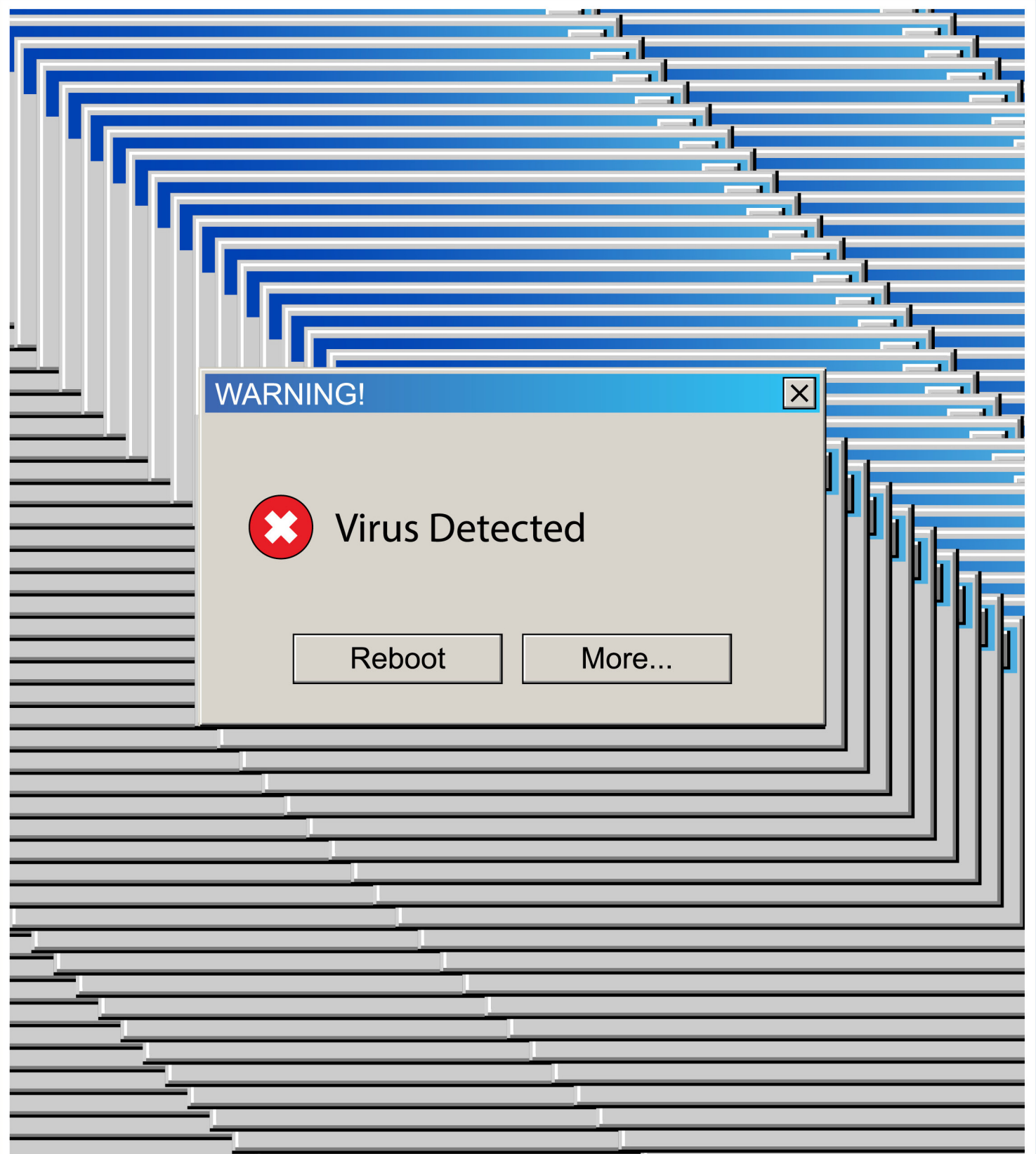


Keep your distance! #დარჩისახლში და იკითხე [www.forbes.ge](http://www.forbes.ge)

# F o r b e s

G E O R G I A

სპრილი, 2020



WARNING! ✕

 Virus Detected





**MOMO/shampoo**

Moisturizing shampoo for dry or dehydrated hair. Shampoo idratante per capelli secchi o disidratati. Shampooing hydratant pour cheveux secs ou desséchés.

With yellow melon extract. Con estratto di melone giallo. Avec extrait de melon jaune. From / da / de Mrs. Simone's farm, Dattilo, Trapani, Italy

**davines** 250 ml e 8.45 fl.oz. U.S.

*ESSENTIAL HAIRCARE USES RENEWABLE ENERGY,  
CARBON-NEUTRAL PACKAGING  
AND CONTRIBUTES TO THE PROTECTION OF BIODIVERSITY  
THROUGH THE USE OF INGREDIENTS  
FROM SLOW FOOD PRESIDIA FARMS IN ITALY.*



Presidio Slow Food



**big,  
Estee**  
Professional  
Cosmetics Shop

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

**davines**

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



# • სარჩევი •

52 | რეიტინგი



## ფაქტი და კომენტარი

8 | როგორ ვუშველოთ აშშ-ის კოლიტიკას

ავტორი: სიმონ ფორბსი

## LEADERBOARD

10 | უფრო ქალური, უფრო კაცური, უფრო ახალგაზრდული კინო

16 | 30-წლამდელები: ვაჭრობა, ელექტრონული კომერცია და მეცნიერება

20 | თვის ყველაზე პოპულარული სტატიები

## მოსაზრება

22 | როგორ გადაიან ლარი და სხვები გამოცდას პანდემიით და ნავთობით

ავტორი: სანდრო თარხან-მოურავი

26 | ევროკავშირის მტკივნეული ტესტი გამძლეობაზე

ავტორი: ალექსი კაბრიანაშვილი

28 | ეკონომიკური კრიზისების მიზეზები და შედეგები

ავტორი: ბასო ნაშაჰაძე



FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com  
tbilisifm.ge  
relaxwebradio.com





40 | ინვესტიციები

白猫财经



30 | რეიტინგი

### რეიტინგი

#### 30 | საქართველოს სადაზღვევო კომპანიები

2019 წლის განმავლობაში კომპანიების მიერ მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ 625 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც წინა წელთან შედარებით 83 მილიონი ლარით მეტია.

#### 34 | ტელეკომპანიების შემოსავლები

კერძო ტელეკომპანიებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტი - სარეკლამო შემოსავალი გასულ წელს 10.19%-ით შემცირდა და მან მხოლოდ 67.9 მილიონი ლარი შეადგინა.

#### 38 | საქართველოს სავაჭრო სექტორი

სიაში შესული ყველა კომპანიის მთლიანი შემოსავალი 4.3 მილიარდ ლარს, წმინდა მოგება 117 მილიონ ლარს, აქტივების ღირებულება კი 2 მილიარდ ლარს აჭარბებს.

#### 52 | ფინანსური ტექნოლოგიის წამყვანი 50 კომპანია

ჩვენი მეხუთე ყოველწლიური რეიტინგის ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულის ცხრაშეტი კომპანიისთვის, წელს, დებიუტია. ყველა კომპანია კერძოა და ოპერაციები თუ კლიენტები აშშ-ში ჰყავს.



# უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

**davines**  
sustainable beauty



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

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



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



### ინვესტიცია

#### 40 | ყველაფერი კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენე

გსურთ, შეშლილ, გაუმჭვირვალე, არაეფექტიან კრიპტობაზარზე ფული აკეთოთ? მაშინ საქმე ყოველი მოსაზრებისთვის, ახალი ამბების ყოველი ნაკუნისა და სოციალური მედიის ყოველი სიბრძნისთვის გამოწვევის მოწყობით უნდა დაიწყოთ.

ავტორი: ჰეი კოფლინი

#### 44 | COVID-19, ენერგეტიკა და ინვესტიციები

ავტორი: დავით ნარბანი

### ანტიკორენიორები

#### 46 | გასუფთავებული

იაკობ ჰიჯაბიმ კოლეჯი გარდაცვლილი მამის დაუძლურებული სამრეცხო ბიზნესის გადასარჩენად მიატოვა. ცხრა წლის თავზე ის ამტკიცებს, რომ დაბალტექნოლოგიურ სამომხმარებლო ბიზნესში კვლავაც კარგი ფული იშოვება.

ავტორი: ემი ფელდმენ

### ეკონომიკა

#### 68 | უსაფრთხოება და საინვესტიციო გარემო

ავტორი: რევაზ ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

#### 72 | რამდენად იზიდავს საქართველო ინვესტიციებს?

ავტორი: ბესო ნამბახაძე

### ფინანსები

#### 76 | რეგულირების ლაბორატორია: ფინტექ-ეკოსისტემის მნიშვნელოვანი კომპონენტი

ავტორი: ოთარ გორგოძე

#### 80 | როგორ მართოთ ურთიერთობა თქვენს აუდიტორებთან და მიიღოთ მაქსიმალური სარგებელი აუდიტიდან

ავტორი: ვახტანგ ცაბაძე







86 | ისტორია

### ისტორია

86 | საქართველო –  
კურისა და ღვინის ქვეყანა

ავტორი: მარიამ ჯორჯაძე

### აზრები

92 | ქველმოქმედების შესახებ

დაბეჭდილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტინგ“-ში  
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ქ. თბილისი, გ.შავჭულიძის 7ა  
ბელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516

მთავარი რედაქტორი  
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები  
შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი  
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი  
გიორგი ფირცხალავა

დამკაბადონებელი  
ქეთა ჟორჯულიანი

ფოტოგრაფები  
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

#### Forbes USA

Editor-In-Chief  
Steve Forbes

Chief Content Officer  
Randall Lane

Art & Design  
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions  
Katya Soldak

#### Forbes Media

President & CEO  
Michael Federle

Senior Advisor, International  
Tom Wolf

Founded in 1917

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

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

დასაბუნსლორეპოლი სტაბია



• ფაქტი და კომენტარი •

ავტორი: სტივ ფორბსი, მთავარი რედაქტორი

# როგორ ვუშველოთ აშშ-ის პოლიტიკას

## ფართოდ ათვალხუნიებული ელექტორალური კოლეჯის

კრიტიკოსები მის ერთ-ერთ ფუნდამენტურ სიკეთეს უგულბებლყოფენ. ეს სიკეთე პოლიტიკის სახიფათოდ გამხლეჩი ბუნების შესუსტებაში მდგომარეობს. ისინი, ვინც ამ „მე-18 საუკუნის ანაქრონიზმის“ ე.წ. პირდაპირი პოპულარული არჩევნებით ჩანაცვლებას ქომაგობენ, უნებურად მიიჩნევენ, რომ ამჟამინდელი ორპარტიული სისტემა ხელუხლებელი დარჩება და კანდიდატი ყველაზე მეტი ინდივიდუალური ხმით (ნაცვლად ელექტორალური ხმისა) თეთრი სახლის მთავარი ფიგურა გახდება. ასე არაა ყველა სხვა არჩეული თანამდებობის პირისთვის აშშ-ში? რატომ არ მოხდება იგივე ყველაზე მნიშვნელოვანი პირის შემთხვევაში?!



დასახადებია, ამრეზით უყურებენ სოციალ-კონსერვატორებს.

სისტემა პრემიუმს ადებს ზომიერებას. კი, კანდიდატებს შეუძლიათ თამამი პროგრამების ადვოკატირება, მაგრამ ეს ისე უნდა გააკეთონ, რომ არ გაიუცხოვონ თავიანთი პარტიის უფრო ნაკლებად ემოციური წევრები, რომ აღარაფერი ვთქვათ დამოუკიდებელ ამომრჩევლებზე. რადიკალური იდეა, ხშირ შემთხვევაში, გადის იმას, რასაც დამწინილების პროცესი შეგვიძლია, ვუწოდოთ; ამ პროცესში ადამიანები ნელ-ნელა ერვევიან შეთავაზებულ იდეას, და ამის მერეც კი ეს იდეა ხშირად ორიგინალის დაწრეტელ ვერსიად გარდაიქმნება.

ელექტორალური კოლეჯის სისტემატური ტენდენცია, შეარბილოს ეროვნული პოლიტიკის პოტენციურად სახიფათო წახნაგები, აგერ უკვე ორ საუკუნეზე მეტია, საშუალებას გვაძლევს, ისე ვიმსჯელოთ ყველაზე საკამათო საკითხებზე და გადაგჭრათ ისინი, რომ ქვეყანა შუაზე არ გაგხლიჩოთ და ისეთი ღრმა ჭრილობები არ მივაყენოთ, თაობებს რომ გაჰყვება. გამოწვალისი, რა თქმა უნდა, მონობის საკითხი იყო. სხვა მხრივ, ზომიერებისა და ინკლუზიისკენ სვლის ტენდენცია შენარჩუნებულია.

მაგრამ ეს ბაზისური ორპარტიული მოწყობა, ასე გარანტირებული რომ გვგონია, მხოლოდ და მხოლოდ ელექტორალური კოლეჯის გამო არსებობს. საპრეზიდენტო არჩევნების მოსაგებად, კანდიდატმა მთელი ქვეყნის ხალხს უნდა მოაწონოს თავი. ეროვნული მასშტაბის კოალიციას უმთავრესი მნიშვნელობა აქვს ელექტორალურ კოლეჯიაში უმრავლესობის მოსაპოვებლად. ვიწრო ჯგუფებზე დაფუძნებული ან საგანგებო ინტერესთა ბაზა, უბრალოდ, საკმარისი არ იქნება. ამიტომ, რომ ჩვენი პარტიები უამრავი მრავალფეროვანი ინტერესისა და გამოცდილების ჯგუფებს წარმოადგენენ და ამით განასახიერებენ ჩვენი კონტინენტური ერის ხასიათს, რომლის მოქალაქეები თუ წინაპრები მსოფლიოს ყველა კუთხე-კუნჭულიდან არიან და, თავის მხრივ, კულტურებისა და დამოკიდებულებების ფართო ნაირგვარობას განასახიერებენ. ამიტომ, რომ დემოკრატიული და რესპუბლიკური პარტიების მხარდამჭერები ხშირად უხერხულად გრძნობენ ერთმანეთთან თავს. ასე, მაგალითად, რესპუბლიკური პარტიის ჩრდილოაღმოსავლელი ამომრჩევლები, რომლებიც, როგორც წესი, ისეთ ეკონომიკურ საკითხებზე ამახვილებენ ყურადღებას, როგორც დაბალი გა-

შეხედეთ დემოკრატიებს. პარტია მართლაც მარცხნივ არის გადამხტარი, მაგრამ ნახეთ, რა ემართებათ ამ პარტიის წარმომადგენელ პრეზიდენტობის მოსურნეებს, რომლებიც ერთგულად და თუთიყუშებივით იმეორებენ უკიდურესად მემარცხენე აქტივისტების ექსტრემალურ შეხედულებებს ისეთ საკითხებზე, როგორცაა ხისტი ანტიინდივიდუალისტური იდენტობის პოლიტიკა ან სახელმწიფოს მიერ ჯანდაცვის მყისიერი დაპატრონება. რა ემართებათ და, ისინი ან წარუმატებლობისთვის სწირავენ თავს, ან კი ცდილობენ, შეარბილონ საკუთარი იდეების სიმწვავე. ელიზაბეტ უორენის ერთ დროს გაბერვისკენ მიდრეკილი ბუშტი ჩაიფუშა, როცა კი იმის ახსნა მოუხდა, თუ როგორ გეგმავდა ყველა დაპირებული „უფასო რა-



ლაცებისთვის“ ფულის გადახდას. არც პარტიის წევრებს მოეწონათ მისი ხისტი ნეგატიურობა.

თუ ორიდან რომელიმე პარტია არსებულ ცენტრს ძალიან გადაუხვევს, გამანადგურებლად დამარცხდება, როგორც ეს დემოკრატებს მოუვიდათ 1972-ში, როცა კანდიდატად უკიდურესი მემარცხენე დაასახელეს, რომელმაც, საბოლოოდ, საქმეს მხოლოდ ერთ შტატში და კოლუმბიის ოლქში გაართვა თავი.

ამავენივით, იმის გამო, რომ კანდიდატებს გამარჯვებისთვის ეროვნული მასშტაბის კამპანიები აქვთ ჩასატარებელი, ელექტორალური კოლეგია მათ აიძულებს, კარგად გაეცნონ ადგილობრივ და რეგიონალურ პრობლემებს, რასაც, სხვა შემთხვევაში, არ გააკეთებდნენ, მით უფრო, პრობლემურ შტატებში. ამჟამინდელი სისტემა გაცილებით ბევრს აკეთებს იმისთვის, რომ უმცირესობებს მისცეს ხმის უფლება – ადამიანებს, რომელთა მხარდაჭერა, შესაძლოა, გადამწყვეტი აღმოჩნდეს საკვანძო შტატებში.

დღევანდელი პარტიები სახელმწიფო და ადგილობრივი ორგანიზაციებია. ყოველი მათგანი თავისებურად მართავს საკუთარ შოუს. კი, ნაციონალური კომიტეტებიც არსებობს, მაგრამ ესენი, ფაქტობრივად, ფონდების მოზიდვის უწყებებს წარმოადგენენ კონგრესის და გუბერნატორი კანდიდატებისთვის... და მათი პარტიის საპრეზიდენტო კანდიდატისთვისაც. ყოველ ოთხ წელიწადში ერთხელ ადგილობრივი პარტიები ერთად იყრიან თავს, რათა ფორმალურად დაასახელონ საპრეზიდენტო კანდიდატი, რომელიც შემდეგ ავტომატურად ინაცვლებს ყოველი შტატის (და კოლუმბიის ოლქის) საარჩევნო ბიულეტენზე. ამის საპირისპიროდ, ჩვენი ქვეყნის მთავარი თანამდებობის მოსურნე დამოუკიდებელ კანდიდატებს ძვირი, შრომატევადი პროცესის გავლა უწევთ საარჩევნო ბიულეტენებზე

მოსახვედრად. ცოტა თუ ართმევს ამას თავს. ყოველ შტატს თავისი კანონები აქვს... ზოგი – ადვილი, ზოგი კი უკიდურესად რთული.

პრეზიდენტის პირდაპირი პოპულარული არჩევა მიწასთან გაასწორებდა ამ პოლიტიკურ ეკოსისტემას, რომელიც უნიკალურადაა მორგებული ამერიკაზე.

ინდივიდები და საგანგებო ინტერესების მქონე ორგანიზაციები განუწყვეტლივ შექმნიდნენ საკუთარ პარტიებს. მაგალითად, მაიკლ ბლუმბერგი (რომელიც პოლიტიკური კარიერის სხვადასხვა ეტაპზე დემოკრატიც ყოფილა, რესპუბლიკელიც და დამოუკიდებელი კანდიდატიც) გაირჯებოდა კი იმისთვის, დემოკრატების პრეზიდენტობის კანდიდატად რომ დაესახელებინა თავი? ცხადია, არა. თავისი რესურსებით, ამას თავისითვე იზამდა.

ორპარტიული სისტემის გარეშე, რომელსაც დღეს ელექტორალური კოლეგია ასაზრდოებს, არაერთი კანდიდატი დაიწყებდა ეროვნულ არჩევნებში ასპარეზობას. რაც ყველაზე ნათელი და, ამავე დროს, ავბედითია, ელექტორალური კოლეგიის ზომიერებაზე აქცენტისგან განსხვავებით, პირდაპირი პოპულარული საარჩევნო სისტემა პრემიუმს გაბერილ ვენებებს დაადებდა, რათა ამით გადავსებულ ასპარეზზე კანდიდატებისთვის მხარდაჭერა გაეზარდა.

რა თქმა უნდა, თუ ვერც ერთი კანდიდატი ვერ მიაღწევდა კონკრეტულ ზღვარს (და რა უნდა იყოს ეს ზღვარი? 40%? 50%?), განმეორებითი არჩევნების დანიშვნა გახდებოდა საჭირო. და რადგანაც თეთრი სახლის დაკავების მოსურნე ამდენი კანდიდატი იქნებოდა, ალბათ იოლი წარმოსადგენია, რაც მოხდებოდა განმეორებით არჩევნებში, რომელიც ორ ექსტრემისტ კანდიდატს შორის წარიმართებოდა, რომელთაც, თავის მხრივ, პირველ ტურში, ვთქვათ, ხმათა 10%-10% ექნებოდათ აღებული. მეორე ტურის მოსაგებად კანდიდატებს

წაგებულ მოასპარეზებთან მოუწევდათ ვაჭრობა მხარდაჭერისთვის. ასეთი მძიმე ვაჭრობა და დაუმსახურებელი შედეგები, რასაც ასეთი სისტემა წაახალისებს, დღევანდელ პოლიტიკურ ვაჭრობას სასაცილოდ აქცევდა.

ცხადია, გადამწყვეტი მნიშვნელობის მქონე ფუნდამენტური დეტალებიც იქნებოდა გადასაჭრელი. ვინ დაადგებოდა თავს 175,000 საარჩევნო უბანს გაყალბების პრევენციისთვის? ვინ იქნებოდა იმის გარანტი, რომ დაუსწრებლად მიცემულ ხმებს ბოროტად არ გამოიყენებდნენ? ამ ყველაფერს კი შეიძლება, ცენტრალური მთავრობის ძალაუფლების მსხვილი ექსპანსია მოჰყოლოდა. დღეს ყოველ შტატს თავისი საარჩევნო წესები აქვს. ზოგი შტატი, მაგალითად, ადრიან ხმის მიცემას წაახალისებს, ზოგი – არა. პირდაპირი ხმის მიცემის სისტემაში, ამ წესების გაერთოვნება გახდებოდა საჭირო, რაც კვლავაც ვაშინგტონის ძალაუფლების მორიგ გაფართოებას გულისხმობს.

დემოკრატებს სძულთ ელექტორალური კოლეგია, იმიტომ რომ 2000-შიცა და 2016-შიც თეთრ სახლში ვერ მოახვედრეს კანდიდატები, მიუხედავად იმისა, რომ ამ კანდიდატებმა მეტი პოპულარული ხმები მიიღეს, ვიდრე მათმა რესპუბლიკელმა ოპონენტებმა. მაგრამ ეს არ ითვალისწინებს იმ ფაქტს, რომ კოლეგიის არარსებობის პირობებში, ამ კანდიდატებს სულ სხვაგვარი კამპანიების ჩატარება მოუწევდათ. ასე, მაგალითად, დონალდ ტრამპი, კამპანიის ბოლოსკენ, თავის ძვირფას დროს არ დაკარგავდა მეინში ვიზიტისთვის იმედით, რომ კონგრესის უბანში ელექტორალურ ხმებს მოაგროვებდა (რაც გააკეთა კიდევ).

ჩვენს დამფუძნებელ მამებს არაჩვეულებრივად ესმოდათ, რასაც აკეთებდნენ, როცა ელექტორალური კოლეგიას ქმნიდნენ. ჩვენთვისვე სახიფათოდ, მათ სიბრძნეს დღეს უგულებელვყოფთ.



## უფრო ქალური, უფრო კაცური, უფრო ახალგაზრდული კინო

ფილმების ონლაინბაზა IMDb ინტერნეტის მათუსალაბა – IMDb 1993 წელს შეიქმნა, როცა ჯერ არ არსებობდა ფეისბუკი, იუთუბი, გუგლი და იაჰუც კი. დღეისთვის საიტზე მილიონობით მომხმარებელია, რომლებიც საკუთარი თავით აფასებენ ყველა დროისა და ჟანრის ფილმებს, უღმობელი ათბალიანი სისტემით.

IMDb-ის საშუალო ქულები შესაძლოა ბევრს არ ნიშნავდეს გამორჩეული კინომანებისთვის, მაგრამ ამ ქულების უკან ხშირად მეტი ადამიანია, ვიდრე მსოფლიოს უდიდეს სოციოლოგიურ კვლევებში. ყველაზე მეტჯერ შეფასებული ფილმები – „გაქცევა შოუშენკიდან“ და „ბნელი რაინდი“ – ორ მილიონზე მეტმა მომხმარებელმა შეაფასა. სანამ კოვიდ-19-ის მძვინვარების ჩაცხრობას ველოდებით, ჩვენი ბმა ყველანაირ ბრტყელ მანათობელ ზედაპირებთან კიდევ უფრო გაზრდილია. ანუ კარგი დროა, ახალ-ახალი კუთხით შევხედოთ მარადიულ დილემას – რისი ყურება ღირს და რატომ. ზუსტად ამიტომ ჩვენ შევისწავლეთ ათასზე მეტი ფილმი, რომელთაგან თითოეული IMDb-ს 50,000-ზე მეტ მომხმარებელს აქვს შეფასებული. და ეს გავაკეთეთ უჩვეულო კუთხით: კერძოდ, რომელი ფილმებია ბევრად პოპულარული ქალებში, ვიდრე კაცებში; კაცებში, ვიდრე ქალებში; ახალგაზრდებში, ვიდრე მოხუცებში. შესაძლოა, ჩვენმა სიებმა მორიგი არჩევანის ჩიხიდან გამოგიყვანოთ, მოგაშლევინოთ ნერვები მეორე ნახევრისთვის, ან უბრალოდ გაგართოთ.

### რაც უფრო უყვართ უფროსებს

უფროსი მომხმარებლების ტოპ-ხუთეული არ შეგვიდგენია, თუმცა ეიჯიზმი აქ არაფერ შუაშია. უბრალოდ, პოპულარულ ფილმებს შორის არ აღმოჩნდა არც ერთი, რომელიც მაღალი ასაკობრივი კატეგორიების მომხმარებლებმა ბევრად დადებითად შეაფასეს, ვიდრე ყველა დანარჩენმა (0.5-ზე მცირე განსხვავებები ტოპ-ხუთეულისთვის საკმარისად არ ჩავთვალეთ).

შეიძლება ეს დადგინებული ასაკის სკეპტიციზმს დავუკავშიროთ, თუმცა მომავალში გავაგრძელებთ მონაცემებში ჩაღრმავებას და რამეს აუცილებლად მოვძებნით. მანამდე კი შეიძლება არ იყოს ცუდი ცოტა ხნით სამყაროსთვის ტინეიჯერების თვალთ შეხედვა.




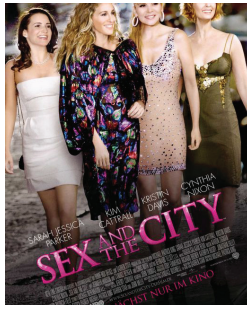

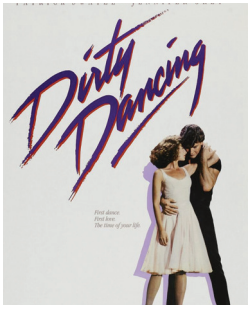

## რაც უფრო უყვართ ქალებს

ხაზი უნდა გავუსვათ – ეს არაა უბრალოდ ფილმები, რომლებმაც ქალებისგან მაქსიმალური შეფასებები მიიღო. ეს ის ფილმებია, რომელთა შეფასებაშიც ყველაზე დიდი სხვაობა იყო ქალების და კაცების აზრს შორის. ერთი დათქმით: ტობ-ხუთეულში არ შეგვყავს სურათები, რომლებმაც ქალებისგან საშუალოდ 6.5-ზე დაბალი ქულა მიიღო – იმ შემთხვევაშიც კი, თუ კაცებს ბევრად ნაკლებად მოეწონათ. ჩვენი მიზანი არ იყო საუკეთესო ფილმების ხუთეულების შექმნა, მაგრამ არც ყველასათვის საძულველის.

სიის სათავეში ტერი ჯორჯის „დაპირება“ – ფილმი ოსმალეთის იმპერიის პერიოდის სასიყვარულო სამკუთხედზე, რომელიც მთელი 3 ქულით მეტად დაფასებულია ქალებში, ვიდრე კაცებში. აი, თურმე რა სურთ.

ფემინურ ტობ-ხუთეულში ყველაზე მოულოდნელი ჩემთვის „მოჩვენებებზე მონადირეების“ აღმოჩენა იყო. განუდევნელი სტერეოტიპები თუ რამეს მეუბნებოდა, ნიუ-იორკის ქუჩებში პარანორმალური არსებების დევნა უფრო ბიჭების თემა უნდა ყოფილიყო.

„სექსს დიდ ქალაქში“ და „ბინძურ ცეკვებს“ ალბათ განხილვა არ სჭირდება. აი, მეხუთე ადგილზე გასული „ჰოკუსს ჰოკუსის“ ფოკუსი სავარაუდოდ მასში ახალგაზრდა სარა ჯესიკა პარკერის თამაშია.

ფილმი				
1	2	3	4	5
<b>დაპირება</b>	<b>სექსი დიდ ქალაქში</b>	<b>მოჩვენებებზე მონადირეები</b>	<b>ბინძური ცეკვები</b>	<b>ჰოკუსს ჰოკუსი</b>
				
რეჟისორი				
ტერი ჯორჯი	მაიკლ პატრიკ კინგი	პოლ ფეიგი	ემილ არდოლინო	კენი ორტეგა
წელი				
2016	2008	2016	1987	1993
ქალების შეფასება				
<b>8.6</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>	<b>7.6</b>	<b>7.5</b>
კაცების შეფასება				
<b>5.5</b>	<b>4.8</b>	<b>4.9</b>	<b>6.5</b>	<b>6.4</b>
ჟანრი				
დრამა, ისტორიული	დრამა, კომედია, მელოდრამა	მსაფრსიუჟეტიანი, ფანტასტიკა, კომედია	დრამა, მელოდრამა	კომედია, ფანტასტიკა



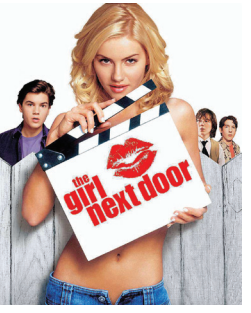
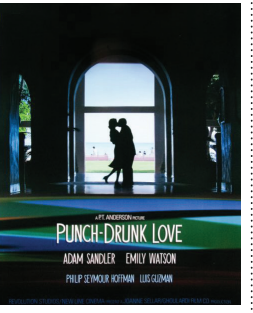



## რაც უფრო უყვართ კაცებს

გავიმეოროთ, რაც ვთქვით ქალური სიის შემთხვევაში: ეს არაა კაცებში ყველაზე პოპულარული ფილმები – ეს ის ფილმებია, რომლებიც კაცებს უფრო უყვართ, ვიდრე ქალებს.

ქალებს ალბათ გაახარებთ სიმბოლიზმი – ფილმი, რომელიც ყველაზე დიდი უპირატესობით სარგებლობს კაცებში: „ჩლუნგი და ჩლუნგზე უფრო ჩლუნგი“. კაცურ სიაში მეორე ადგილიც ძმები ფარელიების რეჟისურისაა – ან კემერონ დიამის შარმის, რომელზეც ყველა გიჟდება. მესამე პოზიცია ქალებს კიდევ ერთხელ ბოროტად ჩააცინებს – „მეზობელი გოგონა“ არის ფილმი ამბიციურ სტუდენტზე, რომელსაც უყვარდება მეზობლად დასახლებული პორნოვარსკვლავი. სხვას აბა, რას შეიძლება ელოდე კაცისგან.

სამაგიეროდ, მეოთხეზე კაცურებში „გამაოგნებელი სიყვარული“, რომელიც ალბათ ყველაფერს სჯობია, რაც ქალების სიაშია. თუნდაც იმიტომ, რომ პოლ თომას ანდერსონისაა. ოლონდ სიუჟეტს აღარ ჩავუღრმავდები. ჯამში მაინც ყველა კაცი ერთნაირია.

ფილმი				
1	2	3	4	5
ჩლუნგი და ჩლუნგზე უფრო ჩლუნგი	ყველა მერიზე გიჟდება	მეზობელი გოგონა	გამაოგნებელი სიყვარული	დაუმუშავებელი ძვირფასი ქვები
				
რეჟისორი				
პიტერ ფარელი, ბობი ფარელი	ბობი ფარელი, პიტერ ფარელი	ლუკ გრინფილდი	პოლ თომას ანდერსონი	ჯოშუა სეფდი, ბენ სეფდი
წელი				
1994	1998	2004	2002	2019
ქალების შეფასება				
7.4	7.2	6.8	7.3	7.6
კაცების შეფასება				
6.6	6.5	6.1	6.6	6.9
ჟანრი				
კომედია	კომედია, მელოდრამა	დრამა, კომედია, მელოდრამა	დრამა, კომედია, მელოდრამა	დრამა, ტრილერი, მისტიკა, კომედია








## რაც უფრო უყვართ ტინეიჯერებს

ტინეიჯერებთან ყველაფერი მარტივადაა: რა უყვართ სხვებზე მეტად?

კომიქსის ეკრანიზაცია, კომიქსის ეკრანიზაცია, კომიქსის ეკრანიზაცია და კიდევ ერთი კომიქსის ეკრანიზაცია. ერთადერთი გამონაკლისი და მოულოდნელობა ამ ტოპ-ხუთეულში არის ტარანტინოს „ერთხელ ჰოლივუდში“.

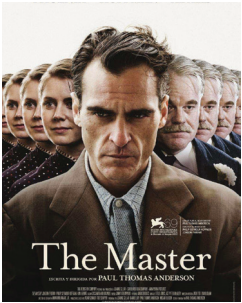




თუმცა ეკრანიზაცია და ეკრანიზაცია: ჯოკერიც აქაა და არაა გამორიცხული, ტინეიჯერებს უკვე მეტი გაეგებოდეთ კინოში, ვიდრე უფროს დეიდებს და ბიძიებს.

ფილმი				
1	2	3	4	5
ლოგანი	ერთხელ ჰოლივუდში	სპაიდერმენი – შინიდან შორს	ჯოკერი	სპაიდერმენი: დაბრუნება
				
რეჟისორი				
ჯეიმს მენგოლდი	კვენტინ ტარანტინო	ჯონათან უოტსი	ტოდ ფილიპსი	ჯონათან უოტსი
წელი				
2017	2019	2019	2019	2017
ქალების შეფასება				
8.7	8.3	8.1	9	7.9
კაცების შეფასება				
8.1	7.7	7.5	8.5	7.4
ჟანრი				
მძაფრსიუჟეტური, ფანტასტიკა	დრამა, კომედია	ფანტასტიკა, კომედია, სათავგადასავლო	დრამა, ტრილერი, დეტექტივი	ფანტასტიკა, კომედია, სათავგადასავლო

## რაც უფრო უყვართ ახალგაზრდებს

ყველაზე სერიოზული კინოს ხუთეული ალბათ მაინც იმ ფილმებისგან გამოვიდა, რომლებიც 18-29 წლისებს უფრო უყვართ, ვიდრე მათზე დიდებს და პატარებს.

აქაა პოლ თომას ანდერსონის შედეგრი „ოსტატი“, ტერენს მალიკის ტიტულოვანი „სიცოცხლის ხე“, კრიტიკოსების აღიარებული „მოჩვენების ისტორია“ და ერთიგ დესერტად – დარენ არონოფსკის ტრილერი „დედა“.

ფილმი				
1	2	3	4	5
ოსტატი	სიცოცხლის ხე	მოჩვენების ისტორია	პერლ ჰარბორი	დედა
				
რეჟისორი				
პოლ თომას ანდერსონი	ტერენს მალიკი	დევიდ ლოუერი	მაიკლ ბეი	დარენ არონოფსკი
წელი				
2012	2011	2017	2001	2017
ქალების შეფასება				
<b>8.7</b>	<b>8.3</b>	<b>8.1</b>	<b>9</b>	<b>7.9</b>
კაცების შეფასება				
<b>8.1</b>	<b>7.7</b>	<b>7.5</b>	<b>8.5</b>	<b>7.4</b>
ჟანრი				
დრამა	დრამა	დრამა, მელოდრამა, ფენტეზი	დრამა, საომარი, მელოდრამა	დრამა, საშინელებათა ფილმი, მისტიკა



# დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



თქონიკალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406





# ვაჭრობა და ელ. კომერსია

„ვაჭრობისა და ელ. კომერსიის კატეგორიაში“ გამარჯვებული ახალგაზრდები ხელს უწყობენ საქართველოში ონლაინბაზრის განვითარებას. ისინი აქტიურად მონაწილეობენ ქვეყნის ცნობადობის გაზრდის პროცესში, ცდილობენ საქართველოს პოტენციალის წარმოჩენას და ამ გზით ახალი სავაჭრო პარტნიორების ქართული ბაზრით დაინტერესებას.

ავტორი: ნინი თურქია





## ქეთევან ვახიბერიძე (28 წლის)

ქეთევან ვახიბერიძე კომპანია B2C.GE-ს დამფუძნებელია. ეს არის პლატფორმა, რომელიც შესაძლებლობას აძლევს მომხმარებელს, მარტივად შექმნას ონლაინმაღაზია საკუთარი ბიზნესისათვის. პლატფორმის გამოყენებით 100-ზე მეტი ონლაინმაღაზია შეიქმნა, რომლებიც საკუთარი პროდუქციის რეალიზაციას არა მხოლოდ ლოკალურ, არამედ გლობალურ ბაზარზეც ახდენენ.



## ანანო დოლაბერიძე (28 წლის)

ანანო დოლაბერიძე Phubber-ის თანადამფუძნებელია. ფაბერი ხელს უწყობს ქართველი დიზაინერების კოლექციების ცნობადობის ზრდას. მომხმარებელს აქვს შესაძლებლობა, აპლიკაციის მეშვეობით აღმოაჩინოს ვინტაჟური ტანისამოსი, სხვადასხვა ბრენდის კოლექციები თუ ავთენტური ბრენდების აქსესუარები.

ციფრული მაღაზია ადამიანებს სასურველი ტანსაცმლისა და აქსესუარების ყიდვასა და გაყიდვაში ეხმარება. აპლიკაციის მომხმარებელთა რაოდენობა დღეს 30,000-ს უტოლდება.



## ირაკლი დანელია (29 წლის)

ირაკლი დანელია კომპანია A.P Moller Maersk Group-ის კომერციული წარმომადგენელია კავკასიასა და ცენტრალურ აზიაში. ის აქტიურად იყო ჩართული ახალი აბრეშუმის გზის საზღვაო მონაკვეთის შეკვრის პროექტში და საკონტეინერო სატრანსპორტო-ლოგისტიკური ბიზნესის განვითარებაში, რის შედეგადაც გაიზარდა საკონტეინერო გადაზიდვა.

დღეს ირაკლი ქვეყანაში მშრალი პორტების შექმნაზე მუშაობს, რომელთაც საქართველოს, როგორც სატრანზიტო რეგიონის ზრდის პროცესში მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება.



## გიორგი ჩემინავა (22 წლის)

გიორგი ჩემინავა კომპანია „დალოოდის“ გენერალური მენეჯერია. ის ბრენდის საერთაშორისო გაყიდვებზე არის პასუხისმგებელი და წელიწადში ოთხჯერ პარიზის შოურუმებში „დალოოდის“ კოლექციას წარადგენს.

ამჟამად, „დალოოდის“ კოლექცია მსოფლიოს ხუთ კონტინენტზე, 25 სხვადასხვა მაღაზიაში არის წარმოდგენილი. ბრენდით დაინტერესებულნი არიან ისეთი მსოფლიო დონის მაღაზიები, როგორიცაა Louisvitaroma იტალიაში, Harvey Nichols-ი საუდის არაბეთში, საამიროების მოლი და სხვა.

# მეცნიერება

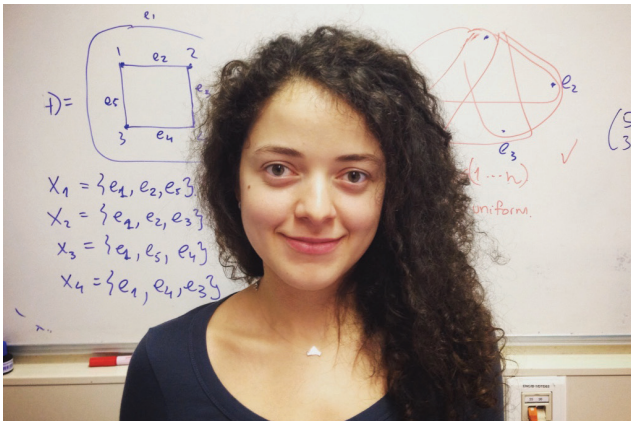
მეცნიერება ის სფეროა, რომელიც მუდმივ დაეჭვებას მოითხოვს. დაეჭვება სოკრატესეული ფილოსოფიის განუყოფელი ნაწილია – ჭეშმარიტების აღმოჩენისა და დადგენის ერთადერთი მეთოდი. „მეცნიერების კატეგორიის“ გამარჯვებულები ის ადამიანები არიან, რომლებიც მუდამ სიახლეებს ეძებენ და ცდილობენ, პასუხები გასცენ სამყაროში გაჩენილ კითხვებს.



## ანა ჩხაიძე (27 წლის)

ანა ჩხაიძე კალიფორნიის უნივერსიტეტში (UCSD) კოგნიტუ-რი მეცნიერებების ფაკულტეტის მკვლევარია. ის ამერიკაში, კოგნიტური ლინგვისტიკის წამყვანი სპეციალისტების, ლერა ბოროდიტსკისა და ბენ ბერგენის ლაბორატორიებში მუშაობს და იკვლევს ენისა და ადამიანის აზროვნების ურთიერთმიმარ-თების საკითხებს.

ანა არაერთი სამეცნიერო კვლევის ავტორია და მისი ნა-მუშევრები გამოქვეყნებულია ისეთ სამეცნიერო ჟურნალებში, როგორცაა: Journal of Nonverbal Behavior, International Journal of Psychology, Cell Reports, European Neuropsychop-armacology.



## მარიამ განჯილაძე (28 წლის)

მარიამ განჯილაძე გერმანიის კიოლნის უნივერსიტეტის თეო-რიული ფიზიკის ფაკულტეტზე მუშაობს და კვანტური მექანიკის საფუძვლებს იკვლევს. მისი მიზანია კვანტური მექანიკის სა-ფუძვლების შესაძლებლობების, აპლიკაციებისა და ლიმიტების შესწავლა.

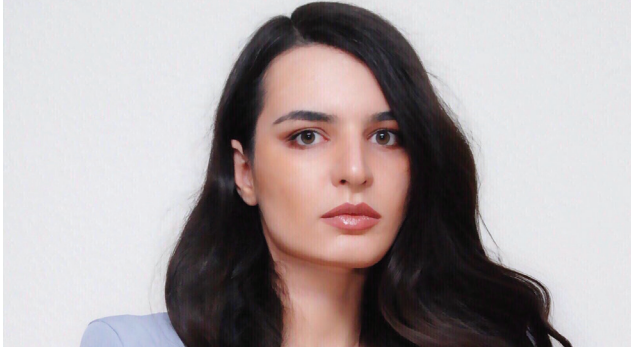
მარიამის სამეცნიერო ნაშრომები გამოქვეყნებული იყო ჟურ-ნალებში: Physical review letters, Physical Review A, Journal of Physics A: Mathematical and Theoretical, University of Oxford...



## თათია როხვაძე (28 წლის)

საქართველოს პაროდონტოლოგთა ასოციაციის საბჭოს წევრი და ვიცე-პრეზიდენტი თათია როხვაძე საერთაშორი-სო ორგანიზაციის – Individual Training of Oral ProhilaXis-ის ერთადერთი ქართველი აკრედიტირებული ტრენერია. თათია აქტიურად არის ჩართული საქართველოს მასშტაბით ექიმე-ბის განათლებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების პროცესში, მონაწილეობას იღებს ექიმებისთვის გამართულ ტრენინგებსა და კონფერენციებში.





## ნათია სესკურია (28 წლის)

ნათია სესკურია Royal United Services Institute of Defence and Security Studies-ის პირველი ქართველი ასოცირებული მკვლევარია. იგი თანამშრომლობს პოლიტიკურ ლიდერებთან, მსოფლიო რანგის სამხედრო პირებთან, ჟურნალისტებთან და ექსპერტებთან. ის მონაწილეობს იღებს ისეთ კონფერენციებსა თუ შეხვედრებში, როგორც არის, მაგალითად, NATO-ს ლიდერების სამიტი.

ნათია სესკურია თანამშრომლობდა The Sunday Times London-ის მთავარ რედაქტორთან და იყო ნამყვანი კომპანიების პოლიტიკური რისკების მენეჯმენტის სფეროს კონსულტანტი.



## გიორგი ჩახნაშვილი (18 წლის)

გიორგი ჩახნაშვილი ხელოვნური ინტელექტის მქონე პერსონალური დამხმარის – Digital Mind-ის შემქმნელია. აპლიკაცია სტუდენტს საჭირო ინფორმაციის მიღებაში ეხმარება. სისტემა მოიცავს რამდენიმე ათას საუნივერსიტეტო წიგნს. საქართველოს განათლების სისტემა Digital Mind-ის სისტემაში ინტეგრირებას გეგმავს.

აღსანიშნავია, რომ გიორგი ჩახნაშვილი 2019 წელს კომპანია Xplore.ai-ის მანქანური სწავლის უმცროსი ინჟინერი გახდა. იგი არის წიგნის, „Computer Science: The Hard Way“-ის ავტორი.



## ერეკლე პირველი (29 წლის)

ფინანსებისა და ბუღალტერიის მიმართულების პროფესორი ერეკლე პირველი ყველაზე ახალგაზრდა ქართველია, რომელსაც მოპოვებული აქვს ფულბრაიტის პოსტსადოქტორო საფეხურის გამარჯვებულის სტატუსი. ერეკლე პირველი პოსტსადოქტორო პროგრამას მასაჩუსეტის ტექნოლოგიურ უნივერსიტეტში გადიოდა. 2019 წელს რუსთაველის სამეცნიერო ფონდის მიერ ერეკლე პირველს „2019 წლის წარმატებული მეცნიერის“ სტატუსი მიენიჭა. მისი გრანტების ჯამური ოდენობა ერთ მილიონ ლარს უტოლდება.



## რევამ ფარულავა (20 წლის)

რევამ ფარულავა AReal-ის ერთ-ერთი თანადამფუძნებელია. Areal-ი არის აპლიკაცია, რომელიც მუზეუმის დამთვალიერებლებისთვის გიდის ფუნქციას ასრულებს. აპლიკაციის დახმარებით მომხმარებელს შეუძლია, ინფორმაცია მიიღოს ნებისმიერი ხელოვნების ნამუშევრის შესახებ. AReal-ის გუნდი საქართველოს ეროვნულ მუზეუმთან თანამშრომლობს. სტარტაპერები რამდენიმე ახალი მუზეუმის პროექტზეც მუშაობენ.

# • LEADERBOARD •

ბოთკაზობთ FORBES.GE-ს 2020 წლის პირველი  
სამი თვის ყველაზე პოპულარულ სტატიებს:



**Domson's Engineering & Construction-ის განვითარების ეტაპები და საერთაშორისო პერსპექტივები**

15 იანვარი, 2020

სამშენებლო კომპანიის მომავალ გეგმებზე და 2019 წლის ანგარიშის შესახებ გამოქვეყნებული სტატია ყველაზე პოპულარული აღმოჩნდა იანვრის პოსტებს შორის.

5300-ზე მეტი ნახვა  
2200-ზე მეტი გაზიარება



**ღვინის გზა**

21 იანვარი, 2020

„ადამიანი, რომელიც დინების წინააღმდეგ მიცურავს“ – ალბათ ეს იქნებოდა ყველაზე შესაფერისი სათაური ამ ინტერვიუსთვის, რადგან მეღვინე გიორგი ალადაშვილმა ყველაფერი ნულიდან დაიწყო. აღნიშნული ინტერვიუ 2020 წლის იანვრის ლიდერებში მოხვდა.

5080-ზე მეტი ნახვა  
1800-ზე მეტი გაზიარება



**„ალდაგი“ და ქართული სადაზღვევო ბაზრის პირველი 30 წელი**

08 იანვარი, 2020

სადაზღვევო კომპანიის შესახებ გამოქვეყნებული სტატია Forbes.ge-ზე 2020 წლის იანვარის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული სტატიაა.

4100-ზე მეტი ნახვა  
1500-ზე მეტი გაზიარება



**თამარ კერძაია: წარმატება ღირებულებების გააზრებით იწყება**

06 თებერვალი, 2020

იყო წარმატებული, ლიდერი ქალი საკმაოდ რთული მისაღწევია არამხოლოდ საქართველოში, არამედ მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებშიც. ინტერვიუ თამარ კერძაიასთან Forbes.ge-ს თებერვლის თვის ლიდერია პოსტებს შორის.

11690-ზე მეტი ნახვა  
7300-ზე მეტი გაზიარება





**ქართული უმაღლესების  
სამეცნიერო რეიტინგი**

24 თებერვალი, 2020

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

5780 ნახვა  
3700-ზე მეტი გაზიარება



**მონაცემთა  
ანალიტიკა**

06 თებერვალი, 2020

Forbes-ი თიბისიში მონაცემთა ანალიტიკის ლიდერს, მიშა ნადარეიშვილს ესაუბრა.

5592 ნახვა  
2400-ზე მეტი გაზიარება



**მფრინავი  
ხარების გუნდი**

10 თებერვალი, 2020

სახლი, სადაც დავიბადე და გავიზარდე, თბილისის ძველი უბნების გადაკვეთაზე მდებარეობდა. ეს ერთგვარი სამყაროების გადაკვეთა იყო, სადაც ყველაზე უკეთ ჩანდა ჩვენი ქალაქის კულტურული, რელიგიური თუ ეთნიკური მრავალფეროვნება. მამუკა ხაზარაძის მოსაზრება Forbes.ge-ზე.

4520-ზე მეტი ნახვა  
1900-ზე მეტი გაზიარება



**ებრაელი ნობელის პრემიის ლაურეატი: კორონავირუსის გავრცელების ტემპი მცირდება**

20 მარტი, 2020

რაც უფრო მკაცრი თავდაცვითი ზომები იქნება მიღებული, მით უფრო მოიგებენ დროს ვაქცინის შექმნამდე. ებრაელი ნობელის პრემიის ლაურეატის მოსაზრება Forbes.ge-ზე, მარტის ყველაზე პოპულარული პოსტი გახდა.

11250-ზე მეტი ნახვა  
10000-ზე მეტი გაზიარება



**ახალი  
სუნთქვა**

08 მარტი, 2020

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

3600-ზე მეტი ნახვა  
2400-ზე მეტი გაზიარება



**სიმეტრიულად  
მნიშვნელოვანი ჰარმონია  
შინ და გარეთ**

12 მარტი, 2020

რა გეგმები და ხედვა აქვს დეველოპერულ კომპანია „სიმეტრიას“ და მის აღმასრულებელ დირექტორს, ტარიელ გაბუნიას.

1850-ზე მეტი ნახვა  
1100-ზე მეტი გაზიარება

# როგორ გადინა ლარი და სხვები გამოცდას პანდემიით და ნავთობით



**2020-მა მსოფლიო ეკონომიკას** მოდუნების-თვის დრო არ მისცა. უკვე იანვრის პირველ ნახევარში დაიწყო ნავთობის ფასის ვარდნის და კორონავირუსის საფრთხის ზრდის თითქმის სინქრონული პროცესები. ორივემ პიკს მარტში მიაღწია და მსოფლიო ვალუტებისთვისაც ეს თვე განსაკუთრებით მძიმე აღმოჩნდა.

პირველი იანვრიდან 25 მარტამდე, მსოფლიოს 163 ვალუტიდან 58 მნიშვნელოვნად გაუფასურდა აშშ დოლარის მიმართ (5%-ზე მეტით). თუ გამოვაკლებთ დოლარსა და მასზე პირდაპირ მიბმულ ოც ფულად ერთეულს, მნიშვნელოვანი გაიფხვრა ვალუტების 40%-ზე მეტს შეეხო, თუმცა ზოგი ვალუტის გაუფასურება შედარებით გლუვად მიმდინარეობდა, რასაც ვერ ვიტყვით ლარზე, რომელიც მარტის მეორე ნახევარში, საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადების პერიოდში, ერთბაშად გაიჭრა ამ უსიამოვნო დოლის ლიდერებში.

ორი დიდი ფაქტორიდან პირველმა, ნავთობის ფასმა, პიკს 6 იანვრისთვის მიაღწია (\$63, ბლუმბერგი). ამას მოჰყვა ერთთვიანი დაღმავლობა, რომლის შედეგადაც თებერვლის დასაწყისში ნავთობი უკვე \$50 დოლარზე ნაკლები ღირდა (ერთი წლის მინიმუმი). ვარდნა ჩაანაცვლა ორკვირიანმა „ამოსუნთქვამ“ და უფრო მკვეთრმა ვარდნამ: 9 მარტს - \$31-მდე, 18 მარტს - \$20-მდე. მანამდე ოთხი წლის მანძილზე ნავთობი არასოდეს ღირდა \$40-ზე ნაკლები.

## რაც შეეხება მეორე დიდი მოთამაშის ქრონიკას:

- **7-11 იანვარი:** ჩინეთის ხელისუფლება აცხადებს, რომ აღმოჩენილია ახალი ტიპის კორონავირუსი. ფიქსირდება ამ ვირუსით გარდაცვალების პირველი შემთხვევა;
- **23-30 იანვარი:** ვუჰანის პროვინცია მოქცეულია კარანტინში. ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაცია აცხადებს გლობალურ საგანგებო ვითარებას.
- **9 თებერვლისთვის** ჩინეთში კორონავირუსით გარდაცვალების უკვე 800-ზე მეტი შემთხვევა დაფიქსირებული. მომდევნო ორ კვირაში ვირუსის აფეთქება, რომელსაც ოფიციალურად არქმევენ

COVID-19-ს, სამხრეთ კორეაზე, ირანსა და იტალიაზე ვრცელდება.

- **11 მარტს** ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციას ვირუსის გავრცელება პანდემიის რანგში აჰყავს; ამ დროისთვის უკვე მთელი იტალია კარანტინის რეჟიმშია.
- **მსოფლიოში საგანგებო მდგომარეობების ტალღა ვრცელდება.** 13 მარტს ამ ზომას ესპანეთის მთავრობა მიმართავს. სომხეთი საგანგებო რეჟიმში 16 მარტს გადადის. 19 მარტს საგანგებო ცხადდება აშშ-ის უდიდეს ნაწილში. ორ დღეში ტენდენციას უერთდება საქართველოც.

როგორც გრაფიკიდან ჩანს, ეროვნულ ვალუტას ამ ორმაგი კრიზისის ფონზე უჩვეულო დინამიკა ჰქონდა. 18 მარტამდე ლარი არათუ არ გაიფხვრა, 2.5%-ით გამყარებულიც კი იყო აშშ დოლართან, პირველი იანვრის კურსთან შედარებით.

კრიზისის ასეთმა „გადავადებამ“ საბოლოო ჯამში ვერ გვიშველა. მარტის ბოლოსკენ, სულ რამდენიმე დღეში ლარის გაუფასურებამ ბევრად გადაუსწრო ვალუტების უმრავლესობის, მათ შორის სომხური დრამისა და თურქული ლირას სამი თვის ჯამურ გაიფხვრას. ეროვნული ვალუტა კვირაზე მცირე ვადაში გაიფხვრა თითქმის 20%-ით, რაც უკონკურენტო მსოფლიო რეკორდი აღმოჩნდა. გაიფხვრის ტემპით მეორე ამავე პერიოდში ინდონეზიური რუპია იყო, რომლისთვისაც შესაბამისმა მაჩვენებელმა 7% შეადგინა.

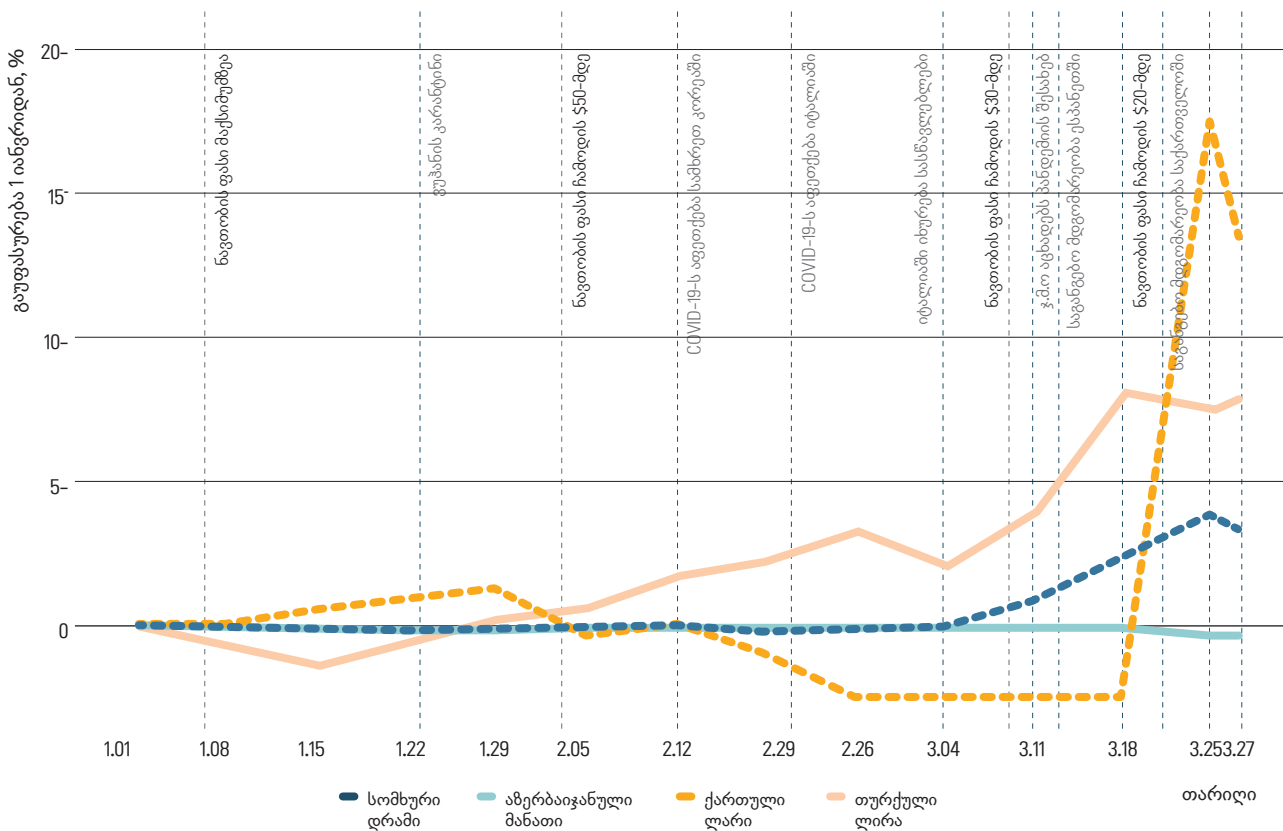
ანტირეკორდის შემდეგ ლარმა გამყარება დაიწყო, მაგრამ, 27 მარტის მონაცემებით, მაინც დარჩა წლის დასაწყისიდან ყველაზე გაიფხვრული ვალუტების ოცეულში, ხოლო მარტის დასაწყისიდან ჯამური გაუფასურებით მსოფლიოში მესამე აღმოჩნდა, მექსიკური პესოსა და რუსული რუბლის შემდეგ.

18-24 მარტის პერიოდში ლარის მსოფლიო მასშტაბით რეკორდული ვარდნა სერიოზულ შეკითხვებს აჩენს საქართველოში კრიზისის მართვისა და გრძელვადიანი ეკონომიკური სტრატეგიის ეფექტიანობასთან დაკავშირებით. სხვა მკვეთრად გაიფხვრული ვალუტების ქვეყნებისგან განსხვავებით, ქართულ



## ლარი სუსტდება

ლარის, ლირას, დრამის და მანათის გაუფასურება აშშ \$-თან მიმართებით, პირველი იანვრიდან



ეკონომიკას არა აქვს პირდაპირი დამოკიდებულება ნავთობის ფასზე. საბედნიეროდ, ჯერ არც კორონავირუსის შეგვხვებია ისეთი მძიმე ფორმებით, როგორც იტალიაში ბევრ სხვა ქვეყანას. ამ ორი ფაქტორის შედარებით სისუსტე არსებითად ნიშნავს, რომ ჯერჯერობით სხვებზე არაეფექტიანები გამოვდებით: ვალუტის უფრო მკვეთრი გაუფასურება მივიღეთ, უფრო ზომიერ პირობებში. „ჯერჯერობით“ იმიტომ, რომ არ ვიცით, რა მოუვა სხვა ფულად ერთეულებს უახლოეს თვეებში. მაგრამ ერთი კონკრეტული ანტირეკორდი უკვე ჩვენია.

როგორც არ უნდა შეიცვალოს ვალუტების კურსები, მომავალ თვეებში განსაკუთრებით აქტუალური იქნება ბევრი ძველი და ზოგი ახალი შეკითხვა.

### მათ შორის:

- წლების მანძილზე უამრავი გაფრთხილების მიუხედავად, რატომ არ ითქვა უარი რუსეთთან ეკონომიკური ბმების გაღრმავებაზე, რაც მოიცავდა, მაგალითად, რუსულ ტურისტულ ბაზარზე გათვლას. ისევე, როგორც სხვა კრიზისულ პერიოდებში, 2020-შიც ეს კავშირები დიდ რისკებს ამჟღავნებს. ამჯერად ნავთობსა და სხვა წიაღისეულზე ზედმეტი დამოკიდებულების გამო, რუბლი რეგიონში ყველაზე მეტად გაუფასურდა.
- კრიზისის ჩავლის შემთხვევაშიც კი კრემლმა შესაძლოა, განსაკუთრებით ხანგრძლივი და მკაცრი შეზღუდვები შემოიღოს ტურისტებსა და სხვა სფეროებზე - სახასიათო სტილში, უსაფრთხოების

საბაბითა და სადისტური საგარეო-პოლიტიკური მოტივებით.

- რატომ ვერ დავიცავით ქართული ბაზარი განსაკუთრებული პანიკისგან მაშინ, როცა კორონავირუსის გავრცელების მასშტაბი ჯერ პიკისგან ძალიან შორია, და პანდემიის შედეგები - ბევრად მსუბუქი, ვიდრე სხვა ქვეყნებში.
- რატომ ვერ მივიღეთ ვალუტის შედარებით გლეჯი და ზომიერი გაუფასურება მეზობელი სომხეთისა და თურქეთის მსგავსად; თანაც, როცა რეგიონის ზოგიერთი ვალუტა - მათ შორის, ამერბაიჯანული მანათი და ირანული რიალი - აშშ დოლარის მიმართ გამყარებულ გამოინაკლისებს შორისაა. **F**

### აშშ დოლარის მიმართ გაუფასურება მსოფლიოს ტოპ-ხუთეული და რეგიონის ვალუტები

პირველი იანვრიდან 27 მარტამდე			პირველი მარტიდან 27 მარტამდე			18 მარტიდან 24 მარტამდე		
	ვალუტა	გაუფას. %		ვალუტა	გაუფას. %		ვალუტა	გაუფას. %
1	ვენესუელური ბოლივარი	37.8	1	მექსიკური პესო	16.2	1	ქართული ლარი	19.8
2	რუსული რუბლი	21.3	2	რუსული რუბლი	15.4	2	ინდონეზიური რუპია	7.2
3	ზამბიური ქვანა	21.3	3	ქართული ლარი	15.3	3	ზამბიური ქვანა	5.5
4	ბრაზილიური რეალი	21.2	4	ზამბიური ქვანა	14.7	4	მექსიკური პესო	4.6
5	სამხრეთაფრიკული რანდი	20.1	5	ყაზახური ტენგე	14.4	5	ბელარუსული რუბლი	4.1
14	უკრაინული ჰრივნია	15.5	11	უკრაინული ჰრივნია	11.7	21	უკრაინული ჰრივნია	1.9
18	ქართული ლარი	13.6	42	სომხური დრამი	3.6	28	სომხური დრამი	1.2
29	თურქული ლირა	7.9	47	თურქული ლირა	3.3	88	თურქული ლირა	0.0
66	სომხური დრამი	3.5	142	ირანული რიალი	-0.4	116	ირანული რიალი	0.0
144	აზერბაიჯანული მანათი	-0.3	146	აზერბაიჯანული მანათი	-0.5	138	აზერბაიჯანული მანათი	-0.3
147	ირანული რიალი	-0.5				157	რუსული რუბლი	-1.8



davines



# ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო მემკვიდრეობას

United  
Cosmetics  
Group



Georgia

უცინსიალური დისკრიმინაციის საპროტექციო

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



# ევროკავშირის მტკივნეული ტესტი გამძლეობაზე



## თითქოს არცთუ ისე დიდი ხნის წინ იყო,

როდესაც საბერძნეთის გრანდიოზული ვალების დაფარვის მიზნით ევროკავშირის ერთობლივმა ძალისხმევამ დადებითი შედეგები გამოიღო. ასევე, სულ რაღაც ცოტა ხნის წინ იტალიას ჰქონდა სერიოზული დებატები ევროკომისიასთან ბიუჯეტის დეფიციტის პარამეტრებთან დაკავშირებით, რომლის დროსაც საქმე იქამდეც კი მივიდა, რომ ევროზონიდან გასვლის მუქარებიც კი გაისმა აქა-იქ. ის-ის იყო, დიდი ბრიტანეთის ევროკავშირიდან ოფიციალურად გასვლის ოფიციალურად გაფორმების შემსწრე გავხდით და მოვემზადეთ მოლაპარაკებების ბლიცკრიგით ჩატარებისა და წლის ბოლომდე შეთანხმების მიღწევის პერსპექტივებზე მსჯელობისათვის, რომ მსოფლიოს, მ.შ. ევროკავშირსა და მის ინდივიდუალურ წევრებს თავს ახალი უბედურება – პანდემია „კოვიდ-19“ დაატყდა.

ვირუსის წარმოშობაზე, გავრცელებაზე და მასთან ბრძოლის გზებზე და ეფექტიანობაზე ცალკეული ქვეყნების მხრიდან ჩვენც მოგიტოვებდით და საერთოდაც ბევრი ითქვა უკვე, თუმცა მომავალში კიდევ ძალიან ბევრი მსჯელობაც იქნება, თეორიებიც გამოითქმება და ე.წ. „ნასწავლი გაკვეთილებიდან“ გამოტანილი დასკვნების გაზიარებაც უხვად იქნება.

ფაქტია, კორონავირუსმა სერიოზული გამოცდის წინაშე დააყენა ყველაზე ძლიერი ეკონომიკის მქონე ამერიკის შეერთებული შტატები, ჩინეთი და ევროკავშირი. ჩინეთმა პირველმა „მოუკრიხა

კისერი“ პანდემიას, რა თქმა უნდა, თავისებურად. აშშ-ის პრეზიდენტი და მისი ადმინისტრაცია იბრძვიან ქვეყნის გადასარჩენად და, მოდი, ღიად ვთქვათ, წინასწარ იცნობენ საკუთარი პოზიციების გასამყარებლადაც. ყოფილა თუ არა ტრამპს ამისთვის 2.2 ტრილიონი დოლარის მოცულობის მასშტაბით ეკონომიკური პაკეტი, ამას დრო გვიჩვენებს. ცხადია, დონალდ ტრამპი იბრძოლებს ბოლომდე, მაგრამ არც პანდემია აპირებს უკან დახევას და არ პატიობს არავის მის აბუჩად აგდებას. შეძლებს კი დონალდ ტრამპი 12 აპრილს ქვეყნის „გახსნას“ და ხალხის სამსახურში დაბრუნებას? (როდესაც ეს ნომერი გამოვა, შეიძლება ისეთი ვითარება იყოს, რომ ეს კითხვა არარელევანტურადაც მოგვიჩვენოთ. თუმცა, მაინც იმედი ვიქონიოთ, რომ ამერიკელი ხალხი, მისი საუკეთესო სამედიცინო პერსონალით და ბევრ სხვასთან შედარებით ძლიერი ჯანდაცვის სისტემით დაძლევეს პანდემიის პრობლემას და კვლავ ააგუგუნებს მსოფლიოს ყველაზე ძლიერ ეკონომიკას.)

თუ ჩინეთის მმართველობის, გადაწყვეტილების მიღებისა და აღსრულების თაობაზე სხვა ტიპის შეკითხვები იბადება, თუკი ამერიკის შეერთებულ შტატებში ბოლოს და ბოლოს კონგრესი, სენატი და ადმინისტრაცია შეჯერებულ პაკეტზე, მის მოცულობასა და დეტალებზე თანხმდება, ევროკავშირის, არცთუ ისე დიდი ხანია, 27-წევრიან გაერთიანებას გადაწყვეტილების მიღება, პოზიციების შეჯერება და ოპერატიული მოქმედება ად-



რაც ყოველთვის უძნელდებოდა, თანაც გაცილებით უფრო მარტივ საკითხებზე და არც ახლა დაურღვევია ტრადიცია (თუმცა არის ამკარა პროგრესი: ევროკომისარმა იოჰანეს ჰანმა ცოტა ხნის წინ თავის ტვიტერზე დაწერა, რომ ევროკომისიამ სარეკორდოდ მოკლე დროში, ორი კვირის ვადაში შეძლო კორონავირუსთან საბრძოლველად დამატებითი 35 მილიარდი ევროს აკუმულირებაზე შეთანხმება).

აღარ მოვყვები, რატომ აღმოჩნდა ჩინური და იტალიური დროშებით მორთული პირბადეები და სხვა საშუალებები, ექიმების ბრიგადები და ა.შ. იტალიაში უფრო სწრაფად ჩინეთიდან, ვიდრე ევროპის სხვა სახელმწიფოებიდან. არც იმაზე შევაჩერებ ყურადღებას, თუ რატომ მოუწია იტალიის ხელისუფლებას რუსეთის ფედერაციისთვის დახმარების თაობაზე მიმართვა; ჩემი აზრით, არ უნდა მიემართათ, თუმცა მიმართეს და ალბათ ახლა მაგრადაც ნანობენ, იმიტომ რომ რუსეთის მიერ გაგზავნილი აღჭურვილობის უდიდესი ნაწილი, დაახლოებით 85%, სრულიად უვარგისი გამოდგა. ჩინელებმა თუ ექიმების ბრიგადები პირდაპირ უჰანის ფრონტის ხაზიდან გაგზავნეს, რუსებმა ექიმების ნაცვლად მაღალჩინოსანი, გენერლისა და პოლკოვნიკის სამხრეთებიანი სამხედროები მიავლინეს. რუსეთს გონით ვერ ჩასწვდებიო, ნათქვამია!!!

რა თქმა უნდა, დახმარება გვიან, მაგრამ გაცილებით ხარისხიანი და მნიშვნელოვანი ბოლო-ბოლო გერმანიიდანაც ჩავიდა, საფრანგეთიდანაც და ამერიკის შეერთებული შტატების ევროპაში განლაგებული ბაზებიდანაც.

ბუნებრივია, პანდემიასთან ბრძოლა და მისგან გამომდინარე მნიშვნელოვანი საკითხები (საჭირო აღჭურვილობის სწრაფი და კოორდინირებული შესყიდვა, ევროკავშირის მოქალაქეების სახლებში დაბრუნება, შენგენის ზონის

საზღვრების კარანტინის გახანგრძლივება, 400 მილიონზე მეტი ევროკავშირის მოქალაქისთვის სოციალურ-ეკონომიკური დახმარების უზრუნველყოფა, მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვის დახმარების აღმოჩენა) იყო ცენტრალური თემა ევროკავშირის ისტორიაში პირველი ვირტუალური სამიტის დროს. ტრადიციული შეხვედრის ადგილი – ბრიუსელი ამჯერად ვიდეოკონფერენციის არხებით შეუერთდა სხვა დედაქალაქებს. ევროკომისიის პრეზიდენტს, ურსულა ფონ დერ ლაინს, შეიძლება ითქვას, წინათგრძნობამ, თუკი ჰქონდა ასეთი რამ, ნამდვილად გაუმართლა, როდესაც ბრიუსელში ცალკე ბინის ქირობაზე უარი თქვა და ევროკომისიის შენობაში განთავსდა. ვერაფერს იტყვი – თვითიზოლიაციისა და სოციალური დისტანცირების ნამდვილი სანიმუშო მაგალითი! #დარჩისასხლში

მიუხედავად ურვეულო, ვირტუალური ფორმატისა, დებატები მაინც ძალიან ცხარე გამოდგა, რაც არც კი დაუმაღავს იტალიის პრემიერ-მინისტრ ჯუზეპე კონტეს. მან ღიად განაცხადა, რომ სერიოზული კამათი ჰქონდა გერმანიის კანცლერ ანგელა მერკელთან. სწორედ იტალიის პრემიერმა გაახშირნა ძალიან ყურადსაღები გაფრთხილება: „თუკი ევროკავშირი ვერ შეძლებს პანდემიასთან გამკლავებისთვის ერთიანი ეკონომიკური პაკეტის შემუშავება/შეთანხმებას, მის (ევროკავშირის) არსებობას აზრი საერთოდ დაეკარგება“.

ვირტუალური სამიტის გრადა, სხვა ბევრი, ძალიან მნიშვნელოვანი რამ პირველად ხდება ევროკავშირის ისტორიაში. მაგალითად, პირველად დაუშვეს ევროკავშირის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი დოკუმენტის, 1994 წელს მიღებული სტაბილურობის პაქტის პარამეტრების (ბიუჯეტისა და დეფიციტის) გადახედვის შესაძლებლობა. ასევე პირველად, ევროზონის 19 წევრი ქვეყ-

ნიდან ნაწილმა (ჯგუფი ტრადიციულად სამხრეთულ და ჩრდილოურ ნაწილებად გაიყო), იტალიისა და ესპანეთის თაობაზე და საფრანგეთის მხარდაჭერით ერთიანი ევროზონების გამოცემას, ანუ ერთობლივად სესხების აღების საკითხი დააყენა დღის წესრიგში. ამას, როგორც მოგახსენეთ, კატეგორიულად ეწინააღმდეგება გერმანია და მასთან ერთად ნიდერლანდები. ჰოლანდიის პრემიერ-მინისტრმა მარკ რუტემ საერთოდ გამორიცხა რაიმე შესაძლებლობა, რომ სამხრეთელთა ინიციატივას მხარი დაუჭიროს. მისგან განსხვავებით, იტალიას სრულ მხარდაჭერას უცხადებს საფრანგეთის პრეზიდენტი ემანუელ მაკრონი.

დიდი იმედი მაქვს, რომ ევროკავშირი საბოლოო ჯამში კომპრომისულ შეთანხმებამდე მივა, ვინაიდან საკითხი არა მხოლოდ კონკრეტულ ფინანსურ მექანიზმებს ეხება. პანდემიასთან გამკლავების წარმატება/წარუმატებლობის შეფასების დროს სულ უფრო ხშირად გაიგებთ მოსაზრებას, რომ ეროვნული მთავრობები გაცილებით უფრო წარმატებით ებრძვიან ვირუსს, ვიდრე საერთაშორისო ორგანიზაციები და გაერთიანებები. სულ უფრო მეტად აქტიურდება დებატები თემაზე „ნაციონალიზმი vs გლობალიზმი“, ისევე როგორც ახალ მსოფლიო დღის წესრიგზე. ამდენად, ძალიან ბევრი რამ იქნება დამოკიდებული იმაზე, თუ როგორ ჩააბარებს ევროკავშირი ერთ-ერთ ყველაზე რთულ ტესტს გამძლეობაზე, თორემ პანდემია რომ დამარცხდება, და ის აუცილებლად ერთობლივი ძალისხმევით დამარცხდება, მთელ რიგ მთავრობებს და მათ მეთაურებს, „კომპეტენტურ“ და „ავტორიტეტულ“ საერთაშორისო ორგანიზაციებს დრამატული ცვლილებები ნამდვილად არ ასცდება. ამის განჭვრეტა უკვე შეიძლება და გარანტიის მოცემაც ნამდვილად არ გამიჭირდება. <sup>F</sup>

# ეკონომიკური კრიზისების მიზეზები და შედეგები



## ეკონომიკური კრიზისების მიზეზები და შედეგები

მსოფლიოში ეკონომიკური კრიზისი დაიწყო, თუმცა ჯერჯერობით მეტი ყურადღება ეპიდემიის შეჩერებას და ვირუსის დამარცხებას ეთმობა. მომდევნო ეტაპი სწორედ ეკონომიკური ზიანის აღმოსაფხვრელი მასშტაბური ღონისძიებები იქნება. დღეს ამის გაკეთება რთულია, რადგან ეპიდემიის შეჩერება ეკონომიკური აქტივობების შეწყვეტას მოითხოვს. მსოფლიოს გლობალური ეკონომიკური კრიზისების გამოცდილება აქვს, მაგრამ ყველა განვლილი კრიზისის დროს მეტ-ნაკლებად ნათელი იყო, რა უნდა გაეკეთებინათ მთავრობებს კრიზისის დასაძლევად. კრიზისის მიზეზები ეკონომიკური შინაარსის იყო: ან მოთხოვნის სწრაფი ვარდნა, ან მიწოდების სტაბილური XX-XXI საუკუნეებში განვითარებულ ხუთ ეკონომიკურ კრიზისს გამოეყოფო, რომლებმაც ძალიან დააზარალეს მსოფლიო ეკონომიკა. XX საუკუნემდე კრიზისებს უფრო ლოკალური მასშტაბები ჰქონდა, რადგან მსოფლიო ეკონომიკაში გლობალიზაციის დონე დაბალი იყო.

## დიდი დეპრესია

„დიდი დეპრესიის“ სახელით ცნობილი 1929-1933 წლების მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი პირველი გლობალური კრიზისი იყო. ეკონომიკის ვარდნა ოთხ წელს გრძელდებოდა და პიკს 1933 წელს მიაღწია. კრიზისის შედეგების აღმოფხვრა კი მეორე მსოფლიო ომამდე ვერ მოხერხდა.

ეკონომისტები და ისტორიკოსები დღემდე არ არიან შეთანხმებული „დიდი დეპრესიის“ გამომწვევი რეალური მიზეზების თაობაზე, მათ შორის, მიზეზების დასახელება იდეოლოგიური ჭრილიდანაც განიხილება. ეს მხოლოდ „დიდი დეპრესიას“ არ ეხება. ნებისმიერი კრიზისის დროს შემარჯვენე ეკონომისტები და პოლიტიკოსები ცდილობენ, კრიზისის გამომწვევი მიზეზები მთავრობის ქმედებებში ეძი-

ონ, ხოლო შემარჯვენე ეკონომისტები და პოლიტიკოსები კრიზისის საწყისებს ბაზრის არასრულყოფილებითა და რეგულაციების ნაკლებობით ხსნიან.

„დიდი დეპრესია“ 1929 წელს ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის კრახით დაიწყო. ყველაზე გავრცელებული თეორიის მიხედვით, საფონდო ბირჟების კრახი აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემის მიერ გატარებული არასწორი მონეტარული პოლიტიკის შედეგი იყო. ჯერ ჭარბმა ფულის მასამ და საკრედიტო ბუმმა მაღალი ინფლაცია გამოიწვია, შემდეგ კი სწრაფად მოხდა ფულის მასის შემცირება, რამაც დეფლაცია და ეკონომიკის კლება განაპირობა.

1929-1933 წლებში მსოფლიო ეკონომიკა 15%-ით შემცირდა. საერთაშორისო ვაჭრობა განახევრდა, აშშ-სა და ევროპის ქვეყნებში უმუშევრობის დონემ 25%-ს გადააჭარბა. ამერიკის ბანკების მესამედი კაკოტრდა.

„დიდი დეპრესიის“ შესაჩერებლად პოპულარული გახდა ჯონ მენარდ კეინზის მიდგომები, რომელიც ერთობლივი მოთხოვნის სტიმულირებისთვის მთავრობას ბიუჯეტიდან ხარჯის ზრდას ურჩევდა.

## 1973 წლის ნავთობის კრიზისი

1973 წელს ნავთობის მსოფლიო ფასი 4-ჯერ გაიზარდა (ერთი ბარელის ფასი 3 აშშ დოლარიდან 12 აშშ დოლარამდე), რამაც დასავლეთის ქვეყნებში პროდუქციის წარმოება გაართულა, მიწოდება შემცირდა, ფასები კი გაიზარდა.

ნავთობის ფასის ზრდას რამდენიმე მიზეზი ჰქონდა, მაგრამ ყველაზე მთავარი ნავთობექსპორტიორი არაბეთის ქვეყნების მიერ დასავლეთისთვის ნავთობის მიწოდებაზე დაწესებული ემბარგო იყო. ემბარგოს მიზეზი კი არაბული ქვეყნების კოალიციასა და ისრაელს შორის ომი გახლდათ. დასავლეთის ქვეყნები ისრაელს ემბარგოდნენ. ნავთობის გამწვანების მიზეზები ასევე იყო აშშ-ში



ნავთობის მოპოვების შემცირება, ბრეტონ-ვუდსის სისტემის (ფიქსირებული კურსების სისტემა) დასრულება, რასაც დოლარის გაუფასურება და მსოფლიოში ნავთობზე გაზრდილი მოთხოვნა მოჰყვა.

ნავთობზე ფასების ზრდის შედეგად მსოფლიო ეკონომიკა რეცესიაში შევიდა. განსაკუთრებით აშშ და დიდი ბრიტანეთი დაზარალებულნი, სადაც ინფლაცია ორნიშნა რიცხვს აღწევდა. ამ პროცესს „სტაგფლაცია“ დაარქვეს, როგორც სტაგნაციისა და ინფლაციის ნაზავს.

სანავთობო შოკის დროს მთავრობის მიერ ხარჯების ზრდა და ამ გზით ეკონომიკის წახალისება არ მუშაობდა, რადგან პრობლემა ნავთობის ფასების სიძვირის გამო პროდუქციის მიწოდებაში წარმოქმნილი ხელისშემშლელი ფაქტორები იყო და არა მოთხოვნის შემცირება. სწორი მიდგომა წარმოების დახმარება იყო გადასახადებისა და რეგულაციების შემცირებით, ასევე საბანკო კრედიტზე ხელმისაწვდომობის ზრდით.

## 1979 წლის ნავთობის კრიზისი

1979 წელს სანავთობო შოკი განმეორდა, ამჯერად ბარელი ნავთობის მსოფლიო ფასი 15 აშშ დოლარიდან 39 აშშ დოლარამდე გაიზარდა. მთავარი მიზეზი ნავთობის მიწოდების შემცირება იყო, რაც ირანის ისლამისტურ რევოლუციას მოჰყვა. ნავთობის მსოფლიო მიწოდების დონე 4%-ით შემცირდა, მაგრამ ამან პანიკა და ფასების ზრდის მოლოდინი გამოიწვია, რამაც ნავთობი 2.6-ჯერ გააძვირა. 1980 წელს კი ირან-ერაყის ომი დაიწყო, რომელმაც კიდევ უფრო შეამცირა ნავთობის მოპოვება.

მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში 1979 წლის სანავთობო შოკსაც „სტაგფლაცია“ მოჰყვა. მსოფლიო ეკონომიკა 5%-ით შემცირდა, დასავლეთის ზოგ ქვეყანაში ორნიშნა ინფლაცია იყო, აქციების ფასები დაეცა. მეორე სანავთობო შოკის უარყოფითი

შედეგების აღმოფხვრა მნიშვნელოვნად უკავშირდება ბრიტანეთის პრემიერ-მინისტრის, მარგარეტ ტეტჩერისა და აშშ-ის პრეზიდენტის, რონალდ რეიგანის მოღვაწეობას, რომლებმაც მსგავსი რეფორმები გაატარეს, რაც გადასახადების შემცირებას, პრივატიზაციას და ზოგადად ეკონომიკაში სახელმწიფო ჩარევის შემცირებას უკავშირდებოდა. ასევე გამკაცრდა მონეტარული პოლიტიკა, ფასების სტაბილურობა მონეტარული პოლიტიკის მთავარ მიზნად იქცა.

## აზიის ფინანსური კრიზისი

1997 წელს ტაილანდში ფინანსური კრიზისი დაიწყო, რომელიც სამხრეთ კორეაში, ჰონკონგში, მალაიზიასა და ფილიპინებში გავრცელდა. შედარებით მსუბუქად შეეხო ჩინეთს, სინგაპურსა და ტაივანს. კრიზისი საფონდო ბირჟებზე და საბანკო სექტორში დაიწყო მაღალი კორპორაციული სესხების გამო, რაც მთავრობის სავალო კრიზისებში გადაიზარდა. კრიზისით დაზარალებული ქვეყნების ეკონომიკა ჯაშში 8%-ით შემცირდა. ვალის მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით მაჩვენებელი ზოგ ქვეყანაში გაორმაგდა.

1998-1999 წლებში აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებს ფიქსირებული კურსების რეჟიმი ჰქონდათ და კრიზისის დროს უცხოური ვალუტის რეზერვები მნიშვნელოვნად შეუმცირდათ, რადგან რეზერვებს ჰყიდდნენ. საბოლოოდ ვალუტის მცურავ კურსებზე გადავიდნენ და ამასთან კრიზისის დასაძლევად საერთაშორისო სავალუტო ფონდიდან \$40-მილიარდიანი დახმარების პროგრამა მიიღეს.

## 2008-2009 წლების ფინანსური კრიზისი

„დიდი დეპრესიის“ შემდეგ 2008-2009 წლების ფინანსურ კრიზისს ყველაზე მძიმე შედეგები მოჰყვა. ის შეეხო მსოფლიოს ყველა ქვეყანას, რადგან ამ დროისთვის ეკონომიკური გლობალიზაციისა და

ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულების დონე მაღიან მაღალი იყო. ამ კრიზისის გამომწვევ მიზეზებთან მიმართებითაც არის აზრთა სხვადასხვაობა, მაგრამ ერთი რამ ნათელია - კრიზისი საფინანსო სექტორიდან დაიწყო, ჭარბი საბანკო სესხებიდან და ფასიანი ქაღალდების გაზრდილი ფასებიდან, რასაც „ფინანსური ბუშტი“ ჰქვია. აზრთა სხვადასხვაობა იმასთან დაკავშირებითაც, თუ რა იყო თავად ფინანსური ბუშტის მიზეზი: ფედერალური სარეზერვო სისტემის ზედმეტად რბილი მონეტარული პოლიტიკა თუ საფინანსო სექტორის სუსტად რეგულირება. კრიზისი რეალურად 2007 წლის ზაფხულში დაიწყო აშშ-ის უძრავი ქონების ბაზარზე, სუბსტანდარტული იპოთეკური დაკრედიტების ჩაგარდნით.

მსოფლიო ეკონომიკა 3.3%-ით შემცირდა, გაკოტრდა ბევრი ბანკი და საფინანსო ინსტიტუტი. ვინც არ გაკოტრდა, ძალიან დაზარადა ან ნაციონალიზაციას დაექვემდებარა. გამოსარჩევია ამერიკული საინვესტიციო ბანკის, 158-წლიანი ისტორიის მქონე „ლემან ბრაზერის“ გაკოტრება 2008 წელს, რამაც პანიკა გამოიწვია და კრიზისი გაამძაფრა. კერძო საფინანსო სექტორს დახმარება სახელმწიფომ გაუწია, რამაც ქვეყნების სახელმწიფო ვალის მოცულობა გაზარდა. განვითარებულ ქვეყნებში უმუშევრობის დონე 5%-დან 9%-მდე გაიზარდა. მნიშვნელოვნად შემცირდა უძრავი ქონებისა და აქციების ფასები, რაც მათი მფლობელების გაღარიბებას ნიშნავს.

კრიზისიდან გამოსვლა მსოფლიომ 2010 წელს დაიწყო. ქვეყნებს ორი-სამი წელი დასჭირდათ კრიზისის დასაძლევად. მთავრობებმა ძირითადად საბიუჯეტო დახმარების პროგრამებს მიმართეს. მოთხოვნის წასახალისებლად განვითარებული ქვეყნების ბანკებმა რეფინანსირების განაკვეთები მნიშვნელოვნად შეამცირეს და ამავე დროს საბანკო რეგულაციები გაამკაცრეს. F

რეიტინგი

# საქართველოს საღაზღვავო კომპანიები



ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი  
დადასტურებულია GRANT THORNTON-ის მიერ



**2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით**, საქართველოში 17 სადაზღვევო კომპანიაა რეგისტრირებული. ერთის გარდა, სადაზღვევო ბაზრის ყველა მოთამაშე ფლობს როგორც სიცოცხლის, ასევე არასიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიას. 2019 წლის განმავლობაში კომპანიების მიერ მოზიდულმა სადაზღვევო პრემიამ 625 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც წინა წელთან შედარებით 83 მილიონი ლარით, ანუ 15.3%-ით მეტია.

სექტორის აქტივები კი გასული წლის განმავლობაში 7.5%-ით, ანუ 56 მილიონი ლარით გაიზარდა და 799 მილიონ ლარს მიაღწია. რაც შეეხება სადაზღვევო სფეროს წმინდა მოგებას, ის გასულ წელს 40%-ით, 25 მილიონ ლარამდე შემცირდა.

ქვეყანაში არსებულმა ყველა სადაზღვევო კომპანიამ საკუთარი ფინანსური შედეგები სფეროს მარეგულირებელს – სსიპ დაზღვევის ზედამხედველობის სახელმწიფო სამსახურს უკვე წარუდგინა. აღნიშნული მონაცემების მიხედვით, ბაზრის ლიდერი მოზიდული პრემიის ოდენობით 2018 წლის მსგავსად „ჯიპიაი პოლიცია“ ბრდის მიხედვით კი 10 მილიონ ლარზე მეტად გასულ წელს მხოლოდ ოთხი კომპანიის – „TBC დაზღვევის“, „არდის“ „ალდაგისა“ და „იმედი L“-ის მიერ მოზიდული პრემიის მოცულობა გაიზარდა.

## სადაზღვევო კომპანიები მოზიდული პრემიის მიხედვით

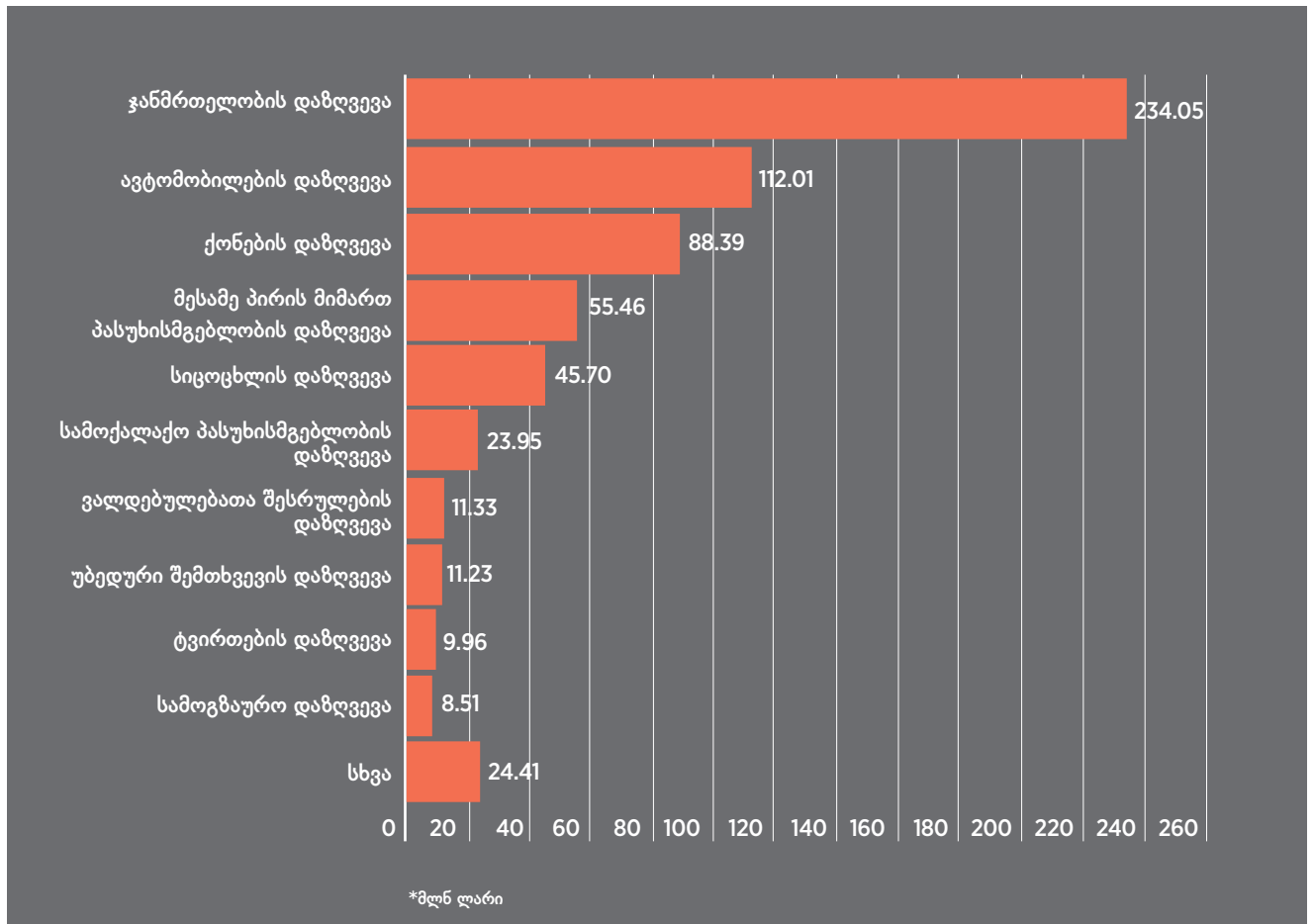
#	კომპანიის სახელი	წლის განმავლობაში მოზიდული სადაზღვევო პრემია, მილიონობით ლარში	პრემიის ზრდა/კლება წინა წელთან შედარებით
1	ჯიპიაი	106,93	ზრდა 0,92%
2	ალდაგი	99,45	ზრდა 15,13%
3	იმედი L	84,22	ზრდა 32,09%
4	TBC დაზღვევა	81,32	ზრდა 31,76%
5	არდი	54,07	ზრდა 28,98%
6	უნისონი	36,06	კლება -16,87%
7	ირაო	35,53	ზრდა 20,81%
8	კსკ დაზღვევა	21,62	ზრდა 7,14%
9	ალფა	21,19	ზრდა 4,03%
10	ბენეფიტი	19,76	ზრდა 48,13%
11	ეპროინსი	16,23	ზრდა 38,13%
12	ქართუ დაზღვევა	10,66	ზრდა 80,37%
13	ჰულინგ დაზღვევა	10,01	ზრდა 84,01%
14	პრაიმი	9,09	ზრდა 1,22%
15	საპარტვილოს სადაზღვევო ჯგუფი	8,81	კლება -39,74%
16	ტაო	6,81	ზრდა 13,12%
17	გრინ დაზღვევა	3,24	ზრდა 5,19%

# მთავარი სადაზღვევო მიმართულებები

**დაზღვევის სახეობების მიხედვით** მოზიდული პრემიის განაწილებაში წამყვანი ადგილი კვლავ ჯანმრთელობის დაზღვევას უჭირავს, რაზეც სექტორის შემოსავლის 37% მოდის.

2019 წელი ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზარზე არსებული პოლისების 9.6%-იანი ზრდით დასრულდა. კერძო დაზღვევით საქართველოს მოსახლეობის 16% სარგებლობს.

რაც შეეხება სადაზღვევო სექტორის მეორე უმსხვილეს ბაზარს - ავტოსატრანსპორტო საშუალებების დაზღვევას, მთლიანობაში, ქვეყანაში რეგისტრირებული ავტოსატრანსპორტო საშუალებების მხოლოდ 7%-ია დაზღვეული.

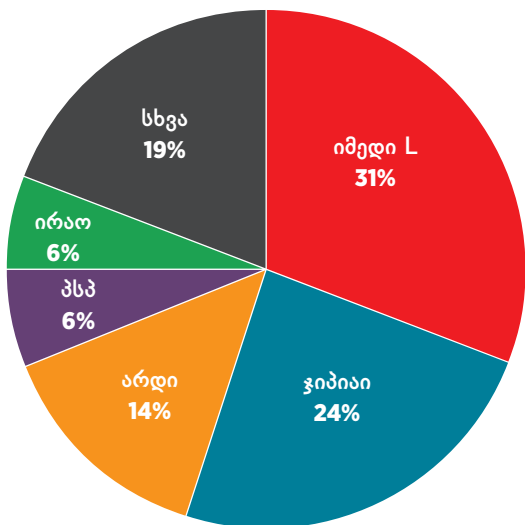




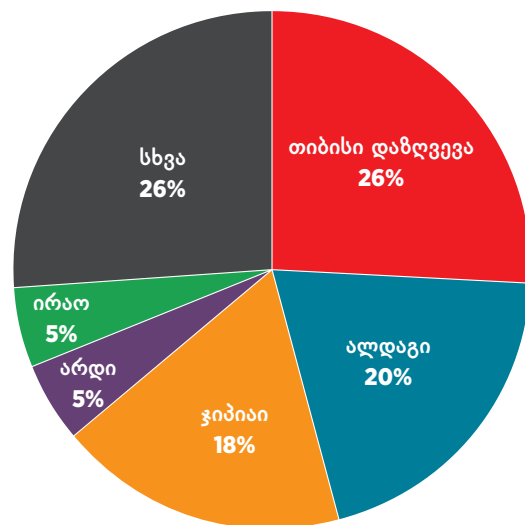
# დაზღვევის სამი ელფერი

სადაზღვევო სექტორის სამ ყველაზე შემოსავლიან ბაზარზე კომპანიების მიხედვით წილები ასე ნაწილდება:

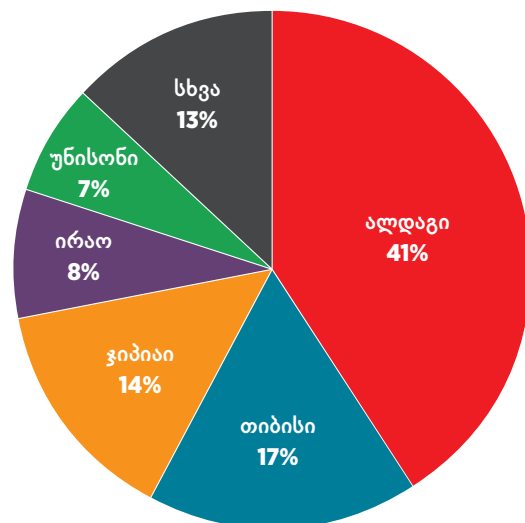
2019 წლის განმავლობაში ჯანმრთელობის დაზღვევის სახეობაში მოგიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით (სულ 234,05 მლნ ლარი)



სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებათა დაზღვევის სახეობაში მოგიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით (სულ 112,01 მლნ ლარი)



ქონების დაზღვევის სახეობაში მოგიდული პრემია და ბაზრის წილი კომპანიების მიხედვით (სულ 88,39 მლნ ლარი)



# ტელეკომპანიების შემოსავლები საქართველოში



**კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის (GNCC) მონაცემებით, 2019 წლის განმავლობაში ქვეყანაში მოქმედი 80-ზე მეტი მაუწყებლის მთლიანმა შემოსავალმა 152.6 მილიონი ლარი შეადგინა. ეს 2018 წელთან შედარებით, 10.9%-ით მეტია.**

ყველა მაუწყებლის ჯამური შემოსავლის ზრდის მიუხედავად ირკვევა, რომ კერძო ტელეკომპანიებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტი - სარეკლამო შემოსავალი გასულ წელს 10.19%-ით შემცირდა და მან მხოლოდ 67.9 მილიონი ლარი შეადგინა. კლების მთავარი მიზეზი, ტელეკომპანია „რუსთავი 2“-ში მომხდარი ცვლილებების შემდეგ, არხის სარეკლამო გაყიდვების 27%-იანი კლება გახდა.

შედეგად, სარეკლამო შემოსავლებმა ქვეყანაში მოქმედი მაუწყებლების დაფინანსების 44.5% შეადგინა. ტელევიზიების მთლიანი შემოსავლიდან 57 მილიონი ლარი სახელმწიფო დაფინანსებაზე მოდის, რაც ნიშნავს, რომ სატელევიზიო ბაზრის 37.4%-ის დაფინანსების წყარო ცენტრალური ბიუჯეტია. ამის გამო, ქვეყანაში ყველაზე შემოსავლიანი ტელეკომპანია „საზოგადოებრივი მაუწყებელია“ - არხის თითქმის 55.9-მილიონიანი შემოსავლიდან რეკლამაზე მხოლოდ 2.54% მოდის.

იმის მიუხედავად, რომ „საზმაუ“ მთლიან შემოსავლებში ნომერ პირველ ადგილზეა, ტელევიზიის ეფექტიანობის მთავარ საზომში - არხის რეიტინგში - მას ორჯერ უფრო ნაკლები შემოსავლის მქონე ტელევიზია ოთხჯერ ასწრებს.

ტელევიზიების დაფინანსების სხვა წყაროებს შორის მნიშვნელოვან ადგილზეა არხის დამფუძნებლისა და სხვა პირების მიერ განხორციელებული შემოწირულება. GNCC-ის მონაცემებით, ამ მხრივ პირველ ადგილზეა ტელეკომპანია „ფორმულა“, რომელსაც სარეკლამო შემოსავალი არ ჰქონია, თუმცა დამფუძნებლებისგან და სხვა პირებისგან ინვესტიციის სახით 16.5 მილიონი ლარი მიიღო.

ავტორი: შოთა ბყაშვალაშვილი



# მთლიანი შემოსავალი

გთავაზობთ საქართველოში მოქმედი მაუწყებლების 2019 წლის მთლიან შემოსავლებს

#	ტელეკომპანიის სახელი	2019 წლის მთლიანი შემოსავალი ლარებში	შემოსავლის ზრდა/კლება წინა წელთან მიმართებით
1	საზოგადოებრივი მაუწყებელი	55,895,822	ზრდა 15.26%
2	თელიძეძე	26,744,976	კლება -6.69%
3	რუსთავი 2	23,142,100	კლება -28.26%
4	ფორმულა	16,516,790	არხი 2018 წელს არ მაუწყებლობდა
5	საზოგადოებრივი მაუწყებლის აჭარის ტელევიზია და რადიო	7,819,660	ზრდა 2.51%
6	თელეკომპანია პირველი	4,219,237	ზრდა 25.78%
7	სილქნეთი	3,194,285	ზრდა 9.30%
8	მთავარი არხი	2,474,251	არხი 2018 წელს არ მაუწყებლობდა
9	„ობიექტივი“	2,235,533	ზრდა 16.07%
10	GDS	1,904,853	ზრდა 21.75%
11	სამანტა ჰორჯია	1,072,102	ზრდა 2.39%
12	რ.ბ.პ.	639,691	ზრდა 13.43%
13	თვ 25	569,946	ზრდა 8.28%
14	პალიტრა TV	566,583	ზრდა 323.93%
15	„თრიბუნა“	384,909	ზრდა 67.77%
16	რაგბი თვ	379,966	კლება -3.46%
17	სტუდია პულსი	373,812	ზრდა 23.18%
18	მაგთიკომი	350,286	კლება -42.15%
19	„კავკასია“	337,894	კლება -34.10%
20	ატარასკორი.თვ	337,113	არხი 2018 წელს არ მაუწყებლობდა
ყველა მაუწყებლის მთლიანი შემოსავალი		152,658,958	ზრდა 10.90%

# სარეკლამო შემოსავლები

ამ რეიტინგში წამყვან ადგილზე კერძო მაუწყებლები არიან.  
2019 წლის მდგომარეობით მათი ტოპ-20 ასეთია:

#	ტელეკომპანიის სახელი	2019 წლის მთლიანი შემოსავალი ლარებში	შემოსავლის ზრდა/კლება წინა წელთან მიმართებით
1	თელეიმიჯი	26,707,502	ზრდა 2.58%
2	რუსთავი 2	22,133,956	კლება -27.18%
3	თელეკომპანია პირველი	3,802,871	ზრდა 17.67%
4	სილქნეტი	2,618,285	ზრდა 12.24%
5	მთავარი არხი	2,465,352	არხი 2018 წელს არ მაუწყებლობდა
6	ჰი-დი-ეს თი-ვი	1,839,937	ზრდა 22.01%
7	საგომადამოებრივი მაუწყებელი	1,420,479	კლება -50.64%
8	სემანტა ჰორჯია	1,072,102	ზრდა 2.39%
9	რ.ბ.პ.	639,691	ზრდა 13.43%
10	ბალიტრა TV	566,583	ზრდა 323.93%
11	თ3 25	528,448	ზრდა 9.02%
12	„თრიალეთი“	384,909	ზრდა 67.77%
13	სტუდია კულსი	373,812	ზრდა 23.18%
14	რაბბი თ3	346,950	ზრდა 13.11%
15	თელეკომპანია „პაპასია“	322,247	კლება -36.23%
16	სტუდია მამსტრო	302,368	კლება -29.99%
17	მვემო მართლის თელე-რადიო კომპანია	243,389	კლება -8.09%
18	დამოუკიდებელი თელე-რადიო კომპანია ოდიში	213,936	ზრდა 22.32%
19	თელერადიოკომპანია რონი	210,639	კლება -8.74%
20	არასამხარშმო მედია-კავშირი ობიექტივი	206,118	კლება -49.72%
ტელევიზიების ჯამური სარეკლამო შემოსავალი 2019 წელს		67,981,319	კლება -10.19%

## მეთოდოლოგია

ტელეკომპანიების შემოსავლები აღებულია საქართველოს კომუნიკაციის ეროვნული კომისიის ანალიტიკური პორტალიდან. სარეკლამო შემოსავლების შეფასების დროს გამოყენებულია GNCC-ის მეთოდოლოგია, რომელიც ტელემაუწყებლების სარეკლამო შემოსავლებში შემდეგი ტიპის შემოსავლებს აერთიანებს: რეკლამა, სპონსორობა, პროდუქტის განთავსება, განცხადებები და ტელეშოპინგი.



PAYOT  
PARIS



+48%  
ჰიდრატაციის  
ზრდა

დადასტურებული  
ეფექტურობა  
8 საათის  
განმავლობაში

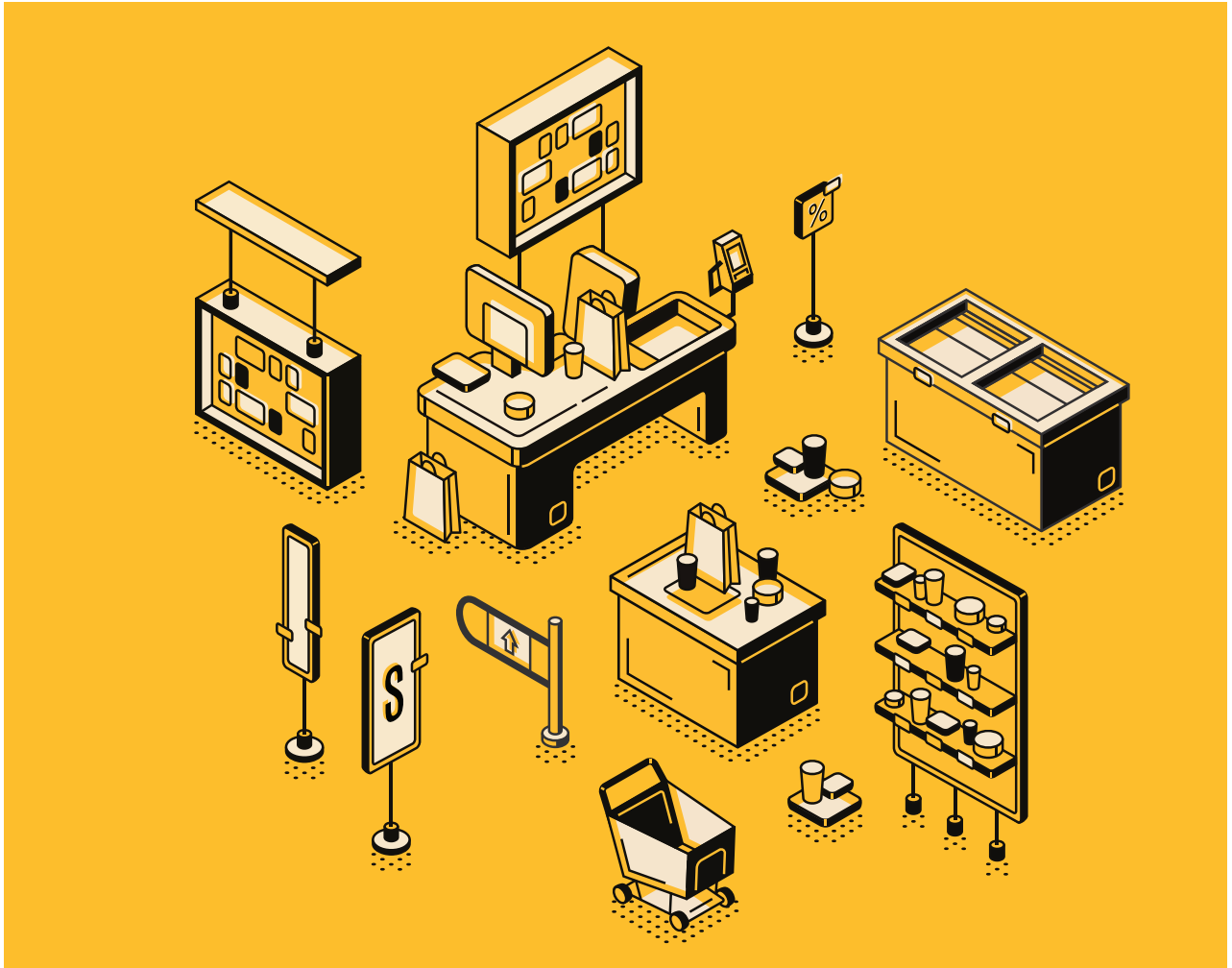
My Payot

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

ესზე,  
Estée  
Professional  
Cosmetics Shop



# საერთოვლო საპაჭრო სექტორი



**Forbes-ის საცალო ვაჭრობის სფეროს რეიტინგში** შედიან სწრაფად მოხმარებადი პროდუქციის რეალიზებით დაკავებული (FMCG) კომპანიები, ასევე გრძელვადიანი მოხმარების პროდუქტებით, ელექტროტექნიკით, ტანსაცმლითა და აქსესუარებით, ფარმაცევტული ნაწარმით, სარემონტო მასალებით, ავტომობილებითა და მათი ნაწილებით მოვაჭრე კომპანიები.

რეიტინგში ფარმაცევტული პროდუქციით მოვაჭრე კომპანიები ლიდერობენ. სიაში შესული ყველა კომპანიის მთლიანი შემოსავალი 4.3 მილიარდ ლარს, წმინდა მოგება 117 მილიონ ლარს, აქტივების ღირებულება კი 2 მილიარდ ლარს აჭარბებს.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი  
დადასტურებულია EBIT GROUP-ისა და GRAND THORNTON-ის მიერ



#	კომპანიის დასახელება	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ ბარალი ლარებში	მთლიანი აქტივები ლარებში
1	სს გეფა - აერთიანებს ჰიპოსისსა და ფარმადეპოს ქსელებს	517,300,000	44,842,000	282,371,000
2	შპს პსპ ფარმა	460,222,000	23,867,000	309,397,000
3	შპს მაჰიდ ალ ფუტაიმ ჰიპერმარკეტს ჯორჯია - კარფური	454,775,000	-27,048,000	164,175,000
4	სს ნიკორა ტრეიდი	344,943,000	-873,000	131,034,000
5	შპს ავერსი-ფარმა	305,376,000	13,750,000	301,118,000
6	შპს თეგეტა მოტორსი	236,661,000	11,182,000	175,508,000
7	შპს ორი ნაბიჭი	232,054,550	4,050,730	51,021,505
8	შპს ალბა	210,080,981	9,488,730	73,906,149
9	სს ელიტ ელემენტრონიქსი	179,713,000	5,720,000	57,507,000
10	შპს ბი ემ სი გორგია	164,473,102	12,463,088	107,447,087
11	სს ფუდმარტი - აერთიანებს Spar-ის, ფუდმარტისა და იოლის ქსელებს	142,936,306	1,170,483	51,826,163
12	შპს ტოიოტა ცენტრი თეგეტა	130,485,000	3,123,000	23,322,000
13	სს გუდვილი	129,399,000	1,865,000	24,573,000
14	შპს ჰიბე	129,869,000	2,159,000	16,304,000
15	შპს ალტაოქმი	119,396,452	813,271	22,622,719
16	შპს ტოიოტა ცენტრი თბილისი	115,417,574	702,670	37,437,085
17	შპს მოდუსი	100,430,006	9,706,456	101,706,045
18	შპს ქარეშსპრესი	114,620,457	1,121,177	28,741,118
19	შპს ელსივანიკიკი გე	106,284,000	1,354,000	36,079,000
20	შპს გუმერი ჯორჯია	100,916,368	2,036,329	11,457,261

**მეთოდოლოგია:**

კომპანიების რეიტინგი ეყრდნობა სამ ძირითად ფინანსურ მაჩვენებელს: მთლიან აქტივებს, შემოსავლებსა და წმინდა მოგებას, მათი რანჟირება კი შემოსავლის ოდენობის მიხედვით არის გაკეთებული. კომპანიების შეფასებისთვის გამოყენებულია Reportal.ge-ზე გამოქვეყნებული 2018 წლის ინდივიდუალური ფინანსური ანგარიშგებები.

ნარმოდგენილი რეიტინგი ეფუძნება კომპანიების მიერ ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახურის ვებგვერდ - reportal.ge-ისთვის მინოდებულ 2018 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 „რეაიტის“ პირობებით და ორი ლინკით: Forbes.ge და თვითონ რეიტინგის ლინკი. წყაროს მითითების გარეშე Copy-Paste - აკრძალულია.



# ყველაფერი კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენე

გსურთ, შეშლილ, გაუმჭვირვალე, არაეფექტიან კრიპტობაზარზე ფული აკეთოთ? მაშინ საქმე ყოველი მოსაზრებისთვის, ახალი ამბების ყოველი ნაკუწისა და სოციალური მედიის ყოველი სიბრძნისთვის გამოწვევის მოწყობით უნდა დაიწყოთ.





**კ**რიპტოვალუტის საინვესტიციო ფირმა Multicoin Capital-ის 29 წლის თანადამფუძნებლები გვერდიგვერდ სხედან მანჰეტენის მოდურ კაფეში, სადაც ანანასისა და სტაფილოს ახლად დაწურული წვენი \$9 ღირს. ისინი იმ ციფრულ მონეტებზე ჰყვებიან, რომელთა გაყიდვასაც ე.წ. დაფარვის გარეშე ახდენენ. „ორი წლის შემდეგ zcash-ის ფასი ნული იქნება“, – ამბობს კაილ სამანი კონფიდენციალობაზე ორიენტირებულ, სამი წლის კრიპტოვალუტაზე. ამჟამად zcash-ი \$66-ად ბრუნავს.

კვლევის თანახმად, zcash-ის მომხმარებელთა მცირე ნაწილი თუ სარგებლობს მისი მთავარი – კონფიდენციალობასთან დაკავშირებული – ფუნქციებით. მთლად უარესი: კრიპტოვალუტის სხვა ისეთი პლატფორმები, როგორც ethereum-ია, zcash-ის კონფიდენციალობის ტექნოლოგიას ითვისებს. მაგრამ Zcash-ის წარმომადგენლის სიტყვებით, „კონფიდენციალური გაცვლითი მედიუმი თუ გჭირდება, ასეთს ვერაფერს ნახავ“.

Multicoin Capital-ის მეორე თანადამფუძნებელი, ტუმარ ჯაინი, მონდომებით ცდილობს, კიდევ ერთ კრიპტოვალუტას დაადოს თითი, რომელიც, მათი აზრით, ჩალის ფასი ღირს. „XRP-ის დაფარვის გარეშე გაყიდვას საჯაროდ ვახდენდით“, – ამბობს ის და გულისხმობს სანფრანცისკოური კომპანია Ripple-ის მიერ ბანკთაშორის ტრანზაქციების ასაჩქარებლად გამოყენებულ ვალუტას.

ოსტინის (ტეხასი) ლეიდი-ბერდ-ლეიკზე მომზირალი ოფისებიდან, დუეტი \$100 მილიონის ტოლფასი კრიპტოს ჰეჯ-ფონდს განკარგავს, რომელსაც ზურგს ისეთი ვენჩურ-კაპიტალისტები უმაგრებენ, როგორც, მაგალითად, მარკ ანდრისენი და ფრედ უილსონის Union Square Ventures-ია. Multicoin-ს თავისი ფსონები (გრძელვადიანიც და ხანმოკლეც) საჯარო ბაზარზე მბრუნავ 11 კრიპტოვალუტაში აქვს კონცენტრირებული. პარალელურად ფლობს წილებს ოც კერძო კრიპტოსტარტაპში.

ბაზარზე, სადაც საჯაროობა არჩევანის საკითხია, ფასების დადგენაში კი ზომამდე დიდ როლს

ტეხასში მოღვაწე მოვაჭრეები

Multicoin Capital-ის დამფუძნებლები და საუკეთესო მეგობრები ტუმარ ჯაინი (მარცხნივ) და კაილ სამანი. კრიპტობაზრების სტრესთან გასამკლავებლად, ჯაინი მედიტირებს, სამანი კი ველოტრენაჟორებზე ვარჯიშობს.

# FORBES ბლოკჩეინი 50

იმისათვის, რომ შეგვექმნა ჩვენი მეორე წლიური რეიტინგი დიდი კომპანიებისა, ვინც ბლოკჩეინის ტექნოლოგიით ახდენს ინოვაციას, ასობით კანდიდატურა გამოვიკვლიეთ. ოპერაციების აჩქარებისა და გამჭვირვალობის გაზრდის მიზნით, საუკეთესონი ისეთი კრიპტოვალუტების საფუძვლადმდებარე ტექნოლოგიას იყენებენ ბერკეტად, როგორც ბიტკოინია.

ამ კომპანიათაგან ხუთი ყველაზე საინტერესო ქვემოთაა მოყვანილი, თავიანთი საფუძვლადმდებარე ბლოკჩეინებითურთ. 50-ეულის სრულად გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/blockchain50](http://forbes.com/blockchain50).

## BAIDU

ჩინეთის საძიებო გიგანტს არაერთი ბლოკჩეინ-წამოწყება აქვს, მათ შორის, Cryptokitties-ის მწვერული ვერსია, რომელიც მილიონობით ჩინელს საშუალებს აძლევს, აიყვანოს ციფრული ცუგები და ივაჭროს მათით; ყოველი მათგანი განსხვავებულია და ბლოკჩეინზე „ცხოვრობს“. კიდევ ერთი სერვისი მომხმარებელს სტუდენტურ სესხებს სთავაზობს, მაგრამ დაფინანსება მხოლოდ მას შემდეგ გაიცემა, რაც ტექნოლოგიის გამოყენებით სტუდენტის ნიშნები შემოწმდება. Baidu ღია წყაროზე დაფუძნებულ პოპულარულ ბლოკჩეინს იყენებს, რომელიც თავდაპირველად IBM-მა შექმნა.

საფუძვლადმდებარე ტექნოლოგია: [Hyperledger fabric](#)

## DE BEERS

სისხლიანი ალმასების დასასრული? De Beers-ის ახალი პროგრამული უზრუნველყოფა, Tracr-ი, თავს ადევნებს ალმასებს, რომელთაც 3D-სკანირება აქვთ გავლილი, და უყურებს, როგორ ხდება მათი მოპოვება, განმეორდება და გაყიდვა. სერვისით უკვე 30-ზე მეტი კლიენტი, მათ რიგებში, Kay-ს, Zales-ისა და Jared-ის მფლობელი Signet Jewelers-ი, სარგებლობს. თვეში ათიათასობით ძვირფასი ქვის რეგისტრირება ხდება.

ბლოკჩეინი: [Ethereum](#)

## FOXCONN TECHNOLOGY GROUP

iPhone-ის მწარმოებლის სავაჭრო-ფინანსური ბიზნესი, Chained Finance-ი, ელექტრონიკის 20-ზე მეტ მომმარაგებელს ethereum-ის ბლოკჩეინზე შექმნილი მონეტებით უხდის. შედეგად, დაფინანსების ხარჯები საგრძნობლად შემცირდა – წლიური 24%-იდან 10%-მდე, დაფინანსების მოსაპოვებლად საჭირო დრო კი შვიდი დღიდან იმავე დღეზე დავიდა. Foxconn-ი ე.წ. ჰკვიანი კონტრაქტების ინოვაციით განთქმულ ethereum-ის იმ ბლოკჩეინს იყენებს, რომელიც ფინანსურ ტრანზაქციათა ავტომატიზებას ახდენს.

ბლოკჩეინი: [Ethereum](#)

## SQUARE

2019-ის მესამე კვარტალში Square-მა, შემოსავლის სახით, \$148 მილიონი გააკეთა, ამავე კი იმ მომხმარებელთა საკომისიოების პასუხისმგებელი, ვინც ბიტკოინით იხდის. სულ ახალი ამბავი: შეიქმნა სერვისი, რომელიც ხალხს საშუალებას აძლევს, მყისიერად გაგზავნონ და მიიღონ კრიპტოგადახდები.

ბლოკჩეინი: [Bitcoin](#)

## გ ა მ რ ო

193 ქვეყნის დამაკავშირებელ 75 წლის ორგანიზაციას არაერთი ბლოკჩეინ-ინიციატივა აქვს. რათა განაიარაღოს ის სამხედრო დიქტატორები, ვინც მოპარული ID ბარათებით დახმარებას იპარავს, გაერომ, ამას წინათ, 100,000 სირიელ ლტოლვილს იორდანიაში ფინანსური დახმარება გაუზავნა, ამისათვის კი, ID ბარათების ნაცვლად, ბლოკჩეინით შემომწმებული თვალის ფერადი გარსის ბიომეტრული სკანირებები გამოიყენა.

ბლოკჩეინი: [Ethereum, bitcoin](#)

ატეხილი მითქმა-მოთქმა და მომენტი ასრულებს, წყვილი მონაცემთა ანალიზისა და ქრაუდსორსინგით მიღებული კვლევის კომბინაციას იყენებს ვაჭრობისთვის. თუმცა სამანისა და ჯაინის წარმატების საიდუმლო მაინც უფრო სხვა რამეში უნდა ვეძიოთ: ისინი ინფორმაციის ყველა ნაგლეჯს კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებენ. „კრიპტოკომუნაში ასეთი რამეები გარკვეულწილად რელიგიური დატვირთვისაა. სულ გიმეორებენ, რომ უნდა გწამდეს, გწამდეს, გწამდეს სამუდამოდ, – ამბობს სამანი. – ჩვენ მოცემულობად არასდროს ვიღებთ, რომ ეს ინფორმაცია ზუსტია“. ასეთი სკეპტიკური მიდგომა ერთობ სარფიანი აღმოჩნდა. მათ თანახმად, ვინც Multicoin-ის შედეგებს იცნობს, სტარტაპის ფონდი ბოლო ორი წელია, 143%-იან (გადასახადებამდე) უკუგებას აჩვენებს.

ჯაინი ინდოეთში დაიბადა და ასტორიაში, ქვინსში, გაიზარდა. მის მშობლებს ტანსაცმლის მაღაზია ჰქონდათ მანჰეტენის ქვემო ისტ-საიდზე. სამანი ოსტინის მდიდრულ უბანში გაიზარდა. ერთმანეთი 2008-ში, New York University-ში გაიცნეს, სადაც ფინანსებს სწავლობდნენ, და, საგრძნობლად განსხვავებული პიროვნული თვისებების მიუხედავად, საუკეთესო მეგობრებად იქცნენ. უილსონის თქმით, ამბიციური სამანი „ზოგჯერ სკანდალური და აგრესიულია“, ჯაინი კი თავშეკავებული და მშვიდი.

2012-ში, სწავლის დამთავრების დროისთვის, ორივენი სამანის მამის სამედიცინო ისტორიების კომპანიაში მუშაობდნენ, მაგრამ საკუთარი სტარტაპების წამოსაწყებად ბოლოს სამსახური დატოვეს. სამანის სტარტაპი აპლიკაციებს ამზადებდა ე.წ. ჩაცმადი კომპიუტერული Google Glass-ისთვის (რომელიც წარუმატებლობისთვის იყო განწირული), ხოლო ჯაინის – სტარტაპი მონაცემთა ბიზნესს ქმნიდა, რომელიც ექიმებს სამედიცინო ცდებისთვის პაციენტთა მოძიებაში ეხმარებოდა. მაგრამ 2016-ის შუა პერიოდში ბიჭები ბლოკჩეინმა გაიტაცა. 2017-ის მაისში, ციებ-ცხელების გაჩენის კვალდაკვალ, ერთობლივი ძალისხმევით, Multicoin-ი ჩაუშვეს. ლამის უმაღლვე შეძლეს \$2.5 მილიონის მოზიდვა ე.წ. ანგელოზი ინვესტორებისაგან. მათი პორტფოლიო, გაძევილი ისეთი პერსპექტიული პლატფორმებით, როგორც ether-ი, „0x“-ი და factom-ია, 2017-ის ბოლოს ორჯერ გაიზარდა.

სოციალურ მედიაზე ხმაურის ატეხასთან ერთად (სამანის Twitter-ზე დღეს 36,000 მიმდევარი ჰყავს), დუეტმა გრძელი ტექნიკური ტექსტების გამოქვეყნება დაიწყო, მათ შორის, ტექსტისა, რომელშიც დეტალურად იყო აღწერილი, როგორ არ ღირდა იმ კრიპტოვალუტებში ინვესტირება, რომლებიც კონკრეტული



როგორ ვითამაშოთ სწორად?

## ფულის კეთება ქაოსიდან

აი, Multicoin-ის ოთხი საუკეთესო იდეა რისკის მოყვარულებისთვის, რომლებიც მზად არიან, კრიპტოს შეეთამაშონ.

იყიდე / მოერიდე	კრიპტო-ვალუტა	საბაზრო აბაზანა	MULTICOIN-ის მოსაზრება
იყიდე	Bitcoin (BTC)	\$169 მლრდ	მაისის „განახებები“ ახალი ბიტკოინის წარმოებას საგრძობლად შეანელებს
იყიდე	Binance coin (BNB)	\$3 მლრდ	ეს კრიპტობირჟა ინოვაციურ პროდუქტებს უფრო სწრაფად უშვებს, ვიდრე მისი მეტოქეები
მოერიდე	XRP	\$10 მლრდ	ეს ვალუტა, შექმნილი ბანკთაშორისი ტრანზაქციებისთვის, შედგება არასტაბილური ბანკებისთვის
მოერიდე	Zcash (ZEC)	\$600 მლრდ	Zcash-ის მფლობელთა მხოლოდ 4% იყენებს მის მთავარ, კონფიდენციალობის, ფუნქციას. ამ ტექნოლოგიას სხვა პლატფორმებიც ითვისებენ.

წყარო: MESSARILO FOR MARKET CAP.

პროდუქტის შესაძენად იყო განკუთვნილი. „ზოგჯერ ხალხი 1,000-სიტყვიანი ესეების სახით გვპასუხობს, - ამბობს ჯაინი და იმ პირად უკუკავშირს გულისხმობს, მათი პუბლიკაციები რომ აღძრავს. - სრულ განაკვეთზე მომუშავე 14-კაციანი გუნდი გვყავს, თუმცა ხანდახან გვონია, თითქოს 50-კაციანი საინვესტიციო გუნდი მუშაობს“.

Multicoin-ის ბლოგპოსტები რეკლამების ფუნქციასაც ასრულებენ დაფინანსების მაძიებელი ახალი ინვესტორებისა და ანტრეპრენიორებისთვის. 2018 წლის ივლისისთვის Multicoin-ს, ჯამში, \$70 მილიონი ჰქონდა მოზიდული დევედ საქსისგან (ე.წ. „PayPal Mafia“-ს წევრისგან), უილსონისა და სხვა ინვესტორებისგან. ეს წელი კრიპტოვალუტებისთვის საზიზღარი იყო: ბიტკოინმა, მაგალითად, 74%-იანი ვარდნა განიცადა, Multicoin-მა კი მხოლოდ 33%-იანი ზარალი, რაც litecoin-ის, XRP-ისა და ethereum classic-ის წარმატებულ დაფარვის გარეშე გაყიდვებს უნდა მიეწეროთ.

2019-ის აპრილში Multicoin-მა თავისი ერთ-ერთი ყველაზე თამამი ნაბიჯი გადადგა და თავისი პორტფოლიოს თითქმის 15%-ის ტოლფასი ფსონი მსოფლიოს ერთ-ერთ უმსხვილეს კრიპტოვალუტაზე, Binance-ზე, დადო. არაერთი ინვესტორი Binance-ის მონეტას თავს არიდებს, იმიტომ რომ, Coinbase-ისგან განსხვავებით (იხ. სტატია), მისი მილიარდერი აღმასრულებელი დირექტორი, ჩანპენ ჩაო რეკლამაციური ზედამხედველობისა და აშშ-ის ფულის გათეთრებასთან დაკავშირებული კანონებისთვის გვერდის აგლით არის ცნობილი.

Multicoin-ის დამფუძნებლები მოიხიბლნენ Binance-ის ინოვაციური წამოწყებით, მათ რიცხვში - მომხმარებლის მიერ მართული დეცენტრალიზებული გაცვლითი პლატფორმით. ამასთან, ამიერი ფორმა სწრაფად იხვეჭდა კრიპტოპლატფორმების ბაზრის წილს.

2019-ის ივნისში, მას მერე, რაც Binance-მა გამოაცხადა, რომ ახალი გაცვლითი პლატფორმა აშშ-ის კანონებს დაემორჩილებოდა, მისი ვალუტის ღირებულება \$40-ზე ავიდა, რაც რვაჯერ მოგება იყო Multicoin-ისთვის.

ამავე დროს, ჯაინი და სამანი ენერჯიულად ცდილობენ ბიტკოინების ხელში ჩაგდებას იმ მოტივით, რომ მოგვიანებით მათი ფასი ბაზარზე აიწევს. ისინი შედმიწევნით ადევნებენ თვალს ანგარიშებს 1,000 (მეტი თუ არა) ბიტკოინით, რაც ამჟამინდელი ფასებით \$9 მილიონს უტოლდება. ეს მარჯვენაზელი ზემოთ იწევს, ეს ინვესტორები კი უფრო ხანგრძლივი დროით აპირებენ თავიანთი ბიტკოინების შენარჩუნებას. აღნიშნულმა ფაქტორებმა და მათში მოსალოდნელმა ბიტკოინის „განახებებამ“ (ყოველდღიურად შექმნილი ბიტკოინების რაოდენობა ავტომატურად დაიკლებს 50%-ით) თანადადამფუძნებლები დაარწმუნა, ბიტკოინების ქოლ-ოპციონები იყიდონ.

გაცვლითი პლატფორმებზე მბრუნავ კრიპტოვალუტებზე დადებულ ფსონებთან ერთად, Multicoin-ი პირდაპირ ინვესტიციებსაც ახორციელებს ისეთ სტარტაპებში, როგორც სან-ფრანცისკოში მდებარე Helium-ია. ეს უკანასკნელი \$495-იან Wi-Fi-ს პოსტპოსტ

ყიდის, რომელიც სახლის მფლობელებს საშუალებას აძლევს, ინტერნეტზე წვდომა ახლომანხლო მყოფებს გაუზიარონ, ბროცესში კი კრიპტოვალუტები გამოიმუშაონ. Helium-მა, მაგალითად, მობილური სკუტერის პროვაიდერ Lime-ს საშუალება მისცა, თვალი ედევნებინა თავისი ბაიკებისთვის ისე, რომ არ გადაეხადა Verizon-ის Wi-Fi-ს საკომისიოები.

„ეფიქრობ, ათმაგი უკუგების მომსწრენი გავხდებით“, - ამბობს ჯაინი. Helium-ის აღმასრულებელ დირექტორთან გაცნობა სამანის ბლოგპოსტის გამოქვეყნებას მოჰყვა.

Multicoin-ის ერთ-ერთი ინვესტიცია, რომელმაც ნამდვილად არ გაამართლა, EOS-ი იყო - მონეტა, შექმნილი Block.one-ის მიერ, პირველადი მონეტარული შეთავაზებისას (ICO) \$4 მილიარდი რომ მოიზიდა. EOS-ზე 31-გვერდიანი ანალიზის გამოქვეყნების შემდეგ, 2019-ის დასაწყისში, Multicoin-მა მასში ინვესტიცია განახორციელა. მონეტა მაშინ \$11.60-ზე ბრუნავდა, მაგრამ დღეს მხოლოდ \$4-ად იყიდება.

„ნეტავ უკეთესი ურთიერთობა დაგვემყარებინა [EOS-ის] მთავარ გუნდთან; უკეთ გავიგებდით მათ ხედვას პროტოკოლთან დაკავშირებით და იმასთან, თუ როგორ აპირებდნენ ზრდასა და მასშტაბებთან მორგებას“, - ამბობს სამანი და ისე გამოსდის, თითქოს ე.წ. ღირებულების ინვესტორი იყოს, რომელმაც არასწორად გათვალა მენეჯმენტის უნარები.

თუ რაიმე გამძლე კავებითი გამოდინარეობს კრიპტოვალუტების არხებში გატარებული სამი წლიდან, ისაა, რომ ციფრულ აქტივში პასიურ ინვესტირებას არ უნდა მიმართო. ჯაინის თქმით, „კრიპტობაზრები ყველაზე ნაკლებეფექტიანი ბაზრებია, რაც კი რამ ცხოვრებაში მინახავს, ეს კი ნიშნავს, რომ აქტიურ მენეჯმენტს წარმატების შესაძლებლობა აქვს“.

ს ა ბ ო ლ ო თ მოსაზრება

„ნუ შიშობინდები ფაქტებისთვის თვალის მასწორების და არასდროს დაპარგო უნარი, დასვა კითხვები, რატომ? და რომო?“  
- იხანუელ ველიკოვსკი

# COVID-19, ენერჯეტიკა და ინვესტიციები



**იბ გაბონავაძე, როზლიზის** ენერჯეტიკის სექტორში, ახალი კანონმდებლობიდან გამომდინარე, ზოგადად მოსალოდნელი იყო, სრულად განსხვავებული და ამ სფეროსთვის უჩვეულო გამოწვევა დაემატა – ახალი კორონავირუსი (COVID-19). ფაქტობრივად, მას გამოწვევასაც ვერ დავარქმევ - ეს უფრო მოცემულობაა, რომელსაც ყველა ერთად უნდა გავუმკლავდეთ. მთავარია სწორი მოქმედება. მობილიზებულია მთელი ენერჯეტიკის სექტორი, რათა უზრუნველყოფილი იყოს კომუნალური სერვისების საიმედო და უწყვეტი მიწოდება მოქალაქეებისათვის. კორონავირუსის გავრცელების პრევენციის მიზნით ენერჯეტიკულმა კომპანიებმა გარკვეული პერიოდით შეაჩერეს ან შეზღუდეს დაგეგმილი სამუშაოების განხორციელება თითქმის ყველა მიმართულებით, რაც იმას ნიშნავს, რომ ახალი ობიექტების ქსელზე მიერთება ან სხვადასხვა ტექნიკური სამუშაო მხოლოდ დროში გადავადდება. დროში გადავადდება, რა თქმა უნდა, არ გულისხმობს ენერჯეტიკული სისტემისთვის ზიანის მიყენებას.

ისევე როგორც სხვა სექტორები, საქართველოს ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისია (სემეკი), ენერჯეტიკის მენეჯერი და კომუნალური მომსახურების მიმწოდებელი კომპანიები გადავიდნენ დისტანციურ მომსახურებაზე და თითქმის 24-საათიან რეჟიმში მუშაობენ, რომ მოქალაქეებს დისკომფორტი არ შეექმნათ და მათი ყველა მოთხოვნა დროულად შესრულდეს. ამასთანავე, მიუხედავად არსებული სიტუაციისა, სემეკში, ახალი კანონიდან გამომდინარე, ნორმატიული აქტების შემუშავებასა და სხვა ყველა მნიშვნელოვან საკითხზე, რომლებზეც „ფორბსის“ თებერვლის ნომერში მქონდა საუბარი, აქტიური მუშაობა გრძელდება.

ეს პერიოდი რომ დასრულდება, რაც დასჭირდება

ყველაზე მეტად სექტორს, რა თქმა უნდა, ინვესტიციაა როგორც ქსელურ ნაწილში, ასევე გენერაციაში. მისასაღებელი იქნება იმაზე მეტი მოცულობის პირდაპირი ინვესტიცია, ვიდრე 2019 წელს დაფიქსირდა. სამომავლო საჭიროებებზე შემდგომ ვისაუბრებ, ამჟამად კი ყურადღებას იმაზე გავამახვილებ, თუ როგორ დაასრულა 2019 წელი სტატისტიკურ ჭრილში ენერჯეტიკის სექტორმა.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების კუთხით 2019 წელი ენერჯეტიკის სექტორისთვის, შეიძლება ითქვას, წარმატებული იყო. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნულმა სამსახურმა ამ კუთხით ენერჯეტიკის სექტორში 2019 წელს, წინა წელთან შედარებით, 61%-იანი ზრდა დააფიქსირა.

ინვესტიციები მეტწილად მოდის ელექტროენერჯის გენერაციის მიმართულებით და ვფიქრობ, რომ სწორია წარმოების ზრდაზე აქცენტირება, რადგან ყოველწლიურად ელექტროენერჯის მოხმარების ზრდა და პარალელურად იმპორტის ზრდაც გვაქვს, ხოლო ადგილობრივი წარმოება ვერ ეწევა მოხმარებას. სემეკი ყოველწლიურ სტატისტიკას 1 ივნისისთვის გამოაქვეყნებს და იქ დეტალურ მონაცემებს გაეცნობით.

ბოლო ცხრა წლის მონაცემებზე დაყრდნობით, საქართველოში ელექტროენერჯის შიდა მოხმარება ყოველწლიურად საშუალოდ 4.4%-ით იზრდება, თუმცა მცირდება ელექტროენერჯის წარმოება. მაგალითად, 2019 წელს ელექტროენერჯის წარმოება (ხალტზე გაყვამა) 2018 წელთან შედარებით 2.6%-ითაა შემცირებული.

იზრდება ელექტროენერჯის იმპორტი. 2019 წელს წინა წელთან შედარებით იმპორტირებული ელექტროენერჯის წილი 7.8%-ით, ხოლო 2017 წელთან შედარებით 8.7%-ით გაიზარდა. აგრეთვე ელექტრო-



ენერჯის იმპორტმა 6.7-ჯერ გადააჭარბა ექსპორტს, როდესაც იგივე მაჩვენებელი წინა წელს 2.6-ს შეადგენდა.

თავის მხრივ, ელექტროენერჯის ექსპორტი წინა წლის მაჩვენებელზე 58.6%-ით, ხოლო 2017 წლის მაჩვენებელზე 64.5%-ით ნაკლებია.

ახალი სადგურების მშენებლობის კუთხით დადებითი ტენდენცია იყო 2019 წელს. ექსპლუატაციაში შევიდა ელექტროენერჯის წარმოების საშუალებები ჯამური დადგმული სიმძლავრით 72 მგვტ, მათ შორის – 9 მცირე სიმძლავრის ელექტროსადგური, ჯამური დადგმული სიმძლავრით – 22 მგვტ. მთლიან ჭრილში, ელექტროსადგურების ჯამურმა დადგმულმა სიმძლავრემ შეადგინა 4229.849 მგვტ (პიდრო – 3284.749 მგვტ, თბო – 924.4 მგვტ, ქარი – 20.7 მგვტ), რაც 1,7%-ით აღემატება 2018 წლის მაჩვენებელს.

სტატისტიკურ ჭრილში ელექტროენერჯის გამანაწილებელი კომპანიების მიერ მოხმარებული ელექტროენერჯია 2019 წელს 2018 წელთან შედარებით 11.6%-ით, ხოლო 2017 წელთან შედარებით 7%-ითაა შემცირებული, რაც, ძირითადად, განპირობებულია იმით, რომ პირდაპირი მოხმარებლები, რომელთა თვიური მოხმარება აღემატება 5 მლნ კვტ/სთ-ს, ელექტროენერჯის აღარ ყიდულობენ გამანაწილებელი კომპანიებისაგან, არამედ კანონმდებლობის საფუძველზე ელექტროენერჯის ყიდულობენ თავისუფალ ბაზარზე. შედეგად, საგრძნობლადაა გაზრდილი პირდაპირი მოხმარებლების მიერ ელექტროენერჯის მოხმარება, კერძოდ, 2019 წელს 2018 წელთან შედარებით გაზრდილია 59.6%-ით, ხოლო 2017 წელთან შედარებით – 100%-ით.

განსხვავებული სიტუაციაა ბუნებრივი გაზის სექტორში, სადაც ქვეყანა თითქმის სრულად დამოკიდებულია იმპორტზე. 2019 წელს ბუნებრივ გაზზე საქართველოს მოთხოვნის 99.8% დაკმაყოფილდა სწორედ იმპორტით. საქართველოსთვის



ბუნებრივი გაზის მიწოდების უმთავრეს წყაროდ კვლავ რჩება აზერბაიჯანის რესპუბლიკა (93%).

2019 წელს ქვეყანაში ბუნებრივ გაზზე მოთხოვნა გაიზარდა 15%-ით და 2.5 მლრდ კუბ.მ შეადგინა. ზრდა ძირითადად შეეხო საყოფაცხოვრებო და თბოსადგურების მოხმარებას. საყოფაცხოვრებო მიზნებისთვის ბუნებრივი გაზის მოხმარებამ 2019 წელს 983 მლნ კუბ.მ შეადგინა, არასაყოფაცხოვრებო მიზნებისთვის მოხმარება კი 1,519 მლნ. კუბ.მ იყო, საიდანაც თბოსადგურების მოხმარება 678 მლნ. კუბ.მ-ია.

არასაყოფაცხოვრებო სექტორებიდან ვაჭრობის, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო ნაწარმის, გადამამუშავებელი მრეწველობისა და ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზისა და წყლის წარმოებისა და განაწილების სექტორები (მათ შორის თბოსადგურები) უდიდესი მოხმარებლები არიან. ისინი ჯამურად მოხმარებულ კომერციული სექტორის მიერ მოხმარებული ბუნებრივი გაზის 83%-ს. აღნიშნული სამი სექტორიდან ელექტროენერჯის, ბუნებრივი გაზისა და წყლის წარმოებისა და განაწილების სექტორი, თბოელექტროსადგურების მიერ ელექტროენერჯის

გამომუშავების საჭიროებიდან გამომდინარე, ყველაზე მეტად ხასიათდება სეზონურობით, ხოლო დანარჩენი ორი სექტორის მიერ ბუნებრივი გაზის მოხმარება მეტ-ნაკლებად სტაბილურია.

საყოფაცხოვრებო მოხმარებლის მიერ ბუნებრივი გაზის მოხმარება განსხვავებულია როგორც ქალაქისა და სოფლის, ასევე რეგიონების მიხედვით. პატარა ქალაქებში, დაბებსა და განსაკუთრებით სოფლებში ბუნებრივი გაზის საშუალო მოხმარება ერთი საყოფაცხოვრებო მოხმარებლის მიერ მნიშვნელოვნად ჩამორჩება დიდი ქალაქების ანალოგიურ მაჩვენებელს, ვინაიდან კვლავ აქტიურად ხდება შემის სათბობად გამოყენება. საქართველოში არ არსებობს ბუნებრივი გაზის ორგანიზებული ბაზარი, რის გამოც ბუნებრივი გაზის ყიდვა-გაყიდვა ხდება მხოლოდ ორმხრივი ხელშეკრულებების მეშვეობით. უმთავრეს გამოწვევას წარმოადგენს დერეგულირებული მოხმარებლებისთვის ბუნებრივ გაზზე წვდომა კონკურენტულ ფასად, ამისათვის კი აუცილებელია ბაზარზე კონკურენტის განვითარების ხელშეწყობა, რასაც ახალი კანონი ითვალისწინებს. <sup>F</sup>

# გასუფთავებულ

იაკოვბ შიჯაბიმ კოლეჯი გარდაცვლილი მამის დაუძღვრებულ სამრეცხაო ბიზნესის გადასარჩენად მიატოვა. ცხრა წლის თავზე ის ამტკიცებს, რომ დაბალტექნოლოგიურ სამომხმარებლო ბიზნესში კვლავაც კარგი ფული იშოვება.



დ რ მინდოდა, მამაჩემის სახელს ჩრდილი მისდგომოდა“, - ამბობს იაკოვბ შიჯაბი, პატერსონში (ნიუ-ჯერსი) დაფუძნებული Star Laundry-ის პრეზიდენტი. როცა 2011 წელს, ფილტვის კიბოს დიაგნოზიდან ოთხი თვის შემდეგ, მისი მამა, იუსეფი, გარდაიცვალა, შიჯაბი 19 წლის იყო და Montclair State University-ში სწავლობდა. მალევე გაიგო, რომ მამის \$4-მილიონიანი (გაყიდვებით) სამრეცხაო და ქიმწმენდის კომერციული ბიზნესი კოლაფსის პირას იყო. „როცა კოტრედები, სახელიც გინადგურდება“, - ამბობს ის.

ასე რომ, დღეს უკვე 27 წლის შიჯაბიმ, Star Laundry-ის გადარჩენის მიზნით, სწავლაზე უარი თქვა. „სახელმძღვანელო მოვის-

როლე, რაც ცოტა ექსტრემალური საქციელი იყო, - ამბობს ის, - და დედამს გუთხარი, რომ შანსი აღარ იყო, უნივერსიტეტში დაგბრუნებულიყავი“.

მას მერე შიჯაბიმ, რომელიც წლევეანდელი Forbes-ის 30 30-წლამდეელთა რიგებშია წარმოებისა და ინდუსტრიის კატეგორიაში, არა მხოლოდ მამის მემკვიდრეობა დაიცვა, არამედ ბიზნესი ერთგვარ გიგანტადაც კი აქცია ნიუ-იორკის სასტუმრო მრეცხავთა ერთ მუშტად შეკრულ სამყაროში. დღეს Star Laundry ამ ქალაქის დაახლოებით 800 სასტუმროდან 100-ზე მეტისთვის რეცხავს თეთრეულსა და პირსაცმლებს, მათ შორის, Conrad New York-ისა და W Times Square-ისთვის. Forbes-ის გათვლებით, Star




Laundry ნიუ-იორკის სასტუმროების სარეცხის 40%-ს (!) რეცხავს და წელიწადში, შემოსავლის სახით, \$70 მილიონს აკეთებს. ამას დაუმატეთ ჰიჯაბის სხვა საქმიანობები, მათ რიცხვში, უძრავი ქონება ნიუ-ჯერსიში და ტილოს საწარმო ბენინში (აფრიკა) და მისი ჯგუფის წლიური შემოსავალი \$120 მილიონს მიუახლოვდება.

სამრეცხო საქმე ერთობ უმოწყალო ბიზნესია, რომელსაც ნიუ-იორკში, დაახლოებით ნახევარ კილო სარეცხზე, 30-დან 45 ცენტამდე ფასი ადევს. ფასების დაგდება საბაზრო წილის მოსაპოვებლად გავრცელებული რამაა. ფხის წამტვრევაც ხშირია. 2017-ში Prestige Industries-მა, ერთ დროს ჰიჯაბის ყველაზე დიდმა მეთოქემ, კოდექსის მე-11 თავის კვალდაკვალ, ბანკროტად გამოაცხადა თავი, მისი აქტივები კი კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმამ იყიდა, რომელიც სამრეცხო ფირმა PureTex Solutions-ის მფლობელია. „მთელი ბაზარი ერთი და იმავე 200 სასტუმროსთვის იბრძვის, - ამბობს სან ჩო, რომელიც 2012-მდე Prestige-ის აღმასრულებელი დირექტორი იყო, 2018-ში კი Cooperative Laundry დააფუძნა. - გვსმენია, რომ ზოგი ჩვენი მეთოქე ნახევარი კილოსთვის 27 ან 28 ცენტზეც თანახმაა, რაც სიციუა“.

ჰიჯაბში, რომელიც Star-ის 100%-იანი მფლობელია, კლიენტები იმით მოხიბლა, რომ დილის 3:30-დან პირადად იყო ხაზზე, ამასთან, სასტუმროების მოსაზიდად, ტარიფები შუალედურიდან ზედა დიაპაზონში დააწესა, პარალელურად კი მოგებიანობას ინარჩუნებდა. „ჩვენი სავიზიტო ბარათი ხარისხია, - ამბობს ის. - ამიტომ, რომ გაყიდვათა წარმომადგენლები არ გვყავს“.

წილებზე, პატერსონის სათავო ოფისის მონახულებისას, ჰიჯაბში სიამაყით გვჩვენა მისი ოთხი გიგანტური გვირაბი-სარეცხი მანქანებიდან ერთ-ერთი. ჭუჭყიანი თეთრეული აქ 800-ფუნტიანი კონტეინერებით მოდის, რომელთაც, მამამისის პატივსაცემად, „Star Laundry Baba Joe 1948-2011“ ჰქვიათ. შემდეგ, 135 ფუნტის სარეცხი მოდულებში მიემართება, რომლებიც ჭუჭყს 180 გრადუსის წყლით აშორებს და ფერებს ჰიდროგენის პეროქსიდითა და ექსიდან თერთმეტამდე სხვა ქიმიკატის საშუალებით ამკვეთრებს. გვირაბის ცალკეული განყოფილებები და კომპიუტერული პროგრამა საშუალებას იძლევა, ერთდროულად რამდენიმე სასტუმროს სარეცხი გაირეცხოს.

მართალია, ჰიჯაბი ამ ქარხნიდან 20 წუთის მოშორებით, მონქლერ-ჰეიტსში, გაიზარდა, იქ მუშაობა მისი განზრახვა არასდროს ყოფილა. „არც კი უნდოდა, რომ ასე ყოფილიყო“, - ჰიჯაბი მამამისს გულისხმობს, რომელიც ლიბანიდან ამერიკაში 17 წლისა გადასახლდა



**როგორ ვითამაშოთ სწორად?**

ავტორი: ულიამ ბოლდუინი

მოდური ბიზნესების უმეტესობა „სანგრებში“ მის... რეზისტენტულები არიან იმ კონკურენციაში, რაც მეტოქეებისგან, მაგალითად, ტექნოლოგიისგან ან ე.წ. „ყველაფერი გამარჯვებულია“-ქსელისგან, მოდის. მაგრამ, აბა, თუ გამოიგნობთ, რა არის Wall Street-ზე ისეთივე ცხელ-ცხელი, როგორც Alphabet-ია? სამრეცხო ბიზნესი. Cintas-ი, რომელიც აქირავებს და რეცხავს უნიფორმებს, აქვიათა ფასის 14-ჯერადი ზრდის მოწმე შეიქმნა თავისი 11 წლის წინანდელი რეცხვის შემდეგ. Cintas-ი დღეს ძვირად ფასობს... მისი საწარმოო ღირებულება (ვალუა) მისი საბაზრო ღირებულება, მისი ნაღდი ფული შემოსავალს 4.5-ჯერ აღემატება. ყველაზე ხელმისაწვდომი Unifirst-ია - საქმიანობის იმავე სპეციფიკით, თუმცა მისი საწარმოო ღირებულება მხოლოდ ორჯერ აღემატება შემოსავალს. მოგვიპოვიერს მეტი ფული მოაქვს ჩვენთვის, ვიდრე დიდებულს.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესვეტია.

და და სამრეცხო ბიზნესში გადაბარებამდე რესტორნები, მათ შორის, Star Deli, გახსნა. მოვიანებით სამრეცხო საქმე ბრუკლინიდან ნიუ-ჯერსიში გადაიტანა, სადაც სამუშაო ძალის ხარჯები უფრო დაბალი იყო, პროფკავშირების კანონები კი უფრო მოშველელი.

როცა მართვის სადავეები ჰიჯაბში გადაიბარა, უცებ ძალიან ბევრი რამ დაატყდა თავს. „თან როცა 19 წლის ხარ, ხალხი არ გისმენს“, - იხსენებს ის. კომპანია ფულადი კრიზისის პირას აღმოჩნდა. ფედერალურმა Occupational Safety and Health Administration-მა მას ჯარიმები, საკანალიზაციო მილისა ყადაღა და საგადასახადო ყადაღა დაუწესა. ყველა საქმის მოსაგვარებლად, ჰიჯაბში \$300,000 ისესხა, ქიმწმენდის უდიდესი ბიზნესისგან განთავისუფლდა და Occupational Safety and Health Administration-ის კონსულტანტი დაიქირავა უსაფრთხოების პრობლემებთან გასამკლავებლად.

სასტუმროებში მისული, სავიზიტო ბარათად საკუთარ ახალგაზრდობას იყენებდა. ლექსინგტონ-ავენიუზე მდებარე DoubleTree 2012-ში დაითანხმა, რასაც შემდეგ უკვე სხვა სასტუმროები, მათ შორის, Westin Times Square-ი, მოჰყვა. „სასტუმროები აცნობიერებდნენ, რომ შემცირებული ხარჯების სანაცვლოდ უვარგის მომსახურებას იღებდნენ“.

2016-ში, Star-ის სასტუმრო ბიზნესის სტაჟინამ აღმასრულებელმა, დონ ფრეიბერმა დაიქირავა, რომელიც იმხანად Park Central-სა და WestHouse-ს თაოსნობდა, და მას ამ ორი სასტუმროს თითქმის 5 ფუნტის ტოლფასი სარეცხი (წლიურად) ჩააბარა. „ის... არ მინდა, სიტყვა „წუნია“ გამოვიყენო, მაგრამ საკმაოდ ხელეჩქური იყო სასტუმროებთან დაკავშირებით“, - ამბობს ფრეიბერი. ნიუ-ჯერსიში განლაგების მიუხედავად, ჰიჯაბი მანჰეტენის მსხვილ და ძვირფას სასტუმროებზე იყო ორიენტირებული, სადაც კლიენტთა რიცხვი მაღალი და სტაბილურია. ეს კი მას დაეხმარა, ფასების წნხებისგან დაეცვა თავი და საშუალება მისცა, ადგილზე მითანის ეფექტიანობა გაეზარდა.

ასეა თუ ისე, ამ ყველაფერს უამრავი დრო და ძალისხმევა მიჰქვს. ჰიჯაბი Star Laundry-ის გაყიდვასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებშია ჩართული. დეტალების გამხელაზე უარს ამბობს, მაგრამ Forbes-ის შეფასებით, მისი ბიზნესი, შესაძლოა, სულ მცირე, \$150 მილიონი ღირდეს. „ყველაზე დიდი შიში, - ამბობს ის, - იმის გაყიდვაა, რაც მამაჩემმა შექმნა. ეს ემოციური შიშია“.

ს ა ბ ო ლ ო თ მ ო ს ა გ რ მ ა ბ ა

„ჩემს მშობს ჩემს ცხოვრებას ვაბდობ, მამრამ ჩემს ჭუჭყიან თეთრეულს - ვიპარა“.

- ალა პალმერი



# ისარგებლეთ პირადი ასისტენტის მომსახურებით

## SOLO CLUB-ის პირადი ასისტენტის სერვისი უსაზღვრო შესაძლებლობებით

ავტორი: თამა ჯიჯავაძე





**პირადი ასისტენტი დიდი კომფორტია, ეს კომფორტი კი - ფუფუნება.** თანამედროვე სამყაროში, სადაც თავისუფალი დრო ადამიანთა უმრავლესობისთვის თითქმის არ არსებობს და სადაც თითოეული წამი დაგეგმილია, ძალიან მნიშვნელოვანია ისეთი სერვისების არსებობა, რომლებიც დაგვეხმარება დროის დაზოგვაში, მნიშვნელოვანი საკითხების ორგანიზებასა და დაგეგმვაში და ეს ყველაფერი, რაც მთავარია, სწრაფად,

უსაფრთხოდ და დისტანციურადაც მოხდება.

მსოფლიოში არაერთი მსგავსი სერვისი არსებობს, თუმცა მთავარი მისი ხარისხი და ეფექტიანობაა. ასეთი მომსახურების საჭიროება დაინახა საქართველოში ინოვაციების მოყვარულმა „საქართველოს ბანკმა“ და იგი უკვე შესთავაზა თავის მომხმარებელს. კერძოდ, ბანკის SOLO CLUB-ის წევრებს უკვე რამდენიმე თვეა, ამ კომფორტზე მიუწვდებათ ხელი.

„დღევანდელი რეალობიდან გამომდინარე, ხშირად ხდება ისე, რომ ჩვენი SOLO Club-ის წევრებს აქვთ სურვილი, სიურპრიზი მოუწყონ მათთვის ძვირფას ადამიანებს: უყიდონ საჩუქარი, დაგეგმონ ღონისძიება და ა.შ., თუმცა ამ ყველაფრისთვის საკმარისი დრო არა აქვთ. ჩვენ დავინახეთ, რომ ეს საჭიროება არსებობდა ჩვენს მომხმარებლებში, და ვინაიდან მუდმივად ვითვალისწინებთ მათ სურვილებს, გადავწყვიტეთ, ეს სერვისი შეგვექმნა და მათთვის შეგვეთავაზებინა“, – აღნიშნა Solo Lifestyle-პროექტის მენეჯერმა ნინო კვაშილაკამ.

მანამ, ვიდრე SOLO Club-ის წევრებისთვის შექმნილ ამ კომფორტზე უფრო დეტალურად ვისაუბრებთ, მოკლედ მოგიყვებით, თუ როგორ გაჩნდა პირადი ასისტენტის სერვისი. ცნობილია, რომ ეს იდეა წამოვიდა კონსიერჟის მომსახურებიდან. ფრანგული სიტყვა „კონსიერჟი“ ლათინური *consergius*-დან მოდის და ასე ადრე გასაღების შემნახველს ეძახდნენ. კერძოდ, შუა საუკუნეებში, როდესაც ევროპაში ციხესიმაგრეებში თავადაზნაურობა სტუმრობდა, კონსიერჟი, სხვა მოვალეობების შესრულებასთან ერთად, ციხესიმაგრეების ოთახების გასაღებებსაც ინახავდა და სტუმრებისთვის უზრუნველყოფდა ყველაფერს, რაც მათ იქ ყოფნის პერიოდში სჭირდებოდათ.

ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარებასთან ერთად კი სასტუმროებმა მთელ ევროპაში დაიწყეს კონსიერჟის პოზიციების შექმნა, რათა ეზრუნათ თავიანთი სტუმრებისთვის და მათთვის განსაკუთრებული მომსახურება შეეთავაზებინათ. დღეს კი, 21-ე საუკუნეში, მსგავსი სერვისი განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს. ამიტომაც ახლა მთელ მსოფლიოში არა მხოლოდ სასტუმროები იყენებენ კონსიერჟების მომსახურებას, არამედ სხვა არაერთი სტრუქტურა, მათ შორის - საავადმყოფოები და ოფისები. თანამედროვე ტექნოლოგიების ეპოქაში კი წარმოუდგენელია, ეს მომსახურება დისტანციურად და ვირტუალურადაც არ არსებობდეს.

SOLO Club-ის წევრების პირადი ასისტენტი კი არაერთ, მრავალფეროვან მიმართულებას სთავაზობს მომხმარებლებს. მათ შეუძლიათ მიმართონ მას ნებისმიერი პრობლემის მოგვარებისთვის, რაც უკავშირდება მოგზაურობებს, კერძოდ – თვითმფ-

რინავის ბილეთების ყიდვა/დაბრუნება/გადაცვლას, სხვადასხვა ღონისძიების ორგანიზებას, საჩუქრების ყიდვას ახლობლებისთვის როგორც საქართველოში, ასევე საზღვარგარეთაც, რაც დროსა და ენერჯის მოითხოვს.

როგორც SOLO Lifestyle-პროექტის მენეჯერი ნინო კვაშილაკა ამბობს, მომხმარებლები მათ ხშირად მიმართავენ ასევე უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ საკითხებზეც, მათ შორის ბინის ყიდვა/გაყიდვა/ქირავნობის საჭიროების შემთხვევაში. დროის დაზოგვის მიზნით მათ ასევე სჭირდებათ პირადი ასისტენტის კონსულტაცია ისეთ საკითხებზე, როგორცაა ამომავალი ნახაზების გაკეთება, ნებართვების აღება, დიზაინერის მომსახურება და სხვა.

„მსოფლიოში მიმდინარე მოვლენების გამო, მოთხოვნების სპეციფიკა, რა თქმა უნდა, შეიცვალა, თუმცა მათი სურვილები კვლავაც უკავშირდება მოგზაურობას. ამჟამად ძირითადად ავიაბილეთებისა და სასტუმროს ჯავშნების გაუქმება სურთ. ასევე გვქონდა შემთხვევები, როდესაც სხვადასხვა ქვეყანაში ჩარჩენილ ადამიანებს დავხმარეთ, სამშობლოში რომ დაბრუნებულიყვნენ“, – ამბობს ნინო კვაშილაკა.

მისივე განმარტებით, დაინტერესება სერვისის ამოქმედების პირველივე დღიდან საკმაოდ დიდი იყო. პრაქტიკამ აჩვენა, რომ თუ მომხმარებელმა ერთხელ მაინც ისარგებლა ამ სერვისით, ის შემდეგ აუცილებლად კიდევ არაერთხელ უბრუნდება SOLO-ს პირად ასისტენტს სხვადასხვა მომსახურების მისაღებად. მათ შორის ერთ-ერთია SOLO Club-ის წევრი, ეთერ კობინაც: „პირადი ასისტენტი დამეხმარა შვილისთვის საქართველოში საუკეთესო საჩუქრის ყიდვაში, ასევე დაბადების დღის დეკორატიულ მორთვასა და ბილეთების შეძენაშიც. ეს ძალიან მოსახერხებელია, როდესაც შენ თავად არ გინწევს ფიქრი და სხვადასხვა საკითხის ორგანიზება, მით უმეტეს, თუ დროში ხარ შეზღუდული. რაც მთავარია, ეს ძალიან სანდო მომსახურებაა ძალიან სანდო ორგანიზაციის მხრიდან“.

გარდა სტანდარტული, კარგად ნაცნობი მოთხოვნებისა, ზოგჯერ პირად ასისტენტს ძალიან განსხვავებული და წარმოუდგენელი მოთხოვნების დაკმაყოფილებაც კი უწევს. თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, SOLO



Club-ის პირადი ასისტენტის შესაძლებლობები უსაზღვროა.

„პირადი ასისტენტის სერვისს ქმნის ნიჭიერი, გამოცდილი და ძალიან კომპეტენტური გუნდი. ჩვენ მაქსიმალურად ვცდილობთ, ჩვენი მომხმარებლები არ მოვაქციოთ ჩარჩოებში და არ შევზღუდოთ. მათ აქვთ საშუალება, მოგვმართონ ნებისმიერი თხოვნით. ამასთან, ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანია ჩვენი მომხმარებლების კონფიდენციალურობის დაცვა, ყველა მოთხოვნა ინდივიდუალურია და კონკრეტული მაგალითების გაზიარება გამიჭირდება, თუმცა გვქონია ბევრი წარმოდგენილი მოთხოვნაც, რომლებიც შეგვისურულებია და ეს ძალიან მახარებს“, – განმარტავს SOLO Lifestyle-პროექტის მენეჯერი ნინო კვაშილავა.

პირადი ასისტენტის უპირატესობები ბევრია – იქნება ეს სისწრაფე, მოქნილობა, მრავალმხრივობა, დისტანციურობა, კომფორტი და სანდობა, თუმცა მისი კიდევ ერთი და უმთავრესი უპირატესობა, რომელსაც, როგორც აღმოჩნდა, აქტიურად იყენებენ მომხმარებლები, არის საქართველოს ფარგლებს გარეთ მყოფების დახმარება.

„პირველად ეს იყო 2019 წლის ზაფხულში, როდესაც პირად ასისტენტს ვთხოვე ლიმიტირებული რაოდენობით გამოსული სუნამოს შეძენა ევროპის ერთ-ერთ ქვეყანაში. ჩემი სურვილი ძალიან ძალე ასრულდა. გაოცებული ვიყავი, როდესაც ხანმოკლე დროში სასურველი სუნამო გამომიგზავნეს“, – ამბობს SOLO Club-ის წევრი თამთა ჩიქოვანი, რომელიც საქართველოში არ იმყოფება. როგორც თამთა ამბობს, ისევე როგორც ყველა ძალიან დაკავებული ადამიანი, გადატვირთული გრაფიკის გამო, ხშირად ვერ ახერხებს საჭირო ინფორმაციის მოძიებას, საჭირო ზარების განხორციელებას და ა.შ. ამას კი მისი პირადი ასისტენტი ზედმიწევნით, იდეალურად ართმევს თავს, თან – უმოკლეს დროში.

აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ SOLO Club-ს აქვს ექსკლუზივი AMEX-თან, რაც იმას ნიშნავს, რომ AMEX Platinum-ბარათის მფლობელებს შეუძლიათ, საერთაშორისო კონსიერჯის მომსახურებით ისარგებლონ. „ჩვენ გადავწყვიტეთ, ეს მომსახურება შეგვეთავაზებინა ჩვენი კლუბის წევრებისათვის და გარკვეუ-

ლი დროის შემდეგ ვაქციეთ ის პირადი ასისტენტის სერვისად, რითაც კიდევ უფრო მეტი მომსახურებით სარგებლობის შესაძლებლობა მივეცით SOLO Club-ის ყველა წევრს“, – განმარტავს ნინო კვაშილავა.

SOLO CLUB-ის წევრებისთვის კომფორტის შექმნაზე „საქართველოს ბანკის“ კვალიფიციური და ინოვაციურობაზე ორიენტირებული გუნდი ზრუნავს. SOLO CLUB-ი მუშაობს პირადი ასისტენტის სერვისის კიდევ უფრო დახვეწასა და განვითარებაზე. როგორც გუნდში ამბობენ, მათგან მომხმარებელი კიდევ ბევრ სიახლეს უნდა ელოდეს. ამ ეტაპზე კი ჯგუფი მუშაობს პირადი ასისტენტის ჩატ-ბოტის შექმნასა და გამართვაზე, რაც ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ასპექტია კომფორტის შექმნის თვალსაზრისით. ეს იმას ნიშნავს, რომ თუ ამ დრომდე მომხმარებელს სატელეფონო ზარით შეეძლო პირადი ასისტენტის მომსახურების მიღება, მომავალში ეს შესაძლებელი იქნება ვირტუალურად, ინტერნეტსივრცეშიც.

აღსანიშნავია ისიც, რომ პირადი ასისტენტი SOLO CLUB-ის ერთ-ერთი სერვისია. თავის მხრივ, SOLO CLUB-ი შეიქმნა მათთვის, ვისაც სრულყოფილი და კომფორტული საბანკო და არასაბანკო მომსახურების მიღება სურს. კლუბის წევრებს, გარდა იმისა, რომ ისინი პირადი ასისტენტის მომსახურებით სარგებლობენ, ასევე აქვთ წვდომა სპეციალურად მათზე მორგებულ მრავალფეროვან უპირატესობებზე, მათ შორის: მომხმარებლები განსაკუთრებული საბანკო შეთავაზებების შესახებ ინფორმაციას პირველები იღებენ.

როგორც SOLO-ში ამბობენ, ეს არის განსხვავებული საბანკო კონცეფცია, რომლის მთავარი იდეაა, რომ ყველაფერი, რასაც ის მომხმარებელს შესთავაზებს, გამომდინარეობდეს სწორედ მომხმარებლის საჭიროებიდან. ასე ჩამოყალიბდა და განვითარდა პირადი ასისტენტის იდეაც და დღეს, როდესაც ეპიდემიის შედეგად შექმნილი ვითარების გამო, ადამიანებს სახლში დარჩენის რეკომენდაცია აქვთ და დისტანციურად მუშაობა უწევთ, მსგავსი სერვისის არსებობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ხდება. პირადი ასისტენტი 24 საათის განმავლობაში, ყოველდღე მზად არის მომხმარებლის სურვილების ასრულებასა და პრობლემური საკითხების მოგვარებისთვის. **S**

# პრივტოპორშენა

ამ მომენტისთვის COINBASE-ი კაზინოს ჰგავს, მაგრამ მის დამფუძნებელს, მილიარდერ ბრაიან არმსტრონგს მიაჩნია, რომ ეს პლანეტის ფინანსური განთავისუფლების მხოლოდ დასაწყისია.

ავტორები: უილიამ ბოლდუინი და მაიკლ დელ კასტილო





# სან-ფრანცისკოში, კალიფორნია-სტრიტის ბოლოსკენ, მე-19 საუკუნის ბანკის განთქმულ ქვის სვეტებს ნახავთ.

აქედან არცთუ მოშორებით Coinbase-ის ოფისი მდებარეობს. კრიპტოვალუტის (მაგალითად, ბიტკოინის) ამ ყველაზე მსხვილ ამერიკულ გაცვლით ფირმაში პროგრამული უზრუნველყოფის ინჟინრები და მარკეტინგის ახალგაზრდა აღმასრულებლები ფუსფუსებენ. აქაურობა ტრადიციული საბანკო სფეროსა და კრიპტოანარქიზმის შეჯახების ადგილს წარმოადგენს.

სტილისა და ფილოსოფიის თვალსაზრისით, Coinbase-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, 37 წლის მილიარდერი ბრაიან არმსტრონგი ფინანსური ანარქისტების ბანაკშია. ის, თავისი ლეიტენანტებით გარშემორტყმული, ბიბლიოთეკის მერხების მსგავსი პაწაწინა სამუშაო მაგიდების მწკრივში ზის. შავი მაისური, შავი შარვალი და ქათქათა თეთრი სპორტული ფეხსაცმელი აცვია. საოცარ ახალ სამყაროზე ლაპარაკობს, რომელშიც ყველანი თავისუფლები ვართ გიგანტი ბანკების მარწუხებისა და მთავრობის მიერ კონტროლირებული ფულადი მარაგებისგან. გულახდილი ინტერვიუს მანძილზე, ეს, როგორც წესი, თავშეკავებული და პრესასთან მორცხვი ანტრეპრენიორი გვიმხელს, რატომაც მოვიდა ამ ბიზნესში: „მინდოდა, მსოფლიოს გლობალური, ღია ფინანსური სისტემა ჰქონოდა, რომელიც ინოვაციისა და თავისუფლების მამოძრავებელი ძალა იქნებოდა“.



**გვლილების აგენტები**  
 ოპერაციების დირექტორი ემილი ჩოი (მარცხნივ) და ფინანსური დირექტორი ალესია ჰაასი Coinbase-ში, სან-ფრანცისკოს ფაინანშალ-დისტრიქტში.

თუმცა, ბიზნესმოდელზე თუ მიდგება საქმე, არმსტრონგი უფრო კოსტიუმებში გამოწყობილი ფინანსისტების იმიჯს ვერგება, მისი ოფისიდან შორიასლო რომ მოღვაწეობენ. დასაწყისიდან რვა წლის თავზე, მის ფირმას 35 მილიონი ანგარიში აქვს გახსნილი, დაახლოებით \$21 მილიარდის აქტივს განკარგავს და მუდმივად პროგრესირებს. ჩვენი შეფასებით, მისი წლებადგელი შემოსავალი \$800 მილიონს აარტყამს.

ეს წარმატება იმის დამსახურებაა, რომ Coinbase-ი ბანკებით იქცევა. ის მომხმარებლებს საბანკო შეტყობინებათა სისტემის მეშვეობით იზიდავს. აქტივებს - მონეტათა „გამსხნელ“ რიცხვით გასაღებებს - სეიფებში ინახავს. თავს Lloyd's of London-ის სადაზღვევო პაკეტით იწონებს. მისი უსაფრთხოების პერსონალი 41 თანამშრომელს აერთიანებს, მათ შორის - ერაყის ომის ვეტერანს, რომელიც ე.წ. პერიმეტრულ რისკებს აფასებს, და კრიპტო-





ლოგის დოქტორს, რომელიც მათემატიკურ შეტევებზე მუშაობს.

მთავარი კონკურენტული უპირატესობა აქ უსაფრთხოება – უსაფრთხოება, რომელიც თვალშისაცემად აკლია Coinbase-ის ზოგიერთ მეტოქეს. ასე, მაგალითად, 2014-ში გაცვლითი პლატფორმა The Mt. Gox-ი გაკოტრდა მას მერე, რაც ჰაკერებმა \$480 მილიონის ტოლფასი მონეტები უკვალოდ გაიტაცეს. კანადის ერთ-ერთი უმსხვილესი გაცვლითი ფირმა QuadrigaCX-ის მომხმარებლებს არ შეეძლოთ \$150 მილიონის კრიპტოს მიღება, ამის მიზეზად, 2018-ის დეკემბერში დამფუძნებლის გარდაცვალება დასახელდა, რომელიც, გავრცელებული ცნობებით, ერთადერთი იყო, ვისაც გასაღებები ჰქონდა. ეს ხალხი ახლა ცხედრის ექსპუზიას ითხოვს.

ასეა თუ ისე, მსგავსი სანდომიანი კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად, არმსტრონგს ანტიისტებ-ლიშმენტური ეთოსიდან გადახვევა უწევს – ეთოსიდან, რომელმაც დაბადა ბიტკოინი. ის, მაგალითად, სახელმწიფო ინსპექტორებთან თანამშრომლობს.

Coinbase-ის რეგულაციურ საკითხებზე მომუშავეთა რიცხვი, რომელიც უკვე 55-ს შეადგენს, გეგმის თანახმად, კვარტალის ბოლოს 70-მდე უნდა გაიზარდოს. ეს ადამიანები სკრუპულოზურად ამოწმებენ ტრანზაქციებს და ფულის გათვთრების ნიშნებს ეძებენ. ისინი ემორჩილებიან ახალ, ერთგვარად სკანდალურ წესს, რომელიც ითხოვს დეტალური დოკუმენტების უზრუნველყოფას იმ შემთხვევებში, როცა მომხმარებლები მონეტებს ერთი გაცვლითი პლატფორმიდან მეორეზე გადაიტანენ. Coinbase-ი ბეჯითად უგზავნის 1099-K-ს ანგარიშებს აშშ-ის საშემოსავლო სამსახურს იმ მოვალეობა შესახებ, ვინც წელიწადში 200 ან მეტ სავაჭრო ოპერაციას ახორციელებს ჯამში \$20,000-ით ან მეტით ნავაჭრის სახით.

მთელი ამ რეგულაციური სიბეჯითის გათვალისწინებით, როგორ ახერხებს Coinbase-ი კრიპტოს მგზნებარე ფანების გულის მოგებას? ერთ-ერთი საშუალება იმგვარი მენიუს შეთავაზებაა, რომელიც 26 შედარებით ახალ

### ფულადი ძვრები 2020

## სუპერმუხიტი ნაღდი ფულისთვის

ფინანსური ტექნოლოგიისა და არასაბანკო ალტერნატივების ციცი-ცხელის წყალობით, აღარაა საჭირო, საბანკო ანაბრების საცოდავ მოგებებს დასჯერდეთ. Goldman Sachs-ის ციფრული ბანკი Marcus-ი და ჩვენი ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულის წევრები Betterment-ი და Credit Karma მათ შორის არიან, ვინც 1,7%-ს ან მეტს იხდის FDIC-ს მიერ დაზღვეულ ფულადი ბაზრის ანგარიშებზე. და მეტიც: ფინანსური ტექნოლოგიის პლატფორმები თქვენს ფულს რამდენიმე ბანკში გაანაწილებენ, რითაც თქვენს FDIC-ის ვეფქტიან სადაზღვევო პაკეტს \$250,000-დან \$1 მილიონამდე ან მეტით აიყვანენ. ან კი, წელიწადში 0.08%-ს სანაცვლოდ, MaxMyInterest.com-ი თქვენს საბანკო ანგარიშს დაუკავშირდება და ზედმეტ ნაღდ ფულს უფრო მაღალმემოსავლიან დაზღვეულ ანგარიშებზე გადაიტანს ონლაინ. — სარა ჰენსენი

## THE FORBES

# ფინანსური ტექნოლოგია 50

ACCENTURE-ის თანახმად, 2019-ში, ინვესტირება \$53 მილიარდზე მეტი დააბანდეს ფინანსური ტექნოლოგიის სტარტაპებში. მანამ ანტიკორუპციული ფორმალური იარიმს შევსებენ საუკუნოვან ფინანსურ ინსტიტუციებზე, თანხის დიდი ნაწილი ციფრული პროდუქტების მქონე ბანკებსა და სადაზღვევო ტექნოლოგიებს ხმარდება. ღირებულებები იზრდება: წლიურად რჩება უმაღლესი ციფრული \$2 მილიარდზე მეტად ფასობს მაშინ, როცა შარშან ასეთმა კომპანიამ იზრდა 19%. ინოვაციის ამაკარება. ჩვენი მისიუმი ყოველწლიური რევიზიის, 2020-ის ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულის ცხრილში კომპანიისთვის, წელს, დამატებით. ყველა კომპანია კარძო და ოპერაციები თუ კლიენტები აშშ-ში ჰყავს. მათი დეტალებისთვის, მხივით ვიხივით: FORBES.COM/FINTECH50.

რედაქტორები: ჯენი ნოვაკი და ჯეი კოფლინი  
რედაქტორები: მაიკლ დელ კასტილი, ეშლი ებლინი, ანდრეა გარა, სარა ჰენსენი, სემანტა შარფი, კელი ან სმიტი და ჯენი ტაპირი

## ACORNS

ირვინი, კალიფორნია

პროფილი ფინანსები

თვეში \$1-ის სანაცვლოდ, მიკროინვესტირების აპლიკაცია ამრგვალებს სადებიტო და საკრედიტო ბარათთა განხორციელებულ შენაძენებს, ხოლო ზედმეტი გროუბი ბიზნესზე მზრუნავი ფონდების პორტფოლიუმში გადააქვს. თვეში \$3-ად, გიმეტებ ინდივიდუალურ სავენსიო ანგარიშს, მიმდინარე ანგარიშსა და სადებიტო ბარათს.

დაფინანსება: \$257 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$860 მილიონი

ლემიტინიზაცია: 6.2 მილიონი მომხმარებელი  
შარშანდელი 4.5 მილიონის შემდეგ

CEO: ნოა კერნერი, 42 წლის

## ADDEPAR

მანსინ-ვიუ, კალიფორნია

WALL STREET-ი და კორპორატივი

Cloud-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელსაც Morgan Stanley, Fidelity და ასობით სხვა ფირმა იყენებს, საშუალებას აძლევს ფინანსურ მრჩეველებს, საოჯახო ოფისებსა და კერძო ბანკებს, თვლი მიადვენონ კლიენტების ჰოლდინგებს და გააანალიზონ ისინი.

დაფინანსება: \$240 მილიონი  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$500 მილიონი

ლემიტინიზაცია: პლატფორმაზე არსებული \$1.7 ტრილიონი აქტივების სახით

თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი თავმჯდომარე: ჯო ლონსდელი, 37 წლის, რომელიც ასევე არის Palantir Technologies-ის თანადამფუძნებელი.  
CEO: გრეგ პუარი, 37 წლის.

## AFFIRM

სან-ფრანცისკო

პროფილი ფინანსები

მომხმარებლებს მისიერ მოკვლევიდან სესხებს სთავაზობს 10%-დან 30%-მდე წლიური პროცენტული განაკვეთებით იმ შემთხვევაში, როცა ისინი ონლაინ გადაიხდიან ფულს 4,000 მონაწილე მოგატრის საღარიბო, მათ შორის, Walmart-ის, Wayfair-ისა და Expedia-სი (რჩეული მოგატრები, როგორცაა, მაგალითად, Peloton-ი, უპროცენტო სესხების სუბსიდირებას ახდენენ). ახალი აპლიკაცია მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს, წინასწარ კვალიფიცირდნენ დაფინანსებისთვის და იყიდონ პროდუქტები ნებისმიერ ადგილას.

დაფინანსება: \$800 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$2.9 მილიარდი

ლემიტინიზაცია: ანარბოვა \$4 მილიარდის სესხები 2019-ში

თანადამფუძნებელი და CEO: მაქს ლეჩინი, 44 წლის, PayPal-ის თანადამფუძნებელი და Yelp-ის ყოფილი თავმჯდომარე.



გალუტას მოცავს, რომელთაგან ზოგი განზრახ ისეა შექმნილი, რომ მეტი კონფიდენციალობა უზრუნველყოს, ვიდრე ამას ბიტკოინი აკეთებს. მეორე გზა 2018-ის აგვისტოში შემოღებული სერვისია, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, ბიტკოინი პირად საფულეში გადაიტანოს - ისეთში, სადაც დაცული იქნება მომხმარებლის კონფიდენციალობა და მას ფულის გათეთრების საწინააღმდეგო რეგულაციები არ შეეხება.

„თუ ხარ ინდივიდი, რომელსაც უნდა, საკუთარი კრიპტოვალუტა შეინახოს, ფინანსური სერვისის ბიზნესი არაფერში გჭირდება, - ამბობს არმსტრონგი და აცნობიერებს, რომ მის სიტყვებს შეიძლება, აშშ-ის ფინანსურ დანაშაულებათა სააღსრულებლო ქსელის პოლიციელები ისმენდნენ. - არსებობენ კომპანიები, მათ შორის, ჩვენც, ვინც უზრუნველყოფს ადამიანებისთვის საკუთარი კრიპტოვალუტის შენახვისა და გამოყენების საშუალებებს“.

სან-ხობეში, ინჟინრების ოჯახში დაბადებულმა არმსტრონგმა ანტრეპრენიორული მისწრაფებები ჯერ კიდევ დაწყებით კლასებში გამოავლინა. ახსოვს, როგორ მოუხმეს დირექტორის კაბინეტში, როცა გაიგეს, რომ ეზოში კანფეტების გადაყიდვით იყო დაკავებული. ბიზნესთან ფლირტი უკვე ნახშიარი კომპიუტერების გადაყიდვის სქემით გაგრძელდა, რასაც 2006-ში, მაგისტრატურის ხარისხის მოპოვების შემდეგ, სტარტაპი მოჰყვა, რომელიც მოსწავლეებსა და მასწავლებლებს ერთმანეთთან აწყვილებდა. ამ საგანმანათლებლო საქმიანობას ბუენოს-აირესში ცხოვრებისას ეწეოდა. „უბრალოდ, ასე გადავწყვიტე... მივხვდი, რომ სამხრეთ ამერიკაში არასდროს ვყოფილვარ. მინდოდა, ერთი წელი შემოგზავნილიყავი და ამ საქმეზე შორიდან მემუშავა. ეს ერთგვარ თავგადასავლად მესახებოდა და საშუალებად, გავრკვეულიყავი, რა მინდოდა ამ ცხოვრებაში, - ამბობს არმსტრონგი. - საინტერესო გამოცდილება იყო, სხვა ქვეყანაში თვალი გედევნებინა ფინანსური სისტემისთვის, რომელსაც ჰიპერინფლაცია

# AXONI

ბიუ-იორკი  
**აღმოჩენილი და აბიჰოპინი**  
იყენებს ბლოკჩეინის ტექნოლოგიას, რათა გააუმჯობესოს ფინანსური ბაზრების ინფრასტრუქტურა. მათგან ყველაზე ცნობილი ალბათ DTCC-ის Trade Information Warehouse-ია, რომელიც თვალს ადევნებს \$10 ტრილიონის ტოლფას საკრედიტო დერივატივებს მთელ მსოფლიოში.  
დაფინანსდება: \$59 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$171 მილიონი  
ლამპიტინგის: 15 ბანკმა, მათ რიგგვით GOLDMAN SACHS-მა და CITIGROUP-მა, ახლახან ჩაუშვა AXONI-ის შექმნილი ახალი ინფრასტრუქტურა საექსპო კაპიტალის მიმოგვლისთვის.  
თანადაფუძნებლები: CEO გრეგ შვეი, 33 წლის, და ტექნოლოგიური დირექტორი ჯეი შვეი, 35 წლის - ძმები, რომლებმაც ასევე TRADEBLOCK-ი დააფუძნეს.

# BEHAVOX

ბიუ-იორკი  
**WALL STREET-ი და კორპორატივიზმი**  
ყიდვის სისტემას, რომელიც მოვჭრეების მონიტორინგს ახდენს შიდა ვაჭრობისა და ბაზრის მანიპულაციის წინააღმდეგ. მისი ალგორითმები ავტომატურად იძიებს და ჩაბნელებულ მონაცემებს, ხოლო ხშირ ბიომეტრიკით თვალყურს ადევნებს სატელეფონო ზარებს ხმაურიან სავაჭრო დახლებზე.  
დაფინანსდება: \$20 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$300 მილიონი  
ლამპიტინგის: იყენებს 40-ზე მეტი კომპანია; 2019-ში, შემოსავლები 130%-ით გაიზარდა  
დაფუძნებელი და CEO: ერკინ ადილოვი, 26 წლის, ყაზახეთში დაბადებული GOLDMAN SACHS-ის ყოფილი ანალიტიკოსი და ჰეფონდის პორტფოლიოს მენეჯერი.

# BETTER.COM

ბიუ-იორკი  
**უძრავი ძონება**  
იპოთეკის ონლაინ გამგეში სახლის მყიდველებს, სულ რაღაც სამ წუთში, სესხს წინასწარ უმტკიცებს. იყენებს განვითარებულ პროგრამას, რათა მიჰყიდოს სესხები ისეთ ინსტიტუტებს, როგორცაა Chase-ი და Fannie Mae.  
დაფინანსდება: \$254 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$610 მილიონი  
ლამპიტინგის: 2019-ში შემოსავალი ხუთჯერ გაიზარდა - \$115 მილიონამდე, რაც, ნაწილობრივ, რეფინანსირების ბუმის დასახელებია.  
დაფუძნებელი და CEO: ვიშალ გარგი, 42 წლის, ნაშიონალი ასევე MYRICHUNCLE-ი - ერთ-ერთი პირველი ონლაინ გამსესხებელი, რომელიც 2009-ში დაიხსნა.

# BETTERMENT

ბიუ-იორკი  
**ინვესტირება**  
პიონერი რობო-მრჩეველი გვეთავაზობს ბირჟაზე მზრუნავი ფონდების პორტფოლიოთა მართვას აქტივებზე 0.25%-ის სანაცვლოდ ან 0.40%-ის სანაცვლოდ ფინანსური ადამიანი-დამკვეთების სერვისით.  
დაფინანსდება: \$275 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$800 მილიონი  
ლამპიტინგის: \$22 მილიარდი განსაკარგი აქტივების სახით  
თანადაფუძნებელი და CEO: ჯონ სტეინი, 40 წლის.

# BREX

სან-ფრანცისკო  
**ბიზნესსაშრომის მასშტაბი**  
გასცემს სტარტაპებისთვის შექმნილ კორპორაციულ საკრედიტო ბარათებს. ოქტომბერში მან ნაღდი ფულის მენეჯმენტის კორპორაციული ანგარიში შემოგვთავაზა.  
დაფინანსდება: \$315 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$2.6 მილიარდი  
ლამპიტინგის: 10,000-ზე მეტი მომხმარებელი, მათ შორის, AIRBNB  
თანადაფუძნებელი და მონაწილე მფლობელი დირექტორები: ენრიკე დიუბურასი, 24 წლის; პედრო ფრანკევი, 23 წლის.



# CADRE

ბიუ-იორკი  
**უძრავი ძონება**  
ონლაინპლატფორმა ინსტიტუციებისა და მდიდარ ინვესტორებს საშუალებას აძლევს, უფრო დაბალი თანხების სანაცვლოდ, კომერციული უძრავი ქონების მსხვილი პარტნიორული წილები იყიდონ.  
დაფინანსდება: \$133 მილიონი;  
ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$800 მილიონი  
ლამპიტინგის: დაფინანსებული აქვს \$3.1 მილიარდის ტოლფასი უძრავი ქონების შესყიდვა 36 გარიგებაში  
თანადაფუძნებელი და CEO: რაიან უილიამსი, 32 წლის; ძმები ჯარედ კუშნერი, 39 წლის, და ჯოშუა კუშნერი, 34 წლის.

**ფულადი ძვრები 2020**

## გამოიყენეთ საკენსიო შემოსავლის მარჯვე გზა

იმის მიხედვით, როგორ სჯობს პენსიის სხვადასხვა ანგარიშიდან შემოსავლის მიღება, შენაძლია, ძალიან წერვების მოშლელი იყო. მაგრამ ახალი ბიბრიდული რობო-სერვისები, როგორც მაგალითად, Vanguard-ის Personal Advisor-ი, Schwab-ის Intelligent Income-ი, Capital One-ის United Income-ი და ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულის წევრი Kindur-ია, ამ საქმეს აიოლებენ. აპლიკაციები აქტივთა ინდივიდუალურ განაწილებასა და მცირე გადასახადებზე მორგებულ საშემოსავლო გეგმას ქმნიან (არასდროს გამოვიგზავნიან თვიურ „სავადასახადო ჩეკს“ და არასდროს დაგიწყებენ ჭკუნის სწავლებას, როდის სჯობს „სოციალური უსაფრთხოების“ აღება), ამ ყველაფერს კი მორიგე ადამიანი-მრჩეველები აკონტროლებენ. ხარჯები განსხვავდება, თუმცა, როგორც წესი, გაცილებით დაბალია ტრადიციულ დამკვეთთან შედარებით. - ეშლი ებელინგი



# CARTA

საბ-ფრანგისკომ

WALL STREET-ი და კორპორატივი

თვალს ადევნებს ე.წ. კაპიტალიზაციის ცხრილებს (წილები, მფლობელობა, ღირებულება, მენილეთა პროცენტის შემცირება და ოფციონები) კერძო კომპანიებისთვის, მათი ინვესტორებისა და თანამშრომლებისთვის.

დაფინანსება: \$448 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$1.7 მილიარდი

ლიმიტირებული: დღეს, 800,000 ინვესტორი, \$575 მილიარდის ტოლფას კაპიტალიზაციის ცხრილებს განკარგავს 13,000 კომპანიისთვის (მათ შორის, ფინანსური ტექნოლოგიის ყველაზე ღირებული წარმომადგენლის, STRIPE-ისთვის)

თანამდამფუძნებელი და CEO: ზენი უერდი, 44 წლის.

# CHAINALYSIS

ნიუ-იორკი

გლობალიზაცია და ბიომეტრიკა

ქმნის ინსტრუმენტებს, რომლითაც კრიპტოსამყაროში კანონის აღმასრულებლებს კრიმინალის ამოცნობაში ეხმარება, ფინანსურ ინსტრუმენტებს კი რეგულაციებთან თანხვედნაში.

დაფინანსება: \$45 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$266 მილიონი<sup>1</sup>

ლიმიტირებული: 250 მომხმარებელი, მათ შორის, აშშ-ის მთავრობა, BARCLAYS-ი და BITTREX-ი

თანამდამფუძნებელი და CEO: მაიკლ გრონოვიჩი, 49 წლის.



# CHIME

საბ-ფრანგისკომ

პირადი ფინანსები

მხოლოდ ციფრულად მოქმედებს ბანკი საკომისიოს გარეშე გვთავაზობს მიმდინარე ანგარიშს, რომელსაც \$100-მდე ოვერდრაფტის უფასო დაცვა ახლავს; ასევე გვთავაზობს ორი დღით ადრე ხელფასებთან წვდომასა და საშუალებას, სადებიტო შესყიდვა დაგამრგვალოთ და მედ-მეტი ფული დანაშაულებს გადაგიტანოთ.

დაფინანსება: \$805 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$5.8 მილიარდი

ლიმიტირებული: იანვარში 7 მილიონ ანგარიშს გადახდა

თანამდამფუძნებელი და CEO: კრის ბრიტი, 47 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი რაიან კინგი, 43 წლის.

<sup>1</sup> პირველად რეიტინგში

<sup>1</sup> PitchBook-ის თანახმად

# COINBASE

საბ-ფრანგისკომ

გლობალიზაცია და ბიომეტრიკა

მას მერე, რაც უსაფრთხო, რეგულაციებთან თავსებად კრიპტო-გაგვლითი პლატფორმის იმიჯი შეიქმნა, Coinbase-ი განიტოვა, რათა დამატებით ნაირგვარი სერვისები შემოგვთავაზოს (იხ. სტატია მე-52 გვერდზე)

დაფინანსება: \$525 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$8.1 მილიარდი

ლიმიტირებული: COINBASE CUSTODY, აქტივთა სახით, \$8 მილიარდს განკარგავს 200 ინსტიტუციური კლიენტისთვის

თანამდამფუძნებელი: ბრაიან არმსტრონგი, 37 წლის; ფრედ ესრაში, 31 წლის.

# CREDIT KARMA

საბ-ფრანგისკომ

პირადი ფინანსები

თავდაპირველად კრედიტის მონიტორინგისა და საკრედიტო ქულის უფასო სერვისმა შეთავაზებები გააფართოვა და უფასო ონლაინ საგადასახადო დეკლარაცია და მაკროეკონომიკური შემხვევლი ანგარიშები დაიმტკიცა. მსუყვე რეფერალურ საკომისიოებსაც იღებს, როცა მომხმარებლები მის რეკომენდაციებზე წამოვიდებიან საკრედიტო ბარათებისთვის, სესხებისა თუ მანქანის დაზღვევისთვის.

დაფინანსება: \$869 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$4 მილიარდი

ლიმიტირებული: 100 მილიონზე მეტი მომხმარებელი აშშ-ში, კანადასა და დიდ ბრიტანეთში

თანამდამფუძნებელი და CEO: კენ ლინი, 44 წლის; შემოსავლების დირექტორი ნიკოლ მასტარდი, 47 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი რაიან გრასიანი, 38 წლის.

# DAVE\*

ლოს-ანჯელესი

პირადი ფინანსები

თვეში \$1-იანი მობილური აბლიკაცია მომხმარებლებს სთავაზობს მიმდინარე ანგარიშებს ყოველგვარი მინიმუმებისა თუ ოვერდრაფტის საკომისიოების გარეშე, \$100-მდე ნაღდი ფულის ავანსებს, ავტომატიზებული ბიუჯეტირებასა და საშუალებას, გაიუმჯობესონ საკრედიტო ქულა საკრედიტო ბიუროების ინფორმაციების გზით ქირისა და კომუნალური გადასახადების შესახებ.

დაფინანსება: \$76 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$1.2 მილიარდი

ლიმიტირებული: 2019-ში \$90 მილიონის შემოსავალი; 5 მილიონზე მეტი მომხმარებელი

თანამდამფუძნებელი და CEO: ჯეისონ უილიკი, 34 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი პარს ჩინგაკარი, 41 წლის; დიზაინის დირექტორი ჯონ ვოლანინი, 37 წლის.

ცია გამოველო".

მოგვიანებით, Airbnb-ის პროგრამისთვის ამპლუაში, არმსტრონგს კრიპტოეკონომიკის მომენტი დაუდგა. მისი დამსაქმებელი ლათინურ ამერიკაში მოიჯარეებს ფულს უგზავნიდა. არმსტრონგი შემდეგნაირად აღწერს ამ პროცესს: „მაღალი საკომისიოები ... სერიოზული შეყვანებები ... გაუმჭვირვალობა. ვცდილობდით, ურუგვალი ვიღაცისთვის ფული გაგვეგზავნა და არც კი ვიცოდით, რამდენი აისახებოდა მის ანგარიშზე“.

2010-ში მან მანიფესტი წაიკითხა - პიროვნების (ან პიროვნებების) მიერ სატოში ნაკომოტოს სახელით გამოქვეყნებული, სადაც ბიტკოინი ანდერგრაუნდ-კულტურად იყო შემოთავაზებული. მისი ტრანზაქციები დავთარში - ბლოკჩეინში აღირიცხება, რომლებიც დუბლირებულ კომპიუტერულ ფაილებში ინახება და რომლებზეც თვითგამოცხადებული მცველები, სახელად კვანძები, ზრუნავენ. დავები ტრანზაქციებსა და ძირითად წესებზე ხმათა უმრავლესობით გვარდება. კვანძები წესების დარღვევის პრევენციას არაა პასუხისმგებელი და პრობლემის შემქმნელებს ახლოს არ იკარებენ, რისთვისაც, ტრანზაქციათა ვალიდაციამდე, ქსელის მონაწილეს მოეთხოვება, არითმეტიკულ ამოცანებს გაართვას თავი. კვანძი, რომელიც არითმეტიკულ დავალებას შეასრულებს, რამდენიმე ახალი მონეტით ჯილდოვდება.

არითმეტიკული ამოცანების ნაწილი, რომელსაც მაინინგი ჰქვია, არმსტრონგს არ აინტერესებდა, თუმცა მონეტათა გასაღებების დაცვისა და ტრანზაქციათა განხორციელების საქმეში შესაძლებლობა ნამდვილად დაინახა. ამის გაკეთება ყველას შეუძლია მზა პროგრამული უზრუნველყოფის პირობებში, მაგრამ პროტოკოლს თუ არასწორად მოეპყრობი, მონეტებს მოგპარავენ ან დაკარგავ.

არმსტრონგმა მისცა ბიტკოინებს შანსი და \$9-ად

## ფულადი ძვრები 2020

### იყიდეთ კრედიტის ცისფერკოჭები

კრედიტისთვის თვალის მიმდევრებელი Fair Isaac-ი შესანიშნავი გზა კრედიტის გაიფრულებისკენ. კომპანიის საკრედიტო ქულებს მინიჭების ტექნოლოგია ამჟამად საფუძვლად უდევს საკრედიტო ბარათების გაცემის გადაწყვეტილებათა დიდ უმრავლესობას. ამასთან, Fair Isaac-ი უკვე ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებასაც იწყებს ფსიქომეტრული და ფინანსური მონაცემებისთვის, რათა მომხმარებელთა ქცევების ულტრასაბინდო პროფილებში შექმნას. ანალოგიურად, დუოპოლია Mastercard-ი მშენებელი ფსონია ელ-ვაჭრობის ბრდის თვალსაზრისით. Mastercard-ის პროგრამით, ათ წელიწადში მანქანები ციფრული გადახდების ტრანზაქციების დაიწყებენ, აი, მაკალითად, ბენზინგასამართი ტუმბოები მანქანებში არსებულ კომპიუტერებს დაუკავშირდებიან. ყველაფერს ექნება გარკვეული კავშირი Covid-ში შესახებ დაშიფრულ პირად ფინანსურ ინფორმაციასთან. ჰოდა, რა გასაკვირია, Mastercard-ი რომ სატექნოლოგიურად გვევლინება. როგორც Fair Isaac-ი, ისე Mastercard-ი სწრაფად შობილები არიან ფასი-მოვების მაღალი შეფარდებით, მაგრამ ღირსა ამაღ, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ათი წლის მანძილზე თითო წლიური უკუგება დაახლოებით 30%-ს შეადგენს. - ჯონ დ. მარკენი

ერთი მონეტის სანაცვლოდ, \$1,000-ის ტოლფასი მონეტები იყიდა. ფასი \$2-მდე დაეზარდა. მაგრამ არმს-ტრონგს რწმენა არ დაუკარგავს.

ის შაბათ-კვირებსა და ღამეებს მუშაობაში ატარებდა და Ruby-სა და JavaScript-ში დაწერა კოდი მონეტების ყიდვისა და შენახვისათვის. ბიტკოინის ქსელისთვის ის, ფაქტობრივად, იმავს აკეთებდა, რაც პროგრამისტთა უფრო ძველ თაობას გაეკეთებინა ინტერნეტისთვის ბრაუზერების შექმნით.

გასართობი საქმე იყო. მაგრამ ღირდა კი მთავარი სამსახურის მისატოვებლად? ამ კითხვას პასუხი 2012 წელს იმ \$15,000-მა გასცა, რომელიც Y Combinator-მა გაიღო - საწყისი დაფინანსების წყარომ Airbnb-სა და სხვა არაერთი განთქმული სტარტაპისთვის. Coinbase-ს Goldman Sachs-ის ყოფილი თანამშრომელი, ფრედ ერსამი შეუერთდა და ფირმას დამაჯერებლობა შესძინა იმ ბანკების თვალში, რომლებიც მერე მათ ფულს გადაურიცხვებდნენ.

Andreessen Horowitz-ის თაოსნობით, ვენჩურ-კაპიტალისტებმა Coinbase-ში ნახევარი მილიარდი დოლარი ჩადარეს. „თითქმის იგივეა, Google-ს ბიტკოინისთვის Gmail-ი რომ შეექმნა, - ამბობს Andreessen-ის პარტნიორი კრის დიქსონი, რომელიც დღეს Coinbase-ის საბჭოშია. - და პირდაპირი მნიშვნელობით ასეც აღგვიწერეს“.

ბოლო დაფინანსების რაუნდზე Coinbase-ი \$8.1 მილიარდად იქნა შეფასებული. 31 წლის ერსამმა Coinbase-ი დატოვა, თუმცა წილს ისევ ინარჩუნებს; ის ვენჩურ-კაპიტალის შოვნითა დაკავებული იმ სტარტაპებისთვის, რომლებიც კრიპტოვალუტისა და ბლოკჩეინის გამოყენების ისახავენ მიზნად, რათა კორპორაციებს ტრანზაქციის ქსელები შეუქმნან.

არმსტრონგის ჩანაფიქრის დედაბერი შეიძლება, სიტყვა defi-ში მოვაქციოთ, რაც „დეცენტრალიზებული

## DIVVY HOMES\*

სან-ფრანცისკო

უძრავი ძონება

ენ. ყიდვა-ფლობის ერთგვარი ციფრული ვერსია, Divvy, კლიენტებს შერჩეულ სახლებს ყიდულობს და მათი მეიჯარე ხდება ისე, რომ საშუალებას იძლევა, წინასწარ გადახდილი 2% და ქირის ნაწილი მოგვიანებით ავანსად იქცეს. ახლა ექვს ბაზარზე ოპერირებს.

დაფინანსება: \$66 მილიონი; ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$163 მილიონი<sup>1</sup>

უკმობიშვამი: თვეში 10,000 განაცხადს იღებს

თანადამფუძნებელი და CEO:

ადენა ჰუფტისი, 33 წლის.



## ETHOS\*

სან-ფრანცისკო

დაზღვევა

იყენებს პროგნოსტულ ტექნოლოგიას, რათა, აბლიკაციის მეშვეობით, სიცოცხლის დაზღვევის ტარიფები დაახლოებით 10 წუთში უზრუნველყოს. მონაცემების დამუშავების სამედიცინო და ფარმაცევტულ ისტორიებთან ისე ახდენს, რომ შეიძლება უმეტესობას შემოწმება არ მოეთხოვება.

დაფინანსება: \$107 მილიონი; ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$450 მილიონი<sup>1</sup>

უკმობიშვამი: ლიცენზირებულია ყველა შტატში, ნიუ-იორკის გარდა

თანადამფუძნებლები: CEO პიტერ კოლისი, 30 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი: ლინკეკ ვანგი, 29 წლის.

## EVERLEDGER\*

ლონდონი

ალკოჰოლი და აბიოტინი

შექმნა ბლოკჩეინი, რათა თვალის მიადგენოს ნედლეულ საქონელს საწყისი წყაროდან გაყიდვის მომენტამდე.

დაფინანსება: \$20 მილიონი; ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$100 მილიონი

უკმობიშვამი: მისი პირველი გამოყენებისას თავია მიადგენეს 2 მილიონ ალმასს

დასამუშავებელი და CEO: ავსტრალიელი ლინ კემპი, 47 წლის.

## FATTMERCHANT\*

ორლანდო, ფლორიდა

მალახვარი

თავს უყრის საკრედიტო ბარათით ონლაინ თუ მალაზიაში განხორციელებულ გადახდებსა და გაყიდვების ანალიზს ერთ გამოწერის სერვისში, რომელიც, მისი თქმით, მცირე ბიზნესს 30%-40%-ით ნაკლები უჯდება, ვიდრე ერთი ტრადიციული ტრანზაქცია დაუჯდება.

დაფინანსება: \$18 მილიონი; ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$140 მილიონი

უკმობიშვამი: განხორციელებული აქვს \$2.3 მილიარდის ტოლფასი ტრანზაქცია 2019-ში.

თანადამფუძნებლები: CEO სუნილა მადჰანი, 32 წლის; პრეზიდენტი სალ რემპეტუა, 30 წლის (მაჰანის ძმა); ტექნოლოგიური დირექტორი ვაკ ფანი, 34 წლის; სტრატეგიის დირექტორი ლინდსი ლანგი, 27 წლის.

## FINIX\*

სან-ფრანცისკო

მალახვარი

კომპანიებს მტრ კონტროლს აძლევს თანაოთ გადხდათა დამუშავების პროცესზე, რაც მათ ეხმარებათ, მოვაჭრეთა დამუშავების პროცესის საკომისიოებთან მტრ დამტოვონ.

დაფინანსება: \$55 მილიონი

უკმობიშვამი: 50-ზე მეტი მომხმარებელი, მათ შორის, კანადური კომპანია LIGHTSPEED-ი, რომელიც წელსანად \$17 მილიარდის ტრანზაქციებს ამუშავებს

თანადამფუძნებლები: CEO რაიმი სერნა, 32 წლის; შონ დონოვანი, 37 წლის.

## HIPPO\*

პალმ-ალტო, კალიფორნია

დაზღვევა

საგარო მონაცემების, სატელეფონური გამოსახელებისა და სახლის ისეთი ჭკვიანი ხელსაწყოების გამოყენებით, როგორც წყლის გაუონისა და მოძრაობის დეტექტორების, სახლის დაზღვევის აგენტი Hippo აიოლებს აბლიკაციის პროცესს და მინიმუმამდე დაჰყვას საჩივრები. ამჟამად 21 შტატშია ლიცენზირებული და მიზნად ისახავს, წლის ბოლოსთვის ერთგვარი მასშტაბის გახდეს.

დაფინანსება: \$209 მილიონი; ღირებულება ბოლო შემოსავლით: \$1 მილიარდი

უკმობიშვამი: შარპან პრემიუმები ხუთჯერ გაიზარდა

თანადამფუძნებლები: CEO ასად ვანდი, 45 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი იალ ნევილი, 39 წლის.

### ფულადი ძვრები 2020

## აქციათ თქვენი ჰანმრთელობის შემნახველი ანგარიში საინვესტიციო ფონდად

ჯანმრთელობის შემნახველ ანგარიშებთან დაკავშირებული ერთ-ერთი ყველაზე კარგად შენახული საიდუმლო ისაა, რომ მათი გამოყენება საინვესტიციო ანგარიშებადია შესაძლებელი. თუ თქვენი პაკეტი შესაფერის სადამოკვეო გეგმას მოიცავს და ამ პაკეტის ფარგლებში დამზღვევამდე თავად იხდით სამედიცინო ხარჯებს, მაშინ შეგიძლიათ, 2020-ისთვის, ინდივიდუალურისთვის - \$3,500-მდე ან ოჯახისთვის \$7,100 გაიღოთ, რაც ამ თანხით შეგიძლიათ დასაბეგრავ შემოსავლს. ცხადია, ჯანმრთელობის შემნახველი ანგარიშიდან ფულს აუღმა გადასახადებისგან თავისუფალია, როცა ამ ფულს სამედიცინო ხარჯების სახით იყენებთ. მაგრამ ამ ანგარიშის მდიდარმა ან ჯანმრთელმა მფლობელებმა ინვესტიცია უნდა განახორციელონ და გადასახადებისგან თავისუფალი მარაგი უნდა გაზარდონ, რასაც პენსიაზე გასულები სამედიცინო მიზნებისთვის გამოიყენებენ. Fidelity და ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულის წევრი Lively ჯანმრთელობის შემნახველი ანგარიშების ინვესტორთან დამეგობრებულ პლატფორმებს გვთავაზობენ. Fidelity საშიარო სარგებლობის ფონდებს გვთავაზობს, პლუს საკომისიოსგან დაცვილი ვაჭრობას აშშ-ის აქციებითა და ბირჟაზე მხრუნავი ფონდებით. Lively უსასყიდლო წვდომას უზრუნველყოფს TD Ameritrade-სთან, რომელიც, თავის მხრივ, ასევე უფასო ონლაინ ვაჭრობას გვთავაზობს. - ე.ე.



# ICAPITAL NETWORK

ნიუ-იორკი

### ინვესტირება

პლატფორმა მალაქსემოსავლიან კლიენტებს საშუალებას აძლევს ფონდზე სულ რაღაც \$25,000 დააბანდოს კერძო საექსპორტო კაპიტალში, სესხში, გენერალ-კაპიტალსა და პეჯ-ფონდებში.

დაფინანსება: \$80 მილიონი; ღირებულება ბოლო შიფტსამდე: \$700 მილიონი<sup>1</sup>

ლემიტინგში: \$47 მილიონის აქტივები დააბანდებულა პლატფორმის მეშვეობით  
თანადამფუძნებელი და CEO: ლოურენს კალსანო, 57 წლის.



# INSURIFY

ამბროზი, მასაჩუსეტსი

### ფაზღვრა

შედარების საიტი მიზნად ისახავს ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებით გაყიდოს ავტომობილების, სახლისა და სიცოცხლის პოლისები ონლაინ ისე, რომ მყოფელებს ადამიან-აგენტებთან არ მოუხდეთ ლაპარაკი.

დაფინანსება: \$30 მილიონი

ლემიტინგში: გაკეთებული აქვს 130,000 ავტოპოლისი, რომელთაგან 67%-ის შემთხვევაში ადამიანი-აგენტი არ ჩარეულა  
თანადამფუძნებელი და CEO: სნეჟინა ზაქარია, 43 წლის, ბულგარეთის მკვიდრი.

# KABBAGE

ბოსტონი

### ბიზნესთაშორისი მასშტაბი

მისი ავტომატიზებული სისტემა \$200,000-მდე საკრედიტო ხაზს რამდენიმე წუთში ამტკიცებს. ახალი სერვისი მცირე ბიზნესებს ინვოისებისა და დებიტორული დავალიანებების მართვაში ეხმარება.

დაფინანსება: \$489 მილიონი; ღირებულება ბოლო შიფტსამდე: \$1.2 მილიონი

ლემიტინგში: 220,000 მცირე ბიზნესისთვის გასესხებული აქვს \$9 მილიარზე მეტი, მათ შორის, 2019-ში დაახლოებით \$3 მილიარდი.

თანადამფუძნებელი და CEO: რობ ფროუენი, 52 წლის; პრეზიდენტი კეტრინ პეტრალია, 49 წლის.

# KINDUR

ნიუ-იორკი

### ინვესტირება

პირილული მრჩეველი ბუმერებს უსასყიდლო რობო-საპენსიო-საშემოსავლო გეგმებით იზიდავს, მერე კი მათ ყოველს მომცველ ფულს მენეჯმენტს მიჰყვით, სადაც უკვე პასუხისმგებლობიანი ადამიან-მრჩეველი, \$5,000-ზე მეტის ანგარიშებზე არსებული აქტივების 0.50%-ის სანაცვლოდ, იძლევა რეკომენდაციებს, ხოლო \$500,000-ზე მეტის ანგარიშების შემთხვევაში – 0.25%-ად.

დაფინანსება: \$11 მილიონი; ღირებულება ბოლო შიფტსამდე: \$35 მილიონი<sup>1</sup>

ლემიტინგში: საპენსიო დანაშაულების სახით \$14 მილიარდის მქონე 21,000 ადამიანმა უფასოდ დაისახა გეგმა KINDUR-ზე მას მერე, რაც ეს უკანასკნელი გახდა აპრილს ჩაეშვა  
დაფუძნებელი და CEO: რაიან პორვანი, 42 წლის.

# LEMONADE

ნიუ-იორკი

### ფაზღვრა

ყიდის დამქირავებელთა დაზღვევას თვეში \$5-დან და ბინათმფლობელთა დაზღვევას თვეში \$25-დან ხელოვნური ინტელექტის გამოყენებით, რათა 90 წამში დაამტკიცოს პოლისი და მოთხოვნილი თანხები სულ რაღაც სამ წუთში დააბრუნოს. ხელს უშლის გამოგონილი სანჯივების შემოღებებს იმით, რომ ნამატს (მოთხოვნილი თანხების, ხარჯებისა და ფიქსირებული საკომისიოების შემდეგ) ქველმოქმედებას სწირავს, ამშუთას 26 შტატში, კოლუმბიის ოლქსა და გერმანიაში ოპერირებს.

დაფინანსება: \$480 მილიონი; ღირებულება ბოლო შიფტსამდე: \$2.1 მილიონი<sup>1</sup>

ლემიტინგში: 500,000-ზე მეტი მომხმარებელი, რომლებიც წლიურად \$115 მილიონის შემოსავალზე არიან პასუხისმგებელი

თანადამფუძნებელი: CEO დენიელ შრეიბერი, 49 წლის; ოპერაციების დირექტორი შიი ვინინგერი, 46 წლის.

# LIVELY

სან-ფრანცისკო

### პირადი ფინანსები

კანმრთელობის შემხვეველი ციფრული ანგარიშების პლატფორმა მომუშავეებს სთავაზობს, საკომისიოების გარეშე დააბანდონ (TD Ameritrade-ის მეშვეობით) ფული, რომელიც სამომავლო სამედიცინო ხარჯებისთვის გადასახადების გარეშე დაზოგვს.

დაფინანსება: \$42 მილიონი; ღირებულება ბოლო შიფტსამდე: \$112 მილიონი<sup>1</sup>

ლემიტინგში: მოხმარებელს ანგარიშებზე თითქმის \$200 მილიონი აქვთ – ორჯერ მეტი, ვიდრე შარშან

თანადამფუძნებელი: CEO ალექს სირიაკი, 37 წლის; ოპერაციების დირექტორი შობინ ურალილი, 38 წლის.

ფინანსების“ (decentralized finance) შემოკლება ან, თუ გნებავთ, „ოფიციალის დაუმორჩილებლობისა“ (defiance of authority). Defi-მ, იდეაში, ყველაგან უნდა შეაღწიოს. ერთ დღესაც, შესაძლოა, ბლოკჩეინები გახდეს ვაჭრობის, უშუამავლო გასესხებისა და სესხის უზრუნველყოფის საძირკველი ისე, რომ ტრადიციული ფინანსური ინსტიტუციების შუამავლობა აღარ იყოს საჭირო. ერთგვარ ინტრიგას ის ფაქტიც იწვევს, რომ Coinbase-ს ბროკერის/დილერის ლიცენზია აქვს. ნეტავ, ოდესმე გვერდს თუ აუვლის საფონდო ბირჟებს? შესაძლოა.

თუ, გრანდიოზული სქემის მიხედვით, Coinbase-ი ყველა ჯურის დეცენტრალიზებული ფინანსებისთვის ხიდად უნდა იქცეს, დღევანდელი შემოსავალი გაცილებით მიწერი წყაროებიდან მოდის, როგორცაა, მაგალითად, სავაჭრო საკომისიოები. Coinbase-ი მოყვარულებს საშუალებას აძლევს, კრიპტო, სურვილისამებრ, ტრადიციულ ფულად აქციონ ან ერთი კრიპტო მეორეთი ჩაანაცვლონ, რაც მათ დაახლოებით 2% უჯდებათ. მის მთავარ მეტოქე Binance-ში, ამ ახალბედა სპეკულანტებს 90%-ით ნაკლებს გადახდა მოუწევდათ, სამაგიეროდ ისეთ ფირმასთან ექნებოდათ საქმე, რომელიც მეტწილად ოფშორ-ფინანსების ბნელ სამყაროში ცხოვრობს. მალტაში დაფუძნებული Binance-ი მხოლოდ მცირედააა აშშ-ში წარმოდგენილი.

სერიოზულ მოვაჭრეებს უკეთესი შეთავაზება ერგებათ. ისინი Coinbase Pro-ს იყენებენ – განსხვავებულ პლატფორმას, რომელიც საფონდო ბირჟის ყიდვა-გაყიდვათა შეკვეთების პორტფელის რეპლიკაციას წარმოადგენს. აქ, გამყიდველისა და მყიდველის საკომისიო, ერთობლივად, 1%-დან (პატარა ნავაჭრისთვის) 0.07%-მდე (\$100 მილიონის დონეზე) მერყეობს.

Coinbase Pro-ს ვაჭრობის მოცულობის დაახლოებით ნახევარზე მეტი ალგორითმულ ვაჭრობაზე მოდის. გაშმაგებული ვაჭრობა სოციალურად ნაყოფიერად არ გამოიყურება, მაგრამ კაპიტალურ ბაზრებს საქმეს უიოლებს. ყიდვა-გაყიდვათა სხვაო-

### ფულადი ძვრები 2020

## მოიარეთ საფონდო ბირჟა ველოსიკედით

იგნობთ ვინმეს, ვისაც მხოლოდ \$50 აქვს, რომ დააბანდოს? მობილური აპლიკაცია Stash-ი აქვითა ფრაგმენტულ შესყიდვას ვცთავთ, ხოლო „დამრგვალების“ აპლიკაცია Acorns-ს საკრედიტო და სადებიტო ბარათებით განხორციელებული შესყიდვებიდან მორჩენილი ცროშები ბირჟაზე მბრუნავ ფონდებში გადააქვს. Schwab-ი და Fidelity საკომისიოსგან და ე.წ. მინიმუმისგან თავისუფალ სამეურვეო Roth IRA-ებზე (ინდივიდუალურ საპენსიო ანგარიშებზე) აძლევენ იმ ახალგაზრდებს წვდომას, რომელთაც თავიანთი შემოსავალი აქვთ გამოუმუშავებელი. Roth-ები გადასახადებისგან თავისუფლდება პენსიის დროს, თავდაპირველი შენატანების გამოტანა კი ნებისმიერ დროსაა შესაძლებელი ჯარიმისა თუ გადასახადის გარეშე, თუმცა, მაინც გააფრთხილებთ: არ ღირს ამის ცდა, თუ არის შანსი, თქვენი შვილი ე.წ. საჭიროებაზე დაფუძნებული ფინანსური დახმარებისთვის კვალიფიცირდეს კერძო კოლეჯში. – ე.ე.

<sup>1</sup> პირველად რეიტინგში

<sup>1</sup> PitchBook-ის თანახმად

ბები ბიტკოინისთვის, დღეს თითო \$6,000-მდე რომ ღირს, დოლარებში იზომება. პროცენტული თვალსაზრისით, კრიპტოსხვაობა ერთობ თხევადი SPDR S&P 500 ETF-ის ყიდვა-გაყიდვათა სხვაობას უწევს კონკურენციას.

საკომისიოდან მიღებულ შემოსავალს ერთი პრობლემა ახლავს: ის უაღრესად მოწყვლადია კრიპტოფასების მიმართ. როცა ბიტკოინი კოლაფსს განიცდის, როგორც ეს 2018-ში მოხდა, სავაჭრო მოცულობა მცირდება და კლებულობს დოლარის შემოსავალიც ყოველი მონეტრიდან.

ამდენად, საკომისიოთა განეიტრალების მიზნით, Coinbase-ი შემოსავლის სტაბილური ნაკადების შექმნას ცდილობს. ერთ-ერთი ასეთი მსხვილი ნაკადი, კომპანიის ფინანსური დირექტორის, ალესია ჰაასის თქმით, ინსტიტუციური კლიენტებისთვის განხორციელებული სამეურვეო ოპერაციებიდან მოდის. ეს ციფრული საწყობი, რომელიც მნიშვნელოვნად გაფართოვდა გასულ აგვისტოს Coinbase-ის მიერ Xapo-ს ინსტიტუციური ბიზნესის შესყიდვის კვალდაკვალ, \$8 მილიარდის ბიტკოინებსა და სხვა კრიპტოვალუტებს განკარგავს.

შემოსავლის ახალი წყარო „ფსონების დადებას“ უკავშირდება. ამ შემთხვევაში, გარკვეული მონეტების, მაგალითად, Tezos-ის ან EOS-ის, მფლობელი ქსელზე ტრანზაქციითა დადასტურებისთვის ფულს აგროვებს. ბიტკოინისგან განსხვავებით, ამას არ სჭირდება ელექტროენერჯის მჭამელი გამოთვლების კეთება, თუმცა გარკვეული სინტიფიკაციის არის საჭირო, რადგან რეგულატორული დარეგულირება მოთამაშის ფსონის კონფისკაციას იწვევს. დეტალებზე Coinbase-ი ბრუნავს და ფსონის შემოსავალს თავის მომხმარებლებს უყოფს. ეს საკმაოდ ჰვავს საფონდო ბირჟის ბროკერის მიერ თქვენი მარგინალური ფასიანი ქაღალდების გასესხებას გამყიდველებისთვის, რომლებიც მათ მფლობელობაში არარსებულ

## MAKERDAO

ნიუ-იორკი

პლატფორმა და ბლოკჩეინი

დეცენტრალიზებული ფინანსური პლატფორმა საშუალებას აძლევს მსესხებლებს, არასტაბილური კრიპტოვალუტა თავდებად გამოიყენონ აშშ დოლართან მიბმული სტაბილური მონეტების სესხებისათვის.

დაფინანსება: \$63 მილიონი; ლირებულში ბოლო შემასამიტი: \$500 მილიონი

ლიმიტირებული: წარმოებული \$10 მილიონი პროცენტის სახით 2019-ში

დამფუძნებელი და CEO: რუნი კრისტენსენი, 29 წლის.

## MARQETA

ოქლანდი, კალიფორნია

გადახდები

სადებიტო ბარათის ტრანზაქციითა და მუშაზელი იმ კომპანიებზე მუშაობს, რომლებიც თანამშრომლებსა თუ მომხმარებლებისთვის ბარათებს გასცემენ, და ამ კომპანიებს მტკიცებულებას აძლევს იმაზე, თუ რომელი ტრანზაქციები დასტურდება.

დაფინანსება: \$378 მილიონი; ლირებულში ბოლო შემასამიტი: \$1.9 მილიარდი

ლიმიტირებული: \$300 მილიონზე მეტი 2019-ის შემოსავლის სახით (FORBES-ის შეფასებით)

თანადამფუძნებელი და CEO: ჯეისონ გარდნერი, 50 წლის.



## MONEYLION

ნიუ-იორკი

პირადი ფინანსები

ციფრული ბანკი მომხმარებლებს უზრუნველყოფს უსასყიდლო მიმდინარე ანგარიშებით, სადებიტო ბარათებით, სახელფასო ავანსებით (პირდაპირი ანაბრით) და ბირჟებზე მზრუნავი ფონდების მოწესრიგებული პორტფოლიოებით.

დაფინანსება: \$207 მილიონი; ლირებულში ბოლო შემასამიტი: \$630 მილიონი

ლიმიტირებული: 6 მილიონზე მეტი მომხმარებელი

თანადამფუძნებელი: CEO დი რუბი, 38 წლის; ინფორმაციის დირექტორი პრაბუტ ტივარი, 43 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი, ჰი მუნ ფუნგი, 42 წლის.

## NEXT INSURANCE

პალმ-სპრინგსი, კალიფორნია

ვაზლმვა

დამზღვევის პროვაიდერი, რომელიც მეტწილად მობილურზეა დაფუძნებული, ყიდის მცირე ბიზნესის ხაზებს (ვალდებულება, კომერციული ავტომობილებისა და მომუშავეთა კომპენსაციები) მორგებულს სპეციფიკური ინდუსტრიებისთვის (მაგ., რესტორნებისთვის). იყიდება ცველა შტატში, ნიუ-იორკის გარდა, და ლიცენზირებული პროვაიდერია 26-ში.

დაფინანსება: \$381 მილიონი; ლირებულში ბოლო შემასამიტი: \$1 მილიარდზე მეტი

ლიმიტირებული: ემსახურება 79,000 მცირე ბიზნესს

თანადამფუძნებელი: CEO გო დელტინი, 52 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი ელონ ზური, 43 წლის; კვლევისა და განვითარების ვიცე-პრეზიდენტი ნისი ტაპპორი, 50 წლის.

## NOVA CREDIT

სან-ფრანცისკო

პირადი ფინანსები

ვერძობა რვა ქვეყნის საკრედიტო ინფორმაციას, რათა შექმნას სტანდარტიზებული მანქანების (მსგავსი აშშ-ის საკრედიტო ქსელს FICO-სი), რაც აშშ-ში ახლად ჩასულს, მათი მოზოლოური ქვეყნის საკრედიტო ისტორიის საფუძველზე, საშუალებას აძლევს, კვალიფიცირდნენ სესხებისა და ბინათა ქირაობისთვის.

დაფინანსება: \$65 მილიონი

ლიმიტირებული: NOVA-ს მონაცემებს AMERICAN EXPRESS-ი იყენებს, რათა იმოქმედებდეს ავსტრალიიდან, კანადიიდან, ინდოეთიდან, მექსიკიდან და დიდი ბრიტანეთიდან მესიიიიიი და დაუტყვიოს ამერიკული ბარათები

თანადამფუძნებელი: აღმასრულებელი დირექტორი მიშა ესიოვი, 32 წლის; ოპერაციების დირექტორი ნიკი გულიმისი, 31 წლის; ლოკი ჯენსენი, 30 წლის.

## OPENDOOR

სან-ფრანცისკო

პირადი ფინანსები

სახლის გამოყენებებს 21 ქალაქში შეუძლია, მოითხოვონ ექსკლუზიურად ნაღდი ფულის შეთავაზებები ონლაინ, მიიღონ წინადადებები 24 საათში და ხელშეკრულება ფინანსურ ფაზაში სულ რაღაც ორ კვირაში შეიყვანონ. ახალი აპლიკაცია მყიდველებს საშუალებას აძლევს, ექვს ქალაქში, მათ შორის, დალასსა და ფინიქსში, გასაყიდად გამოტანილ ნებისმიერ სახლიდან დააკავშირობთ თავიანთი შეთავაზება გააკეთონ.

დაფინანსება: \$1.3 მილიონი; ლირებულში ბოლო შემასამიტი: \$3.8 მილიარდი

ლიმიტირებული: 2019-ში შექმნილი 19,000 სახლი

თანადამფუძნებელი და CEO: ერიკ ვუ, 37 წლის.

### ფულადი ძვრები 2020

## მიეცით თქვენს ინდივიდუალურ საკენსიო ანგარიშს ახალი სიცოცხლე

2020-ის იანვარში კონგრესმა არაერთი ცვლილება შეიტანა საკენსიო ანგარიშების მართვის წესებში. სხვა თუ არაფერი, თუ შემოსავალი გამოიმუშავეთ, შეგიძლიათ, წვლილი შეიტანოთ ინდივიდუალურ საკენსიო ანგარიშში და სულ ერთია, რამდენი წლის ხართ (უწინ ზღვარი 70 წელი იყო). ეს შესანიშნავია, თუ ნახევარ განაკვეთზე განაგრძობთ მუშაობას „პენსიაზე“ გასვლის შემდეგ. კიდევ ერთი წყალობა ბუმერებს: საკენსიო ანგარიშის სავალდებულო გადასახადის ასაკმა 70-დან 72-მდე გადაინა. ერთი ახალი გამოწვევა: დაუტოვეთ თქვენი ინდივიდუალური საკენსიო ანგარიშები თქვენს არა-მუშაულ მეგობრებებს და, უმეტეს შემთხვევაში, მათ ფული ათი წლის მანძილზე უნდა გამოიტანონ. — ე.ე.



# PAYONEER\*

ნიუ-იორკი

## მადანდები

Amazon-ზე, Walmart.com-ზე, Airbnb-სა და მსგავს ადგილებში თავმოყრილ ე.წ. მესამე მხარის გამყიდველებსა და მასპინძლებს საშუალებას აძლევს, უცხოურ ვალუტებში მიიღონ გადახდები. საქმიანობა Amazon-ისა და Walmart-ის გამყიდველებისთვის ფულის გასესხებით დაიწყო.

დაფინანსება: \$270 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$1 მილიარდი<sup>1</sup>

ლემიტინგის: ოთხი მილიონი მომხმარებელი 150 ქვეყანაში; წმინდა მოგების მარეგები 5%-ს მნიშვნელოვანად ატარებებს

დამფუძნებელი და პრემიერ-დეივი: იუვალ ტალი, 54 წლის

CEO: სკოტ გალიტი, 49 წლის.

# PLAID

სან-ფრანცისკო

## მადანდები

ამ რეტიტეინგი მესხუთედ (და თუ გავითვალისწინებთ, რომ Visa-მ მისი შესყიდვა შესაძლოა, სისრულეში მოიყვანოს, უკანასკნელად) მოხვედრილი Plaid-ი Square Cash-ის მსგავს გადახდების აპლიკაციებსა და Acorns-ის მსგავს პირადი ფინანსების აპლიკაციებს მომხმარებელთა საბანკო ანგარიშებთან აკავშირებს, რათა ფონდების ტრანზაქციები და მათთვის თვალის მიდევნება იყოს შესაძლებელი.

დაფინანსება: \$310 მილიონი; VISA მასში \$5.3 მილიარდის გადახდას დათანხმდა

ლემიტინგის: 2,800 მომხმარებელი, მათ რიგებში, VENMO, ROBINHOOD-ი და COINBASE-ი

თანადამფუძნებლები: CEO ზაქ პერეტი, 32 წლის, და ყოფილი ტექნოლოგიური დირექტორი უილიამ შოკი, 30 წლის.

# PLASTIQ\*

სან-ფრანცისკო

## მადანდები

2.5%-იანი საკომისიოს სანაცვლოდ, მცირე ბიზნესებს ხარჯების (მაგ., ქირის) დასაფარად საკრედიტო ბარათების გამოყენების საშუალებას აძლევს, ასეთი რამეებისთვის კი ბარათები, როგორც წესი, არ მიიღება. მის ტიპურ კლიენტთა შორისაა რესტორნები, ექიმების ოფისები და სამშენებლო ფირმები.

დაფინანსება: \$140 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$700 მილიონიდან \$800 მილიონამდე

ლემიტინგის: 50,000 მომხმარებელზე მეტი; წელიწადში თითქმის \$4 მილიარდის ტრანზაქციას ატარებებს

თანადამფუძნებელი და CEO: ელიტო ბაკანანი, 30 წლის; PLASTIQ-ი მას შემდეგ დაიწყო, რაც ამაოდ სცადა HARVARD-ის სწავლის საფასურის საკრედიტო ბარათით გადახდა.

# PROPEL\*

ნიუ-იორკი

## ვირალური ფინანსები

მისი მობილური აპლიკაცია Fresh EBT კვების ვაუჩერთა მიმღებებს საშუალებას აძლევს, შეამოწონ ბალანსი, შეინახონ მალაზიათა ფასდაკლების კუპონები და ექვებონ საშუალო.

დაფინანსება: \$18 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$55 მილიონი<sup>1</sup>

ლემიტინგის: მომხმარებელთა რიცხვი 2019-ში 2 მილიონამდე გაორმაგდა

დამფუძნებელი და CEO: ჯიმ ჩენი, 32 წლის.



# RIPPLE

სან-ფრანცისკო

## ალტკრიპი და აიტკრიპი

მის ბლოკჩეინზე დაფუძნებულ ფინანსურ შეთანხმებათა გლობალურ ქსელს დაახლოებით 300 ინსტიტუტია იყენებს. ამასთან, ის კომპანიებს საშუალებას აძლევს, გადახდები XRP-ში აწარმოონ — თავიანთივე დამფუძნებლების მიერ შექმნილ კრიპტოვალუტაში.

დაფინანსება: \$293 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$10 მილიარდი

ლემიტინგის: კვლავაც ფლობს \$12 მილიარდის XRP-ს პირობით დეპონირებაში და გაფართოების დასაფინანსებლად XRP-ის გაყიდვები აქვს გამოყენებული

თანადამფუძნებლები: კრის ლარსენი, 59 წლის; ჯედ მაკფალეტი, 45 წლის; არტურ ბრითი

# ROOFSTOCK

ოკლენდი, კალიფორნია

## უძრავი მონეტა

უძრავი ქონების ციფრული ბაზრობა ინვესტორებს საშუალებას აძლევს, ერთოჯახიანი ვასაქირავებელი უძრავი ქონება 25 შტატში იყიდონ.

დაფინანსება: \$133 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$550 მილიონი

ლემიტინგის: გაყიდული აქვს \$2 მილიარდის ტოლფასი უძრავი ქონება

თანადამფუძნებელი და CEO: გაბრი ბისლი, 54 წლის.

აქტივებს ყიდვიან, ოღონდ აქ შემოსავლიდან ულუფას ნამდვილად იღებ.

Coinbase-ის კიდევ ერთი პროდუქტი, სახელად USD Coin-ი, რომელიც კრიპტოვალუტის გაცვლით ფირმა Circle-თან თანამშრომლობით შეიქმნა, მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს, აშშ დოლარები გაიღონ კრიპტოვალუტის სანაცვლოდ, რომელსაც იგივე ღირებულება აქვს, მაგრამ მისით ვაჭრობა უფრო სწრაფადაა შესაძლებელი. აღნიშნულები დოლარები პროცენტის წყაროა, რომელსაც Coinbase-ი მომხმარებლებს უზიარებს.

Coinbase-ის თქმით, გასულ წელს მან \$80 მილიარდის ტრანზაქციებს გაართვა თავი (Binance-ი თავს იმგვარი დღიური მოცულობით იწონებს, რომელიც წელიწადში \$1 ტრილიონად ითარგმნება). საკმარისია ეს თანხა მოგებისთვის? ფინანსური დირექტორი ჰასი ადარებს, რომ კომპანიის შემოსავალი (ყველა ხარჯის გამოკლებით) თვითონ თვემდე მერყეობს, თუმცა ამბობს, რომ თუ არაფერად რაღაცებს გამოაკლებ, - მაგალითად, ფირმის ე.წ. რეპუტაციული ამორტიზაციის ხარჯებსა და თანამშრომელთა ოფციონების შიპოთეზურ ღირებულებას, - Coinbase-ი, რამდენიმე წელია, სოლიდურად მოგებიანია.

ზრდაზე ორიენტირებულ ფირმაში ფული ისევე სწრაფად გაედინება ხოლმე, როგორც შემოედინება. ორი წლის წინ ოპერაციების დირექტორის, ემილი ჩოის დაქირავების შემდეგ Coinbase-მა თანამშრომელთა რაოდენობა 1,000-მდე გააოთხმაგა. სათავო ოფისში მუშები ძლივს უწყობენ ფებს ახალდაქირავებულთა ნაკადებისთვის ოთახების გამზადებას. კომპანიას აქვს ოფისები ნიუ-იორკში, დუბლინსა და ტოკიოში. და კიდევ - ფსონები მომავალზე.

ჩოიმ, რომელიც Coinbase-ში LinkedIn-იდან (იქ ბიზნესის განვითარებაზე მუშაობდა) მოვიდა, ვენჩურ-კაპიტალის პორტფოლიო ნულიდან 60 ფირმამდე

## ფულადი ძვრები 2020

# აღიარეთ თქვენი კრიპტოვალუტის მავნე ჩვევები

აშშ-ის საშემოსავლო სამსახურის ფორმა 1040-ის ახალი Schedule 1 გეკითხებათ, განვიხილოთ იგივეა თუ არა ტრანზაქციები ვირტუალურ ვალუტებში გასულ წელს, ასე რომ, გაყიდვებზე ინფორმაციის მიწოდების დავიწყება ალარ წარმოადგენს ალტერნატივას მათთვის, ვისაც ციხეში წასვლა არ უნდა. მაგრამ გულწრფელად, შესაძლოა, ფული დავიწყებოთ: როგორც სხვა საკუთრებათა შემთხვევაში, კრიპტოვალუტის ინვესტიციებზე კაპიტალური მოგების გადასახადი მხოლოდ მაშინ მოგეთხოვებათ, როცა ყიდით. უბრალოდ, თქვენი წავებიანი პოზიციების გაყიდვა კაპიტალურ დანაკარგებს იწვევს, არადა ამის გამოყენება სხვაგან (მაგალითად, აქციებიდან და ობლიგაციებიდან) შეიძლება მოგებისთვის. შეტივ, კრიპტოს ფიქტურული გაყიდვის წესი არ ეხება, რომელიც ზღუდავს კაპიტალური წავების გამოქვეყნებას ფსონის ქალაქის პოზიციებისთვის, რისი აღდგენაც სწრაფადაა შესაძლებელი. - გპ.

\* პირველად რეიტინგში

<sup>1</sup> PitchBook-ის თანახმად

გაბერა. ამ ფირმათა რიცხვშია ნიუიორკული Bison Trails-ი, სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Alchemy (ორივეს მიზანია, კორპორაციებს ბლოკჩეინების გამოყენებაში დაეხმაროს) და შენჯენში (ჩინეთი) მდებარე Amber Group-ი, რომელიც კრიპტოვალუტით ვაჭრობისთვის ხელოვნურ ინტელექტს იყენებს. „ბევრი რამ, რასაც ვენერულ ნაწილში ვაკეთებთ, ალბათ ისეთი რამეებია, ჩვენს მთავარ საქმედ რომ არ ვაქცევდით, თუმცა, ვფიქრობთ, საინტერესოც არის“, – ამბობს ჩოი.

„ეს ვენერული ფსონები შეიძლება, სერიოზული აღმოჩნდეს, მაგრამ ჯერ არ ვიცით, რამდენად იმუშავებს, – ამბობს არმსტრონგი. – რეალურად, მათ წარუმატებლობის საკმაოდ მაღალი შანსი აქვთ. ასე რომ, ამ თვალსაზრისით, ძალიან სერიოზულად არ ვფიქრობთ“.

კრიპტო უორენ ბაფეტმა დაგმო და მას ვირთხის საწამლაკი უწოდა, ჯეიმი დიომონმა – თაღლითობა, ხოლო მეორედ მოსვლის მომლოდინე ეკონომისტმა ნურეულ რუბინიმ ის მთლად ყველა თაღლითობის დედად მონათლა. რით სარგებლობს მისგან ეკონომიკა?

ისარგებლებს – ამბობს არმსტრონგი. ის წარმოგვიჩინს მომავალს, რომელშიც ათასობით სტარტაპი კრიპტოს იყენებს კაპიტალის მოსაზიდად გლობალურ ბაზარში, რომელიც, თავის, მხრივ, აღარ კონტროლდება Wall Street-ის ფირმების მიერ. ათ წელიწადში, მისი პროგნოზით, ბლოკჩეინ-ეკონომიკაში მონაწილე ხალხის რაოდენობა 50 მილიონიდან 1 მილიარდამდე გაიზრდება. ჩვენ „განწირულნი“ ვართ, იმგვარი ფინანსური სისტემით დავტკბეთ, რომელიც „უფრო გლობალურია, უფრო სამართლიანი, უფრო თავისუფალი და უფრო ეფექტიანი“.

ფინანსური განთავისუფლების მისიას ემოციური კომპონენტიც ახლავს. Coinbase-ის ახალდაქირავებული პროდუქტის დირექტორი, სუროჯიტ ჩატერჯი, ჰყვება, თუ რა მოხდა, როცა ინდოეთმა, ფულად რეზერვზე მოულოდნელი თავდასხმის პასუხად, პრაქტიკულად გაანადგურა სავალუტო ჰოლდინგები. ჩატერჯის 80 წლის მამას ხუთი საათი მოუხდა რიგში დგომა, \$30-ის ეკვივალენტი რომ აეღო.

არაერთ ქვეყანას, მათ რიცხვში მექსიკას, არგენტინას, რუსეთსა და კვიპროსს, ჩაუდენია ამ ტიპის დოვლათის კონფისკაციები, რა დროსაც ღირებული აქტივები იყინება ან ძალით ხდება მათი კონვერტირება რაიმე ნაკლებად ღირებულში. აშშ-ც არაა უდანაშაულო. 1933 წელს ფრანკლინ რუზველტმა ალყაში მოაქცია ოქრო და ის ქაღალდებით ჩაანაცვლა, რომელთაც, მას მერე, ღირებულების 95% დაკარგეს.

ოქროს მსგავსად, ბიტკოინიც ზედმეტად მოუხერხებელია, გაცვლა-გამოცვლის საშუალებად რომ იქნეს გამოყენებული. დავთარზე ტრანზაქციათა დამატების ჩახლართული მექანიზმი ნიშნავს, რომ 10 წუთითა საჭირო გადახდის დადასტურებისთვის და რომ წაშლი მხოლოდ ოთხი ტრანსფერის განხორციელება შე-

იძლება. გლობალურ ეკონომიკას ასე ვერ ამუშავებ.

არმსტრონგის თქმით, პრობლემათა მოგვარებაზე ბრუნვა დაწყებულია. ერთ-ერთი გამოსავალი ბიტკოინის ღირებულ აქტივად მიჩნევა და მასზე ერთი შრის დამატება ტრანზაქციებისთვის, რაც, პრინციპში, ძალიან ჰგავს იმას, თუ ბანკში შენახული ფულის პასიური ბაზისა და ფედერალური რეზერვის ანაბრები როგორ უმკლავდება ჩეკებისა და ელექტრონული გადახდების ნიაღვარს საბანკო სისტემაში. მეორე გამოსავალი ახალი ციფრული ვალუტების შექმნა და შექმნისას ტრანზაქციათა სიჩქარის გათვალისწინებაა. Coinbase-თან მორგებულებს შორის ლაიტკოინი ბიტკოინის „ნაღდი ფულია“.

დეკემბერში Coinbase-მა თავის ჟანრში პირველი ავტორიზაცია მიიღო Visa-საგან სადებიტო ბარათების გაცემის თაობაზე, რაც მფლობელებს საშუალებას აძლევს, იმ 46 მილიონ პუნქტში (მათ შორის, ბანკომატებით) განახორციელონ შესყიდვები, რომლებიც Visa-ს იღებენ და, ასევე, Coinbase-ის კრიპტოვალუტების ანგარიშიდან გამოიტანონ ფული. თავიდან ეს სადებიტო ბარათები 29 ქვეყანაში იქნება ხელმისაწვდომი, მაგრამ არა აშშ-ში. ასეა თუ ისე, Coinbase-მა, რაღაც მომენტში, Visa-ს ავტორიზაცია მორიგ ბიზნესხაზად შეიძლება, აქციოს და კრიპტოს სხვა გაცვლითი პლატფორმებისთვის საკრედიტო ბარათები გასცეს.

ბანკები, ამასობაში, ხელიდან არ უშვებენ შესაძლებლობას, ძველმოდური დოლარების გამოყენებით გადახდის ქსელები განაახლონ. დიდი ბანკების კონსორციუმის მიერ მართულმა მყისიერი გადახდის სისტემა Zelle-მა შარშან \$187 მილიარდის ბრუნვა აწარმოვა და PayPal-ის Venmo-ზე მნიშვნელოვანი უპირატესობა კი მოიპოვა. Zelle-ი, მეტწილად, საცალო მოვაჭრე კლიენტებისთვის არის განკუთვნილი, რომლებიც, ვთქვათ, რესტორნებში სადილის ანგარიშთა გაყოფით არიან დაკავებულები, მაგრამ მას, არც მეტი, არც ნაკლები, \$3.2 მილიონის ტრანზაქციებისთვის აქვს თავი გართმეული.

უდავოა, რომ ძირგამომთხრელი ტექნოლოგია იჭრება საბანკო სისტემაში, Coinbase-ი კი ამ ტენდენციის ნაწილი იქნება. ის ერთადერთი პლატფორმაა, რომელიც Forbes-ის ფინანსური ტექნოლოგიის 50-ეულშიც გვხვდება და ბლოკჩეინის 50-ეულშიც. მაგრამ არმსტრონგს უხვად კონკურენცია ელის, მათ შორის, ცხადია, ცენტრალურ ბანკებთან, რომლებიც უკვე საკუთარ ციფრულ ვალუტებზე მუშაობენ. Facebook-ის Libra-სთვის თავი არ მიუწებებია, რომელიც, ჩანაფიქრისამებრ, დოლარებისა და ევროების მსგავსი აქტივებით ზურგამაგრებული, გლობალურად მისაწვდომი ციფრული ვალუტა უნდა იყოს.

დაე, ისაროს ყველა ყვავილმა – ამბობს არმსტრონგი. „Coinbase-ი რომ წამოვიწყე, ხალხის უმეტესობას [ბლოკჩეინი] სიგიჟედ მიაჩნდა. მთავრობები და ძველი გვარდია, ცისფერი კოჭები, დღეს ამ ტექნოლოგიაში აბანდებენ ფულს. ჰოდა, უბრალოდ ვთქვათ, რომ ეს ძალიან კარგი რამეა“.



# STASH

ენი-იორკი

### ინვესტირება

თვეში \$1-დან \$9-მდე ფიქსირებული გადასახადის სანაცვლოდ, აპლიკაცია მომხმარებლებს სთავაზობს აქტივებისა და ბირჟაზე მბრუნავი ფონდების შესყიდვას, უსასყიდლო მიმდინარე ანგარიშსა და სადებიტო ბარათს სააქციო ჯილდოებით.

დაფინანსება: \$192 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$585 მილიონი

ლიკვიდობა: 4 მილიონზე მეტი მომხმარებელი

თანადამფუძნებლები: CEO ბრენდონ კრივი, 45 წლის; პრეზიდენტი ედ რობინსონი, 36 წლის.

# STATES TITLE\*

სან-ფრანცისკო

### უპრამი ძინება

მესაკუთრების ონლაინ მონაცემებისა და პროცესტული ანალიტიკის გამოყენებით, STATES TITLE-ი, წუთზე ნაკლებ დროში, სახლების 80%-ს ე.წ. ტიტულაციას დაბრუნებისთვის ამოწმებს.

დაფინანსება: \$107 მილიონი

ლიკვიდობა: LENNAR-ის ტიტულაციის ბიზნესის დაბატონების შემდეგ, 2019-ში, შემოსავალმა \$185 მილიონი შეადგინა

თანადამფუძნებელი და CEO: მაქს სიმკოვი, 38 წლის.



# STRIPE

სან-ფრანცისკო

### ბაზაზღვრი

მისი პლატფორმა ბიზნესებს – დაწყებული პატარა ვებგვერდებით, AMAZON-ითა და FACEBOOK-ით დამთავრებული – ონლაინ გადახდების მიღების საშუალებას აძლევს. გასულ წელს STRIPE-მა კორპორაციული საკრედიტო ბარათი და მკრედიტ ბიზნესის სესხები ჩაუშვა, რომელთა დაფარვა ავტომატურად ხდება მსესხებელთა გადახდების დაუმუშავებლად.

დაფინანსება: \$1 მილიარდი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$35 მილიარდი, რამაც STRIPE-ი აშშ-ში ფინანსური ტექნოლოგიის ყველაზე ღირებულ კერძო კომპანიად აქცია

ლიკვიდობა: წელიწადში, ტრანზაქციითა სახით, ასობით მილიარდ დოლარს ამუშავებს

თანადამფუძნებლები: CEO პატრიკ

ქოლიზონი, 31 წლის, და პრეზიდენტი ჯონ ქოლიზონი, 29 წლის.

# TALA

სანტა-მონიკა, კალიფორნია

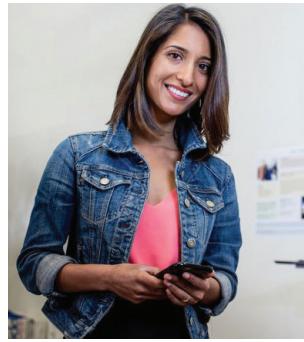
### პირადი ფინანსაი

გასცემს \$10-დან \$500-მდე სესხებს განვითარებადი მსოფლიოს მომხმარებლებისთვის, რომელთაც ფულის სესხების უმნიშვნელო გამოცდილება აქვთ ან კი საერთოდ არა აქვთ ასეთი, რისკების შესაფასებლად კი მათი ჯვანანი ტელეფონების მონაცემებს იყენებს (აპლიკაციები, რომლებიც კომუნალურებს დროულად იხდიან და რეგულარულად ურეკავენ დედებს, უფრო სანდოები არიან).

დაფინანსება: \$200 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$800 მილიონი

ლიკვიდობა: \$1 მილიარდზე მეტის სესხები 4 მილიონი მომხმარებლისთვის; მოგებიანია კენიასა და ფილიპინებში; სწრაფად იზრდება ტანზანიაში, მექსიკაში და ინდოეთში

დაფუძნებელი და CEO: შივანი სირიოა, 38 წლის; TALA მას მერე წამოიწყო, რაც სუბსაპარულ აფრიკაში გაეროსთვის მიკროკრედიტის გავლენა შეისწავლა.



# TALLY\*

სან-ფრანცისკო

### პირადი ფინანსაი

საკრედიტო ბარათის სესხის კონსოლიდაციისა და მოგების აპლიკაცია მომხმარებლებს უგრძობებს საკრედიტო ხაზს (უფრო იაფად, ვიდრე საკრედიტო ბარათის საპროცენტო განაკვეთი) და მათ თვითრ გადასახადს მათვე საკრედიტო ბარათის გაღებისთვის იყენებს ისე, რომ დაგვიანებული გადახდებისთვის თავის არიდება და, პირველ რიგში, ყველაზე მაღალი საპროცენტო განაკვეთის ბალანსთა გადახდა ხდება.

დაფინანსება: \$92 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$285 მილიონი<sup>1</sup>

ლიკვიდობა: გასულ წელს გათმობაზეული შემოსავალი

თანადამფუძნებლები: CEO ჯეისონ ბრაუნი, 40 წლის; ვახპერ პლაგი, 40 წლის.

# TOAST

ბოსტონი

### ბაზაზღვრი

მისი რესტორნებისთვის განკუთვნილი პროგრამული უზრუნველყოფა უმკლავდება გადახდებს, ჯავშნებს, ონლაინ შეკვეთებსა და ხელფასებს. ახლა რესტორნებს უკვე სესხებსაც აძლევს.

დაფინანსება: \$498 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$2.7 მილიარდი

ლიკვიდობა: წელიწადში, გაყიდვითა სახით, ათობით მილიარდს ამუშავებს

თანადამფუძნებლები: თანაპრეზიდენტი ამან ნარანი, 37 წლის, და სტივ ფრედერი, 36 წლის; ტექნოლოგიური დირექტორი ჯონათან გრიმი, 34 წლის

CEO: კრის კომპარატო, 52 წლის.

# TRANSFERWISE

ლონდონი

### ბაზაზღვრი

ახორციელებს საერთაშორისო ფულად გზავნილებს მომხმარებლებისთვის საშუალოდ 0.7%-ის სანაცვლოდ მაშინ, როცა აშშ-ის ბანკები 4%-ს ან 5%-ს ითხოვენ, ამისათვის ის სავალუტო დავალებებს ერთმანეთს უხამებს ქვეყნის ფარგლებში. მისი ახალი სადებიტო ბარათი საკომისიოსგან დაცული შესყიდვებსა და ბანკომატებიდან თანხის უსასყიდლო განაღდებას ხდის შესაძლებელს მთელ მსოფლიოში.

დაფინანსება: \$689 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$3.5 მილიარდი

ლიკვიდობა: 6 მილიონი მომხმარებელი 71 ქვეყანაში, თვეში, \$5.5 მილიარდის თანხებს გზავნის

თანადამფუძნებლები: CEO კრისტო კარმანი, 40 წლის, და თამაზდომარე ტაბეც პინრიკუსი, 39 წლის; ორივენი წარმოშობით ესტონეთიდან არიან.

# TRUMID

ენი-იორკი

### WALL STREET-ი და კორპორატივი

ობლიგაციებით ვაჭრობის ელექტრონულმა პლატფორმამ კაპიტალდაბანდების საშუალებებისა და ე.წ. უვარგისი ობლიგაციებისთვის მოლაგებლობა აწარმოებდა ბლოკ-ვაჭრობით დაიწყო, მაგრამ დღეს მოვაჭრეებს იმის საშუალებასაც აძლევს, რომ შეთავაზებები და შეკითხვები აწარმოებდნენ გამოაქვეყნონ და შემდეგ კონფიდენციალურად ანარმოთ მოლაპარაკებები.

დაფინანსება: \$200 მილიონი

ლიკვიდობა: ვაჭრობის მოცულობა შინაგადახდებულად, თვეში \$17 მილიარდამდე, გამრდილი

დაფუძნებელი და CEO: რონი მატეო, 46 წლის.

# UNISON\*

სან-ფრანცისკო

### უპრამი ძინება

სახლის მყიდველებსა და მფლობელებს 30 შტატსა და ვაშინგტონში (კოლუმბიის ოლქი) სთავაზობს, თავიანთი სახლების ზოგიერთი ე.წ. სამომავლოდ გაძირებადი აქტივი გაყიდონ. თუ Unison-ი და მისი ინვესტორები სახლის შესაძენი ფასის 10%-ს, დეპოზიტის სახით, გადაიხდიან, მაშინ ე.წ. გაძირებადი აქტივის 33%-ს აიღებენ სახლის გაყიდვის შემდეგ.

დაფინანსება: \$40 მილიონი

ლიკვიდობა: ნაყიდი აქვს წლები \$4.4 მილიარდის ტოლფას სახლებში

დაფუძნებელი და CEO: თომას სტონოლიგი, 53 წლის.

# UPSTART

სან-მამთი, კალიფორნია

### პირადი ფინანსაი

ონლაინ გამსესხებელი პლატფორმა, პირადი სესხების გარანტირების მიზნით, ხელოვნური ინტელექტსა და ისეთ ალტერნატიულ მონაცემებს იყენებს, როგორცაა განათლება და დასაქმების ისტორია, პლუს უფრო კონვენციურ საკრედიტო ქულასა და ინფორმაციას შემოსავალზე. Upstart-ის თქმით, გასესხების შემთხვევათა 70% სრულად ავტომატიზებულია.

დაფინანსება: \$165 მილიონი; ღირებულება ბოლო შეფასებით: \$750 მილიონი

ლიკვიდობა: გაყვამული აქვს \$6 მილიარდზე მეტი სესხი 400,000-ზე მეტი მსესხებლისთვის; სესხებს ხუთი პარტნიორი ბანკი აფინანსებს

თანადამფუძნებლები: CEO დივი გირუარდი, 54 წლის, უნინ GOOGLE ENTERPRISE-ის პრეზიდენტი; პროდუქტის ხელმძღვანელი პოლ გუ, 29 წლის; ოპერაციების ხელმძღვანელი ანა მ. კაუნსელმენი, 39 წლის.

\* პირველად რეიტინგში

<sup>1</sup> PitchBook-ის თანახმად

---

# TEGETA MOTORS-მა IT-ინფრასტრუქტურა CISCO-ს ტექნოლოგიებით წარმატებით განაუხლა

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე  
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი





ჯაბა შელია, „ჯითი ჯგუფის“ აღმასრულებელი დირექტორი და ზურაბ ძაგანია, Tegeta Motors-ის ბიზნესის განვითარების დირექტორი.

**თანამედროვე მსოფლიოში კომპანიის ზრდა და განვითარება ტექნოლოგიების გარეშე პრაქტიკულად წარმოდგენილია, თუმცა მხოლოდ ტექნოლოგია ვერაფერს წყვეტს, თუ ის გამართული არ არის და პერიოდულად არ ახლდება. ამას მსოფლიოს ყველა წარმატებული კომპანია ითვისებს. ამ კუთხით გლობალურ კორპორაციებსა და ჰოლდინგებს არ ჩამორჩება საქართველოში**

საავტომობილო ბაზრის ლიდერი კომპანია Tegeta Motors-ი, რომელმაც მონაცემთა ქსელის რედიზაინი წარმატებით განახორციელა. პროცესში მას „ჯითი ჯგუფის“ კვალიფიციური გუნდი და კომპანია Cisco დაეხმარა. საერთაშორისო ტექნოლოგიური გიგანტი, Cisco, ათობით წელია, მთელ მსოფლიოში ოპერირებს, „ჯითი ჯგუფი“ კი ქართული IT-კომპანიაა, რომელიც ცნობილია თავისი წარმატებული

პროექტებით.

ამ თანამშრომლობის შედეგად, დღეს Tegeta Motors-ს უსაფრთხო, გამართული და გაცილებით უფრო გამტარუნარიანი ქსელი აქვს. კომპანიამ სრულიად ახალი არქიტექტურის IT-ინფრასტრუქტურა შექმნა, მათ შორის კორპორაციული ქსელი და დამატებით ახალი მონაცემთა დამუშავების ცენტრი. კომპანიას ახლა უკვე ორი მონაცემთა დამუშავების ცენტრი აქვს, რაც სისტემის კიდევ უფრო გამართულ მუშაობას უზრუნველყოფს.

„ვინაიდან დღეს Tegeta Motors-ი ერთ-ერთი სწრაფად მზარდი კომპანიაა, დღის წესრიგში დადგა IT-სერვისების დუბლირება და ქსელის გამტარუნარიანობის გაზრდა. შედეგად დამატებით აშენდა ახალი მონაცემთა დამუშავების ცენტრი, რომლის პროექტის ფარგლებშიც განხორციელდა ზემოაღნიშნული ქსელის რედიზაინი. თუ ერთ-ერთ მონაცემთა დამუშავების ცენტრში მოხდება გარკვეული სერვისის გათიშვა/შეფერხება, მეორე მონაცემთა დამუშავების ცენტრი მყისიერად ერთვება პროცესში, რაც უზრუნველყოფს სისტემის უწყვეტ რეჟიმს და გამართულ მუშაობას. ამჟამად გამტარუნარიანობის კუთხით, საშუალო დატვირთვა გვაქვს 30%, რაც იმას ნიშნავს, რომ ის აღარ არის გადატვირთული“, – განაცხადა Tegeta Motors-ის ბიზნესის განვითარების დირექტორმა ზურაბ ძაგანიამ.

Tegeta Motors-მა ქსელის რედიზაინზე მუშაობა 2019 წლის დასაწყისში დაიწყო და კონკურსიც გამოაცხადა. მასში მრავალწლიანი გამოცდილების მქონე ინფორმაციული ტექნოლოგიების კომპანია „ჯითი ჯგუფმა“ გაიმარჯვა, რომელმაც მოდერნიზებული ტექნოლოგიების, მათ შორის Cisco-ს აპარატურის გამოყენებით Tegeta Motors-ის IT-გუნდთან ერთად გადააწყო კომპანიის მთელი კომპიუტერული ქსელი. IT ქსელური ინფრასტრუქტურის რედიზაინი Tegeta Motors-ში გასული წლის აგვისტოში დასრულდა. პროცესში ასევე მონაწილეობას იღებდა საერთაშორისო პოლდინგური კომპანია ELCORE GEORGIA, რომელმაც საჭირო კონსულტაციები და Cisco-ს ბოლო მოდელის ტექნოლოგიების დროული

მიწოდება უზრუნველყო.

„ჩვენთვის საკმაოდ დიდი გამოწვევა იყო აღნიშნული პროექტი, რადგან ის, თავის მხრივ, კომპლექსურ მიდგომას საჭიროებდა, თუმცა, ვფიქრობ, GT Group-თან პარტნიორობით და ჩვენი პროფესიონალების გუნდის წყალობით, შევძელით და წარმატებით გავართვით თავი. დიდი მადლობა Tegeta Motors-ს, რომ დანერგა Cisco-ს უახლესი ტექნოლოგიები და არჩევანი ჩვენზე შეაჩერა და ასევე დიდი მადლობა Cisco-ს, რომელიც ამ პროექტის წარმატებით განხორციელებაში დაგვეხმარა. ჩვენ მიერ შეთავაზებული სერვისებით, პარტნიორ კომპანიებს ხელს ვუწყობთ, თავიანთ საქმიანობაში უფრო ეფექტიანები და მოგებიანები გახდნენ“, – განაცხადა ELCORE GEORGIA-ს გენერალურმა დირექტორმა ზურაბ ჭუმბაძემ.

Tegeta Motors-ში, რომელიც ბაზარზე უკვე 25 წელია, ოპერირებს, მიიჩნევენ, რომ კომპანიის წინსვლა საიმედო კორპორაციული IT-ინფრასტრუქტურის გარეშე წარმოდგენილია, Tegeta Motors-ის ზომის პოლდინგისთვის კი განსაკუთრებით პრიორიტეტულია IT-სერვისებისა და ქსელის უსაფრთხოება. ამ უმსხვილეს კომპანიას 250,000 რიტეილ-მომხმარებელი ჰყავს, ასევე 10,000 კორპორაციული კლიენტი და 2,000 საბითუმო შემსყიდველი საქართველოსა და კავკასიის რეგიონში.

„დღეს Tegeta Motors-ის არსებული ქსელი მაქსიმალურად უზრუნველყოფს კიბერშეტევებისგან დაცვას. აღნიშნული უახლესი ტექნოლოგიების დანერგვა სწორედ ამას ემსახურებოდა. „თეგეტა“, როგორც ყველაზე მსხვილი მოთამაშე კავკასიაში საავტომობილო კუთხით, ბუნებრივია, კიბერშეტევის ინტერესის ობიექტს წარმოადგენს და მასთან დაკავშირებული უსაფრთხოების საკითხები ძალიან მნიშვნელოვანია“, – ამბობს „ჯითი ჯგუფის“ დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი ჯაბა შელია და მაგალითად ბოლო ერთი წლის განმავლობაში კომპანიის მისამართით განხორციელებული სამი კიბერშეტევა მოჰყავს, რომლებიც Tegeta Motors-მა მშვიდად გადაიტანა. შელია ამბობს, რომ ამაში



Cisco-ს ტექნოლოგიების როლი დიდია, ვინაიდან სწორედ ეს იყო IT-ინფრასტრუქტურის უსაფრთხოების გარანტორი.

აღსანიშნავია, რომ ახალი და სრულად გამართული ქსელი Tegeta Motors-ს საშუალებას აძლევს, მომხმარებელს უფრო სწრაფად და კომფორტულად მოემსახუროს. ქვეყნის მასშტაბით კომპანია 26 ფილიალს ფლობს, გარდა ამისა, კავკასიის რეგიონში არსებული სერვისცენტრებით ოპერირებს. Tegeta Motors-ის სერვისცენტრი ყოველდღიურად დაახლოებით 1500-მდე ავტომობილს ემსახურება.

„აღნიშნულმა პროექტმა საშუალება მოგვცა, კიდევ უფრო მეტად გაგვეფართოებინა კომპანიის გამტარუნარიანობა. აღსანიშნავია ისიც, რომ დამატებით ხარჯის გაწვევას გარეშე კიდევ მინიმუმ ორჯერ არის შესაძლებელი გავაფართოოთ Tegeta Motors-ი და გავზარდოთ კომპანიის გამტარუნარიანობა“, – განაცხადა Forbes-სთან საუბრისას ზურაბ ძაგანიამ.

Tegeta Motors-ში განმარტავენ, რომ პროექტის წარმატებას ასევე განაპირობებს სისტემის დატვირთვის პროცენტული მაჩვენებელიც. კერძოდ, თუ ძველი სისტემა თავისი შესაძლებლობების საშუალოდ 80-90%-იანი დატვირთვით მუშაობდა, ახალი სისტემის პირობებში საშუალოდ მხოლოდ 30-40%-ია დატვირთული.

IT-კომპანია „ჯითი ჯგუფის“ აღმასრულებელი დირექტორის, ჯაბა შელიას თქმით, Tegeta Motors-ს Cisco-ს აპარატურული მოწყობილობების გამოცვლისა და მოდერნიზების საჭიროება სულ მცირე 5 წელი არ დაუდგება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ კომპანიის დატვირთვა გაიზრდება.

დღეს Tegeta Motors-ი, როგორც უმსხვილესი პოლდინგის საავტომობილო ბაზარზე, 9 შვილობილ კომპანიის აერთიანებს, ჰყავს 3,000-მდე დასაქმებული კადრი, 300-მდე ბრენდი პორტფელში და 50 ათასზე მეტი დასახელების პროდუქტი. Tegeta-ს პორტფელშია ისეთი ბრენდები, როგორცაა: PORSCHE, VOLVO, TOYOTA, MAZDA, MAN, JCB, BRIDGESTONE, MICHELIN, MOBIL, VARTA და სხვა.

1995 წელს სათადარიგო ნაწილების პატარა მაღალით დაწყებული ბიზნესი დღეს ამიერკავკასიის ლიდერია ავტობიზნესის კუთხით. ასეთ საათივით აწყობილ ბიზნესს ხომ საათივით აწყობილი IT-ინფრასტრუქტურა სჭირდება, რაც მის მმართველებს კარგად ესმით. სწორედ ამის შედეგია ის, რომ დღეს Tegeta Motors-ი უკვე უსაფრთხო, გამართული და მოდერნიზებული ქსელითა და Cisco-ს მოდერნიზებული აპარატურით მუშაობს. **5**

ცნობისთვის, Cisco საერთაშორისო წამყვანი კომპანიაა IT, კომპიუტერული ქსელებითა და კიბერუსაფრთხოების მიმართულებით. ის ყველა ზომის კომპანიას ეხმარება IT-პროდუქტებისა და სერვისების ტრანსფორმაციაში, უსარფთხოების, კოლაბორაციის, მონაცემთა ცენტრებისა და IoT-ის კუთხით. კომპანია ოპერირებს ათობით ქვეყანაში, მათ შორის საქართველოშიც. ის საქართველოში წარმატებულად თანამშრომლობს ქართულ IT-კომპანია „ჯითი ჯგუფთან“.

თავის მხრივ „ჯითი ჯგუფი“ 2015 წელს დაარსებული კომპანიაა, თუმცა დღეს მისი მომხმარებლების რაოდენობა 100-ს აღემატება, მათ შორის არიან სხვადასხვა სფეროში მომუშავე წარმატებული და მოწინავე კომპანიები. „ჯითი ჯგუფის“ დამფუძნებლების პრიორიტეტს საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვა და მუდმივი განვითარება წარმოადგენს.

კომპანია ELCORE-ი კი საერთაშორისო პოლდინგური კომპანიაა, რომელიც 1996 წლიდან წარმატებით ეწევა ევროპისა და ცენტრალური აზიის სხვადასხვა ქვეყანაში კომპიუტერული და ქსელური მოწყობილობების დისტრიბუციას. Elcore-ის ოფიციალური წარმომადგენლობა საქართველოში 2009 წლიდან ფუნქციონირებს. მისი გუნდი უკვე ათ წელზე მეტია, მომხმარებლებს ადგილობრივ და საერთაშორისო დონეზე, ხარისხიან პროდუქციას, ეფექტიან სერვისსა და ტექნიკურ მხარდაჭერას სთავაზობს.

# უსაფრთხოება და საინვესტიციო გარემო



რევაზ ვაშაყიძე



ავთანდილ გოგოლი

## უსაფრთხო, დაცული და სტაბილური

გარემო ინვესტიციების მოზიდვისა და სწრაფი ეკონომიკური განვითარების ფუნდამენტური წინაპირობაა. ეს ფაქტორი უმნიშვნელოვანესია იმ მარტივი მიზეზის გამო, რომ მატერიალურ დოვლათს არავინ შექმნის იქ, სადაც ამ დოვლათის დაცულობისა და უსაფრთხოების გარანტიები არ არის.

ინვესტიციების მოზიდვა წარმოუდგენელია ისეთ ქვეყანაში, რომელშიც სახელმწიფო ვერ უზრუნველყოფს მისი ტერიტორიების, მოსახლეობისა და დოვლათის შემქმნელი ინვესტიციების უსაფრთხოებასა და დაცვას; ისეთ ქვეყანაში, სადაც გაურკვეველ სამხედრო დაჯგუფებებს სახელმწიფოს ტერიტორიაზე გადმოსვლა და კონკრეტული ქონების მიტაცება შეუძლიათ.

საქმე ისაა, რომ ეს პრობლემა აისახება არამართო ქვეყნის კონკრეტული რეგიონის საინვესტიციო მიზიდველობაზე. ასეთი ფაქტები მთლიანად ქვეყნის საინვესტიციო კლიმატზე მოქმედებს, რადგან გზავნილი არსებული და პოტენციური ინვესტორებისათვის ნათელია: სახელმწიფო ვერ იცავს თავის ტერიტორიებს და ვერ უზრუნველყოფს ქვეყნის თავდაცვასა და უსაფრთხოებას. ასეთ პირობებში საინვესტიციო გარემოს შექმნა წარმოუდგენელია.

თავდაცვა და უსაფრთხოება, კონსტიტუციის მიხედვით, სახელმწიფოს ერთ-ერთი უპირველესი ვალდებულებაა. სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს თავისი ტერიტორიების, მოქალაქეებისა და იურიდიული პირების დაცვა და უსაფრთხოება. ქვეყანაში ყველამ თავი უნდა იგრძნოს დაცულად. თუ ეს ასე არ არის, მაშინ სახელმწიფო თავის ფუნქციას არ ან ვერ ასრულებს.

მნიშვნელოვანია გავითვალისწინოთ, რომ მთავარია არა ის, თუ რა არის რეალობა, არამედ ის, თუ როგორ აღიქვამს ამ რეალობას ადამიანი და ინვესტორი. სადღეისოდ არა გვევლინება, ინვესტორები საქართველოში უსაფრთხოდ და დაცულად გრძნობდნენ თავს. თეორიულად ქვეყანა შეიძლება მართლაც

იყოს დაცული, თუმცა აუცილებელია, რომ ინვესტორები ამ დაცულობას აღიქვამდნენ და გრძნობდნენ. საერთაშორისო და დიპლომატიური დამკვირვებლები და მათი აღმფოთებები რეალურად ვერც დაცულობასა და უსაფრთხოებას უზრუნველყოფენ და ვერც დაცულობის აღქმასა და შეგრძნებას. თუ ინვესტორი ხედავს, რომ ნებისმიერ ათ პროცენტორს შეუძლია, საოკუპაციო ხაზი ნებისმიერ დროს წინააღმდეგობის გარეშე გადმოსწიოს – ეს, ინვესტორის გადმოსახედიდან, ფუნდამენტური პრობლემაა.

## ნატოს წევრობა

ხშირად და აქტიურად მიმდინარეობს დისკუსია საქართველოს ნატოში – ჩრდილოატლანტიკურ ალიანსში – გაწევრიანების შესახებ. თითქმის ოცდაათი წელია, ნატოს გავიძახით, ამავ დროს ფაქტობრივად უწყვეტად მიმდინარეობს საოკუპაციო ხაზის გადმოწევა, დამატებითი ტერიტორიების ანექსია ჩვენი მხრიდან ყოველგვარი შემაკავებელი ქმედების გარეშე. მიდგომა ამ თვალსაზრისით არასწორია.

პირველ ყოვლისა უნდა აღვნიშნოთ, რომ ჩრდილოატლანტიკური ალიანსი არ არის საქართველოს თავდაცვის გაძლიერებისათვის ურთიერთთანამშრომლობის ერთადერთი ალტერნატივა. მაგალითისათვის, 1951 წელს აშშ-სა და ფილიპინებს შორის გაფორმდა ბილატერალური ურთიერთთანამშრომლობის ხელშეკრულება, რომლის მიხედვითაც მესამე მხარის მიერ ხელშეკრულების ერთ-ერთ მხარეზე შეიარაღებული თავდასხმა ავტომატურად ნიშნავს თავდასხმას ხელშეკრულების მეორე მხარეზე და ორივე მხარე ვალდებულია, შეიარაღებულ თავდასხმას უპასუხოს როგორც საერთო საფრთხეს. ანალოგიური ხელშეკრულებები არსებობს შემდეგ სახელმწიფოებს შორის: 1951 წელი – აშშ, ავსტრალია და ახალი ზელანდია; 1960 წელი – აშშ და იაპონია; 1953 წელი – აშშ და სამხრეთი კორეა და მრავალი სხვა. ასე რომ, ნატო არ არის უსაფრთხოების გაძლიერების ერთადერთი გზა. გარდა ამისა, მსგავსი ბილატერალური ხელშეკრულებების მიღწევა აშშ-სთან,



ვფიქრობთ, უფრო რეალური და ეფექტიანი გზაა, ვიდრე ნატოს წევრობის გრძელვადიანი პერსპექტივა.

უშთავრესი არის შემდეგი: პოლიტიკა, რომ ვიღაც დაგვიცავს, არაფრის მომტანია, რადგან ასეთი რამ არ არსებობს. ეს არის შეუძლებელი სახელმწიფოს ნიშანი, რომელსაც ისე მოეპყრობიან, როგორც მოესურვებათ. თუ ჩვენ არა გვყავს საკუთარი ძალები ელემენტარული საფრთხეების შეჩერებისა და პრევენციისათვის დამოუკიდებლად, სხვისი დახმარების გარეშე, ნატოსათვის ჩვენ საინტერესო არ ვიქნებით. უშთავრესია, პირველ რიგში ვიყოთ ჩვენი თავის იმედად და გავხდეთ ისეთი სახელმწიფო, რომლის თითოეული მოქალაქე და ინვესტორი თავს სახელმწიფოს მხრიდან დაცულად იგრძნობს. ამ ამოცანის დელეგირებას სახელმწიფო ვერ მოახერხებს და არ უნდა ეცადოს. ჩვენს გასაკეთებელს სხვა არ გააკეთებს. ეს ილუზიაა.

ჩვენი დღევანდელი ჯარი და ზოგადად თავდაცვის სისტემა ნატოსათვის უფრო მეტი პრობლემაა, ვიდრე სარგებელი. ჩვენ ამ თვალსაზრისით არანაირად არ ვართ ამ ორგანიზაციისათვის მიმზიდველი. ამ ჯარითა და თავდაცვის სისტემით შეგვიძლია ვიმსხროთ, რომ გვინდა ნატოს წევრობა, თუმცა ეს არაფრის მომცემი არ არის. პირველ რიგში უნდა გავაკეთოთ ჩვენი გასაკეთებელი – შევქმნათ ჩვენივე უსაფრთხოებისათვის აუცილებელი ჯარი – კომპაქტური, ეფექტიანი, აღჭურვილი. მხოლოდ ამ შემთხვევაში გავხდებით ნატოსთვის საინტერესო. თუმცა უშთავრესია გვესმოდეს, რომ ეფექტიანი ჯარი კონცეპტუალურად და პირველ რიგში გვჭირდება ჩვენთვის, ჩვენი უსაფრთხოებისათვის და შემდეგ – ნატოსთვის. ნატოში შესვლა არ უნდა იყოს საკუთარი ჯარის შექმნის ალტერნატივა.

## დღევანდელი თავდაცვა და ჯარი

სავალდებულო გაწვევის დღევანდელი სისტემის მიხედვით, ჯარში გაწვევა ყო-

ველწიურად 6000-7000 ადამიანს ეხება. სავალდებულო სამსახურის ვადა არის ერთი წელი. წვევამდებლების გაწვევას სამი სახელმწიფო ორგანო ახორციელებს: თავდაცვის სამინისტრო, შინაგან საქმეთა სამინისტრო და საქართველოს იუსტიციის სამინისტროს სახელმწიფო საქვეუწყებო დაწესებულება – სპეციალური პენიტენციური სამსახური (ყოფილი პრობაციის სამინისტრო).

ბოლო ხელმისაწვდომი მონაცემების მიხედვით, ჯარში სავალდებულო გაწვევა 2015 წელს 6400 ადამიანს შეეხო. მათგან სამხედრო სამსახური გაირა მხოლოდ 1600 ადამიანმა ანუ გაწვეულთა 25%-მა (!). დანარჩენი 75% ასრულებდა დაცვის ფუნქციებს სახელმწიფო და კერძო დაწესებულებებში.

ეს ნიშნავს, რომ სამხედრო სამსახურში სავალდებულო წესით გაწვეულთა 75%-ს რეალურად არანაირი შეხება არა აქვთ სამხედრო მომზადებასთან – არც თეორიული, არც ფიზიკური და არც ინტექტუალური – და მთელი მათი სამსახური კონკრეტული შენობებისა და საპატიმროების გუშაგობით შემოიფარგლება. ცალკე საკითხია სავალდებულო წესით გაწვეულთა ანაზღაურება: მათ ხელფასი ან საერთოდ არა აქვთ, ან ყოველთვიურად იღებენ ანაზღაურებას 75 ლარის ოდენობით.

ამ ფაქტების გათვალისწინებით, რასაკვირველია, გასაგები ხდება, რატომ არის დღევანდელი სამხედრო სამსახური არამიმზიდველი და რატომ ცდილობენ ადამიანები, იპოვონ სამხედრო სამსახურისაგან თავის დაღწევის გზები. ასეთი გზა კი მრავალია: ოფიციალური გადასახადი 2000 ლარის ოდენობით ერთი წლით გაწვევის გადასადებად, მღვდლად კურთხევა, კორუფცია კომისიარატებსა და სამედიცინო დაწესებულებებში ჯარში სამსახურისათვის უვარგისად ცნობის მისაღებად, უნივერსიტეტებში სწავლა ერთიმეორის მიყოლებით და რამდენიმე მაგისტრატურის გავლა 27 წლის ასაკის მისაღწევად, და ფიზიკური თვითდაზიანებებიც, რომელსაც წვევამდებლები მი-

მართავენ, რომ ჯარში სამსახურისათვის უვარგისად იყვნენ ცნობილნი.

თუ ვინ მიდის ჯარში და ვის ეხება სავალდებულო სამხედრო გაწვევა, ვფიქრობთ, ამ ყველაფრის გათვალისწინებით, ადვილი მისახვედრია. ესენი არიან ქვეყნის ის მოქალაქეები, რომლებსაც არა აქვთ მატერიალური შესაძლებლობა, ყოველწიურად 2000 ლარი გადაიხადონ გადავადებისათვის, არა აქვთ უმაღლეს სასწავლებლებში სწავლის საშუალება და არ გააჩნიათ საჭირო „კონტაქტები“ ჯარში სამსახურისათვის უვარგისად ცნობისათვის – ანუ სოციალურად და ეკონომიკურად ყველაზე მეტად დაუცველი ახალგაზრდა მამაკაცები.

ეს ფაქტები ცხადად მეტყველებს, რომ: 1. დღევანდელი ქართული ჯარის მაქსიმუმ 25%, კარგ შემთხვევაში, ნაწილობრივ მაინც არის მომზადებული ბრძოლისა და საომარი მოქმედებებისთვის – იმისათვის, რისთვისაც არსებობს ჯარი და რაც არის ჯარისკაცის დანიშნულება; 2. სამხედრო სამსახური საქართველოში არათუ არ არის მიმზიდველი და პრესტიჟული, არამედ ის სრულიად სამართლიანად აღიქმება მოსახლეობის ეკონომიკურად და სოციალურად დაუცველი ნაწილის გაუმართლებელ და დაუშვებელ ექსპლუატაციად, რომელიც პატრიოტიზმისა და სამშობლოსადმი პასუხისმგებლობის ლოზუნგით არის შენიღბული.

ახალგაზრდა ადამიანი ერთი წელი იძულებით ამუშაო დარაჯად, მას არ ასწავლო, არ გაწვრთნა, არ მოამზადო და საომარი მდგომარეობის დადგომის შემთხვევაში დააკისრო გაწვრთნილი და მომზადებული მებრძოლის მოვალეობები – ყველაფერთან ერთად დიდი ამორალურობაა.

## სწორი კონცეფცია და ჯარი

თავდაცვისა და უსაფრთხოების კუთხით საქართველოს მკაფიოდ განსაზღვრული კონცეფცია არა აქვს. კონცეფციის შესამუშავებლად პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს რისკები – რა რისკფაქტორები არსებობს ქვეყნის თავდაცვისა და

# საავტორო სტატიების სერია

„Forbes საქართველო“ განაგრძობს რეგულარულად ვაშაკიძის და ავთანდილ გოგოლის სტატიების საავტორო სვეტს.

რეგულარულად ვაშაკიძის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგად საქართველოში შეიქმნა უნიკალური, ვერტიკალურად ინტეგრირებული, კავკასიაში ყველაზე მსხვილი და უახლესი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი ქათმის ხორცპროდუქტების ინდუსტრიული წარმოება. „ჩირინას“ პროდუქტები იყიდება „ბიუ-ბიუს“ ბრენდით როგორც საქართველოში, ასევე აზერბაიჯანში, მესამე კვარტალიდან კი სომხეთში ექსპორტი დაიწყო. „ჩირინას“ კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიცია აღემატება 100 მილიონ აშშ დოლარს. გარდა ამისა, რეგულარულად ვაშაკიძის აქვს ინვესტიციებისა და კომპანიების მართვის მრავალწლიანი გამოცდილება მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში. ავთანდილ გოგოლი არის კომპანია Capital Locus-ის დამფუძნებელი, რომელიც მსხვილ კერძო კომპანიებს სთავაზობს საინვესტიციო საბანკო მომსახურებასა და ინსტიტუციონალური ინვესტიციების განკარგვის კაპიტალისა 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

უსაფრთხოების წინაშე ადგილობრივი სპეციფიკიდან გამომდინარე, საიდან მოდის ეს რისკფაქტორები, რა არის რისკის მატარებელი ძალებისა თუ ქვეყნების ინტერესი.

რამდენიმე მაგალითი იმისა, რომ ჩვენს ქვეყანას თავდაცვის ეფექტიანი კონცეფცია არ გააჩნია. პირველი: ყოველწლიურად 4000-ზე მეტი ახალგაზრდა მამაკაცისათვის დარაჯად მუშაობის იძულება და მათთვის სამხედრო სამსახურის გავლილის სტატუსის მიწოდება უსაფრთხოებისა და თავდაცვის ვერც ერთ კონცეფციაში ვერ ეწერება.

მეორე: რუსეთის ჯარი დგას გორიდან რამდენიმე კილომეტრის დაშორებით. ამავე დროს ვყიდულობთ რაკეტებს, რომლებიც სამასი კილომეტრის რადიუსში მოქმედებს. ისმის კითხვა, რამდენად აქტუალური და რელევანტურია ასეთი ტექნიკა? რას ვიცავთ სამასი კილომეტრის რადიუსში, როდესაც აქვე, რამდენიმე კილომეტრში თავხედური დევნისაგან ვერ ვიცავთ საკუთარ მოსახლეობას? პრევენციას ვუკეთებთ იმ საფრთხეებს, რომლებიც აბსოლუტურად არარელევანტურია, ხოლო არსებული და რეალური რისკების რეალიზებისას არც ვმოქმედებთ და, როგორც ჩანს, არც მოქმედების გეგმა გვაქვს.

სწორედ არსებული რისკებიდან გამომდინარე უნდა ჩამოყალიბდეს ხედვა, სტრატეგია და ტაქტიკა იმისათვის, რომ ნათლად ვიცოდეთ, რას ვიცავთ, როგორ ვიცავთ და რა არის ამ თავდაცვისათვის გასაკეთებელი. ამ საკითხებზე ნათელი და მკაფიო პასუხები უზრუნველყოფს იმ ქვაკუთხედს, რომელზეც უნდა აიგოს თავდაცვისა და უსაფრთხოების ეფექტიანი კონცეფცია და პოლიტიკა.

გრძელვადიანი ხედვისა და კონცეფციის მიხედვით, ქვეყანა და სახელმწიფო უნდა შეთანხმდეს იმაზე, თუ როგორი უნდა იყოს ქვეყნის ჯარი, რომელიც არსებული რისკებიდან გამომდინარე შეძლებს სახელმწიფოში თავდაცვისა და უსაფრთხოების თუნდაც მინიმალური გარანტიების შექმნას (რომლებიც ამჟამად საერთოდ არა გვაქვს).

თუ ჩვენ გვინდა, გვყავდეს ჯარი, მაშინ მიზანი უნდა იყოს ბრძოლისუნარიანი, საომარი სიტუაციებისათვის კარგად მომზადებული, გაწვრთნილი, აღჭურვილი, მოტივირებული და სრულ საბრძოლო მზადყოფნაში მოყვანილი

ჯარი. ეს იქნება სავარაუდოდ მცირე, მაგრამ ეფექტიანი ჯარი. მხოლოდ ასეთი ჯარით შევძლებთ პოტენციური აგრესიის პრევენციასა და რეალურ აგრესიაზე პასუხის გაცემას. ამ მცირე ჯარს უნდა ჰქონდეს უნარი, ნებისმიერ აგრესორს მიაყენოს ზიანი. თუ ჯარს ამის უნარი არა აქვს, ასეთი ჯარის არსებობას აზრი ეკარგება.

სწორედ ასეთი ჯარი უზრუნველყოფს ქვეყნის თავდაცვისა და უსაფრთხოების გარანტიებს, ისეთ გარემოში, სადაც დაცულია ტერიტორია, ქონება, ინვესტიცია და ამ ინვესტიციებით მიღებული დოვლათი. ჩვენ რომ გვყავდეს ეფექტიანი და ტაქტიკურად სწორად მომზადებული ჯარი, ოკუპაციური და სეპარატისტული რეჟიმების საჯარისო დანაყოფებისათვის აღარ იქნებოდა მიზანშეწონილი იმის გაბეჭდა, რასაც ახლა პერიოდულად ბედავენ საოკუპაციო ხაზებთან. მათ მიერ პროვოკაციებზე წასვლას უნდა ჰქონდეს თავისი ფასი – საზღაური, რომელიც ჩვენმა ეფექტიანმა და სპეციალურად ასეთი სიტუაციებისათვის მომზადებულმა საჯარისო დანაყოფებმა უნდა დააწესონ.

ისმის კითხვა, რამდენად შესაძლებელია საქართველოში ასეთი ჯარის შექმნა. ეს, რასაკვირველია, შესაძლებელია. ამისათვის რამდენიმე რეფორმა გასატარებელი.

ქვეყნის სათავეში მოხვალამდე თითქმის ყველა ხელისუფლება გეგმადა პროფესიონალურ, საკონტრაქტო ჯარზე გადასვლას და სავალდებულო გაწვევის გაუქმებას. ყველა აცხადებდა, მოჰყავდათ მყარი და დამაჯერებელი არგუმენტები, მაგრამ ხელისუფლებაში მოსულმა ვერც ერთმა პოლიტიკურმა ძალამ თუ მთავრობამ ეს უმნიშვნელოვანესი და აუცილებელი რეფორმა ვერ განახორციელა.

არგუმენტი, თუ რატომ არ აკეთებენ ამას ხელისუფლებები, ძირითადად არის ორგანო: პირველი, ხშირად მოჰყავთ ისრაელის მაგალითი, სადაც სამხედრო სამსახური ყველა მამაკაცის ვალდებულებაა (და არ მოჰყავთ იმ უამრავი წარმატებული ქვეყნის მაგალითი, სადაც არის საკონტრაქტო ჯარი). ისრაელის არგუმენტად მოყვანის საპასუხოდ უნდა ითქვას, რომ, განსხვავებით საქართველოსაგან, სადაც ჯარისკაცთა 75% სამხედრო სამსახურს ყოველგვარი სამხედრო მომზადების გარეშე



თავდაცვის სამინისტროს მიღმა მხოლოდ დარაჯად მუშაობაში ატარებს, ისრაელში ყველა ჯარისკაცი უმაღლესი დონის ფიზიკურ, ინფორმაციულ და ტექნიკურ მომზადებას გადის. მეორე არგუმენტი, თურათომ არ გადავდივართ საკონტრაქტო ჯარზე არის ის, რომ საკონტრაქტო ჯარი ეკონომიკურად უფრო მძიმე ტვირთია სახელმწიფოსათვის, ვიდრე საგაღებულო ჯარი. პასუხი უნდა გავცეთ ამ მეორე - ეკონომიკური ხასიათის არგუმენტს.

ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ქვეყანაში თითქმის უცვლელად გვყავს თითქმის 40,000 სამხედრო მოსამსახურე. საქართველოს თავდაცვის სამინისტროს 2019 წლის ბიუჯეტი არის 870 მილიონი ლარი, რაც შეადგენს სახელმწიფო ბიუჯეტის 7%-ზე ნაკლებს და მთლიანი შიდა პროდუქტის 2%-ზე ნაკლებს (ეს უკანასკნელი, სავარაუდოდ, ნატოს სტანდარტების მიხედვით არის განსაზღვრული). საქართველოს თავდაცვისუნარიანობისა და უსაფრთხოების თვალსაზრისით, საქართველოში არსებული რეალური რისკებისა და ჯარში არსებული სიტუაციის გათვალისწინებით, ვფიქრობთ, რომ თავდაცვისათვის გამოყოფილი ბიუჯეტი ძალიან მცირეა.

ერთი მხრივ, უსაფრთხოების კონცეფციის მიხედვით უნდა განისაზღვროს, რა ოდენობის ჯარი გვჭირდება და, მეორე მხრივ, უნდა მოხდეს არსებული ბიუჯეტის მნიშვნელოვნად გაზრდა. მთავრობამ უნდა გაბედოს და შეწყვიტოს ყველა იმ საქმიანობის საბიუჯეტო დაფინანსება, რომელთაც საერთო არაფერი აქვთ სახელმწიფოს ფუნდამენტურ ფუნქციებთან (მაგალითისათვის: პროფესიული სპორტი და კულტურის დარგები, ყოველგვარი სუბსიდიები, ბიუჯეტის ისეთი პარაზიტული პროგრამები, როგორც არის „აწარმოე საქართველოში“ „დანერგე მომავალი“ და ა.შ.). გამოთავისუფლებული თანხებით შესაძლებელი იქნება არსებული სახელმწიფო ბიუჯეტის გაზრდის გარეშე თავდაცვის ბიუჯეტის, მინიმუმ, გაორმაგება, რაც, ვფიქრობთ, აბსოლუტურად მიზანშეწონილია უსაფრთხოების გააზრებული კონცეფციის არსებობის პარალელურად.

ეკონომიკური და სტატუსის თვალსაზრისით სამხედრო სამსახური ქვეყანაში უნდა გახდეს ერთ-ერთი ყველაზე მიმზიდველი და კადრების მოზიდვის კუთხით ყველაზე მეტად კონკურენტუნარიანი კერძო სექტორთან მიმართებით. დღეს საქართველოში ბევრი ახალგაზრდის სურვილია, იმუშაოს საფინანსო სექტორში (ეს კარგია თუ ცუდი - ცალკე საკითხია, მაგრამ ფაქტია). ამის მიზეზები მარტივია: ფინანსურ სექტორში მუშაობა ითვლება სტაბილურად, შედარებით მაღალანაზღაურებულად და პრესტიჟულად. მიზანი უნდა მდგომარეობდეს იმაში, რომ შეიქმნას ისეთი პროფესიონალური ჯარი, რომელიც როგორც დამსაქმებელი - სტატუსით, ანაზღაურებითა და კადრების კვალიფიკაციის თვალსაზრისით - კონკურენციას გაუწევს ყველაზე კონკურენტუნარიან კერძო სექტორს.

ასეთ ჯარში მოხვედრა და კონტრაქტის მიღება არცთუ ისე მარტივი იქნება. იქ ახალგაზრდები გაივლიან უმაღლესი დონის ფიზიკურ წვრთნას და მიიღებენ პროფესიულ, ტექნიკურ და საბრძოლო განათლებას, პროფესიონალი ჯარისკაცები და მათი ოჯახის წევრები ისარგებლებენ უმაღლესი დონის სოციალური და ჯანმრთელობის დაცვის პროგრამებით, საშუალო ანაზღაურება იქნება უფრო მაღალი, ვიდრე დღევანდელ ყველაზე მაღალანაზღაურებულ კერძო სექტორში. საქართველოს აქვს ყველანაირი ინტელექტუალური და ფინანსური რესურსი იმიტომ, რომ უახლოეს მომავალში, სულ რამდენიმე წელიწადში, შექმნას ასეთი სტატუსისა და მიმზიდველობის პროფესიონალური ჯარი.

საინტერესო და ნიშანდობლივია, რომ დამოუკიდებლობის დღისადმი მიძღვნილ დონისძიებებზე, რომლებიც, როგორც წესი, დღის ბოლოს ტარდება ხოლმე, ძალიან ცოტა ჯარისკაცი არის წარმოდგენილი. ნაცვლად ჯარისკაცებისა, ასეთ საზეიმო შეხვედრებზე მრავლად არიან ე.წ. კულტურის მუშაკები, სასულიერო პირები და, ცხადია, პოლიტიკური ელიტა. ეს თითქმის მცირე დეტალია, თუმცა კარგად ასახავს ქვეყნის დამოუკიდებლობისა და უსაფრ-

თხოების თვალსაზრისით ჯარისკაცთა მნიშვნელობის გააზრებასა და დაფასებას.

## უსაფრთხოების სამეზობლო პოლიტიკა

ინდივიდუალურად და დამოუკიდებლად ჯარის შექმნა და თავდაცვისუნარიანობის უზრუნველყოფა საქართველოსათვის ძვირად ღირებული ამოცანაა. თანამშრომლობა და სინერჯია მეზობელ მეგობრულ სახელმწიფოსთან შესაძლებელი და მიზანშეწონილია. საქართველო ეკონომიკური თვალსაზრისით მჭიდროდ და ურთიერთსასარგებლოდ არის დაკავშირებული აზერბაიჯანთან, სომხეთთან და თურქეთთან. უსაფრთხოება და სტაბილური გარემო ამ სამივე ქვეყნის ინტერესს წარმოადგენს. საჭიროა შედგეს და ამ სახელმწიფოებთან ხელი მოეწეროს ურთიერთდახმარების პაქტი. ასეთი კავშირები შეიძლება დამყარდეს როგორც აზერბაიჯანთან, ასევე სომხეთთან და თურქეთთან. ჩვენი პრობლემა არის სომხეთში განთავსებული რუსული ჯარი. ხელშეკრულების მიხედვით, სომხეთმა უნდა აიღოს ვალდებულება, საქართველოსა და რუსეთს შორის კონფლიქტის წარმოქმნის შემთხვევაში არ დაუშვას ამ რუსული ჯარის ჩართვა კონფლიქტში. ცხადია, გადასაჭრელია პრობლემა, რომელსაც წარმოშობს რუსეთი. მისცემს რუსეთი ამის უფლებას სომხეთს? უმთავრესია, რომ კონცეპტუალურად თავდაცვისა და უსაფრთხოების საკითხში არ უნდა ვიყოთ მართლ; ეს უნდა იყოს ქვეყნის თავდაცვისა და უსაფრთხოების კონცეფციის მნიშვნელოვანი კომპონენტი.

**დასკვნა:** უსაფრთხოების საკითხების გადაჭრის გარეშე არც ერთი ინვესტიცია საქართველოში არ არის დაცული. უსაფრთხოება თუ არ არის უზუნველყოფილი, ვერც ეკონომიკაზე ვისაუბრებთ და ვერც სწრაფ ეკონომიკურ ზრდაზე. უსაფრთხოება განსაზღვრავს სტაბილურობას, რომელიც უმნიშვნელოვანესია, ფუნდამენტური ფაქტორია ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარებისათვის. **F**

# რამდენად იზიდავს საქართველო ინვესტიციებს?



## აქორნაპირუსით გამოწვეულა

პანდემიამ მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის გზას გაუყენა, რაც პირდაპირი ინვესტიციების გლობალურ დონეზეც აისახება. მაგალითად, 2008-2009 წლების კრიზისის დროს მსოფლიოში უცხოური ინვესტიციების დონე განახევრდა. ამ გამოწვევას საქართველო უკვე შემცირებული ინვესტიციებით ხვდება და 2020 წელს თუნდაც 2019 წლის დონის მიღწევა ძალიან რთული იქნება.

2019 წელს საქართველოში 1,268 მლნ დოლარის პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია (პუი) შემოვიდა. 2018 წელთან შედარებით ზრდა უმნიშვნელოა, 2.5 მლნ დოლარი (0.2%). ფაქტობრივად, 2018 წლის მარცვნიერებელი განმეორდა, რაც 2014-2017 წლების საშუალო მაჩვენებელზე დაახლოებით 500 მლნ დოლარით ნაკლებია.

დღევანდელი მეთოდოლოგიით (რომელსაც საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურიც იყენებს) პირდაპირ ინვესტიციად შეიძლება ჩაითვალოს ინვესტიცია, თუ მისი წილი საწარმოს კაპიტალში 10%-ზე მეტია. საწარმოს საკონტროლო პაკეტის ფლობა აუცილებელი არ არის. პირდაპირ უცხოური ინვესტიციად ითვლება სესხებიც, თუ ვალდებულებით საწარმოს წილი იტვირთება. პირდაპირი ინვესტიცია ძირითადად ახალი ბიზნესის დაწყებას ან არსებულის გაფართოებას უკავშირდება, ეს კი პროდუქციის წარმოებისა და დასაქმების ზრდას იწვევს. ეკონომიკის, იმავე მოსახლეობის რეალური შემოსავლის ზრდა კი სწორედ პროდუქციის წარმოების ზრდით მიიღება.

არ უნდა დაგვავიწყდეს ერთი მნიშვნელოვანი გარემოება: ნომინალურ რიცხვებში გამოსახული ინვესტიციების მოცულობა არ გვეუბნება, ბევრია თუ ცოტა. მაგალითად, საქართველოსთვის 3 მილიარდი დოლარის ინვესტიცია ძალიან ბევრი იქნებოდა, დიდი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისთვის, მაგალითად, საფრანგეთისთვის კი თითქმის არაფერი. ამიტომ, ინვესტიციების მოცულობა ქვეყნის ეკონომიკის, ანუ მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) მიმართ უნდა ვნახოთ. რაც უფრო დიდია ქვეყნის ეკონომიკა, მით მეტი ინვესტიცია სჭირდება ზრდისა და განვითარებისთვის. ამ მხრივ, 2007 წელი ყველაზე წარმატებული იყო.

პუი-მა მშპ-ის 17.3% შეადგინა. ბოლო 10 წელიწადში ამ მხრივ ყველაზე ცუდი მაჩვენებელი 2013 წელს გვქონდა, მშპ-ის 6%.

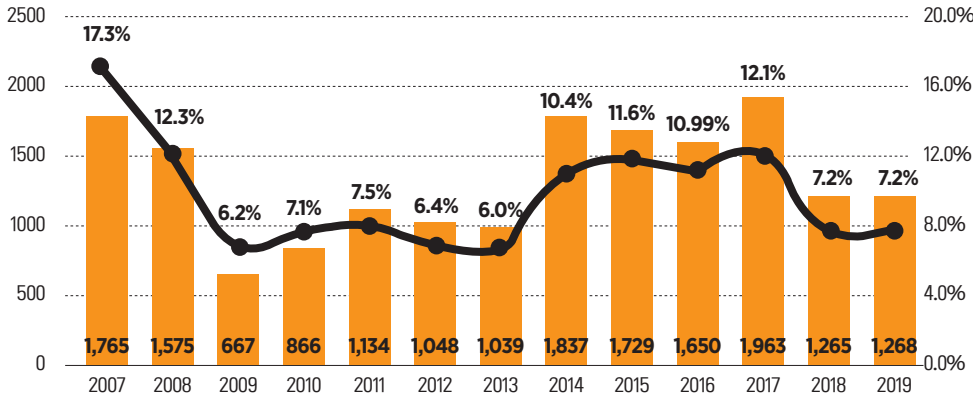
2019 წელს არც საქართველოში, არც ჩვენს რეგიონში და მით უმეტეს მსოფლიოში ეკონომიკური კრიზისი არ ყოფილა, მაგრამ პუი მშპ-ის მიმართ დაბალ ნიშნულზე, 7.2%-ზე დაფიქსირდა, როცა 2014-2017 წლებში საშუალოდ 11.2% იყო. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ბოლო 6 წელია, ინვესტიციების მშპ-სთან ფარდობის ზრდას ლარის კურსის დაცემა უწყობს ხელს, რადგან დოლარში გამოსახული მშპ შემცირდა და ინვესტიციების მშპ-თან თანაფარდობის მარცვნიერებელი გაიზარდა. მაგალითად, 2013 წლის ლარის დოლარის მიმართ გაცვლითი კურსით - 1.67-ით, 2019 წელს პუი მშპ-ის მიმართ 4.3% იქნებოდა, რაც ბოლო 18 წლის მინიმუმია.

საინტერესოა, რომელ სექტორებში და რომელი ქვეყნებიდან შემცირდა ან გაიზარდა ყველაზე მეტად პუი 2019 წელს. ყველაზე დიდი, \$164-მილიონიანი კლება უძრავი ქონების სექტორში იყო. შემდეგ მოდის ტრანსპორტი 65 მლნ დოლარით და მშენებლობა 32 მლნ დოლარით. მნიშვნელოვანია ზრდა სათამაშო ბიზნესში, ირლანდიული კომპანიის მიერ „აჭარაბეთის“ 51%-იანი წილის ყიდვის გამო. ამ სექტორში ინვესტიციები დაახლოებით 130 მლნ დოლარით გაიზარდა. 86 მლნ დოლარით გაიზარდა ინვესტიციები კავშირგაბმულობაში, ხოლო 80 მლნ-ით სასტუმროებსა და რესტორნებში.

2019 წელს ყველაზე მეტი პუი საფინანსო სექტორში შემოვიდა - 262 მლნ დოლარი, თუმცა 2018 წელთან შედარებით აქაც შემცირებაა 9 მლნ დოლარით. მეორე ადგილზე ენერჯეტიკაა 194 მლნ დოლარით. ყველაზე ცოტა ინვესტიცია სოფლის მეურნეობასა და ჯანდაცვაში შემოვიდა 14-14 მლნ დოლარი. ეს ორი სექტორი ტრადიციულად ნაკლებად იზიდავს ინვესტიციებს. უძრავ ქონებაში ინვესტიციებში 2019 წელს -32 მლნ დოლარი დაფიქსირდა, რაც ნიშნავს, რომ ამ სექტორში ჩადებული ინვესტიციების ღირებულება შემცირდა ან უცხოელი ინვესტორის წილი საქართველოს რეზიდენტის მფლობელობაში გადავიდა.

ქვეყნების მიხედვით, ინვესტიციები ყველაზე მე-

## პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები საქართველოში



წყარო: საქსტატი

ტად აზერბაიჯანიდან შემცირდა - 208 მლნ დოლარით. შემდეგ მოდის ნიდერლანდები 155 მლნ დოლარით და ჩეხეთი 57 მლნ დოლარით. ზრდით კი თურქეთი იყო გამორჩეული, საიდანაც 2019 წელს 187 მლნ დოლარით მეტი ინვესტიცია შემოვიდა, ვიდრე 2018 წელს. 130 მლნ დოლარით გაიზარდა ირლანდიიდან და 104 მლნ დოლარით - კვიპროსიდან.

2019 წელს ყველაზე მეტი ინვესტიცია გაერთიანებული სამეფოდან შემოვიდა - 247 მლნ დოლარი. მეორე თურქეთია 237 მლნ დოლარით. ევროკავშირის ქვეყნებიდან ჯამში 598 მლნ დოლარის ინვესტიცია შემოვიდა. 78 მლნ დოლარი შემოვიდა პანამიდან, რაც, სავარაუდოდ, ბიძინა ივანიშვილის კომპანიების განხორციელებული ინვესტიციებია.

საქართველოს მთავრობის წევრები 2018-2019 წლებში ინვესტიციების შემცირების ძირითად მიზეზებად მაგისტრალური გაზსადენის, „შაჰდენიზ 2“-ის მშენებლობის დასრულებას და რამდენიმე უცხოური საწარმოს საქართველოს რეზიდენტების საკუთრებაში გადასვლას ასახელებენ. გაზსადენის მშენებლობა ტრანსპორტის სექტორს მიეკუთვნება და სწორედ ამან გამოიწვია 2018 წელს ტრანსპორტის სექტორში ინვესტიციების \$272-მილიონიანი კლება. 2014-2017 წლებში ამ პროექტის ფარგლებში საქართველოში დაახლოებით 2 მილიარდი დოლარის ინვესტიცია შემოვიდა. თუმცა, როდესაც ამ პროექტის გამო 2014-2017 წლებში

ინვესტიციები მნიშვნელოვნად გაიზარდა, საქართველოს მთავრობის წევრები ინვესტიციების მატებაზე საუბრისას „შაჰდენიზზე“ არ მიანიშნებდნენ და მატებას სხვა გარემოებებით ხსნიდნენ. პროექტების მიხედვით ჩაშლილი სტატისტიკის არარსებობიდან გამომდინარე, რთულია ითქვას, ზუსტად რამდენი ინვესტიცია შემოვიდა წლების მიხედვით „შაჰდენიზ 2“-ის მშენებლობიდან და რამდენია მისი დასრულების წილი ბოლო ორ წელიწადში შემცირებულ ინვესტიციებში.

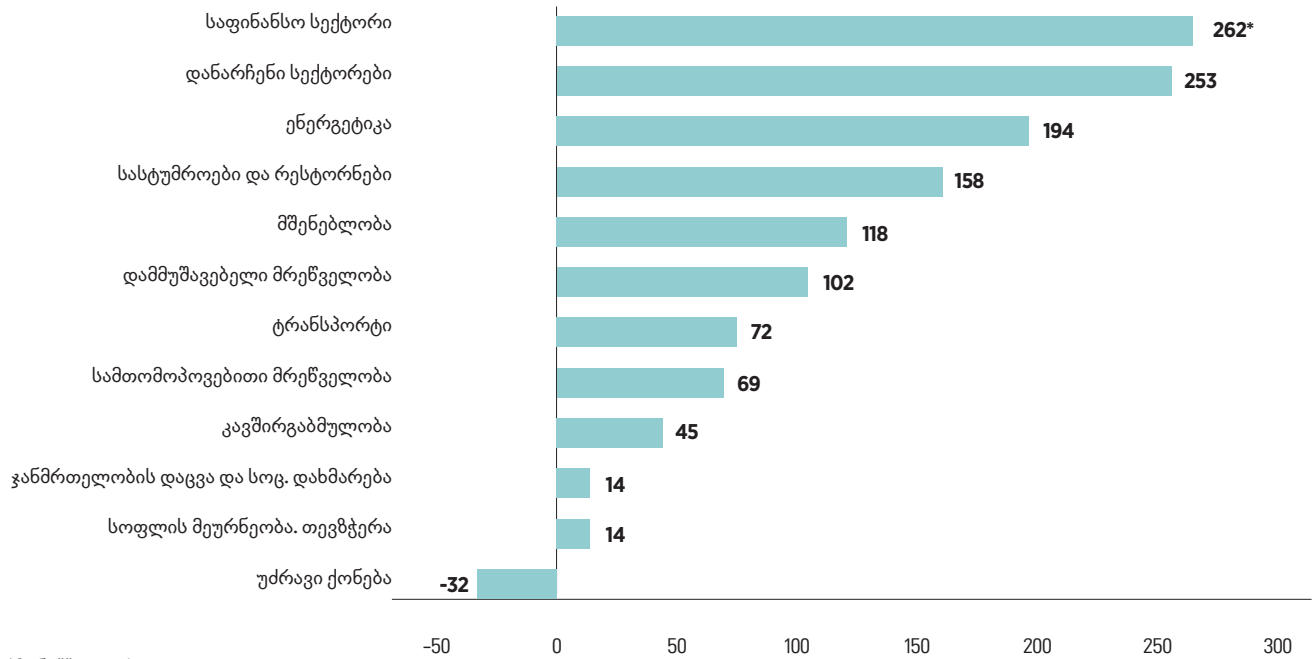
უკვე 2020 წლის აპრილია, მაგრამ ჯერ არ ვიცით, რამდენი ინვესტიცია შემოვიდა მიმდინარე წლის პირველ კვარტალში, ამას ივნისში გავიგებთ. თუმცა ცხადია, რომ ინვესტიციების მატების კუთხით სერიოზული გამოწვევის წინაშე ვართ, თუნდაც 2019 წლის მონაცემები რომ განმეორდეს. პანდემიით გამოწვეულ კრიზისს ერთვის ისიც, რომ ხელისუფლებამ ბოლო დროის ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი პროექტის - ანაკლიის პორტის მშენებლობა შეაჩერა, რომელსაც 2019-2020 წლებში საქართველოში მინიმუმ 500 მლნ დოლარის ინვესტიცია უნდა შემოეტანა. ამას ემატება გართულებული პოლიტიკური გარემო. გასული წლის ბოლოს პროპორციული არჩევნების დაპირების ჩაგდება, ხელისუფლება საერთაშორისო კრიტიკის ქარცეცხლში მოექცა, რაც უცხოელი ინვესტორებისთვის საკმაოდ ცუდი გზავნილია. <sup>F</sup>

**გასულ თვეში „ბიზნეს მედია საქართველომ“ გაავრცელა იმ ტოპ-10 კომპანიის სია, რომლებმაც 2019 წელს საქართველოში ყველაზე მეტი პუი განახორციელეს. ესენია (კომპანიები ინვესტიციების მოცულობის მიხედვით არაა ჩამოთვლილი):**

- აიდიეს ბორჯომი საქართველო
- შპს მაგთიკომი
- სს RMG Copper
- შპს ტოიოტა კავკასია
- შპს აჭარ ენერჯი-2007
- სს მეტრო ავრასია ჯორჯია
- სს საქართველოს კაპიტალი
- შპს სითი ლოფთი
- შპს საქართველოს ტურიზმის განვითარების ფონდი
- სს ბიჯეო ჯგუფი

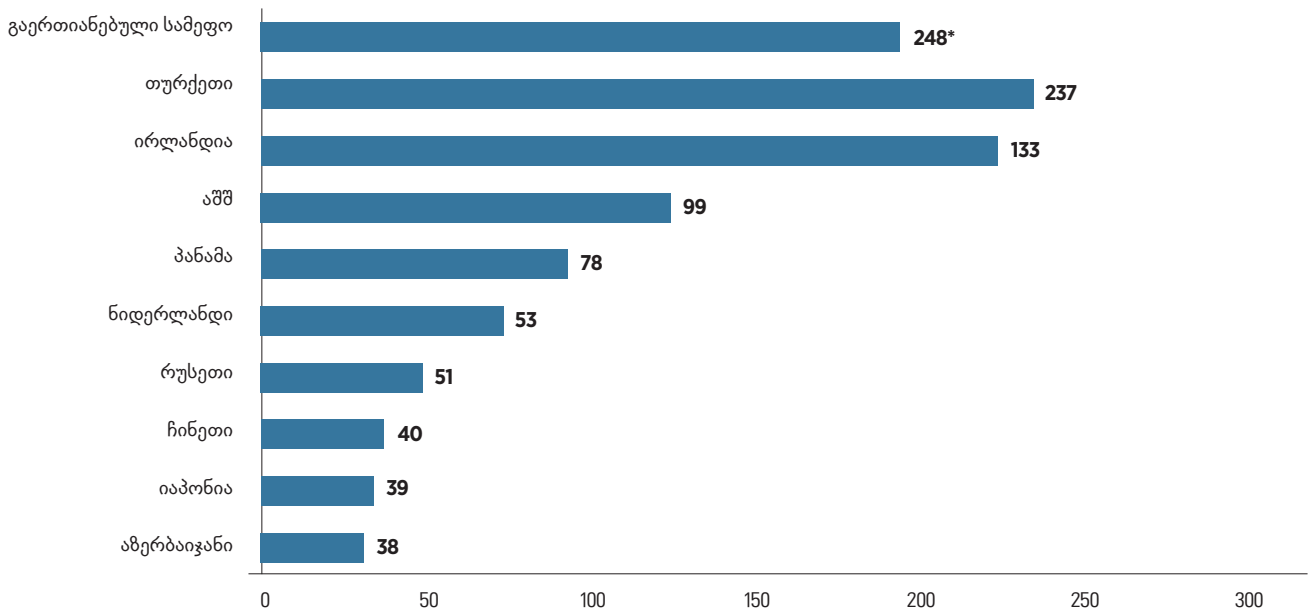


### პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სექტორების მიხედვით



\* მლნ აშშ დოლარი  
წყარო: საქსტატი

### ქვეყნები, საიდანაც 2019 წელს ყველაზე მეტი პუი შემოვიდა



\* მლნ აშშ დოლარი  
წყარო: საქსტატი

# 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

ავტორი: ოთარ გორგოძე

# რეგულირების ლაბორატორია: ფინტექ-ეკოსისტემის მნიშვნელოვანი კომპონენტი



## ფინანსურ საქმეებში ინოვაციების

ტემში სულ უფრო იზრდება, რასაც როგორც ახალი შესაძლებლობები, ასევე ახალი რისკები მოაქვს. აღნიშნული აუცილებელს ხდის, თანამედროვე საზემდამხედველო რეგულირების განვითარების მოდელი გახდეს უფრო მოქნილი, დინამიკური და რისკებზე კიდევ უფრო მეტად ორიენტირებული. ფინანსური ტექნოლოგიების პარალელურად რეგულირების განვითარებას ქვეყნის ფინანსური სექტორის კონკურენტული უპირატესობისა და სტაბილურობისათვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება.

ფინანსური სექტორი მთელ მსოფლიოში რჩება ყველაზე მეტად რეგულირებად ეკონომიკის სექტორად. აღნიშნულის აუცილებლობა ფინანსური სექტორის სპეციფიკური რისკებიდან გამომდინარეობს. უფრო მეტიც, რეგულირებას მზარდი ტენდენცია აქვს. თანამედროვე საზემდამხედველო ჩარხო საკმაოდ მოცულობითი, ტექნიკური და კომპლექსურია, რაც არაპროპორციულ გავლენას ახდენს ფინანსურ სექტორზე. როგორც წესი, რეგულირებას არსებული ფინანსური ინსტიტუტები და არსებული ტექნოლოგიები გაცილებით უკეთ ერგებიან, ვიდრე ახალი სტარტაპები და ინოვაციური ტექნოლოგიები. შესაბამისად, წამყვანი ზემდამხედველები იმის ძიებაში არიან, თუ როგორ შეიძლება, ერთი მხრივ, რისკებსა და მომხმარებელთა დაცვასა და, მეორე მხრივ, ინოვაციასა და კონკურენციას შორის ოპტიმალური ბალანსის მიღწევა.

რეგულირების ლაბორატორია (RegLab-ი იგივე

Sandbox-ი) ერთ-ერთი მექანიზმია, რომელიც ამ გამოწვევას პასუხობს. ის საშუალებას იძლევა, რეგულირების ადაპტირება და განვითარება ინოვაციების განვითარების პარალელურად მოხდეს. რეგულირების ლაბორატორია ფინანსურ ინოვაციებს ახალი ტექნოლოგიური სერვისებისა და მოდელების რეალურ გარემოში გამოცდის საშუალებას აძლევს. შესაბამისი შეზღუდვები და ზემდამხედველობის მექანიზმები ტესტირების გარემოს და რისკების კონტროლს უზრუნველყოფს. რეგულირების ლაბორატორია განსაკუთრებით საინტერესოა ფინტექ-სტარტაპებისა და სხვა ტექნოლოგიური ფირმებისათვის, რომლებიც ფინანსური სერვისების სექტორში შესვლას ცდილობენ.

საქართველოს ეროვნულ ბანკში, მსოფლიო ბანკის ხელშეწყობით, აქტიური სამუშაოები ჩატარდა აღნიშნული ჩარხო განვითარების მიმართულებით. გავითვალისწინეთ საერთაშორისო პრაქტიკა, ადგილობრივი ბაზრის თავისებურებები და 19 თებერვალს საზოგადოებას განსახილველად ახალი საზემდამხედველო ჩარხო წარვუდგინეთ.

მნიშვნელოვანია იმის განმარტება, თუ რატომ არის აღნიშნული ფუნდამენტურად ახალი მიდგომა. ტრადიციულად, რეგულირების განვითარება ხდება ე.წ. „პროგნოზირებადი“ მეთოდით. მარეგულირებელი შეისწავლის საკითხს, ხშირად ქვეყნის შიგნით ჯერ კიდევ არარსებული პრაქტიკის პირობებში, ასევე სხვა განსხვავებული სპეციფიკის ქვეყნების მაგალითზე და აკეთებს პროგნოზს ამ რეგულირე-

ოთარ გორგოძე საპარტოველუს მროვნული ბანკის ფინანსური და საზემდამხედველო ტემნოლოგიების განვითარების დეპარტამენტის უფროსი.



ბის შედეგის შესახებ. აღნიშნულ მეთოდს თავისი უპირატესობები აქვს, თუმცა საკმაოდ დიდი პრობლემები ვლინდება სწრაფად განვითარებად და ცვალებად გარემოში, როდესაც პროგნოზირებადი შედეგი შეიძლება მკვეთრად განსხვავდებოდეს რეალიზებული შედეგისაგან. შესაბამისად, ასეთი მიდგომა ვერ პასუხობს ფინანსური ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარებისაგან მომდინარე გამოწვევას.

რეგულირების ლაბორატორია წარმოადგენს რეგულირების განვითარების ე.წ. „ადაპტირებად“ მიდგომას. აღნიშნული გულისხმობს ფინანსური სექტორის, კერძოდ, ფინანსური ნოვატორების როლის წინ წამოწევას და რეგულირების განვითარებაში მათ აქტიურ მონაწილეობას. რეგულირების ლაბორატორიაში ხვდება ის ტექნოლოგიები, რომელთა დანერგვა და პრაქტიკულ გამოყენებას კერძო სექტორი პერსპექტიულად მიიჩნევს. თუკი „პროგნოზირებადი“ მიდგომა გულისხმობს, რომ პრაქტიკა უნდა მოერგოს რეგულირებას, „ადაპტირებადი“ მიდგომისას თავად რეგულირება უნდა მოერგოს პრაქტიკას.

ამ პროცესში მნიშვნელოვანია, მარეგულირებელი იყოს პრინციპებზე დაფუძნებული და რისკებზე ორიენტირებული. ინოვაციებისადმი გახსნილობაში განსაკუთრებულ როლს თამაშობს ტექნოლოგიურად ნეიტრალურობის პრინციპის გამოყენება. საზედამხედველო მიდგომის რისკებისადმი ტექნოლოგიურად ნეიტრალურობა გულისხმობს, რომ მნიშვნელოვანია, თუ როგორ აისახება ესა თუ ის გადაწყვეტა ფინანსური სისტემის რისკებზე და არა ის, თუ რა ტექნოლოგიური საშუალების გამოყენება ხდება. შესაბამისად, ერთსა და იმავე რისკზე ერთნაირი საზედამხედველო მოთხოვნა ვრცელდება, მიუხედავად იმისა, თუ რა ტექნოლოგიურ პროცესს ეფუძნება ფინანსური ინსტიტუტის ბიზნესმოდელი. რეგულირების ლაბორატორია სწორედ ასეთი რისკის შეფასებას ემსახურება და ტექნოლოგიურად ნეიტრალურობის პრინციპის გამოყენებას

შესაძლებელს ხდის.

რეგულირების ლაბორატორიისადმი მიმართვა შეუძლია საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ რეგულირებად ნებისმიერ სუბიექტს ან არარეგულირებად ფინტექ-სტარტაპს. ამ უკანასკნელის შემთხვევაში ფინტექ-კომპანია უნდა გეგმავდეს დამოუკიდებლად ან სხვა ფინანსურ ინსტიტუტებთან ერთად რეგულირებად ფინანსურ ბაზარზე შემოსვლას. პროდუქტი უნდა იყოს ინოვაციური და მნიშვნელოვანად უნდა აუმჯობესებდეს ფინანსური სერვისების ეფექტიანობასა და ხელმისაწვდომობას. ასევე უნდა საჭიროებდეს საქართველოს ეროვნული ბანკის თანხმობას ან საქართველოს ეროვნული ბანკის მარეგულირებელი ჩარხის ცვლილებას.

რეგულირების ლაბორატორიის გამოყენებისათვის რეგულირებადმა ფინანსურმა ინსტიტუტმა უნდა მიმართოს უშუალო ზედამხედველს. არარეგულირებად ფინტექ-კომპანიას შეუძლია, ჩვენ მიერ ახლად შექმნილ ფინანსური ინოვაციების ოფისს მიმართოს. ფინანსური ინოვაციების ოფისი საქართველოს ეროვნულ ბანკსა და ფინანსური ტექნოლოგიების ინოვაციურთა საზოგადოებას შორის კომუნიკაციის ძირითად საშუალებას წარმოადგენს.

რეგულირების ლაბორატორია მოიცავს სამ ეტაპს: იდენს ტესტირებას, კონცეფციის ტესტირებას, რეალურ გარემოში ტესტირებას. იდენს ტესტირების პროცესში ყურადღება ექცევა იმას, თუ რამდენად აკმაყოფილებს ტექნოლოგია ინოვაციურობის კრიტერიუმს და რა გავლენა შეიძლება ჰქონდეს მას სისტემურ რისკზე. კონცეფციის ტესტირება მოიცავს საცდელი მოდელის აგებას და მისი სამუშაო ვერსიის დემონსტრირებას. ამ პროცესში უნდა გაიტესტოს სისტემის ძირითადი პარამეტრები. საჭიროების შემთხვევაში შესაძლოა, გამოყენებულ იქნეს ე.წ. ფოკუს-ჯგუფები, რომლებიც ტექნოლოგიის საწყის ტესტირებასა და სტრეს-ტესტირებაში მიიღებენ მონაწილეობას. დაბოლოს, რეალურ გარემოში ტესტირება მოიაზრებს პროდუქ-

ტის გაშვებას შეზღუდული მასშტაბით და შეზღუდულ დროში. აღნიშნულ პერიოდში ხდება შესაბამისი რეგულირების მუხლების შემსუბუქება ან პირობითი თანხმობის მიღება. საჭიროების შემთხვევაში, ეს ეტაპი, თავის მხრივ, შეიძლება შეიცავდეს რამდენიმე ქვეეტაპს, რომელთა განმავლობაშიც ხდება პროცესის არეალის გაფართოება და რისკებზე დაკვირვება. ყველა ეტაპის წარმატებით გავლის შემდეგ აუცილებელია ფინანსური ტექნოლოგიის სრულფასოვან დანერგვაზე საზედამხედველო თანხმობის მიღება და საჭიროების შემთხვევაში საზედამხედველო ჩარხისა და მიდგომებში ცვლილებების შეტანა.

აღსანიშნავია, რომ ადგილობრივი რეგულირების ლაბორატორიის ჩარხის განვითარების პარალელურად ჩვენ ვმუშაობთ ადგილობრივი ფინტექ-კომპანიებისა და მთლიანად ფინანსური სექტორის ხილვადობისა და კონკურენტუნარიანობის ზრდაზე. ამ მიზნით საქართველოს ეროვნული ბანკი ჩართულია გლობალური ფინანსური ინოვაციების ქსელში (GFIN), რომელიც ნოვატორი ზედამხედველების თანამშრომლობის წამყვანი პლატფორმაა. აქ ერთ-ერთი მთავარი ჯგუფი მუშაობს რამდენიმე იურიდიქციაში ფინანსური ტექნოლოგიის ერთობლივ ტესტირებაზე და საერთაშორისო რეგულირების ლაბორატორიის/სენდბოქსის შექმნაზე. გლობალური ფინანსური ინოვაციების ქსელთან თანამშრომლობა ქართული ფინანსური ინსტიტუტებისა და ფინტექ-კომპანიებისთვის ტექნოლოგიების საერთაშორისო დონეზე გატანის დამატებითი იოლი შესაძლებლობაა.

ყველა ინოვაციურს უნდა ჰქონდეს შესაძლებლობა, თავისი ღირებულება აჩვენოს, აღიარება მოიპოვოს და ჩვენი ფინანსური ბაზარი უკეთესი გახადოს. საზედამხედველო გახსნილობა ფინტექ-ეკოსისტემის განვითარების მნიშვნელოვანი კომპონენტია, რაც საქართველოს ფინანსური სექტორის დინამიკურობის, კონკურენტუნარიანობისა და მდგრადობის გაზრდას ემსახურება. **F**

## რეგულირების ლაბორატორიის აპლიკანტის გზამკვლევი

აპლიკანტის მიმართვა	თესტირების ეტაპები			თესტირების შედეგები
	I იდეის ტესტირება	II კონცეფციის ტესტირება	III რეალურ გარემოში ტესტირება	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ფინტექი – მიმართავს ფინანსური ინოვაციების ოფისს.</li> <li>• ფინანსური ინსტიტუტი – მიმართავს უშუალო ზედამხედველს.</li> <li>• ფინტექი ფინანსურ ინსტიტუტთან ერთად – მიმართავს ფინანსური ინსტიტუტის ზედამხედველს.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ინოვაციურობის ტესტი – უნდა იყოს მატერიალურად ახალი, ზრდიდეს ეფექტიანობას, მომხმარებლის ფინანსურ ჩართულობას.</li> <li>• სისტემური რისკების ტესტი – არ უნდა ზრდიდეს სისტემურ რისკებს.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• საცდელი, ე.წ. proof of concept მოდელის შემუშავება.</li> <li>• ფოკუს-ჯგუფზე მოდელის გამოცდა, სტრეს-ტესტირება.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• შემზღუდავი რეგულირების მუხლების შემსუბუქება.</li> <li>• ლიმიტები ოპერაციებზე (მაგ. თანხებზე ან მომხმარებელთა რაოდენობაზე).</li> <li>• ინტენსიური ანგარიშგება ტექნოლოგიისათვის სპეციფიკურ რისკებზე და საოპერაციო მაჩვენებელზე.</li> <li>• დროში შეზღუდული ტესტირების ფაზები.</li> <li>• თითოეული ფაზის დამთავრების შემდეგ მიიღება გადაწყვეტილება ლიმიტების ცვლილებაზე ან რეგულირების ლაბორატორიიდან გამოსვლაზე.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• წარმატებულია და შეუძლია მოერგოს რეგულირებას – შეზღუდვები და შეღავათები ეხსნება.</li> <li>• წარმატებულია და რეგულირება ზღუდავს – განიხილება რეგულირებისა და საზედამხედველო მიდგომის ცვლილება.</li> <li>• წარუმატებელია – არაეფექტიანი და რისკიანი ინოვაციების ბაზარზე შემოსვლა დროულად ჩერდება.</li> </ul>



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





# როგორ მართოთ ურთიერთობა თქვენს აუდიტორებთან და მიიღოთ მაქსიმალური სარგებელი აუდიტისგან



**2016 წლის გაფხულში** ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის სფეროს მარეგულირებელი ახალი კანონის მიღების შედეგად მნიშვნელოვნად შეიცვალა ფინანსური ანგარიშგების მომზადებასთან, წარდგენასა და აუდიტთან დაკავშირებული მოთხოვნები. ამ რეფორმის ერთ-ერთი გაცხადებული მიზანი ფინანსური გამჭვირვალობის ზრდის გზით კაპიტალის ბაზრის განვითარების ხელშეწყობაა, და იგულისხმება, რომ მსოფლიოში ფართოდ აღიარებული სააღრიცხვო სტანდარტების (ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტების) შესაბამისი ფინანსური ანგარიშგების მომზადება და გამოქვეყნება, თანაც აუდიტორთა მიერ „დადასტურების“ შემთხვევაში, კომპანიებს გაუადვილებს პოტენციურ ინვესტორებთან ურთიერთობას და, შემდგომ, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობას.

კაპიტალის ბაზრის განვითარებისა და ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გამარტივების მიმართულებით ამ რეფორმის რეალურ შედეგებზე საუბარი, ვფიქრობ, ამ მომენტისთვის ჯერ რთულია და შესაძლოა, ადრეც იყოს. სამაგიეროდ, უკვე ჩანს ამ რეფორმის გავლენის ქვეშ მოქცეული კომპანიების რეაქცია ახალ მოთხოვნებზე. ის, რომ კომპანიები ამ მოთხოვნებს დიდი სიხარულით არ შეხვდნენ და არც ბოლომდე მზად იყვნენ, თუნდაც იმ გადაწყვეტილებაში აისახა, რომ მეოთხე კატეგორიის საწარმოებისთვის ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის ვადებმა ორი წლით გადაიწია.

ფინანსური ანგარიშგების მომზადებისა და წარდგენის ვალდებულებასთან ერთად აუდიტის საავალდებულო გახდა მრავალი ისეთი კომპანიისთვის, რომელთაც მანამდე აუდიტის ჩატარების

გამოცდილება არ ჰქონდათ და შესაძლოა, აუდიტის საჭიროებაც მაინცდამაინც არ უგრძნიათ არც კომპანიის ხელმძღვანელობას და არც მფლობელებს. ენთუზიაზმის ნაკლებობა, ხშირ შემთხვევაში, აბსოლუტურად გასაგები და, ჩემი აზრით, ბუნებრივი და დასაბუთებულიცაა – თუ გავიხსენებთ აუდიტის ანაბანას, უნდა ვთქვათ, რომ აუდიტის საჭიროება წარმოიშვა მაშინ, როდესაც კომპანიები შედარებით გაიზარდნენ და კომპანიების მფლობელობა და მათი მართვის ფუნქცია გაიყო, შესაბამისად, მფლობელებს დასჭირდათ მესამე, დამოუკიდებელი, პროფესიონალი მხარე, რომელიც შეამოწმებდა მფლობელთა მიერ დაქირავებული მენეჯმენტის მიერ მათთვის მიწოდებული ფინანსური ინფორმაციის სისწორეს და უტყუარობას და სწორედ ეს მესამე მხარე – დამოუკიდებელი პროფესიონალი – არის აუდიტორი. ამის შემდეგ უკვე აუდიტორის საქმიანობა მნიშვნელოვანია სხვა დაინტერესებული მხარეებისთვისაც – ბანკირებისთვის, პოტენციური ინვესტორებისთვის (ანუ იმავე პოტენციური (თანა) მფლობელებისთვის), კრედიტორებისთვის და სხვა. რა თქმა უნდა, აუდიტი შეიძლება საჭირო იყოს იმ შემთხვევებშიც, როდესაც კომპანიის საქმიანობას, მის ფინანსურ მდგრაობასა და საქმიანობის გაგრძელების შესაძლებლობას შეიძლება გავლენა ჰქონდეს საზოგადოების დიდ ნაწილზე ან მთლიანად ეკონომიკაზე, თუნდაც კონკრეტულად კომპანიის მფლობელებს თვითონ არ სჭირდებოდათ ან არ აინტერესებდათ აუდიტორის დამოუკიდებელი მოსაზრება. აქ ხვდებიან ე.წ. საზოგადოებრივი დაინტერესების პირები, რომელთათვისაც აუდიტი ბევრ ქვეყანაში კანონმდებლობით მოითხოვება სწორედ საზოგადოებრივი ინტერესების დასაცავად. საბო-

ლოოდ, აუდიტის რეალური საჭიროება სწორედ მფლობელობისა და მმართველობის გაყოფის შემთხვევაში ჩნდება ბუნებრივად და ყველა სხვა მოთხოვნა გარკვეული იძულებაა ბიზნესისთვის.

თუ დაგუბრუნდებით ჩვენს რეფორმას და ჩვენს რეალობას, იქიდან გამომდინარე, რომ ქართული კომპანიების უმეტესობაში მმართველობა და მფლობელობა ჯერ კიდევ არ არის გაყოფილი, აუდიტის საკანონმდებლო მოთხოვნა ხშირ შემთხვევაში ბუნებრივად აღიქმება დამატებით რეგულაციურ ზეწოლად და ზედმეტობად.

ფაქტია, რომ მოქმედი კანონმდებლობა ზოგიერთი კომპანიისგან მოითხოვს ფინანსური ანგარიშგების აუდიტს და ამ პატარა სტატიაში მინდა დაგანახოთ, რომ მიუხედავად ზემოთქმულისა, კომპანიებს აუდიტისგან რეალური სარგებლის მიღება მაშინაც კი შეუძლიათ, თუ დღემდე ეს მხოლოდ რეგულატორულ მოთხოვნად აღიქმებოდა მათი მხრიდან. ამისთვის მნიშვნელოვანია, სწორად მართოთ ურთიერთობა თქვენს აუდიტორებთან, იცოდეთ თქვენი და მათი პასუხისმგებლობების ფარგლები და აუდიტის სტანდარტების ზოგიერთი მნიშვნელოვანი პრინციპი თუ მოთხოვნა.

დავიწყეთ თანამიმდევრულად და პირველი, რაც უნდა ვახსენოთ, ალბათ არის აუდიტის მიზანი. აქ განმარტებას პირდაპირ აუდიტის საერთაშორისო სტანდარტებიდან (ასს) მოვიყვან და ვცვდები, მეტჯერ სტანდარტების ციხატებით ზედმეტად აღარ შეგაწუხოთ. ასს 200-ის მიხედვით:

*აუდიტის მიზანია დასაბუთებული რწმუნების მოპოვება იმის შესახებ, ფინანსური ანგარიშგება, მთლიანობაში, შეიცავს თუ არა თაღლითობით ან შეცდომით გამოწვეულ არსებით უზუსტობას, რაც აუდიტორს შესაძლებლობას მისცემს, გამოთქვას მოსაზრება იმის თაობაზე, არის თუ არა ფინანსური ანგარიშგება მომზადებული ყველა არსებითი ასპექტის გათვალისწინებით,*

**ფინანსური ანგარიშგების წარდგენის სათანადო საფუძვლების შესაბამისად.**

მუქი შრიფტით ის სიტყვებია მონიშნული, რომლებსაც აუდიტის დროს განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიაქციოთ იმისთვის, რომ აუდიტზე ზედმეტი დრო არ დახარჯოთ და, ამავე დროს, მისგან მაქსიმალური სარგებელი მიიღოთ.

აუდიტორებს მოეთხოვებათ, მოიპოვონ დასაბუთებული რწმუნება და არა აბსოლუტური გარანტია ფინანსური ანგარიშგების სისწორეზე. ამ საკითხს ორი მხარე აქვს:

ერთი მხრივ, ეს ნიშნავს, რომ აუდიტის პროცესში არ არის აუცილებელი ყველაფრის 1 თეთრის სიზუსტით დადასტურება და ამაზე უამრავი დროის ხარჯვა. შესაბამისად, ეს გეხმარებათ თქვენც და აუდიტორებსაც, რომ აუდიტი გონივრულ ვადებში ჩატარდეს და უსასრულოდ არ გაიწელოს. რა თქმა უნდა, თქვენ შეიძლება აბსოლუტური სიზუსტე გინდოდეთ, მაგრამ დაიმახსოვრეთ, რომ სიზუსტე პირდაპირ ნიშნავს დამატებითი დროის ხარჯვას, რაც თქვენც უნდა დახარჯოთ და აუდიტორმაც. ამავე დროს, აუცილებლად უნდა გაითვალისწინოთ, რომ ჩვეულებრივი ცხოვრებისეული ფაქტია – ვერავინ მოგცემთ რაიმეზე 100%-იან გარანტიას და ეს აუდიტის სტანდარტებშიც პირდაპირ არის აღნიშნული – აუდიტი არ იძლევა ფინანსური ანგარიშგების სისწორის 100%-იან გარანტიას, ამიტომ ასეთი მიზნის დევნა ფუჭი შრომაა.

მეორე მხრივ, „დასაბუთებული რწმუნების“ კონცეფციის სწორად გააზრება შეიძლება დაგეხმაროთ აუდიტორებთან დისკუსიებში, როდესაც ისინი აცხადებენ, რომ რაღაც საკითხში საკმარისად ვერ დარწმუნდნენ და ამიტომ პირობითი დასკვნა უნდა მოგცენ, თუმცა თქვენ, თქვენი მხრივ, ამ საკითხში თავს მყარად გრძნობთ და დარწმუნებული ხართ, რომ აუდიტორებს საკმარისი ინფორმაცია და ფაქტები მიაწოდეთ. დაუსვით კითხვა აუდიტორებს, რას ჩათვლიდნენ

კონკრეტული განსახილველი საკითხისთვის საკმარის მტკიცებულებად და ხომ არ სცილდება მათი მოთხოვნა „დასაბუთებული რწმუნების“ ფარგლებს – ხომ არ ცდილობენ 100%-იანი გარანტიის მოპოვებას, ნაცვლად „დასაბუთებული რწმუნებისა“. ეს არც ისე ხშირია, თუმცა აუდიტორები ასეთ შეცდომას ხანდახან უშვებენ ხოლმე. უფრო ხშირად ეს მოსდით გამოუცდელ, საკუთარ ცოდნასა და კვალიფიკაციაში საკმარისი რწმენის არმქონე, შედარებით დამწყებ აუდიტორებს.

აუდიტორებმა თაღლითობასაც უნდა მიაქციონ ყურადღება, რაც ალბათ თქვენთვის, კომპანიის მფლობელებისა და ხელმძღვანელებისათვის, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სარგებელი იქნება აუდიტისგან. აუდიტის დაწყებამდე გაესაუბრეთ აუდიტორებს და ჰკითხეთ, მათი აზრით, სად არის ყველაზე მეტად შესაძლებელი თაღლითობის ან სხვა უკანონო ქმედებების არსებობა თქვენს კომპანიაში. ჰკითხეთ, კონკრეტულად რა პროცედურების ჩატარებას გეგმავენ თაღლითობის შესაძლო ფაქტების გამოსაგლეწად. რა თქმა უნდა, ამ დისკუსიისთვის მნიშვნელოვანია, ვისთან ერთად ჩაატარებთ გასაუბრებას – ალბათ ყველაზე კარგი იქნება, დაგეგმვის ეტაპზე მხოლოდ თქვენ, კომპანიის მფლობელმა, განიხილოთ ეს თემები აუდიტორებთან, სხვა დამსწრეების გარეშე. აუდიტის დასრულებამდე და დასკვნის მიღებამდე კიდევ ერთხელ შეხვდით მათ და სთხოვეთ, წარმოგიდგინონ იმ პროცედურების შედეგები, რაც ფინანსურ ანგარიშგებაში თაღლითობით გამოწვეული უზუსტობების გამოსაგლეწად ჩაატარეს. მაგრამ გაითვალისწინეთ – აუდიტორები არ არიან გამომძიებლები და მათი ძირითადი მიზანი თაღლითობების გამოვლენა არაა, მათი მიზანი ფინანსური ანგარიშგების უტყუარობაზე რწმუნების მოპოვებაა და თაღლითობის ფაქტებიც მხოლოდ ამ ფარგლებშია მათთვის საინტერესო. მოკლედ, ზედმეტადაც ნუ გააკეთებთ

აქცენტს თაღლითობაზე, თორემ შესაძლოა, დამატებითი ეჭვებიც გაუჩინოთ თქვენს აუდიტორებს. ზოგადად, როდესაც თქვენს პერსონალს ეცოდინება, რომ კომპანიაში ფინანსური ანგარიშგების აუდიტი ტარდება და აუდიტის ფარგლებში შესაძლო თაღლითობებზეც გამახვილდება ყურადღება, ეს უკვე გარკვეული პრევენციაა თაღლითობის და, შესაბამისად, სარგებელია თქვენთვის.

როდესაც აუდიტორები გუბნებიან, რომ პირობითი დასკვნა უნდა მოგცენ – სთხოვეთ დაგიდასტურონ, რამდენად არის თქვენს ანგარიშგებაში ასახული შესაძლო უზუსტობა არსებითი. მოსთხოვეთ არსებითობის გაანგარიშება. კონტრაქტშივე ჩაუდეთ, რომ არსებითობაზე მათი ხედვები დაგეგმვის ეტაპზევე გაგიზიარონ და აგისხნან, რას და რატომ თვლიან არსებითად. სტანდარტი ამას მათ არ ავალდებულებს, მაგრამ არც უკრძალავს და არც თქვენ გზღუდავთ არავინ ამის მოთხოვნაში. თუ აუდიტორი არ თანხმდება კონტრაქტში მსგავსი პუნქტის ჩადებას – დაემშვიდობეთ ასეთ აუდიტორს. არსებითობაზე ინფორმაცია თქვენ არა მხოლოდ იმის დანახვაში დაგეხმარებათ, რამდენად არის რაიმე უზუსტობა თქვენს ანგარიშგებაში არსებითი, არამედ იმის დანახვაშიც, რა სიზუსტით ამოწმებენ აუდიტორები თქვენს ანგარიშგებას. შეგიძლიათ ტენდერშიც კი თქვათ, რომ თქვენთვის სასურველი არსებითობის მინიმუმი არის, ვთქვათ, 1,000 ლარი და აუდიტორს შეუძლია უფრო დაბალი არსებითობა აიღოს, მაგრამ არა უფრო მაღალი. არსებითობის შეთანხმებული დონე დაგეხმარებათ აუდიტორებთან მომავალში შესაძლო გაუგებრობისას თქვენი პოზიციის დაცვაშიც.

თავიდანვე განსაზღვრეთ, რა სტანდარტების მიხედვით მოამზადებთ ანგარიშგებას, ანუ რა იქნება თქვენი კომპანიის ფინანსური ანგარიშგებისას წარდგენის სათანადო საფუძვლები.

აუდიტი დაგეგმეთ წინასწარ – აუდიტორი შეარჩიეთ წლის დასრულებამდე.

**სარგებელი?**

**1. აუდიტორები შეძლებენ, დროულად დაიწყონ და დროულად დაასრულონ აუდიტი;**

**2. აუდიტორებს საშუალება ექნებათ, დაესწრონ წლის ბოლოს თქვენი მარაგების თუ ძირითადი საშუალებების ინვენტარიზაციას და ამით, უმეტეს შემთხვევაში, თავიდან აიცილებთ დასკვნაში ერთ-ერთ ყველაზე გავრცელებულ შენიშვნას – ძალიან ხშირად ნახავთ დასკვნებში პირობას, რომ აუდიტორები ვერ დაესწრნენ მარაგების და/ან ძირითადი საშუალებების ინვენტარიზაციას, რადგან აუდიტორებმა დაინიშნენ წლის დასრულებიდან რაღაც პერიოდის გასვლის შემდეგ, და ამიტომ ვერ ადასტურებენ წლის ბოლოსთვის ბალანსში ასახული მარაგების და/ან ძირითადი საშუალებების რაოდენობრივ სისწორეს/ არსებობას; და**

**3. ჩვეულებრივ, აუდიტის ღირებულება უფრო ნაკლები იქნება, რადგან აუდიტორებს ამ დროისთვის ჯერ კიდევ სრულად შევსებული არ ექნებათ მომავალი წლის ბიუჯეტი და თქვენს აუდიტზე დასახარჯი დროისთვისაც ალტერნატიული ღირებულება ნაკლები ექნებათ. ადრე მიხვალთ – იაფად იყიდით :) თუ გვიან მიხვალთ და აუდიტორებს უკვე მჭიდროდ ექნებათ შევსებული მომავალი წლის დროის განრიგი, ისინი, ბუნებრივია, უფრო ძვირად მოგყიდებიან თავიანთ დროს;**

მოსთხოვეთ აუდიტორებს, მომსახურების შეთავაზების დოკუმენტში ჩართონ იმ კონკრეტული თანამშრომლების კვალიფიკაციისა და გამოცდილების აღწერა (CV), რომლებიც თქვენი ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის ჩამტარებელ გუნდში იქნებიან. ყურადღებით გაეცანით ამ ინფორმაციას და გააკონტროლეთ, რომ შემდგომში, აუდიტის პროცესში, რეალურად ეს გუნდი იყოს თქვენს აუდიტში ჩართული. რა თქმა უნდა, თუ ეს გუნდი, მისი ცოდნა და გამოცდილება მოგწონთ.

**სარგებელი?**

**თქვენი კომპანიის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტს ჩაატარებს გამოცდილი და კვალიფიციური გუნდი, ზუსტად ის გუნდი, ვინც თქვენ შეარჩიეთ. თავიდან აიცილებთ სიტუაციას, როცა ან საერთოდ არ იცით, ვინ მუშაობს თქვენს აუდიტზე, ან ისეთ სიტუაციას, როცა თავდაპირველად სხვა კვალიფიკაციის გუნდი შემოვთავაზეს და რეალურად სხვა, ნაკლები კვალიფიკაციის გუნდმა იმუშავა თქვენთან.**

აუდიტორის შერჩევის პროცესში ნახეთ ფირმის შესახებ ინფორმაცია [www.saras.gov.ge](http://www.saras.gov.ge)-ზე. ნახეთ, გავლილი აქვს თუ არა ფირმას ხარისხის კონტროლი; ნახეთ, რა კატეგორია აქვს მინიჭებული; ნახეთ, რამდენი თანამშრომელი ჰყავს აუდიტის მიმართულებით (ჩვეულებრივ აუდიტორულ ფირმებს სხვა მიმართულებებშიც აქვთ, თუმცა შესაძლოა, სხვა მიმართულებით თანამშრომლების რაოდენობა აუდიტისთვის ნაკლებად მნიშვნელოვანი იყოს); ნახეთ, რამდენი პარტნიორი ჰყავს და უბრალოდ შეაფასეთ, რა გსმენიათ მათ პროფესიონალიზმსა და რეპუტაციაზე. ჰკითხეთ, ვინ არიან მათი კლიენტები მიმდინარე სეზონზე და შეაფასეთ, რამდენად საკმარისია მათი პერსონალის რაოდენობა მათი არსებული კლიენტების მომსახურებისთვის – დარწმუნდით, რომ მათ მართლა ეყოფათ პერსონალი თქვენი აუდიტის დროულად, ეფექტიანად და ხარისხიანად ჩატარებისთვის. შესაძლოა, თქვენ არ ხართ აუდიტის ექსპერტი და ძალიან ზუსტად ვერ განსაზღვროთ და შეაფასოთ მათი შესაძლებლობები, თუმცა, თუ უკვე გაქვთ აუდიტორებთან ურთიერთობის რაღაც გამოცდილება, დარწმუნებულები ვარ, საკმარის კარგად შეაფასებთ ამ ფაქტორებს – მთავარია, აუდიტორის შერჩევისას ეს საკითხი არ გამოგჩრჩეთ.

ვფიქრობ, მნიშვნელოვანია, რომ, თუ თქვენ კომპანიის მფლობელი ხართ, ბოლომდე არ მიიწიოთ აუდიტორის შერჩე-



ვა და აუდიტის პროცესი მხოლოდ მენეჯმენტს – აუცილებლად თქვენც ჩაერთეთ შერჩევის პროცესში და შეეცადეთ, გონივრულობის ფარგლებში, დარწმუნდეთ, რომ აუდიტორსა და თქვენი კომპანიის მენეჯმენტს შორის აუდიტთან დაკავშირებით ინტერესთა კონფლიქტის რისკი არ არსებობს. შესაძლოა, ახლო პირადი ურთიერთობები მენეჯმენტსა და აუდიტორს შორის რეალური პრობლემა გახდეს თქვენთვის იმ მხრივ, რომ შესაძლოა, აუდიტორი მოერიდოს გარკვეული ხარვეზების შესახებ თქვენთვის ინფორმაციის მიწოდებას, რაც ალბათ არ არის თქვენს ინტერესებში. აქვს, ისევე როგორც ყველა სხვა საკითხში, ზომიერების დაცვა მნიშვნელოვანია – რა თქმა უნდა, თუ აუდიტორები თქვენთან რამდენიმე წლის განმავლობაში მუშაობენ, მათსა და მენეჯმენტს შორის გარკვეული ადამიანური ურთიერთობები ყალიბდება, თუმცა არ არის აუცილებელი, რომ ეს მაინცდამაინც ზედმეტ „ფამილარობაში“ გადაიზარდოს და ყველგან საფრთხეები დაინახოთ. აკონტროლეთ, მაგრამ ზომიერება დაიცავით.

კონტრაქტის გაფორმებამდე შეხვედით ყველა კანდიდატ აუდიტორულ კომპანიას, რომლებთანაც კონტრაქტის გაფორმებას ფიქრობთ და სთხოვეთ, წარმოგიდგინონ მათი ხედვები აუდიტთან დაკავშირებით. სთხოვეთ, განიხილონ თქვენთან ის მნიშვნელოვანი საკითხები, რაზეც ფიქრობენ, რომ ყურადღების გამახვილება დასჭირდებათ აუდიტის პროცესში. განსაკუთრებით დაინტერესდით, ხომ არ არის, მათი აზრით, რაიმე ისეთი ელემენტები თქვენს ანგარიშგებაში, რაზეც წინასწარ იციან (ან უნდა იცოდნენ), რომ დასკვნის მოდიფიცირება მოუწევთ. ზოგ შემთხვევაში აუდიტის დაწყებამდეც ნათელია, რომ აუდიტის პროცესში შეუძლებელი იქნება საკმარისი და შესაფერისი აუდიტორული მტკიცებულებების მოპოვება ზოგიერთი საკითხის დასადასტურებლად. მაგალითად, როდესაც კომპანია პირველად

ატარებს აუდიტს და ორი წლის აუდიტის ჩატარება სურს, ცხადია, რომ ორი წლის წინანდელი საბალანსო ნაშთების შესახებ აუდიტორებს ყველა საჭირო მტკიცებულების მოპოვება გაუჭირდებათ – ბანკის ნაშთებს დაადასტურებენ საბანკო ამონაწერით და ბანკისგან ოფიციალური წერილობითი ინფორმაციის გამოთხოვით, მაგრამ რით უნდა დადასტურდეს ორი წლის წინ ძირითადი საშუალებების ან მარაგების არსებობა? აუდიტორები დროში უკან ვერ წავლენ და ვერ ნახავენ, ფიზიკურად მართლა იყო თუ არა იმ დროს კონკრეტული რაოდენობის მარაგი ან ძირითადი საშუალების რომელიმე ელემენტი, ამიტომ ასეთ შემთხვევაში თითქმის გარდაუვალია დასკვნაში ამ საკითხების აღნიშვნა. შესაძლოა, ეს არც იყო რეალურად დიდი პრობლემა თქვენთვის, მაგრამ ალბათ აჯობებს, წინასწარ იცოდეთ ასეთი საკითხების შესახებ, რომ არასწორი მოლოდინი არ გქონდეთ დასკვნის ფორმასთან დაკავშირებით. ეს მხოლოდ მაგალითი იყო კონკრეტული საკითხის, თუმცა რეალობაში, რა თქმა უნდა, შესაძლებელია სხვა მსგავსი საკითხებიც იყოს და კარგი იქნება, თუ შეძლებისდაგვარად წინასწარ გექნებათ ინფორმაცია მოსალოდნელ პრობლემებზე.

**სარგებელი?**  
**წინასწარ გეცოდინებათ შესაძლო პრობლემური საკითხები.**  
თუ შესაძლებელი იქნება, ამ საკითხებს გამოასწორებთ დასკვნის მიღებამდე. თუ გამოსწორება ობიექტურად შეუძლებელია, უსიამოვნო სიურპრიზი მაინც არ იქნება დასკვნის მოდიფიცირება აუდიტის ბოლოს, რადგან ამისთვის უკვე მზად იქნებით.

აუდიტის დაწყებამდე, ჩვეულებრივ, აუდიტორებმა უნდა გამოვიგზავნონ იმ ინფორმაციის ჩამონათვალი, რაც აუდიტის პროცესში დასჭირდებათ. თუ თვითონ არ გამოვიგზავნიან, თქვენ

მოსთხოვეთ. რა თქმა უნდა, მნიშვნელოვანია, რომ დროულად მიწოდოთ ყველა მოთხოვნილი ინფორმაცია აუდიტორებს და აკონტროლოთ თქვენი პერსონალი, ვინც ამ ინფორმაციის მომზადებასა და მიწოდებაზეა პასუხისმგებელი. გაითვალისწინეთ – შეთანხმებული ინფორმაციის მიწოდების დაგვიანება შესაძლოა თქვენი ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის დროში ზედმეტად გაწევის მიზეზი გახდეს, და ეს მომენტი, დიდი ალბათობით, აუდიტორებს კონტრაქტში ექნებათ ჩადებული. ისიც გაითვალისწინეთ, რომ ჩვეულებრივ აუდიტორისათვის რომელიმე ინფორმაციის ორი დღის დაგვიანებით მიწოდება უმრავლეს შემთხვევაში ნიშნავს შესაბამისი აუდიტორული სამუშაოს ერთი კვირით გადაწევას. ხშირად ინფორმაციის მიწოდებაში ძალიან მცირე დაგვიანება შესაძლოა დასკვნის მიღების თარიღის რამდენიმე კვირით ან თვით გადაწევას ნიშნავდეს, რადგან აუდიტორებს ჩვეულებრივ ძალიან მჭიდრო კალენდარი აქვთ და თუ თქვენს პროექტზე რაიმე სამუშაო დაგეგმილ დროს ვერ შესრულდა, შესაძლოა ამ ამოცანაზე მომუშავე აუდიტორი სხვა პროექტზე გადაერთოს და თქვენს საქმეს მხოლოდ იმ სხვა, წინასწარ დაგეგმილი პროექტის დასრულების შემდეგ დაუბრუნდეს. მოკლედ – თუ გინდათ, აუდიტი ეფექტიანად ჩატარდეს, თქვენი მხრიდან ინფორმაციის მიწოდების ვადები აკონტროლეთ.

შეუთანხმდით აუდიტორებს (ჯობს წერილობით, უკეთესია პირდაპირ კონტრაქტში), რომ აუდიტის პროცესში გექნებათ ერთი ან ორი (ან შესაძლოა მეტიც, თქვენი კომპანიისა და აუდიტის მასშტაბის მიხედვით) შუალედური შეხვედრა აუდიტის გუნდის ხელმძღვანელობასთან (შესაძლოა, პარტნიორთანაც), სადაც განიხილავთ როგორც აუდიტის მიმდინარეობის ორგანიზაციულ საკითხებს, აგრეთვე ტექნიკურ თემებსაც, მათ შორის გამოვლენილ ხარვეზებს, სარისკო სფეროებს და შესაძლო თაღლითობის ინდიკატორებს.

აუდიტის ბოლოს აუცილებლად მოსთხოვთ მათ ფინანსურ ანგარიშგებაში შეტანილი ან შეთავაზებული კორექტირებების დეტალური სია, კორექტირებების მიზეზების ახსნით, შესაბამისი სტანდარტების კონკრეტული დებულებების მოყვანით და დასაბუთებით. თუ არ ეთანხმებით აუდიტორებს, არ დათანხმდეთ ფინანსურ ანგარიშგებაში ცვლილებების შეტანას - გახსოვდეთ, ფინანსური ანგარიშგება თქვენია, თქვენ ხართ მასზე პასუხისმგებელი და, საბოლოო ჯამში, თქვენ უნდა შეგეძლოს ანგარიშგებაში წარდგენილი ყველა თანხისა და ინფორმაციის ახსნა და, თუ ფიქრობთ, რომ აუდიტორების შეთავაზებული კორექტირება არაა სწორი, არც დათანხმდეთ, თუნდაც ამის გამო აუდიტორები „ცუდი“ დასკვნის მოცემას აპირებდნენ. ბოლოს და ბოლოს, თუნდაც მოდიფიცირებული დასკვნა მიიღოთ შეთავაზებული კორექტირებებისა თუ გამოვლენილი ხარვეზების დეტალური განხილვით, სტანდარტების კონკრეტული დებულებების შესახებ დისკუსიით თქვენი ფინანსური პერსონალის პროფესიული დონე მაინც გაუმჯობესდება, რაც ასევე თქვენი სარგებელია.

აქ მივდივართ შემდეგ საკითხამდე - ყოველთვის „სუფთა“ დასკვნა გჭირდებათ? დიდი ალბათობით, არა, არ გჭირდებათ ყოველთვის „სუფთა“ დასკვნა. მაგალითად, თუ თქვენი მიზანია მხოლოდ მარეგულირებელი მოთხოვნის დაკმაყოფილება აუდიტის ჩატარებაზე, მაშინ ალბათ დიდად არც შეგაწუხებთ „პირობითი“, ან თუნდაც „უარყოფითი“ დასკვნა. ამდენად, ამ შემთხვევის დამატებით განხილვა აღარცაა საინტერესო. თუკი თქვენ აუდიტს ატარებთ არა მხოლოდ მარეგულირებელი მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად, მაშინ უნდა განიხილოთ თქვენი კონკრეტული მიზანი და თქვენი ფინანსური ანგარიშგების ძირითადი ადრესატის/მომხმარებლის მიზანი, კვალიფიკაცია და მოლოდინები და დასკვნის მოდიფიკაციის კონკრეტული მიზეზიც. მაგალითად, თუკი თქვენ 2019 წლის ფინანსური ანგარიშგების აუდიტს ატარებთ იმ მიზნით, რომ მომავალში, ვთქვათ, ორი წლის შემდეგ მიიღოთ სესხი რომელიმე საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტისგან, ან მოიძიოთ ინვესტიციები, მაშინ ალბათ არ ღირს ზედმეტი დროისა და რესურსის ხარჯვა იმაზე, რომ პირველივე აუდიტისას აუდიტორებმა სრულიად სუფთა, უპირობო დადებითი დასკვნა მოგცენ და თქვენს ამ პირველ ანგარიშგებაში სრულად დაადასტურონ 2018 წლის 1 იანვრისა და 2018 წლის 31 დეკემბრის ნაშთები. ალბათ ასეთ შემთხვევაში მხოლოდ 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ნაშთებზე დადებითი დასკვნაც საკმარისი უნდა იყოს თქვენთვის.

კიდევ ერთი ძალიან კარგი საშუალება, მიიღოთ სარგებელი თქვენი ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის შედეგად, არის ე.წ. „მენეჯმენტის წერილი“. აუდიტის სტანდარტების მიხედვით, აუდიტორები ვალდებული არიან, აუდიტის პროცესში შემჩნეული მნიშვნელოვანი საკითხების შესახებ კომპანიის ხელმძღვანელობას წერილობით მიაწოდონ ინფორმაცია, რაც ჩვეულებრივ სწორედ ასეთი ე.წ. „მენეჯმენტის წერილის“ სახით ხდება, ასე რომ, თქვენ სრული უფლება გაქვთ, აუდიტორებს ასეთი წერილი მოსთხოვოთ. ჩვეულებრივ აუდიტის კონტრაქტში უნდა ეწეროს, რომ აუდიტორები ვალდებული არიან, მოგაწოდონ „მენეჯმენტის წერილი“ და თუ ეს თქვენს აუდიტორებთან კონტრაქტში არ წერია - მოსთხოვეთ, ჩაწერონ და მოითხოვეთ ეს წერილი აუდიტის დასრულების ეტაპზე. აუდიტორმა მენეჯმენტის წერილში დეტალურად უნდა აღწეროს ის ხარვეზები, რაც მას შეხვდა თქვენი კომპანიის შიდა კონტროლისა და ბუღალტრული აღრიცხვის სისტემებში ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის პროცესში. წერილში მოცემული უნდა იყოს აგრეთვე იდენტიფიცირებული ხარვეზების კონკრეტული გავლენა/რისკი და ამ რისკების

ელიმინირებაზე მათი რეკომენდაციები. მენეჯმენტის წერილი შესაძლოა მოიცავდეს არა მხოლოდ შიდა კონტროლის სისტემის ხარვეზებს, არამედ კონკრეტულ სააღრიცხვო ან საგადასახადო მიდგომებში გამოვლენილ უზუსტობებსაც და შესაბამის რეკომენდაციებს.

წარმატებები თქვენს მომავალ აუდიტში! **F**

**მოკლედ:**

- საბოლოოდ რომ შევაჯამოთ, იმისთვის, რომ აუდიტი რეალურად სასარგებლო იყოს თქვენი კომპანიისთვის, საჭიროა:
- 1.** დროულად შეარჩიოთ სწორი, კვალიფიციური აუდიტორი, რომელსაც ჰყავს თქვენთვის შესაფერისი გუნდი, და არა აქვს ინტერესთა კონფლიქტი მენეჯმენტთან;
  - 2.** დაგეგმვის ეტაპზევე განიხილოთ აუდიტორებთან შესაძლო რისკიანი სფეროები და მოსალოდნელი პრობლემები;
  - 3.** სწორად გაიაზროთ არსებითობის კონცეფცია და დარწმუნდეთ, რომ აუდიტორები არსებით საკითხებზე კონცენტრირდებიან;
  - 4.** დარწმუნდეთ, რომ აუდიტორები „დასაბუთებული რწმუნების“ ფარგლებში ასრულებენ სამუშაოს;
  - 5.** აკონტროლოთ მიმდინარეობის პროცესი, გრაფიკი და დროულად მიიღოთ ინფორმაცია შეფერხებებზე თუ რისკებზე;
  - 6.** არ მიანდოთ აუდიტი სრულად მხოლოდ მენეჯმენტს - თქვენც ჩაერთეთ პროცესში შედეგებისდაგვარად;
  - 7.** გაიაზროთ ფინანსური ანგარიშგების მომხმარებელთა საჭიროებები და მოლოდინები, რომ ზედმეტი დრო და რესურსი არ დახარჯოთ „სუფთა“ დასკვნის მისაღებად მაშინ, როდესაც ეს შეუძლებელია ან არ არის რეალურად საჭირო;
  - 8.** მოსთხოვეთ აუდიტორებს, დეტალურად გაიარონ და განიხილონ თქვენთან ყველა შეთავაზებული შესწორების მიზეზი, შესაფერისი სტანდარტების მოთხოვნების აღწერით;
  - 9.** მოითხოვეთ აუდიტორებისგან „მენეჯმენტის წერილი“ და შეეცადეთ, მომავალი პერიოდისთვის გამოასწოროთ მასში წარმოდგენილი ხარვეზები აუდიტორების მიერ მითითებული ზომების გათვალისწინებით.





## You want the right answers? We start with the right questions.

The solutions you need don't come pre-packaged. It takes a collaborative approach to get to sharp insights and meaningful answers. Which is why we know the importance of listening. We discover what's important to you and make it important to us. And that makes all the difference.

[grantthornton.ge](http://grantthornton.ge)



Audit | Tax | Advisory



# პურისა და ღვინის ქვეყანა

## სათავებთან...

ადამიანმა სამეურნეო საქმიანობაზე, ანუ მონადირეობა-შემგროვებლობიდან მცენარეთა მოყვანასა და ცხოველების მოშენებაზე გადასვლა დაახლოებით 12-10 ათასი წლის წინ, ნეოლითის (ახალი ქვის) ხანაში, დაიწყო. ეს პერიოდი დიდი კულტურული გარდაქმნის - ნეოლითური რევოლუციის - სახელითაა ცნობილი და სწორედ ამ ხანას უკავშირდება კულტურულ მცენარეთა წარმოშობა.

კულტურულ მცენარეთა მოშენაობა დიდწილად რამდენიმე კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში მოხდა - იქ, სადაც სამეურნეო მნიშვნელობის ველურ მცენარეთა დიდი მრავალფეროვნება და მიწათმოქმედების განვითარებისათვის ხელსაყრელი კლიმატური პირობები იყო. მეცნიერები ამ გეოგრაფიულ რეგიონებს კულტურული მცენარეების წარმოშობის კერებს უწოდებენ.

გასაკვირი არ არის, რომ კულტურული მცენარეების წარმოშობის კერები ძირითადად ემთხვევა უძველეს ადრესამიწათმოქმედო ნამოსახლარებსა და პირველი ცივილიზაციების წარმოშობა-განვითარების კერებს.

მეცნიერები მიიჩნევენ, რომ მცენარეთა და ცხოველთა მოშენაობისა და სოფლის მეურნეობის წარმოშობის ერთ-ერთი უძველესი და უმნიშვნელოვანესი კერა წინა აზიაა.

მცენარეთა მოშენაობების წინააზიური კერა საკმაოდ ვრცელ ტერიტორიას მოიცავს - იგი აერთიანებს მცირე აზიას, სამხრეთ კავკასიას, ირანსა და თურქმენეთის მთიანეთს. საქართველოს ტერიტორიას კულტურულ მცენარეთა წარმოშობის წინააზიურ კერაში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია. უძველესი კულტურებისა და მათი ველური ნათესავების დღემდე არსებული დიდი მორფოლოგიური და გენეტიკური მრავალფეროვნება საფუძველს გვაძლევს ვიფიქროთ, რომ საქართველოს ტერიტორია თავად წარმოადგენს რიგი უმნიშვნელოვანესი კულტურული მცენარის წარმოშობის ერთ-ერთ კერას.

საინტერესოა, რომ განსაკუთრებული მრავალფეროვნებით საქართველოში ხორბლის კულტურა გამოირჩევა. საქართველოში აღრიცხულ იმ მცენარეთა შორის, რომლებიც უძველესი კულტურების ველურ ნათესავებს წარმოადგენენ, არის ხორბლის ველური მონათესავე სახეობა *Aegilops tauschii*. ამასთან, მსოფლიოში გავრცელებული ხორბლის ოკამდე სახეობიდან საქართველოში თხუთმეტი მოჰყავდათ და, მათ შორის ხუთი - ჩელტა ზანდური (*Triticum timopheevii*), კოლხური ასლი (*Triticum palaecolchicum*), მახა (*Triticum macha*), ჰექსაპლოიდური ზანდური (*Triticum zhukovskiy*) და დიკა (*Triticum carthlicum*) - საქართველოს ენდემია, რაც იმას ნიშნავს, რომ ეს სახეობები საქართველოს გარეთ სხვაგან არსად გვხვდები-

ბა. ხორბლის მრავალფეროვნება გენეტიკურ დონეზეც შთამბეჭდავია - სამეცნიერო გამოკვლევების მიხედვით, საქართველოში წარმოდგენილია ხორბლის გვარში არსებული ყველა გენომი.

### მეცნიერების მიერ კი სხვადასხვა დროს საქართველოში ხორბლის ასამდე ადგილობრივი ჯიშის და ფორმა იყო აღწერილი. ჩვენში გავრცელებული ხორბლის ზოგიერთი ადგილობრივი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი სახეობები და მათი ადგილობრივი ჯიშებია:

- პურის (რბილი) ხორბალი (*Tr. aestivum L.*) და მისი ადგილობრივი ლენდრასები: ახალციხის წითელი დოლის პური, კახური დოლის პური, ქართლის თეთრი დოლის პური, ხულუგო, იფქლი, გომბორულა და სხვ.;
- თავთუხი (*Tr. durum Desf.*) და მისი ადგილობრივი ლენდრასები: თეთრი, წითელი, შავფხა და სხვ.;
- გვაწა ზანდური (*Tr. monococcum L.*);
- ასლი (*Tr. dicoccum Schuebl.*);
- ინგლისური ხორბალი (*Tr. turgidum L.*) და მისი ადგილობრივი ლენდრასა კახური დატოტვილი.

საინტერესოა, რომ ხორბლის ხუთი ენდემური სახეობიდან ოთხის აღწერა (გარდა დიკასი) დასავლეთ საქართველოში, ისტორიულ კოლხეთში, რაჭა-ლეჩხუმის ტერიტორიაზე მოხდა, სადაც ეს სახეობები ჯერ კიდევ 1960-იან წლებამდე ითესებოდა. დასავლეთ საქართველოში აღწერილი სახეობები ე.წ. კილიანმარცვლიან ფორმებს მიეკუთვნება, რაც იმას ნიშნავს, რომ მარცვლი აპკში - „კილში“ მოთავსებული და მას გალეწვასთან ერთად, გამოცეცხვაც სჭირდება, რაც ხორბლის უძველესი ჯიშების დამახასიათებელი ნიშანია. მიუხედავად ხორბლის ამ სახეობების აღება-დამუშავებასთან დაკავშირებული სირთულეებისა, მათი შენარჩუნება განაპირობა იმან, რომ მრავალ სასარგებლო თვისებასა და განსაკუთრებულ გემოსთან ერთად, ისინი კარგად ეგუებოდნენ დასავლეთ საქართველოს მაღლობ ფერდობებს, მწირ ნიადაგებსა და ტენიან ჰავას. მართლაც, მეცნიერებმა დაადგინეს, რომ ქართული ენდემური სახეობები, მაგალითად, ჩელტა ზანდური, უნიკალურია იმით,

კალობა მუხრანში, 1870-1910 წლები, დ. ერმაკოვის ფოტო, საქართველოს ეროვნული არქივი



რომ სოკოვანი დაავადებების მიმართ განსაკუთრებული გამძლეობით გამოირჩევა.

კულტურული მცენარეების წარმოშობის დასადგენად უმნიშვნელოვანეს ინფორმაციას იძლევა არქეობოტანიკური, ანუ პალეოეთნობოტანიკური მასალაც. საქართველოს ტერიტორიაზე, მარნეულის ველზე ნეოლითურ ნამოსახლარებში – არუხლოში, ხრამის დიდ, შულაგრისა და იმირის გორებზე აღმოჩენილ მასალას შორის, რომლებიც რადიოკარბონულმა კვლევებმა ძველი წელთაღრიცხვის VI-V ათასწლეულით დაათარიღა, გამოვლინდა ხორბლის რამდენიმე სახეობა – მათ შორის: რბილი ხორბალი, კულტურული ერთმარცვალა, კულტურული ორმარცვალა, სპელტა, დიკა, მაგარი ხორბალი და ქონდარა ხორბალი. ნამოსახლარებზე აღმოჩენილი მცენარეული ნაშთები საშუალებას გვაძლევს ვივარაუდოთ, რომ ძველი წელთაღრიცხვის VI ათასწლეულში აღნიშნულ ტერიტორიაზე არსებობდა განვითარებული მწარმოებლური მეურნეობა. ხორბლის გვარი ბოტანიკურად უკვე დიფერენცირებული იყო, და კლიამნარცვილიან ფორმებთან ერთად

ბურის ცხობა თონეში, 1870-1910 წლები, დ. ერმაკოვის ფოტო, საქართველოს ეროვნული არქივი



შიშველმარცვილიან რბილი და მაგარი ხორბალიც გვხვდებოდა. ეს გვაფიქრებინებს, რომ მიწათმოქმედების ჩასახვა საქართველოს ტერიტორიაზე კიდევ უფრო ადრეულ ხანაში დაწყებული და 8000 წელზე უფრო დიდ პერიოდს მოიცავს. განვითარებული მიწათმოქმედება დასტურდება აგრეთვე მომდევნო პერიოდებში

– ბრინჯაოს და ანტიკურ ხანაში, ასევე შუა საუკუნეებში, რაც საშუალებას გვაძლევს, შევისწავლოთ მიწათმოქმედების ევოლუცია და უწყვეტი სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობის ისტორია საქართველოს ტერიტორიაზე.

ასეთი გენეტიკური მრავალფეროვნების გამო, მეცნიერების აზრით, საინტერე-



ხენა, 1870-1910 წლები, დ. ერმაკოვის ფოტო, საქართველოს ეროვნული არქივი



პურის მკა დიდ ჯიხაში, ნ. ნიკოლაზის ოჯახი, საქართველოს ეროვნული არქივი



სოა საქართველოს ენდემური სახეობების დნმ-ის კვლევა და მათი როლისა და ადგილის განსაზღვრა ხორბლის გვარის ევოლუციაში, მათ შორის, რბილი, იმავე „პურის“ ხორბლის წარმოშობაში, რომელიც საქართველოს ტერიტორიაზე ჯერ კიდევ 8000 წლის წინანდელ ნამოსახლარებშია აღმოჩენილი და რომელიც დედამიწაზე თანამედროვე ხორბლის ნათესების 95%-ს შეადგენს.

ამდენად, შეგვიძლია თამამად ვთქვათ, რომ საქართველო კულტურული ხორბლის წარმოშობის ერთ-ერთი უძველესი, უმნიშვნელოვანესი და, ამავე დროს, ფართო საზოგადოებისათვის შედარებით უცნობი კერაა.

საქართველოს ტერიტორიაზე მცხოვრები ტომების მიერ ხორბლის მოყვანა სიძველით ვაზის კულტურის მოშენებას უტოლდება. როგორც ვაზი მოჰყავს ქართველ გლეხს 8000 წელია, ისე ყოველ წელს თესავს ხორბალს და აცხობს პურს. შესაბამისად, გარდა ქართული ვაზის გენეტიკური მრავალფეროვნებისა, არც ერთ სასოფლო-სამეურნეო კულტურის ადგილობრივ სახეობებსა და ჯიშებს არა აქვთ ისეთი მნიშვნელობა საქართველოს და მსოფლიოს კულტურული მემკვიდრეობისა და სასურსათო უსაფრთხოებისათვის, როგორც ხორბალს!

### პური ჩვენი არსობისა...

ხორბალი და პური ქართული სამიწათმოქმედო კულტურის უმნიშვნელოვანესი ნაწილი და ჩვენი წინაპრების თაყვანისცემის ობიექტი იყო. ამიტომ პური და ხორბალი ქართული საკრალური და სადღესასწაულო რიტუალების ერთ-ერთი მთავარი ნაწილია. საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში ხორბლისაგან სხვადასხვა პროდუქტის მომზადების მდიდარი და საინტერესო ტრადიციებია შემორჩენილი.

მეცნიერები მიიჩნევენ, რომ თავდაპირველად ადამიანი ხორბალს ფაფეულის სახით მიირთმევდა. ხორბალს ბევრგვარად, მოგვიანებით კი ფქვავდნენ და მისგან ფაფეულს - წანდილს, კორკოტს, ხალიფას ან ქუმელს ამზადებდნენ. ხორბლის ნამზადის განვითარების მეორე ეტაპი მარტივი ფორმით, საფუარის გარეშე, ე.წ. ხშიადის ცხობა იყო. საბოლოოდ პურის დედის საშუალებით მივიღეთ დღევანდელი პური. დღეს საქართველოში ხორბლის სამივე ტიპის ნამზადია შემორჩენილი.

საქართველოში პურის ორი ტიპის საცხობი იყო გავრცელებული - ფურნე და თონე. ფურნე დიდი ქვის ღუმელია, რომელიც ძირითადად მაღალმთიან რეგიონებში იყო გავრცელებული; ბარში ფურნეებს თონეები - ვერტიკალური პურსაცხობები ცვლიდა. ფურნეები ამჟამად ძირითადად აღმოსავლეთ საქართველოში - ქვემო ქართლსა და სამცხე-ჯავახეთშია შემორჩენილი, ხოლო თონე და მასში გამოცხვარი შოთის ან „დედას“ პური დღემდე საქართველოს ყოფის ყოველდღიური ნაწილია.

ხორბლის სახეობებისა და ჯიშების მრავალფეროვნებასთან ერთად, მრავალგვარი იყო ხორბლის მოვლა-მოყვანის ტრადიციები და სამეურნეო იარაღებიც, მაგალითად, ე.წ. კილიანი ხორბლის - მახსა და ზანდურის ასაღებად სპეციალურ ხელსაწყოს - შნაკვს იყენებდნენ. შნაკვი - ეს არის ორი ჯოხი, გადაბმული ბოლოში ზონრით, რომლითაც ხორბალს მოშვის ნაცვლად თავებს წააწყვეტდნენ ხოლმე და ტომარაში ყრიდნენ, რადგან ამ უძველესი ხორბლის თავთავი მარტივად სტყდება ღეროს და ნამკვლით აღებისას მოსაგლის ნაწილი ნიადგაში იფანტებოდა. მრავალ-



გვარი იყო მიწის დამუშავების იარაღებიც - სახენწელები, იგივე გუთნები - ისინი განსხვავდებოდა კუთხეების, რელიეფისა და ნიადაგის მიხედვით.

### განვითარების სახელით...

საბჭოთა გეგმური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია სპეციალიზაციის პოლიტიკამ ჩათვალა, რომ საქართველოს ხორბლის მოყვანაზე ნაკლები რესურსი უნდა დაეხარჯა, რათა უზარმაზარი საბჭოთა ბაზარი ისეთი პროდუქტით მოემარაგებინა, რომელთა წარმოებაც საბჭოთა კავშირის სხვა რესპუბლიკებში ნაკლებად იყო შესაძლებელი. ამასთან, სახელმწიფო დაგეგმვა მოითხოვდა ინდუსტრიულ, მაღალმოსავლიან ჯიშებზე გადასვლას, რის გამოც გლეხებს, რომლებიც ადგილობრივ ხორბალს თესდნენ, გადასახლება ემუქრებოდათ. ასეთმა პოლიტიკამ, განსაკუთრებით 1950-იანი წლებიდან, ხორბლის ადგილობრივი გენეტიკური რესურსების კატასტროფული შემცირება გამოიწვია. 1990-იანი წლები-სათვის ხორბლის ენდემური სახეობებისა და ადგილობრივი ჯიშების უმრავლესობა ფაქტობრივად განდევნილი იყო ადგილობრივი მურწეობებიდან და მხოლოდ თესლეულის გენბანკებსა და სამეცნიერო ინსტიტუტების კოლექციებში იყო შემორჩენილი. ამას თან დაერთო ისიც, რომ, ადგილობრივ ჯიშებთან ერთად, მათ მოყვანასა და გადამუშავებასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ცოდნა და ტრადიციაც დაიკარგა და ეს დარგები ტექნოლოგიურად ჩამორჩა. ეს ეხება როგორც თესლის წარმოებისა და სელექციის ხალხურ ტრადიციებს, რაც ხარისხიანი და მაღალმოსავლიანი წარმოების წინაპირობაა, ისე გალეწვა-გამოყვების, ცხობისა და სხვა ტექნოლოგიებს, რომელთა გარეშეც ადგილობრივი ხორბლის წარმოების განვითარება უკიდურესად არის გაძნელებული.

დღეისათვის ადგილობრივი ჯიშების თესლეულის ძალზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, მათი აგროტექნიკის შესახებ ფერმერთა ცოდნის დეფიციტი და დაბალი ცნობადობა საქართველოს პურის ყანებიდან ადგილობრივი ჯიშების



დიკას ყანა ელკანას საკოლექციო ნაკვეთზე - „მარცვლეულის კიდობანი“, წნისი

გაქრობის ძირითადი მიზეზია.

### „მარცვლეულის კიდობანი“ ...

1996 წელს ბოტანიკის ინსტიტუტის კულტურული ფლორის განყოფილების ხელმძღვანელი, ბატონი ტაიულ ბერიშვილი მიხვდა, რომ საქართველოს კულტურული მემკვიდრეობის იმ უმნიშვნელოვანეს ნაწილს, რომელიც მისი განყოფილების საცავებში ინახებოდა, სამუდამო გაქრობის საფრთხე დაემუქრა და დახმარებისათვის ახლად დაარსებულ არასამთავრობო ორგანიზაციას - ბიოლოგიურ მურწეობათა ასოციაცია „ელკანას“ მიმართა. საქმე ის იყო, რომ აგრარული ბიომრავალფეროვნების კარგვის პროცესი განსაკუთრებით ინტენსიური გახდა საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, როდესაც მწირი დაფინანსებისა და მუდმივი რეფორმების პირობებში სამეცნიერო ინსტიტუტებში შენახული კოლექციების შენარჩუნებაც გაჭირდა - ვეღარ ხერხდებოდა თესლეულის რეგულარული განახლება. საბედნიეროდ, აღმოჩნდა, რომ სწორი მისამართზე მოხვდა - ასოციაცია „ელკანაში“ მისი წუხილი სერიოზულად მიიღეს და პირველი მცირე პროექტიც განახორციელეს. საბოლოოდ აგრარული ბიომრავალფეროვნების კონსერვაცია ბიოლოგიურ მურწეობათა ასოციაცია „ელკანას“ ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება გახდა და

უკვე 23 წელია, რაც „ელკანა“ არა მარტო ქართული ხორბლის კონსერვაციასა და პოპულარიზაციას უწყობს ხელს, არამედ ცდილობს, ამ საქმიანობაში რაც შეიძლება მეტი ენთუზიასტი მუწუნე ჩართოს. ახალციხის მუნიციპალიტეტის სოფელ წნისში მდებარე საკოლექციო ნაკვეთში, ასოციაცია „ელკანა“ ახალციხის წითელი დოლისა და დიკას კონსერვაციის შემდეგ, ხორბლის სხვა სახეობების კონსერვაციაზეც მუშაობს. ამ საქმეში მრავალი ადამიანი ჩართული, რომელთა დაუღალავმა შრომამ საგრძნობლად შეცვალა ჩვენი წარმოდგენა ქართული ხორბლის მნიშვნელობასა და პოტენციალზე და მრავალ მურწენს გადააწყვეტინა, ქართული ხორბლის მოყვანისა და პურის ცხობისთვის მოეკიდა ხელი.

„ელკანას“ პროგრამის მენეჯერი, თამაზ დუნდუა იხსენებს, რომ წითელი დოლის კონსერვაციის პროგრამის დაწყება ბევრ სირთულესთან იყო დაკავშირებული. წნისის მურწეობაში გასამრავლებლად სულ რამდენიმე კილოგრამი თესლის მოძიება ჯავახეთის პლატოს ერთ-ერთ სოფელში შეძლეს, შემდეგ ამ მასალით მიღებულ მოსავალს დაინტერესებულ ფერმერებს უსასყიდლოდ უზიარებდნენ, რომლებიც, თავის მხრივ, ვალდებული იყვნენ, მოსავლის ნაწილი უკან დაებრუნებინათ სხვებისათვის გადასაცემად - ასე გამწვანდა წითელი დოლის ყანა.

ფოტო: ი. პარულიძე, განვითარება, 2018 წელს, „ელკანას“ ტერიტორიაზე



ასოციაცია „ელკანას“ მეურნეობის გარდა, ამჟამად ქართული ხორბლის ნიმუშები ინახება საქართველოს აგრარული უნივერსიტეტის მცენარეთა გენეტიკური რესურსების ბანკში, სოფლის მეურნეობის სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრის წილკნის ბაზაზე, ასევე უცხოეთის გენბანკებსა და ზოგიერთი დაინტერესებული პირის კერძო კოლექციებში.

2019 წელს საქართველომ იუნესკოს არამატერიალური მემკვიდრეობის „მსოფლიო გადაუდებელი დაცვის საჭიროების მქონე ნუსხაში“ შესატანად ქართული ხორბლის კულტურა წარადგინა, თუმცა, მიუხედავად მეცნიერებისა და ენთუზიასტი ფერმერების ძალისხმევისა, ქართული ენდემური ხორბლის ჯიშების უმეტესობა დღეს ფაქტობრივად აღარ ითესება და მათი დაკარგვის საფრთხე რეალურია.

**ადგილობრივი ხორბლის საბაზრო კოლმენციალი**

მეთესლეობის დაბალი დონე, აგროტექნიკის ცოდნის სიმწირე და ადგილობრივი ხორბლის მეშვეობით პურის ცხობის ტექნიკის დახვეწის მსრივ არსებული პრობლემები ამ მიმართულების განვითარების მთავარი შემაფერხებელი ფაქტორებია, თუმცა შეიძლება ითქვას, რომ ადგილობრივ ხორბალსა და მისგან გამომცხვარ პურზე

მოთხოვნა მზარდია როგორც ადგილობრივ, ისე საექსპორტო ბაზრებზე.

დღეისათვის ასახლცისის წითელ დოლს 40-მდე ფერმერი თესავს, დიკას - ჯერ სულ რამდენიმე. ამ ფერმერების ნაწილი დაკავშირებულია ასახლცისის წითელი დოლის პურის მწარმოებელ საცხოვებთან ან ფქვილს საბოლოო მომხმარებლებს მიჰყიდის, რომლებიც სახლში აცხობენ პურს.

ხაშურის მუნიციპალიტეტის სოფელ ნაბახტევში მცხოვრებ ბიოფერმერ ანზორ მაისურაძეს უძველესი ქართული ხორბალი 2007 წლიდან მოჰყავს. როგორც მოყვარულმა, ჯერ ნახევარ ჰექტარზე მოაშენა წითელი დოლი და ახლა უკვე 30 ჰექტარზე თესავს წითელ დოლს, თეთრ დიკას და შავფხასს. თუმცა იგი ბაზრის მოთხოვნის დაკმაყოფილებას წელიწადში მხოლოდ ცხრა თვის განმავლობაში ახერხებს. მიუხედავად იმისა, რომ ხალხური სელექციით მიღებული ძველი ჯიშები მაღალმოსავლიანობით არ გამოირჩევა, ანზორ მაისურაძის გამოცდილება გვარწმუნებს, რომ ადგილობრივი ხორბლის მოყვანა შესაძლოა, სხვა მაღალმოსავლიანი ხორბლის მოყვანაზე მეტად მოგებიანი იყოს.

**ინტერესი „ტრადიციული“ ხორბლის ჯიშების მიმართ**

**მსოფლიოში ყოველდღიურად იზრდება, ამას რამდენიმე მიზეზი აქვს:**

- **სასურსათო უსაფრთხოება:** კლიმატის ცვლილება და დაავადებების გავრცელება, რომელთა მიმართ ადგილობრივი ჯიშები განსაკუთრებული გამძლეობით გამოირჩევა, მთელ მსოფლიოში ზრდის ინტერესს ძველი, გარემოსთან კარგად ადაპტირებული ხორბლის ჯიშების მიმართ;
- **ჯანმრთელობა** - ადგილობრივი ჯიშები ნაკლებად ინტენსიურია და მათი წარმოება ხელსაყრელია ბიომეურნეობის და საინტერესოა ბიოპროდუქტების მომხმარებლებისათვის. ამასთან ეს ჯიშები, როგორც წესი, გლუტენის დაბალი შემცველობით ხასიათდება და, მზარდი ალერგიული ფონის გამო, მათზე მოთხოვნა ყოველდღიურად იზრდება;
- **ბიოწარმოებისა და ადგილწარმოების პროდუქტების ბაზრის განვითარება;**
- **აგრო- და კულინარიული ტურიზმის განვითარება** - თანამედროვე ტურისტებს სულ უფრო მეტად აინტერესებთ ადგილობრივი, განსხვავებული გემოს მქონე პროდუქტები, რომლებიც ადგილობრივ კულტურულ ტრადიციებს უკავშირდება, შესაბამისად, იზრდება

ფოტო: ი. პარალნიძე, ბადასიაშვილი, 2018 წელს, „ელკანას“ სტილიონს.





კოლხური ასლი  
(*Triticum palaeo-colchicum Men.*)



ჭვექსაპლოიდური ზანდური  
(*Triticum zhukovskiy Men.*)



წითელი დოლი  
(*Triticum aestivum L.*)

ტურისტული შემოსავალი იმ ფერმერებისა და მცირე საცხოვრებლისათვის, რომლებიც ასეთ პროდუქტს აწარმოებენ.

ქართული ხორბლის საბაზრო პოტენციალის შესახებ მსჯელობისას საინტერესოა ქვევრის ღვინის მაგალითი: 2000-იანი წლების შუა ხანებამდე ქვევრის ღვინო მხოლოდ ეთნოგრაფიულ ტრადიციად ითვლებოდა, თუმცა ბოლო წლებში მცირე მეღვინეების, დონორების, სახელმწიფოსა და სხვა ორგანიზაციების მიზანმიმართული ძალისხმევით განხორციელებულმა ინვესტიციებმა შესანიშნავი შედეგი გამოიღო: ქვევრში ღვინის დაყენება იუნესკოს მიერ აღიარებულ იქნა მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის არამატერიალურ ძეგლად, რამაც ქვევრში დაყენებული ღვინო საქართველოს მეღვინეობისა და ღვინის ტურიზმის სავიზიტო ბარათად აქცია. ამან ქართულ ღვინოზე მოთხოვნა გაზარდა მაღალფასიან საქესპორტო ბაზრებზე და ეს ტრადიცია ყოველწლიურად უამრავ ტურისტს იზიდავს. მზარდი მოთხოვნის გამო დღეს ქვევრის დამზადების ტრადიციას გაქრობა აღარ ემუქრება და სულ უფრო მეტი მეღვინე აყენებს ღვინოს ქვევრში როგორც საქართველოში, ისე საზღვარგარეთ. ამავე დროს, ქვევრის ღვინის აღორძინებამ გაზარდა ინტერესი შედარებით

უცნობი ქართული ჯიშების მიმართ და მნიშვნელოვნად გაამრავალფეროვნა ადგილობრივი ასორტიმენტი, ხოლო ღვინის ტურიზმის განვითარებით საქართველოს სხვადასხვა კუთხეში მცხოვრები უამრავი მევენახე და მეღვინე უკეთეს შემოსავალს იღებს და მოტივირებულია, შეინარჩუნოს და განავითაროს უნიკალური კულტურული მემკვიდრეობა.

პური და ღვინო - ეს ორი პროდუქტი როგორც ქართული, ისე ზოგადად ევროპული იდენტობის, ყოფისა და მატერიალური კულტურის უმნიშვნელოვანესი შემადგენელი ნაწილია, რაც დიდწილად განსაზღვრავს ევროპული კულტურისთვის ჩვენს მიკუთვნებას. ხორბლის ადგილობრივ სახეობებს/ჯიშებს და მათგან დამზადებულ პურს დიდი პოტენციალი აქვს, კიდევ უფრო გაზარდოს ტურისტული ინტერესი საქართველოს მიმართ, დამატებითი შემოსავალი მოუტანოს მცხოვრებელ ფერმერებს, პურის მწარმოებლებს და მომავალში საქესპორტო პროდუქტს კი გაზრდეს.

ხორბლის კულტურის მკვლევრები და „ტრადიციული“ ხორბლის მოყვანით დაინტერესებული საერთაშორისო საზოგადოება კარგად იცნობს ქართულ ხორბალს. ქართული ხორბალი, განსაკუთრებით ჩელა ზანდური, აქტიურად გამოიყენება მსოფლიო სელექციონერების (აშშ,

იაპონია და სხვ.) მიერ ფუზარიოზისა სხვა დაავადებების მიმართ უნიკალური რეზისტენტობის გამო; საფრანგეთში, დანიაში, აშშ-სა და სხვა ქვეყნებში კი ხორბლისა და პურის მწარმოებლებს სხვადასხვა ქართული ჯიში მოჰყავთ – მაგალითად, საფრანგეთში წითელი დოლი *Caucasus rouge*-ის სახელითაა ცნობილი.

Heritage Grain Conservancy-ის დამფუძნებელი, ამერიკელი მკვლევარი და ბიომეურნე ელი როგოზა, რომელსაც მასაჩუსეტსი თავისსავე მიწაზე მოყავს ქართული ხორბალი, გვიხარებს, თუ რატომ მიაჩნია ასე მნიშვნელოვნად ქართული ხორბლის კონსერვაცია: „ჩემმა მრავალწლიანმა კვლევებმა დაადასტურა, რომ ქართული ხორბალი არის ელიტური, გამორჩეული და დაავადებების მიმართ მდგრადი, საუკეთესო არომატის მქონე და უვნებელი გლუტენზე ალერგიის მქონე ადამიანებისათვის; ის ბუნების საჩუქარია, რომელიც სამეურნეო კულტურის მდიდარ ნიადაგზე აღმოცენდა; ეს არის ის, რამაც გააერთიანა ჩემი, როგორც მეცნიერის, ინტერესი გამორჩეული გენეტიკური მასალისადმი და სიყვარული მისი მსგავსი, უხვი და ჯანსაღი ქართული კულტურისა და ხალხის მიმართ, რაც ასე გვაკლია დღევანდელ გაზარდულ სამყაროში!“ **F**



# ქველმოქმედების შესახებ



ჩვენ ვარსებობთ იმით, რასაც გამოვიმუშავებთ, მაგრამ ვცხოვრობთ იმით, რასაც გავცემთ.

– უინსტონ ჩერჩილი

მოყვასისთვის კარგი უბრალოდ კი არ უნდა გვინდოდეს, არამედ თავად ვხარჯავდეთ ძალისხმევას ამისთვის.

– თომა აკვინელი

ცხოვრებაში ყველაზე კარგი ისაა, რომ გალიო იგი იმ საქმეში, რაც მასზე დიდხანს გაძლებს.

– უილიამ ჯეიმსი

ის, ვინც სხვისთვის აკეთებს, საკუთარი თავისთვის აკეთებს.

– კონფუცი

წარმატება - ეს არის ვინმეს ცხოვრების შეცვლა უკეთესობისკენ, თუნდაც ოდნავ.

– ჰენრი დევიდ თორო

ნამდვილი ქველმოქმედება არის სიკეთის გაკეთება პასუხის მოლოდინის გარეშე.

– ემანუელ სვედენბორგი

ყოველი ადამიანის ვალია, მისცეს მსოფლიოს, სულ მცირე, ის, რასაც მისგან იღებს.

– ალბერტ აინშტაინი

საკუთესო გზა საკუთარი თავის პოვნის გზაზე - დაკარგვაა სხვის სამსახურში.

– განდი

თუ მოწყალე გული არ გაქვს, დაავადებული გული გქონია.

– ბო პოუპი