

ქართული ბანკების 2018 წლის რეიტინგი

ივლისი, 2019

GEORGIA

Forbes Banker





W

O

R

K

P

L

A

C

E





სარჩევნი

Forbes Banker GEORGIA

№88, ივლისი, 2019

ფაქტი და კომენტარი

10 კომფორტის ზონა // გიორგი ისაკაძე, მთავარი რედაქტორი, Forbes Georgia

Forbes Georgia-ს რეიტინგი

14 საქართველოს საბანკო სექტორის აქტივების ზომა 2019 წლის პირველი ივნისის მდგომარეობით 41.2 მილიარდ ლარს შეადგენს, რაც დაახლოებით საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის ტოლია.

საქართველოს საბანკო სექტორის აქტივების ზომა 2019 წლის პირველი ივნისის მდგომარეობით 41.2 მილიარდ ლარს შეადგენს, რაც დაახლოებით საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის ტოლია.

მასალა მომზადებულია საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით.

LEADERBOARD

18 საქართველოს საბანკო სექტორის ძირითადი პარამეტრები

მასალა მომზადებულია საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით.

22 შემოსავლიანი სექტორები ბანკებისთვის

მასალა მომზადებულია საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით.

რეიტინგი

24 მსოფლიოს უმსხვილესი ბანკების ათეული



stefanoricci.com

TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577 255 500

STEFANO RICCI

26 სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი

საქართველოში სულ 17 სადაზღვევო კომპანიაა რეგისტრირებული, 2018 წლის განმავლობაში მათ მიერ მოზიდული პრემიის მოცულობა 92 მილიონი ლარით გაიზარდა.

28 რეგულაციები და მიკროსაფინანსო სექტორი

საფინანსო სექტორისთვის ახალი რეგულაციების პირველი ტალღა 2017 წელს ამოქმედდა. ამ დროიდან მოყოლებული ბაზარზე არსებულმა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რაოდენობამ შემცირება დაიწყო.

30 ახალი მილიარდერი

ავტორი: ზაკო მაღლი გრინბერგი

LEADERBOARD

32 World of Forbes

მოელი პლანეტის მასშტაბით ჩვენი 35 ლიცენზირებული გამოცემა ვრცელდება ხუთ კონტინენტზე, 28 ენაზე და 24 საათობრივ ზონაში. ყველა ეს გამოცემა ერთსა და იმავე მისიას ემსახურება: ზემოთს ანტრეპრენიორულ კაპიტალიზმს მის ყველა გამოვლინებაში.

მოსაზრება

46 „გვაქვს ამბიცია, რომ ქართული საფინანსო სექტორი გაეხადოთ კიდევ უფრო სტაბილური, სანდო და მიმზიდველი“

ავტორი: კობა გვენეტაძე, საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტი

48 რეგულაციების შედეგი: 5000 ლარამდე მიკროსესხები მცირდება

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

50 ევროსაბჭო: რუსი მოდის!

ავტორი: ალექსი პეტრიაშვილი

52 მოკროსაფინანსო სექტორის მომავალი

ავტორი: არჩილ ბაკურაძე

54 გაუნათლებელი საქართველო ევროპის გარეთ დარჩება

სწრაფი, ორნიშნა ეკონომიკური ზრდის მიღწევა მრავალ სფეროში მნიშვნელოვანი და ეფექტიანი რეფორმების გატარებას გულისხმობს, თან - პარალელურ რეჟიმში.

ავტორი: რევაზ ვაშაკიძე, ავთო გოგოლი

სტრატეგიები

58 იდეიდან - ბიზნესამდე

ბიზნესაქსელერატორ „სპარკის“ სტარტაპერებს კომპანია „ბიდიო“ განვითარებასა და სწორი ინვესტიციების მოზიდვაში ეხმარება.

ავტორი: ანიტა მუსკარია

62 ხარისხი უპირველესია

ავტორი: ნინო კვინტრაძე

66 ფინკა ბანკის ახალი ბიზნესმოდელი

ავტორი: ანიტა მუსკარია

ინვესტიციები

70 ბალტიკური გამოცდილება ქართულ ბაზარზე

Baltic investment group-ის პირველი პროექტი საქართველოში - Namai Vake .

ავტორი: ელენე ჩომახიძე

74 ლევან შავკასიშვილი TBC-ის გუნდს შეუერთდა

ავტორი: ნინო კვინტრაძე

78 მალე აპოკალიფსია

ჰეჯ-ფონდის ნათელმხილველი რობერტ გიბინსი ფსონს ჩადის, რომ კლიმატის ცვლილება მალე ყველაფერს შეცვლის და ამისთვის მას \$5.5 მილიარდი აქვს მზად. // ავტორი: ნეითან ვარდი



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



ანთრეპრენიორები

იონდი

80 თამბაქოს ტრანსფორმირება რეგულირებულ გარემოში

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

94 ღრუბლების ბროკლა

ავტორი: სუზან ადამსი

86 ტკბილ-მწარე წარმატება

ავტორი: ქლი სორვინო

მშრალი რიფხვაი

100 100 მაკროეკონომიკური მარვენებელი

წარმოდგენილია როგორც ეკონომიკის რეალური სექტორის (მოლიანი შიდა პროდუქტი, შრომის ბაზრის ფასები, ინვესტიციები, საგარეო ვაჭრობა) მარვენებლები, ასევე მონეტარული და ფისკალური სექტორის ძირითადი მარვენებლები.

ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

თექნოლოგიები

90 ახალი ატომური ენერჯია

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმანი

FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com



100

[აკონომიკა]

106

რუსული სანქციები: რა ღირს თავისუფლება? // ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

110

საქართველო-რუმინეთის 300-წლიანი ურთიერთობები // ავტორი: კახა ბაინდურაშვილი

114

ორმაგი დაბეგვრისგან თავის არიდების შესახებ ხელშეკრულებები // ავტორი: გელა ბარშოვი

[ისტორია]

118

საკრედიტო ამხანაგობები თამარ მეფისა და მისი ძემკვიდრების დროს

ავტორი: ემილ ავდალიანი

[აზრები]

120

კონსტროლის შესახებ

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიღმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკავალონებელი
ქეთა შორჭოლიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანაშვილი

.....
ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

.....
ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

.....
Forbes USA
Editor-in-Chief
Steve Forbes

Chief Content Officer
Randall Lane

Art & Design
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions
Katya Soldak

Forbes Media
President & CEO
Michael Federle

Senior Advisor, International
Tom Wolf

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

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

03/01/2019, N 88

რედაქციის მისამართი: საპარტეზო, 0150, თბილისი, გამრეკელის 19, ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა, სასალო უახლესი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia ღარბისტრინამული საპარტეზოს პარლამენტის პრინციპის პილიტიკის საბალოტიტიკო რამსრების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნომბრის. ISSN 2233-3487

დაბეგვლილ შს „გრამის დიზაინ ინდ პრინტიგ“-ში
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ქ. თბილისი, ზ.შაგვლიძის 7ა
ტილ/ზამსი: + (995 32) 2 913 516

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75
გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბგ გარდიან ეგვიპტური“ და „ბგ პრინა“.

HYDRA 24+

ახალი მიღგობა კანის დაბენიანებისადმი

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

დაბენიანება: **+59%***

სისუფთავის შებრძნება: **100%***

კომფორტის შებრძნება: **100%****



ესე, Estée

Professional
Cosmetics Shop

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

კომფორტის ზონა

სარეიტინგო სააგენტო FITCH-მა მორიგი რუსული ემბარგოს შეფასებები დადო და ისინი არ განსხვავდება ქართული საინვესტიციო ბანკებისა და ეკონომისტების შეფასებებისგან:

- ეკონომიკა (მშპ/GDP) შემცირდება 0,5%-ით
- რუსეთის წილი FDI (პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები) მინიმალურია და 5%-ს შეადგენს.
- რუსეთიდან ვიზიტორების რაოდენობა წლიურად 4,7%-ით შემცირდება.
- საქართველოში ტურისტების 20%-ზე მეტი რუსეთიდან იყო. თუმცა რუსი ვიზიტორები საქართველოში ძირითადად საავტომობილო გზით ჩამოდიან და სააგენტო მათ კომპენსირებას სხვა ქვეყნების (ძირითადად სხვა მებზობელი ქვეყნების) ხარჯზე ელის.



რეფორმებით? ზუსტად იმას, რაც ამ ხელისუფლების ხასიათსა და შინაგან კონსტიტუციაშია: ვიყოთ მშვიდად და ვიაროთ ინერციით.

ჰოდა, მივდივართ ასე ინერციულად (4,5% GDP ზრდა) და ამას (ინერციას) დაატყო ხელი გარანტირებული ბაზრის (რუსეთი) სრულად გახსნამ 2013 წლიდან. დიან, ამ ხელისუფლების სრულიად შეგნებული არჩევანია ინერციული განვითარება და მისი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მდგენელი - რუსეთის ფედერაციის გასაღების ბაზრის არსებობა. ეს არის ის იდეალური პეიზაჟი, რომელიც სრულად

ჯდება დღევანდელი პოლიტიკური მმართველობის გემოვნებაში. და მეგრე რა, რომ საქართველოს ეკონომიკაში ოკუპანტი რუსეთის მონაწილეობა გეომეტრიული პროგრესით იზრდება (2019 წელი - საქართველოს ეკონომიკაში რუსეთის წილი 10%-დან 15 %-მდე) და უმნიშვნელოვანეს საარჩევნო 2020 წელს, ყველაწინააღმდეგარის გათვლებით, სრულიად ტრაგიკულ - სიმბოლურ სტატისტიკურ მაჩვენებელზე ანუ ეკონომიკის 20%-იან დამოკიდებულებებზე გავიდოდით. ანუ, ზუსტად და დაახლოებით იმდენით ვიქნებოდით (20%) ეკონომიკურად დამოკიდებული ჩრდილოელზე, რაც ჩვენს მთავარ სავაჭრო პარტნიორს, რუსეთის ფედერაციას აქვს ოკუპირებული საქართველოს კუთვნილი ტერიტორიებისა.

დღესაც საქართველოს მთავრობა პერიოდულად გადართულია საჯარო ნარატივზე, რომ არიქა, ქართული ბიზნესისგან ვიღებთ გზავნილებს, რომ ვიღუპებით და გვიშველეთ, რუსული ბაზარი იქნება არ დაიხუროსო. ამიტომ ცდილობს „ყველა არხის“ გამოყენებას პრობლემის დასარეგულირებლად, რომლებიც უპირობოდ თავად შექმნეს და გაცილებით მძიმე პოლიტიკურ ფასს იხდიან, ვიდრე პარლამენტის თავჯდომარის სრულიად დავიანებული გადადგომა გახლდათ. დასაკარგი გასაღების ბაზრები ნამდვილად არ გვაქვს, მითუმეტეს, თუ გავითვალისწინებთ ჩვენს გეოგრაფიულ მდებარეობას და იმ უმოწყალო ფაქტს, რომ ევროპის უახლოესი დედაქალაქი შედარებით ღარიბი ბულგარეთის სოფიაა. სამხრეთ სამეზობლოში კი პრობლემებია ომების და სანქციების გამო. და მაინც, სიტყვასაც არ ძრავენ, რომ ოდნავ მაინც დატოვონ თავიანთი საოცნებო „კომფორტის ზონა“, რომელიც სრულ ეკონომიკურ დამოკიდებულებას გამოიწვევს ჩრდილოელ მებზობელზე საშუალოვადიან პერსპექტივაშივე, მათ შორის ჩვენი „ბიზნესმენების“ (აქ შეცდომა არ არის - ბიზნესმენები არიან) შემხედვარე, რომლებიც, მსგავსად მათი პოლიტიკური ხელმძღვანელებისა, დაწაფებულნი

FITCH ასკვნის და სამართლიანადაც, რომ ქართული ეკონომიკის ყველაზე სუსტი მხარე მაინც საგარეო ფაქტორებზე დამოკიდებულებაა. მათ შორის, ეს არაა მხოლოდ ჩვენს სამეზობლოსა თუ სავაჭრო პარტნიორებზე დამოკიდებულება. სააგენტო არ წერს, მაგრამ ღირს ამოვიკითხოთ და ვიცოდეთ, თუ რატომ უნდა ვიყოთ მაღლიერი მომხდარისა დღეს, 2019 წელს და არა, ვთქვათ, 2023 წელს, როცა ჩვენი ეკონომიკა ხელისუფლებისა და ბიზნესის ახლომხედველური მიზნების და ამოცანების მისაღწევად, სრულად შეიყვანდა ქვეყანას რუსულ ეკონომიკურ სპირალში, საიდანაც გამოსვლა ცალსახად ფატალური შედეგების მომტანი იქნებოდა.

რატომ შეჰყავს, ჩავყვებით, მივყვებით ან მოვდუნდით სიტუაციაში? ამ სპირალის რთული მხარეებისა და ფატალური ფინისის ლენტის დანახვის გარეშე, ახსნას ვერ ვნახავთ. მიზეზი მარტივად ასახსნელია როგორც ხელისუფლების, ასევე ბიზნესის გადმოსახედინადაც. მარტივი ახსნა ორსიტყვიანია: კომფორტის ზონა. ცოტა რომ ჩავშალოთ კომფორტის და ზონაც, შემდეგ სურათს მივიღებთ:

პოლიტიკურმა ცვლილებებმა 2013 წლიდან თითქმის სრულად მოხსნა ემბარგოს ელემენტები რუსეთთან. ამან შედარებით გამოაცოცხლა ექსპორტი და დაიწყო ტრადიციულ, თუმცა სუბერსარისკო პოლიტიკურ ბაზართან შეჯვარების მორიგი აქტი. რას იგებს ამ ყველაფრით ხელისუფლება, რომელიც არ გამოირჩევა, არც შემწეულია რაიმე ტიპის მძაფრი და რადიკალური შიდა ინსტიტუციური



არიან სწრაფ, მარტივ და თუნდაც მინიმალურ, მაგრამ დროებით გარანტირებულ შემოსავლებს და შედეგებს. ამ მოკლევადიანი, ახლომხედველური და მანებლური ინერციისას კი ბედნიერია ყველა: ერისა და ბერის დიდი ნაწილი, გლეხობა, რომელსაც ჯიუტად არ უნდა ფერმერობა, მეღვინეები (დიდი ნაწილი), რომლებიც ოთარ იოსელიანის გენიალური „გიორგობისთვის“ უფროსობა პერსონაჟებს შენატრიან, ტურიზმისა და სერვისის სექტორი, რომელიც ჯერ „ოპელ ვექტრას“ დონეზე და „ტოიოტა პრიუსზეც“ ვერ გავიდა. ბევრი გვაქვს სასწავლი და საშრომიც. და ახლა თქვენ მეუბნებით, რომ ასეთი „ზარმაცი“ ან ბაჭია საზოგადოების შემხედვარე, რა რთული განსაჭვრეტია, რომ ეს კომფორტის ზონა არც ერთს არ ეთმობა. და მერე რა, რომ რისკება და ხვალ შეიძლება ნებისმიერი მიზეზით აღარც იყოს. ჩვენ ვიქნებით ტრადიციულად „წიშე ვადი, ნიჟე ტრავი“. მით უმეტეს, ვეღარც წყალს ვიყენებთ ჰესებისთვის და ბალახი თუ სიმწვანეც სულ ცოტა გვრჩება.

კრემლმა საქართველოსთან მიმართებით ეს გადაწყვეტილება მიიღო დღეს. რაც ხდება, ცალსახად ჩავგავადებს საკმაოდ რთულ მიმდინარე ვითარებაში, მაგრამ შედარებით საშუალოვადიან პერსპექტივაში ნამდვილად ჩამოგვაშორებს ბაზარს, რომელიც პოლიტიკურია, შემოსავლიანი, მაგრამ კრიპტოვალუტების რყევაზე სარისკოც! დიას, მე მადლობელი ვარ რუსეთის ხელისუფლების, რომ ახლა გასკდა „გავრილოვის ფურუკული“, და არა ორი ან სამი წლის შემდეგ, როცა ჩვენს ეკონომიკას რუსეთი სრულად ჩაითრევდა

დამოკიდებულების სპირალში და იქიდან გამოსვლა ფატალური შედეგების მომტანი იქნებოდა. კრემლის სანქციები თუ მისი გრძელვადიანი პოლიტიკა ხომ მისი უშუალო სამეზობლოს დასუსტებას და მათზე საკუთარი გავლენის თავს მოხვევას წარმოადგენს. რაც მეტია გავლენა, მით მეტია რისკი.

დღეს გაცხადებული რისკებიდან რუსეთთან ურთიერთობაში შეგვიძლია გამოვყოთ შემდეგი მიმართულებები, რომელთაც გაცხადებული საფრთხე ემუქრება ჩრდილოელი მეზობლის საჯარო მიმართებებიდან გამომდინარე და ეს არის: ღვინო, ტურიზმი და... ჰო, მოდი, აქ დუდუკს დავწერ. რას ნიშნავს დუდუკი, ამას FORBES-ის მკითხველი ამ ედიტორიალის ბოლოს ამოიკითხავს.

ტურიზმი

ეროვნული ბანკი რუსეთიდან ტურისტების ნაკადის შემცირების ბარალს 200-300 მლნ დოლარად აფასებს. ამას ახლავს ემოციური ფონიც, რომელიც ასევე აისახება ღარის გაუფასურებაზე, თუმცა ამ ედიტორიალის გამოსვლისთვის ემოციებიც გადავლილი და ინდუსტრიების გადაწყობილი უნდა იყოს უფრო მკაცრ რეალობაზე, ვიდრე გარანტირებული მოლოდინები ჰქონდათ. ცხადია, რუსეთიდან ტურისტების ნაკადი არ იქნება ისეთი მასიური, როგორიც ბოლო ორი წლის განმავლობაში იყო, ისიც ცხადია, რომ აქ გადამწყვეტ როლს არა ავიანგადაზიდვების აკრძალვა, არამედ პოლიტიკური განცხადებები ასრულებს. თუმცა იმის თქმა, რომ საქართველოში არ ჩამოვა

რუსი ტურისტი, ისეთივე სიბრძნეა, როგორც საკუთარი ბიზნესი სრულად რუსეთის ფედერაციაში შესაძლო გაყიდვებს დაუკავშირო. TBC-ის ანალიტიკოსები მიიჩნევენ, რომ ტურიზმი განსაკუთრებულად მისაქცევი მიმართულებაა, რადგან პირდაპირი საპაერო მიმოსვლის აკრძალვის შემდეგ რუსეთიდან ტურისტული შემოსავლები დაახლოებით 50%-ით შემცირდება. იმავდროულად, მთლიან ტურისტულ შემოსავლებში რუსეთის წილი დაახლოებით 50%-ია. ბოლო 12 თვის განმავლობაში კი რუსეთიდან ამ გზით დაახლოებით \$660 მლნ შემოვიდა. დაიღო G&T ტრადიციული ანალიტიკაც, საინვესტიციო ბანკში რუსეთის ფედერაციაზე ქართული ეკონომიკის დამოკიდებულებას დაახლოებით 10% აფასებენ (ექსპორტის, ტურიზმის, FDI-ისა და ფულადი გზავნილები) და მიიჩნევენ, რომ რუსეთიდან ვიზიტორების რაოდენობა წლიურად 4.7%-ით შემცირდება და ეს დაახლოებით 200 მლნ დოლარის დანაკლისი იქნება. საქართველოს ეკონომიკის ზრდის პროგნოზს, ამ ყველა ფაქტორის გათვალისწინებით, ანალიტიკოსები 0,5%-დან - 1%-მდე ელიან.

ღვინო

გაცილებით „უკეთესი“ პოზიციები გვაქვს ღვინის სექტორში, ოღონდ ისიც არ დაგვაფიწყდეს, რომ ამ დარგის აღორძინება 2006 წლის ემბარგოს უკავშირდება, როდესაც, იშვიათი გამონაკლისის გარდა, ალქიმისკონებისა და დამმარბული მეღვინეების დაყენებული „ფუკალური მასა“ მარცხნივ და მარჯვნივ იგზავნებოდა ყოველგვარი სტანდარტისა თუ შემოწმების გარეშე და ძირითადად, ჩრდილოეთის მიმართულებით.

დღეს კი უკვე სხვაგან ვართ, ქვეყანაც და ეს ინდუსტრიაც. ექსპორტში ღვინის ექსპორტის წილით, საქართველო მსოფლიოს 80 ქვეყანას შორის პირველ ადგილზეა! ამერიკის ღვინის ეკონომისტთა ასოციაციის მონაცემებით, 2017 წელს საქართველოს მთლიანი ექსპორტის 6.26% სწორედ ღვინოზე მოდიოდა და ამ მაჩვენებლით საქართველო მსოფლიოს თითქმის ყველა ღვინის ექსპორტიორ ქვეყანას უსწრებს!

აქნუ იქნარებთ გადაჭარბებულ სიხარულს, ბატონებო! ის, რომ საქართველო ღვინის ექსპორტის წილით მსოფლიოში პირველ ადგილს იკავებს, ერთი მხრივ, მცირე ზომისა და ნაკლებად დივერსიფიცირებულ ეკონომიკაზეც მიანიშნებს. რაც შეეხება ღვინის უმსხვილეს ექსპორტიორ ქვეყნებს, მათ შორის საქართველო მე-19 ადგილს იკავებს. ანუ ვართ 20-ეულში, ავსტრალიასა და ჩილესთან ერთად, მაგრამ 2017-ში თუ ამ ორმა ქვეყანამ 2 მლრდ დოლარზე მეტი შემოსავალი მიიღო, საქართველომ ღვინის ექსპორტიდან 171 მლნ დოლარი დააგენერირა, რაც ცალსახად არ არის ცოტა ჩვენი მეღვინეებისთვის, გლეხებისთვის (რომლებიც წელა უახლოვდებიან ფერმერის დამსახურებულ წოდებას) და მეურნეებისთვის, მაგრამ თვალში საცემია ექსპორტის წილის სიდიდეც. ქვეყნის მომცრო ზომა და რისკების მაღალი დონეც. ჰოდა, აქაც შემოგვაპარეს უკვე

- ემანდ როგორმე ქართული ღვინის გარეშეც გავძლებთ რუსეთშიო, იქაური (რუსეთი) მეღვინეთა ასოციაცია ტრადიციულად ასე გამოეხმაურა აქაური (ქართული) ღვინის ერთ-ერთი ასოციაციის სრულიად მათებლურ, უთავმოყვარეო და ეკონომიკურად დისფუნქციურ განცხადებას.

დუღუკი

ხელისუფლებასა და მის წილ კომფორტის ზონაზე ზემოთაც მოგახსენეთ, მაგრამ „გავრილოვის ღამის“ გამო შექმნილმა სახელისუფლებო კრიზისმა და მათი დუღუკის ქვეშ საზოგადოებრივი აზრის მოქცევის მასშტაბური კამპანიის ამოქოქვა მაფიქრებინებს, რომ რთულია არჩევნებისთვის შეეგუო ხელისუფლებას, რომელიც ამბობს, რომ ის, რაც მოხდა დღისით (გავრილოვი პარლამენტში) ამაზე პასუხისმგებელი თავად არიან. ხოლო ის, რაც მოხდა პარლამენტთან („გავრილოვის ღამე“) ამაზე პასუხისმგებელია ოპოზიცია. აქედან მორალი მარტივია: ხელისუფლება არის ცრუ, სუსტი ან მზეთუნახავი. შესაძლოა, სამივე ერთადაც.

და კიდევ, გაცილებით მძიმე ვერდიქტებს შორის, ვიდრე ზღაპრულ პერსონაჟებთან დაუმსახურებელი ალექსანდრე ბეზუბოვ: ჩვენ გავიგეთ და ვიცით, რომ ის, რაც ხდებოდა ნაციონალური მოძრაობის მიმართულების პირობებში, ამაზე პასუხისმგებელი იყო და არის ნაციონალური მოძრაობა, და ამიტომაც არის იქ, სადაც არის: ლიდერების ნაწილი - ციხეში, თავად პოლიტიკური პარტია - სრულად დანაწევრებული და ოპოზიციაში. მაგრამ მოქმედი ხელისუფლებისგან მივიღეთ გაცილებით მძიმე მოდელირებული რეალობა: თურმე ის, რაც ხდება „ქართული ოცნების“ მიმართულების პირობებში მთელი ამ წლების განმავლობაში, ამაზეც პასუხისმგებელი ნაციონალური მოძრაობაა - მაშინ სადღაა დღევანდელი ხელისუფლება და მისი პასუხისმგებლობა?

და მართლა ბოლოს: მოლოდინების მართვაში არსებული ჩავარდნა და მის შედეგად გამოწვეული კრიზისი დღეს შესაძლოა უფრო მწვავე პრობლემას წარმოადგენდეს, ვიდრე თავად ტურისტული ემბარგო. გავისხენოთ თუნდაც 2006 წელი, როდესაც საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები ქვეყანაში სტაგნაციას ვარაუდობდნენ, თუმცა წელი რეკორდული 9.4%-იანი ზრდით დასრულდა!

მთავარია, შევძლოთ და „კომფორტის ზონა“ გავაფართოოთ, ამერიკულ, ევროპულ და სხვა ახალ ბაზრებზე გავიდეთ!

- ინერციიდან გადავიდეთ განვითარებაზე.
- გლეხობიდან - ფერმერობაზე.
- ცენზიკობიდან - მეწარმეობაზე.
- უპასუხისმგებლობიდან - პოლიტიკოსობაზე.
- სადღეგრძელოებიდან - რეალურ რეფორმებზე.



PAYOT
PARIS

MY PAYOT
peaux ternes en manque d'éclat
dull skin lacking radiance

PAYOT
PARIS

MY PAYOT
BRUME ÉCLAT
brume vivifiante anti-pollution
anti-pollution revivifying mist



My Payot

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

ესზე,
Estée
Professional
Cosmetics Shop

საქართველოს საბანკო სექტორის წლის შეჯამება

ქართული ბანკების რეიტინგი

საქართველოს საბანკო სექტორის აქტივების ზომა 2019 წლის პირველი ივნისის მდგომარეობით 41.2 მილიარდ ლარს შეადგენს, რაც დაახლოებით საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის ტოლია. ამ დროისთვის საკუთარი ფინანსური მდგომარეობის შესახებ ინფორმაცია საქართველოში არსებულ თხუთმეტივე კომერციულ ბანკს აქვს გამოქვეყნებული. აღნიშნული მონაცემების საფუძველზე წარმოგიდგინთ საქართველოს საბანკო სექტორის მიმოხილვას.

ავტორი: შოთა იყიმელაშვილი



აქტივები

#	ბანკის დასახელება	აქტივები ლარში	აქტივების ზრდის ტემპი
1	თიბისი ბანკი	15,452,888,000	19%
2	საქართველოს ბანკი	14,523,587,000	15%
3	ლიბერთი ბანკი	1,840,223,000	8%
4	ვითიბი	1,649,003,000	3%
5	პროკრედიტ ბანკი	1,498,909,000	10%
6	ბაზისბანკი ▲+1	1,435,790,000	16%
7	ქართუ ბანკი ▼-1	1,213,494,000	-7%
8	თერაბანკი	966,925,000	15%
9	კრედიტ	776,623,000	26%
10	ჰალიკ ბანკი	490,465,000	14%
11	პაშა ბანკი საქართველო ▲+1	327,057,000	19%
12	ფინკა ბანკი ▼-1	318,734,386	7.9%
13	იზბანკი	264,758,000	11%
14	გირაბი ბანკი	114,981,120	22%
15	სილქ როუდ ბანკი	75,921,000	29%

სუსხები

#	ბანკის დასახელება	ჭამური ღირებულება ლარში	სუსხების ზრდის ტემპი
1	თიბისი ბანკი	10,038,452,000	21%
2	საქართველოს ბანკი	9,120,881,000	23%
3	ვითიბი	1,097,216,000	15%
4	პროკრედიტ ბანკი	1,023,256,000	4%
5	ლიბერთი ბანკი	953,544,000	26%
6	ბაზისბანკი	900,803,000	19%
7	ქართუ ბანკი	821,895,000	3%
8	კრედიტ ბანკი	679,743,000	32%
9	თერაბანკი	667,330,000	19%
10	ჰალიკ ბანკი	401,091,000	23%
11	ფინკა ბანკი	225,562,477	2%
12	პაშა ბანკი საქართველო	188,834,000	69%
13	იზბანკი საქართველო	156,471,000	უცვლელია
14	გირაბი ბანკი	34,190,175	91%
15	სილქ როუდ ბანკი	15,987,000	149%

LEADERBOARD

კაპიტალი

#	ბანკის დასახელება	ჯამური დირეგულირება ლარში	გრძის ტიპი
1	თიბისი ბანკი	2,111,757,000	14%
2	საქართველოს ბანკი	1,731,028,000	17%
3	ქართუ ბანკი	346,117,000	1%
4	ლიბერთი ბანკი	270,366,000	24%
5	ვითიბი	255,064,000	12%
6	ბაზისბანკი	249,534,000	17%
7	პროკრედიტ ბანკი	185,939,000	კლება 5%
8	თერაბანკი	147,755,000	13%
9	კრედიტ ბანკი	129,477,000	7%
10	გაზა ბანკი საქართველო	110,242,000	3%
11	ჰალიკ ბანკი	97,944,000	37%
12	იშბანკი საქართველო	78,200,000	112%
13	სილქ როუდ ბანკი	62,022,000	88%
14	გირაბა ბანკი	53,089,577	72%
15	ფინკა ბანკი	40,825,883	კლება 1%

წმინდა მოგება

#	ბანკის დასახელება	ლარები	გრძა წინა წელთან შედარებით
1	თიბისი ბანკი	433,300,000	19%
2	საქართველოს ბანკი	343,528,000	1%
3	ლიბერთი ბანკი	57,200,000	8%
4	ბაზისბანკი	37,292,000	25%
5	ვითიბი	26,949,000	კლება 17%
6	ქართუ ბანკი	26,204,000	კლება 47%
7	პროკრედიტ ბანკი	26,398,000	16%
8	კრედიტ ბანკი	20,191,000	უცვლელია
9	თერაბანკი	20,170,000	69%
10	ჰალიკ ბანკი	12,556,000	6%
11	გაზა ბანკი საქართველო	3,189,000	კლება 8%
12	გირაბა ბანკი	3,115,975	111%
13	ფინკა ბანკი	2,699,831	კლება 23%
14	იშბანკი საქართველო	2,550,000	67%
15	სილქ როუდ ბანკი	-4,687,000	კლება 11%

დეკორაციები

#	ბანკის დასახელება	ლარები	ზრდა წინა წელთან შედარებით
1	თიბისი ბანკი	9,444,746,000	21%
2	საქართველოს ბანკი	8,196,551,000	15%
3	ლიბერთი ბანკი	1,482,249,000	10%
4	ვითიბი	1,005,563,000	12%
5	ქართუ ბანკი	641,862,000	კლება 7%
6	ბაზისბანკი	727,421,000	7%
7	პროგრედიტ ბანკი	696,377,000	11%
8	თერაბანკი	683,266,000	18%
9	ფინკა ბანკი	142,020,690	45%
10	იშბანკი საქართველო	38,352,000	კლება 48%
11	პალიკ ბანკი	86,477,000	40%
12	გირაბი ბანკი	59,563,749	კლება 3%
13	პაგა ბანკი საქართველო	104,539,000	80%
14	სილქ როუდ ბანკი	12,892,000	კლება 17%
15	კრედიტ ბანკი	28,946,000	არ საქმიანობდა



Grant Thornton

კომერციული ბანკების რეიტინგი მომზადებულია საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით



LEADERBOARD

საქართველოს საბანკო სექტორის ძირითადი პარამეტრები

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

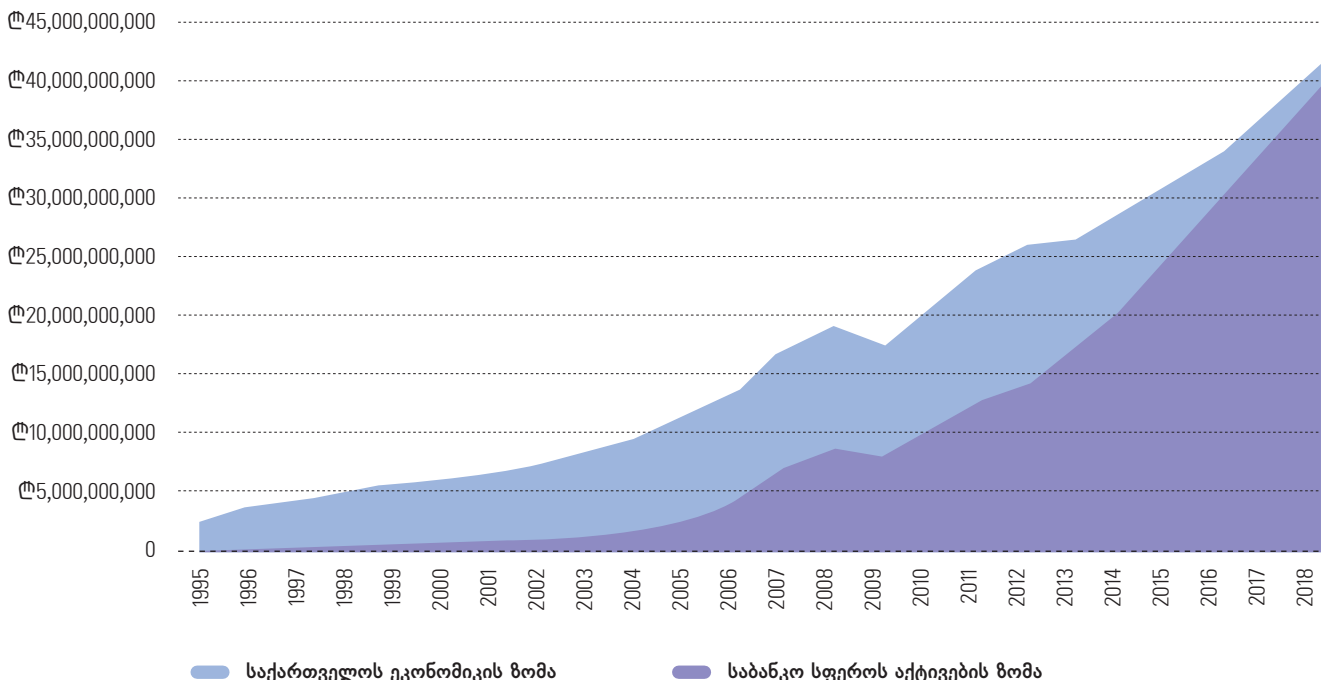
2018 წელს საქართველოს საბანკო სექტორში განთავსებულმა დეპოზიტებმა 23 მილიარდ ლარს მიაღწია, რაც წინა წელთან შედარებით 16.4%-ით მეტია. წმინდა სესხების მოცულობა კი 25.3 მილიარდი ლარია, რაც 2017 წელთან შედარებით 19%-ით მეტია. ჯამურად საბანკო სექტორის აქტივების ზომა 40 მილიარდს აღწევს, ბანკების სააქციო კაპიტალის ზომა კი 5.1 მილიარდ ლარს.

საბანკო სექტორი ერთ-ერთი ყველაზე სტაბილური მოგების მაჩვენებლით გამოირჩევა, 2018 წლის განმავლობაში ქართული ბანკების ჯამურმა მოგებამ 5.1%-იანი ზრდის შედეგად 914 მილიონ ლარს მიაღწია.

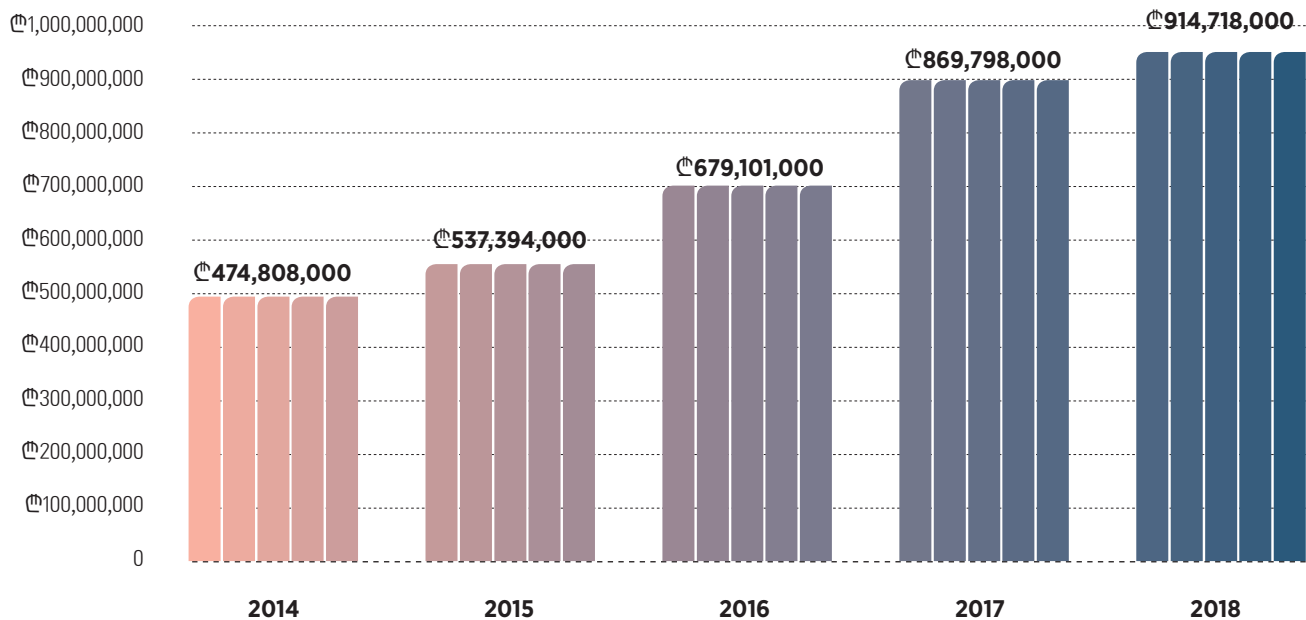
საქართველოს საბანკო სექტორი ციფრებში:

მასალა მომზადებულია საქართველოს აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით.

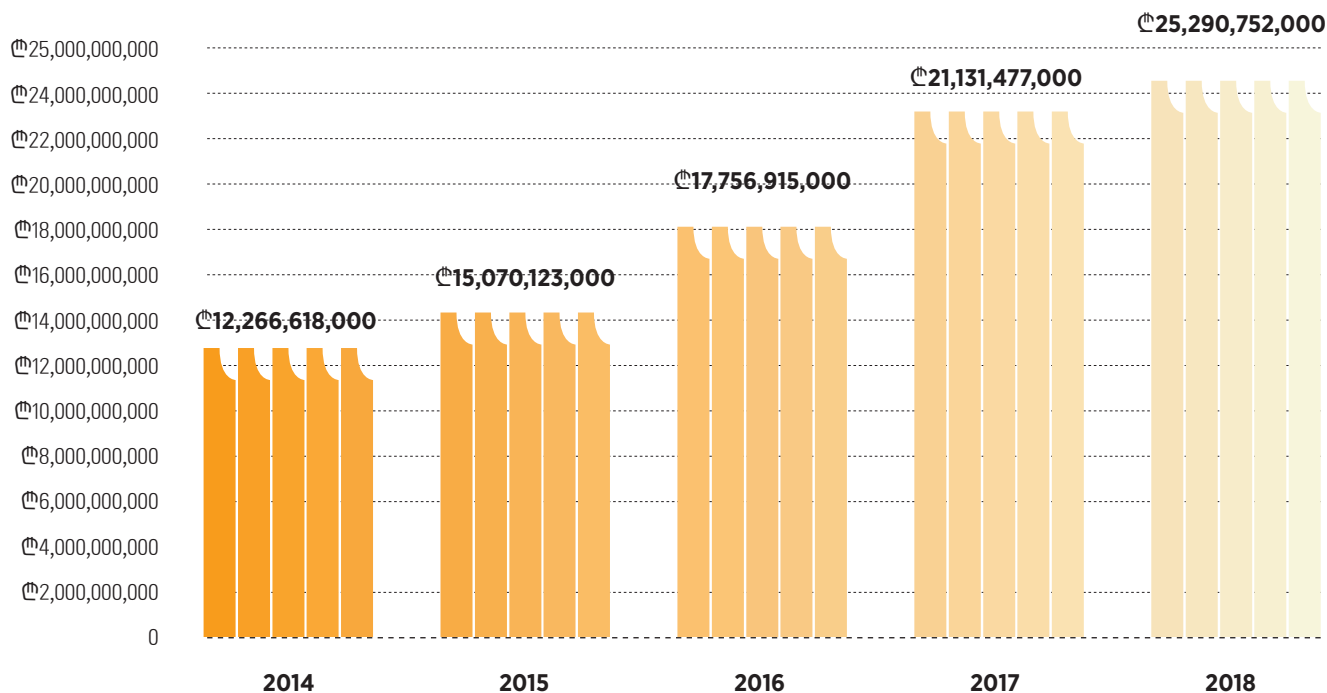
ქართული ბანკების აქტივების ზომამ ქვეყნის მშპ-ის ზომას მიაღწია:



ქართული ბანკების ჯამური მოგება:

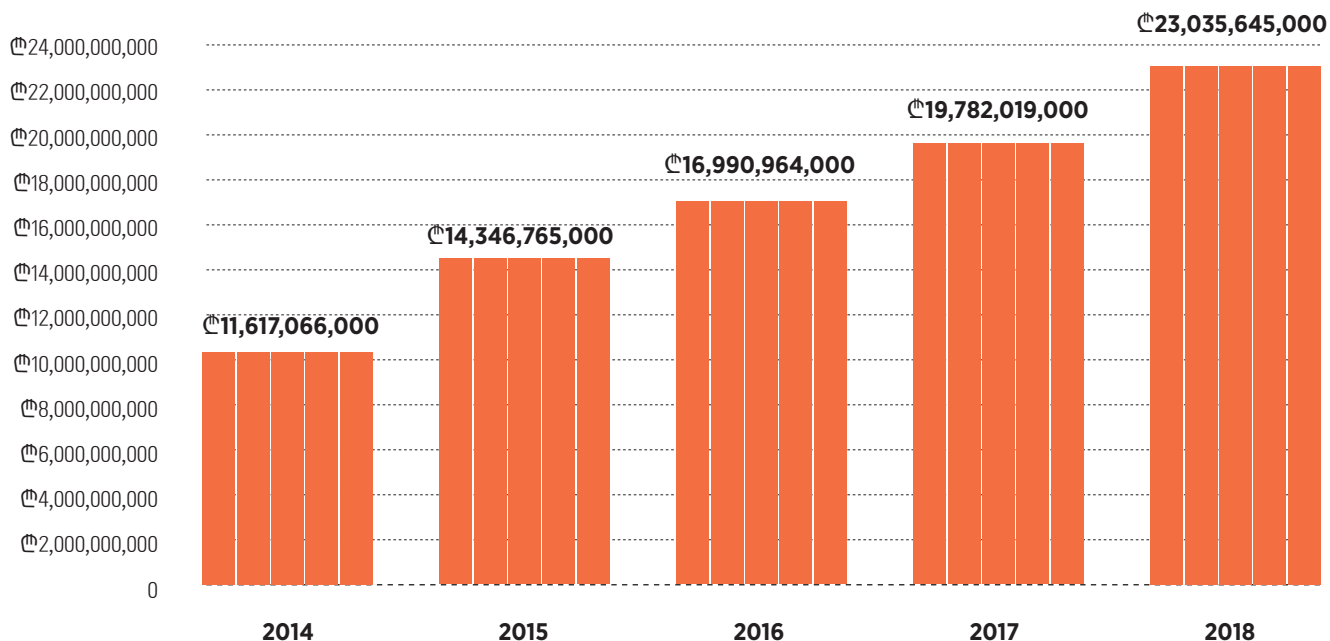


ქართული ბანკების წმინდა სესხები

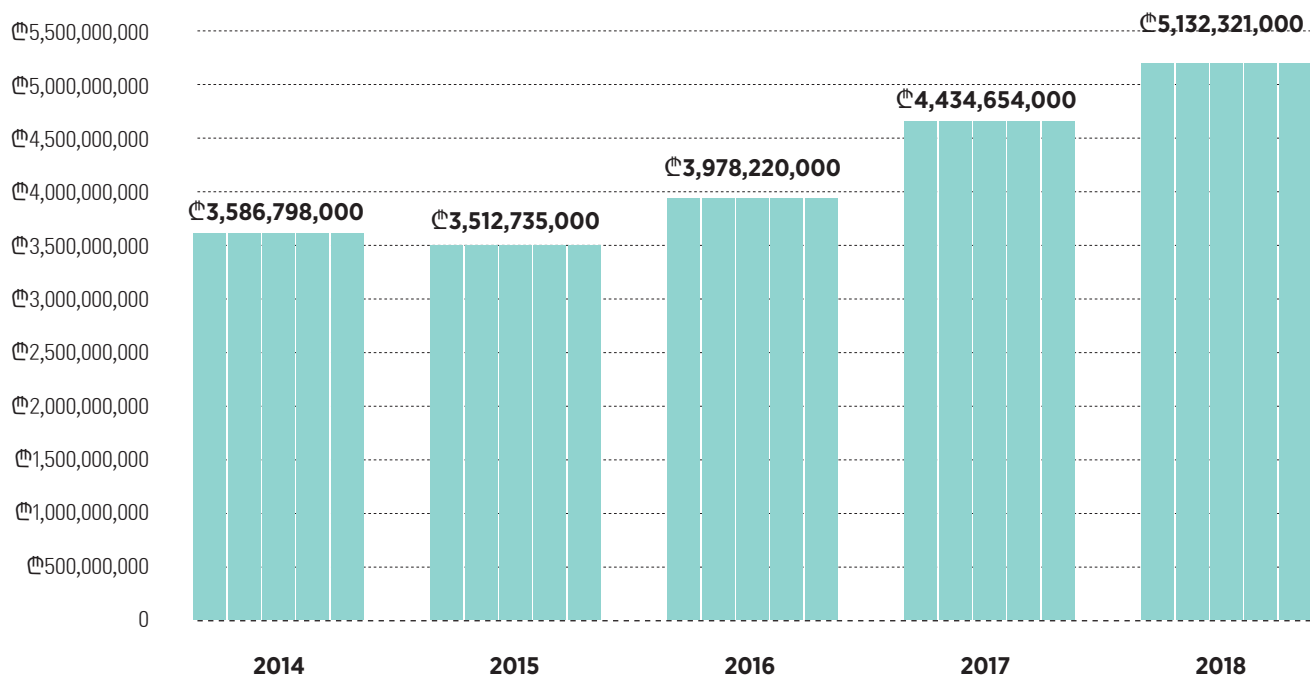


LEADERBOARD

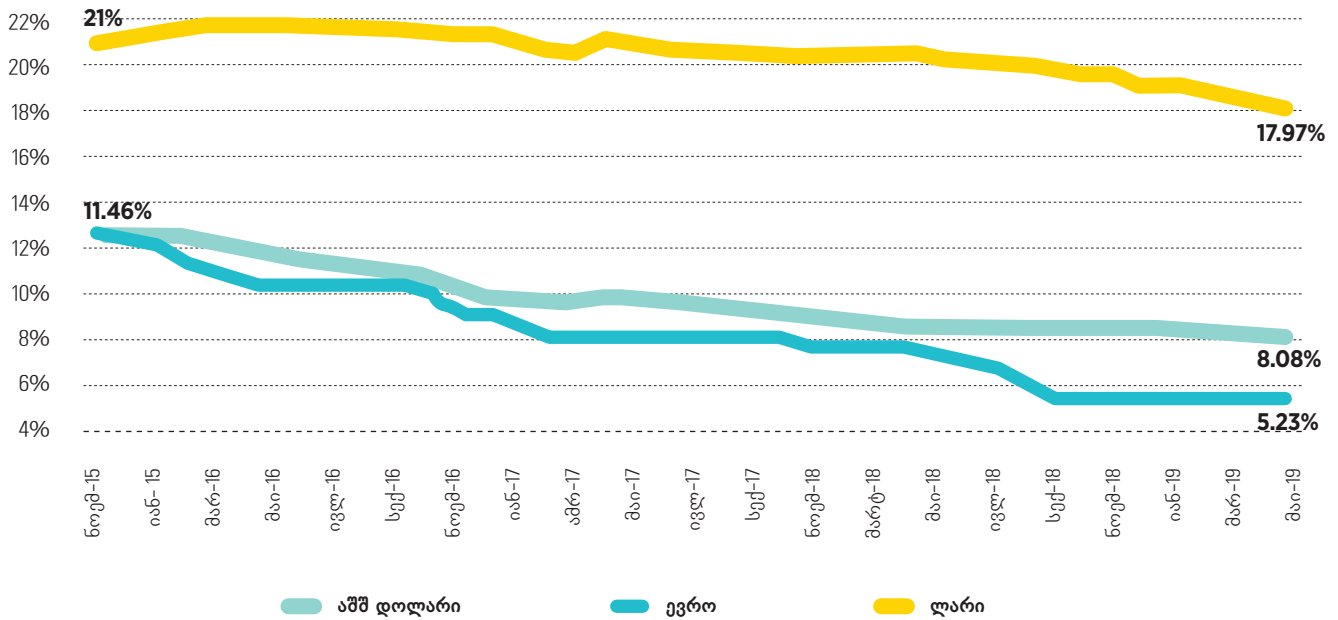
ქართული ბანკების მთლიანი დეპოზიტები



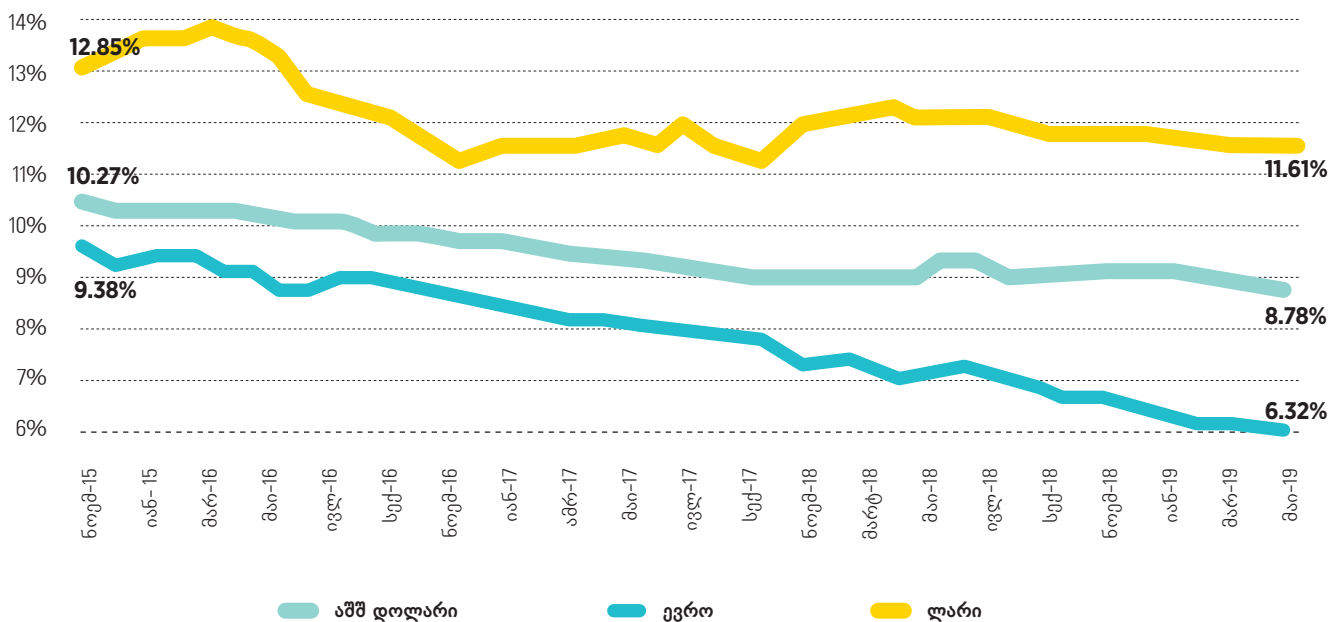
ქართული ბანკების სააქციო კაპიტალი



საპროცენტო განაკვეთები ფიზიკურ პირებზე გაცემულ სესხებზე



საპროცენტო განაკვეთები იურიდიულ პირებზე გაცემულ სესხებზე



შემოსავლიანი სექტორები ბანკებისთვის

ავტორები: შოთა ტყემელაშვილი

2018 წელი, განსაკუთრებით კი წლის პირველი ნახევარი, ბოლო წელი იყო, როდესაც საქართველოს კომერციული ბანკები დაკრედიტების იმ მოდელით მოქმედებდნენ, როდესაც მათ სესხების გაცემა მოქალაქეთა შემოსავლიანობის დეტალური ანალიზისა და მათთვის საშემოსავლო - PTI კატეგორიების მიყენების გარეშე შეეძლოთ.

გასული წლის განმავლობაში ქართულმა ბანკებმა მთლიანად საპროცენტო შემოსავლის სახით 3,375,387,158 ლარი მიიღეს, საიდანაც 1,901,810,797 ლარი, ანუ მთლიანი შემოსავლის 56% საცალო დაკრედიტებიდან დაგენერირდა.

კორპორაციულ სექტორში ტრადიციულად ყველაზე მიმზიდველი ვაჭრობა/მომსახურების სექტორია. ამას არაერთი მიზეზი აქვს, მათ შორის ისიც, რომ ვაჭრობის სფერო სხვა დარგებს შორის მშპ-ის ყველაზე დიდ - 17%-იან წილს აგენერირებს. მთლიანობაში ვაჭრობის სფეროს საპროცენტო შემოსავლები 526 მილიონ ლარს შეადგენს.

137 მილიონი ლარის საპროცენტო შემოსავლით მეორე ადგილს მრეწველობის, 82 მილიონით მესამე ადგილს კი მშენებლობის დარგი იკავებს.



		სულ საპროცენტო შემოსავლები სესხებიდან	საცალო (ფიზიკურ პირებზე გაცემული)	ვაჭრობა და მომსახურება	მრეწველობა	მშენებლობა	ენერჯეტიკა	სოფლის მეურნეობა	ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა	სხვა სექტორზე გაცემული სესხებიდან
1	თიბისი ბანკი	992,567,536	612,445,856	172,690,386	45,309,460		55,971,405	16,814,728	28,963,367	33,718,579
2	საქართველოს ბანკი	102,047,535	722,039,886	161,951,648	73,237,105		7,172,089	11,878,079	12,184,441	2,063,521
3	ლიბერთი ბანკი	244,671,111	237,673,327	1,158,770	-		-	15,217	-	5,383,756
4	ვითიბი	106,153,992	59,015,924	21,701,084	5,737,902		3,941,758	4,873,705	2,656,528	5,466,453
5	პროკრედიტ ბანკი	80,355,663	11,375,069	54,831,001	1,240,791		144,892	2,472,472	1,467,084	3,880,152
6	ქართუ ბანკი	67,090,951	4,749,396	34,999,316	8,884,650		279,976	4,890,004	2,201,804	5,484,182
7	ბაზის ბანკი	76,791,961	30,618,105	24,073,655	2,140,615		1,163,326	1,667,471	1,116,160	10,237,230
8	ტერაბანკი	65,647,537	30,087,124	19,612,516	53,372		253,772	1,213,170	999,086	9,580,371
9	კრედიტ	129,836,675	128,029,035	1,127,609	99,858		-	-	303,601	179,663
10	ჰალიკ ბანკი	31,003,362	9,638,906	15,296,655	663,313		377,965	930,889	19,468	842,290
11	ფინკა ბანკი	53,315,463	51,540,834	1,481,034	127,290		15,483	64,996	33,144	22,229
12	პაშა ბანკი საქართველო	13,791,525	135,373	6,455,115	195,339		999,203	-	1,163,493	4,500,384
13	იშბანკი	11,800,521	1,948,445	9,677,512	-		-	-	-	-
14	ზირაათ ბანკი	2,151,956	969,449	1,182,507	-		-	-	-	-
15	სილქ როუდ ბანკი	2,110,641	1,544,067	263,193	108,749		-	-	132,134	3,905
	სულ	2,897,764,247	1,901,810,797	526,502,001	137,798,444	82,560,613	70,319,869	44,820,732	51,240,309	81,362,715

რეიტინგი საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მომზადდა.

LEADERBOARD

მსოფლიოს უმსხვილესი ბანკების ათეული

აღბათ უცნაური იქნებოდა, რომ Forbes-ის ამ გამოშვებაში მსოფლიო საბანკო ბაზარზე არსებული მდგომარეობისთვის ყურადღება არ მიგვექცია და უკანასკნელი ტენდენციები გამოგვჩინებოდა. რა თქმა უნდა, ეს ასე არ მოხდა და Forbes Banker-ი, უკვე ტრადიციულად, მსოფლიოს ათი ყველაზე მსხვილი ბანკის ჩამონათვალს მორიგ კვრზე გთავაზობთ. გასულ წელთან შედარებით, ბევრი ცვლილება არ შეინიშნება, თუმცა სიაში გარკვეული კორექტირება მაინც განხორციელდა. მაგალითად, წელს ათეულს მიღმა აღმოჩნდა შარშანდელ ჩამონათვალში მეათე ადგილზე მყოფი Wells Fargo, რომელიც ფრანგული Credit Agricole-ით ჩანაცვლდა. ცხრილში პოზიციები გაცვალეს ჩინეთის ბანკმა და მიცუბიში ჯგუფმა. ხოლო სხვა ძირითადი მონაცემები თავად შეგიძლიათ იხილოთ. მაშ ასე, ჩამონათვალი შემდეგნაირად გამოიყურება:

ავტორი: ბაზა აბაშიძე



1. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)

ჩინეთის ინდუსტრიული და კომერციული ბანკი უკვე დიდი ხანია, რაც მსოფლიოს ყველაზე დიდი ბანკების ჩამონათვალში ლიდერობს. ბოლო მონაცემების მიხედვით, ბანკის აქტივები 4 ტრილიონი დოლარია, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაცია \$310 მილიარდზე მეტია.

ჩინეთის ინდუსტრიული და კომერციული ბანკი 1984 წელს დაფუძნდა და დღეისთვის 460 ათას თანამშრომელს აერთიანებს. მთავარი ოფისი პეკინში მდებარეობს. ბანკის უდიდეს ნაწილს ჩინეთის მთავრობა ფლობს.



2. China Construction Bank Corporation

რიგით მეორე ჩინური ბანკის აქტივების რაოდენობა \$3.4 ტრილიონია, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაცია - \$238 მილიარდი. ბანკი 1954 წელს დაარსდა და თავდაპირველად სახელმწიფო ოპერაციების განსახორციელებლად გამოიყენებოდა. მოგვიანებით კომერციული ხასიათის საქმიანობით დაკავდა.

დღეისთვის ორგანიზაციაში 372 ათასი თანამშრომელი მუშაობს.



3. Agricultural Bank of China

კიდევ ერთი ჩინური ბანკი 1951 წელს მარ ქედუნის ინიციატივით, ფერმერებისა და კოლმეურნეობების დასახმარებლად შეიქმნა. მოგვიანებით ბანკმა კომერციული საქმიანობა დაიწყო და დღეისთვის მისი აქტივების ჯამური ღირებულება \$3.2 ტრილიონს შეადგენს, საბანკო კაპიტალიზაციის მაჩვენებელი კი \$183 მილიარდს უტოლდება.

ჩინეთის მასშტაბით ბანკს 24 ათასი მომსახურების ოფისი აქვს, ხოლო კლიენტების რაოდენობა 320 მილიონ ადამიანს შეადგენს. 2007 წელს ბანკის ანგარიშებიდან 6.7 მილიონი დოლარი მოიპარეს, რაშიც შემდგომ შიდა მენეჯმენტის მაღალი თანამდებობის პირები დაადანაშაულებს. აღნიშნული მოვლენა ჩინური ბანკების ისტორიაში დღემდე ყველაზე დიდ ქურდობად არის მიჩნეული.



4. Mitsubishi UFJ Financial Group

ორი უმსხვილესი იაპონური ბანკის გაერთიანების შედეგად დაარსებული ფინანსური ინსტიტუტის აქტივები დღეისთვის \$2.7 ტრილიონია, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაცია 78 მილიარდ დოლარზე მეტს შეადგენს.

ბანკის მთავარი ოფისი იაპონიის ქალაქ ოსაკაში მდებარეობს, წარმომადგენლობა კი 40 ქვეყანაში აქვს.



5. Bank of China

1912 წელს შექმნილი ბანკი ჩინეთის ერთ-ერთი ყველაზე ძველი საფინანსო ინსტიტუტია, რომელიც ბაზრის ერთ-ერთი ლიდერი კორპორაციის სტატუსს დღემდე ინარჩუნებს. აქტივების რაოდენობა \$2.9 ტრილიონზე მეტია, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაცია \$162 მილიარდს შეადგენს.

ბანკის საკონტროლო ნაწილის მფლობელი ჩინეთის მთავრობაა.



6. JPMorgan Chase

აშშ-ის ყველაზე ძლიერი და პოპულარული ბანკი 2000 წელს, სხვადასხვა ბანკის გაერთიანების შედეგად დაფუძნდა. დღევანდელი მდგომარეობით, JPMorgan-ის აქტივები \$2.5 ტრილიონს, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაცია \$374 მილიარდს შეადგენს.

ბანკის მთავარი ოფისი ნიუ-იორკში მდებარეობს.



7. HSBC Holdings plc

HSBC ევროპის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ბანკია, რომლის აქტივებიც \$2.5 ტრილიონს აღარბებს, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაციის მაჩვენებელი \$187 მილიარდია. თავის დროზე ბანკის შექმნის მთავარ მიზანს ბრიტანეთსა და ჩინეთს შორის სავაჭრო ოპერაციების განხორციელება წარმოადგენდა.

გასათვალისწინებელია, რომ HSBC-ს 10-ზე მეტი შვილობილი კომპანია აქვს. ყველა მათგანი საბანკო და საფინანსო სექტორში ოპერირებს.



8. BNP Paribas

ფრანგული ბანკის ოფისს მსოფლიოს ყველა წერტილში მიაგნებთ, რაც პირველ რიგში სწორედ ამ ორგანიზაციის სიდიდესა და სიძლიერეზე მეტყველებს. თავის მხრივ, მთავარი ოფისები ევროპის სამ ქალაქში – ჟენევაში, პარიზსა და ლონდონშია განთავსებული.

BNP Paribas-ის აქტივები დღეისთვის \$2.2 მილიარდია, ხოლო საბაზრო კაპიტალიზაციის მაჩვენებელი თითქმის \$100 მილიარდს უდრის.



9. Bank of America

ათეულში მოხვედრილი კიდევ ერთი ამერიკული ბანკი, რომელიც სიდიდით საკუთარ ქვეყანაში მეორე ადგილს იკავებს.

ამერიკის ბანკის აქტივები \$2.2 ტრილიონით განისაზღვრა, საბაზრო კაპიტალიზაცია კი \$295 მილიარდს შეადგენს.

მთავარი ოფისი ჩრდილო კაროლინის შტატში, ქალაქ შარლოტში მდებარეობს.



10. Credit Agricole

ყველაზე დიდი ბანკების ათეული რიგით მეორე ფრანგულმა გიგანტმა დაასრულა. 1984 წელს დაფუძნებული კორპორაციის ჯამური საბაზრო აქტივების ღირებულება \$2.1 ტრილიონზე მეტია, საბაზრო კაპიტალიზაცია კი \$87 მილიარდს აღემატება. მიმდინარე საუკუნის დასაწყისამდე ბანკმა ბევრი ცვლილება გაიარა, გამოწვევებიც დაძლია და დღეს მსოფლიო საბანკო ბაზრის ერთ-ერთი დომინანტი კომპანიის სტატუსს სრულიად დამახსოვრებულად ატარებს.

LEADERBOARD

სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

საქართველოში სულ 17 სადაზღვევო კომპანიაა რეგისტრირებული, 2018 წლის განმავლობაში მათ მიერ მოზიდული პრემიის მოცულობა 92 მილიონი ლარით გაიზარდა. შედეგად სექტორის ზომამ ნახევარ მილიარდ ლარს გადააჭარბა და 534 მილიონ ლარს მიაღწია.

საქართველოში სადაზღვევო ბაზარი 2015 წლიდან არის მზარდი, 2013-2014 წლებში კი სახელმწიფო დაზღვევის სისტემის ამოქმედების გამო ის ჯამში 40%-ით შემცირდა. დაზღვევის სხვა სექტორების განვითარებასა და საყოველთაო ჯანდაცვის სისტემის რეფორმირებასთან ერთად კერძო სადაზღვევო პოლისებზე მოთხოვნა გაიზარდა. შედეგად, 2012 წელს არსებულ 515 მილიონს ბაზრის ზომამ მხოლოდ 2018 წელს გადააჭარბა.

სექტორის მთავარი მამოძრავებელი კვლავ ჯანმრთელობის დაზღვევაა, რაზეც 240 მილიონი, ანუ პრემიების თითქმის ნახევარი მოდის. 83 მილიონი ლარით მეორე ადგილზე ქონების დაზღვევა, 73 მილიონით კი ავტოტრანსპორტის დაზღვევის ბაზარი მოდის.

 Grant Thornton

სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი
შოთა ტყეშელაშვილი
საერთაშორისო
აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-
თან პარტნიორობით

კომპანიების რეიტინგი პრემიების პორტფელით

ადგილი / კომპანიის დასახელება	2018 (ათასობით ლარში)	ზრდა / (კლება) 2018 (ათასობით ლარში)	პროცენტული ზრდა
1. სს „სადაზღვევო კომპანია ჯი პი აი ჰოლდინგი“	102,735	-5	0%
2. სს სადაზღვევო კომპანია „ალდაგი“	86,377	-3,873	-4%
3. სს სადაზღვევო კომპანია „იმედი L“	63,740	12,030	23%
4. სს „თიბისი დაზღვევა“	61,717	29,957	94%
5. სს „სადაზღვევო კომპანია უნისონი“	43,379	12,539	41%
6. სს „არდი დაზღვევა“	41,918	7,428	22%
7. სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“	29,406	5,186	21%
8. სს სადაზღვევო კომპანია „ალფა“	20,366	10,236	101%
9. სს „პსპ დაზღვევა“	20,183	-11,357	-36%
10. სს საქართველოს სადაზღვევო ჯგუფი	14,621	9,271	173%
11. სს რისკების მართვისა და სადაზღვევო კომპანია გლობალ ბენეფიტს ჯორჯია	13,342	8,692	187%
12. სს სადაზღვევო კომპანია „აი სი ჯგუფი“	11,748	368	3%
13. სს „სადაზღვევო კომპანია პრაიმი“	8,979	3,499	64%
14. სს „დაზღვევის კომპანია ქართუ“	6,095	-95	-2%
15. სს „სადაზღვევო კომპანია ტაო“	6,019	5,939	7424%
16. სს ჰუალინგ დაზღვევა	3,204	3,204	-
17. სს „საერთაშორისო სადაზღვევო კომპანია კამარა“	372	-228	-38%

მონაცემები აღებულია კომპანიების მიერ შემდგომი დეკლარაციის სამსახურისთვის წარდგენილი რეპორტების ფაილებიდან, ფორმა #3“-ის „სტატისტიკური მოზიდული პრემიის“ სვეტის მიხედვით.

კომპანიების რეიტინგი მოგების მიხედვით

ადგილი / კომპანიის დასახელება	2018 (ლარი)
1. სს სადაზღვევო კომპანია „ალდაგი“	16,884,000
2. სს „თიბისი დაზღვევა“	7,326,000
3. სს „სადაზღვევო კომპანია ჯი პი აი ჰოლდინგი“	5,270,000
4. სს სადაზღვევო კომპანია „ალფა“	3,672,000
5. სს სადაზღვევო კომპანია „იმედი L“	2,948,000
6. სს „სადაზღვევო კომპანია ტაო“	2,602,000
7. სს „დაზღვევის საერთაშორისო კომპანია ირაო“	1,898,000
8. სს „არდი დაზღვევა“	1,623,765
9. სს ჰუალინგ დაზღვევა	1,455,000
10. სს საქართველოს სადაზღვევო ჯგუფი	1,382,343
11. სს „საერთაშორისო სადაზღვევო კომპანია კამარა“	1,195,000
12. სს „სადაზღვევო კომპანია უნისონი“	1,094,937
13. სს „პსპ დაზღვევა“	544,235
14. სს რისკების მართვისა და სადაზღვევო კომპანია გლობალ ბენეფიტს ჯორჯია	383,248
15. სს „დაზღვევის კომპანია ქართუ“	353,256
16. სს „სადაზღვევო კომპანია პრაიმი“	91,669
17. სს სადაზღვევო კომპანია „აი სი ჯგუფი“	(1,483,000)

ეს მონაცემები აღებულია კომპანიების მიერ გამოქვეყნებული აუდიტირებული ფინანსური ანგარიშგებებიდან

რეგულაციები და მიკროსაფინანსო სექტორი

ავტორი: ნინო კვინიტაძე

საფინანსო სექტორისთვის ახალი რეგულაციების პირველი ტალღა 2017 წელს ამოქმედდა. ამ დროიდან მოყოლებული ბაზარზე არსებულმა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რაოდენობამ შემცირება დაიწყო. მაისის ბოლოსთვის ქვეყანაში 58 მისო ოპერირებდა, ბოლო ერთ წელიწადში მსგავსი ორგანიზაციების რაოდენობა 15-ით შემცირდა. ამავე პერიოდიდან იწყება სექტორის მთლიანი მოგების შემცირებაც – გასულ წელს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ჯამური მოგება 7-წლიან მინიმუმზე იყო. გასული წლის ბოლოს სექტორს რეგულაციების მეორე ტალღა წარუდგინეს. წლის პირველი კვარტალი კი სექტორმა, ბოლო 7 წლის განმავლობაში პირველად, ზარალით დაასრულა. საფინანსო სექტორზე ახალი რეგულაციების გავლენის სრული შეფასება ჯერ არ მომხდარა, საცალო დაკრედიტების შემცირების პარალელურად ხელისუფლებაში ვარაუდობენ, რომ რეგულაციების შერბილებებზე მსჯელობა დაიწყება. ეს მხოლოდ მას შემდეგ, რაც ციფრებში გამოჩნდება, თუ რა მოუტანა საფინანსო სექტორს გამკაცრებულმა დაკრედიტებამ.

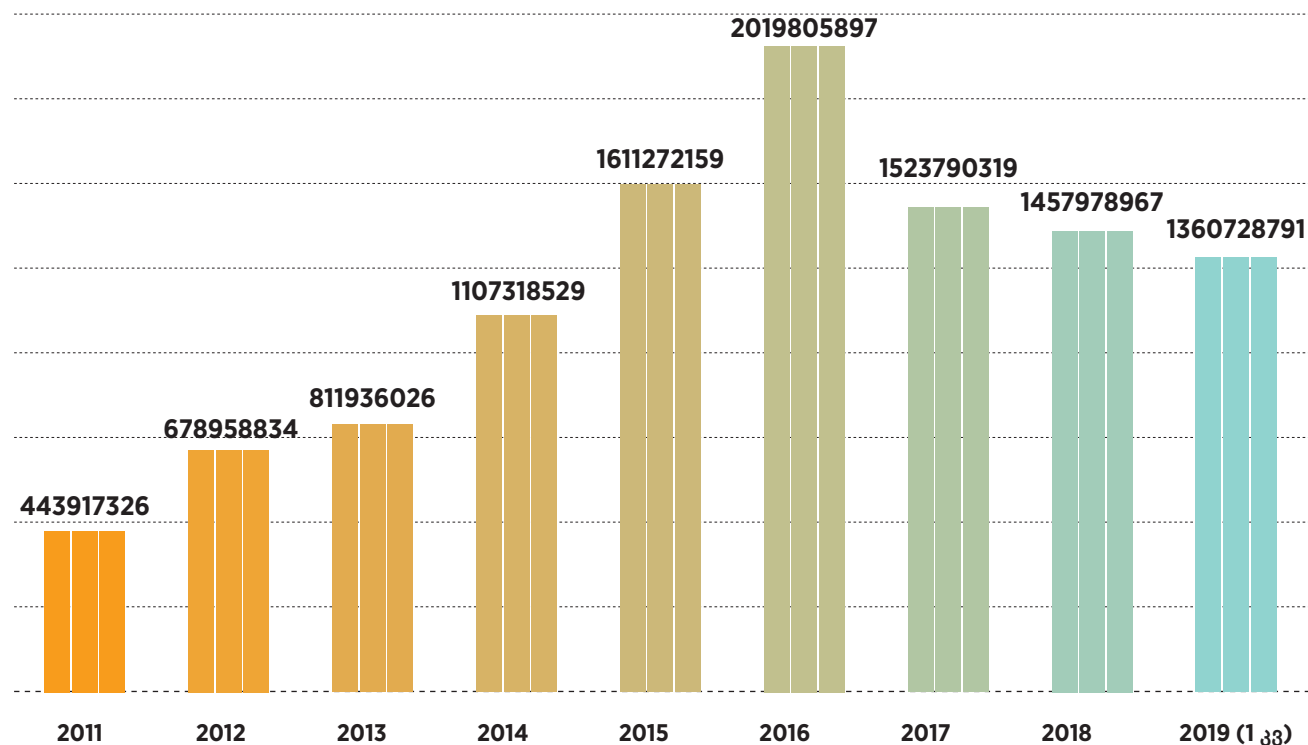


მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მოგება

წელი	მოგება (ლარი)	მოგება I კვარტალი (ლარი)
2019		-51170047
2018	31124732	5233477
2017	44550970	17722915
2016	151853402	21857803
2015	124229980	40625831
2014	79894404	18049134
2013	61967028	13857966
2012	49384390	10405051
2011	28463125	6272620

წყარო: ეროვნული ბანკი

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების აქტივები



რბ არის
ახალი?

LEADERBOARD

ვინ არის
შედეგი?

ავტორი: შპს ოქსალი გრინპარტი

ახალი მილიარდერი

ხელოვანი,

კერპი,

მილიარდერი

შამპანური და კონიაკი, ხელოვნების ნიმუშები და უძრავი ქონება - ჯეი-ზიმ თავისი დიდება ზღაპრულ ქონებად დაართო.

ჯეი-ზის ქონება შიშნობდა



\$310 მლნ
Armand de Brignac



\$100 მლნ
D'Ussé

\$100 მლნ
Tidal



\$70 მლნ
Uber

\$150 მლნ
ქეში და ინვესტიციები



\$75 მლნ
Roc Nation

\$75 მლნ
მუსიკალური კატალოგი

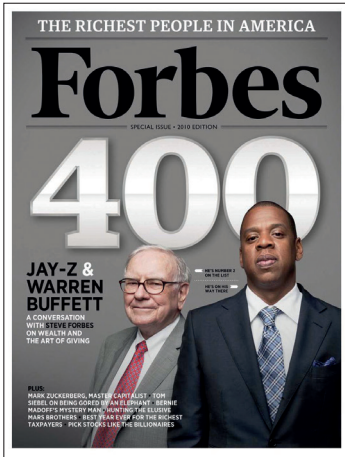
\$70 მლნ
ნახატების კოლექცია



\$50 მლნ
ქონება გირავნობის გამოკლებით

სულ:

\$1 მლრდ



ცხრა წლის წინ ორი ნაკლებად სავარაუდო პარტნიორი მიუჯდა ლანჩს Hollywood Diner-ში, ნებრასკის შტატის ქალაქ ომაჰაში. ერთი მათგანი, უორენ ბაფეტი იქ რეგულარულად სტუმრობდა, ხოლო მეორე - ჯეი-ზი - არა. მილიარდერმა და რეპერმა შეუკვეთეს მარწყვის ალაოს მილკშიეკი და მეგობრულად ისაუბრეს. საუბარი გაგრძელდა უკვე ბაფეტის Berkshire Hathaway-ს ოფისებში. იმ დროსთვის 80 წლის ბაფეტზე 40 წლით მასზე უმცროსმა ხელოვანმა დიდი შთაბეჭდილება დატოვა: „ჯეი ასწავლის ბევრად უფრო დიდ აუდიტორიას, ვიდრე მე ოდესმე მისწავლებია, ეს ის ბიჭია, ვისგანაც უნდა ისწავლოთ“.

ამ მომენტმა, რომელიც თავდაპირველად 2010 წელს Forbes 400-ის პაკეტში დაფიქსირდა, ნათელი გახადა, რომ ჯეი-ზის უკვე გააჩნდა საკუთარი ათციფრიანი ქონების შექმნის გეგმა „ჰიპ-ჰოპი თავიდანვე დამაფრთიანებელი იყო“, - თქვა მან. ათწლეულზე ნაკლები დროის შემდეგ მისი \$1-მილიარდიანი სამეფო მოიცავს სასმელებს, ხელოვნების ნიმუშებს, უძრავ ქონებას (სახლები ლოს-ანჯელესში, ჰემპტონსა და ტრიბეკაში) და წილებს ისეთ კომპანიებში, როგორც, მაგალითად, Uber-ია.

მისი მოგზაურობა კიდევ უფრო შთაბეჭდავია დასაწყისის გამო: ბრუკლინის ავად ცნობილ უბან Marcy-ს გვულისხმობთ. ე ჯეი ზი ნარკოდილერი იყო, ვიდრე გახდებოდა მუსიკოსი, რომელმაც დაარსა საკუთარი ლეიბლი Roc-A-Fella Records-ი რათა 1996 წლის დებიუტი Reasonable Doubt-ი გამოეშვა.

მას შემდეგ ერთი ათწლეულის განმავლობაში მან დააგროვა 14 ტოპ-ალბომი, 22 გრემის ჯილდო და \$500 მილიონი მოგება გადასახადების ჩათვლით. რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, იგი მიხვდა, რომ უკეთესი იქნებოდა, შეექმნა საკუთარი ბრენდი, ვიდრე სხვისი ბრენდის პოპულარიზაცია მოეხდინა: ტანსაცმლის ხაზით, Rocawear-ით დაწყებული 1999 წელს (2007 წელს 204 მილიონ დოლარად იყდა Iconix-მა). D'Ussé - კონიაკი, რომლის თანამფლობელია ჯეი-ზი Bacardi-თან ერთად და Tidal-ი - მუსიკის სტრიმინგის სერვისი.

კასიმ „სუიზ ბიგ“ დინი, ჯეი-ზის ზოგიერთი დიდი ჰიტის პროდიუსერი („On To The Next One“, ბიონსეს „Upgrade U“) თვლის, რომ ჯეი-ზი შეიძლება სხვებს გამოადგეთ მოდელად „ეს მეთია, ვიდრე ჰიპ-ჰოპი... ეს არის გეგმა ჩვენი კულტურისათვის. ბიჭმა, რომელიც გვგავს ჩვენ, მიაღწია იმას, რაც ჩვენთვის ყოველთვის შეუძლებლად მიგვაჩნდა“.

„თუ ის ახლა უკვე მილიარდერია, წარმოიდგინეთ, რა იქნება შემდეგ, - ამბობს სუიზ ბიგი. - იმიტომ, რომ ეს მისი მხოლოდ დასაწყისია“.

უმდიდრესი რეპერები

ვინ იქნება ჰიპ-ჰოპის შემდეგი მილიარდერი?



1. Jay-Z
\$1 მილიარდი



2. Dr. Dre
\$800 მლნ



3. Diddy
\$740 მლნ



4. Kanye West
\$240 მლნ



5. Drake
\$150 მლნ

პრეზენტაცია
ლოფტისათვის

425 PARK AVENUE, NEW YORK



გაიხსნება: 2020

სართული: 47

წამი: 38

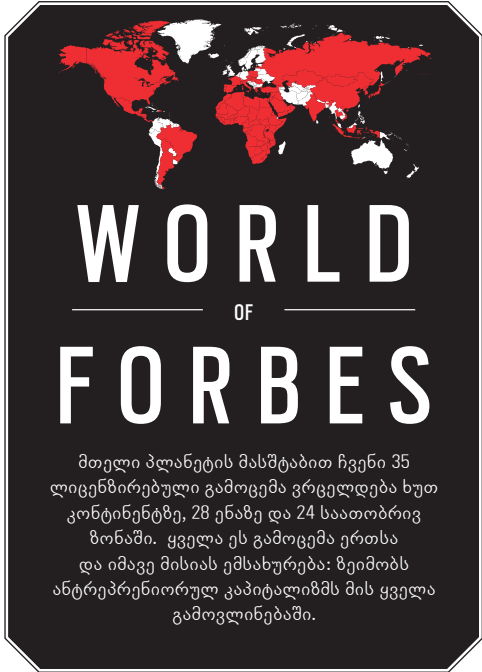
სიტყვები წუთში: 173

იმ დროში, რომელიც ლოფტს სჭირდება ამ მანჰეტენური ცათამბვენი ოფისის სახურავამდე მისაღწევად, L&L Holding-ის თანადამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი დევიდ ლევისონი ასწრებს პრეზენტაციას, რომელმაც დაარწმუნა ჰეი-ფონდის მილიარდერი კენ გრიფინი ამ შენობის 16 სართლის ქირაობის მიზანშეწონილობაში.



„Park Avenue არის ამერიკაში და შესაძლოა მთელ მსოფლიოში უდიდესი სავაჭრო ბულვარი. ბოლო 50 წლის განმავლობაში ამ გამზირზე პირველად ააშენეს საოფისე შენობა. იგი დააპროექტა ნორმან ფოსტერმა, მსოფლიოს ერთ-ერთმა უდიდესმა არქიტექტორმა ცოცხალთა შორის. ჩვენ გვექნება ნომერ პირველი რესტორანი მსოფლიოში, რომელსაც უხელმძღვანელებს Eleven Madison Park-ის შეფ-მზარეული დენიელ ჰამი. რესტორანი ცენტრალურ პარკს გადაჭყურებს. ამ სივრცეში არ არის ცათამბვენები. ეს არის ყველაზე ჯანსაღი, ყველაზე ეფექტური და უსაფრთხო შენობა, რომელიც ოდესმე აშენებულა ნიუ-იორკში. ეს შენობა იძლევა ტონს ოცდამეერთე საუკუნეში“.

LEADERBOARD



WORLD OF FORBES

მთელი პლანეტის მასშტაბით ჩვენი 35 ლიცენზირებული გამოცემა გრცელდება ხუთ კონტინენტზე, 28 ენაზე და 24 საათობრივ ზონაში. ყველა ეს გამოცემა ერთსა და იმავე შიისა ემსახურება: შეიმოხს ანტრეპრენიორულ კაპიტალიზმს მის ყველა გამოვლინებაში.

ანგოლა

მიწოდების სერვისის სტარტაპი Tupuca, რომელსაც სამი წელი შეუსრულდა, განაგრძობს გაფართოებას და გასცდა დედაქალაქ ლუანდას; მისი „მოტორიზებული ბიჭები“ დაათრვევენ ყველაფერს - წამლებიდან რესტორნის შეკვეთებამდე.



არგენტინა

კრისტიანა ფერნანდეს დე კორშენის ხელისუფლებაში შესასვლელად დაბრუნება აშშ-ში სხვა ინვესტორებს, როგორცაა, მაგალითად, BlackRock's Latin America-ს შეუიარაღო სენრა. „ნებისმიერი საარჩევნო ცვლილება, რომელიც შეაფერხებს რეფორმებს, უარყოფით გავლენას მოახდენს არგენტინის ეკონომიკის აღორძინების პროცესზე“, - ამბობს სენრა.



ბრაზილი



ქვეყნის 30 Under 30 სიაში შედის კომ კატაგუორი, 23 წლის აქტივისტი, რომლის Tea Party-ის მხავის თავისუფალი ბრაზილიის მოძრაობა (Free Brazil Movement) დახმარა ქვეყანას პრეზიდენტ დილმა რუსეის თვითმკვლელობის შემთხვევაში.

ჩინეთი



LVMH-ის პრეზიდენტი ფრანსუა ჰესის კონტინენტური ჩინეთის ყველაზე მოღვაწე ქალაქს.

კვიპროსი



რესტორანის მეფე ლისანდროს ითანე აგრესიულად გაფართოვდა 2013 წლის დინასტური კრიზისის პერიოდში, შემოიტანა რა ისეთი ამერიკული ფრანშიზები, როგორცაა Pizza Hut-ი, KFC და Burger King-ი.

ჩეხეთის რესპუბლიკა



ენერჯეტიკის მილიარდერი დანიელ კრეტინსკი ამჟამად ინვესტირებს ახდენს საცალო ვაჭრობასა და მედიამში (ფრანგული ყველადიური გამოცემა Le Monde).

ეგვიპტე



დებმა არია და მუნამ აბდელ რაუფებმა შექმნეს ოხტინი (არაბულად - დები), ათასობით დოლარის ღირებულების აქსესუარების ხაზი, მათ შორის ჩანთები, რომლებიც შთაონებულა ეგვიპტის სიძველეებით. ცნობილი მომხმარებლების რიცხვში არიან ბიონსე, გიგი ჰადიდი და ემა უოსონი.

საფრანგეთი



Doctolib-ი, რომელიც ქმნის პროგრამულ უზრუნველყოფას პაციენტების ექიმთან ვიზიტების დაგეგმვისათვის, მარტში ახალი, \$170-მილიონიანი რაუნდის მიღების შემდეგ გახდა ქვეყნის მეთექვსმეტე უდიდესი სტარტაპი \$1 მილიარდზე მეტი კაპიტალიზაციით).

საბერძნეთი



Aegean-ი, საბერძნეთის უმსხვილესი ავიაცია, ერის ისტორიაში უდიდეს კერძო შეყიდვის განხორციელებას აპირებს, დათანხმდა რა \$5 მილიარდის გადახდას 42 ახალ Airbus თვითმფრინავში.

უნგრეთი



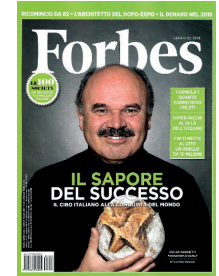
დიულა ფევერი, რომელმაც IBM-ს მიჰყიდა თავისი ნაკადური ვიდეოსტარტაპი Ustream-ი, როგორც ამბობენ, 150 მილიონ დოლარად, ამჟამად მუშაობს ვენჩურული კაპიტალის ახალ უნგრულ კომპანია Diktogan Ventures-ის შექმნაზე: „დღეს თუ არა, ხვალ გამოჩნდება ახალგაზრდა, რომელიც გადაფარავს Ustream-ის წარმატებას. მინდა, ვიფიქროს ამ წარმატების ნაწილი, თუნდაც ოფისიდან“.

ინდოეთი



2019 წელს ინდოელი პროფესიონალები მოულოდნელად საშუალო ზრდას. ტექნოლოგიებს, მანქანების წარმოებასა და საცალო ვაჭრობას, საგარეო, ერთ-ერთი საუკეთესო ზრდის წელი დაუდგება.

იტალია



ოსკარ ფარინეტი, Eataly-ს დამფუძნებელი, ახალ საწარმოს ატამს აშშ-ში. „პროექტი იწყება ცენტრიდან - გულიდან. მაგალითად, გული არის შესაძლებლობა, მომხმარებელს შეხვდეთ მაღალი ხარისხის საკვები. შემდეგ მოდის ატმის კანი. ეს არის მარკეტინგი, ქვედები, რომლებიც სახელს უხვევენ პროექტს. რბილობი გვევლის იდეები, გამოვლილება, რომელიც გვხვს, ჩვენმა მომხმარებელმა გაიზიაროს“.

საქართველო



საქართველო კრიპტოვალუტის მსოფლიოში მესამე უმსხვილესი მომწოდებელია. „ბლოკჩეინი... აუმჯობესებს სისტემებსა და მომსახურებას, რომლებსაც ადამიანები მსოფლიოში ყოველდღიურად მოიხმარებენ“, - ამბობს ვალერი ვაგილოვი, კრიპტოვალუტის სტარტაპი Bifury-ს თანადამფუძნებელი.

ისრაელი



მორის კანის არაკომერციული კომპანია Spacell-ი მთავარს შესწავლას აპირებს. სვადეთ, კვლავ სვადეთ: მილიარდერის პირველი მცდელობა აპრილში მისი კომპანიის ხომალდის წარმატებული დაშვებით დასრულდა.

ინდონეზია



ოთხ სტარტაპს ინდონეზიაში აქვს 1 მილიარდი დოლარის ან უფრო მაღალი შეფასება, მათ შორის არის ride-hailing სტარტაპი Go-Jek-ი. ეს ნიშნავს უფრო მეტ unicorn-ს ინდონეზიაში, ვიდრე დანარჩენ სამხრეთ აზიაში ერთად.

იპკონია



გარეკანზე: იუკიპორ სუვივარა, რომლის წარმატებული საინვესტიციო კომპანია ასაქმებს მრავალი სხვადასხვა სპეციალისტის კადრებს, მათ შორის – ქაოსის თეორეტიკოსებს.

ლავინა



ათი წლის წინ დიბე შვანგი თანადამფუძნა SexyStyle ონლაინ; ახლა მას აქვს ყველაზე დიდი სექსმაღალი ბალეტის ქვეყნებში, რიგის მთავარ ქუჩაზე და თითქმის \$2 მლნ შემოსავალი.

პანამა



სანდრო სალსანოს შეიძლება ჰქონდეს უორენ ბაფეტის სადარი ამოგება, მაგრამ განსხვავებით Oracle-გან, მას უფროს ტექნოლოგიები, ინვესტირება Dropbox-ის, Stripe-ისა და Uber-ის მსგავს სტარტაპებში.

სლოვაკეთი



ჩეხეთი და სლოვაკეთი მჭიდროდ რჩება დაკავშირებული: 50 უმსხვილესი სლოვაკური კომპანიიდან 9 კომპანიის თანამფლობელი ჩეხია. რვიდან ხუთ ჩეხ მილიარდერს მნიშვნელოვანი აქტივები აქვს სლოვაკეთში.

შვეიცარია



შვეიცარიის მუნიციპალიტეტი ვუვი (Zug) წარმოადგენს „კრიპტოვალუტის“ ცენტრს და სახლს 410 ბლოკჩეინ კომპანიისათვის.

ყაზახეთი



ჩინეთის მთავრობა ინვესტირებას ახდენს Atasu Group-ის, ყოფილი რკინიგზის მუშაკის, მარტო უშუალოდ მიერ დაფუძნებული ლოგისტიკური კომპანიის საქმიანობაში.

მექსიკა



2020 წლისთვის 100 მილიონზე მეტ მექსიკელს ექნება წვდომა ინტერნეტზე. ეს იქნება 1896-იანი ზრდა წელიწადში, რაშიც უდიდესი წვლილი მიუძღვით სმარტფონებსა და გაუმჯობესებული ინფრასტრუქტურას.

პოლონეთი



ვიდეოთამაშების ორ პოლონურ გიგანტს, CD Projekt-სა და Techland-ს ახლა ერთად \$7 მილიარდის ღირებულება აქვთ; პირველმა სერიულ Witcher-ის 3მ მილიონი ასლის გაყიდვა მოახერხა.

სამხრეთი აფრიკა



The Leonardo – \$3 მილიარდის ღირებულების, 55-სართულიანი შერეული გამოყენების შენობა იოჰანესბურგში იქნება ყველაზე მაღალი ნაგებობა კონტინენტზე, როდესაც წვლს მოვლანებით გაიხსნება.

კენია

ნაირობიში, ჯირაფების მამულში 11 გრძელკისერა არსება დასეირნობს. ისინი ხშირად ესწრებიან სტუმრების საუბრებს და შემდეგ გარეთ, დაცულ თავშესაფარში მიემართებიან (ოთახის ფასი იწყება \$1240-დან დღე-ღამეში).



მონაკო



მილიარდერებს, მარტინ და ოლივი ბუივებს აქვთ 1.1 მილიარდი დოლარის ღირებულების სამშენებლო პროექტი, რომელშიც გამოსადეგ მიწის ნაკვეთებად უნდა აქციოს ზღვის 15 აკრი პორტიეს ყურეში.

პორტუგალია



აშშ-ის Citi და Capital One-ის მსგავსი ბლუნიკები კიბერუსაფრთხოებისათვის იყენებენ პორტუგალიური წარმოშობის პროგრამულ უზრუნველყოფა Feedzai-ს, რომელიც აფიქსირებს თაღლითობას საბანკო და ელექტრონული კომერციის საიტებზე. კომპანიამ მიიღო 82 მილიონი დოლარის დაფინანსება მას შემდეგ, რაც ახლახან \$575 მილიონად იქნა შეფასებული.

მსკანეთი



Michelin-ის ვარსკვლავით დამსწერებული, EIBullii-ის შემქმნელი შეფ-შარეული ფერან ადრია გეგმაგს ცხოვრებას სამხრეთულს გარეთ: „მე ალარა-სოლეს გაგხსნი კიდევ ერთ რესტორანს, მსოფლიოს მთელი ფულიც რომ შემომთავაზონ“.

თაილანდი

პირველი და ერთადერთი ქალი, რომელიც ხელმძღვანელობს Ferrari-ის გაყიდვებს აზიაში, არის ნანდამალი ბჰირიშპაკდი. მას შემდეგ, რაც Citibank-ის ყოფილი აღმასრულებელი სათავეში ჩაუდგა საქმეს, ტაილანდს შეუძლია დაიტრიალოს სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში უმაღლესი გაყიდვებით.



კორეა



აქ უქნენად მფლობელს პინკფონი, მულტიფლობის მფლობელი, შექმნილი სეულში ბაბირებული SmartStudy-ის მიერ როგორც სასწავლო დამხმარე საშუალება, იგი იქნა პერსონაჟად, რომელიც მონაწილეობს შუქურებში, ცოცხალ კონცერტებში, წიგნებში, აპლიკაციებში და ჰყავს YouTube-ის 28 მილიონი აბონენტი.

მონღოლეთი



სამი წლის წინ იაპონელმა ანტრეპრენიორმა თავისი ჰამადამ გადაიბარა მონღოლეთის უმსხვილესი ტელეკომი Oibicom-ი.

რუმინეთი



ორი წლის განმავლობაში, UiPath-ის – „პროგრამული უზრუნველყოფა რობოტებს“ მწარმოებლის გაყიდვები 2400%-ით, \$200 მილიონამდე „ავარდა“.

რუსეთი



თავის 15 წლის ობიექტზე Forbes Russia-მ სტატია მიუძღვნა ქვეყნის წამყვან ისეთ „ტიტანებს“, როგორც არის იური მილნერი.

თურქეთი



აქ ყოველწლიურად დაახლოებით 400 000 ტონა ხალიჩებს ყირან ნაგავში და სონერ ალყურტის გადამამუშავებელი კომპანია, Hagelson Plastik-ი მიზნად ისახავს, ეს ნარჩენები ხელახალი გამოყენებისათვის პლასტიკატის ნედლეულად აქციოს.

ვიეტნამი



გარეკანზე: ვიეტნამის 50 ყველაზე გავლენიანი ქალი ბიზნესში. ჯგუფი, რომელშიც შედის ავიახაზების მფლობელი მილიარდერი ნგუენ თი ფუნგ თაო.

VOLVO CARS-ის პირველი კოკ-კა-შოურუმი თბილისში

„ვოლვო სიცოცხლისთვის“ – ასეთია სლოგანი ბრენდისა, რომელმაც მილიონზე მეტი ადამიანის სიცოცხლე გადაარჩინა. „ვოლვოს“ ინჟინერმა 1959 წელს გამოიგონა სამწერტილოვანი უსაფრთხოების ღვედი, რომელსაც დღეს ყველა ავტომწარმოებელი წარმატებულად იყენებს. სტატისტიკური მონაცემებით, ამ გამოგონებამ მსოფლიოში მილიონზე მეტი ადამიანი იხსნა სიკვდილისგან.

ავტორი: სალომი ჭიკაბავილი





Volvo Cars-ი მსოფლიო ბაზარზე 1927 წლიდან ოპერირებს, 2019 წლიდან „თეგეტა მტორსთან“ ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმის გაფორმების შემდეგ, გაყიდვების მე-5 წარმატებული წლის აღსანიშნავად, ბრენდმა 26 ივნისს თბილისში პირველი პოპ-აპ-შოურუმიც გახსნა.

„ჩვენ გვაქვს პატივი, წარმოვიდგინოთ Volvo Cars-ის პირველი შოურუმი საქართველოში. მოგეხსენებათ, ამ ავტომობილზე მოთხოვნა გლობალურად საკმაოდ მაღალია, ამიტომ ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანია საქართველოში ისეთ პარტნიორთან თანამშრომლობა, როგორც „თეგეტა მტორსი“. „თეგეტა“ საავტომობილო ბაზრის ლიდერი კომპანიაა, რომელიც მაღალი დონის მომსახურებას უზრუნველყოფს. ასევე მჯერა, რომ საქართველოში ავტომოყვარულები იამყებენ „ვოლვოს“ ფლობით, იმ ბრენდის ფლობით, რომელიც ავტონდუსტრიის ლიდერია და არა მიმდევარი“, – აცხადებს Volvo Car Group-ის EMEA-ს ბაზრის აღმასრულებელი დირექტორი, ხესუს ფერნანდეს დე მესა.

ავტონდუსტრიაში მუდმივი სიახლეები და მომხმარებელზე ორიენტირებული მიდგომა - სწორედ ამ ღირებულებებით იქმნება „ვოლვოს“ უახლესი მოდელები. პროდუქციის სრული დიაპაზონი კი უკვე საქართველოშიც ხელმისაწვდომია. ნებისმიერ მსურველს შეუძლია, „ვოლვოს“ მოდელები სკანდინავიურ მშვიდ, სასიამოვნო ატმოსფეროში დაათვალიეროს, სადაც ავტომობილების გარდა, მას „თეგეტა მტორსის“ გამოცდილი მომსახურე პერსონალი დახვდება და მეგობრობას გაუწევს.

„როგორც იცით, „ვოლვოს“ ავტომობილები გამოირჩევა უსაფრთხოებით – ეს არის უსაფრთხოება როგორც ფეხით მოსიარულე ადამიანებისთვის, ასევე მძღოლებისთვის და ავტომობილში მსხდომი ადამიანებისთვის. „ვოლვომ“ ამ მხრივ წლების განმავლობაში ძალიან ბევრი ადამიანის სიცოცხლე გადაარჩინა. აქამდე ეს ბრენდი საქართველოში არ

იყო წარმოდგენილი და როგორც ჩვენი კომპანიის, „თეგეტა მტორსის“, ასევე ქვეყნის განვითარებამ მოგვცა საშუალება, რომ ეს ბრენდი ქართველ მომხმარებლებს შევთავაზოთ“, – აღნიშნავს „თეგეტა მტორსის“ კომერციული დირექტორი, დიმიტრი გობალიძვილი.

„ვოლვოს“ ყველა აქტივობას და გამოგონებას ერთი მიზანი აერთიანებს: შემცირდეს გარემოზე უარყოფითი ზეგავლენა, გაიზარდოს უსაფრთხოდ მგზავრობა და ბრენდის სოციალური გავლენა.

ამიტომაც, საქართველოში წარმოდგენილი ავტომობილების მთავარი ძალა იქნება მრავალი ჯილდოს მომპოვებელი, „ვოლვოს“ SUV ხაზი, ასევე სედანი და უნივერსალი მოდელები, რომლებიც აგრძელებენ 5-ვარსკვლავიან ხაზს EuroNCAP-ის უსაფრთხოების ტესტების მიმართულებით. ადვილად პროგნოზირებადია, რომ „ვოლვოს“ ბრენდის ყველა მოდეულს ქართულ ბაზარზე საკმაოდ დიდი პოტენციალი ექნება. ბრენდის მსოფლიო აღიარებას ის ფაქტიც ამყარებს, რომ 2018 წელს მსოფლიოს 100 ქვეყანაში 650 ათასამდე „ვოლვოს“ ავტომობილის რეალიზაცია მოხდა.

„ვოლვოს“ მიზანია, უზრუნველყოს მისი მომხმარებლის მდგრად და უსაფრთხო გარემოში მოძრაობა, ამისთვის კი 2025 წლიდან ამ ბრენდის ყველა ავტომობილი ელექტრიფიცირებული იქნება, რაც კომპანიის ერთ-ერთ ამბიციურ გეგმას წარმოადგენს.

„ვოლვო კავკასიის“ კომერციული დირექტორის, გაგა კონრეიდის თქმით: „ვოლვოს ავტომობილში ყველგან მაილ ჰიბრიდის, ჰიბრიდის ან ფლაგინ ჰიბრიდის სისტემა ჩამონტაჟდება. შემიძლია ვთქვა, რომ „ვოლვო“ ავტონდუსტრიაში წინ გადადგმული ნაბიჯია, რადგან მომხმარებლებს იმ სისტემებსა და ტექნოლოგიებს სთავაზობს, რაც ბაზარზე ძალიან იშვიათია“.

2020 წლისათვის საქართველოში „ვოლვოს“ დიდი შოურუმი გაიხსნება. აქ წარმოდგენილი იქნება როგორც პროდუქტების სრული პორტფოლიო, ასევე ავტორიზებული სერვისი. ავტომოყვარულები კი „ვოლვოს“ ბრენდის უნიკალურ გამოცდილებას ეზიარებიან.



▶ სედექტი ◀

პერსონალიზებული მომსახურება ტერაპანკისგან

თანამედროვე ადამიანები ბრენდებისგან ინდივიდუალურ მიდგომას სულ უფრო მეტად ითხოვენ. კომუნიკაციის ის ფორმა და შეთავაზებები, რომლებიც წლების წინ სასურველი და სასიამოვნო იყო, დღეს უკვე სტანდარტიზებულია და შაბლონურად მიიჩნევა. მომხმარებლებთან ურთიერთობის გლობალური ტრენდიც პერსონიფიკირების გაცილებით მაღალ ხარისხს აწესებს. რა თქმა უნდა, იგივე პრინციპები ვრცელდება პერსონალურ საბანკო მომსახურებაზეც.





საქართველოში პერსონალური საბანკო მომსახურება საკმაოდ კარგადაა განვითარებული. თუმცა ბოლო წლებია, ჩვენს ქვეყანაში სერვისი, რომელიც ექსკლუზიური და პირადი უნდა იყოს, ერთგვარად მასობრივ მომსახურებად იქცა და ინდივიდუალური მიდგომის გლობალურ ტრენდსაც აღარ შეესაბამება.

„ტერაბანკმა“, რომელიც მომხმარებლების გარკვეულ კატეგორიას მსგავს სერვისს უკვე წლებია, სთავაზობს, ამ საქმეში ინოვაციის დანერგვა გადაწყვიტა და 2019 წლიდან ისეთ ბრენდზე დაიწყო მუშაობა, რომელიც მომხმარებლებს სრულიად განსხვავებულ გამოცდილებას გაუზიარებდა – მათთან კიდევ უფრო ახლოს მივიდოდა, საკუთარ თავს მეტად დაფასებულად აგრძნობინებდა, კლიენტების ინტერესებს გაითვალისწინებდა და თითოეულ მომხმარებელს ინდივიდუალურ საჭიროებებზე დაყრდნობით შექმნილ სერვისს შესთავაზებდა.

როგორი უნდა ყოფილიყო ბრენდი, რომელიც ამ მიზნებს მიაღწევდა – ამ კითხვას „ტერაბანკმა“ სიღრმისეული კვლევის მეშვეობით უპასუხა. 100-მდე მომხმარებლის სატელეფონო გამოკითხვა ჩატარდა. გამოიკვლიეს მათი ასაკი, განათლება, ოჯახური მდგომარეობა, მიზნები და სურვილები, წუხილი, გართობის ტიპი, კულტურული ცხოვრება, ჰობი, გატაცებები და ა.შ. ეს ინტერესები დაჯგუფდა, კლასიფიცირდა და ბრენდის განვითარების საფუძვლად იქცა.

„ამ კვლევის საფუძველზე გამოიკვეთა, რომ ადამიანებს პერსონალური საბანკო მომსახურების მიმართ გაცილებით მეტი მოლოდინი აქვთ, უფრო ინტენსიური ურთიერთობები და მათზე მორგებული შეთავაზებები სურთ. მიაჩნიათ, რომ კლიენტზე ბანკმა თუ ბანკირმა იმდენად ბევრი იცის, რომ კიდევ უფრო მეტი სარგებლის მიღება შესაძლებელია. აღნიშნული მიგნებების გაანალიზებამ კი საბოლოოდ პერსონალიზაციამდე მიგვიყვანა“, - აცხადებს Forbes-თან ინტერვიუში „ტერაბანკის“ გენერალური დირექტორი თეა ლორთქიფანიძე. „სელექტის“ ბრენდით „ტერაბანკი“ გარკვეული სეგმენტის

მომხმარებლებს ექსკლუზიური, კომფორტული სერვისებისა და პირობების გარდა, ორმხრივად სასარგებლო ურთიერთობის გამორჩეულ სტანდარტს უქმნის. იგი კლიენტებს მომსახურებებსა და პროდუქტებს კონკრეტული, ინდივიდუალური საჭიროებებისა და ინტერესების გათვალისწინებით სთავაზობს, რაც პერსონალიზაციის მაღალ ხარისხს მოიპოვებს.

„სელექტი“ პერსონალიზებული მომსახურებაა და პერსონალურისგან განსხვავდება. ამ განსხვავებას კი უპირველესად ურთიერთობის ფორმა ქმნის, რომელიც თითოეულ კონკრეტულ მომხმარებელზეა მორგებული, მათ ინდივიდუალურ ინტერესებსა თუ საჭიროებებს ითვალისწინებს“, - აღნიშნავს თეა ლორთქიფანიძე.

მნიშვნელოვან სიახლეს წარმოადგენს ის ფაქტი, რომ პერსონალურ ბანკირებთან ერთად, „სელექტის“ მომხმარებლებს ინტერესების მენეჯერიც ეყოლებათ. პერსონალიზებულ შეთავაზებებსა თუ საჩუქრებს, მათივე სურვილების საფუძველზე, კლიენტებს სწორედ ის შეურჩევს. შესაბამისად, ყველა მომხმარებელი სწორედ მასზე მორგებულ, უნიკალურ და რეალურად ღირებულ შეთავაზებას მიიღებს. „სელექტის“ მომხმარებლები იგრძნობენ, რომ ისინი გამორჩეულები არიან, ბანკი კი მთლიანად მათ სურვილებსა თუ მოთხოვნილებებს ერგება, ზრუნავს თითოეულ მათგანზე, რაც შედეგად სანდოობას იწვევს.

როგორც „ტერაბანკის“ გენერალური დირექტორი ჩვენთან საუბარში აღნიშნავს: „თანამედროვეობაში ბანკი უბრალოდ მომსახურება აღარ არის. მასთან კომუნიკაცია უკვე იქცა პროგრესულ, ნდობაზე დამყარებულ ურთიერთობად, რომელიც თითოეულ ადამიანსა და მის ინტერესს პერსონალიზებულად ითვალისწინებს. „სელექტი“ პერსონალური საბანკო მომსახურების ბაზარზე სრულიად ახალ სტანდარტს დამკვიდრებს, კიდევ უფრო დაუახლოვდება მომხმარებლებს და მათ საუკეთესო ინდივიდუალურ გამოცდილებას შეუქმნის“.

„ტერაბანკში“ სჯერათ, რომ სელექტით სარგებლობა მომხმარებლებისთვის ღირებულ და მართლაც ინოვაციურ თავგადასავლად იქცევა.

ჩვენ მიყვებით ოცნებას

მბილისი ბიზნესსექტორის მნიშვნელოვანი თემებისა და საერთაშორისო გამოცდილების გაზიარების ეპიცენტრად 7, 8 და 9 ივნისს იქცა. Mercedes-Benz Business Week-ი პირველად საქართველოში ჩატარდა და მისი მიზანი რეგიონში ბიზნესსექტორის განვითარების ხელშეწყობა და ამ პროცესში უცხოელი ინვესტორების აქტიური ინტეგრირება იყო. სტუმართა სია შთამბეჭდავად გამოიყურება და ბიზნესსექტორისა თუ საქართველოში აკრედიტებული დიპლომატიური კორპუსების წარმომადგენლებს, უცხოელ ინვესტორებსა თუ სამთავრობო სტრუქტურის მნიშვნელოვან წევრებს, ჯამში კი 500-მდე სტუმარს აერთიანებს. შედეგებზე ორიენტირებული ღონისძიება „ბენე ექსკლუზივისა“ და თბილისში „მერსედესის ცენტრის“ მიერ იყო ორგანიზებული.

ლოზინგი, ბრენდინგი, ტურიზმი, ბიზნესი და ლიტერატურა, - ღონისძიებაზე დამსწრე სტუმრებს ეკონომიკის თითქმის ყველა სექტორზე შეეძლოთ ამომწურავი ინფორმაციის მიღება ქართველი და საერთაშორისო სპიკერებისგან, რომელთა სიაშიც გერმანიიდან მოწვეული Mercedes-Benz Daimler-ის აღმოსავლეთ ევროპის რეგიონალური მენეჯერი, ილხოშუნ ფაიბივი, დაიმღერის გაყიდვებისა და მარკეტინგის ხელმძღვანელი უტც რახნერი და ბრენდინგის მამად წოდებული ცნობილი უკრაინელი მარკეტინგის ექსპერტი, ანტრეპრენიორი და სპიკერი, ანდრეი ფედორივი იყვნენ.

წელიწადნახევრიანი მზადების შემდეგ პროექტი წარმატებით შედგა. თუ როგორ გაჩნდა წლის მთავარი ბიზნესღონისძიების იდეა და რას უნდა ველოდოთ Bene Exclusive-ის გუნდისგან მომავალში, Forbes Georgia-ს „ბენე ჯგუფის“ დამფუძნებელი, **ბენე ბასილია** ესაუბრა.

ავტორი: სალომე ჭიბაძე

ფოტო: გაპარია ჭელიძე

როდის და რატომ დაინტერესდით ძვირად ღირებული ტრანსპორტირების სერვისით? როგორ გამოიყურებოდა ბაზარი და რა შეიცვალა?

„ბენე ჯგუფი“ დაკავებულია საერთაშორისო ლოგისტიკური გადაზიდვებით. გამოცდილება და მჭიდრო საერთაშორისო ურთიერთობები გვამძღვეს საშუალებას, კომპანიებს შევთავაზოთ ყველაზე სწრაფი, კომფორტული, ხარისხიანი და უსაფრთხო სერვისი გადაზიდვების სფეროში. გარკვეულ ეტაპზე ჩვენ დავდექით ბიზნესის დივერსიფიკაციის საჭიროების წინაშე, ვსაჭიროებდით ზრდას, მაგრამ არ გვსურდა ძირითადი თემიდან შორს წასვლა. მოგესხენებათ, საქართველოში ყოველწლიურად 6 მილიონზე მეტი საერთაშორისო მოგზაური სტუმრობს. ეს ქვეყანა არის კულტურული ჰაბი. ასე რომ, ცხადია, სტუმრებს კარგი მომსახურება სჭირდებათ, მათ შორის - სატრანსპორტო კუთხით. ამის შეთავაზება ჩვენს ქვეყანას არ შეეძლო. ამიტომ 2017 წლიდან დავიწყეთ ახალი პროექტი, Bene Exclusive-ი, რომელიც მომხმარებელს უახლესი ავტომობილებით გადაადგილების სრულ სერვისს სთავაზობს.

ბაზრის მდგომარეობა საკმაოდ ცუდი იყო, არ არსებობდა სტანდარტები. ყურადღება არ ექცეოდა სერვისს, უსაფრთხოებას, მანქანის ხარისხს, მძღოლის ჩაცმულობას, ეტიკეტს. მნიშვნელოვანი იყო მხოლოდ ფასი. ვხედავდით რა მსგავსი მიმართულების განვითარების მნიშვნელობას, დავიწყეთ ფიქრი, თუ როგორ გავგვეკეთებინა ეს. როგორც ლოგისტიკაში ვიქცევით, მაქსიმალური ყურადღება მივაქციეთ მომსახურების ხარისხს, დაზღვევასა და სერვისის სხვა კომპონენტებს. შესაბამისად, ავირჩიეთ ძვირად ღირებული ტრანსპორტირების ბაზარი, სადაც დაგაწესეთ სტანდარტი, რომელსაც შემდგომ სხვა კომპანიები გამოჰყენენ. ამისათვის არ ჩავვიტარებია კვლევა, არც ფინანსური გათვლები გვქონია, ჩვენ მივეყვებოდით ოცნებას.

ლური ყურადღება მივაქციეთ მომსახურების ხარისხს, დაზღვევასა და სერვისის სხვა კომპონენტებს. შესაბამისად, ავირჩიეთ ძვირად ღირებული ტრანსპორტირების ბაზარი, სადაც დაგაწესეთ სტანდარტი, რომელსაც შემდგომ სხვა კომპანიები გამოჰყენენ. ამისათვის არ ჩავვიტარებია კვლევა, არც ფინანსური გათვლები გვქონია, ჩვენ მივეყვებოდით ოცნებას.

როგორ გაჩნდა პირველი მასშტაბური ნეტვორკინგ-პროექტი, Networking Georgia-ს იდეა?

ნეტვორკინგ-ღონისძიებები მსოფლიო ტრენდია, რომელიც საქართველოში არ იყო განვითარებული, გარდა კორპორაციული ნეტვორკინგისა, რომელიც კომპანიების ან მათი კლიენტების შიდა ნეტვორკინგს გულისხმობს, თიმ-ბილდინგის სახით. ახალი ამბავი არ არის, რომ ფართო სანაცნობო წრე და მრავალფეროვანი კონტაქტები წარმატების მიღწევის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორია. აქედან გამომდინარე, ვიფიქრეთ, რომ ეს თემა ქართული ბაზრისთვის განსაკუთრებით აქტუალური იქნებოდა, ვინაიდან დღესდღეობით ბაზარი ჩაკეტილია, რთულია კონტაქტების დამყარება და B2B შეხვედრების დანიშვნა. ჩვენ ვუცადეთ, ფიზიკური მსოფლიო ტრენდისთვის და ამავდროულად შეგვექმნა ინოვაციური პროექტი, რომლის მთავარი მიზანიც კონტაქტების, იდეებისა და გამოცდილების გასაცვლის გზით ბიზნესსექტორის განვითარების ხელშეწყობა იქნებოდა. გაგრისკეთ და გამოგვივიდა.





ანდრეი ფედორივი

რა გავლენა ჰქონდა მას „ბენე ექსკლუზივზე“ და მის განვითარებაზე?

რაც შეეხება B2B შეხვედრებსა და ზოგადად კონტაქტებს, კონტაქტები დავიმატეთ, მაგრამ ჩვენ ეს ყველაზე ნაკლებად მოვახერხეთ, რადგან ღონისძიების ორგანიზატორები ვიცავით და იმ პერიოდში დიდი ყურადღება ვერ დავუთმეთ კონტაქტების გაცვლას, თუმცა ცნობადობის თვალსაზრისით, რა თქმა უნდა, ძალიან დიდი გავლენა ჰქონდა.

„ბენე ექსკლუზივის“ ბოლოდროინდელი მიღწევა, „მერსედეს-ბენცის“ ბიზნესკვირეული პირველად საქართველოში ჩატარდა...

„მერსედეს-ბენცის“ ბიზნესკვირეული ერთ-ერთი ოცნება იყო. გვსურდა, ისეთი რამ გაგვეკეთებინა, რაც დიდ ბრენდთან იქნებოდა კავშირში და ასევე შეგვექმნა პლატფორმა, რომელიც მსოფლიოში პირველად ჩატარდებოდა. არ გვინდოდა, ვინმესთვის მიგვებაძა ან მაგალითი აგველო უკვე არსებული პროექტებისგან. ამიტომ მოვიფიქრეთ ეს ფორმატი, რომელიც სასვე იყო ბევრი საინტერესო აქტივობით, რომელიც გართობასაც მოიცავდა. ჩვენი მიზანი იყო საერთაშორისო ბრენდის შექმნა, რომლის წყალობითაც საქართველო მნიშვნელოვან ადგილს დაიკავებდა მსოფლიო ბიზნესრუკაზე.

ეს იყო პირველი შემთხვევა, როდესაც „მერსედეს-ბენცმა“ ბრენდულ ბიზნესკვირეულში მონაწილეობა დაადასტურა და მისი თანაორგანიზება ითავა. ამის უფლება კი „ბენე ექსკლუზივმა“ ექსკლუზიურად მოიპოვა. ამით ჩვენ დავწერეთ ისტორია, რომლის განვითარებაც საერთაშორისო ბაზარზე აუცილებლად მოხდება.

არის თუ არა ბიზნესღონისძიებების ბაზარი კომპანიის ახალი მიმართულება? რა სარგებელს მიიღებს „ბენე ექსკლუზივი“ და რა იქნება მისი კონკურენტული უპირატესობა?

რა თქმა უნდა, ბიზნესღონისძიებები ჩვენი ახალი მიმართულებაა, რომელიც არა მარტო „ბენე ექსკლუზივს“, არამედ ჩვენს პარტნიორ თუ არაპარტნიორ კომპანიებს, ასევე სტარტაპებს ისეთ ახალ პლატფორმას მოუტანს, სადაც შესაძლებლობა ექნებათ, მათი ხმა გაიგონ საქართველოში და მის საზღვრებს გარეთ. ნებისმიერი ადგილობრივი კომპანიისთვის მნიშვნელოვანია კოლაბორაცია ქართულ და უცხოურ ბრენდებთან. საბოლოო ჯამში, „ბენე ექსკლუზივისთვის“ ყველაზე დიდი ბენეფიტი თავის მიზნობრივ მომხმარებელზე გავლენაა, რომელიც ადვილი ხელმისაწვდომი არაა.

მოგვიყვით თქვენი სამომავლო პროექტების შესახებ.

ჩვენი სამომავლო გეგმები ლაქშერი-ბაზრის განვითარებას ეხება. ასევე მნიშვნელოვანია ტურიზმის მიმართულება, კერძოდ კი შემომყვანი საქმიანი ტურიზმი, რასაც ივენთებით ჩავუყარეთ საფუძველი. ასევე, ჩვენი კიდევ ერთი ოცნება - საქართველოში ელექტრომობილების მიმართულების დანერგვა და განვითარებაა.

რომ შევაჯამოთ, რა არის ბიზნესში წარმატების წინაპირობა?

ბიზნესში და არა მარტო, მნიშვნელოვანია, მიჰყვებოდეთ შენს ოცნებას და წარმატება აუცილებლად მოვა.



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)



ინდივიდუალური მიდგომა ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზარზე



ბაზარზე გამოჩენიდან ორწელიწად-ნახევრის შემდეგ თიბისი დაზღვევა უკვე თქვენს ჯანმრთელობასაც აზღვევს. ორი თვის წინ კომპანია ჯანმრთელობის დაზღვევის სეგმენტში შევიდა და ამით საკუთარი სერვისებით დაზღვევის ყველა სახეობა მოიცვა.

მცირე, საშუალო და დიდი ზომის კომპანიებს თიბისი დაზღვევა მათ საჭიროებებზე მორგებულ შეთავაზებებს უკეთებს. კერძოდ კი არსებული სტანდარტული ნაკრებების გარდა, თიბისი კლიენტებს სთავაზობს ინდივიდუალურ მიდგომას. ასე რომ, სადაზღვევო პირობები ყველა კომპანიისთვის შესაძლოა უნიკალური იყოს.

„ჯანმრთელობის დაზღვევა ერთ-ერთი ყველაზე რთული სადაზღვევო პროდუქტია. ჩვენთვის ამ კუთხით ამოსავალი მომსახურების ხარისხია. დიდწილად ვითვალისწინებთ კომპანიების თანამშრომლების ინტერესებს. სანამ ამ სეგმენტზე შევიდოდით, კარგად შე-

ვისწავლეთ კომპანიებისა და მათი თანამშრომლების მოთხოვნები. კარგად ვიცოდით თავად ჩვენი თანამშრომლების მოთხოვნებიც და სწორედ ამ ინტერესებზე მორგებული პროდუქტი შევქმენით. კომპანიის ზომიდან და პროფილიდან გამომდინარე, მათთან მოლაპარაკებით სპეციალურ შეთავაზებას ვაკეთებთ. ჩვენთვის უმნიშვნელოვანესია, რომ ჩვენთან ურთიერთობა იყოს მარტივი, სწრაფი და კომფორტული“, – ამბობს ნინო გაჩეჩილაძე, თიბისის სამედიცინო დაზღვევის დირექტორი.

იმისთვის, რომ კლიენტებთან ურთიერთობა მარტივი, სწრაფი და კომფორტული იყოს, თიბისი დაზღვევა მათ რამდენიმე გამორჩეულ სერვისს სთავაზობს. ის, რომ სიტყვა კომფორტი დღეს პირდაპირ ნიშნავს ხარისხიან ციფრულ მომსახურებას, ახალი არაა. სწორედ ამიტომ თიბისიმ დაზღვევამ გადაწყვიტა, ციფრუ-

ლი მომსახურება არა მხოლოდ დაზღვეულებისთვის, არამედ კომპანიებისთვის, მათი HR თანამშრომლებისთვის და ადმინისტრაციისთვის შეეთავაზებინა.

„კომპანიების HR-ებსა და ადმინისტრაციული განყოფილების თანამშრომლებს ძალიან შრომატევადი სამუშაოს განევა უნევთ. სწორედ ამიტომ ჩვენ სპეციალური ვებპლატფორმა შევქმენით, რომელიც მათ უსასყიდლოდ მისცემს შესაძლებლობას, პროცესები გაიმარტივონ. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ეს პლატფორმა ადამიანს ცვლის“, – ამბობს ნინო გაჩეჩილაძე.

დღეს თიბისი დაზღვევის ჯანმრთელობის სეგმენტი საქართველოს მასშტაბით 200-მდე კლინიკას და სტომატოლოგიურ ცენტრს ფარავს, პროვაიდერების რაოდენობა კი ყოველდღიურად იზრდება. თიბისის დაზღვეულებს თანხის ანაზღაურება ვებაპლიკაციის მეშვეობით შეუძლიათ, სხვა არსებული სერვისებისგან განსხვავებით მათ თანხობრივი ლიმიტი არა აქვთ. 500 ლარამდე თანხის ანაზღაურება მყისიერად – იმავე დღეს ხდება, ხოლო 500 ლარს ზემოთ – მაქსიმუმ სამ სამუშაო დღეში.

„კომპანიების უმეტესობა დღეს კონცენტრირებულია მომსახურების ხარისხზე, რაც ჩვენი მთავარი ორიენტირია. ფაქტობრივად, შეიძლება მთელი წელი ისე გავიდეს, რომ დაზღვეულს ჩვენს სერვისცენტრში მოსვლა არც კი დასჭირდეს, რაც მას დამატებით კომფორტს უქმნის“, – ამბობს ნინო გაჩეჩილაძე.

კომპანიაში ამბობენ, რომ მათ პროდუქტს გამორჩეულად ის ფაქტიც აქცევს, რომ კლიენტს პროვაიდერების არჩევის თავისუფლებას აძლევენ. კერძოდ, სამედიცინო ანაზღაურების მიღება კლიენტს ნებისმიერი კლინიკის შემთხვევაში შეუძლია. პროვაიდერ და არაპროვაიდერ კლინიკებს შორის თანაგადახდის პირობებში კი განსხვავება არაა.

ხარისხი, სერვისი და კომფორტი, – კიდევ რა აქცევს თიბისის ჯანმრთელობის დაზღვევას გამორჩეულს? ან რა იყო ის, რამაც ზემოთ მოყვანილი სამი ფაქტორი განსაზღვრა? ეს, რა თქმა უნდა, გუნდია – გუნდი, რომელიც კომპანიისთვის მუშაობს.

„მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე სულ ცოტა ხნის წინ გამოვჩნდით, ჩვენი გუნდი სადაზღვევო ბიზნესში დიდი გამოცდილების მქონე ადამიანებით არის დაკომპლექტებული. ისინი თავიანთ საქმეში საუკეთესოები არიან. მათ მიიღეს გამოწვევა და, ფაქტობრივად,

“ანივჰელოვანია, რვეთან ურთიერთობა იყოს მარტივი, სწრაფი და კომფორტული”

პროდუქტის სტარტაპ ეტაპზე დაიწყეს კომპანიაში მუშაობა. ეს თავისთავად ზრდის პასუხისმგებლობას, თუმცა ცოდნა, კვალიფიკაცია და მაღალი პროფესიონალიზმი საუკეთესო შედეგის მომტანია“.

გამარტივებული ტიპის მომსახურებები, დივერსიფიცირებული პორტფელი და მომსახურების დროის მინიმიზება, – სწორედ ეს არის სამი მთავარი მიზანი, რომელთაც კომპანია მიჰყვება. თიბისი დაზღვევის დირექტორი პაატა ლაძაძე ამბობს, რომ სამომავლოდ თიბისი დაზღვევა ისეთ სპეციფიკურ სეგმენტებში შესვლასაც გეგმავს, როგორც, მაგალითად, ინფრასტრუქტურული პროექტებისა და პროფესიული პასუხისმგებლობის დაზღვევაა.

„ჩვენ სამი მთავარი ამოცანა გვაქვს. მათგან პირველია, რომ ბანკთან დამოკიდებულის ხარისხი იყოს მინიმალური, რაც უკვე 28%-მდეა შემცირებული. მეორე ამოცანაა მაღალტექნოლოგიური პლატფორმების შექმნა, რათა როგორც გაყიდვების, ასევე ზარალის მომსახურება მყისიერად მოხდეს. დაბოლოს, გვსურს, დაზღვევის ისეთ სეგმენტებზე შევიდეთ, როგორც, მაგალითად, პროფესიული პასუხისმგებლობის დაზღვევა“.

მიუხედავად იმისა, რომ თიბისი დაზღვევა ბაზარზე 2016 წელს გამოჩნდა, კომპანია უკვე შეძლო დაზღვევის სხვადასხვა სახეობაში ლიდერი პოზიციის მოპოვება. კერძოდ, 2019 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებით, არაჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზრის საცალო სეგმენტის 39.8% და მთლიანი ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზრის 22.8% სწორედ თიბისიზე მოდის.

HOLIDAY INN TELAVI

ოფიციალურად გაიხსნა!



სასტუმრო განთავსებულია XIX საუკუნის ისტორიულ შენობაში, თელავის ცენტრში, კახეთის რეგიონის დედაქალაქში, რომელიც ღვინის კულტურითაა ცნობილი.

სასტუმროს საზოგადოებრივი სივრცეები მოიცავს ბრენდის მიერ შემუშავებულ ინოვაციურ ღია ლობი ბარის კონცეფციას. აქ სტუმრებს შესაძლებლობა ეძლევათ განიტვირთონ, გაერთონ როგორც სამაგიდო თამაშებით, ასევე საყვარელი ფილმების ყურებით. დაგეგმონ საქმიანი შეხვედრები მყდრო და კომფორტულ გარემოში.

რესტორანი და ბარი „იბერიკო“, რომელიც სასტუმროს მეხუთე სართულზეა განთავსებული, განსაკუთრებული ევროპული და ქართული კერძების მრავალფეროვან მენიუს გთავაზობთ. სტუმრებს საშუალება ექნებათ დატკბნენ ულამაზესი ალაზნის ველისა და კავკასიონის პანორამული ხედებით, რომლებიც სასტუმროს საცურო აუზიდან იშლება. მათ ასევე შეუძლიათ ისარგებლონ საუნიტო, ორთქლის ოთახით, სავარჯიშო დარბაზითა და სპა-ცენტრით.

საქმიანი ვიზიტით ჩამოსულთა განკარგულებაშია 50 პერსონაზე გათვლილი საკონფერენციო დარბაზი.

თანამედროვე დიზაინის ტენდენციების დაცვით შესრულე-

ბული სასტუმროს ინტერიერი კიდევ უფრო გამოკვეთს და ხაზს უსვამს კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლის ადგილმდებარეობას და მისი სიძველის მიმზიდველობას.

მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი ბრენდის, Holiday Inn-ის სასტუმროები ცნობილია თავიანთი ფასეულობებით, სტუმრებისადმი დამოკიდებულებით და კომფორტული გარემოთი. სასტუმრო Holiday Inn Telavi-ის გუნდი იზრუნებს თქვენს კომფორტზე, რაც აქ გატარებულ დღეებს დაუვინყარს გახდის.

ბრენდი Holiday Inn-ი მსოფლიოს წამყვან სასტუმროების ქსელ Intercontinental Hotel Group-ს ეკუთვნის. სასტუმრო არის შპს „სასტუმრო თელავის“ მფლობელობაში და მას მართავს Hotel Collection International-ი (მანამდე ცნობილი როგორც T3 Hospitality Management-ი) Intercontinental Hotel Group-თან გაფორმებული სალიცენზიო ხელშეკრულების საფუძველზე.

IHG-ს პორტფოლიო საკუთრების ან მართვის, ფრანშიზინგის თუ იჯარის ხელშეკრულების ფარგლებში მოიცავს 5200-ზე მეტ სასტუმროსა და თითქმის 780 000 ნომერს მსოფლიოს 100 ქვეყანაში, ასევე 1500-ზე მეტი სასტუმრო მომავალი სტუმრების მისაღებად ემზადება. IHG ასევე მართავს IHG® Rewards



Club-ს – გლობალურ ლოიალურობის პროგრამას, რომელიც 100 მილიონზე მეტ წევრს ითვლის.

დიდ ბრიტანეთში მდებარე პოლდინგი InterContinental Hotels Group PLC ასევე რეგისტრირებულია ინგლისსა და უელსში. IHG-ის სასტუმროებსა და კორპორაციულ ოფისებში, რომლებიც მთელ მსოფლიოშია მოფენილი, 350 000-ზე მეტი ადამიანია დასაქმებული.

საერთაშორისო სასტუმროების მმართველი კომპანია Hotel Collection International-ის სათავე ოფისი, რომელიც ლუქსემბურგში მდებარეობს, 20-მდე სასტუმროს მართავს ევროპასა და აფრიკაში.

ლევან ერისთავი, კომპანიის თანამფლობელი, გვიამბობს: „ჩვენ გვინდოდა, შეგვექმნა სასტუმრო, რომელიც შეესაბამებოდა მსოფლიო ტურიზმის მოთხოვნებს და იმავდროულად წარმოაჩენდა ქართული სტუმარმასპინძლობის უძველეს ტრადიციებს; სასტუმრო, რომელიც თანაბრად კომფორტული იქნებოდა როგორც ოჯახებით მოგზაურობის მოყვარულთათვის, ისე საქმიანი ვიზიტით ჩამოსული სტუმრებისთვის. სანცისი ეტაპიდანვე ჩვენი გუნდის მიზანი იყო, შეგვექმნა თანამედროვე ინტერიერი ადგილობრივი ავთენტურობით. პროექტი განხორციელდა „ანარმოე საქართველოსა“ და EBRD-ის მხარდაჭერით, საქართველოს ტურიზმისა და ინფრასტრუქტურის განვითარებისა და ასევე საერთაშორისო სტანდარტის მქონე სამუშაო ადგილების შექმნის მიზნით. სასტუმროში უმეტესწილად ადგილობრივი მოსახლეობაა დასაქმებული, რაც ნაწილობრივ გადაჭრის უმუშევრობის პრობლემას რეგიონში. მათი გადამზადება ინტენსიურად ხდება საერთაშორისო სტანდარტების გათვალისწინებით. ძალიან ბედნიერი ვარ შედეგით, რომელსაც მივალწიეთ ბრენდ Holiday Inn-ის გუნდთან ერთად. იმედი მაქვს, რომ მალევე ვიქცევით გამორჩეული დანიშნულების ადგილად საერთაშორისო თუ ადგილობრივი სტუმრებისთვის.“



სასტუმროს შესახებ მეტი ინფორმაციის მისაღებად და ჯავშნებისთვის, გთხოვთ დაგვიკავშირდეთ +995 32 261 11 11 ან ეწვიოთ ჩვენს ვებგვერდს <https://www.ihg.com/holidayinn/hotels/us/en/telavi/tbste/hoteldetail>





გიორგი გვინეტაძე
საქართველოს
ეროვნული ბანკის
პრეზიდენტი

„გვაქვს ამბიცია, რომ ქართული საფინანსო სექტორი გავხადოთ კიდევ უფრო სტაბილური, სანდო და მიმზიდველი“

ეროვნული ბანკი ფინანსური

სისტემის სტაბილური ფუნქციონირების ხელშეწყობისა და ჯანსაღი დაკრედიტების კუთხით აქტიურ ნაბიჯებს დგამდა. საერთაშორისო სტანდარტებთან მუდმივად დაახლოების მიზნით, დაიხვეწა საზედამხედველო ჩარჩო. სები მუშაობდა კორპორაციული მართვის აღიარებული პრინციპების დანერგვისათვის, მათ შორის ეთიკის სტანდარტებისა და გამჭვირვალობის მაღალი სტანდარტების დასამკვიდრებლად, რაც დადებითად აისახება ინვესტორთა ნდობის ზრდაზე. ქვეყნის ცენტრალური ბანკი ზრუნავდა მისი მთავარი მანდატის - ფასების სტაბილურობის - უზრუნველყოფაზე, ასევე აქტიურად მუშაობდა საერთაშორისო რეგულაციების ადეკვატურ დონემდე შევსების მიმართულებით. მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადაიდგა არასაბანკო სექტორის გამჭვირვალობის მიმართულებით და ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარებისა და საფინანსო სექტორის მომხმარებელთა უფლებების დაცვის კუთხით. გვაქვს ამბიცია, რომ განხორციელებული და მიმდინარე რეფორმებით ქართული საფინანსო სექტორი გავხადოთ კიდევ უფრო სტაბილური, სანდო და მიმზიდველი.

საფინანსო სისტემის მდგრადი განვითარებისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია პასუხისმგებელი დაკრედიტების პრინციპების არსებობა. სესხი არ არის შემოსავალი და სესხმა გაცემისთანავე არ უნდა გამოიწვიოს მსესხებელის ჭარბვალიანობა. საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ 2019 წლიდან ამოქმედებული ახალი წესები კი სრულად პასუხობს ქვეყნისა და საფინანსო სისტემის წინაშე არსე-

ბულ მსგავს გამოწვევებს. ახალი წესებით სესხები გაიყვამა იმ პირობებში, ვისაც მისი ჯანსაღად მომსახურების უნარი აქვს. ამასთან, სესხის მომსახურებისათვის შესაძლებელია როგორც ფორმალური, ასევე არაფორმალური შემოსავლების გათვალისწინება. საერთაშორისო სარეიტინგო სააგენტო Fitch-ის მიერ ქვეყნის სუვერენული რეიტინგის ბოლო გაუმჯობესების დროს ახალი რეგულაციებიც ერთ-ერთ პოზიტიურ ფაქტორად იქნა მიჩნეული. აქვე უნდა აღვნიშნო, რომ უკვე გამოიკვეთა ახალი რეგულაციების პირველი დადებითი ეფექტი - აღარ გაიყვამა გაკოტრებისთვის წინასწარ განწირული სესხები, გაუმჯობესებული საკრედიტო პორტფელის ხარისხობრივი პარამეტრები და, რაც ცალსახად პოზიტიურია, მზარდია ლარით დენომინირებული სესხები.

საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა კომერციული ბანკებისთვის კორპორაციული მართვის კოდექსი შეიმუშავა, რომელიც საერთაშორისოდ მიღებულ მოთხოვნებსა და სტანდარტებს აერთიანებს, მათ შორის სამეთვალყურეო საბჭოს შემადგენლობის კუთხით. კოდექსის მიზანი კომერციული ბანკების კორპორაციულ მართვაში არსებული საერთაშორისოდ აღიარებული მოწინავე პრაქტიკის დანერგვის ხელშეწყობაა, რაც, თავის მხრივ, დადებითად აისახება საბანკო სექტორის ეფექტიან ფუნქციონირებასა და მდგრადობაზე.

საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა 2018 წელს დაიწყო და 2019 წლის მაისში დაასრულა ბანკების გაჯანსაღებისა და რეზოლუციის ჩარჩოს შექმნაზე

მუშაობა. კომერციული ბანკის ან ფინანსური სისტემის პრობლემების შემთხვევაში, ეროვნულ ბანკს, კომერციული ბანკისთვის ლიცენზიის ჩამორთმევისა და ლიცენზიის დაწყების გარდა, უნდა ჰქონდეს ალტერნატივა, რომლის გამოყენებაც ნაკლებ ზიანს მიყენებს ფინანსური სექტორის სტაბილურობას. ასეთ ალტერნატივას წარმოადგენს ბანკის რეზოლუცია, რომელიც გულისხმობს კომერციული ბანკისათვის ლიცენზიის გაუქმების საფუძვლების დადგომისას, ბანკის ლიცენზიის დაწყების ნაცვლად, ბანკის იმგვარად რესტრუქტურირებას, რომ ფინანსური სტაბილურობა და ბანკის კრიტიკული ფუნქციები გადასახადების გადამხდელებისთვის მინიმალური დანახარჯებით შენარჩუნდეს. მსოფლიოში ასეთი ჩარჩოს განვითარება 2008-2009 წლის გლობალური ფინანსური კრიზისის შემდგომ დაიწყო. ხაზი მიინდა გავესვა, რომ საქართველოს შემთხვევაში, რეფორმის თაობაზე გადაწყვეტილება არ არის გამოწვეული ფინანსურ სექტორში რაიმე პრობლემების არსებობით. თუმცა მნიშვნელოვანია, არსებობდეს კრიზისების მართვის ჩარჩო, ერთი მხრივ, მათი პრევენციის, ხოლო, მეორე მხრივ, სირთულეების შემთხვევაში ეფექტიანი რეაგირებისათვის. გაჯანსაღებისა და რეზოლუციის დაგეგმვის მუდმივი პროცესები ხელს შეუწყობს კრიზისების მიმართ მდგრადობის გაუმჯობესებას და მათდამი მოწყვლადობის შემცირებას.

საერთაშორისო რეზერვების ადეკვატურ დონეზე შენარჩუნება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ისეთი მაღალი დოლარიზაციის მქონე მცირე და ღია ეკონომიკებისათვის, როგორც საქართველოა. მათი შეცვლების ერთ-ერთ წყაროს საქართველოს ეროვნული ბანკის სავალუტო ინტერვენციები წარმოადგენს, რომლებსაც ეროვნული ბანკი ახორციელებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც სავალუტო ბაზარზე არსებული ვითარება ამის საშუალებას იძლევა, ანუ თუ შესყიდვა არ გამოიწვევს ჭარბ რყევებს ბაზარზე

და, ამასთანავე, არ შეცვლის გაცვლითი კურსის არსებულ ტრაექტორიას. ბოლო მონაცემებით, ეროვნული ბანკის საერთაშორისო რეზერვებმა 3.7 მლრდ დოლარს გადააჭარბა, რაც ისტორიული მაქსიმუმია.

აუცილებელია, რომ საერთაშორისო რეზერვების შევსება გაცვლით კურსზე მინიმალური ზეგავლენით მოხდეს და მორგებული იყოს ბაზრის საჭიროებებს. აღნიშნულის გათვალისწინებით, 2019 წლიდან ეროვნული ბანკმა ახალი ინსტრუმენტით, სავალუტო ოფციონებით, ვაჭრობა დაიწყო. აღნიშნული ინსტრუმენტის ძირითადი პრიციპების თანახმად, მისი გამოყენება მოხდება მხოლოდ იმ დღეებში, როდესაც ღარი გამყარების ტენდენცია აქვს და, ამასთანავე, ეს საბაზრო მექანიზმზე დაფუძნებული ინსტრუმენტია.


არასაბანკო დაწესებულებების ზედამხედველობის კუთხით, მარეგულირებელ ნორმატიულ ბაზაში მთელი რიგი ცვლილებები განხორციელდა. აღნიშნული ცვლილებებით საფუძველი ჩაეყარა ახალ საზედამხედველო ჩარჩოს, რომელიც მომავალში არასაბანკო სექტორის გამჭვირვალობის ზრდას, სტაბილურ განვითარებასა და რისკების მიმართ მდგრადობას უზრუნველყოფს. შესაბამისად, გაჩნდა პოტენციური კაპიტალისა და ლიცენზიის მოთხოვნების ფონზე, სექტორი გახდეს უფრო ჯანსაღი, სანდო და მიმზიდველი როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოელი ინვესტორებისთვის.

მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადაიდგა როგორც კაპიტალის ბაზრის განვითარების, ასევე საზედამხედველო პოლიტიკის მიმართულებით. კაპიტალის ბაზარი, საბანკო სისტემის პარალელურად, ფინანსური რესურსების მოზიდვის ალტერნატიულ საშუალებად განიხილება. განვითარებული კაპიტალის ბაზარი

ბიზნესსამყაროსთვის კონკურენტულ გარემოს ქმნის, ხელს უწყობს დანაზოგების უფრო ეფექტიან გადაანაწილებას და კომპანიებისთვის ფინანსური რესურსების მოზიდვის ალტერნატიულ წყაროს წარმოადგენს.

გამართული საზედამხედველო ჩარჩო უზრუნველყოფს ინვესტორების უფლებების დაცვას, მაღალი ხარისხის გამჭვირვალობასა და სანდოობას, რაც, თავის მხრივ, კაპიტალის ბაზრის განვითარების ერთ-ერთი მთავარი წინაპირობაა. 2018 წელს საქართველოს ეროვნული ბანკი IOSCO-ს ასოცირებული წევრი გახდა.

2018 წელს გაფორმდა 3-წლიანი ხელშეკრულება საქართველოს ეროვნულ ბანკსა და ბელგიის ფასიანი ქაღალდების საზედამხედველო ორგანოს (FSMA) შორის. საქართველოს ეროვნული ბანკი, FSMA-ის დახმარებით, ფასიანი ქაღალდების კანონმდებლობას ევროკავშირის ძირითად სტანდარტებს შეუსაბამებს, რაც საზედამხედველო ჩარჩოს მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს. 2018 წელს ძალაში შევიდა განახლებული პროსპექტის წესი, რომელიც ევროკავშირის მასშტაბით მოქმედ პროსპექტის დირექტივას ეფუძნება და მიზნად ისახავს გამჭვირვალობის ხარისხის ამაღლებას.

ფინანსური სექტორის მომხმარებლის უფლებების დაცვა და მოსახლეობის ფინანსური განათლების დონის ზრდის ხელშეწყობა საქართველოს ეროვნული ბანკის ერთ-ერთი პრიორიტეტია. ამ მიზნით, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა განაგრძო წინა წლების ტენდენცია და მნიშვნელოვანი ნაბიჯები გადადგა როგორც მომხმარებელთა უფლებების დაცვის გაუმჯობესების, ასევე ფინანსური განათლების დონის ამაღლების მიმართულებით, რაც ეფექტიანად პასუხობს ფინანსურ ბაზარზე არსებულ გამოწვევებს. გარდა ამისა, ეროვნულმა ბანკმა 2018 წლის „ფინანსური ჩართულობის გლობალურ დაჯილდოებაზე“ (Global Inclusion Awards) რეგიონალური „ქვეყნის ჯილდოს“ კატეგორიაში გაიმარჯვა. 



გიორგი გოგოლაშვილი
მთავარი მენეჯერი

საბანკო
მენეჯერი

რეგულაციების შედეგი - 5000 ლარამდე მიკროსესხები მცირდება

2019 წლის პირველ 5 თვეში მიკროსესხები 5%-ით შემცირდა.

2019 წელი საქართველოს საფინანსო სექტორისთვის უსუსვლილი თამაშის წესებით დაიწყო.

სესხების გაცემის „პასუხისმგებელი“ მოდელი ჭარბვალიანობის რისკების შემცირებას ისახავს მიზნად, ამ მიზნის მისაღწევად კი ეროვნულმა ბანკმა ათი-ათასობით მოქალაქეს ახალი სესხების აღება შეუზღუდა.

ამასთან ერთად, სრულად შეიცვალა საგა-ლუტო სესხების გაცემის წესი და მისი შესაძ-ლო მინიმალური მოცულობა, რის შედეგადაც მოქალაქეთა თითქმის სრულ უმრავლესობას და მცირე და საშუალო ზომის იურიდიული პირების დიდ ნაწილს, ნებით თუ უნებლიეთ, უცხოური ვალუტის სესხებთან წვდომა აკრ-ძალა. განისაზღვრა ერთიანი ჯერი იმაზე, თუ რა ხანგრძლივობის შეიძლება იყოს ამა თუ იმ ტიპის სესხი, მაგალითად, იპოთეკური სესხის მაქსიმალურ ვადად - 15 წელი, სატრანსპორტო სესხის ვადად - 6 წელი, უძრავი ქონებით უზრუნ-ველყოფილი სამომხმარებლო სესხის ვადად - 10 წელი, ხოლო სხვა ნებისმიერი ტიპის სესხის მაქსიმალურ ვადად 4 წელი განისაზღვრა.

ცვლილება ყველაზე მეტად მიკროსესხების - 5000 ლარამდე მოცულობის სესხების ბაზარზე აისახა. ბაზრის ამ სეგმენტში, 2019 წლის პირ-ველი ხუთი თვის მონაცემებით, 2,422,751,000 ლარის სესხები გაიცა, რაც 2018 წლის მაჩვენებ-ელთან შედარებით 5.2%-ით ნაკლებია. გაცემუ-



ლი სესხების რაოდენობა კი 2018 წლის მაჩვენებელს 56,000-ით ჩამოუვარდე-ბა და 1,776,254-ს შეადგენს.

სესხების გაცემაში არსებულმა ამ შემცირებამ უკვე მოახდინა გავლენა იმ კომპანიებზე, რომელთა ბიზნესმო-დელი მნიშვნელოვნად არის დამოკი-დებული სამომხმარებლო/საგანგადაცო სესხებზე. მათ შორის რეგულაციები აისახა ავეჯის, ელექტროტექნიკისა და სხვა გრძელვადიანი მოხმარების საქონლის რეალიზატორ კომპანი-ებზე.

საკრედიტო ბაზრის უფრო მაღალ სეგმენტში კი დაკრედიტების ზრდაა. საგარეო, საგა-ლუტო სესხების აკრძალვის გამო, 62%-ით არის გაზრდი-ლი 100,000-დან 1,000,000 ლარამდე გაცემული სესხების მოცულობა. 2019 წლის პირველ ხუთ თვეში ამ კატეგორიაში გაცემული სესხების პორტფელი 1,182,253,000 ლარს შეადგენს, რაც 2018 წლის ანა-ლოგიურ პერიოდთან შედარებით 455 მილიონ ლარით მეტია.

ამ კატეგორიის 5,069 სუსხი გაიცა, რაც 2018 წელთან შედარებით 96%-ით მეტია.

ერთ მილიონ ლარზე დიდი მოცულობის სესხებ-ში კი შემცირებაა. 1,000,000 ლარს ზემოთ სულ 524 ერთეული სესხი გაიცა, მათი ჯამური მოცულობა კი 2,493,082,000 ლარს შეადგენს. ეს თანხა 2018 წელ-თან შედარებით 2%-ით ნაკლებია. ამ კატეგორიის სესხის საშუალო ზომა 4.7 მილიონ ლარს შეადგენს.

საქართველოს საკრედიტო ბაზარზე ევროს მიმზიდველობა იზრდება

ევროკავშირთან სავაჭრო ურთიერთობის დაახლოების პარალელურად საქართველოს ბიზნესსექტორი ევროს კრედიტებს სულ უფრო აქტიურად იღებს.

საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემებით, 2019 წლის მაისის მდგომარეობით, ქვეყანაში ევროს ხმსხის საშუალო საბროცენტო განაკვეთი 6.32%-ს შეადგენს, რაც

დოლარის სესხთან შედარებით უფრო იაფია. ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ევროს სესხების საპროცენტო განაკვეთები დოლარის საკრედიტო რესურსის ღირებულებაზე სწრაფად შემცირდა, შედეგად, საქართველოს კომერციული სექტორისთვის ევროს მიმზიდველობა გაიზარდა. შედარებისთვის, დოლარის სესხის განაკვეთი უახლესი სტატისტიკის მიხედვით 8.78%-ს შეადგენს.

რაც შეეხება ლარის სესხებს, ეროვნული ბანკის მონაცემებით, იურიდიული პირების ლარის სესხების საშუალო განაკვეთი 11.62%-ა.

განაკვეთის შემცირებას ბუნებრივი შედეგი მოჰყვა - ევროს საკრედიტო რესურსზე მოთხოვნა გაზარდა. 2019 წლის პირველ ხუთ თვეში საქართველოში



€543 მილიონი (1.75 მილიარდი ლარის) ოდენობის ევროში ნომინირებული სესხი გაიწა. ევროს საკრედიტო პორტფელის ეს მოცულობა რეკორდული იყო და ის 2018 წლის ანალოგიური პერიოდის მარგენებელს 219%-ით აღემატებოდა.

ევროს სესხების ზრდის პარალელურად შემცირდა აშშ დოლარში ნომინირებული სესხების გაცემა, რაც, სხვა მიზეზებთან ერთად, სავარაუდოდ, 200,000 ლარამდე სავალუტო სესხების

გაცემის აკრძალვას უკავშირდებოდა, რადგან იპოთეკურ და საშუალო ზომის ბიზნესსესხების ბაზარზე აშშ დოლარის სესხები კვლავ წამყვან პოზიციას იკავებს.

2019 წლის პირველ 5 თვეში აშშ დოლარით ნომინირებული \$1,04 მილიარდის ანუ 2.95 მილიარდი ლარის ღირებულების დოლარის სესხები გაიწა. ეს 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით \$584 მილიონით, ანუ 1.6 მილიარდი ლარით ნაკლებია.

იურიდიული პირებისთვის გაცემული ევროს სესხების მთლიანი პორტფელის მოცუ-

ლობა, დოლართან შედარებით, კვლავ სამჯერ მცირეა. ამჟამად იურიდიული პირების ევროს სესხების ჯამური ნაშთი 2.35 მილიარდ ლარს შეადგენს, დოლარის სესხების ნაშთი - 6.7 მილიარდ ლარს, ლარის კორპორაციული სესხების ნაშთი კი 3.5 მილიარდია.

რაც შეეხება მთლიან საკრედიტო პორტფელს, მისი 43.3% ეროვნულ ვალუტაშია ნომინირებული, დანარჩენი წილი კი სავალუტო სესხებზე მოდის. **F**



გიორგი გოგოლაშვილი

აღმასრულებელი
დირექტორი

ევროსაბჭო: რუსი მოდის!

ღრმა მწუხარებით ვაცხადებ, რომ დაარსებიდან 70 წლის თავზედ ევროპის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ინსტიტუტი - ევროპის საბჭო, რუსეთის ფედერაციის მხრიდან ხანმოკლე ზემოქმედების გამო კლინიკური სიკვდილით გარდაიცვალა.

ჯერ კიდევ მეორე მსოფლიო ომი მიმდინარეობდა, როდესაც 1943 წელს უინსტონ ჩერჩილმა განჭვრიტა ევროპაში ადამიანის უფლების დამცველი ორგანიზაციის შექმნის აუცილებლობა. 1946 წლის 19 სექტემბერს, ციურხის უნივერსიტეტში თავის ცნობილ გამოსვლაში უკვე გამარჯვებულმა და გლობალური ავტორიტეტის მქონე სერ უინსტონმა ინიციატივის სახით გაახშირან ასეთი ორგანიზაციის შექმნის აუცილებლობა.

1949 წლის 5 მაისს, ლონდონის ხელშეკრულების გაფორმებით, ევროპის 12 სახელმწიფოს მიერ დაფუძნდა ევროპის საბჭო, რომლის მთავარ მიზნებს ადამიანის უფლებათა დაცვის, დემოკრატიისა და კანონის უზენაესობის განმტკიცება წარმოადგენდა ევროპის კონტინენტზე.

სწორედ ძირითადი ფასეულობებისადმი ერთგულებით, ევროპის საბჭომ, 2014 წელს რუსეთის მიერ ყირიმის ანექსიის შემდეგ მიიღო გადაწყვეტილება მთელი რიგი პირობების შესრულებამდე რუსეთისთვის ხმის უფლების ჩამორთმევის შესახებ. საპასუხოდ რუსეთმა საერთოდ შეიჩერა უფლებამოსილება ევროპის საბჭოში, რაც სხვა ვალდებულებებთან ერთად საწევრო გადასახადის შეწყვეტასაც გულისხმობდა.

გასული თვეების განმავლობაში ევროპელი მაღალჩინოსნებისგან ხშირად გაიკვებდით შემოთავაზებულ განცხადებებს, რომ თუ რუსეთს არ აღუდგება უფლებამოსილება და, შესაბამისად, არ განახლდება საწევრო გადახდა, ევროპის საბჭო ეგზისტენციალური საფრთხის წინაშე დადგება. გასულ თვეში საგარეო საქმეთა მინისტრები შეთანხმდნენ, რომ ევროპის საბჭოში რუსეთის ფედერაციის დაბრუნება

სასარგებლო იქნებოდა რუსეთის მოქალაქეებისთვის ადამიანის უფლებების გამოსწორებაზე ზრუნვის კუთხით. ასევე, მთავარ არგუმენტად დასახელდა, რომ უმჯობესია დიპლომატიური და მოლაპარაკება პროგრესის მისაღწევად ისეთ მწვავე საკითხებში, როგორცაა ყირიმის ანექსია და შეიარაღებული კონფლიქტი აღმოსავლეთ უკრაინაში. ნეტარ არიან მორწმუნენი!

და აი, დადგა ეს ავბედითი დღე და რუსეთის ფედერაციის დაბრუნებას ევროპის საბჭოში მხარი დაუჭირა 118 დელეგატმა, წინააღმდეგი იყო 62 და თავი შეიკავა 10-მა დეპუტატმა.

რა თქმა უნდა, საქმე ფინანსებშიც (და არა მხოლოდ ფინანსებში!) არის. ევროპის საბჭოში ტრიუმფალური დაბრუნებიდან მეორე დღეს რუსეთმა ევროპის საბჭოს ჩაურციხა დავალიანებული 75 მილიონი ევროდან 33. ფული ევროსაბჭოსაც ანათებს! (((

თუმცა რთულია იმის დაჯერება და გულუბრყვილობაც კი იქნება, ვირწმუნოთ, რომ 75 მილიონმა ევრომ განაპირობა ევროპის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საერთაშორისო ინსტიტუტის ავტორიტეტის გაცამტვერება. უნდა ვაღიაროთ: რუსეთი მუშაობდა (და ახლაც მუშაობს) ყველა შესაძლო ხერხებით და საშუალებებით, რომ იზოლაცია გაერღვია და საერთაშორისო მოედნებზე თავაწეული დაბრუნებულიყო. დიანაც, თავაწეული, ვინაიდან რუსეთმა არ შეასრულა არც ერთი პირობა, რომელიც მას ევროპის საბჭომ წაუყენა 2014 წელს ყირიმის ანექსიასთან დაკავშირებით. არავისთვის საიდუმლო არ წარმოადგენს, რომ წლიდან წლამდე სულ უფრო რთული ხდება რუსეთის წინააღმდეგ მიღებული სანქციების შენარჩუნება იქაც კი, სადაც რუსეთი წევრი არაა. სვდებით ალბათ, რომ საუბარი ევროკავშირს ეხება. აღარაფერს ვამბობთ იმ პოლიტიკური ძალების პოპულარობის ზრდაზე, რომელთა ლიდერებსაც ღია კავშირებიც აქვთ რუსეთის ფედერაციის ლიდერთან და, დარწმუნებული ვარ, დაფინანსების მიღების არხებიც აწყობილი აქვთ.

სამწუხაროდ, ვინც ყველაზე კარგად იცის და საკუთარ თავზე აქვს განცდილი რუსეთის მხრიდან ბოროტმოქმედების სიმწარე, ამჯერად უმცირესობაში აღმოჩნდა. უკრაინა, საქართველო, ლიეტუვა,



ლატვია, ესტონეთი, პოლონეთი და დიდი ბრიტანეთი - ეს არის იმ ქვეყნების ჩამონათვალი, რომლებიც სრული შემადგენლობით წავიდნენ რუსეთის ევროსაბჭოში დაბრუნების წინააღმდეგ. გადაწყვეტილებაზე გავლენა ვერ იქონია ვერც უკრაინის დელეგაციის გაფრთხილებამ, რომ რუსეთის ევროსაბჭოში უპირობოდ დაბრუნების შემდეგ ყველა მშვიდობიანი მოქალაქის რუსების ხელით მკვლელობაზე პასუხისმგებლობა მათ დაეკისრებათ. ეს გადაწყვეტილება გაიგივდა მიუნხენის 1938 წლის ნაცისტურ რეჟიმთან მოლაპატვობრივ შეთანხმებასთან, თუმცა, ცალკეული შეფასებების თანახმად, ეს კიდევ უფრო დიდი ღალატის აქტი იყო ევროსაბჭოს მხრიდან.

შედეგი ვერც გასაჩივრებამ გამოიღო. სამარცხვინო გადაწყვეტილება ძალაში დარჩა და დღეს უკვე რუსი დათვები „აწ გარდაცვლილი“ ევროსაბჭოს დერეფნებში ამაყად დააბოტებენ. ნამდვილად მძიმე სანახავი იყო კადრები, როგორ შეეგება რუსებს იმ ქვეყნის წარმომადგენელი, რომლის 170-მდე მშვიდობიანი მოქალაქე სწორედ რუსული ტექნიკით ჩამოგდებულ თვითმფრინავში დაიღუპა!

არ მიყვარს ეს გამოთქმა მაინცდამაინც, მაგრამ: ღმერთო! ესროლე მეტეორი!

ევროპის საბჭო არ არის პირველი საერთაშორისო ორგანიზაცია, რომლის ქმედუნარიანობის კითხვის ნიშნის ქვეშ დაყენებას ახერხებს რუსეთი. მოგეხსენებათ, გაერო-ში რუსეთი უშიშროების საბჭოს წევრია და ვერც ერთი მნიშვნელოვანი და პროგრესული გადაწყვეტილება ვერ მიიღება მისი ვეტოს უფლების პირობებში. ევროპის უსაფრთხოებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის (ეუთო) გამართულ ფუნქციონირებას და მის წინაშე არსებული ამოცანების გადაწყვეტას სწორედ რუსეთის ფედერაციის დესტრუქციული პოზიცია აფერხებს.

რა არის გამოსავალი? რა თქმა უნდა, ბრძოლის გაგრძელება და არც ერთ შემთხვევაში ხელეების ჩამოშვება. ამ ეტაპზე ევროპის საბჭოს საზაფხულო სესიის დატოვების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება საქართველოს, უკრაინის, ლიეტუვას, ლატვიის, ესტონეთის, პოლონეთისა და სლოვაკეთის მიერ აბსოლუტურად გამართლებული იყო. პროტესტის ამ ფორმით გამოხატვა მნიშვნელოვანია ევროპის საბჭოს სხვა წევრი ქვეყნებისთვის გარკვეული დისკომფორტისა და

უხერხულობის შექმნის თვალსაზრისით. მნიშვნელოვანია ამ ქვეყნების წარმომადგენლებთან მუშაობის ინტენსიფიცირება, რათა რუსეთის ფედერაციისთვის წაყენებული პირობების შესრულებაზე მოთხოვნის მიმართულებით რაიმე შედეგის მიღწევა მაინც გახდეს შესაძლებელი. მნიშვნელოვანია ყველა ფორმატის გამოყენება ევროპის კონტინენტზე და მის ფარგლებს გარეთაც. პირველ რიგში, რა თქმა უნდა, ამერიკის შეერთებული შტატები იგულისხმება.

გულწრფელად განვიცდი ხოლმე, როდესაც ვხედავ ამერიკის შეერთებულ შტატებსა და ევროპის ქვეყნებს შორის უთანხმოებასა და დაძაბულობას, თუმცა არ შემძლია არ აღვნიშნო, რომ აშშ-ის ამჟამინდელი ადმინისტრაციის საყვედურები კონკრეტულად რუსეთთან კონტექსტში, ნამდვილად სამართლიანია.

და მაინც: ევროპა ჩვენი სახელია! ევროპის ბუდივ ჩვენი საზრუნავია! არ დაგვაიწყდეს, რომ სწორედ ევროპის საბჭოს მაღალი ტრიბუნლიდან წარმოთქვა ზურაბ ჟვანიამ ისტორიული სიტყვები:

მე ვარ ქართველი და მამასადამე ვარ ევროპელი! F



გიორგი გოგოლაშვილი
მთავარი

პროფესორი:
არჩილ ბაკურაძე

მიკროსაფინანსო სექტორის მომავალი

მიკროსაფინანსო ინდუსტრიას მის დაახლოებით ოცწლიან ისტორიაში სამი გამოკვეთილი კრიზისი ახსოვს: პირველი იყო 2008 წლის ომი ჩვენს ჩრდილოელ მეზობელთან, მეორე - 2012 წლამდე იმდროინდელი ხელისუფლების მიერ სექტორის მიმართ განხორციელებული იერიში, ხოლო მესამე - 2018 წლის რეგულაციები. მაშინ როცა წინა კრიზისებიდან უფრო გაძლიერებული გამოვედით, ჯერჯერობით ადრეა შარშანდელი ცვლილების შედეგის სრული შეფასება. 2019 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებით, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ზარალი 50 მილიონ ლარზე მეტია.

რა უძლიერეს რეგულაციების აღნიშნულ ტალღას?

მომხმარებელთა უფლებების იგნორირება და ზრდის მეტად მაღალი და არამდგრადი ტემპი. ყოველივე ეს ინდუსტრიის სიჭრელით, სუსტი ლიდერობით, არაადეკვატური რეგულაციებით, პოლიტიკური კონიუნქტურითა და სუსტი ზედამხედველობით იყო გამოწვეული. აქვე, სამართლიანობა მოითხოვს ვახსენო, რომ აღნიშნული სიტუაციის შექმნაში ბაზრის ყველა მონაწილეს ერთნაირი წვლილი არ მიუძღვის, რადგან, მიუხედავად ყველაფრისა, მათი მცირე ნაწილი ჯიუტად იცავდა პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების პრინციპებს. დღეს ასიათასობით მომხმარებელი კარგად იცნობს და ენდობა ამ ორგანიზაციებს.

მდგომარეობა კიდევ უფრო გაამწვავა ტექნოლოგიურმა პროგრესმა, რაც მცირე ზომის სამომხმარებლო სესხის ონლაინ გაცემის შესაძლებლობას ითვალისწინებდა. მოხდა სესხის გაცემის გაციფრულება (დიגיტალიზაცია), რამაც პროცესი უფრო სწრაფი და მოხერხებული გახდა, ხოლო გადაწყვეტილება დაეყრდნო დიდი მონაცემების სტატისტიკურ ანალიზს. ონლაინ სესხების ინდუსტრიის ზრდამ, რომელმაც ორ წელიწადში იმაზე მეტი მომხმარებელი მოიზიდა, ვიდრე მიკროსაფინანსო სექტორმა მანამდე, მთელი ათი წლის განმავლობაში, მოულოდნელად შეუქცევადი სახე მიიღო. მთავარი გახდა რეკლამით მომხმარებლის „დაბომბვა“,

რაც შეიძლება ბევრი სესხის რაც შეიძლება მაღალ საპროცენტო განაკვეთში გაცემა, რაც დაფარავდა რისკის არაბუნებრივად მაღალ ხარჯს. მოგების მარჯა იმდენად მაღალი იყო, რომ ახალი კომპანიები არც კი ითვლიდნენ, მაგალითად, ვალუტის კურსთან დაკავშირებულ დანაკარგებს. რა თქმა უნდა, აქაც იყო გამონაკლისები და ზოგადად - გონივრულ ფარგლებში - ონლაინ სესხის პროდუქტსაც მოჰქონდა და მომავალშიც შეეძლო მოეტანა სარგებელი მომხმარებლისთვის. მომსახურება განსაკუთრებული პოპულარობით ახალგაზრდებში სარგებლობდა, რომლებსაც ონლაინ სესხი, თუნდაც რამდენიმე ასეული პროცენტის საფასურად, უფრო გამჭვირვალედ და მისაღებად მიიჩნდათ, ვიდრე სესხისთვის ბანკის ან მისო-ს ფილიალში მისვლა.

საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა 2017 წლის ანგარიშში (გვ. 129) დააფიქსირა შემდეგი: „გამსესხებელი, როგორც წესი, გაზრდილი რისკის ხარჯს ფასში ასახავს, თუმცა არ ითვალისწინებს იმ დამატებით ხარჯს და თანამდევ უარყოფით მოვლენებს, რასაც ეკონომიკაში გადახდისუუნარო და ვალაუვალი სამუშაო ძალის ზრდა იწვევს. ეროვნული ბანკის ანალიზი მიუთითებს, რომ აშკარაა ბაზრის ჩავარდნა და საჭიროა რეგულაციების შემოღება, რომლებიც პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების სტანდარტებს დაამკვიდრებს.

2018 წელს, უკვე განხორციელებულ რამდენიმე საფუძვლიან რეგულაციას (მათ შორის მომხმარებელთა უფლებების დაცვის ახალი წესები, საპროცენტო განაკვეთის ჭერი და მიკროსაფინანსო სექტორის

პრუდენციული რეგულირების ჩარჩო) და-
ემატა ყველაზე რეგულაციური - ფიზიკური
პირების დაკრედიტების ახალი წესი.
აღნიშნული რეგულაცია შემოსავლების
დადგენასა და კრედიტუნარიანობის
შეფასებას სესხის გაცემის წინაპირობად
უწესებს ყველა საკრედიტო ორგანიზა-
ციას.

ამ ცვლილებამ დრამატულად შეცვალა
საცალო დაკრედიტების ბაზარი. 100,000
ლარამდე სესხებისთვის მისი ზომა
დაახლოებით 6.5 მილიარდი ლარია.
ეს ბაზარი, რომელიც წლიურად დაახ-
ლოებით 15-25%-ით იზრდებოდა ბოლო
ათწლეულის განმავლობაში, პირველი
კვარტალის მონაცემებით ოდნავ - 1.2%-
ით შემცირდა. შემოსავლის დადგენილი
კოეფიციენტის ფარგლებში მომხმარებ-
ლებს შეეზღუდათ სამომხმარებლო სეს-
ხის მიღების შესაძლებლობა. საკრედიტო
საქმიანობა ლიცენზირებას დაექვემდებ-
რება და გაძლიერდა მარეგულირებლის
კონტროლი სესხის გაცემის სტანდარ-
ტებზე. ამან გამოიწვია, ერთი მხრივ, კვა-
ლიფიციური მოთხოვნის შემცირება, ანუ
საცალო საკრედიტო ბაზრის შეკუმშვა,
ხოლო მეორე მხრივ - მოსახლეობისთვის
კრედიტზე წვდომის შემცირება. დღეს
უკვე მომხმარებლებს შორის დაფასდა
კარგი საკრედიტო ისტორია და საჭირო
გახდა შემოსავლების დადასტურება,
რაც მარტივი არ არის იმ ქვეყანაში, სა-
დაც სახელფასო შემოსავალი საოჯახო
მეურნეობათა შემოსავლების მხოლოდ
45.8%-ს შეადგენს.

წარსულში საკრედიტო ბაზარი ხა-
სიათდებოდა პარალელური სესხების
მაღალი მაჩვენებლით (საშუალოდ 4
სესხი თითო მომხმარებელზე). ხშირად
მომხმარებელი ვერ ემსახურებოდა ერთ
სესხს და პარალელური სესხისთვის სხვა
ორგანიზაციას მიმართავდა. კრედიტზე
წვდომის უეცარმა შემცირებამ ვადაგა-
დაცილებების ზრდა გამოიწვია. ამას და-
მატებით ხელი შეუწყო როგორც სასოფ-
ლო-სამეურნეო შემოსავლების კლება
2018 წელს, ასევე ბოლო საპრემიერენტო
არჩევნებთან დაკავშირებულმა მღელვარ-
ებამ. შედეგად, საცალო დაკრედიტების
პრაქტიკულად მთელი ბაზრისთვის და-

ახლოებით გაორმაგდა საექვო ვალების
რეზერვის ხარჯი.

აღსანიშნავია, რომ მოთხოვნის შემ-
ცირების კვალდაკვალ, მცირდება მიწო-
დებაც. 2019 წლის პირველი კვარტალის
მდგომარეობით, მისო-ების რაოდენობა
ბოლო 12 თვეში 73-დან 61-მდე შემცირ-
და (16.4%-იანი კლება), ასევე შემცირდა
ფილიალების რაოდენობა (8.5%-ით) და
სექტორში დასაქმებულთა რიცხვი (14%-
ით). ეს შემცირება გრძელდება და, სავა-
რაუდოდ, ყველაზე საგრძნობი ივლისში
გახდება, როცა ძალაში კაპიტალსა და
ლიკვიდობასთან დაკავშირებული მძიმე
მოთხოვნები შევა.

როგორი იქნება ბაზრის ახალი წო-
ნასწორობა, რთული სათქმელია, თუმცა
აშკარაა მწვავე კონკურენცია, მათ შო-
რის, კომერციული ბანკების მხრიდან,
რომლებიც ახალი მომხმარებლების
მოზიდვით ცდილობენ დააკომპენსირონ
საცალო დაკრედიტებიდან შემცირებული
შემოსავლები.

ამ ფონზე, მიკროსაფინანსო ორგანი-
ზაციების მდგომარეობას ამძიმებს, ერთი
მხრივ, საპროცენტო განაკვეთის ზედა
ზღვარი და საკრედიტო პორტფელის
ზრდის შემცირებული ტემპი (2019 წლის
პირველ კვარტალში 1.2%-ით ნაკლები
წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან მი-
მართებით) და, მეორე მხრივ, გაზრდილი
ხარჯები, რომლებიც მომდინარეობს
მკაცრი კოეფიციენტების, რისკის გაზრ-
დილი ხარჯისა და საცალო დაკრედიტე-
ბის ახალი მოთხოვნებისგან, რაც შეუქ-
ცვდად იწვევს ოპერაციული ხარჯების
ზრდას. კაპიტალის მაღალი მოთხოვნები
კიდევ უფრო ნაკლებად მიმზიდველს
ხდის სექტორში ინვესტიციას, შესაბამი-
სად, სასესხო კაპიტალის მოზიდვას და
აფერხებს ინდუსტრიის ზრდას.

არსებობს თუ არა გამოსა- ვალი ამ კრიზისიდან?

რა თქმა უნდა, არსებობს. ბოლო მო-
ნაცემებით, ბაზრის ცალკეული მონაწილე
ზრდის დინამიკას აფიქსირებს. მნიშვ-
ნელოვანია, არ გაგრძელდეს ვადაგადა-
ცილებული აქტივების ზრდა. ამასთან,
აღსანიშნავია, რომ გამკაცრებული მიდ-

გომებით დაფინანსებული სესხები უფრო
მაღალი ხარისხით გამოიჩინება.

ბოლო ხანს, ვფიქრობ, გაჩნდა
კონსენსუსი, რომ ეკონომიკის ზრდა
მოითხოვს ფინანსებზე ისეთ წვდომას,
რომელიც არ იქნება დამოკიდებული
მხოლოდ კომერციული ბანკების კრე-
დიტზე, არამედ ფინანსური შუამავლო-
ბის მრავალ სხვა ფორმაზე, მათ შორის,
დიდი მნიშვნელობა ენიჭება არასაბანკო
საფინანსო ინსტიტუტებს და ფასიანი
ქაღალდების ბაზარს. მიკროსაფინანსო
სექტორი თავისი თავდაპირველი არსით
წარმოადგენს განვითარების ინფრას-
ტრუქტურას მიკრო- და მცირე მეწარმე-
ობისთვის. იმ ბაზარზე, სადაც ბიზნესის
ფორმალიზების დონე და აღრიცხვის
სტანდარტი ძალზე დაბალია, ფინანსური
ანალიზის ალტერნატიული ტექნოლოგია
და მიკროსაფინანსო სექტორის ცოდნა
შეუფასებელია.

ამ კრიზისიდან გამოსვლა დამოკიდე-
ბულია მიკროსაფინანსო ორგანიზაციე-
ბის თანამშრომლებზე, მენეჯმენტსა და
ინვესტორებზე, თუმცა განსაკუთრებული
როლი სექტორის მარეგულირებელს -
საქართველოს ეროვნულ ბანკს ენიჭება.
მისი ძირითადი გამოწვევა თანაბარი
კონკურენციის უზრუნველყოფაა. ამის
მიღწევა მისო-ების წინაშე არსებული ბა-
რიერების მოხსნითაა შესაძლებელი, რაც
შესაძლებლობას მისცემს მათ - ბანკების
მსგავსად - მიიღონ არასაკრედიტო შემო-
სავლები, ჰქონდეთ დაშვება შემოსავლე-
ბის სამსახურის მონაცემებზე, სრულად
მოემსახურონ თავიანთ მომხმარებელ
იურიდიულ პირებს, რათა თავიდან იქნას
აცილებული საბანკო ანგარიშის გახსნის
აუცილებლობა, რაც მომხმარებელთა
გადინების ერთ-ერთი მიზეზია. სასურ-
ველია, შემუშავდეს უფრო ლიბერალუ-
რი მიდგომა როგორც პრუდენციული
რეგულირების, ასევე დაკრედიტების
სტანდარტების მიმართულებით და რაც
მთავარია - იმისთვის, რომ ხელი შეეწყოს
სექტორის განვითარებას და მის გლო-
ბალურ ბაზრებზე გავრცელებას, სებ-მა
უნდა იპოვოს ოქროს შუალედი ფინანსურ
სტაბილურობასა და ინოვაციების ხელ-
შეწყობას შორის. **F**



რამაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლაძე

გაუნათლებელი საქართველო ევროპის გარეთ დარჩება

სწრაფი, ორნიშნა ეკონომიკური ზრდის მიღწევა მრავალ სფეროში მნიშვნელოვანი და ეფექტიანი რეფორმების გატარებას გულისხმობს, თან - პარალელურ რეჟიმში.

ამ სტატიაში განვიხილავთ განათლების როლს სწრაფი ეკონომიკური ზრდის მიღწევის თვალსაზრისით და განათლების სფეროში ჩასატარებელ იმ კონკრეტულ, პრაქტიკულ რეფორმებს, რომელთა გარეშე თანამიმდევრული სწრაფი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა არათუ პრაქტიკულად, არამედ თეორიულადაც შეუძლებელია.

განათლების კუთხით პრობლემა გვაქვს სამივე საფეხურზე: საბავშვო ბაღების, საშუალო სკოლებისა და უმაღლესი განათლების დონეზე. მოცემულობა არის შემდეგი: საქართველოში ცოდნა თითქოს ყოველთვის „ფასობდა“ და ყველა ნორმალური მშობელი ძალისხმევას არ იშურებს შვილებისათვის განათლების მიცემის უზრუნველსაყოფად, ახლაც და წარსულშიც. მთავრობა ფინანსურ და ინტელექტუალურ რესურსს მიმართავს განათლების დონის ასამაღლებლად: ბოლო თხუთმეტი წლის განმავლობაში დაიწერა და გადაიწერა სახელმძღვანელოები, შეიქმნა სასწავლო პროგრამები, მასწავლებელთა კომპეტენციის ამაღლების პროექტები; განათლებაზე იხარჯება უზარ-

მაზარი თანხები (როგორც გავიგეთ, მთავრობის ახალი ინიციატივის მიხედვით განათლებაზე გაწეული საბიუჯეტო ხარჯები გაორმაგდება მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით). თითქოს კერძო სექტორიც ახორციელებს ინვესტიციებს განათლებაში, რაზეც კერძო საშუალო და უმაღლესი სასწავლებლების სიმრავლე მეტყველებს. თუმცა, მიუხედავად ყველაფრისა, განათლების ხარისხის კუთხით ძალიან არასახარბიელო მდგომარეობა გვაქვს როგორც საშუალო, ისე უმაღლეს განათლებაში; თანამედროვე მსოფლიოსთან მიმართებით კი თანამიმდევრულად უკან ვიხვეთ, რადგან ისინი წინ მიდიან, ჩვენ კი, უკეთეს შემთხვევაში, ადგილებზე ვდგავართ. რაშია საქმე?

პირველი - უნდა გვეყოს გამბედაობა და ყველაზე მწარე რეალობას გავსწავლოთ თვალს: საქართველოს პედაგოგთა - მასწავლებლები, ლექტორები, პროფესორები - ძალიან დიდი ნაწილი არ არის მზად, ხარისხიანი ცოდნა გადასცეს და აუცილებელი უნარები განუვითაროს მოსწავლეს თუ სტუდენტს. საქართველოს დღევანდელი პედაგოგიური კონტინგენტის უდიდესი ნაწილი, ისტორიული და ობიექტური მიზეზების გამო, არ არის ალტერნატიული იმ პროფესიული, ტექნიკური და პედაგოგიური ცოდნით, რომელიც აუცილებელია ხარისხიანი და კონკურენტუნარიანი განათლე-

რამაზ ვაშაკიძე „ჩირინას“, ხოლო ავთანდილ გოგოლაძე Capital Locus-ის დამფუძნებელია. სტატიების სერიით ავტორები ნარმოვიდგენენ სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის მნიშვნელოვანი ფაქტორების კრიტიკულ შეფასებას და შესაძლო რეფორმებს, რომლებიც ზრდის ტემპის ხანგრძლივ პერიოდში შენარჩუნებას უზრუნველყოფს.



ბის უზრუნველსაყოფად და მათი უმეტესობა ვერც მომავალში გახდება ხარისხიანი განათლების გარანტორი. ეს შეუძლებელია და ეს უნდა ვაღიაროთ.

მეორე - უნდა ვიცოდეთ, რომ მთავრობებში განათლების სფეროზე პასუხისმგებელი პირები არასოდეს აღიარებენ ფაქტს, რომ მასწავლებელთა და ლექტორთა დღევანდელი კონტინგენტით განათლების სფეროში წინსვლა წარმოუდგენელია. შესაძლოა, ეს რეალობა მათ გააზრებული ჰქონდეთ, თუმცა მისი ხმამაღლა აღიარება პოლიტიკურად არამოკებია.

ამავე დროს, ჩვენ არა გვაქვს ფუფუნება,

დაველოდოთ, როდის ეყოლება საქართველოს კომპიუტერული პედაგოგიური კონტინგენტი, რადგან 80,000 მასწავლებლისა და ლექტორის კვალიფიკაციის ამაღლებას დრო სჭირდება - დრო კი თავის საფასურს მოითხოვს. ეს საფასური საქართველოს მომავალი რამდენიმე თაობის გაუნათლებლობა და არაკონკურენტუნარიანობა იქნება. თვალი გავუსწოროთ რეალობას და ვაღიაროთ, რომ არსებული სისტემითა და რესურსებით უახლოესი რამდენიმე ათწლეულის მანძილზე ჩვენ ვერ შევძლებთ საყოველთაო ხარისხიანი განათლების უზრუნველყოფას.

საქართველოში მაღალი დონის პედაგოგების რაოდენობა ძალიან მცირეა. ამ პრობლემის შედეგი კი ის არის, რომ ძალიან მცირეა იმ მოსწავლეთა

და სტუდენტთა რაოდენობა, რომელთაც ხარისხიანი განათლების მიღება შეუძლიათ.

მოდით, პირობითად ამ პრობლემას დავარქვათ ტოპ-პედაგოგებთან წვდომის პრობლემა. პრაქტიკული თვალსაზრისით, მისი არსი შემდეგია: ერთი მხრივ, არიან მოსწავლეები/სტუდენტები, რომელთაც გაუმართლათ და აქვთ შესაძლებლობა, უმაღლესი დონის პედაგოგების მოსწავლეები თუ სტუდენტები იყვნენ. თუმცა ვერ ვიტყვით, რომ ყველა ეს მოსწავლე/სტუდენტი იყენებს ამ შანსს, შრომობს და მაქსიმალურად იღებს იმას, რისი მიღებაც აღნიშნული პედაგოგებისაგან არის შესაძლებელი. მეორე მხრივ, არიან მოსწავლეები/სტუდენტები, რომლებსაც მიუხედავად ნიჭისა, ინტერესისა, შრომისმოყვარეობისა და ხარისხიანი განათლების

მიღების ძლიერი სურვილისა, არა აქვთ შესაძლებლობა, მაღალი დონის პედაგოგებისაგან მიიღონ ხარისხიანი ცოდნა.

აქ პასუხი უნდა გაეცეს ორ მთავარ კითხვას: 1. როგორ გადავჭრათ ეს პრობლემა და 2. კონკრეტულად რა შედეგს მოგვცემს ტოპ-პედაგოგებთან მასობრივი წვდომის პრობლემის მოგვარება და დროის რა ინტერვალში.

დღევანდელ განვითარებულ მსოფლიოში გამოცდილია და პრაქტიკაში

ღაინ ტესტირება და სერტიფიცირება. თანამედროვე ტექნოლოგიებით უზრუნველყოფილი ამ მეთოდებით სწავლება უკვე დანერგულია მსოფლიოს ყველაზე წარმატებულ და მაღალი რეპუტაციის მქონე საშუალო და უმაღლეს სასწავლებლებში. ამ მეთოდებით განათლების მიღება შეუქცევადი პროცესია.

უნდა გამოვიყენოთ და ჩვენს რეალობაში ეფექტიანად დაგვინერგოთ ეს აპრობირებული პრაქტიკა, ნოუ-ჰაუ და ტექნოლოგიები. მივცეთ საშუალება და არჩევანი, მაგალითისათვის, საგა-

წავლებლისაგან, რომელიც შეიძლება ცხოვრობდეს და ასწავლიდეს ქუთაისში. ბიზნესის ფაკულტეტის მოსწავლე, რომელიც სწავლობს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში და რომელსაც თავისუფალი ბაზრის პრინციპებს შეიძლება ისტორიული მატერიალიზმის ყოფილი სპეციალისტი ასწავლიდეს, მივცეთ საშუალება, ეს საგანი ქვეყნის ტოპ-სპეციალისტებთან შეისწავლოს.

პრაქტიკული თვალსაზრისით, უნდა განხორციელდეს შემდეგი კონკრეტული ნაბიჯები: მოხდეს არსებული ინტერაქტიური ონლაინ პლატფორმის შერჩევა და ადაპტირება საქართველოსათვის. შემუშავდეს და შეირჩეს ათი პროცენტი უმაღლესი დონის პედაგოგებისათვის საგნისათვის (მათი გადახალისება/შევისება უნდა ხდებოდეს პერიოდულად არსებული „ტოპებისა“ და პოტენციური „ტოპების“ რეგულარული შეფასების გზით). შერჩეულ ტოპ-პედაგოგებთან ერთად და მათი ხელმძღვანელობით შემუშავდეს ინტერაქტიური ონლაინ სასწავლო პროგრამები: გაკვეთილები, ლექციები, პრეზენტაციები, ონლაინ სასწავლო მასალები, ინტერაქციის პლატფორმები, ტესტირებისა და სერტიფიცირების მეთოდები. სახელმწიფოს მიერ მოხდეს ამ პლატფორმების აკრედიტაცია და ამ გზით მიღებული განათლების აღიარება როგორც საშუალო, ასევე უმაღლესი განათლებისათვის; განხორციელდეს შესაბამისი საკანონმდებლო ცვლილებები.

პრაქტიკული თვალსაზრისით, შესაძლებელია შემდეგი სცენარი განვითარდეს: კონკრეტული მოსწავლე/სტუდენტი ცხრიდან ხუთ საგანს ისწავლის სკოლაში/უნივერსიტეტში ანუ დაესწრება გაკვეთილებს/ლექციებს და მასწავლებელი/ლექტორი მის სწავლას შეაფასებს, როგორც ეს დღეს ხდება. ოთხ საგანს, რომლებიც მოსწავლის/სტუდენტის განსაკუთრებულ ინტერესს წარმოადგეს,

საავტორო სტატიების სერია

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

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

წარმატებითაა განხორციელებული ონლაინ ინტერაქტიური სასწავლო პლატფორმები, ონლაინ ინტერაქტიური ლექციები, პრეზენტაციები, გაკვეთილები, განხილვები და დისკუსიები, ონ-

რეჯოში მცხოვრებ საშუალო სკოლის მოსწავლეს - რომელიც დაინტერესებულია, საფუძვლიანი და მაღალი ხარისხის ცოდნა მიიღოს ბიოლოგიაში - ეს ცოდნა მიიღოს ბიოლოგიის ტოპ-მას-

შეისწავლის ტოპ-პედაგოგებისაგან ონლაინ სასწავლო პროგრამით. აღიარების კუთხით ორივე მეთოდს ერთნაირი ძალა ექნება.

რა შედეგს მოგვცემს ტოპ-პედაგოგების მიერ განხორციელებული ონლაინ სასწავლო პროგრამები:

- კონკრეტული საგნის სწავლა ქვეყნის ტოპ-პედაგოგთან შესაძლებელი გახდება ყველასათვის, ვისაც აქვს ამის სურვილი და ინტერესი, მიუხედავად იმისა, რომელ საშუალო თუ უმაღლეს სკოლაში იღებს განათლებას მოსწავლე/სტუდენტი და რომელ სკოლაში/უნივერსიტეტში ასწავლის შერჩეული ტოპ-მასწავლებელი/-ლექტორი. ყველას, ვინც დაინტერესებულია, ეძლევა არჩევანი და საშუალება, მიიღოს ხარისხიანი განათლება. ანუ მივაღწევთ ტოპ-პედაგოგების მიერ გაცემული ხარისხიანი ცოდნის ხელმისაწვდომობას მასებისათვის.

- მოხდება გაცილებით მეტი ნიჭიერი და მონდომებული მოსწავლის/სტუდენტისა და ტოპ-პედაგოგის დაკავშირება, ვიდრე ეს ახლა არის შესაძლებელი. ამ გზით ხარისხიანი ცოდნის მულტიპლიკაცია გაიზრდება და, შესაბამისად, გაიზრდება იმ ადამიანთა რიცხვი, რომელთაც ხარისხიანი განათლება აქვთ მიღებული სხვადასხვა მიმართულებით.

- გაიზრდება კონკურენცია პედაგოგებს შორის, რაც გამოიწვევს პედაგოგიური კონტინენტის ზოგადი კომპეტენციისა და დონის ამაღლებას. ასევე მოხდება

წარმატებული პედაგოგების წახალისება როგორც მატერიალური, ასევე აღიარების კუთხით და, შესაბამისად, მათი მოტივაციის გაზრდა.

- შესაძლებელი გახდება სხვადასხვა სფეროში მსოფლიოს საუკეთესო სპეციალისტების მოწვევა და ჩვენი ქვეყნის განათლების სფეროში მათი ჩართვა.

- უფრო ეფექტიანად და მიზნობრივად დაიხარჯება განათლების სფეროზე მიმართული საბიუჯეტო სახსრები.

ამ პროექტისათვის შესაბამისი საწყისი ინფრასტრუქტურის დასაფინანსებლად საჭირო იქნება გარკვეული თანხების გამოყოფა ბიუჯეტიდან, რადგან კერძო სექტორისათვის მსგავსი პროექტები კომერციულად მიმზიდველი ვერ იქნება. ამიტომ, ქვეყნის მომავალი განვითარებისათვის სასიცოცხლო მნიშვნელობის გამო, ეს პროექტი უნდა განხორციელდეს მთავრობის მიერ ინვესტიის გზით.

მეორე უმნიშვნელოვანესი საკითხი, რომელიც ასევე უნდა მოგვარდეს განათლების სფეროში, არის ინგლისური ენის - დღევანდელი მსოფლიოს lingua franca-ს - საყოველთაო ფლობა ქვეყნის მასშტაბით.

თუ ჩვენი ქვეყნის მოსახლეობის უმეტესობას არ ეცოდინება ინგლისური ენა, ისეთი პატარა ქვეყანა, როგორც საქართველო, ვერ მოახერხებს თანამედროვე მსოფლიოში ინტეგრაციას, თავისი როლისა და ადგილის განსაზღვრას, განვითარებულ ქვეყნებში არსებული ცოდნის, ტექნოლოგიებისა და გამოცდილების გაზიარებასა და ადაპტაციას, კონკურენტუნარიანი სამუშაო ბაზრისა და ადამიანური კაპიტა-

ლის შექმნას.

ონლაინ სასწავლო პლატფორმებთან ერთად ინგლისურის მასობრივი შესწავლა კიდევ უფრო გაზრდის ხარისხიან განათლებაზე წვდომას და მოსახლეობის განათლების დონის ამაღლებას. თუ აღვიდგენთ რუსული ენის ცოდნასაც, რომელსაც ერთ დროს თითქმის ყველა ფლობდა საქართველოში და ის გვეცოდინება ინგლისურთან ერთად, ეს კიდევ უფრო უკეთესი იქნება. ინგლისური ენის მასობრივი შესწავლისათვის უნდა გამოვიყენოთ როგორც ადგილობრივი რესურსი, ასევე მოვიწვიოთ ენის სპეციალისტები უცხოეთიდან და დავენერგოთ ენის შესწავლის ონლაინ ინტერაქტიური პროგრამები.

ინგლისური ენის ცოდნისა და ტექნოლოგიების წყალობით ნებისმიერ ადამიანს ექნება არჩევანი და საშუალება, მიიღოს უმაღლესი დონის საშუალო განათლება, სპეციალიზებული ცოდნა თუ უმაღლესი განათლება მისი საცხოვრებელი ადგილისა თუ სოციალური მდგომარეობის მიუხედავად. ეს მყისიერად და საგრძნობლად გაზრდის ადგილობრივი შრომითი ბაზრის ხარისხსა და მის მიმზიდველობას ადგილობრივი თუ უცხოური ინვესტიციებისათვის; მნიშვნელოვნად გადაჭრის დასაქმების პრობლემებს; რადიკალურად შეცვლის სოციალურ, დემოგრაფიულ და ეკონომიკურ კლიმატს; გაზრდის კონკურენციას და ხარისხს ადგილობრივ შრომით ბაზარზე; წაახალისებს შემოქმედებით აზროვნებას; ხელს შეუწყობს ნიჭიერი ადამიანების ინტეგრაციას მსოფლიო მასშტაბით მათთვის საინტერესო და მიმზიდველ სფეროებში; უკეთესობისაკენ შეცვლის შრომის ეთიკას; ამ გზით ძალიან სწრაფად მოვახდენთ კონკრეტული ცოდნის, გამოცდილებისა და ახალი მიღწევების საქართველოში შემოტანასა და დანერგვას. **F**

იდეიდან - ბიზნესამდე

ბიზნესაქსელერატორ „სპარკის“ სტარტაპერებს კომპანია „ბიდიო“ განვითარებასა და სწორი ინვესტიციების მოზიდვაში ეხმარება.

ავტორი: ანია მუსხარია



მაია ხაჩიძე

პარტნიორი, კორპორაციული ფინანსების მიმართულების ხელმძღვანელი

რვენი ირგვლივ ადამიანები მუდმივად გამოხატავენ საკუთარი საქმის დაწყების სურვილს, თუმცა, ხშირ შემთხვევაში, სურვილი სურვილად რჩება, რადგან ზოგს ბიზნესის დაწყება საკმაოდ რთულად ესახება, ზოგი კი გამოიწვევას მოუმიზადებელი ხვდება, რაც, როგორც წესი, წარუმატებლობას განაპირობებს. ბიზნესის დაწყება, რა თქმა უნდა, კომპლექსური პროცესია და ძალიან ბევრი ეტაპის სწორად დაძლევის საჭიროებს. უპირველეს ყოვლისა, მნიშვნელოვანია ბიზნესიდეა, რომელიც საინტერესო უნდა იყოს, თუმცა წარმატებისთვის ეს ნამდვილად არ კმარა და მეტიც, რეალურად ყველაფერი ბიზნესიდეის გაჩენის შემდეგ იწყება.

ბიზნესიდეების ბიზნესგეგმებად გარდაქმნაში სტარტაპერებს „ბიდიო“ ეხმარება – თბილისის მერიისა და ევროკავშირის მხარდაჭერის ფარგლებში შექმნილი ბიზნესაქსელერატორ „სპარკის“ პარტნიორი, რომელიც ყოველთვიურად არჩევს სიცოცხლისუნარიან იდეებს.

მაია ხაჩიძე, „ბიდიოს“ პარტნიორი და კორპორაციული ფინანსების მიმართულების ხელმძღვანელი: „ბიზნესიდეა მნიშვნელოვანია, მაგრამ მთავარია, ის ისეთ ბიზნესგეგმად იქცეს, რომელიც ინვესტორისა და დამფინანსებლისგან სათანადო ნდობას მოიპოვებს. პროგრამის მიმდინარეობის განმავლობაში მნიშვნელოვანი როლი აკისრია ბიზნესაქსელერატორ „სპარკს“, რადგან სწორედ მისი წარმომადგენლები ახდენენ ბიზნესიდეების პირველად რეგისტრაციას და თითოეული იდეის ავტორთან ორი თვის განმავლობაში მუშაობენ, რათა პროექტის დახვეწაში დაეხმარონ. ისინი ასევე ზრუნავენ, ინფორმაცია იმ ფორმით მომზადდეს, რომ შესაძლებელი იყოს ბიზნესიდეების შემდგომი, უფრო ღრმა დამუშავება. მას შემდეგ, რაც ბიზნესაქსელერატორის მუშაობა ბენეფიციარებთან სრულდება, შემდგომი შერჩევის მიზნით იდეები ჩვენთან იგზავნება. არის შემთხვევები, როდესაც იდეა კიდევ საჭიროებს დახვეწას და ავტორს ამისთვის დამატებითი დრო ეძლევა. რა თქმა უნდა, ჩვენ გვაქვს კრიტერიუმები, რომელთა მიხედვითაც იდეებს ვაფასებთ. განვიხილავთ

და ვაფასებთ თითოეული პროექტის საბაზრო, ფინანსურ, ტექნოლოგიურ და ორგანიზაციულ მიზანშეწონილობას. პირველ რიგში, განვსაზღვრავთ, თუ რამდენად არის შესაძლებელი ეფექტიანი ოპერირება და სათანადო გასაღების ბაზრების მოძიება, იქნება თუ არა მოთხოვნა ამ პროდუქტზე/მომსახურებაზე, რა ფასის კატეგორიაში შეიძლება იყოს ეს პროდუქტი და ა.შ. ფასდება პროექტთან დაკავშირებული საბაზისო იურიდიული რისკები და ასევე მნიშვნელოვანი ყურადღება ეთმობა იდეის ავტორის მხრიდან იდეის ტექნოლოგიური განხორციელებადობის დასაბუთებას, ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ინოვაციური ბიზნესიდეების შემთხვევაში, როცა პროტოტიპები შესაძლოა არც კი იყოს შექმნილი. განვიხილავთ ორგანიზაციულ სტრუქტურას და პროექტში ჩართული პირების გამოცდილებას, რათა შევაფასოთ პროექტთან დაკავშირებული სპეციფიკური რისკები. შემდეგ უკვე ფასდება ისეთი ძირითადი ფინანსური მაჩვენებლები, როგორიც არის წმინდა მიმდინარე ღირებულება (NPV), უკუგების შიდა განაკვეთი (IRR), დროის პერიოდი, რომელიც განხორციელებული ინვესტიციის უკან დაბრუნებისთვისაა საჭირო და სხვა. აღნიშნული ფინანსური ანალიზი მნიშვნელოვანია, რადგან შეიძლება იდეა ჩანდეს კარგი, ინოვაციური, მაგრამ ძალიან დიდ ხარჯთან იყოს დაკავშირებული – ისეთთან, რომლის უკან დაბრუნებასაც პროექტი ვერ შეძლებს იმის გამო, რომ ნაკლები მოთხოვნა იქნება. ან კიდევ, შეიძლება არ იყოს დიდ დანახარჯებთან დაკავშირებული, მაგრამ მაინც არ იყოს მოთხოვნა და ა.შ. ანალიზის დროს ასევე ვითვალისწინებთ იმ სექტორის სპეციფიკას, რომელიც პოტენციური ბიზნესისთვის მიზნობრივ სფეროს წარმოადგენს. ჯამში, ყველა კომპო-

მიმდინარე მდგომარეობით, ბიზნესაქსელერატორს 400-მდე ბიზნესიდეის ან მცირე ბიზნესის მქონე ბენეფიციარი ჰყავს.

ნენტის ანალიზი და შეფასება საშუალებას გვაძლევს, განვსაზღვროთ, არის თუ არა კონკრეტული ბიზნესიდეა ეკონომიკურად მიზანშეწონილი და გამართული. ჩატარებული ანალიზის გათვალისწინებით, შემოსული იდეებიდან ყოველთვის ურად გამოვლინდება არაუმეტეს ექვსი ყველაზე სიცოცხლისუნარიანი ბიზნესიდეისა, რომელთა სრულყოფილ ბიზნესგეგმად გადაქცევასაც ჩვენ უზრუნველვყოფთ“.

მიმდინარე მდგომარეობით, ბიზნესაქსელურატორს 400-მდე ბიზნესიდეის ან მცირე ბიზნესის მქონე ბუნეფიციარი ჰყავს. განსაზღვრულია ის რვა ძირითადი მიმართულება, რომლებიც პროექტისთვის პრიორიტეტულია. ეს მიმართულებებია: ტურიზმი და მასთან დაკავშირებული ბიზნესი, პროფესიული და უმაღლესი განათლება, სამედიცინო ბიზნესი, სპორტთან და ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული ბიზნესი, ტრადიციული რეწვა

მას საჯარო ფინანსირების (Crowdfunding) მოდელით, სადაც მომხმარებლებს შეეძლებათ, სასურველ პროექტებს თანხის პირდაპირი გადახდის გარეშე, ფინანსურად დაეხმარონ. როგორ იმუშავებს პლატფორმა? ვებგვერდზე ნებისმიერი შინაარსის პროექტის (საქველმოქმედო, გარემოსდაცვითი, ჯანმრთელობის თუ პირადი მიზნებისთვის) განთავსებას როგორც კომერციული ან არაკომერციული ორგანიზაცია, ასევე ფიზიკური პირი შეეძლება. მეორე მხრივ, პროექტის/მომხმარებლის პოპულარიზაციის მიზნით, დამკვეთი კომპანია ამავე ვებგვერდზე განათავსებს სარეკლამო მასალებს და ამ კონტენტის ნახვის საფუძველზე, მომხმარებლის მიერ არჩეულ პროექტს (რომლის მხარდასაჭერადაც რაიმე ქმედებას განახორციელებს), დამკვეთი კომპანია დადგენილი მოცულობის თანხას ჩაურთავს. ფინანსების მოგროვება მოხდება სამი მიმართულებით: ვიდეორეკლამის ყურება, ონლაინ გამოკითხვაში მონაწილეობის

„ბიდიოს“ მიერ დამუშავებული და ბიზნესგეგმად ქცეული იდეები საკმაოდ მრავალფეროვანი და ერთმანეთისგან თვისებრივად განსხვავებულია“.

(ხელნაკეთი ნივთები), ინფორმაციული ტექნოლოგიები, ინოვაციური ბიზნესიდეები, ენერჯოფექტიანი ტექნოლოგიები და ინოვაციები.

„ამ დრომდე „ბიდიოს“ მიერ დამუშავებული და ბიზნესგეგმად ქცეული იდეები საკმაოდ მრავალფეროვანი და ერთმანეთისგან თვისებრივად განსხვავებულია. ჩვენი დაკვირვებით, ეს იდეები ზუსტად პასუხობს თანამედროვე ბაზრის მოთხოვნებსა თუ პრობლემატიკას, მაგრამ ამავე დროულად მეტი ინოვაციურობით გამოირჩევა. პოპულარობით სარგებლობს თანამედროვე ტექნოლოგიებთან დაკავშირებული იდეები, რაც განპირობებულია აღნიშნული ტექნოლოგიებისადმი გაზრდილი ინტერესით და ამავდროულად იმ განუსაზღვრელი შესაძლებლობებით, რასაც ეს ტექნოლოგიები რეალურად იძლევა“, – განმარტავს ხაჩიძე.

wershare - ასე ჰქვია ბექა დალაქიშვილის მიერ შექმნილ ონლაინ სარეკლამო პლატფორ-

მილება და სხვადასხვა პლატფორმაზე რეგისტრაცია, აპლიკაციების გადმოწერა.

თანამედროვე ადამიანი ძალიან დაკავებულია და მას ხშირად არა აქვს საკმარისი დრო ისეთი მნიშვნელოვანი საქმისთვის, როგორც კვალიფიკაციის ამაღლება და ბიზნესის მიმდინარე ტენდენციებთან ადაპტირება. მარიამ მამულიას ბიზნესიდეა ონლაინ ტრენინგცენტრის შესახებ, მიზნად ისახავს ბაზარზე პროფესიული ტრენინგები უფრო კომფორტული და ხელმისაწვდომი გახადოს. Leadup-ი ყველა თავის მომხმარებელს საშუალებას მისცემს, გაიაროს მისთვის სასურველი კურსი მოსახერხებელი და ინტუიციურად გასაგები ვებგვერდის მეშვეობით, დღის ნებისმიერ მონაკვეთში, სახლიდან ან სამსახურიდან გაუსვლელად.

საქართველოში კვების ობიექტების პოპულარობის მაჩვენებელი მაღალია და ვინაიდან მომხმარებლის მხრიდან უკვე გაჩნდა

მოთხოვნა ამა თუ იმ საკვების ობიექტის შესახებ ინფორმაციის ციფრულ ფორმატში მიღებასთან დაკავშირებით, საშუალო და მაღალი კლასის კვების ობიექტების ძირითად ნაწილს უკვე დიდი ხანია, თავისი ვებგვერდი აქვს. თუმცა ერთიანი პლატფორმა, რომელიც სასურველ რესტორანში მაგიდის დაჯავშნა და მენიუს შეკვეთა იქნება შესაძლებელი, მომსახურების განახლებული, კომპლექსური და ინოვაციური ფორმაა. ეს არის Reserved.ge, რომელიც ნატალია ბრეკაშვილს ეკუთვნის და სატესტო რეჟიმში უკვე ხელმისაწვდომია. საიტი საკმაოდ ინფორმაციულია, რადგან თითოეული რესტორნის შესახებ დამატებით ინფორმაციას იძლევა, მაგალითად, თუ რა სახის სამოსის ჩაცმა რეკომენდებულია ამა თუ იმ რესტორანში ვიზიტისას, რა ტიპის მუსიკა ისმის დარბაზში, ვინ არის შეფ-მზარეული, შესაძლებელია თუ არა სიგარეტის მოწვევა და სხვა.

„სპარკის“ ბენეფიციარებს - ვახტანგ იაშვილსა და დიმიტრი აბაშიძეს (TTM Group) ეკუთვნის იდეა ავტომობილის სინქარის გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის მიმართ ადაპტური დინამიკური რეკლამირების სისტემისა და ხერხის შემუშავების შესახებ. იდეის განსაკუთრებულობა იმაში მდგომარეობს, რომ დღესდღეობით ბაზარზე სინქარის ასეთი შემზღვეველი მოწყობილობა არ არსებობს. მოწყობილობას GPS ტრეკინგ ინდუსტრია ფლოტის მონიტორინგიდან უშუალო მართვის ეტაპზე გადაჰყავს. 2015 წლიდან ცნობილია ე.წ. ადაპტური კრუიზ-კონტროლის მოწყობილობები, თუმცა ყველა მათგანი წარმოების პროცესშივეა ინტეგრირებული ავტომობილის სისტემაში, ტექნოლოგიურად რთულია და არ არის თავსებადი ავტომობილების სხვა მარკებსა და მოდელებთან.

სპარკელების მიერ გამოგონილი მოწყობილობა წარმოადგენს GPS ტრეკერის დამატებას, რომელიც სინქარის შემზღვევის შესახებ ინფორმაციას GPS ტრეკინგ პლატფორმიდან GPS ტრეკერის გავლით იღებს. ის არ საჭიროებს ავტომობილის წარმოების პროცესში ჩარევას, მონტაჟი მარტივია, ამასთან, ადაპტირებადია ავტომობილის გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის მიმართ და უზრუნველყოფს სინქარის დროულ შემზღვევას გზებზე არსებული დაშვების შესაბამისად.

„2020 წლიდან ბაზარზე შესაძლოა „ნინა ნი-

ლაბი“ გამოჩნდეს, რომელიც სოფელ ასკანაში არსებული მომწვანო-მოცისფრო ბენტონიტური თიხისგან სამკურნალო-კოსმეტიკური დანიშნულებით იქნება წარმოებული. იდეა სპარკელ ნინო ურუშაძეს ეკუთვნის და ბიზნესგეგმა უკვე მზად არის პოტენციური ინვესტორების მოსაძიებლად. იდეა მართლაც საინტერესოა და „სპარკის“ განსაკუთრებულობა სწორედ ამაში მდგომარეობს, ვინაიდან ეს პლატფორმა საშუალებას იძლევა, რეალური და ხელშესახები გახადოს ყველაზე ორიგინალური და განსხვავებული იდეები“, - აცხადებს ხაჩიძე.

ჯანსაღი ცხოვრების წესის დამკვიდრება თანამედროვეობის კიდევ ერთი პოპულარული გამოწვევაა, განსაკუთრებით ისეთ დასახლებულ პუნქტებში, სადაც სპორტულ-გამაჯანსაღებელი ცენტრების ხალვათობაა. ავთო გასვიანის იდეა მუხიანის მიმდებარე ტერიტორიაზე კრივისა და შერეული საბრძოლო ხელოვნების პირველი აკადემიის მშენებლობას ითვალისწინებს, რომელიც გადაამზადებს პროფესიონალ სპორტსმენებს და დაეხმარება მათ სათანადო ცოდნის მიღებასა და პროფესიონალურ სპორტში დასახული მიზნების მიღწევაში. აკადემია თავის მომხმარებელს ასევე შესთავაზებს სპორტულ მაღაზიას, ჯანსაღი კვების სამზარეულოს, სემინურ სპორტულ შეკრებებს, თემატურ ლექციებსა და პროფესიონალი სპორტსმენების მხარდაჭერის ფართო შესაძლებლობებს.

ეს იმ იდეების არასრული ჩამონათვალია, რომელთა ბიზნესგეგმა უკვე მომზადდა „ბიდიოს“ მიერ. სამი წლის განმავლობაში კიდევ არაერთი ბიზნესგეგმა შემუშავდება. ინფორმაციას დაფინანსებული პროექტების შესახებ „სპარკი“ პერიოდულად გამოაქვეყნებს. „გულწრფელად გვჯერა იმ იდეების წარმატების, რომლებიც ბაზარზე არსებულ თანამედროვე ტენდენციებსა და მოთხოვნებს პასუხობს. ასევე მნიშვნელოვანია პრაქტიკული განათლება და ის შესაძლებლობა, რასაც „სპარკი“ სთავაზობს სხვადასხვა ტრენინგის სახით. დარწმუნებული ვართ, რომ როცა სტარტაპერი მომზადებული ხვდება გამოწვევებს, იღებს შესაბამის ცოდნას და მხარდაჭერას, ის ყოველთვის შეძლებს, სისრულეში მოიყვანოს ყველაზე ამბიციური და დაუჯერებელი ბიზნესიდეები“, - ამბობს მაია ხაჩიძე. **S**

ხარისხი შპირველესია

დგილობრივი და უცხოური სამშენებლო კომპანიების წარმომადგენლები, ინჟინრები, არქიტექტორები და სამშენებლო სფეროს პროფესიონალები ივნისის დასაწყისში წინანდალში შეიკრიბნენ. „ჰაიდელბერგცემენტის“ ორგანიზებით ხარისხის საერთაშორისო კონფერენცია „სამშენებლო ტენდენციები 2019“ გაიმართა და ის რიგით მეექვსეა. „ხარისხი ჩვენთვის პრიორიტეტია“, – სწორედ ამ სლოგანს ატარებს „ჰაიდელბერგცემენტი“ მეცხრამეტე საუკუნიდან მოყოლებული. კომპანიამ საქმიანობა გერმანიაში, ჯერ კიდევ 1874 წელს დაიწყო, დღეს კი ცემენტისა და ბეტონის წარმოების უმსხვილეს გლობალურ ბაზარზე ლიდერობას არ თმობს.

2006 წლიდან კომპანია ცემენტის ბაზრის აღიარებული ლიდერია საქართველოშიც. 2009 წელს, როდესაც „ჰაიდელბერგცემენტმა“ ბეტონის ბიზნესი დაიწყო, ამ მიმართულებით კომპანიაში დასაქმებული იყო ათი თანამშრომელი, ოპერირებდა ერთი ქარხანა და ათი ბეტონმზიდი. დღეს კი ბეტონის მიმართულებით დასაქმებულია 250-მდე ადამიანი, თითოეული დეპარტამენტი უფრო მსხვილია, ვიდრე იმ დროს მთლიანად კომპანია იყო. ზრდის მასშტაბები მომავალშიც შენარჩუნდება. დღეს „ჰაიდელბერგცემენტს“ ბეტონის ქარხნები თბილისში, ბათუმსა და ფოთში აქვს, ხოლო მობილური ქარხნების ქსელი - საქართველოს თითქმის ყველა რეგიონში. სამომავლოდ კომპანია მუდმივი ქარხნებით საქართველოს ყველა რეგიონის მოცვას გეგმავს. კომპანიის გეგმებზე Forbes-ს „ჰაიდელბერგცემენტის“ სამშენებლო მასალების დირექტორი დავით ჯუღაშვილი უყვება.

აბტორი: ნინო კვიციანიძე

ფოტო: ნიკა ფანიავილი



ბოლო პერიოდში საქართველოში სამშენებლო პროდუქციის ხარისხის საკითხმა წინა პლანზე წამოიწია. „ჰაიდელბერგცემენტი“ ამ მხრივ არა მარტო საქართველოში, არამედ მსოფლიოში წამყვანი კომპანიაა. რას ნიშნავს თქვენი კომპანიისთვის ხარისხიანი პროდუქცია და რა არის ის სტანდარტები, რომელთაც პროდუქტი უნდა აკმაყოფილებდეს?

ხარისხის კონტროლის კუთხით დადებითი ტენდენცია შეიმჩნევა, თუმცა არსებული მდგომარეობა არ არის ისეთი, როგორსაც სახელმწიფო ან ბაზრის მოთამაშეები ისურვებდნენ. დღეს ბაზარზე არსებულ მოთხოვნებს ნამდვილად ვერ შევადარებთ თუნდაც რამდენიმე წლის წინ არსებულს, თუმცა კვლავაც არ ვართ იქ, სადაც უნდა ვიყოთ. საქართველოში არსებობს ცემენტის ასოციაცია, რომელიც თვეში ერთხელ ბრმა შემოწმების მეთოდით ამოწმებს საქართველოში

მოქმედ მწარმოებლებს. სამწუხაროდ, უმეტეს შემთხვევაში ძალიან ცუდი და, შეიძლება ითქვას, საგანგაშო შედეგი დგება. ამ უხარისხო ცემენტისგან კეთდება ბეტონი, რომელიც ხვდება ყალიბში და იმ სახლებში, კორპუსებსა თუ ინფრასტრუქტურულ პროექტებში, რომლებშიც ჩვენ ვცხოვრობთ და რომლებითაც ჩვენ ვსარგებლობთ. სწორედ ამიტომ ვთვლი, რომ სფეროში მეტი კონტროლია საჭირო. ერთი მხრივ, ეს ჩვენ მსგავს კომპანიას არაჯანსაღ კონკურენტულ პირობებში აყენებს, რადგან კომპანიების ნაწილი დაბალხარისხიან პროდუქციას შესაბამისად დაბალ ფასად ყიდის, მეორე მხრივ კი ისევ ჩვენ - საზოგადოება ვცხოვრობთ ამ სახლებში.

საერთაშორისო გამოცდილება როგორია ამ კუთხით? რა ტიპის კონტროლი ხორციელდება, მაგალითად, ევროპაში?

შესაბამისი უწყებების მხრიდან ყველა კომპანიის შემოწმება სირთულეებთან არის დაკავ-



შირებული, სწორედ ამიტომ ევროპაში და არა მხოლოდ, არსებობს თვითკონტროლის მექანიზმი. კერძოდ, ბეტონისა და ცემენტის მწარმოებლები აღჭურვილი არიან შესაბამისი სერტიფიცირებული ლაბორატორიით, რომელიც კონკრეტული სტანდარტის მიხედვით მუშაობს. ასე მაგალითად, ევროპაში დღეს მოქმედი სტანდარტია EN 206. ნებისმიერ ევროპულ ბეტონის მწარმოებელს აქვს ან საკუთარი ლაბორატორია, რომელიც ამ სტანდარტით მუშაობს ან თანამშრომლობს მესამე მხარის ლაბორატორიასთან. სახელმწიფო კი უკვე ამოწმებს ამ ლაბორატორიას წელიწადში ერთხელ ან სხვა ინტენსივობით. ეს არის ყველაზე მარტივი პრაქტიკა. საქართველოში ბეტონის მწარმოებელი უამრავი კომპანია ოპერირებს, რომელთაც არ გააჩნიათ საკუთარი ლაბორატორია და შეიძლება თავადაც არ იციან, რა ხარისხის ბეტონს უშვებენ. სერტიფიცირებული ლაბორატორიის არსებობა სავალდებულო უნდა იყოს.

რა განასხვავებს ამ დარგში ხარისხიან და უხარისხო პროდუქციას? როგორ უნდა მიხვდეს მომხმარებელი, რომელი პრო-

დუქტია მისთვის უმჯობესი?

ბეტონის მწარმოებლები მუშაობისას ორ კომპონენტს ითვალისწინებენ: ეს არის სტანდარტი და მშენებლის მიერ მიღებული დავალება. „ჰაიდელბერგცემენტი“ არის გარანტი, რომ დაცული იქნება სამშენებლო კომპანიისა თუ კერძო პირის მიერ მოთხოვნილი სპეციფიკაციები და ასევე მოქმედი სტანდარტები. ეს ორი პარამეტრი გვაძლევს გარანტიას, რომ ბეტონი მაღალი ხარისხის იქნება. ჩვენ ჩვენივე წარმოების ბეტონს ყოველდღიურად ვამოწმებთ იმ მოთხოვნების მიხედვით, რომლებიც დღეს ევროკავშირშია.

როგორც ვიცით, კომპანია მომხმარებელს მობილურ ბეტონის ქარხნებსაც სთავაზობს. რატომ გადაწყვიტეთ, ეს სერვისი შეგეთავაზებინათ კლიენტებისთვის?

მობილური ქარხნების ქსელი ჩვენი ცალკე ბიზნესმიმართულებაა. დღეს ბეტონზე მოთხოვნა არა მხოლოდ თბილისსა და სხვა დიდ ქალაქებშია, არამედ რეგიონებშიც. ბეტონი მაღალუჭვადი პროდუქტია და მისი მიწოდება დიდ მანძილზე შეუძლებელია. სწორედ ამიტომ, 2011 წელს დავიწყეთ

მოზილური ქარხნების ქსელის განვითარება. ეკოლოგიურად სუფთა, კომპაქტური ქარხნის მონტაჟი სამშენებლო უბანთან ახლოს რამდენიმე კვირაში ხდება. მთავარი ამოსავალი არის ლოგისტიკური ხარჯების დაზოგვა, ამიტომ ვცდილობთ, ბეტონის ქარხანასა და სამშენებლო უბანს შორის მანძილი მაქსიმალურად შემცირდეს. ტრანსპორტირების მანძილის შემცირება, ერთი მხრივ, ყველა მხარეს აძლევს მეტ ეკონომიკურ სარგებელს, ხოლო მეორე მხრივ, გარემოზე ზემოქმედება მცირდება. ჩვენი მოზილური ქარხნები ბეტონის გადამამუშავების რეციკლირების სისტემით არის აღჭურვილი. შედეგად, ბეტონში ბუნებრივი ბეტონის გადამამუშავება და ამ გზით წყლისა და ინერტული მასალის მიღება ხდება, რომელსაც ხელახლა ვიყენებ წარმოების პროცესში.

რამდენად მნიშვნელოვანია თქვენი კომპანიისთვის კერძო, მცირე ზომის პროექტების მომსახურება, თუ მხოლოდ მსხვილ ობიექტებზე ხართ ორიენტირებული?

ჩვენი ერთ-ერთი პრიორიტეტი და ბიზნესინტერესია, რომ მოვემსახუროთ ნებისმიერი ზომის სამშენებლო ობიექტს, იქნება ეს კერძო სახლი თუ მსხვილი პროექტი. ძალიან აქტიურად ვებრძვით იმ სტერეოტიპს, რომ „ჰაიდელბერგცემენტი“ მხოლოდ დიდ სამშენებლო კომპანიებსა და პროექტებს ემსახურება და პატარა კერძო კლიენტებისთვის არ სცავს. კერძო სახლების მიმართულებით უახლოეს მომავალში კომპანიასი ცალკე დეპარტამენტის შექმნას ვგეგმავთ.

არის თუ არა სირთულესთან დაკავშირებული სამშენებლო უბნისთვის ბეტონის დროული მიწოდება? როგორ ხდება ლოგისტიკური პროცესის გადაზღვევა?

ჩვენი ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება - სერვისის გაუმჯობესებაა. დიდ ქალაქებში, მაგალითად, თბილისში, ამ ეტაპზე ბეტონის შვიდი ქარხანა გვაქვს, რაც საკმარისი უნდა იყოს იმისთვის, რომ სამშენებლო უბანს ბეტონი დროულად მივაწოდოთ. თუმცა ქალაქში მოძრაობის გადატვირთულობიდან გამომდინარე, შესაძლოა, მიწოდება მაინც დაგვიანდეს. სწორედ ამიტომ, ჩვენი კლიენტებისთვის მომხმარებლის პორტალი შევქმენით. პორტალის მეშვეობით, კლიენტს რეალურ დროში შეუძლია, მიიღოს ნებისმიერი სახის ინფორმაცია, რომელიც ჩვენსა და მათ შორის არსებობს: ფინანსური ინფორმაცია, ფასები, მიწოდებული ბეტონის რაოდენობა

ობიექტების მიხედვით, ლაბორატორიული შემოწმების შედეგები, დავალიანება, და, რაც მთავარია, კლიენტებს მივცით წვდომა ჩვენსავლე ლოგისტიკურ სქემაზე. ნებისმიერ მშენებელს შეუძლია, ობიექტის მიხედვით ნახოს მოძრავი სატრანსპორტო საშუალებების სქემა. მსგავსი სერვისი ბეტონის ქარხნისთვის უპრეცედენტოა. მშენებელი მთელ ლოგისტიკურ ციკლს რეალურ დროში ხედავს, რაც მას სამშენებლო დღის უკეთ დაგეგმვაში ეხმარება.

რატომის პროდუქტებს სთავაზობთ დღეს მომხმარებლებს და თუ გაჩნდა მოთხოვნა ბაზარზე განსხვავებულ პროდუქტებზე?

ჩვენ მუდმივ ინოვაციებზე მიმართული კომპანია ვართ, რაც იმას ნიშნავს, რომ არ ვაწარმოებთ მხოლოდ ტრადიციულ ბეტონს. ასე მაგალითად, მშენებლებს ვთავაზობთ ადვილად ვიბრირებად ბეტონს, რომელიც რთულ გეომეტრიულ ყალიბებზეა გათვლილი. ეს არქიტექტორსა და მშენებელს აძლევს თავისუფლებას პროექტის დაგეგმვისას. მეორე ტენდენციაა საფასადე ბეტონი, რომელიც არქიტექტორს საშუალებას აძლევს, ბეტონი გამოიყენოს ექსტერიერისა და ინტერიერის მთავარ ელემენტად. საფასადე ბეტონის მთავარი მიმართულება სწორედ ვიზუალურ სილამაზეს უკავშირდება. სფერო საკმაოდ ფართო და დინამიკურია, ჩვენ კი ვცდილობთ, ბაზარზე ახალი პროდუქცია ყოველწლიურად შემოვიტანოთ.

როგორია კომპანიის სამომავლო გეგმები საქართველოს ბაზართან დაკავშირებით? გეგმავთ თუ არა არსებული ქსელის გაფართოებას?

საქართველოში ოპერირება 2006 წელს დაიწყო. ცემენტის მიმართულებით ყველაზე ალსანიშნავი იყო კასპის ცემენტის მშრალი ხაზის წარმოებაში გაშვება, რომელიც წელს შევიდა ექსპლუატაციაში. ამ ქარხნის ინვესტიცია 100 მლნ დოლარზე მეტი იყო, რაც კიდევ ერთი დასტურია იმის, რომ „ჰაიდელბერგცემენტი“ დიდ პოტენციალს ხედავს ამ ბაზარზე. მსგავსი ინვესტიციის უკუგება შეიძლება ათეულობით წლების შემდეგაც მოხდეს.

სამომავლოდ ვგეგმავთ, რომ მუდმივი ბეტონის ქარხნებით მთელი საქართველო დაფაროთ. საქართველოს რეგიონებში მუდმივ მოთხოვნას ვხედავთ, ამიტომ ქარხნების აშენებას თითქმის ყველა რეგიონალურ ცენტრში ვაპირებთ. მუდმივად ვიქნებით ორიენტირებული ინოვაციებსა და ახალი პროდუქტებისა და მომსახურების დანერგვაზე. **S**





„ფინკა ბანკის“ უხელი ბიზნესმოდელი

ინტერვიუ „ფინკა ბანკის“ კომერციულ
დირექტორთან, **გიორგი ნადარეიშვილთან**.

ავტორი: ანთა მსუპარია
ფოტო: ნიკა ფანიავილი

ბატონო გიორგი, ახალი რეგულაციების შემდეგ როგორი სურათი გვაქვს - რა ცვლილებები განახორციელა „ფინკა ბანკმა“?

ბანკის მენეჯმენტმა თავიდანვე აქტიურად იმუშავა ეროვნულ ბანკთან. ამ ცვლილებების პარალელურად დროულად გადავაწყვეთ ჩვენი ბიზნესპროცესები ისე, რომ ახალ რეგულაციებთან სრულ თანხვედრაში ვიყოთ. ჩვენი მთავარი სეგმენტი, რომელსაც ვემსახურებით, არიან მცირე მეწარმეები და ფერმერები, სოფლის მეურნეობით დაკავებული ადამიანები, რომლებსაც თავიანთი საქმიანობისთვის ფინანსური მხარდაჭერა სჭირდებათ. აგრო ბიზნესსაქმიანობის დაფინანსება ბანკის პრიორიტეტია, შესაბამისად, შევეცადეთ, პროცესები ისე დაგველაგებინა, რომ მიზნობრივი სეგმენტი არ დაზარალებულიყო.

ზოგადად, შარშან და წელსაც საკრედიტო პორტფელის ზრდის მაჩვენებლები დაგვემართან შედარებით ნაკლებია, რაც ნამდვილად ლოგიკურია ამდენი ცვლილების ფონზე და მოსალოდნელიც იყო. ეს დიდწილად უკავშირდება ახალ რეგულაციებს, რომლებიც 2018 და 2019 წლებში შევიდა ძალაში. შიდა პროცესების ცვლილებასთან ერთად ჩვენ შევქმენით რამდენიმე ახალი პროდუქტი, რათა მოვრგებოდიტ მომხმარებლების საჭიროებებს. თუმცა მთავარი არ იცვლება - ბანკი აგრძელებს მიზნობრივი სეგმენტისთვის პასუხისმგებლიანი სერვისებისა და პროდუქტების მიწოდებას.

ბანკის მენეჯმენტს კარგად აქვს გათვითცნობიერებული, რომ იმ პირობებში, როდესაც კონკურენცია ძალიან დიდია, მცირე და საშუალო ზომის ბანკების მომავალი დიდად არის დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენად სწრაფად და ეფექტიანად მოვემსახურებით არსებულ და ახალ კლიენტებს. „ფინკა“ ნიშურ სეგმენტზე - სოფლის მოსახლეობასა და აგრობიზნესში დაკავებულ მეწარმეებზე ფოკუსირებული ბანკია. ჩვენ მათ ენაზე ვსაუბრობთ, გვესმის მათი საჭიროებები და მუდმივად ვცდილობთ, მივაწოდოთ ის პროდუქტები და სერვისები, რაც მათ კონკრეტულ პერიოდში სჭირდებათ.

რა საჭიროებების წინაშე არის საბანკო სექტორი და კონკრეტულად „ფინკა ბანკი“ ამჟამად?

დღეს საფინანსო სექტორში მთავარი გამოწვევა არის მაღალი კონკურენცია. კონკურენციაში ვგულისხმობ არა მხოლოდ კლიენტების მოზიდვას, არამედ საჭირო პერსონალის დასაქმებასაც. დრო შეიცვალა და ამჟამად ჩანს, რომ ახალგაზრდები საბანკო სექტორში სტაბილური სამსახურის ქონას საკუთარი ბიზნესიდების რეალიზაციას ამჯობინებენ. ბანკებს შორის კონკურენცია იდეების კონკურენციაც არის. იმარჯვებს ის, ვინც სწრაფად აუღებს ალღოს მომხმარებლის საჭიროებებს.

20 წლის წინ საბანკო ბიზნესის წარმოება გაცილებით ადვილი იყო, ვინაიდან მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსება ახლად დაწყებული გახლდათ. დღეს მხოლოდ ფულის გაცემა საკმარისი არ არის. მომხმარებელს სჭირდება პროდუქტი, რომელიც მის საჭიროებებს ადვილად პასუხობს. დღევანდელი საბანკო კონკურენცია საინფორმაციო ტექნოლოგიების კონკურენციაცაა და ბანკების ბიზნესსტრატეგიები სულ უფრო ხვდება ამ სფეროში დასაქმებული ადამიანების გავლენის ქვეშ.

ჩვენი და ზოგადად ბევრი ბიზნესის მომავალი, რა თქმა უნდა, ციფრულია. ამ მიმართულებით გაძლიერება და ხელმისაწვდომობის გაზრდა როგორც ფინანსურ, ისე არაფინანსურ პროდუქტებსა და მომსახურებაზე ჩვენი მთავარი ამოცანაა. სწორედ ხელმისაწვდომობის გაზრდას უკავშირდება ჩვენი ახალი კონცეფცია, რომელზეც ამჟამად ვმუშაობთ. სექტემბრამდე დასრულდება ორი მსხვილი პროექტი, რომლებიც ბანკის მოქნილობას მნიშვნელოვნად გაზრდის.

რა პროექტს გულისხმობთ, როგორია „ფინკა ბანკის“ განვითარების სტრატეგია?

„ფინკა ბანკი საქართველო“, როგორც FINCA Impact Finance ფინანსური ინსტიტუტების საერთაშორისო ქსელის ნაწილი, კვლავ გარდაქმნის პროცესშია. ჩვენი მიზანია გაფართოება და მეტ ლოკაციაზე ყოფნა: მომხმარებლებს ფინანსური პროდუქტებით მოხერხებულად და უპრობლემოდ სარგებლობის საშუალება უნდა ჰქონდეთ, მათ არ უნდა სჭირდებოდეთ კილომეტრების გავლა ბანკში მისასვლელად. სწორედ ამ მიზნით დავიწყებთ ჩვენი სერვისცენტრების გარდაქმნას: მსხვილ სოფლებსა და ქალაქებ-

ში ბანკს ექნება ცენტრები, სადაც ფინანსური სერვისების გვერდით, სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობასთან დაკავშირებული სხვა სერვისების მიღება იქნება შესაძლებელი, რასაც უკვე აქტიურად ვახორციელებთ ჩვენს პარტნიორ, აგროსფეროს წარმომადგენელ, კომპანიებთან. სადაზღვევო კომპანია „ჯი პი აი ჰოლდინგი“ ჩვენი ერთ-ერთი მსხვილი პარტნიორია მოსავლისა და მსხვილფეხა პირუტყვის დაზღვევის მიმართულებით.

ჩვენი ახალი ბიზნესმოდელის მიხედვით, აღარ იქნება აუცილებელი ფინანსურ სექტორში მუშაობის გამოცდილება იმ ადამიანებისთვის, ვისაც „ფინკა ბანკში“ მუშაობის სირვილი გაუჩნდება, რადგან ახალი ტექნოლოგიები მოგვცემს საშუალებას, რომ მათ ამ გამოცდილების არქონის მიუხედავად შეძლონ ეფექტიანად მუშაობა.

მომხმარებლის გამოცდილება არის ის, რასაც ჩვენ ყველაზე მეტად ვუფროსდებით. ჩვენ ვართ ნიშური ბანკი რეგიონებში მცხოვრები მცირე და საშუალო ფერმერებისთვის, მეწარმეებისთვის და პასუხისმგებლობით ვაგრძელებთ ფინანსური და არაფინანსური სერვისების მიწოდებას.

ბატონო გიორგი, რას მოუტანს ეს ახალი კონცეფცია როგორც კომპანიას, ისე მომხმარებელს - რას ნიშნავს „ახლოს მომხმარებელთან“?

ჩვენ ორ მნიშვნელოვან შედეგს ველოდებით: პირველი - „ფინკა ბანკი“ ფიზიკურად უფრო ახლოს მთავ მომხმარებელთან, რითაც სოფლად მცხოვრები მოსახლეობისთვის ბანკთან ურთიერთობა მეტად ხელმისაწვდომი იქნება.

მეორე - ბანკი არ იქნება მხოლოდ ფინანსური სერვისის მიმწოდებელი, არამედ ერთგვარი ჰაბი, სადაც აგროსფეროსთან დაკავშირებული ნებისმიერი სერვისებისა და პროდუქტების შეთავაზების პარალელურად ადგილობრივ მოსახლეობას ექნება შესაძლებლობა, დააზღვიოს მოსავალი, პირუტყვი, ქონება და ა.შ. ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ცოდნის გავრცელება და ფერმერებისათვის თანამედროვე ტექნოლოგიების გაცნობა, შესაბამისად, ყველაგან, სადაც „ფინკა ბანკი“ იქნება წარმოდგენილი, ფერმერებს ექნებათ შესაძლებლობა, მეურნეობის გაფართოებისა და ბიზნესის გაძლიერებისათვის საჭირო ინფორმაცია მიიღონ გამოცდილი ექსპერტები-

საგან - ყველაფერი, რაც მათ ამისთვის დასჭირდებათ, დახვედრათ „ფინკა ბანკის“ ახალი კონცეფციის ცენტრებში.

კიდევ ერთი მიმართულება, რომელზეც აქტიურად ვმუშაობთ, გახლავთ ფინანსური წიგნიერების გავრცელება ჩვენს სამიზნე ჯგუფებში, რათა მათ სწორი გადაწყვეტილებები მიიღონ. ჩვენ ვამაყობთ ჩვენი მიღწევებით ამ მიმართულებით. ბანკის საერთაშორისო აღიარება გლობალური SMART Campaign-ის მიერ არის დასტური, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ჩვენთვის მომხმარებლის უფლებების დაცვა. წელს სერტიფიკატი მეორედ მოვიპოვეთ და დავაკმაყოფილეთ ბევრად რთული კრიტერიუმები. სწორედ ეს არის დასტური ჩვენი პასუხისმგებლიანი, მომხმარებელზე ორიენტირებული საქმიანობისა.

ციფრული სერვისები „ფინკა ბანკისთვის“ - რა როლი აქვს მათ და რა მიმართულებით გასურთ მათი განვითარება?

ბევრი ბიზნესის მომავალი ტექნოლოგიურია. ამიტომაც ჩვენ პირველ რიგში იმ თანამშრომლებში ვახორციელებთ ინვესტირებას, ვისაც გავლენის მოხდენა შეუძლია ბანკის საინფორმაციო ტექნოლოგიებზე. ამჟამად ამ მიმართულებით გვყავს ძალიან საინტერესო გუნდი, რომელსაც ბევრი სასიკეთო ცვლილების ინიცირება და დანერგვა შეუძლია.

შარშან ჩვენ საიუბილეო წელი გვქონდა - აღვნიშნეთ საქართველოში საქმიანობის 20 წელი. ჩვენი 20-წლიანი მუშაობის შედეგები მართლაც შთამბეჭდავია - ამ ხნის განმავლობაში 27 000 სამუშაო ადგილი შექმნეს ჩვენმა მომხმარებლებმა, მათი 36% ქალების მიერ არის შექმნილი. ჩვენი მომხმარებლების 62% ქალაქგარეთ ცხოვრობს. ამ პერიოდში ჩვენი მომხმარებლების 90%-მა განახორციელა საკუთარი გეგმები, რისთვისაც „ფინკა ბანკის“ სესხი აიღო. ეს მართლაც შთამბეჭდავი ციფრებია ჩვენთვის.

2019-2020 წლები „ფინკა ბანკისთვის“ ბიზნესპროცესების ტრანსფორმაციის პერიოდი იქნება. ჩვენი მიზანი - ხელმისაწვდომობის გაზრდა, განსაკუთრებით - რეგიონებში, ახალი ტექნოლოგიური გადაწყვეტილებების გამოყენებით და ახალი პროდუქტების დანერგვით. **S**

ბალტიკური გამოცდილება ქართულ ბაზარზე

დეველოპერული ბაზრის ზრდასთან ერთად მომხმარებლებისა და რეგულატორების მოთხოვნებიც ფორმირებას განიცდის და მაქსიმალური უსაფრთხოებისკენ, ეკომეგობრული გარემოსა და ენერგოეფექტიანობისკენ იხრება. ამისათვის ზოგ შემთხვევაში დიდი ფინანსური რესურსები, ზოგჯერ კი - ცოტაოდენი ნების ქონაა საჭირო. Baltic investment group-ს ორივე აქვს. პირველი პროექტი საქართველოში - Namai Vake ამის ნიმუშია.

ავტორი: ელენე ჩოხახიძე



უპირველეს ყოვლისა, დავიწყოთ კომპანიით და მისი მენეჯმენტით. რა საქმიანობისთვის და როდის ჩამოყალიბდა Baltic investment group-ი საქართველოში?

ლიეტუვეური კაპიტალით Baltic investment group-ი საქართველოში 2014 წელს დაფუძნდა. კომპანიის შექმნის მიზანს თავიდანვე დეველოპერული პროექტების განვითარება წარმოადგენდა. რაც შემეხება მე, კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორი გახლავართ, დამფუძნებელი კი, ჩემი მეგობარი, წარმატებული ლიეტუველი ბიზნესმენია, მისი ბიზნესსაქმიანობის ძირითადი მიმართულება ხის მასალების წარმოება და მათი იმპორტ-ექსპორტია, კომპანიის სახელწოდება კი Praslas-ია. სწორედ Praslas Group-ში შემაგალი 16 კომპანიიდან ერთ-ერთია BI Group-ი. საქართველოს ბაზარზე შემოვედით როგორც ფინანსური ინვესტორები, მიმდინარე სამშენებლო პროექტისთვის დავიჭირავეთ არქიტექტორები და ინჟინრები ლიეტუვიდან, კონსტრუქტორები, გეოლოგები, ჰიდროლოგები და გეოდეზისტები კი საქართველოდან. ამას გარდა შევქმენით საკუთარი სამშენებლო კომპანია, რომელიც პრინციპში გენერალური კონტრაქტორის როლშია. ჩვენ საქართველოს ბაზარზე არა მხოლოდ ევროპული ხარისხის პროდუქციისა და სერვისის დანერგვა გვინდა პრემიუმ-სეგმენტში, არამედ საკუთარი გამოცდილებისა და ფილოსოფიის გაზიარებაც გვსურს ქვეყნისთვის. ასევე სურვილი გვაქვს, რომ დეველოპერულ სექტორში უფრო ფართო ხედვა ვაჩვენოთ, თუნდაც სოციალური პასუხისმგებლობის თვალსაზრისით.

ინვესტიციის მოცულობაზეც მინდა გკითხოთ. რა ოდენობის ინვესტიცია ჩადო კომპანიამ პირველი პროექტის განხორციელებისთვის?

პროექტის საბოლოო ინვესტიციის მოცულობის თქმა ამ ეტაპზე ნამდვილად გამიჭირდება, მანამდე ვიდრე საბოლოო ხე არ დაირგვება კომპლექსში, თუმცა პროექტის დასასრულს სრული ინვესტიცია დაახლოებით 8 მილიონ დოლარს მიაღწევს.

რატომ გადაწყვიტეთ, რომ ინვესტიცია სწორედ საქართველოში განგეხორციელებინათ? საინვესტიციო გარემოში მოგხიბლათ თუ იყო სხვა ფაქტორებიც?

კომპანიის დამფუძნებელში საქართველომ დადებითი ემოციები გამოიწვია. თუ არ ვცდები, პარიზში ვიყავი, როდესაც დამფუძნებელი მირეკავდა საქართველოდან, აბსოლუტურ ეიფორიაში იყო და მითხრა, რომ საქართველოში აუცილებლად უნდა გავგვეკეთებინა რაიმე. ეს იყო გულწრფელი ემოციები.

აქ თანაბრად მიმზიდველია ბუნება და ადამიანების კე-

თილგანწყობა. ის განსაკუთრებით მოხიბლა ჩვენი ახალი მეგობრების სწრაფვამ პროგრესისა და განვითარებისკენ. ამან შთაგვაგონა გავმხდარიყავით ამ პროცესის მონაწილეები და შემოგვეთავაზებინა საქართველოსთვის ის რაც გვაქვს და ყველაზე უკეთესად გამოგვდის - ჩვენი ბიზნეს გამოცდილება და ევროპული ხარისხის პროდუქტი.

ამას გარდა, 2014 წელს დეველოპერული სექტორი ძალიან კარგად გამოიყურებოდა, ზრდის მაჩვენებლებიც დამაკმაყოფილებელი იყო საქართველოში და მიუხედავად აღნიშნულ სექტორში ძალიან ბევრი მოთამაშისა, დღემდე ეს ინდუსტრია პროგრესირებს, მოთხოვნაც მზარდია. აქვე ვიტყვი, რომ სამშენებლო რეგულაციები, რომლებიც ქვეყანაში ამოქმედდა, ჩვენ არამც და არამც არ გვაშინებს, მეტიც, შემიძლია ვთქვა, რომ ჩვენ ხელსაც გვაძლევს, რადგან პროექტს სრულად ევროპული სტანდარტების დაცვით ვაშენებთ, იმ სტანდარტებით, რითაც ლიეტუვაში ვხელმძღვანელობთ. ის ცვლილებები, რომლებიც ამ სექტორში მიმდინარეობს, სასიკეთოდ შეცვლის ვითარებას ბაზარზე.

შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს ბაზარზე შემოსვლა თქვენს განვითარების სტრატეგიის ნაწილი იყო?

თუ Praslas-ის ბიზნესპორტფოლიოს გადახედავთ, ნახავთ, რომ კომპანიას ფილიალები მსოფლიოს არაერთ ქვეყანაში აქვს. საქართველოში ჩავატარეთ დეველოპერული ბაზრის კვლევა, რამაც ცხადყო, რომ ბაზარი მზარდი და განვითარებადი. თუ რატომ თბილისში, ამაზეც მაქვს პასუხი. დეველოპერულ ბიზნესში დედაქალაქი ყოველთვის უფრო რენტაბელიურია, ასეა თუ ისე, ყველა მანინც დედაქალაქისკენ იღტვის, თუმცა სამომავლო გაფართოებისთვის, ცხადია, სხვა ქალაქების ათვისებასაც არ გამოვრიცხავთ.

სახელწოდება თქვენს პროექტს უდავოდ ჟღერადი და საინტერესო აქვს, „ნამია ვაკე“ - რას უკავშირდება აღნიშნული დასახელება და როგორია ზოგადად პროექტის კონცეფცია?

„ნამია“ ლიეტუვეურ ენაზე სახლს ნიშნავს. „სახლი ვაკეში“ - ეს არის საცხოვრებელი კომპლექსი, რომელიც 71 ბინას აერთიანებს. მშენებლობა უკვე აქტიურად მიმდინარეობს და პროექტი 2020 წლის ივნისში დასრულდება. გაყიდვები ამ წლის აგვისტოში დაიწყება. ბინებს ე.წ. მწვანე კარკასის სტადიაზე გავყიდით. რადგანაც ეს პირველი პროექტია საქართველოში და კომპანიას აქვს მისი დასრულებისთვის საჭირო კაპიტალი, წინასწარი გაყიდვები არ დაგვიწყია. გვინდა, რომ პოტენციურ მომხმარებელს ჰქონდეს საშუალება ნახოს არქიტექტურის კონტურები, თავად შეაფასოს არქიტექტურული გადაწყვეტი-

ლებები. ასე მათ უფრო გაუმარტივდება გადაწყვეტილების მიღება.

რა სტადიაზე ჩაბარდებათ მყიდველებს საცხოვრებელი ბინები?

ბინა რომელსაც ჩვენი მომხმარებელი მიიღებს მზად იქნება საბოლოო მოპირკეთებისთვის - შეღებვისთვის, კაფელის ფილებით მოსაპირკეთებლად, სანათების, სანტექნიკისა და საყოფაცხოვრებო ტექნიკის დასამონტაჟებლად. იმუშავებს ცენტრალური დათბუნების და გამაგრილებელი სისტემები - ყველაზე ეფექტური საინჟინრო გადაწყვეტილებები ინდივიდუალური რეგულირებითა და აღრიცხვით თითოეული ბინისთვის. რასაც გამოეყოფი არის იატაკქვეშ დამონტაჟებული გათბობის სისტემა, რაც იძლევა ბინების თანაბრად და ეკონომიურად გათბობის საშუალებას. რადიატორების არარსებობა კი მეტ თავისუფლებას მისცემს მომხმარებელს ინტერიერის დაგეგმვისას. ცენტრალური ქვაბი და გამაგრილებელი აგრეგატები განლაგებული იქნება კორპუსების სახურავებზე, რაც აგვარიდებს ხმაურს აივნებსა და შიდა ეზოში, და ასევე შეინარჩუნებს ფასადების მაქსიმალურად ესთეტიურ გარეგნულ მხარეს. ხმაურის თემას გავაგრძელებ და გეტყვით, რომ ოთახების ტიხრები და სართულების გამყოფი კედლები ხმის იზოლაციით იქნება უზრუნველყოფილი, რაც მინიმუმადე დაიყვანს ხმის გამტარიანობას. სხვა უპირატესობებს რაც შეეხება, ბინის ფასში გათვალისწინებული იქნება ერთი ან ორი საპარკინგე ადგილი ბინის ფართიდან გამომდინარე. აღსანიშნავი ფაქტია ისიც, რომ სადგომის გვერდით მოეწყობა დახურული ინდივიდუალური საკუჭნაოც, რომელიც ასევე ბინის ფასში იქნება გათვალისწინებული.

არის თუ არა ნაფიქრი კომპლექსის ენერგოეფექტიანობის კუთხით?

შენობების ენერგოეფექტიანობა ჩვენი პროექტის ერთ-ერთი მთავარი უპირატესობაა. ჩვენ ვავთვალთ ყველაფერი - კედლები დათბუნებულია ახალი თაობის UNULIN PIR მასალებით, რომლის 80მმ-იანი ფენის სითბური კოეფიციენტი უთანაბრდება Rockwool-ის პროდუქტის 150მმ-იანი ფენის კოეფიციენტს (სითბური კოეფიციენტის შერწყმა პემზის ბლოკთან და მაღალი ხარისხის ალუმინის ფანჯრებთან Reyners-ის პროფილებითა და მზისგან დამცავი ფაქტორით, გვაძლევს ევროპული ბ კლასის ენერგოეფექტიანობას). ამაში უშუალოდ მონაწილეობს გაგრილებისა და გათბობის ეკონომიური ცენტრალური სისტემებიც, ინდივიდუალური რეგულირების საშუალებით ყველა ბინასა და ოთახშიც კი. ისინი უზრუნველყოფილია ავტომატიზირებული აღრიცხვიანობის ფუნქციით თითოეული ბინისთვის. კორპუსების სახურავებზე დამონტაჟებული მზის პანელები თავისუფლად გასწვდება და ეყოფა კორ-

პუსების ელექტრომომარაგებას როგორც ლიფტის კუთხით, ასევე შიდა განათებების თვალსაზრისით. სიმძლავრე 60 კილოვატამდეა განსაზღვრული, რაც წელიწადში დაახლოებით 80 000 კილოვატ/საათამდე ელექტროენერგიას გამოიმუშავებს. განსაკუთრებით ბედნიერი ვარ იმ გადაწყვეტილებით, რომ არც ერთ კორპუსში ბუნებრივი აირი არ იქნება ხელმისაწვდომი, რაც, თავის მხრივ, ხომ კარგად გესმით, რომ სხვადასხვა რისკს მინიმუმამდე შეამცირებს. სანაცვლოდ ჩვენს მცხოვრებლებს საჩუქრად გადავცემთ ინდუსტრიულ ელექტროქურებს, დამატებით კი სპეციალურად ასეთი ქურებისთვის განკუთვნილ ქვაბსაც ვუსახსოვრებთ, რადგან ასეთი ტექნიკა შესაბამის აღჭურვილობას საჭიროებს. ერთი სიტყვით ჩვენ ვაძლევთ მომხმარებლებს ქალაქში ყველაზე დაბალი კომუნალური გადახადების გარანტიას.

ინტერვიუს განმავლობაში თქვენ აპელირებთ ხარისხზე, ამიტომ დეტალურად მოგვიყვით, რას გულისხმობთ ხარისხიან მშენებლობაში, ეკომეგობრულ და უსაფრთხო კომპლექსში?

როდესაც ხარისხზე ვსაუბრობთ, პირველ რიგში გგულისხმობთ სამ მთავარ მომენტს - პროექტული გადაწყვეტილებები, რომელიც მოიცავს არქიტექტურას, კონსტრუქციას და ინჟინერულ ბაღებს, ასევე სამშენებლო მასალების შერჩევას და სამუშაოების შესრულების უმაღლეს ხარისხს. ნამაი ვაკვს თითოეული კვ/მ იმდენად მოსახერხებლად არის განაწილებული კომპლექსში, რომ ეს უდავოდ ქმნის კომფორტს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. მოსაპირკეთებელი მასალები NAMAI VAKE-სთვის შერჩეულია ევროპელი მომწოდებლებისგან იტალიიდან, ბელგიიდან და საფრანგეთიდან, გერმანიიდან, ლიეტუვიდან და სხვა ქვეყნებიდან. ჩვენი პროექტი არა მარტო ეკოლოგიურ გარემოშია, არამედ თვითონ მასალაც ნატურალური და ეკოლოგიურია. მაგალითად, ტერასები უმაღლესი ხარისხის, მაღალტექნოლოგიურად დამუშავებული სით იქნება მოპირკეთებული, ეს ჯანსაღი და ამავდროულად კომფორტისთვის განკუთვნილი გადაწყვეტილებაა. მარტო აივნების გასწვრივ დაახლოებით 600-მდე მცენარეს დავრგავთ. ეს იქნება ხეები, დეკორატიული ბუჩქები, ყვავილები. კომპლექსს ეყოლება თავისი მებაღე, ტეროტორიაზე კი განთავსებული იქნება ავტომატური საირიგაციო სისტემები.

როგორც ჩანს, დეველოპერული ინდუსტრია მაინც სიახლეს წარმოადგენს კომპანიისთვის და მისი დამფუძნებლებისთვის. გუნდზე და მის პროფესიონალიზმზე რას გვეტყვით, ეს ხომ მნიშვნელოვანი და საყურადღებო საკითხია?

პროექტის ავტორმა ბიზნესსაქმიანობა ხის მასალების წარმოებითა და იმპორტ-ექსპორტით დაიწყო, შემდეგ ინ-



ფორმაციული ტექნოლოგიების ინდუსტრიაში შევიდა, მას შემდეგ ლოგისტიკის სფეროში და ა.შ. თუ გაქვს ფინანსური კაპიტალი და მკაფიო ბიზნესხედვა, პროფესიონალების შემოკრება და კვალიფიციური გუნდის ჩამოყალიბება არასდროს არის შეუძლებელი. გუნდის ფორმირება ისე მოხდა, რომ, მაგალითად, მშენებლობის ხელმძღვანელი ლიეტუველია, არქიტექტორები და ინჟინრებიც ლიეტუველები არიან, კონსტრუქტორი და გეოლოგები კი - ქართველები. ქართველი და ლიეტუველი სპეციალისტების ამ სინერგიით ძალიან ბევრის მიღწევა შეგვიძლია.

თავად აღნიშნეთ, რომ დეველოპერული ბაზარი მზარდია და, შესაბამისად, კონკურენციაც მატულობს სფეროში. კონკურენტულ უპირატესობად რას გამოყოფდით თქვენს პროექტში?

ცხადია, ბაზარზე ძალიან ბევრი მოთამაშეა, თუმცა მნიშვნელობა აქვს სეგმენტს. ჩვენს სეგმენტში ანუ პრემიუმ-სეგმენტში მოთამაშე გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე თუნდაც ეკონომ-სეგმენტში. მაგრამ კონკურენცია აქაც საკმაოდ მაღალია. ჩვენი პროექტი პირველ რიგში გამორჩეული იქნება არქიტექტურის განსაკუთრებული სტილითა და სამუშაოს შესრულების ხარისხით. სხვა საკვანძო უპირატესობებია: ენერგო ეფექტიანობა, ხმის იზოლაცია ბინებში, ბინების მაქსიმალურად

მოსახერხებელი დაგეგმარება, დიდი ტერასები და აივნები, ინოვაციური საინჟინრო გადაწყვეტილებები. ზოგიერთ სახლს თავისი კერძო აუზი ექნება. პროექტი გათვალისწინებულია ცალკე საპარკინგე ადგილი სტუმრებისთვის. კომპლექსის ტერიტორიაზე მოეწყობა ფუნქციონალური სავარჯიშო დარბაზი თავის საბავშვო კუთხით და ბევრი სხვა. ერთ-ერთ მნიშვნელოვან უპირატესობად პროექტის საოცარ ლოკაციას გამოვყოფდი. ის მდებარეობს ქალაქის ცენტრში, მაგრამ ამავდროულად ვაკის რაიონის ერთ-ერთ ყველაზე მწვანე ნაწილში, კუს ტილიდან 600 მეტრში.

ვფიქრობ, მოკლე მონახაზი მაინც გექნებათ სამომავლო გეგმების საქართველოს ბაზარზე.

გეგმა ბევრი გვაქვს, თუმცა პირველ რიგში გვინდა, რომ ქართულ ბაზარზე თავი დავიმკვიდროთ როგორც გამორჩეული არქიტექტურისა და მაღალი ვერობული ხარისხის მქონე კომპანიამ. ზოგადად ვფიქრობ, რომ თუ გინდა, დეველოპერული ბიზნესი წარმატებული იყოს, ის ეტაპობრივად, ნაბიჯ-ნაბიჯ უნდა განავითარო, კონკრეტული სტრატეგიისა და პორტფოლიოს მიხედვით. ჩვენ პირველ პროექტს ვუყურებთ არა როგორც მაქსიმალური მოგების ნახვის შესაძლებლობას, არამედ როგორც სახელისა და რეპუტაციის მოპოვების შესაძლებლობას ისევ და ისევ ჩვენი ხარისხით. **S**

ლევან შავკასიძე TBC-ის გუნდს შეუერთდა

ლევან შავკასიძე ლონდონის Citibank-სა და Greensill Capital-ში მიღებული ათწლიანი სამუშაო გამოცდილების შემდეგ წარმატებით ხელმძღვანელობს თიბისი ბანკის კორპორაციული კლიენტის მომსახურების მიმართულებას.

ავტორი: ნინო კვინიტრაძე

თანამედროვე ეპოქაში ბანკისა და კლიენტის ურთიერთობა გასცდა მხოლოდ ტრადიციულ სასესხო პროდუქტებზე ორიენტირებულ თანამშრომლობას. დღეს მსხვილი კომპანიები ბანკებისგან არა მხოლოდ კონკრეტულ პროდუქტებს ითხოვენ დაკრედიტების სახით, არამედ პარტნიორობასაც სტრატეგიული ნაბიჯების დაგეგმვისა და შესრულების ეტაპზე. მეტი, ვიდრე მხოლოდ სასესხო მომსახურება - ეს არის კორპორაციული საბანკო მომსახურების ერთგვარი ლოზუნგი. საქართველოში არც ამ სეგმენტში ლიდერობას თმობს თიბისი ბანკი, რომლის მენეჯმენტს კიდევ ერთი ახალი წევრი შეემატა. ლევან შავკასიძე ლმა ბანკის კორპორაციული კლიენტების მომსახურების დეპარტამენტი დაახლოებით ნახევარი წლის წინ ჩაიბარა. მანამდე კი მის რეზიუმეში მსოფლიოს ერთ-ერთ მთავარ ფინანსურ ცენტრში, ლონდონში მუშაობის ათწლიანი გამოცდილებაა ჩაწერილი. კერძოდ, Citibank-ში რვა წლის მანძილზე ვიცე-პრეზიდენტად, დანარჩენი დრო კი Greensill Capital-ში დირექტორის პოზიციაზე მუშაობის პერიოდში, ლევან შავკასიძეს მნიშვნელოვანი დაფინანსების ტრანზაქციები აქვს წარმატებულად განხორციელებული ისეთ კლიენტებთან, როგორცაა: Emirates Airline-ი, Vneshekonombank-ი, Gazprom-ი, Socar-ი, Azerbaijan Airlines-ი, Turkish Airlines-ი, Saudi Aramco, Aeroflot-ი, TurkExim Bank-ი, Vodafone-ი, Aztra Zeneca, და ბევრი სხვა.

გუნდი და საქმისადმი ინტერესი - ის ორი ძირითადი ფაქტორია, რის გამოც ლევანმა საქართველოში დაბრუნება გადაწყვიტა და თიბისი ბანკის გუნდს შეუერთდა. როგორც თავად ამბობს, ბოლო 10-15 წელიწადში საქართველოში კორპორაციული საბანკო სექტორი მნიშვნელოვნად გაიზარდა. მზარდი სექტორის გამოწვევებს კი თიბისი განსხვავებული და ინოვაციური მიდგომებით პასუხობს. კორპორაციული საბანკო სექტორის უპირატესობებზე, გამოწვევებსა და მომავალზე ლევან შავკასიძე Forbes Georgia-ს ესაუბრა.



მოდის, დავიწყეთ თავიდან: როგორი იყო თქვენი კარიერული გზა ისეთ მსხვილ საფინანსო ორგანიზაციებამდე, როგორც Citibank-ი და Greensill Capital-ია და რა იყო თქვენი ძირითადი სამუშაო სფერო ამ კომპანიებში?

საბანკო კარიერა სტუდენტობის პერიოდში დავიწყე. ორი წლის განმავლობაში „ბაზისბანკში“ ვმუშაობდი, რა დროსაც ჩემი ყურადღება კორპორაციულმა საბანკო სექტორმა მიიზიდა. შემდეგ „პროკრედიტ ბანკში“ რიგით კორპორაციულ ბანკირად დავიწყე მუშაობა ერთ-ერთ ფილიალში, მალევე კი კორპორაციული ჯგუფის ხელმძღვანელად დავინიშნე. 24 წლის ასაკში სწავლის გაგრძელება გადავწყვიტე და სახელმწიფო თანა-

დაფინანსებით MBA მანჩესტერის უნივერსიტეტში (Manchester Business School) გავიარე. სასწავლებლად 2008 წელს წავიდი. გლობალური ფინანსური კრიზისიდან გამომდინარე, ეს პერიოდი ერთ-ერთი ყველაზე რთული იყო საბანკო სფეროში სამსახურის შოვნის თვალსაზრისით, თუმცა გამიმართლა და ორთვიანი პრაქტიკის გავლის შემდეგ CitiBank-მა სამსახური შემომთავაზა.

Citibank-ში ვიცე-პრეზიდენტის პოზიციაზე პასუხისმგებელი ვიყავი სტრუქტურულ და სინდიცირებულ დაფინანსებებზე, აგრეთვე ინტენსიური კაპიტალის მქონე პროექტების დაფინანსებაზე (CAPEX Financing). მსურდა, გამოცდილება გლობალურ საბანკო სფეროში მიმეღო, შემდეგ კი ეს ცოდნა საქართველოში

გამომყენებინა. CitiBank-ში მუშაობის პერიოდში მქონდა შანსი, წარმატებით მემართა ისეთი დაფინანსების პროექტები, როგორცაა, მაგალითად, SOCAR-ისა და BP-ის „სამხრეთის გაზის დერეფნის“ პროექტი. პროექტის სრული საინვესტიციო ღირებულება 50 მილიარდ დოლარს აღწევს, აქედან 12 მილიარდი კი აზერბაიჯანზე მოდის, მისი ნახევრის - დაახლოებით 6 მილიარდის მოზიდვას გავუწიეთ ორგანიზება როგორც სესხების, ასევე ობლიგაციების სახით.

CitiBank-ის შემდგომ მუშაობა Greensill Capital-ში დირექტორის პოზიციაზე გავაგრძელე. Greensill Capital-ი არის გლობალური ლიდერი სავაჭრო და სამუშაო კაპიტალის ინოვაციური გზებით დაფინანსებაში. დაფინანსება ხორციელდებოდა ლიკვიდურობის მოზიდვით კაპიტალური და ინსტიტუციონალური ინვესტირების ბაზრებიდან. კომპანიაში სულ 150 ადამიანი მუშაობს, დღეს კი მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია 3 მილიარდ დოლარს აღემატება.

რატომ თიბისი? რა იყო თქვენს გადაწყვეტილებაში, დაბრუნებულიყავით საქართველოში, მთავარი განმსაზღვრელი?

საზღვარგარეთ წასვლის პერიოდშივე სურვილი მქონდა, რომ გამოცდილების მიღების შემდეგ საქართველოში დავბრუნებულიყავი. TBC-ის შეთავაზება იყო სწორ დროს და ჩემთვის ძალიან საინტერესო. მეორე მიზეზი იყო გუნდი, - გუნდი, რომელთან ერთადაც შევძლებდი კიდევ მეტად განვითარებასა და წარმატებას.

რა მიმართულებებს ფარავთ დღეს თიბისიში?

ჩემი პასუხისმგებლობაა ჩემს დიდ გუნდთან ერთად კორპორაციული კლიენტების მომსახურება, რაც გულისხმობს სწორი საკრედიტო და არასაკრედიტო პროდუქტებისა და გადაწყვეტილებების შეთავაზებას, აგრეთვე კომპანიებისთვის რჩევის მიცემა სწორი და ოპტიმალური დაფინანსების სტრუქტურაზე და ალტერნატივებზე მათი განვითარების გეგმებიდან გამომდინარე. ამ მხრივ ძალიან გამომადგარელებიანტური ათწლიანი საბანკო გამოცდილე-

ბა Citibank-სა და Greensill-ში, სადაც ვფარავდი სტრუქტურულ და სინდიცირებულ სესხებს როგორც განვითარებულ, აგრეთვე განვითარებად ქვეყნებში (მათ შორის ჩვენს მებობელ ქვეყნებში: რუსეთში, უკრაინაში, აზერბაიჯანსა და თურქეთში).

რამდენად გაიზარდა ეს ბაზარი ბოლო პერიოდში საქართველოში?

ბოლო ათ წელიწადში კორპორაციული საბანკო სექტორი ძალიან გაიზარდა. ადრე ფოკუსირება მხოლოდ სასესხო და არასასესხო პროდუქტებზე კეთდებოდა. ახლა კი კორპორაციული კლიენტები სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღებისას, ბანკებისგან ელოდებიან რჩევას და დახმარებას, ასევე განვითარების პროცესში მხარდაჭერას. პროდუქტზე ფოკუსირებული ურთიერთობიდან თანამშრომლობა სტრატეგიული გადაწყვეტილებების მიღებაზე ფოკუსირდა. კლიენტი ჩვენგან ელოდება სექტორულ ექსპერტიზას, ბაზრის და რეგიონში ტრენდების ცოდნას, ინოვაციურ პროდუქტებსა და დაფინანსების ალტერნატივებს, გამოცდილებასა და რჩევებს დაფინანსების ოპტიმალურად და სწორად სტრუქტურირებასა და დაგეგმარებაში.

რა გამოარჩევს თიბისი ბანკის კორპორაციულ მიმართულებას?

პირველ რიგში - გუნდი. ჩვენი გუნდი დაკომპლექტებულია ისეთი ბანკირებით, რომლებსაც უდიდესი გამოცდილება და სექტორული ცოდნა აქვთ როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო ბაზრებზე მუშაობის კუთხითაც. ამასთან, გუნდის შევსება გამორჩეული განათლებისა და აკადემიური მოსწრების სტუდენტებით ხდება. ეს ნაზავი და გუნდის შეწყობილად მუშაობა ჩვენი სიძლიერის საწინდარია.

მეორე მხრივ, ჩვენი მიდგომა ყოველთვის გრძელვადიან პარტნიორობაზეა დაფუძნებული. 27-წლიანი გამოცდილება, რომელიც ბანკს აქვს დაგროვილი, კლიენტებს საჭირო გადაწყვეტილებების მიღებისას ეხმარება და უქმნის დიდ კომფორტს, გამომდინარე იქიდან, რომ მათ გვერდში ჰყავთ საიმედო საბანკო პარტნიორი, ვისთანაც მრავალწლიანი თანამშრომლობა შენდება.

მესამე მხრივ კი გამოვყოფდი მოქნილობასა და კლიენტის საჭიროებებზე მორგებას: იმის მაგივრად, რომ პროაქტიურად გავციდოთ ჩვენს ხელთ არსებული მზა პროდუქტები, ჩვენ ჯერ ყურადღებით ვუსმენთ კლიენტებს და მას შემდეგ ვთავაზობთ მათ საჭიროებებზე სწორად მორგებულ გადაწყვეტილებებს. ეს ყველაფერი კი დიდ კონკურენტულ უპირატესობას გვანიჭებს.

მეოთხე მხრივ, აღვნიშნავ ჯგუფის საინვესტიციო საბანკო ბიზნესის - თიბისი კაპიტალის ძლიერ მხარდაჭერას. თიბისი კაპიტალის გუნდში დაგროვილი წარმატებული გამოცდილება გვაძლევს საშუალებას, კლიენტებს შევთავაზოთ ინოვაციური ალტერნატიული დაფინანსების გზები კაპიტალის კაპიტალურ ბაზრებზე მოზიდვის გზით. ადგილობრივი კაპიტალის ბაზრის ზომამ 2018 წელს შეადგინა 824 მილიონი ლარი და 2018 წელს გამოშვებულ ობლიგაციებში თიბისი კაპიტალმა 55% წილი დაიკავა.

დაბოლოს, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია, ესაა სინდიკატების კუთხით დაგროვილი გამოცდილება როგორც ადგილობრივ, ასევე რეგი-

ბანკმა პირდაპირ დააფინანსა დამატებით 65 მილიონ ლარზე მეტი.

კორპორაციული კლიენტების ბაზარი ბოლო წლებში ძალიან განვითარდა საქართველოში და მას მიჰყვა საბანკო სერვისებიც. კორპორაციულ კლიენტებზე მორგებული ადგილობრივი საბანკო სერვისები დასავლურისგან დიდად არ განსხვავდება, თუმცა მთავარი გამოწვევა ქვეყანაში კაპიტალის ბაზრის კიდევ უფრო მეტად განვითარებას და აგრეთვე საერთაშორისო საფინანსო ინტიტუტების მიერ ჩვენი ქვეყნის მიმართ ნდობის და ე.წ. რისკ-აპეტიტის ზრდას უკავშირდება.

როგორია თიბისი ბანკის კორპორაციული ბიზნესის შედეგები გასული პირველი კვარტალის მდგომარეობით? რა სამომავლო გეგმები გაქვთ?

ბოლო რამდენიმე წელია, თიბისი ბანკი იკავებს უპირობო ლიდერ პოზიციას კორპორაციულ სექტორში. ვართ #1 ბანკი ყველა ძირითადი პროდუქტისა და ფინანსური მაჩვენებლის მიხედვით. ჩვენთვის ციფრებზე უფრო მნიშვნე-

„თიბისი კაპიტალის გუნდში დაგროვილი წარმატებული გამოცდილება გვაძლევს საშუალებას, კლიენტებს შევთავაზოთ ინოვაციური ალტერნატიული დაფინანსების გზები კაპიტალის კაპიტალურ ბაზრებზე მოზიდვის გზით“.

ონალურ კომერციულ ბანკებთან და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან, ისეთებთან, როგორცაა: EBRD, European Investment Bank-ი, FMO, OPIC-ი, Responsibility და ბევრი სხვა. 2018 წელს ჯამში წარმატებით დავასინდიკირეთ 350 მილიონ ლარზე მეტი. ეს ყველაფერი გვაძლევს საშუალებას, ჩვენს კლიენტებს შევთავაზოთ ეფექტიანი დაფინანსების სტრუქტურა შეღავათიანი საპროცენტო განაკვეთით. ამის ერთ-ერთი კარგი მაგალითია ცოტა ხნის წინ შევიცარიული საფინანსო ფონდ Responsibility-სგან 40 მილიონ ლარზე მეტი 15-წლიანი რესურსის მოზიდვა ერთ-ერთი ჰიდროელექტროსადგურის პროექტის დაფინანსებისთვის, სადაც თიბისი

ლოვანი ისაა, თუ როგორ აღიქვამენ კლიენტები თიბისის, როგორც ნომერ პირველ პარტნიორს. გუნდის 120 წევრთან ერთად ვფარავთ 2,700-ზე მეტ აქტიურ კლიენტს 17 მნიშვნელოვან ეკონომიკურ სექტორში. კორპორაციული სასესხო პორტფელი პირველი კვარტალის ბოლო მონაცემებით 3,5 მილიარდ ლარამდეა, რაც თიბისის მთლიანი სასესხო პორტფელის 33%-ს შეადგენს. 2019 პირველი კვარტალი ძალიან წარმატებული იყო. მიუხედავად ლიდერული პოზიციისა, მუდმივად ვფიქრობთ განვითარებასა და ზრდაზე. ვფიქრობთ განვითარებას როგორც კლიენტების ეფექტიანად დაფარვის, ისე პროდუქტების განვითარების კუთხით. **5**

მაღე აპოკალიფსია

ჰეჯ-ფონდის ნათელმხილველი რობერტ გიბინსი ფსონს ჩადის, რომ კლიმატის ცვლილება მაღე ყველაფერს შეცვლის და ამისთვის მას \$5.5 მილიარდი აქვს მზად.

ავტორი: ნაითან ვარლი



სენეგაში მცხოვრებმა რობერტ გიბინსმა ნოემბრის შემდეგ დედამიწა რამდენიმეჯერ გადასვრა, რათა სამეცნიერო კონფერენციებს დასწრებოდა არიზონაში, ესპანეთსა და ავსტრიაში. კონფერენციებს ერთი საერთო თემატიკა ჰქონდა - კლიმატის ცვლილება და მათ ესწრებოდნენ მეცნიერები, ბიუროკრატები და პოლიტიკოსები. კონფერენციებს აშკარად არ დასწრებია ერთი ჯგუფი. „მე არ მინახავს იქ სხვა ინვესტორები“, - ამბობს გიბინსი. ეს მას აოცებს. „კლიმატის ცვლილება ჩვენ უნდა გავითვალისწინოთ ყოველი ანალიზისას,

ყოველ ინვესტიციაში“, - ამბობს იგი. ადამიანთა უმეტესობა იმედოვნებს, რომ გლობალურ დათობასთან საქმე ექნებათ მათ შვილებს ან შვილიშვილებს. გიბინსი ასე არ თვლის. Autonomy Capital-ის (\$5.5-მილიარდიანი აქტივებით) 49 წლის დამფუძნებელი ფიქრობს, რომ კლიმატის ცვლილება მოხდება მოულოდნელად და მაღე. ყველა ფსონს, რომელსაც მისი ჰეჯ-ფონდი განათავსებს, იგი აგებს იმ საკუთარი რწმენის გარშემო, რომ მსოფლიოს მომავალი იქნება გადახურებული და წყალქვეშა, და რომ ნახშირორჟანგი ამ მომავალში იქნება ძვირად ღირებული ნარჩენი

პროდუქტი, რომელიც უნდა დაიჭირო და შეინახო. გიბინსმა უკვე გააკეთა კარგი ფული ვეროპაში ნახშირორჟანგის ფიურერს-კონტრაქტებით ვაჭრობით და მომავალში კიდევ უფრო მოგებიან თამაშს ელოდება.

გიბინსს აქვს ძლიერი სვლების შთამბეჭდავი გამოცდილება. მისი ფონდი, რომელიც დიდ ფსონებს განათავსებს ფართო ეკონომიკური და პოლიტიკური ტენდენციების სფეროში, წარმოადგენს გამორჩეულ ინდუსტრიას, რომლის საშუალო წმინდა წლიური მოგება შეადგენს 12.85%-ს, დაწყებული 2003 წლის ნოემბრიდან, როდესაც იგი დაფუძნდა. შედარებისათვის S & P 500 ინდექსი 8.9%-ს არ აღემატება.

გიბინსი – უძრავი ქონების აგენტის შვილი ვანკუვერიდან, რომელსაც უყვარს თხილამურები და გართობა სუფთა ჰაერზე, Autonomy-ს დაფუძნებამდე გზად პენსილვანიის უნივერსიტეტსა და JPMorgan-ისა და Lehman Brothers-ის ოფისებში „შეჩერდა“. მას სწამს, რომ ბევრი ქვეყნის ეკონომიკური სტაბილურობისათვის კლიმატის ცვლილება უძლიერესი სტრესი იქნება. თუკი ქვეყანა უკვე ახლა არის „ხელით სათრევი“, მისი მდგომარეობა მომავალში კიდევ უფრო გართულდება, ვინაიდან ოკეანის დონე განაგრძობს აწევას და მიმდინარეობს სხვა სწრაფი ცვლილებები. „იაფფასიანი მისურების, მანქანებისა და ნახევარგამტარების წარმოება აღარ არის საკმარისი“, – ამბობს იგი. სწორედ ამიტომ გიბინსმა ცოტა ხნის წინ გაყიდა თურქეთისა და სამხრეთ აფრიკის ვალები და ვალუტა. ორივე ქვეყნის მთავრობებს – რეჟებ ტაიმ ერდოღანს თურქეთში და ANC პარტიას სამხრეთ აფრიკაში გიბინსი სრულიად უნათოდ მიიჩნევს. „თქვენ შეგიძლიათ, აირჩიოთ: იყოთ მართალი ANC-სა ან ერდოღანის მიერ, ან იყოთ თანამედროვე სამრეწველო ეკონომიკა, – ამბობს იგი, – ერთდროულად ორივე ვერ იქნებით“.

ამის საპირისპიროდ, იგი არგენტინის აქტივების შენარჩუნებას აპირებს. ამ ქვეყანაში თავისი ბოლო მოგზაურობისას გიბინსმა აღმოაჩინა, რომ ხალხი გადაიღალა ეკონომიკური გაჭირვებისა და წარუმატებელი პოლიტიკის ათწლეულის შემდეგ, რამაც დაარწმუნა იგი, რომ ქვეყანა აღარ დააბრუნებს პოპულისტ კრისტინა ფერნანდეს დე კირშნერს ხელისუფლებაში (ბოლოს პრეზიდენტის პოსტი მას 2015 წლის დეკემბერში ეკავა). ქვეყნის ვალი კატასტროფულ ნიშნულს აღწევს. „ჩემი აზრით, არგენტინის საზოგადოებამ საკმარისი გადაიღანა. მათ აღარ უნდათ პოლიტიკა, რომელიც

მხოლოდ მომდევნო სამი დღისათვის არის განსაზღვრული“, – ამბობს გიბინსი.

მას მიაჩნია, რომ დღეს ყველა გამოცდილ ინვესტორს აქვს წვდომა უზუსტეს სამთავრობო და ეკონომიკური მონაცემებზე. წელიწადში გიბინსი 150 დღეს მოგზაურობაში ატარებს იმისათვის, რომ საუკეთესო ვარიანტებს მიაგნოს და მოელის იმავე ძალისხმევას 24 საინვესტიციო პროფესიონალისა და ეკონომისტისაგან, რომლებიც მასთან მუშაობენ. იგი ხვდება ადგილობრივ ბიუროკრატებს, ჟურნალისტებსა და ბიზნესმენებს, რათა შეაფასოს, თუ როგორ ხდება გადაწყვეტილებების მიღება, რამდენად კარგად ფუნქციონირებენ ადგილობრივი ინსტიტუტები და შეუძლიათ თუ არა მათ, გაუმკლავდნენ ისეთ გამოწვევას, როგორც არის კლიმატის ცვლილება.

რაც შეეხება ცალკეულ აქციებს, აშკარაა, რომ უნდა მოერიდო AllState-სა და Travelers-ის მსგავს ქონების დაზღვევის კომპანიებს, რომლებიც, როგორც ჩანს, ვერ აცდებიან გამზრდილ ხარჯებს, ვინაიდან მოუწევთ უამინდობით გამოწვეული უფრო და უფრო მეტი ზარალის დაფარვა. გიბინსი არ ყიდულობს ასეთ აქტივებს. იგი მიიჩნევს, რომ სადაზღვევო კომპანიებს თავისუფლად შეეძლოთ უკეთ ეგრძნოთ თავი თუნდაც მხოლოდ იმიტომ, რომ მათი ბიზნესი უმეტესად მოკლე ვადებს აზღვევს, რაც მათ შესაძლებლობას აძლევს, შეცვალონ თავიანთი პროდუქტის ფასები. გიბინსი ამბობს, რომ REIT-ებს (უძრავი ქონების საინვესტიციო ტრასტი) გაცილებით მეტი რისკი აქვთ.

გსურთ კიდევ უფრო არასტანდარტული აზროვნება? მიუხედავად ტრამპის გადაწყვეტილებისა, გაიყვანოს აშშ პარიზის კლიმატის შეთანხმებიდან, გიბინსს მიაჩნია, რომ საბოლოოდ აშშ ვეროპასთან ერთად იტვირთავს ლიდერობას გლობალურ შეთანხმებაში, რომელიც ზღუდავს ნახშირორჟანგის გამონახობის რაოდენობას და დააჯარიმებს ქვეყნებს, რომლებიც დაარღვევენ ამ შეთანხმებას. ამგვარად, გიბინსი ფიქრობს, რომ ყველაზე ძლიერ დარტყმებს მიიღებს ისეთი დიდი ნავთობის აქტივები, როგორცაა Exxon-ი, ან ნიკერიის მსგავსად ნავთობდამოკიდებული ქვეყნების ვალუტა.

ს ა ბ ო ლ ო თ ა მ რ ი

„ამჟამად ცხოვრების ყველაზე სამსახურო ასკიმის ის წარმოადგენს, რომ მცენიერება უფრო სწრაფად აზროვნებს ცოდნას, ვიდრე საზოგადოებამ – სიბრძნისა.“

- აიზაკ აიბოთი



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

ტოდ ალსტენის თანახმად

ინვესტიციები, რომლებიც ითვალისწინებს კლიმატურ ფაქტორს, წარმოადგენს სან-ფრანცისკოში ბაზირებული კომპანიის – Parnassus Investments ძირითადი კომპეტენციის სფეროს. ტოდ ალსტენი, \$17-მილიარდიანი Parnassus Core Equity Fund-ის მენეჯერი, დიდი ბრიტანეთის კომპანია Linde-ს უმსხვილესი აქციონერია. Linde არის სამრეწველო გაზების მწარმოებელი, რომლებიც გამოიყენება ქარხნებისა და ნავთობ-გადამამუშავებელი საწარმოების ნამშვლისაგან გასაწმენდად. ტოდს ასევე მოსწონს Jersey City-ს Verisk Analytics-ი, რომელიც უზრუნველყოფს მონაცემთა ანალიზს სადაზღვევო კომპანიებისათვის, რომლებიც აზღვევენ კლიმატური მოვლენების ზარალს და Xylem-ი, რომელიც აწარმოებს წყლის ტუმბოებს წყლის დონის მატების შემთხვევებისათვის.

და რომელ აქციებს მოვერიდოთ? აი, მაგალითად, კალიფორნიის კომუნალური მომსახურების კომპანია Sempra Energy-ს, რომლის აქციებიც მისმა ფონდმა წელს გაყიდა, ვინაიდან ალსტენი ვვლარ ახდენდა კომპანიის მაღალა დაბინ ხაზების რისკის შეფასებას ქარების გამზრდილი სიძლიერის პირობებში. „ჩვენ ვაფასებთ ფიზიკურ რისკს და ვახდენთ პორტფელის იმგვარად პოზიციონირებას, რომ დიდხანს შევინარჩუნოთ მოგებიანი პროდუქტებისა და კომპანიების აქციები, რაც გარდამავალ რისკებთან [კლიმატის ცვლილების] გამკლავებაში გვეხმარება“, – ამბობს ალსტენი.

თამბაქოს ტრანსფორმირება რეგულირებულ გარემოში

ყოველდღიურად მთელი მსოფლიოს მასშტაბით 150 მილიონი მომხმარებელი ირჩევს British American Tobacco (BAT)-ის პროდუქციას, მაგრამ პოტენციურად შემცირებული რისკის მატარებელ (PRRP) პროდუქტებზე - მაგალითად, ელექტრონულ სიგარეტზე, თამბაქოს გაცხელების პროდუქტებზე ან საღეჭ თამბაქოზე - ხელი ყველა მათგანს არ მიუწვდება. ეს ასეა იმის მიუხედავად, რომ BAT-ის მთავარი აქცენტი დღეს სწორედ ამ მიმართულებით განვითარებაა. მომხმარებლები საქართველოდან ამ მხრივ გამონაკლისს არ წარმოადგენენ, თუმცა მათთვის PRRP პროდუქტებზე ხელმისაწვდომობა შეიძლება კიდევ უფრო მეტად გართულდეს რეგულაციების გამკაცრებისა და გადასახადების ზრდის კვალდაკვალ განსაკუთრებით მაშინ, როცა არც ერთ ამ პროცესს წინ არ უძღვის რეგულირების გავლენის წინასწარი ანალიზი და კომუნიკაცია ინდუსტრიასთან. Forbes Georgia-მ გადაწყვიტა, თემა BAT-ის კავკასიისა და მოლდოვის ტოპ-მენეჯმენტთან ერთად გაშალოს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი
ფოტო: ხატუნა ხუციშვილი

„ამ ბაზარზე მეტი გამჭვირვალობა გჭირდება“

- ეს არის პირველი ფრაზა, რაც ისმის ჩემს კითხვაზე BAT-ის გენერალურ დირექტორთან კავკასიისა და მოლდოვაში ფელისიო ფერაზთან და ამავე კომპანიის იურიდიულ და საგარეო საქმეთა მიმართულების დირექტორთან ზვიად სხვიტარიძესთან.

Forbes Georgia-ს ინტერესი თამბაქოს ინდუსტრიის მიმართ სრულიად ბუნებრივია, რადგან დღეს თამამად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ეს არის ყველაზე მეტად დაბეგრული და რეგულირებული ინდუსტრია საქართველოში, რომელიც საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების 10%-ს გენერირებს.

თამბაქოს ინდუსტრიის რეგულირების მიზანი საქართველოშიც, ისე როგორც მთელ მსოფლიოში, კეთილშობილურია - შეამციროს მწვეველთა რაოდენობა და იზრუნოს მათ ჯანმრთელობაზე. თუმცა ამ მიზნის მიღწევის გზები ბაზრის გამოცდილ გლობალურ მოთამაშეებში კითხვის ნიშნებს წარმოშობს.

როდესაც Forbes Georgia ამბობს, რომ ბაზრის რომელიმე მოთამაშე გლობალურია, ეს ასეც არის: 200-ზე მეტ ბაზარზე გატანილი ბრენდებით; 2018 წელს ბაზრის ლიდერობით 50-ზე მეტ ქვეყანაში; 6 კონტინენტის მოცვით და ისეთ რეგიონებში წარმომადგენლობებით, როგორცაა ამერიკა და სუბსაჰარული აფრიკა; ევროპა და ჩრდილოეთი აფრიკა; აზია-წყნარი ოკეანეთი და შუა აღმოსავლეთი - ეს არის BAT. ამ გლობალური კომპანიის

ბრენდებს ყოველდღიურად 150 მილიონი ზრდასრული მომხმარებელი ირჩევს.

ასეთი საერთაშორისო მოცვა BAT-ს ანიჭებს დიდ გამოცდილებას სხვადასხვა ბაზარზე და უნარს, ერთმანეთს შეადაროს ამ ბაზრებზე და მათ შორის საქართველოში მოქმედი საგადასახადო და მარეგულირებელი გარემო.

მთელ მსოფლიოში თამბაქოს ინდუსტრია რეგულირებულია. მოწვევის საკითხისადმი ორი ძირითადი მიდგომა არსებობს და მოდი, ამ მიდგომების მხარდამჭერი და საწინააღმდეგო არგუმენტები ორ კალათაში მოვათავსოთ.

პირველი კალათა იქნება მათთვის, ვინც ამტკიცებს, რომ თამბაქოსგან თავისუფალი მსოფლიოს მისაღებად საჭიროა თამბაქოს ლეგალურმა ბიზნესმა აღარ იარსებოს. ამდენად, ამ მიმართულებით აუცილებელია მკაცრი ზომების გატარება - მათ შორის, აკრძალვები და აქციზური შოკები.

მეორე კალათა იქნება მათთვის, ვისაც სჯერა, რომ მოწვევა ზრდასრული ადამიანების გაცნობიერებული გადაწყვეტილებაა, სადაც რისკები აწონილია და მათზე ძვირად სიამოვნება ფასობს. ამდენად, სიამოვნებასთან მეტოქეობა სისულელეა, რადგან ეს ვერც ფინანსური, ვერც პრაგმატული სარგებლის მომტანი ვერ იქნება: მომხმარებელი მოწვევის მოთხოვნილებას უფრო იაფი პროდუქტით დაიკმაყოფილებს, რაც იმას ნიშნავს, რომ უარეს ბრენდს



ფელისიო ფერაზი დღეს BAT-ის გენერალური დირექტორია კავკასიასა და მოლდოვაში. მანამდე ორი წარმატებული წელი BATCCA - Central America & the Caribbean-ის რეგიონალური მარკეტინგის დირექტორის პოზიციას იკავებდა. უფრო ადრე – Ceylon Tobacco Company PLC-ის (CTC) – ლონდონში დაფუძნებული საერთაშორისო British American Tobacco (BAT) Group-ში შემავალი ერთეულის – მმართველი დირექტორი და აღმასრულებელი დირექტორი იყო. ფელისიოს ბაკალავრის დიპლომი აქვს ბიზნესადმინისტრირებაში, მექანიკურ ინჟინერიაში, ინდუსტრიულ/საწარმოო ინჟინერიაში (საპატიო ბაკალავრის წოდებით), მაგისტრატურის დიპლომი კი მარკეტინგსა და სტრატეგიულ მარკეტინგში აშშ-ის University of Virginia-ს Darden Graduate School of Business Administration-იდან.

შეიძენს ან, რაც უფრო პრობლემურია, ე.წ. შავ ბაზარს მიაკითხავს. ასეთი ცუდი და უკიდურესი სცენარის თავიდან ასაცილებლად, რაც დააზარალებდა ყველას – მთავრობას, რომელიც შემოსავლებს დაკარგავდა; ინდუსტრიას, რომელიც ხარისხსა და მოგებას დაკარგავდა და პირველ რიგში, თავად მომხმარებლებს, რომლებსაც ხელმისაწვდომობა გაეზრდებოდათ არალეგალურ და შეუმოწმებელ პროდუქციაზე – ინდუსტრიამ პროაქტიურად დაიწყო ისეთი გზების ძიება, რაც შეამცირებდა მწუველთა ჯანმრთელობაზე თამბაქოს მოწვევის ნეგატიურ გავლენას და თან თამბაქოს ინდუსტრიას ბიზნესის წარმოების შესაძლებლობასაც დაუტოვებდა. დღეს თამბაქოსა და ნიკოტინის ბაზარი ჯამურად მილიარდზე მეტ ზრდასრულ მომხმარებელს მოიცავს. რამდენიმე წლის წინ

მათი ერთადერთი არჩევანი სიგარეტი იყო, თუმცა უახლესი (2017 წლის) სტატისტიკა აჩვენებს, რომ თამბაქოს გაცხელების პროდუქტები (THP) და ვეიპინგის ბაზარი დაახლოებით 18 მილიარდ ამერიკულ დოლარად; საღვჯე თამბაქოსა და ნიკოტინის ბაზარი კი – 12.5 მილიარდ ამერიკულ დოლარად არის შეფასებული. BAT-ს აქვს გამოკვეთილი ამბიციი, ინდუსტრიის ამ ტრანსფორმაციის ლიდერი იყოს და ზრდასრულ მომხმარებლებს პოტენციურად შემცირებული რისკის პროდუქტები შესთავაზოს. მეტი არჩევანი, მეტი ინოვაცია, პოტენციურად ნაკლები რისკი – ეს არის გლობალური მოთამაშის მთავარი გზავნილი ყველა ბაზრისთვის – მათ შორის, საქართველოსთვისაც. ჩნდება კითხვა: რა დრო დასჭირდება ამ ტიპის ტრანზიცი-



ას საქართველოს შემთხვევაში? მოკლე პასუხი ასეთია: უფრო მეტი, ვიდრე იმ ქვეყნებში, სადაც რეგულაციები ნაკლებად მკაცრია და საგადასახადო ტვირთიც შედარებით დაბალია.

აი, რატომ: უახლესი (2017 წლის) შეფასებით, გლობალური თამბაქოს ბაზარი (ჩინეთის გამოკლებით) 785 მილიარდ ამერიკულ დოლარს უტოლდება. აქედან 700 მილიარდ დოლარზე მეტი მოდის ტრადიციულ სიგარეტზე – ზრდასრული მწვეველები ჯამში ყოველწლიურად 5400 მილიარდ ლერ სიგარეტს მოიხმარენ. რიცხვები აჩვენებს, რომ ქარხნული წესით დამზადებული სიგარეტი დღესაც უმსხვილეს კატეგორიად რჩება. აქედან მხოლოდ ერთი რამ გამომდინარეობს: მიუხედავად იმისა, რომ თამბაქოს ინდუსტრიის ტრანსფორმირება უკვე შეუქცევადი პროცესია და ამ ინდუსტრიის სამომავლო ზრდის მთავარი ძრავა სწორედ ახალი თაობის პროდუქცია იქნება, ქარხნული წესით დამზადებული სიგარეტი მომდევნო 10-15 წლის მანძილზე მაინც დაიკავებს თამბაქოს ბაზრის 70-80%-ს.

ხელისუფლების მიდგომა სწორედ ამ კატეგორიის – ქარხნული წესით დამზად-

ბული სიგარეტის მიმართ – გლობალურ მოთამაშეებსა და მათ შორის BAT-საც ვერ არწმუნებს, რომ საქართველო ამ ეტაპზე მზადაა უფრო თანამედროვე, ახალი თაობის პროდუქტების ასათვისებლად.

Forbes Georgia-ს ოფისში ფელისიო ფერაზთან და ზვიად სხვიტარიძესთან ნახევარსაათიანი საუბარი ნათლად აჩვენებს, რა არის დღეს ამ ინდუსტრიისთვის ორი მთავარი პრობლემა, რომლებიც, ერთი მხრივ, საგადასახადო და, მეორე მხრივ, მარეგულირებელი გარემოდან მომდინარეობს.

პირველი გამოწვევა საგადასახადო გარემოს უკავშირდება. 2019 წლის 1 იანვრიდან ფილტვიანი სიგარეტზე აქციზის განაკვეთი გაორმაგდა. „ეს აქციზური შოკი სრულიად მოულოდნელი იყო!“ – ამბობს ფელისიო ფერაზი, BAT-ის კავკასიისა და მოლდოვის ოფისის გენერალური დირექტორი: „მთავრობას არასდროს უხსენებია, რომ აქციზის რადიკალურ ზრდას აპირებდა. აქვე, ჩვენ ვიზიარებთ მათ ხედვას, რომ საგადასახადო ტვირთი თანაბარი უნდა იყოს ფილტვიანი და უფილტრო სიგარეტის შემთხვევაში“.

ამ ცვლილებებმა – გადასახადების მკვეთრმა გაზრდამ და თამბაქოს უთანასწორო დაბეგვრამ – გარკვეული შედეგები უკვე მოიტანა. მათ შორისაა: ბაზარზე დაჭრილი თამბაქოს რაოდენობის ზრდა. „დაჭრილი თამბაქოს გარკვეულ ოდენობაზე (500 გრამი და ზევით), ნულგანი აქციზი მოქმედებს. შედეგად, ამ ბიზნესისთვის მოგების მარჯა ძალიან მაღალია, მაშინ როცა ხარისხი დაბალია და ჯანმრთელობისთვისაც აშკარად უფრო საშიანია. ამასთან, სახელმწიფო ბიუჯეტი ვერაფერს იღებს; ზარალდება კანონიერი ბიზნესიც, რომელიც ბაზარზე 20 წელზე მეტია, რაც ოპერირებს. მოგებული არავინ რჩება – არც მომხმარებელი“, – ამბობს ფელისიო ფერაზი.

საქართველოს პარლამენტის ჯანდაცვის კომიტეტი აცნობიერებს, რომ დაჭრილი თამბაქო სერიოზულ პრობლემებს უქმნის მარეგულირებელსაც. თუმცა მთავარი კანონმდებელი და ინდუსტრია გამოსავალს შექმნილი ვითარებიდან სხვადასხვანაირად ხედავს: ჯანდაცვის კომიტეტის თავმჯდომარე ემხრობა აქციზის განაკვეთის გაზრდას დაჭრილი თამბაქოს ბიზნესისთვისაც, მაშინ როცა ინდუსტრია ითხოვს, აქციზის განაკვეთი ბაზარზე ყველა მოთამაშისთვის შემცირდეს, თან – თანაბრად.

ინდუსტრიას კონკურენტებისთვის საკუთარი ბაზრის წილის დათმობაზე მეტად, კონტრა-

STEP-CHANGING NEW CATEGORIES

A very significant growth opportunity



British American Tobacco (BAT) თავის ბრენდებს მსოფლიო მასშტაბით 200-ზე მეტ ქვეყანაში ყიდის, 2018 წელს კი 50-ზე მეტ მათგანში ბაზრის ლიდერი იყო. გლობალური კომპანიის პორტფოლიო მის სწრაფვას ასახავს: დააკმაყოფილოს დღევანდელ ზრდასრულ მწვევლთა მოთხოვნები და, ამავე დროს, თამბაქოს ტრანსფორმაციას ცდილობს ე.წ. პოტენციურად შემცირებული რისკის მქონე პროდუქტებით.

BAT-ის პროდუქტები 200-ზე მეტ ბაზარში იყიდება და ის დაბალანსებულადაა წარმოდგენილი როგორც მაღალი ზრდის მქონე განვითარებად, ისე უაღრესად მოგებიან ბაზრებში.

BAT-ის გავრცელების გლობალურობა შთამბეჭდავია. ექვსი კონტინენტის მასშტაბით, მის სამუშაო რეგიონთა შორისაა შეერთებული შტატები, სუბსაჰარული აფრიკა, ევროპა, ჩრდილოეთი აფრიკა, აზია-წყნარი ოკეანეთი და ახლო აღმოსავლეთი.

2018 წლის ბოლოსთვის 48 ქვეყანაში 55 ქარხნითა და შთელ მსოფლიოში მიმოფანტული ოფისებით აღჭურვილი, BAT-ი დიდი ხანია, მნიშვნელოვანი როლს ასრულებს საზოგადოებებში, სადაც ის ოპერირებს, მათ შორის, საქართველოშიც – ქვეყანაში, რომელსაც BAT-ი თავის რეგიონალურ ჰაბად მიიჩნევს კავკასიაში.

ბანდული ბაზრის ზრდის ტენდენცია აშფოთებს. ოფიციალური სტატისტიკა აჩვენებს, რომ მიმდინარე წლის პირველ სამ თვეში ბაზარზე არაღვეალური პროდუქციის მოცულობა ისევე გაიზარდა, როგორც შარშან მთელი წლის განმავლობაში. „ეს არ არის კარგი ამბავი!“ – ამბობს ფელსიო ფერაზი.

ასეა: თამბაქოს ბიზნესი მთელი საბიუჯეტო შემოსავლების 10%-ს შეადგენს. მაგრამ BAT-ის გენერალური დირექტორი კიდევ უფრო ფართო სურათზე მიუთითებს: „კონტრაბანდული სიგარეტი აისბერგის წვერია იმასთან შედარებით, რა პრობლემებიც შეიძლება ამას საბოლოო ჯამში მოჰყვეს ქვეყნისთვის. როგორც წესი, პრობლემები უფრო საფუძვლიანია – მაგალითად: ნარკოტიკი, იარაღი და ა.შ.“

მეორე გამოწვევა მარეგულირებელ გარემოს უკავშირდება. აქ მთავარი პრობლემა – როგორც ამას ინდუსტრია აფასებს – პროდუქციის ხილვადობაა, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, კორპორაციული სახე (განათება, ფერები, ბლოკებისა და კოლოფების განლაგება) იმ სტენდებისა, რომლებიც მთელი საქართველოს მასშტაბით არსებულ 12 ათას მაღაზიაშია განთავსებული. „ვერსად მთელ მსოფლიოში – იქაც კი, სადაც ბევრად მკაცრი რეგულაციებია; მაგალითად, კანადაში, სლოვენიაში, სლოვაკეთსა და შეერთებულ შტატებში – ვერ ნახავთ სტენდს, რომელზეც

თეთრი ნაჭერია გადაფარებული“, – ამბობს ზვიად სხვიტარიძე, BAT-ის იურიდიულ და საგარეო საქმეთა დირექტორი კავკასიისა და მოლდოვაში და იქვე დასძენს, რომ ამ ტიპის რეგულაციებს ყოველთვის აქვს თანამდევი ეფექტები, ხოლო ამჯერად უარყოფითი გავლენა ყველაზე მეტად მცირე და საშუალო ბიზნესზე იგრძნობა: „თბილისი დიდი ბაზარია, სადაც საქართველოს მოსახლეობის ნახევარი ცხოვრობს. აქ 8 ათას მაღაზიაზე მეტია. ჩვენ მათთან კონტრაქტები გვაქვს, რომ ჩვენი დისპენსერები საკუთარ მაღაზიებში განათავსონ და ფულს ვუხდით, რომ ჩვენი პროდუქცია მათ მაღაზიებში ხილვადი იყოს“.

ზოგადად, თამბაქო იმ იშვიათ პროდუქტებს შორის მოიაზრება, რომლებიც მომხმარებელთა ლოიალურობას იწვევს იმ ადგილის მიმართ, სადაც ისინი ყოველდღიურად ვაჭრობენ: როგორც წესი, თამბაქოს ყოველდღე ერთსა და იმავე მაღაზიაში ყიდულობენ და მასთან ერთად ისეთ პროდუქციასაც აყილებენ ხელს, როგორიცაა ყავა, პური და სხვა. BAT-ის პოზიცია პროდუქციის ხილვადობასთან დაკავშირებით შემდეგია: კომპანიებს უნდა ჰქონდეთ სიახლეების შესახებ მომხმარებლების ინფორმირების შესაძლებლობა. „ჩვენ არ მოვიტოვებ ჩვენი პროდუქციის პოპულარიზებას; ჩვენ უბრალოდ გვირდა, ახალი პროდუქციის ან სხვა სიახლეების ჩვენს მომხმარებელამდე მიტანა შეგვეძლოს. დღეს



ზვიად სხვიტარიძე, იურიდიულ და საგარეო საქმეთა დირექტორი კავკასიასა და მოლდოვაში, British American Tobacco

ჩვენ ამის შესაძლებლობა არ გვაქვს“, – ამბობს ფელისიო ფერაზი.

IPM-ის კვლევა, რომელიც ცოტა ხნის წინ ინდუსტრიის დაკვეთით მომზადდა, აჩვენებს, რომ სიგარეტის სტენდებს არავითარი გავლენა არა აქვთ საკუთრივ თამბაქოს მიმართ ინტერესის აღძვრაზე ან მის შენარჩუნებაზე. ამდენად, ინდუსტრიის პოზიციაა, რომ ბიზნესს უნდა მიეცეს შესაძლებლობა, იზრუნოს თავის კორპორაციულ იერსახეზე და ამ მიმართულებით რეგულირება დაუახლოვდეს საუკეთესო პრაქტიკას, როგორც ეს ხდება, მაგალითად, იტალიაში, შვეიცარიაში, გერმანიაში და ჩეხეთში.

მოწვევის ინერცია, რომელიც რეგულაციების გამკაცრების პარალელურად, მაინც შენარჩუნებულია, მსოფლიო ჯანდაცვის ორგანიზაციის (WHO) სტატისტიკასა და პროგნოზებშიც კარგად ჩანს. ამ ორგანიზაციის გლობალური ანგარიშის მეორე გამოცემაში, რომელიც თამბაქოს მოწვევის ტენდენციებს აანალიზებს 2000–2025 წლებისთვის (WHO Global Report on Trends in Prevalence of Tobacco Smoking 2000-2025) ვკითხულობთ, რომ 2018 წელს საქართველოს მოსახლეობის 28.2% მწველი იყო. იმავე სტატისტიკის მიხედვით, 2000 წელს იგივე მაჩვენებელი 30%-ს აჭარბებდა. ეს იმას ნიშნავს, რომ ათწლეულის განმავლობაში საქართველოს მთელი მოსახლეობის 2%-მა და მწველთა 7%-მა მოწვევას თავი დაანება – ეს იმ პირობებში, როცა არც განსაკუთრებით მკაცრი რეგულირება იყო და არც აქტიური შოკები.

რეგულირების მომხრეებმა შეიძლება იკითხონ: ეს ტემპი საქმარისია?

გაანია, რიცხვებს როგორ წავიკითხავთ.

ერთი მხრივ, ეს შეიძლება უმნიშვნელო შემცირებად მოგვეჩვენოს, მაგრამ თუ სტატისტიკას უფრო სიღრმისეულად დავამუშავებთ და საქართველოში მწველთა რაოდენობის შემცირების ტემპს იმ სხვა ქვეყნების ტემპს შევადარებთ, ვინც ან ჩვენზე მაღალი განაკვეთით ბეგრავს თამბაქოს, ან ამ ინდუსტრიის რეგულირების უფრო ხანგრძლივი ისტორია აქვს, ანდაც – საქართველოზე უკეთესი ჯანდაცვის სისტემით შეუძლია თავი მოიწონოს, ვნახავთ, რომ ჯამში ამ ქვეყნებში მწველთა რაოდენობის შემცირების ტემპი საქართველოსგან რადიკალურად განსხვავებული არ არის.

მაგალითად, 2018 წელს 2000 წელთან შედარებით, საფრანგეთში მწველთა რაოდენობა შემცირდა 2%-ით (ისევე, როგორც საქართველოში); გერმანიაში ოდნავ უკეთესი შედეგი აჩვენა – 5.8%-იანი შემცირება 18 წლის მანძილზე. 41 ევროპული სახელმწიფოს საშუალო მიღწევას რომ შევხედოთ, მოსახლეობის 27.8%-ზე მოგვიწევს საუბარი, რაც დაახლოებით ისეთივე შედეგია, როგორც საქართველოს აქვს.

„ყველაფერი ერთ პრინციპამდე დადის, – ამბობს ფელისიო ფერაზი, – საქართველოს საბიუჯეტო შემოსავლების 10% თამბა-

ქოს ინდუსტრიაზე მიმართული. ზრდასრულმა მომხმარებლებმა გაცნობიერებული გადაწყვეტილება მიიღეს, რომ სიგარეტი მოწიონ. ისინი მოწვევენ ან ისეთ პროდუქტს, რომელიც აქციზის გადასახადს იხდის, ან რომელიც სახელმწიფო ბიუჯეტს გვერდს აუვლის”.

BAT-ი მტკიცედ იზიარებს სახელმწიფოს პოზიციას ევროკავშირთან საქართველოს კანონმდებლობისა და პრაქტიკის ჰარმონიზების კუთხით, ოღონდ ევროპული სტანდარტების არსის მისინტერპრეტაციისა და მისპრეზერვაციის გარეშე. ზვიად სხვიტარიძე ამბობს, რომ რეგულირების გავლენის წინასწარი შეფასება (RIA) დაეხმარებოდა მთავრობას და მარეგულირებელს, უფრო ზუსტად შეეფასებინათ ის გავლენა, რაც აქციზურ შოკებს შეიძლება ჰქონდეს საქართველოს მოქალაქე მომხმარებლებზე და ამ პრაქტიკის დანერგვითაც დაეახლოებინა საქართველო ევროპულ სტანდარტთან.

კონტექსტის გააზრება მნიშვნელოვანია. ფელისიო ფერაზი ამბობს, რომ საქართველოში 2026 წლამდე აქციზის გადასახადის 90 ევრომდე გაზრდა ბოლომდე რეალისტური მიზანი არ უნდა იყოს, რადგან აქ მომხმარებელთა მსყიდველუნარიანობა და ხელფასები ისეთივე მაღალი არ არის, როგორც ევროპაში – შესაბამისად, აქ კონტრაბანდის საფრთხე კიდევ უფრო ხელშეშახები იქნება. ბაზარზე განჭვრეტადობის ნაკლებობას BAT-ისთვის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი განზომილება აქვს: „მთავრობაში ცვლილებები იმდენად სწრაფად ხდება, რომ ერთი პასუხისმგებელი პირისთვის სიტუაციის ახსნას ვერ ასწრებ, რომ სამ თვეში უკვე ახალს უნდა აუხსნა. ეს კარგი არ არის“, – ამბობს ფელისიო ფერაზი.

მართლაც, გარკვეული სტაბილურობა და კანონის უზენაესობა – ეს ის ორი მთავარი კომპონენტია, რომელთაც კერძო სექტორის მხრიდან გრძელვადიანი ინვესტირებისთვის გადაწყვეტი მნიშვნელობა აქვს – განსაკუთრებით ისეთი გეოპოლიტიკური რისკების მატარებელ ქვეყანაში, როგორც საქართველოა, სადაც ეს რისკები ინვესტორისთვის სწორედ მიზიდველმა ბიზნესგარემომ უნდა დააბალანსოს.

ფელისიო ფერაზი ამბობს, რომ საქართველო ძვირფასი ქვაა, რომელსაც აღმოჩენა სჭირდება: ამ ინდუსტრიაში 24 წელია, რაც ვმუშაობ. 8 ქვეყანაში მიცხოვრია. 40 ბაზარი მიმართავს: 22 - კარიბის ზღვის ქვეყნებში; 10 - ცენტრალურ ამერიკაში, შრი-ლანკასა და შეერთებულ შტატებში, მალდივებზე და ა.შ. ჩემი ცხოვრების მანძილზე 70 ქვეყანაში მიმოგზაურია. საქართველო ლამაზი ქვეყანაა, რომელიც ბიზნესის წარმოების გლობალურ რეიტინგში მე-6 თუ მე-7 ადგილზეა. ახლა ეს ყველაფერი პრაქტიკაში უნდა გამოვცადოთ”.

საკუთესო პრაქტიკა, ამ ეტაპზე, ფელისიო ფერაზისთვის ბაზარზე მეტი განჭვრეტადობა იქნებოდა. ამ მიმართულებით ინდუსტრიაში უკვე მოამზადა აქციზის სახელმძღვანელო დოკუმენტი მომდევნო 10 წლისთვის. ამ დროისთვის ინდუსტრიის მთავარი გზავნილი ასე უღერს: თუ აქციზის ზრდა ისევ გავრძელდება დეტალური გეგმისა და რეგულირების გავლენის წინასწარი შესწავლის გარეშე, საქართველოს ბიუჯეტი დაახლოებით 400 მილიონ ლარს



დაკარგავს.

„რა თქმა უნდა, მე ვიქნები პირველი, ვინც BAT-ში საქართველოს ინტერესებს დაგიცავ იმისთვის, რომ საქართველო თამბაქოს ინდუსტრიის ტრანსფორმაციის ტემპს არ ჩამორჩეს და მალევე დანერგოს ბაზარზე პოტენციურად შემცირებული რისკის მქონე პროდუქტები, მაგრამ ამისთვის ბაზარზე მეტი განჭვრეტადობა და სწორი და დაბალანსებული რეგულირება დაგჭირდება“, – ამბობს ფელისიო ფერაზი.

ჩვენი საუბარი დასასრულს უახლოვდება. ბოლოს, IMF-ის ბოლო რეკომენდაციას ვიხსენებ, სადაც ის მთავრობას ღიად მიმართავს, თამბაქოზე აქციზი გაზარდოს იმისთვის, რომ მოგების გადასახადის ე.წ. ესტონური მოდელის რეფორმით სახელმწიფო ბიუჯეტში მიღებული პირველადი დანაკარგი დააბალანსოს. „საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები, როგორც წესი, მთავრობას ურჩევენ, გაზარდოს აქციზი თამბაქოზე, მაგრამ გაზარდოს ის ნელა და თანამიმდევრულად – ისე, რომ ამ ზრდამ შოკი არ გამოიწვიოს მომხმარებლებში და ბაზარზე კონტრაბანდის რისკები არ გაზარდოს“, – მპასუხობს ფელისიო ფერაზი და მოკლე პასუხის შემდეგ დასძენს: „თუ ვინმე ამბობს, რომ თამბაქოს ბედი არ ანაღვლებს, უნდა ანაღვლებდეს! მსოფლიო თამბაქოს ლეგალური ბაზრის გარეშე შეიძლება ოცნების მსოფლიო სულაც არ იყოს“.

ტკბილ-მწარე წარმატება

როდესაც მათი მამა კვდებოდა, ცამეტმა და-ძმა ქითმა აიღო მის მიერ შექმნილი სასუსნავის - გაცივებული პროტეინის ფილის - რეცეპტი, რომლის გაყიდვაც ვერავინ მოახერხა და \$300-მილიონიანი სტარტაპი წამოიწყო.

ავტორი: ქლოი სორვინო



ი ქითი აუნქარებლად აბრტყე-
ლებს არაქისის კარაქის, თაფ-
ლის, შტოშისა და შოკოლადის
ბურბუშელის გუნდას ხის საბრ-
ტყელებლით, შემდეგ კი მას 10-სანტიმეტრიან

მართკუთხედებად ჭრის. იგი ამას სპრინტერული
სისწრაფით აკეთებდა 14 წლის წინ, როდესაც
და-ძმასთან ერთად იწყებდა Perfect Snacks-ს
და ღამეს ათევდა, რათა არაქისის კარაქის
ფილებზე შეკვეთის შესრულება მოესწრო. „ჩვენ

რეცეპტი დაწერილიც კი არ გვექონდა, - ამბობს 33 წლის ლი, რომლის ხვეული ქერა თმა, როგორც თითქმის ყველა ქითს აქვს, საიმედოდ არის შეკრული ბადით. - ჩვენ დიდი ამბიციებით დავიწყეთ. რაც მეტს ვმუშაობდით, რაც მეტს ვდებდით ბიზნესში, მით მეტად შეგვეძლო საკუთარი ბედის მართვა”.

თავდაპირველად, ენთუზიაზმის გარდა, ქითებს ბევრი არაფერი ჰქონდათ.

ოჯახის საბანკო ანგარიშები? თითქმის დაცლილი. ოჯახის უძრავი ქონება? იპოთეკით მძიმედ დატვირთული. კიბოთი დაავადებული მამა („დავიწყეთ იმტომ, რომ სასოწარკვეთილ ფინანსურ მდგომარეობაში ვიყავით”, - ამბობს 36 წლის ბილი, კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორი). მათ მხოლოდ მამის მიერ მოფიქრებული პროტეინის ფილის რეცეპტი ჰქონდათ, რომლის საფუძველსაც არაქისის კარაქი წარმოადგენდა. ვისაც კი რამე გაეგებოდა სასურსათო ბიზნესში, ყველამ უთხრა, რომ ეს ბიზნესი მარცხსათვის იყო განწირული.

რა თქმა უნდა, ქითების Perfect Bar-ი ძალიან გემრიელი იყო, მაგრამ აუცილებელი იყო მისი გაყინულ მდგომარეობაში შენახვა. ეს კი ნიშნავდა, რომ მას დასჭირდებოდა თაროს ძვირფასი სივრცე, რომელიც, როგორც წესი, იოგურტსა და ძეხვეულს ეთმობა, შორს იმ ადგილიდან, სადაც ჩვეულებრივ „ცხოვრობენ“ Clif-ისა და Power-ის ფილები. ეს იგივეა, მაღა-

ზიას ყველისა და მარცვლეულის ერთ თაროზე მოთავსება მოსთხოვო.

„ძალიან ცოტაა კომპანია, რომლის მიზანსაც ოჯახის პოტენციური შიშშილისაგან ხსნა წარმოადგენს, - ამბობს უეინ ვუ, VMG-ს, სან-ფრანცისკოს იმ კერძო სააქციო კომპანიის პარტნიორი, რომელმაც 2015 წელს ინვესტიცია განახორციელა Perfect Snacks-ში. - ეს შემდეგ იქცა ამერიკული ოცნების ისტორიად. მაგრამ ეს ნამდვილად არ იყო ერთ დღე-ღამეში მიღწეული წარმატება”.

ერთ დღე-ღამეში თუ ორში, ამჟამად Perfect Snacks-ი ცალსახად წარმატებული კომპანიაა. კომპანიის გაყიდვებმა 2018 წელს 84 მილიონი დოლარი შეადგინა და, Forbes-ის კონსერვატიული შეფასებით, ამჟამად მისი ღირებულება 300 მილიონ დოლარს შეადგენს. Perfect Snacks-ის 16 განსხვავებული გემოს \$2.49-დოლარიანი ფილა ამჟამად 27,000 მაღაზიაში იყიდება მთელი ქვეყნის მასშტაბით, მათ შორის ისეთ გიგანტებში, როგორცაა Target-ი, Walmart-ი, Kroger-ი და Trader Joe's-ი.

ოჯახის მამა ბადს პროტეინის ფილების იდეა აზრად მოუვიდა 90-იანი წლებში, როდესაც თავის ოჯახთან ერთად ხანგრძლივი მოგზაურობა წამოიწყო. მან მიატოვა თავისი რუტინული, 9-დან 5-მდე, სამსახური, სადაც იგი წვენსაწურებს ყიდდა ფიტნესის გურუსა და ყოფილი სატელევიზიო შოუს წამყვანი ჯეკ ლანისთვის და გახდა დანამატებითა და ომე-გა-ცხიმებით მოვარგე და ჯანსაღი ცხოვრების წესის ლექტორი-ენტუზიასტი. ნაცვლად იმისა, რომ თავისი ოჯახი სახლში დაეტოვებინა, მან ჩასხა მთელი ოჯახი, შვიდივე შვილი 1982 წელს გამოშვებულ 7-მეტრიან Dodge RV-ში და გზას გაუდგა. ამ გზაზე ბადმა მოიფიქრა არაქისის კარაქის ფილების რეცეპტი, რომელშიც მეტი ნოყიერებისათვის ის პროტეინის ფხვნილიც შეურია, რომლითაც ვაჭრობდა. ბავშვები ზოგჯერ ჯიბის ფულისათვის ყიდდნენ ამ ფილებს სამეზობლოში (ერთ განსაკუთრებით კარგ წელს მათ \$2,200-მდე გამოიმუშავეს და დაეხმარნენ ოჯახს დისნეილენდამდე გზის ხარჯების დაფარვაში). ზოგჯერ ბადი უფასო ბონუსის სახით ამატებდა ფილებს დანამატების შეკვეთებს.

როდესაც კლანი 13 ბავშვამდე გაიზარდა,



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

ბილ ეკმანის თანახმად

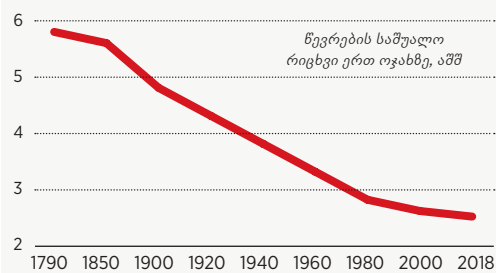
Snack-Food-ის აქციების ყიდვას სჯობს განიხილოთ „ინფრასტრუქტურული” მოთამაშეები, როგორცაა Starbucks-ი, რომელიც ყიდის Perfect Bars-სა და სხვა, Peter Rabbit-ის ხილის სასუსნავეს და Goodie Girl Mint Slims-ის მსგავს მაღალი მოგების პროდუქტებს. კოფინდამოკიდებულები 2019 წელს „სტარბაქსის“ ქსელში საკვებზე დაახლოებით 5 მილიარდი დოლარის დახარჯვას აპირებენ. ოქტომბერში Pershing Square ჰეჯ-ფონდის მილიარდერმა ბილ ეკმანმა გამოაქვეყნა ფსონი, რომელიც დალო ამ როსტერის წარმატებაზე და რომელიც ამჟამად დაახლოებით 1 მილიარდ დოლარს შეადგენს.

და როგორია მისი გათვლა? რესტორნების ინდუსტრიაში „სტარბაქსის“ ეკონომიკა საუკეთესოა. მისი მრდის პოლიტიკა გულისხმობს როგორც აშშ-ის ფარგლებში, ისე საზღვარგარეთ (განსაკუთრებით ჩინეთში) გაფართოებას და ასევე მომხმარებლის მიერ დახარჯული თანხების ზრდას, ვინაიდან ეს უკანასკნელი სულ უფრო ღრმად იყოფს ხელს ჯიბეში „სტარბაქსის“ სასმელებისა და Perfect Bars-ის მსგავსი სასუსნავეების შესაძენად. „სტარბაქსი“ 50% -ით გაიზარდა ეკმანის ფონდიდან ინვესტიციის შემდეგ და Pershing Square მიიჩნევს, რომ დივიდენდის ზრდა ჯანმრთელი ტემპით გაგრძელდება.

ბატარა დიდი სურათი

იშვიათი მოღვაწე

ქითების 15-წევრიანი კლანი, რომელიც Perfect Snacks-ის უკან დგას, იშვიათი მოვლენაა ამერიკის ისტორიის ნებისმიერი მონაკვეთისათვის, მაგრამ განსაკუთრებით ახლა, როდესაც ერთი ამერიკული ოჯახი საშუალოდ ორ-ნახევარ წევრს ითვლის.



წყაროები: შერთებული შტატების სავაჭროლოაი ალწერის ბიურო; სენტ-ლუისის ფედერალური სარეზერვო ბანკი.

ბადმა და ბარბარა ქითებმა შეიძინეს მცირე ზომის სასტუმრო ჩრდილოეთ კალიფორნიის პატარა ქალაქში, მაგრამ ბადი ოჯახს ძირითადად მაინც თავისი ლექსიებით არჩენდა. შემდეგ 57 წლის ბადს მეღანომა აღმოუჩინეს. 2005 წლისთვის იგი უკვე ისე ცუდად იყო, რომ იძულებული გახდა, მოგზაურობა შეეწყვიტა. მალე ქითებს დაუგროვდათ სამედიცინო მომსახურების ქვითრების მთა და ორი თვის გადაუსხდელი იპოთეკა. ბანკში ამ დროისათვის მათ მხოლოდ \$1,000 ჰქონდათ და ჰყავდათ 18 წლამდე ასაკის ცხრა ბავშვი.

როდესაც ბადი კიდევ უფრო დამძიმდა, უფროსმა შვილებმა გადაწყვიტეს, მოქმედება დაეწყოთ. პირველი ამოძრავდა 22 წლის ბილი, Redwoods-ის კოლეჯის კალათბურთელთა უმცროსი გუნდის წევრი. მას აპყენენ იმ დროისათვის 19 წლის ლი, 18 წლის ემიასი და 17 წლის ჩარისი (ამჟამად Perfect Snacks-ის ოპერაციების უფროსი დირექტორი). მათ გადაწყვიტეს, ყურადღება არ მიექციათ დამკვიდრებული სტრუქტურებისათვის და მამის ათწლიანი გამოცდილებებისათვის სხვადასხვა ასპარეზზე. „კედელთან პირველივე დღიდან ვიყავით მიყენებული“, - ამბობს ლი.

ბიზნესის პირველი წესი: იშოვე სამუშაო კაპიტალი. ბავშვებმა სწრაფად გაყიდეს სასტუმრო და თავი მოუყარეს \$100,000-ს, საიდანაც ორი მესამედი დაიხარჯა ფილების შესაფუთად აუცილებელ, კამფეტების შესაფუთ ძველ დანადგარზე, ხოლო დანარჩენი - ორგანული არაქისისა და თაფლის შესამენად. „როდესაც მთელი თქვენი ფინანსები ბოლო დოლარამდე არაქისისა და თაფლის შესამენად დახარჯეთ, უუჭველად მოგიწევთ იმაზე ფიქრი, როგორ გაყიდოთ ეს ფილა“, - ამბობს ლი.

შემდეგ ოჯახი გაიყო. ბადი დაბრუნდა სან-დიეგოში, სადაც ოჯახი თავდაპირველად ცხოვრობდა და კლანის ნაწილი თან წაიყვანა (ბადი 2009 წელს გარდაიცვალა თავისი დაავადებით). ლი, ბილი, ემიასი და ჩარისი დარჩნენ საკრამენტოში, სადაც ერთად ცხოვრობდნენ ორსაბინებლიან ბინაში. ბილმა დაიწყო Perfect Bars-ის სახელწოდებით ბრენდირებული სნეკის შეთავაზება ნატურალური საკვების მაღაზიებისა და სასურსათო ქსელებისათვის დასავლეთ სანაპიროს გასწვრივ. ლი, ემიასი და ჩარისი დარჩნენ სახლში და



სანოლელი ბარბარა და ბადი

ექვს წელიწადში ექვსი ბავშვით ქითები ძალზე ვიწროდ ცხოვრობდნენ. მათ პატარა სახლში სან-დიეგოში მამა ქითს სამზარეულოს კარალების სანოლელია გადაკეთება მოუწია.

პროდუქტის დამზადებას მიჰყვებ ხელი.

მიუხედავად ამისა, 2006 წლისთვის, ბიზნესში ერთი წლის შემდეგ ქითებს ჰქონდათ ძალზე მცირე წინსვლა და მხოლოდ ერთი თვის სამყოფი ფული საქმიანობის გასაგრძელებლად. სწორედ მაშინ, შემთხვევით, მუსიკისა და ხელოვნების ფესტივალზე ჩრდილოეთ კალიფორნიაში ბილი შეხვდა მაღაზია Whole Foods-ის მენეჯერს, რომელსაც ძალიან მოეწონა ბილის სასუსნავი და ამასთან მიხვდა, რომ Whole Foods-ის მომხმარებელს მიიზიდავდა უკონსერვანტო პროტეინის ფილის იდეა და ცნობისმოყვარეობა აიძულებდა, ერთი მაინც ამოელო საყინულიდან.

Perfect Snacks-მა მიიღო 30-დღიანი გამოსაცდელი ვადა Berkeley Whole Foods-ის მენეჯერისგან. მაღაზიაში ბილი ქურის გამყიდველის სტატუსით იყო. სასტუმროსთვის ფული არ ჰქონდა, ერთი თვის განმავლობაში თავის მანქანაში ცხოვრობდა და შხაპს სპორტულ დარბაზში იღებდა. Perfect Snacks-მა ერთი თვის განმავლობაში სულ 20,000 დოლარის საქონელი გაყიდა, ანუ იმდენი, რაც მან მანამდე ერთად გაყიდა ექვსი თვის განმავლობაში და რაც საკმარისი აღმოჩნდა მისი გაფართოებისათვის ჩრდილოეთ კალიფორნიის კიდევ ათზე მეტ რაიონში. „ეს იყო ასანთის ღერი, რომელმაც ხანძარი გააჩინა“, - ამბობს ბილი.

ორ წელიწადში შემოსავლებმა მილიონ დოლარს მიაღწია, რასაც მალე Costco-თან გარიგება მოჰყვა. შემდეგ გაყიდვები მართლაც ავარდა - მას შემდეგ, რაც 2015 წელს VMG-ის ინვესტი-



ციებმა საშუალება მისცა Perfect Snacks-ს, უფრო დიდი შეკვეთები განეთავსებინა საკონტრაქტო მწარმოებლებთან და, თავის მხრივ, უფრო დიდი შეკვეთები მიეღო სასურსათო მაღაზიებისგან.

ქითები, რომლებმაც სიფრთხილე ქარს გაატანეს, რათა თავიანთი ბიზნესი დაეწყეთ და რომლებიც დღესაც ფლობენ Perfect Snacks-ის უმეტეს ნაწილს, დღეს უფრო ფრთხილად მოქმედებენ. მათ არჩიეს ისეთი პროდუქტების გამოტანა, როგორც არის Perfect Kids-ი (პორციები ლანჩის ყუთებში) და Perfect Bites-ი (პატარა კუბები მრავალჯერადი გამოყენების კონტეინერებში), ვიდრე დაეწყეთ სრულიად ახალი პროდუქციის გამოშვება. („ისინი დარჩნენ ფოკუსირებული. ბევრი ასეთი კომპანია, როდესაც გარკვეულ წარმატებას აღწევს, თავისი ბრენდის გაფართოებას მილიონი სხვადასხვა მიმართულებით ცდილობს“, - ამბობს ჯონ ფორეიქერი, ორგანიზაციის mac 'n' cheese კომპანია Annie-ს ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი). ვინაიდან ქითების საპროცენტო გაყიდვები 2019 წლის დასასრულისთვის \$130 მილიონს მიაღწევს, მათი ძალისხმევა კონცენტრირებულია ორი მიმარ-

თულებით: მოიძიონ საკმარისი რაოდენობის მაცივრიანი სატვირთო მანქანა საქონლის იაფი გადაზიდვისათვის (ახალდამზადებული სასურსათო პროდუქციის ბუმბა მძღოლების დეფიციტი და გადაზიდვის ფასების ზრდა გამოიწვია) და დაარწმუნონ სასურსათო მაღაზიები, დაუთმონ მათ უკეთესი ფართი. ახლა ისინი ძირითადად რძის პროდუქტებში მოქმედებენ და თავიანთი ნაწარმის წარმოდგენას მცირე ზომის ქულერებით აპირებენ, როგორც ამას Red Bull-ი აკეთებს თავისი სასმელებისათვის.

„ჩვენ გვაქვს ისტორია, გვაქვს პროდუქტი და გვყავს ადამიანები, რომელთაც შეუძლიათ შექმნან ცნობადი სახელი, რომელიც, იმედია, რამდენიმე თაობის ბრენდი გახდება, - ამბობს ლი. - აღარავითარი ცომის საბრტყელები, ჩვენ მხოლოდ ახლა ვიწყებთ“.

საბოლოო აზრი

„თუ საოჯახო კარადიდან ჩონჩხი ვერ მოიშორეთ, შეეცადეთ, აცეკვოთ შაინც“.

- ჯორჯ ბერნარდ შოუ

დაშვებულია ყოველგვარი ჩაგვლიბა

Perfect Snacks-მა პირველმა შესთავაზა მომხმარებელს გაცივებული პროტეინის ფილები; ეს სასუსნავი ამჟამად იყიდება ქვეყნის მასშტაბით, მათ შორის 8,500 „სტარბაქსში“.

ახალი ატომური ენერჯია

A-სის ზოგიერთი წევრი როკფელერების, ჩარლზ შვაბისა და ბაზ ალდრინის ჩათვლით მზეს დასდევს ბირთვული სინთეზის ენერჯეტიკულ ფირმა TAE Technologies-ში.

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმანი



California Dreamin’

კალიფორნიის ორინჯ-ქაუნთიში მდებარე თავის შტაბბინაში მიჩლ ბინდერბაუერი კოქტეილ-წვეულებას მართავს, რათა TAE-ს მიერ „ცივილიზაციის კვინტესენციური პრობლემის“ გადაჭრა აღნიშნოს.

ბასეირნება მიჩნეობს ბინდერბაუერთან ერთად მის თითქმის ერთი ჰექტარი ფართის მქონე ლაბორატორიაში რაღაცით წააგავს ტურს ვილი უონკასთან ერთად მის ქარხანაში. ერთ კუთხეში TAE Technologies-ის აღმასრულებელი დირექტორი ბინდერბაუერი სიამაყით აჩვენებს ახალ დანადგარს, რომელიც კიბოს სიმსივნეს ნეიტრონების ნაკადით ანადგურებს. საკონტროლო ოთახში ინჟინრები შექუჩულან. ფანჯრის მიღმა მოჩანს: Norman.

ასე ჰქვია TAE-ს 100 ფუტის სიგრძის ბირთვული სინთეზის პროტოტიპ რეაქტორს - უჟანგავი ფოლადის, ელექტრომაგნიტებისა და ნაწილაკების ამარქარებლის მიღების შესანიშნავ კონსტრუქციას. ყოველ რვა წუთში ერთხელ Norman-ი გამოსცემს ჟღარუნს, როდესაც გარდაქმნის ელექტროენერჯის 20 მლნ ვატს ცელსიუსით 100 მლნ გრადუსი ტემპერატურის პლაზმურ ღრუბლად და შემდეგ აფეთქებს მას პროტონების ნაკადებით (წყალბადის უმარტივესი ფორმა). ისინი საკმარისი ძალით ეჯახებიან ერთმანეთს იმისათვის, რათა მოხდეს მათი ჰელიუმად სინთეზი, რა დროსაც დიდი მოცულობის ენერჯია გამოთავისუფლდება. „სწორედ ეს წარმოადგენს ძალადობის ფუნქციას“, - ღიმილით ამბობს 50 წლის ბინდერბაუერი.

TAE-მ, რომელიც გასულ წლამდე Tri Alpha Energy-ის სახელით იყო ცნობილი, სულ ახლახან მიიღო 600 მილიონი დოლარის დაფინანსება, როდესაც მისი ღირებულება 2 მილიარდ დოლარად შეფასდა. ინვესტორების რიცხვშია აწ გარდაცვლილი პოლ ალენის Vulcan Capital-ი, როკფელერების ოჯახის კუთვნილი Venrock-ი და Big Sky Capital-ი, ასევე საფონდო ბირჟის მილიარდერი ჩარლზ შვაბის ოჯახის ფული. ინვესტორები დარწმუნებულნი არიან, რომ TAE შეძლებს ბირთვული სინთეზის ენერჯის ელექტრობის წყაროდ გარდაქმნას.

ბირთვული დაშლა, რომელიც რამდენიმე ასეული ბირთვული ელექტროსადგურის ენერჯის წყაროს წარმოადგენს, ეწოდება ურანის ატომების ხლეჩას საშუალო ზომის ატომებად, რა დროსაც ენერჯია გამოთავისუფლდება, ხოლო ბირთვული სინთეზი, რომელიც ვარსკვლავს აძლევს ნათების ენერჯიას, წარმოადგენს საპირისპირო პროცესს და პატარა ატომებს დიდ ატომებად აერთიანებს, რა დროსაც ასევე გამოიყოფა ენერჯია. ბირთვულ დაშლას ახლავს რეაქტორის დნობის რისკი და რადიოაქტიური ნარჩენები, რომელთა იზოლირებაც 10,000 წლის განმავლობაში არის აუცილებელი. ბირთვული სინთეზი იქნება თავისუფალი დნობის რისკისა და რადიოაქტიური ნარჩენებისაგან.

„ბირთვული დაშლისას იწყება ჯაჭვური რეაქცია - თუ შეხვედი, ძალზე რთულია უკან გამოსვლა - ეშმაკთან გარიგების მსგავსად, - ამბობს ენაწყლიანი ბინდერბაუერი, რომელიც TAE-ს ლოს-ანჯელესის სამხრეთ-აღმოსავლეთით მდებარე ევკალიპტების მწკრივებით გამშვენებული ოფისიდან ხელმძღვანელობს. - ეს რისკები ბირთვულ სინთეზს არ ახლავს - იგი ძალზე რთული დასაწყებია და თუ დაიწყო, კიდევ უფრო რთული შესანარჩუნებელია“.

რთულია ან შეუძლებელი. ბინდერბაუერი პლაზმის ბურთის მართვის პროცესს ამსგავსებს თხევადი ჟელეს მბრუნავი ბურთის რეზინის ბაფთებით მართვის მცდელობას: „ჩვენ ვიბრძვით, რომ კონტროლი წამის მემილიონედის განმავლობაში შევინარჩუნოთ, მაგრამ პლაზმა გაქცევას ასწრებს“. ტემპერატურა - ასი მილიონი გრადუსია, უფრო მეტიც - 2 მილიარდ გრადუსამდე.

რუსმა ფიზიკოსებმა მუშაობა ბირთვულ სინთეზზე 1950-იან წლებში დაიწყეს. ფიქრობდნენ, რომ კომერციული რეაქტორი სავარაუდოდ 15 წლის შემდეგ იქნებოდა მზად. მას შემდეგ პროგნოზი სულ ასეთია. ლაბორატორიის კუთხეში ბინდერბაუერს აქვს ბირთვული სინთეზის რეაქტორების წარსულის პროტოტიპების გალერეა. ამ რეაქტორთაგან ვერც ერთმა ვერ გამოიმუშავა იმაზე მეტი ელექტროენერჯია, ვიდრე მოიხმარა.

თუმცა, მორწმუნეები არ ილევიან. „სადღეისოდ ბირთვული ტექნოლოგია ერთადერთი მასშტაბირებადი, მინიმალურად საკმარისი რესურსის მომცემი, ნულოვანი ნახშირორჟანგის ენერჯის წყაროა, - ნათქვამია ბილ გეიტსის განცხადებაში. - თუმცა მას მთელი რიგი გამოწვევები ახლავს“.

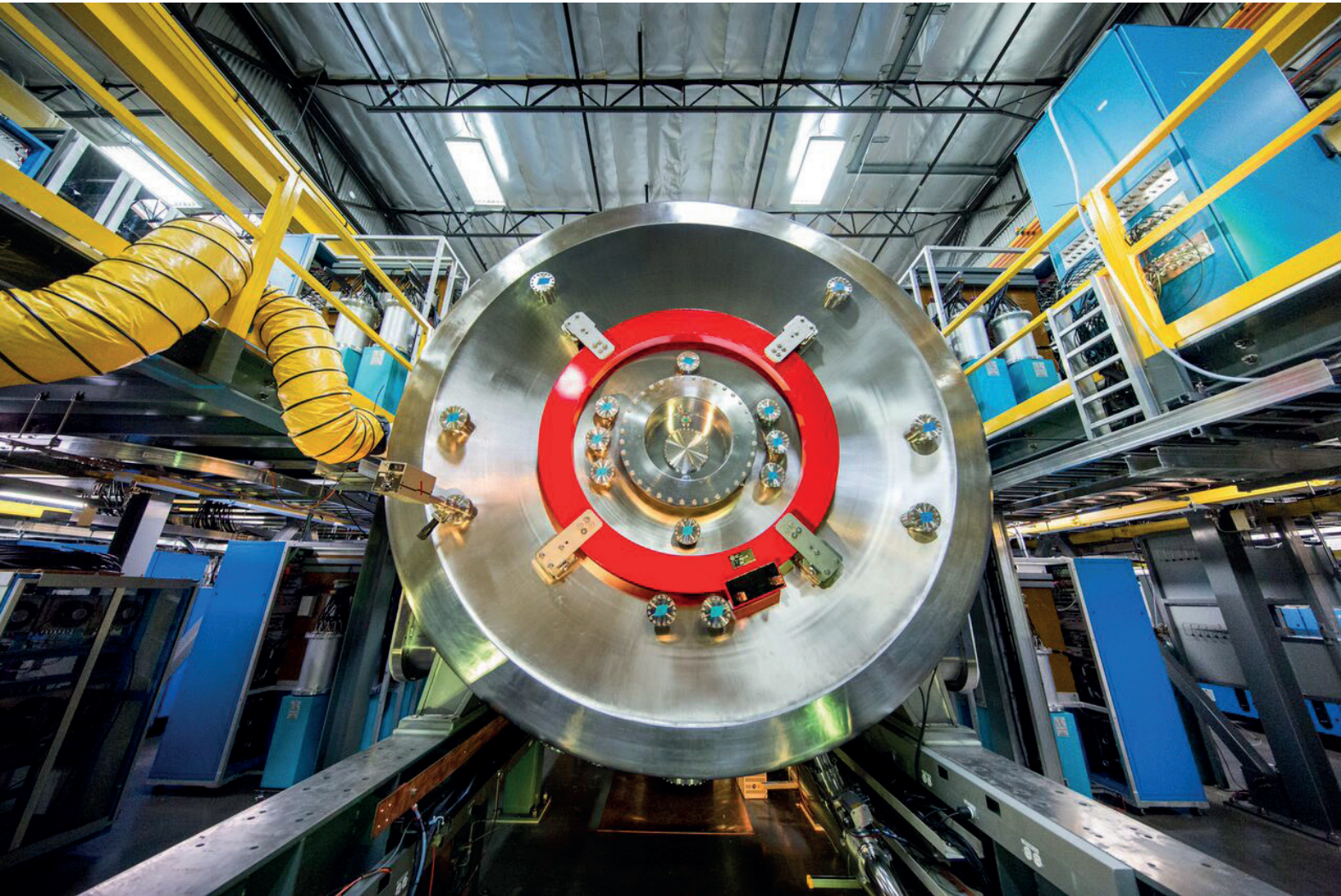
გეიტსი ფულს დებს მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის შვილობილ კომპანია Commonwealth Fusion Systems-ში, რომელიც იმედოვნებს, რომ 2025 წლისთვის ენერჯოდა-



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

მარკ ფინის თანახმად

ბირთვულ სინთეზს მომავალი ენერჯეტიკული სატიროვების დაკმაყოფილება შეუძლია, მაგრამ ინვესტორებმა, რომლებიც დაინტერესებული არიან უკვე არსებული სუფთა ენერჯოგენერაციით, უნდა განიხილონ NextEra Energy - ტოპ-პოლიტიკი, რომელიც ეკუთვნის \$ 25 მილიარდი აქტივების მფლობელი საინვესტიციო ფონდის T. Rowe Price-ის მენეჯერ მარკ ფინს. ადრე ცნობილი, როგორც Florida Power & Light-ი, აშუამად NextEra აშშ-ში განახლებადი ენერჯის უდიდესი მწარმოებელი გახლავთ. მას აქვს ქარის ტურბინები 19 შტატში და მზის პანელეების მასიური ფერმები 22 შტატში. იგი ასევე ამუშავებს სამ ბირთვულ ელექტროსადგურს. T. Rowe-ს კვლევის თანახმად, განახლებადი ენერჯის წილი მომდევნო ათწლეულის განმავლობაში გაიზრდება დღევანდელი 20%-დან 30%-მდე, რამაც NextEra-ს დივიდენდის სტაბილური ზრდა უნდა უზრუნველყოფს. აშუამად დივიდენდი უზრუნველყოფს 2.5% სარგებელს.



პლაზმის ბურთები

TAE-მ უკვე განახორციელა 12,000-ზე მეტი ექსპერიმენტული გასროლა თავისი \$100 მილიონი ღირებულების ნაწილაკების ამაჩქარებელი Norman-დან.

დებიოტი რეაქტორი ექნება. ციფრული მილიარდობები პიტერ ტილი და ჯეფ ბეზოსი სინთეზის კიდევ სხვა პროექტს უჭერენ მხარს, ყველანი ერთად კი კონკურენციას უწევენ მრავალეროვან პროექტს საფრანგეთში, რომელიც გადასახადის გადამხდელთა 20 მილიარდი დოლარით ფინანსდება.

„მე მივხვდი ენერჯის განახლებადი წყაროების ნაკლოვანებებს, - ამბობს ჩარლზ შვების შვილი მაიკლი, რომელმაც 2002 წელს 25 წლის ასაკში \$50,000 ჩადო Tri Alpha-ში და მას შემდეგ მონაწილეობა მიიღო დაფინანსების ყველა რაუნდში. - ამას ჩვენი ენერგეტიკული პრობლემების გადაჭრა შეუძლია“.

რა ხდის ბირთვულ სინთეზს დაშლაზე უსაფ-

როსოს? რეაქტორი იმყოფება ვაკუუმში, განმარტავს დევიდ ჰილი, სან-დიეგოში მდებარე General Atomics-ის სინთეზის საცდელი რეაქტორის დირექტორი. „ნებისმიერი გაჟონვა არის მიმართული შიგნით და ამდენად თვით გაჟონვა ჩააქრობს ხანძარს“. გარდა ამისა, არ არსებობს არაფერი, რაც შეიძლება გადნეს, ამბობს იგი:

„თელი პლაზმა მყარ სხეულად რომ აქციოთ და შემდეგ ერთად შეაგროვოთ, მარილის მარცვალზე მცირე ზომის გამოვა“.

Tri Alpha Energy წამოიწყო ნორმან როსტოკერმა (1925-2014), კანადელმა, რომელიც ასწავლიდა ირვინში, კალიფორნიის უნივერსიტეტში და რომელმაც მაქსველის პრიზი მოიპოვა 1988 წელს პლაზმური ფიზიკის დარგში. მან და

პლუტონიუმის აღმოჩენმა ნობელის პრემიის ლაურეატმა გლენ სიბორგმა დაინახეს ტექნიკური ნაკლოვანებები ბირთვული სინთეზის ენერჯისადმი სტანდარტულ მიდგომაში, რომელიც ჰელიუმის მისაღებად ერთმანეთს აჯახებს წყალბადის მძიმე იზოტოპებს მაგნიტურად გარეშემოზღუდულ დონატის ფორმის ჭურჭელში - ტოკამაკში. ამ რეაქციის შედეგად მიღებული ენერჯის დიდი ნაწილი მიიღება მაღალი სიჩქარის ნეიტრონების სახით, რაც დროთა განმავლობაში ჭამს რეაქტორის ჭურჭლის კედლებს.

როსტოკერმა თავის პოსტდოქტორანტ სტუდენტ, ავსტრიაში დაბადებულ ბინდერბაუერთან ერთად დაიწყო მუშაობა კამერული პლაზმური რეაქციის ალტერნატივაზე, რომელიც გულისხმობს პროტონების ნაკადით (ელემენტული წყალბადის) ბორის იზოტოპის დაბომბვას. ასეთი ქიმიკა მცირე რაოდენობით წარმოქმნის ნეიტრონებს; ნაცვლად ამისა, იგი ამოაფრქვევს დადებითად დამუხტულ ალფა-ნაწილაკებს, რომლებსაც ძალუთ ელექტროენერჯის წარმოება ორთქლის ტურბინების გარეშე, ამჟამად რომ იყენებენ ატომურ ელექტროსადგურებში. 1997 წელს მათ გამოიწვიეს აჟიოტაჟი, როდესაც სიბორგის დახმარებით მათი გარღვევა ჟურნალ Science-ში გამოაქვეყნეს, მაგრამ მთავრობისაგან გრანტების მოპოვება მათი სამუშაოსათვის რთული აღმოჩნდა. სამწუხაროდ, პლაზმის ძალზე ბევრმა ექსპერტმა მიუძღვნა კარიერა ტოკამაკს.

ჰოლივუდის როლი არ დაგავიწყდეთ: როსტოკერი ხვდება მსახიობ ჰარი ჰემლინს, სარაკეტო ტექნოლოგიების მეცნიერის ვაჟს, რომელიც, მიუხედავად იმისა, რომ ჟურნალ People-ის მიერ 1987 წელს დასახელდა ყველაზე სექსუალურ მამაკაცად ცოცხალთა შორის, მაინც პლაზმის მკვლევარ ფიზიკოსებთან ერთად ატარებდა საღამოებს. ჰემლინი Tri Alpha-ს თავმჯდომარე გახდა. შემდეგ გუნდს დამატა მთავარეული ბაზ ოლდრინი. შემდეგ Google-ის თანადამფუძნებელმა სერგეი ბრინმაც შემოიარა და ათხოვა თავისი ხელოვნური ინტელექტი მონაცემების დასამუშავებლად. ჯეფრი იმელთი, General Electric-ის გადაყენებული ბოსი გახდა უკანასკნელი ვარსკვლავი, რომელიც შემოემატა დაფას.

გარსკვლავებს დოლარები შემოაქვთ, ხოლო

TAE ბევრ დოლარს შთანთქავს. შენობა და აღჭურვილობა კალიფორნიის Foothill Ranch-ში 150 მილიონი დოლარი დაჯდა (ან 250 მილიონი - Norman-ის ჩათვლით) და მუშაობის გასაგრძელებლად ყოველწლიურად კიდევ \$50 მილიონია საჭირო. ამჟამად ბინდერბაუერს სჭირდება დაახლოებით \$200 მილიონი, რათა პირველი წყალბად-ბორის პროტოტიპი აავსოს - ბოლო ეტაპი პლაზმურ კვლევებში ბირთვული სინთეზის კომერციულ რეაქტორამდე, რომელმაც ბევრად უფრო მაღალ ტემპერატურებზე უნდა იმუშაოს.

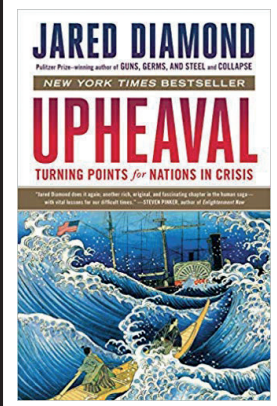
ბინდერბაუერის ფანტაზია ეკონომიკაზე გადადის. მზის ბატარეების დამზადების ღირებულება შეადგენს ერთ დოლარს ერთ ვატში გენერაციის პიკური სიმძლავრისას. იქნებ TAE-მ შეძლოს ბირთვული სინთეზის გენერატორის მშენებლობის ღირებულების დაყვანა \$1.50 დოლარამდე თითო ვატში, იმ წერტილამდე, სადაც მისი ელექტროენერჯია უფრო იაფი იქნება, ვიდრე მზის ბატარეებით მიღებული, იმის გათვალისწინებით, რომ ღამით ეს დენი არ წავა ხოლმე.

მაგრამ, ალბათ დიდი დრო გავა, ვიდრე ვენჩურული კაპიტალი TAE-ს ელექტროსადგურს იხილავს. ამასობაში ყურადღების მისაპყრობად ბინდერბაუერმა დააფუძნა შვილობილი კომპანია, რომელიც აწარმოებს ნაწილაკების ამაჩქარებლებს ონკოლოგიის მკურნალობისათვის (იდეა მდგომარეობს ნეიტრონებით სიმსივნის დაბომბვაში, რომელსაც ბორის მოლეკულები აქვს შთანთქმული. შედეგად წარმოქმნილი ინტენსიური სითბო კლავს სიმსივნეს) გასულ წელს TAE-მ მოიპოვა \$40 მილიონი დაფინანსება პირველი დანადგარის დასამზადებლად, რომელიც ძალე ჩინეთში გაიგზავნება. GE არის სამედიცინო აღჭურვილობის დიდი მწარმოებელი და იმელთის კავშირები ალბათ დაეხმარება TAE-ს. კომპანიას სჭირდება კავშირები, დოლარები და ილბალი, რათა დაიქოქოს. ორი მილიარდი გრადუსი? „ეს ციფრი გაფხიზლებს“, - ამბობს ბინდერბაუერი.

ს ა ა თ ლ ო თ ა ნ რ ი

„დასახევისში იყო არაფერი, რომელიც აფეთქდა“.

- ტერი პრეზიტი



წიგნის ფასი

**როგორ
შეაქვთ
ქალსი**

როგორ ვიქცევით, როდესაც გამოჩნდება დამანგრეველი ძალა (როგორც TAE ტექნოლოგიები ენერჯინდუსტრიაში)? პასუხად ბილ გეიტსი გთავაზობს გვერდს ჯარედ ლიმონდის წიგნიდან „ძვრა“ (Upheaval), სადაც სწორედ ეს საკითხია განხილული. ეს არის ბესტსელერების - „ქვემეხები“ (Guns), „მიკრობები“ (Germs), და „ფოლადი“ (Steel) - ავტორის უკანასკნელი წიგნი. „ჯარედ არ ამტკიცებს, რომ მომავალში ჩვენ ყველა სერიოზულ პრობლემას წარმატებით გადავჭრით - უბრალოდ, აჩვენებს, რომ კრიზისის დაძლევის გზა ყოველთვის არსებობს და რომ ჩვენ შეგვიძლია, დავადგეთ მას“, - ამბობს გეიტსი.



ღრუბლები ს ბრძოლა

ინოვაციური სტარტაპების
 მცირე ჯგუფი
 დაბალხარჯიან სენსორებს,
 იაფ გადამმუშავებელ
 ძალას, ხელმწიურ
 ინთელექტსა და მანქანური
 სწავლების მიღწევებს
ამინდის პროგნოზირებისა
 და მოდელირების
 სფეროში რევოლუციური
 ცვლილებების მოსახდენად
 იყენებს. ბიზნესები,
 აკრონომიით დაწყებული,
 ავთორბოლებით
 დამთავრებული,
 სარგებელს ნახავენ.
 ასაკოვან კომპანიებს კი,
 როგორცაა, მაგალითად,
 ACCUWEATHER-ი,
 დასაკარგი ბევრი აქვთ.

ავტორი: სუზან ადამსი



თავმჯდომარის ძიება:

ჯოელ მაიერსი, AccuWeather-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი. „ჩვენ დიდ მონაცემებს ვაკეთებდით, სანამ დიდი მონაცემები იარსებებდა, და ხელოვნურ ინტელექტს, სანამ მას ასე უწოდებდნენ“.

„უვარგისი“

ასეთია ჯოელ მაიერსის, AccuWeather-ის დირექტორის პროფესიონალური მოსაზრება ნიუ-იორკ-სიტიში დედის დღის ამინდთან დაკავშირებით, იმ დროს, როცა წვიმა გზის საფარს გაუჩერებლად ეშხეფება და ტემპერატურა 40-მდე ვარდება. 50-ე ქუჩისა და მე-3 ავენიუს კუთხიდან, ის კომპანიის სათავო ოფისს, საშტაბო კოლეჯში, პენსილვანიაში, ტექსტურ შეტყობინებას უგზავნის და თანამშრომლებს ნიუ-იორკის პროგნოზში ამ სიტყვის გამოყენებას სთავაზობს. „ყოველთვის ვცდილობ ახალი გზების გამონახვას, რათა ჩვენ მიერ გადმოცემული ინფორმაცია უფრო ზუსტი იყოს“, - ამბობს ის.

მაიერსი, 79 წლის ტანმორჩილი და მოხდენილი, წაბლისფრად შეღებილი ხშირი თმით, ამერიკის ამინდის პროგნოზის უძველეს

კერძო, დამოუკიდებელ კომპანიას მართავს. მან ის 1962 წელს დააარსა, როცა Penn State-ში მეტეოროლოგიის სამაგისტრო პროგრამაზე სწავლობდა. მისმა პირველმა კლიენტმა, გაზის ადგილობრივმა კომპანიამ, \$150 გადაუხადა, რათა ზამთრის სამი თვის ამინდის პროგნოზი გაეკეთებინა, სახლის გათბობის მოთხოვნაზე პასუხის დასაგეგმად.

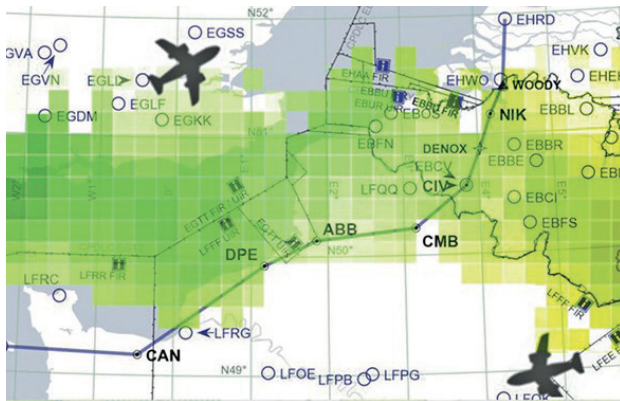
დღეს, მოკრძალებული შეფასებით, AccuWeather-ის წლიური შემოსავალი \$100 მილიონს სცდება. მომხმარებლების რიცხვში არიან მთელ ქვეყანაში მოქმედი ასობით ტელე- და რადიოსადგურები და ასევე მთავარი ბეჭდური გამოცემები: New York Times-ი, Wall Street Journal-ი და USA Today. 1,000-ზე მეტი კომპანია შემოსავლის გაზრდის მიზნით იყენებს AccuWeather-ის კერძო ამინდის პროგ-

ნოზს. მათ შორის მოსალოდნელიდან – სარკინიგზო კომპანიები, Six Flags-ის მსგავსი გასართობი პარკები – ნაკლებად მოსალოდნელი მომხმარებლები არიან, მაგალითად, Clemson University-ის კამპუსის პოლიციის დეპარტამენტი და Starbucks-ი.

მთლიანობაში, ბიზნესის ღირებულება \$900 მილიონი შეიძლება იყოს, და ჯოელი მის ნახევარზე მეტ ფლობს, დანარჩენი კი კომპანიის აღმასრულებლებსა და თანამშრომლებზე ნაწილდება, რომელთა შორის მისი უმცროსი ძმა, ევანია, კომპანიის მთავარი მოქმედი ოფიცერი. ჯოელის მეორე ძმამ, ბარიმ, რომელიც იანვრამდე AccuWeather-ის აღმასრულებელი დირექტორი იყო, ცოტა ხნის წინ თავისი მცირე წილი – \$16 მილიონი გაყიდა მას შემდეგ, რაც პრეზიდენტ ტრამპის მიერ \$5.4-მილიარდიანი (2019 წლის ბიუჯეტის მიხედვით) National Oceanic & Atmospheric Administration-ის (NOAA) ხელმძღვანელად დაინიშნა.

ათწლეულების განმავლობაში ამინდის პროგნოზის კერძო სექტორი მშვიდი ინდუსტრია იყო, სადაც რამდენიმე ამერიკული კომპანია: AccuWeather-ი, Weather Company (1982 წელს დაფუძნდა როგორც Weather Channel-ი და IBM-მა 2016 წელს \$2.3 მილიარდად იყიდა) და DTN-ი დომინირებდა, რომელიც ინდუსტრიის საჭიროებებზეა ორიენტირებული და გასულ წელს შვეიცარიულმა პოლიტიკურმა კომპანიამ \$900 მილიონად იყიდა.

მაგრამ ამჟერად მაკროტრენდების შტორმმა – ისტორიულად ყველაზე იაფი გადამუშავებელი ძალა, ღრუბლებში გამოთვლა,



ClimaCell

დაფუძნებული: 2015 წელს აღმასრულებელი დირექტორის, შიომონ ელკაბეცის მიერ
 ჰიპერლოკალური პროგნოზირება, მონაცემებს იყენებენ მობილურების კომპანიებიდან და ქუჩის კამერებიდან დასაქმებულთა რიცხვი: 100
 მოპოვებული თანხა: \$77 მილიონი

„ჩვენ რასაც ვაკეთებთ, რეკოლუციურია. ჩვენ პარადიგმას ვცვლით“.

დიდად გაუმჯობესებული ხელოვნური ინტელექტი და დაბალხარჯიანი სენსორების მომრავლება – ამბიციური სტარტაპების ახალი მარკეტულისთვის მდებარე გამოაჩინა. ერთობლივად მათ ასობით მილიონი დოლარი მოიზიდეს ინვესტორებისგან, რომელთა აზრითაც კონკურენტები ახალი კრეატიული ბიზნესმოდელების მიმართ მოწყვლადები არიან.

ისინი დიდი და მზარდი ნამცხვრისთვის პაექრობენ. უახლესი მონაცემების მოძიება რთულია, მაგრამ 2013 წლის Wharton School-ის კვლევამ კლიმატისა და ამინდის კომპანიების წლიური შემოსავალი \$3 მილიარდად შეაფასა და მთლიანობაში ინდუსტრიის ღირებულება \$6 მილიარდი იყო. 2017 წელს National Weather Service-ის პროგნოზით, ეს სექტორი ზომით გახუთმაგებებოდა.

„ყოველ ჯერზე, როგორც კი გვერდით გავიხედავთ, ახალი ბაზარი იხსნება“, - ამბობს გლენ დენი, Baron Services-ის საწარმოს გადაწყვეტილებების ხელმძღვანელი. ჰანტსვილში, ალაბამაში მდებარე 29 წლის ფირმა, რომელიც \$1 მილიონის ღირებულების Doppler-ის რადარებს აწარმოებს, საკუთარ ინდივიდუალური პროგნოზის ბიზნესს აფართოებს.

ითქმის უსასრულო შესაძლო გამოყენება აქვს. ავიღოთ Nascar-ს რბოლები, რომლებიც წვიმის დროს შეჩერებულია. Michigan International Speedway-ის ბოლო ღონისძიების დროს Chevy-ის მძღოლმა ოსტინ დილონმა პიტსტოპი გამოტოვა და პირველ ადგილზე გავიდა, როდესაც ძლიერმა წვიმამ რბოლა შეაჩერა. და რა არის მისი საიდუმლო იარაღი? IBM-ის კერძო პროგნოზირება, რომელმაც მოსალოდნელი ნალექიანობის შესახებ წინასწარ გააფრთხილა. „ჩვენ მოსახვევების დონეზე ვიღებთ ამინდის პროგნოზს, ტრასის მეოთხედი მილის მანძილზე“, - ამბობს პეტ სუპი, Chevrolet Nascar Competition Group-ის მენეჯერი, რომელიც წელიწადში პროგნოზის გამოწერისთვის \$100,000-ზე მეტს იხდის.

მისი მნიშვნელობა საჭიროების ზომის მიხედვით იზრდება. Xcel Energy მინეაპოლისში მდებარე კომპლექსია, რომლის წლიური გაყიდვებიც \$11.5 მილიარდია და რომელსაც ქარის ენერჯის დიდი განყოფილება აქვს. Xcel Energy-მ, კოლორადოში არსებული Global Weather Corp-ის, Boulder-ის კერძო პროგნოზით, თავის მომხმარებლებს შვიდი წლის შესაბამისი \$60 მილიონის ღირებულების საწვავის ხარჯები დაუზოგა.

კერძო პროგნოზის ყოველი კომპანია National Weather Service-ის უფასოდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის გამოყენებით იწყებს. შემდეგ უმეტესობა მონაცემების საკუთარ წყაროს ამატებს, იაფი სენსორული ჩიპების გამოყენებით, რომლებიც სხვადასხვაგვარადაა განთავსებული – ზღვაში მცურავი დრონებით დაწყებული, Xcel-ის შემთხვევაში, მისი ტურბინებით დამთავრებული. ეს მონაცემები შემდეგ მათ მიერ შექმნილ ალგორითმებსა და ამინდის მოდელებში შეჰყავთ, რაც ხშირად ხელოვნური ინტელექტისა და მანქანური დასწავლის სწრაფ განვითარებაზეა დამოკიდებული.

„არამართო მასობრივი რაოდენობის მონაცემების სწრაფად მოგროვება და მათი მოდელებში გაანალიზება გამართივდა, შედეგების გავრცელებაც უფრო სწრაფი გახდა, - ამბობს ერიკ ფლოერი, ოჰაიოში, დუბლინში არსებული ForecastWatch-ის დამფუძნებელი

და აღმასრულებელი დირექტორი, რომელიც ამინდის პროგნოზის J.D. Power-ის სახელითაა ცნობილი: „უბრალოდ, უფრო მეტი ექსპერტიზა იმენტი ტარდება“.

სამინდთან დაკავშირებული სტარტაპებიდან სამი გამოირჩევა მათ მიერ მოპოვებული თანხების მიხედვით; ამინდის მონაცემების მათეული ინოვაციური გზებით მოპოვების, შეფასებისა და გაყიდვის გამო; და მათი ამბიციების მასშტაბების მიხედვით.

ყველაზე გაბედული, ალბათ, Saildrone-ია, 2012 წელს კალიფორნიაში, ალამედაში, 42 წლის რიჩარდ ჯენკინსის მიერ დაფუძნებული. ის მექანიკური ინჟინერი და მცურავია, რომელიც გაერთიანებულ სამეფოში დაიბადა, და რომელსაც მოგზაურობა უწევდა მისი ბაბუს ავსტრალიურ ფერმასა და ინგლისის ქალაქკარეთ მდებარე სახლს შორის, საუტპეიმპტონის იახტების გამშვებ პუნქტთან ახლოს.

Imperial College London-ში ინჟინერიის შესწავლამდე, ერთი წელი ღია ზღვაში გაატარა და ამ პერიოდში იტალიელი მდიდარი ბიზნესმენის, ჯანი ანელის იახტის ეკიპაჟის წევრადაც იმუშავა. სწავლის დაწყებიდან ორი წლის შემდეგ ჯენკინსმა უცნაური მოწყობილობის შექმნა დაიწყო მილისებრი კარბონ-ბოჭკოვანი ღია კაბინით, სარბოლო მანქანის სამი ბორბლითა და თავზე დამაგრებული 40-ფუტიანი იალქნით, რომელსაც ხმელეთის იახტა დაარქვა. 2009 წლის მარტში, მოჰავეს უდაბნოში, მშრალი ტბა მან ელვის სისწრაფით გადაკვეთა, საათში 126.2 მილს მიაღწია და ქარის ძალით გადაადგილების სიჩქარეში მსოფლიო რეკორდი დაამყარა.

ამ გამოცდილებამ ოკეანეში მოცურავე, მისი სახმელეთო იახტის მსგავსი რობოტების არმადის იდეა დაბადა. მან Saildrone-ი კვლევითი პროექტის სახით შექმნა, რომელიც 23 ფუტის სიგრძის, 15 ფუტი სიმაღლის შორიდან მართული ნაგების ფლოტის წარმოებას გულისხმობდა, თითოეული მათგანი კი 20 მეტეოროლოგიური და ოკეანოგრაფიული სენსორებით იქნებოდა აღჭურვილი. მისი თქმით, თავიდან მისი იდეა იყო, რომ ოკეანის მუჟიანობის, ტემპერატურისა და მარილიანობის შესახებ ინფორმაცია მოგროვებინა და „კარგი საქმისთვის“ გამოეყენებინა. მისი პირველი კლიენტები NOAA-სა და NASA-ს მსგავსი სამთავრობო სააგენტოები იყვნენ.

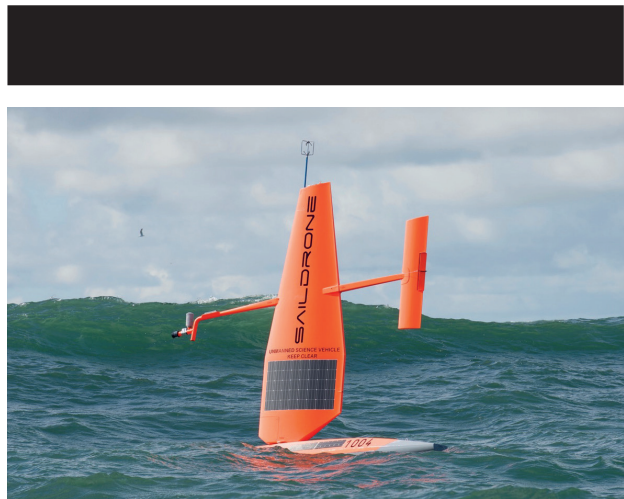
2017 წლისთვის ჯენკინსი მიხვდა, რომ Saildrone-ის რობოტები უნიკალურ და ძლიერ მონაცემებს აგროვებდნენ, რომელთა გამოყენება ამინდის უკეთ პროგნოზირებაშიც შეიძლებოდა. ბოლო-ბოლო, ამინდის უმეტესი ნაწილი ოკეანეების თავზე ფორმირდება და მათ შესამჩნევად ამინდის სადგურების მცირე რაოდენობა განთავსებული. მართალია, მხოლოდ 25 რობოტი ჰყავს განთავსებული, მისი თქმით, Saildrone-ი პროგნოზს უკვე სპორტულ გუნდებს, სადაზღვევო კომპანიებსა და ჰეჯ-ფონდებს სთავაზობს.

ნახევარ ათეულზე მეტი ინვესტორი, მათ შორის Google-ის ყოფილი დირექტორის, ერიკ შმიდტის ფონდი, \$90 მილიონი ღირებულების ვენჩურული კაპიტალით კომპანიას ზურგს უმაგრებს.

Pitchbook-ი მის საბაზრო ღირებულებას \$260 მილიონით განსაზღვრავს. თანამშრომლების რაოდენობა 100-ს აღწევს და კიდევ უფრო მატულობს. იანვარში კომპანიამ ამინდის უფასო აპლიკაცია შექმნა და პრემიუმ-ვერსიისთვის გაყიდვას იგნორიდან დაიწყო. იაფი გამოთვლითი ძალა Saildrone-ს ამინდის ძლიერი მოდელის სწრაფი შემოწმების შესაძლებლობას აძლევს, მაგრამ მისი უზარმაზარი სენსორული მონაცემები AccuWeather-ისა და მისი მსგავსებისთვის ახალ გამოწვევას წარმოადგენს. „ჩვენ მონაცემების უნიკალური წყაროები გვაქვს, მათ კი - არა“, - ამბობს ჯენკინსი.

სხვა სტარტაპები ამინდის მონაცემებს იღებენ და პროგნოზირებას რამდენიმე ნაბიჯითაც სცდებიან. კალიფორნიაში, სან-მატეოში არსებული, ორი წლის წინ შექმნილი Jupiter Intelligence-ი, რომელსაც ოფისები ნიუ-იორკსა და ბოულდერში, კოლორადოში აქვს, ამინდის მონაცემებს გარემოსა და ლანდშაფტის ინფორმაციასთან აერთიანებს იმისთვის, რომ „კლიმატის რისკის შეფასება“ შექმნას. ის ორ სერვისს ყიდის: მოკვლევიდან პროგნოზს, ერთი საათიდან ხუთი დღის ჩათვლით და ხანგრძლივადიან პროექციებს, რომლებიც მომავალ 50 წელს უყურებს.

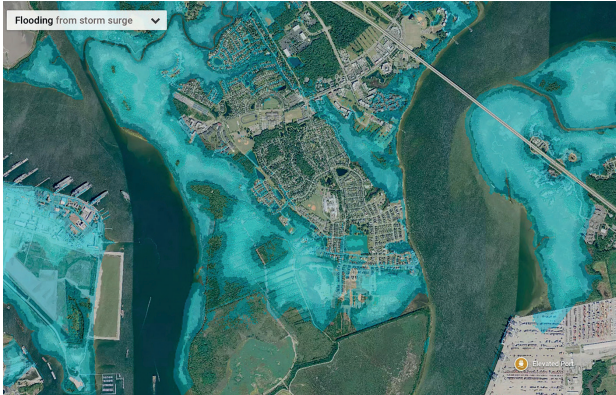
Jupiter-ი იმედოვნებს, რომ, ჰიუსტონისა და ლოს-ანჯელესის მსგავსი მთავარი ქალაქები, რომლებიც ქარიშხლებისთვის, წყალ-



Saildrone

დაფუძნებული: 2012 წელს აღმასრულებელი დირექტორის, რიჩარდ ჯენკინსის მიერ
ოკეანეში მოცურავე რობოტებისგან მიღებული სენსორული მონაცემები უნიკალურ პროგნოზირებას იწვევს.
დასაქმებულთა რიცხვი: 100
მოპოვებული თანხა: \$90 მილიონი

„ოკეანე მართავს ჩვენს ამინდს და როგორც კლიმატი, ისე ოკეანეები, სწრაფად იცვლება. ეს უნდა გავიაზროთ“.



Jupiter Intelligence

დაფუძნებული: 2017 წელს აღმასრულებელი დირექტორის, რიჩ სორკინის მიერ
 აერთიანებს ამინდის, კლიმატისა და ლანდშაფტის მონაცემებს გეოგრაფიულად ზუსტი სარისკო პროფილების შესაქმნელად დასაქმებულთა რიცხვი: 50
 მოპოვებული თანხა: \$33 მილიონი

„კლიმატური რისკის გაგება პლანეტისთვის უდიდესი გამოწვევაა“.

დიდობებისა და ხანძრებისთვის წინასწარ ემზადებიან, საბოლოოდ მათი კლიენტები გახდებიან, მაგრამ ხანმოკლე პერსპექტივაში გარანტირებული კლიენტები ისეთი ბიზნესებია, რომლებიც მკაცრი ამინდით ზარალდება. ნებისმიერ კომპანიას, რომელსაც საწყობი დაბალ ადგილას აქვს განთავსებული, სურს იცოდეს, თუ რამდენი კვადრატული ფუტი შეიძლება დაკარგოს ზღვის დონის აწევის გამო და როდის შეიძლება ეს მოხდეს. კომპანიის სადაზღვევოსაც სურს იმავს ცოდნა. QBE, დიდი ავსტრალიური სადაზღვევო კომპანია, უკვე Jupiter-ის მომხმარებელია, ისევე როგორც Nephila, დაზღვევაზე ორიენტირებული საინვესტიციო ფირმა. ორივე ასევე ინვესტორია, რომლებმაც კომპანიაში წვლილი შეიტანეს და \$33 მილიონით დაეხმარნენ მას.

„IBM-ი და AccuWeather-ი ამინდს წინასწარმეტყველებს, - ამბობს Jupiter-ის დამფუძნებელი და დირექტორი, 57 წლის რიჩ სორკინი, - ჩვენ ამ ამინდის შედეგებს ვპროგნოზირებთ“. Jupiter-ი ახალ კლიენტებს საცდელი მოდელის გაშვებას \$200,000-დან \$500,000-მდე ფასის ფარგლებში სთავაზობს. ყოველწლიური გამოწერა \$1 მილიონი და უფრო მეტია. ამ დროისთვის მისი შემოსავალი ერთიწლიანი მილიონების ფარგლებშია, თუმცა ის 2019 წლისთვის ათჯერ უფრო მეტს მოელოს.

იელის უნივერსიტეტის კურსდამთავრებული, სტენფორდიდან

M.B.A. ხარისხით, რომელმაც კარიერა მენეჯმენტის კონსულტანტად მუშაობით დაიწყო, სორკინი ელონ მასკის პირველ სარისკო წამოწყებას, Zip2-ს ხელმძღვანელობდა, რომელმაც ქაღალტის ონლაინ სახელმძღვანელოები შექმნა, სანამ მას 1999 წელს \$300 მილიონად მიჰყიდდნენ Compaq-ს. 2008 წელს მან პირველად სცადა სტარტაპის წამოწყება, ბიზნესებისთვის ამინდის პროგნოზი რომ მიეყიდა. მისი იდეა იყო, რომ აელო საჯაროდ ხელმისაწვდომი მეტეოროლოგიური მოდელები, კომპიუტერული ძალით გაეზარდა მათი მუშაობა და ენერჯისთან დაკავშირებული მოწყობილობებით მოვაჭრე კომპანიებისთვის 30-დღიანი პროგნოზი მიეყიდა. მაგრამ ეს პროგნოზი კონკურენტებისაზე უკეთესი არ იყო. მან კომპანია Zeus Analytics-ისთვის მხოლოდ \$1 მილიონი მოავროვა და 2011 წელს შეწყვიტა ბიზნესმოქმედება.

Jupiter-ი უფრო იმედის მომცემად გამოიყურება. 50-კაციანი ჯგუფი ფედერალური მთავრობის National Center for Atmospheric Research-ისა და NOAA-ს ნიჭიერ თანამშრომლებს მოიცავს. Zeus-ის მსგავსად, Jupiter-ი მთავრობის მიერ გამოქვეყნებულ მონაცემებს იყენებს, მაგრამ სორკინი ამბობს, რომ ხელოვნი ინტელექტი და ლანდშაფტის დეტალური ინფორმაცია ისეთი ტიპის რისკის პროგნოზს აკეთებს, რომლისთვისაც მომხმარებლები მზად არიან, ფული გადაიხადონ. ღრუბლებში გამოთვლის გარეშე, მისი თქმით, Jupiter-ი ვერ იარსებებდა.

კიდევ ერთი შეჯიბრის მონაწილე დიდი ამბიციებით: ClimaCell-ი, 2015 წელს 32 წლის შიმონ ელკაბეცის, ისრაელის საავიაციო ძალების ყოფილი მფრინავის მიერაა დაარსებული, რომელმაც M.B.A. ხარისხი ჰარვარდში მოიპოვა. სამხედრო სამსახურში ყოფნის დროს თვითმფრინავზე კონტროლი თითქმის დაკარგა იმის გამო, რომ ამინდის პროგნოზის პროგრამამ ვერ აუწყა, ღრუბლების სქელ ფენას რომ უახლოვდებოდა. ამ დროს მან გაიფიქრა: „ვინმემ ახალი მოწყობილობა უნდა გამოიგონოს“.

ორ თანადამფუძნებელთან ერთად მან განავითარა, მისი თქმით, წუთობრივი, ჰიპერლოკალური პროგნოზი და ამბობს, რომ ის კონკურენტებისაზე 60%-ით უფრო ზუსტია. ელკაბეცის მიხედვით, ClimaCell-ის უპირატესობა შემდეგია: ამინდის სამთავრობო მონაცემების გარდა, რომელთაც კერძო კომპანიები იყენებენ, ის მონაცემებს ისეთი ახალი წყაროებიდან იღებს, როგორცაა მობილური ტელეფონის სიგნალები და ქუჩის კამერები. „ჩვენ ამას საგნების ამინდს ვეძახით, - ამბობს ის. - ჩვენ ყველაფერს ამინდის სენსორად ვაქცევთ“.

კომპანიამ, ვენჩურული კაპიტალის სახით, \$77 მილიონი მოიპოვა, რაც მის ღირებულებას, სავარაუდოდ, \$217 მილიონით განსაზღვრავს. მხოლოდ გასულ წელს ელკაბეცმა ოფისები გახსნა თელ-ავივსა და ბოულდერში, კოლორადოში, ბოსტონში მდებარე მისი სათავო ოფისის დასახმარებლად. ის პირდაპირ იმ მრავალ ინდუსტრიას უმიზნებს, რომლებსაც AccuWeather-ი ემსახურება. „ჩვენ ვაპირებთ, AccuWeather-ზე დიდები გავხდეთ, - ამბობს ის. - გვინდა, მსოფლიოში ამინდის ტექნოლოგიის უდიდეს კომპანიად ვიქცეთ“.

ClimaCell-ი უკვე ისეთი ავიახაზებისთვის ამზადებს ამინდის

პროგნოზს, როგორცაა JetBlue, რომელიც ასევე ინვესტორია და New England Patriots-ისთვის, როცა თამაშის დღეა. Via, საზიარო მგზავრობის კომპანია, მათ პროგნოზს სუთი ქალაქისთვის, მათ შორის ლონდონისა და ამსტერდამისთვის, იყენებს. შუა მაისის კვირა დღეს Via-მ ClimaCell-ისგან შეტყობინება მიიღო ნიუ-იორკში მოსალოდნელი ძლიერი წვიმის შესახებ, რომელიც გვიან დილიდან შუადღემდე გასტანდა, ქალაქის სხვადასხვა ნაწილში - განსხვავებული სიძლიერით. ვინაიდან იცოდნენ, რომ მოთხოვნა გაიზრდებოდა, Via-მ იზრუნა, რომ ყველაზე უხვნალექიან ადგილებში მძღოლების საკმარისი რაოდენობა ყოფილიყო. „ჩვენთვის ClimaCell-ის პლატფორმის გამოყენებას მნიშვნელოვანი ფულადი ღირებულება აქვს“, - ამბობს არი ლუკსი, Via-ს გლობალური ბაზრის ეკონომიკის დირექტორი.

აჯობებს ClimaCell-ი თავის კონკურენტებს? ჯორჯიის უნივერსიტეტის ატმოსფერული მეცნიერებების პროგრამის დირექტორი, წარსულში ამერიკული მეტეოროლოგიური საზოგადოების პრეზიდენტი, მარშალ შეპარდი ამბობს, რომ ჯერ კიდევ მნიშვნელოვან სტატისტიკურ შედეგებს ელოდება, რათა კომპანიის განცხადებები დადასტურდეს, თუმცა ამბობს, რომ მრავალი ახალი მონაცემის წყარომ, შესაძლოა, უფრო ზუსტი პროგნოზირება გამოიწვიოს. „ოპტიმისტურად ვუყურებ მათ ქმედებებს“, - ამბობს ის.

სხვები უფრო სკეპტიკურები არიან. „ClimaCell-ი მრავალ განცხადებას აკეთებს, მაგრამ მე ჯერ არც ერთის მტკიცებულება არ მინახავს, - ამბობს კლიფორდ მასი, ვაშინგტონის უნივერსიტეტის ატმოსფერული მეცნიერებების სტაჟიანი პროფესორი. - ქუჩის კამერები ამინდის პროგნოზს ვერ გააუმჯობესებს“.

ელკაბეცი პასუხობს, რომ მისი მტკიცებულება მომავალი მომხმარებლები არიან.

ForecastWatch-ის ერიკ ფლოერი ყველაზე ახლოსაა ექსპერტის სტატუსთან, როცა საქმე ამინდის კერძო პროგნოზირების ბიზნესს ეხება. მისი თქმით, ჟიური შეაფასებს Saildrone-ს, ClimaCell-სა და Jupiter Intelligence-ს. და რაც შეეხება ClimaCell-ის განცხადებას, რომ მისი პროგნოზი კონკურენტებისაზე 60%-ით უფრო ზუსტია? „განსაკუთრებული განცხადება განსაკუთრებულ მტკიცებულებებს საჭიროებს“, - ამბობს ის.

AccuWeather-ის კრიტიკა გამწვავდა მას შემდეგ, რაც ტრამპმა ბარი მაიერსი NOAA-ს ხელმძღვანელად დანიშნა. გაგრძელებული მოსაზრების მიხედვით, კომპანია მრავალი წელია ცდილობს, რომ მთავრობის ამინდის უფასო პროგნოზს ხელი შეუშალოს. ფართოდ გაშუქების მიუხედავად, ჯოელ მაიერსი გაბრაზებით უარყოფს ამას, „ეს სრული სისულელეა, - განრისხებით ამბობს. - არავის უცდია National Weather Service-ის როლის შეზღუდვა“.

ის ასევე პირდაპირ უარყოფს ძალადობის ფაქტს, რომელიც AccuWeather-ში მოხდა, იმის მიუხედავად, რომ კომპანიამ 2018 წელს \$290,000 გადაიხადა, რათა შრომის დეპარტამენტის გამოძიება მოეგვარებინა, რომლის მიხედვითაც, „AccuWeather-ში სექსუალური ძალადობაა გაგრძელებული“. „ჩვენ ამ ყველაფერს



AccuWeather

დაფუძნებული: 1962 წელს აღმასრულებელი დირექტორის, ჯოელ მაიერსის მიერ
 კერძო პროგნოზირება მომხმარებლებისთვის, მედიაგამოცემებისა და მეწარმეებისათვის
 დასაქმებული რიცხვი: 500
 მოპოვებული თანხა: თვითდაფინანსებული

„ამინდის პროგნოზირებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი სიზუსტია. ჩვენ ჩვენს სახელს ვამართლებთ და სტატისტიკა ამას ადასტურებს“.

უარყოფთ“, - ამბობს ის.
 „ძალადობის მტკიცებულება არ აღმოუჩენიათ“, - ამბობს ბარი, რომელიც ამ დროს უმაღლეს თანამდებობას იკავებდა.

უფრო რთულად თავიდან მოსაშორებელი ის კონკურენტებია, რომლებმაც AccuWeather-ის ლუკმას დაადგეს თვალი, თუმცა ჯოელი მათ დამალვას ფრაზით „არ ვაპირებ აქ შედომას და მათზე ლაპარაკს“ ცდილობს, უფრო გვიანდელ ინტერვიუში კი ამბობს, რომ „ყველაფერი დაჩქარებულია. ნებისმიერი ბიზნესლიდერი, რომელიც ამბობს, რომ იცის, 20 წლის შემდეგ სამყარო როგორი იქნება, იგონებს ამას“.

სად იქნება AccuWeather-ი 2039 წელს, როცა ჯოელი 99 წლის იქნება, არავინ იცის. კომპანია თავისი მემკვიდრეობის გეგმის დეტალებს ხშირად არ განიხილავს და ჯოელის შვიდი შვილიდან ყოველდღიურ საქმიანობაში არც ერთი არაა ჩართული. მაიერსები გასაოცრად ოპტიმისტურად უყურებენ მომავალს.

„ოთხმოცი ახალი 60-ია, - ამბობს ბარი. - ჯოელი ენერჯული ტიპია. 24/7-ზე მუშაობს და უყვარს, რასაც აკეთებს“.

„ბევრი ახლადგამოჩენილი კომპანია მინახავს, - ამბობს ჯოელი. - ზოგიერთი იპოვის თავის ნიშს და ზოგიერთიც არსებობას შეწყვეტს“.

100 მაკროეკონომიკური მარკენებელი

მაკროეკონომიკური მარკენებლების ცხრილი საშუალებას მოგცემთ, სწრაფად და მარტივად გაეცნოთ საქართველოს ეკონომიკის ძირითად მაკროეკონომიკურ სექტორებში არსებულ მდგომარეობასა და ტენდენციებს. ეს არის უნიკალური შესაძლებლობა, ერთად თავმოყრილი ნახოთ ყველა ის მნიშვნელოვანი ეკონომიკური მარკენებელი, რომელთა ცოდნაც აუცილებელია როგორც ინვესტიციების განხორციელების წინ, ასევე სხვა მნიშვნელოვანი ბიზნესგადაწყვეტილებების მიღებისას.

ცხრილი 11 სექტორისგან შედგება და ჯამში 100 მარკენებელს მოიცავს. წარმოდგენილია როგორც ეკონომიკის რეალური სექტორის (მთლიანი შიდა პროდუქტი, შრომის ბაზრის ფასები, ინვესტიციები, საგარეო ვაჭრობა) მარკენებლები, ასევე მონეტარული და ფისკალური სექტორის ძირითადი მარკენებლები. მომავალში Forbes-ი პერიოდულად განაახლებს მაკროეკონომიკური მარკენებლების ცხრილს და არსებული პერიოდის მოთხოვნებიდან გამომდინარე, გარკვეულ შინაარსობრივ ცვლილებებსაც შეიტანს.

ავტორი: ბესო ნამჩავაძე



მშპ და ეკონომიკური ზრდა

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
მშპ მიმდინარე ფასებში, მილიარდი ლარი	31.8	34.0	37.8	41.1	9.1	9.7
მშპ მიმდინარე ფასებში, მილიარდი დოლარი	14.0	14.4	15.1	16.2	3.6	3.7
მშპ, მლნ (PPP) დოლარი	35.8	37.3	39.8	41.4	9.2	9.5
ეკონომიკური ზრდა (რეალური მშპ-ის ზრდა)	2.9%	2.8%	4.8%	4.7%	4.9%	4.9%
მშპ ერთ მოსახლეზე, ლარი	8,524	9,129	10,152	11,014	2,433	2,617
მშპ ერთ მოსახლეზე, დოლარი	3,755	3,857	4,047	3,446	979	981
მშპ ერთ მოსახლეზე, (PPP) დოლარი	9,629	9,990	10,679	11,485	2,496	2,502

ბიზნესსექტორი

(პერიოდის ბოლოს)

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
ბრუნვა, მილიარდი ლარი	57.0	64.1	71.7	85.0	18.0	22.9
დამატებული ღირებულება, მილიარდი ლარი	14.8	16.8	19.0	-	-	-
ფიქსირებული აქტივები, მილიარდი ლარი	24.8	28.2	34.9	-	-	-
დასაქმებულთა რაოდენობა, ათასი კაცი	627	667	708	685	637	664

ლარის გაცვლითი კურსი

(პერიოდის საშუალო)

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
1 აშშ დოლარი	2.27	2.37	2.56	2.53	2.49	2.67
1 ევრო	2.52	2.62	2.73	2.99	3.05	3.03
1 თურქული ლირა	0.84	0.78	0.69	0.54	0.65	0.50
100 რუსული რუბლი	3.75	3.55	4.39	4.05	4.37	4.04
1 აზერბაიჯანული მანათი	2.25	1.47	1.45	1.49	1.47	1.57
1000 სომხური დრამი	4.77	4.93	5.27	5.25	5.16	5.48
10 უკრაინული გრივნა	1.06	0.93	0.95	0.93	0.91	0.98
1 ბულგარული ლევი	1.29	1.34	1.39	1.53	1.56	1.55
10 პოლონური ზლოტი	6.03	6.00	6.33	7.02	7.31	7.05
10 ისრაელის შეკელი	5.85	6.16	6.88	7.05	7.18	7.32
1 გირვანქა სტერლინგი	3.47	3.21	3.18	3.38	3.46	3.47
1 შვეიცარიული ფრანკი	2.36	2.40	2.55	2.59	2.62	2.68
10 ჩინური იუანი	3.61	3.56	3.71	3.83	3.91	3.95
100 იაპონური იენი	1.88	2.18	2.26	2.29	2.29	2.42
100 ყაზახური ტენგე	1.06	0.69	0.80	0.74	0.77	0.71
10 000 ირანული რიალი	0.79	0.77	0.79	0,62	0.67	0.64

ფასების დონის ცვლილება

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
ინფლაცია (პერიოდის ბოლოსთან)	4.9%	1.8%	6.7%	1.5%	3.7%	2.8%
ინფლაცია (პერიოდის საშუალოსთან)	4.0%	2.1%	6.0%	2.6%	2.5%	5.6%
მშპ-ის დეფლატორი	5.9%	4.2%	6.1%	3.6%	2.4%	4.0%

შრომის ბაზარი

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
სამუშაო ძალა, ათასი კაცი	2,018	1,996	1,983	1,940	1,939	1,933
დაქირავებით დასაქმებულები, ათასი კაცი	798	801	824	860	823	848
თვითდასაქმებულები, ათასი კაცი	928	910	882	833	844	837
უმუშევრები, ათასი კაცი	284	279	276	246	272	247
უმუშევრობის დონე	14.1%	14.0%	13.9%	12.7%	14.0%	12.8%
საშუალო ნომინალური ხელფასი თვეში, ლარი	900	940	999	1124	1059	1093
საშუალო ნომინალური ხელფასის ზრდა	10.1%	4.4%	6.3%	12.5%	7.1%	3.2%

ინვესტიციები

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
მოლიანი შიდა დანაზოგი, მლნ ლარი	10,004	11,137	12,265	13,676	-	-
მოლიანი შიდა დანაზოგის წილი მშპ-ში	31.5%	32.8%	32.4%	33.3%	-	-
პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, მლნ დოლარი	1,666	1,566	1,894	1,232	300	281
პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდა	11.9%	-6.0%	21.0%	-34.9%	-23.8%	-6.3%
პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მშპ-ის მიმართ	11.9%	10.9%	12.5%	7.6%	8.3%	7.6%
პორტფელური უცხოური ინვესტიციები, მლნ დოლარი	-71	144	164	207	282	
მთავრობის ინვესტიციები (არაფინანსური აქტივები), მლნ ლარი	1,779	1,397	1,810	2,752	403	430
მთავრობის ინვესტიციები მშპ-ის მიმართ	5.6%	4.1%	4.8%	6.7%	4.4%	4.4%

შაღები (პერიოდის ბოლოს)

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
საგარეო ვალი, მილიარდი დოლარი	15.3	15.9	17.3	17.8	17.8	-
საგარეო ვალი მშპ-ის მიმართ	109%	110%	114%	110%	116%	-
სახელმწიფო ვალი, მილიარდი ლარი	13.1	15.1	17.3	18.5	16.3	18.5
სახელმწიფო ვალი მშპ-ის მიმართ	41.2%	44.4%	45.8%	45.0%	42.0%	45.0%
სახელმწიფო საგარეო ვალი, მილიარდი დოლარი	4.3	4.5	5.2	5.4	5.3	5.4
სახელმწიფო საშინაო ვალი, მილიარდი ლარი	2.8	3.2	3.5	3.9	3.5	4.0
სახაზინო ვალდებულებების საპროცენტო განაკვეთი, 1-წლიანი	11.5%	7.1%	7.0%	7.0%	7.3%	6.7%
სახაზინო ვალდებულებების საპროცენტო განაკვეთი, 2-წლიანი	13.2%	7.9%	7.3%	7.3%	7.5%	7.0%
სახაზინო ვალდებულებების საპროცენტო განაკვეთი, 5-წლიანი	14.2%	8.3%	7.9%	7.4%	7.8%	7.2%
სახაზინო ვალდებულებების საპროცენტო განაკვეთი, 10-წლიანი	13.8%	10.8%	9.1%	8.8%	9.4%	8.4%

საგარეო ვაჭრობა

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
საქონლის ექსპორტი, მლნ დოლარი	2,205	2,113	2,736	3,355	732	825
საქონლის ექსპორტის ზრდა	-22.9%	-4.2%	29.5%	22.6%	26.7%	12.7%
საქონლის იმპორტი, მლნ დოლარი	7,300	7,294	7,943	9,122	2,078	1,997
საქონლის იმპორტის ზრდა	-15.1%	-0.1%	8.9%	14.8%	22.1%	-3.9%
სავაჭრო ბალანსი, მლნ დოლარი	-5,095	-5,181	-5,207	-5,767	-1,346	-1,172
სავაჭრო ბრუნვა, მლნ დოლარი	9,505	9,407	10,679	12,477	2,810	2,822
სავაჭრო ბრუნვა მშპ-ის მიმართ	68%	65%	71%	77%	78%	76.3%
მომსახურების ექსპორტი, მლნ დოლარი	3,066	3,295	3,976	4,482	844	-
მომსახურების ექსპორტის ზრდა	1.6%	7.5%	20.6%	12.7%	19.8%	-
მომსახურების იმპორტი, მლნ დოლარი	-1,675	-1,731	-1,962	-2,241	-457	-
მომსახურების იმპორტის ზრდა	-3.3%	3.3%	13.3%	14.2%	20.0%	-
მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი, მლნ დოლარი	1,390	1,564	2,014	2,242	387	-
საქონლისა და მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი	-3,705	-3,616	-3,193	-3,525	-959	-
საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობა მშპ-ის მიმართ	-26%	-25%	-21%	-22%	-27%	-

ტურიზმი და ფულადი გზავნილები

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
ვიზიტორების რაოდენობა, მლნ კაცი	6.3	6.7	7.9	8.7	1.6	1.6
ვიზიტორების რაოდენობის ზრდა	7.0%	6.3%	17.9%	10.1%	15.5%	2.2%
ტურისტების რაოდენობა, მლნ კაცი	3.0	3.3	4.1	4.8	0.8	1.0
ტურისტების რაოდენობის ზრდა	2.4%	9.5%	23.4%	16.9%	28.2%	5.1%
შემოსავალი საერთაშორისო ტურიზმიდან, მლნ დოლარი	1,868	2,111	2,704	3,222	551	-
ტურიზმიდან შემოსავლის წილი მშპ-ში	4.6%	13.0%	28.1%	19.1%	29.4%	-
საზღვარგარეთ დასაქმებულთა ფულადი გზავნილები, მლნ დოლარი	1,080	1,153	1,387	1,580	356	380
ფულადი გზავნილების ზრდა	-25.0%	6.8%	20.3%	13.9%	21.6%	6.5%

მონეტარული სექტორი (პერიოდის ბოლოს)

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
სარეზერვო ფული, მილიარდი ლარი	4.9	6.3	6.8	7.9	6.5	7.6
ფულის მასა - M2, მილიარდი ლარი	5.8	6.5	8.4	9.8	8.2	9.8
M2-ის ზრდა	-2.5%	12.9%	29.1%	16.7%	28.5%	19.5%
ფულის მასა - M3, მილიარდი ლარი	13.3	16.0	18.4	21.1	17.8	21.0
ფულის მულტიპლიკატორი (M2)	1.16	1.03	1.23	1.24	1.27	1.29
მონეტიზაციის კოეფიციენტი (M2)	17.7	17.5	18.9	20.1	19.8	19.7
ფულის ბრუნვის სიჩქარე (M2)	5.7	5.7	5.3	4.8	5.1	5.1
დეპოზიტების დოლარიზაცია	66.7%	69.8%	64.0%	62.1%	62.0%	61.6%
საბანკო დეპოზიტები მშპ-ის მიმართ	49%	54%	55%	50%	60%	57%
საბანკო სესხები მშპ-ის მიმართ	48%	53%	58%	63%	57%	64%
საპროცენტო განაკვეთები ლარში საბანკო დეპოზიტებზე	9.8%	9.2%	8.6%	8.0%	8.4%	7.9%
საპროცენტო განაკვეთები უცხოურ ვალუტაში საბანკო დეპოზიტებზე	4.6%	4.3%	3.6%	2.9%	2.9%	2.9%
საპროცენტო განაკვეთები ლარში საბანკო სესხებზე	17.6%	18.3%	17.3%	17.5%	17.8%	16.5%
საპროცენტო განაკვეთები უცხოურ ვალუტაში საბანკო სესხებზე	10.8%	10.0%	8.9%	8.4%	8.5%	7.9%
მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი (რეფინანსირების განაკვეთი)	8.00%	6.50%	7.25%	7.00%	7.25%	6.50%
ოფიციალური საერთაშორისო რეზერვები, მილიარდი დოლარი	2.5	2.8	3.0	3.3	3.0	3.5

ფისკალური სექტორი (პერიოდის ბოლოს)

	2015	2016	2017	2018	2018 I კვარტ.	2019 I კვარტ.
ნაერთი ბიუჯეტის ხარჯები, მილიარდი ლარი	8.2	9.1	9.7	9.6	2.2	2.5
ნაერთი ბიუჯეტის გადასახდელი მშპ-ის მიმართ	33.3%	33.8%	34.3%	33.2%	29.3%	30.0%
ნაერთი ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლები, მილიარდი ლარი	8.0	8.8	9.8	10.5	2.4	2.6
ნაერთი ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლები მშპ-ის მიმართ	25.2%	25.8%	25.9%	25.5%	26.4%	26.8%
ნაერთი ბიუჯეტის დეფიციტი, მილიარდი ლარი	-0.9	-1.0	-1.1	-1.1	-0.1	0
ნაერთი ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-ის მიმართ	-2.8%	-2.9%	-2.9%	-2.7%	-1.1%	0.0%
სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსულობები, მილიარდი ლარი	9.9	10.4	11.6	12.7	3.0	2.8

მონაცემთა წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, საქართველოს ეროვნული ბანკი, საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი





**რუსული
სანქციები**

ავტორი:
ბისო ნამრავაძე

რუსული სანქციები: რა ღირს თავისუფლება?

ივნისის ბოლოს განვითარებული ცნობილი პოლიტიკური მოვლენების გამო, რუსეთის ხელისუფლებამ საქართველოსთან პირდაპირი საპარტო ფრენები აკრძალა და რამდენიმე კომპანიას ქართული ღვინის რუსეთში შეტანის უფლება შეუჩერა. შესაძლოა, ეს პირველი ნაბიჯებია და რუსეთმა საქართველოს უფრო მკაცრი ეკონომიკური სანქციები დაუწესოს. ამიტომ მნიშვნელოვანია, ვნახოთ, დღეს საქართველოს ეკონომიკა რამდენად არის დამოკიდებული რუსეთზე და მკაცრი სანქციების პირობებში, რა ზარალი შეიძლება მივიღოთ. რუსეთზე დამოკიდებულების ძირითადი სფეროებია: საგარეო ვაჭრობა, ტურიზმი და ემიგრანტების მიერ გადმორიცხული ფული. ბოლო წლებში აქტუალური აღარ არის რუსეთზე ენერგოდამოკიდებულება, რადგან ელექტროენერჯისა და ბუნებრივი აირის იმპორტში რუსეთს მნიშვნელოვანი წილი აღარ უჭირავს.

საგარეო ვაჭრობა

ბოლო წლებში საქართველო საკმაოდ დამოკიდებული გახდა რუსულ ბაზარზე. 2018 წელს რუსეთში 437 მლნ დოლარის პროდუქცია გავიტანეთ, რაც მთლიანი ექსპორტის 13%-ია, საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის 2.7%.

2006 წელს, როდესაც რუსეთმა საქართველოს ემბარგო დაუწესა, რუსეთის წილი ექსპორტში 18% იყო (154 მლნ დოლარი). ამის შემდეგ რუსეთში ექსპორტი ფაქტობრივად შეწყდა, 2008-2012 წლებში მისი წილი 2%-მდე იყო (საშუალოდ 34 მლნ დოლარი).

რუსეთში ქართული პროდუქციის შეტანა 2013 წლიდან აღდგა, რაც ცალსახად საქართველოს ხელისუფლების ცვლილებით იყო განპირობებული. 2013-2014 წლებში, 2012 წელთან შედარებით, რუსეთში ექსპორტი 487%-ით გაიზარდა და 275 მლნ დოლარი შეადგინა. 2015-2016 წლებში ექსპორტი შემცირდა რუსეთში მიმდინარე ეკონომიკური კრიზისის გამო, მაგრამ 2017 წლიდან ისევ სწრაფი ზრდა

დაიწყო.

საქართველოდან რუსეთში საქონლის ექსპორტში პირველ ადგილზე ფეროშენადნობებია - 2018 წელს 128 მლნ დოლარის გაგიტანეთ (რუსეთში ექსპორტის 29%). ასევე უმსხვილესი პროდუქტებია: ღვინო - 115 მლნ დოლარი, მინერალური და მტკნარი წლები - 50 მლნ დოლარი, სპირტიანი სასმელები - 21 მლნ დოლარი. ჯამში, ამ ოთხ პროდუქტზე მთლიანი ექსპორტის 72% მოდის.

2019 წლის იანვარ-მაისში რუსეთში ექსპორტი 28%-ით გაიზარდა და მთლიანი ექსპორტის 14.9% შეადგინა. ცალკე აღებული ღვინის ექსპორტი იანვარ-მაისში 13%-ით გაიზარდა.

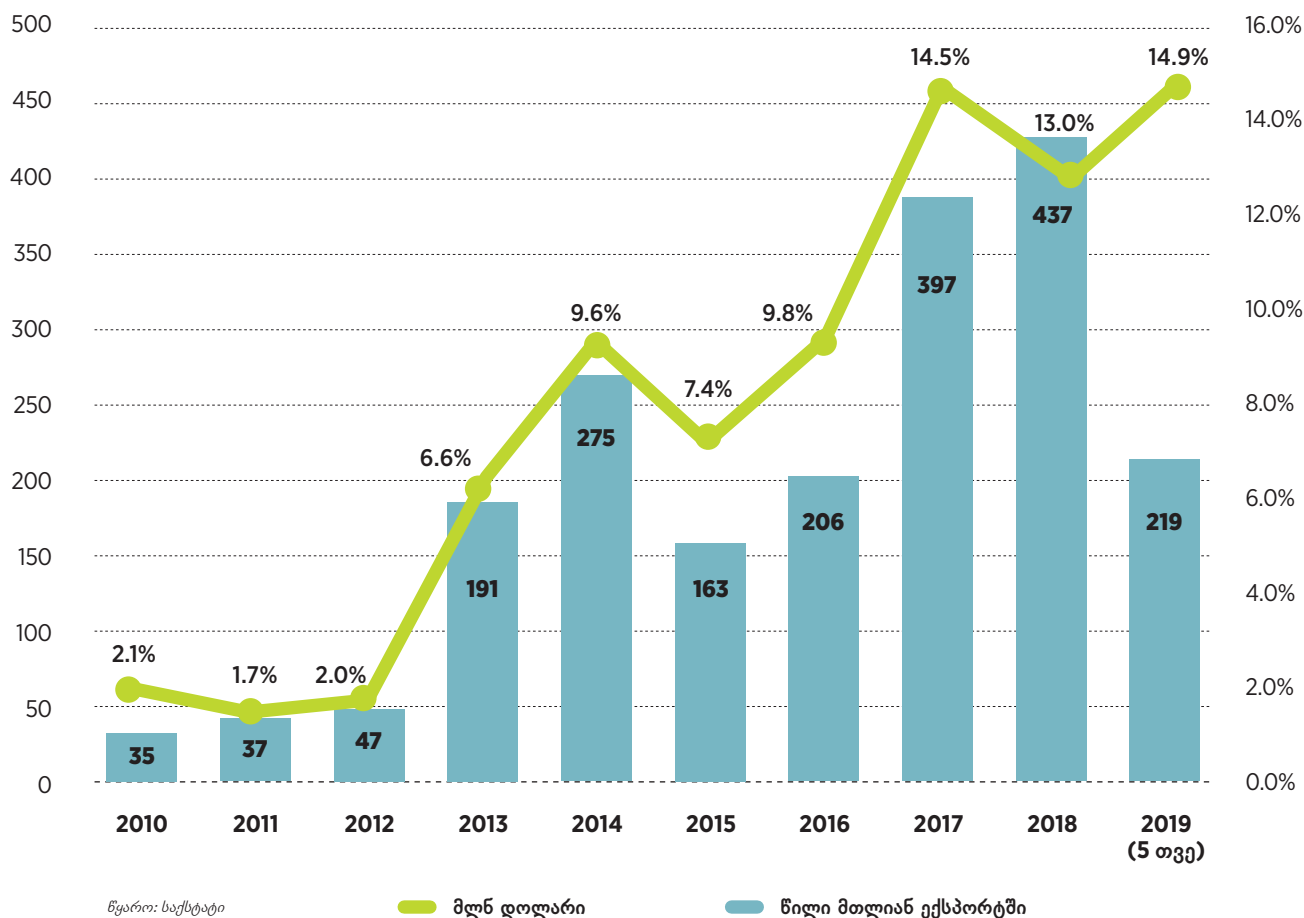
ყველაზე მკაცრი სავაჭრო ემბარგოს პირობებში, 2019 წელს საქართველო რუსეთის ბაზრიდან დაახლოებით 300 მლნ დოლარის შემოსავალს დაკარგავს. თუმცა ისიც გასათვალისწინებელია, რომ 2006 წლის ემბარგოს და 2008 წლის ომის შემდეგ რუსეთში ქართული პროდუქციის ექსპორტი არ განულებულა.

საქართველოს რუსეთთან უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი აქვს: უფრო მეტი პროდუქცია შემოგვაქვს, ვიდრე გაგვაქვს. 2018 წელს რუსეთიდან იმპორტმა 936 მლნ დოლარი შეადგინა (მთლიანი იმპორტის 10%). რუსეთიდან იმპორტში ყველაზე დიდი წილი (21%) ბენზინს უჭირავს. შემდეგ მოდის ხორბალი - 2018 წელს 96 მლნ დოლარის შემოვიტანეთ. ხორბალზე ყურადღების გამახვილება მნიშვნელოვანია, რადგან საქართველოში მოხმარებული ხორბლის 90%-მდე რუსეთზე მოდის.

ტურიზმი

ვაჭრობით რუსეთზე დამოკიდებულება ახალი არ არის, მაგრამ ტურიზმით რუსეთზე დამოკიდებულება ნამდვილად ბოლო წლებმა მოიტანა. მეტიც, შემოსავლის მხრივ თუ შევადარებთ, რუსი ტურისტებისგან მეტი ფული შემოდის საქართველოში, ვიდრე რუსეთში საქონლის ექსპორტისგან. 2011 წელს რუსი ტურისტების წილი მთლიან ტურიზმში 7.1% იყო, სულ 220 ათასი ადამიანი შემოვიდა. 2018 წელს 1.4 მლნ ადამიანი შემოვიდა, წილი კი 16.2%-

საქართველოს ექსპორტი რუსეთში



მდე გაიზარდა. 2019 წლის პირველ ხუთ თვეში რუსეთიდან ტურიზმი 31%-ით გაიზარდა და წილი 18.1%-ს მიაღწია.

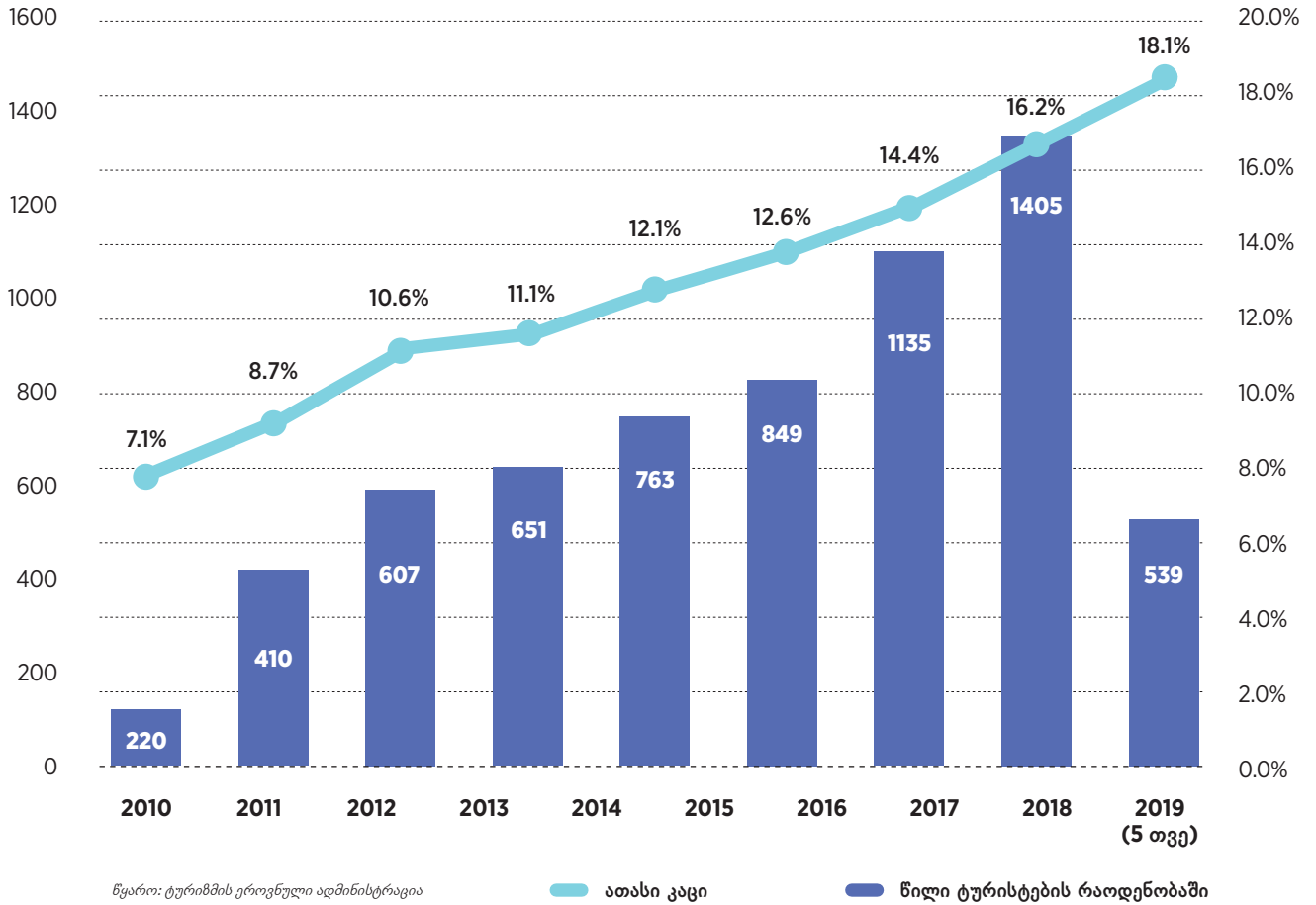
ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის კვლევის მიხედვით, 2018 წელს ერთმა რუსმა ტურისტმა საქართველოში საშუალოდ 1326 ლარი დახარჯა, რაც 2018 წელს დაახლოებით 500 დოლარი იყო. გამოდის, რომ ყველა რუსმა ტურისტმა ერთად 2018 წელს საქართველოში დაახლოებით 700 მლნ დოლარი დახარჯა (საქართველოს მთლიანი შიდა პროდუქტის 4%). რუსეთიდან საქართველოში შემოსული ტურისტების 70% სახმელეთო ტრანსპორტით, 1% საზღვაო გზით და 29% საჰაერო გზით შემოდიან.

თუ დავუშვებთ, რომ რუსეთიდან ტურიზმის შეზღუდვა მხოლოდ საჰაერო ტრანსპორტით შემოსვლას შეეხება და საჰაერო ტრანსპორტით შემოსვლელეები სახმელეთო გზით არ ისარგებლებენ, 2019 წლის მეორე ნახევარში დაახლოებით 250 ათასი ტურისტით ნაკლები შემოვა, ვიდრე სანქციების არარსებობის პირობებში შემოვიდოდა. რადგან ერთი ტურისტი საშუალოდ 500 დოლარს ხარჯავს, მთლიანი დანაკარგი 125 მლნ დოლარი იქნება. თუ რუსეთი მოახერხებს და სრულად შეაჩერებს ტურიზმს (თუმცა ამის ალბათობა ძალიან დაბალია), მაშინ წელს დანაკლისი 400 მლნ დოლარამდე გაიზარდება.

ემიგრანტების გადმორიცხული ფული

რუსეთიდან ემიგრანტების გადმორიცხულ თანხაზე საქართველო 1990-იანი წლებიდან მოყოლებული მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული. ბოლო წლებში რუსეთიდან ფულადი გზავნილების წილი მთლიან გზავნილებში შემცირების ტენდენცია აქვს, მაგრამ 2018 წელს მისი წილი მაინც მაღალი იყო - 45%. რუსეთიდან გზავნილებმა შემცირება 2014 წლიდან დაიწყო, როდესაც ნავთობის ფასის დაცემამ და უკრაინაში შეჭრის გამო დასავლეთის ქვეყნებისგან დაწესებულმა სანქციებმა რუსეთში ეკონომიკური კრიზისი გამოიწვია. 2018

საქართველოში შემოსული რუსი ტურისტების რაოდენობა და წილი



წელს 1.8-ჯერ ნაკლები თანხა გადმოირიცხა საქართველოში, ვიდრე 2013 წელს.

მიუხედავად შემცირებისა, 2018 წელს გადმოირიცხული 457 მლნ დოლარი მნიშვნელოვანი თანხაა, თუმცა ფულადი გზავნილების აკრძალვა პრაქტიკულად შეუძლებელია. რუსეთში მცხოვრები ქართველი ემიგრანტები ან რუსეთის მოქალაქეები არიან, ან კანონის დაცვით აქვთ მოპოვებული რუსეთში ცხოვრების უფლება და, შესაბამისად, 2006 წლის მსგავსად მათი დეპორტაცია, ფაქტობრივად, შეუძლებელია. 2006 წელსაც კი, ქართველების გარკვეული ნაწილის დეპორტაციის მიუხედავად,

2005 წელთან შედარებით რუსეთიდან ფულადი გზავნილები 78%-ით გაიზარდა, ხოლო 2007 წელს 2006 წელთან შედარებით - 48%-ით. ეს გამოწვეული იყო აღნიშნულ წლებში რუსეთის ეკონომიკის მაღალი ეკონომიკური ზრდის ტემპით.

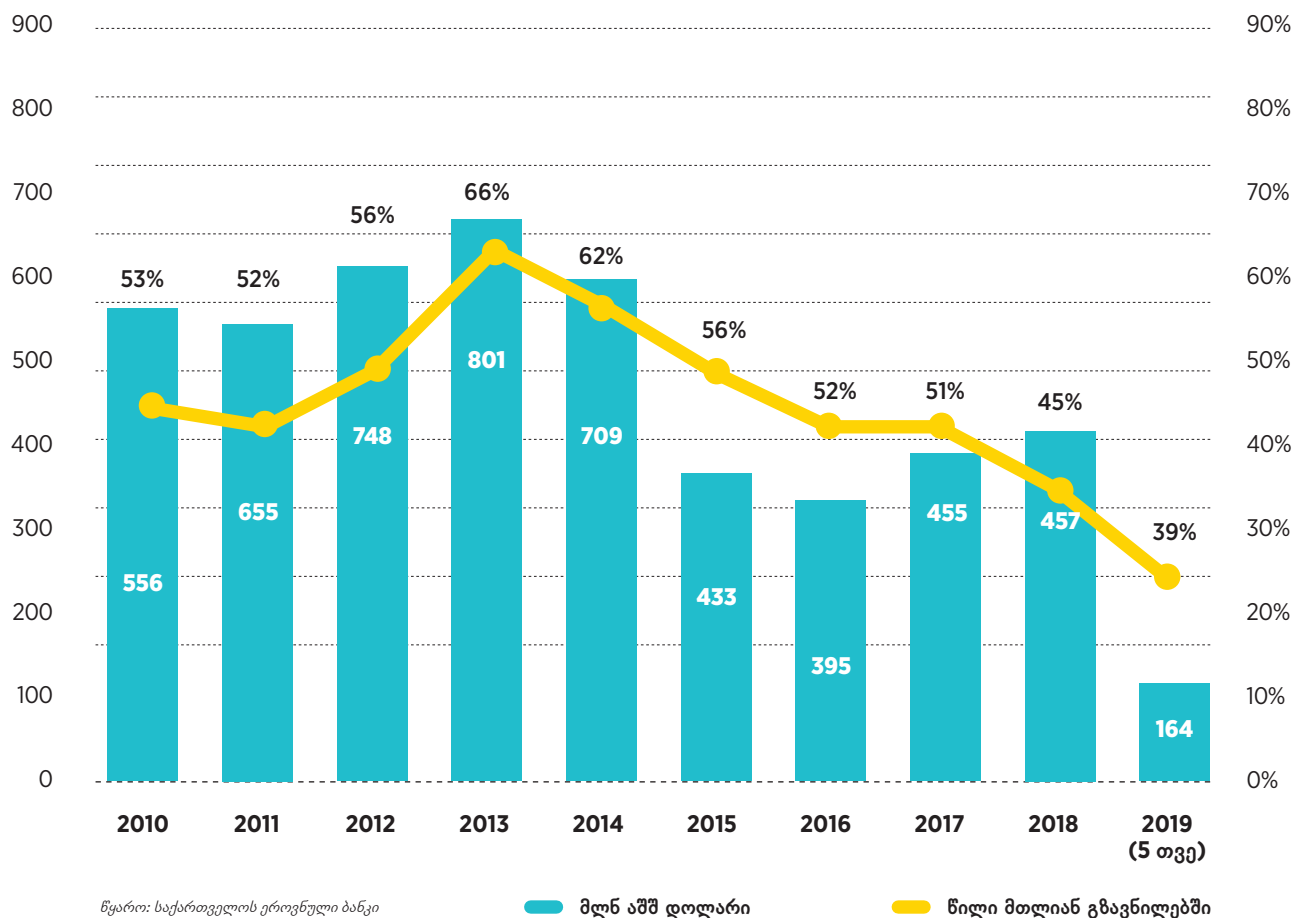
2019 წლის იანვარ-მაისში, 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, უკვე შემცირდა რუსეთიდან გზავნილები 6.2%-ით (11 მლნ დოლარით) და რომ არა ივნისის ცნობილი მოვლენები, გზავნილების შემცირება ისედაც მოსალოდნელი იყო. ზოგადად კი ამ მიმართულებით საქართველოს სანქცირება თითქმის შეუძლებელია და, შესაბამისად, ფულადი

ნაკადების მნიშვნელოვნად შემცირებასაც არ უნდა ველოდოთ.

შეჯამება

სანამ სავარაუდო დანაკარგებს შევჯამებთ, უნდა გავიხსენოთ 2015 წელი, როდესაც საქართველო-რუსეთის ურთიერთობები არ გართულებულა, მაგრამ რუსეთში არსებული ეკონომიკური კრიზისის გამო საქართველოს ექსპორტი რუსეთში 41%-ით (112 მლნ დოლარით) შემცირდა, ხოლო რუსეთიდან ფულადი გზავნილები - 46%-ით (369 მლნ დოლარით). ჯამში, აღნიშნული ორი წყაროდან საქართველოში დაახლოებით ნახევარი მილიარდი დოლარით ნაკლები

საქართველოს ექსპორტი რუსეთში



ბი თანხა შემოვიდა. ეს აისახა კიდევაც საქართველოს ეკონომიკაზე, განსაკუთრებით ლარის კურსზე. თუმცა 2015 წელს ეკონომიკას ზრდა არ შეუწყვეტია და 4.8%-ით გაიზარდა, რაც „ქართული ოცნების“ ხელისუფლებაში ყოფნის პერიოდში ყველზე მაღალი წლიური ეკონომიკური ზრდაა.

ყველაზე მკაცრი სანქციების პირობებში (ექსპორტისა და ტურიზმის სრულად შეჩერება), 2019 წელს საქართველოს შემოსავლები რუსეთში ექსპორტიდან და რუსული ტურიზმიდან 700 მლნ დოლარით შემცირდება, რაც ცოტა არ არის, მაგრამ ასეთი მკაცრი სანქარის განვითარების ალბათობა ნულთან

ახლოსაა, თუნდაც იმიტომ, რომ ამის პრაქტიკაში აღსრულება ფაქტობრივად შეუძლებელია.

რთულია, შეაფასო რეალური სცენარი, რადგან მას პოლიტიკური კონტექსტი განსაზღვრავს, რომელიც ნებისმიერ წუთს შეიძლება შეიცვალოს, მაგრამ საპაერო ფრენების შეჩერებისგან მოსალოდნელ \$125-მილიონიან ზარალს, წლის მეორე ნახევარში ექსპორტის 50%-იან კლებას (ესეც საკმაოდ რადიკალური სცენარია) და ფულადი გზავნილების შემცირების ტენდენციის გაგრძელებას თუ დავეშვებით, ჯამური ზარალი დაახლოებით 300 მლნ დოლარი იქნება, რაც მნიშვნელოვანი თანხაა, მაგრამ სა-

ქართველოს ეკონომიკის 2%-მდეა.

ამასთან ერთად გასათვალისწინებელია, რას იზამს საქართველოს ხელისუფლება ამ გამოწვევის საპასუხოდ. ჩვენს დასავლელ პარტნიორებთან ეკონომიკური თანამშრომლობის გაღრმავებით, \$300-მილიონიანი ზარალის გადაფარვა რთული ამოცანა არ არის. ყველაფერი ჩვენზეა დამოკიდებული.

მიუხედავად იმისა, რომ თავისუფლებისთვის ნებისმიერი ფასის გადასახდელად უნდა ვიყოთ მზად, დღეს ეს ფასიც არ არის მაღალი და ხმები, რომ რუსეთთან გაუარესებულ ეკონომიკურ მდგომარეობას ვერ გავუძლებთ, ისევ რუსეთის გავრცელებული ხმებია. ^F



გიორგი გოგოლაშვილი

ამჟამად: კაბა ბანკის მენეჯერი

საქართველო - რუმინეთის 300 - წლიანი ურთიერთობები

2019 წლის 9 თებერვალს საქართველოს მთავრობამ ერთგვარად აღიარა რუმინეთის 300 წლის-თავს ეძღვნება. ამ თამაშს ერთი თავისებურება ახასიათებდა: იგი საქართველო-რუმინეთის ურთიერთობების 300 წლის-თავს ეძღვნებოდა.

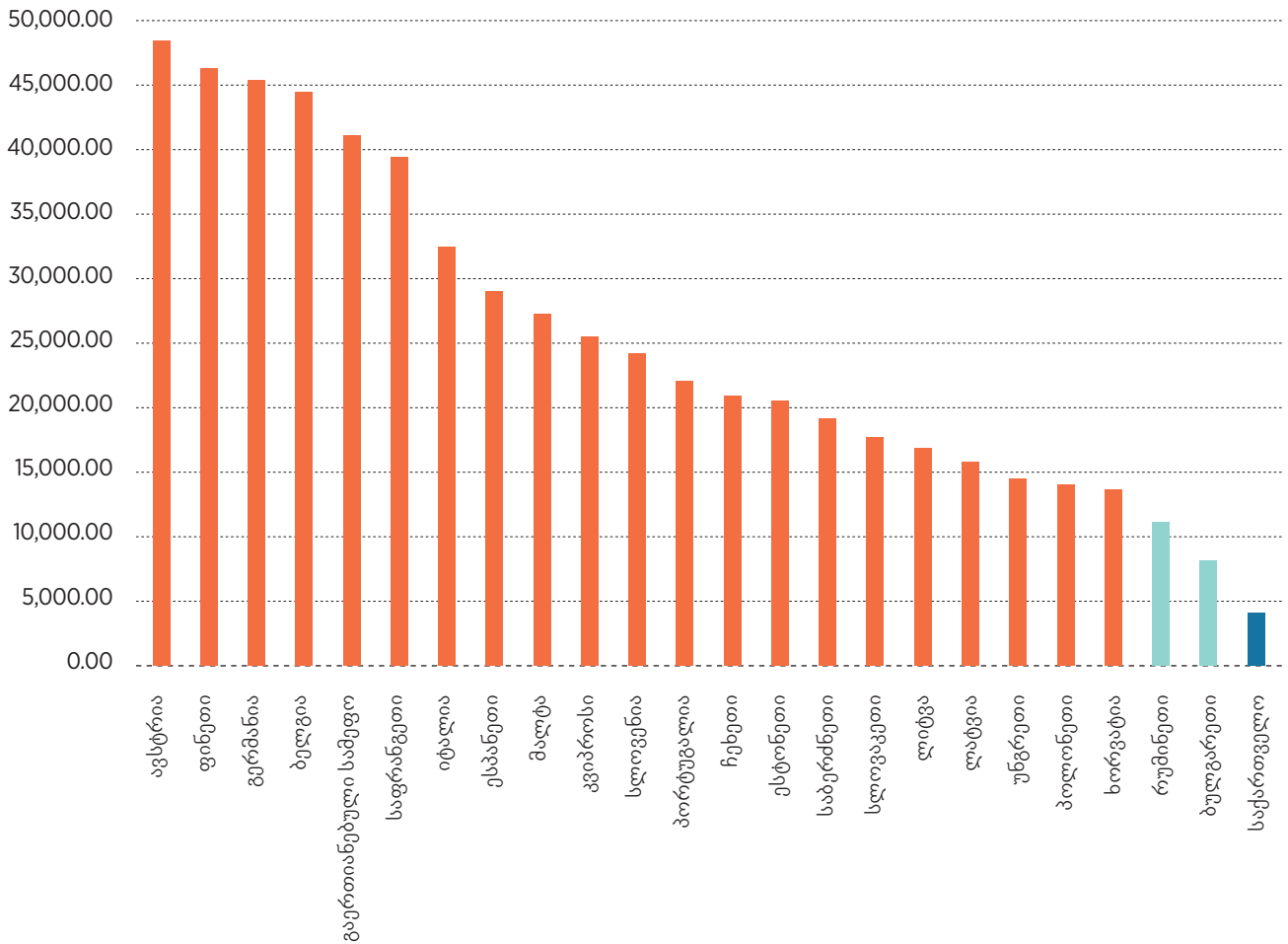
რუმინეთში საქართველოს უპირატესობა რუმინეთზე შემდგარი ფაქტია, რასაც ვერ ვიტყვით ეკონომიკაზე. 2017 წელს რუმინეთის მთლიანმა შიდა პროდუქტმა ერთ სულ მოსახლეზე 11 ათას აშშ დოლარამდე შეადგინა (მიმდინარე აშშ დოლარში), ხოლო საქართველოში ეს მაჩვენებელი 4 ათასი აშშ დოლარი იყო, ანუ საქართველოს ეკონომიკა თითქმის 3-ჯერ მეტი უნდა იყოს იმისათვის, რომ რუმინეთის შემოსავლების დონეს დაეწიოს. მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის (PPP) გათვალისწინებით კი ერთ სულ რუმინელზე ეკონომიკის წილი 27 ათას დოლარამდეა, ხოლო ქართველებზე - 11 ათასამდე, ანუ 2,5-ჯერ ნაკლები (The World Bank Data, 2019).

საქართველო-რუმინეთის ურთიერთობები 2017 წელს ნამდვილად არ დაწყებულა. ამ ორი ქვეყნის წარსული, განსაკუთრებით ისტორიული გამოწვევების თვალსაზრისით, ერთმანეთის მსგავსია. საგულისხმოა, რომ ორივე ერის ისტორია მჭიდროდ უკავშირდება მართლმადიდებლობას. როგორც საქართველოს, ისე რუმინეთის ნაციონალური კულტურები სწორედ აღმოსავლეთქრისტიანული ეკლესიის გავლენით ჩამოყალიბდა. რელიგია აღმოჩნდა ის ძლიერი ისტორიული ხიდი, რომელმაც რუმინეთი და საქართველო 300 წლის

წინ დააკავშირა. 1650 წელს ქართლში დაბადებული ანდრია, შემდგომ ანთიმოზ ივერიელად წოდებული, 1691 წელს ვლახეთის მაშინდელმა მმართველმა თავისი ტიპოგრაფიის ხელმძღვანელად დანიშნა ქალაქ ბუქარესტში, ხოლო 1708 წელს იგი უნგრეთ-ვლახეთის მიტროპოლიტად აკურთხეს და რუმინელების წინაშე მისი განსაკუთრებული ღვაწლის გამო 1992 წელს რუმინეთის ეკლესიამ იგი წმინდანად შერაცხა. თუმცა მისი ფართო საეკლესიო, საგანმანათლებლო, საზოგადოებრივი და პოლიტიკური მოღვაწეობა მაშინდელი რუმინეთის ფარგლებს საგრძნობლად სცდებოდა. ქართლის მეფე ვახტანგ VI-ის ინიციატივით, სწორედ ანთიმოზ ივერიელის მოწაფემ მოაწყო პირველი ქართული სტამბა თბილისში 1708-1709 წლებში. სწორედ ამ ისტორიულ კავშირებს ეძღვნება 300-წლიანი ურთიერთობების აღნიშვნა 2019 წელს, რომლის ფარგლებშიც საქართველოს პრემიერ-მინისტრი რუმინეთს აპრილში ეწვია. ორმხრივი ურთიერთობების გარდა, ვიზიტი მნიშვნელოვანი იყო საქართველო-ევროკავშირის თანამშრომლობის კუთხითაც, ვინაიდან ამჟამად ევროკავშირის საბჭოს პრეზიდენტი ქვეყანა რუმინეთია. სწორედ რუმინეთის ევროპული გზა აღმოჩნდა ის ისტორიული ბედი თუ არჩევანი, რომლის გამოც საქართველოს და რუმინეთის განვითარებას შორის დიდი სხვაობაა, თორემ 1990 წელს ორივე ქვეყნის ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის წილი თანაბარი იყო და იგი დაახლოებით 1600 აშშ დოლარს შეადგენდა (მიმდინარე აშშ დოლარი).

დამოუკიდებლობის პირველი წლები ორივე ქვეყნისთვის რთული იყო. მიუხედავად ევროპასთან ახლო გეოგრაფიული მდებარეობისა და ისტორიულ-კულტურული კავშირებისა, რუმინეთის წინაშე მწვავედ დადგა საბჭოთა ეკონომიკის ჩამოშლისა და

ვეროკავშირისა და საქართველოს მშპ ერთ სულზე (მიმდინარე \$)



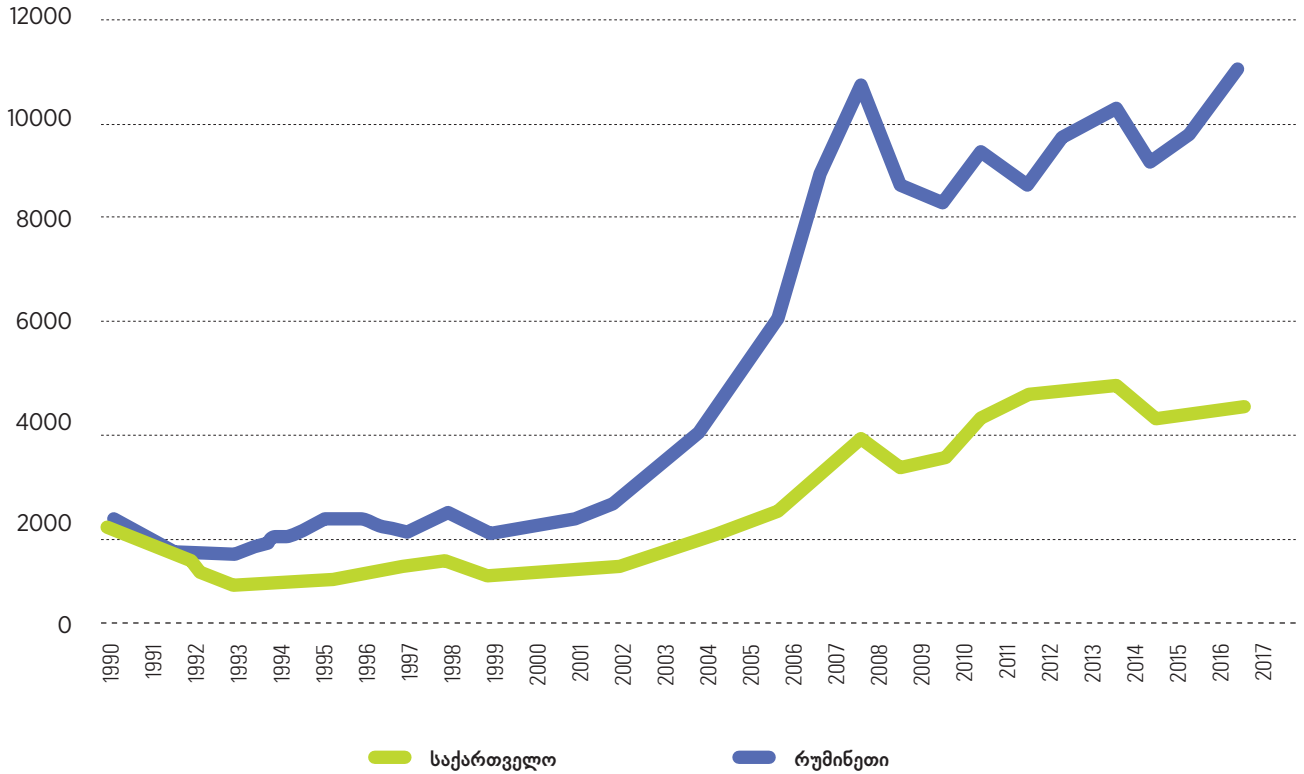
ტერიტორიულ-ეთნიკური კონფლიქტების საფრთხეები. ხუთწლიანი ვარდნის შემდეგ 1995 წელს რუმინეთის ერთ სულ მოსახლეზე მშპ ძველ, 1990 წლის ნიშნულს - 1600 აშშ დოლარს დაუბრუნდა, ხოლო საქართველო ღრმა პოლიტიკურ-ეკონომიკურ კრიზისს განიცდიდა და ეს მაჩვენებელი საქართველოში 600 დოლარამდე დაეცა. ის, რასაც რუმინეთში ხუთი წელი დასჭირდა, საქართველოში 2005 წლამდე გრძელდებოდა - 15 წელი ნაცვლად ხუთისა. რუმინელებისგან განსხვავებით, ქართველებმა ვერ შევძელით ტერიტორიულ-ეთნიკური კონფლიქტებისა და პროვოკაციების თავიდან

აცილება. ასევე საგულისხმოა ისიც, რომ შიდა ტერიტორიული კონფლიქტებისა და სამოქალაქო დაპირისპირების გეოგრაფიული ლოკალურობის მიუხედავად, საქართველოს ეკონომიკის ნგრევამ საერთო ეროვნული სახე მიიღო.

1990 წლისათვის ყოფილი საბჭოთა და სოციალისტური რესპუბლიკების ეკონომიკები სავალალო მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. 80-იანი წლებიდან მოყოლებული პრაქტიკულად ყველა ინდუსტრია სოფლის მეურნეობის ჩათვლით მნიშვნელოვან სირთულეებს განიცდიდა მათი საერთო ჩამორჩენისა და რენევესირების მუდმივი სიმცირის გამო. 1990

წლისათვის ქარხნების უმეტესობა სრულ ან საგრძნობლად გადაიარაღებას საჭიროებდა, ხოლო ამისათვის მილიარდობით ინვესტიციები იყო საჭირო, რასაც სამოქალაქო დაპირისპირება ხელს ვერ შეუწყობდა. ყოფილი სოციალისტური ქვეყნების ნაწილმა შედარებით სწრაფად მოახერხა ამ სირთულეების დაძლევა. ასეთები იყვნენ პოლონეთი, ჩეხეთი, სლოვაკეთი და ა.შ. სხვა ქვეყნებში პროცესი უფრო მეტად გაიწეა, მათ შორის უნგრეთშიც, რუმინეთშიც, ბულგარეთსა და სხვებთან; ხშირად პრივატიზება ღია კორუფციულ ინტერესებს ემსახურებოდა ან საერთოდ არ ხორციელდებოდა გან-

საქართველოსა და რუმინეთის მშპ ერთ სულზე (მიმდინარე \$)



საკუთრებით იმ ქვეყნებში, სადაც ყოფილი მმართველები კი მკაცრად დასაჯეს, მაგრამ ხელისუფლება ისევ რებრენდირებულმა კომუნისტურმა პარტიებმა შეინარჩუნეს. საქართველოს შემთხვევა ყველასთან, მათ შორის უშუალო მებობლებთან შედარებითაც კი უნიკალურია იმ ღრმა და ყოვლისმომცველი ნგრევის გამო, რაც ჩვენს ჩვენს თავს მოეწვევით. რეალურად, საქართველოს ეკონომიკა აგურ-აგურ დაიშალა, ჯართად დაიჭრა და გაიყიდა.

2007 წელს რუმინეთი ევროკავშირში შევიდა, რაც დადებითად აისახა მის ეკონომიკაზე, თუმცა რუმინული ეკონომიკა უკვე 2002 წლიდან წარმატებით ვითარდებოდა. როდესაც რუმინეთი

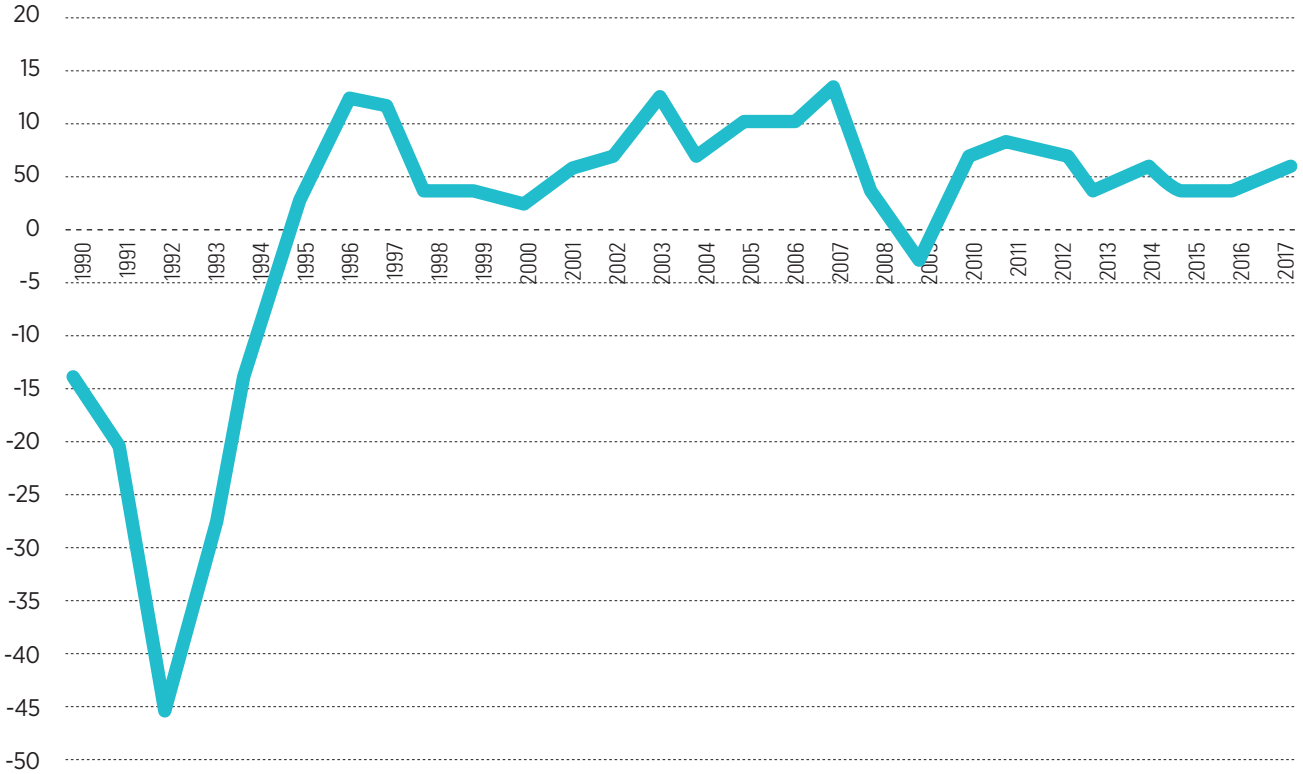
2008 წელს ევროკავშირში გაწევრიანების წლისთავს ზეიმობდა, საქართველო მორიგ სამხედრო კონფლიქტში - რუსეთ-საქართველოს ომში ჩაება. საინტერესოა, რომ ეს ომი ბუქარესტის სახელს უკავშირდებოდა. 1708 წელს ბუქარესტიდან საქართველოში განათლების, „ნოუ-ჰაუს“ ტრანსფერი განხორციელდა. 2008 წელს კი ბუქარესტი სხვაგვარად ჩაიწერა საქართველოს პოლიტიკურ ისტორიაში: სწორედ იქ, 2008 წლის 3 აპრილს გამართული ნატოს სამიტის გადაწყვეტილება გახდა რუსეთ-საქართველოს 2008 წლის ომის ერთ-ერთი მოტივატორი.

ამის მიუხედავად, 2003-2012 წლებში საქართველოს ზრდის ტემპები 1,5 - 2-ჯერ უსწრებდა რუმინეთის ეკონომიკური

ზრდის ტემპებს, რასაც რუმინეთისა და საქართველოს ეკონომიკებს შორის არსებული სხვაობის შემცირება მოჰყვა პირველად 1990 წლიდან, თუმცა ეს წარმატება დიდხანს არ გაგრძელდა.

2012 წლიდან რუმინეთმა ისევ მოიპოვა უპირატესობა საქართველოზე და განსაკუთრებით 2015 წლიდან მისი ეკონომიკა გაცილებით დინამიკურად ვითარდება. რეალობა იმგვარია, რომ თუ საქართველო ვერ მოახერხებს, განვითარდეს უფრო სწრაფად, ვიდრე რუმინეთი, ის ვერასდროს დაეწევა ცხოვრების დონით სხვა ევროპულ ქვეყნებს, რომელთა განვითარების დონეც ასე გვიზიდავს და იზიდავს ჩვენს თანამოქალაქეებს. საქმე ისაა, რომ რუმინეთი თა-

საქართველოს მშპ-ის ზრდა (წლიური %)



ვად გახლავთ ევროკავშირის ერთ-ერთი უღარიბესი ქვეყანა, უფრო სწორად კი მასზე ღარიბი ევროპულ გაერთიანებაში მხოლოდ ბულგარეთია.

გასულ თვეს საქართველოს ფინანსთა მინისტრის მოადგილემ განაცხადა, რომ „საქართველოს პოტენციური ეკონომიკური ზრდა 5%-ია. ამ მაჩვენებლის 5%-დან 5.5%-მდე შენარჩუნება ძალიან მნიშვნელოვანი იქნება საშუალოვადიან 3-5-წლიან პერიოდში, იმ ეკონომიკური გამოწვევების საპასუხოდ, რომლებიც ქვეყნის წინაშე დგას“. ეკონომიკური და პოლიტიკური გამოწვევები ყველა ქვეყანას აქვს, მაგრამ მათი „პასუხი“ ვერ გახდება ქვეყნის სწრაფი განვითარების საწინდარი, ხოლო პოტენციური შემ-

ნილ რესურსებსა და შესაძლებლობებს ემყარება, ანუ ის შეიძლება შეიცვალოს.

საგულისხმოა, რომ რაგბის თამაში საქართველოს უსხოვარ დროს არ დაუწყია და ის ჩვენთვის უფრო ახალი სპორტის სახეობაა, ვიდრე თუნდაც ფეხბურთი, მაგრამ ჩვენ მას ვთამაშობთ და თან კარგად. სწორედ ასევე არის შესაძლებელი, შეიქმნას სხვა დამატებითი ეკონომიკური განვითარების საფუძვლები, ისეთი, როგორც, მაგალითად, ტურიზმი, რომელიც ერთი „ახირებიდან“ ყველას ინდუსტრიად იქცა, განხორციელდეს ისეთი მსხვილი პროექტები, რომლებიც სრულიად ახალ მუხტს შესძენენ ჩვენს ეკონომიკას, როგორცაა ანაკლია; შეიცვალოს მიდგომა მასიური ეკონომიკური

პროცესებისადმი, რათა მათგან ქვეყანამ დამატებითი სარგებლის მიღება შეძლოს, როგორცაა, მაგალითად, ურბანიზაცია და ასე შემდეგ.

ასეთ შემთხვევაში ჩვენ შევძლებთ როგორც პოტენციური ზრდის შენარჩუნებას, ისე ზრდის ახალი პოტენციალის ათვისებასაც და ეს არა სასურველი სცენარია, არამედ ეგზისტენციალური ამოცანაა. თუ საქართველოს განვითარება იმგვარად წარიმართა, როგორც ვითარდებიან უკვე დასახელებული აღმოსავლეთევროპული ქვეყნები, მაშინ ახლაც შევგუვოთ იმ აზრს, რომ ერთადერთი, რაშიც მათ მოვუგებთ ხოლმე, ისევ რაგბი იქნება და ესეც დიდხანს ვერ შენარჩუნდება. **F**



გიორგი გოგოლაშვილი

ავტორი:
გიორგი გოგოლაშვილი

ორმაგი დაბეგვრისგან თავის არიდების შესახებ ხელშეკრულებები

საქართველოს მთავრობას ამ მოქმედებისთვის 56 ქვეყანასთან აქვს გაფორმებული ორმაგი დაბეგვრისგან თავის არიდების შესახებ ხელშეკრულება. სანამ საკითხის უფრო დეტალურ განხილვამდე გადავალ, მოკლედ განვმარტავ, რა არის ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება და რა მიზანს ემსახურება ის:

გადასახადის დაბეგვრის ორი ძირითადი წესი არსებობს: 1) ერთობლივ შემოსავალში/დასაბეგრ მოგებაში ჩართვა და თავად დეკლარირება ან 2) გადასახადის წყაროსთან დაკავება სხვა პირის მიერ (მაგალითად, პირი, რომელიც მომსახურებას გვინაზღაურებს). მაგალითად, თუ პოლონურმა კომპანიამ ქართულ კომპანიას 10000 ევროს ღირებულების მომსახურება გაუწია საქართველოში, ეს

10000 ევრო საქართველოში გადახდის წყაროსთან დაბეგვრას ექვემდებარება 10%-იანი განაკვეთით, ასევე მომსახურების მთლიანი თანხის, 1000 ევროს დეკლარირება მოხდება პოლონეთში, რაზეც დამატებით დაერიცხება 19%-იანი მოგების გადასახადი. სხვა სიტყვებით, კომპანია ერთსა და იმავე შემოსავალს დაბეგრავს ორჯერ, ჯამში 29%-ით (თუმცა დასაბეგრი ბაზა შესაძლოა განსხვავდებოდეს: როგორც წესი, 10% მთლიან შემოსავალს ერიცხება, 19% კი - მოგებას). ამ მოვლენას ეწოდება ორმაგი დაბეგვრა. ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებებიც იმისთვის არსებობს, რომ, ამ მაგალითში, პოლონური კომპანიის ორმაგად დაბეგვრა არ მოხდეს და მისი შემოსავალი ჯამში 19%-ზე მეტი განაკვეთით არ დაიბეგროს.

მარტივად რომ ვთქვათ, ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება ადგენს, თუ სად უნდა დაიბეგროს ისეთი შემოსავალი, რომელიც ერთი ქვეყნის რეზიდენტი მეორე ქვეყანაში მიიღო, ისე, რომ ამ

ავტორი, გიორგი გოგოლაშვილი 2010-2017 წლებში მუშაობდა შემოსავლების სამსახურის აუდიტის დეპარტამენტში. 2015 წლიდან ის მთავარი აუდიტორი და ჯგუფის ლიდერი გახდა, სადაც მის ერთ-ერთ პასუხისმგებლობას წარმოადგენდა ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებების გამოყენებასთან დაკავშირებით საბაღმასადაო აუდიტის ჩატარება და სხვა აუდიტორებისთვის კონსულტაციის გაწევა. მან დაამთავრა საბაჟინსტრო პროგრამა საქართველოს დაბეგვრის მიმართული ავსტრიაში, ვენის ეკონომიკისა და ბიზნესის უნივერსიტეტში. პარალელურად მუშაობდა ერთ-ერთ ნაშრომს საქართველოს საკონსულტაციო კომპანიის ვენის ოფისში. ამის შემდეგ მან აკრიზა განაგრძო მართლმართლ მულტინაციონალური კომპანიის სათავე ოფისში, ძალაში ლიკვიდირდა, მასპინძელი ტრანსფორმაციის და ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებების გამოყენების მიმართულებით. ამჟამად ის აუდიტორული კომპანია TPSOLUTION-ის დაფუძნებელი და მმართველი პარტნიორია. მისთვის კითხვის დასაგეგმვა შესაძლებელია შემდეგ მისამართზე GELA.BARSHVILI@TPSOLUTION.GE. აღსანიშნავია, რომ გელას მნიშვნელოვანი წილილი აქვს შემოსული ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებებთან დაკავშირებით შემოსავლების სამსახურის მიმართულებით ჩამოყალიბებასა და შემოსავლების სამსახურის აუდიტორების გადამზადებაში.

შემოსავლის ორმაგად დაბევრა (ან საერთოდ დაუბევრაობა) თავიდან იქნას აცილებული.

ასეთი ხელშეკრულებების საშუალებით ორმაგი დაბეგვრის არიდება შეიძლება მოხდეს სამი ძირითადი სცენარით:

- მთლიანად 19% იბეგრება პოლონეთში და 0% საქართველოში (ექსკლუზიური დაბეგვრის უფლება რეზიდენტის ქვეყანას აქვს);
- 10% იბეგრება საქართველოში და დანარჩენი პოლონეთში (19%-10%, საქართველოში გადახდილი გადასახადის ჩათვლა პოლონეთში);
- იშვიათად, მაგრამ მაინც, შეიძლება დაიბეგროს მხოლოდ წყაროს ქვეყანაში. ამ მაგალითში 10% საქართველოში დაიბეგრებოდა და 0% პოლონეთში.

პოლონეთ-საქართველოს მაგალითი პირობითია, ზოგადად კი თითოეულ ხელშეკრულებაში გადასახადით დაბეგვრის უფლება ქვეყნებს შორის სხვადასხვაგვარად არის გადანაწილებული (თუმცა არსებობს ზოგადი წესებიც) და ერთ კონკრეტულ ხელშეკრულებაში დაბეგვრის უფლების ასეთი გადანაწილება დამოკიდებულია შემოსავლის ტიპზე. მაგალითად, პროცენტის სახით მიღებულ შემოსავალზე ქვეყნებს შორის დაბეგვრის თანხების განაწილების სხვა წესები მოქმედებს, მომსახურებით მიღებულ შემოსავალზე - სხვა, ასევე უძრავი ქონებით მიღებულ შემოსავალზე - სხვა და ა.შ. არადა, საქართველოში გადასახადის გადამხდელთა უმრავლესობა ჯერ კიდევ მიიჩნევს, რომ ნებისმიერი სახის შემოსავლის შემთხვევაში, თუ თანხის ანაზღაურება

მოხდა იმ არარეზიდენტი პირისთვის, რომელიც ზემოთ აღნიშნული 56 ქვეყნიდან ერთ-ერთის რეზიდენტია, ასევე, ამ პირის რეზიდენტობის ცნობაც მოპოვებულია, ასეთი გადახდა საქართველოში გადასახადის წყაროსთან დაბეგვრისას აუცილებლად გათავისუფლებულია. არა, მეგობრებო, ეს ყოველთვის ასე არ არის.

საქმე ისაა, რომ ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების სწორად წაკითხვა და გამოყენება ბევრად მეტ სირთულეს წარმოადგენს, ვიდრე მხოლოდ ასეთი ხელშეკრულებისა და რეზიდენტობის ცნობის არსებობა.

დავუშვათ, ჰოლანდიის რეზიდენტ კომპანიას გადაგურიცხეთ თანხა საკონსულტაციო მომსახურებისთვის ან ქონების შეფასებისთვის. პირველ რიგში უნდა გავარკვიოთ, იბეგრება თუ არა ასეთი გადახდა საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობით, ანუ წარმოადგენს თუ არა საქართველოში არსებული წყაროდან მიღებულ შემოსავალს საგადასახადო კოდექსის 104-ე მუხლის შესაბამისად. თუ არ წარმოადგენს, ოპერაცია წყაროსთან არ იბეგრება და ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება „არაფერში გვჭირდება“. თუმცა იმ შემთხვევაში, თუ ასეთი გადახდა იბეგრება ჩვენი კანონმდებლობით, მაშინ გავდივართ რამდენიმე ეტაპს, რათა დავადგინოთ, ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება გვათავისუფლებს თუ არა საქართველოში გადასახადის წყაროსთან დაკავების ვალდებულებისგან.

უნდა მოხდეს შემდეგი საპიოტხების გამოკვლევა (არასრული სია):

- არსებობს თუ არა საქართველოში და ჰოლანდიას შორის ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება;
- შესაძლებელია თუ არა ამ ჰოლანდიური კომპანიის რეზი-

დენტობის ცნობის მოპოვება (შესაბამისი ორგანოს მიერ მომზადებული. რეზიდენტობის ცნობის გარეშე ვერ ვი-სარგებლებთ ასეთი ხელშეკრულებებით);

- ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების რომელი მუხლი არეგულირებს ასეთ ოპერაციას;
- ათავისუფლებს თუ არა ეს მუხლი საქართველოში საგადასახადო ვალდებულებისგან, ანუ ამ მუხლის მიხედვით დაბეგვრის ექსკლუზიური უფლება ეძლევა ჰოლანდიას, თუ საქართველოსაც აქვს ასეთი უფლება;
- არის თუ არა ჰოლანდიური კომპანია ასეთი შემოსავლის ბენეფიციური მფლობელი;
- ხომ არ იყო ამ ოპერაციის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი გადასახადების შემცირება;
- ჰოლანდიურ კომპანიას მუდმივი დაწესებულება ხომ არა აქვს საქართველოში;
- რა სამართლებრივი ფორმით არის რეგისტრირებული ჰოლანდიური კომპანია;
- ურთიერთდამოკიდებულება ხომ არ იკვეთება და დადებითი პასუხის შემთხვევაში, არის თუ არა საბაზრო პრინციპის შესაბამისი ანაზღაურება გადახდილი;
- და. ა.შ.

ანუ, როგორც ვხედავთ, ბევრად მეტი საკითხია უფრო მნიშვნელოვანი,

ვიდრე ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებისა და რეზიდენტობის ცნობის არსებობა.

ასლა განვიხილოთ მნიშვნელოვანი რისკ-ფაქტორების ნაწილი, რომელზეც ყურადღება უნდა გამახვილდეს ასეთი საკითხის შეფასებისას (ჩემს გამოცდილებას თუ დავყვრდნობით, ეს საკითხები ყველაზე ხშირად ემუქრება):

ყველა სახის შემოსავალი არ თავისუფლდება

პირველ რიგში უნდა გვახსოვდეს, რომ ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება ყველა გადახდას არ ათავისუფლებს. მაგალითად, დივიდენდის, პროცენტისა და როიალტის არარეზიდენტისთვის გადახდისას 56 ხელშეკრულებიდან დიდი ნაწილი საქართველოს უტოვებს დაბეგვრის უფლებას, რაც იმას ნიშნავს, რომ ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების არსებობის მიუხედავად, არარეზიდენტისთვის ასეთი გადახდა გადასახადის წყაროსთან დაკავებას მაინც გამოიწვევს.

ასეთი ხელშეკრულებების მოქმედება მხოლოდ ბენეფიციარ მფლობელებზე ვრცელდება

ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორია შემოსავლის „ბენეფიციური მფლობელობა“, რომელიც აუცილებლად გასათვალისწინებელია ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებებით სარგებლობისას. პრინციპი ის არის, რომ მხოლოდ იმ შემთხვევაშია შესაძლებელი ასეთი ხელშეკრულებებით სარგებლობა, თუ შემოსავლის მიმღები არარეზიდენტი შემოსავლის არა მხოლოდ ფაქტობრივი მიმღებია (მაგალითად, მის საბანკო ანგა-

რიშზე ჩაირიცხა თანხა), არამედ ასეთი შემოსავლის ბენეფიციური მფლობელიც, ანუ შეუზღუდავად შეუძლია ამ შემოსავლის ფლობა და განკარგვა.

მაგალითად, ხშირია შემთხვევა, როდესაც ოფშორული ზონიდან სასესხო თანხის არაოფშორულ ქვეყანაში (მაგალითად, საქართველო) გადარიცხვა ხდება სხვა შუამავალი ქვეყნის საშუალებით, რომელთანაც საქართველოს ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება აქვს გაფორმებული, რათა ასეთი ხელშეკრულებით მონიჭებული შეღავათით სარგებლობა მოხდეს. ასეთ შემთხვევაში, საგადასახადო ორგანომ შესაძლოა დაამტკიცოს, რომ კონკრეტული ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება არ ათავისუფლებს გადასახადისგან საქართველოში, რადგან ასეთი შემოსავლის ბენეფიციური მფლობელი არის ოფშორში რეგისტრირებული პირი და არა მეორე ქვეყნის რეზიდენტი, რომელთანაც ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულება გვაქვს გაფორმებული. შედეგად, ოპერაცია კი არ გათავისუფლდება გადასახადისგან, არამედ 15%-იანი განაკვეთით შესაძლოა დაიბეგროს გადახდის წყაროსთან ჩვენს ქვეყანაში.

არარეზიდენტი პირი შესაძლოა საქართველოს რეზიდენტიც აღმოჩნდეს

შემდეგი მნიშვნელოვანი საკითხია, როცა არარეზიდენტ ფიზიკურ პირს ვუნაზღაურებთ მომსახურების ღირებულებას, პროცენტს, როიალტის ან ვუხდით დივიდენდს. ასეთ სიტუაციაში სხვა ქვეყანაში რეზიდენტობის

ცნობის არსებობის შემთხვევაშიც უნდა გავითვალისწინოთ რამდენიმე მნიშვნელოვანი დეტალი. მაგალითად, წლის განმავლობაში რა დრო გაატარა ამ პირმა საქართველოში და ა.შ.

ხელშეკრულება არ ვრცელდება ყველა სამართლებრივი ფორმის მქონე იურიდიულ პირზე

ასევე, ზოგიერთ იურიდიულ სამართლებრივი ფორმის პირებზე ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებით მინიჭებული შეღავათები შეზღუდულად ვრცელდება. თუ არარეზიდენტმა პირმა გაგვიწია მომსახურება და წარმოგვიგინა უცხოური ქვეყნის რეზიდენტობის ცნობა, კარგად უნდა გამოვიკვლიოთ, რა პრინციპით იბეგრება ასეთი პირი იმ ქვეყანაში. მაგალითად, ზოგ ქვეყანაში ამხანაგობა იბეგრება იმავე პრინციპით, როგორც სწარმო, ზოგში კი ასეთ შემოსავლებზე მხოლოდ ამხანაგობის წევრები იბეგრებიან და თავად ამხანაგობა უბრალოდ გამტარის ფუნქციას ასრულებს, სხვა სიტყვებით, ამხანაგობა წარმოადგენს „გამტარ კომპანიას“ (transparent company) იმ ქვეყანაში. თუ არარეზიდენტი „გამტარი კომპანიაა“, სანამ ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების საფუძველზე გადასახადის წყაროსთან გადასახადის დაკავებისგან თავს გაითავისუფლებთ, გირჩევთ, რომ კარგად დაფიქრდეთ.

გაითვალისწინეთ, რომ ეს არ არის სრული ჩამონათვალი შემთხვევებისა, როცა ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების არსებობის მიუხედავად საქართველოში გადასახადი უნდა დაი-

ბეგროს. ასევე განსაკუთრებული ყურადღებით შეაფასეთ საკითხი, როცა საქართველოში არსებული მუდმივი დაწესებულება მომსახურების ღირებულებას ან სხვა თანხებს უნაზღაურებს სხვა არარეზიდენტ პირ(ებ)ს.

ხელშეკრულების მუხლების მიხედვით განსხვავებული ჩანაწერები

ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულებებში დაბეგვრის უფლების ქვეყნებს შორის განაწილებასთან დაკავშირებით შემდე-

შესაძლოა აგრეთვე დაიბეგროს...“ უთითებს ორივე სახელმწიფოს. (მაგალითად, საქართველო-თურქეთის ხელშეკრულების მუხლი 10, „დივიდენდები“)

როდესაც ხელშეკრულების კონკრეტულ მუხლში აღნიშნულია „უნდა დაიბეგროს მხოლოდ“, ეს ნიშნავს, რომ დაბეგვრის ექსკლუზიური უფლება აქვს იმ ქვეყანას, რომელზედაც მითითებაა გაკეთებული.

თუმცა იმ შემთხვევაში, თუ ხელშეკრულების კონკრეტულ მუხლში წერია, „შეიძლება დაიბეგროს“, ეს ნიშნავს,

ბეგვრის ხელშეკრულება გადასახადის წყაროს ქვეყანას აძლევს დაბეგვრის უფლებას, ორმაგი დაბეგვრის გამოსარიცხად ეს გადასახადი რჩება წყაროს ქვეყანაში და გადასახადის ჩათვლა უნდა უზრუნველყოს რეზიდენტის ქვეყანამ. მაგალითად, საქართველო-უკრაინის ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების მე-11 მუხლის მიხედვით პროცენტი შეიძლება დაიბეგროს უკრაინაშიც და საქართველოშიც. თუ უკრაინის რეზიდენტმა საქართველოდან მიიღო საპროცენტო შემოსავალი, ის აუცილებლად უნდა დაიბეგროს წყაროსთანაც და უკრაინაში მოხდება საქართველოში გადახდილ

ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების სწორად წაკითხვა და გამოყენება ბევრად მეტ სირთულეს წარმოადგენს, ვიდრე მხოლოდ ასეთი ხელშეკრულებისა და რეზიდენტობის ცნობის არსებობა.

გი სახის ჩანაწერებს შევხვდებით:

→ „უნდა დაიბეგროს/იბეგრება მხოლოდ...“ უთითებს მხოლოდ ერთ ქვეყანას, როგორც წესი, იმას, სადაც შემოსავლის მიმღები რეზიდენტია (მაგალითად, საქართველო-თურქეთის ხელშეკრულების მუხლი 21 „სხვა შემოსავლები“ ან მუხლი 8 „საზღვაო და საჰაერო ტრანსპორტი“).

→ „შეიძლება დაიბეგროს...“ უთითებს მხოლოდ ერთ, უმეტესწილად წყაროს ქვეყანას (მაგალითად, საქართველო-თურქეთის ხელშეკრულებაში მუხლი 6 „შემოსავალი უძრავი ქონებიდან“)

→ „შეიძლება დაიბეგროს...“, „ამასთან,

რომ ქვეყნებს შორის გადასახადის დაბეგვრაზე უფლების გადანაწილება დამოკიდებულია მუხლზე „ორმაგი დაბეგვრის გამორიცხვის მეთოდები“. არსებობს ორმაგი დაბეგვრის გამორიცხვის ორი მეთოდი: კრედიტის გზით და გათავისუფლების გზით (credit method and exemption method). თუ კრედიტის მეთოდი გამოიყენება, მაშინ დაბეგვრა ხორციელდება ორივე ქვეყნის მიერ თავდაპირველად, ხოლო შემდგომ მეორე ქვეყანა თავის რეზიდენტს უზრუნველ უცხოეთში გადახდილ გადასახადს. გათავისუფლების მეთოდის შემთხვევაში დაბეგვრა თავიდანვე არ ხორციელდება რეზიდენტის ქვეყნის მიერ.

მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ, რომ, როგორც წესი, თუ ორმაგი და-

გადასახადზე კრედიტის გაცემა/გადასახადის ჩათვლა.

ორმაგი დაბეგვრის ხელშეკრულების სწორად გამოყენება საკმაოდ ბევრი დეტალის ანალიზს მოითხოვს, ამ სტატიაში მხოლოდ ნაწილი იქნა განხილული. ასევე, ასეთი ხელშეკრულებებით სარგებლობისას, ხშირ შემთხვევაში, საკითხის სპეციფიკური ცოდნა და ღრმა ანალიზი მოგვეთხოვება, განსაკუთრებით ბოლო პერიოდში, მას შემდეგ, რაც საგადასახადო კონომდებლობა საერთაშორისო მასშტაბით გამკაცრდა ამ მიმართულებით. დაბოლოს, თითოეული ქვეყნის ინდივიდუალურად გავლას მოითხოვს, რათა შეღავათებით ისე ვისარგებლოთ, რომ რისკები და დამატებითი პრობლემები არ გამოვიწვიოთ. **F**

საკრედიტო ამხანაგობები თამარ მეფისა და მისი მემკვიდრეების დროს

ავტორი: მინილ ავღალიანი

Forbes Georgia-ს წინა ნომრებში საკმაოდ დეტალურად მქონდა აღწერილი მე-19 საუკუნის საქართველოში არსებული სავაზშო კაპიტალის ფორმები და მასშტაბები.

თუმცა ამჯერად უფრო შორს წავალთ და შევიხივებთ მე-12-13 საუკუნეების საქართველოზე, სადაც, თავიდანვე უნდა ითქვას, სავაზშო კაპიტალი საკმაოდ ფართო მასშტაბებს მოიცავდა. აღნიშნულ პერიოდში არსებობდა სპეციალური ამხანაგობები, ე.წ. „ორტალები“ (მომდინარეობს მონღოლურიდან და მეპაიე კომპანიონს ნიშნავს), რომელთა არსებობა მძიმე ტვირთად დააწვა საქართველოს მოსახლეობას მე-13 საუკუნეში. ამ ამხანაგობებში ძირითადად ვაჭარ-მევახშენი იყვნენ გაერთიანებულები.

მაგალითად, ამ „ორტალების“ საქმიანობა ხშირად მართლაც ყაჩაღურ ხასიათს ატარებდა. წერილობითი წყაროების მიხედვით, საქართველოში სავაზშო კაპიტალი და ზოგადად მევახშეობა განსაკუთრებული პოპულარობით არ სარგებლობდა. მიუხედავად ამისა, შუა საუკუნეების საქართველოში სავაზშო კაპიტალის გამოყენება საკმაოდ ფართოდ ხორციელდებოდა. იდენტური აზრი არსებობდა სავაჭრო საქმიანობაზეც. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ სავაზშო კაპიტალი და ზოგადად მევახშეობით დაკავებული ორგანიზაციები დიდ ტვირთად არ აწებობდა საქართველოს მოსახლეობას, როდესაც ქვეყანაში ეკონომიკური სტაბილურობა სუფევდა, საგარეო მტერი კი არ ჩანდა.

ეს ვითარება მე-13 საუკუნეში, საქართველოში მონღოლთა ბატონობის დაფუძნების შემდეგ შეიცვალა. ზემოთ ნახსენები „ორტალები“ განსაკუთრებით არაპოპულარული გახდა მონ-

ღოლების შემოსევებისას შედეგად ქვეყანაში მძიმე ეკონომიკური ფონის შექმნის შემდეგ. დიდი გადასახადებისა და მორღვეული მეურნეობის გამო, ქართველი ფეოდალები მიდიოდნენ „ორტალებში“ და მინიმალურ ფასად აქირავებდნენ თავიანთი სოციალური სტატუსის განმსაზღვრელ საგანს - ყმა-მამულს. ამით „ორტალები“ ქვეყნის უმდიდრეს გაერთიანებებად იქცნენ, რაც, თავის მხრივ, აღატაკებდა როგორც ფეოდალებს, ასევე მოსახლეობას.

თითქოს ადამიანთა გარკვეული ჯგუფის ხელში დიდი ფულის კონცენტრაციას პოზიტიური ცვლილებები უნდა გამოეწვია, მაგრამ ეკონომიკა ამ წესებით იშვიათად მუშაობს. ამასთან დაკავშირებით საინტერესო პარალელების გავლება შეიძლება თანამედროვე საქართველოსთანაც, სადაც ბოლო წლების განმავლობაში საკმაოდ აქტუალური არის ფინანსური სიდუხჭირის გამო მოსახლეობაში ჭარბგალიანობის დონის ზრდა.

„ორტალები“ ფეოდალებისგან ყმა-მამულებს საკმაოდ დაბალ ფასში ყიდულობდნენ, შემდეგ კი ძვირად ასაღებდნენ. ერთ-ერთი ისტორიული საბუთის (სიგელის) მიხედვით, სოფელი ხოვლე, რომელიც აღბუღასა და მის შვილებს ეკუთვნოდა, ამ უკანასკნელებმა 1259 წელს დააგირავეს და ეს აქტი ახლად შექმნილი სპეციალური საბუთით - თამასუქით დასტურდება. თამასუქში მრავალი დეტალია ნახსენები. მათ შორის აღსანიშნავია სოფლის გამოხსნის ვადის ხანდაზმულობა. თუ დამგირავებლის მიერ მიწის გამოხსნა გარკვეულ დრომდე არ მოხდებოდა, მგირავებელს („ორტალს“) უფლება ეძლეოდა, მისთვის მისაღებ ნებისმიერ ფასად გაეყიდა აღბუღას ქონება. კონკრეტულ შემთხვევაში „ორტალმა“ მართლაც მიჰყიდა სოფელი სხვა მფლობელს.

საინტერესოა, რომ აღბუღამ და მისმა შვილებმა „ორტალს“ თავისი მიწა 65 000 თეთრად მიაქირავეს/შეასყიდეს. შეიძლება იმის თქმაც, რომ რადგან ქონება ძირითადად „ორტალების“ ხელში იყო კონცენტრირებული, რეალურად მსყიდველუნარიანები მხოლოდ ისინი იყვნენ, რაც ხელოვნურად ამცირებდა ოქროს, მიწისა თუ სხვა სახის ქონების ფასებს.

„ორტალები“ - ეს სახელწოდება ისტორიულ წყაროებში მხოლოდ მე-13 საუკუნიდან ფიგურირებს, მაგრამ თამამად შეიძლება იმის თქმა, რომ მსგავსი ორგანიზაციები საქართველოში მანამდეც არსებობდა. „ორტალები“, ან როგორც მათ ხშირად უწოდებენ, საკრედიტო, გამსესხებელ-დამგირავებელი ამხანაგობები, მხოლოდ იმდროინდელ საქართველოში არ იყო გავრცელებული, არამედ დამახასიათებელი იყო მთელი მახლობელი აღმოსავლეთისთვის.

უძრავ ქონებაზე გირავნობით გაცემული სესხის გარდა, „ორტალები“ ასევე ნისიად იძლეოდნენ ფულსა და საქონელს. ამ ორგანიზაციებსა და თანამედროვე გამსესხებელ დაწესებულებებს შორის ბევრი მსგავსება იკვეთება.

მართალია, „ორტალები“ დიდ ზარალს აყენებდნენ ქართველ ფეოდალებს, ეს გამსესხებელი ორგანიზაციები, თავისი პირველადი ფორმით წააგავს საბანკო ურთიერთობების პრიმიტიულ ფორმას, რომელიც იმდროინდელ საქართველოში იყო განვითარებული. საქართველოში „ორტალების“ განვითარების პარალელურად, დასავლეთ ევროპაში ისახებოდა პირველი საბანკო ურთიერთობები, რომლებიც სათავეს იტალიაში, XII საუკუნიდან იღებენ. თავდაპირველად მათ ვაჭრობით დაიწყეს და შემდგომმა განვითარებამ ისეთი რთული მექანიზმი წარმოშვა, როგორიც არის ბანკი. იტალიელები ასევე ქმნიდნენ საბანკო ფილიალებს უცხო ქვეყნის ტერიტორიებზეც.

აღნიშნული მიმოხილვა ცხადყოფს, რომ მე-19 საუკუნის საქართველოში თანამედროვე ტიპის საბანკო ურთიერთობების ჩასახვამდე, ფართოდ იყო გავრცელებული საკრედიტო საქმიანობა. საინტერესოა ისიც, რომ საქართველოს პარალელურად, გამსესხებელი ორგანიზაციები ევროპის სავაჭრო ქალაქ-სახელმწიფოებში, კერძოდ იტალიაში იქმნებოდა. ვარაუდის დონეზე შეიძლება იმის თქმა, რომ, რთული გეოპოლიტიკური ვითარება რომ



არა, რომელშიც საქართველო მე-13 საუკუნიდან აღმოჩნდა, ეს გამსესხებელი ორგანიზაციები შესაძლოა უფრო რთულ, უკვე საბანკო დაწესებულებებად ქცეულიყო.

ასე მოხდა მე-19 საუკუნის საქართველოში, როდესაც ფულის შემნახველ-გამსესხებელი ამხანაგობების შექმნა დაიწყო. რადგან ეს სტატია მაინც უფრო შორეულ წარსულს ეხება, აქ მხოლოდ ზოგად დეტალებზე შევჩერდები და ვახსენებ, რომ ერთ-ერთი პირველი გამსესხებელი ორგანიზაცია გახლდათ 1866 წელს დუშეთის მაზრის სოფელ მღეთაში გახსნილი ამხანაგობა. 1870-1880-იან წლებში ოცდაათამდე მსგავსი ამხანაგობა იყო დაარსებული. აღსანიშნავია ისიც, რომ მათი უმეტესობა, თანხების სიმცირის გამო, მალევე იხურებოდა. მიუხედავად ამისა, 1900 წლისათვის მარტო დასავლეთ საქართველოში ფულის შემნახველ-გამსესხებელი 24 ამხანაგობა არსებობდა.

ამას მიეყვანოთ უკვე ბანკების შექმნამდე, როდესაც ფულის შემნახველ-გამსესხებელი ამხანაგობების პარალელურად საქართველოში იქმნებოდა ბანკებიც. ასე, მაგალითად, 1866 წელს თბილისში გაიხსნა სახელმწიფო ბანკის განყოფილება, რომელსაც შემდგომ ბათუმსა და ქუთაისში ფილიალების გახსნა მოჰყვა. 1871 წელს კი დაარსდა თბილისის კომერციული ბანკი. **F**

ჩინგიზ ყაენის მოჭრილი მონეტა. 1210-იანი წლები.

კონტროლის შესახებ

ჩვენი შფოთვის წყარო მომავალზე ფიქრი როდია, არამედ მისი კონტროლის სურვილი.

ხალილ ჯიბრანი

თავისუფლება ერთადერთი ღირსეული მიზანია ცხოვრებაში. მისი მოპოვება იმ რაღაცების უგულვებელყოფით მიიღწევა, რომლებიც ჩვენს კონტროლს მიღმაა.

ეპიტება

თავმდაბლობა რეალობის მიღებას ნიშნავს, მისთვის ჭკუაში მოგების ყოველგვარი მცდელობის გარეშე.

დევიდ რიჩი

ცხოვრება იმისთვისაა, რომ იცხოვრო და არა იმისთვის, რომ გააკონტროლო, ჰუმანურობა კი გარკვეულ მარცხთან მუდმივი თამაშით მიიღწევა.

რალფ ელისონი

ჩვენ შემთხვევითობისა და დამთხვევების ძალები გვმართავს. პოლ ოსტერი

თუ დანაშაულის განცდა არის ფასი, რომელსაც იმ ილუზიისთვის ვიხდით, თითქოს ბუნებაზე გარკვეული კონტროლი გვაქვს, ბევრი ჩვენგანი მზადაა მის გადასახდელად.

ელიენ პეიგლსი

მართალია, რომ დიქტატორები არასდროს ოცნებობენ, რადგან თავიანთი უმცირესი ფანტაზიების რეალობად ქცევა შეუძლიათ სურვილის შემთხვევაში? ალფრედ დე მიუსე

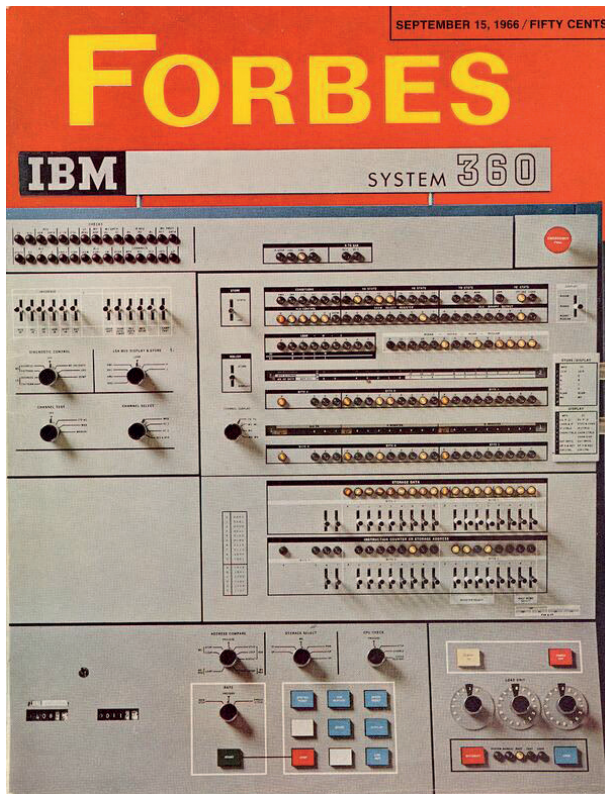
ადამიანები უფრო იოლად იმართებიან თავიანთი მანკიერებებით, ვიდრე სათნოებით. ნაპოლეონ ბონაპარტი

ნუ მიეცემი სასოწარკვეთილებას. სასოწარკვეთილება გულისხმობს, რომ სრული კონტროლი გაქვს და იგი, რა მოხდება. არ იგი. დანებდი მოვლენებს იმედიანად.

ალან დე ბოტონი

რისხვაში ნელი კაცი ძლიერს სჯობია, თავშეკავებული – ქალაქის დამპყრობს.

იგაგები 16:32



15 სექტემბერი, 1966

ლეგენდარული მაღალსიჩქარიანი კომპიუტერის, System/360-ის ჩაშვებიდან ორი წლის შემდეგ IBM-ი სერიოზულად ბატონობდა კომპიუტერების გლობალურ ბაზარზე და \$8-მილიარდიანი (\$62.5 მილიარდი დღევანდელი ფულით) ინდუსტრიის ორი მესამედი ეკავა. მისი 360-ი, რომლის ყველაზე პატარა ვერსიის დაქირავება თვეში \$2,700 (დღევანდელი \$21,100) ღირდა, იმდენად მოთხოვნილი იყო, რომ მომხმარებელი მომლოდინეთა 24-თვიან რიგში უნდა ჩამდგარიყო.

IBM-ი მართლაც იმდენად წარმატებული იყო, რომ ანტიმონოპოლისტური რეგულაციების საფრთხე მუდმივად ჩნდებოდა. კომპანიის თავმჯდომარე თომას ჯ. უოტსონი უმცროსი აღნიშნავდა, რომ ფირმის საბაზრო წილი ოდნავ შემცირებულიყო წინა რამდენიმე წლის განმავლობაში: „ვიმედოვნებთ, რომ იუსტიციის დეპარტამენტი კმაყოფილი იქნება“. IBM-მა „თავისი თანამშრომლების ინდუქტრინაციასაც“ მიჰყო ხელი – რეგულარულად უჩვენებდნენ ფილმებს უოტსონის მონაწილეობით, სადაც ის თავის თანამშრომლებს „გარეული ფრინველებით“ მოქცევსა და რისკებზე წასვლისკენ მოუწოდებდა. თავმჯდომარის გზავნილები პერიოდულად ოფისის სატელეფონო სისტემითაც გადაიცემოდა. „ზოგ თანამშრომელს ეს სჭელდა და კომპანიას „დიდ ძმად“ მოიხსენიებდნენ, – ვწერდით ჩვენ, – მეტსახელი, რომელიც IBM-ს ემიზღება“.

პატერნალიზმზე ნებისმიერი მინიშნება უოტსონს თმას ყალყზე უყენებდა: „ჩვენ ადამიანებს მეტ დროს ვუთმობთ, ვიდრე ნებისმიერ სხვა რამეს“.

წყაროები: რალფ ელისონის „უნილაინ კაში“; დევიდ რიჩოს „ხუთი რამ, რისი შთავალს არ შეგვიძლია“; ელიენ პეიგლსის „ზაზა, ილოზა, გიყვარდეს“; ალფრედ დე მიუსეს „ლორენსინო“; ეპიტება „დოსპოსი“; ელიენ პეიგლსის „რამდენ რელიგია“

ჩემი ცხოვრება არ მაკმაყოფილებდა, ჰოდა, ჩემი ცხოვრება შევქმენი.

კოკო შანელი

ფიქრობდა: როგორი რთულია საკუთარი ცხოვრების შეცვლა. და მერე კვლავ ფიქრობდა: როგორ შემაშინებლად იოლია სხვათა ცხოვრების შეცვლა.

სინთია ოზიკი

პოლიტიკური თვალსაზრისით, ადამიანთა მოდგმა ორად იყოფა: ადამიანებად, რომელთაც სხვათა კონტროლი სურთ და ადამიანებად, რომელთაც მსგავსი სურვილი არ ახოძრავებთ.

რობერტ ა. ჰაინლინი

თუ ვერ ისწავლი საკუთარ ამროვნებაზე ბატონობას, სამუდამო პრობლემებისთვის ხარ განწირული.

ელიზაბეთ გილბერტი

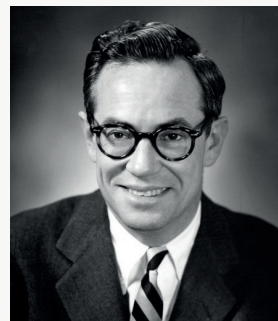
რაც უფრო ნიჭიერია ადამიანი, მით უფრო შესწევს ძალა, სხვა გააბითუროს.

ოლდოს ჰაქსლი

ყველაფერი, რისი გაკონტროლებაც შეგიძლია, მონაწილე შეაკეთე, რაც მოუწესრიგებელია და უკეთესი გახადე ის, რაც უკვე კარგია. სრულიად შესაძლებელია, გამოგივიდეს, ფრთხილად თუ იქნები.

ჯორდან პიტერსონი

საბოლოო მოსაზრება



ძალაუფლება მხოლოდ მაშინაა გამართებული, როცა გამოიარებელი თავისი დარწმუნებულია.

მალკოლმ ფორბსი