



30 წლამდე ინოვატორები 10 კატეგორიაში • ქართული უნივერსიტეტების რეიტინგი

თებერვალი, 2020

Forbes

GEORGIA



ახალი ნახტომი

GRDC \$25 მილიონით დაიწყო და დღეს \$80 მილიონადაა შეფასებული.
კომპანიას **ლევან ყარალაშვილი** „რბილი ძალით“ მართავს.

დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



ავივე,
Estée
Professional
Cosmetics Shop

24, I. Abashidze Str., 0179, Tbilisi, Georgia
Tel.: + 995 (32) 2 24 24 55

davines
WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



• სარჩევი •

56 | CEO



ფაქტი და კომენტარი

8 | რა დაუჭდა ფონდ „ქართუს“ წინასწარჩევნოდ ვალების ჩამოწერა?

ავტორი: შოთა თყეშელაშვილი

LEADERBOARD

10 | იყო და არა იყო რა, იყო ერთი მეოცნება...

12 | ახალი მილიარდერი

13 | ორნი რამდენიმე ნავში

14 | FORBES-ის სამყარო

16 | რომელი ქვეყნების მოსახლეობა გაზდიდრდა ყველაზე მეტად 2019 წელს

რეიტინგი

20 | საქართველოს რიბილის სფეროს და მოქმედი სადისტრიბუციო კომპანიების რეიტინგი

36 | ქართული უმაღლესების სამეცნიერო რეიტინგი

68 | 30 UNDER 30

მოსაზრება

24 | მფრინავი ხარების გუნდი

ავტორი: მამუკა ხაზარაძე

26 | საყოველთაო ჯანდაცვის მორალური რისკი

ავტორი: მინათი შაჰუჩია

KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING



KEEP WALKING

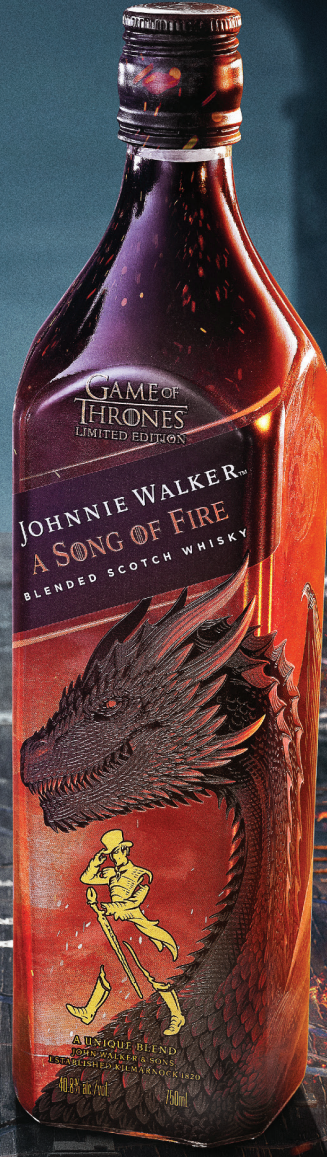
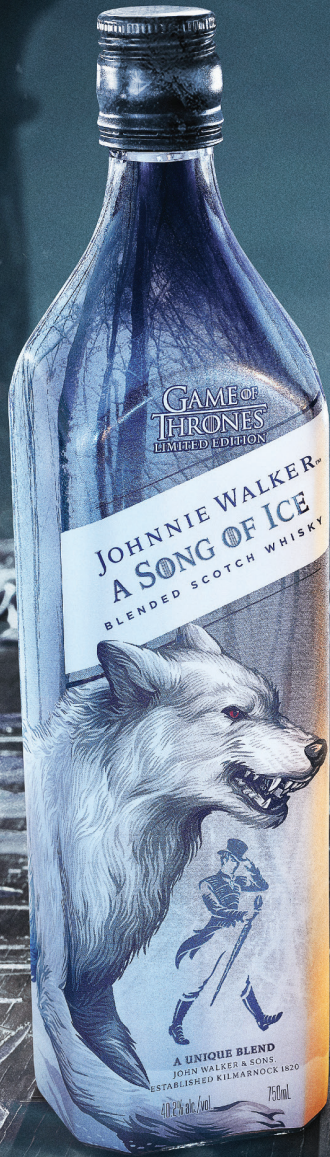
საკოლექციო გამოშვება

JOHNNIE WALKER™

წარმოშობიდან

A SONG OF ICE
CRISP AND FRESH

A SONG OF FIRE
RICH AND SPICY



GAME OF THRONES™



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

ალკოჰოლის დიდი თანხებით მიღება ზედას აღწერილთაგან

92 | პროფილი



68 | ახალგაზრდები, რომლებმაც წარმატებას 30 წლამდე ასაკში მიაღწიეს.

30 | ენერგორეფორმები 2020

ავტორი: დავით ნარმანია

32 | იაფდიკლომიანი ბედნიერი ერი

ავტორი: ბესო ნაშაგვაძე

ფინანსები

52 | შინამეურნეობების ჭარბი დაკრედიტება და მასთან დაკავშირებული რისკები

ავტორი: ალექსანდრე მრგვალიძე

CEO

56 | მგადება ახალი ნახტომისთვის

„საქართველოს რეკონსტრუქციისა და განვითარების კომპანია“ (GRDC) 2003 წლიდან უძრავი ქონების ბაზრის უწყვეტი მოთამაშეა. დაიწყო 25 მილიონი დოლარით და დღეს 70 მილიონ დოლარად არის შეფასებული. კომპანიას ლევან ყარალაშვილი „რბილი ძალით“ მართავს.

ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი

დაიწყეთ 2020 წელი

ახალი ხედვით, იდეებით და შედეგებით
გაზარდეთ თქვენი გუნდის მოტივაცია
მოგვანდეთ თანამშრომლების ინსპირაცია და
წამახალისებელი ღონისძიებების დაგეგმვა



CONCIERGE
TBILISI

ბიზნეს კონსიერჟი | ღონისძიებები | მოგზაურობა

+995 32 2 054 554 | info@conciergetbilisi.com | www.conciergetbilisi.com

ანტიპრენიორები

64 | გადაახდვინე ფული კოლეჯებს

საგანმანათლებლო-ტექნოლოგიურ სტარტაპთა უმეტესობა იდეალისტურ პლატფორმებს წარმოადგენს პატარა შემოსავლითა და დაბალი ღირებულებით, მაგრამ რეიჩელ რომერ კარლსონის Guild Education-ი \$1 მილიარდად არის შეფასებული და \$100 მილიონის (გაყიდვებით) მოხვეჭის გზაზე დგას. რაშია კარლსონის საიდუმლო?

ავტორები: ალექსანდრა უილსონი და სიუზან ადასი

პროფილი

80 | დიადი მოკლევადიანი გეგმები

საქართველოში ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ციფრული სააგენტოს ხელმძღვანელი მარიამ ბაგელიძე მარკეტინგულ სივრცეში დიდი ცვლილებებისთვის ემზადება.

ავტორი: ნინო თურქია

84 | ინტელექტუალური დიზაინი

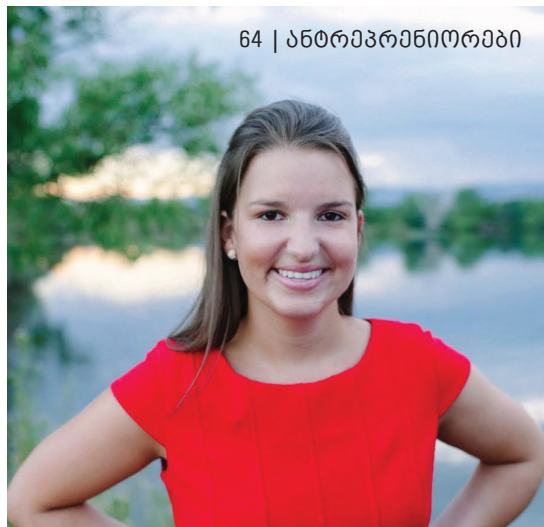
ყველაზე წარმოდგენილი ადგილიდან მელანი პერკინსმა დიზაინის აპლიკაცია CANVA მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ღირებულ პროგრამული უზრუნველყოფის სტარტაპად გამოზარდა. მისი ციფრული ინსტრუმენტები პოპულარულია, სარფიანი, და პოტენციურ საფრთხეს წარმოადგენს ADOBE-ისა და MICROSOFT-ისთვის.

ავტორი: ალექს კონრადი

92 | კვინ დიურანდის ურთულესი სამუშაოები

NBA-ის სუპერვარსკვლავი ნიუ-იორკში სამი მიზნით ჩავიდა: დომინანტობის დასაბრუნებლად, განმსაზღვრელი მნიშვნელობის ჩემპიონატისთვის და გამძლე ბიზნესიმპერის შესაქმნელად. სამივე მიზანი ურთიერთდაკავშირებულია.

ავტორი: სივ ბარტონი



13 | LEADERBOARD



ეკონომიკა

98 | ინფრასტრუქტურის არასწორი გავება

ავტორები: რეზო ვაშაყიძე, ავთანდილ გომელი

102 | საქართველო EBRD-ს არასდროს ავინყდება

ავტორი: კატარინა ჰანსენი

ისტორია

106 | ადამიანებით ვაჭრობა საქართველოში

„ოქროს ხანაში“ თბილისი მონებიტა და ტყვეებით ვაჭრობის ერთ-ერთი უმსხვილესი რეგიონული ცენტრი იყო, თუმცა მომდევნო საუკუნეებში საქართველოში უკვე ქართველებით ვაჭრობდნენ.

ავტორი: ემილ ავდალიანი

აზრები

108 | საიდუმლოებების შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დაბეჭდილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტინგ“-ში
სკ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, ვაჟა-ფშაველასი 7ა
ბელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516



მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდუღლაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკაბადონებელი
ქეთა ჟორჟულიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA

Editor-In-Chief
Steve Forbes

Chief Content Officer
Randall Lane

Art & Design
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions
Katya Soldak

Forbes Media

President & CEO
Michael Federle

Senior Advisor, International
Tom Wolf

Founded in 1917

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

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

დასაკონსტრუქციო სტატიის

რა დაუჯდა ფონდ „ქართუს“ წინასწარჩევნოდ ვალები ჩამოწერა

საქართველოს ექსპრეზიდენტი, ბიძინა ივანიშვილის მიერ დაფუძნებულმა „ქართუ ჯგუფმა“ საკუთარი კონსოლიდირებული ანგარიშგება პირველად გაასაჯაროვა. დოკუმენტში, რომელიც 2018 წელს ჯგუფის საქმიანობის მარგენებებს ასახავს, საუბარია იმ პროგრამის ფინანსებზეც, რომლის შესახებ როგორც საქართველოს მთავრობა, ასევე თავად ფონდი „ქართუ“ ნებისმიერი სახის ინფორმაციის გავრცელებას თავს არიდებს. საუბარია 2018 წელს განხორციელებულ ე.წ. ვალების ჩამოწერის პროგრამაზე.

2018 წლის ნოემბერში, საპრეზიდენტო არჩევნებამდე ათი დღით ადრე, მაშინდელმა პრემიერ-მინისტრმა მამუკა ბახტაძემ განაცხადა, რომ ფონდი „ქართუ“, უპრეცედენტო სოლიდარობის აქტის სახით, მისი-ებიდან და კომერციული ბანკებიდან 1.5 მილიარდი ლარის ოდენობის ვადაგადაცილებული სესხების პორტფელის შექმნას და მათ ჩამოწერას გეგმავდა. პრემიერმა ბახტაძემ დააანონსა, რომ სოლიდარობის აქტი 600,000 მოქალაქეს შეეხებოდა. ეს განცხადება საარჩევნო პერიოდის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მოვლენა იყო, რადგანაც ის საერთაშორისო დამკვირვებელთა მხრიდან ხმების მოსყიდვის მცდელობად შეფასდა, რაც შემდგომში OSCE-ის დასკვნაშიც აისახა.

საპრეზიდენტო არჩევნების შემდეგ შეიქმნა სპეციალური ვებ-



გვერდი vali.ge, რომელმაც განულების პროცესი 2018 წლის ბოლომდე დაასრულდა. აღნიშნული ვებგვერდის მიხედვით, სულ ჩამოწერილია 4,104,429,484 ლარის დავალიანება, პროგრამა კი 615,164 პირს შეეხო.

ფონდ „ქართუსა“ და კომერციულ ბანკებს შორის მოლაპარაკებები დახურულ კარს მიღმა წარიმართა. თითოეულმა სესხის გამცემმა საკუთარი ვადაგადაცილებული პორტფელი ფონდ „ქართუს“ კონფიდენციალური ოდენობის თან-

სად მიჰყიდა.

2018 წელს „საერთაშორისო საქველმოქმედო ფონდ „ქართუს“ ჯამური ხარჯები 2017 წელთან შედარებით 63,896,000 ლარით მეტი იყო. თუმცა ფონდის საქმიანობის ამსახველ ცხრილში მხოლოდ მთლიანი ხარჯები არის წარმოდგენილი და არაა მითითებული, თუ რა იყო ამ ხარჯებში ე.წ. „ვალების განულების“ წილი.

აღნიშნულის მოკულობის შესახებ „ქართუ ჯგუფის“ კონსოლიდირებული აუდიტორული ანგარიშის „სხვა აქტივების“ ქვეთავიდან ხდება ცნობილი.

დოკუმენტის მიხედვით, 2018 წელს „ქართუ ჯგუფმა“ ვალების ჩამოწერის პროგრამის განსახორციელებლად ახალი მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია - მისო „კრედიტი 2018“ დააფუძნა, რომლის საქმიანობის ერთადერთი მიზანიც ფონდ „ქართუსთვის“ შესაბამისი დაფინანსების მიცემა და აღნიშნული თანხის სანაცვლოდ,

რა დაჰდა „ვალების განულება“ – „ქართუ ჯგუფის“ ანგარიშგების მიხედვით

2018 წლის ანგარიშის მიხედვით, ფონდ „ქართუს“ ფინანსური მარკინგებლები ასეთია:

ფონდის მიერ გაცემული დაფინანსება	2018 წელს, ლარებში	2017 წელს, ლარებში
ფონდ „ქართუს“ მიერ განხორციელებული საქველმოქმედო დონაციები	₾142,385,000	₾79,820,000
ფონდის ზოგადი, ადმინისტრაციული და სხვა ხარჯები	₾1,824,000	₾493,000
სულ გაცემული დაფინანსება და ხარჯები	₾144,209,000	₾80,313,000

ფონდისგან ჩამოსაწერად გამზადებული ვალების პორტფელის მიღება იყო.

მისო „კრედიტი 2018“-მა ჩამოსაწერად გამზადებული პორტფელი ფონდ „ქართუსგან“ შეიძინა და შემდგომ ის გააწვავა. **შესყიდული პორტფელის ღირებულებად ანგარიშგებაში 38,877,000 ლარი არის მითითებული** - შესაბამისად, „ქართუ ჯგუფის“ კომპანიამ აღნიშნულ თანხად გამოიხდოდა ფონდისგან ვადაგადაცილებული სესხების პორტფელი.

თავად „კრედიტი 2018“-ის ფინანსური შედეგები საჯარო არაა, შესაბამისად, უცნობია, მთლიანობაში რა იყო აღნიშნული კომპანიის ბრუნვა და განხორციელებული ოპერაციების სრული მოცულობა. საჯარო რეესტრის მონაცემებით, მისო „კრედიტი 2018“ 2018 წლის 5 დეკემბერს დაფუძნდა, ეროვნული ბანკის რეგისტრაცია კი კომპანიამ 2018 წლის 28 დეკემბერს გაიარა.

„ქართუ ჯგუფის“ აუდიტორულ ანგარიშში ნათქვამია:

„კომპანიამ დააფუძნა სს მისო „კრედიტი 2018“ წელს. აღნიშნულმა კომპანიამ „სოციალური სოლიდარობის აქტის“ ფარგლებში ფიზიკურ პირებზე 2019 წლის 1 იანვრამდე გაცემულ სესხებზე გამოიხდოდა საკრედიტო პორტფელები სს „ფონდი ქართუსგან“, რომლებიც 100%-იანი წილის მქონე აქციონერის გადაწყვეტილებით ჩამოიწერა სრულად საკრედიტო დავალიანებების პატივების შედეგად. გარდა აღნიშნული აქტივობისა, სს მისო „კრედიტი 2018“ არ აწარმოებს სხვა ტიპის საქმიანობას, შესაბამისად კომპანიის („ქართუ ჯგუფის“) ინვესტიცია შვილობილ საწარმოში მენეჯმენტის შეფასებით არის სრულად გაუფასურებული.“

ამავე ანგარიშებიდან ირკვევა, რომ 2017 წლის სექტემბრამდე, ფონდ „ქართუს“ დამფუძნებელი სააქციო საზოგადოება „ქართუ ჯგუფთან“ ერთად **ფიზიკური პირი, ბენჩინის მოქალაქე, გბეგო ტოსა აოგნიბო ჟილბერი იყო.** „დამფუძნებელმა, ფიზიკურმა პირმა

Gbego Tossa Ahognibo Gilbert-მა ნებაყოფლობით დატოვა ორგანიზაცია 2017 წლის 31 დეკემბრისთვის. ამ ეტაპზე ფონდის ერთადერთ დამფუძნებელს წარმოადგენს სს „ქართუ ჯგუფი“, - ნათქვამია დოკუმენტში.

თავად „ქართუ ჯგუფის“ მესაკუთრეთა სია კი ოფშორულ ზონაში რეგისტრირებული კომპანიისგან შედგება. მეწილეთა სრული სია ასეთია:

- Krista Investments - 48.324%;
- Sargans Limited - 45.353%;
- Tarpan - 1.092%;
- Agroservice LLC - 4.243%;
- Interinvest LLC - 0.988 %.

ჯგუფის საბოლოო ბენეფიციარი მესაკუთრე ანგარიშგების მიხედვით უტა ივანიშვილია. 2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, ჯგუფის აქტივების ღირებულება 1,270,909,000 ლარს შეადგენს.

Forbes-მა პროექტის დაფინანსების შესახებ კითხვით „ქართუ ჯგუფის“ აღმასრულებელ პირებსა და „კრედიტი 2018-ს“ მიმართა. ჩვენ მიერ გავზავნილ კითხვაზე პასუხი არ მიგვიღია.

რბ არის
ახალი?

LEADERBOARD

ვინ არის
შემდეგი?

ავტორი: ზაკ ო'შალი გრინბერგი

მუსიკა

რეპერი 21
Savage-ი

Forbes-ის მნიშვნელოვანი რეიტინგის, 30-წლამდელების სათავეში ექცევა, კერძოდ, იმ 30-წლამდელებისა, რომლებიც არაღვანულ იმიჯ-რანტებად გაიზარდნენ, დღეს კი ცვლილებების აქტიური მხარდამჭერები არიან, რათა თანამოძმეებს დაეხმარონ.

იყო და არა იყო
რა, იყო ერთი
მეოცნებე...

წიგნის ფასი

ლიდერები ბიზნესის, აკადემიის, შოუბიზნესისა და პოლიტიკის სამყაროდან გვიმხელენ, რა წიგნი უდევთ საწოლის გვერდით.



მაიკლ მილკენი
Milken Institute-ის
დამფუძნებელი; Forbes 400-ის
წევრი

ფაქტობრიობა: ათი მიზეზი, რატომაც არასწორად გვესმის სამყარო... და რატომაც საქმე უკეთესი, ვიდრე თქვენ ფიქრობთ.

ავტორი: ჰანს როსლინგი



თქვენში დებრუნების იწვევს ცნობები ტერორიზმის, ავადმყოფობების, შეირღვეული კონფლიქტებისა თუ ბუნებრივი კატასტროფების შესახებ? მოსწყდით ცოტა ხნით ახალ ამბებს და წაიკითხეთ „ფაქტობრიობა: ათი მიზეზი, რატომაც არასწორად გვესმის სამყარო... და რატომაც საქმე უკეთესი, ვიდრე თქვენ ფიქრობთ“ (Flatiron Books, 2018), რომლის ავტორიც ან განსვენებული შვედი ექიმი ჰანს როსლინგია. ეს წიგნი მან მაშინ დაწერა, როცა 2016-ში ბოლო სტადიის პანკრეატის კიბოს დიაგნოზი დაუსვეს. TED Talk-ებით ცნობილი როსლინგი საინტერესო მიგნებებისთვის საკუთარ შრომებს იყენებს გლობალურ ჯანმრთელობასა და რეგიონალურ განვითარებაში და მათ „ადამიანური პროგრესის საიდუმლო უჩუქარ საოცრებად“ გვანჯდის. ის უარს ამბობს, სამყარო განვითარებულ და განვითარებად ერებად დაყოფს. ნაცვლად ამისა, ის შემოსავლის ოთხ, უფრო ნიუანსურ სტრატეგიას აღწერს, რომლებიც განუწყვეტელი წინაურდება. როსლინგის თანახმად, ჩვენ ამ დღეებში ტენდენციებს ვერ ვამჩნევთ, რისი მიზეზიც ადამიანური ინსტინქტებია, რომლებიც გვაბრძანებს. მისი დასკვნა: გამოიყენეთ ფაქტები და არა შიში. „ფაქტებზე დაფუძნებული მსოფლიო მდგომარეობა საშუალებას მოგვცემს, დავინახოთ, რომ სამყარო არც ისეთი ცუდია, როგორც ჩანს... და საშუალებას მოგვცემს, დავინახოთ, რომ ბევრი რამ გვაქვს, ის კიდევ უკეთეს ადგილად რომ ვაქციოთ“.

პ

ასულ იანვარს, ჯიმი ფლორის Tonight Show-ში პრეზიდენტ ტრამპის საიმპერიატო პოლიტიკის მკაცრი კრიტიკიდან ერთი კვირის თავზე, Grammy-ზე

ნომინირებული რეპერი „21 Savage“ – შიი ბინ ეიბრაჰამ-ჯოზეფი – აშშ-ის საიმპერიატო და საბაჟო პოლიციამ ათი დღით დააკავა. დიდ ბრიტანეთში დაბადებული ეიბრაჰამ-ჯოზეფი ოჯახთან ერთად ატლანტაში შვიდი წლისა გადავიდა და ვიზაში გაწერილ თარიღებს იქ ყოფნა მრავალი წლით გადააცილა. „ის განგსტერია, – განაცხადა ამ 27 წლის რეპერმა პრეზიდენტის შესახებ ოქტომბერში, Forbes-თან ინტერვიუში. – ყველაფერი ფეხებზე კიდა“.

21 Savage-ი – 2019-ის Forbes-ის 30-წლამდელთა წევრი – „მეოცნებეა“, ერთ-ერთია აშშ-ში მცხოვრები იმ დაახლოებით 3.6 მილიონი ადამიანიდან, რომლებიც ამ ქვეყანაში ბავშვობაში არალეგალურად ჩამოვიდნენ. მათგან თითქმის 800,000, რიგი კრიტერიუმებიდან (სამხედრო სამსახური, საშუალო განათლების დიპლომი, კრიმინალური წარსულის არქონა და სხვ.) რომელიმეს დაკმაყოფილების შემდეგ, მიღებულ იქნენ პრეზიდენტ ობამას Deferred Action for Childhood Arrivals-ის (DACA) პროგრამაში – ინიციატივაში, რომლის გაუქმება სურს ტრამპს, რომელმაც ამას წინათ ზოგიერთ „მეოცნებეს“ „უკვე არცთუ ძალიან ახალგაზრდა“ და „ძალიან ახალში, გამოცდილი კრიმინალი“ უწოდა. უზენაესი სასამართლო მათ ბედს, დიდი ალბათობით, მომავალ წელს გადაწყვეტს.

„მიუხედავად იმისა, რომ უამრავ ადამიანს უნდა, ჩავფლავდეთ, ჩვენ წარმატებულები ვართ, – ამბობს 30 წლის სარაჰი ესპინოზა სალაამანკა Forbes-ის 30-წლამდელთა 2016-ის გამოშვებიდან. – ჩვენ ვხდებით ექიმები, მასწავლებლები, იურისტები, ინჟინრები, ანტრეპრენიორები და ათას არაჩვეულებრივ რამეს ვაკეთებთ“.

მათ შორის, ჰიპ-ჰოპ არტისტებადაც გვევლინებიან. 21 Savage-ს საქმე უდავოდ უკეთ მისდის, ვიდრე მისი კოჰორტის წარმომადგენელთა უმეტესობას. მისი დაკავების პერიოდისთვის მისი კონცერტი საშუალოდ \$50,000-ს წერდა. მას მერე, სკანდალის კვალდაკვალ, ეს რიცხვი გაორმაგებულია. „მე მაგალითი ვარ, – ამბობს 21 Savage-ი. – ხალხი, ვისაც მიაჩნდა, რომ ეს ზოგ ადამიანს არ ეხებოდა, ახლა ამბობს, აი, ამას ხომ შეეხო, არადა, ვინ იფიქრებდაო!“

მარჯვნივ Forbes-ის იმ რამდენიმე 30-წლამდელს გაგაცნობთ, ვინც არალეგალად გაიზარდა... ნახეთ, რას აკეთებენ მსოფლიოში „მეოცნებების“ მხარდასაჭერად.

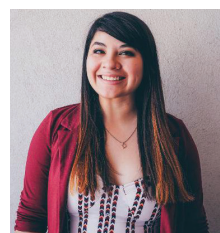
საოცნებო გუნდი

30-წლამდელი
2019 წლის გამომშვებ
ჰანესა ლუნა



თანადამფუძნებელი, IMMVSCHOOLS
ამ Teach for America-ს ვეტერან სტარტაპს, რომელიც ამჟამად ტეხასსა და ნიუ-იორკში ოპერირებს, 2,000-ზე მეტი განმანათლებელი ჰყავს განვრთნილი, რათა დაეხმარონ 60,000 არალეგალ მოსწავლეს იმიგრანტებით გადამტვირთულ ორ აღნიშნულ შტატში.

2018 წლის გამომშვებ
რეინა მონტოი



დამფუძნებელი და ალმასტრუქტურული დირექტორი, ALIENTO
Teach for America-ს DACA-ს მრეველთა საბჭოს დამფუძნებელმა წევრმა, მონტოიამ, ფენიქსში Aliento (ესპანურად „სუნთქვა“) დააფუძნა, რათა „მეოცნებები“ კლასგარეშე საგანმანათლებლო ვორკშოპებითა და სახელმწიფო პროგრამებით უზრუნველყოს.

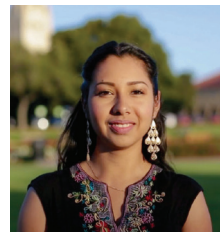


2017 წლის გამომშვებ
დენის როხას მარკესი და ჰირაიუბო „NEW“ ლათივონგსკორნი

თანადამფუძნებლები, PRE-HEALTH DREAMERS

ამ დუეტის ორგანიზაცია არალეგალ სტუდენტებს სამედიცინო პროფესიის მრავალგვარ სამუშაოსთან აწყველებს. ლათივონგსკორნი, წარმოშობით ტაილანდიდან, ამჟამად ერთ-ერთია ექვს მიმნივანთაგან უზენაესი სასამართლოს წინაშე DACA-ს საქმეში.

2016 წლის გამომშვებ
სარაჰი ესპინოზა სალაამანკა



დამფუძნებელი და ალმასტრუქტურული დირექტორი, DREAMERS ROADMAP

მის მიერ შექმნილი აპლიკაცია ეხმარება სტუდენტებს საგანმანათლებლო სისტემაში მიღების, სტიპენდიებისა და ფინანსური მიმართულებით. ჩამოვიდნენ, ანუ 2016-დან მოყოლებული, აპლიკაცია თითქმის 40,000-ჯერ იქნა ჩამოტვირთული.

2015 წლის გამომშვებ
მარიო გაბარიუა ჰარეკო



დამფუძნებელი, განვითარებისა და კომუნიკაციის დირექტორი, THE DREAM.US

2013-ში პირველი პირველ არალეგალ ლათინოს ქალად მოგვევლინა, ვინც კონგრესის წინაშე მისცა ჩვენება და აშშ-ის საიმპერიატო პოლიტიკა განიხილა. დღეს ის არალეგალი ახალგაზრდებისთვის კოლეჯთან წვდომის უმსხვილესი ორგანიზაციის მართვამში მონაწილეობს.

ავტორი: ზაა ორალა მონიანიბა

LEADERBOARD

ახალი მილიარდერი

დიდი სლეპი

The Houston Astros-ის საქციელი დღეს Major League Baseball-ის გამოძიების საგანია, თუმცა გუნდმა მფლობელი ჯიმ კრეინი მილიარდერად აქცია.



სამი თვის წინ ჯიმ კრეინი ბეისბოლის სამყაროს კენწეროში იჯდა. მისი Houston Astros-ი, ჩვეულებრივ სეზონზე, MLB-ში ყველაზე მეტი – 107 – გამარჯვების მოპოვების შემდეგ World Series-ის რჩეული გახდა. სამ წელიწადში მეორე ტიტული გუნდს თანამედროვე დინასტიის სახელს დაუშვებდრებდა. ეს ოცნება კოშმარად იქცა: Houston-ი არა მხოლოდ დამარცხდა გულის მომკვლელ Game 7-ში,

არამედ მას PR-კატასტროფების გადატანაც მოუხდა. გავრცელებული ცნობებით, პლეი-ოფების დროს, გუნდის აღმასრულებელმა დამცინავი კომენტარები გააკეთა ჟურნალისტ ქალებთან ოჯახურ ძალადობაში ბრალდებული მოთამაშის ყიდვასთან დაკავშირებით (ეს უკანასკნელი 2018-ში იქნა პასუხისმგებელი მიცემული და ლიგამ მას 75 თამაშში აუკრძალა მონაწილეობა; ბრალდებები, რომელთაც ის

უარყოფდა, მოგვიანებით არ დადასტურდა). შემდეგ, ნოემბერში, MLB-მ ვრცელი გამოძიება დაიწყო. გამოძიებას საფუძვლად დაედო ცნობები, რომელთა თანახმადაც, Astros-ს, მოწინააღმდეგე ქეტჩერის ხელის შეუსტების დასადგენად, მოედნის ცენტრში კამერა დაემონტაჟებინა. ამ სტატიისთვის არც Astros-მა გააკეთა კომენტარი და არც კრეინმა. მაგრამ კრეინს შესაცოლი

არაფერი აქვს: Astros-ის ღირებულება თითქმის გაოთხმაგებულია – \$1.8 მილიარდამდე. ეს მას მერე მოხდა, რაც ამ ჰიუსტონელი ინტერპრენიორის თაოსნობით ინვესტორთა ჯგუფმა კლუბი 2011 წელს შეიძინა. კრეინის 40%-იანი წილი \$600 მილიონად ფასობს, რაც მას \$1.3-მილიარდიანი ქონების პატრონად აქცევს. ბეისბოლი მისი ცხოვრების მნიშვნელოვანი ელემენტია: Central Missouri State-ში, რომელიც დღეს University of Central Missouri-ს სახელითაა ცნობილი და რომელიც 1976-ში მან ინდუსტრიული უსაფრთხოების დიპლომით დაამთავრა, ის პიტჩერი გახდა. სადაზღვევო ბიზნესში გატარებული მცირე პერიოდის შემდეგ მან დისგან \$10,000 ისესხა და 1984-ში საჭაერო გადაზიდვების ლოგისტიკური ბიზნესი, EGL-ი, წამოიწყო. 2007-ში EGL-ი \$2 მილიარდამდე და Apollo Global Management-ს მიჰყიდა და \$300 მილიონზე მეტიც (გადასახადებამდე) ჩაიდო ჯიბეში. მალევე, გავრცელებული ცნობებით, Major League-ის ფრანშიზის ყიდვის სამი წარუმატებელი მცდელობა ჰქონდა. ბოლო-ბოლო, 2011-ში, მიზანში გაატყა და Astros-ი ჩაიგდო ხელში – „ახდენილი ოცნება“, როგორც იმხანად განაცხადა. 65 წლის კრეინი Floridian National Golf Club-საც ფლობს და ახალი ფირმაც ჩაუშვა, – Crane Worldwide Logistics-ი, – რომელიც 30 ქვეყანაში ოპერირებს და რომლის შემოსავალმა გასულ წელს, გათვლების მიხედვით, \$900 მილიონს გადააჭარბა.



ტენდენციები

ცქრიალების ცქრიალა

შამპანურ BLANC DE BLANCS-ის მოკლე გზამკვლევი

გსურთ, 2020-ში შამპანურის საკითხებში უფრო დაწინაურდეთ? Blanc de Blancs-ი – ან „თეთრების თეთრი“ – ექსკლუზიურად თეთრი ყურძნისგანაა დამზადებული – როგორც წესი, Chardonnay-სგან. შედეგად ერთობ „მოქნილ“ შამპანურს ვიღებთ, რომელიც არაჩვეულებრივად წყვილდება საჭმელთან (განსაკუთრებით, ზღვის პროდუქტებთან და მსუფე ყველთან) და ლამაზად ძველდება. სულ ერთია, ვინტაჟურს აარჩევთ თუ არავინტაჟურს, სხვა ყველაფერი მასთან შედარებით ფერმკრთალდება.



PERRIER-JOUËT BLANC DE BLANCS NV (\$80)



LAURENT-PERRIER BLANC DE BLANCS BRUT NATURE (\$90)



POL ROGER BLANC DE BLANCS 2009 (\$130)



KRUG CLOS DU MESNIL 2003 (\$999)

ახალი მილიარდერი – ანბორი: ძირითადი ინფორმაცია. ალკოჰოლი სასმელის რაოდენობა: კარგად ალკოჰოლი

LEADERBOARD

წიგნის ფასი

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

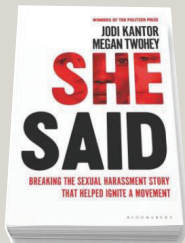


ემილი ვაისი

Milken Institute-ის Glossier-ს დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი; Forbes-ის 30-წლამდელთა წევრი

„მან თქვა“

ავტორები: ჯოდი კანტორი და მეგან ტოუჰი



2017-ში ჰარვი ვაინშტაინზე სკანდალური სტატიის გამოქვეყნებით, New York Times-ის რეპორტიორებმა, კანტორმა და ტოუჰიმ კარი გაუხსნეს სექსუალური შევიწროების აქამდე მიჩქმალული ისტორიების ნიადაგსა და უფრო ფართო მოძრაობას, #MeToo-ს. „მან თქვა“ (Penguin Press, 2019) საგამომცემო ურუნაღისტიკის კულისებში გვახედებს და იმ ქალების ერთ ალუწერელ სიმამაკეს წარმოგვიდგენს, რომლებმაც ხმა აღიმადღეს. ყველაზე მეტად იმან შემძრა, თუ როგორი ცვლილებები ხადმი რეზისტენტული ყოფილა სამართლებრივი და კორპორატიული ძალაუფლების სტრუქტურები, რომლებიც ძალადობრივ ქცევებს იცვენ. ისინი, ვინც განათლებაზე დაფუძნულ და ინკლუზიურ ორგანიზაციებს ვეწნით, ვერ უგულებელყოფთ სისტემაურ რეალობებს, რომლებიც მოსაგვარებელია. „მან თქვა“ აუცილებლად უნდა წაიკითხოს ყველამ, ვისაც მიუღებელი სტატუს კვის შეგვლა უნდა.

შოუბიზნესი

ორნი რამდენიმე ნავში



მ

რმა DJ-მ, რომლებიც ელექტრონული მუსიკის სფეროში მსოფლიოს ყველაზე მაღალშემოსავლიანი მუსიკოსები არიან, ორი ახალი იდენტობა შეიქმნა: სცენაზე ახლა შთამბეჭდავ სტადიონის როკჯგუფადაც წარმოგვიდგებიან, სცენის მიღმა კი – არანაკლებ შთამბეჭდავ ინვესტორებად.

ოქტომბრის მიწურულია. რამდენიმე წუთი რჩება, ვიდრე The Chainsmokers-ი ცეცხლს დაანთებს Bridgestone Arena-ზე თითქმის 12,000 მსმენელის წინაშე. ამ წუთებს კი დუეტის წევრები – 34 წლის ალექს პელი (ზემოთ, მარცხნივ) და 29-ის დრიუ ტაგარტი, რომელსაც პატივი ერგო და Forbes-ის 30-წლამდელთა 2017-ის გამოშვებაში მოხვდა – ბოლო საქმეებისთვის იყენებენ საკრიმიოროში. კერძოდ, პირველი სიმღერის მისამღერს იმეორებენ, ტეკილას გადაკრავენ (ეს საპატიო ვალდებულებაა, როგორც მოგვიანებით ნახავთ) და პელის ყვითელ ლაბრადორს, რომელიც იქვე უქმად დაიარება, დავალებას აძლევენ. „მოშუ! – ხალისიანად ამბობს პელი. – სახლს მიხედე!“

მათი ეს 90-წუთიანი სეტი რადიკალურად განსხვავდება ლას-ვეგასის უფრო მყუდრო შოუებისგან, რომლებიც დუეტს 2019 წელს თითქმის \$46 მილიონის (გადასახადებამდე) შოვნაში დაეხმარა (ეს კონცერტები Wynn Nightlife-თან გაფორმებული და ამას წინათ გაგრძელებული სამწლიანი ხელშეკრულების ნაწილია). ჰაერში სიყვარული ტრიალებს... ნეშვილის კონცერტზე 30-წლამდელის კიდევ ერთი წევრი, კელსი ბალერინი და 5 Seconds of Summer-იც გამოდიან. კონცერტის მეგრ ტეკილა კიდევ დაიღვავა: The Chainsmokers-ი ორი წლის ნიუიორკულ ბრენდ Jaja Tequila-ს ორი უმსხვილესი არადამფინანსებელი მენილეა. ეს მათი ფინანსური სტრატეგიის ერთ-ერთი კომპონენტია, რომლის მეშვეობითაც დუეტი თავს არიდებს პროდუქტების რეკლამირებას, რითაც ვარსკვლავები, როგორც წესი, ფულს აკეთებენ ხოლმე, სანაცვლოდ კი Uber-ში, ლოს-ანჯელესში დაფუძნებული ძრავიანი სკუტერების მწარმოებელ Wheels-სა და კომპანია Ember-ში აქვთ ინვესტიციები. ეს უკანასკნელი „ჭკვიან ფინანსებს“ ამზადებს ყავისა და ჩაის მოყვარულთათვის. თუმცა სცენაზე ასეთ ფინანსს ნუ ელოდებით. „პროდუქტმა თავად უნდა ნახოს თავისი გზა და, ვფიქრობ, გრძელვადიანად უნდა შეძლოს საკუთარ ორ ფეხზე სიარული, – ამბობს ტაგარტი. – სწორედ ამის გამო ვართ ამ საქმეში“.

ავტორი: ნაა ორუალი ჭონინაიტი

FORBES - ის მსოფლიო

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

ჩეხეთის რესპუბლიკა



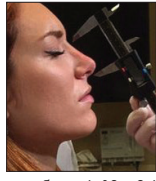
NHL-ის ყოფილი მოთამაშე, 47 წლის იარომირ იაგრი კვლავ ფორმაშია. ის ჩეხეთის რესპუბლიკაში Kladno Knights-ისთვის თამაშობს, რომელიც ამას წინათ, ისევ შეუერთდა ლიგის პირველ კატეგორიას.

საბერძნეთი



2016-დან მოყოლებული, ქვეყნის ტელეკომუნიკაციების ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებისთვის, Vodafone Greece-ს თითქმის \$550 მილიონი აქვს დაბანდებული.

დომინიკელთა რესპუბლიკა



სამედიცინო ტურიზმი ამ რეგიონში დიდად გავრცელებულია, თუმცა ექსპერტები გვადრთობილებენ, რომ ინდუსტრია, დიდი ალბათობით, კონსოლიდაციის მძლავრი დომის პირისპირ აღმოჩნდება და მას პროფესორების გაუმჯობესება მოუწევს.

დუბაი



Forbes Middle East-ის გამოშვებას უძრავი ქონების წამყვანი კომპანიების შესახებ Wasl Asset Management-ი თაოსნობს, რომელიც დუბაიში 40,000 რეზიდენციას აკონტროლებს.



უნგრეთი

35-წლამდელთა ძალიან მცირე რაოდენობა თუ სვამს დღეს მცენარეულ ალკოჰოლურ სასმელ Unicum-ს, ჰოდა, ამ სასმელის საუკუნოვანი მწარმოებელი Zwack-იც იძულებულია, ახალი პროდუქტი მოეხმოს.

ანგოლა



მარია ბორჟინმა სახელი სუპერმოდელით გაითქვა – მან ხუთჯერ მიიღო მონაწილეობა Victoria's Secret Fashion Show-ში, ახლა კი ინვესტორება სურს და საქმიანობას დედაქალაქ ლუანდაში იწყებს.



ბრაზილია

ახალი Impact Entrepreneurs Fund-ი, რომელიც ამას წინათ ჩაეშვა სიღარიბეთთან ბრძოლის Slum Summit-ზე, ბრაზილიის ღატაკ ფაველებში ეკონომიკურ განვითარებას შეუნწყობს ხელს.

საფრანგეთი



„ჩვენ ქალებს სუბიექტებად წარმოგაჩვენებ და არა ობიექტებად“, – აცხადებს საცვლებს მწარმოებელ Etam Group-ის თანათავმჯდომარე ლორან მელშიორი.

არგენტინა

დიეგო ფენოლიოს ოჯახი შოკოლადის სამეფო ოჯახს წარმოადგენს არგენტინაში, სადაც ამ ინდუსტრიაში 1940-იანი წლებიდან მოღვაწეობს. მისი ნაყინი და შოკოლადი Rapanui თითქმის \$800-მილიონიან ბიზნესადაა ქვეყლი, თავად კი იმ იმეოთ არგენტინელს წარმოადგენს, რომელსაც ერთობ ტკბილი დამოკიდებულება აქვს თავისი ქვეყნისადმი: „როცა კრისისია, არგენტინელი ნაყინს ჭამს, როცა ბედნიერია – შოკოლადს“.



ჩინეთი



ყოველგვარი წარმატება „წარსულ დროში“ ხდება, ამბობს ჩინეთის საყოფაცხოვრებო ტექნიკის მეფე ჩუან რუ-იმინი. ამდენად, Haier Group-ი – მწარმოებელი კომპანია, რომელსაც ის უდგას სათავეში – მხოლოდ მომავალზეა ორიენტირებული, გზა მომავლისკენ კი, რუიმინის თქმით, ინდივიდუალური თანამშრომლების შესაძლებლობათა გამოთავისუფლებაში მდგომარეობს.

საქართველო



საბჭოთა კავშირის კოლაფსის შემდეგ თამაზ დაუშვილმა მართვი საყოფაცხოვრებო საქონლის ბაზარზე ითვია ადგილი. ჟალუშის ვვლისხმობთ.

ინდონეზია

ქვეყნის სტარტაპ-სცენა ყვეგის, თავისი ხუთი „მლაპრული მარტორქითა“ და კიდევ რამდენიმე პერსპექტიული ახალგაზრდა კომპანიით, როგორც, მაგალითად, ჯონ მარკო რასკიდის Sociolla-ა.

ბოლივია



ამ შემოდგომას, ცხოვრება ბოლივიაში „მთლიანად გაჩერებული იყო ძირითადად მშვიდობიანი სამოქალაქო პროტესტის გამო“ არჩევნებთან დაკავშირებით, ამბობს Forbes ბოლივიის გამომცემელი ფრედ ბრიდი. „მეგობრები დეა ლახებზე ყველა კუთხე-კუნჭულში იკრებიებოდნენ. ბიზნესებმა მუშაობა შეაჩერეს... მხოლოდ ბანკები, სურსათის მაღაზიები და ბენზინგასამართი სადგურები იყო ღია დილაობით“.

კვიპროსი



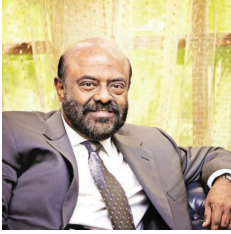
ახლა, როცა Trust Insurance-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა კრისტინ კრისტოდოლოპო ადგილობრივი სადაზღვევო ბაზარი დაიპყრო, ის კუნძულს მიღმა აპირებს თავისი ძალეობის მოსინჯვას.

გერმანია



15 წლის ასაკში, ტარეკ მიულერ-მა თავისი პირველი ბიზნესი წამოიწყო – ონლაინმაღაზია, რომელიც პოკერის აქსესუარებს ყიდდა. დღეს მისი ელ-ვაჭრობის სტარტაპი, About You, ჰამბურგის პირველი „ზღაპრული მარტორქაა“.





ინდოეთი

„ძლიერი ინტელიჯენცია მაცეს ... [და] უმეტესწილად, მას ზურგს სოლიდური შრომა უმაგრებს“, – ამბობს ინფორმაციული ტექნოლოგიების მილიარდერი შივ ნადარი, რომლის ქონება გასულ ათწლეულში, სულ მეორე, გასამაგდა, რის ფონზეც მისი ინტერესი ქვემოქმედებისადმი სულ უფრო და უფრო ძლიერდება.

კენია

ფინანსური ტექნოლოგიის სტარტაპ M-Pesa-ს ლიდერობით აღმოცენებული მობილური საბანკო სფერო ნამდვილი მაღალი როგორც მომხმარებლებისთვის (რომლებსაც გაუადვილდათ ბანკებზე წვდომა და ტრანზაქციები უფრო უსაფრთხოდ გაუხადდა), ისე კომპანიებისთვის (რომლებსაც სრულიად ახალი სამომხმარებლო ბაზა გაუჩნდათ).



პოლონეთი

ბიზნესები კონსერვატიულ პოლონეთში ახალ სამომხმარებლო ბაზას პოულობენ: LGBTQ+ მომხმარებლებს, რომლებსაც, როგორც წესი, უფრო მეტი დასახარავი შემოსავალი აქვთ.

რუსეთი

მოსკოვის ყველაზე წარმატებულ რესტორანთა ახალ რეიტინგში ისეთი ძვირფასი ობიექტები ხვდება, როგორცაა White Rabbit-ი და Selfie, ხოლო უფრო იაფ მხარეს ბეგოვოს რაიონთან ახლო მდებარე Boston Seafood & Bar-ს ნახავთ.



ისრაელი

ამნონ შაშუას კომპანია, Mobilye, თვითმაგალ ტექნოლოგიას ამარაგებს და თუ ყველაფერი გეგმის მიხედვით წავიდა, ისრაელს პირველი რობოტაქსი 2022-ისთვის ეყოლება.



კორეა



ეუნ გიეონ პარკის Sekonix-ის მიერ დამზადებული ლინზები Hyundai-ს, Kia-სა და სხვა მანქანებისთვის განკუთვნილი კამერებისთვისაა. ისინი მანძილსა და საგზაო მოძრაობასთან დაკავშირებით დასკვნების გაკეთების საშუალებას იძლევა.

პორტუგალია

Forbes პორტუგალიის ძველ-ვაშლის ქალთა რეიტინგში პაოლა ამორიმს შეხვდებით. ის 51-წლიანი იმპერიის მართავს, რომელიც მოიცავს ელექტროენერჯის, მოდისა და სხვ.



სამხრეთი აფრიკა



„ყველა წიგნი თავის ისტორიას ჰყვება“, – ამბობს 74 წლის სამხრეთაფრიკელი კეტირინ მანრო. მისმა ექვსწიანი ბიზნესი Forbes Africa-ს ახალ რეიტინგში მოახვედრა, რომელიც ამ კონტინენტის ყველაზე მსხვილ და ყველაზე უჩვეულო კოლექციებს აერთიანებს.

იტალია

Colmar-ის ბუმბულის ქურთუკებში არაერთ თაობას გაუტარებია დრო ევროპის სამთო კურორტებზე. „ათწლეულების ისტორია საშუალებას გვაძლევს, მკაფიოდ დწმ-ი შევქმნათ“, – ამბობს კომპანიის პრეზიდენტი მარियो კოლომბო.



ლატვია

ოვ წელს გადაცილებულმა სამმა ლატვიელმა შექმნა აპლიკაცია, სახელად Jeff-ი, რომელსაც თავად „სესხების Tinder-ს“ უწოდებენ. მათი პირველი ბაზარი კი არც მეტი, არც ნაკლები, ვიეტნამია.



რუმინეთი



ენერგომეგანტი ოგუსტინ თანცა იცავს „უიროს წესს, რომელიც ... რუმინულ ანდამასთან მოდის თანხვედრაში: წარმატების მიღწევა თუ გინდა, ნურასდროს გაშვებები სხვების მიერ გაკავალულ გზას“.

ესპანეთი



Que rico! Forbes ესპანეთის 100 უმდიდრესი ადამიანის რეიტინგის პირველი ადგილის მფლობელი Zara-ს დამფუძნებელი ამანსო ლორტეგა.

იაპონია

ყველაზე კარგად ჩამოვლ კაცებს უკვე ავციათ Kashiwaya-ს ინდივიდუალურად შეკერილი კოსტუმები. ახლა ბრენდი ქალებისთვის აპირებს ფესისაგმელების შეკერვას.



მექსიკა

მეხიკო წყლის სერიოზული კრიზისის წინაშეა. Rotoplas-ის (\$450 მილიონი გაყიდვებით) წყლის ავტომატი ახლა ყველაგან მოშორებულ თვალს ამ მუტროპოლისის პორიონზე.

სლოვაკეთი



ამერიკაში მარიან ჰოსა ჰოკის ვარსკვლავი იყო, Stanley-ს თავის სამგზის გამარჯვებულში კი მისი გაყვნილი საკვების კომპანია, HO&PE, ღვევებისა და ატრის მსხვილ მწარმოებლად იქცა.

ტაილანდი

ტაილანდის ფინანსურ წრეებში „საფონდო ბირჟის ქალღმერთად“ ცნობილი პატერა დილოკურნგთირაპონი DBS Vickers Securities-ის აღმასრულებელი დირექტორია.



ვიეტნამი

ქუარ ტაი კონგი ჰო ში მინის სავიზიტო ბარათია. ქალაქში ამ ერთ-ერთი ყველაზე მოღვრი ინტერიერის დიზაინერის ჰონორარმა ამას წინააღმდეგა – 3,700 კვადრატული ფუტის სახლის გადაკეთების სანაცვლოდ.



რედაქციური: ელენა ბარათი, ანა ბრანდი და ჯასტინ კონალინი

როგელი ქვეყნების მოსახლეობა გამდიდრდა ყველაზე მეტად 2019 წელს

ერთი წლის წინ, 2018 წელს ყველაზე მეტად გამდიდრებული ქვეყნების ათეული გაგაცანით. Forbes-ი აგრძელებს აღნიშნულ რუბრიკას და წარმოგიდგინთ ათ ქვეყანას, რომელთა მოსახლეობა 2019 წელს ყველაზე მეტად გამდიდრდა. ყველაზე მეტად მდიდარი ქვეყნების მოსახლეობის შემოსავლები იზრდება. მიუხედავად იმისა, რომ მაღალშემოსავლიანი ქვეყნების ეკონომიკა პროცენტულად სწრაფად აღარ იზრდება, უკვე დაფიქსირებული მაღალი შემოსავლების საბაზისო ეფექტისა და მოსახლეობის კლების (ან დაბალი ტემპით ზრდის) გამო, ერთ მოსახლეზე რეალური შემოსავალი ამ ქვეყნებში უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე განვითარებად ქვეყნებში.

მეთოდოლოგია: ქვეყნის მოსახლეობის გამდიდრებას წლის განმავლობაში ერთი მოსახლის მიერ მიღებული საშუალო შემოსავლის ზრდა განაპირობებს. ერთ მოსახლეზე შემოსავალს სხვადასხვა ინდიკატორით ზომავენ და ყველა ამ ინდიკატორს თავისი გამოყენების არეალი აქვს. როდესაც ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდას ვზომავთ იმ მიზნით, რომ შემდეგ სხვადასხვა ქვეყნის მაჩვენებლები ერთმანეთს შევადაროთ, ამ დროს მსყიდველობითი უნარის პარიტეტით (PPP) დათვლილი ერთ მოსახლეზე რეალური შემოსავლის გამოყენება ყველაზე გამართლებულია. ამ მეთოდით დათვლილი შემოსავალი ქვეყნებს შორის ფასების დონეებს შორის სხვაობას ითვალისწინებს. ერთ PPP აშშ დოლარს ყველა ქვეყანაში თანაბარი მსყიდველობითი უნარი აქვს. PPP დოლარებში გამოსახული შემოსავლის ზრდას ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა და ინფლაციის დაბალი დონე განაპირობებს. სტატიაში გამოყენებული გვაქვს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის 2019 წლის წინასწარი მონაცემები (Purchasing Power Parity, 2011 international dollars).

10. ჩინეთი

2019 წელს ჩინეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 930 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 6.19%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (2.29%) განაპირობა. ჩინეთის ეკონომიკა 1978 წლიდან მოყოლებული დღემდე მაღალი ტემპით იზრდება და ქვეყანა თანდათან უახლოვდება მდიდარი ქვეყნების ჯგუფს. 2019 წელს ჩინეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალმა 17,027 PPP დოლარი შეადგინა და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 73-ე ადგილი დაიკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	16,098	17,027	+930
მოსახლეობა, მლნ კაცი	1,395	1,400	+5
მოსახლეობა, მლნ კაცი	3.8	3.8	0

9. სლოვენია

2019 წელს სლოვენიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 931 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 2.9%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (2.2%) განაპირობა. გასულ წელს ეკონომიკის ზრდას განსაკუთრებით შეუწყო ხელი ექსპორტისა და ინვესტიციების ზრდამ. 2019 წელს სლოვენიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალმა 33,579 PPP დოლარი შეადგინა და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში მე-40 ადგილი დაიკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	32,648	33,579	+931
მოსახლეობა, მლნ კაცი	2.1	2.1	0
მოსახლეობა, მლნ კაცი	5.1	4.4	-0.7

8. რუმინეთი

2019 წელს რუმინეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 942 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ძირითადად ეკონომიკის 4%-იანმა ზრდამ განაპირობა. რუმინეთის ეკონომიკა ბოლო წლებში ევროკავშირის ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკაა, რასაც ხელს ევროკავშირის ქვეყნებში ექსპორტისა და შიდა მოხმარების ზრდა უწყობს. 2019 წელს რუმინეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალმა 24,443 PPP დოლარი შეადგინა და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 58-ე ადგილი დაიკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	23,501	24,443	+942
მოსახლეობა, მლნ კაცი	19.5	19.5	0
მოსახლეობა, მლნ კაცი	4.2	4.3	+0.1

7. ესტონეთი

2019 წელს ესტონეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 949 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 3.2%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (2.5%) განაპირობა. ესტონეთი ევროზონის წევრი ქვეყანაა, რომელიც ევროკავშირში ყველაზე დაბალი სახელმწიფო ვალით და დაბალანსებული ბიუჯეტით გამოირჩევა. ამასთან, მაღალ დონეზე განვითარებული ელექტრონული ტექნოლოგიების გამოყენება. 2019 წელს ესტონეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 31,301 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 43-ე ადგილი ეკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	30,352	31,301	+949
მოსახლეობა, მლნ კაცი	1.3	1.3	0
მოსახლეობა, მლნ კაცი	5.4	4.7	-0.7

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	55,865	56,844	+980
მოსახლეობა, მლნ კაცი	327	329	+2
მოსახლეობა, მლნ კაცი	3.9	3.7	-0.2

6. აშშ

2019 წელს აშშ-ის ეკონომიკა 2.4%-ით, ერთ მოსახლეზე შემოსავალი კი 980 PPP დოლარით გაიზარდა. 2018 წელთან შედარებით, გასულ წელს აშშ-ის ეკონომიკის ზრდის ტემპი შენედა, მაგრამ 2.4%-იანი ზრდაც კი შემოსავლის მნიშვნელოვანმა ტემპს იწვევს. ბოლო წლებში ამერიკის ეკონომიკის ზრდას განსაკუთრებით უწყობს ხელს საინვესტიციო მიმზიდველობის ზრდა და ტექნოლოგიური კომპანიების წარმატებები. 2019 წელს აშშ-ში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 56,844 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში მე-10 ადგილი ეკავა.

5. პოლონეთი

2019 წელს პოლონეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 1,148 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 4%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (3%) განაპირობა. პოლონეთის ეკონომიკა 600 მილიარდ დოლარზე მეტია და მსოფლიოში მე-20 ადგილზეა სიდიდით. ქვეყანა აღმოსავლეთ ევროპის სამრეწველო ცენტრია. მაღალ დონეზე განვითარებული საბანკო სექტორიც. 2019 წელს პოლონეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 29,587 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 45-ე ადგილი ეკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	28,439	29,587	+1,148
მოსახლეობა, მლნ კაცი	38	38	0
მოსახლეობა, მლნ კაცი	3.8	3.7	-0.1

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	40,132	41,386	+1,254
მოსახლეობა, მლნ კაცი	0.48	0.49	+0.01
მოსახლეობა, მლნ კაცი	3.7	3.8	+0.1

4. მალტა

2019 წელს მალტაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური რეალური შემოსავალი 1,254 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 5.1%-იანმა ზრდამ განაპირობა. 2019 წელს განვითარებულ ქვეყნებს შორის მალტის ეკონომიკა ყველაზე მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გაიზარდა. მალტა ფინანსური და ტურისტული ცენტრია. 2019 წელს მალტაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 41,386 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 26-ე ადგილი ეკავა.

3. ლიეტუვა

2019 წელს ლიეტუვის ეკონომიკა 3.49%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 2.4% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე რეალური წლიური შემოსავალი 1,299 PPP დოლარით გაიზარდა. ეკონომიკის ზრდის პარალელურად ლიეტუვის მოსახლეობის რაოდენობა მცირდება, რაც ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდის ტემპს აჩქარებს. მისი ეკონომიკის 68% მომსახურების სექტორზე მოდის, ინვესტიციების 95%-ს კი ევროკავშირის ქვეყნებისგან იღებს. 2019 წელს ლიეტუვაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 32,041 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 41-ე ადგილი ეკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	30,742	32,041	+1,299
მოსახლეობა, მლნ კაცი	2.81	2.78	-0.02
მოსახლეობა, მლნ კაცი	6.1	6.1	0

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	28,358	29,723	+1,365
მოსახლეობა, მლნ კაცი	9.8	9.8	0
მოსახლეობა, მლნ კაცი	3.7	3.5	-0.2

2. უნგრეთი

2019 წელს უნგრეთის ეკონომიკა 4.69%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 3% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე წლიური რეალური შემოსავალი 1,365 PPP დოლარით გაიზარდა. მაღალშემოსავლიანი ქვეყნისთვის 4.6%-იანი ეკონომიკური ზრდა კარგი მაჩვენებელია. უნგრეთი მაღალკვალიფიციური სამუშაო ძალით გამოირჩევა. განსაკუთრებით განვითარებულია საექსპორტო წარმოება, რომელიც იმპორტს აჭარბებს. ექსპორტის 80%-მდე ევროკავშირში გააქვს. 2019 წელს უნგრეთში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 29,723 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში 44-ე ადგილი ეკავა.

1. ირლანდია

2019 წელს ირლანდიის ეკონომიკა 4.39%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 1.4% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე წლიური რეალური შემოსავალი 2,063 PPP დოლარით გაიზარდა და ამ მაჩვენებლით ის გასულ წელს მსოფლიოში პირველი იყო. ირლანდია ევროპის საუკეთესო ადგილია ბიზნესის საკეთებლად, რასაც ბოლო წლების მონაცემები ადასტურებს. სხვადასხვა კომპანიებს წარმოება ირლანდიაში გადააქვთ. 2019 წელს ირლანდიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 72,810 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში მე-4 ადგილი ეკავა.

	2018	2019	ცვლილება
ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (PPP \$)	70,747	72,810	+2,063
მოსახლეობა, მლნ კაცი	4.9	5	+0.1
მოსახლეობა, მლნ კაცი	5.8	5.5	-0.3

საქართველოს რიტეილის სფეროს რეიტინგი

მომხმარებელთა ყოველდღიური რაოდენობის მიხედვით, რიტეილის სექტორთან ახლოს ეკონომიკის ვერც ერთი სხვა სფერო ვერ მივა. კომპლექსური სადისტრიბუციო და ლოგისტიკური ქსელის, ათასობით დასაქმებულის, მწარმოებლებისა და იმპორტიორების ერთობლივი მუშაობით, ქვეყნის 3.7-მილიონიან ბაზარზე ყოველდღიურად ახალი პროდუქცია ხვდება.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი
დადასტურებულია GRANT THORNTON-ის მიერ



მათოდლოლობა:

კომპანიების რეიტინგი ეყრდნობა სამ ძირითად ფინანსურ მაჩვენებელს: მოლიან აქტივებს, შემოსავლებსა და წმინდა მოგებას. რეიტინგში არ მონაწილეობენ კომპანიები, რომლებიც ნავთობისა და ავტომობილების, ასევე ავტონავიგაციის რეალიზაციით არიან დაკავებული. კომპანიების შეფასებისთვის გამოყენებულია Reportal.ge-ზე გამოქვეყნებული 2017 წლის ინდივიდუალური ფინანსური ანგარიშგებები. გამონაკლის შემთხვევაში, კომპანიის შეფასებისთვის აღებულია არა ინდივიდუალური, არამედ კონსოლიდირებული ანგარიშგება.

წარმოდგენილი რეიტინგი ეფუძნება კომპანიების მიერ 2017 წლის ფინანსურ ანგარიშგებებს. მონაცემები აღებულია იმგვარად, როგორც წარდგენილია კომპანიის მიერ მის ანგარიშგებაში, მიუხედავად იმისა, როგორი დასკვნა აქვთ გაცემული აუდიტორებს და დაეთანხმნენ თუ არა აუდიტორები წარდგენილ მონაცემებს.

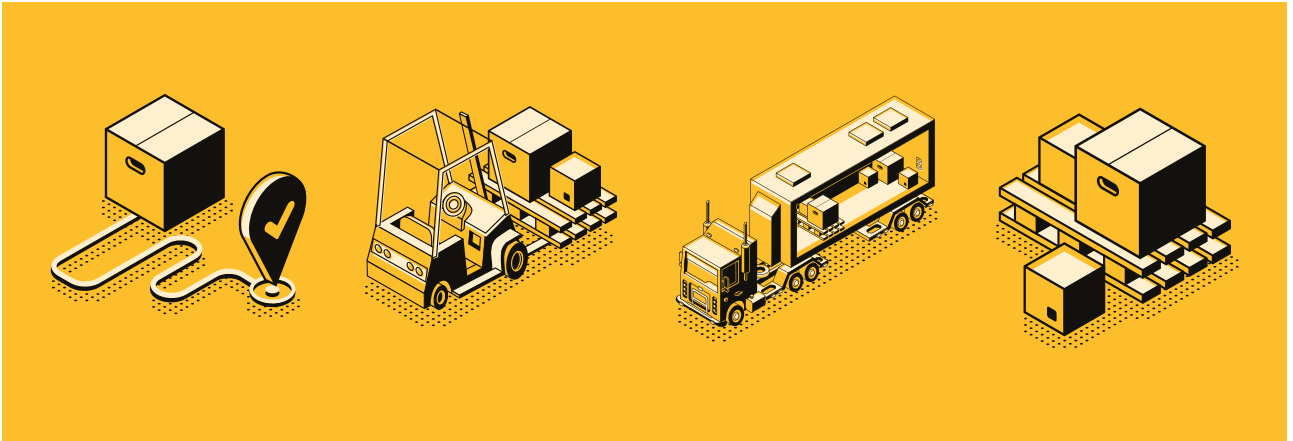
მასალის გამოყენების პირობები:

ეს რეიტინგები არის სრულად საექსპერტო და ჟურნალისტური შეფასება და არ შეიძლება, გამოყენებულ იქნეს ოფიციალური ინფორმაციის სახით. მოცემული რეიტინგების გამოყენება სხვა მედიასაშუალებების მიერ დასაშვებია „რერაიტის“ პირობებით და ორი ლინკით: Forbes.ge და თვითონ რეიტინგის ლინკი. წყაროს მითითების გარეშე Copy-Paste – აკრძალულია.

Forbes Georgia-მ საკონსულტაციო და აუდიტორულ კომპანია „ებიტ ჯგუფთან“ პარტნიორობით საქართველოს რიტეილის სფეროს რეიტინგი მოამზადა. რიტეილის სფეროს რეიტინგი რამდენიმე კრიტერიუმის - კომპანიების მთლიანი შემოსავლის, წმინდა მოგებისა და აქტივების ზომის მიხედვით შემდგარ ინდექსს ეფუძნება. რეიტინგში სურსათითა და ძირითადი მოხმარების პროდუქტებით, ასევე ფარმაცევტული ნაწარმით, ელექტროტექნიკით, ტანსაცმლითა და აქსესუარებით, ასევე სარემონტო მასალებით მოვაჭრე კომპანიები არიან შესული. რეიტინგი არ მოიცავს ავტომობილებით მოვაჭრე კომპანიებსა და ნავთობპროდუქტებით მოვაჭრე კომპანიებს:

#	კომპანიის სახელი	მთლიანი შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში	მთლიანი აქტივები ლარებში
1	შპს ვსვ ფარმა	443,321,000	29,728,000	297,639,000
2	ჰიპინსი	449,577,000	36,826,000	245,962,000
3	შპს მაჰიდ ალ ფუთაიმ ჰიპერმარკეტს ჯორჯია (კარფური)	370,975,000	-17,416,000	151,436,000
4	შპს ავერსი-ფარმა	277,399,683	5,053,988	288,052,676
5	სს ნიკორა ტრეიდი	268,270,000	3,569,000	100,042,000
6	სს ელიტ ელემენტონისი	184,730,000	9,791,000	56,300,000
7	შპს ბი ემ სი გორგია	129,863,474	9,503,291	107,802,157
8	შპს ორი ნაბიჭი	168,212,100	3,944,552	37,137,086
9	შპს Retail Group Georgia (საქართველოში ინდიტექსის ბრენდების წარმომადგენელი)	133,703,000	-10,300,000	130,549,000
10	შპს დუთი ფრი ჯორჯია	100,123,288	38,522,495	68,544,156
11	სს ფუდმარტი	122,754,138	-5,551,446	42,585,772
12	შპს იუ-ჰი-თი	107,279,212	11,661,096	29,359,931
13	სს გუდვილი	116,481,000	132,000	33,821,000
14	შპს ალტაოქვი	116,337,344	2,197,701	28,208,325
15	შპს ჰიბე	124,526,000	-2,362,000	19,760,000
16	შპს ელსივიპიპი გე	105,813,000	10,506,000	31,337,000
17	შპს დემასი	53,565,000	16,857,000	82,180,000
18	შპს დიუთი ფრი ალიანსი	67,640,000	5,518,000	30,142,000
19	შპს გუმერი ჯორჯია	79,759,034	2,063,182	8,578,584
20	შპს აი სი არ ტრეიდი	58,428,957	6,827,638	23,876,974

საქართველოში მოქმედი სადისტრიბუციო კომპანიების რეიტინგი



#	კომპანიის სახელი	მთლიანი შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში	მთლიანი აქტივები ლარებში
1	შპს ჰილიაი	375,465,000	11,794,000	32,977,000
2	შპს ელიზი ჰეპუფი	268,188,416	31,631,765	122,998,079
3	შპს დიკლომატ ჰორჯია	171,965,000	6,985,000	71,568,000
4	შპს თ & რ დისტრიბუშენი	184,568,000	2,087,000	25,301,000
5	შპს ქართული სადისტრიბუციო- მარკეტინგული კომპანია	99,495,000	5,903,000	41,024,000
6	შპს შარმ ტრეიდინგი	83,142,000	4,792,000	74,675,000
7	შპს მემბაკო	85,061,000	4,069,000	36,089,000
8	შპს გეოდისტრიბუციბა	82,521,392	14,868,758	8,462,661
9	შპს დაფნა	70,426,599	2,412,953	37,331,388
10	შპს კანთი	46,059,000	3,623,000	22,707,000
11	შპს ფუდსერვისი	38,311,000	1,219,000	39,721,000
12	შპს გაგრა კლუსი	45,584,000	2,677,000	20,878,000
13	შპს ჯეო დისტრიბუშენ გრუპი	46,049,304	1,042,771	10,426,894
14	შპს ნატახტარი 2005	43,791,110	868,346	8,265,873
15	შპს იაკობგ დაუ ეგზერტს საქართველო	25,341,368	5,438,920	34,093,572
16	შპს გედაგენი 2012	42,741,340	(1,181,550)	6,634,359
17	შპს G & A GROUP	34,747,855	(1,844,946)	21,767,912
18	შპს მზიური	32,838,517	1,841,131	15,932,586
19	შპს მასტერ ტრეიდი	34,632,976	1,152,835	12,730,687
20	შპს ალფა	36,520,440	505,863	9,316,409

FM

ციტრუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com

მფრინავი ხარების გუნდი



სახლი, სადაც დავიბადე და გავი- ზარდე, თბილისის ძველი უბნების

გადაკვეთაზე მდებარეობდა. ეს ერთგვარი სამყაროების გადაკვეთა იყო, სადაც ყველაზე უკეთ ჩანდა ჩვენი ქალაქის კულტურული, რელიგიური თუ ეთნიკური მრავალფეროვნება. ჩვენი ეზო იყო მეზობლების თავშეყრის, სხვადასხვა თემის განხილვის ეპიცენტრი, სადაც თითქმის ყოველდღე იმართებოდა ფეხბურთის მატჩები, ეწყობოდა სუფრები, მიდიოდა მიკითხვ-მოკითხვა, საუბრები, მოთამაშეების გულშემატკივრობა, განხილვა - ვინ უფრო მაგარი თამადა იყო თუ ვინ უკეთ „მატაობდა“, ვინ უფრო ყოჩი იყო და ვინ უფრო ბელადი.

სკოლაშიც იქვე დავდიოდი. 30-ე სკოლის მეოთხე კლასში ვიყავი, როდესაც ერთ დღეს საკლასო ოთახში ერთი კაცი შემოვიდა. ვილი ვარამაშვილად გაგვეცნო და, ბიჭებო, ხელბურთს ითამაშებთო? - გვკითხა.

სპორტის ეს სახეობა აქამდე არც გვსმენოდა, პატარები ვიყავით და რაც თამაშს უკავშირდებოდა, ყველაფერი მოგვწონდა, მაგრამ ხელბურთი თამაშზე მეტი რამ, მოკლედ, იმაზე მეტი რამ აღმოჩნდა, ვიდრე წარმოგვედგინა.

ჩვენი „ფეოლა“ ნამდვილი პროფესიონალი გამოდგა. მან ჩვენი კლასის პატარა ბიჭებისგან არა მხოლოდ ხელბურთის კარგი გუნდი ჩამოაყალიბა, არამედ ეს ბიჭები ჯერ ქალაქის და მერე უკვე საქართველოს ჩემპიონებად გვაქცია. თუმცა ვიდრე სპორტულ გამარჯვებებამდე მივიდოდით, მთავარი რამ გვასწავლა - ერთ გუნდად შეკვრა.

ყველაზე უცნაური ის იყო, რომ მე, რომელიც ჯგუფში ყველაზე სუსტი აღნაგობის ვიყავი, რა-

ტომლაც გუნდის კაპიტნად დამნიშნა. და პასუხისმგებლობა, რომელიც მაშინ ვიგრძენი და გავიაზრე, უმთავრესი იყო. თამაშში მიღებულმა გამოცდილებამ ჩემი ცხოვრების ერთგვარი ხერხემალიც შეადგინა. მასწავლა, რას ნიშნავს ერთობა, ერთი მიზნისთვის და საერთო გამარჯვებისთვის ბრძოლა. ხელბურთმა, უფრო სწორად კი ამ გუნდურობამ გადაგვარჩინა იმ რთულ წლებშიც, გადაგვარჩინა ქუჩას, ნარკომანიას, მხედრიონს... ასე ერთად მყოფებს ყოველთვის გვერიდებოდნენ და ჩვენც ყოველთვის შეგვეძლო, ყველაზე რთულ ვითარებაშიც კი ერთმანეთის იმედი გვქონოდა.

კიდევ ერთი ადამიანი მახსენდება ჩემი წარსულიდან. ეს კაციც მისი წინამორბედივით შემოვიდა „გეპეის“ მანქანათმშენებლობის ფაკულტეტის პირველ კურსზე და სტუდენტებს გვთხოვა, ერთი ფრაზა წავგველიძინა: „მორბის არაგვიი“.

თურმე ეს ცნობილი მუსიკალური ფრაზა იყო ხალხური სიმღერიდან. ეს მას შემდეგ გავიგე, როდესაც კაცმა რამდენიმე ბიჭი შეგვარჩია, „გეპეის“ ვაჟთა კაპელაში ჩავვრიცხა და ამ სიმღერის დიდ გუნდთან ერთად შესრულება დავიწყეთ. ეს უკვე სრულიად განსხვავებული გამოცდილება იყო. ჩვენ უნდა შეგვექმნა ჰარმონია, მე კი უამრავი სხვა ადამიანისთვის ისე უნდა ამეუწყო ხმა, რომ საკუთარი არ დამეკარგა, უნდა ჩავრთულიყავი საერთო პოლიფონიაში ისე, რომ ინდივიდუალიზმი შემენარჩუნებინა.

შემდეგ, როდესაც ჰარვარდში წავედი სასწავლებლად, მფრინავი ხარების თეორიის შესახებაც შევიტყვე. „მფრინავი ხარები“ - ეს არის იდეალური გუნდი ძლიერი, მებრძოლი ხარებისა, რომლებიც გადამფრენი იხვევის პრინციპით მოძრაობენ. და



როგორ დაფრინავენ იხვები? როდესაც ლიდერი იხვი იღლება, უკან გადადის და მას სხვა იხვი ანაცვლებს. მას კიდევ სხვა და ასე შემდეგ. შესაბამისად, იკვრება ერთიანი წრე, იხვებში არ არსებობს არც წინამძღოლი და არც აუტსაიდერი. ეს ერთი ორგანიზებული გუნდია, რომლის მიზანიც არის A წერტილიდან B წერტილამდე მისვლა. ქარსა თუ ყინვაში, შტორმსა თუ გრიგალში ისინი წარმოუდგენლად გრძელ და რთულ მარშრუტს ფარავენ. რაც არ გამოხდით ხარებს, მათ ჰყავთ ერთი წინამძღოლი და თუ წინამძღოლი კვდება, ეს უზარმაზარი ენერჯის, ძალისა და შემართების მქონე ჯოჯი სრულიად დეზორიენტირებულ და დაბნეულ მასად იქცევა, ყველაფერი ირევა, იქმნება ქაოსი, მანამდე, ვიდრე ერთმანეთს შორის სისხლისმღვრელ ბრძოლას არ გამართავენ და ახალ ბელადს არ აირჩევენ.

ისე მოხდა, რომ ამ პრინციპების გააზრებითა და დანერგვით ბიზნესში, სხვადასხვა კომპანიაში პროფესიონალების არაერთი ძლიერი გუნდი შევკარი. გუნდის შექმნისას ყოველ-

თვის ვფიქრობდი - რა როლი მაქვს მე, როგორც ლიდერს? ვინ არის ლიდერი? ის, ვინც ვარსკვლავია? ის, ვინც ბრწყინავს? ვინც სხვებზე უკეთ „მატაობს“? თუ ის, ვინც ქმნის არა მიმდევრებს, არამედ ახალ ლიდერებს, ვინც ეძებს საუკეთესო მოთამაშეებს, ვინც იცის გუნდში მოთამაშეთა ძლიერი და სუსტი მხარეები და ასე ანაწილებს ფლანგზე მებრძოლებს. ის, ვინც შედეგზე ორიენტირებული, ვინც გუნდის გამარჯვებაზე ფიქრობს და ბრუნავს.

დიახ, ლიდერობა მოქმედებაა და არა სტატუსი. ლიდერობა - ეს არის არაგვიანი არაგვის დინება, ეს არის თერგის მოძრაობა და არა მყინვარის მედიდურობა, ეს წინ დაუღალავი სვლაა წარუმატებლობის, წაქცევის, უამრავი ბარიერისა და დაბრკოლების მიუხედავად, ეს არის წამოდგომა და გზის გაგრძელება, ეს არის დაუღალავი შრომა, შეუპოვარი ბრძოლა, და, რაღა თქმა უნდა, გარღვევა, გამარჯვება, შეცვლა და გარდაქმნა. ეს არის ლელოს დადება გუნდთან ერთად. ლელოს დადება და მერე გარდასახვა. ამ ცუდი, პესიმისტუ-

რი, უიმედო ყოფიდან უკეთეს, ბედნიერ საქართველოდ, ძლიერ სახელმწიფოდ გარდასახვა.

დღეს მე ყველაზე დიდი გამოწვევის წინაშე ვდგავარ: უნდა შევქმნა გუნდი ქართულ პოლიტიკაში. სფეროში, რომელიც არასდროს გამოირჩეოდა ერთსულელებით, ჰარმონიით, მონოლითურობით. მაგრამ ზუსტად ვიცი, რომ თუ ამ გამოწვევას დაგძლევათ, ყველაფერს შევძლებთ.

ჩემი გუნდი ქართულ პოლიტიკაში ქართველი ხალხია, ვისთან ერთადაც უნდა ვიბრძოლო უკეთესი ქვეყნისთვის, საერთო მიზნისთვის. მათთვის და, რაც მთავარია, მათთან ერთად გავიმარჯვო. რადგან თუ ერთ ბრძენკაცს დავესხვებები, „ლიდერი საუკეთესო მაშინ არის, როცა ხალხი მის არსებობას ვერ გრძნობს, როცა მისი საქმე შესრულებულია, მიზანი კი მიღწეული და მისი ხალხი ამბობს:

„ეს ყველაფერი ჩვენ საქართველო ძალით გავაკეთეთ“.



საყოველთაო ჯანდაცვის მორალური რისკი



ბასული წლის ბოლოს საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამა და მთავრობის 520-ე დადგენილება საკმაოდ აქტუალური საკითხი იყო, რაც, დიდი ალბათობით, მდლიის ყურადღების მიღმა არს 2020 წელს დარჩება.

ამის მიზეზი კი ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროს ხელმძღვანელი პირების განცხადებებია, რითაც ჯანდაცვის სისტემაში და კონკრეტულად საყოველთაო ჯანდაცვის კუთხით რიგი ცვლილებები დაანონსდა. მათი ნაწილის შესრულება დაწყებულია (მაგალითად, სელექციური კონტრაქტირება).

ხსენებული დადგენილების ირგვლივ განხილვებმა უკანა ფლანგზეც კი გადასწია ისეთი საკითხები, როგორცაა: 2019 წლის 7%-იანი ინფლაცია და ეროვნული ბანკის უშედეგო ქმედებები; პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ისტორიულად დაბალი ნიშნულები; ეროვნული ვალუტის გაცვლითი კურსი და სხვა მნიშვნელოვანი თემები. ცხადია, ჯანდაცვა არანაკლებ არსებითია, მაგრამ მის ირგვლივ მიმდინარე დისკუსია უმეტესად ტექნიკურ საკითხებს ვერ გასცდა და ძირეული პრობლემები ნაკლებად მოიცვა. ამ სისტემაში არსებული პრობლემებიდან ხარჯების ზრდა, საბიუჯეტო წილი და პროგრამების დეფიციტურობა უნდა გამოიყოს. რა თქმა უნდა, დისკუსიებში საუბარი ჯანდაცვის დანახარჯებსა და მაღალი ზრდის ტემპებს შეეხო, მაგრამ აქ მნიშვნელოვანი გამოწვევი მიზეზებია, რომელთა გააზრების გარეშე ეფექტიანი მექანიზმის შექმნის მცდელობაც კი განწირულია, ხოლო ეს უკანასკნელი სათანადო ყურადღების მიღმა დარჩა.

სინამდვილეში ჯანდაცვის სისტემის საჯარო დაფინანსების ნაწილში არსებული პრობლემის მოგვარება იმ მასშტაბებს სცილდება, რაც ზემოთ ხსენებულ კანონქვემდებარე აქტით - 520-ე დადგენილებითაა გადაწყვეტილი. პრობლემური საკითხები ბევრად

ღრმაა და ისინი სხვა ქვეყნების წინაშე მდგარი გამოწვევებისგან დიდად არ განსხვავდება. განვითარებად თუ განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში ჯანდაცვის საჯარო ხარჯების ზრდის ტემპი ფისკალური არამდგრადობის ერთ-ერთი წყაროა. ამდენად, ფისკალური პოლიტიკის დღის წესრიგში მნიშვნელოვან ადგილს ჯანდაცვის საჯარო დანახარჯების ზრდის ტემპის შენელება იკავებს. აღნიშნულის მიზეზი ჯანდაცვის ხარჯების ზრდასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის სხვაობაა. კერძოდ, ჯანდაცვის რეალური დანახარჯები უფრო სწრაფი ტემპით იზრდება, ვიდრე ეკონომიკა. მაგალითად, 2008 - 2013 წლებში ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) წევრ ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე ჯანდაცვის ხარჯები საშუალოდ 1% -ით იზრდებოდა. ბოლო ხუთწლიან პერიოდში კი ზრდა საშუალოდ 2.4%-ია, მაშინ როცა 2013-2018 წლებში ერთ სულ მოსახლეზე ეკონომიკა საშუალოდ 1.7%-ით გაიზარდა. შესაბამისად, მთლიანი დანახარჯების ზრდასთან ერთად სოციალური დაზღვევის ხარჯებიც იზრდება.

ჯანდაცვის დანახარჯების ზრდის უმთავრესი მიზეზები ტექნოლოგიური გაუმჯობესება (მკურნალობის ახალი მეთოდები, რაც უფრო ძვირად ღირებულია) და მოსახლეობის სიცოცხლის ხანგრძლივობის ზრდაა (ასაკოვანი ადამიანები უფრო მეტად საჭიროებენ სამედიცინო სერვისებს).

საქართველოშიც ჯანდაცვის საჯარო დანახარჯები ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. კერძოდ, 2012 წელს ნაერთი ბიუჯეტიდან ჯანდაცვის ხარჯები მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 1.6%-ს შეადგენდა, რაც 2017 წელს 3% -მდე გაიზარდა. მათ შორის, ყველაზე დიდი წილი საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამას უჭირავს, რაც მთლიანი საჯარო დანახარჯების საშუალოდ 68.5%-ია.

აღნიშნული პროგრამა მისი ამოქმედების პერიოდთან ყოველწლიურად დეფიციტურია. მაგალითად, 2014 წელს პროგრამის დანაკლისმა გეგმის 69.3%



შეადგინა, რაც მომდევნო წლებში შემცირდება, მაგრამ გასული წლის დეფიციტი დაახლოებით 8.0% იყო. დიდი ალბათობით, სწორედ ეს გახდა მთავრობის მხრიდან ცვლილების განხორციელების მიზეზი. თუმცა აშკარაა, რომ საჯარო პოლიტიკის მესვეურებს პრობლემის არსი სათანადოდ არა აქვთ გააზრებული, რაც მათ მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებში ვლინდება, ვინაიდან შედეგი - დეფიციტი - ადვილად შესამჩნევია, მიზეზები კი უფრო მეტ ანალიზს საჭიროებს.

ამდენად, 520-ე დადგენილების სახით მიღებული გადაწყვეტილება ჯანდაცვის საჯარო ხარჯებისა და პროგრამის დეფიციტის შემცირების საშუალება არ არის. პირიქით, პრობლემას კიდევ უფრო მეტად გაამწვავებს. აღნიშნული კი ჯანდაცვის სექტორისთვის დამახასიათებელი ოპორტუნისტული ქცევითაა გამოწვეული, რომლის მასტიმულირებელი თავად ეს დადგენილება იქნება.

სანამ უშუალოდ საყოველთაო ჯანდაცვის სისტემას გავაანალიზებთ, განვიხილოთ ნებისმიერი ბაზრისთვის დამახასიათებელი ინფორმაციის ასიმეტრიულობა. ეს უკანასკნელი არსებობს მაშინ, როცა ორი მხარე გარეგნულად საგანზე არათანაბარ ინფორმაციას ფლობს და ამით ერთ-ერთს უფრო მეტი ეკონომიკური სარგებლის მი-

ღება შეუძლია.

ინფორმაციის ასიმეტრიულობა განსაკუთრებით ჯანდაცვის ბაზარს ახასიათებს და ამით გამოწვეული შედეგები ამ სისტემაში ვლინდება. მაგალითად, სამედიცინო დაზღვევის ბაზარზე დაზღვევი უფრო ნაკლებ ინფორმაციას ფლობს დაზღვევის ჯანმრთელობის მდგომარეობის შესახებ, ვიდრე თავად დაზღვეული ან დაზღვევის მსურველი. შედეგად, ასეთ დროს სადაზღვევოს მიერ შეიძლება ისეთი ადამიანი იქნას დაზღვეული, რომლის სამედიცინო საჭიროების რისკი მაღალია, რაც ფინანსურ მდგომარეობაზე უარყოფითად აისახება. მიკროეკონომიკურ თეორიაში ეს მოვლენა არახელსაყრელი შერჩევის (adverse selection) სახელითაა ცნობილი.

აღსანიშნავია ჯანდაცვის ბაზარზე მომხმარებლისა და მიმწოდებლის სტიმულები და მათი ქცევის ცვლილება. ინფორმაციის ასიმეტრიულობის კიდევ ერთი მაგალითი ექიმსა და პაციენტს შორის ურთიერთობაშია, როცა მკურნალობის მეთოდებზე ერთ მხარეს - ექიმს - უფრო მეტი ცოდნა/ინფორმაცია გააჩნია, ვიდრე მეორეს - პაციენტს. თუ სამედიცინო მომსახურების მიმწოდებლის (ექიმი) ინტერესი უფრო მეტი შემოსავლის მიღებაა, მაშინ ამის მიღწევა უფრო მეტი მომსახურების მიწოდებითაა შესაძლებელი. ასეთ პირობებში ექიმი

სამკურნალო მეთოდების/საშუალებების შესახებ ცოდნის უპირატესობის გამოყენებით ზრდის მომსახურების მოცულობას. მეორე მხრივ, პაციენტის ქცევა ცვლდება მას შემდეგ, რაც ის მოიპოვებს სადაზღვევო პოლისს და სერვისის ხარჯების დაფარვა მესამე მხარის მიერ ხორციელდება. მაშინ როცა მომხმარებლისთვის (პაციენტი) მომსახურების მიღება „უფასოა“, მას უჩნდება მიდრეკილება, ისარგებლოს უფრო მეტი სამედიცინო სერვისით, ვინაიდან ხარჯებზე მზღვეველი იღებს პასუხისმგებლობას, და არა პაციენტი. ეკონომიკურ თეორიაში ამ ტიპის ქცევა მორალური რისკის (ex post moral hazard) ტერმინითაა ცნობილი და აკადემიურ წრეებში, არამარტო ჯანდაცვის სისტემაში, არამედ თითქმის ყველა სფეროში, მაღალი ინტერესით სარგებლობს.

იმ პირობებში, როცა სამედიცინო მომსახურების მიღების ხარჯები მესამე მხარის - სადაზღვევოს - მხრიდანაა უზრუნველყოფილი, ორივეს - პაციენტისა და ექიმის - ინტერესების დამთხვევის ალბათობა მაღალია. ინტერესთა თანხვედრის შედეგი უფრო მეტი მოცულობის სამედიცინო მომსახურების გაწვევაა. ამდენად, ხარჯების უზრუნველყოფაში მესამე მხარის მონაწილეობის პირობებში მორალური რისკის ალბათობა შედარებით

მაღალია, რაც მომსახურების მოცულობისა და, შესაბამისად, დანახარჯების ზრდაში აისახება. თავის მხრივ, ეს საკითხი ფართოდაა შესწავლილი, სადაც თეორიული და ემპირიული კვლევებით დასტურდება, რომ დაზღვეული პაციენტის შემთხვევაში ex post მორალური რისკი უფრო მაღალია, ვიდრე სხვა შემთხვევებში.

არახელსაყრელი შეჩვევისა და მორალური რისკის შესამცირებლად სადაზღვევო ორგანიზაციები (კერძო, საჯარო) სხვადასხვა მეთოდს შეიმუშავენ და იყენებენ. მათგან ფართოდ გავრცელებული თანდაფინანსების სისტემაა, რაც პაციენტის მხრიდან მორალური რისკის გამოვლენის შემცირების მექანიზმადია მიჩნეული.

თუმცა რიგი ქვეყნების გამოცდილებით (მაგალითად, აშშ) ამ ტიპის მექანიზმმა ვერ უზრუნველყო მორალური რისკების არსებითად შემცირება. გარდა ამისა, არსებობს მომსახურების მოცულობასა და ხარჯებზე ზედა ზღვრების დაწესების პრაქტიკა, რომლის მიზანიც მორალური რისკების შემცირებაა. სამედიცინო სფეროში გარემოებათა სწრაფი ცვლილებიდან გამომდინარე, სადაზღვევო ორგანიზაციებს ინფორმაციის ასიმეტრიულობით გამოწვეული შედეგების შემცირების ახალი მექანიზმების ან ძველის მოდიფიცირება/განახლება უწევთ, რაც შედარებით მოქნილ საქმიანობას საჭიროებს.

სამთავრობო ორგანოებს – ბიუროკრატიულ სისტემებს, როგორც პაციენტის მზღვეველს, მორალური რისკების შემცირების ეფექტიანი მექანიზმების შემუშავებისა და იმპლემენტაციის უნარი ნაკლებად გააჩნიათ. ამდენად, მოსალოდნელია, რომ საბიუჯეტო დაზღვევის პირობებში მომხმარებლისა და პროვაიდერის მიერ ex post მორალური რისკის გამოვლენის ალბათობა უფრო მაღალია, ვიდრე სხვა შემთხვევაში. შესაბამისად, სამედიცინო სერვისის დანახარჯებიც მეტია. აღნიშნული მიზეზები საჯარო ორგანიზაციის ბუნებაშია. კერძო და საჯარო ორგანიზაციის შორის თვალსაჩინო განსხვავებაა პასუხისმგებლობის განაწილება და სტიმულებია.

სადაზღვევო კომპანიაში ანდერაი-

ტერების, აქტუარებისა და სხვა თანამშრომლების საქმიანობა ინფორმაციის ასიმეტრიით გამოწვეული შედეგების შემცირებაა, ხოლო უმეტეს შემთხვევაში, მორალური რისკებით გამოწვეული შედეგების მინიმიზაცია უშუალოდ მათი ინტერესია, ვინაიდან კომპანიის წარუმატებელი საქმიანობისთვის პასუხისმგებლობა შეიძლება სამსახურის ან შემოსავლის დაკარგვაში აისახოს, განსხვავებით ბიუროკრატებისგან. ბიუროკრატი საქმიანობას სამართლებრივ აქტებში გაწერილი ინსტრუქციის შესაბამისად ახორციელებს, რომლის მოვალეობა ამ უკანასკნელის შესრულებით შემოიფარგლება. შესაბამისად, მისი პასუხისმგებლობა სწორედ ამ აქტების შესრულებაა.

ამ პირობებში, ბიუროკრატს საბოლოოდ შედეგი ნაკლებად აინტერესებს, რადგან მისი პასუხისმგებლობის საკითხი ინსტრუქციის არშესრულების შემთხვევაში დგება. სადაზღვევო კომპანიაში საქმიანობის შედეგებზე პასუხს ინდივიდები აგებენ, ხოლო საჯარო დაწესებულებაში არა ინდივიდები (ბიუროკრატები), არამედ პასუხისმგებლობას სამართლებრივი აქტები ინაწილებენ. ამ ტიპის სისტემაში სასურველი შედეგი ნაკლებად მიიღწევა, რადგან შედეგებზე ინდივიდუალური პასუხისმგებლობა არ არსებობს. ეს უკანასკნელი კი ეფექტიანობისთვის აუცილებელი პირობაა.

საყოველთაო ჯანდაცვა ორ კომპონენტს მოიცავს – ჯანმრთელობის დაზღვევა და სოციალური ტრანსფერი (დახმარება). პროგრამის ეს ორი ნაწილი ერთმანეთისგან არსებითად განსხვავდება. პირველ შემთხვევაში, მთავრობა და, შესაბამისად, სახელმწიფო ბიუჯეტი სადაზღვევო კომპანიის როლს ითავსებს, რადგან პროგრამაში ჩართული ბენეფიციარების გარკვეული ნაწილის შემთხვევაში განუსაზღვრელობის დონე მაღალია. ესე იგი, დაზღვეულის მხრიდან სამედიცინო მომსახურების საჭიროება არაპროგნოზირებადია. ასეთ პირებს კერძო სადაზღვევო კომპანიები აზღვევენ და სწორედ განუსაზღვრელობაა დაზღვევის ამოსავალი.

თუმცა პროგრამის ყველა ბენეფიცი-

რის შემთხვევაში განუსაზღვრელობა არ არსებობს. მაგალითად, ისეთი დაავადებები, რომლებიც აპრიორი ცნობილია (ქრონიკული დაავადებები, ფსიქიკური და ა.შ.) ან ასაკოვანი პირები, რომლებიც სამედიცინო მომსახურებით ხშირად სარგებლობენ, სადაზღვეო კომპანიის მიერ არ იქნება დაზღვეული. ასეთ დროს მთავრობა, სოციალური უფლებამოსილების ფარგლებში, ამ ადამიანების დაბალი ფინანსური შესაძლებლობებიდან გამომდინარე, საჭიროებისამებრ, ჯანდაცვის სერვისით სარგებლობის არამონეტარიზებულ ტრანსფერს (დახმარებას) გასცემს. მაგალითად, ასეთი პროგრამებია: ფსიქიკური ჯანმრთელობის, აივ ინფექციის, ტუბერკულოზის, დიაბეტის, ჰეპატიტის საბიუჯეტო ასიგნებები.

ჩვენი ანალიზიდან გამომდინარე, ვნახეთ, რომ ჯანდაცვის დანახარჯების ზრდაში ამ ბაზრისთვის დამახასიათებელ ოპორტუნისტულ ქცევას შესამჩნევი წვლილი აქვს, რასაც ხელს ჯანდაცვის სისტემის მონაწილეებს შორის ინფორმაციის არათანაბარი ხელმისაწვდომობა და ფლობა უწყობს. თუმცა ასეთი ქცევისა და მისით გამოწვეული უარყოფითი შედეგების მინიმიზაცია შესაძლებელია, რომლის უნარი და ინტერესი კერძო სადაზღვევო კომპანიას და მის თანამშრომელს უფრო მეტად აქვს, ვიდრე საჯარო დაწესებულებას და ბიუროკრატს.

2017 წლის ჯანდაცვის ეროვნული ანგარიშის მიხედვით, ჯანდაცვის მთლიანი დანახარჯების დაფინანსების წილი შემდეგი სახით ნაწილდება: საჯარო – 38.0%, ჯიბიდან გადახდები – 54.7%, კერძო დაზღვევა – 5.6% და სხვა დანარჩენი – 1.7%.

ჩვენი მსჯელობიდან გამომდინარე, მთლიანი ხარჯების 38%-იან წილში მორალური რისკები მაღალია, ხოლო 5.6%-იან მაჩვენებელში შედარებით დაბალი. შესაბამისად, მთლიანი ხარჯების პროპორციის საჯაროდან კერძო სექტორის სასარგებლოდ განაწილება მთლიანი ხარჯების ზრდის ტემპს შეამცირებს, რადგან ზრდაში ოპორტუნისტულ ქცევას შედარებით ნაკლები გავლენა ექნება. **F**



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)



ენერგორეფორმები 2020



2020 წელს ენერგეტიკის სექტორი დი-

დი გამოწვევებით იწყებს. ეს არის რეფორმირების პირველი წელი, რომელიც ელექტროენერჯის ბაზრის სრულ მოდერნიზებას მოიცავს. რაც შეეხება ბუნებრივი გაზის ბაზარს, იქ რეფორმირების ძირითადი ნაწილი 2021 წლიდან დაიწყება. აქედან გამომდინარე, ამ ეტაპზე უმეტესწილად ელექტროენერჯის სექტორში მოსალოდნელ ცვლილებებზე ვისაუბრებ. სიასლები იქნება ყველა სემინტისთვის, მათ შორის მოქალაქეებისთვის, ინვესტორებისთვის, ენერგეტიკის სექტორში უკვე მოქმედი კომპანიებისა თუ უწყებებისთვის. საქართველოს ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის, სემეკის, როლი და ფუნქციები კიდევ უფრო იზრდება და, შესაბამისად, მატულობს პასუხისმგებლობაც. ახალ რეალობაში კომისიის მიერ ბალანსის დაცვა მომხმარებლებსა და ენერგეტიკის სექტორის მონაწილეებს შორის უფრო დიდ გამოწვევებთან იქნება დაკავშირებული.

ევროპული ტიპის კანონის ძირითადი დებულებები ამოქმედებულია და ახლა თანამდევინაბიჯების დროა იმისათვის, რომ ენერგეტიკის სექტორში ახალი, ეფექტიანი რეგულაციები დაინერგოს. ცვლილებები, რომლებიც ევროპის ენერ-

გეტიკულ დირექტივებთან ქართული კანონმდებლობის ჰარმონიზების მიზნით უნდა განხორციელდეს, გარკვეულწილად აზრთა სხვადასხვაობას, რიგ შემთხვევაში, ალბათ, მწვავე კრიტიკასაც გამოიწვევს. სანამ დეტალურად ვისაუბრებ 2020 წლის გამოწვევებზე, მინდა აღვნიშნო, რომ ჯანსაღი კრიტიკა ყოველთვის მისაღები და სასურველია. შესაბამისად, ველით საინტერესო იდეებსა და მოსაზრებებს, გარედან დანახულ შეფასებებს სემეკის საქმიანობის შესახებ.

ენერგეტიკაში ახალი ფურცელი ასე იწყება: 2019 წლის 27 დეკემბრიდან ამოქმედდა „ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების შესახებ“ საქართველოს კანონი, რის შედეგადაც ძალადაკარგულად იქნა ცნობილი 1997 წლის 27 ივლისის კანონი „ელექტროენერგეტიკისა და ბუნებრივი გაზის შესახებ“. თუმცა ახალი კანონის საფუძველზე რიგი ნორმატიული აქტების შემუშავებამდე და ძალაში შესვლამდე, იურიდიულ ძალას ინარჩუნებს ძველი კანონის საფუძველზე მიღებული და მოქმედი კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტები. ახალი კანონი ქმნის სამართლებრივ ჩარჩოს საქართველოს კანონმდებლობაში ენერგეტიკული გაერთიანების მოთხოვნათა მისაღებად და ასამოქმედებლად.

ფაქტობრივად, კანონის საფუძველზე ენერგეტიკული ბაზრები რამდენიმე წელიწადში ახლებურად ჩამოყალიბდება, გაუმჯობესდება კონკურენტული გარემო, ამისთვის კი მნიშვნელოვანი და, ვიტყვით, რომ რთული 2020 წელი გვექნება გასაგებელი, რომელიც განსაზღვრავს ახალი კონცეფციის არსს. სწორედ ის პერიოდი იწყება, რომელზეც მარეგულირებელი კომისია წლებია, საუბრობს - ერთი მონოპოლისტი მიმწოდებლის ნაცვლად ბაზარზე გაჩნდება მრავალი მიმწოდებელი, პირობითად, ბევრი „თელასი“ ან „თბილისი ენერჯი“ და ჩვენ, ელექტროენერჯისა და ბუნებრივი გაზის მომხმარებლებს, გვექნება შესაძლებლობა, რომ მომსახურებისთვის ავარჩიოთ ის მიმწოდებელი კომპანია, რომელიც საუკეთესო საფასურსა თუ სერვისს შემოგვთავაზებს.

პირველ ეტაპზე იგეგმება ელექტროენერჯის ბაზრის ნაწილობრივ გახსნა, რადგან სრული გახსნისთვის ბევრი სამუშაოა და ევროპული ქვეყნების პრაქტიკა ამას გვიჩვენებს, რომ კონკურენციისათვის ბაზრის სრულ გახსნას მინიმუმ ხუთი წელი მაინც სჭირდება.

უფრო კონკრეტულად, რა ძირითად მოვლენებს უნდა ველოდეთ 2020 წელს:

- შეიქმნება საფუძველი ე.წ. დღით ადრე ბაზრისა, მოხდება მისი პროგრამული უზრუნველყოფით აღჭურვა და ტესტირება. რას ნიშნავს დღით ადრე ბაზარი? - ეს არის საბითუმო ბაზარი, სადაც ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზის ყიდვა-გაყიდვა განხორციელდება ფიზიკური მიწოდების წინა დღეს. ელექტროენერჯის შემთხვევაში ეს ვაჭრობა იქნება საათობრივადაც. აღნიშნულის განხორციელება ევალება ახლახან ჩამოყალიბებულ ენერგეტი-

კულ ბირჟას, რომელიც 2021 წლიდან ამოქმედებს ერთი დღით ადრე ბაზრის ელექტრონულ პლატფორმას. ბირჟას ხელმძღვანელობს სემეკში ჩემი წინამორბედი, ირინა მილორაგა, და ეს ნიშნავს, რომ ბირჟა გამართულად იმუშავებს და წარმატებული იქნება. ვაჭრობაში მონაწილეობას მიიღებენ ის კომპანიები/პირები, რომლებიც დარეგისტრირდებიან დღით ადრე ბაზრის სავაჭრო პლატფორმაზე;

- დაიწყება ე.წ. „აუნბანდლინგის“ (unbundling - გაყოფა) პროცესი, იგივე კომპანიების საქმიანობის განცალკევება. მაგალითისთვის, ეს ნიშნავს, რომ ერთი კომპანია ერთად აღარ განახორციელებს განაწილებისა და მიწოდების საქმიანობას. საქართველოს მთავრობა დაამტკიცებს განცალკევების გეგმას გადამცემი სისტემის ოპერატორისათვის. განაწილების საქმიანობის ნაწილში სემეკის მიერ განაწილების სისტემის ოპერატორს სტატუსი მიენიჭება და შესაბამისი ლიცენზია გაიცემა, ხოლო რაც შეეხება მიწოდების ნაწილს, რეფორმირების პროცესში მომხმარებელთა დაცვის მყარი გარანტიების შესაქმნელად, ჩამოყალიბდება ე.წ. უნივერსალური მიმწოდებელი, რომელიც უზრუნველყოფს ელექტროენერჯის მიწოდებას საჯარო მომსახურების გაწევის სახით, რეგულირებადი პირობებით, საყოფაცხოვრებო მომხმარებლებისა და მცირე საწარმოებისათვის. ამ კატეგორიის მომხმარებლებში, ძირითადად, მოიაზრებიან ისინი, რომლებსაც სხვადასხვა მიზეზის გამო არ

სურთ, თავად აარჩიონ ელექტროენერჯის მიმწოდებელი. ამ კატეგორიას, რომელიც მომარაგდება უნივერსალური მიმწოდებლის მიერ, საჭიროებისამებრ, სამომხმარებლო ტარიფს სემეკი დაუდგენს.

ამ პროცესში ყველაზე მეტი სამუშაოს შესრულება სემეკს მოუწევს. დავიწყეთ იმით, რომ ახალი კანონის მოთხოვნების საფუძველზე 2020 წელს უნდა მივიღოთ რამდენიმე ათეული (30-ზე მეტი) ნორმატიული აქტი, რომლებიც იქნება ელექტროენერჯისა და ბუნებრივი გაზის ბაზრების ახლებურად დარეგულირების სამართლებრივი საფუძველი. მათ შორის არის საცალო ბაზრის წესები, საბითუმო ბაზრის წესები, ლიცენზირების წესები, გადამცემი სისტემის ოპერატორის სერტიფიცირების წესები, ასევე, უნივერსალური მომსახურების მიმწოდებლის საქმიანობის წესები. ჩვენი მიზანია, რომ ენერგეტიკის მიმართ ინტერესი გაიზარდოს და ამისათვის კი აუცილებელია სწორი სამართლებრივი ბაზის შექმნა.

ელექტროენერჯის ახალი ბაზრის პირობებში განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანი იქნება ადგილობრივი წარმოების განვითარება, რათა წარმოების ნაწილში კონკურენცია განვითარდეს და არ ჩამოვყალიბდეთ ნეტო იმპორტიორ ქვეყნად. იმის გამო, რომ ელექტროენერჯის მოხმარება ყოველწლიურად იზრდება, ელექტროენერჯის ბაზარი სულ უფრო დეფიციტური ხდება. ამიტომ, ვფიქრობ, შეჩერებული ჰქვების პროექტების დაძვრა, ახალი პროექტების დაწყება 2020 წელს ერთ-ერთი ძირითადი პრიორიტეტია. აღნიშნული უნდა განხორციელდეს ადგილობრივ მოსახლეობასთან მჭიდრო თანამშრომლობითა და საყოველთაო კონსენსუსით. **S**

იაფდრიკლომნიანი ბედნიერი პერი



სამართველოში ხარისხიანი განათლება ძნელად მისაღებია. ეს მხემა ყველა დონის განათლებას:

სასკოლოს, უმაღლესს თუ პროფესიულს. ამას, ერთი შეხედვით, მარტივი მიზეზი აქვს: მოთხოვნა არ არის ხარისხიანი განათლებაზე და, შესაბამისად, მიწოდებაც არ არის ასეთი განათლების. „ხარისხიანი განათლებაზე“ მოთხოვნაც გადაჭარბებული ნათქვამია, რეალურად განათლებაზე არ არის მოთხოვნა. მოთხოვნა არის ფორმალურ საბუთებზე, რომლებიც განათლების მიღებას ადასტურებს – იქნება ეს სკოლის ატესტატი თუ უნივერსიტეტის დიპლომი. მშობლებს უნდათ, მათი შვილები სკოლაში დადიოდნენ. უბრალოდ დადიოდნენ. კი არ სწავლობდნენ, დადიოდნენ. ასევე უნდათ, შვილებმა უნივერსიტეტში ჩააბარონ. კი არ ისწავლონ, უბრალოდ ჩააბარონ. თუ ჩააბარებს, მთელი სანათესავო და სამეგობრო გაიგებს, რომ კარგად აღუზრდიათ შვილი.

იშვიათი გამონაკლისების გარდა, რადგან რეალურ განათლებაზე მოთხოვნა არ არის, ლოგიკურად არის პრეტენზია, რომ განათლება ძვირია და იაფი უნდა იყოს, ან საერთოდ უფასო უნდა იყოს. მორალურად სწორია, რაც შეიძლება დაბალი ხარისხის თუ გინდა, ძვირი რატომ უნდა იყოს? არავინ ითხოვს, ოღონდ სკოლა და უნივერსიტეტი მაღალი ხარისხის განათლებას იძლეოდეს და ძვირს გადავიხდითო. ითხოვენ, რაც შეიძლება მეტი სკოლა იყოს, ყველა სოფელსაც კი ჰქონდეს ერთი სკოლა მაინც და რაც შეიძლება მეტი უნივერსიტეტი უნდა იყოს. მოთხოვნაა მეტ შენობაზე,

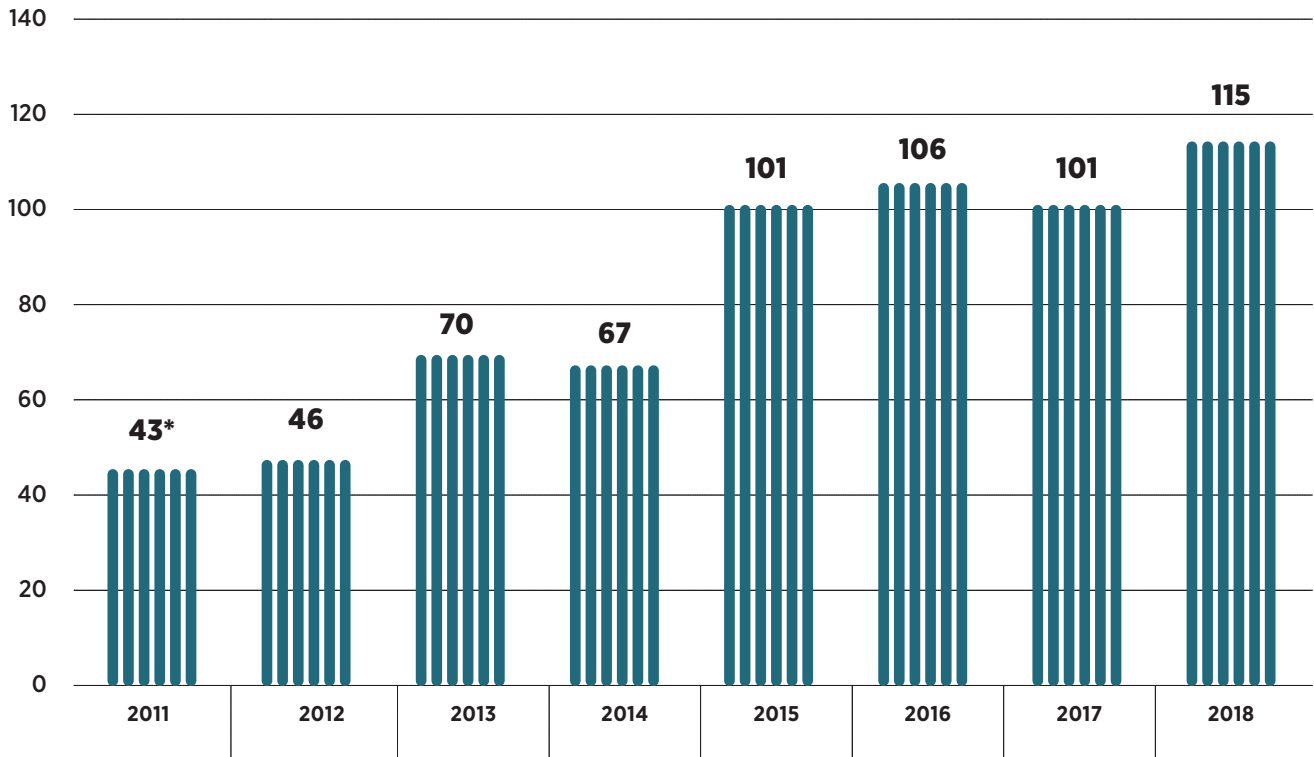
სადაც ფორმალური განათლების ფლობის საბუთებს გასცემენ.

რადგან მოსახლეობის დიდ ნაწილს სინამდვილეში არც სასკოლო განათლება უნდა და არც საუნივერსიტეტო და მხოლოდ თავში ცოდნის დამადასტურებელი საბუთი უნდა და არა თავად თავში ცოდნა, არ უნდა განათლებაში ფულის გადახდა. გამოსავალიც ნაპოვანია. არსებობს ე.წ. სახელმწიფო ბიუჯეტი, რომლის ფულსაც რიგითი ქართველი თავის ფულად არ მიიჩნევს და, შესაბამისად, თუ ეს ბიუჯეტი დაუფინანსებს შვილის სწავლას, გამოდის, რომ მისთვის განათლება უფასოა.

ამ ყველაფერს ერთი უცნაურობა ახლავს – ვერბალურად განათლება მაინც დაფასებულია. ანუ, თითქოს ცალკე ადამიანი თუ ერმა იცის განათლების ფასი. ბუნებრივია, ეს დამოკიდებულება ყალბია და ერთმანეთს ვატყუებთ, რომ განათლებას ვაფასებთ. რიგითი ქართველი არ მოიკლებს ჯიბს, ბოლო მოდელის მობილურს, 99-ე ხინკალს, ერთ ღერ სიგარეტს და მოიკლებს განათლებას. აქ გაწყდებით ყველაზე დიდ პრობლემას: გვინდა უფრო განათლებული ერი, რომელიც შექმნის სამუშაო ადგილებს, გააძლიერებს ქვეყანას და ყველა ვიცხოვრებთ უკეთ, მაგრამ ამაში ფულის ჩადება არ გვინდა, მეტიც, რასაც ვხარჯავთ, შესაძლოა ისიც ბევრია.

შესაბამისად, დღევანდელი სისტემით უმრავლესობა კმაყოფილია, რადგან შეგიძლია, უფასოდ ან ძალიან იაფად დაამთავრო სკოლა და უნივერსიტეტი და თან

საქართველოს მოქალაქეების განათლების ხარჯი საზღვარგარეთ



*მლნ დოლარი

წყარო: ეროვნული ბანკი, სავადასახდელო ბალანსი

იხე, რომ არაფერი ისწავლო. სწორედ ამაზება მოთხოვნა.

გამონაკლისის სახით გულწრფელად უკმაყოფილონიც არსებობენ. ისინი ძირითადად ასერხებენ კერძო სკოლებსა და უნივერსიტეტებში ასწავლონ შეილება და ამაში გაცილებით მეტიც გადაიხადონ, ვიდრე სახელმწიფო სკოლა და უნივერსიტეტი ღირს. ან საზღვარგარეთს მიმართონ. ამ მხრივ ძალიან სწრაფად მზარდი ტენდენციაა. 2011 წელს ქართველებმა საზღვარგარეთ განათლების მიღებაში 43 მილიონი დოლარი დახარჯეს, 2018 წელს კი - 115 მი-

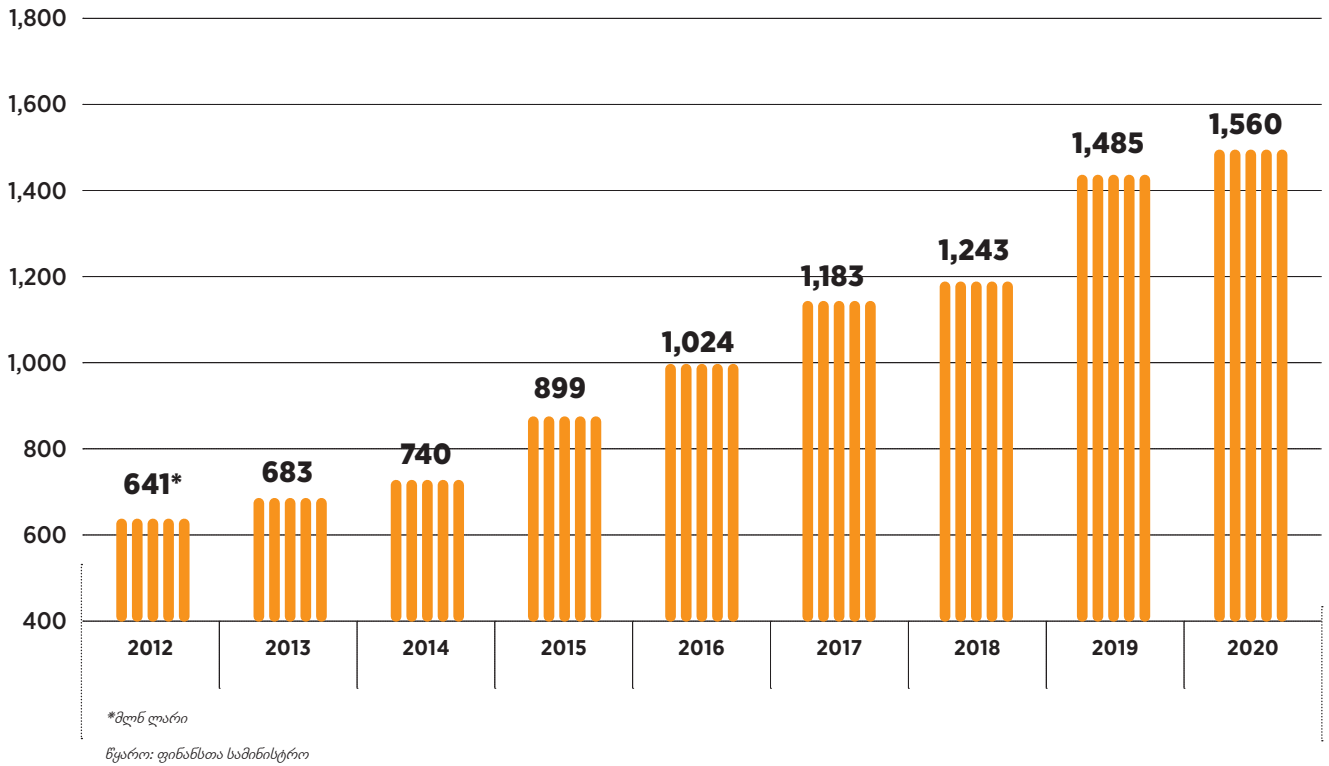
ლიონი დოლარი. 2019 წლის საბოლოო მონაცემები ჯერ არ არის ცნობილი, მაგრამ შესაძლოა, 150 მილიონ დოლარამდე იყოს ხარჯი.

ყველაზე პოპულარული აზრია, რომ ჩვენი განათლების სისტემას და ხარისხს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან კიდევ უფრო მეტი ფულის დახარჯვა უშველის. ეს მცდარი აზრია, რადგან პრობლემა ძალიან კომპლექსურია და მხოლოდ ბიუჯეტიდან მეტი ფულის ხარჯვა არაფერს შეცვლის. ამის მაგალითი უკვე გვაქვს: 2012 წელთან შედარებით, 2019 წელს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან 2.3-ჯერ მეტი თანხა დაიხარჯა, ჯამში

1.5 მილიარდი ლარი. ამ თანხის ნახევარი მხოლოდ სასკოლო განათლებაზე დაიხარჯა. PISA-ს ბოლო კვლევამ კი აჩვენა, რომ საქართველოში სასკოლო განათლების ხარისხი გაუარესდა. შედეგი ლოგიკურია. თუ უხარისხო განათლებაში ორჯერ მეტს გადაიხდი, ის ამით უფრო ხარისხიანი ვერ გახდება.

განათლების სამინისტრო წლიდან წლამდე ისე ზრდის განათლებისთვის გამოყოფილ თანხებს, რომ განათლების ხარისხის ამაღლება მიზნადაც არა აქვს. ეს კარგად ჩანს პროგრამული ბიუჯეტის მიზნებში. სამინისტრო პასუხობს მოსახლეობის დაკვეთას, აშენებს

განათლებაზე გაწეული ხარჯი სახელმწიფო ბიუჯეტიდან



სკოლებს, არემონტებს, ზრდის მასწავლებლების ხელფასებს და ამას აკეთებს მხოლოდ ერთი მიზნით – ბავშვებმა სკოლებში იარონ. კი არ ისწავლონ, იარონ. რადგან არ უნდა ისწავლონ, დიდი მნიშვნელობა არც იმას აქვს, რას ასწავლიან სკოლაში. განათლების სამინისტრო მხოლოდ ბუღალტერიით არის დაკავებული – სად რამდენი ფული უნდა ჩარიცხოს.

გამოსავალი დღევანდელ პოპულარულ და ამავე დროს პოპულისტურ აზრთან დაპირისპირებაა! განათლების სამინისტროს ბიუჯეტის ზრდა პრობლემას არ გადაჭრის. უფასო განათლება არ არსებობს. განათლება რაც უფრო იაფი ეღირება, უფრო უხარისხო იქნება. სკოლის ან უნივერსიტეტის საკუთრების ფორმა მნიშვნელოვანი არ არის.

საგანმანათლებლო დაწესებულება ფასობს იმ ცოდნის ხარისხით, რომელსაც იძლევა და არა საკუთრების ფორმით ან სამართლებრივი სტატუსით, სსიპ-ია, აიპ თუ შპს. მასწავლებლებისა და ლექტორების ხელფასი სასურველია, უფრო მაღალი იყოს, იმიტომ რომ უფრო კვალიფიციური მასწავლებლები გვყავდეს მომავალში და არა იმიტომ, რომ არსებული 70 ათასამდე მასწავლებელი და ლექტორი შევინარჩუნოთ და არჩევნებზე სახელისუფლებო პარტიას დაევმარონ.

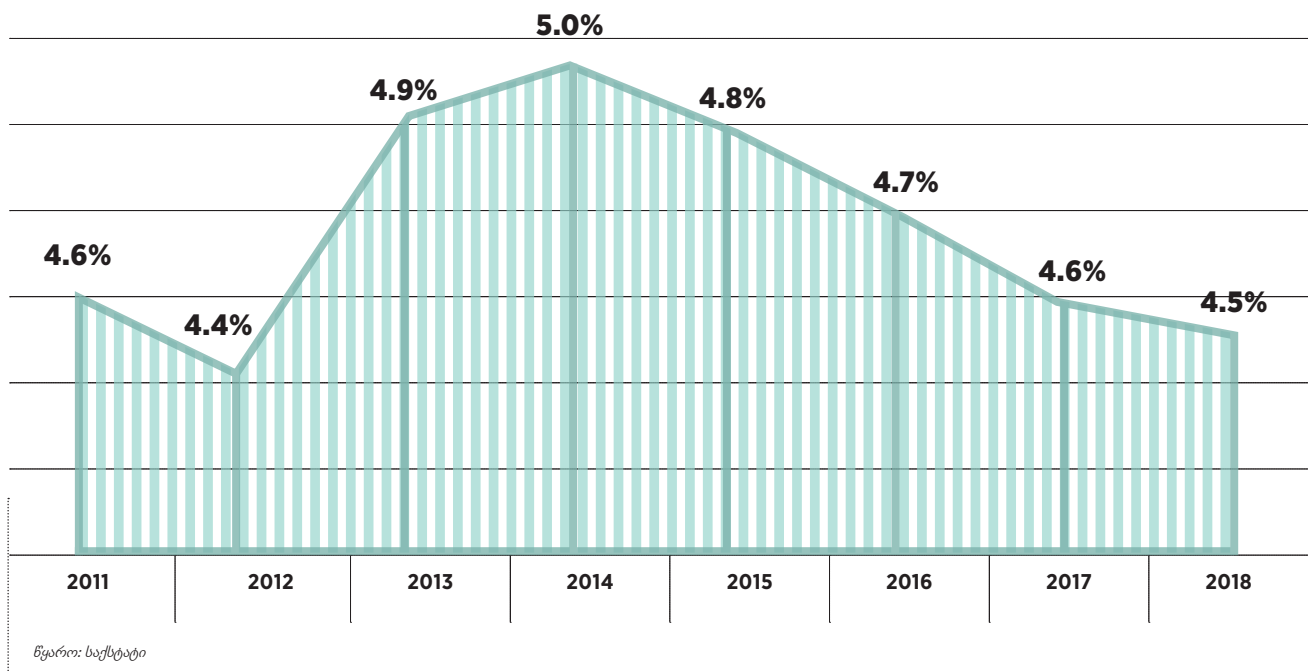
საქართველომ ისტორიულად თითქმის გამოტოვა ის პერიოდი, როდესაც კაცობრიობამ განათლების ძალა დაიწინა. ჩვენამდე მხოლოდ ფასადმა მოაღწია, რომ განათლებული ადამიანი რატომღაც უნდა ფასდებოდეს. შემდეგ

აღმოჩნდა, რომ განათლებული უბრალოდ დიპლომიანს ჰქვია და საბოლოოდ, დიპლომი დაფასდა. ასე გაჩნდა ორდიპლომიანი მოსახლეობა, რომელსაც ნახევარი დიპლომის ცოდნაც არ გააჩნია.

საქსტატის მიერ შესწავლილი სამომხმარებლო კალათის მიხედვით, საქართველოს მოსახლეობა საშუალოდ განათლებაზე უფრო ნაკლებს ხარჯავს (5%-ს), ვიდრე ალკოჰოლსა და სიგარეტზე (6.6%-ს).

სანამ მოსახლეობა არ შეიგნებს, რომ განათლებაში მეტი ფული უნდა დახარჯოს და მხოლოდ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან განათლების დაფინანსების ზრდას დაველოდებით, მნიშვნელოვნად არაფერი შეიცვლება, საქართველოს განათლების სისტემა დარჩება

განათლების სექტორის წილი საქართველოს ეკონომიკაში, ნომინალური დამატებული ღირებულება



ჩამორჩენილი. გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით, საქართველო 141 ქვეყნიდან 125 ადგილზეა სამუშაო ძალის განათლების დონის მიხედვით. ამავ დროს, სკოლაში გატარებული წლების მიხედვით, საქართველო მსოფლიოში მე-13 ადგილზეა. დასტურდება ის, რომ ბავშვები სკოლაში დადიან, მაგრამ არ სწავლობენ, ზოგ შემთხვევაში არც ასწავლიან.

ამ დროს, საქართველო ღარიბია ბუნებრივი რესურსებით და ჩვენი გამოდინების ერთადერთი გზა კარგი ბიზნესგარემო და განათლებული მოსახლეობაა. თუ გვინდა, საქართველოში საშუალო ხელფასი მნიშვნელოვნად გაიზარდოს და უმუშევრობამაც აღარ შეგვაწუხოს, საქართველოს სამუშაო ძალა გაცილებით განათლებული, მა-

ღალკვალიფიციური და პროდუქტიული უნდა გახდეს. სხვა გზა უბრალოდ არ არსებობს.

საქართველოს ეკონომიკაში განათლების სექტორის წილი 4.4-5%-ს შორის მერყეობს. იყო საუბარი, რომ აღნიშნული წილი 10%-მდე უნდა გაიზარდოს, რაც არარეალურია, თუ საქართველოს განათლების ექსპორტს არ დაიწყებს, ანუ აქ სხვა ქვეყნებიდან არ ჩამოვა ათიათასობით სტუდენტი განათლების მისაღებად. სექტორის გარკვეული ზრდა შესაძლებელია განათლების ხარისხის ამაღლებითა და საფასურის შესაბამისი ზრდით.

როდესაც სიყვალბიდან გამოვალთ და რეალური განათლება დაფასდება (აქ მართლა შეუძლია მთავრობას თავისი მნიშვნელოვანი სიტყვა თქვას

საჯარო სექტორში ნეპოტიზმის გამორიცხვით) მოსახლეობა საკუთარ და სხვის განათლებას სხვადასხვა გზით დააფინანსებს. ეს იქნება პირადი ხარჯი, სახელმწიფო ბიუჯეტიდან, საქველმოქმედო და კერძო ფონდებიდან, კურსდამთავრებულთა ფონდებიდან, სასწავლო სესხით, სტიპენდიებით და ა.შ. დღეს სწავლის დაფინანსების ალტერნატიული ფორმები არ ვითარდება და ყველა ელოდება ბიუჯეტიდან მეტი თანხის ხარჯვას, თანაც ისე, რომ სწავლა არ უნდა გაძვირდეს. მაგალითად, მერე რა, რომ სახელმწიფო უნივერსიტეტებს არ შეუძლიათ 2,250 ლარად ხარისხიანი სასწავლო პროგრამის შექმნა, მაინც არ უნდა გაძვირდეს, რადგან მთავარი სიკეთე იაფი დიპლომა და არა განათლების ხარისხი. ^F

ქართული უმაღლესების სამეცნიერო რეიტინგი

საქართველოში უნივერსიტეტების რანჟინგების მცდელობები დღემდე ხშირად აბიტურიენტების ქულებს უკავშირდება - „სად როგორმა სტუდენტმა ჩააბარა“. აბიტურიენტების ქულები ასახავს უმაღლესების პოპულარობას, „სახელს“.

პოპულარობა შეიძლება ზოგჯერ ძალიან ბევრსაც ნიშნავდეს, მაგრამ მისი ძირითად სარეიტინგო მანიფესტებლად გამოყენება ჩაკეტილ წრეს ემსგავსება.

სანამ უმაღლესი პოპულარულია, იქ აბარებენ ძლიერი აბიტურიენტები და სანამ იქ აბარებენ ძლიერი აბიტურიენტები, ვანიჭებთ მაღალ რეიტინგს. ანუ უფრო ვარწმუნებთ ადამიანებს იმაში, რაც უჩვენოდაც ვგონათ.

ჩვენი სამეცნიერო რეიტინგის მიზანია, მოგიყვებ ქართულ უმაღლესებზე, რაც ისედაც არ იცოდით. ცხადია, უნივერსიტეტის თანამშრომლების სამეცნიერო ნაშრომები არ ამბობს ყველაფერს სწავლების ხარისხზე. ამიტომაც დავარქვით რეიტინგს „სამეცნიერო“ და არა უფრო ზოგადი სახელი.

თუმცა პოპულარულ საერთაშორისო საუნივერსიტეტო რეიტინგებს ფართო თანხმობა აქვთ მეცნიერების როლზე უნივერსიტეტის შეფასებაში. ბრიტანული Times Higher Education-ი წონის 60%-ს პირდაპირ ანიჭებს სამეცნიერო კვლევებს და კიდევ 10%-ზე მეტს კვლევასთან დაკავშირებულ საკითხებს. Webometrics-ი სამეცნიერო ნაშრომებს სარეიტინგო წონის 45%-ს ანიჭებს. შანხაისა და ლეიდენის სარეიტინგო სისტემები მთლიანად ემყარება უნივერსიტეტების კვლევებს და უნარს, აღზარდონ წარმატებული მეცნიერები.

მაინც რას ამბობს უნივერსიტეტზე მისი პერსონალის მეცნიერებაში ჩართულობა? გააჩნია, როგორ განვმარტავთ მეცნიერებას. უცხოური სარეიტინგო სისტემების მსგავსად, ჩვენ დავყვარდებით ნაშრომების ციტირებადობას საერთაშორისო სამეცნიერო ბაზებში და არა უბრალოდ მათ რაოდენობას. ანუ, რეიტინგი ასახავს, რამდენად ენდობიან და იყენებენ სხვა მეცნიერები უნივერსიტეტის თანამშრომლების ნაშრომებს, და არა იმას, რამდენად არ ეზარება ვინმეს წერა.

ასეთი განმარტებით, მეცნიერება ხდება თავისებური ხარისხის ნიშანი. საერთაშორისო ჟურნალში გამოქვეყნებული სტატი-

ის ციტირებები შეიძლება პირდაპირ არ გვეუბნებოდეს, როგორ წაიკითხავს მისი ავტორი ლექციას. სამაგიეროდ, გვეუბნება, რომ აქვს თანამედროვე ცოდნა შესაბამის სფეროში და უნარი, გადაწყვიტოს დარგობრივი ამოცანები.

ინტერნეტეპოქაში ღრმა დარგობრივი ცოდნა და უნარები ხდება აკადემიური პერსონალის კიდევ უფრო (თუ არა ერთადერთი) მნიშვნელოვანი მხარე. ლექტორი აღარაა აუცილებელი სახელმძღვანელოებიდან საზეპიროების მოსასმენად - ამისთვის იუტუბიც არსებობს. პროფესორი ხდება ღირებულები, თუ შეუძლია, გაგარკვიოს რომელიმე დარგის თანამედროვე პრობლემებში და გადმოგცეს მათზე მუშაობის უნარები.

თუმცა სამეცნიერო მანიფესტებლები არამხოლოდ აბიტურიენტებისთვისაა გამოსადეგი. როდესაც სახელმწიფო უმაღლესებზე ანაწილებს „პროგრამულ“ საბიუჯეტო დაფინანსებას, სასარგებლოა ვიცოდეთ, როგორი სპეციალისტები ჰყავთ ამ უმაღლესებს.

თუ, მაგალითად, უნივერსიტეტს არ ჰყავს თანამედროვე საინჟინრო კვლევებში ჩართული პროფესორები, რატომ ვუბიძგებთ სტუდენტებს, მაინცდამაინც იქ დაეუფლონ ინჟინერებს? ზოგადად, რატომ ვაფინანსებთ ბიუჯეტიდან საკუთარ დარგში არაფრთა გამოჩენული - შესაძლოა სულაც არაკომპეტენტური - ადამიანების პროფესიონობას?

ნებისმიერი სარეიტინგო სისტემის სიზუსტე შეზღუდულია და მიღებული რიცხვები არავინ უნდა მიიღოს საბოლოო განაჩენად. თუმცა ჩვენ ვეცადეთ, დეტალურად გავგვანალიზებინა ინფორმაცია სამეცნიერო ბაზებიდან. ანალოგიურ საერთაშორისო რეიტინგებზე მეტ სიზუსტეს ჩვენს რეიტინგს აძლევს იმის გათვალისწინება, რამხელაა უნივერსიტეტების ავტორების წილი თითოეულ სტატილაში. ანუ, თუ უნივერსიტეტს ნაშრომის ავტორების უმრავლესობა წარმოადგენს, უფრო დიდი ქულა ენიჭება, ვიდრე მსგავსი ნაშრომისთვის, რომელშიც მცირე წვლილი აქვს შეტანილი.

ჩვენ მიერ გამოყოფილ ექვსივე დარგში, ისევე როგორც ჯამურ რეიტინგში, 100 ქულა მივანიჭეთ პირველი ადგილის მფლობელ უნივერსიტეტს - შესაბამისად, დანარჩენი უმაღლესების ქულები ასახავს, პირველადგილოსნის მანიფესტების რამდენ პროცენტს შეადგენს მათი სამეცნიერო გავლენა.

ავტორი: სანდრო თარხან-მოქოვაძე



ჯამური რეიტინგი და პროგრესული დაფინანსება

ჯამური სამეცნიერო აქტივობით პირველ

ადგილზეა თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი. თსუ-სთან მიახლოებული მაჩვენებელი მხოლოდ ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტს აქვს (67.2%). საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი ილიას უნივერსიტეტის დონეზეა სტატიების რაოდენობით, თუმცა სტუ-ს ქულა (22.7%) ბევრად დაბალია, რადგანაც სტატიების დიდი ნაწილი შედარებით დაბალრეიტინგულ ჟურნალებშია გამოქვეყნებული და ნაკლებად ციტირდება.

პირველ ათეულში კიდევ სამი სახელმწიფო უნივერსიტეტია, თუმცა მათი მაჩვენებლების ჯამი თსუ-ს 16%-ზე ნაკლებია.

კერძო უნივერსიტეტებს შორის ყველაზე მაღალი სამეცნიერო ქულა მეოთხე ადგილზე მყოფ აგრარულ უნივერსიტეტს აქვს. კერძო უმაღლესებიდან ათეულში ასევე ხვდება საქართველოს უნივერსიტეტი, შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტი და თავისუფალი უნივერსიტეტი.

მცირე ზომის უნივერსიტეტები რომ ნაკლებად „დაჩაგრულიყო“, ჩვენ ასევე გავყავით ჯამური სამეცნიერო ქულები ჩარცხული სტუდენტების რაოდენობებზე. მიღებული ფარდობითი რეიტინგი დაახლოებით ასახავს უმაღლესების თანამშრომლების საშუალო სამეცნიერო დონეს. მაგალითად, ჯამური გაუყოფელი ქულით ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი (4.9) ოდნავ უსწრებს თავისუფალ უნივერსიტეტს (4.7), თუმცა ფარდობითი ქულით თავისუფალი უნივერსიტეტი (8.7) ბევრად წინაა, ვიდრე ბსუ (3.7).

ფარდობით რეიტინგში პირველ ადგილს აგრარული უნივერსიტეტი იკავებს. მას მოსდევენ თსუ, ილიაუნი და სამედიცინო უნივერსიტეტი. საერთო ჩათვლის მეხუთე-მეექვსე ადგილზე არიან თავისუფალი უნივერსიტეტი და საქართველოს უნივერსიტეტი: ორივე უსწრებს მეშვიდეზე მყოფ სტუ-ს.*

საინტერესო სურათს აჩვენებს ასევე სახელმწიფო უნივერსიტეტების სამეცნიერო ქულების მათ პროგრამულ დაფინანსებაზე გაყოფა. შედარებით მაღალი შეფარდებები აქვთ ილიაუნის (75) და თსუ-ს (40). დანარჩენი სახელმწიფო უმაღლესების პროგრამული დაფინანსების მოცულობის უკან გაცილებით სუსტი სამეცნიერო საფუძველი ჩანს. მაგალითად, სტუ იღებს ილიაუნიზე 4.5-ჯერ დიდ პროგრამულ დაფინანსებას (დაახლოებით 4 მილიონის მოცულობით), მაშინ როცა მისი სამეცნიერო ეფექტიანობა სამჯერ მცირეა. კიდევ უფრო დიდი კონტრასტია ქუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტთან, რომელიც ილიაუნიზე 2.4-ჯერ დიდ პროგრამულ დაფინანსებას იღებს, 31-ჯერ მცირე სამეცნიერო შედეგების პირობებში. ანუ, ქუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ამ გზით დაფინანსებაში სახელმწიფო 73-ჯერ უფრო „გულუხვია“ (ან დაუსაბუთებელი).

რას ნიშნავს, არსებითად, ასეთი სურათი? გამოდის, პროგრამული დაფინანსებით სტუდენტებს ვუბძვებთ, შეისწავლონ სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი დარგები ისეთ უნივერსიტეტებში, სადაც ამ დარგების ძლიერი სპეციალისტების არსებობას ვერაფრით ვასაბუთებთ.

*ადგილობრივი სტუდენტების მცირე ან არასტატისტიკური მიღების გამო, ფარდობით რეიტინგებში არაა შეტანილი შავი ზღვის უნივერსიტეტი.

#	უნივერსიტეტი	ქულა	შეფარდება ჩარიცხული სტუდენტების რაოდენობასთან ათასებში (2018)	პროგრამული დაფინანსება 2019 (მილიონი ლარი)	შეფარდება პროგრამულ დაფინანსებასთან
1	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100	22.6	2.5	40
2	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	67.2	18.8	0.9	75
3	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	22.7	5.8	4.0	6
4	აგრარული უნივერსიტეტი	11.2	29.3		
5	თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი	8.9	8.8		
6	საქართველოს უნივერსიტეტი	8.2	6.4		
7	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	4.9	3.7	1.0	5
8	თავისუფალი უნივერსიტეტი	4.7	8.7		
9	შავი ზღვის სამართაშორისო უნივერსიტეტი	4.4			
10	ჟუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	2.2	1.3	2.1	1
11	სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	1.0	1.8	0.6	2
12	საბავთრის ქართული უნივერსიტეტი	0.8	3.0		
13	საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტი	0.6	4.0		
14	ბაუ ბათუმის სამართაშორისო უნივერსიტეტი	0.5			
15	ბათუმის სახელმწიფო საგზაო აკადემია	0.4			
16	დავით ძვილდიანის სამედიცინო უნივერსიტეტი	0.3			
17	კავკასიის უნივერსიტეტი	0.2			
18	სკორტის სახელმწიფო სსსწავლო უნივერსიტეტი	0.2			
19	ნიუ ვიშენი	0.2			
20	საქართველოს ბანკის უნივერსიტეტი	0.1			
21	კავკასიის სამართაშორისო უნივერსიტეტი	0.1			
22	ჟოთაის თბილისის სამედიცინო აკადემია	0.1			
23	დავით აღმაშენებლის უნივერსიტეტი	0.1			
24	თელავის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	0.1			
25	თბილისის უნივერსიტეტი	0.1			
26	ევროპის უნივერსიტეტი	0.1			
27	სამცხე-ჯავახეთის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	0.1		0.7	0.1
28	თბილისის სამხატვრო აკადემია	0.1			
29	ქართულ-ამერიკული უნივერსიტეტი	0.03			

დარგობრივი რეიტინგები იხილეთ 42-43 გვერდებზე

უნივერსიტეტების ძლიერი მხარეები

თითოეულ სფეროში, უმაღლესების უმრავლესობა ბევრად ჩამორჩება 2-3 ლიდერს. ამიტომ უნივერსიტეტის ძლიერ მხარედ ჩავთვალეთ ნებისმიერი სფერო, რომელშიც მისი სამეცნიერო ქულა ლიდერის ქულის მეათედს მაინც უახლოვდება.



1. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

თსუ არაა უკონკურენტო სამეცნიერო „თავკომბალა“ ქართულ უმაღლესებს შორის, თუმცა კვლევითი შედეგებით ინარჩუნებს პირველობას ნ მსხვილი სფეროდან 4-ში: ფიზიკურ მეცნიერებებში, ინჟინერიასა და ქიმიაში, მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებებში, საზოგადოებრივ მეცნიერებებში.

ისეთ სფეროებში, როგორცაა მათემატიკა და გეოფიზიკა, თსუ-ს ქულებს აშკარად ადგება მასზე მიერთებული სამეცნიერო ინსტიტუტების აქტივობა. ინსტიტუტების უნივერსიტეტებში ინტეგრირება ჯანსაღი პროცესია. თუმცა მნიშვნელოვანია, რამდენად იყენებს თსუ მიერთებულ ინსტიტუტებში მომუშავე მეცნიერების პოტენციალს სასწავლო პროცესში.



2. ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

ილიაური ლიდერია სიცოცხლის შემსწავლელ მეცნიერებებში, სადაც თსუ მეორე ადგილზეა მისი მაჩვენებლის 57%-ით.

კიდევ ოთხ სფეროში ილიაური მორეა: მათ შორის, ფიზიკურ მეცნიერებებში ის უახლოვდება თსუ-ს (83%), ხოლო საზოგადოებრივ მეცნიერებებში თითქმის ნ-ჯერ უსწრებს მესამეადგილოსან სტუ-ს.

ილიაუნის ყველაზე მცირე მოცულობის კვლევითი შედეგები მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებებში აქვს, სადაც ის მესამეა და ლიდერ თსუ-ს თითქმის 5-ჯერ ჩამორჩება.



3. თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი

თსუ-სა და ილიაუნის გარდა, სამედიცინო ერთადერთი უმაღლესია პირველი ადგილით რომელიმე სფეროში. ლოგიკურად, ეს სფერო ჯანმრთელობის შემსწავლელი მეცნიერებებია, თუმცა უკონკურენტო თსუ აქვს არაა - ილიაუნის (77%) და თსუ-ს (66%) მისი თანაბომადი სამეცნიერო შედეგები აქვთ.

სხვა სფეროებიდან აღსანიშნავია მხოლოდ სიცოცხლის შემსწავლელი მეცნიერებები, სადაც სამედიცინო ლიდერის 14%-ით მეოთხე ადგილზეა, ძირითადად ამ სფეროს მედიცინასთან სამეცნიერო სიახლოვის ხარჯზე.



4. საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი

სტუ-ს ყველაზე მაღალი შედეგი მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებებში აქვს, სადაც ის ლიდერი თსუ-ს 53%-ით მეორე ადგილზეა.

ტექნიკური უნივერსიტეტი ასევე მესამეა ინჟინერიასა და ქიმიას (ლიდერის 23%-ით), ფიზიკურ (17%) და საზოგადოებრივ (9%) მეცნიერებებში.

ეს მაჩვენებლები ძნელად თუ ასაბუთებს სტუ-ს კენ ყველაზე დიდი პროგრამული დაფინანსების მიმართვას. თუმცა, სტუ-ს სუბსიდიების არგუმენტები მაინც მყარად გამოიყურება ქუთაისის ან სოხუმის უნივერსიტეტებთან შედარებით, რომლებიც ვერც ერთ სფეროში ვერ აღწევენ ლიდერის სამეცნიერო შედეგების მეოცედსაც კი.



5. აგრარული უნივერსიტეტი

აგრუნის გამორჩეული შედეგი აქვს სიცოცხლის შემსწავლელ მეცნიერებებში, სადაც ის ლიდერი ილიაუნის 52%-ით მყარ მესამე ადგილზეა. აგრუნი ერთადერთი კერძო უმაღლესია, რომელიმე სფეროში ლიდერის შედეგის ნახევარზე მეტით.

აგრარული შედეგები აღსანიშნავია ასევე ინჟინერიასა და ქიმიას (მეოთხე-მეხუთე ადგილი, ლიდერის მაჩვენებლის 12%) და ჯანმრთელობის შემსწავლელ მეცნიერებებში (მეხუთე ადგილი, 10%). ეს შედეგები მომიჯნავე სფეროებში კვლევებს უკავშირდება, როგორცაა სოფლის მეურნეობაში გამოყენებადი ნივთიერებების ჯანმრთელობაზე გავლენა.



6. საქართველოს უნივერსიტეტი

საქართველოს უნივერსიტეტი მეოთხე ადგილს იკავებს სამ დარგში: მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებებში (ლიდერი თსუ-ს 14%), ჯანმრთელობის შემსწავლელ მეცნიერებებში (10%) და საზოგადოებრივ მეცნიერებებში (7%). ამ სამივე სფეროში UG პირველია კერძო უნივერსიტეტებს შორის.

ინჟინერიასა და ქიმიის სფეროში საქართველოს უნივერსიტეტი მეოთხე-მეხუთე ადგილს იკავებს აგრარულ უნივერსიტეტთან (12%).



7. თავისუფალი უნივერსიტეტი

ფრიუნი აქ განხილული უკანასკნელი უნივერსიტეტია, რომელიც ერთ დარგში მაინც აჭარბებს ლიდერის ქულის შეათვალ. ფიზიკურ მეცნიერებებში თავისუფალი უნივერსიტეტი მეოთხეა თსუ-ს 11%-ით, რაც ამ სფეროში ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია კერძო უნივერსიტეტებს შორის.



8. ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

მათალია, ბსუ ვერცერთ სფეროში ვერ აღწევს მაქსიმალური მაჩვენებლის 10%-ს, მაგრამ ის მაინც ლიდერია თბილისის გარეთ მდებარე უნივერსიტეტებს შორის. მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებებში და საზოგადოებრივ მეცნიერებებში ბათუმის უნივერსიტეტი საქართველოში მეხუთეა თსუ-ს შედეგების 7-8%-ით, ხოლო ჯანმრთელობის შემსწავლელ მეცნიერებებში - მეშვიდე, სამედიცინოს 7%-ით.



9. ბათუმის საერთაშორისო უნივერსიტეტი

ერთადერთი კერძო უნივერსიტეტი თბილისის გარეთ, რომელსაც ერთ სფეროში მაინც აქვს შესამჩნევი შედეგი, ასევე ბათუმში მდებარეობს: ბათუმის საერთაშორისო უნივერსიტეტი ბაუ ჯანმრთელობის შემსწავლელ მეცნიერებებში სამედიცინოს 9%-ს აღწევს.



10. დავით ტვილიდიანის სამედიცინო უნივერსიტეტი

დამატებით აღსანიშნავია დავით ტვილიდიანის სამედიცინო უნივერსიტეტი, რომლის მაჩვენებელიც ჯანმრთელობის შემსწავლელ მეცნიერებებში ლიდერის ქულის 4%-ია. ეს შედეგი კონკურენტულად გამოიყურება, თუ გავითვალისწინებთ, რომ „ტვილიდიანის“ მიღება წელიწადში 100-150 სტუდენტით შემოიფარგლება.

* დარგობრივ რეიტინგებში შეტანილია მხოლოდ შესაბამისი პროგრამის ან დეპარტამენტის მქონე უმაღლესები

ჯანმრთელობის

შემსწავლელი მეცნიერება

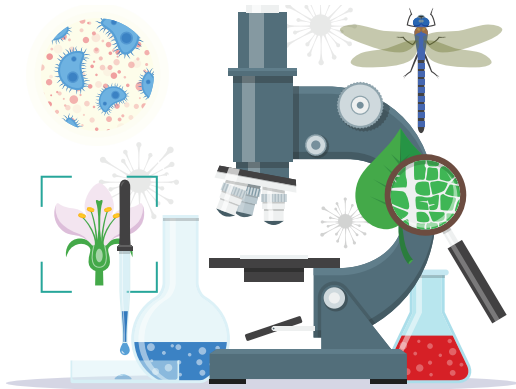
ჰანდაცვა, მედიცინა, სტომატოლოგია, ფარმაცია, ვეტერინარია

#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი	100.0
2	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	77.1
3	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	66.3
4	საქართველოს უნივერსიტეტი	10.2
5	აგრარული უნივერსიტეტი	10.1
6	ბაუ ბათუმის საერთაშორისო უნივერსიტეტი	8.7
7	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	7.3
8	დავით ტვილდიანის სამედიცინო უნივერსიტეტი	3.7
9	ჭუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	1.6
10	დავით აღმაშენებლის უნივერსიტეტი	1.3



სიცოცხლის შემსწავლელი მეცნიერება

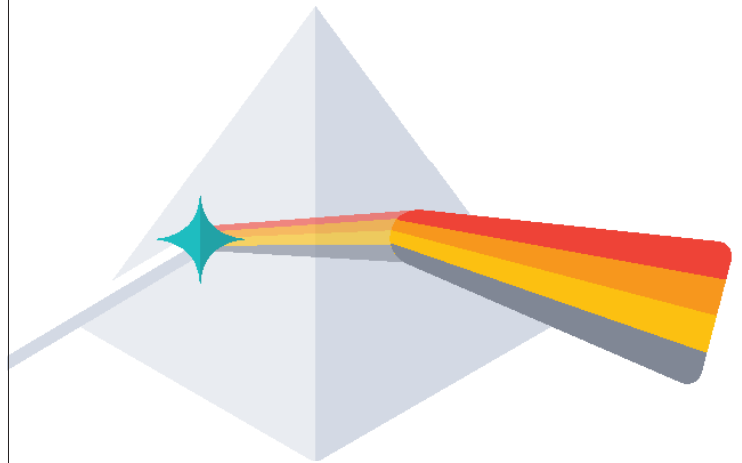
ბიოლოგია, აგრარული მეცნიერებები, ბიოქიმია, იმუნოლოგია, ნეირომეცნიერება



#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100.0
2	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	57.2
3	აგრარული უნივერსიტეტი	51.5
4	თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი	13.6
5	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	4.3
6	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	3.2
7	ჭუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	2.3

ფიზიკური მეცნიერება

ფიზიკა, ასტრონომია, გეოლოგია, გეოფიზიკა



#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100.0
2	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	83.0
3	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	17.2
4	თავისუფალი უნივერსიტეტი	10.9
5	საქართველოს უნივერსიტეტი	3.1
6	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	2.1

ინჟინერია და ქიმია

ინჟინერია, მასალები, ენერგეტიკა,
ქიმიური ინჟინერია, ქიმია, გარემო



#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100.0
2	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	58.2
3	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	23.4
4	აგრარული უნივერსიტეტი	11.7
5	საქართველოს უნივერსიტეტი	11.7
6	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	3.5
7	ჭუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	2.3

მათემატიკა და კომპიუტერული მეცნიერებები



#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100.0
2	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	53.2
3	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	21.0
4	საქართველოს უნივერსიტეტი	14.1
5	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	7.5
6	შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტი	6.7
7	სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	4.3
8	თავისუფალი უნივერსიტეტი	3.3
9	ჭუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	2.5
10	საგაბრიანოშვილს ქართული უნივერსიტეტი	1.1

საზოგადოებრივი მეცნიერებები

ეკონომიკა, ბიზნესი, სამართალი, პოლიტიკა,
ისტორია, ხელოვნება, ფსიქოლოგია



#	უნივერსიტეტი	ქულა
1	თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	100.0
2	ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი	48.2
3	საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი	8.6
4	საქართველოს უნივერსიტეტი	7.2
5	ბათუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	7.1
6	შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტი	5.2
7	თავისუფალი უნივერსიტეტი	4.0
8	ჭუთაისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	3.6
9	საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტი	2.7
10	აგრარული უნივერსიტეტი	2.4

კომპიუტერული ბაზრის ლიდერი საქართველოში

ACER-ს საქართველოში რიტეილ-ბაზრის 27% უჭირავს. **ოთარ შეყლაშვილი** 23 წლის იყო, როცა ACER-ის გუნდს შეუერთდა. შვიდი წლის შემდეგ იგი კომპანიის რეგიონალური კომერციული დირექტორის პოზიციას იკავებს და მსოფლიოს ერთ-ერთი წამყვანი ტექნოლოგიური ბრენდის ზრდას რეგიონის ცხრა ქვეყანაში უზრუნველყოფს.

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე

ფოტო: ჯაბა ჩიტოძე



ოთარ შეყლაშვილი ე.წ. Acer RoSEE (rest of south east Europe) & Turkey ოფისის კომერციული ხელმძღვანელია, რომელიც აერთიანებს საქართველოს, სომხეთს, აზერბაიჯანს, თურქმენეთს, ტაჯიკეთს, ყირგიზეთს, უზბეკეთსა და ყაზახეთს. 2018 წლიდან კი მათ რეგიონულ ოფისს თურქეთიც დაემატა. „ეს მარტივი არ არის“, – ამბობს ოთარ შეყლაშვილი, თუმცა, მისივე თქმით, ბევრი შრომისა და მონდომების შედეგად ყველაფრის მიღწევა შესაძლებელია.

„ACER-სგან შემოთავაზება 2013 წელს მივიღე, მანამდე კი საკმაოდ ვრცელი და არაერთგვაროვანი გზა გავიარე კარიერის მხრივ – დანყებული საერთაშორისო ახალგაზრდულ ორგანიზაციებში მოხალისის რანგში ჩართულობით, მიმტანის პოზიციაზე შემუშავებით დასრულებული, როდესაც პოლონეთსა და ლიეტუვაში ვსწავლობდი გაცვლითი პროგრამის ფარგლებში. ჩემი აზრით, კარიერის საწყის ეტაპზე Work-Life ბალანსი აუცილებელია კი არის, რადგან წლების შემდეგ, როდესაც ზურგჩანთა უფრო დიდი და მძიმე ხდება, ამის ფუფუნება აღარ გვაქვს. ასევე მნიშვნელოვანია პოზიტიური აზროვნება, მკაფიოდ ჩამოყალიბებული მიზნები და მათი ვიზუალიზაცია“, – ამბობს Forbes-თან ინტერვიუში ოთარ შეყლაშვილი.

სწორედ მსგავსი მიდგომები დაეხმარა მას ტოპ-5 მსხვილი მსოფლიო მწარმოებელი კომპანიის, ACER-ის რეგიონული წარმატების თანაავტორი გამხდარიყო. მისი თქმით, რეგიონის გუნდის დიდი დამსახურებაა, ბრენდის სწორი პოზიციონირებით და სწორი ფინანსური გათვლების შედეგად, 2013 წლიდან დღემდე კომპანიის საბაზრო წილი რომ ყველაზე მაღალია საქართველოსა და რეგიონის დანარჩენ რვა ქვეყანაში.

„2013 წელს დავიწყეთ საბაზრო სტრატეგიის შემუშავება. შეირჩა სწორი სამოდელო ხაზი, გატარდა ადეკვატური მარკეტინგი, დაიგეგმა სწორი საფასო პოლიტიკა და ამ ყველაფერმა გრძელვადიან პერიოდში შედეგი გამოიღო“, – ამბობს ოთარ შეყლაშვილი.

გარდა ამისა, მისივე თქმით, ბაზრის მოთამაშეების სკეპტიციზმის მიუხედავად, კომპანიამ ასორტიმენტი შეცვალა და საკმაოდ დიდი ადგილი პრემიუმ-სეგმენტს დაუთმო. ამასთან, როგორც ოთარი აღნიშნავს, სტრატეგიის შემდგომი ნაბიჯი იყო დიდ ტენდერებში ჩართვა, რის შედეგადაც ამ მიმართულებით დღეს კომპანია სტაბილურად წარმატებულია.

თუ რეგიონულ ოფისში შემავალი ქვეყნების შედეგებს ერთმანეთს შევადარებთ, ოთარის თქმით, საქართველო პირველია ტენდერებში მონაწილეობის კუთხით, რიტეილის კუთხით კი ACER-ი ყველაზე წარმატებული ყაზახეთშია, სადაც 2019 წელი კომპანიამ რიტეილ-ბაზრის 30%-ით დაასრულა. რაც შეეხება სომხეთსა და აზერბაიჯანს:

„კავკასიის რეგიონზე თუ ვისაუბრებთ, სომხეთში ბაზრის წილით გვაქვს ჩამორჩენა დანარჩენ ორ ქვეყანასთან შედარებით, თუმცა-ლა სტრატეგიის გაშლა/დანერგვა რეგიონის ქვეყნებში ეტაპობრივად ხდება. სომხეთი ამ სტრატეგიაში ზის და სამომავლოდ ჩვენი ბრენდის განვითარებას ვგეგმავთ, სტაბილური ბაზრის წილიდან მოწინავე პოზიციაზე გადასვლით. აზერბაიჯანში მყარი პოზიციები გვაქვს, საცალო გაყიდვების საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია და სატენდერო პროექტებით“.

რეგიონალური მასშტაბით ACER-ის ბრუნვა 2019 წელს 160 მილიონი დოლარი იყო, რომლის 10% საქართველოზე მოდის. ამაში შედის როგორც რიტეილ-ბაზარი, ასევე სატენდერო პროდუქციაც.

ოთარ შეყლაშვილის თქმით, მისი, როგორც კომერციული დირექტორის, ერთ-ერთი ყველაზე დიდი წარმატება საქართველოში საგანმანათლებლო ტენდერებში მონაწილეობაა, რომელშიც ACER-ი უკვე რამდენიმე წელია, იმარჯვებს. სწორედ ამ ბრენდის ნეტბუკებს იყენებს ყველა პირველკლასელი საქართველოში. ყოველწლიურად ტენდერში გამარჯვების შემთხვევაში, კომპანია 55,000 ნეტბუკს აწვდის განათლების სამინისტროს, რომლებიც შემდეგ სკოლებში რიგდება. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ პირველკლასელებისთვის ნეტბუკებს სპეციალურად ACER-ის ქარხანაში აწვებენ – კონკრეტული დიზაინით, მონაცემებით, ქართული კლავიატურითა და ჩაშენებული სპეციალური შემცენებითი პროგრამებით. იმის გამო, რომ პირველკლასელი სპეციფიკური მომხმარებელია, ნეტბუკებს სპეციალური ეკრანის პანელი აქვს, ასევე გათვალისწინებულია ისიც, რომ მოსწავლეს ის შეიძლება დაუვარდეს ან მასზე წყალი დაესხას.

„ქართული ტენდერი ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი ტენდერია, რომელიც ჩვენთვის სოციალურ ხასიათსაც ატარებს. ამ შემთხვევაში მომხმარებელი ძალიან მნიშვნელოვანი და ის, რომ მოსწავლემ პირველივე კლასიდან გაიცნოს ACER-ის პროდუქცია. ჩემთვის, როგორც საქართველოს მოქალაქისთვის, ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ მათ მაღალი ხარისხის პროდუქცია შევთავაზოთ“, – ამბობს შეყლაშვილი.

ACER-ი საგანმანათლებლო და სოციალურ პროექტებში საქართველოს გარდა, აქტიურად არის ჩართული მსოფლიო მასშტაბითაც, მაგალითად, კომპანია ბოლო რამდენიმე წელია, ინფორმატიკაში საერთაშორისო ოლიმპიადის მთავარი სპონსორია, რომელშიც საქართველოც მონაწილეობს და წლიდან წლამდე საპრიზო ადგილებს იკავებს.

კომპანიის გლობალური სამომავლო მიზნებიდან აღსანიშნავია ის, რომ ACER-ი დაინტერესებულია ტექნოლოგიური სტარტაპების მხარდაჭერით და სწორედ ამ ინიციატივის ტრანსლირება იგეგმება საქართველოშიც ოთარ შეყლაშვილის ხელმძღვანელობით, რათა მოხდეს ქართული ტექნოლოგიური სტარტაპების მხარდაჭერა საერთაშორისო ბაზარზე გასვლასა და კომერციალიზაციაში.

რაც შეეხება სხვა მიზნებს, რომელთა განხორციელებასაც მიმდინარე წელს კომპანია რეგიონის ქვეყნებში გეგმავს, შეყლაშვილის თქმით, ეს პოზიციების კიდევ უფრო გამყარება, ტენდერებში მონაწილეობის გახშირება და შედეგად საბაზრო წილის გაზრდაა. საბაზრო რყევების მიუხედავად, კომპანიის პოზიტიური მოლოდინი აქვს, ამას ისიც ამყარებს, რომ ნოუტბუკებზე მოთხოვნა საკმაოდ სტაბილურია, უფრო მეტიც, მცირედით იზრდება კიდევ.

„ზრდის ტემპმა შეიძლება კიდევ მოიმატოს, ვინაიდან ტექნოლოგიურად საკმაოდ წინ მიდის ეს სფერო, იცვლება პროცესორები, იხვეწება ოპერაციული სისტემები, ბევრ ინოვაციას გვათავაზობენ, რასაც ჩვენს ტექნიკაში ვწერავთ. პარალელურად მთელი მსოფლიო გადადის სმარტ-მონეობილობებზე, რაც იწვევს თქვენი ტექნიკის მორალურ ცვეთას და დიდია ალბათობა იმისა, რომ მისი განახლება მოეწოდება“, – ამბობს ოთარ შეყლაშვილი.

ACER-სთვის გამოკვეთილად ნამყვანი მიმართულება ნოუტბუკები და „ჭკვიანი ტექნოლოგიები“, ამიტომაც კომპანიის რეგიონალური მენეჯმენტი იმედოვნებს, რომ ACER-ს ბაზარზე კიდევ უფრო მეტი წარმატების მიღწევა შეუძლია. **S**

ლიზინგის ბაზრის ლოკომოტივი

საქართველოში ლიზინგის ბაზარი ნახევარ მილიარდ ლარს შეადგენს, რომლის უმსხვილეს, 70%-იან წილს TBC Leasing-ი იკავებს.

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე

ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი



გაგა გოგუა - გენერალური დირექტორი და ნუგზარ ლოლაძე - ფინანსური დირექტორი

თუ მცირე მენარმე, სტარტაპერი, დიდი ბიზნესის მფლო-ბელი ან თუნდაც ფიზიკური პირი ხართ, რომელსაც აქტივის შექმნა სურს და ამისათვის საჭირო თანხა არ გააჩნია, ყველაზე სწრაფი, მოხერხებული და კომფორტული გზა მის მისაღებად არის ლიზინგი.

საქართველოში ამ მომსახურების შესახებ ბევრს ინფორმაცია არა აქვს, ან თუ აქვს, ეს ინფორმაცია არასწორი და არასრულია.

მსოფლიოში ლიზინგის მიმართ ინტერესი და მისით სარგებლობის შემთხვევები, სხვადასხვა სტატისტიკური მონაცემით, წლიდან წლამდე მზარდია. ეს ბუნებრივიცაა, ვინაიდან საბანკო-საფინანსო მომსახურების განვითარების პარალელურად, მომხმარებელთა ქცევაც იცვლება. მსგავსი ტენდენციაა საქართველოშიც, სადაც პირველი კომპანია, ვინც ეს მომსახურება მომხმარებელს შესთავაზა, TBC Leasing-ი იყო. კომპანია 2004 წელს დაარსდა და მუშაობა ხუთკაციანი ჯგუფით დაიწყო, დღეს კი 125 ადამიანს ასაქმებს და სალიზინგო ბაზრის ლოკომოტივს წარმოადგენს.

ეს ყველაფერი ციფრებში შემდეგნაირად გამოიყურება: საქართველოში ლიზინგის ნახევარმილიარდიან ბაზარზე TBC Leasing-ის წილი 70%-ს და, შესაბამისად, 330 მილიონ ლარს შეადგენს.

„უკვე ჩანს, რომ ბიზნესმა მიიღო ეს პროდუქტი და გაიწვო, როგორც მისთვის საჭირო და მასზე მორგებული. ეს არის მარტივი, სწრაფი მომსახურება. მაშინ როდესაც რაიმე ნივთის შექმნის შემთხვევაში სტანდარტულად საჭიროა ბევრი ბიუროკრატია, იპოთეკა, გირავნობა და ა.შ., ლიზინგის შემთხვევაში აქტივის შესაქმნად მხოლოდ განაცხადის გაკეთება და მცირე დრო საკმარისია“, – აღნიშნა Forbes-თან ინტერვიუში TBC Leasing-ის გენერალურმა დირექტორმა გაგა გაგუამ. TBC Leasing-ი მომხმარებლის მაგივრად ყიდულობს აქტივს, ხოლო მას შემდეგ, რაც მომხმარებელი მის საფასურს დაფარავს, რომელიც წლებზე ან შეიძლება თვეებზე იყოს გადანაწილებული, აქტივი მის მფლობელობაში გადადის. გარდა იმისა, რომ ამ მომსახურებას ფიზიკური პირებიც აქტიურად იყენებენ და მათი წილი TBC Leasing-ის შემთხვევაში დაახლოებით 25%-ია, შეიძლება ითქვას, რომ იგი განსაკუთრებით ხელსაყრელი ბიზნესისთვისაა.

„წარმოიღვინეთ, იწყებთ ბიზნესს და იყენებთ ლიზინგს გარკვეული ინვენტარის შესაქმნად. ლიზინგი ამ შემთხვევაში არის ერთგვარი მხარდამჭერი, რომელიც განვითარებისკენ გიბიძგებს. აქედან გამომდინარე, ლიზინგის მომსახურება ძალიან მოსახერხებელია სტარტაპებისთვის, რომელთა დაფინანსებაზეც საბანკო სექტორს უფრო კონსერვატიული მიდგომები აქვს. ამასთან ჩართულები ვართ ყველა სახელმწიფო პროგრამაში, იქნება ეს „ანარმოვ საქართველოში“, „უმსაბინძლე საქართველოში“, APMA თუ სხვა. შესაბამისად, ლიზინგით დახარჯული ერთი თეთრი ნიშნავს ეკონომიკაში ჩადებულ ერთ თეთრს“, – განმარტა კომპანიის გენერალურმა დირექტორმა.

TBC Leasing-ი მომხმარებელს, გარდა სასურველი აქტივის შექმნისა, სთავაზობს მომსახურების ფართო სპექტრს, რაც დაკავშირებულია აქტივის მოდიებსა, ტრანსპორტირებასა და შექმნა-დამონტაჟებასთან. მომხმარებელს კი ამაში არც დრო ეხარჯება და არც ენერგია. რაც შეეხება საპროცენტო განაკვეთებს, TBC Leasing-ი ამ კუთხითაც ხელსაყრელია. როგორც კომპანიაში აცხადებენ, ყველა მომხმარებელს ინდივიდუალურ პროცენტს სთავაზობენ სექტორის, გამოცდილებისა და ვალუტის მიხედვით.

TBC Leasing-ი წარმოდგენილია თითქმის ყველა სექტორში, რომელსაც რაიმე სახის აქტივის დაფინანსება სჭირდება, მათ შორისაა სამშენებლო, სამედიცინო, მომსახურების სფერო, ავტობაზარი და აგროსერვისი.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოში სალიზინგო ბაზრის მოცულობა ორი წლის წინ 250 მილიონი ლარი იყო, 2019 წლის მონაცემებით კი იგი 500 მილიონამდე გაზრდილი. მიმდინარე წლის ამბიციური გეგმის მიხედვით, TBC Leasing-ი თავისი წილის კიდევ უფრო გაზრდას აპირებს. ამ კუთხით, 2020 წელი კომპანიამ უზარმაზარი წინ გადადგმული ნაბიჯით დაიწყო. კერძოდ, TBC Leasing-ს საერთაშორისო სარეიტინგო კომპანია Fitch-მა „BB-“ რეიტინგი მიანიჭა, რაც არასაბანკო ფინანსურ ინსტიტუტებს შორის ყველაზე მაღალი რეიტინგია. ეს კომპანიისთვის მეტ სანდოობასა და მეტ საერთაშორისო აღიარებას ნიშნავს. უფრო მეტიც, იგი არა მხოლოდ TBC Leasing-ის, არამედ მთლიანად საქართველოს სალიზინგო ბაზრის სანდოობას ზრდის.

„ჩვენ გვყავს რამდენიმე კონკურენტი კომპანია ბაზარზე, მაგრამ ისინი ასევე არიან პარტნიორებიც, ვინაიდან ჩვენ ერთად ვავითარებთ ამ სფეროს. ძალიან დიდი გამოწვევაა, რომ კარგი გარემო საკანონმდებლო დონეზე შევქმნათ. გვინდა, რომ ჩვენი კანონმდებლობა სალიზინგო საქმიანობასთან დაკავშირებით საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკას შეესაბამებოდეს“, – აღნიშნა TBC Leasing-ის ფინანსურმა დირექტორმა ნუგზარ ლოლაძემ.

TBC Leasing-ს კვალიფიციური გუნდი ჰყავს, რომელიც ინოვაციებზე, სალიზინგო ბაზრის განვითარებასა და კომპანიის წინსვლაზე ფიქრობს. კომპანიაში აცხადებენ, რომ ისინი მუდმივად მუშაობენ თანამშრომელთა განვითარებაზეც, ვინაიდან მხოლოდ ბედნიერი თანამშრომელი ქმნის საუკეთესო, მომხმარებლის ინდივიდუალურ საჭიროებებზე მორგებულ პროდუქტს. მომხმარებელი კი მიმდინარე წელს არაერთ სიახლეს უნდა ელოდოს TBC Leasing-ისგან. მათ შორის, ამაჟამად კომპანიაში მიმდინარეობს მუშაობა იმაზე, რომ სალიზინგო მომსახურების მიღება დისტანციურადაც გახდეს შესაძლებელი.

ამასთან, კომპანია ადგილობრივ ბაზარზე ფასიანი ქაღალდების გამოშვებასაც აპირებს. თებერვლის დასაწყისისთვის იგეგმება დაახლოებით 60 მილიონი ლარის ფასიანი ობლიგაციების გამოშვება, რაც ლოკალური ბაზრის განვითარებისთვის მორიგი წინ გადადგმული ნაბიჯი იქნება. **S**



ბაზრის ამბიციური მოთამაშე

„შეიძლება მსოფლიოში თქვენ ნომერ პირველი ბრენდი ხართ, მაგრამ საქართველოში ჩვენ ვართ ლიდერები და თუ გინდათ, საქართველოშიც წარმატებული იყოთ, მხოლოდ ჩვენთან თანამშრომლობით მოახერხებთ ამას“ – სამშენებლო და სატვირთო ინდუსტრიის მსოფლიო გიგანტებთან ასეთი ამბიციური ტონით „თეგეტა მოტორსი“ საუბრობს. მისმა ორმა შვილობილმა კომპანიამ – „თეგეტა თრაქ ენდ ბასმა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტმა“ გასულ წელს მოგების მაჩვენებელი გააორმაგა. ეს ის წელია, როცა ორივე კომპანიას სათავეში **ირაკლი პაპიაშვილი** ჩაუდგა.

ავტორი: ელენე ჩომახიძე

ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი

ინტერვიუ „თეგეტა თრაქ ენდ ბასისა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტის“ საქმიანობითა და მათში შემავალი ძირითადი, ექსკლუზიური ბრენდებით მინდა, დავინყოთ.

„თეგეტა თრაქ ენდ ბასი“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტი“ საქართველოს ბაზარზე 2006 და 2007 წლებიდან საქმიანობენ. პირველი, „თეგეტა თრაქ ენდ ბასი“, 2006 წელს დაფუძნდა და სატვირთო ავტომობილებისა და ავტობუსების მწარმოებელი უმსხვილესი გერმანული ბრენდის, MAN-ის ოფიციალურ იმპორტიორს წარმოადგენს საქართველოში. აღსანიშნავია ისიც, რომ „თეგეტა თრაქ ენდ ბასი“ ასევე გახლავთ შვეიცარული კომპანია AMMANN-ის ოფიციალური პარტნიორი საქართველოში. აღნიშნული ბრენდი საგზაო ტექნიკისა და ასფალტის ქარხნების მწარმოებელ კომპანიას წარმოადგენს. ზოგადად ორივე კომპანიის ძირითადი საქმიანობა სამშენებლო ტექნიკის იმპორტს, ამ ტექნიკით ვაჭრობასა და ე.წ. after sale-ს გულისხმობს. ჩვენს საქმიანობას ორ ნაწილად ვყოფთ, ესენია ე.წ. ყვითელი ტექნიკა ანუ სამშენებლო ტექნიკა და ამ მიმართულებით ჩვენი ექსკლუზიური პარტნიორია ბრიტანული JCB, ისევე როგორც იაპონური გიგანტი Komatsu, კორეული Hyundai, ჩინური XCMG და სხვ. გარდა ამისა, სატვირთო ავტომობილების კუთხით ჩვენ წარმოვადგენთ რამდენიმე ცნობილ ბრენდს და პრინციპში ვფარავთ ბაზარზე მოთხოვნად ძირითად სეგმენტებს. საშუალო სეგმენტში და საშუალო წონადობის სატვირთო ავტომობილებში ჩვენ წარმოვადგენთ იაპონურ ბრენდ HINO-ს. ეს ბრენდი ტოიოტას შვილობილი კომპანიაა. აღსანიშნავია, რომ დაბალფასიან სეგმენტშიც ვართ რამდენიმე ცნობილი ბრენდის წარმომადგენლები.

თქვენ ახსენეთ ე.წ. after sale ანუ გაყიდვების შემდგომი მომსახურება. გამოდის, რომ პროდუქციის რეალიზაციის გარდა სერვისსაც უზრუნველყოფთ მომხმარებლებისთვის?

ჩვენ პრეტენზია გვაქვს, რომ შეგვიძლია, მომხმარებელს შევთავაზოთ როგორც პროდუქცია, ისე სერვისი. ამის საშუალებას ის სინერჯია იძლევა, რომელიც „თეგეტა მოტორსის“ ჰოლდინგში შემავალ სხვა კომპანიებსა და „თეგეტა თრაქ ენდ ბასსა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტს“ შორის არის. ესენია საგარანტიო მომსახურება, after sale-ი, სათადარიგო და სარემონტო ნაწილების რეალიზება-მონტაჟი და ა.შ. ჩვენ არ გვინდა, რომ კლიენტს მხოლოდ ერთი შენაძენით დავამახსოვროთ თავი, არამედ მათთვის მომსახურების სრული სპექტრის შეთავაზება გვსურს.

ორივე კომპანიის შემთხვევაში ეს იყო ბაზრის მიერ ნაკარნახევი გადანყვებილება თუ უბრალოდ გასურდათ, შეგვექმნათ პრეცედენტი თუნდაც ცნობილი უცხოური ბრენდების ოფიციალური წარმომადგენლობის თვალსაზრისით?

„თეგეტა თრაქ ენდ ბასისა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტის“ შექმნა ბაზრის მოთხოვნებმა განაპირობა, რადგან გაჩნდა საჭიროება, შეგვეთავაზებინა არა მფორეული ავტომობილები, არამედ ახალი, პრემიუმ-კლასის ტექნიკაც. სატვირთო ბრენდებისა და სამშენებლო ტექნიკის წარმომადგენლობის თვალსაზრისით

„თეგეტა“ საქართველოში პიონერი კომპანია იყო. რეალურად ეს იყო ოფიციალური წარმომადგენლობის პირველი შემთხვევა. ზოგადად „თეგეტა ჰოლდინგი“ ნებისმიერი საავტომობილო მიმართულებით ბაზრის ლიდერი კომპანია იყო და არის, განსაკუთრებით – სატვირთო მიმართულებით, იქნებოდა ეს სათადარიგო ნაწილები, ზეთები, საბურავები და ა.შ. თავდაპირველად „თეგეტა თრაქ ენდ ბასი“ მხოლოდ და მხოლოდ MAN-ის წარმომადგენელი იყო, „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტი“ კი JCB-ის, ამით შემოიფარგლებოდა ამ კომპანიების საქმიანობა, შეიძლება ითქვას, რომ მხოლოდ და მხოლოდ ამ ორ ბრენდთან იყო მიბმული ეს კომპანიები.

როგორც წესი, შვილობილ ბრენდებს ნაკლები უკლებათ ხოლმე ბაზარზე გამოჩენა, რადგან რაღაცეებში აღარ იხარჯებიან, ე.წ. ბექი უკვე უზრუნველყოფილი აქვთ. ეს საინტერესოა, მაგრამ ასევე საინტერესოა სინერჯია. რაში დაეხმარა ხსენებული ბექი ორივე შვილობილ კომპანიას?

ჩვენს შემთხვევაში, როგორც გითხარით, „თეგეტა მოტორსთან“ სინერჯიამ განაპირობა ბაზარზე გამოსვლის „სიმარტივე“, ანუ როდესაც მომხმარებელი იძენს ჩვენს პროდუქციას, იცის, რომ სანდო პარტნიორობა არ შემოიფარგლება მხოლოდ პროდუქციის ერთჯერადი მიწოდებით, არამედ სერვისის მიწოდებითაც და მომსახურების სრული სპექტრით. ამ სინერჯის ეფექტი, ცხადია, აისახება მომხმარებლის განწყობასა და ჩვენს შემდგომ თანამშრომლობაზე. რეალურად „თეგეტა მოტორსი“ გაყიდვების შემდგომ მომსახურებას მთელი საქართველოს მასშტაბით უზრუნველყოფს. დღესდღეობით 24 ფილიალია და საქართველოს ძირითად ქალაქებს ფარავს, შესაბამისად, ჩვენ ძალიან ეფექტიანად ვიყენებთ ე.წ. დედა-კომპანიის სერვისებს.

გერმანული MAN Truck and Bus SE, სამშენებლო და საგზაო ტექნიკის მწარმოებელი ბრიტანული კომპანია JCB, Ammann, XCMG- ეს იმ ცნობილი ბრენდების არასრული ჩამონათვალია, რომელთა ოფიციალური წარმომადგენლებიც ხართ საქართველოში. რა იყო ის ძირითადი კრიტერიუმები ორივე კომპანიის მიმართულებით ცალ-ცალკე, თავიანთი სპეციფიკიდან გამომდინარე, რაც „თეგეტა თრაქ ენდ ბასსა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტს“ უნდა დაეკმაყოფილებინა ამ კომპანიების ინტერესისა და ნდობის მოსაპოვებლად?

ამ ბრენდებთან კომუნიკაციის სქემა თითქმის იდენტური იყო ჩვენი მხრიდან, თუმცა, ცხადია, მცირედი განსხვავებები იყო თუნდაც ქვეყნების მენტალიტეტიდან გამომდინარე. რადიკალურად განსხვავებული ბიზნესკომუნიკაცია აქვთ, მაგალითად, გერმანელებსა და ინგლისელებს, შესაბამისად, ჩვენც ამაზე უნდა მოგვერგოთ საკომუნიკაციო მიდგომა. მოგეხსენებათ, ყველა ჩვენი პარტნიორი კომპანია თავის სეგმენტში ლიდერი ბრენდია. როდესაც მათთან კომუნიკაცია დავინყეთ, ქვეყანაში არც ისე სახარბიელო მდგომარეობა იყო, მათ კი ჩვენი სახით დაინახეს ვეროპული



ფასეულობებისა და სტანდარტების მქონე ჰოლდინგი, რომელსაც ჰქონდა ამბიცი, რომ იყო ლიდერი საავტომობილო დარგში არა მხოლოდ საქართველოში, არამედ მთელ კავკასიაში, აღმოსავლეთ ევროპასა და ცენტრალურ აზიაშიც. შესაბამისად, იმის თქმა მინდა, რომ ამ ბრენდების ჩვენი ჰოლდინგით დაინტერესება არ იყო უცნაური და გასაკვირი. ეს ყველაფერი ბუნებრივად მოხდა. მათ ცოდნა გავვიზიარეს, ჩვენ – ადგილობრივი ბაზრის შესახებ ინფორმაცია და ასე შედგა ჩვენი კოლაბორაცია. „თეგეტა მოტორსთან“ არსებულმა სინერჯის ეფექტმა, ცხადია, გავლენა იქონია ამ ცნობილ ბრენდებთან მოლაპარაკებების ეტაპზეც. სამშენებლო მიმართულებით, ანუ JCB-ის შემთხვევაში სტარტი გაცილებით სწრაფი იყო, ვინაიდან ბაზარზე სამშენებლო, ლოგისტიკურ და ინფრასტრუქტურულ პროექტებზე მოთხოვნა საკმაოდ დიდია. ამან განაპირობა JCB-ის სწრაფი პოპულარობა და მასზე მოთხოვნა ჩვენს ბაზარზე. სატივროთო ახალი პრემიუმ-ავტომობილების მიმართულებით, ბაზარზე არსებული მოთხოვნა, სამწუხაროდ, არ შეესაბამება ბაზრის მზაობას ფინანსური კუთხით.

MAN-თან დაკავშირებით აქვე გვითხავთ თბილისის მერიასთან თანამშრომლობაზეც.

2016 წელს EBRD-ის დაფინანსებით მერიამ გამოაცხადა საერთაშორისო ტენდერი, რომელშიც მსოფლიოს თითქმის ყველა ავტომწარმოებელი მონაწილეობდა. შედეგად გაიმარჯვა MAN-მა. ჯამში 2016-2017 წლებში მერიას ჩვენ 143 ერთეული 12-მეტრიანი ავტობუსი მივიწოდეთ. ამ ავტობუსების უპირატესობა მათი ეკონომიურობაა როგორც საწვავის, ასევე გაყიდვის შემდგომი მომსახურების კუთხით.

ზოგადად ავტობუსების შეძენისას შემსყიდველი ითვლის არა მხოლოდ პროდუქტის შესყიდვის ფასს, არამედ ფლობის ჯამურ ღირებულებას. სწორედ ამიტომ იყო, რომ MAN-ის შემთხვევაში ვიყავით ცალსახა ლიდერები ყველა გამოკითხვასა თუ ტენდერში. ჩვენ საკმაოდ დიდი ფინანსური რესურსი გავიღეთ მერიის

ავტობუსების ავტოპარკების მოწყობის ნაწილშიც. გასულ წელს კიდევ 90 ერთეული ავტობუსი შემოვიყვანეთ და დავხურეთ ეს პროექტი. ამას გარდა მუნიციპალური ავტოპარკი ახალი ნაგვის მანქანებით მოვამარაგეთ, თავდაცვის სამინისტროსთანაც აქტიური თანამშრომლობა დავინწყეთ ავტოპარკის შეცვლასთან დაკავშირებით. ზოგადად სახელმწიფო სტრუქტურებთან წარმატებით ვთანამშრომლობთ.

ცნობილი ბრენდების წარმომადგენლობის მიღმა, თქვენ რა მიგაჩნიათ კონკურენტულ უპირატესობად „თეგეტა თრაქ ენდ ბასისა“ და „თეგეტა კონსტრაქშენ ექვიფმენტის“ შემთხვევაში?

ბიზნესი, რომელსაც ამ ორი კომპანიის მეშვეობით ვახორციელებთ, საკმაოდ დივერსიფიცირებულია. გარდა სამშენებლო მიმართულებისა, ჩვენი ბიზნესის ერთ-ერთი მიმართულებაა ლოგისტიკა, ეს იქნება შიდა სადისტრიბუციო მანქანები თუ მათ შორის სასაწყობო მანქანა-დანადგარები. ასევე ჩვენი მიმართულებაა ასფალტის ქარხნების იმპორტი და რეალიზაცია, ბეტონის ქარხნების რეალიზაცია, ბალასტის გადამმუშავებლის რეალიზაცია და ა.შ. თითოეული ამ მიმართულებით ჩვენ ვართ ლიდერები, მათ შორის გაყიდვების მაღალი მაჩვენებლით. დღეს თითოეული მიმართულებით ძალიან ბევრი კონკურენტი გვყავს. თუმცა, მაგალითად, სამშენებლო მიმართულებით ნომერ პირველი ვართ, რადგან, როგორც უკვე არაერთხელ აღვნიშნე, მთავარი ფაქტორი არის „თეგეტა მოტორსთან“ თანამშრომლობა და მათი ქოლგის ქვეშ ყოფნა. ეს იძლევა თუნდაც გეოგრაფიულ უპირატესობას. ჩვენ საკმაოდ დიდი ინვესტიციები გვაქვს გაღებული მობილურ მომსახურებაშიც, რომელიც ხელმისაწვდომია სამშენებლო საიტებზე. დროული და მოქნილი სერვისი არის ის, რაც ჩვენს კონკურენტულ უპირატესობას განსაზღვრავს, მე ასე ვიტყვოდი.

ბაზარზე არსებობის 13-14-წლიანი გამოცდილება იძლევა იმის საფუძველს, რომ გკითხვით, როგორი იყო განვითარების დინამიკა ორივე კომპანიის შემთხვევაში?

თავდაპირველად როგორც სამშენებლო, ისე სატივროთო მიმართულებებით ახალ ტექნიკაზე მოთხოვნა ძალიან დაბალი იყო. დროთა განმავლობაში ეს მოთხოვნაც გაიზარდა. ასევე მოხდა კონკურენტების ჩამოყალიბებაც, შესაბამისად, ჩვენი პორტფელიც გავზარდეთ. თუ დასაწყისში მხოლოდ პრემიუმ და საშუალო კლასის ტექნიკას ვთავაზობდით მომხმარებლებს, გარკვეული პერიოდის შემდეგ დაბალ საფასო კატეგორიაშიც შევედით. მაგალითად, როგორც კი საქართველოში სალიზინგო ბაზარი გააქტიურდა, ჩვენი ტექნიკის გაყიდვებზეც ეს ყოველივე ძალიან კარგად აისახა. ინფრასტრუქტურული პროექტები იქნება თუ სხვადასხვა ლოგისტიკური პროექტი, ჩვენი კლიენტები სალიზინგო თუ სხვა საბანკო პროდუქტების მეშვეობით თავს უფლებას აძლევენ, ახალი ტექნიკა შეიძინონ. მთლიანობაში შემოიძლია გითხრათ, რომ

ზრდა სულ იყო, 2019 კი განსაკუთრებით რეკორდული წელი გამოდგა. თითოეული მიმართულებით ჩვენ ბაზარზე ლიდერები გავხდით. მოგება 2018 წელთან შედარებით, მინიმუმ, გაორმაგდა ორივე კომპანიის შემთხვევაში.

ირაკლი, ისიც გვითხარით, რა პროექტების განხორციელებამ განაპირობა გასული წლის რეკორდული მოგებიანობა?

2019-ში ჩვენ განვავითარეთ ან ახლიდან დავიწყეთ რამდენიმე ბიზნესმიმართულება. გარდა იმისა, რომ სამშენებლო და სატვირთო მიმართულებით ჩვენი გაყიდვები გაორმაგდა, დავიწყეთ მეორეული სატვირთო ავტომობილების გაყიდვაც. კლიენტებისთვის დავიწყეთ ტრეიდინგის ოფისის შეთავაზებაც, რაც გულისხმობს იმას, რომ ძველი ავტომობილი მოჰყავთ და ახალი გაჰყავთ ჩვენი ცენტრიდან. ჩვენ იმავე ტრენდს მივყავებით 2020 წელსაც, შესაბამისად, ვფიქრობთ, რომ წელს მეორეული სატვირთო ავტომობილების გაყიდვები, მინიმუმ, გასამაგდება. 2019 წელი საინტერესო იყო იმითაც, რომ დავიმატეთ ახალი პროდუქტები, მაგალითად, იაპონური HINO, რომელიც უმოკლეს დროში ძალიან მოთხოვნილი გახდა ბაზარზე, კერძოდ, სადისტრიბუციო მიმართულებით. ამ კუთხითაც ბაზრის ლიდერები გავხდით, ერთ წელიწადში ბაზრის 30% წილი დავიკავეთ. სამშენებლო მიმართულებით გავაძლიერეთ Komatsu-ს გაყიდვები. დასავლეთ საქართველოში ძალიან აქტიურად ვთანამშრომლობთ ავტობანის მშენებელ კომპანიებთან, ისევე როგორც ჰიდრო-ელექტროსადგურების მშენებლებთან, თუნდაც სვანეთში, მათ ჩვენ ტექნიკით ვამარაგებთ. საინტერესოა ისიც, რომ თუ 2019 წლამდე ჩვენს პროდუქციას მხოლოდ ვყიდდით, გასულ წელს ოპერირება დაიწყო ჰოლდინგში შემავალმა „თეგეტა რენტალს-მა“, რომელიც ძალიან მოთხოვნილი გახდა დაარსების დღიდან და რომელიც ყველა ტიპის ტექნიკის გაქირავებას გულისხმობს.

როგორია კომპანიის აქტიულობა საქართველოში მიმართულებით?

მინდა, სიამაყით გამოვყო გასული წლის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენა, რაც გულისხმობს იმას, რომ JCB-მ საკუთარი პროდუქციის სომხეთში დილერობის უფლება გადმოგვცა. ეს, ცხადია, იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ ამ კომპანიის ნდობა გავამართლეთ, პირველ რიგში, როგორც ტექნიკის რეალიზაციის მიმართულებით, ასევე გაყიდვის შემდგომი სერვისების ბრიტანული მიდგომების საქართველოში დანერგვით. ამ მიმართულებით მუშაობა 2020-ის იანვრიდან უკვე დავიწყეთ.

სწორი იქნება, თუ ვიტყვით, რომ თქვენი მართვის ქვეშე მყოფი კომპანიების წარმატება უმეტესწილად ცნობილ ბრენდებთან პარტნიორობის დამსახურებაა?

საქმე იცით, რაშია? რომ გადახედოთ ბაზარს, ჩვენი კონკურენტებიც არანაკლებ ცნობილ უცხოურ ბრენდებს წარმოადგენენ



საქართველოში, ანუ ამით იმის თქმა მინდა, რომ ჩვენს წარმატებულ და მოგებიან საქმიანობას ბაზარზე მხოლოდ ცნობილი ბრენდების წარმომადგენლობა არ განაპირობებს. მე უნივერსალურ ფორმულას ნამდვილად ვერ გეტყვით, თუმცა გეტყვით იმას, რომ, მაგალითად, ტოიოტას აქვს ასეთი ფილოსოფია – კაიზენი ანუ „მუდმივი სწრაფვა სრულყოფილებისკენ“. ჩვენი ხედვა და მიდგომაც პრინციპში ასეთია: როგორი კარგი შედეგებიც არ უნდა გვქონდეს, ის არასდროს არის საკმარისი და დამაკმაყოფილებელი, ყოველთვის უფრო მაღალ სტანდარტებს ვუწვდებით ჩვენს თავს. ეს მთლიანი ჰოლდინგის წარმატების საიდუმლოა. ვალიარებთ, რომ შედეგი კარგია, თუმცა ეს მაინც არ არის ის, რისი მიღწევაც შეგვიძლია. აქვე უნდა ვთქვა ჩვენს ადამიანურ რესურსზე, რომელიც, ფაქტობრივად, ორივე კომპანიის შემთხვევაში ძირითადი დასაყრდენია. კადრები ნამდვილად არის ის, რითაც ვამაყობთ და რასაც ვუმაღლით ჩვენს ლიდერობას ბაზარზე. ცხადია, მათ პროფესიონალიზმის ამაღლებასა და განვითარებაში კომპანიაც არ ზოგავს ფინანსებს. აქედანაც მოდის პირველობა. ზოგადად ჩვენს პარტნიორ ბრენდებთან მიდგომაც ასეთი გვაქვს – შეიძლება მსოფლიოში თქვენ ნომერ პირველი ბრენდი ხართ, მაგრამ საქართველოში ჩვენ ვართ ნომერ პირველი კომპანია, შესაბამისად, თუ გინდათ, საქართველოში წარმატებული იყოთ, მხოლოდ ჩვენთან თანამშრომლობით მიაღწევთ ამას. ცოტა აგრესიულად ჟღერს, თუმცა რეალობა ასეთია.

2020 წელს რას გეგმათ?

2020 წელსაც საკმაოდ ამბიციური გეგმები გვაქვს. რა თქმა უნდა, ზრდის იმ ტემპის შენარჩუნება, რომელიც გასულ წელს გვქონდა, წელს გაგვიჭირდება, თუმცა, ცხადია, გავიზრდებით. გეგმაშია 2019 წელთან შედარებით 100-პროცენტითი ზრდა სატვირთო მიმართულებით, 30-პროცენტითი კი სამშენებლო მიმართულებით. აქტიურად ვიქნებით გადართული სომხეთში გაყიდვებზე, ცხადია, ტემპს არ დავაგდებთ სახელმწიფო შესყიდვების მიმართულებითაც. **S**

შინამეურნეობების ჭარბი დაკრედიტება და მასთან დაკავშირებული რისკები



საპარტველო შინამეურნეობების სექტორის მოწყვლადობა ეკონომიკური გარემოს ცვალებადობის მიმართ მაღალია, თუმცა ბოლო პერიოდში ეროვნული ბანკისა და მთავრობის მიერ გატარებული ღონისძიებების შედეგად მცირდება. შინამეურნეობების მაღალი მოწყვლადობა განპირობებულია როგორც ბოლო წლებში შინამეურნეობების ვალის მკვეთრი ზრდით, ისე მისი მაღალი დონით. ასევე, შინამეურნეობების ის ნაწილი, რომლის ვალი უცხოური ვალუტითაა, გაცვლითი კურსის მერყეობის მიმართ მაღალი მგრძობიარობით ხასიათდება. აღსანიშნავია, რომ შინამეურნეობების სექტორის ფინანსური სიჯანსაღე არსებითია არა მარტო ამ სექტორისათვის, არამედ მთლიანად ქვეყნის ფინანსური სტაბილურობისთვის. ერთი მხრივ, შინამეურნეობების მიერ ვალის გადაუხდელობა ფინანსური სისტემისთვის დანაკარგებს წარმოქმნის, ხოლო მეორე მხრივ, შინამეურნეობების ფინანსური სტრესი ეკონომიკურ ზრდაზე და შესაბამისად, ფინანსური სისტემის პერსპექტივებზე უარყოფითად აისახება. აღსანიშნავია, რომ საკრედიტო ბიუროს ინფორმაციით, 2018 წლის ბოლოსთვის საქართველოში 600,000-ზე მეტ ადამიანს სესხის გადასახადის ვადაგადაცილება უფიქსირდებოდა, რაც მათ ფინანსურ მომსახურებაზე წვდომასა და ფორმალურ სექტორში დასაქმებას უშლიდა ხელს.

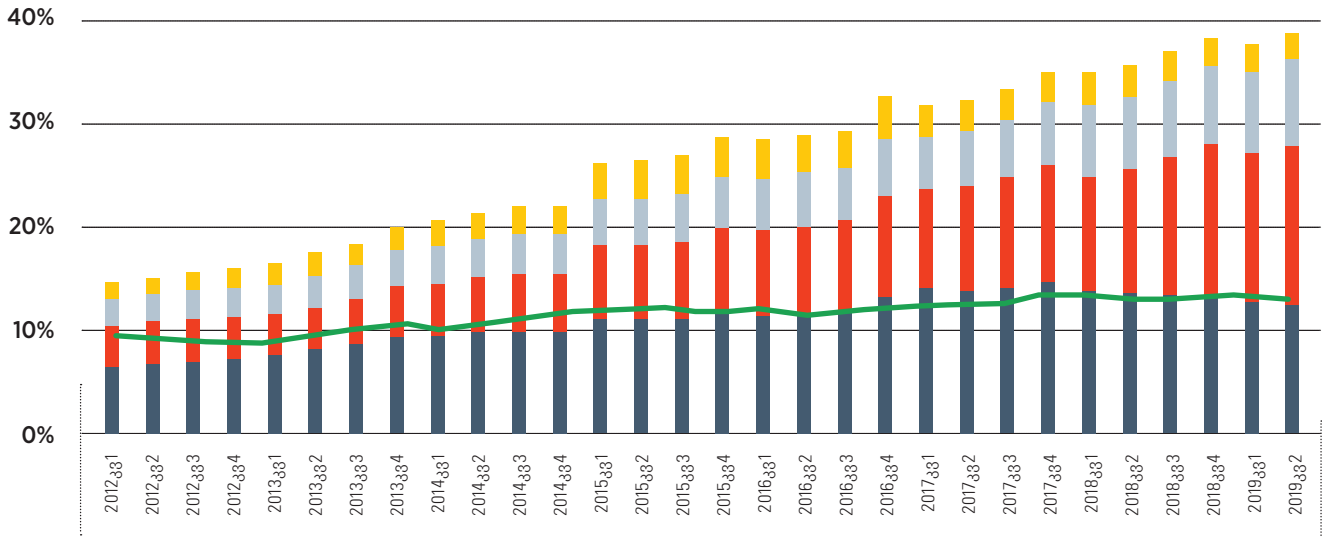
პორტფელს თანხობრივად თუ შევსებ-

დავთ, ბოლო ორი წლის განმავლობაში შინამეურნეობების საკრედიტო რისკი, რომელიც უმოქმედო სესხების მთლიან პორტფელში წილით იზომება, შემცირების ტენდენციით ხასიათდება. 2019 წლის ნოემბრის მდგომარეობით, უმოქმედო სესხების წილი, რომელიც წარსულში არსებული საკრედიტო რისკის მატერიალიზაციას გვიჩვენებს, 4 პროცენტი შეადგინა. დაბალი საკრედიტო რისკი გასულ წლებში სესხების მაღალი ზრდითა და ბუფერების არსებობით შეიძლება, აიხსნას. კერძოდ, ფინანსური სირთულეების შემთხვევაში, ბანკებს შესაძლებლობა ჰქონდათ, ფინანსური ტვირთი ვალის დაგრძელებადიანებით შეემცირებინათ. თუმცა მომავალში ვალის დამატებით დაგრძელებადიანება ნაკლებად შეამცირებს ვალის ყოველთვიურ ტვირთს. ასევე, საკრედიტო რისკის შემცირებას იპოთეკური სესხების წილის ზრდამაც შეუწყო ხელი, რომელიც სტაბილურ დროს დაბალი დანაკარგებით ხასიათდება. მოსალოდნელია, რომ ბოლო პერიოდში შემოღებული სესხის მომსახურების მოთხოვნები საკრედიტო რისკის დაბალ დონეზე მენარჩუნებას შეუწყობს ხელს.

მიუხედავად ამისა, შინამეურნეობების საბალანსო უწყისებში სტრესის ნიშნები მაინც შეიმჩნევა. 2019 წლის ივნისის მდგომარეობით, შინამეურნეობების ვალდებულებებმა მთლიანი შიდა პროდუქტის 39 პროცენტი შეადგი-

ალექსანდრე ერგეშიძე საპარტველოს ეროვნულ ბანკში ფინანსური სტაბილურობის პოლიტიკის ანალიზის განყოფილების უფროსია.

შინამეურნეობების ვალის მშპ-თან ფარდობა



წყარო: სტბ

- მიკროსაფინანსო
- ბანკის სესხები ინდ.მეწარმეებზე
- იპოთეკური სესხები
- ბანკის სესხები არა ინდ.მეწარმე შინამეურნეობებზე
- შინამეურნეობების ვალის მომსახურება

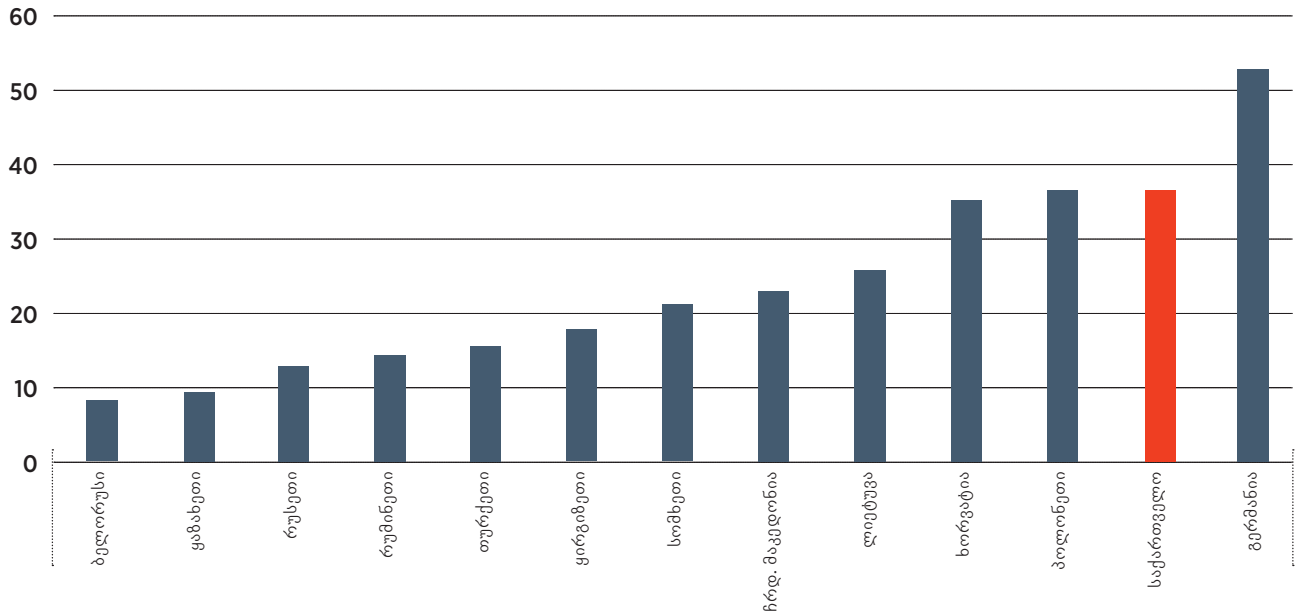
ნა, რაც შესაძარისი ქვეყნების მედიანურ მაჩვენებელზე მაღალია. ზოგადად, ქვეყნის განვითარებასთან ერთად, მოსალოდნელია შინამეურნეობების ვალის მშპ-თან ფარდობის ზრდა, თუმცა მნიშვნელოვანია, რომ ზრდის ტემპი მდგრადი იყოს და ვალი მოსახლეობისთვის მძიმე ფინანსურ ტვირთად არ იქცეს. საგულისხმოა, რომ ბოლო წლებში შინამეურნეობების მაღალი დავალიანება მრავალი ქვეყნისთვის ფინანსური სტაბილურობის ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად იქცა. მოსახლეობის დავალიანების ზრდას ხელი შეუწყო გლობალური ეკონომიკური გარემოს გაჯანსაღების შედეგად შინამეურნეობების გაზრდილი მოთხოვნა და სესხებზე ხელმისაწვდომობის ზრდამ. ზოგადად, შინამეურნეობების დაკრედი-

ტების ზრდა ეკონომიკურ აქტივობას და სოციალური პირობების გაუმჯობესებას უწყობს ხელს, თუმცა გარკვეული დონის მიღწევის შემდეგ სარგებელი მცირდება და შინამეურნეობათა ჭარბვალანობამ შესაძლოა, ფინანსური სტაბილურობის რისკები შექმნას.

ამასთან, შინამეურნეობების დინამიკური ფინანსურად არასახარბიელო მდგომარეობაშია. ვალის მომსახურებისა და სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტების შემოღებამდე, ფინანსური ინსტიტუტები სესხის მომსახურების თვალსაზრისით რისკის შემცველ სესხებს გასცემდნენ იმის მოლოდინით, რომ მაღალი საპროცენტო სარგებელი გადააჭარბებდა საკრედიტო დანაკარგებს. დაკრედიტების სწრაფ ზრდასთან ახლდა ისეთი შინამეურნეობების

წილის ზრდა, რომელთაც შემოსავალთან შედარებით ვალის მაღალი ტვირთი აქვთ. 2018 წელს იპოთეკური სესხების წილი, რომელთა სესხის მომსახურების კოეფიციენტი 50 პროცენტზე მეტი იყო, 30 პროცენტი შეადგინა. ხელფასების ზრდის, საპროცენტო განაკვეთების შემცირებისა და სესხის ვადიანობის ზრდის პირობებში შინამეურნეობები, როგორც წესი, ზედმეტად ოპტიმისტურად აფასებენ სესხის დაფარვის შესაძლებლობას. საერთაშორისო გამოცდილების თანახმად, მსესხებელთა იმ ნაწილს, რომელთა სესხის მომსახურების კოეფიციენტი 50 პროცენტზე მეტია, სესხის მომსახურებისას ფინანსური სირთულის ალბათობა გაუთვალისწინებელი მოვლენის შემთხვევაში მაღალია. თუმცა მნიშვნელოვანია, რომ არაფორმალური

შინამეურნეობების ვალის მშპ-თან ფარდობა (%): ქვეყნების შედარება (2018 IV კვ)



წყარო: სებ, სსფ

შემოსავლის არსებობასა და ვალის დაგრძელებადიანებას ნაწილობრივ შეუძლია შინამეურნეობის გაკოტრების რისკის შემცირება.

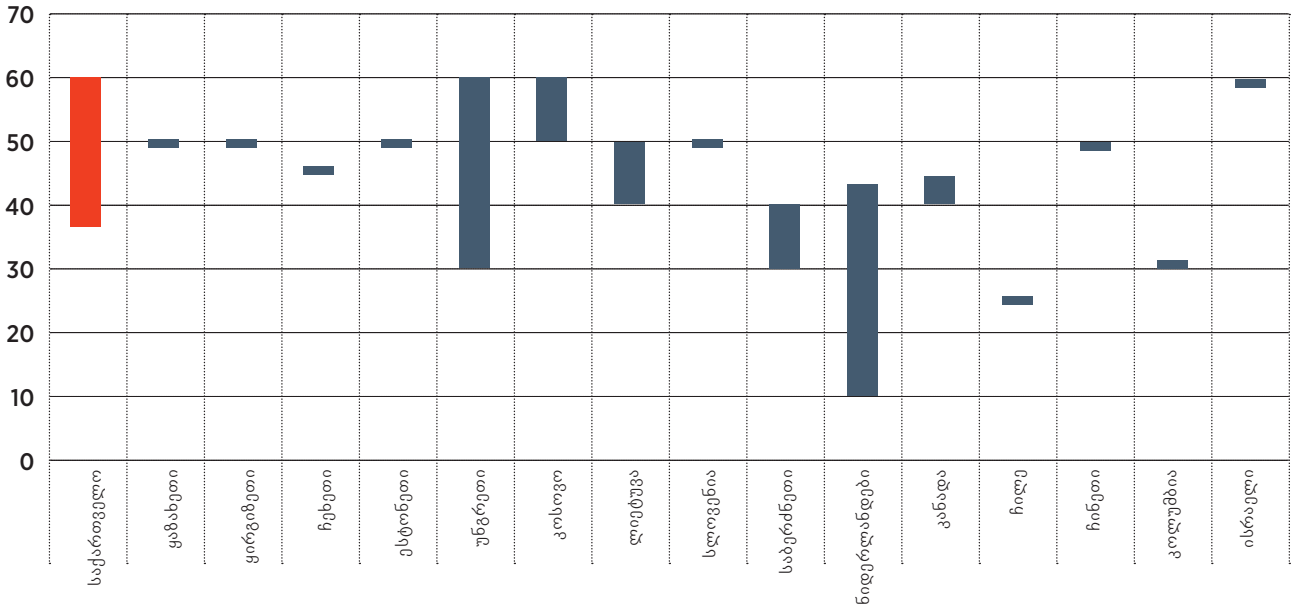
გარდა ამისა, შინამეურნეობების ვალდებულებების დიდი ნაწილი ჯერ კიდევ უცხოურ ვალუტაშია, რაც ზრდის მათ მოწყვლადობას გაცვლითი კურსის მერყეობისა და უცხოური საპროცენტო განაკვეთების ზრდის მიმართ. მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო რამდენიმე წელია, შინამეურნეობების ვალის დოლარობაცია შემცირების ტენდენციით ხასიათდება, ის კვლავ მაღალია და დაახლოებით 42 პროცენტს შეადგენს. აღსანიშნავია, რომ სწრაფად იზრდება ცვლადი საპროცენტო განაკვეთით გაცემული უცხოური ვალუტის სესხები, განსაკუთრებით - ევროში. 2019 წლის ნოემბერში, წინა წლის შესაბამის პერიოდთან შედარებით, ცვლადი საპროცენტო განაკვეთით გაცემული

სესხების წილი უცხოური ვალუტის იპოთეკურ სესხებში 41-დან 48 პროცენტამდე გაიზარდა. მიმდინარე პერიოდში ევროს საბაზისო საპროცენტო განაკვეთი ისტორიულ მინიმუმზეა შენარჩუნებული, თუმცა ეს მომავალში შეიძლება შეიცვალოს. შესაბამისად, შინამეურნეობებმა უცხოური ვალუტის სესხის აღებისას საპროცენტო განაკვეთის შესაძლო ზრდა უნდა გაითვალისწინონ. უცხოური ვალუტით სესხის აღების პოტენციური რისკის შესამცირებლად, არაპეჯირებული მსესხებლებისთვის ვალის მომსახურების კოეფიციენტზე უფრო მკაცრი მოთხოვნა დაწესდა.

შინამეურნეობების ჭარბი დაკრედიტებიდან მომდინარე რისკების საპასუხოდ, 2019 წლის იანვარში საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა ფიზიკური პირების პასუხისმგებლობიანი დაკრედიტების დებულება მიიღო, რომე-

ლიც საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკას ეფუძნება და ქვეყნის მახასიათებლებს ითვალისწინებს. დებულების მთავარი მიზანია, პასუხისმგებლობიანი დაკრედიტების პრინციპების დანერგვით ხელი შეუწყოს საქართველოს ფინანსური სისტემის სტაბილურ ფუნქციონირებას, რაც, თავის მხრივ, დაკრედიტების მდგრად ზრდას შეუწყობს ხელს. რეგულაციის თანახმად, ფინანსურმა ინსტიტუტმა სესხი არ უნდა გასცეს მსესხებლის გადახდისუნარიანობის სათანადოდ შესწავლის გარეშე. გარდა ამისა, ეროვნულმა ბანკმა სესხის მომსახურების (PTI) და უზრუნველყოფის (LTV) კოეფიციენტებზე ზღვრები დააწესა. სესხის მომსახურების კოეფიციენტი სესხის ყოველთვიური გადასახდელის მაქსიმალურ ზღვარს განკარგვადი შემოსავლის პროპორციულად განსაზღვრავს. სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტი განსაზღვრავს სესხის

ეროვნული ვალუტით სესხის მომსახურების კოეფიციენტზე მოთხოვნების ინტერვალური ქვეყნების მიხედვით (%)



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

მაქსიმალურ ოდენობას უზრუნველყოფაში არსებული უძრავი ქონების საბაზრო ღირებულების მიხედვით. აღნიშნული ინსტრუმენტი უზრუნველყოფს ფინანსური სისტემის მდგრადობას უძრავი ქონების ფასების შემცირების შემთხვევაში და, ჭარბი დაკრედიტების შეზღუდვით, უძრავი ქონების ფასების ბუშტის წარმოქმნის ალბათობას ამცირებს. რეგულაციით დადგენილი სესხის მომსახურებისა და უზრუნველყოფის კოეფიციენტების მაქსიმალური ზღვრები სხვა ქვეყნებთან შესადარისია. სესხის მომსახურებისა და უზრუნველყოფის კოეფიციენტებზე არსებული ზღვრები შეიძლება ფინანსური ციკლის მიხედვით შეიცვალოს და ეროვნული და უცხოური ვალუტებისთვის განსხვავებული იყოს. იქიდან გამომდინარე, რომ აღნიშნული კოეფიციენტები მოთხოვნის მხარეზე მოქმედებენ, ისინი როგორც მსესხებლების, ასევე ბანკების მდგრადობას უზრუნველყოფენ.

პასუხისმგებლობიანი დაკრედიტების ამოქმედების შემდეგ სესხების ზრდა მოსალოდნელი ტენდენციით ხასიათდება. 2019 წლის ნოემბერში საკრედიტო პორტფელის წლიურმა ზრდამ გაცვლითი კურსის ეფექტის გამოორიცხვით 14.5% შეადგინა. შინამეურნეობების დაკრედიტების ზრდას ახლა უფრო მეტად შეესაბამება. შინამეურნეობებისთვის გაცემული სესხების წლიურ ზრდაში მნიშვნელოვანი წვლილი იპოთეკურმა და ინდივიდუალური მეწარმეობებისთვის გაცემულმა სესხებმა შეიტანა, ხოლო სამომხმარებლო სესხების მოცულობა შემცირდა. გარდა ამისა, მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა საკრედიტო პირობები. კერძოდ, შემცირდა ისეთი იპოთეკური სესხების წილი, რომელთა მომსახურების კოეფიციენტი 50 პროცენტზე მეტია. ამასთან, გაიზარდა ფინანსური რესურსი იურიდიული

პირების დასაფინანსებლად. 2019 წლის ნოემბერში იურიდიული პირების დაკრედიტების წლიური ზრდა 21.5 პროცენტამდე გაიზარდა, რაც ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობია. რომ შევჯავამოთ, ბოლო წლებში ჭარბი დაკრედიტების შედეგად შინამეურნეობების მოწყვლადობა გაიზარდა, თუმცა გატარებული ღონისძიებების შედეგად მცირდება. პასუხისმგებლობიანი დაკრედიტების პრინციპების დამკვიდრება მოსახლეობის მეტ დაკულობას უზრუნველყოფს, რადგან აღარ გაიცემა შემოსავალთან არაპროპორციულად მაღალი ტვირთის მქონე ახალი სესხები, რომლებიც მოსახლეობისთვის ფინანსური პრობლემების ერთ-ერთი მთავარი წყარო იყო. ამასთანავე, ხელი შეეწყო სესხების გადამისამართებას უფრო პროდუქტიულ სექტორებში, როგორცაა მცირე და საშუალო მეწარმეობა (SME) და სხვა ბიზნესსესხები. **F**

მზადება ახალი ნახტომისთვის

„საქართველოს რეკონსტრუქციისა და განვითარების კომპანია“ (GRDC) 2003 წლიდან უძრავი ქონების ბაზრის უწყვეტი მოთამაშეა. დაიწყო 25 მილიონი დოლარით და დღეს 80 მილიონ დოლარად არის შეფასებული. კომპანიას **ლევან ყარალაშვილი** „რბილი ძალით“ მართავს.

GRDC -ი ბაზარზე მაშინ გამოჩნდა, როცა საქართველომ გადაწყვიტა, რომ მეტი კორუფციის ატანა აღარ გამოდიოდა. 2003 წელი დიდი ცვლილებებისა და ახალი ტიპის განვითარების მოლოდინით იყო სავსე. საერთო ხედვისა და ბიზნესინტერესების მქონე მეგობრების ჯგუფმა გაამართლა: 25 მილიონი ამერიკული დოლარის საწყისმა კაპიტალმა და გუნდის წევრების გამორჩეულმა ექსპერტიზამ დეველოპმენტში, სამ წელიწადში ისეთი კომპანია ჩამოაყალიბა, რომელმაც, შეიძლება ითქვას, ამ რეკორდულად მოკლე პერიოდში 100 მილიონი ამერიკული დოლარის ინვესტირება შეძლო.

თანაც ისეთ პროექტებს ჩაუყარა საფუძველი, რომლებიც უმრავლესობამ ვიცით. მაგალითად, GRDC-ის შექმნილია პირველი A კლასის ოფისი საქართველოში - ე.წ. „მწვანე ოფისის“ შენობა; ასევე თანამედროვე ტიპის სავაჭრო ცენტრი - „თბილისი ცენტრალი“. მაშინდელ ბაზარზე ამ ახალი სიტყვის გარდა, GRDC დეველოპმენტის უფრო კლასიკურ მიმართულებასაც არ ივიწყებს და დღესაც, მაგალითად, ახორციელებს 50 მილიონი ამერიკული დოლარის ღირებულების პროექტს - პრაქტიკულად ნულიდან აშენებს ოთხი სეზონის კურორტს მითარბო-ბაკურიანში. სამომავლო გეგმები კიდევ უფრო მასშტაბურია, მაგრამ ამაზე ოდნავ მოგვიანებით.

ჯერ მინდა, გაგაცნოთ ადამიანი, რომელსაც დღეს ამ კომპანიაში გენერალური დირექტორის პოზიცია უკავია. ეს ლევან ყარალაშვილია.

დაიბადა და გაიზარდა თბილისში. დაამთავრა თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტი ფინანსებისა და საბანკო საქმის კუთხით. სხვადასხვა დროს მუშაობდა მსოფლიო ბანკისა და ამერიკის განვითარების სააგენტოს რამდენიმე პროექტში. შემდეგ სწავლა უცხოეთში





განაგრძო. MBA-ის ხარისხი სტოკჰოლმის უნივერსიტეტის ბიზნეს-სკოლაში დაიცვა. თუმცა ამით არ შემოიფარგლა და სპეციალიზებული განათლებისთვის ჯერ ჰარვარდის ბიზნესსკოლის, შემდეგ კი პენსილვანიის უნივერსიტეტის პროგრამები დახურა. ევროპას მოგვიანებით მიუბრუნდა - ლონდონის ეკონომიკის სკოლაში (LSE).

„მე საქართველოში იმ აზრით ჩამოვედი, რომ ეს გამოცდილება და ცოდნა ამ ქვეყანას მართლა სჭირდება“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი.

მენეჯმენტის სტილი ჰარვარდიდან წამოიღო. რბილი ძალა ბიზნესში - ეს მიმართულება მისთვის მაშინ საკმაოდ ახალი იყო, თუმცა დღეს უკვე მისი გამოკვეთილი ხელწერა გახდა. „ფაქტობრივად, გუნდი გადაგყავს შენს ტალღაზე, შენს რელსებზე იმით, რომ იზიარებს საერთო მიზანს, საერთო პარამეტრებს, ხედვას და ერთად სახავთ ამის მიღწევის საშუალებებს“, - მიხსნის ლევან ყარალაშვილი და იქვე დასძენს, რომ მართვის ეს სტილი მისმა გუნდმა საკმაოდ ადვილად მიიღო, რადგან „ერთ-ერთი ყველაზე კვალიფიციური გუნდია საქართველოში“; საერთო, გრძელვადიანმა ხედვამ და

თანამიმდევრულმა ნაბიჯებმა კი კიდევ უფრო დააჩქარეს კომპანიის წარმატება. „ამან მოგვიყვანა ჩვენ დღემდე“, - ამბობს ჩემი რესპონდენტი.

დღევანდელ დღემდე გზას გამოწვევების გარეშე არ ჩაუვლია. ყველაზე რთულად 2008-2009 წლებს იხსენებს - რუსეთ-საქართველოს ხუთდღიან აგვისტოს ომს და 2009 წლისთვის უკვე სიმწიფის ფაზაში შესული გლობალური ფინანსური კრიზისის ტალღას, რომელიც არც საქართველოს ასცდენია. 2009 წლის ბოლოსთვის საქართველოს ეკონომიკა თითქმის 4%-ით დაეცა. არადა, ომამდე ქვეყანას იმდენად სტაბილური ეკონომიკური ზრდა ჰქონდა, - ყოველწლიურად საშუალოდ დაახლოებით 6% - რომ GRDC-იმ მნიშვნელოვანი ინვესტიციების ახალი ტალღა დაიწყო და „თბილისი ცენტრალის“ პროექტს შეეჭიდა. დღეს ლევან ყარალაშვილი ამბობს, რომ ამ პროექტით ყველაზე მეტად ამაყობს. სიმბოლურია, რომ ამ ინტერვეუსაც იმ ოფისში ვწერთ, რომელიც „თბილისი ცენტრალშია“ განთავსებული.

GRDC-ის გენერალური დირექტორი მიყვება, რომ ამ პროექტში

2007-2010 წლებში დაახლოებით 30 მილიონი ამერიკული დოლარის ინვესტიცია განხორციელდა. დღეს სავაჭრო ცენტრი 100%-ით დატვირთულია და 1200-ზე მეტ ადამიანს ასაქმებს. „ერთ-ერთი საუკეთესო ბიზნესპარამეტრების მქონე კომპანია“, - ხაზს უსვამს ლევან ყარალაშვილი და არც აჭარბებს.

„თბილისის ცენტრალის“ კონსოლიდირებული ფინანსური ანგარიშგება აჩვენებს, რომ სააქციო საზოგადოებამ 2018 წელს 12 მილიონ ლარზე მეტი საიჯარო შემოსავალი მიიღო და მისი წმინდა მოგება 6 მილიონ ლარამდე იყო. 2018 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, კომპანიის 100%-იანი წილის მფლობელია GRDC Holding BV, რომლის 50%-ს ფლობენ ფრანგი, გერმანელი და შოლანდიელი ინვესტორები, მათ შორის, ბობ მერი, ხოლო 50%-ს - მამუკა ხაზარაძე, ბადრი ჯაფარიძე და სხვა ქართველი ბიზნესმენები.

„გამოწვევა ძალიან დიდი და რთული იყო“, - იხსენებს ლევან ყარალაშვილი. 2007 წელს დაწყებულმა მშენებლობამ 2008-2009 წლების კრიზისი გამოიარა და 2010 წელს მაინც გაიხსნა: „მუშაობა ფორსმაჟორში მოგვიწია. მოიჯარებთან კონტრაქტების 70% გაუქმდა. ბიზნესებმა ვეღარ შეძლეს ბიზნესის გაფართოება. შეიქმნა პრობლემები კონტრაქტორებთან, დამფინანსებლებთან. სიტუაცი-

რული თუ საცალო სავაჭრო სივრცეების მიმართულებით.

კონკრეტულ მაგალითზე უკეთ ჩანს, რამხელა ძვრა იქნებოდა ქვეყნის ეკონომიკისთვის თუნდაც მხოლოდ ამ ერთი კომპანიის პოტენციალის თუნდაც მცირე ნაწილის ათვისება. ძალიან შორსაც რომ არ წავიდეთ, აღმოსავლეთ ევროპისა და ბალტიისპირეთის გამოცდილება აჩვენებს, რომ ყოველი ახალი 100 კვადრატული მეტრი საცალო სავაჭრო სივრცე დაახლოებით 5-8 ადამიანს ასაქმებს.

„საქართველოს უწევს კონკურენციის გაწვევა სხვა ქვეყნებისთვის, რომ მოიზიდოს ხარისხიანი ინვესტორები, კაპიტალი; რომ ეს ინვესტორები სხვაგან არ წავიდნენ, სხვა ქვეყნების ეკონომიკაში არ შეიტანონ წვლილი. ამიტომ კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, რა თქმა უნდა, ძალიან კრიტიკულია და ამას ერთობლივი ძალისხმევა სჭირდება - როგორც სახელმწიფოს, ისე კერძო სექტორის მხრიდან“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი და აქაც მართალია.

მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსს თუ შევხვდებით, 2019 წელს საქართველო 141 ქვეყანას შორის 74-ე ადგილზე იყო, მაშინ როცა 2018 წელს 140 ქვეყანას შორის 66-ე ადგილს იკავებდა. რაც მთავარია, საქართვე-

„ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება ძალიან კრიტიკულია და ამას ერთობლივი ძალისხმევა სჭირდება - როგორც სახელმწიფოს, ისე კერძო სექტორის მხრიდან“.

იდან გამოსვლას მთლიანად მთელი გუნდის, პარტნიორებისა და დამფუძნებლების უდიდესი ძალისხმევა დასჭირდა“.

შედეგად, „თბილისის ცენტრალში“ განთავსებული ბიზნესების ყოველწლიური ბრუნვა 250 მილიონ ლარს აჭარბებს და სახელმწიფო ბიუჯეტშიც შესაბამისი გადასახადები შედის. GRDC-ის გენერალური დირექტორი მეუბნება, რომ დეველოპმენტის კუთხით საქართველოს პოტენციალი გაცილებით დიდია და მისი სათანადოდ ათვისების შემთხვევაში, საქართველოს ეკონომიკაში მაღალი კლასის ოფისებისა და საცალო სავაჭრო სივრცეების მიმართულებას კიდევ უფრო დიდი წვლილის შეტანაც შეუძლია.

მხოლოდ 2020 წლისთვის Cushman and Wakefield Georgia-ს უახლესი პროგნოზების ზედაპირული გადახედვაც საკმარისია, რომ ლევან ყარალაშვილის შეფასების სისწორეში დავრწმუნდეთ: A კლასის ოფისების ნაწილში ვაკანტურობის საპროგნოზო მაჩვენებელი 31%-ია, ხოლო რიტეილის მიმართულებით, თანამედროვე სავაჭრო ცენტრების 447 ათას კვადრატულ მეტრზე მეტი საიჯარო ფართის ათვისება იქნება შესაძლებელი.

რაც შეეხება თავად GRDC-ს, მიმდინარე პორტფოლიოს მიხედვით, კომპანიას 2 მილიონი კვადრატული მეტრის ათვისების პოტენციალი აქვს როგორც საოფის, ისე საცხოვრებელი, ინდუსტ-

რიულ ამ რეიტინგის არც ერთ კომპონენტში არ არის სახელობითად მოხსენიებული, როგორც ე.წ. Best Practice ანუ სამაგალითო ქვეყანა, მაშინ როცა სხვადასხვა კომპონენტში, სხვადასხვა ქვეყნები ამას ახერხებენ და ამით, ცხადია, კიდევ უფრო მეტ ღირებულებას სძენენ საკუთარ კონკურენტულობას.

GRDC-ის გენერალური დირექტორს საერთაშორისო რეიტინგების მიმართ უფრო საქმიანი დამოკიდებულება აქვს, ვიდრე ემოციური. აღიარებს, რომ კარგი პოზიციები ამ ინდექსებში საქართველოსთვის ერთგვარ საგზიფტო ბარათად მუშაობს - პირველ ინტერესს უღვიძებს ინვესტორს, თუმცა მხოლოდ ელიტურ რეიტინგებში წამყვანი პოზიციები არის ცალსახად პოზიტიური, მაგრამ არასაკმარისი რეალური ინვესტორებისა და ფინანსური ნაკადების მოზიდვისთვის.

„ერთ მაგალითს მოვიყვან, - მეუბნება ლევან ყარალაშვილი. - ძალიან ვამაყობთ, რომ 24 საათში შეიძლება ბიზნესის დარეგისტრირება, მაგრამ მანდ არის მეორე კითხვა - რა დრო სჭირდება მის დახურვას? ძალიან დიდი. წარმოდგენელი პროცესია, განსაკუთრებით - უცხოელი ინვესტორებისთვის“.

ოფიციალური სტატისტიკით, რაც უკვე დათვლილია, 2018 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ხუთწლიან მინიმუმზე იყო.

ფაქტია: ქვეყანას აკლდება არა მხოლოდ სამუშაო ადგილები, არამედ ცოდნის ტრანსფერიც, რაც, ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით, არანაკლებ მნიშვნელოვანია.

„არასტაბილური გარემო, კონკრეტული ბიზნესგუფების პოლიტიკური დევნა და ა.შ. - ეს ძალიან ცუდი გავლენას ახდენს ზოგადად ქვეყნის იმიჯზე და სხვა ინვესტორების მზაობაზე, რომ ქვეყანაში კაპიტალი შემოიტანონ“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი.

მაგრამ უფრო საინტერესო ამ ანალიზის ის მხარეა, რასაც ვერ არც ერთი ყდის გმირი არ შეხება - ეს თვითონ ბიზნესგუფების კვალიფიკაცია, თვითონ კერძო სექტორის უნარია, უცხოელ ინვესტორს მისსავე ენაზე ელაპარაკოს.

აი, რას ამბობს ამასთან მიმართებით ლევან ყარალაშვილი: „საქართველოში ცოტაა ის ბიზნესგუფები და ბიზნესმენები, რომლებსაც შესწევთ უნარი, თანაბარ დონეზე ესაუბრონ უცხოელ ინვესტორებს და ბიზნესმენებს და დაარწმუნონ ისინი, რომ საქართველო ინვესტირებისთვის მიმზიდველი ქვეყანა“.

ბაზარზე უწყვეტად საქმიანობის თითქმის ორი ათეული წელი ლევან ყარალაშვილს ამ კონკურენტულ უპირატესობას ნამდვილად ანიჭებს, რადგან თავად GRDC უკვე იმის ცოცხალი მაგალითია, რომ სირთულეებისა და სხვადასხვა ტიპის რისკების მიუხედავად, სწორი კორპორაციული კულტურისა და ღრმა ექსპერტიზის შემთხვევაში, საქართველოში ფულის დაბანდება მაინც ღირს.

2003 წელს, როცა GRDC პირველ ნაბიჯებს დგამდა, დეველოპმენტის სფეროში ბაზარმა რეალურად არ იცოდა, რა უნდოდა ან რა სჭირდებოდა. „მიმართულებები პრაქტიკულად ჩვენ განვსაზღვრეთ - ეს იყო კომერციული უძრავი ქონებისა და თანამედროვე საოფისე სივრცეების განვითარება“, - იხსენებს ჩემი რესპონდენტი. სამ წელიწადში უკვე ნათლად გამოჩნდა, რომ მიმართულებები სწორად იყო შერჩეული და კომპანიას ყურადღება მიაქცევს უკვე ისეთმა გიგანტებმა, როგორიცაა: EBRD-ი და CitiBank-ი და მილიარდიანმა ფონდებმა - Marbleton Property Fund-მა და Altima Asset Management-მა. რატომ გახდა ეს შესაძლებელი? იმიტომ, რომ GRDC თავიდანვე ქართველ, ფრანგ, ჰოლანდიელ და ბრიტანელ ინვესტორებს აერთიანებდა. „ზუსტად ეს მიქსი და ვეროპული გამოცდილება დაგვეხმარა“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი. შედეგად, პირველ სამ წელიწადში, ქვეყნის ეკონომიკამ კომპანიის მხრიდან აქტივების შესყიდვით 15 მილიონი დოლარი, ხოლო ინვესტიციის სახით 100 მილიონი დოლარი მიიღო.

ვეროპული ხედვა და ღირებულებები კომპანიას რისკების დაბალანსებაშიც დაეხმარა. როცა GRDC ბაზარზე პირველ ნაბიჯებს დგამდა, საქართველო კორუფციის აღქმის თვალსაზრისით, საერთაშორისო გამჭვირვალობის ინდექსში, 124-ე ადგილს იკავებდა. ამ მოცემულობაში განაცხადი ე.წ. თეთრ ბიზნესსა და გამჭვირვალობაზე საკმაოდ თამამად ჟღერდა. თუმცა, როგორც ლევან ყარალაშვილი ამ გადმოსახედიდან აფასებს, GRDC-იმ ამით თავიდან აიცილა რეპუტაციული რისკები და მოიგო მთავარი - ნდობა. „დღემდე ჩვენი აუდიტორები არიან დიდი ოთხეულის კომპა-

ნიები - EY, Deloitte. ყოველთვის ღიად ვთამაშობდით, არასდროს არაფერი დაგვიმაღავს“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი.

იმავე პერიოდში საქართველო, მსოფლიო ბანკის კლასიფიკაციით, საშუალოზე დაბალი შემოსავლების ჯგუფში იყო. მთლიანი ეროვნული შემოსავლის ერთ სულზე მაშინდელ განაწილებას თუ შევხედავთ (რაც ყველაზე კარგად ასახავს სიღარიბის დონეს ქვეყანაში), ვნახავთ, რომ ეს რიცხვი 1000 დოლარსაც ვერ აღწევდა (910 ამერიკული დოლარი იყო). ამ კონტექსტის გათვალისწინებით, GRDC-იმ სრულიად გამიბნულად არჩია B2B-ი მიმართულება, რითაც რისკები, ცხადია, მხოლოდ შეარბილა. „საშუალო კლასის გარეშე შეუძლებელი იქნება ნებისმიერი ბიზნესის ნორმალურად განვითარება“, - ამბობს ჩემი რესპონდენტი.

რიცხვები ამ მიმართულებით დღესაც - თითქმის ორი ათწლეულის შემდეგაც - დიდ გამოწვევაზე მიუთითებს. შემოსავლების სამსახურიდან გამოთხოვილი სტატისტიკა ნათლად აჩვენებს, რომ საქართველოში საშუალო კლასი პრაქტიკულად არ არსებობს - არადა, ეს უნდა იყოს მოსახლეობის დაახლოებით 40%, რომელსაც აქვს საშუალო შემოსავალი, რომელიც არ არის მოწყვლადი, არ უნდა სჭირდებოდეს სახელმწიფო სოციალური შემწეობა, უნდა ჰქონდეს გარკვეული დანაზოვი და ხარჯის გაღება მისთვის პრობლემას არ უნდა წარმოადგენდეს. საქართველოს შემთხვევაში ასეთ ერთიან ჰომოგენურ ჯგუფს ვერ ვხედავთ. ის ნაწილი, საშუალო ფენას რომ უნდა წარმოადგენდეს, უმეტესად თავმოყრილია ისეთი შემოსავლების ჯგუფებში, რომლებიც ახლოს არიან უღარიბეს 20%-თან.

საშემოსავლო ჯგუფების ასეთ განაწილებას, ცხადია, ბაზარზე თავისი გავლენა აქვს.

უარყოფით გავლენას ბოლომდე ვერც GRDC იცილებს, რადგან მისი ქვებობნებებიც, იქნება ეს სავაჭრო ცენტრი თუ ოფისის მოიჯარეები - საშუალო კლასთან ყველაზე მიხილვადი ჯგუფია, რომლის შემოსავლებიც დღეს, ლარის გაუფასურებისა და მაღალი ინფლაციის პირობებში, კიდევ უფრო მეტად არის შემცირებული. „ეს ყველაფერი არასწორი ეკონომიკური პოლიტიკის შედეგია“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი.

GRDC-ის გენერალური დირექტორისგანაც პრაქტიკულად იგივე გვესმის, რაც არაერთხელ უთქვამთ ამ ყდის სხვა გმირებსაც: გრძელვადიანი განვითარება და მაღალი ეკონომიკური ზრდა შესაძლებელია მხოლოდ პროგნოზირებად გარემოში, ლარის სტაბილურობისა და გამართული სასამართლო სისტემის პირობებში.

„სასამართლო სისტემა იმდენად სრულად პოლიტიზებული გახდა, რომ საერთოდ აღარავის ახსოვს არანაირი ეკონომიკური დავა, რაც სასამართლოში შეიძლება იყოს“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი.

„სასურველია, რომ იმ მოსამართლეების კვალიფიკაცია, რომლებიც ეკონომიკურ საკითხებს განიხილავენ, ბევრად მაღალი იყოს. დღეს ამ კუთხით ექსპერტიზის ამკარა სიმცირეა“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი და მოკლე პაუზის შემდეგ ამატებს: „როცა სასამართლო გეწელება 2-3 წელი, რა უნდა გააკეთო მანდ? ფაქტობ-



რივად ხომ გაჩერებული ხარ?"

კითხვა, ცხადია, რიტორიკულია.

ლევან ყარალაშვილი რომ ნამდვილი მენეჯერი და ბიზნესმენია იქიდანაც ჩანს, რომ პრობლემის იდენტიფიცირებაზე არასდროს ჩერდება და იქვე გამოსავალსაც გთავაზობს. „სტოკჰოლმის, ჟენევის, პარიზის არბიტრაჟის სისტემის დანერგვა საქართველოში ბიზნესებს შორის დავის თემებს საგრძნობლად გაამარტივებდა. ამასთან, კომპანიებს საშუალებას მისცემდა, უფრო მარტივად გამოეხატათ ერთმანეთთან სასაუბრო ენა და შედეგად, კონკრეტული სადავო საკითხები ბევრად უფრო სწრაფად გადაჭრან“, - ამბობს ჩემი რესპოდენტი.

GRDC-ის გენერალური დირექტორის რეცეპტი მარტივია: სახელმწიფომ უნდა იზრუნოს სტაბილური, გააზრებული, განჭვრეტადი პოლიტიკის გატარებაზე; დანარჩენ გამოწვევებს თავად კერძო სექტორი გაართმევს თავს. „დღეს გუნდური მუშაობაა საჭირო როგორც საჯარო, ისე კერძო სექტორის მხარეს, რომ ქვეყანამ და ზოგადად ეკონომიკურმა სივრცემ წინ წამოიწიოს“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი.

გუნდურ მუშაობაში GRDC-ის გენერალური დირექტორი, პირველ რიგში, საჯარო და კერძო სექტორებს შორის აქტიურ და თანამიმდევრულ კომუნიკაციას გულისხმობს - განსაკუთრებით, რეგულირების ნაწილში. მაგალითად, ზოგადი უსაფრთხოების ამაღლების კუთხით, სამშენებლო სტანდარტების გამკაცრებას გარდაუვალ საჭიროებად აფასებს, თუმცა იქვე სვამს კითხვას - რამდენად იყვნენ მზად ამისთვის ქართული კომპანიები, რადგან ამ რეგულაციების დანერგვა ჯაშში აძვირებს პროექტს და, შესაბამისად, საბოლოო პროდუქტსაც. „რეგულაცია ბიზნესს გაუფრთხილებლად თავზე არ უნდა დაეცეს. გააზრებულად და ეტაპობრივად უნდა მოხდეს ახალ რეალობაზე გადასვლა და ბიზნესსაც გონივრული ვადა უნდა მიეცეს, რომ რეგულაციებს მოერგოს - ეს ყველაფერი კომუნიკაციის გარეშე, უბრალოდ, არ გამოვა“, - ასეთია მისი შეფასება.

ამ კონტექსტში კიდევ ერთი მაგალითი ჭარბვალიანობა და პასუხისმგებლობიანი დაკრედიტებით გათვალისწინებული რეგულაციებია, რომელთა შერბილებაზე დღემდე აქტიურად მოითხოვს კერძო სექტორი. GRDC-ის გენერალური დირექტორი დარწმუნებულია, რომ სათანადო კომუნიკაციის პირობებში „ყველა ერთ

კომპოტში თავიდანვე არ მოხვდებოდა“. ლევან ყარალაშვილის შეფასებით, ლონდონის საფონდო ბირჟაზე გასულ ორ უმსხვილეს ბანკს ბევრად უფრო მკაცრი რეპორტირების პასუხისმგებლობა აქვთ, ვიდრე საქართველოში. როგორც ყოფილი ბანკირი იმასაც ამბობს, რომ ჭარბვალიანობა საერთოდ მოგონილი, ხელოვნური ტერმინი ჰგონია. „600 ათასამდე ადამიანს ჩამოეწერა ვალები - ნახევარზე მეტი, ვალების განულებისთანავე, ისევე სესხის აღებაზე დაიწყებდა ფიქრს და ალბათ უკვე ახალი ვალებიც დაგროვებულა აქვთ“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი.

სწორედ ამიტომ, GRDC-ის გენერალური დირექტორი ეკონომიკური და, რაც მთავარია, ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლების ზრდის შენელების არა შედეგებთან, არამედ მიზეზებთან ბრძოლის და მათი სისტემური გადაჭრის მომხრეა. მთავარ ასეთ მიზეზად ის კაპიტალზე ხელმისაწვდომობის ნაკლებობას ასახელებს.

„სესხით ბიზნესს ვერ დაიწყებ“, - ეს არის ლევან ყარალაშვილის მტკიცე პოზიცია. შესაბამისად, მიაჩნია, რომ დღევანდელი რეალობისგან განსხვავებით, კერძო სექტორი მხოლოდ საბანკო რესურსზე ჩამოკიდებული არ უნდა დარჩეს და ქვეყანაში აუცილებლად უნდა განვითარდეს ისეთი ალტერნატიული ინსტრუმენტები,

ჭერის წელს უწოდებს. იმის გათვალისწინებითაც, რომ დეველოპმენტი უფრო ციკლური ბიზნესია და ამ ბიზნესისთვის მუდმივი ზრდა დამახასიათებელი ისედაც არ არის, ლევან ყარალაშვილი ამბობს, რომ „დღეს კომპანია და ზოგადად ინდუსტრია ეკონომიკური ციკლის დაღმავალ სტადიაზეა. ამას ემატება მოლოდინები პოლიტიკურად ტურბულენტურ 2020 წელთან დაკავშირებით, ამიტომაც რეალურ აღმასვლაზე და ზრდაზე გათვლა 2021წლიდან გვექნება“.

როგორც ვხვდებით, 2020 წელი იქნება სწორედ მზადება ახალი ნახტომისთვის. თუ ყველაფერი ისე გამოვიდა, როგორც GRDC-ის გუნდი გეგმავს, მაშინ საქართველოში შეიძლება IKEA-ც შემოვიდეს. სწორედ ამ გიგანტთან მიდის დღეს აქტიური მოლაპარაკება იმისთვის, რომ ყოფილი ბავშვთა სამყაროს მიმდებარე ტერიტორიაზე სავაჭრო ცენტრის ტიპის პროექტი დაიქოქოს. „მაგრამ ამას სჭირდება, ისევე ხაზს გაუსვამ, ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობა“, - ამბობს ამ გუნდის ხელმძღვანელი.

2020 წელს დასაწყები კიდევ ერთი პროექტი ლოჯისტიკის, წარმოების ცენტრების შექმნას უკავშირდება. გვემის მიხედვით, ნატანტრის ინდუსტრიული პარკის მშენებლობა დაახლოებით 20 ჰექტარ ტერიტორიაზე კოკა-კოლას ქარხნის მიმდებარედ უნდა დაიწყოს.

„საქართველოში ცოტაა ის ბიზნესგუფები და ბიზნესმენები, რომლებსაც შემწევთ შნარი, თანაბარ დონეზე უსაუბრონ უსხო-ელ ინვესტორებს და ბიზნესმენებს და დაარწმუნონ ისინი, რომ საქართველო ინვესტირებისთვის მიმზიდველი ქვეყანაა“.

რომლებიც კაპიტალს უფრო ხელმისაწვდომს გახდის - ასეთად, პირველ რიგში, მოიაზრებს კაპიტალის ბაზარს, საინვესტიციო ფონდებს, პეჯ-ფონდებს და ა.შ. აქვს საჯარო და კერძო სექტორების თანამიმდევრული და შეთანხმებული მუშაობის მომხრეა. „ალტერნატიული ინსტრუმენტების განვითარება საჭიროა. ამაზე ერთად უნდა იმუშაოს ხელისუფლებამაც, რომ შექმნას შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზა და ბიზნესმაც, რომ მოიზიდოს ამ ტიპის ექსპერტიზა და გამოცდილება, რაც დღეს ძალიან დეფიცირებულია“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი.

ეს უშველიდა ლარსაც. ლარის სტაბილურობა კი პირდაპირ კავშირშია ქვეყნის კონკურენტუნარიანობასთან და განსაკუთრებით - პროკნოზირებად ბიზნესგარემოსთან, რის გარეშეც გრძელვადიანი ინვესტიციების ქვეყანაში მოზიდვა შეუძლებელი ხდება.

ამის თვალსაჩინო ილუსტრაცია ISET-მა შემოგვთავაზა. 2019 წლის გაანალიზების საფუძველზე ირკვევა, რომ ბიზნესის (და მომხმარებელთა) განწყობები ლარის კურსის შესაბამისად იცვლება: ეროვნული ვალუტის გამყარების ტენდენციას ბიზნესსენტიმენტის გაუმჯობესება მოჰყვება.

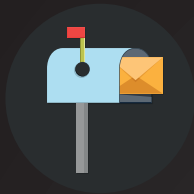
2019 წელს GRDC-ის გენერალური დირექტორი ქაბრების შემო-

GRDC საკუთარი კომფორტის ზონის გაფართოებასაც არ გაურბის და ისეთ პროექტსაც ჰკიდებს ხელს, რომელიც უშუალოდ მის სპეციფიკას სცდება, თუმცა სრულიად ახალი სტანდარტის დამკვიდრებას შეეცდება. ეს ამერიკული ჰოსპიტალის პროექტია საქართველოში, რომელიც სულ 50 მილიონი ამერიკული დოლარი ჯდება და აქედან, როგორც ჩემი რესპოდენტი მეუბნება, 40 მილიონი უკვე მოზიდულია. „ჯანდაცვის სექტორს სჭირდება თვისებრივად ახალი სამაგალითო ორგანიზაციის შექმნა“, - ამბობს GRDC-ის გენერალური დირექტორი.

ეს კომპანია, რომლის აქციონერთა სიაში დღეს 100-მდე ფრანგი, შოლანდიელი და ბრიტანელი ინვესტორია უზარმაზარ კაპიტალზე წვდომით, ნამდვილად შედის იმ ერთეული ბიზნესგუფების რიგში, რომელთაც ერთდროულად აქვთ ადამიანური და ფინანსური რესურსიც, მსგავსი მასშტაბური პროექტები დაასრულონ და ადგილობრივ ბაზარს ყველაზე ცნობილი, გიგანტი მოთამაშეები გააცნონ.

„GRDC-ს ყოველთვის სჯეროდა საქართველოს მომავლის“, - ამბობს ლევან ყარალაშვილი.

ჩვენ ამ კომპანიის ახალ ნახტომს დაველოდებით. **F**



გამოიწერეთ ახლავე
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

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

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

გადაახდევინე ფული კოლეჯებს

საგანმანათლებლო-ტექნოლოგიურ სტარტაპთა უმეტესობა იდეალისტურ პლატფორმებს წარმოადგენს პატარა შემოსავლითა და დაბალი ღირებულებით, მაგრამ რეჩელ რომერ კარლსონის GUILD EDUCATION-ი \$1 მილიარდად არის შეფასებული და \$100 მილიონის (გაყიდვებით) მოხვეჭის გზაზე დგას. რაშია კარლსონის საიდუმლო? ის ე.წ. საგანმანათლებლო ბენეფიტების მქონე დასაქმებულებს აკავშირებს კოლეჯებთან, რომლებიც ამ უკანასკნელთა მიღების სანაცვლოდ, სიხარულით გადაიხდიდნენ ფულს.



დრკანბასში დილის 9 საათია. მადლიერების დღემდე ორი დღე რჩება, Walmart-ის აღმასრულებლები კი, დიდი საკონფერენციო დარბაზის ძიებაში, ჩემოდნებს უფანჯრო საოფისე შენობაში აქეთ-იქით დაახრივინებენ. ბოლოს უღიმღამო ნაცრისფერი ნოხით გაწყობილ ლანჩის ოთახს სჯერდება, კუთხეში მოთავსებული გრძელი მაგიდის ერთ-ერთ ბოლოში იკავებენ ადგილებს და სტუმრებს მათ წინ დასასხდომად უხმობენ. ელი ბერტანი, Walmart-ის სამუშაო ძალის სტრატეგიის დირექტორი, ამბობს, რომ უჭირს კვალიფიკური კადრების პოვნა კომპანიის მზარდი ქსელისთვის, რომელიც 5,000 ავთიაქსა და 3,400 თვალის კლინიკას აერთიანებს. მისი კოლეგა-აღმასრულებლები ჩუმად არიან, მაგრამ Guild Education-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, 31 წლის რეიჩელ რომერ კარლსონი ლაპარაკს იწყებს. ყოყმანის გარეშე ამბობს, რომ მის გუნდს შეუძლია Walmart-თან მუშაობა და სწრაფი გამოსავლის პოვნა. „თქვენ და ჩვენ, – ამბობს ის, – მოდი, გავაკეთოთ!“

ბენტონიში კარლსონი დენვერიდან, Guild-ის სათავე ოფისიდან, წინა დღეს გაფრინდა. პრაქტიკულ ლურჯ ჟაკეტსა და შავ შარვალში გამოწყობილს, მაკიაჟით თავი არ გაურჯია. დილის 7:30-დან ის Walmart-ის უფროსობასთან ერთად ფუსფუსებს და სხვადასხვა ვარიანტს განიხილავს, თუ როგორ დაახელოვონ დაქირავებულები სამუშაოებისთვის. ამ ვარიანტების დიაპაზონი საკმაოდ დიდია, დაწყებული კომერციული ონლაინპლატფორმა Penn Foster-ის მიერ შეთავაზებული ავთიაქსის ტექნიკოსის ერთწლიანი სასერტიფიკაციო პროგრამით, დამთავრებული არაკომერციული Southern New Hampshire University-ის საბაკალავრო ონლაინკურსით ჯანდაცვის ადმინისტრირებაში.

კარლსონმა Guild-ი ოთხი წლის წინ ჩაუშვა, მისი ინოვაციური იდეა კი კომპანიათა დახმარებაში მდგომარეობდა, კერძოდ, დაქირავებულთათვის იმგვარი საგანმანათლებლო ბენეფიტები უნდა მიეცათ, რომლებიც რეალურად გამოადგებოდათ. ბევრი მსხვილი დამქირავებელი დაქირავებულს სწავლის საფასურს უხდის (ეს საგადასახადო შეღავათია), მაგრამ ძალიან ცოტა დაქირავებული თუ იყენებს ამ შესაძლებლობას. კურსებზე რეგისტრირება და წინამორბედი პროცედურები ხშირად თავის ტკივილია და, უმეტეს შემთხვევაში, დაქირა-

ვებულებს სწავლის საფასურის წინასწარ გადახდა და კომპენსაციის მისაღებად მოცდა უწევთ. ამასობაში არაერთი კოლეჯი სასწრაფო კვალიფიკაციის სტუდენტებს, იმიტომ რომ მცირე დაფინანსება აქვთ (ან საერთოდ არა აქვთ) და სწავლის გადასახადზე არიან დამოკიდებულები. მრავალი არასელექციური ონლაინპროგრამა \$3,000-ზე მეტს ხარჯავს ყოველი ახალი სტუდენტის მოსაზიდად. კარლსონი საგანმანათლებლო დაწესებულებებს ჰონორარს თავისი კორპორაციული პარტნიორებისგან მოძიებული სტუდენტების სანაცვლოდ ართმევს.

ამ მომენტისთვის Guild-ზე 20-ზე მეტ კომპანიასთან აქვს ხელშეკრულება დადებული, მათ რიცხვში - Disney-სა და Taco Bell-თან. Guild-ს მხოლოდ იმ შემთხვევაში უხდია, თუ სტუდენტები კურსს სრულად გაივლიან, ამდენად, კომპანიის 415 თანამშრომლიდან 150 მწვრთნელის ფუნქციას ასრულებს და დაქირავებულებს საგანმანათლებლო პროგრამებზე დარეგისტრირებასა და სწავლის მუშაობასა და ოჯახურ ცხოვრებასთან შეთავსებაში ეხმარება. როცა Walmart-ისაირი კომპანია ინდივიდუალიზებულ ტრენინგ-კურსს ითხოვს, Guild-ი განათლების 100 პროვაიდერის (თითქმის ყველა მათგანი ონლაინპლატფორმაა) შეთავაზებებს შუამდგომლობს და იმ პროგრამებს უწევს რეკომენდაციას, რომელთაც თავად მიიჩნევს ყველაზე შესაფერისად. გარდა ამისა, Guild-ი მოლაპარაკებას აწარმოებს სწავლის გადასახადის ფასდაკლებებთან დაკავშირებით და შესაძლებელს ხდის პირდაპირ გადახდებს დამქირავებლებსა და კოლეჯებს შორის, რაც დიდი უპირატესობაა იმ დაქირავებულთათვის, რომელთაც, სხვა შემთხვევაში, თვეობით მოუწევდათ კომპენსაციის ღოდინი.

კარლსონი, რომელიც Forbes-ის 30-წლამდელოთა 2017-ის რეიტინგის წევრია, ხოლო 2020-ის რეიტინგში ჟიურის წევრად მოგვევლინა, ამბობს, რომ მას უკვე \$100 მილიონი აქვს გაშვებული სწავლის ბენეფიტებში დაქირავებულთათვის. ის ელის, რომ 2019-ში მისი კომპანიის შემოსავალი \$50 მილიონს გაუტოლდება, ხოლო Guild-ის ინვესტორის, Bessemer Venture Partners-ის ბაირონ დიტერის პროგნოზით, 2020-ის შემოსავალი \$100 მილიონს გადააჭარბებს. ნოემბრის შუა პერიოდში კარლსონმა დაფინანსების მეხუთე რაუნდი დაასრულა, რომელსაც General Catalyst-ი უძღვებოდა, და რომელმაც მის \$1 მილიარდად შეფასებულ კომპა-

ნიას მოზიდული თანხების ჯამური რაოდენობა \$228 მილიონამდე აუყვანა. მოვლემარე, კეთილი ზრახვების მქონე საგანმანათლებლო-ტექნოლოგიურ სამყაროში Guild-ი ერთ-ერთია იმ ცოტაოდენი სტარტაპიდან, რომლის ღირებულებაც საგრძობლად გაიზარდა, - ამბობს ნიუ-იორკში მოღვაწე ინვესტორი დენიელ პიანკო, რომელსაც კომპანიაში არავითარი წილი არა აქვს.

„ვხვდავ, როგორ შეიძლება, Guild-ი \$100 მილიონამდე შეფასებულ კომპანიად იქცეს“, - ამბობს სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული ვენჩურული ფირმა Entangled Group-ის აღმასრულებელი დირექტორი პოლ ფრიდმენი, რომელიც Guild-ის ერთ-ერთი პირველი ინვესტორი იყო და რომელიც კარლსონს იმ დროიდან იცნობს, როცა ეს უკანასკნელი ბიზნესკლაში სწავლობდა.

როცა კარლსონს Guild-ის შიდა საქმიანობის დეტალების შესახებ ვკითხებით, მაგალითად, ინდივიდუალიზებული კურსების შუამდგომლობის მისუელ სტრატეგიაზე, ის კონკრეტისგან თავს იკავებს. სანაცვლოდ, მისი პასუხი უფრო პოლიტიკოსის გამზადებულ სიტყვას ჰგავს: „ეკონომიკა ძალიან სწრაფად ვითარდება, - ამბობს ის. - ვერ მივცემთ უმაღლეს განათლებას ნებას, გვიკარნახოს, რა უნარები და კომპეტენციები იქნება საჭირო ხუთ-ათ წელიწადში“.

ამ სტილში უმიზეზოდ როდი ლაპარაკობს. კარლსონის ბაბუა, დემოკრატი რომი რომერი კოლორადოს გუბერნატორი იყო სამი ვადით (1987-1999), მერე კი ექვსი წელი ლოს-ანჯელესის საჯარო სკოლების ზედამხედველად გაატარა. ექვსი წლის ასაკში, კარლსონი ბაბუას კამპანიის ავტობუსში ახლდა ხოლმე და, პერიოდულად, შეკრებებზე სიტყვითაც კი გამოდიოდა. როცა მამამისი, კოლორადოს შტატის ყოფილი სენატორი, კრის რომერი, 2011-ში დენვერის მერად (წარუმატებლად) იყრიდა კენჭს, ქალიშვილს მისი ფინანსური დირექტორის თანამდებობა ეკავა („წაგება გამანადგურებელი აღმოჩნდა“, იხსენებს კარლსონი).

პოლიტიკასთან ერთად, რომერები განათლებაზე წვდომის გაზრდითაც იყვნენ დაინტერესებულნი, განსაკუთრებით - მომუშავე ზრდასრულებისთვის. რომი რომერის თანამონაწილეობით, სოლტ-ლეიკ-სიტიში Western Governors University დაფუძნდა - ზრდასრულთა ონლაინგანათლების პიონერი. თავისი მერის კამპანიის შემდეგ, 2011-ში, კრის რომერი American Honors-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა - კომპერციული კომპანიისა, რომელიც ე.წ. კომუნალურ კოლეჯებს ექსკლუზიურ, ინტენსიურ კურსებს სთავა-



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

ავტორი: ჯონ დ. მარკმენი
 Pluralsight-ი შესანიშნავი გზაა, ამოავალ ონლაინგანათლებას აუწყო ფეხი. კომპანია შეთავაზებებს მიჭყიდის კომპანიებს, რომლებიც ახალ თანამშრომლებს ეძებენ ან ტექნოლოგიის განყოფილებაში არსებული მომუშავეების უნარების გაუმჯობესებას ესწრაფვიან. მისი სერვისები - რომლებიც მოიცავს ონლაინკურსებს cloud-ის კომპიუტერულ არქიტექტურაში, კიბერუსაფრთხოებაში, მობილურში, დოზინსა და მონაცემთა მეცნიერებაში - ერთობ მოთხოვნილია. 30 სექტემბერს დასრულებულ კვარტალში გაყიდვებმა, წლიდან წლამდე, 34%-იანი ზრდა აჩვენა - \$82.6 მილიონამდე. 2018-ის მაისში თითო აქციაზე \$15-ად, Pluralsight-მა საჯარო ბაზარზე დაიწყო ბრუნვა. სექტემბრისთვის აქციათა ფასი \$38-მდე ავიდა. მას მერე კვლავ დაახლოებით \$16.45-მდე ჩამოვიდა. ეს კლება ყიდვისთვის მშვენიერ გრძელვადიან შესაძლებლობად გამოიყურება.

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

ზობდა (კომპანიას უჭირდა თავის გატანა და დღეს მას სტუდენტთა რეკრუტირების ფირმა Wellspring International-ი ფლობს).

Stanford-ში საბაკალავრო საფეხურის გავლისა და მცირე ხნით ობამას თეთრ სახლში მუშაობის შემდეგ, 2014-ში, კარლსონმა თავისი პირველი ბიზნესი წამოიწყო - Student Blueprint-ი, პარალელურად კი ბიზნესადმინისტრირების მაგისტრატურას (M.B.A.-ს) აკეთებდა (კვლავაც Stanford-ში). Student Blueprint-ი კომუნალური კოლეჯების სტუდენტებისა და სამუშაოების გაწყვილებას ისახავდა მიზნად ტექნოლოგიის გამოყენებით. უდავოდ კეთილშობილური იდეა იყო, თუმცა კარლსონმა სწავლის დამთავრება არჩია, პროგრამული უზრუნველყოფა კი პოლ ფრიდმენის Entangled Group-ს მიჰყიდა 2014-ში, თანაც - უმნიშვნელო თანხის სანაცვლოდ. 2015-ში, როცა მაგისტრატურა დაასრულა, Guild-ის იდეა, უკვე კომერციულად შეფუთული, თავის ერთ-ერთ პროფესორს, მაიკლ დიარინგსა და ინვესტორს, Cowboy Ventures-ის ეილინ ლის გაუზიარა. შედეგად, \$2 მილიონი მოიზიდა.

მშობლიურ დენვერში დაბრუნების შემდეგ პირველი მსხვილი კორპორაციული პარტნიორი იშოვა. ეს 2016-ის ზაფხულში მოხდა, როცა Chipotle-ს ბენეფიტების მენეჯერს LinkedIn-ით შეტყობინება გაუგზავნა, რომელშიც ხაზგასმული იყო ამ სწრაფი კვების ქსელის „მძლავრი დენვერული ფესვებისა და სოციალური მისიის“ შესახებ. Guild-ის დახმარებით, Chipotle-ს ბურიტოს გამხვევები, საათში \$12-ს რომ იღებენ, დღეს საბაკალავრო პროგრამებში არიან ჩართულნი ნებრასკის Bellevue University-ში ან კომპიუტერული უსაფრთხოების კურსებს გადიან დელავერში, Wilmington University-ში. 2019 წლის ოქტომბერში კარლსონმა Chipotle დაარწმუნა, საგანმანათლებლო ბენეფიტები იმ \$5,250-ზე მაღლა აეწია, რომლის ჩამოწერის უფლებასაც კომპანიებს აშშ-ის საშემოსავლო საშასხური აძლევს.

Guild-ის ყველაზე დიდი მეტოქე Watertown-ის ერთ-ერთი განყოფილებაა, კერძოდ კი მასარუსეტში დაფუძნებული, საჯარო ბაზარზე მბრუნავი Bright Horizons-ი, რომელიც დღის საათებში სოციალური მომსახურების პროვაიდერია და 2019 წლიდან საგანმანათლებლო ბენეფიტის სერვისებს უზრუნველყოფს. ის 210 კომპანიასთან, მათ შორის, Home Depot-სა და Goldman Sachs-თან თანამშრომლობს. Bright Horizons-ის სისტემა ისეა აგებული, რომ ფულს კომპანიები - და არა კოლეჯები - იხდიან. Guild-ის ბიზნესმოდელის ინოვაციურობა კი დიდწილად იმაში მდგომარეობს,



რომ სწორ ორგანიზებას უკეთებს წამახალისებლებს: ფინანსურად ყველაზე მოტივირებული მხარე კოლეჯებია, ასე რომ, ჩეკს ისინი წერენ. კიდევ ერთი მეტოქე Arizona State University-ის დაფინანსების მქონე 2019 წელს ლოს-ანჯელესში ჩაშვებული InStride-ია, რომელიც, Bright Horizons-ის მსგავსად, კორპორაციებს ასდევინებს ფულს.

„ჩვენს კონკურენციას სტატუს კვოდ აღვიქვამ, - ამბობს კარლსონი. - დამქირავებლები სწავლის საფასურის ანაზღაურების პროგრამებს უზრუნველყოფენ, თუმცა ამ პროგრამებს არავინ იყენებს“.

ინდიანაპოლისში დაფუძნებულ Lumina Foundation-ს ხუთი ინდივიდუალური კვლევა აქვს ჩატარებული, რომელთა თანახმად, საინვესტიციო უკუგება 140%-ს შეადგენს კომპანიებისთვის, რომლებიც სწავლის საფასურის ანაზღაურების პროგრამებს იყენებენ. „მომხმარებელთა შენარჩუნების თვალსაზრისით სერიოზული წინსვლის მოწმენი ვყოფილვართ“, - ამბობს Lumina-ს სტრატეგიის დირექტორი ჰეილი გლოვერი.

„Walmart-ი და Amazon-ი სამკვდრო-სასიცოცხლო ბრძოლაში არიან, - აცხადებს Harvard Business School-ის პროფესორი ჯოზეფ ფულერი. - თუ Walmart-ის თანამშრომელი იტყვის, განათლება მივიღე, რამაც დაწინაურების საშუალება მომცაო, ეს იგივეა, რომ Walmart-ი შეაქო და, დიდი ალბათობით, ეს ადამიანი Walmart-ისვე მომხმარებელიც იქნება“.

კარგი პოლიტიკოსის მსგავსად, კარლსონიც არ ზოგავს თავს და ცდილობს, ყველას ასიამოვნოს. „ჩვენ ყველა მხარისათვის სასარგებლო ალტერნატივას მივაცენით, - ამბობს ის. - ჩვენ კომპანიებს საკუთარი ამოცანების გადაჭრაში იმით ვეხმარებით, რომ მათ თანამშრომლებს მიზნების მიღწევაში ვუწყობთ ხელს“.

საბოლოო მოსაზრება

„გონება ხომალდი კი არ არის, რომელსაც ავსებთ სჭირდება, არამედ შემთხვევა, რომელიც უნდა აინთოს“.

- კლუბარქე



მომავალი ახალგაზრდების ხელშია - მათ აქვთ ამბიციი, შექმნან რაღაც ახალი და ამის მისაღწევად ძალებს არ იშურებენ. სწორედ ამ სულისკვეთების მხარდასაჭერად არსებობს Forbes 30 Under 30. პროექტი მიზნად ისახავს იმ ახალგაზრდების აღმოჩენას, რომლებმაც წარმატებას 30 წლამდე ასაკში მიაღწიეს. ამ სიის წევრები სხვადასხვა სფეროში მოღვაწეობენ, მაგრამ მათ გარკვეული თვისებები აერთიანებთ - ისინი მიზანდასახულები და ენერჯიულები არიან, აქვთ თავიანთი ხედვა და სტრატეგია. Forbes 30 Under 30-ის წევრები ის წარმატებული ახალგაზრდები არიან, რომლებიც თავიანთი ძალისხმევით და ენთუზიაზმით წარმატებას აღწევენ და ჩვენი მომავლის ამინდს ქმნიან.

ავტორები: მაია მირიჭანაშვილი, ნინო თურქია,
ელენე კვანჭილაშვილი, შოთა დიდგელაშვილი

ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

ხელოვნება, კულტურა, სტილი

ქეთევან ქართველიშვილი, 25

THE GEORGIAN SIX, მომღერალი

მუსიკა მხოლოდ ხმით, ინსტრუმენტების გარეშე - ეს აკაპელაა. თავდაპირველად აკაპელა მარტო საგალობლებში გვხვდებოდა, თუმცა ეს ჟანრი მალე განვითარდა და მეოცე საუკუნის დასაწყისში საესტრადო სცენაზე გამოჩნდა. მას ძირითადად ოთხი ადამიანისგან შემდგარი გუნდი ასრულებდა. ხმათა პარმონიული გადანაწილებით იწყებოდა მხოლოდ და მხოლოდ შემსრულებელთა ხმებით შექმნილი მუსიკალური თავგადასავალი.

თანდათანობით აკაპელამ საკუთარი ინსტრუმენტები „შექმნა“. დღეს აკაპელას შემსრულებელი ანსამბლი მსმენელს ინსტრუმენტების არარსებობას ავიწყებს და მათ ხმათა სიმფონიაში მოგზაურობას სთავაზობს.

სწორედ ამ გასაცარი ქანრის შემსრულებელია ქეთევან ქართველიშვილი, მომღერალ-მსახიობი. აღსანიშნავია, რომ ის პროფესიით დირიჟორია. მას დამთავრებული აქვს თბილისის სახელმწიფო კონსერვატორია, სადირიჟორო განხრით.

ქეთევან ქართველიშვილი არის აკაპელა ჯანსამბლ The Georgian Six-ის სოლისტი და, ამავე დროს, სოლო-შემსრულებელი. ანსამბლთან ერთად მას მიღებული აქვს მონაწილეობა ისეთ ფესტივალებში, როგორცაა: ავსტრიული საერთაშორისო ფესტივალი Vocal total-ი, ბუქარესტის საერთაშორისო ფესტივალი, საერთაშორისო ფესტივალი „შემოდგომის თბილისი“ და ჯანსუღ კახიძის სახელობის საერთაშორისო მუსიკის ფესტივალი, თბილისის ბაროკოს ფესტივალი.



ქეთევან ქართველიშვილი, 25
„The Georgian Six“, მუსიკოსი

მარიამ კატარავა, 21
„Socialsharks“, დიზაინერი

გვანცა ჯიშკარიანი, 28
„Patara Gallery“, მხატვარი

თამარ ჭაბუკიანი, 29
„Pragmatika“, დიზაინერი

ალექსანდრე ვახილ იზნაძე, 30
Haval/Great wall/Wey, დიზაინერი

ანა-ნანა ჩიკვილაძე, 23
„ANA N ANA“, დიზაინერი

მარიამ (მუსია) ქებურია, 28
Musya`s Art, დამფუძნებელი

ერეკლე გენაძე, 28
„Composer Squad“, მუსიკოსი

ანა ჩუბინიძე, 30
„ჯიბის სტუდია“,
პროდიუსერი/რეჟისორი

დომიტრი გოდერძიშვილი, 23
„Geo-Astro“, თანადამფუძნებელი

მეწარმეები

ამბაკო ბრეგვაძე, 25

მას „მარტინი სახლი“, შინამშენებელი

სამასზე მეტი ვარდის სახეობა და მათთან ერთად სხვადასხვა მარადმწვანე დეკორატიული მცენარე შიდა თუ გარე გამწვანებისათვის - ეს ამბაკო ბრეგვაძის „ვარდის სახლია“.

ახალგაზრდა მეწარმე ვარდების მოვლის პროცესს ხელოვნებად აქცევს. „ვარდის სახლის“ დირექტორის მთავარ მიზანს საქართველოში ვარდის კულტურის პოპულარიზაცია წარმოადგენს. მისი კოლექცია სწორედ განსხვავებული, უცხო და ეგზოტიკური ფერისა თუ სურნელის მქონე ვარდებისგან შედგება.

მეგობარი: ვალერი ჩხეიძე - აპარა ჯვუცი - აღმასრულებელი დირექტორი; მინილ ხიდურელი - ანატომი საპარტიკლოში - ხელმძღვანელი; ლევან მუხომბე - BAG - აღმასრულებელი დირექტორი

ამბაკო ბრეგვაძე, 25
შპს „ვარდის სახლი“,
დამფუძნებელი

მარეხ გვარამაძე, 29
„კანტის აკადემია“,
დამფუძნებელი

მანანა ქავთარაძე, 29
Pankisi Camping,
დამფუძნებელი

რუსუდან ჯანაშია, 28
„მატერნელ თბილისი“,
კომერციული დირექტორი

თორნიკე ჩხაიძე, 29
შპს „სუვე“, დამფუძნებელი

ლიკა ოხანაშვილი, 28
Key Consulting,
დამფუძნებელი

მია მი, 28
Hualing Group,
პროექტის მენეჯერი

ია წეროძე, 24
„ჯორჯიაკრატია“,
დამფუძნებელი

ლელა სარიშვილი, 22
„არტ ფაქტორი“,
დამფუძნებელი

კობა ცერცვაძე, 24
CNICK, Hand4help,
თანადამფუძნებელი

წარმოება & ინდუსტრია

ქრისტინე ლორთქიფანიძე, 28

„ანოვა“, თანადამფუძნებელი

ქრისტინე ლორთქიფანიძე წარმოებისა და ინდუსტრიის კატეგორიის გამორჩეული წარმომადგენელია. ის არის კვლევითი და საკონსულტაციო კომპანია „ანოვას“ თანადამფუძნებელი.

კომპანია 2017 წელს შეიქმნა და მის მიზანს საქართველოში ბიზნესის მხარდაჭერა წარმოადგენს. „ანოვა“ თანამშრომლობს საბანკო და საფინანსო ორგანიზაციებთან, სხვადასხვა ბიზნესთან, რომელთაც ბაზარზე ოპერირების სტრატეგიების შემუშავება სჭირდებათ.

„ანოვა“ კომპანიებს კვლევების საფუძველზე მიღებული შედეგების მიხედვით ახალი პროდუქტებისა და სერვისების პოტენციალის განსაზღვრაში ეხმარება.

2019 წელს კომპანიამ ინფრასტრუქტურის განვითარებაში განახორციელა ინვესტიცია და რაოდენობრივი კვლევები სრულად განაახლა CATI და CAPI სისტემით.



რატი ლოლიჯაშვილი, 29
ბიოქიმიკარი,
ალმასრულებელი დირექტორი

სოსო ბერიძე, 29
„დომსონს ინჟინიარინგ“,
ალმასრულებელი დირექტორი

გიორგი ჭანტურია, 26
შპს „ხვანჭკარა“,
დირექტორი

ირაკლი შონია, 29
Element Construction LLP,
დირექტორი

ქრისტინე ლორთქიფანიძე, 28
„ანოვა“, თანადამფუძნებელი

მედი: რევაზ ვაშაქიძე - „ჩირინა“ - დამფუძნებელი; ავთანდილ გოგოლი - CAPITAL LOCUS - დამფუძნებელი; ნინო ვაშაქიძე - ფარმერთა ასოციაციის ხელმძღვანელი

ანანო დოლაბერიძე, 28
Phubber App,
თანადამფუძნებელი

გიორგი ჩემინავა, 22
„დალოიდი“,
გენერალური მენეჯერი,
საერთაშორისო გაყიდვები

ქეთევან ვაჩიბერიძე, 28
Griffin LLC - E-commerce
Platform B2C, აღმასრულებელი
დირექტორი

ირაკლი დანელია, 29
A.P. MOLLER MAERSK/
MAERSK LINE, კომერციული
წარმომადგენელი კავკასიის
რეგიონში



ვაჭრობა & ელ. კომერსია

ქეთევან ვაჩიბერიძე, 28

E-COMMERCE PLATFORM B2C, აღმასრულებელი დირექტორი

მსოფლიო ბაზარზე ელექტრონული ვაჭრობისა და კომერციის წილი ყოველწლიურად იზრდება. 2018 წელს ონლაინვაჭრობიდან მიღებული თანხა გლობალურ ბაზარზე \$2.86 ტრილიონ ამერიკულ დოლარს შეადგენდა, 2020 წლისთვის ვარაუდობენ, რომ ეს მაჩვენებელი \$4 ტრილიონს გადააჭარბებს, 2021 წლისთვის კი \$4.88 ტრილიონს მიაღწევს.

საქართველო ნელ-ნელა უერთდება ამ მსოფლიო ტენდენციას. თუმცა 2018 წლის მონაცემების მიხედვით, ონლაინგაყიდვების წილი საერთო საცალო გაყიდვებში 1%-ზე ნაკლები იყო, ბაზარზე არსებულ ონლაინმაღაზიების რიცხვი კი დაახლოებით 600-ს უტოლდებოდა.

სწორედ ამ დროს გადაწყვიტა ქეთევან ვაჩიბერიძემ სექტორის განვითარება და კომპანია B2C.GE-ის შექმნა, რომელიც საქართველოს ბაზარზე ელ.კომერციის განვითარებას შეუწყობდა ხელს.

B2C.GE - ეს არის პლატფორმა, რომელიც საშუალებას აძლევს მენარმეებს, მარტივად და დამოუკიდებლად შექმნან ონლაინმაღაზია. ის ეხმარება მცირე თუ საშუალო ბიზნესს, ინვესტიციის გარეშე გავიდნენ არა მხოლოდ ლოკალურ, არამედ გლობალურ ბაზარზე.

პლატფორმამ მალევე მიაღწია წარმატებას და სექტორში წამყვანი პოზიციების დაკავება შეძლო. B2C.GE-ის დახმარებით, ბაზარზე

100-ზე მეტი ახალი ონლაინმაღაზია შეიქმნა.

შენიშვნა: იხილეთ - დისკრიმინაციის აღიარება - თავისუფლება; გიორგი იხილეთ - შურნალი FORBES - მთავარი რედაქტორი; შურნალი დიდიმალაშვილი - შურნალი FORBES - აღმასრულებელი რედაქტორი

სპორტი

გოგა ბითაძე, 20

INDIANA PACERS, კალათბურთელი

NBA-ის თამაშის ყურების დროს ყველა ბავშვი კალათბურთელობაზე ოცნებობს, თუმცა ამ მიზნის მისაღწევად მხოლოდ ბაზისური უნარების ფლობა არ კმარა. იმისათვის, რომ გამორჩეული და წარმატებული კალათბურთელი იყო, დაუღალავი შრომა და თავდადება, ლიმიტის ზღვართან მისვლა და შემდეგ ამ ლიმიტის მიერ დაწესებული საზღვრის გადალახვა აუცილებელია.

ეს გოგა ბითაძის ისტორიაა. ოცი წლის ქართველი კალათბურთელი დღეს NBA-ის მოთამაშე და Indiana Pacers-ის მეთვრამეტე ნომერია.

მისი სახელი მსოფლიო საკალათბურთო ასპარეზზე ხშირად ჟღერს. 2019 წელს გოგა ბითაძეს მიღებული აქვს ისეთი ჯილდოები, როგორც არის: EuroLeague Rising Star-ი, Montenegrin Cup-ი, Serbian Super League MVP, Adriatic League MVP, All - Adriatic League Team-ი, Adriatic League Top Prospect-ი, Adriatic League blocks leader-ი.

აღსანიშნავია, რომ 2019 წლამდე ქართველი კალათბურთელების გვარები NBA-ის დრაფტზე სულ ხუთჯერ დასახელდა: 1998 წელს - ვლადიმერ სტეფანია, 2002 წელს - ნიკოლოზ ცქეტიშვილი, 2003 წელს - ზაზა ფაჩულია, 2004 წელს - ვიქტორ სანიკიძე, 2012 წელს - თორნიკე შენგელია.

2019 წელს კი უკვე მეექვსედ გაიჟღერა ქართველი კალათბურთელის სახელმა და ეს კალათბურთელი გოგა ბითაძე იყო.

გოგა ბითაძე, 20
საქართველოს საკალათბურთო ნაკრებისა და NBA-ის კლუბის „ინდიანა პეისერსის“ ცენტრი.

ლაშა ტალახაძე, 22
ოთხჯგის მსოფლიო ჩემპიონის ძაღლსნობაში

ნიკოლოზ ბასილაშვილი, 27
საქართველოს პირველი ჩოგანი

გურამ თუშიშვილი, 25
მსოფლიო ჩემპიონი ძიუდოში

ლაშა ბექაური, 19
მსოფლიოსა და ევროპის ჩემპიონი ძიუდოში ახალგაზრდებს შორის

ბექა ლომთაძე, 29
მსოფლიოს ჩემპიონი თავისუფალი სტილით მოჭიდავეთა შორის

ნინო ოძელაშვილი, 29
მსოფლიო ჩემპიონი სამბოში

თორნიკე შენგელია, 28
საქართველოს საკალათბურთო ნაკრებისა და „სასკი მასკონიას“ მძიმე ფორვარდი.

გიორგი რევია, 26
და მარია კანაკოვა, 18
ფიგურული მოციგურავეები. 2019 წლის საუკეთესო სპორტსმენები, ზამთრის სახეობებში.

ნინო პასიკაშვილი, 28
საქართველოს ქალთა საფეხბურთო ნაკრების ნახევარმცველი

ფოტო: Trevor Ruskowski

შინაძე: ბათო ბაშიკაძე - სპორტული კომენტატორი - სილვ სპორტი; გიორგი ზურაბიშვილი - სპორტული მიმომხილველი



ფინანსები

ლევან გუდიაშვილი, 29

აჭარა ჯგუფი, აღმასრულებელი ფინანსური დირექტორის მოადგილე

ფინანსები ადამიანის ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია. მათი სწორად განკარგვის უნარი წარმატების წინაპირობას წარმოადგენს.

მის მიერ მართული Adjara Group-ის კლიენტთა ჯამური აქციების ღირებულება 4.1 მილიარდ ლარს აღემატება.

ლევან გუდიაშვილი აქტიურად მონაწილეობს კომპანიის მიერ უძრავ ქონებაში ინვესტირების პროცესში. მისი შექმნილია მონიტორინგის სისტემა, რომელიც, განხორციელებული ინვესტიციების სტრატეგიული და ოპერაციული რისკების იდენტიფიცირებას ახდენს.

ამ და სხვა მრავალ დამსახურებასთან ერთად აღსანიშნავია, რომ ის Certified Financial Analyst-ის პროგრამის მეორე საფეხურზეა.



თათია ჯაჭანაშვილი, 29
სს „მიკრო ბიზნეს კაპიტალი“, დირექტორი

მარიამ ქოიავა, 29
სს „სავი“, დამფუძნებელი

გიორგი გვაზავა, 26
„ბროკერს აიო“, ფინანსური დირექტორი

ქეთევან თოძე, 23
გალუ & თაგარტი, უფროსი მენეჯერი

ლევან გუდიაშვილი, 29
აჭარა ჯგუფი, აღმასრულებელი ფინანსური დირექტორის მოადგილე

სანდრო მუსერიძე, 28
EBRD, Principal Banker

ჯაბა გველეხიანი, 29
KPMG Georgia, იურიდიული დეპარტამენტის უფროსი

მიხეილ ნადარეშიანი, 29
თიბისი ბანკი, ბიზნესანალიზის განყოფილების უფროსის მოადგილე

შიური: მურთაზ აიკორია - ლიბერტი ბანკი -სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი; ვასილ რევიშვილი - THALES INVESTMENT - აღმასრულებელი დირექტორი; შიური არველაძე - თიბისი კაპიტალი, კვლევებისა და საბროკერო მისართულების ხელმძღვანელი

მელია & მარკეტინგი

მარია ბაჯელიძე, 27

SOCIALSHARKS, დირექტორი

„სოციალური მედიის წყალში ვდგავართ და ცეცხლი გვიკიდია“, ამბობენ ქართველი შარკები. მარია ბაჯელიძე ციფრული სააგენტო Socialsharks-ის დირექტორია.

ქართველი „შარკების“ თავგადასავალში მარია ბაჯელიძის მოგზაურობა 2015 წელს სოციალური მედიის მენეჯერის ამბულაში დაიწყო. თავდაზოვანი შრომის შემდეგ კი მან 2017 წელს კომპანიის დირექტორის პოზიცია დაიკავა.

Socialsharks-ი მსოფლიოს სოციალური მედიის გიგანტი კომპანიის, Facebook-ის პარტნიორია, რაც გულისხმობს იმას, რომ „შარკები“ პირველები არიან, ვინც სიახლეებს იგებს და შემდეგ ამ სიახლეების იმპლემენტაციას პრაქტიკაში ახდენს. კომპანიას წვდომა აქვს ისეთ ხელსაწყოებზე, რომელთა გამოყენებაც მხოლოდ Facebook-ის პარტნიორებს შეუძლიათ.

ქართველი „შარკების“ პორტფოლიო 100-ზე მეტ პროექტს ითვლის. ისინი თანამშრომლობენ ისეთ კომპანიებთან, როგორცაა: ქუთაისის საერთაშორისო აეროპორტი, ნაბეღლავი, Wings For Life, თბილისის ზოლპაკი, თიბისი ფეი, m²...

შედეგები: ლევან ბერუღაბა - აგარა ვაუში - მხარეთმცოდნეობის დირექტორი; მანია მირიზანაშვილი - შარული FORBES, გამომცემელი; ვიორმა თარგამაძე - ტვ „ფორმულა“ - მაღაგრის ავტორი, რამდენიმე, შარულიც



ლევან გომიშვილი, 29
„საქართველოს ბანკი“, მარკეტინგის დირექტორი

ქეთევან სტრაუმი, 29
MHL Hotel Collection, ანალიტიკოსი

ანინა ტენაძე, 28
On.ge, დირექტორი

ელენე კობრიძე, 29
Visa Payment Systems, მარკეტინგის მენეჯერი

მარია ბაჯელიძე, 26
„მაკდონალდს საქართველო“, მარკეტინგის დეპარტამენტის უფროსი

ნიკოლოზ წაქაძე, 21
„ავრო კვლევები“, დამფუძნებელი

მარია ბაჯელიძე, 27
Socialsharks, დირექტორი



მეცნიერება

გიორგი ჩახნაშვილი, 18

ARTIFICIAL INTELLIGENCE RESEARCH
ხელოვნური ინტელექტის ინჟინერი

ხელოვნური ინტელექტის შექმნის იდეა სამეცნიერო სფეროში 1930-იან წლებში გაჩნდა. დღეს, მსოფლიო მასშტაბით, ხელოვნური ინტელექტის პოტენციალი უსაზღვროა. ეს არის კომპიუტერული სისტემა, რომელსაც აქვს უნარი, ისწავლოს და განვითარდეს. ხელოვნური ინტელექტის ერთ-ერთი განხრა არის ღრმა სწავლების სისტემა, რომელიც ნეონურული კავშირების მსგავსი სისტემის საშუალებით შესაძლებლობას აძლევს ხელოვნური ინტელექტის მქონე ტექნოლოგიას, წინასწარ განსაზღვრული ალგორითმული ქცევის გარეშე განახორციელოს ქმედება.

გიორგი ჩახნაშვილი ის კომპიუტერული მეცნიერი, ინჟინერი და მათემატიკის ენთუზიასტია, რომელიც ქართულ რეალობაში ხელოვნურ ინტელექტს ამკვიდრებს.

მან შექმნა ხელოვნური ინტელექტის მქონე პერსონალური დამხმარე Digital Mind-ი, რომელიც სტუდენტს სასურველი ინფორმაციის მიღებაში ეხმარება. სისტემა მოიცავს რამდენიმე ათას საუნივერსიტეტო წიგნს და სტუდენტებს შესაძლებლობას აძლევს, სასურველ კითხვაზე პასუხი სულ რამდენიმე წამში მიიღონ. Digital Mind-ის სისტემის საქართველოს განათლების სისტემაში ინტეგრირება იგეგმება.

გიორგი ჩახნაშვილი 2019 წელს კომპანია Xplore.ai-ის მანქანური სწავლის (Machine Learning) ჯუნიორ-ინჟინერი გახდა.

ის არაერთი სამეცნიერო კვლევის ავტორია. მისი ბოლო კვლევის თემა „ნახევრად სტრუქტურირებული დოკუმენტის ანალიზის“ ეხებოდა.

გიორგი ჩახნაშვილი არის წიგნის, Computer Science: The Hard Way-ის, ავტორი.

შიური: ნინო მუხიძე - BTU რეპორტი, პროფესორი; ნუგა ბათიაშვილი - თავისუფალი უნივერსიტეტის სამაგისტრო და სადოქტორო სკოლის დიპანტი; ელინა კვანცილაშვილი - შერალი FORBES - აღმასრულებელი რედაქტორი

ანა ჩხაიძე, 27
UC San Diego, მკვლევარი

ერეკლე პირველი, 29
კავკასიის უნივერსიტეტი,
პროფესორი

მარიამ გაჩეჩილაძე, 28
კიოლის უნივერსიტეტი,
მკვლევარი

ნათია სესკურია, 28
თავდაცვისა და უსაფრთხოების
კვლევების სამეფო ინსტიტუტი-
RUSI, მკვლევარი

რევაზ ფარულავა, 20
„AREAL“ აღმასრულებელი,
დირექტორი

გიორგი ჩახნაშვილი, 18
Artificial Intelligence Research
ხელოვნური ინტელექტის,
ინჟინერი

თათია როხვაძე, 28
საქართველოს
პაროდონტოლოგთა
ასოციაცია,
ვიცე-პრეზიდენტი

ერეკლე პირველი, 29

კავკასიის უნივერსიტიის პროფესორი

ერეკლე პირველი ფინანსებისა და ბუღალტერიის მიმართულების სრული პროფესორია.

ბრემნის უნივერსიტეტის ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის ხარისხის მფლობელი, ის გახლავთ ყველაზე ახალგაზრდა ქართველი, რომელსაც ფულბრაიტის პოსტსადოქტორო საფეხურის გამარჯვებულის სტატუსი აქვს მოპოვებული.

ერეკლე პირველი პოსტსადოქტორო პროგრამას მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიურ უნივერსიტეტში გადიოდა.

ის პირველი მეცნიერია საქართველოში, ვინც ქვეყანაში მიმდინარე ბუღალტერიისა და აუდიტის რეფორმას იკვლევს. ერეკლე პირველის მიერ მოპოვებული საერთაშორისო თუ ადგილობრივი სამეცნიერო გრანტების ჯამური ღირებულება მილიონ ლარს უტოლდება.

2019 წელს რუსთაველის სამეცნიერო ფონდის მიერ ერეკლე პირველს 2019 წლის წარმატებული მეცნიერის სტატუსი მიენიჭა.



ბიზნესლოკიები

მარიამ კუპატაძე, 29

FLASHGRID GEORGIA LLC, დირექტორი

მარიამ კუპატაძე ჩვენი ქვეყნის ერთადერთი სერტიფიცირებული Oracle Master-ია, რომელიც Oracle ACE-ის საერთაშორისო სტატუსის მფლობელია.

მსოფლიოში Oracle ACE-ის სტატუსის მქონე 100-მდე Oracle Master-ია. მარიამი კომპანია FlashGrid-ის დირექტორია. მონაცემთა ბაზის ადმინისტრირების სფეროში ათწლიანი გამოცდილების მქონე მარიამი თავისი კარიერის განმავლობაში 12 კომპანიასთან თანამშრომლობას ითვლის.

ის იყო APAC Oracle Users Groups Community-ისა და Luxembourg Oracle Users Group-ის მიერ გამართული ღონისძიებების სპიკერი.

მარიამ კუპატაძე წიგნის, Oracle High Availability: Disaster Recovery and Cloud Services-ის, თანაავტორია. მისი დაწერილია წიგნის ერთი თავი - Oracle Sharding-ი.

2010 წლიდან მარიამ კუპატაძე საკუთარი გამოცდილების შესახებ წერს ბლოგებს. მისი ბლოგი DBA-010 კი ტოპ-60 Oracle ბლოგს შორის მოხვდა.

მარიამ კუპატაძე, 29
FlashGrid Georgia LLC,
დირექტორი

ნიკოლოზ კვარაცხელია, 21
Feedc, დამფუძნებელი

თამარ მენუშაშვილი, 27
Binance, დირექტორი

ლაშა ანთაძე, 29
Shelf.Network, დამფუძნებელი

დავით ხასია, 23
შპს „ვებერ ტექნოლოჯის“,
თანადამფუძნებელი

ვასილ დალაქიშვილი, 29
საქართველოს ეროვნული
ბანკი, მონაცემთა მართვის
განყოფილების უფროსი

ლუკა ჩხეტიანი, 21
System Corp, დამფუძნებელი

ვახტანგ ველიაშვილი, 29
Lingwing, თანადამფუძნებელი

სოფო ჭყიძე, 24
„პულსარი“, თანადამფუძნებელი

რატი გველესიანი, 26
„სმარტ სერვისი“,
დამფუძნებელი

შეიქმნა: შოთა გიორგობიანი -
OPTIO - თანადამფუძნებელი; --
საქართველოს ეროვნული ბანკი
- საინფორმაციო ტექნოლოგიების
დაპარტამენტის უფროსი

გართობა

კოკა გოგოხია, 28

STOCKTON, დამფუძნებელი

2019 წელს კონსტანტინე გოგოხიას მიერ დაარსებული კომპანია „სტოქტონის“ ძირითად საქმიანობას არტისტებისა და მუსიკალური ივენთების მენეჯმენტი წარმოადგენს.

ყოველწლიური მუსიკალური ფესტივალი Tbilisi Open Air 2009 წლიდან ტარდება და მელომანების ერთ-ერთ საყვარელ ღონისძიებას წარმოადგენს. არსებობის ათი წლის მანძილზე მან ისეთ არტისტებს უმასპინძლა, როგორებიც არიან: Deep Purple-ი, Placebo, Archive-ი, Tom Odell-ი, Anathema, Unkle-ი... ხარისხიანი მუსიკა, ტყე და დიდი მწვანე მიწები... ეს ის გარემოა, რომელიც ფესტივალს დაუვიწყარს ხდის. ეს ის ფესტივალია, სადაც „Music Breaks Free“.

კონსტანტინე გოგოხია Tbilisi Open Air-ის გუნდს 2014 წელს შეუერთდა და არაერთი ფესტივალის ორგანიზებაში მიიღო მონაწილეობა.

2014 წლიდან ის ბენდ „მწვანე ოთახის“ მენეჯერია. ბენდის მთავარ მიმართულებას როკის, ფანკისა და პოპ-მუსიკის ნაზავი წარმოადგენს.

აღბათ ხშირად გაიგონებდით სახელს „MokuMoku“. ეს არის ბენდი, რომელიც დიდი წარმატებით სარგებლობს ქართულ მუსიკალურ სცენაზე. 2018 წელს მათ მენეჯერის ამპლუაში კონსტანტინე გოგოხიაც შეუერთდა. ისინი მსმენელს ბევრ სიახლეს ჰპირდებიან.



ნიკოლოზ კანდელაკი, 28
Eastern Promotion Georgia
ოფიციალური წარმომადგენელი
სამღვათეობა - Artist Bookings

კოკა გოგოხია, 28
Stockton, დამფუძნებელი

ალექსანდრე ბუაძე, 21
Collective K7B67,
თანადამფუძნებელი

ალექსანდრე სულაქველიძე, 27
Tbilisi Open Air,
ტექნიკური დირექტორი

ბორის კიკნაძე, 28
Fortune Jack, დირექტორი

მედი: არჩილ გულდანი

- ALTRVISION GROUP -

ალგასტრუქტურული დირექტორი; ნინო

თურშიზა - TADAA.GE - რემდამპორი;

გოგი ქავთარაძე - შერნალი FORBES,

მეგ-დირექტორი

მარიამ ბაჯელიძე თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტის მართვისა და საზოგადოებრივი მეცნიერებების ფაკულტეტის დასრულების შემდეგ, სწავლა მაგისტრატურაზე თსუ-ში განაგრძო და უსურნალისტიკის მაგისტრის წოდება მიიღო. 2015 წელს Socialsharks-ში მუშაობა სოციალური მედიის მენეჯერად დაიწყო, 2017 წლიდან კი დირექტორის პოზიციას იკავებს.





პროფილი

დიადი მოკლევადიანი გეგმები

საპარტვილოში ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ციფრული სააგენტოს ხელმძღვანელი მარიამ ბაჭელიძე მარკეტინგულ სივრცეში დიდი ცვლილებებისთვის ემზადება.

2015 წელს, უნივერსიტეტის მეოთხე კურსზე მყოფი მარიამი ორი კვირის გახსნილ კომპანიაში გასაუბრებაზე მიდის და მუშაობას იმავე დღეს, სოციალური მედიის მენეჯერის პოზიციაზე იწყებს. მიზნები დიდია – მარკეტინგულ ბაზარზე სოციალური მედიის როლის მნიშვნელოვნად გაზრდა და კლიენტების დამოკიდებულების შეცვლა.

„ხუთი წლის წინ კომპანიების უმეტესობას ჯერ კიდევ არ ესმოდა სოციალური მედიის მნიშვნელობა - ამ პლატფორმას მხოლოდ საკომუნიკაციოდ იყენებდნენ. Socialsharks-მა ჩვენთვის 2008 წლიდან დაიწყო იმის კეთება, რაც ჩვენ საქართველოში შვიდი წლის დაგვიანებით მოვახერხეთ - ბიზნესს სოციალური მედიის ინვესტიციად დანახვის შესაძლებლობა მივეცით“.

კარგ სოციალური მედიის მენეჯერად ჩამოყალიბებასა და კლიენტებთან სწორი კომუნიკაციის წარმართვაში უნივერსიტეტში მიღებული განათლე-

ბა გამოადგა, თუმცა მარიამ ბაჭელიძე არ ფიქრობს, რომ აკადემიური განათლების ქონა წარმატების მიღწევის ერთ-ერთი კომპონენტია: „ცოდნის მიღება სხვა, ალტერნატიული წყაროებიდანაც არის შესაძლებელი, მით უმეტეს - დღეს, ციფრულ ერაში“.

მისთვის წარმატების მთავარ მამოძრავებელ ძალას ხან ხელოვნურად, ხანაც კი ბუნებრივად შექმნილი ბარიერების რღვევა წარმოადგენს. მარიამის აზრით, ამ ბარიერებს ხან იერარქიულ და ბიუროკრატიულ კომპანიებში ვხვდებით, ხანაც კი სტერეოტიპებისგან გათავისუფლება ჩვენ თვითონ გვიჭირს და ამ ბარიერებს თავად ვქმნით.“ არასდროს არ უნდა დაკმაყოფილდე მხოლოდ იმით, რაც შენი კონტრაქტით გაწერილი მოვალეობაა. მიუხედავად იმისა, რომ ჩემი პირდაპირი მოვალეობა არ არის, მაინც დღემდე ვმართავ კომპანიების გვერდებს, რათა ტრენდებს, სიახლეებსა და ტექნიკურ know-how-ებს მუდმივად ვფლობდე. როდესაც უფრო დაბალ პოზიციაზე ვიყავი, არც მაშინ ვიფარგლებოდი მხოლოდ იმ მოვალეობებით, რომელთა კარგად შესრულების შემთხვევაშიც თვის ბოლოს ხელფასს ავიღებდი. ინიციატივის გამოჩენა ყოველთვის კარგი იდეა მგონია და თუ თქვენი ხელმძღვანელი რეტროგრადი არ არის, ის სწორ ინიციატივებს აუცილებლად დააფასებს“.

გამოცდილება ციფრულ სამყაროშიც გადაწყვეტია, თუმცა გამოცდილების მიღება ექსპერიმენტების გარეშე შეუძლებელია. ექსპერიმენტები

ავტორი: ნინო თურქია

ფოტო: ხატუნა ხუციშვილი

კი, როგორც რეალურ სამყაროში, აქაც - ხან წარმატებით სრულდება, ხანაც კი წარუმატებლობით. „როცა ამ კომპანიაში დავიწყო მუშაობა, მეც ასე მომიდგინენ და ახლა მეც ასე ვუდგები სხვა თანამშრომლებს, რომ შეცდომების დაშვება ტრაგედია არ არის. ყოფილა შემთხვევები, რომ ფინანსური ზარალიც მიუღია კომპანიას იმის გამო, რომ რაღაც სიახლის ტესტირებამ არ გაამართლა, მაგრამ შეცდომის დაშვების შიშით არაფრის კეთებას, შეცდომების დაშვებით გამოცდილების მიღება მირჩევნია“, - ამბობს მარიამი.

მათ შორის შეცდომებით დაგროვებულმა გამოცდილებამ Socialsharks-ი ბაზარზე ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ ციფრულ სააგენტოდ აქცია. ასამდე განხორციელებული პროექტი, ფეისბუქის პარტნიორობა, თვის განმავლობაში ასიათასობით დოლარი რეკლამაში, ყოველთვიურად ორ მილიონამდე ადამიანისთვის კონტენტის ჩვენება, ასიათასობით ჩართულობა და ყველაფერი ჯერ კიდევ წინაა: „ფაქტობრივად, უნიკალური გამოცდილება გვაქვს თითქმის ყველა ტიპის კლიენტთან თანამშრომლობის“, - ამბობს მარიამი. კლიენტთა სია მრავალფეროვანია და მოიცავს როგორც FMCG კლიენტებს, ისე ფინანსურ სექტორს, საქველმოქმედო პროექტებს, სამშენებლო კომპანიებს, არტინდუსტრიებს და ა.შ. „თანაც, ფეისბუქის პარტნიორები ვართ, პირველები ვიგებთ სიახლეებისა და ტრენდების შესახებ, გახსნილი გვაქვს ხელსაწყოები, რომელთა გამოყენებაც მხოლოდ პარტნიორებს შეუძლიათ“.

სოციალური მედიის აქტიური მომხმარებლების რაოდენობა ყოველწლიურად იზრდება, ამჟამად, საქართველოში, ყველაზე დიდ სოციალურ ქსელ ფეისბუქში - 2.5 მილიონი აქტიური მომხმარებელია. გაზრდილი მოთხოვნა ბიზნესისთვის სიგნალია, სწორედ ამიტომ მომხმარებლების რაოდენობის ზრდასთან ერთად იზრდება მარკეტინგული ბიუჯეტის სოციალური მედიის სასიკეთოდ განაწილების მაჩვენებელიც. ეს ტრენდი მზარდია როგორც მსოფლიოში, ისე საქართველოშიც.

მარიამის თქმით, Socialsharks-ის ბაზარზე გამოჩენამ ბიზნესებისთვის სოციალური მედიის აღქმა შეცვალა:

„მანამდე მხოლოდ კრეატივს ანიჭებდნენ უპირატესობას, ჩვენი პოზიცია იყო, რომ მხოლოდ კრეატივი არ არის მნიშვნელოვანი და აუცილებელია, ის კონკრეტულ ბიზნესში დევეტში ითარგმნებოდეს. დავიწყოთ კლიენტების განათლებებზე ზრუნვა, რათა სწორი მოლოდინი და მოთხოვნები ჰქონოდათ როგორც ჩვენ მიმართ, ისე კონკურენტების მიმართაც - სხვანაირად ამ სფეროს განვითარება შეუძლებელი იქნებოდა“.

თუმცა ტრადიციული მარკეტინგული არხების მიმართ ინტერესი ისევ დიდია, სოციალური მედიის სააგენტოებს კი ისევ უწევთ ციფრულ მედიაში რეკლამის განთავსების უპირატესობებზე საუბარი.

ციფრული მედია სამი მთავარი განმასხვავებლით გამოირჩევა:

1. ტარგეტირება - განსხვავებით სხვა ყველა მედიუმისგან, ციფრული მედია სამიზნე აუდიტორიების შერჩევისა და მესიჯების დივერსიფიცირების საშუალებას იძლევა;

2. გაზომვადობა - ციფრულ მედიაში მიღებული შედეგები მარტივად იზომება და ყველა სხვა არხისგან განსხვავებით, თითოეული ინვესტირებული ცენტის უკუგების კოეფიციენტის გაზომვაა შესაძლებელი.

3. ინტერაქცია - ციფრული მედია იძლევა მომხმარებლებთან ინტერაქციის, მათი ფიდებექების მოსმენის, მათთან უშუალო ურთიერთობის დამყარების შესაძლებლობას;

„ბაზარზე არსებული ტენდენციის შედეგად, გაიზარდა მოთხოვნა ჩვენი პროფილის მქონე კომპანიებზე. შესაბამისად, საქართველოს ბაზარზე დღეს კონკურენცია ძალიან მაღალია, თითქმის ყველა სააგენტოს აქვს digital-ის მიმართულება, განსხვავებულია საფასო სეგმენტი და დამკვეთის მოთხოვნებიც“.

კონკურენციის ზრდას მარიამი მიესალმება, რადგან მიანიშნავს, რომ მხოლოდ შესაბამისი კონკურენციის პირობებში შესაძლებელი დაუღალავი შრომა იმისთვის, რომ უკეთესი გახდეს.

რა მოდის შემდეგ? ქუთაისის საერთაშორისო აეროპორტი, Wings For Life World Run, თბილისის ზოოპარკი, ნაბეღლავი, M2, თბილისი ფეი... ეს მხოლოდ ნაწილია იმ კლიენტების, რომლებთანაც „შარკები“ თანამშრომლობენ. მანამდე თუ ძირითად აქცენტს სოციალურ მედიაზე აკეთებდნენ, მათი სერვისების ჩამონათვალს ახლა ვიდეოპროდაქშენის მიმართულებაც დაემატა და კომპანია ქვეყნის საზღვრებს გარეთ გასვლაზეც ფიქრობს: „უკრაინა და აზერბაიჯანი მიზიდველი ქვეყნებია ჩვენთვის, ციფრული მედიისთვის იქ დიდი შესაძლებლობებია, რომლებიც საკმარისად ათვისებულნი არ არის“.

კომპანიის მიზნები ძირითადად მოკლევადიანია, რასაც მარიამი თავისი მსოფლმხედველობით ხსნის: „მსოფლიო ძალიან სწრაფად იცვლება, მომავლის პროგნოზირება რთულია, რადგან ხელოვნური ინტელექტისა და ტექნოლოგიების განვითარება ყოველდღიურად ცვლის სამყაროს. ამიტომ მოკლევადიან მიზნებზე ვკონცენტრირდებით და ამ გამარჯვებების შემდეგ ახალ ეტაპზე გადავდივართ. მგონია, რომ ადამიანმაც იგივე უნდა აკეთოს - სანამ დიდ მიზნებს ვისახავთ და მათკენ მივდივართ, ცხოვრება თითქოს უჩვენოდ მიდის. ცუდი არ იქნება, ხანდახან შევისვენოთ, საკუთარი თავი გავამხნევოთ, შევასხენოთ, რომ ყველა წარმატების ისტორია ინდივიდუალურია და მას დამარცხებებიც ახლავს. C'est la vie“.

davines



ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო მემკვიდრეობას

United
Cosmetics
Group



Georgia

უცინსიალური დისკრიმინაციის საპროტექციო

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



პროფილი

ინტელექტუალური დიზაინი

ყველაზე წარმოდგენილი ადგილიდან მელანი პერკინსმა დიზაინის აპლიკაცია CANVA მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ღირებულ პროგრამული უზრუნველყოფის სტარტაპად გამოგარდა. მისი ციფრული ინსტრუმენტები პოპულარულია, სარფიანი, და პოტენციურ საფრთხეს წარმოადგენს ADOBE-ისა და MICROSOFT-ისთვის.

ავტორი: ალექს კონრადი





2013 წელს, მაისის ნოტიო დილას, Canva-ს აღმასრულებელი დირექტორი მელანი პერკინსი, სერფინგის ფრანიანი დაფის ამარა, დაკარგული და დინებას მინდობილი აღმოჩნდა. ის სრუტეში იყო მილიარდერ რიჩარდ ბრენსონის კერძო კუნძულ ნეკერსა და მოსკიტოს კუნძულებს შორის.

მისი 30-ფუტიანი აფრა ყოვლად უსარგებლო გახდა - ჩაიფუშა და ჩამოეშვა აღმოსავლეთ კარიბის ძლიერ დინებაში. 26 წლის ანტრეპრენიორი საათობით ელოდა გადარჩენას. წყალში მარჯნის რიფთან შეჯახებისას მარცხენა ფეხი დაიზიანა, მაგრამ თავს იმით ინუგეშებდა, რომ მისი ახალი სახიფათო ჰობი ღირდა ამად. ბოლო-ბოლო, ეს მთავარი გზა იყო დაფინანსების მოსაძიებლად დიზაინის პროგრამული უზრუნველყოფის სტარტაპისთვის, რომელიც ექვსი წლის წინ მეგობარ ბიჭთან ერთად დაეარსებინა.

Canva ავსტრალიაში იყო დაფუძნებული - ათასობით მილის მანძილზე სილიკონის ხეობის ძველამოსილი კორიდორიდან, სადაც ტექნოლოგიას მოეყარა თავი. შეხვედრის უზრუნველყოფა (რომ აღარაფერი ვთქვათ დაფინანსებაზე) რთული საქმე იყო. პერკინსს 100-ზე მეტი ინვესტორისგან მოუხდა უარის მოხმენა. ასე რომ, როცა შშობილურ პერტში, იდეათა გაყიდვის კონკურსზე ფრანიანი სერფინგის მოყვარულ ვენჩურ-კაპიტალისტთა ჯგუფის ორგანიზატორი გაიცნო, სერფინგისთვის ვარჯიშს შეუდგა. მომდევნო ჯერზე, როცა ჯგუფი შეიკრიბებოდა, სტარტაპებთან დაკავშირებულ იდეებს მოისმენდა და, პოტენციურად, ადრეული ეტაპის დაფინანსებასაც გაიღებდა ამ იდეებისთვის, სხვა თუ არაფერი, პერკინსსაც ექნებოდა მაგიდასთან თავისი ადგილი... თუნდაც რომ ეს ვერაც წყალთან თამაშის ფასად დასჯდომოდა. „რისკი იყო, სერიოზული საფრთხე, თუმცა ჯილდოც ახლდა: კომპანიის წამოწყება, - ამბობს პერკინსი. - თუ ფეხს სულ ოდნავ შეადგამ კარში, მერე ძალღონე არ უნდა დაიშურო შიგნით ბოლომდე შესასვლელად“.

ამგვარი შეუპოვრობა აუცილებლობაც კი იყო Canva-სთვის, რომელმაც ავსტრალიის დასავლეთ სანაპიროს დედაქალაქ პერტში კურსდამთავრებულთა ფოტოალბომის დიზაინის მოკრძალებულ ბიზნესად აიღვა ფეხი. ასეთი თავმდაბლურ-შორეული

ფესვებიდან Canva გლობალურ გიგანტად გარდაიქმნა. ოც მილიონზე მეტი მომხმარებელი 190 ქვეყნიდან იყენებს კომპანიის ვებზე დაფუძნებულ „freemium“ აპლიკაციას, რომელიც ლამის ყველაფრის დიზაინს ხდის შესაძლებელს - Pinterest-ის მცვერალა გრაფიკებით დაწყებული, რესტორნების მენიუებით დამთავრებული. გარდა იმისა, რომ შეუძლებელია, Canva-ს ფასებში აჯობო (მილიონობით მომხმარებელი მას სრულიად უფასოდ იყენებს), მისი საკვანძო უპირატესობა მეტოქე პროდუქტებთან, მაგალითად, Adobe-თან, მისი გამოყენების სიმარტივეა. Canva-მდე, მოყვარულებს Microsoft Word-ში უწევდათ დიზაინთა შეკოწიწება ან კი არაადეკვატურ თანხებს იხდიდნენ დამატებით პროფესიონალურ ინსტრუმენტებში. დღეს ნებისმიერ ადამიანს, ნებისმიერ ადგილას, შეუძლია, Canva ჩამოტვირთოს და სასურველი დიზაინი სულ რაღაც ათ წუთში შექმნას.

კომპანიის შემოსავლის წყარო უფრო მიმზიდველი ფუნქციების მქონე პრემიუმ-ვერსიის გაყიდვიდან მოდის, რომლის საფასურიც თვეში \$10-ს შეადგენს. გარდა ამისა, შემოსავლის წყაროს, ამას წინათ, უხარვეზოდ მომუშავე კორპორაციული ანგარიშის ფუნქციათა გაყიდვებიც დაემტა. მაღალი ხარისხის ფოტოკოლექციიდან ფოტოს (Canva-ს მილიონობით ასეთი ფოტო აქვს) გამოყენება კი მომხმარებელს \$1 უჯდება. მოკლედ, ყველაფერი ერთმანეთს ემატება და წელს კომპანია შემოსავლის, სულ მცირე, გაორმაგებას ელის - \$200 მილიონამდე. სულ ბოლო, \$85-მილიონიან დაფინანსების რაუნდზე ის \$3.2 მილიარდად იქნა შეფასებული. გათვლების თანახმად, პერკინსს, რომელიც 2016-ში Forbes აზიის 30 30-წლამდელთა წევრი გახდა, 15%-იანი წილი აქვს Canva-ში - დაახლოებით \$430 მილიონი. დამატებით ამას მეორე დამფუძნებლის - და აწ უკვე მისი საქმროს - 34 წლის კლიფ ობრექტის იმავე ოდენობის წილი და გამოვა, რომ ამ გავლენიანი ავსტრალიელი წყვილის ერთობლი-

ვი ქონება \$800 მილიონს აჭარბებს.

SoftBank-ისა და მაღალპროფილიანი ექსტრავაგანტურობით გამოჩენილი WeWork-ის მიერ გამოწერილი მილიარდობით რიანი ჩეკების ეპოქაში, პერკინსსა და ობრექტს განსხვავებული ცხოვრების წესი აქვთ. ძვირ სასტუმროებში დარჩენის ნაცვლად, ნაქირაგებ ბინებს მასპინძლებთან ერთად იყოფენ, კერძო თვითმფრინავებს კი ეკონომიურ მოგზაურობებს ამჯობინებენ (ამ ზაფხულს, როცა Canva უკვე \$2 მილიარდზე მეტად იყო შეფასებული, ობრექტმა პერკინსს ხელი თურქეთის ზურგჩანთიან ხალხთან დამეგობრებულ რეგიონში, კაპადოკიაში სთხოვა, თანაც, \$30-იანი ნიშნობის ბეჭდით). და რაც ყველაზე დიდი იშვიათობაა: Canva, როგორც თავადვე აცხადებს, 2017 წლიდან მოყოლებული, მოგებიანია, ყოველ შემთხვევაში, სტარტაპების საყვარელი საზომის მიხედვით, რომელიც მათზე მორგებულ EBITDA-ს წარმოადგენს და რომელიც მხედველობაში არ იღებს საფინანსო ოფიცირის ხარჯებს, დაფინანსებასა და საგადასახადო ხარჯებს. „ბეჯითად ვცდილობთ, არ მოვიხმაროთ ზედმეტად ბევრი კაპიტალი, ვინაიდან ბოლო ორი წელია, მოგებაზე ვმუშაობთ“, - ამბობს პერკინსი.

საქმის თავი და თავი პერკინსია, რომელიც თვითონვე იყვანს ყოველ ახალ თანამშრომელს (მათი რიცხვი დღეს 700-ს შეადგენს), პროცესში კი ზედმიწევნით აანალიზებს Canva-ს ყველაზე სენსიტიურ ფინანსურ მაჩვენებლებს და ინვესტორთათვის გამიზნულ ძველ პრეზენტაციებს. სხვა „ზღაპრული მარტორქები“ ბაქტიულებენ. პერკინსი ქვითრებთან მუშაობს და Canva-ს ზრდის კვალდაკვალ, იმის დამტკიცებას ცდილობს, რომ გლობალური ტექნოლოგიური გიგანტის შექმნა ნებისმიერი ადგილიდანაა შესაძლებელი. „მეღანი ანტრეპრენიორთა იშვიათ სახეობას განეკუთვნება, მისნიერებს ხშირად ვერ შეხვდებით“, - ამბობს მერი მიკერი, გამოცდილი ინტერნეტინვესტორი, რომლის ახალმა ფირმამ, Bond Capital-მა, Canva-ში პირველი ოფიციალური ინვესტიცია მაისში განახორციელა.

პერკინსის ოჯახი ხუმრობს, რომ მას ასდღიანი გეგმა აქვს სამყაროს შესაცვლელად. თუმცა, პირველ რიგში, Canva უფრო მარტივ გამოწვევას უნდა გაუმკლავდეს: დიდი ბიზნესი დაჯაბნოს. როგორც მანამდე Atlassian-ი, Slack-ი და Zoom-ი, Canva-ც კლასიკური დილემის წინაშეა: freemium-მოდელმა შეიძლება, ვირუსული გაგზადოს, მაგრამ მომხმარებელთა უმეტესობა ერთ გროშსაც არ გადაიხდის. და, მართალია, Canva-ს თქმით, მას დღეს ლამის ყველა მსხვილი კორპორაციიდან ჰყავს მომხმარებლები, ისინი, როგორც წესი, ცალკეული ინდივიდებისა თუ მცირე გუნდების სახით არიან წარმოდგენილები და არა ოფიციალური კორპორაციული ანგარიშებისა. ბაზრის ზედა ეშელონებისკენ სვლა Adobe-თან გადაკვეთას ნიშნავს - \$149-მილიარდიან (საბაზრო კაპიტალიზაციით) გრაფიკის გიგანტთან, რომლის შემოსავალმა, ჯერ მარტო დიზაინზე ფოკუსირებული განყოფილების წყალობით, გასულ კვარტალში \$1.65 მილიარ-

დი შეადგინა. ამას არაერთი წარმატებული სტარტაპი ემატება, ისეთი, როგორც Figma და Sketch-ია, რომლებიც პროფესიონალებს უფრო ემსახურებიან, თუმცა იოლად გადაინაცვლებდნენ სამომხმარებლო სივრცეშიც. თანაც ამ ყველაფერს Canva-ს ამბიციების გათვალისწინების გარეშე გამბობთ - ამბიციებისა, რომლებიც ვიდეოსა და პრეზენტაციების ტიპის ახალ მედიუმებს უკავშირდება და რომელთაც კომპანია შეიძლება, უამრავი მეტოქის პირისპირ დააყენოს, დაწყებული Instagram-ის ვიდეოების დამამზადებელი პატარა აპლიკაციებით, ბლოკბასტერ PowerPoint-ის შემქმნელი Microsoft-ით დამთავრებული.

ასეთი პერსპექტივები, სულ მცირე, შემამინებლად გამოიყურება, მაგრამ პერკინსისთვის, რომელმაც სილიკონის ხეობის სკეპტიკოსები ერთუზიასტ მხარდამჭერებად აქცია და ჩინურ ბაზარში დახელოვდა (და \$200 მილიონზე მეტის ტოლფასი საბანკო ანგარიში შეიქმნა), ყველაფერი გეგმის თანახმად მიდის. „ვფიქრობ, არაჩვეულებრივი სამუშაო ჩავატარეთ, თუმცა ეს ზღვაში წვეთია იმასთან შედარებით, რაც გვინდა. მხოლოდ 1% გააკეთეთ იმისა, რაც მე შესაძლებლად მიმაჩნია, - ამბობს პერკინსი. - ჩვენი კომპანიის მისიაა, მსოფლიოს დიზაინზე იოლი წვდომა მივცეთ. და ჩვენ მთელ მსოფლიოს ვგულისხმობთ“.

პერკინსმა მომავალ Canva-ზე მუშაობა პერტში, დედა-მისის სასტუმრო ოთახში, 2007 წელს დაიწყო. ავსტრალიაში დაბადებული მასწავლებლისა და ფილიპინური და შრილანკური წარმოშობის მაღალიზიელი ინჟინრის ქალიშვილს, პერკინსს, უნდოდა, პროფესიონალი მოციგურავე გამოსულიყო და მოზარდობა დილის 4:30-ზე გაღვიძებაში გაატარა, სანამ University of Western Australia-ში ჩააბარებდა კომუნიკაციებისა და ვაჭრობის კვლევებზე. სწავლის პროცესში თანატოლებს ასწავლიდა კიდევ - კომპიუტერულ დიზაინს. ჰოდა, სწორედ მაშინ გაუჩნდა იდეა. პოსტერის ან ფლაერის დიზაინისა და ბეჭდვის პროცესი - მისი Adobe Photoshop-ში ან Microsoft Word-ში აწყობა, საჭირო ზომაში გარდაქმნა, PDF-ში შენახვა და ამოსაბეჭდად ისეთ მაღაზიებში წაღება, როგორც Staples-ია - ერთობ მოუხერხებელი იყო ინტერნეტის ეპოქაში. არ ჯობდა, ეს ყველაფერი ერთსა და იმავე ადგილას, ერთი ონლაინინტერუმენტით გვექნა?

„დიზაინის რეალური გამარტივების იდეა პირველი იდეა იყო“, - ამბობს პერკინსი.

პრობლემა იმდენად ცალსახა იყო პერკინსისთვის, რომ შეეშინდა, ვაითუ ვინმეს დაესწრო გამოსავლის პოვნა. ასე რომ, არ დააყოვნა, ფრილანსერები დაიქირავა და Flash ვებგვერდის შექმნას შეუდგა; სამიზნედ ის ნიში აირჩია, რომელიც, მისი აზრით, სტაბილურ და სათანადო სერვისებს მოკლებული იყო: სკოლათა წლის შემაჯამებელი ფოტოალბომები, რომელთა შექმნაც, როგორც წესი, მოხალისე მოსწავლეების პასუხისმგებ-

ლობა იყო. ობრექტისა და პერკინსის სტარტაპმა, Fusion Books-მა, ბაზარი მყისვე იპოვა. პერკინსმა, რომელსაც კოლეჯის დამთავრებამდე ერთი სემესტრიღა აკლდა, სწავლას დროებით თავი გაანება. პიკურ სეზონზე დედამისი პრინტერს ყოველ ღამეს ავსებდა მეღვინით, ობრექტი კი ტელეფონთან იჯდა და პოტენციურ დამკვეთებს „დაუპატიჟებლად“ ურეკავდა. როცა სკოლები მენეჯერებთან გასაუბრებას ითხოვდნენ, ის უბრალოდ ხმას იბოხებდა. ბიზნესმა, რაღაც მომენტში, 400 სკოლა მოიცვა, მათ შორის, საფრანგეთშიც კი. ეს დასაწყისი იყო. მაგრამ პერკინსი მნიშვნელოვან წინსვლას ვერჩურული დაფინანსების გარეშე ვეღარ შეძლებდა, ამგვარი დაფინანსების მოძიება კი მაშინ პრაქტიკულად შეუძლებელი იყო პერტში - წიაღისეულის მოპოვებისა და ნავთობქიმიკატების ბიზნესით აშენებულ ქალაქში.

2011 წელს პერკინსმა თვალი დაადგა - და დაეპატრონა კიდევ - ერთ მეჩხერ შესაძლებლობას, როცა სილიკონის ხეობის სტაჟიანი ვენჩურ-კაპიტალისტი, ბილ ტაი პერტში სტარტაპების კონკურსის კომისიის წევრის რანგში ჩავიდა. ტაი - დახვლოვებული სერფერი, რომელსაც TweetDeck-ი და Zoom-ი დაეფინანსებინა - ქალაქში მეტწილად პერტის მკვლელ ტალღებთან სათამაშოდ იყო ჩასული. პერკინსმა და ობრექტმა გაარკვიეს, სად მასპინძლობდა ტაი სადილს და დამსწრეები თავიანთი

ზედგამატორლები

„სამიდან არც ერთმა არ ვიცოდი, როგორ გვემართა კომპანია, - ამბობს კამერონ ადამსი (მარცხნივ), რომელიც ფოტოზე თანადამფუძნებლებთან, მეღვინე პერკინსსა და კლიფ ობრექტთან ერთად გამოსახული სიდნიში, Canva-ს ყოფილ სათავე ოფისში. - როცა მეღვი და კლიფი გავიცანი, ვიგრძენი, რომ პაპალი ნელ-ნელა ეწყობოდა“.

გასაყიდი იდეით დაბომბეს - Canvas Chef-ით, რომელიც მეტაფორულ პიცას წარმოადგენდა, დიზაინის ელემენტები პიცის ინგრედიენტები იყო, ხოლო დოკუმენტების სახეობები - ფლაური, სავიზიტო ბარათი, რესტორნის მენიუ - ცომი. „მთლად ელევანტური ანალოგია ვერ იყო“, - ამბობს იმ ღამის შემსწრე ერთ-ერთი ინვესტორი, რიკ ბეიკერი.

დამფუძნებლებმა სადილი ყოველგვარი კაპიტალის გარეშე დატოვეს, თუმცა თან წამოიღეს ერთუბიანში წყლის ექსტრემალური სპორტის მიმართ. ტაის სერფერთა შეხვედრების მუდმივ წევრებად იქცნენ - შეხვედრებისა, სადაც თავს იყრიდნენ ახალ სტარტაპებში ინვესტირების მოსურნე განთქმული ტექნოლოგიური აღმასრულებლები. მაუიში, როცა პიტერ ტილის მეგობარმა მათ უთხრა, ერთი ლიდერი მჭირდებაო, პერკინსი ერთადერთ აღმასრულებელ დირექტორად იქცა.

პერკინსსა და ობრექტს ძალიან არ უმართლებდათ სილიკონის ხეობის ვენჩურ-კაპიტალის კარისკაცებთან ვიზიტებში სენდ-ჰილ-როუდზე. ათობით ფირმა სტარტაპების მკვდარ ზონაში უშვებდა უცნობ, რომანტიკულ კავშირში მყოფ თანადამფუძნებლებს. „გულწრფელად უნდა გითხრა, რომ, სამწუხაროდ, არ მაინტერესებს ავსტრალიაში ხელშეკრულების დადების პერსპექტივა, - წერდა ერთ-ერთი ფირმა. - არ ვარ დარწმუნებული, ამ ეტაპზე ამაას რაიმე აზრი ჰქონდეს“.

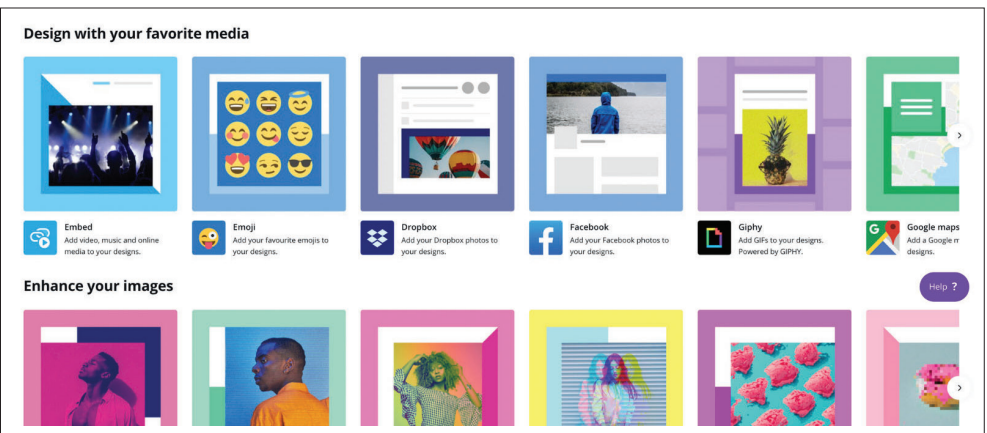


საბოლოოდ, ტალღებზე მონადირეებთან კავშირებმა თავისი ნაყოფი გამოიღო. ამ ჯგუფის მეშვეობით, მათ 40 წლის კამერონ ადამსი გაიცნეს, ყოფილი Google-ელი, რომელსაც სიდნიში სტარტაპი დაეფუძნებინა. მათთან შეხვედრა 2012-ის მარტში, მრჩეველის რანგში, ჰქონდა დაგეგმილი, მომდევნო ივნისს კი ადამსი უკვე მესამე თანადამფუძნებლად გაფორმდა. ახლა, როცა უკვე ტექნიკური ლიდერი ჰყავდათ, დამფუძნებლებმა ნახსი გატეხეს: საწყისი ეტაპის დაფინანსების სახით, Canva-მ \$3 მილიონი მოიზიდა, რაც ორ ტრანშად - 2012-სა და 2013-ის დასაწყისში - განხორციელდა, და დაფინანსებამ მოიცვა საკვანძო ოდენობის გრანტი ავსტრალიის

მთავრობისგანაც.

კომპანია 2013 წლის აგვისტოში ჩაეშვა, რასაც ორიოდე რეცენზია ახლდა ტექნოლოგიურ ბლოგებზე და მცირედენი მომხმარებელი. ადამსმა და Canva-ს ინჟინრებმა, რომლებიც სიდნეიში (კომპანია იქ 2012-ის თებერვალს გადაბარგდა) გვიანობამდე ფხიზლობდნენ, გამომწერთა მოსალოდნელ მოზღვაებას რომ გამკლავებოდნენ, იმედგაცრუებულბმა დაიძინეს. თუმცა ჯერ ყველა-

ადგილობრივი გუნდი Canva-ს პირველ ჩინურ ვერსიაზე მუშაობს, რომელიც, ფაქტობრივად, არაფრიდანაა შექმნილი და ისეთ ფუნქციებს აერთიანებს, როგორიც მიმოწერის ჩინურ აპლიკაციებთან ღრმა ინტეგრაცია და იოლად შესაქმნელი (ჩინეთში პოპულარული) QR კოდებია. კომპანიის კლიენტთა რიგებში McDonald's China-სა და უძრავი ქონების ნაციონალურ საბროკეროს ნახავთ, რომელიც პროგრამულ უზრუნველყოფას თავის 1,000 აგენტს სთავაზობს.



როცა დიდი ბიზნესების მომსახურებაზე მიდგება საქმე, Canva ჯერ ისევ ახალბედაა. ოქტომბერში, ნიუ-იორკის კერძო ღონისძიებაზე, მათ Canva for Enterprise-ი ჩაუშვეს. პერკინსმა სიტყვით მიმართა თანამშრომლებს 100 კომპანიიდან, მათ შორის, Equinox-იდან, JPMorgan-იდან და HubSpot-იდან.

ფერი წინ იყო: არავინ იცოდა, რაოდენ იდეალურ დროს ჩაეშვა Canva. Instagram-ისა და Twitter-ის აღზევა სახეს უცვლიდა ბიზნესების მომხმარებლებთან წვდომის მეთოდებს. სკოლებითა და შერიფის ოფისებით დაწყებული, სკეიტ-პარკებითა და თვითგამოცხადებული მწერლებით დამთავრებული, უცებ ყველა დიდი ზრუნვით ეკიდებოდა საკუთარ ონლაინპერსონას. Canva კარგ ფორმასი ყოფნის ხელსაყრელი გზა იყო. პირველ თვეში გამომწერთა რიცხვი 50,000-მდე გაიზარდა, ხოლო 2014-ისთვის, როცა Canva-მ კიდევ ერთხელ მოიზიდა \$3 მილიონი ტილის Founders Fund-ისა და Shasta Ventures-ისგან, უკვე 600,000-ს მომხმარებელს 3.5 მილიონი დიზაინი აეწყო.

მიზანი: დიზაინი
 ამ მომენტისთვის მომხმარებლებს 2 მილიარდი დიზაინი აქვთ შექმნილი Canva-ში, გასულ წელს კი – მილიარდი. შემდეგი ნაბიჯი Canva Apps-ია, რომელიც აქ Canva-ს ვებგვერდის სახითაა გამოსახული. ეს ახალი სერვისი Instagram-ისა და Pinterest-ის მსგავსი პოპულარული აპლიკაციების გამოსაქვეყნებელი ინსტრუმენტების ინტეგრირებას ახდენს Canva-ში.

ნელი სტარტი კომპანიას არ დააზარალებს. შარშან, დეკემბერში, Canva-მ ტოლი დაუდო Adobe-ის ფუნქციებს, როცა ვიდეომონტაჟის ინსტრუმენტისა და აპლიკაციათა ნაკრების შესახებ გააკეთა განცხადება; Microsoft PowerPoint-ის უფასო ალტერნატივაზე კვლავაც მუშაობს, რომელიც უკვე 80 მილიონი პრეზენტაციის ასაწყობად იქნა გამოყენებული. მაგრამ Canva-ს გრძელვადიანი ზრდის პერსპექტივები იმაზე დამოკიდებული, რამდენად დაიწყებენ კორპორაციები მომხმარებელთა პატარა ჯგუფებიდან კორპორაციულ ანგარიშებზე გადასვლას, რითაც ათასობით თანამშრომელი ჩაერთვებოდა „თამაშში“. წლებია, Canva-ს ნაკრებს ფუნქციები ემატება, მაგრამ პერკინსი ახლა კორპორაციული ამერიკისთვის ფსონს საპირისპირო მიდგომაზე დებს: შაბლონებისა და ალტერნატივების შეზღუდული ნაკრების შეთავაზებით, Canva იმედოვნებს, რომ აღმასრულებლები მეტად ენდობიან თანამშრომლებს საკუთარი დიზაინის შექმნაში. საცხოვრებელი და კომერციული უძრავი ქონების საშუალო ზომის ტენასურ ფირმა Realty Austin-ში, ექვსი ადამიანისგან შემდგარი მარკეტინგის გუნდი ავანტებისთვის (მაგალითად, ღია სახლებთან დაკავშირებული ღონისძიებების რეკლამირების მიზნით) ნაბჭედ ბუკლეტებსა და ციფრულ მასალებს ქმნიდა. დღეს, Canva-ს მეშვეობით, კომპანიის 550-ზე მეტი აგენტი თავიანთი გასაყიდი უძრავი ქონებისთვის თავად ქმნიან მასალებს – უფრო

ჩინეთში, პროგრამული უზრუნველყოფის დასავლელი მწარმოებლებისთვის ისტორიულად უნაყოფო ბაზარზე, Canva წარმატების იშვიათ მაგალითს წარმოადგენს. 2014-ში ობრექტმა – მაღალმა, სასიამოვნო პიროვნებამ, რომელიც, ოპერაციების დირექტორის რანგში, ყველას გულმოდგინე მუშაობისკენ მოუწოდებს (ან კი ცუდი ამბების გამზიარებელია) – Canva-ს პირველი არასიდნეიური ოფისი მანილაში გახსნა, მერე კი ჩინეთში ოფისის ასამუშავებლად LinkedIn-ის ჩინური განყოფილებების ყოფილი უფროსი დაიქირავა. დღეს ინჟინერთა

სწრაფად და საკუთარ გემოზე.

მაგრამ ამასობაში არც Adobe-ი თვლემს. 2016-იდან მოყოლებული, ის მომხმარებელს თავის freemium-ს სთავაზობს – შაბლონებზე დაფუძნებულ აპლიკაციას, Adobe Spark-ს. მაშინ როცა, Canva-ს მტკიცებით, მის ინსტრუმენტებს 50,000 უნივერსიტეტი და 25,000 არაკომერციული უწყება იყენებს, Adobe-ი ამბობს, რომ მას Spark-ის 23 მილიონი უსასყიდლო ანგარიში აქვს გაცემული მოსწავლეებისა და მასწავლებლებისთვის. 2017 წელს Adobe-ი კვლავ გაერთიანდა ანტრეპრენიორ სკოტ ბელსკისთან (ვისი სოციალური მედიის ბიზნესი Behance-ი კომპანიამ 2012-ში იყიდა), რათა უფრო „არაპრიალა“ ეთოსი დაამკვიდროს თავის პროდუქტის გუნდებში. „წაგებია პოზიცი-აში ხედავენ თავს – ამბობენ, არ ვართ ყველაზე მოდური სტარტაპიო“, – ამბობს ბელსკი, რომელიც ახლა Adobe-ის Creative Cloud-ის განყოფილების პროდუქტის დირექტორია.

ამ ყველაფერს სტარტაპისთვის დამახასიათებელი მობარ-

დული ტკივილებიც ემატება. ჯერ კიდევ ორი წლის წინ Canva-ს მთავარი კოდის დამმუშავებელი ინსტრუმენტი იმდენად ძველმოდური იყო, რომ მასზე ერთდროულად მხოლოდ ხუთ ინჟინერს შეეძლო მუშაობა. გასულ წელს კომპანია დიდწილად თავისი აპლიკაციის გრაფიკული ინტერფეისის სრულ შეცვლაზე იყო კონცენტრირებული. „იმდენად სწრაფად ვიზრდებით, რომ მუდმივად გვიფუჭდება რაღაცები“, – აღიარებს ობრექტი. მისში კი Canva მომხმარებლის ნდობის ყველაზე სერიოზული გამოცდის წინაშე აღმოჩნდა. რამდენიმე დღეში, როცა კომპანიამ გამოაცხადა, მიკერის ინვესტიცია \$2.5 მილიარდად გვაფასებსო, ჰაკერმა ვეროზიდან მისი სისტემები გატეხა და, ვიდრე Canva შეტევის შეჩერებას შეძლებდა, 139 მილიონი მომხმარებლის სახელისა და ი-მეილის მისამართის ჩამოტვირთვა მოასწრო.

კალიფორნიაში გაჭედელმა პერკინსმა და ობრექტმა დაურეკეს და მისწერეს Atlassian-ის თანააღმასრულებელ დირექტორებსა და თანადაამუშენებლებს (და Canva-ს ინვესტორებს), მაიკ კენონ-ბრუკსსა და სკოტ ფარქუჰარს; ეს უკანასკნელი, ამ დროს, პერუში იყო, ასაფრენ ბილიკზე და მაჩუ-პიქჩუში მიეშურებოდა. მათი დაჟინებული რჩევით, Canva FBI-ს დაუკავშირდა და საქმის ფორმალური განხილვაც დაიწყო. ორი კვირის შემდეგ Canva-მ გამოაცხადა, რომ ავთენტიფიკაციის ორფაქტორიან სისტემას შემოიღებდა ყველა მომხმარებლისთვის. მართალია, პერკინსის თქმით, Canva-ს მომხმარებლების რეაქცია კომპანიის უკან მიტინგის გამართვა იყო მხოლოდ, ეს უდავოდ გამაფრთხილებელ ნიშანს მოასწავებდა: რაც უფრო გეზრდება სახელი, მიიღ მეტი მტერი გიჩნდება.

ისინი, ვინც პერკინსს კარგად იცნობს, დარწმუნებულნი არიან, რომ ის წნეხს გაუძლებს. გაი კავასაკიმ კარიერა სტივ ჯობსის რეკლამის კაცად დაიწყო და 1980-იანებში მსოფლიოს გარშემო დამოგზაურობდა Apple-ის პოპულარიზებისთვის. Forbes-ის ამ ყოფილი მესვეტის თქმით, მას უხარია, კარიერის ბოლოს პერკინსთან იმავე საქმეს რომ აკეთებს; ის Canva-ს ინვესტორიცაა და 2014-ში კომპანიას „მთავარ ვენაგელის-ტად“ შეუერთდა. „მეტ ადამიანს შეუძლია, მოიხმაროს დიზაინის დემოკრატიზაცია, ვიდრე Macintosh-ი, – ამბობს ის. – წარმატებისთვის არაა აუცილებელი, სილიკონის ხეობაში იყო... ან თუნდაც ამერიკაში. ჰოი, საოცრებებ!“

ექსტროლზობიის ახალი როლური მოდელები

CANVA-ს აღმასრულებელი დირექტორი მელანი პერკინსი მლიბურ კომპანიაშია. ის ერთ-ერთ ყველაზე ძვირად შეფასებულ, ძალის მიერ დაფინანსებულ და მართულ სტარტაპს თათსნობს კალიფორნიიდან ჩინეთამდე.



Houzz

ლირებულება
\$4 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
ადი ტატარკო

პალო-ალტო, კალიფორნია
დაფუძნების წელი: 2009
სახლის დიზაინის საიტი



VIPKid

ლირებულება
\$3.5 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
სინდი მი

პეკინი
დაფუძნების წელი: 2013
ენის ონლაინკურსები



Canva

ლირებულება
\$3.2 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
მელანი პერკინსი

სიდნეი
დაფუძნების წელი: 2012
დიზაინის პროგრამული
უზრუნველყოფა



23andMe

ლირებულება
\$2.5 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
ან ვოუჩიცი

სანიველი, კალიფორნია
დაფუძნების წელი: 2006
დნმ-ის ტესტირება



Darktrace

ლირებულება
\$1.61 მლრდ
თანაღმასრულებელი
დირექტორები
ნიკოლ იგანი,
პოპი გუსტაფონი

კემბრიჯი, დიდი ბრიტანეთი
დაფუძნების წელი: 2013
კიბერუსაფრთხოება



ezCater

ლირებულება
\$1.25 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
სტეფანია მალეტი

ბოსტონი
დაფუძნების წელი: 2007
კვებით უზრუნველყოფის
ონლაინსერვისი



Glossier

ლირებულება
\$1.2 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
ემილი ვაისი

ნიუ-იორკი
დაფუძნების წელი: 2012
კანის მოვლისა და
სილამაზის პროდუქტები



Guild Education

ლირებულება
\$1 მლრდ
აღმასრულებელი
დირექტორი
რომეილ რომერ კარლსონი

დენვერი
დაფუძნების წელი: 2015
საგანმანათლებლო
ბენეფიტები

უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

davines
sustainable beauty



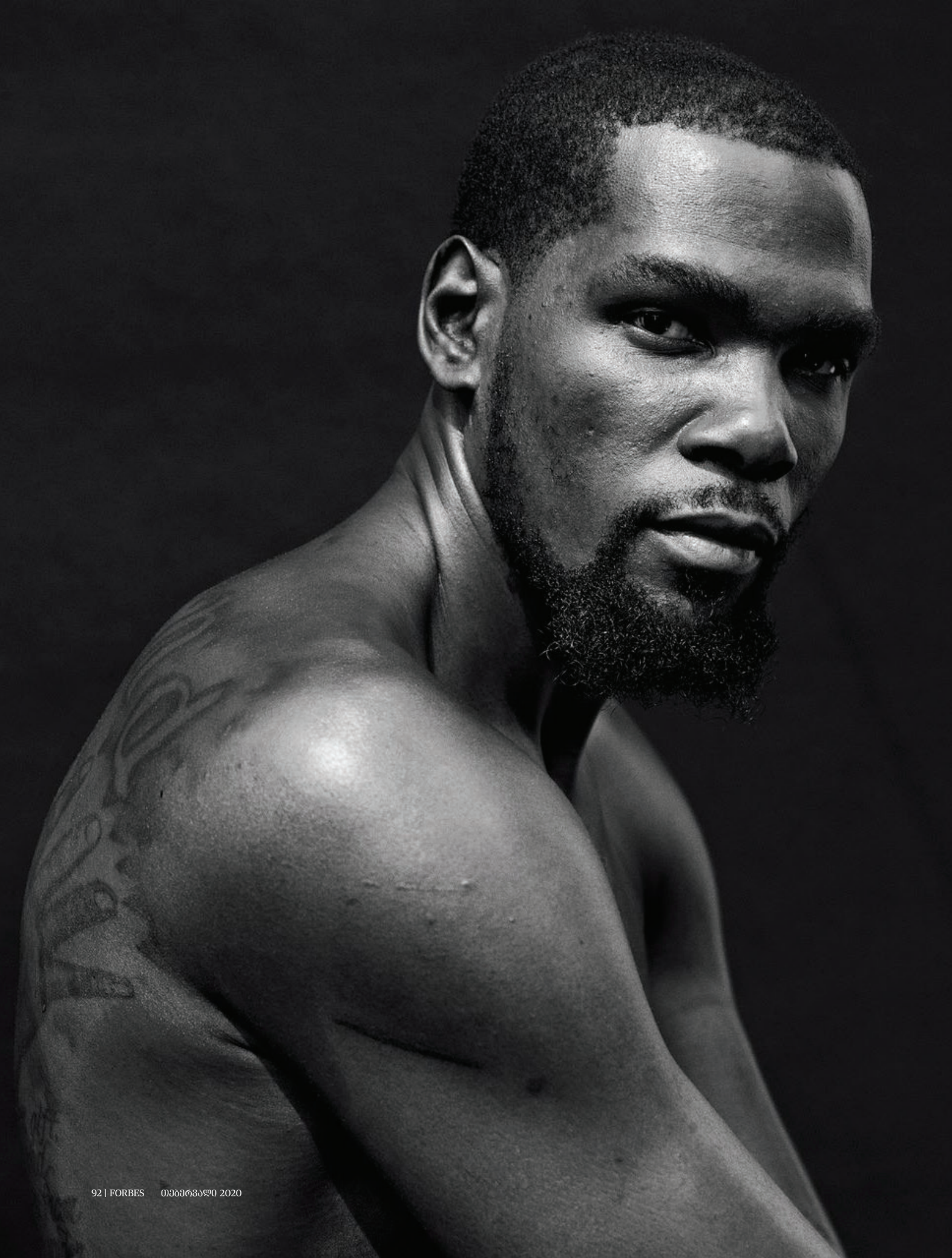
WWW.DAVINES.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

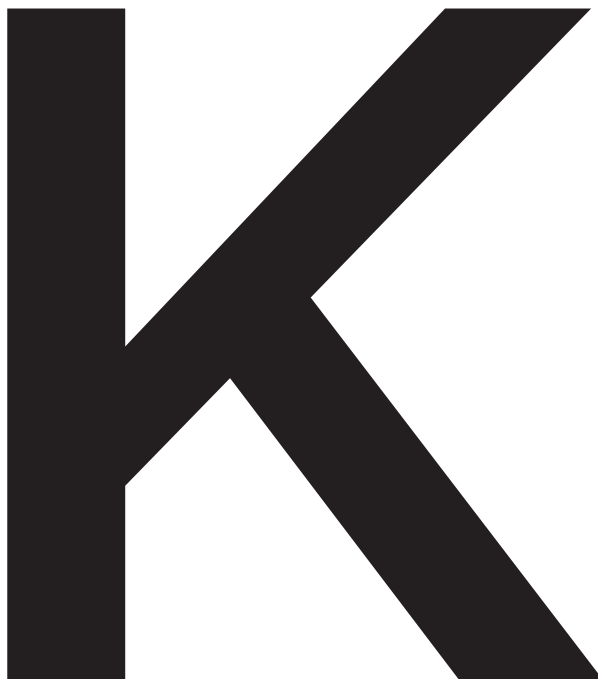
თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,
ტელ.: +995 32 225 0406





პროფილი

კევინ დიურანტის ურთულესი სამშუღიანი თამაში



NBA-ის სუპერვარსკვლავი ნიუ-იორკში სამი მიზნით ჩავიდა: დომინანტობის დასაბრუნებლად, განმსაზღვრელი მნიშვნელობის ჩემპიონატისთვის და გამძლე ბიზნესიმიჯერის შესაქმნელად. სამივე მიზანი ურთიერთდაკავშირებულია.

ავტორი: სტივ ბარტონი

განკრიალებული და უსაშველოდ გრძელი ბინა, რომელიც მანჰეტენის განკრიალებულ და უსაშველოდ გრძელ High Line პარკს გადაჭყურებს, მის მეპატრონეს ერთგვარად (და უნებურად) ცის ჩარჩოში აქცევს. ორ მეტრს გადაცილებული NBA-ის სუპერვარსკვლავი კევინ დიურანტი იმდენად მოხდენილად გამოიყურება, რომ კიდევ უფრო მაღალი ჩანს.

ხავერდის ლურჯ (და, დიას, უსაშველო) ტახტზე მოკალათებული დიურანტი, ფაქტობრივად, თვალწარმტაც ცასა და თასებით გაძეძგილ ოფისს შორის არის განრთხმული. აქ მართლაც იმდენი MVP-ია (NBA-ის ყველაზე ღირებული მოთამაშის ჯილდო), All-Star-ის თასი და სხვა უმაღლესი ხარისხის ნადავლი, ერთ მუზეუმს გაავსებდა (მისი NBA-ის ჩემპიონატის ორი ჯილდო-ბეჭედი, Golden State Warriors-თან ერთად რომ მოიპოვა, საძინებელში აქვს საგანგებოდ დაბინავებული).

მაგრამ დიურანტი ახლა აწმყო გამოწვევებზე უფროა კონცენტრირებული, ვიდრე წარსულ დიდებამე. მისი „ნადავლის“ ოთახთან პილატესის სავარჯიშო მანქანა და ძალიან და წონასწორობის გალიისმაგვარი საწრთვნილი მოწყობილობა, სახელად Sensepro, დგას. ეს ალტურგილობები მას თითქოს თამაშში დასაბრუნებლად სჭირდება, ხოლო ამ დაბრუნებას მისი კარიერისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. ჯერ კვლავ რეაბილიტაციის პროცესშია, რაც აქილევსის მყესის ტრავმას უკავშირდება, ივნისში, NBA Finals-ის დროს რომ მიიღო 18 მილიონი ტელემეცურებლის თვალწინ. ის სეზონი მის გარეშე დასრულდა... მიმდინარეც. „ახლა ყველაზე მნიშვნელოვანია, სხეულს მოვუარო, რომ შევძლო ჩემი პროდუქტის დაბრუნება მოედანზე, - ამბობს დიურანი, რომელიცაც ის-ისაა, დაასრულა ვარჯიში და ფილმ „მექანიკური ფორთოხლის“ ანტიგმირის გამოსახულების მქონე

კაპიუშონიანი სვიტრი და შავ-ფორთოხლისფერი მაღალყელიანი Jordan-ები აცვია. - ის, თუ რამდენად კარგად ითამაშებ მოედანზე, განსაზღვრავს იმას, თუ რამდენად გაიზრდება შენი ბიზნესი“.

ეს ბიზნესი \$164-მილიონიანი კონტრაქტით იწყება, რომელსაც ხელი ამ ზაფხულს მოაწერა Brooklyn Nets-თან, და კიდევ \$175-მილიონიანი ხელშეკრულებით Nike-თან, რაც საკუთარ თავში მის უწყვეტ სუპერვარსვლავობას გულისხმობს. მხოლოდ ამ ორი გარიგებით, ის ამ სეზონზე \$70 მილიონზე მეტს გააკეთებს ისე, რომ ერთ თამაშშიც კი არ მოუწევს მონაწილეობა. დიურანტის მიზანია, ეს შემოსავალი ისეთი მასშტაბის აქტივებად აქციოს, რაც ცოტა სპორტსმენს - ცხადია, ვისაც ჯორდანი ან ლებრონი არ ჰქვია - თუ უცდია.

Brooklyn-ი დიურანტისთვის მეოთხე კარიერული გაჩერებაა. თავდაპირველად ის Seattle SuperSonics-ის მიერ იქნა შერჩეული, რომელმაც ფრანშიზი მალე ქალაქ ოკლაჰომაში გადაიტანა. აქ, Thunder-ისთვის მოთამაშე დიურანტი უკვე სუპერვარსკვლავად იქცა, ხოლო სან-ფრანცისკოს ყურის ოლქში, Golden State Warriors-ში გადასული, ჩემპიონად მოგვევლინა, „მეხამრიდად“ (ბევრი ფანის ცინიკური აღქმით, მან ძალიან მალე აუღო ალლო სტივენ კარის გიგანტს, რომელიც უკვე ტიტულების სამჭედლოდ ქვეუღიყო) და ანტრეპრენიორად.

არჩევანის Brooklyn-ზე გაკეთებით, მას განზრახული აქვს, სამივე ამ ასპექტს სახე უცვალოს. შეძლებს სუპერვარსკვლავი, საჯაროდ მიღებული უმძიმესი ტრავმის მერე ლიგაში კვლავ დომინირებას? შეძლებს, მოიგოს ჩემპიონატი ისე, რომ გუნდის ცენტრში თავად იყოს (აქ უკვე აათამაშა კუნთები, როცა მაღალპროფილიან New York Knicks-ს ახალბედა Nets-ი ამჯობინა, არადა პირველის შემთხვევაში თითქოს ყველაფერი უფრო იოლად უნდა ყოფილიყო)? და შეძლებს, სილიკონის ხეობის გაკვეთილები მსოფლიოს, კაპიტალის, მედიისა და მოდის დედაქალაქში გადაიტანოს? „ნიუ-იორკში რომ დადიხარ, - ამბობს დიურანტი, - ხედავ აქაურობის სიდიადეს, შრომას და მიზანსწრაფულობას“.

დიურანტის ბიზნესის „ასისტენტი“ Thirty Five Ventures-ია. ის თავის მენეჯერთან, რიჩ კლეიმანთან ერთად დააფუძნა - მუსიკის ინდუსტრიის ვეტერანთან ერთად, რომელიც უწინ Jay-Z-ის ტალანტების სააგენტოს, Roc Nation-ს სპორტული განყოფილების წამოწყებაში დაეხმარა. Thirty Five Ventures-ს სრულ განაკვეთზე მოუშავე 15 თანამშრომელი ჰყავს,

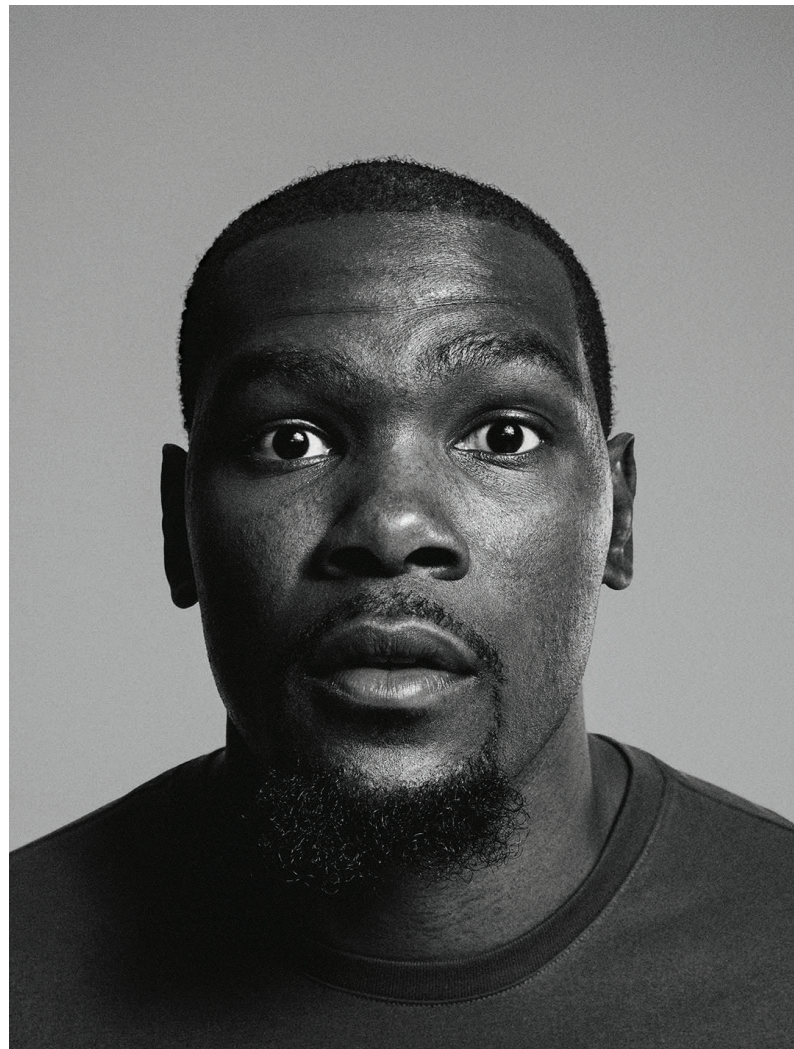
რომლებიც დიურანტის სარეკლამო აქტივობებსა და ფონდს განაგებენ და სტარტაპთა და მედიათამაშების კოლექციის გაფართოებაზე მუშაობენ. ბოლო რამდენიმე წელია, დიურანტს \$15 მილიონზე მეტი აქვს ჩალვრილი 40-ზე მეტ სტარტაპში. კომპანიათა თითქმის 70%-მა საინვესტიციო რაუნდებზე ასწია ღირებულება, რის შედეგადაც, დიურანტის მტკიცებით, არაფულადი მოგებები 400%-ს ურტყამს.

უფრო რომ დავაკონკრეტოთ, Thirty Five Ventures-ს საპროდიუსერო ორგანიზაცია აქვს, რომელიც კალათურთის თემაზე ქმნის დოკუმენტურ ფილმებს, სერიებსა და რეალიტი-შოუებს ისეთი პლატფორმებისთვის, როგორცაა Apple-ი, YouTube-ი და ESPN-ი. „ლებრონ ჯეიმსი პირველი რეალური ნიმუში იყო იმისა, როგორ შეგიძლია, ნამდვილი ბიზნესი შექმნა და პარალელურად ითამაშო, - ამბობს კლეიმანი. - კევინი ნამდვილ და ავთენტტიკურ კომპანიას ქმნის“.

დიურანტისთვის - 30 30-წლამდელის წევრისთვის, რომელიც, ამას წინათ, 31-ის გახდა - მიზანი, არც მეტი, არც ნაკლები, ათ-ნიშნისანი ქონებაა. იმ დროისთვის, როცა სპორტულ კარიერას დაასრულებს, \$500 მილიონზე ბლომად მეტი ექნება გაკეთებული ხელფასიდან და სპონსორობებიდან. ახლა, როგორც თავად ამბობს, „მინდა, კომპანიებისგან მიღებული ჩეკები თაობების გამძლე სიმდიდრის შესაქმნელად გამოვიყენო“.

დიურანტი ვაშინგტონის (კოლუმბიის ოლქი) მახლობლად, პრინც ჯორჯის საოლქოში (მერილენდი) დედამ გაზარდა. სახიფათო უბანში ცხოვრობდა, სულ რომ ფრთხილად და ფხიზლად უნდა ყოფილიყო, ისეთში. შუა კლასებში 1 მეტრი და 80-ის იყო უკვე და, ძირითადად, ქვემოთ იყურებოდა. 17 წლის ასაკში McDonald's High School All-American Game-ის ყველაზე ღირებულ მოთამაშედ (MVP-იდ) იქცა, 18 წლისა - University of Texas-ის კოლეჯის წლის მოთამაშედ, 19 წლისა - NBA-ის წლის ახალწვეულად (Rookie of the Year) და ა.შ. ასე გრძელდებოდა ლიგის MVP-ის ტიტულამდე, Thunder-თან ერთად რამდენიმე დიდებამდე და მერე მის 2016 წლის გადაწყვეტილებამდე, გადასულიყო გუნდში, რომლის დამარცხებაც ვერ შეძლო. \$54-მილიონიან კონტრაქტს ვგულისხმობთ Warriors-თან. ამ ნაბიჯმა სამუდამოდ შეცვალა მისი ბრენდიცა და მისი ბიზნესიც.

ფულის თამაშით დიურანტი პირველად 2014-ში დაინტერესდა, როცა სარეკლამო აქტივობებთან დაკავშირებულ ორ კონკურენტულ შეთავაზებას განიხილავდა: ერთი Nike-ისგან იყო, მეორე კი Under Armour-ისგან. „ბიზნესის შესახებ ბევრი რამ აქედან ვისწავლე. ამან მართლა ბევრ რამეს ახადა ჩემთვის ფარდა“. ოკლაჰომა მეჩხერ ალტერნატივებს სთავაზობდა. „კი, არის ნავთობი და უძრავი ქონება, - ამბობს დიურანტი, - მაგრამ ეს უფრო მოხუცი ბიჭების კლუბი იყო და ძნელი იყო შიგნით შეღწევა“. ცალი ფხვით კვლავ ნავთობის რევიონში, დიურანტმა და კლეიმანმა ტექნოლოგიის სამყაროში შეაბიჯეს - ლობიურებას უწევდნენ ადგილზე მითანის სტარტაპ Postmates-სა და რობო-



ინვესტორ Acorns-ში ინვესტირებას.

სან-ფრანცისკოს ყურის ოლქში, Golden State Warriors-ის მოთამაშის რანგში, დიურანტს VIP-წვდომა ჰქონდა მსოფლიოს ყველაზე ცხელ-ცხელ სტარტაპებზე. „დამფუძნებლები და ინვესტორები [Warriors-ის თამაშებზე] მოდიოდნენ, ჰოდა, ძალაუნებურად ყველასთან ურთიერთობა და ყველას იცნობ, - ამბობს დიურანტი. - ჩვეულებრივი ადამიანებივით გამოიყურებიან, მაგრამ სამყაროს ძალიან სწრაფად ცვლიან და ძალიან დიდი ძალაუფლება აქვთ“.

დიურანტი მალე დაუმეგობრდა ისეთ ბოლოებს, როგორებიც არიან ლორენ პაუელ ჯობსი, მარკ ანდრისენი და ბენ ჰოროვიცი, Airbnb-ის ბრიაიან ჩესკი და ჯო გებია და Google-ისა და Apple-ის აღმასრულებლები. სილიკონის ხეობის ერთგვარად მოსაწყენ და, ამავე დროს, სტატუსებზე დახარბებულ სტარტაპ-სცენაზე დიურანტის ფული ერთობ მიმზიდველად გამოიყურებოდა და იპყრობდა პრესის, ახალგაზრდა მოდური საზოგადოებისა და

მომხმარებლების ყურადღებას. ამას მალევე მოჰყვა ინვესტიციები Coinbase-ში, Robinhood-ში, Caffeine TV-ში, Imperfect Food-ში, Lime-ის სკუტერებსა და სხვებში. „მან ისწავლა, რა არის საჭირო, კომპანიები რომ წამოიწყო, და რა არის საჭირო, კომპანიებში რომ დააბანდო კაპიტალი, - ამბობს Apple-ის ინტერნეტის პროგრამული უზრუნველყოფისა და სერვისების განყოფილების შეფი, ედი კიუ, რომელმაც დიურანტი პირველად სადილზე გაიცნო და დილის 3 საათამდე დრო მასთან ლაპარაკში გაატარა. - როცა იმარჯვებ, ყველას აინტერესებს, ვინ ხარ და რა გინდა, კვინი კი ჭკვიანურად მიუდგა საქმეს და ახალი ნაცნობების შექმნის უპირატესობა სრულად გამოიყენა“.

მამ, იმუშავებს ეს „რეცეპტების წიგნი“ ნიუ-იორკში - ამერიკის მეორე ბიზნესდედაქალაქში, რომელიც უფრო დივერსიფიცირებულია და ნაკლებად სჭირს ვარსკვლავომანია? დიურანტის სასიქადალოდ უნდა ითქვას, რომ როგორც სან-ფრანცისკოში, ახლაც მთლიანად ღიაა ადგილობრივი ეთოსისადმი... ამის ერთ-ერთი გამომხატველია ქალაქურ ცათამბჯენში ცხოვრებაა, საიდანაც ფეხით შეუძლია მივიდეს ჩელსიში, Thirty Five-ის 4,500 კვადრატული ფუტის სათავო ოფისში, რომელიც მალე გაიხსნება. „ნიუ-იორკი ერთგვარი კულმინაცია იქნება იმ საზოგადოებების, რომლებთანაც კვინს ჰქონდა შეხება, და ეს ჩვენს კომპანიას ახალ სიმაღლეზე აიყვანს“, - ამბობს კლეიმანი, რომელმაც დიუ-

რანტი საერთო მეგობრის, მუსიკოს Wale-ის მეშვეობით გაიცნო Madison Square Garden-ში, Jay-Z-ის კონცერტზე.

თუ სან-ფრანცისკოს ყურის ოლქში დიურანტი გარიგებით იყო გატაცებული, ნიუ-იორკი საკუთარი მედიის ფლობის ეტაპი იქნება. ასე, მაგალითად, Swagger-ი დიურანტის ადრეულ ცხოვრებაზე აგებული სერიებია, რომელსაც Hollywood-ის ტიტანი ბრაიან გრეიზერი უმაგრებს ზურგს. სერიები Apple-ის ახალ სტრუქტურულ-სერვისზე ჩაეშვება (რაც, ნაწილობრივ, დიურანტის მეგობრობის დამსახურებაა Apple-ის აღმასრულებელ კიუსთან). უფრო დაბალბიუჯეტური სერიები და მოკლემეტრაჟიანი ფილმები მის YouTube-ის არხზე გადის, რომლის გამომწერთა რიცხვი უკვე 800,000-ს უახლოვდება. დიურანტის ფრანშიში, The Boardroom-ი, აშუქებს ელიტურ სპორტსმენებთან დაკავშირებულ ბიზნეს ვებგვერდის, საინფორმაციო ბიულეტენისა და ESPN-ის შოუს სახით. „ახალ თაობას ხელმისაწვდომობა და ავთენტიკურობა მოსწონს“, - ამბობს ESPN-ის პრეზიდენტი ჯეიმს პიტარო.

ყველა ეს ინიციატივა წარმოუდგენლად პოტენციურ მარკეტინგულ პერსპექტივებს ატარებს საკუთარ თავში, რაღაც ისეთს, ამოღებული ფული ჩადებულს ათჯერ რომ გადააჭარბებს. საიდუმლო იმ სავარჯიშო ალტურვილობებში უნდა ვეძიოთ, დიურანტის ბინაში რომ ვნახეთ. დიურანტის კალიბრის არც ერთი მოთამაშე არ დაჰბრუნებია მისნაირი ტრავმის შემდგომ დომინანტობის ასეთ დონეს. ლამის ნახევარი საუკუნეა, არც ერთ მოთამაშეს არ ჩაუტანია NBA-ის თასი ქვეყნის ყველაზე დიდ ქალაქში - ქალაქში, რომელიც შეშლილია კალათბურთზე. „გუნდი საწყის სტადიაზეა, სადაც იდეას ერთად ვამუშავებთ. ეს უფრო ინტიმურია, ყველას ესმის მიზანი და ცხელ-ცხელი გამოცდილება აქვს, - ამბობს დიურანტი. - ჩემპიონატი სულ სხვა ამბავი იქნება, მაგრამ ქალაქში ახალი ენერჯის შეტანა კალათბურთით კიდევ უფრო მაგარი რამეა“.

თუ დიურანტი ამ საქმის ბოლომდე მიყვანას შეძლებს, მაშინ იმგვარ პოზიციაში აღმოჩნდება, სადაც ნაყოფიერ მოსავალს უნდა ელოდოს. Acorns-ი და Lime-ის სკუტერები მის გარეშე მიაღწევნ წარმატებას (ან წარუმატებლობას განიცდიან). თავისი ახალი ინიციატივებითა და საკუთარი აქტივებით, დიურანტი თავად განაგებს თავის ბედს, თანაც, არაფერია შეუძლებელი. „მინდა, NBA-ის გუნდს ვფლობდე და ვმართავდე... ყოველდღიურ ოპერაციებს ვხელმძღვანელობდე და ლიგიდან მოსულ ახალ-გაზრდა მოთამაშეებზე დადებითი გავლენა ვიტოვო“, - ამბობს ის და, ფაქტობრივად, იმ ვზაზე გველაპარაკება, რაც მაიკლ ჯორდანმა განვლო მილიარდურობამდე.

„აი, აქედან დავიწყე, - ამბობს დიურანტი, ქვემოთ იხრება და თავისი გიგანტური ხელით იატაკს ეხება. - ვიცი, რომ ჩემს ოჯახში ბავშვები იქნებიან და მინდა, მათ ამ სახურავიდან დაიწყონ. ერთადერთი გზა, რომ ოჯახისთვის ეს შეძლო, ფულის შექმნაა, მე კი ეს უფრო ღირსეულად მინდა, გავაკეთო და არა უბრალოდ სიხარბითა და მაქსიმალურად ბევრის დაგროვებით“.

MJ VS. LBJ VS. KD

კვინი დიურანტის კონკრეტული მიზანმიმართული ჯორდანისა და ლებრონ ჯეიმსის მიმართ მომადანება (და მის მიღება)

	საკაპი	
 მაიკლ ჯორდანის	 ლებრონ ჯეიმსი	 კვინი დიურანტი
56	35	31
NBA-ს დრაფტ-არჩევანი		
3	1	2
NBA-ის ტიტულები		
6	3	2
INSTAGRAM-ის მიმდევრები		
19.1 მილიონი @jumpman23	53.5 მილიონი @KingJames	11.6 მილიონი @easymoneysnipr
NBA-ს კარიერული შემოსავალი		
\$90 მილიონი (1984-1993, 1995-1998, 2001-2003)	\$307 მილიონი (2003-დღემდე)	\$224 მილიონი (2007-დღემდე)
NIKE-ის 2019 წლის პარტნიორობის (სპონსორული ფინანსირება)		
\$130 მილიონი	\$32 მილიონი	\$26 მილიონი
საკამეთოსო ინვესტიციები		
Charlotte Hornets	Blaze Pizza, Liverpool FC	Coinbase, Postmates
კვინი მიტანა		
Magic	The Akron Hammer	Durantula

PAYOT HOMME

ზექმნილია საფრანგეთში მამაკაცის
კანის სრულყოფილი მოვლისთვის.

მარტივია გამოყენებისას,
ხსნის დისკომფორტს, იცავს და
აახალგაზრდავებს კანს



OPTIMALE

ესე,
Estée

პროფესიონალური კოსმეტიკა

ი. ბაბუიძის 24 / ტელ.: 2 24 24 55

ინფრასტრუქტურის არასწორი გაბეჭა



რევაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლი

სწრაფი ეკონომიკური ზრდა თითოეული ჩვენი სტატიის ამოსავალი წერტილია. ყველა ანალიზი და რეკომენდაცია, რომლებსაც მკითხველს ვთავაზობთ, სწორედ ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების არსებული ტემპების ზრდით არის ნაკარნახევი.

წინამდებარე სტატიაში საქართველო ინფრასტრუქტურის გამოწვევებსა და მათი დაძლევის გზებს განვიხილავთ. ინფრასტრუქტურა საინვესტიციო კლიმატის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია. წარმოუდგენელია სწრაფი ეკონომიკური ზრდა განვითარებული და მდგრადი ინფრასტრუქტურის გარეშე. არ არსებობს ეკონომიკის სწრაფი განვითარების მოდელი, რომელიც თავის თავში არ მოიაზრებს განვითარებულ ინფრასტრუქტურას.

ახლო მომავალში საქართველომ რომც მიაღწიოს მიმზიდველი საგადასახადო გარემოს შექმნას, ეფექტიან სახელმწიფო ბიუროკრატიას, უზრუნველყოს კვალიფიციური და განათლებული სამუშაო ძალა და სტაბილური ვალუტა, ქვეყანა გრძელვადიანი და მასშტაბური საინვესტიციო პროექტებისათვის ვერ იქნება მიმზიდველი, თუ უზრუნველ-

ყოფილი არ იქნება საბაზისო ინფრასტრუქტურა. ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ქვეყნის შიგნით ეკონომიკური და სოციალური განვითარების დონეს, ასევე ქვეყნის კონკურენტუნარიანობას სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

სამწუხაროდ, ინფრასტრუქტურაზე საუბრისას ჩვენთან ხშირად მხოლოდ საგზაო ინფრასტრუქტურა იგულისხმება. ეს, ცხადია, არ არის სწორი, რადგან ინფრასტრუქტურა ასევე მოიცავს კომუნიკაციას, გაზით, ელექტროენერჯით, სასმელი და საწარმოო წყლით მომარაგების, საკანალიზაციო და ნარჩენების გადამუშავების სისტემებს.

ფაქტს, რომ საქართველო ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყანა არ არის, ერთი დიდი დადებითი მხარე აქვს. ერთ მოსახლეზე 4,500 აშშ დოლარის მთლიანი შიდა პროდუქტის პირობებში ქვეყანაში ძალიან მძიმე სიტუაციაა ნარჩენების მართვისა და კანალიზაციის სისტემების თვალსაზრისით. ნარჩენებისა და კანალიზაციის არსებული სისტემები დიდ საფრთხეს შეიცავს როგორც მოსახლეობის ჯანმრთელობისათვის, ასევე ნიადაგისა და ნიადაგქვეშა წყლებისათვის. კანალიზაციისა და ნარჩენების მარ-



თვის არსებული სისტემები ისეთ პატარა ეკონომიკასაც ვერ უძლებს, როგორც ახლა გვაქვს; ქვეყნის ეკონომიკური განვითარება თავისთავად გულისხმობს მოხმარებისა და, შესაბამისად, ნარჩენების ზრდას. საქართველოს დღეს რომ ჰქონდეს 15,000 აშშ დოლარის მშპ ერთ მოსახლეზე, ჩვენი ქვეყანა, ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით, ჩაფლული იქნებოდა შიდა მყურნეობებისა და საწარმოო ნარჩენებში.

მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის მიერ მომზადებული 2018 წლის გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით, საქართველოს ინფრასტრუქტურა 137 ქვეყნიდან 69 ადგილზეა. განათლების, ჯანდაცვისა და ტექნოლოგიური განვითარების კომპონენტებთან ერთად ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე ერთ-ერთი ყველაზე პრობლემატურია საქართველოს კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით.

აღსანიშნავია, რომ 2014 წელს იმავე ინდექსის მიხედვით საქართველოს ინფრასტრუქტურა 59-ე ადგილზე იყო 144 ქვეყნიდან. თუ გავითვალისწინებთ, რომ 2014 წელთან შედარებით 2018 წელს შეფასებული ქვეყნების რაოდენობამ შეიძლია მოიკლო, ხოლო საქართველოს

ინფრასტრუქტურის რეიტინგი ათით გაუარესდა, სურათი შემდეგია: ინფრასტრუქტურის მხრივ საქართველო სხვა ქვეყნებთან შედარებით ნაკლებად კონკურენტუნარიანი გახდა.

აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ 2013-2018 წლებში რეგიონალური განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს მიერ ბიუჯეტიდან დაიხარჯა 6.6 მილიარდი ლარი. 2019 წლის ბიუჯეტით კი გათვალისწინებული იყო 2 მილიარდის დახარჯვა, რაც მთლიანი ბიუჯეტის 15%-ს აღემატება. ინფრასტრუქტურისათვის საბიუჯეტო თანხების ხარჯვისა და ეფექტის თვალსაზრისით გვაქვს განათლების, სოფლის მეურნეობისა და ჯანდაცვის სფეროში არსებული სიტუაციის მსგავსი სურათი: საბიუჯეტო თანხების გამოყოფა და ხარჯვა ყოველწლიურად იზრდება, ქვეყნის ეკონომიკისა და ბიუჯეტის მასშტაბთან მიმართებით კოლოსალური თანხები იხარჯება, თუმცა გარღვევას, ხელშეშასებ პროგრესსა და ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის მნიშვნელოვან გაუმჯობესებას ვერც ინფრასტრუქტურის განვითარების კუთხით მივაღწიეთ.

კორუფცია, ცხადია, პირველ პრობლემად მოიაზრება, როდესაც ვსაუბრობთ

ასეთი დიდი მასშტაბის თანხების ხარჯვასა და ეფექტის დეფიციტზე. კორუფციისა და მისი რისკების აღმოფხვრას სჭირდება მხოლოდ პოლიტიკური ნება და მოქმედება. თუ ეს ორივე კომპონენტი არსებობს, კორუფციის აღმოფხვრა ხდება გვერდობრივად, თანამიმდევრულად და ეფექტიანად. თუ რომელიმე ეს კომპონენტი არ არსებობს, მაშინ სწრაფ ეკონომიკურ განვითარებაზე საუბარი და დისკუსია ყოველგვარ აზრს არის მოკლებული. სწორედ ამიტომ არ გვსურს, შევჩერდეთ კორუფციის პრობლემაზე როგორც ჩვენს ამ სტატიაში, ასევე სხვა სტატიებში, რადგან მიგვაჩნია, რომ კორუფცია ყველაზე მარტივად მოსაგვარებელი საკითხია. კორუფციასთან ბრძოლა დიდი ინტელექტუალური გამოწვევა არ არის, ეს ნების საკითხია.

გაცლებით გამოქვეყნებული საკითხია სახელმწიფო ბიუროკრატიის არაეფექტიანობა, ინფრასტრუქტურის განვითარების გრძელვადიანი გეგმის არარსებობა და პროექტების განხორციელების არაეფექტიანობა.

2018 წელს რეგიონალური განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს გეგმა იყო 1.8 მილიარდი ლარი. წლის ბოლოს, დეკემბერში, მოხდა ბიუ-

საავტორო სტატიების სერია

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

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

ეკონომიკა • რეგულარულად ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

ჯეტის კორექტირება, ის შემცირდა 230 მილიონ ლარით და განისაზღვრა 1.6 მილიარდი ლარით. ცხადია, რომ ბიუჯეტის შემცირების მიზეზი იყო სამინისტროს მიერ ბიუჯეტის ხარჯვითი გეგმის შესრულება. სამინისტროს ეს კორექტირებული გეგმა 104%-ით შესრულდა, თუმცა საინტერესოა ის, რომ იანვარ-ნოემბერში ბიუჯეტიდან ათვისებულ იქნა 1 მილიარდი ლარი, ხოლო 600 მილიონ ლარის (მთელი წლის ბიუჯეტის 40%) გახარჯვა მოხდა ბოლო თვეს – დეკემბერში. ცხადია, რომ წლის ბოლოს, ერთ თვეში ამოღებულ თანხის ხარჯვის მიზანი იყო ბიუჯეტის ხარჯვის გეგმის ფორმალური შესრულება და დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, რომ ეს თანხები ავანსად იქნა გადახდილი კონკრეტული ინფრასტრუქტურული პროექტებისათვის შერჩეული კომპანიებისთვის.

ბიუჯეტის არათანამიმდევრული ხარჯვა, წლის ბოლოს ლარის მასის ხელოვნური ზრდა, ცხადია, ერთი მხრივ, დამატებით ზეწოლას ახდენს ლარის გაცვლით კურსზე და, მეორე მხრივ, მიუთითებს ინფრასტრუქტურული პროექტების არაორგანიზებულ და არაეფექტიან განხორციელებაზე.

აქ იკვეთება ორი პრობლემა: პირველი, არა გვაქვს ინფრასტრუქტურის განვითარების გრძელვადიანი და შეთანხმებული გეგმა. ესაუბრობთ ინფრასტრუქტურის განვითარების ისეთ გეგმაზე, რომელიც მთავრობის შემადგენლობისა და პოლიტიკური ძალების ცვლილებებზე არ იქნება დამოკიდებული. ამის კარგი მაგალითია თბილისში შემოვლითი სარკინიგზო ხაზის მშენებლობა. ამ პროექტის ეკონომიკური მიზანშეწონილობა ცალსახად დასაბუთებული იყო. მის განსახორციელებლად აღებულ იქნა ფინანსური ვალდებულებები.

თუმცა მთავრობის ცვლილების შემდეგ პროექტი შეჩერდა. ინფრასტრუქტურის განვითარების გეგმა მოითხოვს ფართო საზოგადოებრივ კონსენსუსს, მის შემუშავებაში კონკრეტული მთავრობის წარმომადგენლებთან ერთად ჩართულნი უნდა იყვნენ როგორც ოპოზიციის წარმომადგენლები, ასევე საზოგადოების დაინტერესებული ნაწილი და

სფეროს სპეციალისტები.

კრიტიკულად მნიშვნელოვანია, არსებობდეს დოკუმენტი, რომელშიც დეტალურად იქნება გაწერილი ქვეყნის ინფრასტრუქტურის თითოეული შემადგენელი კომპონენტის (გზები, სასმელი და საირიგაციო წყლები, გაზი, ელექტროენერჯია, კომუნიკაცია) ეტაპობრივი განვითარების გეგმა ქვეყნის თითოეული რეგიონის, ქალაქისა თუ დაბის მიხედვით.

კონკრეტულ რეგიონებსა და ქალაქებში მიმზიდველი საინვესტიციო გარემოს შესაქმნელად, საკმარისი არ არის ინფრასტრუქტურის რომელიმე ერთი მიმართულების განვითარება, მაგალითად, საგზაო ინფრასტრუქტურის მოწყობა. რეგიონი/ქალაქი/დაბა ვერ განვითარდება საინვესტიციოდ მიმზიდველი, თუ უზრუნველყოფილი არ იქნება ინფრასტრუქტურის ყველა მიმართულება: გზები, გაზი, ელექტროენერჯია, წყალი და კომუნიკაცია. თუ რომელიმე ერთი კომპონენტი, თუნდაც ერთი, არ არის უზრუნველყოფილი, მაშინ კონკრეტული რეგიონი თუ ქალაქი ინვესტიციისათვის მიმზიდველ კლიმატს ვერ შექმნის. ინფრასტრუქტურის განვითარება სწორედ ამ კუთხით არის ყველაზე მეტად გამოწვევი, ის მოითხოვს მისი ყველა კომპონენტის ერთდროულად უზრუნველყოფას.

საქსტატის ბოლო მონაცემების მიხედვით, 2017 წლის მთლიანი შიდა პროდუქტის 50%-ზე მეტი თბილისზე მოდის. ამ ფაქტს ორი ასხნა აქვს: 1. პროდუქტისა და მომსახურების გასაღების ძირითადი ბაზარი კონცენტრირებულია თბილისში და, შესაბამისად, მიმზიდველია ბიზნესაქტივობისა და ინვესტიციებისათვის და 2. თბილისი და მისი შემოგარენი ყველაზე უკეთ არის უზრუნველყოფილი ინფრასტრუქტურის ყველა კომპონენტით: გზებით, გაზით, წყლითა და ელექტროენერჯიით უზრუნველყოფა და კომუნიკაციები. როგორ წარმოგიდგენია, მაგალითად, ქუთაისი ან თელავი იყო მიმზიდველი საინვესტიციო ლოკაცია, სადაც დღესაც წყლის მიწოდება გრაფიკით ხდებდა და გრაფიკით მიწოდებული წყლის ხარისხიც პრობლემატურია. მნიშვნელოვანია, რომ რო-

დესაც კონკრეტული რეგიონის ინფრასტრუქტურული განვითარება იგეგმება, ის უნდა შეიცავდეს ინფრასტრუქტურის ყველა კომპონენტში განსახორციელებელი პროექტების გეგმას.

„ჩირინას“ მაგალითზე შეგვიძლია ამ მიმართულებით გაგიზიაროთ გამოცდილება. გარდაბნის რაიონი უზრუნველყოფილია საქალაქთაშორისო გზებით. თუმცა რეგიონში „ჩირინას“ ინდუსტრიული წარმოების დასაწყებად საწარმოო მაღალი წნევის გაზის, საირიგაციო წყლების, მაღალი ძაბვის ელექტროენერჯისა და შიდა გზების საბაზისო ინფრასტრუქტურა არ არსებობდა. არც ერთი ინფრასტრუქტურული კომპონენტი, რომელიც კონკრეტულ რეგიონს საინვესტიციოდ მიმზიდველს უნდა ხდიდეს, არ იყო ადგილზე. შესაბამისად, საბაზისო ინფრასტრუქტურის – შიდა გზების, მაღალი წნევის გაზისა და მაღალი ძაბვის ელექტროენერჯის მიწოდების არსებობა და საირიგაციო სისტემების შექმნა კერძო კაპიტალის ინვესტირების მეშვეობით მოხდა. თუ, მაგალითად, „ჩირინა“ გამოიყენებდა გაზის მიწოდების არსებულ არხებს, ეს საგარეჯოს მთელი რეგიონის მოსახლეობას, ფაქტობრივად, გაზის გარეშე დატოვებდა. სწორედ ამიტომ აუცილებელი გახდა გაზის მიწოდების ალტერნატიული არხის შექმნა. იგივე სიტუაცია იყო მაღალი ძაბვის ელექტროენერჯით უზრუნველყოფის კუთხით. როგორც წესი, ამ ტიპის ინვესტიციებს კერძო ინვესტორები ძალიან იშვიათად აკეთებენ, რადგან ასეთი ინვესტიციები სწორედ რომ სახელმწიფოს მიერ უნდა იქნეს უზრუნველყოფილი, რათა მიმზიდველი გახადოს კერძო ინვესტიციის დაბანდება კონკრეტულ რეგიონში.

ინფრასტრუქტურის განვითარების გრძელვადიანი გეგმის შემუშავება ერთი შეხედვით შეიძლება ძალიან კომპლექსურად მოგვეჩვენოს. სინამდვილეში, საქართველოს მოსახლეობის, გეოგრაფიისა და ეკონომიკის მასშტაბების, ასევე

უმეტეს რეგიონებში საბაზისო ინფრასტრუქტურის არარსებობის გათვალისწინებით, ასეთი გეგმის შემუშავება და შეთანხმება დიდ სირთულეს არ წარმოადგენს, მით უმეტეს მაშინ, როდესაც არსებობს ბევრი ქვეყნის წარმატებული გამოცდილება იმისა, თუ როგორ შეიძლება ქვეყნის ყოვლისმომცველი ინფრასტრუქტურის თანამიმდევრული, ხარისხიანი და ეფექტიანი განხორციელება.

მეორე პრობლემა მდგომარეობს ინფრასტრუქტურული პროექტების დაგეგმვის, განხორციელებისა და მონიტორინგის ძალიან არაეფექტიან სახელმწიფო ბიუროკრატიაში. ფაქტები და ციფრები ცხადად გვიჩვენებენ, რომ ინფრასტრუქტურული პროექტების განვითარებაზე პასუხისმგებელ სახელმწიფო ბიუროკრატის რგოლებში უმძიმესი პრობლემებია, კონკრეტული პროექტების ტექნიკური და ფინანსური დამუშავებითა და დაგეგმარებით დაწყებული, შესყიდვების ორგანიზებითა და შესრულებული სამუშაოების მონიტორინგით დამთავრებული. აქ, როგორც ჩანს, საქმე გვაქვს ჩვენს ერთ-ერთ მთავარ პრობლემასთან: პროექტებისათვის ფინანსური რესურსი ბიუჯეტიდან გამოყოფილია, პროექტები არის, მაგრამ საქმე მაინც ვერ კეთდება. ამას მოხერხება უნდა.

ინფრასტრუქტურის განვითარებას აქვს როგორც ეკონომიკური, ასევე ტერიტორიული და სოციალური ინტეგრირების, უსაფრთხოებისა და გარემოსდაცვითი დატვირთვა. ინფრასტრუქტურის განვითარების სტრატეგიული გეგმა და ინდივიდუალური ინფრასტრუქტურული პროექტი ემსახურება ამ მიზანთაგან ერთ-ერთს ან რამდენიმეს ერთდროულად. თუმცა აქ ვაწყდებით იმ რთულ საკითხს, რომელსაც პრიორიტეტი ჰქვია. პრიორიტეტული ინფრასტრუქტურული მიმართულებებისა და პროექტების განსაზღვრა თავის თავში გულისხმობს გარკვეულ მიმართულებებსა და პროექტებზე უარის თქმას. თუ ყველაფერი პრიორი-

ტეტია და მეტ-ნაკლებად ყველა მიმართულებით უნდა ვიმუშაოთ პარალელურ რეჟიმში, ეს ნიშნავს, რომ პრიორიტეტები არ არსებობს.

ინფრასტრუქტურის განვითარების გრძელვადიანი გეგმის შემუშავებისა და განხორციელებისას პრიორიტეტული უნდა იყოს ეკონომიკურად მიზანშეწონილი პროექტების განხორციელება. უპირველეს ყოვლისა, უნდა განხორციელდეს ისეთი პროექტები, რომელთა ეკონომიკური მიზანშეწონილობა მკაფიოდ არის დასაბუთებული. სოფლებისა და დაბების დამაკავშირებელ გზებზე ძვირად ღირებული ბეტონის საფარის დაგება, ცხადია, ეკონომიკურად მიზანშეწონილად ვერ ჩაითვლება. მაღალმთიან სოფლებში ბუნებრივი აირის მიწოდების ისეთი ინფრასტრუქტურის განხორციელება, რომლის მხოლოდ მეთავედი შეიძლება იყოს დატვირთული, ეკონომიკურად მიზანშეწონილი ვერ იქნება. გზის ინფრასტრუქტურა არ ნიშნავს იმას, რომ ყველგან ძვირად ღირებული ბეტონის გზა დაიგოს; ინფრასტრუქტურის სოციალური მიზნების მისაღწევად აბსოლუტურად საკმარისია ისეთი გზის დაგება, რომელიც უსაფრთხო გადაადგილების შესაძლებლობას უზრუნველყოფს.

სწრაფი ეკონომიკური ზრდის წინაპირობა მიმზიდველი საინვესტიციო გარემოა, რომლის უზრუნველყოფა წარმოუდგენელია განვითარებული ინფრასტრუქტურის გარეშე. აუცილებელია გვესმოდეს, რომ ინფრასტრუქტურის განვითარება არ გულისხმობს მხოლოდ საგზაო პროექტების ან სხვა ცალკეული კომპონენტის განხორციელებას. ინფრასტრუქტურის ყველა კომპონენტის – გზა, წყალი, გაზი, ელექტროენერჯია, ირიგაცია, კანალიზაცია და ნარჩენების მართვა – გააზრება და მათი ერთდროული განვითარება კრიტიკულად მნიშვნელოვანია კონკრეტულ რეგიონში მიმზიდველი, სრულფასოვანი საინვესტიციო გარემოს შესაქმნელად. **F**

საქართველო EBRD-ს არასდროს ავიწყდება



საქართველო ლამაზი ქვეყანაა უაღრესად ხელსაყრელი გეოგრაფიული მდებარეობით

დასავლეთ აზიისა და აღმოსავლეთ ევროპის გასაყარზე, ეს კი საშუალებას აძლევს მას, ისარგებლოს მოსახერხებელი სატრანსპორტო კავშირებითა და თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებებით თურქეთთან, დსთ-ის ქვეყნებსა და ევროკავშირთან.

ბოლო ორი ათწლეულია, საქართველო საგრძნობ პროგრესს განიცდის. მან მნიშვნელოვანი ცვლილებები განახორციელა კრიმინალისა და კორუფციის აღმოფხვრისა და სახელმწიფო ადმინისტრაციის რეფორმირების მიმართულებით და მკაფიო საბაზრო ეკონომიკური მოდელი დანერგა.

ამ მიღწევათა კვალდაკვალ, საქართველომ ევროკავშირთან დადო ასოცირების ხელშეკრულება და DCFTA-ს წევრი გახდა, რაც კიდევ ერთი წინ გადადგმული ნაბიჯია ინტეგრაციისა და წარმატებული განვითარებისაკენ. თავისუფალი ვაჭრობა ევროკავშირთან – მსოფლიოს უმსხვილეს ბაზართან – უნიკალურ შესაძლებლობას ქმნის ბიზნესებისთვის

საქართველოში.

ევროკავშირთან ინტეგრაციის გზაზე, საქართველოს მხარს უჭერდა ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD), ესმარებოდა მცირე და საშუალო ბიზნესებს განვითარებაში, რათა მათ DCFTA-ს მოთხოვნების დაკმაყოფილება უკეთესად შესძლებოდათ. EBRD-მა, გრანტის დონორის რანგში, ევროკავშირთან ერთად, ადგილობრივი პარტნიორი ბანკების მეშვეობით სესხის შეთავაზების საშუალებები შექმნა და ბიზნესები უზრუნველყო როგორც ფინანსებით, ისე აუცილებელი ექსპერტული მხარდაჭერით ზრდის და პროდუქტისა და სერვისის სტანდარტების განვითარების მიმართულებით, რათა ევროკავშირთან ვაჭრობის სტიმულირება მომხდარიყო. ამდენად, 2019 წელი კვლავაც უაღრესად წარმატებული გამოდგა ამ ძალიან მოთხოვნადი საკრედიტო ლიმიტებისთვის. ამასთან, EBRD-მა DCFTA-ის დამატებითი საკრედიტო ლიმიტები გამოსცა ადგილობრივი პარტნიორ ბანკებთან ერთად, რათა თბილისისა და საქართველოს სხვა რეგიონების მცირე და საშუალო ბიზნეს-



სებს კიდევ უფრო გააუადვილდეთ ფულზე წვდომა.

გარდა ამისა, მცირე და საშუალო ბიზნესების მხარდაჭერას საგანგებოდ შექმნილი პროგრამითაც ვაგრძელებდით, რომელსაც EBRD-ის Small Business Support-ის გუნდი ხელმძღვანელობს და რომლის მიზანია, EBRD-ის კლიენტები ადგილობრივ კონსულტანტებსა და საერთაშორისო მრჩეველებთან დააკავშიროს, რომელთაც, თავის მხრივ,

შეუძლიათ მათი ბიზნესების ისე ტრანსფორმირება, რომ ევროპულ სტანდარტებს შეესაბამებოდნენ.

ასევე, ამას წინათ, ახალი Green Economy Financing Facility (GEFF) ჩავეშვით, რომელიც კორპორაციებსა და შინამეურნეობებს ადგილობრივი პარტნიორი ბანკების მეშვეობით წვდომას აძლევს სესხებზე ენერგოეფექტიანობის, კლიმატთან ადაპტაციისა და რისკების შემცირების პროექტებისთვის.

საქართველოს, როგორც სატრანსპორტო ცენტრის, პოტენციალისა და ქვეყნის ინფრასტრუქტურის გასაძლიერებლად, EBRD-ი ინვესტიციას ახორციელებს გვირაბის რეაბილიტაციაში, რომელიც კობი-ქვეშეთის გზის სარეაბილიტაციო პროექტის ნაწილია.

წლების განმავლობაში EBRD-ს ინსტრუმენტული როლი ჰქონდა ენერგოსექტორის განვითარებაში და მას რამდენიმე ისეთი სტრატეგიული პროექტი აქვს

დაფინანსებული, როგორცაა ენგურის ჰიდროელექტროსადგურის რეაბილიტაცია, რომელიც საქართველოს ენერჯის 40%-ს გამოიმუშავებს, ამას ემატება სხვა რამდენიმე კერძო ჰიდროელექტროსადგური და გორის ქარის ფერმა - პირველი კომერციული ქარის ფერმა სამხრეთ კავკასიაში. გარდა ამისა - და რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია - EBRD-ს დაფინანსებული აქვს Black Sea Transmission Line-ი, რომელიც, ადგილობრივი ენერგობრუნდუქტების ექსპორტულ ბაზრებთან დაკავშირებით, საქართველოს რეგიონალური ენერგობაზრის ნაწილად აქცევს.

EBRD-ი აქტიურად ქომაგობს Green City Frameworks-ს. ეს ინოვაციური პროექტი ჰოლისტურ, სისტემატურ მიდგომას გვთავაზობს განვითარებადი ქალაქების გამოწვევებთან გასამკლავებლად. პროექტის მთავარი მიზანი სუფთა ჰაერის შენარჩუნებასა და რესურსების ეფექტიან გამოყენებაში მდგომარეობს. ბათუმსა და თბილისს უკვე აქვთ საკუთარ საინვესტიციო საჭიროებათა პრიორიტეტები ჩამოყალიბებული, EBRD-ი კი განაგრობს ამ ქალაქებთან მუშაობას, რათა ისინი უფრო მწვანე და „ჯანსაღი“ გახადოს. Green City Frameworks-ის ფარგლებში და EBRD-ის მიერ მართულ მულტიდონორიან Eastern Europe Energy Efficiency and Environment Partnership (E5P) Fund-ის (რომლის უმსხვილესი კონტრიბუტორი ევროკავშირია) მხარდაჭერით, EBRD-მა დააფინანსა ახალი დაბალიტაკიანი ელექტროავტობუსების შესყიდვა, რომლებიც ბათუმის, საქართველოს მესამე ყველაზე დიდი ქალაქის, მუნიციპალურ ტრანსპორტად იქნება გამოყენებული. ბანკს აქამდე ელექტროავტობუსების პროექტი არც ერთ ქვეყანაში არ განუხორციელებია, ასე რომ, ეს უდავოდ ღირსშესანიშნავი პროექტი იქნება. ჩვენ ასევე დაგაფინანსეთ ეკოლოგიასთან დამკვობრებული დამატებითი ავტობუსების ყიდვა თბილისში და კიდევ 175 ავტობუსის შეძენა, რათა გაუმჯობეს-

დეს საჯარო ტრანსპორტის სერვისები საქართველოს ექვს რეგიონალურ ქალაქში.

ჩვენ კვლავაც ვმონაწილეობდით კორპორაციული ობლიგაციების ადგილობრივ ვალუტაში გაცემის მიმართულებით, რათა დამატებით შეგვეწყო ხელი ეკონომიკის დედოფალიზაციისთვის. 2014-ის დასაწყისში ჩვენ პირველი საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტი ვიცავით, ვინც ობლიგაცია ქართულ ლარში გასცა. ეს ძალიან მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იყო ადგილობრივი ვალუტის გაძლიერების გზაზე, ადგილობრივ ბაზრის მიმართ რწმენის გასაზრდელად, დაფინანსების წყაროთა დივერსიფიცირებისა და ადგილობრივი კაპიტალური ბაზრის განვითარებისთვის.

1994-დან მოყოლებული, როცა EBRD-მა თავისი პირველი პროექტი ჩაუშვა საქართველოში, ბანკი ქვეყანას ინფრასტრუქტურის, ფინანსური და საწარმოო სექტორის გარდაქმნასა და ბიზნესგარემოს გაუმჯობესებაში ეხმარება - არა მხოლოდ პროექტების დაფინანსებით, არამედ იმითაც, რომ აქტიურად ვართ ჩართული კორპორაციული მმართველობისა და რისკის მენეჯმენტის სოლიდური სტანდარტების მქონე მდგრადი საბანკო სექტორის შექმნაში. ჩართულები ვიყავით ასევე პოლიტიკურ დიალოგში ქვეყნის ამბიციური რეფორმების ხელშეწყობის მიზნით.

ამჟამად EBRD-ის ჯამური ვალდებულებები საქართველოში დაახლოებით \$3.6 მილიარდს შეადგენს 239 ინვესტიციის სახით. ქვეყანაში, სადაც 4 მილიონამდე მოსახლე ცხოვრობს, ეს შთამბეჭდავი რიცხვია. ჩვენ პორტფოლიოს დაახლოებით ნახევარი მდგრადი ინფრასტრუქტურის სექტორს მოიცავს, რომელსაც ფინანსური სექტორი მოჰყვება - მესამედზე ოდნავ მეტით, და კორპორაციული სექტორი - 20%-ით.

ერთობლივი მიღწევების გამოყენებით, საქართველომ რეფორმები უნდა

განაგრძოს. მან უნდა გარდაქმნას სამართლებრივი სისტემა და აქტიურად იმუშაოს ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდისთვის, სადაც კარი ყველასთვის ღია იქნება. საქართველომ ადამიანური კაპიტალისა და უნარების განვითარებისთვისაც არ უნდა მოუკლოს მუშაობას, რათა შეამციროს უმუშევრობა და მოსახლეობა სტაბილურობითა და კეთილდღეობით უზრუნველყოს.

ასევე, საქართველომ ინსტიტუციების გაძლიერება უნდა გააგრძელოს, განავითაროს ეკონომიკა, წახალისოს კონკურენცია, პარალელურად კი ეკონომიკური განვითარების ყველა სფეროში საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკები დანერგოს. საქართველოს მომავალი ადამიანური კაპიტალის გაძლიერებაზე, ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა-გამოყენებაზე დამოკიდებული. საქართველომ მაქსიმალურად უნდა გამოიყენოს თავისი ნაყოფიერი მიწა და სასოფლო-სამეურნეო მოსავალი გააუმჯობესოს, განაგრძოს სასტუმრო სექტორის განვითარება და, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, ზრუნვა არ მოაკლოს მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებს.

ევროპასთან გაფორმებული ასოციაციის ხელშეკრულება ამგვარი სტრუქტურული რეფორმებისთვის მშვენიერ ჩარჩოს, გზამკვლევისა და განრიგს ქმნის. ამ მოგზაურობას შეუპოვრობა და გარკვეული მსხვერპლი დასჭირდება, მაგრამ საბოლოო შედეგი ყველა ძალისხმევას გაამართლებს.

არაერთი სამთავრობო რეორგანიზაციის მიუხედავად, EBRD-ი მუდამ საქართველოს ერთგულ პარტნიორად რჩებოდა ძლიერი, კოლეგიალური ურთიერთობებით მთავრობასთან.

ჩვენ ვაგრძელებთ ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას, რათა ქვეყანას უფრო ნათელი მომავალი ჰქონდეს და ადამიანებს - უკეთესი ცხოვრება. F

HYDRA 24+

ახალი მიდგომა კანის დატენიანებისადმი

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

დატენიანება: **+59%***

სისუფთავის შებრძნება: **100%***

კომფორტის შებრძნება: **100%****



ესწე,
Estée

Professional
Cosmetics Shop

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

ადამიანებით ვაჭრობა საქართველოში

„ოქროს ხანაში“ თბილისი მონებითა და ტყვეებით ვაჭრობის ერთ-ერთი უმსხვილესი რეგიონული ცენტრი იყო, თუმცა მომდევნო საუკუნეებში საქართველოში უკვე ქართველებით ვაჭრობდნენ.

საქართველოს ისტორიაში დღემდე გამოკვლეულია შუა საუკუნეებში ქართველი მეფეების მიერ ტყვეებისა და მონების ხელში ჩაგდების საკითხი. მონების ხსენება ქართულ და აღმოსავლურ წყაროებში იმდენად ხშირია, რომ თამამად შეიძლება გამოვთქვათ ვარაუდი: საქართველოს სამეფოში არსებობდა უამრავი ბაზარი, სადაც შესაძლებელი იყო ტყვეებისა და მონების ყიდვა/გაყიდვა.

საქართველოს ტერიტორიაზე მონებით ვაჭრობა ჯერ კიდევ VI საუკუნეში იყო გავრცელებული. მაგალითად, სასანიანთა დინასტიის დროინდელი ირანის დაინტერესება ლაზიკით, წმინდა სამხედრო ინტერესების გარდა, დაფუძნებული უნდა ყოფილიყო თანამედროვე დასავლეთ საქართველოს ტერიტორიის ეკონომიკურ პოტენციალზე. მაგალითად, VI საუკუნეში ლაზებზე საუბრისას ისტორიკოსი პროკოპი კესარიელი პირდაპირ აღნიშნავს, რომ ისინი მცირე აზიაში მცხოვრებ რომაელებთან ტყავ-საფარებით, ტყავებითა და მონებით ვაჭრობდნენ.

საქართველოს ტერიტორია მონებითა და ტყვეებით ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ადგილი უნდა ყოფილიყო VIII-IX საუკუნეებშიც, როდესაც არაბებს თანამედროვე რუსეთის ტერიტორიიდან უამრავი მონა მოჰყავდათ.

თუმცა ქართულ ქალაქებში მონებითა და ტყვეებით ვაჭრობის გავრცელება დასტურდება საქართველოს გაერთიანების შემდეგ, როდესაც დავით აღმაშენებლის, გიორგი III-ისა და

თამარ მეფის მიერ მდიდარ ქალაქებსა და გზებზე კონტროლი მყარდება. ამასთან ერთად, სამხედრო ნადავლი სახელმწიფო შემოსავლის მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენდა, რომელშიც ტყვეების გაყიდვით შემოსულ მოგებას საკმაოდ დიდი მასშტაბებისთვის უნდა მიეღწია.

საქართველოს ქალაქებიდან მონებითა და ტყვეებით ვაჭრობაში ყველაზე აქტიურად თბილისი იყო ჩაბმული. ამის ერთ-ერთი მაგალითი გიორგი III-ის მიერ სომხური ქალაქ დვინის აღება იყო. დვინის სტრატეგიულმა ადგილმდებარეობამ ქალაქის სავაჭრო ცენტრად გადაქცევა განაპირობა. ქალაქის ბაზრები ასევე ცნობილი იყო აბრეშუმის, ნოხების, საფენების წარმოებით და წითელი საღებავის – ყირმიზის – არსებობით. გაცხოველებულმა ვაჭრობამ და ქალაქის სტრატეგიულმა ადგილმდებარეობამ დვინი რეგიონში ყველაზე მდიდარ ქალაქად აქცია. დვინის სიმდიდრეზე ქართული წყაროებიც გვატყობინებენ. „ისტორიანი და აზმანი შარავანდედთანში“ შემონახული ცნობების მიხედვით, გიორგი III-ის მიერ დვინის აღების შედეგად ქვეყანა სიმდიდრით აივსო. მეტიც, „ტყვეებისა და საუნჯის სიმრავლემ გადაფარა ველები“. შეპყრობილ ტყვეებს თბილისში თითო დრამად ჰყიდდნენ. ეს ბოლო ცნობა კი პირდაპირ მიუთითებს XII საუკუნეში თბილისში ტყვეებით/მონებით ვაჭრობის ბაზრების არსებობაზე.

გადავინაცვლოთ თამარ მეფის ეპოქაში. ბასილი ეზოს-მოდლუარის მიხედვით, 1195 წელს ცნობილი შამქორის ბრძოლის შემდეგ თამარის ჯარი განჯაში შევიდა, სადაც მათ

უამრავი ოქრო დახვდათ. მეტიც, ისტორიკოსი დეტალურ ინფორმაციას გვაწვდის ქართველების ხელში ჩაგარდნილი ქონების შესახებ (სამკაულები, ჭურჭელი, თვლები, მარგალიტები, მუზარადები, ხმლები, ფერად-ფერადი ოქროქსოვილები და მდიდრული ტანსაცმელი, ცხენები, ჯორები, ოქროს ყელსაბამები, სუნელები, სპილენძის ჭურჭელი, ბევრი ტყვე, ოქრო, ინდური ქვები და ურიცხვი მარგალიტი) მაშინ, როდესაც ის ლაშქრის თბილისში დაბრუნებას აღწერს. როგორც ჩანს, ნადავლი იმდენად დიდი იყო, რომ თბილისის მისადგომებთან მისვლისას, ქართულმა ჯარმა ნაალაფარი დიდებულები-ავჭალა-გლდანის ტერიტორიაზე გაშალა. რაც მთავარია, ჯარს უამრავი მონა ჩამოუყვანია და ქალაქში მათი იაფად გაყიდვა დაუწყია.

ამავე ისტორიული მოვლენის თაობაზე „ისტორიანი და აზმანი შარავანდედთანი“ გვამცნობს, რომ შამქორის ბრძოლის შემდეგ თბილისში დაბრუნებული ქართული ჯარი აურაცხელი საჩუქრით ეახლა თამარს: ჩამოთვლილია 12 000 ტყვე, 20 000 ცხენი, 7 000 ჯორი, 15 000 აქლემი. ასევე, სხვადასხვა დროშა, განძეული, ოქრო და ლარი. თუ 12 000 ტყვეს შესახებ მოცემული ცნობა ახლოს არის სიმართლესთან, ჩვენ ქალაქ თბილისში მონებით/ტყვეებით საკმაოდ ფართომასშტაბიან მოვლენასთან გვაქვს საქმე.

ტყვეებთან დაკავშირებით საინტერესოა კიდევ ერთი ცნობა. ლაშაგიორგის დაბადების აღსანიშნავად, თამარ მეფის ჯარებმა ბარდავში (თანამედროვე აზერბაიჯანის ტერიტორია) ილაშქრეს და თამარისა და მისი ძის დღევგრძელობისთვის 3,000 ტყვე გაათავისუფლეს.

ქართულ ქალაქებში მონებით/ტყვეებით ვაჭრობა არც XIII საუკუნეში შემცირებულა. თბილისიდან გაჰქონდათ აბრეშუმი, ვერცხლისწყალი, არყის ხე, ცხოველები, წაბლი, წიგნის ყდის ტყავი, ტანსაცმელი, ფაქიზი ნოხები, შალი

და მონები. მონა ვაჭრებსა და ქალებზე ყურადღებას ამახვილებს XIII საუკუნის ნაშრომის „აჯაიბ ად-დუნიას“ ანონიმი სპარსი ავტორიც.

ამრიგად, თბილისი X-XIII საუკუნეებში - მაშინ როდესაც საქართველო მდიდარ ქალაქებსა და მნიშვნელოვან სავაჭრო გზებს აკონტროლებდა - მახლობელ აღმოსავლეთში ადამიანებით ვაჭრობის ერთ-ერთ უმსხვილეს ცენტრს წარმოადგენდა.

თბილისის გარდა, ადამიანებით ვაჭრობა ქართველ მეფეებს დაქვემდებარებულ ბევრ სხვა ქალაქშიც მიმდინარეობდა, რაც დიდი ფინანსური მოგების მომტანი უნდა ყოფილიყო ქართული სახელმწიფოსთვის.

ერთ-ერთ ასეთ ცენტრს ქალაქი დარუბანდი წარმოადგენდა, რომელიც მნიშვნელოვან გზაგასაყარზე მდებარეობდა. ქალაქზე გადიოდა გზა კასპიის ზღვის დასავლეთ სანაპიროს გასწვრივ, რომელიც სტეპებსა და ირანის მდიდარ ქალაქებს აერთიანებდა. დავით აღმაშენებლის მეფობის ბოლო წლებიდან ქართველები დარუბანდსაც აკონტროლებდნენ.

საქართველოს გარშემო არსებული სომხეთისგან და თანამედროვე აზერბაიჯანის ტერიტორიებისგან შემდგარი ტერიტორიული სარტყელი საკმაოდ მდიდარი იყო X-XIII საუკუნეებში. მაგალითად, X საუკუნის წყაროში, „ჰოდუდ ალ-ალემში“, ვკითხულობთ: „იქ მოიპოვება ტყვეები (მონები), [წარმოშობით] რუმელები, სომხები, პაჭანიკები, ხაზარები და სეკლახები (სლავები)“. უნდა გვახსოვდეს, რომ XII-XIII საუკუნეებში აღნიშნული ტერიტორიები ქართველი მეფეების გავლენის ქვეშ იყო.

საქართველოს ტერიტორიაზე მონებით/ტყვეებით ვაჭრობა არც მომდევნო საუკუნეებში წყდება. თუმცა აქ ერთი მნიშვნელოვანი გარემოებაა გასათვალისწინებელი. თუ მიმოხილული მონაცემების მიხედვით, გიორგი III და თამარ მეფის პერიოდში მონებით/ტყვეებით ვაჭრობას უშუალოდ ქართ-

ველები ხელმძღვანელობდნენ, XIV-XV საუკუნეებიდან ვითარება მკვეთრად შეიცვალა. საქართველოს სამეფოს დასუსტებამ ეკონომიკური დონის დაქვეითება გამოიწვია. დაიკარგა კონტროლი მდიდარ ქალაქებზე, რომელსაც ადრე ბაგრატიონები იქვემდებარებდნენ. შედეგად, დასავლეთ საქართველოს ტერიტორიიდან, ზღვით, უამრავი მონა/ტყვე გაჰყავდათ. მონების უმრავლესობას მეგრელები და დასავლეთ საქართველოს სხვა მკვიდრნი წარმოადგენდნენ.

ყოველივე ამას ადასტურებენ უცხოელი ვაჭრები და მისიონერები, რომელნიც XVI-XVII საუკუნეებში საქართველოში იმყოფებოდნენ. კარგ მაგალითს წარმოადგენს ფრანგი მოგზაურისა და ვაჭრის ჟან შარდენის 1672-1673 წლებით დათარიღებული ცნობები, რომლებიც გვაუწყებს, რომ უცხოელებისთვის საქართველოში ყველაზე ღირებულ „საგანს“ მონები წარმოადგენდნენ. ასე, შარდენი წერდა, რომ დასავლეთ საქართველოში ყოველთვის ჩადიოდნენ თურქები და შესყიდული ტყვეები ნავებით მიჰყავდათ.

ამრიგად, არაერთი წყაროთი დასტურდება, რომ საქართველოში ადამიანებით ვაჭრობა ფართოდ იყო გავრცელებული. როგორც ჩანს, ქართველი მეფეები ფრიად დაინტერესებულნი იყვნენ ახლად დაპყრობილ ქალაქებში ტყვეების აყვანით და მათი ქართულ ქალაქებში ხშირად დიდი თანხის სანაცვლოდ გაყიდვაში. ამ კუთხით ქალაქი თბილისი მნიშვნელოვან სავაჭრო ცენტრს წარმოადგენდა. თუმცა საქართველოს ისტორიის „ოქროს ხანისგან“ განსხვავებით, მომდევნო საუკუნეებში საქართველოში მონებით/ტყვეებით ვაჭრობა უკვე ძირითადად ქართველებით მიმდინარეობს. ამის მიზეზი კი გართულებული ეკონომიკური მდგომარეობა იყო, რომელმაც ქართული სამეფო დაშლამდე და უფრო მეტად დასუსტებამდე მიიყვანა. **F**

საიდუმლოებების შესახებ

„სამ კაცს შეუძლია საიდუმლოს შენახვა... თუ მათგან ორი მკვდარია“. ბენჯამინ ფრანკლინი

„უჭვი არ მეპარება, რომ ქვეყანა მეტად ზარალდება ზღვარგადასული საიდუმლოებებისგან, ვიდრე ცნობათა ზღვარგადასული გამხელისაგან“. / დენიელ შორი

„კბილის პასტა თუ გადმოვიდა ტუბიდან, რთული ხდება მისი უკან შებრუნება“. / ჰ.რ. ჰოლდემანი

„სურათი საიდუმლოა საიდუმლოს შესახებ: რაც უფრო მეტს გეუბნება, მით უფრო ნაკლები იცი“. / დიან არბუსი

„ყველა ადამიანს სამი ცხოვრება აქვს: საჯარო, პირადი და საიდუმლო“. / გაბრიელ გარსია მარკესი

„არავინ ანდობს საიდუმლოს მხოლოდ ერთ ადამიანს. არავინ ანადგურებს დოკუმენტის ყველა ასლს“. / რენატა ადლერი

„რეპუტაცია ყოველ სიტყვასთან ერთად ლაფავს სულს“. / ალექსანდერ პოუბი

„არავინ ჭორაობას სხვათა საიდუმლო ღირსებებზე“. / ბერტრან რასელი

„არავის უხარია მთავრობის საქალაქის დანახვა, რომელსაც ზედ მისი სახელი აწერია“. / სტივენ კინგი

„პირადი სახეები საჯარო სივრცეებში / უფრო ბრძნულები და სასიამოვნონი არიან / ვიდრე საჯარო სახეები პირად სივრცეებში“. / ვ.ჰ. ოდენი

„ყოველგვარი საიდუმლოება გადაგვარდება. უსაფრთხო ვერ იქნება ვერაფერი ისეთი, რაც არ გვაჩვენებს, როგორ ვაუქლებდა ის დისკუსიას და საჯაროობას“. / ლორდ ექტონი



მსოფლიოს მომცველი მაკლაჯუნა 29 ნოემბერი, 1999

თავის ადრეულ დღეებშიც კი ვები თქვენს პირად სივრცეში იჭრებოდა. Forbes-ის რედაქტორმა ადამ პენენბერგმა ეს პირადად აღმოაჩინა ახალი ათასწლეულის დადგომამდე ცოტა ხნით ადრე: მან კერძო დეტექტივს დაავალა, ინტერნეტის გამოყენებით მასზე მაქსიმალურად ბევრი ინფორმაცია მოეძია. ეს უკანასკნელიც ფილიპ მარლოუს ენთუზიამით მოეკიდა გამოწვევას და (ბევრ რამესთან ერთად) პენენბერგის სოციალური უსაფრთხოების ნომერი და მისი Merrill Lynch-ის ფულის განკარგვის ანგარიში იპოვა. „ვების გავრცელება ... თქვენს საიდუმლოთა უმეტეს ნაწილს მყისვე მისაწვდომს გახდის და მათი გამოყვანება კლავიატურაზე თითონ რამდენიმე დარტყმის შედეგად იქნება შესაძლებელი“, - წერდა პენენბერგი. დეტექტივისთვის მსგავსი დეტალების მოძიებაში ფულის გადახდა დღეს, ცხადია, უგნაურად უღერს - ეპოქაში, როცა ისეთი ტექნოლოგიური გიგანტები, როგორც Google-ი და Facebook-ი არიან, რუტინულად აგროვებენ ჩვენს ყველაზე ინტიმურ ინფორმაციას და მონეტიზებას აკეთებენ მასზე.

წყაროები: მილიან სემინის „ჰალიუოს მონეტიზაციის მეთოდები და სიბრძნე“; ბენჯამინ ფრანკლინის „საბარალო რიტორიკის ალმანახი“; ალმანახი კოპის „აქსელის მოთხრობა“; ბარტონ რასელის „განათლებლობა, განსაკუთრებით, ადრეულ აპოგეოზში“; ვ.ჰ. ოდენის „ურათორები“; კიმიუ უსტინოვის „რომანოვი და ჯულიოტი“; ჩარლზ დიკანსის „ვიპივის ალუბის ჩანაწერი“; სიმონ კინგის „ამხელის გახრლეხილი“.

„იმის ოთხმოცდათორმეტი პროცენტი, რასაც საიდუმლოდ გეუბნებიან, ისაა, რის მოსასმენადაც სხვას ვერავის იპოვი“. / ფრანკლინი პ. ადამსი

„ეს თავისუფალი ქვეყანაა, მადამ. გვაქვს უფლება, თქვენი კონფიდენციალობა საჯარო სივრცეში გავაზიაროთ“. / პიტერ უსტინოვი

„როცა ადამიანს შინაგანი სისხლდენა აქვს, ეს საშიშია მისთვის; მაგრამ როცა შინაგანად იცინის, ეს სხვებისთვის კარგს არაფერს მოასწავებს“. / ჩარლზ დიკენსი

„სხვის დღიურს თუ წაიკითხავ, იმას მიიღებ, რასაც იმსახურებ“. / დევიდ სედარისი

„ვინაიდან არ არსებობს დაფარული, რომ არ გამოჩნდეს, და არც რამ საიდუმლო, რომ არ გამჟღავნდეს და გაცხადდეს“. / ლუკა 8:17

საბოლოო მოსაზრება

„თავდაცვა მხოლოდ რაღაც მომენტამდე მუშაობს; ამის შემდეგ ის, შესაძლოა, თვითგანადგურებად გადაიქცეს“.

- ბ.ჩ. ფორბსი