

ივლისი, 2020

Forbes

GEORGIA

რეიტინგები

100

უმსხვილესი
კომპანია

საშხაუნალო სუბორი

ბახლ რელსეზბე

13 ათასამდე თანამშრომელი, 3 მილიონზე მეტი გადაყვანილი მგზავრი,
11 მილიონ ტონამდე გადაზიდული ტვირთი - აქ გაიგებთ,
როგორ შეცვალა პანდემიამ საქართველოს რკინიგზა.



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

• სარჩემვი •



58 | CEO



8 | LEADERBOARD

LEADERBOARD

8 | ყველაზე მაღალშემოსავლიან კოკულარულ ადამიანთა 100-ეული

12 | ახალი მილიარდერი არვინდ ლალი

13 | 30 30-წლამდელი: ვინ შლის სუფრას?

14 | 30 30-წლამდელი საქართველოში: მედია, მარკეტინგი, ხელოვნება, კულტურა და სტილი



Stay Home. Stay Healthy.
Keep the Distance 1520 mm



18 | სამშენებლო და დეველოპერული კომპანიების რეიტინგი

20 | Forbes-ის სამყარო: რა ხდება 36 გამოცემაში?

22 | წლის ყველაზე პოპულარული სტატიები

მოსაზრება

24 | პანდემიური ბიუჯეტის პარადოქსები

ავტორი: რომან გომირიძე

26 | რა დაუჭდა საქართველოს კორონავირუსის ორი თვით შეჩერება

ავტორი: რევაზ გაბაიძე, ავთანდილ გომელი

ფინანსები

42 | ეროვნული ბანკის საგეგმომედიკოლო სტრატეგია

ავტორი: თეონა კონდრიძე

44 | რისკების მართვა ახალ რეალობაში

„ფინკა ბანკმა“ საქართველოში პირველი სესხი ზუსტად 22 წლის წინ, 1998 წლის ივლისში გასცა. დღეს კი, უკვე ბანკის სტატუსით, 100 000-ზე მეტ მომხმარებელს აერთიანებს. „ფინკას“ რისკების დირექტორი თინათინ იამანიძეა.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

სტრატეგია

48 | ერთ კომუნაში

ოთხი წლის წინ ახალგაზრდა მეწარმეებმა საქართველოში \$200,000-იანი ინვესტიციით პირველი ქართული საერთო სამუშაო სივრცე – Terminal-ი შექმნეს. მოთხოვნის მრდიდან გამომდინარე, დღეს უკვე კომპანიის ხუთი ფილიალი ფუნქციონირებს.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე



ტექნოლოგიები

50 | უძრავი ქონების შემფასებელი

Livio-ს 110-კაციანი გუნდი უკვე ორი წელია, ბაზარს აანალიზებს და მის აქტორებს უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ სერვისებს სთავაზობს. ჩვენ კომპანიის დამფუძნებელსა და დირექტორს, გიორგი ჩუმაშვილს ვესაუბრეთ.

ავტორი: თამაზ ჰიჯავაძე

CEO

54 | უძეუარი პასუხი

სამედიცინო ცენტრი „ციტო“ საქართველოში 1997 წლიდან ჯანდაცვის უმაღლეს სტანდარტებს ამკვიდრებს. როგორ ვითარდებოდა ჯანდაცვის ბაზარი მათთან ერთად, ამაზე სამედიცინო ცენტრის გენერალური მენეჯერი გიორგი სალდაძე საუბრობს.

ავტორი: თამაზ ჰიჯავაძე

58 | ახალ რელსებზე

13 ათასამდე თანამშრომელი, 3 მილიონზე მეტი გადაყვანილი მგზავრი, 11 მილიონ ტონამდე გადაზიდული ტვირთი – აქ გაიგებთ, როგორ შეცვალა პანდემიამ საქართველოს რკინიგზა.

ავტორი: ანთა მუსაყარია

რეიტინგი

66 | ყველაზე შემოსავლიანი აუდიტორული კომპანიები

15 უმსხვილესი აუდიტორული ფირმის ჯამური შემოსავალი გასულ წელს 43 მილიონი ლარი იყო, რაც 2018 წელთან შედარებით 5.6 მილიონი ლარით, ანუ 14.9%-ით მეტი იყო.

დადასტურებულია Grant Thornton-ისა და Ebit Group-ის მიერ.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

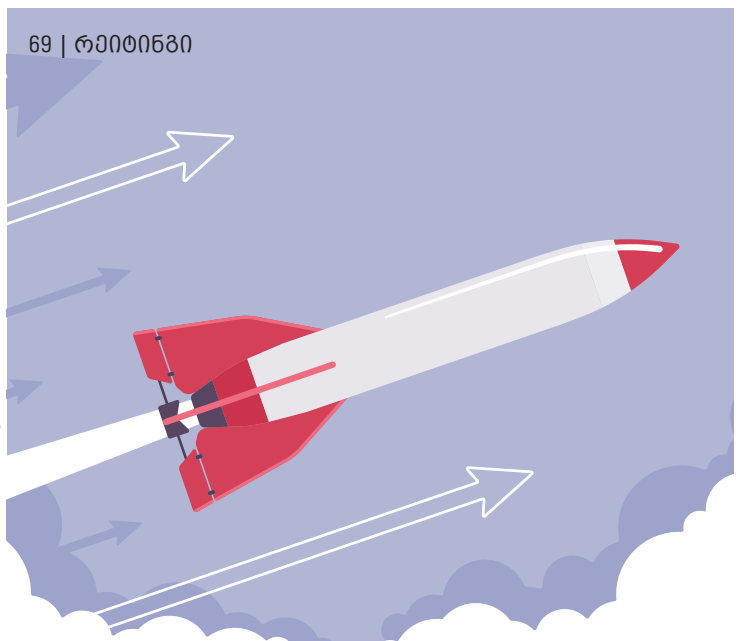
69 | საქართველოს 100 უმსხვილესი კომპანია

გთავაზობთ Forbes Georgia-ს რეიტინგს, რომელიც საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან და საკონსულტაციო კომპანია Ebit Group-თან პარტნიორობით მომზადდა.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი



76 | პროფილი



69 | რეიტინგი

პროფილი

76 | ვრძელვადიანი ხედვა

WEWORK-ის ყველაზე ძველი და მსხვილი მეტოქე, შვეიცარიაში დაფუძნებული IWG კარგადაა პოზიციონირებული, პანდემიას რომ გადაურჩეს და, მეტიც, პოსტპანდემიურ პერიოდში გაიფურჩქნოს.

ავტორი: ჩაიხ-პიტერსონ უილკინსონი

ეკონომიკა

84 | საქართველოს სახელმწიფო ვალი საშიშ მდგარს უახლოვდება

ავტორი: ბასო ნამჩავაძე

FORBES LIFE

88 | ორმხრივი სარგებელი

საქართველოში გენდერული თანასწორობის შესახებ საზოგადოებრივი ცნობიერება 2013 წელთან შედარებით ამაღლებულია, თუმცა პრობლემა კვლავ რჩება. Forbes Georgia შეგდეთის ელჩის საქართველოში ულრიკ ტიდერსტრომს ესაუბრა.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

აზრები

92 | უძრავი ქონების შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დაბამდელია შპს „ბრაზის დიზაინ ნედ პრინტინგ“-ში
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, მ.შავშულიძის 7ა
თელ/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

დამაბადონებელი
ქეთა შორჭოლიანი

ფოტორედაქტორი
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 Global Media Holdings Inc.

Editor-in-Chief
Steve Forbes

President & CEO
Michael Federle

Chief Content Officer
Randall Lane

Design Director
Alicia Hallett-Chan

Editorial Director, International Editions
Katya Soldak

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

Vice President, Global Media Ventures
Matthew Muszala

General Counsel
MariaRosa Cartolano

Founded in 1917

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

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

რედაქციის მისამართი: საქართველო, 0160, თბილისი, გამრეკლის 19, ტელ.: (+995 32) 223 77 07; e-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცდლო ფასი 7 ლარი.

ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დაარსებულია საქართველოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბგ გარდინ ევგებური“ და „ბგ პრინა“.

დასაქონსო-რეკლამის სამსახური

FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com

რბ არის
ახალი?

LEADERBOARD

ვინ არის
შემდგენი?

რეიტინგი

პოპულარულთა 100-ეული

Netflix-იდან Yeezy-მდე: როგორ აქციეს ამ წლის ყველაზე
მაღალშემოსავლიანმა პოპულარულმა ადამიანებმა
ვარსკვლავობის ბიზნესი \$6.1 მილიარდად – სიმდიდრედ, რომელიც
\$200 მილიონით ჩამოუვარდება შარშანდელ მონაგარს.



და რატომ ამახვილებს აქცენტი დოკუმენტებზე? როცა ასეთი მასშტაბის ამბიციებთან გვაქვს საქმე, გადამოწმებას საკვანძო მნიშვნელობა ენიჭება. Coty-ის გარიგებამ ზურგი გაუმაგრა ჩვენს გათვლებს (დაფუძნებულს Kylie Cosmetics-ის ღირებულებებზე), რომ კაილი ჯენერი მსოფლიოში ყველაზე ახალგაზრდა თვითნაბადი მილიარდერი იყო (ახლა, როცა პანდემიის კვალდაკვალ, Forbes-მა თავიდან შეაფასა მისი ბიზნესი, აღმოჩნდა, რომ მისი ქონება \$1 მილიარდზე დაბლაა ჩამოსული). მაგრამ Coty-ის მიერ გამოქვეყნებული ფინანსური დოკუმენტები ოჯახის ყველაზე კარგად შენახულ საიდუმლოს ხდის ფარდას: კაილის კომპანია გაცილებით პატარაა, ვიდრე ის ამტკიცებდა. კაილი და მისი დედა, კრის ჯენერი, რომელიც ბიზნესის მართვაში იღებს მონაწილეობას, დაუნიებით აცხადებდნენ, რომ 2016-იდან მოყოლებული, ყოველ წელს, Kylie Cosmetics-ს \$300 მილიონზე მეტი მოჭონდა შემოსავლის სახით. მეტიც, იმდენად შორს წავიდნენ, რომ Forbes-ს კაილის მიერ ხელმოწერილი საგადასახადო დეკლარაციაზე აჩვენეს, რომელიც, მათი თქმით, საშემოსავლო სამსახურისთვის (IRS) წარედგინათ. მართალია, ამ დოკუმენტების სიყალბეს ვერ დავასაბუთებთ (თუმცა, დიდი შანსია, ასე იყოს), აშკარაა, რომ კაილის ბანაკი იტყუება. Coty-ის მიერ გამოქვეყნებული ფინანსური დოკუმენტების მიხედვით, გაყიდვები მხოლოდ \$125 მილიონს შეადგენდა 2018-ში და არა \$360 მილიონს, როგორც ამას ვარსკვლავის წარმომადგენლები ამტკიცებდნენ. ასევე გასათვალისწინებელია კაილის კანის მოვლის ხაზიც, რომელზეც ამბობდა, შარშან, ორ თვეზე ნაკლებში, \$100 მილიონი მოიტანა გაყიდვების სახით, არადა, ფინანსური დოკუმენტები აჩვენებს, რომ წლის ბოლოსთვის ეს ხაზი უბრალოდ ამ „გზაზე იდგა“, \$25-მილიონიანი შემოსავლით.

როცა ამ არაერთ წინააღმდეგობრივ მაჩვენებელთან დაკავშირებული კითხვების პირისპირ აღმოჩნდნენ, ჩვეულებრივად ლაპარაკის მოცუარულმა ჯენერებმა მათთვის უცნაური რამ გააკეთეს: ჩვენს კითხვებზე პასუხის გაცემა შეწყვიტეს.

მ ნოემბერს ინვესტიციის ფულად გარდაქმნის ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი აქცია დაფიქსირდა პოპულარულ ადამიანთა ისტორიაში: კაილი ჯენერმა თავისი Kylie Cosmetics-ის 51% სილაბამის პროდუქტთა გიგანტი Coty-ს მიჰყიდა. სანაცვლოდ, Forbes-ის შეფასებით, მას \$40 მილიონი ერგო (გადასახადებამდე), რაც იმაზე მეტია, ვიდრე Wall Street-ი ვარაუდობდა, და საკმარისზე მეტი, ჯენერს ამ წლის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ვარსკვლავის გვირგვინი რომ დაეცა თავზე. მის ქვემოთ, მეორე ადგილს მისი სიძე, კანიე ვესტი იკავებს, რომელმაც, გადასახადებამდე მოგების სახით, დაახლოებით \$10 მილიონი დაუშტა თავის \$170-მილიონიან ქონებას ძვირფასი სპორტული ფეხსაცმლის ბრენდის, Yeezy-ს წყალობით.

მაგრამ ამ ფულის ჩამჯიბავ კლანს, „მილიონების“ ნაცვლად, ურჩევნია, საკუთარ „მილიარდერებზე“ ილაპარაკოს. „სამართლიანი იქნება, თუ ვიტყვით, რომ ყველაფერი, რასაც კარდაშინ-ჯენერების ოჯახი აკეთებს, მეთისმეტად დიდია... ბრენდის იდენტობის შესანარჩუნებლად, ის უფრო დიდი უნდა იყოს, ვიდრე არის“, – ამბობს სტეფანი ვისინკი, სამომხმარებლო პროდუქტის ანალიტიკოსი Jefferies-ში. სწორედ ამის გამო გადაუშალა კანიემ თავისი საბუღალტრო წიგნი Forbes-ს აპრილში... რათა დაემტკიცებინა, რომ მილიარდერია. ამერიკის ჰიპ-ჰოპ გენიოსმა გამოგზავნა დოკუმენტები, სადაც საავტორო ზონორარების მსხვილ-მსხვილი ჩეკების შესახებაა ინფორმაცია მოცემული, Adidas-ი რომ უგზავნის მას, პლუს მისი აქტივების ბუღალტერიაც, რაც ჯამში, მის ვაიომინგის რანჩოებზე \$297,050-ის ტოლფასი შინაური ცხოველების შესახებ იუწყება. მოკლედ, კანიეს ქონება \$1.3 მილიარდად შევაფასეთ (თუმცა თავად აცხადებს, რომ ამაზე, სულ ცოტა, ორჯერ მეტად მაინც ფასობს).

- ▲ 1. კაილი ჯენერი
\$590.0 მლნ • მოდიაფიგურა
2. კანიე ვესტი
\$170.0 • მუსიკოსი
3. როჯერ ფედერერი
\$106.3 • სპორტსმენი
4. კრისტიანო რონალდო
\$105.0 • სპორტსმენი
5. ლიონელ მესი
\$104.0 • სპორტსმენი
6. ტაილერ პერი
\$97.0 • მოდიაფიგურა
7. ნეიმარი
\$95.5 • სპორტსმენი
8. ჰოვარდ სტერნი
\$90.0 • მოდიაფიგურა
9. ლებრონ ჯეიმსი
\$88.2 • სპორტსმენი
10. დუეინ ჯონსონი
\$87.5 • მსახიობი

11. რამ ლიმბო
\$85.0 • მოდიაფიგურა
12. ელენ დეჯენერესი
\$84.0 • მოდიაფიგურა
13. ბილ სიმონსი
\$82.5 • მოდიაფიგურა
14. ელტონ ჯონი
\$81.0 • მუსიკოსი
15. ჯეიმს პატერსონი
\$80.0 • მწერალი
16. სტივენ ქარი
\$74.4 • სპორტსმენი
17. არიანა გრანდე
\$72.0 • მუსიკოსი
18. რიან რეინოლდსი ▼
\$71.5 • მსახიობი
19. გორდონ რემზი
\$70.0 • მოდიაფიგურა
20. Jonas Brothers
\$68.5 • მუსიკოსები



რაიან რეინოლდსი

ვარსკვლავმა, რომელიც Netflix-ის „ექვსი კანონდამრღვევი“ მილიარდერის როლს ასრულებს და ჯერ არგამოსულ ფილმში, Netflix-ისგან Red Notice-ში, თამაშობს, ამ სტრიმინგ-გიგანტისგან შარშან \$48.5 მილიონი მოაგროვა – მეტი, ვიდრე ჩვენი რეიტინგის ნებისმიერმა სხვა წარმომადგენელმა. ჯაშში, რეიტინგის ვარსკვლავებმა Netflix-ისგან \$220 მილიონი ჩაიჭიბეს, რაც 200%-ით მეტია 2019-თან შედარებით, და რითაც ხუთი წლის ჯამური მაჩვენებელი თითქმის \$600 მილიონზე აიყვანს.

21. The Chainsmokers
\$68.0 • მუსიკოსები

22. Dr. Phil
\$65.5 • მედიაციონერი

23. ედ შირანი
\$64.0 • მუსიკოსი

24. კევინ დიურანტი
\$63.9 • სპორტსმენი

25. ტელიორ სვიფტი
\$63.5 • მუსიკოსი

26. ტაიგერ ვუდსი
\$62.3 • სპორტსმენი

27. კერკ ქაზანსი
\$60.5 • სპორტსმენი

28. ჯეი კეი როულინგი
\$60.0 • მწერალი

28. Post Malone
\$60.0 • მუსიკოსი

28. რაიან სიკრესტი
\$60.0 • მედიაციონერი

31. კარსონ ვენცი
\$59.1 • სპორტსმენი

32. Rolling Stones
\$59.0 • მუსიკოსები

33. მარკ ვალბერგი
\$58.0 • მსახიობი

34. ტაისონ ფერი
\$57.0 • სპორტსმენი

35. Marshmello
\$56.0 • მუსიკოსი

35. რასელ ვესტბრუკი
\$56.0 • სპორტსმენი

37. ბენ აფლეკი
\$55.0 • მსახიობი

37. Diddy
\$55.0 • მუსიკოსი

39. შონ მენდესი
\$54.5 • მუსიკოსი

40. ვინ დიზელი
\$54.0 • მსახიობი

40. ლუის ჰემილტონი
\$54.0 • სპორტსმენი

42. Jay-Z
\$53.5 • მუსიკოსი

43. ბილი აილიში ▼
\$53.0 • მუსიკოსი

44. რორი მაქილროი
\$52.0 • სპორტსმენი

45. საიმონ კოუველი
\$51.0 • მედიაციონერი

45. ჯერი საინფილდი
\$51.0 • კომიკოსი

47. BTS
\$50.0 • მუსიკოსები

48. კიმ კარდაშიან ვესტი
\$49.5 • მედიაციონერი

49. Drake
\$49.0 • მუსიკოსი

49. ჯარედ გოუ
\$49.0 • სპორტსმენი

49. ჯუდი შაინდლინი
\$49.0 • მედიაციონერი

52. აკშია კუმარი
\$48.5 • მსახიობი

53. კონორ მაქგრეგორი
\$48.0 • სპორტსმენი

54. ჯეიმს ჰარდენი
\$47.8 • სპორტსმენი

55. იანის ანტეტოკოლომპო
\$47.6 • სპორტსმენი

56. ჯენიფერ ლოპესი
\$47.5 • მუსიკოსი

57. ენტონი ჯოშუა
\$47.0 • სპორტსმენი

57. Pink
\$47.0 • მუსიკოსი

59. დეონტე უაილდერი
\$46.5 • სპორტსმენი

60. დევიდ კოპერფილდი
\$46.0 • ილუმინინისტი

60. Rihanna
\$46.0 • მუსიკოსი

62. ლინ-მანუელ მირანდა
\$45.5 • მსახიობი

62. ლუკ ბრაიანი
\$45.5 • მუსიკოსი

64. Backstreet Boys
\$45.0 • მუსიკოსები



ბილი აილიში

წლევიანდელი Grammy-ის ამ ხუთგზის გამარჯვებულის When We All Fall Asleep, Where Do We Go? 2019 წლის პირველი ადგილის მფლობელი ალბომი იყო, რომლის 3.9 მილიონი ეგზემპლარი გაიყიდა. გაგრძელებული ცნობებით, მომლერალმა \$25 მილიონი აიღო Apple-ისგან დოკუმენტური ფილმის სანაცვლოდ თავისი ცხოვრებისა და კარიერის შესახებ და კორონავირუსის რომ არ მოეკლა მისი სტადიონის ტურნე, შესაძლოა, პირველ 20-ეულშიც კი მოეპოვებინა ადგილი.



ტრევის სკოტი

Super Bowl-ზე ის უსასყიდლოდ გამოვიდა, მაგრამ Astroworld-ის ტურნემ – 2019 წლის მთავარმა ე.წ. საგზაო შიპ-პოპ შოუმ – მას \$53.5 მილიონი არგუნა. ამას, პანდემიის აღმოცენებისას, უფასო კონცერტების, Fortnite-ის, სერია მოპყვა 27 მილიონი მაყურებლისთვის (Astroworld-ის მსახველებთან შედარებით გაცილებით მეტისთვის), რამაც სკოტს თავისი Cactus Jack-ის პროდუქტების – სპორტული ფეხსაცმელების, სათავგადასავლო ფიგურების და სხვ. – გაყიდვათა სტიმულირებაში შეუწყო ხელი.

64. ტომ ბრეიდი
\$45.0 • სპორტსმენი

64. ფილ კოლინზი
\$45.0 • მუსიკოსი

67. დრიუ ბრიზი
\$44.8 • სპორტსმენი

68. ნოვაკ ჯოკოვიჩი
\$44.6 • სპორტსმენი

69. უილ სმიტი
\$44.5 • მსახიობი

70. ბლეიკ შელტონი
\$43.5 • მუსიკოსი

71. შონ ჰენტი
\$43.0 • მიდიაფიგურა

71. სოფია ვერგარა
\$43.0 • მსახიობი

73. სელინ დიონი
\$42.0 • მუსიკოსი

74. კაირი ირვინგი
\$41.9 • სპორტსმენი

75. The Eagles
\$41.0 • მუსიკოსები

75. ადამ სანდლერი
\$41.0 • მსახიობი

77. ფილ მიკელსონი
\$40.8 • სპორტსმენი

78. ჯულიო ჯოუნსი
\$40.5 • სპორტსმენი

78. Metallica
\$40.5 • მუსიკოსები

80. ჯეი ჩანი
\$40.0 • მსახიობი

80. რაფაელ ნადალი
\$40.0 • სპორტსმენი

82. ჰაიდი კლუმი
\$39.5 • მიდიაფიგურა

82. ტრევის სკოტი ▲
\$39.5 • მუსიკოსი

84. კევინ ჰარტი
\$39.0 • კომიკოსი

85. კლეი თომპსონი
\$38.8 • სპორტსმენი

86. კეითი პერი
\$38.5 • მუსიკოსი

87. Bon Jovi
\$38.0 • მუსიკოსები

87. Lady Gaga
\$38.0 • მუსიკოსი

87. U2
\$38.0 • მუსიკოსები

90. ნაომი ოსაკა ▼
\$37.4 • სპორტსმენი

91. კანელო ალვარესი
\$37.0 • სპორტსმენი

91. დემიან ლილარდი
\$37.0 • სპორტსმენი

91. პოლ მაქკარტნი
\$37.0 • მუსიკოსი

91. ოპრა უინფრი
\$37.0 • მიდიაფიგურა

95. DJ Khaled
\$36.5 • მუსიკოსი

95. Kiss
\$36.5 • მუსიკოსები

97. სებასტიან ფეტელი
\$36.3 • სპორტსმენი

98. სერენა უილიამსი
\$36.0 • სპორტსმენი

99. ანჯელინა ჯოლი
\$35.5 • მსახიობი

100. მოჰამედ სალაჰი
\$35.1 • სპორტსმენი



ნაომი ოსაკა

იაპონურ-ჰაიტიური წარმომავლობის (და ძღვევამოსილი ბექჰენდის მქონე) ჩოგბურთელი ნამდვილი ოცნება იხეთი მარკეტოლოგებისთვის, როგორც Nike-ი, Nissan-ი და ათობით სხვა კომპანიაა, რომელთაც სარეკლამო კონტრაქტებს მოაწერეს ხელი ამ 22 წლის ეისთან ტოკიოს ოლიმპიადის წინ. ზედმედ მიყოლებულმა გამარჯვებებმა დიდ სლემში და საზღვარგარეთ მიმდევართა მასიურმა რიცხვმა ოსაკა, პირველად ცხოვრებაში, ყველაზე მაღალშემოსავლიან სპორტსმენ ქალად აქცევს.

რედაქტორები: ზაკ ო'მალი გრინბერგი და რობ ლაფრანკო

რეპორტაჟი: კერტ ბადენჰაუზენი, კელენ ბიქოუსი, მედელინ ბერგი, დონ ჩიმი-ლეგსკი, ჰეილი კუჩინელო, ებიგიელ ფრიმენი, ჩიზ პიტერსონ-უიტორნი, კრისტინა სტიმი, არიელ შაპრო და ქლოი სორვინო

მეთოდოლოგია: ეს რეიტინგი „კამერის წინა ხაზზე ყოფილ“ ვარსკვლავებს აფასებს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით და იყენებს გადასახადებამდელ შემოსავლებს 2019 წლის ივნისიდან 2020-ის მაისის ჩათვლით, მენეჯერების, იურისტებისა და აგენტებისთვის განკუთვნილი ჰონორარების გამოკვლების გარეშე. მაჩვენებლები ეფუძნება Nielsen Music/MRC Data-ს, Pollstar-ის, IMDb-ს, NPD Bookscan-ისა და ComScore-ის ინფორმაციას, ისევე როგორც ინტერვიუებს ინდუსტრიის ექსპერტებსა და თავად არაერთ ვარსკვლავთან.

ახალი მილიარდერი

საიმედო პროგნოზი

დოქტორი არვინდ ლალი ათნიშნა ხალხის კლუბს უერთდება, მისი ლაბორატორიები კი Covid-19-ის ათასობით ტესტს ატარებს ყოველდღე მთელი ინდოეთის მასშტაბით.



მართის მიწურულს, როცა კორონავირუსმა ინდოეთში ეროვნული მასშტაბის იზოლაცია გამოიწვია, 70 წლის დოქტორ არვინდ ლალმა მოქმედება დაიწყო. მისმა Dr. Lal PathLabs-მა – ინდოეთის ერთ-ერთმა უმსხვილესმა დიაგნოსტიკურმა ცენტრმა – მალევე მოიპოვა რეგულაციური სანქცია Covid-19-ის ტესტების ჩასატარებლად და პირველ კერძო ლაბორატორიად იქცა, რომელიც ქვეყანაში მასობრივ ტესტირებას ეწევა.

ამ საჯარო ბაზარზე მბრუნავი კომპანიისთვის, რომელიც დღეს რამდენიმე ათას Covid-ტესტს ატარებს თავის ნიუ-დელის, კოლკატასა და ინდორის ლაბორატორიებში, ეს ნამდვილი მაღლი იყო. მართალია, საკუთრივ ტესტები შემოსავალს ბევრს არაფერს მატებს, კომპანია იმ დადებითი სენტემენტით პოულობს სარგებელს, რომელიც ახლა დიაგნოსტიკური სექტორის მიმართ არსებობს. მას მერე, რაც ინდოეთის პრემიერ-მინისტრმა ნარენდრა მოდიმ 24 მარტს ქვეყანაში კარანტინი გამოაცხადა, კომპანიის აქციათა ფასი 19%-ით ავიდა, ეს კი საკმარისი აღმოჩნდა, რომ ლალი – თავმჯდომარე და ქსელის 57%-იანი წილის მფლობელი – ახალ მილიარდერად ქცეულიყო.

ტესტებთან ერთად, რომლებიც, კომპანიის თქმით, ცხვირიდან და ყელიდან ნაცხის აღებას საჭიროებს და შედეგებს 48 საათის განმავლობაში იძლევა, მათ, პროცესის დასაჩქარებლად, სინჯების მოსაგროვებელი ფურგონები გამოუშვეს და პერსონალი ინფიცირებისთვის თავის არიდებაში განვრთნეს. „რეგულარულად ვატარებთ ტრენინგებს, რათა დავრწმუნდეთ, რომ უსაფრთხოების პროტოკოლები დაცულია“, – ამბობს ლალის ცოლი, პათომორფოლოგი ვანდანა ლალი, რომელიც ლაბორატორიებში კლინიკურ კვლევებსა და კვლევისა და განვითარების განყოფილებას თაოსნობს. მიუხედავად ამისა, მისი დედის მთავრობას, რომელიც იქ კოვიდის ტესტირებას უწევს მონიტორინგს, კომპანიის ტესტების წინააღმდეგობრივ შედეგებთან დაკავშირებით გაუჩნდა კითხვები. კომპანია ამ საკითხზე კომენტარისთვის არ გამოგვეხმაურა.

Lal PathLabs-ი ინდოეთში 200-ზე მეტ კლინიკურ ლაბორატორიასა და სინჯების მოგროვების თითქმის 6,5000 პუნქტს ამუშავებს, გასულ წელს კი მისმა შემოსავალმა \$174 მილიონი შეადგინა.

ლალის გზა მილიარდერობისკენ 1977 წელს დაიწყო, როცა 28 წლისა იყო. სამედიცინო ხარისხის მოპოვების შემდეგ პათოლოგიის გაღრმავებულ კურსს გადიოდა ქალაქ პუნაში, ინდოეთის Armed Forces Medical College-ში. მამის უეცარი გადაცვალების გამო ლალს შინ მოუხდა დაბრუნება და დიაგნოსტიკური ლაბორატორიისა და სისხლის ბანკის მართვის სადავები გადაბარება, რომლებიც მამამისს დაეარსებინა 1949 წელს. შესყიდვათა მემკვიდრით ბიზნესი გააფართოვა და 2015 წელს საჯარო ბაზარზე გაიტანა.

მისი ქალიშვილი, გენეტიკოსი არქანა ლალ ერდმანი Lal PathLabs-ის არააღმასრულებელი დირექტორია, ხოლო მისი ვაჟი, ანჯანია ლალი თავისუფალ განაკვეთზე მუშაობს, როგორც ველური ბუნების ფოტოგრაფი.

ტრენდები ორმაგი ულუფა



მათ, ვისაც უყვარს Scotch-ი და ტეკილა, (როგორც წესი) იციან, რომ ეს ორი სასმელი ერთმანეთში არ უნდა აურიონ. თუმცა, საბედნიეროდ, იმავეს სახელეუბნე ვერ ვიტყვით. 2019-ში Scotch Whisky Association-მა შეარბილა თავისი წესები და ბრენდებს ნება მისცა, სასმელები მანამდე ტეკილასთვის გამოყენებულ კასრებში დააძველონ. პიონერი Chivas Extra 13 Tequila Cask-ია (\$45), რომელსაც ივლისში ექნება დებიუტი, ხოლო თუ საპირისპირო სიტუცია უფრო გესიამოვნებათ, მაშინ Don Julio Reposado Double Cask-ზე (\$65) შეგიძლიათ, გააკეთოთ არჩევანი, რომელიც Lagavulin-ის ყოფილ კასრშია დაძველებული. ასეა თუ ისე, ორივე სასმელს ემბარებთ.



30 30-წლამდეელი

ვინ ულის სუფრას?

სახლის მზარეულები Forbes-ის 30 30-წლამდეელთან ერთად, 30 სიტყვას ან ნაკლებში.



▲ ბენჯამინ ჩესლერი 28

თანადამფუძნებელი, IMPERFECT PRODUCE

სასურსათოები დეფორმირებული ხილითა და ბოსტნეულით არ ვაჭრობენ. Imperfect-ი კი სწორედ ამ „უშნო“ ნაწარმს ყიდის 30%-მდე ფასდაკლებით. 2015-იდან მოყოლებული, მან 116 მილიონი ფუნტი საკვები იხსნა გადაყრისაგან.

იუნი სამეშიმა 29

და ჯოი პეტრაკა 29

თანადამფუძნებლები, CHICORY

ეს ნიუ-იორკში დაარსებული სტარტაპი ვირტუალური საყიდლების ურიკებს ათასობით ონლაინ-რეცეპტს ურთავს და საშუალებას აძლევს სახლის შეფ-მზარეულებს, ინგრედიენტები თითის ერთი დაწკაპუნებით შეუკვეთონ. გასული წლის შემოსავალმა \$6 მილიონს აარტყა.

სიერა ტიშგარტი 30

და მადი მოელისი 29

თანადამფუძნებლები, GREAT JONES

მათი კერამიკის, ფოლადის ან თუჯის ტაფა-ქვაბე-ულის ნაკრები (ახალი ათასწლეულის წვერ-თათვის მიმზიდველ ისეთ ფერებში, როგორც „ბროკოლი“ და „მოცვისა“) \$395-ად იყიდება. მათ \$3.4 მილიონი მოიზიდეს, დამფინანსებელთა შორის კი სუპერშედი დევიდ ჩანგია.

ნიკ აჯლუნი 26 და ნიკ გილენი 29

თანადამფუძნებლები, TRUFF HOT SAUCE

მათი თეთრი ტრიუფელის ცხარე სოუსის ექვსი უნცია შეგიძლიათ, \$35-ად იყიდოთ ისეთ მოვაჭრეებთან, როგორც Whole Foods-ი და Neiman Marcus-ია. ორი ნიკის კომპანიის ღირებულება დღეს \$25 მილიონს აჭარბებს.

ლორინ ასეო 28

დამფუძნებელი და CEO, FRESH N' LEAN

მათთვის, ვისაც ჩვეულებრივ ან მიკროტალღურ ლუმენში მოსწონს საჭმლის მომზადება, Fresh N' Lean-ს შმა ორგანიკული საკვები მიაქვს შინ. 2019-ის შემოსავლებმა \$41 მილიონი შეადგინა.

წიგნის ფასი

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



დენიელ დაინსი
UiPath-ის მილიარდერი
თანადამფუძნებელი
და CEO



ტყის მეფე

ავტორი:
მიშელ ტურნიე

ამ ფრანგ რომანის-ტზე კარგ წასაკითხს Covid-19-ის დროს ვერ ნახავთ. მისი წიგნების მეშვეობით აღმოვაჩინებ, რომ სხვათა რადიკალური სხვაობებთან გაგნობა უმარგ მიგნებას გთავაზობს საკუთარი თავის შესახებ. ტურნიეს სოციალური დისტანციის არსი მანამ ესმოდა, სანამ ეს ფენომენი ტერმინი გახდებოდა; ის განდევნის ტვინში ჩახედვის ნამდვილი ოსტატია. „ტყის მეფეში“ (Atlantic Books, 2013), ის აბელ ტიფოუს გვაგნობს – ატიპურ პერსონაჟს, რომლის ამროვნების მანერა ჩვენს მენტალურ მოდელებთან შეუთავსებელია. წიგნი მის მოგზაურობას გვამბობს ომის ტყვეობიდან ნაცისტური სკოლის „აკაცამობამდე“. იქ ის ოჯახებს ახალგაზრდა არილებს ჰპარავს, რაც საკუთრივ ნაცისტის პირდაპირ ანალოგს წარმოადგენს. მოკლედ, უჩვეულო დროში საკითხავი უჩვეულო რომანია.

30 30-წლამდეელი – აბიორი: მარლი კოუჩი

ოცდაათწლამდელები

ხელოვნება, კულტურა და სტილი

ხელოვნების, კულტურისა და სტილის კატეგორიაში ხელოვნების სფეროს გამორჩეული წარმომადგენლები არიან. მათი ნამუშევრები პოპულარობით სარგებლობს როგორც საქართველოში, ასევე საერთაშორისო ასპარეზზე.



ქეთევან ქართველიშვილი, 25

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



თაკო ჭაბუკიანი, 29

Pragmatika Design Studio, დამფუძნებელი

თაკო ჭაბუკიანი კომპანია Pragmatika-ს დამფუძნებელი და არტდირექტორია. ეს არის ქართული დიზაინსტუდია, რომელიც კომპანიებს ბრენდის იდენტობისა და ლოგოს შექმნას სთავაზობს. მის მიერ შექმნილი „ჯორჯიან კაპიტალის“ ლოგოტიპი პირველი ქართული ნამუშევარია, რომელიც LogoBook-ის კოლექციაში მოხვდა. თაკო ჭაბუკიანი Cannes Young Lions Georgia-ს პრინტისა და დიზაინის კატეგორიის ჟიურის ყველაზე ახალგაზრდა წევრია. აღსანიშნავია, რომ ის ყველაზე ცნობილი ლოგოკატალოგის - Logolounge -ის ჟიურის წევრი გახდა.



ალექსანდრე ვასილ იმნაძე, 30

GWM / Haval Advance Design Studio Shanghai, უფროსი დიზაინსმენეჯერი

ალექსანდრე იმნაძე საავტომობილო და ინდუსტრიული დიზაინის სფეროს გამორჩეული წარმომადგენელია. მისი ნამუშევრები იბეჭდებოდა ისეთ ჟურნალებსა და გამოცემებში, როგორცაა: TopGear, GQ Magazine, Maxim Magazine, Autobild, BBC, CNN.

იგი მუშაობდა კომპანიებში: FCA, Ford Motor Company-სა და Centro Stile Bertone-ში. დღეს ის ჩინეთის Fortune 500-ის სიაში შესულ Great Wall Advance Design Studio-ში მუშაობს სინიორ დიზაინმენეჯერის პოზიციაზე.



მუსია (მუსია) ქებურია, 29

Musya's Art, დამფუძნებელი

მუსია ქებურია ქუჩის ხელოვანია. ის პროფესიონალ გრაფიკოს-დიზაინერია, თუმცა კედელზე ხატვა 2008 წლიდან დაიწყო და დღეს მისი ნამუშევრები ქართული ქუჩის ხელოვნების სივრცეში გამორჩეულ ადგილს იკავებს. მისი მხატვრობა ხშირად სოციალურ თემებსა და გლობალურ პრობლემებს ასახავს.

მას მიღებული აქვს მონაწილეობა სხვადასხვა ფესტივალში, მათ შორის: 2019 წელს Tbilisi Mural Festival-ში, Niko Festival-სა და Fabrikaffiti-ში. მისი „ტუჩების სერია“ ნიუ-იორკში გამართულ Art Fair-სა და მაიამის AFFORDABLE-ის ღონისძიების ფარგლებში გამოიფინა.



დიმიტრი გოდერძიშვილი, 24

Geo-Astro, თანადამფუძნებელი დიმიტრი გოდერძიშვილი „ველ-ასტროს“ თანადამფუძნებელია. ეს არის ორგანიზაცია, რომელიც ხელს უწყობს საქართველოში ასტროფოტოგრაფიისა და ვიზუალური ასტრონომიის განვითარებას. დიმიტრი გოდერძიშვილის ასტროფოტოგრაფიული ნამუშევრებით გავლენიანი გამოცემები ინტერესდებიან, მათ შორის: Yahoo, Telegraph, AAPOD.



ანა ჩუბინიძე, 30

„ჭიბის სტუდია“, დაფუძნებელი ანა ჩუბინიძე ანიმაციური ფილმების რეჟისორი და ილუსტრატორია. მისი სადებიუტო ნაშრომი „ჭიბის კაცი“ ახალგაზრდა არტისტის წარმატების საწყის წერტილად იქცა. „ჭიბის კაცის“ პრემიერა 2017 წელს

ნიუ-იორკის საბავშვო ანიმაციური ფილმების ფესტივალზე შედგა და მას შემდეგ 150 საერთაშორისო ფესტივალზე იყო წარდგენილი. სადებიუტო ნაშრომმა 22 ჰილდო მოიპოვა საერთაშორისო ანიმაციური ფილმების ფესტივალებზე. აღსანიშნავია, რომ „ჭიბის კაცის“ ჩვენება შედგა საფრანგეთის 180 კინოთეატრში და ის დამატებულ იქნა Canal+ ის პროგრამაში.



ერეკლე გენაძე, 29

Composer Squad, მუსიკოსი ერეკლე გენაძე ახალგაზრდა კომპოზიტორი და პროდიუსერია, რომელიც სხვადასხვა მუსიკალურ ჟანრში მუშაობს. მის მიერ 2018 წელს ფესტივალ Resistances-ზე წარდგენილი მოკლემეტრაჟიანი ფილმისთვის, The Experiment-ისთვის, შექმნილმა მუსიკამ საუკეთესო საუნდტრეკის ნომინაციაში გამარჯვება მოიპოვა. ერეკლე გენაძე 2018 წელს გახდა კულტურის სფეროში მოღვაწე ახალგაზრდა არტისტების დაჯილდოების – IKA AWARDS-ის მუსიკალური აღმოჩენა.



ანა-ნანა ჩიკვილაძე, 23

ANA N ANA, დიზაინერი ანა-ნანა ჩიკვილაძე ქართველი დიზაინერია, რომელიც თბილისში, ფალიაშვილის ქუჩაზე მდებარე პატარა სახელოსნოში გამორჩეულ მოდელებს ქმნის. ნამუშევრების შესაქმნელად ის ქართულ ნედლეულს იყენებს. იგი აბრეშუმს დასავლეთ საქართველოდან, ხოლო გიშერს ქალაქ ტყიბულიდან იმარაგებს. ANA N ANA-ს პროდუქცია წარმოდგენილია ბერლინში, ჰამბურგსა და დიუსელდორფში.



გვანცა ჯიშკარიანი, 29

„პატარა გალერეა“, თანადამფუძნებელი გვანცა ჯიშკარიანი „პატარა გალერეის“ თანადამფუძნებელია. მან აგრეთვე The Why NoT Gallery-ი

დააფუძნა, სადაც ის თანამედროვე ხელოვნების ინტერნაციონალურ ნამუშევრებს ფენს.

გვანცა ჯიშკარიანი ვიზუალურ ხელოვნებაში წინანდლის პრემიის გამარჯვებულია. მისი ნამუშევრები გამოფენილია ისეთ საგამოფენო სივრცეებში, როგორცაა Balloon Rogue Collective, A01 Fine Art Gallery, Project Artbeat.



მარიამ კაჭარავა, 21

Socialsharks, დიზაინერი მარიამ კაჭარავა გრაფიკული დიზაინერი და კოლაჟ-არტისტიკა. მისი ნამუშევრებიდან განსაკუთრებული პოპულარობით „Morning swallows“, „sleeping beauty“ და „Cigarette smoking man“ სარგებლობს, რომლებიც დღეს მადრიდში მდებარე Galeria Gaudi-ში არის გამოფენილი. მარიამი ასევე მუშაობს მუსიკალური პროექტების, ფესტივალებისა და ალბომების ვიზუალური მხარის შექმნასა და შემუშავებაზე. როგორც თავად ამბობს, კოლაჟები მისი ცხოვრებისა და კარიერის მთავარ ნაწილად იქცა, რომელიც მას და პოლონეთში მდებარე გალერეა Retroavangarda-ს აკავშირებს.

მედია და მარკეტინგი

მედიისა და მარკეტინგის კატეგორიის ეს გამორჩეული ახალგაზრდები ბაზარზე კომპანიების წარმატებულ პოზიციონირებას განაპირობებენ.



**მარიამ
ჭანტურია, 27**

„მაკდონალდს საქართველო“, მარკეტინგის დეპარტამენტის უფროსი

მარიამ ჭანტურია „მაკდონალდს საქართველოს“ მარკეტინგის დეპარტამენტის უფროსის პოზიციას 2019 წლამდე იკავებდა. მისი უშუალო მონაწილეობის შედეგად გაიზარდა კომპანიის ბაზრის წილი და გაუმჯობესდა სხვა ბიზნესმაჩვენებლები; ასევე ჩამოყალიბდა საფასო სტრატეგია და ახალი პლატფორმები.

დღეს მარიამი Mastercard-ში კომპანიში მუშაობს და მარკეტინგის ხელმძღვანელის პოზიციას იკავებს საქართველოსა და სომხეთში.



**ნიკოლოზ
ვაჩაძე, 21**

„აგრო კვლევები“, დამფუძნებელი

ნიკოლოზ ვაჩაძე „აგრო კვლევების“ პროექტის ავტორია – აგროსაკონსულტაციო სერვისის, რომელიც სხვადასხვა მიმართულებას მოიცავს. პროექტის მიზანი საქართველოს მასშტაბით აგრარული და სასოფლო-სამეურნეო მიმართულებების პოპულარიზაციაა.

„აგრო კვლევების“ სამიზნე აუდიტორიას სკოლის მოსწავლეები წარმოადგენენ. „აგრო კვლევების“ გუნდი მოსწავლეებს აგრონომის პროფესიის მნიშვნელობასა და პერსპექტივებს აცნობს.



**ელენე
კობრეიძე, 29**

Visa Payment Systems, მარკეტინგის მენეჯერი

ელენე კობრეიძე Visa-ს მარკეტინგის მენეჯერის პოზიციას იკავებს კავკასიის რეგიონში. მან ხელი შეუწყო საქართველოს, როგორც უკონტაქტო გადახდების მიხედვით #1 ქვეყნის სტატუსის მოპოვებას.

ასევე, ელენე კობრეიძემ ონლაინმაღაზია www.maimunobebi.ge დააფუძნა, რომელიც ქართული სტარტაპების პროდუქციის რეალიზაციის პლატფორმას წარმოადგენს. პლატფორმაზე განთავსებულებია ისეთი სტარტაპებიც, რომლებსაც არა აქვთ საკუთარი პროდუქციის რეალიზაციის ნერტილები.



ქეთევან სტრაუმე, 29

MHL Hotel Collection, ანალიტიკოსი

ქეთევან სტრაუმე ირლანდიის სასტუმროების ქსელის - MHL Hotel Collection-ის მარკეტინგული გუნდის მმართველია. MHL Hotel Collection-ი ისეთ გლობალურ ბრენდებს აერთიანებს, როგორცაა Marriott-ის სასტუმროები The Westin, Powerscourt Resort, Hilton-ის სასტუმროების ქსელი, Intercontinental Dublin და სხვა. მისი ინიციატივით განხორციელდა სასტუმრო IOTA-სა და ჩინური მარკეტინგული გიგანტი კომპანიის, Compass Edge-ის ინტეგრაცია.



ანინა ტეფნაძე, 28

On.ge, დირექტორი

ანინა ტეფნაძე მედიაპლატფორმა On.ge-ს დირექტორია. On.ge ახალ ამბებს, ჟურნალსა და სამეცნიერო გამოცემას აერთიანებს. ანინა ტეფნაძე გუნდს 2016 წელს შეუერთდა და დირექტორის პოზიცია 2019 წელს დაიკავა. დღეს On.ge ერთ-ერთი წამყვანი ონლაინგამოცემაა.



მარიამ ბაჯელიძე, 27

Socialsharks, დირექტორი

მარიამ ბაჯელიძემ კომპანიაში მუშაობა 2015 წელს, სოცმედიის მენეჯერად დაიწყო და 2017 წელს კომპანიის დირექტორის პოზიცია დაიკავა.

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



ლევან გომშიაშვილი, 29

„საპართევილუს ბანკი“, მარკეტინგის დირექტორი

ლევან გომშიაშვილი „საქართველოს ბანკის“ მარკეტინგის დირექტორის პოზიციას 2019 წლიდან იკავებს. ლევან გომშიაშვილის მოგზაურობა მარკეტინგის სფეროში JWT Metro-დან დაიწყო. 2014 წელს ის კომპანია HOLMES&WATSON-ის თანადამფუძნებელი გახდა. ორი წლის განმავლობაში კი მან, საბანკო და სხვა სფეროს ბრენდებთან თანამშრომლობის შედეგად, 200-ზე მეტი პროექტი განახორციელა. ლევან გომშიაშვილი „თბილისის კომუნიკაციის სკოლის“ დამფუძნებელიცაა.

LEADERBOARD

საშენიანო სექტორი 100 უმსხვილეს შპს-ის



ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი
დადასტურებულია Grant Thornton-ის და Ebit Group-ის მიერ

დეველოპერული და სამშენებლო სექტორი 100 უმსხვილესი კომპანიის რეიტინგში არაერთი კომპანიით არის წარმოდგენილი. თავად დეველოპერების მიერ საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშების თანახმად, ქვეყანაში ყველაზე შემოსავლიანი დეველოპერული კომპანია სს “m2 უძრავი ქონებაა”, ხოლო ყველაზე შემოსავლიანი სამშენებლო კომპანია კი “ანაგი” ჯგუფია, რომლის შემოსავალიც 2018 წელს 239 მილიონ ლარს აჭარბებს.


სამშენებლო კომპანიებს შორის კი რეიტინგში მოხვდნენ კომპანიები, რომლებიც კონტრაქტორის რანგში მსხვილ ინფრასტრუქტურულ პროექტებს ახორციელებენ.

იმის გამო, რომ უმსხვილესი დეველოპერების ნაწილს ფინანსური შედეგები საჯაროდ გამოქვეყნებული არა აქვთ, ისინი რეიტინგში არ შედიან.

სამშენებლო და დეველოპერული კომპანიების რეიტინგი

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში	აქტივები ლარებში
1	შპს ანაგი შენიშვება	239,001,000	31,556,000	177,101,000
2	შპს ჩინეთის რეინვესტი 23-ე ბიუროს ჯგუფი-ს მუდმივმოქმედი ფილიალი შენიშვება	130,189,000	95,062,000	177,982,000
3	ერთობლივი საწარმო “აგფენ“-ის საქართველოს ფილიალი შენიშვება	114,738,000	-2,799,000	49,625,000
4	სს m ² უძრავი ქონება დეველოპმენტი	94,916,000	26,633,000	513,969,000
5	შპს კორპორაცია სინოჰიდროს ფილიალი საქართველოში შენიშვება	87,405,000	-21,109,000	78,850,000
6	შპს ას ჰორჯია (დირსი) დეველოპმენტი	78,594,000	-27,714,000	308,132,000
7	ბლემ სი გრუპი შენიშვება	54,276,000	-4,614,000	100,268,000
8	შპს ორბი 2005 დეველოპმენტი, შენიშვება	49,428,000	29,152,000	204,133,000
9	შპს მაქრო ქონსტრაქშენ შენიშვება დეველოპმენტი	44,022,000	12,542,000	113,166,000

რეიტინგში კომპანიების რანჟირება მათი შემოსავლის მიხედვით არის გაკეთებული. წარმოდგენილი რეიტინგი ეფუძნება კომპანიების მიერ 2018 წლის ფინანსურ ანგარიშგებებს. მონაცემები აღებულია იმგვარად, როგორც წარდგენილია კომპანიის მიერ მის ანგარიშგებაში.



FORBES - ის სამყარო

პლანეტის მასშტაბით, ჩვენი 36 ლიცენზირებული გამოცემა ხუთ კონტინენტს, 28 ენასა და 24 დროის სარტყელს მოიცავს. მათ ყველას საერთო მისია აქვთ: ანტიკორუპციული კაპიტალიზმის რწმენა მის ნებისმიერ გამოვლენაში.

ბრაზილია



„რაც ახლა ხდება, ამას უბრალოდ კრიზისს ვერ დავარქმევთ. ჩვენ ნამდვილ ომში ვართ, რაღაც უპრეცედენტო სიტუაციაში“ – ამბობს ლაიერსიო კოსტენტინო. მან, წესით, იცის, რაზეც ლაპარაკობს: მისმა პროგრამული უზრუნველყოფის მწარმოებელმა Totvs-მა შეძლო და დოტ-კომის ბუშტის გახეთქვასაც გადაურჩა და 2008-ის ფინანსურ კრიზისსაც.

ბულგარეთი

\$55,000-ის ტოლფასი შეწირულებით აღჭურვილმა ანტიკორუპციულმა ანტიკორუპციულმა და ჟურნალისტურმა ჯიშებმა ანტიკორუპციის საგანგებო ფონდი დააფუძნეს მსოფლიოური ქსელისთვის. „ქალაქი თუ არ დავიცავით, გამოირიხებოდა, ქარხნები დავიცავთ“ – ამბობს კრასენი, რომლის კომპანია, Ficosota, სხვა რამდენიმე კომპანია, საფინანსო და ვაჭარებს ამზადებს.



კოლუმბია



SoftBank-ის მერ დაფინანსებულმა ადგილობრივ მითანის კომპანიამ, ე.წ. ზლაპრულმა მარტორქა Rappi-მ რობოტო-სტარტაპი KiwiBot-თან ითანამშრომლა, რათა პანდემიის დროს პიცის რობო-კურიერები გაეშვა მედილინის ქუჩებში.

საფრანგეთი



კორონავირუსამდელ ხანაში, ჯერში ვოსის ძვირფასი საკონსიერტო ბიზნესი ვილენისა და იახტების დაჯგუფების მოსურნეებს ემსახურებოდა, დღეს კი ექიმებზე, პანაშვილების დამზადებასა და ადგილობრივ მითანის მსურველ პირველი კლასის შეფ-მზარეულებზე ნადირობს.

ანგოლა

Doah Ponto ორმაგ და სამმაგ სენდვიჩებში სპეციალიზდება. ამ სწრაფად მზარდ ბურგერების ქსელს შვიდი პუნქტი აქვს (ერთი მათგანი – მანქანებისთვის).



არგენტინა

მატიას ბოტოლომა გასულ წელს 10 მილიონ დოლარად გაყდა პოპულარული მედიკორპორაცია Taringa ბუნის-აირესში და-ფუნდებულ IOVLabs-ზე; ახლა ის მუშაობს კრიპტობლოკბლოკ ტარინგას 30 მილიონი მომხმარებლისთვის.




ავსტრია



ულტრაპოპულარულ კიგბულში (ავსტრია) კორონავირუსმა ადრევე დაკავთ სათხილამურო ფერდობები. იმედოვნებენ, რომ მთელი წლის სპორტისთვის გამოხსნის საშუალება, 2018-ში რომ ჩატარდა, ამ ზაფხულს უსაფრთხოდ კვლავ გახსნას გადადება.

ბოლივია



მთავრობას იმედი აქვს, რომ სკოლების, საავადმყოფოებისა და სხვა ინფრასტრუქტურის აშენება ეკონომიკის გამოცოცხლებს დაეხმარება. მთხედრად ამისა, სანტა-კრუსის სამშენებლო პალატის პრეზიდენტი, ალდო სულვერდილიმის თქმით, „ეს წელი ძალიან რთული იქნება“.

კამერუნი



კამერუნელმა მოდის ანტიკორუპციონმა იმან აისიმ \$2,300-იანი ბრდელია ლურჯი კოსტუმი შექმნა, სამედიცინო ხალათის მსგავსი, რათა Covid-19-ის საცქერლოქმედო აქცის შეეწიოს.

ჩინეთი



Gap-ი და Zara მანქანულში დაფუნდებულ სამომხმარებლო სერვისის პროგრამულ უზრუნველყოფა RayCloud Technology-სა და მის ახალ მილიარდერს, 34 წლის ტან გუანგპუს ენდობიან.

კვიპროსი

კვიპროსი საბერძნეთსა და ისრაელთან თანამშრომლობს, რათა ცეცხლი შეუთოს რეგიონში ტურიზმის გამოცოცხლების მცდელობებს; ამასთან, ქვეყნები რიგ საერთო საზღვრებისშორის უსაფრთხოების ზომებზე შეთანხმდნენ.



ჩხეთის რესპუბლიკა



„დოქტორი იმედი“ Forbes ჩხეთის გარეკანზე დაბანდილი ფრაზაა და მეცნიერ ტომას სილარს გულისხმობს – Gilead Sciences-ის წამყვან მკვლევარს, რომელიც Covid-19-ის პოტენციურ სამკურნალო საშუალებაზე, Remdesivir-ზე, მუშაობს.

ეგვიპტი

ერთ დროს CDC-ის ექსპერტი, ჰენდ ელ შერბინი, დღეს აღმასრულებელი დირექტორია გიზაში დაფუნდებული Integrated Diagnostics Holdings-ის, რომელიც 400 ლაბორატორიის აშუშავებს, მათგან მრავალი კი ახალი კორონავირუსის ტესტებს ატარებს.



საქართველო



31 წლის რეცხიორის, ლანა ლოლბერძისის „ოქროს ძაღსი“ დებიუტი დეკემბერში, თბილისის კინოფესტივალზე შედგა, თუმცა ფილმის შინაარსი დღეს განსაკუთრებულად აქტუალურია: შეუძლოდ მყოფი ხანში შესული ქალი საკუთარ ბინაში გამოკეტილი აღმოჩნდება.

განა

Forbes აფრიკის 30-წლამდელ ვარსკვლავთა შორის შევცვებით 16 წლის განელს, ლუმი აბიაგვის, რომელსაც სურს, Formula 1-ის პირველი მსოფლიო ჩემპიონი გახდეს აფრიკიდან.



საბერძნეთი



საბერძნეთში, რომლის ეკონომიკაც მნიშვნელოვნად ტურისტზე დამოკიდებული, მოკვლევიდან გასაქირავებელი ობიექტების მფლობელებმა მკვეთრად დააგდეს ფასები.



უზგრეთი

მედიამაგნატ ზოლტან ვარგას 25 ბეჭდური ჟურნალი აქვს, მათ შორის, Nak Lapja („ქალების ჟურნალი“). ის დღეს თავის იმპერიის გაიფურლებზე მუშაობს: ბრენდის გარკვეულ დანამატებზე – მაგალითად, ვიდეოებზე – უსასყიდლო წვდომას ზღუდავს.

ისრაელი



„ჩვენ ქაოსში ვიფურჩქნებით“, – ამბობს Diagnostic Robotics-ის აღმასრულებელი დირექტორი ჯონათან ამირი, რომელმაც, ყოველდღიური გამოკითხვების მეშვეობით, Covid-19-ის გავრცელებისა და სიმპტომების გამკვლევი რუკა შექმნა. აპლიკაციათა შეტანის გამოცხადებიდან ერთ კვირაში ისრაელის სახელმწიფოს Innovation Authority-მ \$900 იდეა მიიღო ანტრეპრენიორებისგან.

სამხრეთი კორეა

მწარმოებელი Leap High მაღალტექნოლოგიურ შინს ეკრანებს ამზადებს, რომლებიც პირდაპირ მანქანის საჭერ მინებზე აჩვენებს რუკებისა და ამინდის ტიპის ინფორმაციას.



კორეული



დღეს ფილიპ დე ბოტონი კორონავირუსის ანალიზისთვის განკუთვნილ სინჯარებს ამზადებს... რაც ძალიან განსხვავდება პლასტმასის Yoplait-ის ნაკრებისგან, რითაც მამამისმა წამოიწყო Logoplaste-ი ჯერ კიდევ 1976 წელს.

ესპანეთი

რას ფიქრობს 86 წლის ეკონომისტი, ლეოპოლდო აბადია, როდის დაუბრუნდება ეკონომიკა ნორმალურ მდგომარეობას? „არასდროს, – ამბობს ის. [კორონავირუსი] არა კრიზისი, არამედ ტოტალური ცვლილება“.



ინდოეთი

„კულტურულად, ჩვენ არ ვართ დისტანციური მუშაობის ქვეყანა, – აღიარებს Lenovo-ს აღმასრულებელი რაბულ აგარვალი. ის იმ ნომრის გარეკანზეა, რომელშიც დეტალურადაა მოთხრობილი, თუ როგორ აპირებენ ინდური ბიზნესები თავიანთი სამუშაო ძალის რეადაპტირებას. – მენეჯერებს აზროვნების გადაწყვეტა მოუწევთ“.



იტალია

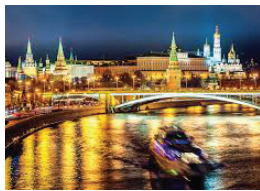
„გლობალიზებული სამყარო – როგორც ის აქამდე გვესმოდა, იგივე აღმასრულებელი იქნება, – ეუბნება Forbes იტალიის მილიარდერი სტეფანო პესინა, რომელიც Walgreens-ის მშობელ კომპანიას თანხრობს. – ამას გადაწყვეტი მნიშვნელობა ექნება რეკონსტრუქციულ ფორმას“.



მექსიკა



ნაციონალური ნავთობკომპანია Petróleos Mexicanos-ი, 2019-ში, \$18 მილიარდით დაზარალდა. მისი უსიამოვნებები ღრმავდება: იგივემეხა ხარჯის 70%-ით შემცირება და დარჩენილი შემუდული რესურსების მიმართვა მისი 25 ყველაზე ნაყოფიერი საბადოსკენ.



ტაილანდი



ტილანდის 50 ყველაზე მდიდარი აღმამიდან მხოლოდ რვა გამდიდრდა გასულ წელს. მათგან ერთ-ერთი Red Bull-ის მემკვიდრე ჩალემ ოუვიდია გახლდა: სასმელმა, რომლის ერთ-ერთი შემქმნელი ბაბუამისი იყო, თითქმის \$5 მილიარდი მოიტანა შემოსავლის სახით.

იაპონია



Yahoo Japan-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა კენტარო კავაბემ Forbes იაპონიას შესთავაზა, გარეკანზე პირადით გამოეჩინებოდა, როგორც ერთგვარი განცხადი ლიდერობასა და სამუშაო ადგილის უსაფრთხოებაზე პანდემიის დროს.

ნიპარაგუა

მანაგუაში დაფუძნებული Casecha Partners-ი მოიპოვეს თესვებს, ლობიოსა და კაკოს მცირემაშტაბიანი რურალური ფერმერებისგან (და მათთანვე ახდენს დისტრიბუციას), რომელთაც ტრადიციული მიწოდების ჯაჭვები უგულებელყოფენ.



რუსეთი

მოსკოვის ღამის ცხოვრება „ფენიქსივით აღდგება“, წინასწარმეტყველებს ტიმურ ლანსკი, რომელიც, ბოლო 30 წელიწადში დაახლოებით 30 კლუბისა და რესტორნის გახსნის შედეგად, დედაქალაქის გართობის სცენაზე ბატონობს.

უკრაინა

Forbes უკრაინის დებიუტი ქვეყნის უმდიდრესთა რეიტინგით შედგა, რომელთა შორისაცაა ვლად ივეცკო (ქონება: \$300 მილიონი) – ლონდონში მოღვაწე „ნეოზანკის“, Revolut-ის, თანადამფუძნებელი.



ინდონეზია



ნათიელ ფაიბისის მიერ დაფუძნებული ე.წ. ტელეკომუნიკაციების სტარტაპი Alodokter-ი თავისი მომხმარებლების მხრიდან მკვეთრად გაზრდილი მოთხოვნის მომხრე შექცა კორონავირუსის კრიზისის დასაწყისში.

ყაზახეთი

„ნებისმიერი კრიზისი შესაძლებლობების დროს“, – ამბობს ნურლან სმაგულთაი, რომელიც თავისი Astana Group-ის Hyundai-სა და Subaru-ს სადილეროები სწრაფად აქვია ვირტუალურ შოურუმებად.



კოლონეთი

Creo Ventures-ი – წამყვანი ევროპული საინვესტიციო ფონდი – ზღაპრულ მარტორქა გახლავთ, რომელიც მთელი კონტინენტზე ნაღვლის... და იმედოვნებს, რომ ნაყოფს მოიშვებს ახლად დადგენულ ფსონებთან ისეთ პოლიონურ სტარტაპებზე, როგორც ვარშავაში დაფუძნებული Displate-ია, რომელიც ხელოვნების ნიმუშებს ლითონის ტილოებზე ბეჭდავს.

სლოვაკეთი



სლოვაკეთის მიერ დაფუძნებული არასამთავრობო ორგანიზაცია Magna კიდემის მსხვერპლ ბავშვთა დახმარებაზე ორიენტირებული ისეთ ქვეყნებში, როგორც, მაგალითად, კონგო. დღეს ორგანიზაცია შიდა პრობლემებზე ფოკუსირდება, კერძოდ, პრატიკალური ბრძოლაზე კორონავირუსის წინააღმდეგ.

ვიეტნამი



ელ-მოგატრე Tiki ჰანოსა და სომხეთის გმირი გახდა: მან პირობა დადო, რომ აპრილის კარნატივსა, ორ საათში 1 მილიონ შეკვეთას მიიტანდა ადგილზე.

LEADERBOARD

ყველაზე პოპულარული

გაინტერესებთ, რას ნახულობენ forbes.ge-ზე ყველაზე ხშირად? ფორბსის მკითხველები 2020 წლის პირველი ნახევრის განმავლობაში ყველაზე ხშირად ამ მასალებს ესტუმრნენ. ჩაერთეთ დისკუსიაში!



რომელი ქართული უნივერსიტეტები აკმაყოფილებენ საერთაშორისო სტანდარტებს?

უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების სტანდარტებთან შესაბამისობის შესახებ გამოქვეყნებული მასალა forbes.ge-ის ყველა დროის ყველაზე პოპულარულ პოსტებს შორისაა.

40 ათასზე მეტი ნახვა
22.8 ათასზე მეტი გაზიარება



საქართველოს 100 უმსხვილესი კომპანია

საქართველოს უმსხვილესი კომპანიების პირველი რეიტინგი „ფორბსმა“ საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მოამზადა.

27 ათასზე მეტი ნახვა
16.3 ათასზე მეტი გაზიარება



საქართველოს ყველაზე შემოსავლიანი კომპანიები

საქართველოს ყველაზე შემოსავლიანი კომპანიების პირველი რეიტინგი „ფორბსმა“ საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან პარტნიორობით მოამზადა.

17 ათასზე მეტი ნახვა
10.7 ათასზე მეტი გაზიარება



ნინო ზამბახიძის სიტყვა თეთრ სახლში აშშ-ის პრეზიდენტთან შეხვედრისას

საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის თავმჯდომარე, ნინო ზამბახიძე, თეთრ სახლში ქალთა გლობალური განვითარებისა და წარმატების ინიციატივის გახსნას დაესწრო და სიტყვით გამოვიდა. ავტორი - ნინო კვინტრაძე.

8 ათასზე მეტი ნახვა
5.7 ათასზე მეტი გაზიარება



**„რედბერიმ“ „საქართველოს
კაპიტალისგან“ 3.2 მილიონი
აშშ დოლარის ინვესტიცია
მოიზიდა**

ციფრული მარკეტინგის ქართულმა
სააგენტო „რედბერიმ“ „საქართველოს
კაპიტალისგან“ 3.2 მილიონი აშშ
დოლარის ინვესტიციის მოზიდვის
შესახებ განაცხადა.

7 ათასზე მეტი ნახვა
5.1 ათასზე მეტი გაზიარება



**როგორ ვიცხოვროთ
ხვალ? ახალი სუნთქვა
ეკონომიკისთვის**

ნებისმიერი კრიზისი – ახალი
შესაძლებლობების დასაწყისია –
უინსტონ ჩერჩილი.

ნახვა: 3030
გაზიარება: 1700-ზე მეტი



**5 რამ
რუსული პროპაგანდის
შესახებ**

სულ რამდენიმე წლის წინ რუსულ პროპა-
განდაზე საუბარი ჯერ კიდევ ცუდ ტონად
ითვლებოდა. დღეს, თუ კორონავირუსს არ
ჩავთვლით, რომელმაც დროებით ყველა
სხვა თემა გადაფარა, რუსეთის მიერ წარ-
მოებული საინფორმაციო ომი დასავლურ
პოლიტიკურ წრეებში განხილვის ერთ-
ერთი მთავარი საგანია.

ნახვა: 4422
გაზიარება: 2100-ზე მეტი



**ახალი
გვერდი**

Forbes Banker-ის
სამარკო რეიტინგის
ლიდერი თიბისია,
რომლის გუნდიც
მოქმედებს ირჩევს
აქ. ახლა

ნახვა: 2476
გაზიარება: 1700-ზე მეტი



**სახელმწიფო
კომპანიების რეიტინგი**

უმსხვილესი ბრუნვის მქონე
სახელმწიფო კომპანიების
რეიტინგი მომზადდა
საქართველოს ფინანსთა
სამინისტროს ფისკალური
რისკების ანალიზის
დოკუმენტზე დაყრდნობით.

6 ათასზე მეტი ნახვა
3.7 ათასზე მეტი გაზიარება



**ან აკლია,
ან არა**

„ფორბსის“ მთავარი
რედაქტორი, გიორგი
ისაკაძე, თავის
ედიტორიალში თიბისი
ბანკში განვითარებულ
მოვლენებზე გვიყვება.

6 ათასზე მეტი ნახვა
3.1 ათასზე მეტი გაზიარება

პანდემიური ბიუჯეტის პარადოქსები



პანდემია და მასთან დაკავშირებული მკვლელობები განსაკუთრებით, საგანგებო მდგომარეობის პერიოდში ეკონომიკური საქმიანობის ადმინისტრაციული წესით შეზღუდვამ, ქვეყანაში ეკონომიკური ზრდის მკვეთრი შემცირება გამოიწვია, რაც, მთავრობის პროგნოზით, წელიწადში -4 პროცენტი იქნება. ეს მაჩვენებელი დაედო საფუძვლად 2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის კორექტირებას, რომელსაც სახელად „ანტიკრიზისული ბიუჯეტი“ შეარქვეს. თუმცა შეიძლება ჩავთვალოთ, რომ ეს პროგნოზი ზედმეტად ოპტიმისტურია და ეკონომიკური ვარდნა ალბათ გაცილებით მეტი იქნება, შესაბამისად, წლის ბოლოს ბიუჯეტის მეორეჯერ გადახედვა გახდება აუცილებელი.

კორონავირუსის პანდემიით გამოწვეულმა გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა ვერც საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტს აუარა გვერდი. კრიზისებს არ უხდება სიტყვა „იზრდება“. ეკონომიკაც და ქვეყნის ბიუჯეტიც ამ დროს, როგორც წესი, მცირდება. პანდემიამ კი 2020 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტში რადიკალური ცვლილებები გამოიწვია და მისი შემოსავლები 3.866 მილიარდი ლარით, ანუ თავდაპირველ ვარიანტთან შედარებით 26.6 პროცენტით გაზარდა. 2020 წლის ბიუჯეტის კანონით, მისი შემოსავლების ოდენობა 14.55 მილიარდი ლარით იყო განსაზღვრული, ცვლილების შემდეგ კი 18.42 მილიარდი გახდება. ეს ზრდა ნასესხები და ნაჩუქარი (გრანტები) ფულით არის განპირობებული. აღნიშნული ფაქტი შეიძლება ბიუჯეტის

პირველ პარადოქსად მოვიხსენიოთ - იზრდება, როცა, წესით, უნდა მცირდებოდეს. ეს, რა თქმა უნდა, დიდი მოცულობის საერთაშორისო დახმარებების შედეგია, რომელთა გარეშეც საქართველოს ფინანსური სისტემა ჩამოიშლებოდა.

ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესების გამო ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილს 1.8 მილიარდი ლარი დააკლდება. მისი კომპენსირება ვალით მოხდება - ბიუჯეტის შემოსავლები იზრდება უპრეცედენტო მოცულობის საგარეო და საშინაო ვალის აღებით. ბიუჯეტში თავდაპირველად გათვალისწინებული და საერთაშორისო პარტნიორებისგან დამატებით მიზიდული საგარეო ვალის ჯამური მოცულობა შეადგენს 6.19 მილიარდ ლარს, ხოლო საშინაო ვალი - 1.85

მილიარდ ლარს. სულ შემოსავლებში საშინაო და საგარეო ვალის მოცულობა 8.04 მლრდ ლარია, რაც 4.97 მილიარდი ლარით (162%-ით) არის გამრდილი და მთელი შემოსავლების 43.6 პროცენტს შეადგენს. ამას დამატებული გრანტები 558.4 მილიონი ლარის ოდენობით და ბიუჯეტის შემოსავლების თითქმის ნახევარი ფორმირებული იქნება შემოსავლების არასაკუთარი წყაროებიდან. ეს უპრეცედენტო შემთხვევაა ბოლო მეოთხედი საუკუნის განმავლობაში, ლარის შემოღებიდან (1995 წლის ოქტომბერი) დღემდე.

არც სახელმწიფო ბიუჯეტის გადასახდელებში (ასიგნებები) არის ყველაფერი ორდინარულად. 2020 წლის ხარჯების დამტკიცებული გეგმა შეადგენდა 14.43 მილიარდ ლარს, ხოლო კორექტირებული ბიუჯეტით მისი მოცულობა განსაზღვრულია 15.92 მილიარდი ლარის ოდენობით, რაც 1.49 მილიარდი ლარით (10.3%-ით) მეტია დამტკიცებულ გეგმაზე. ეს განპირობებულია კორონავირუსის გავრცელების პრევენციისა და ინფიცირებულთა მკურნალობის, ასევე ეკონომიკური შოკის ზეგავლენის შემცირებისა და დაზარალებულთა დახმარების მიზნით დამატებითი ხარჯების გაწევის აუცილებლობით.

სად გაქრა 2.5 მილიარდი ლარი, რომელიც ბიუჯეტის შემოსულობებსა და გადასახდელებს შორის სხვაობას წარმოადგენს? არ დაიხარჯება, ბიუჯეტის ნაშთების სახით დაილექება ხაზინის ანგარიშზე. ნაშთის ცვლილება (დაგროვება) შარშან მხოლოდ 121 მილიონი ლარი იყო. წელს უპრეცედენტო მოვლენასთან გვექნება საქმე. ფული გქონდეს და არ ხარჯავდე? **ესეც ბიუჯეტის მეორე პარადოქსი**. მთავრობის განმარტებით, ნაშთების დაგროვება განპირობებულია პანდემიის მეორე ტალღის გავრცელების შემთხვევაში ანტიკრიზისული ზომების გასატარებლად.

იქნება კი ეს ფული ნამდვილად შემოსული ბიუჯეტში? საკითხავი აი, რა არის!

ამ მოცულობით ნაშთის ცვლილებას შეიძლება პოლიტიკური ახსნაც მოვეძებნოთ. მთავრობამ, უკანასკნელი თვეების განმავლობაში, დონორებთან საკუთარი წარმატებული მუშაობის (მარიფათიანობის) ნიმუშად მასშტაბური საგარეო დახმარების მოზიღებება მოიყვანა. მთავრობის განცხადებით, 3 მილიარდი დოლარის ოდენობის საგარეო დახმარება

მოზილიზებული (რომლის უდიდესი ნაწილი კრედიტებია). მის ერთ ნახევარს კომერციული სტრუქტურები მიიღებენ, მეორე ნახევარს კი მთავრობა (ბიუჯეტი). ეს ყველაფერი, მთავრობის დაპირებით, მიმდინარე წლის ბოლომდე მოხდება. ნახევარი წელი გავიდა და კომერციულ სექტორს სესხები ჯერ საერთოდ არა აქვს აღებული. მას სათანადო ბიზნესპროექტები სჭირდება და საუკეთესო შემთხვევაში მისი დიდი ნაწილი მომავალი წლისათვის თუ იქნება ათვისებული. მიმდინარე წლის განმავლობაში მხოლოდ კომერციული ბანკები თუ შეძლებენ რამდენიმე ასეული მილიონი დოლარის ოდენობის კრედიტის აღებას. მთავრობის ეს დაპირება არარეალისტურია, არ გამართლებდა და იგი წინასაარჩევნო პიარის ნაწილად შეიძლება განვიხილოთ. რაც შეეხება ე.წ. ბიუჯეტის მხარდამჭერ კრედიტებს, იმ ტემპით, რასაც ჩვენ ვხედავთ (უკვე ხელმოწერილი და პარლამენტში რატიფიცირებისათვის წარმოდგენილი ხელშეკრულებები), საეჭვოა, რომ მოხერხდეს წლის ბოლომდე მათი სრულად მიღება. გარკვეული ნაწილი ალბათ 2021 წლის ბიუჯეტში ამოყოფს თავს. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ შემოსავლები 2020 წლის ბიუჯეტში შემცირდება, თუმცა ეს არ გამოიწვევს ხარჯების შესაბამისი ოდენობით კორექტირებას, რადგან დანაკლისი მოაკლდება ხაზინის ნაშთებში დალექილ „შავი დღისათვის“ გადანახულ „რეზერვებს“. ამას წლის ბოლოს „ნაშთების კორექტირებას“ დაარქმევენ სახელად და ცრუ დაპირებებიც ამ მანიპულაციით ჩაიფარცხება. მაშინ არჩევნები უკვე მორჩენილი იქნება. თუ ნაშთები მართლა გაიზარდა, იგი მომავალ მთავრობაზე იმუშავებს, ახლა კი ქალაქებზე ამ მთავრობაზე „მუშაობს“, როგორც „რეგიონში ყველაზე მაგარ ბიჭებზე, რომლებმაც ყველაზე მეტი ფული იშოვეს“.

ესეც ბიუჯეტის მესამე პარადოქსი. ვალი გზრდება და გვამაყება. პარადოქსია, მაგრამ ამ ექსტრემალურ ვითარებაში – სწორი.

ამ საკითხთან დაკავშირებით ერთი სცენარიც შეიძლება განვიხილოთ – საგადასახადო შემოსავლები 2020 წლის

ბიუჯეტში დაგეგმილზე ნაკლები თუ იქნება, ამ დანაკლისის კომპენსირება სწორედაც რომ დაგროვილი ნაშთებიდან მოხდება.

საერთაშორისო დახმარებების სრული მოცულობით მიმდინარე წლის განმავლობაში მიღება მართლაც რომ კარგი იქნებოდა. მას „უსაფრთხოების ბალიშის“ როლი დაეკისრებოდა და ეკონომიკური ზრდის ტემპის კიდევ უფრო მეტად შემცირების ან პანდემიის გამო უფრო ხანგრძლივი ეკონომიკური შეზღუდვების აუცილებლობის შემთხვევაში ფინანსური რესურსების დეფიციტს აგვაცილებდა თავიდან.

თუ ეს თანხები ნამდვილად შემოვა, იგეგმება მათი განთავსება კომერციული ბანკების დეპოზიტებზე საპროცენტო შემოსავლების მიღების მიზნით.

ნაერთი ბიუჯეტის დეფიციტი უპრეცედენტო ნიშნულს აღწევს და 2020 წელს მთლიანი შიდა პროდუქტის 8.5 პროცენტის ოდენობითაა დაგეგმილი, ნაცვლად თავდაპირველი 2.5 პროცენტისა. პანდემიის შედეგად ეკონომიკური აქტივობის მნიშვნელოვანი შემცირების ფონზე ბიუჯეტის დეფიციტის დროებითი ზრდა გარდაუვალი იყო, მაგრამ მისი მოცულობა შეიძლება ნაკლები ყოფილიყო, მთავრობას ბიუჯეტში არსებული მრავალი უსარგებლო, არაპროდუქტიული, ბიუროკრატიული და პოლიტიკურად მოტივირებული ხარჯი რომ შეეკვცვა. დეფიციტის დაფინანსების ძირითადი წყარო საგარეო ვალდებულებების ზრდაა, რომლებიც 5.2 მილიარდით მატულობს. შედეგად, მთავრობის ვალი 2020 წელს 28.4 მილიარდ ლარს უტოლდება და მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით 13.2 პროცენტული პუნქტით იზრდება, რაც 54.4 პროცენტს შეადგენს. მთავრობის ვალი სწრაფად უახლოვდება მთლიანი შიდა პროდუქტის 60-პროცენტთან ზედა ზღვარს, რომელიც დაწესებულია ქვეყნის კანონმდებლობით და რაც ვალის მდგრადობის რისკებს წარმოშობს.

პანდემიური ბიუჯეტი ლარს სერიოზულ გამოცდას მოუწყობს. მან თავისი ნეგატიური როლი ვალუტის მცურავ გაცვლით კურსსაც უკვე დაატყო. ფაქტობრივად, ეროვნულ ბანკი მართვადი კურვის რეჟიმზე

გადაერთო. უცხოეთიდან მიღებული ვალუტა თავს იყრის ეროვნული ბანკის რეზერვებში, შესაბამისი ლარები – ბიუჯეტში და მისი ხარჯვისას ეროვნულ ბანკს ხშირად მოუწევს ინტერვენციების განხორციელება დეფიციტური ხარჯვით წარმოქმნილი ნეგატიური ეფექტის გასაწესებლად. წინააღმდეგ შემთხვევაში ლარი გაიქცევა და ფასებიც. ეს, თავის მხრივ, წარმოშობს ლარის კურსით წინასაარჩევნოდ მანიპულაციის საფრთხეს, როდესაც ეროვნული ბანკი რაღაც ნიშნულზე „ყინავს“ კურსს (ალბათ 3 ლარის ფარგლებში დოლართან მიმართებით) და არჩევნების შემდეგ უშვებს „თავისუფალ ცურვას“. ეს ერთხელ უკვე მოხდა 2016 წელს, როდესაც ეროვნულმა ბანკმა წინასაარჩევნოდ 180 მილიონი დოლარი გაყიდა, ლარის პოლიტიკური კურსი 2,3-ის ფარგლებში „დაიჭირა“ და არჩევნების შემდეგ ხელი არ შეუშალა მის მკვეთრ გაუფასურებას. ეს გამოცდილება დაინტერესებულმა პირებმა („ტრეიდერებმა“) შეიძლება ლარის საშუალოვადიან პროგნოზად გამოიყენოთ.

პანდემიის ინტენსივობასა და ხანგრძლივობასთან დაკავშირებული გაურკვევლობა გამოიწვევს ექსპორტის, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა და ტურიზმიდან შემოსავლების მკვეთრ შემცირებას, რაც საბოლოო ჯამში გაზრდის მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტს. მოხდება ზეწოლა ეროვნული ვალუტის გაცვლის კურსზე, რაც შესაძლოა, ინფლაციის ზრდის მიზეზად იქცეს. ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდა ინფლაციაზე დამატებითი წნეხის რისკებს აჩენს და საფრთხეს უქმნის მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას. მთავრობის პროგნოზით, სამომხმარებლო ფასების საშუალო წლიური ზრდა 4,7 პროცენტის ფარგლებშია გათვალისწინებული, რაც ნაკლებად რეალისტურია.

დაბოლოს, **ბიუჯეტის მეოთხე პარადოქსი** – ასეთი ბიუჯეტი თავად პარადოქსია. ასე მხოლოდ დროის მოკლე პერიოდში შეიძლება არსებობა. მერე მას მოსდევს ის, რაც გვინახავს, აქვს და სხვაგანაც. იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ ეს არ მოხდება. ნამდვილად ცუდი სცენარია. **P**

რა დაუჭდა საქართველოს კორონავირუსის ორი თვით შეჩერება

სტატიის მიზანია, გავანალიზოთ საქართველოში კორონავირუსის პრევენციისთვის მიღებული გადაწყვეტილებები და შევფასოთ მათი შედეგები. ვფიქრობთ, ამის გააზრება ძალიან მნიშვნელოვანია, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მსოფლიოს წამყვანი ეპიდემიოლოგები ვირუსის მეორე და მესამე ტალღას დიდი ალბათობით ელიან. როგორც წინა სტატიებში, ჩვენ არ შემოვიფარგლებით მხოლოდ მიღებული გადაწყვეტილებების შეფასებით, არამედ, პირველ ყოვლისა, დავასახუთებთ ამ შეფასებებს და ჩამოვაცალიებთ, ჩვენი აზრით, რა უნდა გაკეთებულიყო და რა უნდა გაკეთდეს ეპიდემიის მეორე ან მესამე ტალღის შემთხვევაში.

ვფიქრობთ, რომ გადაწყვეტილებებისა და კონკრეტული ზომების მიღებამდე აუცილებელია სიღრმისეული ანალიზი იმისა, თუ რა სოციალურ და ეკონომიკურ შედეგებს მოიტანს ესა თუ ის გადაწყვეტილება, განსაკუთრებით ისეთი ღირბი ქვეყნისათვის, როგორც საქართველოა.



რევაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლი

მარტში მიღებული გადაწყვეტილებები

ვირუსის გავრცელების საპასუხოდ სხვადასხვა ქვეყანას სხვადასხვა რეაგირება ჰქონდა. საქართველოს რეაგირება ვირუსის გავრცელების პრევენციის იყო ისეთი, როგორც პირველად გამოიყენა ჩინეთმა ვუჰანის პროვინციაში, შემდეგ კი ჩინეთის მაგალითზე სხვა ქვეყნებმა – საფრანგეთმა, ესპანეთმა, იტალიამ, აშშ-მ და სხვა.

რეაგირება იყო ძალიან მკვეთრი. ქალაქები ჩაკეტა, კერძო ორგანიზაციებს მუშაობა აკრძალათ, დასაქმებულებმა მინიმუმ დროებით დაკარგეს შემოსავალი, დაიბრუნა პროდუქტის მიწოდება, ჩაიშალა და ჩაწყდა მიწოდების მთელი ჯაჭვი, ნედლეული და საბოლოო პროდუქტი ვეღარ მიდიოდა დანიშნულების ადგილზე, შეჩერდა საზოგადოებრივი და კერძო ტრანსპორტი, შეჩერდა თითქმის ყველა სახელმწიფო დაწესებულების მუშაობა, ღამის საათებში მთლიანად შეიზღუდა მოძრაობა, დაწესდა ოჯახის წევრების ერთი სატრანსპორტო საშუალებით გადაადგილების შეზღუდვები და ა.შ. შესაბამისად, ეკონომიკა და ეკონომიკური აქტივობა, ფაქტობრივად, გაჩერდა.

ამ სტატიის წერისას, მაისის შუა რიცხვებში, მთავრობამ გამოაცხადა გადაწყვეტილება შემზღუდველი ღონისძიებების მოხსნის შესახებ 22 მაისიდან.

მარტის მეორე ნახევრიდან მაისის მეორე ნახევრამდე მიღებულ ზომებთან დაკავშირებით მთავარი საკითხი არის შემდეგი: მაისის მეორე ნახევარში ვირუსი არ გამქრალა, ის არსებობს და საქართველოშია, როგორც ეს იყო მარტის მეორე ნახევარში. ასევე, ვირუსის გავრცელების თვისებები და რისკი მაისში ისეთივეა, როგორც იყო მარტში. გარდა ამისა, მაისში ვირუსის ვაქცინა ან მისგან განკურნების პრეპარატები ჯერ შექმნილი არ არის, ისევე როგორც ეს იყო მარტში. ისმის კითხვა: თუ მარტთან შედარებით ეპიდემიური რისკების თვალსაზრისით მაისში არაფერი შეცვლილა, რატომ ვაუქმებთ მარტში შემოღებულ აკრძალვებს? და თუ ამ აკრძალვების აუცილებლობა აღარ არის მაისში, რატომ იყო მათი აუცილებლობა მარტში, როდესაც სიტუაცია იგივე იყო?

პასუხი კითხვაზე არის მხოლოდ შემდეგი: ყველამ, და მათ შორის მთავრობამ, გაიბზრა, რომ ეს ზომები და ასეთ პირობებში ფუნქციონირება ქვეყანას უმძიმესი ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების წინაშე აყენებს. სხვა ახსნა – მარტში ჩაკეტვას და

მაისში გახსნას არა აქვს.

განვითარებული და ძლიერი ქვეყნებისაგან განსხვავებით, ჩვენ გაცილებით ღარიბი და მაღალი რისკების ქვეყანა ვართ. ასეთი მკვეთრი ზომების მიღების ფუფუნება საქართველოს არა აქვს და ეს მძიმე სოციალური მდგომარეობის კიდევ უფრო დამძიმებას გამოიწვევს. სიტუაცია შეიძლება ისე დამძიმდეს, რომ ამ გაღარიბებული მდგომარეობიდან ვერც გამოვიდეთ. ამიტომ, იმავე ზომების მიღება, რაც მიიღეს მყარი ეკონომიკის მქონე განვითარებულმა და მდიდარმა ქვეყნებმა, ვფიქრობთ, არ იყო სწორი. ჩვენს აზრით, პირველი შეცდომა დაშვებული იყო სწორედ იმ დრაკონული შეზღუდვების შემოღებისას, რაც მარტში გაკეთდა.

ისმის კითხვა: რა უნდა გაკეთებულიყო? აქ, პირველ რიგში, გასათვალისწინებელია ის, რასაც მსოფლიოს ებიდემიოლოგები იმთავითვე, წლის დასაწყისიდან მკაფიოდ აღნიშნავდნენ: ვირუსი არსებობს, ის იარსებებს, ვაქცინის შექმნა წლის ბოლოსათვის ყველაზე ოპტიმისტური მოლოდინია და, შესაბამისად, უნდა მოვემზადოთ და ვისწავლოთ ვირუსთან თანაცხოვრება.

ნაბიჯები ვირუსთან თანაცხოვრებაზე გადასვლისათვის არის და იქნებოდა ერთადერთი სწორი გადაწყვეტილება. ვირუსთან თანაცხოვრება ნიშნავს ჩვენს ყოველდღიურობაში მისგან პრევენციის მიზნით გარკვეული ცვლილებების შეტანას, ესენია: ფიზიკური დისტანცირება, დეზინფექციის საშუალებების რეგულარული გამოყენება, პირბადეების გამოყენება, თავშეყრის ადგილებისაგან და დახურული სივრცეებისაგან თავის არიდება, მაღალი რისკის ჯგუფების - მოსახლეობის ასაკოვანი ნაწილისა და მძიმე ქრონიკული დაავადებების მქონე მოქალაქეთა მაქსიმალური დაცვა და იზოლაცია.

დიდ ქალაქებში, განსაკუთრებით თბილისში, გადაადგილების აუცილებლობა მხოლოდ ეკონომიკური აქტივობით არ არის გამოწვეული. გადაადგილების საშუალებების არსებობა დიდ სოციალურ პრობლემებს ქმნის. ნაცვლად საზოგადოებრივი ტრანსპორტის მთლიანად აკრძალვისა, საჭირო იყო სატრანსპორტო საშუალებების დამატება იმისათვის, რომ მგზავთა კონცენტრაცია მაქსიმალურად შემცირებულიყო. შესაბამისად, მეტროს გაჩერების ნაცვლად საჭირო იყო ვაკონების რაოდენობის დამატება და სადღეღამისო გრაფიკზე გადასვლა. ამ გადაწყვეტილებების შესახებ მოსახლეობასთან თანამიმდევრულ, დასაბუთებულ და ინტენსიურ კომუნიკაციას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება.

შესაბამისად, მარტიდან დაგვეწყობოცხოვრება ისე, როგორც ვაპირებთ მაის-ივნისიდან ცხოვრებას - ვირუსთან ერთად ვაქცინის გარეშე. ეს გასათვალისწინებელია ვირუსის მეორე ტალღის შემთხვევაში.

მკურნალობის ხარჯების ანაზღაურება

მეორე საკითხი, რაზეც ვფიქრობთ, რომ ქვეყანამ თავისი მიდგომა უნდა შეცვალოს, არის ვირუსით ყველა დაავადებულის უპირობოდ უფასო მკურნალობა. ვირუსით დაავადების შემთხვევაში სახელმწიფო მკურნალობს ყველას ერთნაირად: სოციალურად დაუცველს, პენსიონერს, უმუშევარს, დასაქმებულს და კერძო სადაზღვევო პოლისის მქონე პირს. აქ არის პრობლემა.

პირველ ყოვლისა, უნდა აღინიშნოს, რომ ვირუსის ეპიდემიის პირობებში თითოეულ ადამიანს უნდა ჰქონდეს მატერიალური მოტივაცია იმისათვის, რომ დაიცვას შესაბამისი წესები და გაუფრთხილდეს როგორც საკუთარ, ასევე სხვის ჯანმრთელობას. თუ სახელმწიფო უპირობოდ მკურნალობს ყველას, ეს მოტივატორი, ცხადია, არ არსებობს.

მეორე - სახელმწიფომ უნდა უმკურ-

ნალოს მოსახლეობის სოციალურად დაუცველ ფენას და პენსიონერებს. არ არის გამართლებული, ვირუსით დაავადების მკურნალობისათვის სახელმწიფომ იმდენივე დახარჯოს დასაქმებულ და მაღალშემოსავლიან ადამიანზე, რამდენსაც ხარჯავს, მაგალითისათვის, პენსიონერზე ან სოციალურად დაუცველზე. ვირუსთან დაკავშირებული მკურნალობის ხარჯების ანაზღაურება სახელმწიფოს მიერ, ისევე როგორც ზოგადი მკურნალობის შემთხვევაში, უნდა განისაზღვროს მოქალაქის შესაძლებლობების მიხედვით.

დაბოლოს, თუ ადამიანს აქვს კერძო სადაზღვევო პოლისი, ამ შემთხვევაში მკურნალობის ხარჯები უნდა აანაზღაუროს არა სახელმწიფომ, არამედ სადაზღვევო კომპანიამ, რომელიც სადაზღვევო პრემიას დაზღვეულისაგან გამოიმუშავებს.

შემოსავლების კლების ანაზღაურება ახალი ვალების აღებით

ამ ეტაპზე შეუძლებელია თქმა იმისა, თუ რამდენია მარტში მიღებული გადაწყვეტილებებით გამოწვეული ეკონომიკური და სოციალური ზარალი. მძიმე სოციალური და ეკონომიკური შედეგები ჯერ კიდევ წინ გველოდება და მეორე კვარტალში დავინახავთ პრობლემების მხოლოდ დასაწყისს. ამიტომ არასწორია შერჩეული ბიზნესექტორებისადმი დახმარებების შესახებ გადაწყვეტილებების მიღება აპრილ-მაისის პერსპექტივით.

შესაბამისად, არსებულ სიტუაციაში, ბიუჯეტიდან სექტორული დახმარებებისათვის (ტურისტული სექტორი, სოფლის მეურნეობის სექტორი, უძრავი ქონების სექტორი) ფულის გამოყოფა არასწორად მიგვიჩნია. მიმდინარე საბიუჯეტო განხილვაც ემყარება მხოლოდ დღეის მდგომარეობით დანახულ პრობლემებს და კონკრეტული ეკონომიკური სექტორებისადმი სელექციური მიდგომას.

საავტორო სტატიების სერია

„Forbes საქართველო“ განაგრძობს რეგულარულად **ვაშააკისა და ავთანდილ გოგოლის** სტატიების საავტორო სვეტს. რეგულარულად ვაშააკის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგად საქართველოში შეიქმნა უნიკალური, ვერტიკალურად ინტეგრირებული, კავკასიაში ყველაზე მსხვილი და უახლესი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი ქათმის ხორცპროდუქტების ინდუსტრიული წარმოება. „ჩირინას“ პროდუქტები იყიდება „ბიუ-ბიუს“ ბრენდით როგორც საქართველოში, ასევე ამერიკაში, მესამე კვარტალიდან კი სომხეთში ექსპორტი დაიწყო. „ჩირინას“ კაპიტალი განხორციელებული ინვესტიცია აღემატება 100 მილიონ აშშ დოლარს. გარდა ამისა, რეგულარულად ვაშააკის 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 ინვესტიციებისაგან კაპიტალისა და სესხის მოზიდვის სერვისს. დაფუძნებიდან ორი წლის განმავლობაში კომპანიამ მსხვილი კერძო ბიზნესებისათვის საქართველოსა და სომხეთში მოიზიდა 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.

მოსაზრება • განვითარების სტრატეგია

ჯერ არავინ იცის, ეს კრიზისი რომელ სექტორს უფრო მეტად დააზარალებს - საწარმოებს, ტურიზმს, ვაჭრობას, სოფლის მეურნეობას, ტრანსპორტს თუ განათლებას და ა.შ. რეალური შედეგები წინ გველოდება. როდესაც ეს შედეგები საბოლოოდ დადგება, შემდეგ იქნება გასაანალიზებელი და დასათვლელი, რომელმა სექტორმა რამდენიტი იზარალა.

ამიტომ, ნაცვლად შერჩეული სექტორებისადმი დახმარებებისა და შესაბამისი საბიუჯეტო კორექტირებებისა, სწორი გადაწყვეტილება იქნებოდა გადასახადების შემცირება რამდენიმე წლით, რასაც ეფექტი ექნება არა მარტო კონკრეტული ეკონომიკური სექტორისათვის, არამედ მთლიანად ეკონომიკისა და ყველა ბიზნესსუბიექტისათვის. მარტში მიღებული რადიკალური გადაწყვეტილებით ქვეყნის, ბიზნესებისა და ინდივიდუალური ოჯახების დონეზე შემოსავლების თუ არა სრული, მინიმუმ მნიშვნელოვანი ნაწილი მაინც გავანულებთ და ხარჯები მეტ-ნაკლებად უცვლელი დავტოვებთ. როდესაც სახელმწიფოს შემოსავლები უმცირდება, არსებობს ორი შესაძლო გამოსავალი: ხარჯები შეამცირო და ის მთავარი შემცირებულ შემოსავლებს, ან ხარჯები არ შეამცირო და საჭირო დანაკლისი შემოსავლებში ახალი ვალით აანაზღაურო.

ჩვენ გადაწყვიტეთ, ხარჯები არ შევამციროთ და ახლა ვფიქრობთ, თუ ვინ დაგვეხმარება. ნებისმიერ სესხს, რომელსაც ხშირად რატომღაც „დახმარებად“ მოიხსენიებენ, აქვს თავისი ფასი. თუ ეს „დახმარება“ მივიღებთ, საჭირო იქნება უფრო მეტი ხარჯის - სესხის საპროცენტო ხარჯის მომსახურება ბიუჯეტიდან. ანუ ხარჯები უფრო მეტად გაიზრდება და საქართველოს ბიუჯეტის უფრო მეტი ნაწილი, ვიდრე ახლა, წლების განმავლობაში მოხმარდება ამ „დახმარების“ პროცენტის მომსახურებას.

ფასი, რომელსაც ჩვენ დღეს ვიხდით ამ მარტში მიღებული გადაწყვეტილებების სანაცვლოდ, ძირითადად არის სწორედ ის ახალი საერთაშორისო კრედიტები, რომელთა აღებასაც ვაპირებთ ამ გადაწყვეტილებებით გამოწვეული სოციალური და ეკონომიკური პრობლემების გადასაჭრელად.

თუ ხარჯებს არ შევამცირებთ და შემოსავლების დანაკლისს ახალი ვალეებით დაფარვის სტრატეგიის ერთგულნი დავრჩებით, ჩვენი ეკონომიკური ზრდის ტემპების გათვალისწინებით, ძალიან მაღალია რისკი იმისა, რომ საქართველო ამ გაზრდილ ვალეს ვეღარ მოემსახუროს ანუ დადგეს დეფოლტის წინაშე. დეფოლტი უახლოეს წარსულში მომხდარა ჩვენს ახლო სამეზობლოშიც და ეკონომიკურად უფრო ძლიერი და დიდი ქვეყნების შემთხვევაშიც, და ამ დეფოლტების უმრავლესობა სწორედ მყარ უცხოურ ვალუტაში არსებული სესხების მომსახურების შეუძლებლობამ გამოიწვია.

დამატებით ფინანსური ვალდებულებები ქვეყნის ეკონომიკას კიდევ უფრო ასუსტებს, აუარესებს მის საინვესტიციო რეიტინგს, რაც, თავის მხრივ, კიდევ უფრო გაართულებს ქვეყანაში ინვესტიციების მოზიდვას. გარდა ამისა, ჩვენი ეკონომიკა ახალი ფინანსური ვალდებულებების გამო იმდენად არამდგრადი და მოწყვლადი ხდება, რომ არასტაბილურობის კიდევ ერთმა, თუნდაც მცირე, ფაქტორმა ის შესაძლებელია ძალიან ხანგრძლივად მთლიანად ჩამოშალოს.

აღსანიშნავია, რომ ბოლო პერიოდში ფინანსური სექტორის წარმომადგენლების მიერ გამოქვეყნებული საქართველოს ეკონომიკური ზრდის არც ერთი პროცენტობი არ ითვალისწინებს ვირუსის მეორე ან მესამე ტალღას. სწორედ ამიტომ ე.წ. კონსენსუსი 2020 წელს საქართველოს შშპ-ის 4.0-5.5-პროცენტთან კლებამზე ძალიან ოპტიმისტურად გვეჩვენება. უნდა დავგვეგმოთ და მოვემზადოთ ეკონომიკის არა 4.0-5.5%-იანი, არამედ მისი 10%-12%-იანი შემცირებისთვის უკეთეს შემთხვევაში.

შემოსავლების კლებამზე ერთადერთი სწორი, გრძელვადიანი და მდგრადი პასუხი არის არა ვალეების აღება, არამედ ხარჯების შესაბამისად შემცირება. ამისათვის საჭიროა, განვსაზღვროთ და შევინარჩუნოთ ბიუჯეტის ხარჯვითი ნაწილის დაცული პოზიციები: პენსიები, სოციალური დახმარებები, ჯარის, პოლიციის ხელფასები. დანარჩენი ხარჯები - როგორც არის, მაგალითად, სუბსიდიების პროგრამები, აწარმოე/დანერგე/დათესე საქართველო, პროფესიონალური

სპორტი, საზოგადოებრივი ტელევიზია და ასობით აიპ-ები და სსიპ-ები - მთლიანად უნდა განუღდეს. ასევე მაქსიმალურად უნდა შემცირდეს უზარმაზარი სახელმწიფო ბიუროკრატია ცენტრალურ და ადგილობრივ დონეებზე, და შემცირდეს ამ ბიუროკრატიასთან დაკავშირებული საბიუჯეტო ხარჯები; ასევე დარქარებული წესით მოხდეს სახელმწიფო აქტივებისა და კომპანიების განკერძოება.

ანუ ჩვენი ხარჯვითი მადა უნდა მოვარგოთ ჩვენ მიერ შემოსავლების მიღების შესაძლებლობას. ეს იქნებოდა ფუნდამენტურად სწორი სტრატეგია. ხოლო თუ დავრჩებით დღეს არჩეულ ახალი ვალების აღების სტრატეგიაზე, ქვეყნის სავალუტო შემოსავლები აღარ იქნება საკმარისი ვალუტაში დენომინირებული ვალების მომსახურებისათვის. მხოლოდ ლარის ბეჭდვით, გაუფასურებით, ეკონომიკაში გაუფასურებული ქაღალდის ფულის მატებით იქნება შესაძლებელი უცხოურ ვალუტაში დენომინირებული ვალების გასტუმრება.

ეს გამოსავალი არ არის, რადგან ასეთი გადაწყვეტილებების გარდაუვალი შედეგი სოციალური აფეთქება და პოლიტიკური არასტაბილურობაა. ყველაფერი ის, რაც შეიძლება სოციალური თუ პოლიტიკური აფეთქებით დამთავრდეს, ჩვენ გამოსავლად და პრობლემის გადაწყვეტად არ მიგვანინა.

რომ შევაჯამოთ, შემოსავლების დანაკლისის ანაზღაურება, რაც გამოიწვია ვირუსის პრევენციის მიზნით მართში მიღებულმა გადაწყვეტილებებმა, ახალი ვალებით - არ არის სწორი გადაწყვეტილება. ნაცვლად ამისა, უნდა მოხდეს ხარჯების შესაბამისი შემცირება და შემოსავლებზე მორგება.

ახალი ვალების ხარჯვის მიზნობრიობა

ასევე უნდა შევავსოთ, რა მიზნით აპირებს მთავრობა ახალი ვალებით მიღებული თანხების ხარჯვას. ინვესტიციის განხორციელებისას, ცხადია, ყველა ინვესტორი ახდენს რისკების შეფასებას,

იქნება ეს ინვესტიცია მცირე და მსხვილ ბიზნესში, ახალი ბიზნესის დასაწყებად, არსებული ბიზნესის გასაფართოებლად, არსებული ბიზნესის შესაძენად თუ პრობლემური ბიზნესის შემოსაბრუნებლად.

განვითარებადი ქვეყნები და მათში მოქმედი კომპანიები, რასაკვირველია, გაცილებით მაღალი რისკებით ხასიათდება, ვიდრე განვითარებული ქვეყნები.

მაგალითისთვის, ამერიკული და ბრიტანული ბანკების წილს (აქცია) დღეს შეიძენთ გასული 12 თვის მოგების საშუალოდ 7-9 წლის ნამრავლად ანუ კომპანიის საბაზრო ფასი არის 7-9 წლის მოგების შესაბამისი. ქართული ბანკების - რომლებიც დალისტუდია ლონდონის ბირჟაზე - წილობრივი მონაწილეობა ანუ აქცია შეგიძლიათ შეიძინოთ 3 წლის მოგებად. ე.ი. ინვესტორებს ურჩევნიათ, მოგების ერთ დოლარში სამჯერ მეტი გადაიხადონ ბრიტანულ და ამერიკულ ბანკებში ინვესტიციისას, ვიდრე ქართულ ბანკებში. ინვესტიციის ფასთა შორის ამ სხვაობის ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორი ინვესტორების მიერ რისკების შეფასებაა.

რისკების განსაზღვრა და ინვესტიციის შესახებ გადაწყვეტილების მიღება მხოლოდ ინვესტორის საქმეა. თუ ინვესტიცია გაამართლებს, ინვესტორი სანაცვლოდ მიიღებს ჯილდოს - მოგებას; და ამ მოგებას მიიღებს მხოლოდ ის. თუ ინვესტიცია არ გაამართლებს ანუ რისკები რეალიზდება - ინვესტორი სრულად ან ნაწილობრივ კარგავს თანხას; ისევე როგორც მოგება, ზარალიც მხოლოდ მისია.

ვფიქრობთ, რომ ფუნდამენტურად არასწორია, სახელმწიფოს მიერ, მაგალითად, სასტუმროებისთვის 5 მილიონ ლარამდე სესხების საპროცენტო ხარჯის 80%-ის დაფარვა ექვსი თვის განმავლობაში - სახელმწიფოს მიერ ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამის ერთ-ერთი კომპონენტი.

აქ ისმის კითხვა: რატომ უნდა დაფაროს ბიუჯეტმა ანუ გადასახადების გადამხდელმა კერძო ბიზნესის რისკები?

ინვესტორმა აიღო რისკი. ბანკმა აიღო რისკი. როდესაც ყველაფერი კარგად იყო, ამ რისკების სანაცვლოდ ერთს რჩებოდა მოგება, მეორეს - საპროცენტო შემოსავალი. თუმცა როდესაც საქმე ცუდად წავიდა და რისკები რეალიზდა, რატომ არ უნდა დარჩეთ მათ ზარალი, ისევე როგორც რჩებოდათ მოგება და საპროცენტო შემოსავალი? გადასახადების გადამხდელმა არ ჰქონდათ წილობრივი მონაწილეობა ინვესტორის მოგებაში და ბანკის საპროცენტო შემოსავლებში, შესაბამისად, არანაირი არგუმენტი არ არსებობს იმისათვის, რომ გადასახადის გადამხდელმა განაწილონ სასტუმროს ინვესტორის ზარალი ან ბანკის ზარალი. ეს არის პირველი ფუნდამენტური პრობლემა, როდესაც სახელმწიფო კერძო ბიზნესს უფარავს გარკვეულ ხარჯებს, ამ შემთხვევაში საპროცენტო ხარჯებს გადასახადების გადამხდელების ხარჯზე.

ერთადერთი სწორი გადაწყვეტილება სახელმწიფოს მხრიდან იქნებოდა შემდეგი: თუ კონკრეტულ ბიზნესს აქვს დიდი სოციალური დატვირთვა, მნიშვნელოვანია ინდუსტრიისთვის და მისი გაკოტრება გამოიწვევს ჯაჭვურ პრობლემებს, სახელმწიფოს შეუძლია დაეხმაროს ამ კომპანიას, თუ მისი ინვესტორები დახმარების სანაცვლოდ დათმობენ კომპანიის წილს. და წილის დათმობა უნდა მოხდეს ძალიან იაფად, იმტომ რომ სახლის ფასი და იმავე სახლის ფასი, როდესაც ეს სახლი ხანძარშია გახვეული, ერთი და იგივე არ არის. როდესაც კომპანია გამოჯანმრთელდება, მის ინვესტორს ექნება შესაძლებლობა, სახელმწიფოსაგან წილი გამოიყიდოს გაცილებით ძვირად, გადარჩენილი და გამართული ბიზნესის წილის ფასის შესაბამისად. ეს იქნებოდა სწორი და ამის მაგალითები უამრავია - თუნდაც 2008-2010 წლებში ფინანსური კრიზისის დროს განვითარებული ქვეყნების მთავრობების მიერ გაკოტრებული ბანკების გადასარჩენად მათი წილების დროებით შექმნა.

სოციალური არასამართლიანობა

პრობლემური ბიზნესის საპროცენტო ხარჯის დაფარვა საკითხის მხოლოდ ერთი მხარეა. კერძოდ, გავაანალიზოთ, ვის ეხმარება სახელმწიფო. იმისათვის, რომ ინვესტორმა სასტუმროსათვის ბანკიდან აიღოს 5 მილიონი ლარის სესხი, მას, მინიმუმ, თავისი კაპიტალის სახით მოეთხოვება 5 მილიონი ლარის ინვესტირება. ანუ ჯამში სასტუმროში განხორციელებულია 10 მილიონი ლარის ინვესტიცია ე.ი. ინვესტორი ფლობს 10 მილიონი ლარის ღირებულების ქონებას - აქტივს. უნდა ვივარაუდოთ, რომ ასეთი ქონების პატრონი ლატაკი, ღარიბი, სოციალურად დაუცველი და პენსიაზე დამოკიდებული არ არის.

გარდა ამისა, მართალია, ამ ინვესტორს ხარჯი დაუფარეს, მაგრამ საბოლოოდ გადასახადების გადამხდელის ფული წავიდა საბანკო სექტორში ინვესტორის სესხის პროცენტის დასაფარად. ინფორმაციისთვის, საბანკო სექტორის წმინდა მოგება 2019 წელს 953 მილიონი ლარი შეადგინა.

ეს ციფრები მოვიყვანეთ იმისათვის, რომ წარმოდგენა გვქონდეს, ვის ეხმარება სახელმწიფო ამ პროგრამების ფარგლებში. პირველი პრობლემა არის ის, რომ ფუნდამენტურად არასწორია, კერძო ბიზნესის ხარჯები დაფარო გადასახადების გადამხდელის ფულით და მეორე პრობლემა არის ის, რომ სახელმწიფო ამ ფულს ჩუქნის მოსახლეობის ძალიან მცირე და თან შეძლებულ (!) ნაწილს.

ლარი

დაბოლოს, პრობლემა, რომელიც ვირუსით გამოწვეულ კრიზისამდეც მწვავედ იდგა, ხოლო მომავალში უფრო გამწვავდება: თუ ლართან მიმართებით დღევანდელ მდგომარეობას უცვლელად დავტოვებთ, გარდაუვალია ლარის მომავალი გაუფასურება, რაც გააუარესებს კომპანიებისა და კერძო პირების ფინანსურ მდგომარეობას, ხოლო გრძელვადიან პერიოდში ქვეყნის საინვესტიციო გა-

რემოს კიდევ უფრო არამიმზიდველს გახდის.

სუსტი ადგილობრივი ვალუტის პრობლემის გადასაჭრელად აუცილებელია, გადავიდეთ გადახდის მულტისავალუტო რეჟიმზე, როდესაც ქვეყანაში დაშვებული იქნება როგორც ლარით, ასევე სხვა მყარი კონვერტირებადი ვალუტით ოპერირება და ანგარიშსწორება, ისევე როგორც დაშვებულია მყარ ვალუტაში დანაზოვის გაკეთება, სესხის გაცემა თუ ფასიან ქალაქებში ინვესტირება.

უფრო მოკლევადიან პერიოდში, ვიდრე მულტისავალუტო რეჟიმზე გადავალთ, საჭიროა ასი პროცენტით დაიბეგროს სავალუტო ოპერაციებიდან საბანკო სექტორის მიერ მიღებული მოგება. ასეთი დაბეგვრა ბანკებს ხელს არ შეუშლის, მართონ თავიანთი სავალუტო პოზიციები და რისკები დეპოზიტართა ინტერესების დასაცავად და ამის კეთებას გააგრძელებენ ისევე ისე, როგორც ახლა აკეთებენ, მხოლოდ მოგების მიღების გარეშე. სავალუტო ოპერაციების ბაზარი (წელიწადში დაახლოებით 11-12 მილიარდი დოლარი და 5-6 მილიარდი ევრო) არის იმ კანონის მიერ შექმნილი ბაზარი, რომელიც ხელოვნურად კრძალავს მულტისავალუტო რეჟიმს.

უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ამ გადაწყვეტილებების კატეგორიული წინააღმდეგი იქნება საქართველოს საბანკო სექტორი და მის მიერ მართული/რეგულირებული საქართველოს ეროვნული ბანკი. ინფორმაციისათვის, 2020 წლის იანვარ-აპრილში, როდესაც ლარი მორიდ ჯერზე გაუფასურდა, საბანკო სექტორის წმინდა მოგებამ მხოლოდ სავალუტო ოპერაციებიდან შეადგინა 251 მილიონი ლარი, რაც 2019 წლის იანვარ-თებერვალთან შედარებით 129%-ით მეტია.

დასკვნისთვის:

პირველი - მართში შემოღებული ტოტალური შეზღუდვები იყო შეცდომა და ეს გასათვალისწინებელია იმ შემთხვევაში, თუ ვირუსს მეორე ან მესამე ტალღა ექ-

ნება. ნაცვლად მკვეთრი შეზღუდვებისა, უნდა ვისწავლოთ და გადავერთოთ ვირუსთან ერთად ცხოვრებისა და ფუნქციონირების ახალ წესებზე.

მეორე - შეზღუდვებით მიღებული სოციალური და ეკონომიკური ზარალის ანაზღაურება ახალი ვალუტით არის შეცდომა და შეიძლება ქვეყნისათვის მძიმე შედეგებით დამთავრდეს. ნაცვლად ახალი ვალუტის აღებისა, აუცილებელია ხარჯების შემცირება და მათი შემოსავლების რესურსთან ადაპტირება.

მესამე - გადასახადების გადამხდელის ფულით სახელმწიფომ არ უნდა აანაზღაუროს კერძო ბიზნესის ზარალი. საქართველოს კონსტიტუციის მიხედვით, ეს არ არის საქართველოს მთავრობის ფუნქცია.

მისაღებია ზომიერი და შედეგზე ორიენტირებული გადაწყვეტილებები. არ უნდა იქნეს მიღებული არც ერთი ისეთი გადაწყვეტილება, რომელიც ქვეყანას სოციალური თუ პოლიტიკური აფეთქების საფრთხის წინაშე დააყენებს. ასეთი გადაწყვეტილებები არ არის პრობლემის გადაჭრის გზა და გამოსავალი. იმისათვის, რომ შექმნილი ეკონომიკური მდგომარეობიდან გამოსვლა მოვასურხოთ, უფრო სწრაფად უნდა გატარდეს სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის აუცილებელი ის რეფორმები, რომლებიც ჩვენს წინა სტატიებში განვიხილეთ: სავალუტო რეჟიმი („ფორბსი“, ივნისი 2019), განათლება („ფორბსი“, ივლისი 2019), საბიუჯეტო პოლიტიკა (ფორბსი, აგვისტო-სექტემბერი 2019), სოფლის მეურნეობა („ფორბსი“, ოქტომბერი 2019), ენერგოპოლიტიკა („ფორბსი“, ნოემბერი 2019), ჯანდაცვა („ფორბსი“, დეკემბერი 2019), საინვესტიციო კლიმატი („ფორბსი“, იანვარი 2020), ინფრასტრუქტურა („ფორბსი“, თებერვალი 2020) სახელმწიფო საწარმოები („ფორბსი“, მარტი 2020), უსაფრთხო საინვესტიციო გარემო („ფორბსი“, აპრილი 2020). **F**



www.forbes.ge



ახალი ამბები / News

ქართულად, ინგლისურად, რუსულად, თურქულად.



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



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



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



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



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



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





ბათუმის **ახალი პერსპექტივა**

„საქართველოს ბანკისა“ და „ალიანს ჯგუფის“ \$380-მილიონიანი კოლაბორაციის შედეგებს ბათუმში 2024 წელს ვიხილავთ. პროექტი საერთაშორისო ბრენდის ხუთვარსკვლავიან სასტუმროს, საცხოვრებელ აპარტამენტებს, კაზინოს, ბიზნესცენტრებს, სავაჭრო და საგამოფენო სივრცეებს აერთიანებს.

ავტორი: ელენე ჩომახიძე

საქართველოს საზღვაო ქალაქში, რომელიც უკვე წლებია, ქვეყნის ტურიზმის ერთ-ერთი მთავარი აქსელერატორია, „საქართველოს ბანკისა“ და დეველოპერული კომპანია „ალიანს ჯგუფის“ პარტნიორობით ახალი მრავალფუნქციური კომპლექსი შენდება, რომელიც მასშტაბითა და მნიშვნელობით უპრეცედენტო პროექტია. სამი თაუერიდან A და C ბლოკი 45-სართულიანი, B ბლოკი კი 50-სართულიანი იქნება. გარდა კომპლექსის A ბლოკში განთავსებული ცნობილი, საერთაშორისო ხუთვარსკვლავიანი სასტუმრო ბრენდისა, რომელიც პირველად შემოდის რეგიონში და მაღალი სტანდარტის სასტუმრო აპარტამენტებისა, ხუთვარსკვლავიანი სასტუმროს ტიპის მომსახურებითა და ინფრასტრუქტურით, კომპლექსი სავაჭრო ცენტრს, კაზინოს, ბიზნესცენტრსა და, რაც მთავარია, „მსოფლიო სავაჭრო ცენტრის“ (World Trade

Center) საგამოფენო სივრცეს აერთიანებს.

„ალიანს ჯგუფის“ ახალ პროექტში ასევე გაიხსნება ქალაქის უდიდესი კაზინო, მთლიანად კომპლექსი კი 18,815 კვ/მ-ის მიწის ფართობზე იქნება განთავსებული. აქედან 37,000 კვ/მ-ს სავაჭრო მოლი დაიკავებს. 23,775 კვ/მ-ზე მსოფლიო სავაჭრო ცენტრი აშენდება, რომლის პრეცედენტი ჯერ საქართველოში არ ყოფილა. 8,486 კვ/მ-ს ბიზნესცენტრი დაიკავებს, კომპლექსის სტუმრებს კი 40,997 კვ/მ-ზე გაშლილი 940-ადგილიანი ავტოსადგომი მოემსახურება.

ყოველივე ზემოთქმული ბათუმის MICE ტურიზმის მიმართულებით განვითარებისთვის საინტერესო და ხელსაყრელი პლატფორმა იქნება.

ბანკის მოტივაცია დეველოპერულ კომპანიასთან თა-

ნამშრომლობის დასაწყისშივე ეკონომიკურად გამართული პროექტის განხორციელების ხელშეწყობა იყო. ცხადია, თავის მხრივ, ცნობილი საერთაშორისო ბრენდებისა და ქსელების ერთ სივრცეში გაერთიანებაც პროექტის წარმატების საწინდარია. აღსანიშნავია, რომ „საქართველოს ბანკი“ მშენებლობის ყველა ეტაპზე ფინანსურად მხარს უჭერს ზემოხსენებულ პროექტის განხორციელებას.

„მოგვიხილა კომპანიის ამბიციურმა გეგმებმა და იმ გამოცდილებამ, რაც „ალიანს ჯგუფს“ სამშენებლო-დეველოპერულ სექტორში აქვს. აღსანიშნავია, რომ ასეთ მასშტაბურ პროექტში, მით უმეტეს კრიზისის პერიოდში, ძალიან მნიშვნელოვანია სტაბილური გაყიდვები, რაშიც ალიანსს უდიდესი გამოცდილება აქვს, – აცხადებს „საქართველოს ბანკის“ კორპორაციული მიმართულების სექტორის ხელმძღვანელი აჭარაში მიხეილ ნაკაშიძე. გარდა საინვესტიციო ეტაპზე კონტრიბუციისა, ბანკი გაყიდვების მხარდაჭერასაც აპირებს იპოთეკური სესხების ნაწილში. სწორედ ახლა მუშავდება ყველა შეთავაზების პაკეტი, რომელიც როგორც რეზიდენტ, ისე არარეზიდენტ მომხმარებლებზე, მათ საჭიროებებსა და ინტერესებზე იქნება მორგებული.

და მაინც, ყველაზე მეტად რით გააოცებს „ალიანს ჯგუფის“ ახალი პროექტი როგორც ადგილობრივებს, ისე უცხოეთიდან ჩამოსულ სტუმრებს? პასუხი ცალსახაა – „მსოფლიო სავაჭრო ცენტრის“ საგამოფენო სივრცით, რომელიც საქართველოში უპრეცედენტოა და ეს კომპონენტი უკვე საკმარისია იმისთვის, რომ ეს პროექტი მსოფლიო რუკაზე მონიშნოს. მოგვხსენებათ, დღეისათვის მსოფლიოში 300-ზე მეტი მსოფლიო სავაჭრო ცენტრია (WTC), რომელთაგან ერთ-ერთი უკვე „ალიანს ჯგუფის“ ახალი პროექტი შედის. მსოფლიო სავაჭრო ცენტრის ასოციაციას ყოველწლიურად 6,000-მდე აქტივობა წინასწარ აქვს დაგეგმილი. მაშასადამე, სტანდარტულად ერთ საგამოფენო სივრცეზე კალენდარული წლის განმავლობაში დაახლოებით 20-25 აქტივობა მოდის, რომლებიც საშუალოდ 3-4 დღეს გრძელდება.

„ამ პროექტის მიმართ უკვე გამოხატული დიდი ინტერესის გათვალისწინებით, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ „ალიანს ჯგუფის“ ახალ პროექტში მსოფლიო სავაჭრო ცენტრის საგამოფენო სივრცე სტანდარტულზე მეტად იქნება დატვირთული. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ყოველკვირეულად



ერთი საერთაშორისო გამოფენა მაინც მოეწყობა ჩვენს პროექტში, რომ აღარაფერი ვთქვათ ლოკალურ ღონისძიებებზე ქვეყნის მასშტაბით. კომპლექსში განთავსებული საერთაშორისო სასტუმრო ბრენდი, Upscale-აპარტამენტები, კაზინო, სავაჭრო, ბიზნეს- თუ საერთაშორისო საგამოფენო სივრცეები, ქმნიან ერთგვარ მექანიზმს, აქტივობათა ჯაჭვს, რაც უზრუნველყოფს დატვირთულობას მთელი წლის განმავლობაში“, – განმარტავს „ალიანს ჯგუფის“ ბიზნესის განვითარების მიმართულების ხელმძღვანელი თემურ ბინაძე და იმასაც აღნიშნავს, რომ ყოველივე ზემოთქმული დადებითად აისახება ბათუმის როგორც ტურისტულ, ასევე ბიზნესგარემოზეც.

იმ აზრს, რომ პროექტის წარმატებით განხორციელება როგორც ქვეყნის, და განსაკუთრებით აჭარის, ეკონომიკის განვითარებაში, ისე დამატებითი ინვესტიციების მოზიდვაში ძალიან დიდ როლს ითამაშებს და გაზრდის აჭარის ტურისტულ პოტენციალს, იზიარებენ „საქართველოს ბანკშიც“. მეტიც, რეგიონი ამ პროექტით მიიღებს დამატებით სამუშაო ადგილებს და ალბათ დროთა განმავლობაში რეგიონული ჰაბის სტატუსსაც საერთაშორისო შეხვედრებისთვის, კონფერენციებისა და გამოფენებისთვის. **5**

პასუხი პროზისზე

„ჰაიდელბერგცემენტ ჯორჯია“ 2020 წელს
11 მილიონი ლარის ინვესტიციას ახორციელებს.

ავტორი: თათია ჩაფიჩაძე



მნიშვნელოვანად შემცირებული ბეტონის გაყიდვების შემდეგ კომპანია „ჰაიდელბერგცემენტ ჯორჯიამ“ მუშაობა სრული დატვირთვით განაახლა. კომპანიის ინფორმაციით, ორთვიანი საგანგებო მდგომარეობის დასრულების შემდეგ ბაზარზე გამოცოცხლების პირველი ნიშნები შეიმჩნევა, მიზეზებს შორის კი მთავარ ფაქტორად ლარის ბოლოდროინდელი დასტაბილურება და მთავრობის მხრიდან იპოთეკური სესხების სუბსიდირება სახელდება.

სამშენებლო სექტორი რომ ქართული ეკონომიკის უმნიშვნელოვანესი წყაროა, ამაზე ყველა მხარე თანხმდება. ბოლო წლებში უძრავი ქონების მხარე დინამიკის წყალობით, სექტორი გამართულად მუშაობდა და ათასობით ადამიანს

ასაქმებდა. ბოლო ათწლეულის განმავლობაში კი პირველად ეს ტენდენცია, ეპიდემიის გათვალისწინებით, მარტის ბოლოს და აპრილში შეიცვალა. სწორედ აპრილში მინიმუმამდე დავცა კომპანიის გაყიდვებიც, თუმცა, მიუხედავად კრიზისისა, „ჰაიდელბერგცემენტ ჯორჯიაში“ აცხადებენ, რომ ყველა დასაქმებულის შენარჩუნება მოახერხეს.

„ჩვენ ახალ რეგულაციებთან ადაპტაცია პირველივე დღიდან შევძელით და მთელი ამ დროის განმავლობაში მკაცრად ვიცავდით და ვიცავთ ყველა მოთხოვნას და რეკომენდაციას. ცხადია, მსოფლიოში შექმნილი პანდემიური ვითარება კომპანიის გაყიდვებზეც აისახა: მარტში დაწყებული კლება აპრილში გაყიდვების ისტორიულ მინიმუმამდე დაცემით გაგ-



რძელდა, წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით გაყიდვები გაგვიზარდა. თუმცა სასიხარულოა ის ფაქტი, რომ შეზღუდვების ეტაპობრივი მოხსნის პარალელურად, მაისში, სამშენებლო ბაზარმა სწრაფი აღდგენა დაიწყო. რაც მთავარია, მიწოდების მხრიდან, ბაზრის ყველა კონტრაგენტში – დეველოპერი იქნება, სამშენებლო კომპანია, ქვეკონტრაქტორები თუ სამშენებლო მასალების მწარმოებლები – ენთუზიაზმი და პოზიტიური მოლოდინი შეინიშნება. თითქმის ყველა სამშენებლო პროექტმა, პორეკა-სექტორში მცირე გამონაკლისების გარდა, ფუნქციონირება განაახლა“, – აცხადებენ კომპანიაში და აღნიშნავენ, რომ უძრავი ქონების ბაზრის მზარდი დინამიკის გარეშე, სამშენებლო მასალების ინდუსტრიის გამართული ფუნქციონირება მხოლოდ ინფრასტრუქტურული პროექტებით, ფაქტობრივად, შეუძლებელია. შესაბამისად, კომპანიაში მიიჩნევენ, რომ მთავრობის ინიციატივა იპოთეკური სესხების სუბსიდირების მიმართულებით სწორი და დროული ნაბიჯი იყო, რამაც ამ ბაზარზე პირდაპირ თუ ირიბად მიბმული ბიზნესებისა და დასაქმებულების გადარჩენა განაპირობა.

ბაზრის გამოცოცხლების მთავარ მიზეზებს შორის კომპანიაში სავალუტო კურსის დასტაბილურებასაც აღნიშნავენ და ამბობენ, რომ ერთობლიობაში ამან მყიდველს პოზიტიური მოლოდინი გაუჩინა.

„სექტორის განვითარებისთვის უმნიშვნელოვანესია წლის ბოლომდე უძრავ ქონებაზე კრიზისამდელი მოთხოვნის ზრდის დინამიკის აღდგენა, განსაკუთრებით კი ეს ეხება ახალაშენებულ ბინებს ისეთ ქალაქებში, როგორცაა თბილისი, ბათუმი, ქუთაისი და რუსთავი. რაც შეეხება ტურისტული უძრავი ქონების სექტორს, აქ ცალსახა კვლევაა, თუმცა მისი სამომავლო დინამიკა, სავარაუდოდ, ფრენების აკრძალვის გაუქმებისა და ქვეყანაში ტურისტული ნაკადების შემოდინების შემდეგ გამოჩნდება“, – განაცხადა Forbes Georgia-თან საუბრისას კომპანიის სამშენებლო მასალების დირექტორმა დავით ჯულაშვილმა.

რთული წლის მიუხედავად, „ჰაიდელბერგცემენტი“ აგრძელებს მიმდინარე პროექტების განხორციელებას. ერთ-ერთი მათგანია აღმოსავლეთ საქართველოში 7.9 მლნ ლარის ღირებულების ინერტული მასალების ქარხნის მშენებლობა, რომელიც რამდენიმე თვეში დასრულდება და ადგილზე 50 ადამიანი დასაქმდება.

ამას გარდა, მიმდინარე წელს დაგეგმილია ახალი ბეტონის ქარხნის მშენებლობა თელავში და მობილური ქარხნების რამდენიმე პროექტი საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში. კომპანიის მხრიდან მიმდინარე წელს განსახორციელებელი ინვესტიციის ჯამური მოცულობა 11 მლნ ლარია. **S**

საინფორმაციო ტექნოლოგია

უძრავ ქონებაში

უძრავი ქონება მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე კონკურენტული სექტორია. საერთაშორისო საბროკერო პლატფორმა **GEOLN.COM**-ი მუდმივ ევოლუციას განიცდის, რათა უძრავი ქონების ბაზარზე მსოფლიოში საუკეთესო საძიებო სისტემის ადგილი განიმტკიცოს. ჩვენ ამ საინფორმაციო პლატფორმის მშობელი კომპანიის, **Geoline Holdings-ის გენერალურ დირექტორს, დიანა ქაბაქჩის ვესაუბრეთ.**

ავტორი: ელენე ჩომახიძე
ფოტო: ვალენტინა უშტიმენკო

გვიამბეთ უძრავი ქონების საძიებო სისტემის, **Geoln.com-ის, შესახებ.**

ეს საძიებო სისტემა Geoline Holdings-ისთვის შეიქმნა, რომელიც, თავის მხრივ, სიმბიოზური კომპანიაა და ემსახურება გლობალური უძრავი ქონების, ტურიზმისა და ინვესტიციის სექტორებს ოცზე მეტ ბაზარზე.

უძრავ ქონებაზე იმიტომ გავაკეთეთ არჩევანი, რომ აქ გლობალური ციფრული პროდუქტის დეფიციტია, რომელიც პროფესიონალურად მოემსახურებოდა ინდუსტრიას საერთაშორისო დონეზე. ინტერნეტში არაა ერთიანი პლატფორმა, სადაც შეგიძლია, მოძებნო, აირჩიო და შეიძინო უძრავი ქონება პირდაპირ დეველოპერებისა და უძრავი ქონების მფლობელებისგან მთელ მსოფლიოში. სწორედ ეს გახდა უძრავი ქონების ამ გლობალური

საძიებო სისტემის შექმნის მთავარი მიზეზი.

რა არის კომპანიის მისია და რა სერვისს აწვდის იგი მომხმარებელს?

სამშენებლო პროექტებსა და უძრავ ქონებაზე მსოფლიოში არსებული ყველა ინფორმაციის თავმოყრა და მიწოდება; სწრაფი და იოლი წვდომის უზრუნველყოფა; იმის უზრუნველყოფა, რომ მყიდველმა და დეველოპერმა/მფლობელმა ურთიერთობა შეამავლის გარეშე დაამყარონ.

დღეს **GEOLN.COM**-ი უფრო მეტია, ვიდრე უძრავი ქონების საძიებო სისტემა. უძრავი ქონების ბაზარზე ჩვენ ინფორმაციული ტექნოლოგიის ინოვაციები დავწერავთ, რაც, ონლაინჩატების ფორმატში, შესაძლებელს ხდის პირდაპირ კომუნიკაციას დეველოპერსა და მფლობელთან, დევე-





ლოპერის ოფისთან, ისევე როგორც დეველოპერის გაყიდვების განყოფილებასა და მყიდველს შორის; პლატფორმა უზრუნველყოფს ონლაინჯავშნების ფუნქციებს, ხელსაყრელ ინსტრუმენტებს ძიებისა და ავტომატური შედარებებისთვის, ინდივიდუალური შენიშვნებისა და მოწონებული პროექტების ნუსხათა წარმოებას – ეს ყველაფერი კი მნიშვნელოვნად უზოგავს მყიდველს დროს და უკეთესი გადაწყვეტილების მიღებაში ეხმარება.

რადგანაც უძრავი ქონების შეძენა ბევრისთვის უაღრესად მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებას წარმოადგენს, ჩვენ დავინყვით მომხმარებელთა ისეთი იურიდიული სერვისებით უზრუნველყოფაც, როგორცაა ტრანზაქციათა მხარდაჭერა, ონლაინ-ნიპოთეკა, უძრავი ქონების დისტანციური შესყიდვა; ამასთან, გვაქვს სპეციალიზებული სერვისები მსხვი-

ლი ინვესტორებისთვის.

და როგორ მუშაობს GEOLN.COM-ი?

აღბათ დამეთანხმებით, რომ ნახევარი დღის გატარება უძრავი ქონების შერჩევაში უსიამოვნო გამოცდილებაა, მით უფრო, როცა აღმოჩნდება, რომ შეთავაზებათა ნახევარი თქვენთვის არარელევანტურია. ჩვენ გვცემის, რომ ყველაზე ღირებული რამ დროა და, ამდენად, ყველაფერს ვაკეთებთ მის დასაზოგად ჩვენი პლატფორმის მომხმარებლებისთვის.

მოდი, ახლა კიდევ ერთ კონკურენტულ უპირატესობას შევჩხოთ – ეს დეველოპერების ოფისებია. მათ საშუალება ეძლევათ, გამოფინონ თავიანთი პროექტები, უზრუნველყონ მუდმივად განახლებადი ინფორმაცია და ჰქონდეთ პირდაპირი კომუნიკაცია

მყიდველებთან.

ჩვენ 30-ზე მეტ ისეთ ფუნქციურ მოდულს ვთავაზობთ დეველოპერებს, როგორცაა საშუალება, მისცენ წვდომა გაყიდვათა მენეჯერებს, დაამატონ ახალი სამშენებლო პროექტები, გამოფინონ ხელმისაწვდომი ბინები, მონიშნონ გაყიდული ერთეულები და მიიღონ ჯავშნები ბინებზე ონლაინ. გარდა ამისა, ყველა დეველოპერს აქვს წვდომა შეხსენების ფუნქციაზე, რაც მათ სერვისის ხარისხის გაუმჯობესების საშუალებას აძლევს.

თქვენი სერვისების ნუსხაში უძრავი ქონების ექსპურსიაც შედის. რას გულისხმობს იგი?

ეს არის სერვისი, რომელიც მყიდველს აძლევს საშუალებას, შეარჩიოს ნებისმიერი პროექტი და შეიტანოს ეს პროექტები ექსპურსიის პროგრამაში, რომელიც სრულფასოვან დასასვენებელ პროგრამასთან არის კომბინირებული. ჩვენ მიგვაჩნია, რომ უძრავ ქონებაში კაპიტალდაბანდებამდე ქვეყანა უნდა დაათვალიერო – არა მხოლოდ როგორც საინვესტიციო პუნქტი, არამედ როგორც ადგილი, რომელიც შეგიყვარდება. ასე რომ, ჩვენ ყველა ინვესტორს საქართველოში ვეპატიჟებით ჩვენი უძრავი ქონების ექსპურსიაზე.

რა იყო თქვენი საწყისი ინვესტიცია?

საწყისი ინვესტიციებზე თუ ვლაპარაკობთ, ორი წლის წინ ჩვენ \$700,000-ზე მეტს დაბანდებამ გადაწყვიტეთ ქართული უძრავი ქონების ბაზრის განვითარებასა და პოპულარიზაციაში მსოფლიო დონეზე, \$300,000-ზე მეტი კი მოგზაურობის სერვისებში ჩავდეთ. მოხარულები ვართ, რომ შეგვაქვს წვლილი ტურიზმისა და ინვესტიციის სფეროთა ზრდაში. ვგეგმავთ შესაბამისი ინვესტიციების გაზრდას.

უკიდურესად კონკურენტულ სფეროში გადანაცვით ინვესტირება. რით გამოირჩევით?

ჩვენ პირველი კომპანია ვართ, რომელმაც ჩვენს ვებგვერდზე კლიენტთა მიერ მოწონებული პროექტების ავტომატური შედარების ინსტრუმენტები დანერგა, ისევე როგორც მოსახერხებელი ნუსხები და შენიშვნები ობიექტების შესახებ, რაც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, პირადი კომენტარები დაურთოს მის მოწონებულ უძრავ ქონებას.

წარმოიდგინეთ: ეძებთ უძრავ ქონებას საქარ-

თველოში ან ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში დეველოპერის ან მფლობელისაგან. უკვე 100-ზე მეტი შეთავაზება გაქვთ განხილული და, ძიების პროცესში, გავიწყდებათ ამ შეთავაზებათა უპირატესობები... ზოგს მომხიბლავი ფასი აქვს, ზოგის მშენებლობა უფრო ადრე სრულდება, ზოგი კი წინასწარი შენატანის უფრო მოქნილ პირობებს გთავაზობთ. ჩვენი ინსტრუმენტები საშუალებას გაძლევთ, ერთ ფანჯარაში შეადაროთ ერთმანეთს ყველაფერი და მონიშნოთ თქვენ მიერ მოწონებული თითოეული შეთავაზების უპირატესობა, რაც, თავის მხრივ, ძალიან ხელსაყრელია გადაწყვეტილების მიღების პროცესში. გარდა ამისა, ჩვენი მთავარი უპირატესობა ვებგვერდზე განთავსებულ შეთავაზებათა რეელვანტურობაა; ჩვენი გუნდის კიდევ ერთ ინოვაციას უძრავი ქონების ბაზარზე ხელოვნური ინტელექტი წარმოადგენს, რომელიც არარეალვანტური შეთავაზებების იდენტიფიცირებას ახდენს და შლის მათ ვებგვერდიდან.

რატომ გახდა ქართული ბაზარი ახალი დანიშნულების პუნქტი თქვენი ბიზნესისთვის?

კომპანიის ექსპერტებსა და ანალიტიკოსებს ნამდვილად არ გამოჰპარვიათ გაზრდილი მოთხოვნა უძრავ ქონებაზე საქართველოში. ამ საკითხის დეტალური შესწავლისას, თვალში მოგვხვდა საქართველოს ტრენდები და წარმატებები მსოფლიო ასპარეზზე.

ინდიკატორი ჩვენთვის საქართველოში ისეთი საერთაშორისო სამშენებლო კომპანიების ამოქმედება იყო, როგორც, მაგალითად, SYSTEM CONSTRUCTION-ია, თავისი Porta Batumi Tower-ის პრემიუმ-პროექტით; ჩართულნი იყვნენ ცნობილი არქიტექტორები ინგლისიდან, Broadway Malyan-ი და RWDI-ს საერთაშორისო ინჟინრები. ეს უკანასკნელნი ლონდონის Millennium Bridge-ისა და Burj Khalifa Skyscraper-ის ქარის ენერჯის დაპროექტებას ხელმძღვანელობდნენ.

ამან დაგვანახვა, რომ უძრავ პრემიუმ-ქონებაზე ინვესტორთა მოთხოვნა ამჟამად არსებობს... რომ აღარაფერი ვთქვათ საქართველოს ეკონომიკურ ზრდაზე, ტურიზმის ყოველწლიურ ზრდაზე, კრიმინალის არარსებობაზე, უცხოელებისთვის ბიზნესის კეთების სიმარტივეზე, ქვეყნის მაღალ ბიზნესრეიტინგებზე საერთაშორისო ორგანიზაციებისგან, გამარტივებულ საგადასახადო სისტემასა და, ცხადია,



უძრავი ქონებიდან მიღებულ შემოსავალზე, რაც უდავოდ მიმზიდველია ინვესტორთათვის მთელი მსოფლიოდან.

ვინ არიან ის ადამიანები, ვინც მთელ მსოფლიოში ხალხისთვის აიოლებენ უძრავი ქონების ყიდვასა და გაყიდვას თქვენი პლატფორმის

მეშვეობით?

ჩვენ საერთაშორისო გუნდი გვყავს და ჩვენი თანამშრომლების უმეტესობა დისტანციურად მუშაობს. ჩვენს გუნდში ნახავთ როგორც საერთაშორისო, ისე ქართველ სპეციალისტებს მაღალი კვალიფიკაციით სხვადასხვა დარგში, იქნება ეს პროგრამირება, მარკეტინგი, იურიდიული საკითხები თუ სხვა.

ჩვენ ვზრუნავთ თანამშრომელთა პროფესიულ და კარიერულ ზრდაზე, ასე რომ, ტრენინგი ჩვენი კორპორაციული კულტურის განუყოფელი ნაწილია.

ჩვენი თანამშრომლები სხვადასხვა სფეროს წამყვანი ექსპერტები არიან. ჩვენს მენეჯმენტის გუნდი თანამედროვე მიდგომით გამოირჩევა. მაგალითად, ჩვენი კომპანიის ოფისებში მოსასვენებელი სივრცეებია, სადაც თანამშრომლებს შეუძლიათ, სამუშაო დღის მანძილზე დაისვენონ; გრაფიკზე მკაცრად მიჯაჭვულები არ ვართ და არც მკაცრი ასაკობრივი ზღვარი გვაქვს კადრების აყვანისას.

მინდა, აღვნიშნო, რომ ვგეგმავთ GEOLN.COM-ის მთავარი ოფისის გადმოტანას საქართველოში, რადგანაც აქ ინფორმაციული ტექნოლოგიის ინდუსტრიისთვის ძალიან ხელსაყრელი პირობებია.

რა გავლენა იქონია გლობალურმა პანდემიამ თქვენს ბიზნესზე?

უძრავი ქონების საძიებო სისტემა GEOLN.COM-თან ერთად, Geoline Holdings-ი მოიცავს ტურიზმის სექტორთან დაკავშირებულ ისეთ კომპანიებს, როგორცაა G-AVIA.SALE-ი – ავიახაზების ბილეთების სერვისი, G-HOTELS.WORLD-ი – სასტუმროთა ძიების, შედარებისა და დაჯავშნის სერვისი, G-TRAVEL.WORLD-ი – მოგზაურობის სააგენტო, GEO-ASK.COM – ფასდაკლებების ონლაინსერვისი. ყველა მათგანზე მწვავედ იმოქმედა გლობალურმა კრიზისმა ტურიზმის ინდუსტრიაში.

პანდემიამ მართლაც მიაყენა დარტყმა კომპანიის ტურისტულ სექტორს, თუმცა გაგვაკვირვა იმ გარემოებამ, რომ ქართულ უძრავ ქონებაზე მოთხოვნის ზრდა მთელი მსოფლიოდან შეინიშნება.

ჩვენი აზრით, გამრდილი ინტერესი ქართული უძრავი ქონების სექტორში საერთაშორისო ინვესტიციის მიმართ გამომწვეულია ქვეყანაში არსებული უსაფრთხო გარემოთი პანდემიის დროს, რაც

კოვიდის გავრცელების პრევენციისთვის სახელმწიფოს მიერ მიღებულმა ზომებმა განაპირობა.

ეფექტიანი ნაბიჯები უყურადღებოდ არ დარჩენია საერთაშორისო საზოგადოებას, მაღალი რეპუტაციის მქონე მედიას და დღეს საქართველო მსოფლიოში აქტიურად განიხილება, როგორც უსაფრთხო ადგილი ბიზნესისა და ინვესტიციისთვის.

ყველა საჯარო გამოცემა საქართველოს უსაფრთხო ტურისტულ პუნქტად მოიხსენიებს, რითაც ხდება ქვეყნის პოპულარიზება, როგორც სიმშვიდის ოაზისის და საუკეთესო ადგილის დასვენებისა და ინვესტიციისთვის.

უნინ ინვესტორები საქართველოს უძრავი ქონების ბაზარს, მეტწილად, პასიური შემოსავლის წყაროდ და ინვესტიციებზე სწრაფი უკუგების საშუალებად მიიჩნევენ, მაგრამ დღეს სულ უფრო იზრდება ტენდენცია, რომ ინვესტორები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით საქართველოს პოტენციურად მუდმივი საცხოვრებლისა და ბიზნესის კეთების ადგილად თვლიან.

აი, მაგალითიც: კლიენტმა ყაზახეთიდან \$1,000,000 დააბანდა ბათუმის სასტუმრო აპარტამენტებში იმ მიზნით, რომ საკუთარი სასტუმრო ბიზნესი გაეხსნა შავი ზღვის სანაპიროზე. საგულისხმოა, რომ ტრანზაქცია დისტანციურად განხორციელდა, იუსტიციის სახლმა კი ჩვენი ინვესტორისთვის პროცედურის მკაფიოობა და გამჭვირვალობა უზრუნველყო.

როგორ განვითარდა კომპანია ბაზარზე ამ წლების განმავლობაში და როგორია მისი საერთაშორისო აღიარება ამ მომენტისთვის?

ვთვლი, რომ ჩვენი მომხმარებლების რიცხვი სხვადასხვა ქვეყანაში ჩვენი საერთაშორისო აღიარებაა. პლატფორმას დღეს 500,000-ზე მეტი მომხმარებელი ჰყავს და ეს რიცხვი ყოველდღე იზრდება.

ჩვენი პლატფორმა არა მარტო მყიდველების, არამედ გამყიდველების რჩეულიცაა. შესაბამისად, არანაკლებ მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ დეველოპერები თავიანთი უძრავი ქონების რეკლამირებასა და გაყიდვას ჩვენთან არჩევენ. დღეს დეველოპერთა რიცხვი 10,000 კომპანიას უახლოვდება.

მომდევნო წელს ვგეგმავთ ამერიკისა და ჩინე-

თის ბაზრებზე შესვლას, ახლა კი აქტიურად ვავითარებთ ბაზრებს ყაზახეთსა და პოლონეთში.

კომპანიის წარმატების დიდი წილი გამოცდილ და კვალიფიციურ დამფუძნებლებზე მოდის. მოგვიყვით უძრავ ქონებაში თქვენი გამოცდილების შესახებ.

უძრავი ქონების ბიზნესში 11 წელზე მეტია, ვარ. მაგისტრის წოდება ეკონომიკის დარგში მაქვს მიღებული. ჩემმა პროფესიულმა კარიერამ სტარტი ბულგარულ ბაზარზე აიღო, შემდეგ ესპანეთში გაგრძელდა, შემდეგ – თურქეთში და მოიცავდა ინდივიდუალურ მხარდაჭერას ტრანზაქციების მიმართულებით მსხვილი ინვესტორებისგან.

დღეს ინვესტირების ინდივიდუალურ და კორპორაციულ სექტორს ვემსახურები საქართველოში. ვარ G-INVEST.LTD-ზე დაფუძნებული საინვესტიციო პროექტთა განვითარებისა და რისკების შეფასების საერთაშორისო სამეთვალყურეო და საკოორდინაციო საბჭოს წევრი. ასევე, სამშენებლო კომპანიებს უზრუნველყოფ საკონსულტაციო სერვისებით მენეჯმენტის, მარკეტინგის, აუდიტის, ბრენდის განვითარების, დეველოპერულ და გაყიდვათა მრდის სფეროებში. ვარ უძრავი ქონების გაყიდვათა პრაქტიკული მეთოდოლოგიის ავტორი, რომლის მიხედვით საერთაშორისო სამშენებლო კომპანიები წარმატებით მუშაობენ. ჩემი მოტივაცია თავიდანვე უძრავი ქონების გლობალურ პროექტში მონაწილეობის მიღება იყო საერთაშორისო დონეზე. ჩემი მოტივაციის წყაროს წარმოადგენენ ჩემ ირგვლივ მყოფი ადამიანები, ჩემი გუნდი და მიზანი, რომლისკენაც მივდივართ.

დაბოლოს, როგორია GEOLN.COM-ის სამომავლო გეგმები?

ახლა ჩვენ cyberschool.ge-ს გახსნაზე ვმუშაობთ. ეს ინფორმაციული ტექნოლოგიის სკოლა იქნება ბავშვებისთვის საქართველოში, სადაც ვაპირებთ, ტინეიჯერებს ვასწავლოთ თავიანთი ტექნოლოგიური პროექტების პროგრამირება და განვითარება. ჩემი მყისიერი გეგმა კომპანიაში ამ პროექტის წელსვე ჩაშვებაა.

რაც შეეხება უძრავი ქონების სექტორს, ჩვენ განვაგრძობთ ქართული ბაზრის განვითარებას და ვგეგმავთ ფუნქციონალობის გაზრდას როგორც დეველოპერების, ისე მომხმარებლებისთვის. **S**

ეროვნული ბანკის საზედამხედველო სტრატეგია



ფინანსური სექტორი ეკონომიკის ყველაზე მძლავრ ნაწილად რეგულირებადი სექტორია. საქართველოს ეროვნული ბანკის რეგულირებას დაქვემდებარებულ სუბიექტთა შორის არიან კომერციული ბანკები, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები, ანგარიშვალდებული საწარმოები, საგადახდო სისტემის ოპერატორები და საფინანსო სექტორის სხვა წარმომადგენლები. შესაბამისად, ფართო დაინტერესებულ მხარეთა წრე, რომლებზეც ეროვნული ბანკის საზედამხედველო პოლიტიკა პირდაპირ თუ ირიბ გავლენას ახდენს.

დაინტერესებული მხარეების მიერ ინფორმირებული გადაწყვეტილების მიღებისა და სამომავლო საქმიანობის დაგეგმვის მიზნით, მნიშვნელოვანია როგორც ფინანსურ სექტორთან, ისე ეროვნული ბანკის საზედამხედველო პოლიტიკასთან დაკავშირებული ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა.

საზედამხედველო მიმართულებით კომუნიკაციისა და თანამშრომლობის მიზნით, ეროვნული ბანკი დაინტერესებულ მხარეებთან პირდაპირი დიალოგის გარდა სხვადასხვა საკომუნიკაციო არხს იყენებს. საზედამხედველო მიმართულებით მიმდინარე ტენდენციებზე, ამ კუთხით აღიარებულ საერთაშორისო პრაქტიკასა და ეროვნული ბანკის მიერ დაგეგმილ საზედამხედველო ღონისძიებებზე ინფორმაცია ვრცლად არის განხილული წლიურ ანგარიშებში. ამასთან, საზედამხედველო პოლიტიკის განვითარების პროცესში დაინტერესებული მხარეების ჩართულობის გაზრდის მიზნით, ზედამხედველობასთან დაკავშირებული ნორმატიული აქტების პროექტები ეროვნული ბანკის ვებგვერდზე ქვეყნდება. ეს საშუალებას აძლევს დაინტერესებულ მხარეებს, დამტკიცებამდე გაეცნონ ნორმატიული აქტების პროექტებს და მათთან დაკავშირებული მოსაზრებები და კომენტარები მიაწოდონ ეროვნულ ბანკს.

საზედამხედველო პოლიტიკის გამჭვირვალობის

მეტად გაზრდისა და დაგეგმილ სამომავლო ღონისძიებებზე დაინტერესებული მხარეებისთვის ინფორმაციის ხელმისაწვდომობისთვის, ეროვნული ბანკი 2020 წლიდან იწყებს საზედამხედველო სტრატეგიის ყოველწლიურ გამოქვეყნებას.

საზედამხედველო ორგანოს მიერ სტრატეგიის გამოქვეყნების პრაქტიკის დახურვა გამჭვირვალობის მაღალ სტანდარტად არის მიჩნეული. საზედამხედველო სტრატეგიის გამოქვეყნების პრაქტიკას იყენებენ ისეთი წამყვანი საზედამხედველო ორგანოები, როგორებიცაა კანადის ფინანსური ინსტიტუტების ზედამხედველობის ოფისი, ინგლისის ბანკის პრუდენციული რეგულირების ორგანო, ირლანდიის ცენტრალური ბანკი, ნიდერლანდების ცენტრალური ბანკი, ავსტრალიის პრუდენციული რეგულირების ორგანო. ეროვნული ბანკი გამჭვირვალობის მაღალი ხარისხით გამორჩეული საზედამხედველო ორგანოა რეგიონისა და მსგავსი განვითარების დონის მქონე ქვეყნების მასშტაბით.

საზედამხედველო სტრატეგიის დოკუმენტი ემსახურება ეროვნული ბანკის მომავალი 3 წლის სტრატეგიული პრიორიტეტების დასახვასა და მათი შესრულებისათვის საჭირო საქმიანობის დაგეგმვას. დოკუმენტი ხელს უწყობს როგორც ეროვნული ბანკის საქმიანობის ეფექტიან დაგეგმვას, ისე სამომავლო ღონისძიებებზე სექტორისთვის პროგნოზირებადობის ზრდასა და საზედამხედველო პრიორიტეტებსა და გეგმებზე ინფორმაციის ხელმისაწვდომობას საფინანსო სექტორის წარმომადგენლებისათვის, ინვესტორებისათვის, საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისათვის, სარეიტინგო კომპანიებისთვის, მოსახლეობისა და სხვა დაინტერესებული მხარეებისთვის.

საზედამხედველო სტრატეგიის 2020-2022 წლების დოკუმენტი მიმდინარე წლის ივნისში გამოქვეყნდა. მნიშვნელოვანია, რომ დოკუმენტი, საზედამხედველო პრიორიტეტებთან ერთად, მოიცავს ეროვნული ბანკის მიერ საფინანსო სექტორის ზედამხედველობის პრო-

თეონა კონტრიძე ეროვნული ბანკის საზედამხედველო დეპარტამენტის ხელმძღვანელი

ცესში გამოყენებულ პრინციპებს, ფასეულობებს, ინოვაციებისადმი მიდგომებს, საოპერაციო მოდელს და იმ გამოწვევებს, რომლებიც გაითვალისწინება საზედამხედველო პრიორიტეტებისა და სამომავლო ღონისძიებების დაგეგმვისას.

საზედამხედველო პრიორიტეტები მაღალი რანგის მიზნებია, რომლებიც ეროვნული ბანკის საზედამხედველო მანდატის - საფინანსო სექტორის ფინანსური მდგრადობისა და გამჭვირვალობის ხელშეწყობას, მოხმარებელთა და ინვესტორთა უფლებების დაცვა-შესრულებას ემსახურება.

2020-2022 წლების საზედამხედველო პრიორიტეტები:

I. საფინანსო სექტორის მდგრადი ფუნქციონირების ხელშეწყობა - მოიაზრებს საზედამხედველო პრაქტიკის ინსტიტუციონალიზაციას, საზედამხედველო კაპიტალის ხარისხის ზრდას და შესაბამისი სტანდარტების დახვეწას, კომერციული ბანკების რეზოლუციის ჩარჩოს დანერგვას, კორპორაციული მართვისა და რისკების მართვის ეფექტიანი ფუნქციონირების ხელშეწყობასა და არაფინანსური რისკების მართვის სტანდარტების გაძლიერებას.

II. საერთაშორისო სტანდარტებთან დაახლოება - გულისხმობს ასოცირების შესახებ შეთანხმებით განსაზღვრულ დირექტივებთან დაახლოებას, ადგილობრივი ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტების გადაყვანას საერთაშორისო ფინანსური ანგარიშგების სტანდარტებზე (IFRS), საბანკო ზედამხედველობის ბაზელის კომიტეტის სტანდარტების დანერგვასა და კონკურენციასთან დაკავშირებული სტანდარტების გაუმჯობესებას.

III. მდგრადი ფინანსური ტექნოლოგიების ეკოსისტემის განვითარება - აერთიანებს ღია ბანკინგის, ციფრული ბანკინგის, რეგულირების ლაბორატორიის, მოდელის, მონაცემთა ანალიზისა და სუპტექსის (SupTech) განვითარების ხელშეწყობას.

IV. დაინტერესებულ მხარეებთან თანამშრომლობის გაძლიერება - გულისხმობს კომუნიკაციის არხების გაუმჯობესებას, მათ შორის პირდაპირი კომუნიკაციის გააქტიურების გზით.

V. ლიდერობისა და ინიციატივების წამახალისებელი კორპორაციული კულტურის გაძლიერება - აღნიშნული ეროვნულ ბანკში თანამშრომელთა უფლებამოსილების, დაკისრებული პასუხისმგებლობების ზრდასა და განვითარებაზე ორიენტირებული სამუშაო გარემოს შექმნას გულისხმობს.

საზედამხედველო პრიორიტეტებსა და დაგეგმილი ღონისძიებების თაობაზე ინფორმაციის გარდა, როგორც ეროვნული ბანკის, ისე დაინტერესებული მხარეების მიერ საქმიანობის უკეთ დაგეგმვისათვის მნიშვნელოვანია წინასწარ განსაზღვრული მიმართულებების განხორციელების დროში გაწერილი გეგმა. სწორედ ამიტომ საზედამხედველო სტრატეგიის დოკუმენტი მოიცავს მომავალი სამი წლის პერიოდში კონკრეტული ღონისძიებების შესრულების ვადებს.

ვინაიდან 2020 წლის მთავარი გამოწვევა კორონავირუსის (COVID-19) პანდემიაა, საზედამხედველო სტრატეგია მოიცავს ინფორმაციას პანდემიის საპასუხოდ ეროვნული ბანკის მიერ გამოყენებულ მიდგომებზე. მათ შორის აღსანიშნავია ახალი საზედამხედველო მოთხოვნების შემუშავებასა და დაწესებაზე დროებითი მორატორიუმის ინიციატივა, რომლის მი-

ზანია ფინანსური ინსტიტუტების რესურსების არსებულ გამოწვევებზე საპასუხოდ მაქსიმალური მობილიზება. შესაბამისად, 2020-2022 წლების საზედამხედველო სტრატეგიაში 2020 წლისთვის გათვალისწინებულია მხოლოდ იმ რეფორმებზე მუშაობა, რომლებიც ეხმიანება პანდემიის გამოწვევებს ან რომელთა განხორციელებაც მნიშვნელოვანია კანონმდებლობის მოთხოვნების შესრულებისათვის, ხოლო ყველა სხვა რეფორმის დასრულება დაგეგმილია 2021-2022 წლებში.

ნებისმიერ სტრატეგიას თან ახლავს მისი შესრულებლობის რისკები ან საჭირო ხდება მისი მოდიფიკაცია. საზედამხედველო სტრატეგიის შემთხვევაში, ასეთი რისკები შეიძლება იყოს ფორმალური სიტუაციები, საოპერაციო გარემოს ახალი გამოწვევები ან სტრატეგიის აღსრულებისთვის საჭირო აუცილებელი რესურსების (ინფრასტრუქტურა, ადამიანური რესურსები) არქონა. აღნიშნულმა რისკებმა შესაძლოა გავლენა იქონიოს როგორც საზედამხედველო პრიორიტეტებზე, ასევე კონკრეტულ დაგეგმილ ღონისძიებებსა და მათი შესრულებისთვის განსაზღვრულ ვადებზე. შესაბამისად, სტრატეგიის დოკუმენტის განახლება ყოველწლიურად მოხდება. აღნიშნული არ გულისხმობს მასში განსაზღვრული მაღალი რანგის საზედამხედველო პრიორიტეტების ცვლილებას, არამედ ემსახურება პრიორიტეტებისათვის აუცილებელი კონკრეტული ღონისძიებებისა და ვადების განახლებას საზედამხედველო მანდატისა და მისი ეფექტიანად შესრულებისათვის.

საზედამხედველო სტრატეგიის გამოქვეყნება საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკას წარმოადგენს და შესაბამისად საერთაშორისო სავალუტო ფონდის რეკომენდაციებს. ამ დროისათვის გამოქვეყნებული საზედამხედველო სტრატეგია არ ასახავს, თუმცა ახლო მომავალში დაემატება სავადახლო სისტემებისა და ფასიანი ქაღალდების ბაზრის წარმომადგენელთა ზედამხედველობასთან დაკავშირებული დეტალური ინფორმაცია. ^F

რისკების მართვა ახალ რეალობაში

„ფინკა ბანკმა“ საქართველოში პირველი სესხი ზუსტად 22 წლის წინ, 1998 წლის ივლისში გასცა. დღეს კი უკვე ბანკის სტატუსით, 100 000-ზე მეტ მომხმარებელს აერთიანებს. მათი რიცხვი „ფინკასთან“ ერთად წლების განმავლობაში სტაბილურად იზრდება. ეს რისკების სწორად მართვის შედეგია. „ფინკა ბანკის“ რისკების მართვის დირექტორი **თინათინ იამანიძეა**, რომელიც უკვე წლებია, არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ ევრაზიის რეგიონში „ფინკას“ ფილიალებს რისკების გაანალიზებასა და რისკების მართვის საუკეთესო პრაქტიკების დანერგვაში ეხმარება. Forbes Georgia-მ მასთან ინტერვიუ ჩაწერა.



ქალბატონო თინათინ, თქვენ საბანკო სექტორში 22-წლიანი გამოცდილება გაქვთ. როგორ ფიქრობთ, რა შესაძლებლობები გააჩინა პანდემიამ სექტორისთვის, მათ შორის „ფინკა ბანკისთვისაც“?

პანდემიამ სრულიად ახალი რეალობის წინაშე დააყენა მთელი მსოფლიო და, ბუნებრივია, ჩვენც. პანდემიის დაფიქსირებისთანავე ჩვენ პროაქტიურად გავაანალიზეთ სიტუაცია და სხვადასხვა სცენარის დაგეგმვა დავიწყეთ, თუ როგორ შეიძლებოდა განვითარებულიყო სიტუაცია და ბიზნესმოდელში რა ცვლილებების შეტანა დაგვჭირდებოდა. პრიორიტეტი, რა თქმა უნდა, იყო ჩვენი თანამშრომლების, ასევე მომხმარებლების უსაფრთხოების უზრუნველყოფა და ბიზნესის უწყვეტობა, რაც თავისთავად გულისხმობს ჩვენი მომხმარებლებისთვის ყველა საჭირო სერვისის უწყვეტად მიწოდებას. ამ სცენარების მიხედვით შევიმუშავეთ კრიზისის მართვის გეგმა და ჩვენი თანამშრომლები მუშაობის ონლაინრეჟიმზე გადავიყვანეთ. საქართველოში ერთ-ერთი პირველი ბანკი ვიყავით, რომელმაც შეძლო, 1 კვირაზე ნაკლებ ვადაში 100%-ით დისტანციურ რეჟიმზე გადასულიყო. ასევე აღვჭურვეთ ფილიალები უსაფრთხოების ყველა მოთხოვნის გათვალისწინებით და დავაწესეთ მორიგეობები, რათა ვირუსის გადადების რისკი მინიმუმამდე ყოფილიყო დაყვანილი. დიდი აქცენტი გაკეთდა იმაზე, რომ მომხმარებლები მაქსიმალურად ონლაინპროდუქტების მოხმარებაზე გადაგვეყვანა. შესაბამისად, შიდა პროცესები გადავაწყვეთ ისე, რომ მომხმარებლების მომსახურება არ შეფერხებულიყო.

თუმცა ახალმა რეალობამ ასევე სხვა თვალთ დაგვანახვა მომავალი და მოგვიწია საჭიროებებისა და პრიორიტეტების გადახედვა. ვფიქრობ, რომ Covid-19-ის კრიზისმა ზოგადად მსოფლიოში დააჩქარა დიგიტალიზაცია და ჩვენი სტრატეგიაც ზუსტად ეს არის: „ფინკა ბანკი საქართველოს“ და ასევე FINCA Impact Finance-ის (რომლის წარმომადგენლობა ვართ საქართველოში) მთავარ სტრატეგიულ მიმართულებას ინოვაციები და დიგიტალიზაცია წარმოადგენს.

მთავარი შესაძლებლობა, რაც ამ კრიზისმა უფრო აქტუალური და მიღწევადი გახადა, ის არის, რომ გავხდეთ უფრო ციფრული ბანკი. დიდ ინვესტიციებს ვდებთ ონლაინუსაფრთხოების სისტემების განვითარებაში და მომავალშიც ვგეგმავთ კიდევ უფრო მეტ მუშაობას ამ მიმართულებით. ამ კუთხით დიდი გეგმები გვაქვს, გვინდა, რომ ჩვენი მომხმარებლები მაქსიმალურად გადავიყვანოთ ონლაინმომსახურებაზე. მეორე მიმართულება თანამშრომლებისთვის უფრო მოქნილი სამუშაო გარემოს შექმნაა. პანდემიამ დაგვანახვა, რომ არ არის აუცილებელი, სათავო ოფისის თანამშრომლები ოფისში მოიყვანო, ისინი სახლიდანაც საკმაოდ კარგად და ეფექტიანად მუშაობენ. ამიტომაც ვფიქრობთ, რომ უნდა მივცეთ მათ შესაძლებლობა, გააგრძელონ სახლიდან მუშაობა. ეს, რა თქმა

უნდა, თანამშრომლებისთვის მოქნილ სამუშაო გარემოს შექმნის, რითაც მათი კმაყოფილება გაიზრდება.

შესაძლებლობები ერთია და რისკები - მეორე... თქვენი დაკვირვებით, რა პრობლემები წარმოშვა მიმდინარე კრიზისმა საფინანსო სექტორში?

სწორედ პანდემიის შემდეგ შეიცვალა რისკების სურათიც. ტრადიციული რისკების პარალელურად, წამოიწია საოპერაციო, IT, ინფორმაციული უსაფრთხოების რისკებმა. ასევე გაციფრულებასთან ერთად გაიზარდა ბანკის ისეთ მესამე მხარეზე დამოკიდებულების რისკები, როგორებიც არიან, მაგალითად, სხვადასხვა IT სისტემის, პროგრამული უზრუნველყოფისა და ინტერნეტის პროვაიდერები. სწორედ ამ გარემოების გათვალისწინებით, კრიტიკულად მნიშვნელოვანია მესამე მხარეების, ინფორმაციული უსაფრთხოების, კიბერრისკების მართვა. პანდემიის დროს ზოგადად მთელ მსოფლიოში მოიმატა კიბერშეტევებმა, „ფიშინგმა“, ყალბი ელ-ფოსტის დაგზავნის შემთხვევებმა და ა.შ. გარდა ამისა, ერთ-ერთი პრიორიტეტული მიმართულება გახდა გაუთვალისწინებელი მოვლენების დაგეგმვა და კრიზისული სიტუაციების მართვა. ჩვენი ბანკისთვის როგორც ინფორმაციული, ასევე ფიზიკური უსაფრთხოება უმნიშვნელოვანესია, რაშიც ჩვენ დიდ ინვესტიციებს ვდებთ.

თქვენ ერთ-ერთი ხართ იმ რამდენიმე ქალს შორის, რომლებიც საქართველოს საბანკო სივრცეში დირექტორთა საბჭოს წევრები არიან რისკების მართვის მიმართულებით. როგორია საბანკო სექტორში რისკების მართვის თქვენეული ხედვა?

უკვე 15 წელზე მეტია, რისკების მართვის მიმართულებით ვმუშაობ. ზოგადად შემიძლია ვთქვა, რომ ამ პერიოდის განმავლობაში იცვლებოდა რისკების მართვის კულტურა და მექანიზმები. მაგალითად 6-7 წლის წინ რა რისკებიც იყო მნიშვნელოვანი, ზოგიერთი მათგანი დღეს ნაკლებად მნიშვნელოვანია, რადგანაც დაინგვეწა მათი მართვისა და მიტიგაციის მექანიზმები, თუმცა ბიზნესის განვითარებასთან ერთად ახალი რისკები იჩენს თავს. მაგალითად, თუ ადრე ადამიანური შეცდომები იყო ის მნიშვნელოვანი რისკი, რასაც შესაძლოა, ბანკისთვის დანაკარგი მოეტანა, ახლა უკვე დიდ მნიშვნელობას იძენს ინფორმაციული უსაფრთხოების რისკები. ზოგადად რისკების მართვა ძალიან დინამიკური პროცესია. ყოველდღე რაღაც ახალი ხდება, რაც ახალ მიდგომებსა და ახლებურ რეაგირებას საჭიროებს.

რისკების მართვისთვის მნიშვნელოვანია ასევე სცენარების დაგეგმვა და ანალიზი, რაც გულისხმობს მაკროეკონომიკური და სხვა უარყოფითი ფაქტორების შეფასებას. აქ კრიტიკულია, სწორად გააანალიზო და დაგეგმო, რა შეიძლება წავიდეს ცუდად და ამან რა მატერიალური გავლენა შეიძლება იქონიოს

ბანკზე.

ჩემი ხედვით, რისკის ფუნქცია ბიზნესის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პარტნიორია, რათა ბიზნესმა დასახულ მიზანს მიაღწიოს. აქედან გამომდინარე, ერთ მხარეს არის რისკები, საშიშროება, რომ რაღაც შეიძლება ცუდად წავიდეს და მეორე მხარეს არის ბიზნესის განვითარება, მდგრადობის უზრუნველყოფა, შესაძლებლობების გამოყენება, პროგნოზებისა და გათვლების კრიტიკულად შეფასება. აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ რისკების მართვა არის შესაძლებლობების მართვა და მათი სწორად გამოყენება.

ჩემთვის, როგორც რისკების დირექტორისთვის, ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია ბანკში სწორი რისკების კულტურის ჩამოყალიბება. პრიორიტეტულია რისკების ცნობიერების ამაღლება არა მხოლოდ თანამშრომლებში, არამედ ასევე ჩვენს მომხმარებლებში. მომხმარებლებს უნდა მივაწოდოთ ინფორმაცია რა რისკებთან შეიძლება მოუწიოთ შეხება და როგორ შეიძლება ამ რისკებისგან თავის დაცვა. მაგალითად, რა საშიშროება შეიძლება შეუქმნას კიბერრისკებმა და სხვა გარეშე ფაქტორებმა და როგორ შეუძლიათ ამ რისკებისგან თავის დაცვა.

„ფინკას“ მომხმარებლების 80% მიკრომეწარმეა, რომლებიც პანდემიის გამო გამოწვეული კრიზისით მნიშვნელოვნად ზარალდებიან. რა მხარდაჭერას ელოდებიან ისინი თქვენგან?

პანდემიის გამოცხადებისთანავე დავეჩვენეთ მომხმარებლების კვლევა, რაც დღესაც გრძელდება. მათ ვუკავშირდებით, ვეკითხებით, რა გავლენა მოახდინა პანდემიამ მათზე, რა დახმარება ესაჭიროებათ და სჭირდებათ თუ არა სესხის გადავადება. შედეგად, ჩვენთან სესხების პორტფელის 44% გადავადვადეთ. ჩვენ ძალიან დიდი რესურსი ჩავდეთ, რომ ყველასთვის აგვეხსნა, რას გამოიწვევდა გადავადება, ვინაიდან გადავადება აღიქვამს როგორც პატიება და სესხის პროცენტის არდარიცხვა. ის ფაქტი, რომ ჩვენი მომხმარებლების დიდმა რაოდენობამ, ქვეყანაში არსებული სიტუაციის მიუხედავად, თავიანთ ფინანსურ ვალდებულებებთან გამკლავება შეძლო, სწორედ პასუხისმგებლობიანი საბანკო დაკრედიტების პოლიტიკის შედეგია. მათ, ვის საქმიანობაზე Covid-19-მა პირდაპირი გავლენა იქონია, „ფინკა ბანკმა“ ინდივიდუალური გადაწყვეტილება შესთავაზა, გამომდინარე იმ ზარალიდან, რაც ვირუსმა მათ ბიზნესსა და შემოსავალს მიაყენა. მაგალითად, სასტუმრო ბიზნესის მქონე პირებს სპეციალური შეღავათები შევთავაზეთ, მაგრამ ფერმერების დიდ ნაწილს გადავადება ძირითადად არ დასჭირდათ. ამას გარდა, ჩვენ ვცდილობთ არა მხოლოდ ფინანსური, არამედ არაფინანსური დახმარებაც გავუწიოთ.

რას გულისხმობთ არაფინანსურ დახმარებაში?

ჩვენ მუდმივად ვახდენთ ჩვენი მომხმარებლების ინფორმირებას, თუნდაც, როგორ გაანაწილონ უკეთ შემოსავლები, გამოიმუშაონ დაზოგვის ჩვევა. ფინანსური მხარდაჭერის გარდა, ვცდილობთ, გავუზარდოთ ცნობიერება ბიზნესის შესაძლებლობების უკეთ შეფასებისა და განვითარების კუთხით.

ჩვენ მათთვის ვმუშაობთ ონლაინ და ციფრული პროდუქტების მორგებაზე. ერთი არის მომხმარებლებისთვის ფინანსური მხარდაჭერა და მეორეა დაზოგვის კულტურის ჩამოყალიბება. ჩვენი სადეპოზიტო პროდუქტები მომხმარებელთა ინტერესებსა და შემოსავლებზეა მორგებული. ვცდილობთ, ვასწავლოთ და დაგანახოთ, რამდენად მნიშვნელოვანია დაზოგვა და დაზოგვა რამდენად დაეხმარება ასეთ კრიზისულ სიტუაციებში. ასე რომ, მომხმარებელთან ჩვენი ურთიერთობა არ სრულდება სესხის გაცემით, ჩვენი მიზანია, შევუქმნათ ყველა პირობა მომხმარებლებს, რომ მათ ახალი რეალობის ფონზე უზრუნველყონ საქმიანობის მდგრადი განვითარება.

ასევე მინდა აღვნიშნო, რომ ძალიან დიდი ნდობა გვაქვს მომხმარებლის მხრიდან, მაგალითად, პანდემიის დროს გვქონდა მოლოდინი, რომ ხალხი დაიწყებდა დეპოზიტების გატანას. თუმცა ვნახეთ, რომ პირიქით, ამ კუთხით ზრდა გვქონდა და ეს სწორედ ნდობის ფაქტორის შედეგია.

„ფინკა ბანკის“ მომხმარებლების 79% სოფლად მცხოვრებია, ძირითადად რა არის მათი მოთხოვნები?

ფერმერებისათვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია გადახდის მოქნილი გრაფიკები. ჩვენ მათ ვთავაზობთ კიდევ გრძელვადიან, მათ ბიზნესშემოსავლებზე ორიენტირებულ, საშეღავათო პერიოდს, იმის მიხედვით, თუ როდის იღებენ, მაგალითად, მოსავალს. ვითვალისწინებთ მათ ინდივიდუალურ საჭიროებებს. ასევე მნიშვნელოვანია დაზოგვის პროდუქტით სარგებლობა, რაშიც ხელს ვუწყოთ და ვაფინანსებთ, რომ მოსავალი და მეურნეობა დაზოგველი ჰქონდეთ. ასევე მათ ესაჭიროებათ ციფრული პროდუქტები, რათა სახლიდან გაუსვლელად შეძლონ ყველა იმ მომსახურების მიღება, რაც სჭირდებათ და, შესაბამისად, მათ ასევე სჭირდებათ ახალი ტექნოლოგიების ცოდნაც. ფერმერებისთვის სპეციალურ შეხვედრებს ვაწყოთ, შეხვედრების ფორმატის განვრცობასაც ვგეგმავთ, რომ გავაცნოთ ახალი აგროტექნოლოგიები, უფრო მეტი ცოდნა მიიღონ და სწორად მართონ მეურნეობა ამ ახალ რეალობაში.

თქვენ 30 ქალაქში 100 000-ზე მეტ მომხმარებელს მოიცავთ. „ფინკა ბანკის“ მიზანია, კიდევ უფრო მეტ მცირე ბიზნესს დაუჭიროს მხარი. რა დაბრკოლებებსა და რა შესაძლებლობებს ხედავთ ამ გზაზე?

„ფინკა“ უკვე 22 წელზე მეტია, ამ ბაზარზე მუშაობს. საკმაოდ დიდი გამოცდილება დაგვიგროვდა. ძალიან კარგად ვიცნობთ



ჩვენს მომხმარებლებს საქართველოს შვიდ რეგიონში და ისინიც გვიცნობენ. ჩვენ გამოვირჩევით ჩვენი სოციალური პასუხისმგებლობით და მაქსიმალურად ვართ ორიენტირებული, სწორად შევაფასოთ მომხმარებლის გადახდისუნარიანობა, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია ჭარბვალიანობის თავიდან აცილებისათვის.

როდესაც ვამბობთ, რომ ვაპირებთ, უფრო მეტ მომხმარებელს მივწვდეთ, ამაში უპირველესად გვულისხმობთ ციფრული არხების განვითარებას და, მეორე მხრივ, ადგილობრივი პარტნიორების ქსელის გაფართოებას, რომლებიც აგროსფეროს მომსახურების მიმართულებით მუშაობენ. ასე რომ, საკმაოდ დიდი შესაძლებლობები და გეგმები გვაქვს საქართველოს ბაზარზე.

„ფინკა ბანკი“ FINCA Impact Finance-ის საერთაშორისო საფინანსო ქსელის წარმომადგენელია, რომელიც ოც ქვეყანაში ოპერირებს, მათ შორის ექვსი ქვეყანა ევრაზიაში მდებარეობს. საინტერესოა, რა მსგავსებებია საქართველოსა და რეგიონის დანარჩენ ქვეყნებს შორის რისკების თვალსაზრისით?

„ფინკას“ გლობალურად აქვს მისია, რომ მოემსახუროს მიკ-

რობიზნესს და დაბალშემოსავლიან მომხმარებლებს, შექმნას მათი ფინანსური გაჯანსაღების პირობები, ამიტომ მსგავსება ძალიან ბევრია. ჩვენ გლობალურად ვმუშაობთ ამ სექტორებზე, ერთი ტიპის მომხმარებლებზე, რომელთაც მსგავსი საჭიროებები აქვთ, თუმცა კონკრეტული ქვეყნების ეკონომიკური და პოლიტიკური მდგომარეობა, რა თქმა უნდა, გარკვეულ გავლენას ახდენს ბიზნესზე. ჩვენ ხშირად გვაქვს გლობალური შეხვედრები, სადაც ოცი ქვეყნიდან რისკ-მენეჯერები ვიკრიბებით და განვიხილავთ, რა რისკები და შესაძლებლობებია თითოეული ქვეყნის ჭრილში. ამ შეხვედრებზე კარგად ჩანს, რომ რისკები და პროდუქტების შინაარსი დაახლოებით მსგავსი გვაქვს.

თუმცა, როგორც აღვნიშნე, რა თქმა უნდა, არის განსხვავებებიც და ეს ქვეყნების სპეციფიკიდან და მაკროეკონომიკური ვითარებიდან გამომდინარეობს. საქართველოში კარგი ის არის, რომ რეგულაციები ხელს გვიწყობს პროდუქტების გაცეფრულებაში. სხვა ქვეყნებში ამ მიმართულებით განსხვავებული მდგომარეობაა. ჩვენ ვუზიარებთ „ფინკას“ გლობალურ ქსელს ჩვენს გამოცდილებას. შეიძლება ითქვას, რომ „ფინკა ბანკი საქართველო“ ერთგვარი წარმატებული მოდელია ევრაზიის და არა მარტო ევრაზიის, არამედ „ფინკას“ დანარჩენი 19 ქვეყნისათვის. **S**

ერთ კომუნაში

ოთხი წლის წინ ახალგაზრდა მეწარმეებმა საქართველოში \$200,000-იანი ინვესტიციით პირველი ქართული საერთო სამუშაო სივრცე - Terminal-ი შექმნეს. მოთხოვნის ზრდიდან გამომდინარე, დღეს უკვე კომპანიის ხუთი ფილიალი ფუნქციონირებს. როგორც მმართველი დირექტორი ჯინო დოლინი ამბობს, მათი მიზანი ამ კომუნის კიდევ უფრო გაფართოებაა.



რექტეპტორი, ჟურნალისტი, ბუღალტერი, ვებდეველოპერი, მარკეტინგის სპეციალისტი და სხვა არაერთი პროფესიის ადამიანი აქ ერთ სივრცეში მუშაობს, თუმცა მათ საერთო დამსაქმებელი არ ჰყავთ. ისინი უბრალოდ ერთი საქმიანი საზოგადოების წევრები არიან. „აქ ადამიანები მხოლოდ ადგილს კი არ ქირაობენ, აქ ხდება წევრებს შორის ინფორმაციის გაცვლა, აქ იქმნება ახალი სტარტაპები, აქ სხვადასხვა საერთაშორისო თუ ადგილობრივი პროგრამიდან დიდი დაფინანსებებიც მიუღიათ. სწორედ ეს გამოგვარჩევს სხვა მსგავსი სივრცეებისგან“, - ამბობს ჯინო დოლინი, რომელიც აბაშიძის ქუჩაზე მდებარე ფილიალს თავიდან ბოლომდე გვათვალიერებინებს.

პანდემიის გამო სამუშაო სივრცე ჯერ სრულად არ არის ათვისებული, თუმცა ადამიანების საქმიანი ფუსფუსი ყველა კუთხეში შეიმჩნევა. შეხვედრების ოთახში ერთ-ერთი კომპანიის მენეჯერი ე.წ. ბრეინშტორმინგს ატარებს, საერთო სივრცეში სიმშვიდეა - ყველა მუშაობს. ბარში სამი ადამიანია შეკრებილი შესვენებაზე და ყავას სვამს, როგორც ჩანს, ისინი ერთმანეთს თავიანთ კომპანიებზე პანდემიის გავლენების შესახებ ესაუბრებიან. „აქ მოდის ადამიანი, რომელსაც რაღაცის მიღწევა სურს. ეს სივრცე ყველას ატარებს, როგორც ტერმინალი. აქ მუდმივი მოძრაობაა“, - ამბობს ჯინო დოლინი. მსგავს სივრცეებში სხვადასხვა პროფესიის ადამიანებს ეძლევათ საშუალება, ერთმანეთი „იპოვონ“ და ერთმანეთ-

თან ითანამშრომლონ. „მომავლის კომუნა“ – ასეთია კომპანიის პოზიციონირებაც.

Terminal-ის დამფუძნებელი და 100%-იანი წილის მფლობელი კომპანია Tushiconcept-ია, რომელიც, თავის მხრივ, ეკა და დავით თუშიშვილებმა ევროპაში განათლების მიღების შემდეგ, რამდენიმე წლის წინ შექმნეს. Tushiconcept-ი არაერთ სფეროში სხვადასხვა პროექტს ასორციელებს, მათ შორის პირველი სწორედ Co-working-ი იყო, ანუ საერთო სამუშაო სივრცე.

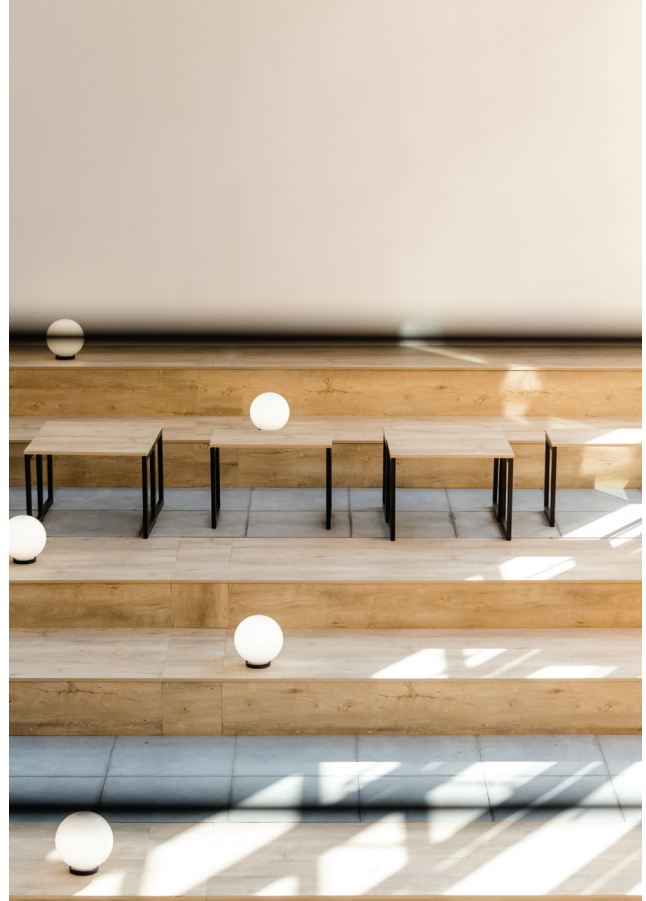
მსოფლიოში მსგავსი სივრცეები პირველად ევროპაში, 1995-იანი წლების დასაწყისში გამოჩნდა, აქ შეკრებილი ადამიანები ერთმანეთს აზრებს უზიარებდნენ და იდეებს ცვლიდნენ. შემდეგ მსგავსი სივრცეები კიდევ უფრო დაიხვეწა და მოხმარებელს დამატებითი სერვისები შესთავაზა. კომპანია ან ადამიანი, რომელიც დღეს ასეთ სივრცეში ადგილს ქირაობს, გათავისუფლებულია ბევრი ტექნიკური საკითხისგან – მაგალითად, კომუნალური გადასახადებისგან, დალაგების სერვისისგან და ა.შ.

Statista-ს მონაცემებით, 2019 წელს მსოფლიოში სულ 19,000 მსგავსი სამუშაო სივრცე იყო, რიცხვები მზარდია და 2025 წლისთვის ელოდებიან, რომ მათი რაოდენობა 26,000-მდე გაიზარდება. რაც შეეხება „ქოვორქერების“ საერთო რაოდენობას დედამიწაზე, მათი რიცხვი გასული წლის ბოლოს დაახლოებით 3 მლნ იყო. ორ წელიწადში ამ რიცხვის მინიმუმ გაორმაგებას პროგნოზირებენ. დღეს საქართველოში უკვე არის რამდენიმე საერთაშორისო და ქართული ბრენდი ამ მიმართულებით, თუმცა Terminal-ი მათ შორის ყველაზე მსხვილია. მას 3,000-მდე წევრი და 45 თანამშრომელი ჰყავს. როგორც კომპანიის დირექტორი ჯინო დოლინი Forbes Georgia-სთან იხსენებს, ადამიანების ამ სერვისით დაინტერესება მარტივი არ იყო. გამოწვევა კვლავ არსებობს. მსგავსი სივრცეებზე ჯერ კიდევ არ არის ისეთი მოთხოვნა, როგორც ამერიკასა და აზიის განვითარებულ ნაწილშია.

„პრობლემა იყო ქართული მენტალიტეტი კომუნასთან მიმართებით. ფიქრობდნენ, მე ბუღალტერი ვარ და ვებდებიანერის გვერდით როგორ ვიმუშავებო. თუმცა ჩვენი სივრცის არსი ხომ სწორედ ეს არის, – ამბობს ჯინო დოლინი და აღნიშნავს, რომ ამ ბრძოლაში Terminal-ს ძალიან ეხმარება კონკურენცია. – ჩვენ მართლები ვყვიროდით ბაზარზე, ბოლო პერიოდში კი გაჩნდა სხვა ბრენდებიც, მათ შორის ქართულიც და ვფიქრობ, რომ ძალიან ღირსეულ კონკურენციაში ვართ. დღეს ყველაზე დიდი და მზარდი კომპანია ვართ, თუმცა მოხმარებელთა მოზიდვა გამოწვევად კვლავ რჩება“.

Terminal-ს ამჟამად ხუთი ფილიალი აქვს. ჯამში კომპანიამ მსგავსი სივრცეებში რამდენიმე მილიონი ლარის ინვესტიცია განახორციელა. ფილიალების რიცხვის ზრდა სერვისზე მოთხოვნამ განაპირობა. საერთო სამუშაო სივრცეები ქართული ბიზნესისთვის ახალი ტრენდია – პატარა კომპანიები თანდათან დახურული ოფისებიდან საერთო სივრცეში გადმოსვლას ამჯობინებენ.

საქართველოში ძირითადად მსგავსი სერვისის მოხმარებლები სტარტაპები და ფრილანსერები არიან. პროფესიებს შორის კი ვებდეველოპერები, პროგრამისტები და იურისტები ჭარბობენ.



ბენ. მართალია, Terminal-ის კონცეფცია არის ღია სივრცე, თუმცა არსებობენ კომპანიები, რომელთაც იზოლირებული სამუშაო ადგილები სჭირდებათ, რასაც კომპანია ასევე უზრუნველყოფს.

საერთო სამუშაო სივრცეების წევრები ძირითადად დისტანციურად მომუშავე ადამიანები არიან. ანუ ადამიანები, რომელთაც სახლიდან მუშაობას მსგავსი სივრცეებში მუშაობა ურჩევნიათ, სადაც ბევრად უფრო საქმიანი გარემოა და გაცილებით მაღალია პროდუქტიულობა, რისი ნაკლებობაც პანდემიით გამოწვეული იზოლაციის აუცილებლობის პირობებში ალბათ ყველამ საკუთარ თავზე გამოცხადდა.

Terminal-ში საქმიანი ადამიანებისთვის ერთიანი პლატფორმის შექმნასაც გეგმავენ. ეს იქნება ერთგვარი ბაზა, სადაც ყველა წევრის პროფილი იქნება შეყვანილი: „როდესაც, მაგალითად, აქ მყოფ ადამიანს დასჭირდება მარკეტინგის მომსახურება, ჩვენს შიდა პლატფორმაზე მას თავისუფლად იპოვის მითითებულ ფასებით, შეთავაზებებით და ყველა სხვა ინფორმაციით. მეორე მხრივ, ჩათვალეთ, რომ ამ პლატფორმაზე თქვენ საკუთარ თავს პრეზენტაციას გაუკეთებთ ჩვენს კომუნაში“, – გვეუბნება ჯინო დოლინი.

Terminal-ის ყველაზე დიდი სივრცე თბილისში „აქსის თაუერსშია“. ის ცოტა ხნის წინ გაიხსნა და 325 პერსონალურ ადგილსა და 21 კერძო ოფისს აერთიანებს. რამდენიმე საერთაშორისო ბრენდი, მათ შორის Mastercard-ი და Microsoft Georgia უკვე გადავიდნენ „თაუერსის“ სივრცეში. სამომავლოდ კომპანია აპირებს, თბილისის საზღვრებს გასცდეს. როგორც ამბობენ, შემდეგი ასეთი ობიექტი ბათუმში გაიხსნება.

„ჩვენ არ ვჩერდებით, ვაპირებთ, კიდევ უფრო მეტად გავზარდოთ მოთხოვნა ამ სერვისზე საქართველოში, ამაში მოხმარებლის ხმა დაგვეხმარება“, – ამბობს ჯინო დოლინი. **S**

უძრავი ქონების ანალიტიკა

კრიზისის მიუხედავად, საცხოვრებელ უძრავ ქონებაზე მოთხოვნილება თბილისში იგივე დარჩება, მსყიდველუნარიანი მომხმარებლის რაოდენობა შემცირდება, ფასი კი დაიწევს - ასეთია უძრავი ქონების პლატფორმის, Livo-ს მოლოდინი, რომლის 110-კაციანი გუნდი უკვე ორი წელია, ბაზარს აანალიზებს და მის აქტორებს უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ სერვისებს სთავაზობს. ჩვენ კომპანიის დამფუძნებელსა და დირექტორს, **გიორგი ჩუმაშვილს** გავესაუბრეთ.



ბატონო გიორგი, ერთ-ერთი კვლევის მიხედვით, პანდემიის გამო, უძრავი ქონების შეძენა მომხმარებელთა 25%-მა გადაიფიქრა. Live-ს მონაცემებით, როგორია ვითარება ამჟამად? დაიწყო მოთხოვნის მატება თუ ამას, თქვენი აზრით, უფრო მეტი დრო დასჭირდება?

ბაზარზე კრიზისული მდგომარეობაა, ხალხს დღესაც სურს უძრავი ქონების ყიდვა, თუმცა იმის გამო, რომ ვითარება არაპროგნოზირებადია, ეს მოთხოვნა, ასე ვთქვათ, გადავადდა. ხალხმა დაფიქრება დაიწყო, ადრე კი ყიდვის პროცესი შედარებით უფრო იმპულსური იყო. ყოველდღიურად უძრავი ქონების ყიდვით ან გაყიდვით დაინტერესებულ 300-მდე ადამიანის ბარს ვპასუხობთ. დაგროვებული მონაცემების შედეგად გამოიკვეთა ორი ჯგუფი: ერთი ჯგუფი, რომელთაც ბინის ყიდვაზე არ უფიქრიათ და ახლა სურთ ყიდვა, რადგან ფული ჰქონდათ დაგროვებული და სურვილი აქვთ, რომ ხელსაყრელი პირობების გამო უძრავი ქონებაში დააბანდონ. მეორე ჯგუფი, რომელთაც ნაყიდი აქვთ უძრავი ქონება ბანკის სესხით ან შიდა განვადებით, მაგალითად, გასულ წელს და მათი 20-25% ამ ქონების გაყიდვას ფიქრობს, რადგან დაკარგეს ან შეუმცირდათ შემოსავალი და დარჩენილ თანხას ვერ იხდიან.

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ამ ვითარებაში უძრავი ქონების მიწოდება უფრო დიდი იქნება, ვიდრე წინა წლებში და ეს მოხდება ძირითადად მეორეული შეთავაზებების ხარჯზე. უძრავ ქონებაზე მოთხოვნილება არის, მაგრამ რამდენად გამყარებულია ფულით, არ ვიცით.

მთავრობამ დააანონსა იპოთეკური სესხების სუბსიდირება, რაც, ბუნებრივია, უძრავი ქონების ყიდვაზე მოთხოვნას გაზრდის, თუმცა, მეორე მხრივ, პანდემიის გამო, მოსახლეობის მსყიდველუნარი უნარი შემცირებულია, რას ელით ამ ინიციატივისგან და რამდენად სწორ გადაწყვეტილებად მიგანჩნიათ?

ზოგადად, როდესაც სახელმწიფო ერევა ბიზნესში, უმეტეს შემთხვევაში ეს არ არის კარგი, მაგრამ ამ შემთხვევაში, ჩემი მოსაზრებით, გამართლებული იყო სახელმწიფოს მონაწილეობა მოთხოვნის წახალისებაში. ჩვენ დავთვალეთ და დაახლოებით 4-5%-იანი სუბსიდირება ლარში

თუ მოხდებოდა 200 000 ლარამდე ღირებულების ბინებზე, გაყიდული ბინების დაახლოებით იმავე რაოდენობას მოგვცემდა, რაც წინა წელს იყო თბილისში. წლის ბოლომდე 20 000 საცხოვრებელი უძრავი ქონების გაყიდვაა თბილისში შესაძლებელი. ეს არის შიდა მოთხოვნა, რომელიც ტურისტებზე არ არის დამოკიდებული. უბრალოდ, აქ არის ერთი ნიუანსი: კარგი იქნებოდა, რომ სუბსიდირება მომხდარიყო როგორც პირველად ბაზარზე, ასევე მეორეულ ბაზარზე. დღეს სახელმწიფომ აირჩია პირველადი ბაზარი, ანუ დეველოპერებს დაეხმარება, რაც გამოიწვევს იმას, რომ მეორეული უძრავი ქონება გაიაფდება და პირდაპირ კონკურენციას გაუწევს დეველოპერებს. აქედან გამომდინარე, დეველოპერებიც ფასს დასწევენ და საბოლოოდ ბაზარი იპოვის მოთხოვნა-მიწოდების ასალ წერტილს. კარგი იქნებოდა, რომ სახელმწიფოს 4% ყველა ტიპის უძრავ ქონებაზე გაეწესებინა, იმიტომ რომ, როგორც ახალი მშენებარე, ასევე მეორეული უძრავი ქონების გამყიდველი საერთო ფონს შექმნიდა ბაზარზე და ეს იქნებოდა ყველასთვის მასტიმულირებელი, რაც უძრავ ქონებაზე ფასების ქვემოთ ჩამოსვლას უფრო მეტად შეაჩერებდა.

უარყოფითი რაც შეიძლება ჰქონდეს ამ ყველაფერს, არის ის, რომ სუბსიდირების ჩაშვების შემდეგ, ექვსი თვის განმავლობაში, იქნება დიდი მოთხოვნა უძრავი ქონების ყიდვაზე, მაგრამ შემდეგი წლის პირველ-მეორე კვარტალში მოთხოვნა დაეცემა. ანუ დეველოპერები ამ წელს თუ გადააგორებენ, მომავალ წელს გაყიდვები რთული იქნება. ხელოვნურად შექმნილი მოთხოვნა აისახება შემდეგი წლის მოთხოვნაზე, რადგან ყველა უძრავი ქონებით დაინტერესებული ადამიანი ეცდება, რომ ამ ექვს თვეში მოასწროს ყიდვა.

როგორც რამდენიმე კვირის წინ განაცხადეთ, ორი თვის განმავლობაში ნებისმიერი მსურველი სამშენებლო კომპანია თქვენგან უფასო კონსულტაციას მიიღებს. როგორია მათგან გამომხმარებელთა და რა პრობლემებს ხედავთ სამშენებლო სექტორში?

ჩვენ 30-35 დეველოპერს ვესაუბრეთ და მათ უმეტესობას უკვე შევთავაზებთ ჩვენი რეკომენდაციები. საკმაოდ კარგი ჩართულობაა, ჩვენ მათ ვეუბნებით, როგორი ტენდენციებია მოთხოვნის

კუთხით, რა სჭირდება მომხმარებელს. მოგეს-
სენებათ, Livo ყოველდღიურად 300-მდე უძრავი
ქონების მაძიებელს ესაუბრება, რის შედეგადაც
სხვადასხვა მეთოდოლოგიით ვადგენთ, თუ რამ-
დენს გადაიხდიდა ეს ადამიანი უძრავ ქონებაში,
ან რა პირობებით შეიძენდა და ა.შ. ამ მონაცე-
მებს ვუზიარებთ დეველოპერებს. ფაქტობრივად,
რეცეპტებს ვაწვდით, როდის რა ფასად შესთა-
ვაზონ მომხმარებელს უძრავი ქონება და როდის
ასწიონ ან დასწიონ ფასები. რა თქმა უნდა, კონ-
ფიდენციალობა დაცულია.

**სებ-ის ინდექსის მიხედვით, 2020 წლის
თებერვალთან შედარებით, მაისში
ბინების ფასი დოლარში 3.5%-ით შემ-
ცირდა. აპრილთან შედარებით ფასებმა
მცირედით (-0.2%) იკლო ლარშიც. თქვენი
დაკვირვებით, იგნისსა და ივლისში რა
ტენდენციაა მოსალოდნელი?**

ბუნებრივია, უძრავ ქონებაზე ფასების კლების
ასახვა უცებ არ ხდება, მაგრამ ექვსთვიან ზრილ-
ში ფასები საგრძნობლად დაიწყებს კლებას.
მეორეულ ბაზარზე ფასის კორექტირება მოხდება
დაახლოებით 20-25%-ით, პირველად ბაზარზე
კი 10-15%-მდე დაიწყეს. არის კიდევ სხვადასხ-
ვა სეგმენტი, მაგალითად, საკურორტო ზონები,
სადაც მოთხოვნა ძირითადად უცხოელების
მხრიდან გენერირდებოდა. განსაკუთრებით
აჭარა და გუდაური შეიძლება, გამოვყოთ, სადაც
რეზიდენტების წილი მთელ გაყიდვებში, ფაქტობ-
რივად, 15% იყო. ეს წინა სამი წლის ტენდენციაა.
არსებული მდგომარეობა თუ შენარჩუნდება, სა-
კურორტო ზონებში უძრავ ქონებაზე ყველაზე დიდ
გავლენას იქონიებს. არსებული მდგომარეობა
საკმაოდ სერიოზულ დარტყმას მიაყენებს გაყიდ-
ვებს ამ ზონებში და მოუწევთ შიდა მომხმარებ-
ლისთვის, ქართველი მყიდველისთვის შექმნან
პროდუქტი და შესაბამისი გადახდის პირობები
შესთავაზონ.

ასევე საინტერესოა კომერციული ფართების
ფასებიც, რომლებიც ძალიან დაიკლებს როგორც
გაყიდვის, ასევე გაქირავების კუთხით. გაქირავე-
ბა, ფაქტობრივად, მკვდარ წერტილზეა გაჩერებუ-
ლი. ოფისის ქირაობა აღარ არსებობს, ამის მიზე-
ზი დისტანციური მუშაობაა, რის გამოც შესაძლოა,
კომპანიებმა პატარა ოფისებში გადაინაცვლონ.
კომერციული ფართების კუთხით დეველოპერებ-

საც ვურჩევ და ფიზიკურ პირებსაც, რომელთაც
გააჩნიათ მსგავსი უძრავი ქონება – ეს წელი ნამ-
დვილად არ არის წელი, როდესაც კომერციული
ფართის გაყიდვა მოგებიანი იქნება.

რაც შეეხება ბინის გაქირავების ფასებს, ამჟა-
მად აქ 18-19%-იანი ვარდნაა. ბინები, რომლებიც
2 000 დოლარად ქირავდებოდა, ახლა დაახლო-
ებით 800 დოლარად ქირავდება. ამას ემატება
არასტაბილური კურსი.

**Livo-ს პლატფორმას დღეში 20 000-მდე
მომხმარებელი სტუმრობს. ძირითადად
რა ტიპის უძრავ ქონებაზეა მოთხოვნა?**

პირველ ადგილზეა ბინები, შემდეგ მოდის
კერძო სახლები და რიგით მესამეა მიწები. ამ
ეტაპზე შეინიშნება კერძო სახლებსა და მიწებზე
მოთხოვნის ზრდის ტენდენცია. შეიძლება ითქ-
ვას, ფასი სადაც არ დეგარდნილა, ეს სწორედ
სააგარაკე ზონებია. აქ მოთხოვნა, პირიქით,
გაზრდილია. პანდემიამ გამოიწვია ის, რომ ადა-
მიანები დაფიქრდნენ, რომ მათ სჭირდებათ იზო-
ლირებული სახლი. რა თქმა უნდა, ეს სეზონურიც
არის, ახლა თბილისის შემოგარენში გასაქირა-
ვებელი კერძო სახლი და სააგარაკე სახლი, ფაქ-
ტობრივად, არ არსებობს, ყველა გაქირავებულია.

**საინტერესოა რეგიონებში არსებული
ვითარებაც უძრავ ქონებაზე მოთხოვნის
თვალსაზრისით...**

უძრავი ქონების აქტიური გაყიდვებით გამოკ-
ვეთილია რამდენიმე რეგიონი, ესენია: რუსთავი,
ქუთაისი, ბათუმი, ზუგდიდი და გორი. გორში უძრავ-
ი ქონების ყიდვა-გაყიდვა საკმაოდ გაზრდილია
და დაწყებულია ახალი მშენებლობები. კიდევ არის
მარნეული, სადაც რამდენიმე მშენებლობაა, რომ-
ლებიც, ვფიქრობთ, წარმატებული იქნება. ტენდენ-
ციებს რომ შევხედოთ, უკეთესობა არაა, პირიქით,
ტრანზაქციების რაოდენობა ყველგან შემცირებუ-
ლია - თბილისში თუ გაყიდვები 75%-ით შემცირდა,
სხვა ქალაქებში 98%-ითაა შემცირებული.

**Livo-ს შიდა კვლევების მიხედვით, გამ-
ყიდველი მყიდველს პოულობს საშუ-
ალოდ 26 დღეში. რა ეტაპებს მოიცავს
თქვენი და უძრავი ქონების გამყიდვე-
ლის თანამშრომლობა?**

როდესაც გამყიდველი მოგემართავს და დებს

განცხადებას, ის პირდაპირ ხდება ჩვენი ზრუნვის საგანი. ყველა განთავსებულ განცხადებას ჰყავს თავისი პასუხისმგებელი Livo-ს თანამშრომელი, რომელიც ადგენს მეპატრონის საჭიროებას და მას კონსულტაციას უწევს. მომხმარებელმა ხშირად არ იცის, რა ფასად უნდა გაყიდოს ან გააქირაოს, ამიტომ ჩვენ ვთავაზობთ მათ უძრავი ქონების შეფასების სერვისს ხელმისაწვდომ ფასად, 24 საათში ქვეყნის ნებისმიერ წერტილში. 1 წლის განმავლობაში 120 000 შეფასებას ვაკეთებთ და ეს გვაძლევს საშუალებას, რომ ჩვენი ალგორითმი იყოს არა მხოლოდ საერთაშორისო სტანდარტის შესაბამისი, არამედ იყოს სანდო და მყარი. წამყვანი ბანკებიც იყენებენ Livo-ს შეფასებას. ასე რომ, ჩვენს შეფასებებზე დაყრდნობით უკვე ვიცით, თუ რა არის უძრავი ქონების საბაზრო ფასი და ამის შემდეგ უკვე მარტივია, რომ სწრაფად გადავიდეთ იქნოს ან გააკვირავებინოთ უძრავი ქონება.

ამბობთ, რომ ეს არის უძრავი ქონების ინოვაციური პლატფორმა, როგორ ფიქრობთ, რამდენად კონკურენტულ გარემოში ხართ?

ჩვენ სხვა პლატფორმების კონკურენტებად თავს ვერ ვხედავთ. Livo მომხმარებელს სთავაზობს უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ სხვადასხვა სერვისს და აწვდის გასაყიდი ან გასაქირავებელი უძრავი ქონების შესახებ ზუსტ და გადამოწმებულ ინფორმაციას. როდესაც პირველი ქართული უძრავი ქონების ეკოსისტემის შექმნა დავიწყეთ, ინოვაციურობა თავიდანვე ჩავდეთ ჩვენს ბრენდში, ყოველთვის ახალი რაღაცები უნდა გავგეგოთ და შემდეგ ერთგვარი მიმდევრები გვყოლოდა. ასეც მოხდა. როდესაც ერთი წლის წინ შეფასება დავიწყეთ და ვთქვით, რომ ეს არის ფუნდამენტური უძრავი ქონების ეკოსისტემის, ახლა უკვე სხვა პლატფორმებიც ცდილობენ, მსგავსი ნაბიჯები გადადგან. ეს კარგია, ეს ხელს შეუწყობს ბაზრის გაჯანსაღებას.

ასევე უძრავი ქონების ბაზრის განვითარებისთვის Google-ის რუკა და მისი სერვისები ძალიან მნიშვნელოვანია, ამიტომ რუკები ჩვენს პლატფორმაშიც ჩავაშენეთ და მათი დახმარებით ვცდილობთ, მომხმარებელს მივაწოდოთ ყველა საჭირო ინფორმაცია, ამა თუ იმ უძრავ ქონებასთან რა მდებარეობს ახლოს, რამდენ მეტრშია სკოლა, აფთიაქი, კვების ობიექტი, ბანკი... ეს ინფორმა-

ცია ყველა განთავსებული განცხადების ქვეშ არის მითითებული. გარდა ამისა, პლატფორმაზე გვაქვს გარემოს დაბინძურების მაჩვენებელი. ნებისმიერი ადგილიდან, სადაც დგას ჰაერის დაბინძურების მზომი რადარები, ჩვენ ვიღებთ ინფორმაციას და ამასაც ვუთითებთ განცხადებაში. შესაბამისად, მომხმარებელმა იცის, ამა თუ იმ ადგილას ჰაერის დაბინძურება რა დონეზეა. ბევრი ამ ინფორმაციას ძალიან დიდ ყურადღებას აქცევს.

ჩვენ ასევე პირველებმა შევთავაზეთ მომხმარებელს უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული ისეთი სერვისები, როგორცაა დაზღვევა, აზომვა, 3D გადაღება, საჯარო რეესტრის მომსახურებები...

Livo-ს უძრავი ქონების ბაზარზე ექვსწლიანი გამოცდილება აქვს. იმისათვის, რომ მომხმარებელი არ დაკარგოს, მის პულსზე უნდა გეჭიროს ხელი. როგორია თქვენი განვითარების სამომავლო გეგმები?

პირველ რიგში, ინდექსაციის პროექტზე ვმუშაობთ. ჩვენ გვიგროვდება ძალიან დიდი ბაზა შეფასებული ქონების შესახებ. ვაკეთებთ Google-ის რუკასთან ინტეგრირებულ უძრავი ქონების ინდექსს, რაც გულისხმობს, რომ თითოეულ ქუჩაზე, თითოეულ ნომერს ექნება მინიჭებული ინდექსი, ანუ თანხა, რომელიც იქ მდებარე უძრავი ქონების ფასს ასახავს. ასე რომ, სანამ მომხმარებელი უძრავი ქონების ყიდვას ან გაყიდვას გადაწყვეტს, Livo-ს დახმარებით შეძლებს ფასის შესახებ პირველადი ინფორმაციის მიღებას. ეს ძალიან ინოვაციური და მნიშვნელოვანი პროექტია როგორც ქართული ბაზრისთვის, ასევე უცხოური ინვესტიციების მოზიდვისთვის უძრავი ქონების ბიზნესში. ინდექსაციის პროექტი წლის ბოლოს იქნება მზად. თავიდან თბილისით, ბათუმით, ქუთაისით, რუსთავით დავიწყებთ და შემდეგ უკვე მთელ საქართველოს მოვიცავთ. ეს დეველოპერული კომპანიებისთვისაც ძალიან საჭირო ინფორმაცია იქნება, რომელიც მათ გასაყიდი ფასის განსაზღვრაში დაეხმარებათ.

უძრავი ქონების პირველი აუქციონიც ჩვენ გვექნება, ივლისში გავუშვებთ, ასე რომ, ვინც უძრავი ქონების ყიდვით ან გაყიდვით არის დაინტერესებული, მათთვის ახალი შესაძლებლობა დაემატება - იმის შესაძლებლობა, რომ იაფად იყიდონ ან სწრაფად გაყიდონ. **S**



„ციტოს“ ალგორითმი

სამედიცინო ცენტრი „ციტო“ საქართველოში 1997 წლიდან ჯანდაცვის უმაღლეს სტანდარტებს ამკვიდრებს. ქვეყანაში პირველი საერთაშორისოდ აღიარებული ლაბორატორია და კლინიკა დღეს 200-მდე კვალიფიციურ პერსონალს აერთიანებს. როგორ ვითარდებოდა ჯანდაცვის ბაზარი მათთან ერთად და რას სთავაზობს „ციტო“ პაციენტებს, ამაზე სამედიცინო ცენტრის გენერალური მენეჯერი გიორგი სალდაძე საუბრობს.

„ციტო“ უკვე 23 წელია, საქართველოში არსებობს, თქვენი დაკვირვებით, როგორ შეიცვალა ჯანდაცვის ბაზარი და მომხმარებლის მოთხოვნა ამ ხნის განმავლობაში?

როდესაც „ციტო“ გაიხსნა, სამწუხაროდ, ქვეყანაში ძალიან მძიმე ეკონომიკური მდგომარეობა იყო. სამედიცინო სექტორი მთლიანად იყო დაშლილი. ძველი საბჭოთა სისტემა დაინგრა, ხოლო ახალი ჯერ არ არსებობდა. „ციტოს“ მთავარი მიზანი და პირველი ამოცანა ლაბორატორიული ნაწილის განვითარება გახლდათ, რათა ქვეყანაში ერთი კომპანია მაინც ყოფილიყო, რომელიც იმ დროისათვის საერთაშორისო სტანდარტებს დააკმაყოფილებდა. ჩვენ მიზნად დავისახეთ საერთაშორისო არენაზე არსებული ტექნოლოგიური მექანიზმების ადაპტაცია ქართულ ბაზარზე და, რაც მთავარია, ცოდნის გადმოტანა და აქაური პროფესიონალებისთვის მისი გაზიარება. დაარსების დღიდან აქტიურად ვცდილობთ, ჩავატაროთ სემინარები, კონფერენციები, „ვორკშოპები“ – არა იმიტომ, რომ ჩვენი სერვისი გაყვიდოთ, არამედ იმისთვის, რომ წარმოვადგინოთ ის სიახლეები, რომლებიც უფრო სრულყოფილად დაეხმარება ჯანდაცვის სექტორის წარმომადგენლებს თავიანთი სერვისების ეფექტიანად მართვაში.

მთელი ამ ხნის განმავლობაში იცვლებოდა მომხმარებლის ქცევაც, იმ თვალსაზრისით, რომ დღეს პაციენტები ბევრად უფრო გაათვითცნობიერებულნი არიან საკუთარ საჭიროებებში. ამის მთავარი მიზეზი, ჩემი აზრით, არის ის, რომ დღეს ინტერნეტთან წვდომა უკვე ყველას აქვს და ადამიანები იღებენ მათთვის საინტერესო ინფორმაციას ჯანმრთელობის, ჯანსაღი ცხოვრების წესის თუ დიაგნოსტიკისა და მკურნალობის ახალი მეთოდების შესახებ. ეს ძალიან კარგია, ეს აიძულებს უშუალოდ ჯანდაცვის სექტორში მოქმედ კომპანიებს, რომ ახლა უფრო სიღრმისეულად შეხედონ საკითხებს და სრული და ამომწურავი პასუხები გასცენ პაციენტებს.

მსოფლიოში დიაგნოსტიკური მედიცინა სწრაფი ტემპით ვითარდება. როგორ ფიქრობთ, რამდენად უწყობს ფესს საქართველო ამ კუთხით გლობალურ ტენდენციებს?

რაც უფრო მასშტაბურად ხდება ქვეყნის მიერ რაიმე ტექნოლოგიის ათვისება, ფინანსურადაც მით უფრო მარტივია ამის შესრულება და მით უფრო ბუსტად და სწრაფად ხდება ადაპტაცია. ასე რომ, უნდა მოხდეს თანხვედრა ჩვენს სურვილებსა და შესაძლებლობებს შორის. ჩვენ, მაგალითად, სამი წლის წინ ახალი ტექნოლოგია დავნერგეთ ცენტრში, რომელიც საშუალებას გვაძლევს, ერთ საათში მივიღოთ ისეთი უძძიმესი პათოლოგიების დიაგნოზი, როგორცაა, მაგალითად, მენინგიტი და სხვა. ეს ტექნოლოგია ყველა განვითარებულ ქვეყანაშია გავრცელებული. ამერიკის შეერთებულ შტატებში თითქმის ყველა კლინიკაში

დგას ასეთი აპარატი, რათა მოხდეს დროული დიაგნოსტიკა და, შესაბამისად, სწორი მკურნალობის დროულად დაწყება. ამ ტექნოლოგიით ანალიზის პასუხის მისაღებად ერთი საათია საჭირო, კლასიკურ მეთოდს კი 14-19 საათი სჭირდება.

ჩვენს შემთხვევაში, სამწუხაროდ, სახელმწიფოს პრიორიტეტი ჯერ მაინც არის გადაუდებელი სერვისები. იქიდან გამომდინარე, რომ ქვეყანაში ეკონომიკური მდგომარეობა არ გახლავთ ისეთი ძლიერი, როგორც ამერიკას აქვს, მასობრივად ასეთი ტექნოლოგიის დანერგვა ძალიან რთულია. ზოგადად, ბევრი სახის ტექნოლოგიური განახლება მიმდინარეობს მსოფლიოში და თანდათან საქართველოშიც გადმოდის. წლიდან წლამდე ვხედავთ, რომ კომპანიები ვითარდებიან, ახალი ტექნოლოგიები შემოაქვთ და მაქსიმალურად ცდილობენ, ბალანსი დაცვან ეფექტიანობასა და ხარჯთეფექტიანობას შორის. უბრალოდ, ეს დროის საკითხი გახლავთ. რაც უფრო განვითარდება ეკონომიკა, მით უფრო მარტივი იქნება როგორც მოქალაქეებისთვის, ისე კომპანიებისთვის ახალი ტექნოლოგიების ეფექტიანი ათვისება და მათი დანერგვა.

ეთანხმებით თუ არა იმას, რომ ჯანდაცვა ბიზნესია?

ჯანდაცვა ბიზნესი არ არის, მაგრამ კერძო კომპანიებისთვის, რომლებიც ჯანდაცვის სფეროში მუშაობენ, ეს არის ბიზნესი. ფინანსური კუთხით, თუ კომპანიას ესაჭიროება სუბსიდია, ამ შემთხვევაში მას კომერციული დატვირთვა ვერასოდეს ექნება. კომერციული დაწესებულებები პაციენტებს ისეთ სერვისებს სთავაზობენ, რაც არ არის იმ სტანდარტულ მოთხოვნებში, რომელთა დაკმაყოფილებაც სახელმწიფოს შეუძლია. ჩვენ მაქსიმალურად ვცდილობთ, ის ღირებულება შევქმნათ, რაც მისცემს პაციენტს საშუალებას, აირჩიოს, ურჩევნია თუ არა და უღირს თუ არა, გადაინადოს რაღაც თანხა ამ სერვისების მისაღებად. აქედან გამომდინარე, არის თუ არა ჯანდაცვა ბიზნესი, ამაზე ცალსახა პასუხი არ არსებობს - გააჩნია, რა კუთხით ვუყურებთ.

„ციტო“ არ არის ჩართული საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამაში, რა არის ამის მიზეზი?

მთავარი მიზეზი ისაა, რომ ჩვენ ვართ ამბულატორიული კლინიკა. ჩვენ არ გვაქვს გადაუდებელი და ინვაზიური სერვისები. ამასთან ერთად, ჩვენი მიზანი და ამოცანაა, რომ ჩვენი ხარისხი საერთაშორისო დონის შესაბამისი იყოს. ამისთვის ცოტა სხვა-ნაირი ფინანსური პოლიტიკა გვჭირდება, რათა შევძლოთ, რომ ყოველთვის გვქონდეს ყველაზე მაღალი დონის აკრედიტაცია, მექანიზმები, საშუალებები. ჩვენ მიერ გაცემული ანალიზის პასუხი უნდა იყოს ვალიდური კანადაშიც, აშშ-შიც, ევროკავშირშიც. ამას განსხვავებული, სპეციფიკური მუშაობა სჭირდება. აქედან გამომდინარე, ჩვენ თავი შევიკავებთ საყოველთაო პროგრამაში ჩართვისგან. დავრჩით იმ ზღვარზე, სადაც ჩვენი ამოცანაა, გვქონდეს საქართველოს მოქალაქეებისთვის ხელმისაწვდომი სერვისები, თუმცა არასუბსიდირებული სახელმწიფოს მიერ.

თქვენ ამბობთ, რომ თქვენი საქმიანობის ძირითადი ღირებულება ხარისხიანი მომსახურებაა. კიდევ რა არის „ციტოს“ მთავარი უპირატესობა ჯანდაცვის ბიზნესში?

პირველ რიგში, ის ცოდნა, რაც უკვე წლებია, კლინიკაში გროვდება. რეალურად ჩვენგან, მაგალითად, ანალიზის პასუხი არ გადის ისე, რომ სამეტაპიანი ვალიდაცია არ გაიაროს. ჩვენ არა მხოლოდ ანალიზის პასუხს ვაკვირდებით, არამედ ვუყურებთ ანამნეზს, ვუკავშირდებით ექიმს, გვინტერესებს, რა როგორ მოხდა, იმისთვის, რომ ზუსტად ავხსნათ, რამდენად შესაძლოა, ანალიზის პასუხი მერყევი იყოს. ეს ძალიან რთული და კომპლექსური მეთოდებია, რომელსაც უკვე წლების განმავლობაში ჩვენ სერიოზულად ვმართავდით იმისათვის, რომ რაც შეიძლება სწორი პასუხები გაცვეთ. ხომ წარმოგიდგენიათ, რამხელა დრო და ენერჯია სჭირდება, რომ თითოეული ანალიზის პასუხს ასე ჩაეძიო და დეტალებში შეხვიდე. მაგრამ მიგვანჩნია, რომ ამ ეტაპზე სხვა გზა იმისთვის, რომ გაცვეთ ანალიზის უტყუარი პასუხი, არ არსებობს. უპირატესობად მიმაჩნია ის, რომ ჩვენთვის პრიორიტეტი პაციენტი და მისი ჯანმრთელობაა! და იმედი გვაქვს, ამას ყველა ჩვენი პაციენტი გრძნობს და აფასებს. ასევე ის, რომ გვინდა, ყოველთვის ავანგარდში ვიყოთ, იქნება ეს ტექნოლოგიური სიახლეები თუ, ელემენტარულად, კომპანიის შიდა პოლიტიკა და პრიორიტეტები. უკვე წელიწადზე მეტია, კვალიფიციურ გუნდთან ერთად ვმუშაობთ სპეციალური პროგრამის შექმნაზე, რომელმაც სრულიად ახალ დონეზე უნდა აიყვანოს როგორც ჩვენი შიდა პროცედურები, ასევე პაციენტის მომსახურების ხარისხი და სერვისები. იმედია, ამ პროგრამას თქვენს მომავალ ინტერვიუში წარმოგიდგენთ.

„ციტოს“ 2005 წლიდან აქვს ISO 9001 აკრედიტაცია, ხოლო 2016 წლიდან - ISO 15189 ANAB აკრედიტაცია. გამოდის, თქვენ ხართ საერთაშორისოდ აღიარებული სამედიცინო ლაბორატორია საქართველოში... რას ნიშნავს ეს სტატუსი?

ISO 9001 - ეს არის მენეჯმენტის აკრედიტაცია. 2005 წელს ჩვენ დავამტკიცეთ, რომ ჩვენი მენეჯმენტის პროტოკოლები იმდენად გამართულია, რომ ვიმსახურებდით ამ აკრედიტაციას. ეს ნიშნავს, რომ ყველა პროცესი, რაც იმართება კომპანიის მხრიდან, არის გამართული და სტანდარტიზებული. ჩვენი აუდიტორები ჩამოდიან კანადიდან, ამერიკიდან, ევროკავშირიდან და მათ იცინა, რომ ეს აკრედიტაცია გვაქვს, ესე იგი ზუსტად იცინა, როგორ იმართება სათითაო დეპარტამენტი, როგორ ხდება ინფორმაციის გაცვლა, როგორ ხდება პროექტების შემუშავება, დადასტურება და შემდეგ შესრულება, სად რა დოკუმენტი არსებობს და ა.შ.

რაც შეეხება ლაბორატორიულ აკრედიტაციას, ეს სხვა მართლებია და აქ უკვე ჩვენ დავამტკიცეთ, რომ ჩვენი ლაბო-

რატორიული პროტოკოლები, პროცესები, აპარატურასთან და თანამშრომლებს შორის ურთიერთობა არის სტანდარტიზებული და შემოქმედია გითხრათ, რომ ადამიანი, რომელიც შევა ამერიკის ლაბორატორიაში და შემოვა ჩვენთან, ზუსტად ერთსა და იმავე პროცესებს ნახავს. იმით რომ ეს არის ერთი სტანდარტი. ჩვენ ქართული სერტიფიცირებაც გვაქვს, თუმცა, ვინაიდან ჩვენი სერვისი არ არის მხოლოდ საქართველოს მოსახლეობაზე გათვლილი და ვემსახურებით დიპლომატიურ კორპუსს, საერთაშორისო პროექტებშიც ვართ ჩართულები. გადავწყვიტეთ, რომ ამერიკის აკრედიტაციის ცენტრის - ANAB-ის გუნდი ჩამოგვეყვანა, მათ ჩაატარეს ძალიან დეტალური შემოწმება და 2016 წელს მოგვანიჭეს აკრედიტაცია ISO 15189 ANAB. მას შემდეგ ყოველწლიურად ხდება მათ მიერ ჩვენი შემოწმება.

„ციტოსში“ ამ დრომდე ჩატარებულია ნახევარ მილიონზე მეტი ანალიზი და 353,000-ზე მეტი პაციენტისთვის გაწეული გაქვთ სამედიცინო მომსახურება. ძირითადად ვინ არიან თქვენი მომხმარებლები?

ასაკობრივ ჭრილში მთავარი ჩვენი მომხმარებლები არიან როგორც 35-45 წლამდე ადამიანები, ასევე 65 წელს გადაცილებული პაციენტები, რომელთაც ქრონიკული დაავადებები აქვთ და რომელთაც რუტინული სამედიცინო შემოწმება სჭირდებათ. ასევე ახალდაოჯახებული წყვილები, რომლებიც იწყებენ ჯანმრთელობაზე ზრუნვას, ბავშვს ელოდებიან და იმაში დარწმუნება სჭირდებათ, რომ ყველაფერი კარგად არის. პედიატრიული მიმართულება გვაქვს, რომელიც ასევე ძალიან დატვირთულია. პრინციპში, სრულ ასაკობრივ სპექტრს ვფარავთ. ჩვენ ანალიზებისა და სერვისების ერთ-ერთ ყველაზე ფართო მენიუს ვთავაზობთ პაციენტებს, მომავლისთვის კი ამ მხრივ საინტერესო გეგმები გვაქვს.

მომხმარებელთა რიცხვი წლიდან წლამდე იზრდება. ჩვენი მთავარი ამოცანაა, ამ ზრდას დავახვედროთ ის ადეკვატური სერვისი და ხარისხი, რაც ამდენი წლის განმავლობაში გვქონდა. ამის ფარგლებში 2019-ში მოვახდინეთ ჩვენი კომპანიის სტრუქტურული გადახალისება, გავყავით ამბულატორიულ-კლინიკური და ლაბორატორიული სერვისები. ჩვენს ცენტრალურ ფილიალს სრული რეკონსტრუქცია ჩავუტარეთ, თავიდან ბოლომდე შევცვალეთ პაციენტის მომსახურების სქემა. ჩვენთან შემოსვლის მომენტიდან პაციენტი არის მუდმივი პატრონაჟის ქვეშ. გადააკეთეთ ყველაფერი, რათა ახალი დატვირთვისთვის გვეპასუხა.

წლების მიხედვით რომ ავიღოთ, 24%-იანი ზრდა გვქონდა 2018 წლიდან 2019 წლამდე. ჩვენი მიზანი იყო, რომ 2020-სთვის ეს არა მარტო შეგვენარჩუნებინა, არამედ გავგეზარდა. სამწუხაროდ, პანდემიამ ფორსმაჟორული სიტუაცია შეგვიქმნა. მაგრამ ამის მიუხედავად, არც ერთი დღე არ გაჩერებულვართ, ჩვენ პრიორიტეტები გადავაწყვეთ, მოვერგეთ ახალ რეალობას და ძალიან დიდი იმედი მაქვს, რომ 7-10%-იან ზრდას მაინც ვნახავთ წლის ბოლოსთვის.



„ციტოს“ საქართველოს უკვე ხუთ რეგიონში აქვს გახსნილი ექსპრეს-ცენტრები, რა ძირითად კვლევებზეა ხოლმე განსაკუთრებული მოთხოვნა?

რეგიონებში მდებარე ცენტრებში გვაქვს მხოლოდ ანალიზის ასაღები პუნქტები, საიდანაც სპეციალური სატრანსპორტო ყუთებით მოაქვთ სინჯები „ციტოს“ თბილისის ცენტრალურ ლაბორატორიაში. რეგიონებში ძირითადად რუტინულ კვლევებზეა ხოლმე მოთხოვნა. იმის გამო, რომ, სამწუხაროდ, რეგიონებში არ არის ისე განვითარებული ჯანდაცვა, როგორც დედაქალაქში, პრობლემური პაციენტი ძირითადად თბილისში გადმოჰყავთ ხოლმე. ამიტომაც ჩვენს რეგიონულ ცენტრებში მხოლოდ რუტინულ კვლევებზეა მოთხოვნა. თუმცა ჩვენ მოთხოვნისამებრ ჩაგვყავს ლაბ-ექსპრეს-ცენტრებში ექიმები – მათ შორის პედიატრები, გინეკოლოგები, ენდოკრინოლოგები და ა.შ. – რათა პაციენტებმა, რომელთაც კვალიფიციური კონსულტაციების მიღება სურთ, ეს ადგილზევე შეძლონ და მათ არ მოუწიოთ თბილისში ჩამოსვლა.

ამ ეტაპზე რეგიონულ ცენტრებს შორის ყველაზე აქტიურია ბათუმი და ზუგდიდი. ცენტრები ასევე გვაქვს სამტრედიის, სენაკში, ქუთაისსა და გორში. ახლა უკვე აღმოსავლეთ საქართველოშიც ვაპირებთ ლაბორატორიული ექსპრეს-ცენტრების გახსნას. იმედი მაქვს, რომ წლის ბოლომდე სამი ახალი ცენტრი შემოგვემატება. გარდა ამისა, აქტიურად მიმდინარეობს თბილისის მასშტაბით სხვადასხვა უბანში ჩვენი ლაბორატორიული ექსპრეს-ცენტრების გამართვა, რათა ჩვენს პაციენტებს ჰქონდეთ საშუალება, ამ გადატვირთულ გარემოში მარტივად და კომფორ-

ტულად მიიღონ ჩვენი მომსახურება თავიანთ სახლთან ახლოს. ამასთან, 2019 წელს დაიწყო ახალი ცენტრალური ლაბორატორიის დაგეგმარებაც. სამწუხაროდ, პანდემიამ შეგვაჩერა, მაგრამ იმედი გვაქვს, რომ მშენებლობა მესამე კვარტალის ბოლოს დაიწყება და 2022-ში დასრულდება.

„ციტოს“ ლაბორატორიაში შესაძლებელია COVID-19-ზე ტესტირებაც. საინტერესოა, რამდენი ადამიანი შეამოწმეთ პანდემიის დაწყებიდან და როგორია პროცედურა?

COVID-19-ზე დაახლოებით 2000-მდე ტესტი გვაქვს ჩატარებული. ვთანამშრომლობთ დაავადებათა კონტროლის ცენტრთან. ძალიან ფრთხილად მივდივართ ამ მიმართულებით, იმიტომ რომ ის ტესტები, რასაც ვიყენებთ, აუცილებლად უნდა იყოს ვალიდური. ამას გვაგაღებულებს ISO 15189, რასაც თავისი პროტოკოლები აქვს. ვცდილობთ პროცესის მაქსიმალურად ოპტიმიზაციას, რათა უფრო ხარჯოფექტიანები ვიყოთ და მაქსიმალურად ისე ავაწყოთ სქემა, რომ ყველა იმ პაციენტისთვის, რომელთაც სურვილი ექნებათ, ეს ტესტირება ჩაიტარონ, არ იყოს ზედმეტად ძვირი. ეს პროცესი ძალიან კომპლექსურია. მოგხსენებთ, დღეს მსოფლიო ჯანდაცვის ორგანიზაცია ყოველდღიურად ცვლის თავის რეკომენდაციებს, ცოტა საფრთხილო და ამავე დროს ძალიან საინტერესო პერიოდია. ასეთ დინამიკაში მუშაობა იშვიათია, შესაბამისად, ჩვენთვის კარგი გამოცდაა, თუ როგორ შეგვიძლია ყველანაირი სტანდარტის დაცვით ასეთ სწრაფ ცვლილებებთან ადაპტირება. **S**

ახალ რეალსებზე

3 ანდემის ფონზე, სულ უფრო ხშირად ისმის საერთაშორისო თუ ადგილობრივი ანალიტიკოსების შეფასება იმის თაობაზე, რომ საქართველომ შესაძლოა, ახალი რეალობით შექმნილი მდგომარეობა გამოიყენოს და თავი უკეთ დაიმკვიდროს, როგორც რეგიონის ლოგისტიკურმა ჰაბმა.

მთავარი არგუმენტი აქ ასეთია: მიწოდების ჯაჭვების ცვლილებამ და ბევრი მსხვილი კომპანიის მოტივაციამ, დივერსიფიცირება მოახდინოს ჩინეთიდან, შესაძლოა საქართველოს ახალი პერსპექტივა გაუხსნას.

მართალია, ამ გზაზე საქართველოს ბევრი რამ აქვს გასაუმჯობესებელი, მაგრამ საქართველოს მთავრობა ამბობს, რომ 400 მსხვილ კომპანიასთან მოლაპარაკებები უკვე დაწყებულია და მათი ნაწილი საქართველოს პოტენციალით სერიოზულად არის დაინტერესებული.

საქართველოს რკინიგზას ამ სურათში ერთ-ერთი ცენტრალური როლი ენიჭება. სწორედ ამიტომ Forbes Georgia-მ გადაწყვიტა, გარკვეულიყო - რა გავლენა მოახდინა COVID-19-მა ამ სტრუქტურაზე და როგორია დღეს რკინიგზის მთავარი რიცხვები - და ამ და სხვა თემებზე პასუხები საქართველოს რკინიგზის გენერალური დირექტორისგან, **დავით ფერაძისგან** მიიღო.



რიცხვებში რომ გთხვოვთ საქართველოს რკინიგზის დახასიათება - რა იქნებოდა მთავარი რიცხვები?

- 13 000-მდე თანამშრომელი;
- 30 000-მდე ადამიანი, რომლებზეც სოციალური პასუხისმგებლობა გვაქვს აღებული;
- 180-მილიონლარიანი სახელფასო ფონდი წელიწადში
- 54 მლნ ლარამდე გადახდილი ბიუჯეტში
- 3 მლნ-ზე მეტი გადაყვანილი მგზავრი
- 10.9 მლნ ტონა გადაზიდული ტვირთი
- 503.7 მლნ ლარი შემოსავალი
- 1 239 TEU - 34%-ით გაზრდილი საკონტეინერო გადაზიდვები ჩინეთიდან
- 33 195 TEU - 10%-ით გაზრდილი საკონტეინერო გადაზიდვები სხვა მიმართულებით

- 5 474 TEU - 161%-ით გაზრდილი გადაზიდვები ბაქო-თბილისი-ყარსის სარკინიგზო მაგისტრალზე
- 3,4 მლნ ტონა - 13%-ით გაზრდილი მშრალი ტვირთების გადაზიდვა
- ვფიქრობ, 2019 წლის ეს რიცხვები და მაჩვენებლებია დღეს საქართველოს რკინიგზა.

რა წვლილი შეაქვს დღეს საქართველოს რკინიგზას ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებასა და ზრდაში?

პირველ რიგში, საქართველოს რკინიგზას, როგორც გადასახადების უმსხვილეს გადაამხდელს, დიდი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ეკონომიკაში. საქართველოს გეოპოლიტიკური მდებარეობიდან გამომდინარე, ქვეყანას აქვს პოტენციალი, გახდეს მნიშვნელოვანი ლოგისტიკური ჰაბი, ისეთი გამოწვევების ფონზეც კი, როგორც



არის ჩვენ ირგვლივ ორი ზღვის არსებობა. ვმუშაობთ ქვეყნის სატრანზიტო პოტენციალის სრულად ათვისებისთვის, მათ შორის ისეთი მნიშვნელოვანი პროექტების ინიცირებითა და იმპლემენტაციით, როგორცაა შავ და კასპიის ზღვებზე ახალი საფიდელო გემების რეგულარული მიმოსვლის გაშვება და სხვა.

რა გავლენა მოახდინა COVID-19-მა რკინიგზის მუშაობაზე?

ბუნებრივია, Covid-19-მა თითოეული ჩვენგანის ცხოვრებასა და საქმიანობაზე გარკვეული გავლენა მოახდინა, გამონაკლისი არც საქართველოს რკინიგზაა. საქართველოს რკინიგზა ქვეყნის მნიშვნელოვანი სტრატეგიული ობიექტია და ქვეყნის ეკონომიკისთვის აუცილებელი პირობა - მისი შეუფერხებელი მუშაობაა. ჩვენი უპირველესი საბრუნავი კომპანიაში დასაქმებულების ჯანმრთე-

ლობა იყო. შესაბამისად, ვირუსის გავრცელების საწყის ეტაპზევე კომპანიაში შევიმუშავეთ შიდა რეგულაციები და საოპერაციო რესურსი ახალ რეალობას მოვარგეთ.

მოგეხსენებათ, რომ საგანგებო მდგომარეობის გამო სამგზავრო გადაყვანები რამდენიმე თვით გაჩერდა. სამგზავრო გადაყვანებზე მუდმივად იყო საზოგადოების მოთხოვნა და როგორც კი აღნიშნული შეზღუდვა მოიხსნა, ხუთი მაგისტრალური მიმართულების მატარებელმა დაიწყო მოძრაობა. პარალელურად, ჯანდაცვის სამინისტროსთან ერთად, შემუშავდა კონკრეტული რეგულაციები, რომელთა დაცვაც როგორც ჩვენი, ასევე მგზავრების ვალდებულებაა.

ფიზიკური დისტანცირების უზრუნველსაყოფად გავაძლიერეთ ელექტრონული ბილეთების გაყიდვები. აუცილებლად უნდა აღვნიშნო, რომ ჩვენი მგზავრები სრულად მობილიზებულნი არიან და

ბედმიწევნით ასრულებენ მითითებებს.

ქვეყნის ეკონომიკისთვის მნიშვნელოვანია პანდემიის პერიოდში, საზღვრების გახსნამდე, შიდა ტურიზმის გააქტიურება. საქართველოს რკინიგზა კი, თავის მხრივ, მზად არის, საკუთარი წვლილი შეიტანოს შიდა ტურიზმის განვითარებაში - ჩვენ შევინარჩუნეთ ბილეთებზე უცვლელი ტარიფები. 2020 წლის 5 თვის მონაცემებით, ტვირთბრუნვის მზარდი ტენდენციაც შევინარჩუნეთ, თუმცა ვიაზრებთ, რომ პანდემიას და მის შედეგებს რკინიგზის მაჩვენებლებზეც მნიშვნელოვანი გავლენა ექნება.

რას მიიჩნევთ ამ კონტექსტში და ამ გადმოსახედიდან ყველაზე დიდ გამოწვევად და როგორ აპირებთ მის გადაჭრას?

Covid-19-ის გამო მსოფლიო ბაზარზე მოთხოვნა-მიწოდება შემცირდა, განსაკუთრებით - აღმოსავლეთ აზიაში. გაჩერდა საწარმოები, ჩაიკეტა საზღვრები და შეუძლებელი გახდა უშუალო კომუნიკაცია, თუმცა, ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების მიუხედავად, საქართველოს რკინიგზამ შეინარჩუნა ტვირთები და კომპანია ერთი დღეც არ გაჩერებულა. ეს ალბათ იმის დამსახურებაა, რომ მაქსიმალურად მოვერგეთ ტვირთმფლობელების საჭიროებებს და, ვფიქრობთ, ყოველმხრივ შევუწყვეთ ხელი შეუფერხებელ ოპერირებას.

მკაფიო შესაძლებლობაც თუ გამოიკვეთა და რამდენად მზად შეიძლება აღმოჩნდეს ჩვენი ქვეყანა ამ შესაძლებლობის ათვისებისთვის?

უპირველეს ყოვლისა, პანდემიამ დაგვანახვა ადმინისტრაციული რესურსების ეფექტიანად გამოყენების შესაძლებლობა. ყველა ბიზნესის მსგავსად, რკინიგზამაც დაწერა დისტანციური სამუშაო რეჟიმი და საოპერაციო საქმიანობა შეუფერხებლად განაგრძო. გარდა ამისა, პანდემიის მიუხედავად, პორტებთან მჭიდრო ურთიერთკავშირით, ხორციელდება რეგულარული საზღვაო მიმოსვლა და ტვირთების სარკინიგზო გადაზიდვა. ამასთანავე, საქართველოს რკინიგზით შესაძლებელია მეტი ტვირთის გადაზიდვა ნაკლები ადამიანის ჩართულობით საავტომობილო გადაზიდვებთან შედარებით, რაც დამატებითი უპირატესობაა Covid-19-ის პირობებში. კერძოდ, რკინიგზის მემანქანე 110 სატვირთო ავტომობილის მძღოლს ანაცვლებს ერთჯერადად გადაზიდული ტვირთის მოცულობით. ყოველივე ამან, პანდემიის პირობებში ტვირთმფლობელებისთვის გააჩინა შესაძლებლობა, რომ საავტომობილო გზავნილები უსაფრთხოდ გადამისამართდეს რკინიგზაზე და შეუფერხებლად, კონკურენტუნარიანი ტარიფით გადაზიდოს აზერბაიჯანის, ცენტრალური აზიისა და სომხეთის მიმართულებით.

რა არის დღეს ყველაზე ხშირად დასმული კითხვა საქართველოს რკინიგზასთან მიმართებით?

ჩემი აზრით, ყველაზე ხშირად დასმული შეკითხვები საქართველოს რკინიგზასთან დაკავშირებით არის წლების ჭრილში შემცირებული ტვირთბრუნვა და ფინანსური ბარალიანობა. თუმცა

ორივე კითხვაზე ობიექტური პასუხი არსებობს: შემცირებულ ტვირთბრუნვაში დიდი წილი უჭირავს ნავთობს, რომელმაც რკინიგზიდან გადაინაცვლა ასეთი პროდუქტების ტრანსპორტირებისთვის უფრო ეფექტიან სატრანსპორტო საშუალებაში - მილსადენში. გარდა ამისა, მოხდა წარმოება-მიწოდების ბაზრების გადანაწილება. ხოლო რაც შეეხება ფინანსურ ბარალიანობას, ეს მეტწილად გამოიწვია 2010-2011 წლებში დაწყებულმა თბილისის შემოვლითი რკინიგზის პროექტმა, რომელზეც 250 მილიონი შევიცარიული ფრანკი დაიხარჯა. აღსანიშნავია, რომ პირდაპირი ხარჯის გარდა, ბარალიანობა გამოიწვია შემოვლითი რკინიგზის აქტივების გაუფასურებამ და ამ მიზეზით „ვერმიღებულმა“ შემოსავალმა.

გარდა ამისა, 2012 წელს საქართველოს რკინიგზამ გამოუშვა 500 მლნ დოლარის ვერობლიგაციები, რომელთა დანიშნულება იყო მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტების დაფინანსება. ვინაიდან რკინიგზა ფინანსურ ანგარიშგებების წარდგენას ასორციელებს ლარში, დოლარში ნომინირებული ფინანსური ვალდებულებების გადაფასებაც ხორციელდება. ლარი/დოლარის გაცვლითი კურსის ცვლილება პირდაპირ აისახება აღნიშნული ფინანსური ვალდებულებების ლარის ოდენობაზე, ხოლო განსხვავება აისახება მოგებაზე. თანხების სიდიდიდან გამომდინარე, კურსის მცირედით ცვლილებაც მნიშვნელოვან ეფექტს ახდენს კომპანიის მოგებაზე ან ბარალზე.

თუ ზომავთ კმაყოფილებას როგორც სამგზავრო, ისე ტვირთების სეგმენტში და როგორია საერთო სურათი? როგორ ფიქრობთ, რამდენად დაეთანხმება თქვენს ანალიზს ჩვენი მკითხველი, რომელიც გათვითნობიერებული მკითხველია და არა, უბრალოდ, პასიური?

2020 წლის შეჯამება ამ ეტაპზე შეუძლებელია, თუმცა 2019 წლის მონაცემებით გადაყვანილი მგზავრების რაოდენობა დაახლოებით 3.1 მლნ-ია, რაც 7%-ით აღემატება 2018 წლის მონაცემებს. გადამზიდული ტვირთების მოცულობა 2019 წელს დაახლოებით 11 მლნ ტონას შეადგენს, რაც 2018 წლის მონაცემებს 9%-ით აღემატება. ეს მაჩვენებლები ბოლო წლებში რეკორდულ ნიშნულზეა. 2020 წლის 5 თვის მონაცემებით, შენარჩუნებული გვაქვს მზარდი ტენდენცია. შესაბამისად, საქართველოს რკინიგზაში კმაყოფილებას გზომავთ შედეგების მიხედვით.

შედეგები კი, როგორც ხედავთ, გვაქვს მზარდი როგორც სამგზავრო, ისე სატვირთო მიმართულებით. ეს შედეგები თვითკმაყოფილების საფუძველს ნამდვილად არ გვაძლევს და პარალელურად საქართველოს რკინიგზა მუდმივ რეჟიმში იკვლევს იმ არეებს, სადაც, ჩვენი მომხმარებლების აზრით, გაუმჯობესება შესაძლებელია. ამ მიზნით ნებისმიერ ჩვენს მომხმარებელს, იქნება ეს სატვირთო თუ სამგზავრო ფილიალები, შეუძლია 24 საათის განმავლობაში საკუთარი მოსაზრება დააფიქსიროს ცხელი ხაზის მეშვეობით.

რა არის დღეს საქართველოს რკინიგზის მთავარი უპირატესობა?

საქართველოს რკინიგზის მთავარი უპირატესობა არის წლების განმავლობაში შენარჩუნებული სტაბილურობა და სანდოობა. უსაფრთხო და დროში ეფექტიანი დიდი მოცულობის გადაზიდვები შორ მანძილებზე, გამჭოლი და ხელმისაწვდომი სატარიფო პოლიტიკა. ასევე აღსანიშნავია, რომ რკინიგზა არის ყველაზე ეკონომიკურული ტრანსპორტი, რაც სრულად პასუხობს მსოფლიო გამოწვევას გარემოზე მანევრულ მუქმედებებს შემცირებასთან დაკავშირებით.

რა არის დღეს საქართველოს რკინიგზის მთავარი სისუსტე?

ამ ეტაპზე ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად რჩება საქართველოს რკინიგზის სავაგონო პარკი, რომლის ეტაპობრივი განახლება მნიშვნელოვანია ქვეყანაში გადაზიდვებიდან მიღებული შემოსავლების გადაზიდული ტვირთის პროპორციულად შენარჩუნებისთვის.

რკინიგზის გარდა, ვიქტორბ, პორტებში გარკვეული ინფრასტრუქტურისა და საკონტეინერო გემის მიმოსვლის მართვა სახელმწიფოს ერთ-ერთი ძლიერი მხარე იქნებოდა. ხშირ შემთხვევაში, ლოგისტიკური მარშრუტის ამოქმედების საწყის ეტაპზე და შემდგომში ალტერნატიულ მარშრუტებთან კონკურენციის გასაწევად ეს არსებითად მნიშვნელოვანია. დღეს რკინიგზას კლიენტებისთვის შეღავათიანი პირობების დაწესება უწევს იმ მიზნით, რომ

ასევე აღსანიშნავია, რომ სატრანსპორტო დერეფანში ბევრი დამოუკიდებელი მოთამაშეა, რაც საქართველოს რკინიგზაზე ნამდვილად არ ახდენს პოზიტიურ ეფექტს.

0-იდან 10-მდე სკალაზე, რამდენით შეაფასებდით საქართველოს რკინიგზის მმართველ რგოლს?

არსებული მმართველი რგოლის შეფასება, ვიქტორბ, უკანასკნელი პერიოდის შედეგებითაა შესაძლებელი. 2020 წლის 5 თვეში, მსოფლიოში არსებული პანდემიის მიუხედავად, საქართველოს რკინიგზის მენეჯმენტმა ტვირთბრუნვის ზრდის ტენდენციის შენარჩუნება მოახერხა. 2019 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, ტვირთების მოცულობა - 330 ათასი ტონით, ხოლო შემოსავალი 17 მილიონი ლარით გაიზარდა.

ვიტვალისწინებ რა 2019 წლის ჭრილში რკინიგზის გაუმჯობესებულ შედეგებს როგორც სატვირთო გადაზიდვების, ასევე სამგზავრო გადაყვანების მხრივ, ასევე ვაცნობიერებ იმ მემკვიდრეობას, რომელიც მოქმედ მენეჯმენტს სოლიდური სასესხო ხელშეკრულების სახით გვერგო, ამ ეტაპზე მმართველი გუნდის უმაღლესი შეფასებისგან მაინც თავს შევიკავებ, მით უმეტეს, რომ ჯერჯერობით პანდემიის შედეგებიც უცნობია.

საქართველოს რკინიგზის მიერ 2020 წლის პირველ კვარტალში გადაზიდული ტვირთების ჯამური ოდენობა 2.8 მილიონ ტონას

„2020 წლის 5 თვეში, მსოფლიოში არსებული პანდემიის მიუხედავად, საქართველოს რკინიგზის მენეჯმენტმა ტვირთბრუნვის ზრდის ტენდენციის შენარჩუნება მოახერხა. 2019 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, ტვირთების მოცულობა - 330 ათასი ტონით, ხოლო შემოსავალი 17 მილიონი ლარით გაიზარდა“.

დაბალანდეს ლოგისტიკური ჯაჭვის სხვა რგოლში წარმოქმნილი მომსახურების შემაფერხებელი ფაქტორები, კორიდორი კი, თავის მხრივ, მეტად მიმზიდველი გახდეს.

მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნული პრაქტიკა მსოფლიო რკინიგზებში არ არის აპრობირებული, ჩემი ვარაუდით, ეს გამართლებული ნაბიჯი იქნებოდა. მოგეხსენებათ, რომ ჩვენს „სპეციფიკურ“ დერეფანში ბევრი ბიზნეს-თუ სახელმწიფო ოპერატორია ჩართული და, ჩვენდა სამწუხაროდ, ყველას არა აქვს „შუა დერეფნის“ სტრატეგიული განვითარების ერთიანი ხედვა.

იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოს რკინიგზა სახელმწიფო კომპანიაა, არსებულ მენეჯმენტს კომპანიის მოგებიანობის ინტერესის გარდა, სტიმული აქვს, რომ რეგიონში და მის ფარგლებს გარეთ, საქართველოს რეგიონალური სატრანსპორტო ჰაბის სტატუსის პოზიციონირება მოახდინოს.

შეადგენს, რაც 2019 წელთან შედარებით 10%-ით მეტია. საქართველოს რკინიგზის ტვირთბრუნვის ზრდის მიუხედავად, 2020 წლის პირველ კვარტალში კომპანია მაინც სოლიდურ ზარალს განიცდის. კომპანიის პირველი კვარტალის ფინანსური ანგარიშგების მიხედვით, იანვარ-მარტის განმავლობაში ჯგუფის კონსოლიდირებული შემოსავლები, მართალია, 23.7%-ით იყო გაზრდილი და 122 მილიონ ლარს შეადგენდა, თუმცა ამაზე ბევრად მეტად გაიზარდა რკინიგზის ხარჯები, რის გამოც კომპანიამ წლის პირველი კვარტალი 163.5 მლნ ლარის ზარალით დაასრულა – რა როლი ითამაშა ამ სურათში ლარის გაუფასურებამ და რას ასახავს ზარალის ეს მარვენებელი?

ლარის გაუფასურებამ პირდაპირი პროპორციით გაზარდა 2012 წლის 5 ივლისს აღებული 500 მილიონი დოლარის სასესხო ვალდებულებების ლარის ეკვივალენტი (დაახლოებით 15%-ით). სტაბილური კურსის პირობებში ეს გაუფასურება რკინიგზას პრობლემას არ

უქმნის, ვინაიდან შემოსავლების უმეტესობა არის დოლარში და იკვეთება ე.წ. ბუნებრივი ჰვიბრება. თუმცა, დროა საჭირო, რომ გაზრდილი კურსი შემოსავლებზეც პროპორციულად აისახოს.

რა არის დღეს საქართველოს რკინიგზის განვითარების პრიორიტეტი?

საქართველოს რკინიგზის განვითარების პრიორიტეტი ასევე არის ახალი ბაზრებიდან ტვირთების მოზიდვა, გამჭვირვალე და კონკურენტუნარიანი სატარიფო პოლიტიკა, დროში ეფექტიანი მომსახურება და როგორც ახალი სერვისების დანერგვა, ასევე არსებული სერვისების გაუმჯობესება. რაც შეეხება ახალ სერვისებს, ჩვენს ხედვებზე გარკვეულწილად პანდემიამაც იქონია ზეგავლენა და მიუხედავად იმისა, რომ საკონტრეილერო გადაზიდვების განხორციელება იგეგმებოდა, ეს პროექტი ახლა რკინიგზაში ფორსირებულად განიხილება. მაქსიმალურად ვცდილობთ, უმოკლეს ვადაში ბათუმსა და რუსთავეს მოვაწყოთ ტერმინალები, სადაც განხორციელდება სატრანზიტო საავტომობილო გზავნილების საკონტრეილერო პლატფორმებზე დატვირთვა და გადაზიდვა ორივე მიმართულებით. პარალელურად კი მიმდინარეობს მოდერნიზაციის პროექტი, რომელიც საქართველოს რკინიგზის განვითარების ერთ-ერთი პრიორიტეტია. მოდერნიზაციის პროექტი მოგვცემს საშუალებას, ვუპასუხოთ თანამედროვე გამოწვევებს და გავზარდოთ საქართველოს სარკინიგზო დერეფნის გამტარუნარიანობა უსაფრთხოების მაჩვენებლისა და სიჩქარეების გაზრდის შედეგად. Covid-19-მა კიდევ ერთხელ დაგვანახვა, რომ სწორი მიმართულებით მივდივართ.

რამდენიმე პროექტზე მუდმივად ვსაუბრობთ, მაგრამ ამ კუთხით წინ არ წავსვლავართ - შემოვლითი რკინიგზა; რკინიგზა, რომელიც უნდა მივიდეს ქუთაისის აეროპორტამდე; რკინიგზა, რომელიც უნდა მისულიყო ანაკლიის პორტთან - რა არის ამ პროექტების დაანონსებისა და შემდეგ ვერშესრულების მიზეზი?

ვფიქრობ, არასწორია ამ სამი პროექტის ერთიან ჭრილში განხილვა. არაერთხელ გახდა განხილვის საგანი და საერთაშორისო რეპუტაციის მქონე კომპანიების დასკვნებით დადასტურდა, რომ თბილისის შემოვლითი რკინიგზის პროექტის დაწყება 2010 წელს (ხაზგასმით აღვნიშნავ, ყოველგვარი ტექნიკურ-ეკონომიკური დასაბუთების გარეშე) იყო ურბანული და არა სარკინიგზო თვალსაზრისით მიზანშეწონილი პროექტი. ამ პროექტის ნაკლოვანებებზე ბევრი საუბარი შეიძლება, თუმცა, კონსერვატივიდან გამომდინარე, ის დღეს განხილვის საგანი აღარ არის.

რაც შეეხება ტურიზმის განვითარების ხელშეწყობისათვის ქუთაისის აეროპორტისა და რკინიგზის დაკავშირებას, პროექტი აქტიურ ფაზაშია და საქართველოს მთავრობის განკარგულებით დადგენილ ვადებში დასრულდება.

რაც შეეხება ანაკლიის ღრმაწყლოვან და ნებისმიერი სხვა საპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარებას, მხოლოდ მივე-

სალმებით, რადგან ეს ერთმნიშვნელოვნად პოზიტიურ შედეგს გამოიღებს რკინიგზის ტვირთბრუნვის ზრდისათვის. ვფიქრობ, ეს ორი ფაქტორი, კერძოდ, საპორტო და სარკინიგზო ოპერაციათა განვითარება, სახელმწიფოს ინტერესი და სტრატეგიაა.

ვინ არის დღეს საქართველოს რკინიგზის კონკურენტული რეგიონში და ვიგებთ თუ ვაგებთ ამ უტაპზე ამ კონკურენტს?

ყოველწლიურად იზრდება შუა დერეფანზე გადაზიდული ტვირთებისა და კონტეინერების რაოდენობა, რაც საქართველოს რკინიგზას ალტერნატიულ საერთაშორისო მარშრუტებთან მიმართებით მეტად კონკურენტუნარიანს ხდის. კონკურენტუნარიანობის შეფასებისას, მნიშვნელოვანია გამოწვევების სწორად დანახვა - ჩრდილოეთ დერეფანს აზიისა და ევროპის დასაკავშირებლად არ უწევს საზღვაო ტრანსპორტის გამოყენება და იმ რაოდენობის ქვეყნის საზღვრის გადაკვეთა, როგორც ჩვენი დერეფნის შემთხვევაში, თუმცა მიმდინარეობს მუშაობა დღეს უკვე დისტანციურად ერთიანი დოკუმენტის შემუშავებასა და საოპერაციო პროგრამების ინტეგრირებაზე, რაც საშუალებას მოგვცემს, მინიმუმამდე შევამციროთ სატრანზიტო დრო და დავაჩქაროთ საზღვრის კვეთები. თუმცა შავ ზღვასთან პირდაპირი კავშირი ჩვენი დერეფნის გარკვეული უპირატესობაა. კერძოდ, საბორნე და დიდერული ახლახან დანერგული პირდაპირი კავშირი აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებთან საშუალებას იძლევა, აღნიშნულ რეგიონთან ტვირთნაკადების ზრდის პოტენციალი გაიზარდოს. საქართველოს რკინიგზის უშუალო ჩართულობით მიღებულია ერთიანი გამჭოლი ტარიფი აზიის ქვეყნებიდან უკრაინის, ბულგარეთისა და რუმინეთის დანიშნულებით და პირიქით, ერთი ფანჯრის პრინციპით როგორც საკონტეინერო, ასევე სხვა სავაგონო გზავნილების განსახორციელებლად.

ეს უპირატესობები სიმშვიდის საფუძველს არ გვაძლევს. სატვირთო გადაზიდვებში კონკურენცია მაღალია სხვადასხვა ფაქტორის გათვალისწინებით. აღსანიშნავია ვოლგა-დონის არხი, რომელიც არის კასპიის ზღვის აკვატორიიდან შავი ზღვის მიმართულებით ნავთობპროდუქტების გადაზიდვისთვის სარკინიგზო დერეფნის ალტერნატივა. თუმცა, სემზონობიდან გამომდინარე, მისი რესურსი შეზღუდულია. სარკინიგზო და საზღვაო გადაზიდვებს შორის კონკურენციის უპირატესობები კი გადანაწილებულია დროისა და ფასების მიხედვით.

საქართველოს თუ აქვს პოტენციალი, გახდეს რეგიონის ლოგისტიკური ჰაბი და ვის ვკისრება ამ მიზნის მიღწევაში წამყვანი როლი?

ამ მხრივ, ვფიქრობ, უმნიშვნელოვანესია სახელმწიფოს როლი. საქართველო არის რეგიონში ერთადერთი ქვეყანა, რომელსაც გაფორმებული აქვს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები ერთდროულად ჩინეთთან, ევროპასა და აშშ-სთან. ამ უდიდეს შესაძლებლობას ემატება სტრატეგიული გეოპოლიტიკური მდებარეობა აზიის ევროპასთან საზღვაო კავშირის თვალსაზრისით, და ტრანზიტული



სარკინიგზო გადაზიდვების შეუფერხებელი, ეფექტიანი წარმოება ნებისმიერი ინვესტორისთვის მუდამ მნიშვნელოვანია.

საქართველოს რკინიგზა და მისი მართვის მოდელი არაერთხელ გამხდარა მსჯელობის საგანი. რა სტრუქტურით იმართება კომპანია, და ვისთან არის ანგარიშვალდებული კომპანიის შვილობილი კომპანიები, თავად კომპანიის გენერალური დირექტორი და მისი სამეთვალყურეო საბჭო?

საქართველოს რკინიგზა არის სააქციო საზოგადოება და ამგვარი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის კომპანიის მმართველობით სტრუქტურას განსაზღვრავს როგორც საქართველოს, ისე საერთაშორისო კანონმდებლობა. კომპანიას ჰყავს დირექტორები კონკრეტულად განსაზღვრული საკურატორო სფეროებით. მნიშვნელობიდან გამომდინარე, გადაწყვეტილებები მიიღება კოლეგიალურად დირექტორთა საბჭოს, სამეთვალყურეო საბჭოსა და აქციონერთა კრების მიერ. თავისთავად, ყველა გადაწყვეტილება, მათ შორის შვილობილ კომპანიებთან დაკავშირებული, ამ იერარქიულ ჯაჭვს გადის. გარკვეული სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის საკითხებზე, ბუნებრივია, საქართველოს მთავრობის წინაშე ვართ ანგარიშვალდებული, როგორც ირიბად სახელმწიფო საწარმო. მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ საქართველოს რკინიგზა არის ისეთი ავტორიტეტული საერთაშორისო სარკინიგზო გაერთიანებების წევრი/პარტნიორი, როგორცაა CER, UIC, ERA, OCJD და ჩვენ მუდმივად ვიზიარებთ ამ გაერთიანებების პრაქტიკასა და გამოცდილებას.

ანგარიშვალდებულების ყველაზე დიდი წილი მაინც საზოგადოების მიმართ გვაქვს და საქართველოს თითოეულ მოქალაქეს აქვს შესაძლებლობა, გაცნოს საქართველოს რკინიგზის საოპერაციო საქმიანობას ღია და საჯარო ფინანსური ანგარიშგებების მეშვეობით.

საქართველოს რკინიგზა 12,000-ზე მეტ ადამიანს ასაქმებს და ის არის საქართველოში ერთ-ერთი უმსხვილესი დამსაქმებელი, თუმცა იმ ფონზე, რომ სახელმწიფო კომპანია, რომელსაც თქვენ ხელმძღვანელობთ, მსხვილ სახელმწიფო „სოციალურ საწარმოდ“ ჩამოყალიბდა, რომელმაც გაიზიარა სახელმწიფოს სოციალური პასუხისმგებლობა, როგორ ხედავთ ამ კონტექსტში კომპანიის ბიზნესმომავალს - დიდხანს დარჩება „საქართველოს რკინიგზა“ უმსხვილეს სოციალურ საწარმოდ და დამსაქმებლად?

როგორც ზემოთ აღვნიშნე, საქართველოს რკინიგზა სახელმწიფო კომპანიაა, რომელიც ოპერირებს თითქმის მთელი ქვეყნის

ტერიტორიაზე და, შესაბამისად, სრულად გააზრებული გვაქვს სოციალური პასუხისმგებლობა ჩვენი დასაქმებულებისა და მათი ოჯახის წევრების მიმართ. ამასთანავე, ვფიქრობთ, რომ ადამიანური კაპიტალის განვითარება ჩვენი გამოწვევაა, სწორედ ამიტომ საქართველოს რკინიგზამ დააარსა სარკინიგზო ტრანსპორტის კოლეჯი, რომელიც ახალ, კვალიფიციურ პროფესიულ კადრებს აღზრდის.

თქვენი ბოლო ინტერვიუს შემდეგ, საუბარი იყო კომპანიის ევრობონდების რეფინანსირების სქემაზეც, რომელსაც გადაც უწევს, და, სამწუხაროდ, პანდემიაც დაემატა. რა სქემა გაქვთ და რა გადაწყვეტილება მიიღო კომპანიამ ამ თემაზე? ვისთან თანამშრომლობთ და რა ფორმით მოხდება თქვენი ევრობონდების ვალდებულებების დაფარვა?

პანდემიამ საერთაშორისო კაპიტალის ბაზრები შეანელა, თუმცა გამოცოცხლება ახლა უკვე იგრძნობა. შესაბამისად, ჩვენი გეგმები 2021 წლის რეფინანსირებასთან დაკავშირებით კვლავ აქტუალურია. ვთანამშრომლობთ საერთაშორისო ბანკებსა და ფინანსურ ინსტიტუტებთან, თუმცა ადგილობრივი კაპიტალის ბაზრის განვითარებისთვის ასევე განვიხილავთ აღნიშნულ ტრანზაქციაში ადგილობრივი ბანკებისა და ფინანსური ინსტიტუტების ჩართულობასაც.

საქართველოს მთავრობის გადაწყვეტილებით, საქართველოს რკინიგზა ჩაერთო ადგილობრივი წარმოების მხარდაჭერის პროგრამებშიც, რისი გამოხატულებაც არის შეღავათიანი ტარიფის დაწესება (მაგალითად, კომპანია „ქართული შაქარი“ - აგარის გადამამუშავებელი ქარხანა). ამ მაგალითით და ზოგადად, რამდენად კმაყოფილი ხართ და რამდენად კონკურენტულად გამოიყურება კომპანიის სატარიფო პოლიტიკა ადგილობრივი წარმოების „მხარდაჭერის“ კუთხით და მთლიანობაში?

კიდევ ერთხელ უნდა აღვნიშნო, რომ საქართველოს რკინიგზა არის სახელმწიფო საწარმო, რომელიც რიგ საკითხებში იზიარებს სახელმწიფო პოლიტიკას ადგილობრივი წარმოების ხელშეწყობისა და განვითარების მიმართულებით. აგარის შაქარი, ტყიბულის ნახშირი, ჰაიდელბერგი - ამის მაგალითებია, თუმცა უნდა ითქვას, რომ ადგილობრივი წარმოების ამგვარმა ხელშეწყობამ რიგ შემთხვევებში დამატებითი ტვირთების მოზიდვის საშუალებაც მოგვცა.

როგორ ურთიერთობთ და რამდენად სინქრონულად მოქმედებთ რეგიონის სხვა სარკინიგზო კომპანიებთან? შედეგიანია თუ არა დერეფნის ეფექტი სატარიფო ჭრილში და რა პერსპექტიულ მარშრუტებს გამოარჩევდით?

საქართველოს რკინიგზა მუდმივად მჭიდრო კომუნიკაციაშია

რეგიონის სხვა სარკინიგზო ადმინისტრაციებთან, ისევე როგორც პორტებთან, ტერმინალებთან და საზღვაო ოპერატორებთან. რამდენიმე სტრატეგიული განვითარების მიმართულებით შექმნილია საერთაშორისო სამუშაო ჯგუფები და მიმდინარეობს ერთიანი ძალისხმევით სატრანზიტო დერეფნების კონკურენტუნარიანობის გაზრდაზე მუშაობა, იქნება ეს ტექნიკური, სატარიფო თუ პოტენციურ კლიენტთან კომუნიკაციის მიმართულებით. მნიშვნელოვან მარშრუტებს წარმოადგენს შუა დერეფანი, ცენტრალური და აღმოსავლეთ აზიის დასაკავშირებლად ევროპასთან. ამ ჭრილშიც შეგვიძლია დამატებით განვიხილოთ ბაქო-თბილისი-ყარსის სარკინიგზო მაგისტრალი, რომელიც დამატებით შესაძლებლობას გვაძლევს, შავი ზღვისგან დამოუკიდებლად მოხდეს აზიის საქართველოს გავლით ევროპასთან სარკინიგზო ტრანსპორტით დაკავშირება.

ამ მიმართულებით, ბოლოდროინდელი მოვლენებიდან გამოვყოფდი რეგიონის ლოგისტიკურ ჯაჭვში ჩართულ სხვადასხვა სახელმწიფო და კერძო კომპანიებს (საქართველოს რკინიგზა, აზერბაიჯანის რკინიგზა, ბათუმის ნავთობტერმინალი, აზერბაიჯანის კასპის საზღვაო სანაოსნო, ბაქოს საერთაშორისო საზღვაო სავაჭრო პორტი, დიუბენდის ნავთობტერმინალი) შორის მიღწეულ შეთანხმებას ვოლგა-დონის საზღვაო მარშრუტთან მიმართებით სეზონური და გამჭოლი ტარიფების შემუშავების შესახებ.

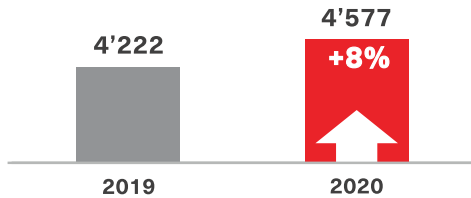
2020 წლის ანგარიშს რომ გვაბარებდეთ, რას ჩათვლიდით საქართველოს რკინიგზის მთავარ მიღწევად წელს?

მიმდინარე წელს საქართველოს რკინიგზის მთავარი მიღწევა, Covid-19-ის მიუხედავად, კომპანიის მაჩვენებლების დადებითი დინამიკის შენარჩუნებაა. გარკვეულწილად პანდემიას შევხვდეთ როგორც შესაძლებლობას და მოხდა ბოლო წლების განმავლობაში უპრეცედენტო მასშტაბის ინფრასტრუქტურული გაჯანსაღება. დაიგო 21 კმ ახალი ლიანდაგი, განახლდა 7 კმ-მდე საკონტაქტო ქსელი, სრულად ახალი ლედ-განათებით აღიჭურვა სარკინიგზო მაგისტრალი, კაპიტალურად შეკეთდა მძიმე ტექნიკა, რომელიც გამოიყენება სარკინიგზო ინფრასტრუქტურის დაგება-დიაგნოსტიკა-შეკეთებისთვის. ასევე, როგორც ზემოთ აღვნიშნე, პანდემიის პერიოდში დაჩქარდა საკონტრეილერო გადაზიდვების ინიციატივის იმპლემენტაცია.

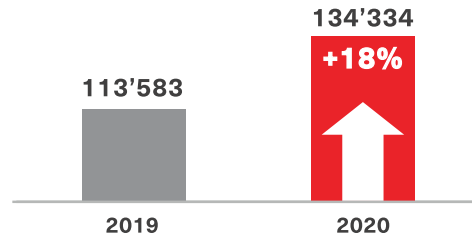
რას უნდა ველოდოთ მგზავრებიც და კომპანიებიც 2021 წლისგან საქართველოს რკინიგზის კონტექსტში?

Covid-19-ის პანდემიამ მსოფლიო ეკონომიკურ ბაზარზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები გამოიწვია. ექსპერტები პროგნოზირებენ ეკონომიკური მაჩვენებლების მინიმუმ 5%-ით შემცირებას. ვფიქრობ, გამოწვევის არც საქართველო იქნება. უდავოა, რომ ეს პროგნოზები საქართველოს რკინიგზაზეც აისახება, მაგრამ, არსებული მაჩვენებლების ფონზე, 2021 წელს მაინც ოპტიმისტურად ვუყურებთ. **5**

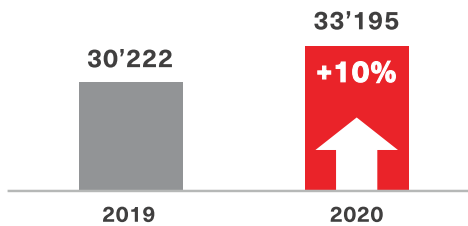
სატვირთო გადაზიდვები
(‘000 ტონა)



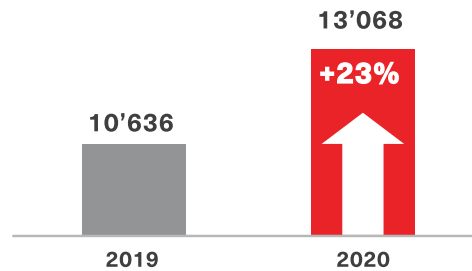
შემოსავალი სატვირთო
გადაზიდვებიდან ('000 ლ)



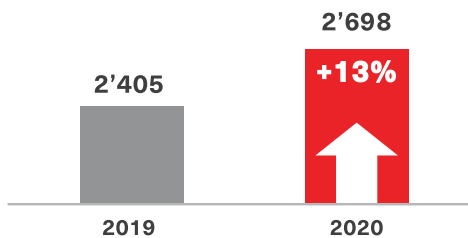
საკონტეინერო გადაზიდვები
(TEU)



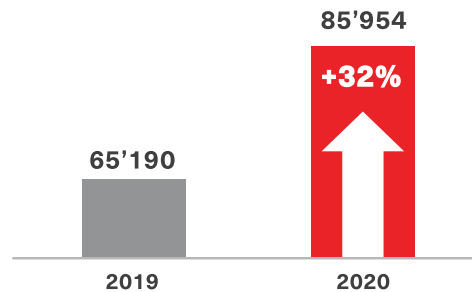
შემოსავალი საკონტეინერო
გადაზიდვებიდან ('000 ლ)



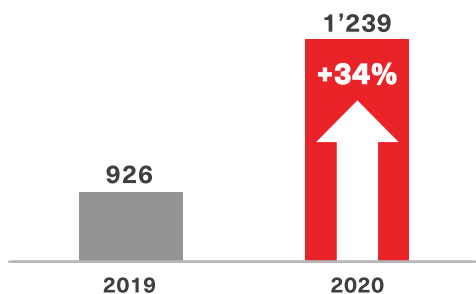
მშრალი ტვირთი ('000 ტონა)



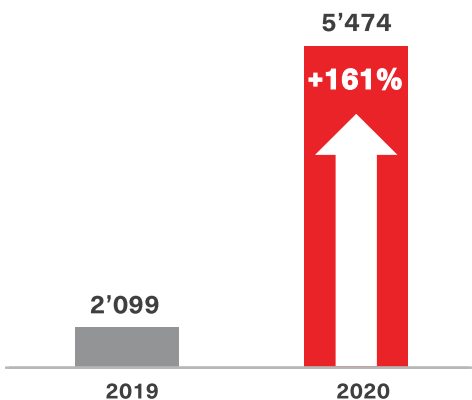
მშრალი ტვირთი ('000 ლ)



ჩინეთთან საკონტეინერო
გადაზიდვები შუა დერეფანზე (TEU)



საკონტეინერო გადაზიდვები
ბაქო-თბილისი-ყარსის მარშრუტზე (TEU)



ყველაზე შეროსავლიანი პუბლიკორული კომპანიები



ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი
დადასტურებულს Grant Thornton-ისა და Ebit Group-ის მიერ

საქართველო კერძო სექტორის გამჭვირვალობის ზრდის თვალსაზრისით ერთ-ერთ ყველაზე დიდ რეფორმას გადის – კომპანიებს, რომლებიც შესაბამის კრიტერიუმებს აკმაყოფილებენ, საკუთარი აუდიტორული ანგარიშების საჯაროდ გამოქვეყნების ვალდებულება დაეკისრათ. რეფორმის შედეგად, ასობით კომპანიამ, მსხვილმა თუ საშუალომ, საკუთარი წლიური შედეგები გაასაჯაროვა. ამან კი, თავის მხრივ, აუდიტორების მომსახურებაზე მოთხოვნა გაზარდა.

ფინანსური გამჭვირვალობის სტანდარტების დაკმაყოფილება და საკუთარი შემოსავლების გამოქვეყნების ვალდებულება თავად აუდიტორულ კომპანიებსაც აქვთ. მათ მიერ წარდგენილი მონაცემების მიხედვით, ყველაზე შემოსავლიანი აუდიტორული კომპანიების სიის სათავეში საერთაშორისო ბრენდები დომინირებენ.

აუდიტორული კომპანიები შემოსავალს სხვადასხვა წყაროდან იღებენ. ესაა კლიენტებისთვის კონსულტაციების განწევა, კვლევების მომზადება და სხვა. წარმოგიდგინთ ამ კომპანიების მიერ მათი რეგულატორისთვის – ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის რეგულირების სამსახურისთვის – წარდგენილ, უშუალოდ ფინანსური აუდიტების მომზადებიდან მიღებული შემოსავლის რეიტინგს.

15 უმსხვილესი აუდიტორული ფირმის ჯამური შემოსავალი გასულ წელს 43 მილიონი ლარი იყო, რაც 2018 წელთან შედარებით 5.6 მილიონი ლარით, ანუ 14.9%-ით მეტი იყო.

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი აუდიტორული ანგარიშებიდან	ზრდა /კლება წინა წელთან შედარებით:
1	შპს Ernst & Young საქართველო	10,379,197	27.3%
2	შპს PWC საქართველო	8,880,175	15.6%
3	შპს KPMG Georgia	6,414,222	-0.7%
4	შპს ბიდლი	5,678,808	22.2%
5	შპს დელოიტი და ტუში	3,373,042	-28.7%
6	შპს ნექსია თიბი	1,479,774	43.7%
7	სს ფი შვი ეფ კაიზენი	1,350,762	67.0%
8	შპს არესემ საქართველო	1,225,850	8.9%
9	შპს გრანთ თორნთონ	1,202,419	0.7%
10	შპს ბიიკერ თილი ჰორჯია	758,905	24.6%
11	შპს ეკოვის ეი-თი-ეი ფინანსები	734,475	110.2%
12	შპს ქროუ ჰი	474,714	-
13	შპს მართვის საკონსულტაციო ჯგუფი	435,706	58.4%
14	შპს მორე ეიბისი	345,432	20.3%
15	შპს პრესტიჟ-აუდიტი	323,048	182.7%



გამოიწერეთ ახლავე
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA

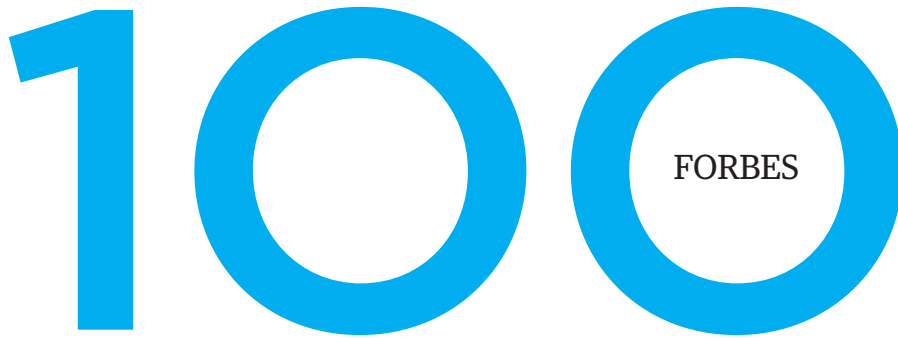


6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

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

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

საქართველოს



უმსხვილესი კომპანია

გთავაზობთ **Forbes Georgia**-ს რეიტინგს, რომელიც საერთაშორისო აუდიტორულ კომპანია **Grant Thornton**-თან და საკონსულტაციო კომპანია **Ebit Group**-თან პარტნიორობით მომზადდა.

19.6 მილიარდი ლარი - ეს არის ფინანსური სექტორის მიღმა საქართველოს 100 უმსხვილესი ბიზნესის მიერ 2018 წლის განმავლობაში მიღებული შემოსავალი. მათ საკუთრებაში არსებული აქტივების ღირებულება 20.7 მილიარდ ლარს შეადგენს. მთლიანობაში ამ კომპანიებმა წმინდა მოგების სახით 892 მილიონი ლარის გენერირება შეძლეს.

წლების განმავლობაში საქართველოში ერთადერთი სექტორი, რომელიც ყოველწლიურად წარადგენდა ფინანსურ შედეგებს, იყვნენ ბანკები, თუმცა ფინანსური ანგარიშვალდებულების შესახებ რეფორმის შედეგად, შესაძლებელი გახდა საფინანსო სექტორის მიღმა არსებული მთლიანი ეკონომიკის შეფასება. იმის გათვალისწინებით, რომ რეიტინგი კერძო ბიზნესს ეხება, მასში არ შედიან კომპანიები, რომელთა 50%-ზე მეტის მფლობელი სახელმწიფოა.

რეიტინგში კომპანიების რანჟირება სამი პარამეტრის - შემოსავლების, წმინდა მოგებისა და აქტივების საფუძველზე ხდება. თითოეულ კრიტერიუმს რეიტინგში თანაბარი წონა აქვს მინიჭებული.



1. შპს სოკარ ენერჯი ჯორჯია

შემოსავალი: 1,546,202,000 ლარი
სრული ზარალი: -52,048,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 1,185,222,000 ლარი

შპს „სოკარ ენერჯი ჯორჯია“ სიდიდეს განაპირობებს ის, რომ კომპანია ერთდროულად რამდენიმე ბაზარზე წარმოადგენს წამყვან მოთამაშეს. ესენია ბუნებრივი აირის მიწოდებისა და საწვავით ვაჭრობის ბაზრები.



2. სს საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფი

შემოსავალი: 846,306,000 ლარი
წმინდა მოგება: 59,096,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 1,248,894,000 ლარი

„საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფი“ ქვეყნის უმსხვილესი სამედიცინო ჰოლდინგია, რომელიც „ევექსის“ ჰოსპიტალების ქსელისა და „ჯიპისის“ ფარმაცევტული ქსელის მფლობელია.



3. სს ენერგო - პრო ჯორჯია

შემოსავალი: 830,073,000 ლარი
წმინდა მოგება: 38,608,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 699,470,000 ლარი

„ენერგო - პრო ჯორჯია“ საქართველოს უმსხვილესი ენერჯოგამანაწილებელი კომპანიაა, რომელიც, თბილისის გარდა, მთელი ქვეყნის უწყვეტ ელექტრომომარაგებაზე არის პასუხისმგებელი.



4. შპს მაგთიკომი

შემოსავალი: 481,836,000 ლარი
წმინდა მოგება: 123,573,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 879,598,000 ლარი

„მაგთიკომი“ საქართველოს სატელეკომუნიკაციო ბაზრის ყველაზე მსხვილი მოთამაშეა. მას 1.95 მლნ აბონენტი ჰყავს, ინტერნეტის ბაზარზე კი „მაგთის“ აბონენტების რაოდენობა 450 ათასს აღარაბეჭდს.

მეთოდოლოგია:

კომპანიების რეიტინგი ეყრდნობა სამ ძირითად ფინანსურ მაჩვენებელს: მთლიან აქტივებს, შემოსავლებსა და წმინდა მოგებას. რეიტინგში არ მონაწილეობენ კომპანიები, რომლებშიც სახელმწიფო 50%-ზე მეტ წილს ფლობს, აგრეთვე ბანკები, საფინანსო და სადაზღვევო კომპანიები. თითოეული ზემოთ აღნიშნული მაჩვენებელი მიჩნეულია ცალკე კრიტერიუმად, რომლებსაც სხვადასხვა წონა აქვთ მინიჭებული.

რეიტინგის არაერთ წევრს ეკუთვნის შვილობილი ორგანიზაციები. თითოეულის შემთხვევაში შეფასებისთვის გამოყენებულია ჯგუფის კონსოლიდირებული ანგარიშგება, რომელშიც ყველა შვილობილი კომპანიის ფინანსებია გაერთიანებული.

ცალკეულ შემთხვევებში კომპანიებს საკუთარი ანგარიშგება აშშ დოლარებში აქვთ წარმოდგენილი, რომელთა კონვერტაციაც მათ აუდიტორულ ანგარიშში მითითებული კურსით მოხდა.

რეიტინგში წარმოდგენილია 100 ყველაზე მაღალი შეფასების მქონე კომპანია. მონაცემები აღებულია პორტალ www.reportal.ge-ზე გამოქვეყნებული ფინანსური ანგარიშგებებიდან.

წარმოდგენილი რეიტინგი ეფუძნება კომპანიების 2018 წლის ფინანსურ ანგარიშგებებს. მონაცემები აღებულია იმგვარად, როგორც წარდგენილია კომპანიის მიერ მის ანგარიშგებაში, მიუხედავად იმისა, როგორი დასკვნა აქვთ გაცემული აუდიტორებს და დაეთანხმნენ თუ არა კომპანიის მიერ დაქირავებული აუდიტორები წარდგენილ მონაცემებს.



5. სს სილქნეტი

შემოსავალი: 344,310,000 ლარი
წმინდა ზარალი: -10,276,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 879,598,000 ლარი

„სილქნეტი“ კომუნიკაციების ბაზრის მეორე უმსხვილესი მოთამაშეა. მის მობილურ ქსელს 1.7 მილიონი აბონენტი, ინტერნეტსერვისს კი 289 ათასი აბონენტი ჰყავს.



6. შპს ჰოლდინგი საქართველოს ინდუსტრიული ჯგუფი

შემოსავალი: 230,634,000 ლარი
წმინდა ზარალი: -39,129,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 646,589,000 ლარი

„საქართველოს ინდუსტრიული ჯგუფი“ ქვეყნის ენერჯეტიკაში ერთ-ერთი უმსხვილესი კერძო ჰოლდინგია, რომელიც რამდენიმე თბოელექტროსადგურის მესაკუთრეა. ანგარიშის წარდგენის პერიოდში კომპანიის ჯგუფში ასევე „საქნაშირიგ“ შედიოდა.



7. შპს ავერსი-ფარმა

შემოსავალი: 409,571,000 ლარი
წმინდა მოგება: 34,372,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 411,077,000 ლარი

„ავერსი ფარმა“ ფარმაცევტულ ქსელთან ერთად კლინიკებსაც ფლობს. „ავერსის“ ჯგუფი ჯამურად 3,000-ზე მეტ ადამიანს ასაქმებს.



8. შპს პსპ ფარმა

შემოსავალი: 490,933,000 ლარი
წმინდა მოგება: 34,372,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 323,457,000 ლარი

ჯგუფი „პსპ ფარმა“ ქვეყნის მასშტაბით 200-ზე მეტი აფთიაქის ოპერატორია, კომპანია ასევე მართავს მრავალპროფილიან კლინიკა „ნიუ ჰოსპიტალსს“.



9. სს თელასი

შემოსავალი: 461,969,000 ლარი
წმინდა მოგება: 27,628,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 340,686,000 ლარი

„თელასი“ თბილისის უწყვეტ ელექტრომომარაგებაზე არის პასუხისმგებელი. კომპანიის ბენეფიციარი მესაკუთრე რუსული ენერჯოჯიგანტი „ინტერ რაოა“, ხოლო 24.53%-იანი წილის მფლობელი - საქართველოს საპარტნიორო ფონდი.



10. სს Hualing International Special Economic Zone

შემოსავალი: 765,050,000 ლარი
წმინდა მოგება: 13,692,000 ლარი
აქტივები ლარებში: 41,531,000 ლარი

„ჰუალინგ ჯგუფის“ შემადგენლობაში რამდენიმე მსხვილი პროექტი შედის, მათ შორის ავიაკომპანია MyWay, ბაზისბანკი, დეველოპერული კომპანია, საჯარო ცენტრი და ქუთაისში მდებარე თავისუფალი ეკონომიკური ზონა.

საქართველოს 100 უმსხვილესი კომპანია

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ გარბლი ლარებში	აქტივები ლარებში
11	შპს ჰაიდელბერგმენთ ჰორჯია ნარმოვა	286,418,000	-2,486,000	480,072,000
12	შპს ჰორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი მყალკობრაპება, ენერჯეტიკა	129,415,000	28,015,000	585,561,000
13	აიდიუს ბორჯომი საქართველო, შპს აიდიუს ბორჯომი ბევერიჯიზ კომპანის საქართველოს ფილიალი სასმელების ნარმოვა	323,309,000	38,883,000	359,101,000
14	შპს თეგება მოტორსი (ჯგუფი) ავთომობილებით და ავთონაწილებით ვაჭრობა, შიშვითი მოსახურება	427,984,000	19,242,000	249,218,000
15	სს ვისოლ გედროლიუმ ჰორჯია ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობა	443,245,000	-39,408,000	223,463,000
16	სს ნიკორა საკვების ნარმოვა, ვაჭრობა	417,852,000	6,986,000	241,885,000
17	სს მებრო ავრასია ინვესტმენტ ჰორჯია ტურინგი, ტრანსპორტი, მენეჯმენტი	81,811,000	67,292,000	584,461,000
18	სს კორპორაციის ფოთის საზღვაო ნავსადგური ტრანსპორტი და საზღვაო გადაზიდვები	150,049,000	57,800,000	503,825,000
19	შპს რემპიტროლ საქართველო სანავთობ ვაჭრობა	538,045,000	-9,197,000	103,231,000
20	შპს გავიდალ ფუთაინ ჰიპერმარკეტის ჰორჯია (კარფური საქართველო) ჰიპერმარკეტების ქსელი	454,775,000	-27,048,000	164,175,000
21	შპს სან გედროლიუმ ჰორჯია ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობა	444,736,000	8,751,000	169,367,000
22	სს m² უდრაჰი ქონება დეველოპმენტი	94,916,000	26,633,000	513,969,000
23	შპს RMG Gold სამთო მოპოვება	209,953,000	45,043,000	343,698,000
24	შპს სითი ლოჯი აგარული თანამშენი, სასაბურთო	227,430,000	48,653,000	323,130,000
25	შპს ტავ ურბან საქართველო საპაპრო და სატრანსპორტო მოსახურება	250,976,000	164,102,000	265,627,000
26	შპს ფილიპ მორის საქართველო თაბაკოს ნარმოვი ვაჭრობა	403,610,000	2,330,000	112,720,000
27	შპს ბათუმის ნავთობტერმინალი საზღვაო გადაზიდვები, ნავთობტერმინალი	72,650,000	-35,477,000	417,337,000
28	სს რუსთავის აგოტი შიშვითი მომსახურება	330,129,000	36,624,000	128,808,000
29	შპს ჰიდიანი დისტრიბუცია	426,808,000	9,394,000	26,526,000
30	შპს თბილისი ენერჯი ბუნებრივი აირის დისტრიბუცია	283,881,000	-17,927,000	139,608,000
31	შპს ანაზი მენეჯმენტი	239,001,000	31,556,000	177,101,000
32	შპს ლუკილ-ჰორჯია ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობა	332,340,000	-13,581,000	64,346,000
33	შპს ბს ჰორჯია (დირსი) დეველოპმენტი	78,594,000	-27,714,000	308,132,000
34	შპს ელიგი ჰეუფი დისტრიბუცია	260,379,000	19,461,000	116,001,000
35	რუსთავის ფოლადი მენეჯმენტი	207,091,000	8,827,000	151,322,000
36	სს კუკა-კოლა ბოთლერს ჰორჯია სასმელების ნარმოვა	150,185,000	19,155,000	208,931,000
37	შპს ჰელსთილი მენეჯმენტი	174,921,000	25,801,000	174,268,000
38	შპს ბი ეფ დი სი ჰორჯია (Bitfury Georgia) მონეტარული კონვერსიები, კრიპტოვალუტის მაინინგი	103,360,000	5,011,000	230,530,000
39	შპს საქართველო-ურბან ენერჯი ენერჯეტიკა	39,891,000	-11,339,000	275,176,000
40	შპს რინეთის რკინიგზის 23-ე ბიუროს ჰეუფის მუდმივმოქმედი ფილიალი მენეჯმენტი	130,189,000	95,062,000	177,982,000
41	შპს ალბა კომპიუტერული და საყოფაცხოვრებო ტექნიკით ვაჭრობა	223,303,000	8,568,000	81,242,000

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ გარბალი ლარებში	აქტივები ლარებში
42	შპს დიდიღრიმ უნივერსალ საჭარბველო (ბმელანივი) ანარბული თბაშვი	288,611,000	3,280,000	10,281,000
43	სს დარბალი ენერჯი ენერბიტიკა	37,944,000	1,091,000	257,521,000
44	შპს დივლომბტ ჰორჯბა დივლომბტბა	193,448,000	3,332,000	91,597,000
45	შპს ორი ნაბიჯი ბაბრობა	232,055,000	4,051,000	51,022,000
46	შპს ბი ემ სი ბორბბა საშენბებლო და სარბმონბო მასალბებით ბაბრობა	164,473,000	12,463,000	107,447,000
47	შპს ბაბ ორბი დინბ	197,446,000	19,246,000	72,920,000
48	შპს ჰბი თი ბი კავკასუს თბბბბბს ნანარბით ბაბრობა	198,330,000	29,025,000	66,106,000
49	შპს ფბრი მენბებლობა, ენერბიტიკა	121,973,000	28,514,000	140,940,000
50	შპს ორბი 2005 დივლომბტბი, მენბებლობა	49,428,000	29,152,000	204,133,000
51	შპს დბბი ბრუბ ჰორჯბა (სასბბბბბ ბილბბბბბ) სასბბბბ	35,015,000	-9,144,000	217,647,000
52	შპს კბბბბ ბრბბბბბბ ბბბბბბბბ ბბბბბბბბ ბბბბბბბბ	84,524,000	23,897,000	164,575,000
53	სს ელბბ ბბბბბბბბბბბბ კომბბბბბბბბ და სბბბბბბბბბბბბ ბბბბბბბბ	180,237,000	5,676,000	57,551,000
54	შპს შბრბ ბრბბბბბბ ბაბრობა	133,268,000	9,145,000	100,527,000
55	Paragraph Hotel Shekvetili - ბლბბ სი რბბბბბბბ ბბბბ	21,209,000	-21,392,000	215,046,000
56	შპს ჰბ-ემ-თბ სასბბბბბბბ სასბბბბბბბ	43,538,000	-15,147,000	185,280,000
57	შპს ბბბბბბ ბბბბბბბ (სბბბბბ ბბბბბბ) საბბბბბ ბბბბბბ საბბბბბბ	25,353,000	-2,108,000	202,409,000
58	შპს ბბბბბბ საბბბბბ ბბბბბბბ ბრბბბბბბ და სბბბბბ ბბბბბბბ	43,863,000	5,597,000	181,550,000
59	თბბბბბ ბბბბ ბბბბბბბ სასბბბბბ	70,085,000	-24,378,000	152,702,000
60	სს ბბბბბბ ბბბბ კომბბბბბ სასბბბბბ ბბბბბბ	87,834,000	7,371,000	132,448,000
61	შპს ბბბბ (ბრბბბბბბბ) ანარბული თბაშვი	163,366,000	48,715,000	53,110,000
62	შპს ჰბ-ემ-ბბ ბბბბბბბბბ ბრბბბბბბ ბბბბბბ	105,923,000	29,491,000	109,451,000
63	შპს ბბბბბ ბბბბბბბბ ბბბბბბ	50,635,000	-13,821,000	167,533,000
64	ბრბბბბ ბბბბბბბ ბბბბბ ჰორჯბა ბრბბბბბბ საჭარბბბბბ, თბბბბბს ბბბბბბბბბბბბ ბბბბბბ	178,050,000	-15,079,000	31,209,000
65	შპს ჰბ ბრ სბ საშენბებლო მასალბბბ ბბბბბ და ბბბბბ	130,865,000	8,197,000	73,718,000
66	შპს ბბბბბ საშენბებლო მასალბბბ ბბბბბ	100,430,000	9,706,000	101,706,000
67	ჰბ-თბ ბრუბ ბბბბბბბბბ და ბბბბბბბბბ ბბბბბ	116,865,000	10,468,000	84,618,000
68	სს ბბბბბ სასბბბბბ ბბბბბ	103,058,000	639,000	98,206,000
69	შპს კავკასუს ბრბბბბ ბბბბბბბ	49,717,000	266,000	149,686,000
70	სს ფბბბბბ ბაბრობა	142,936,000	1,170,000	51,826,000
71	სს ბ & რ ბბბბბბბბ	184,326,000	3,989,000	8,096,000
72	შპს ჰორჯბბბ ბბბბბ ბბბბბბ	60,208,000	3,256,000	122,042,000
73	შპს ბ და კ რბბბბბბ (ბბბბბბბბ საჭარბბბბბ) ბბბბბბ	79,431,000	6,317,000	99,906,000
74	Hilton Batumi - შპს ბბბბბბბ	32,235,000	-50,328,000	146,133,000
75	შპს კორბბბბბბ სბბბბბბბ ფბბბბბ საჭარბბბბბ ბბბბბ	87,405,000	-21,109,000	78,850,000

საქართველოს 100 უმსხვილესი კომპანია

#	კომპანიის სახელი	შემოსავალი ლარებში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარებში	აქტივები ლარებში
76	ვიინი საქართველო (ბილიანი) კომუნიკაციები	109,602,000	-193,439,000	60,858,000
77	ერთობლივი საწარმო „აგფენ“-ის საქართველოს ფილიალი მშენებლობა	114,738,000	-2,799,000	49,625,000
78	CBD Development (ისტ ფონდები) სავაჭრო ცენტრის საქმიანობა	25,816,000	-18,320,000	141,392,000
79	შპს ნოვა საშენებლო მასალის წარმოება, ვაჭრობა	97,169,000	3,752,000	65,292,000
80	შპს საერთაშორისო კორპორაცია აი სი არ ფინანსებით, ტანსაცმელით, აქსესუარებით ვაჭრობა	96,153,000	7,589,000	62,753,000
81	შპს ქართული სადისტრიბუციო-მარკეტინგული კომპანია დისტრიბუცია	104,365,000	8,271,000	54,270,000
82	შპს ელსიგვიკიპი გე ფინანსებით, ტანსაცმელით, აქსესუარებით ვაჭრობა	116,762,000	-46,000	40,258,000
83	შპს პეტროკას ფიუელ სერვისის ჯორჯია ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობა	125,285,000	9,263,000	30,391,000
84	შპს მაქრო ქონსტრუქციონ მშენებლობა, დეველოპმენტი	44,022,000	12,542,000	113,166,000
85	შპს Portal ნავთობპროდუქტებით ვაჭრობა	139,415,000	2,555,000	13,502,000
86	შპს დემასი ვაჭრობა	60,346,000	20,953,000	94,009,000
87	სს ბუდვილი ვაჭრობა	128,049,000	1,865,000	24,573,000
88	შპს პეის ჯორჯია ტრანსპორტი და საზღვაო გადაზიდვები	57,558,000	8,402,000	96,605,000
89	ბლემ სი გრუპი მშენებლობა	54,276,000	-4,614,000	100,268,000
90	შპს ტოიოტა ცენტრი თბილისი ავტომობილებით და ავტონაწილებით ვაჭრობა, მშენებლობის მომსახურება	116,025,000	-2,522,000	34,378,000
91	შპს დუთი ფრი ჯორჯია ვაჭრობა	73,725,000	11,540,000	76,287,000
92	სს ხრამჭიხი II ენერჯიტიკა	31,701,000	15,241,000	117,846,000
93	შპს მემბკო ვაჭრობა	110,309,000	429,000	37,125,000
94	შპს ჰიბი ვაჭრობა	129,869,000	-2,158,000	16,304,000
95	შპს ქარემპარესი ავტომობილების იმპორტი	114,620,000	1,121,000	28,741,000
96	შპს სანდო ჰი ემ თი პროდუქტები რძის პროდუქტების წარმოება	77,838,000	6,215,000	63,619,000
97	შპს რედ-კო დეველოპმენტი	39,491,000	14,495,000	100,613,000
98	შპს ფულკრუმ მონაგებთა კონსტრუქციები	64,185,000	37,863,000	74,353,000
99	შპს გლობალფარმი ფარმაცევტული პროდუქტებით ვაჭრობა	60,687,000	13,621,000	78,091,000
100	შპს გდგ ვაჭრობა	94,901,000	-406,000	38,291,000





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



Audit | Tax | Advisory

გრძელვადიანი ხედვა

WEWORK-ი ისე გამოიყურება, იფიქრებ, კორპორატიული მოქალაქის, ხოლო მისი ყველაზე ძველი და მსხვილი მემოქმედი, შვეიცარიაში დაფუძნებული IWG კარგადაა პოზიციონირებული, განდევნის რომ გადაურჩეს და, მეტიც, პოსტპანდემურ პერიოდში გაიფურჩხოს. ეს არცაა გასაკვირი. ბოლო-ბოლო, IWG-ის დაფუძნებელს, მარკ დიქსონს, ეს კინო უკვე ნანახი აქვს.

ავტორი: ნიკო-ვიტორსო უიტორინი



მარტის დასაწყისია. მარკ დიქსონი ლონდონის ფინანსურ უბანში განთავსებულ ტრენდულ საოფისე სივრცეში დააბიჯებს. ერთხანს ჩერდება და გააღმაცერებულ ხის კედლის პანელს ასწორებს, მერე კი შორიახლო მდებარე შეხვედრების ოთახში შედის, რომელიც ქალაქის ცის თვალწარმტაც ხედებზე იშლება. „ეს Brookfield-ის ახალი შენობაა, – ამბობს და ფანჯრიდან ერთად თავმოყრილ კათამბჯენებს უმბერს. – ჩვენ აი, აქ ვართ“.

დიქსონი მარცხნივ გვახედებს: „ჩვენ Gherkin-ში ვართ, – აღნიშნავს და წავრძელებული კვერცხის ფორმის ცნობილი კათამბჯენისკენ იშვებს ხელს, მერე კი მარჯვნივ იყურება: – ჩვენ NatWest Tower-შიც ვართ, რომელიც აქვეა“.

შესაძლოა, მის შესახებ არაფერი გსმენიათ, მაგრამ დიქსონი, პრაქტიკულად, ყველგანაა. მისი შვეიცარიაში დაფუძნებული International Workplace Group-ი (IWG) – უწინ Regus-ის სახელით ცნობილი – აქირავებს, ქმნის და ქვეიჯარით გასცემს მოქნილ საოფისე სივრცეებს – საკონფერენციო ოთახებს, ოფისებსა და ე.წ. საზიარო სამუშაო სივრცეებს – 3,300-ზე მეტ ადგილას 110 ქვეყნის 1,200 ქალაქში. ასეთი გლობალური გაქანება მას მოქნილი სამუშაო სივრცის ყველაზე მსხვილ ოპერატორად აქცევს მსოფლიოში – გაცილებით მსხვილ ოპერატორად, ვიდრე მისი მეტოქე – მასზე ბევრად უკეთესი საჯაროობისა და ბევრად მეტი პრობლემის – მქონე WeWork-ია, რომელსაც 739 სივრცე აქვს 140 ქალაქში.

ამ გარემოებამ დიქსონი – IWG-ის დამფუძნებელი, აღმასრულებელი დირექტორი და უმსხვილესი მეწილე – სამსახურების დახურვის გლობალური პანდემიის შუაგულშიც მოაქცია. ამ თებერვალს, საფონდო ბირჟის პიკისას, დიქსონი, თითქმის \$2-მილიარდიანი ქონებით, უფრო მდიდარი იყო, ვიდრე ოდესმე. მერე თავს კორონავირუსი დაგვატყდა, რომელმაც უამრავი დასაქმებული ადამიანი შინ გაუშვა, IWG-ის აქციების ფასი კი 75%-ით ჩამოაქვეთა და, ამ მხრივ, ის კრუნიზების ოპერატორებისა და ავიანახების გვერდით მოათავსა. მარტის შუა რიცხვებში, ანუ იმ დროისთვის, როცა Forbes-მა თავი მოუყარა მსოფლიოს მილიარდერთა რეიტინგს, დიქსონმა, რომელიც IWG-ის დაახლოებით 30%-იან წილს ფლობს, ვერ შეძლო რეიტინგში მოსახვედრად საჭირო მინიმალური ზღვრის გადალახვა. ახლა, როცა სულ რაღაც ერთ თვეში \$1 მილიარდი დაკარგა, მისი ქონება \$800 მილიონთან არის ახლო.

„ეს 100-წლიანი შტორმია“, – ამბობს დიქსონი ლონდონში სეირნობიდან ორი კვირის თავზე. ის ახლა მონაკოში, თავის ბინაში გადის კარანტინს.

შინ მუშაობის კორპორაციული პოლიტიკა და მთავრობების მიერ დაწესებული იზოლაციური ზომები აბრკოლებს საზიარო საოფისე სივრცეებზე მოთხოვნას. ქვეყნიდან ქვეყანაში ვიზიტის გავრცელების კვლადაკვალ, IWG იძულებულია, დროებით დახუროს თავისი სივრცეები სადემინგო ფეიციოდ, მათ შორის, 90 სივრცე ჩინეთში (კომპანიის თქმით, მისი ყველა სივრცე კვლავ გაიხსნა). მარტის შუა პერიოდში გავრცელდა ცნობები, რომელთა თანახმადაც, მეიჯარე დიქსონმა თავის საკუთარ მეიჯარეებს დიდ ბრიტანეთში წერილი გაუგზავნა ქირის გადასახადის სამთვლიანი შეჩერების თხოვნით, იჯარის სამი თვით გაგრძელების სანაცვლოდ. რამდენიმე დღეში მან განაცხადა, რომ აუქმებდა თავის მომდევნო დივიდენდის გადასახადს და აჩერებდა აქციათა უკან გამოსყიდვის პროცესს, რაც მისი მხრიდან იყო „ოპერაციული ხარჯების შეჩერების, როგორც ზრდის, ისე მოვლა-შენარჩუნების კაპიტალური ხარჯების შეზღუდვისა და ფულადი ბრუნვის ოპტიმიზების“ მიმართულებით გადადგმული ერთ-ერთი ნაბიჯი.

ყველა ეს ნაბიჯი მისი გეგმის ნაწილია, რომლითაც უნდა დარწმუნდეს, რომ მისი ფინანსურად კონსერვატიული ფირმა არა მხოლოდ გაუძლებს პანდემიას, არამედ კრიზისიდან უფრო ძლიერი გამოვა. გეგმამ, შესაძლოა, კარგად იმუშაოს – ორი მარტივი მიზეზის გამო: დიქსონს ეს ყველაფერი უკვე გამოვლილი აქვს, ის გადაურჩა თავდაპირველ დოტ-კომ კრიზისს, რომელმაც ლამის მოუკლა ბიზნესი, და ის ძალიან მკაცრი და თანამიმდევრულია კომპანიის მართვაში. მაშინ როცა WeWork-მა, რადაც არ უნდა დასჯდომოდა, სილიკონის ველის რეცეპტების წიგნით იხელმძღვანელა და 2019-ის პირველ ცხრა თვეში დაახლოებით \$2.2 წააკო \$2.5 მილიარდის შემოსავლებზე, 60 წლის დიქსონმა IWG გაცილებით ნაკლებ-

ბად მოდური მეთოდებით ააშენა: სტაბილური ზრდა, ლაზერული ფოკუსი საინვესტიციო უკუგებაზე და რეალური მოგებები, მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო ათწლეულში 30-ზე მეტი მეტოქე ჰყავს შესყიდული. გასულ წელს, ოპერაციითა განვრცობის მეშვეობით, IWG-მა, წმინდა სახით, \$180 მილიონი ჩაიჯიბა \$3.5 მილიარდის შემოსავლებზე. შედეგად, ახალ ადგილებში \$515 მილიონის ტოლფასი კაპიტალი ჩაიღვარა, მოხდა \$65 მილიონის აქციათა გამოსყიდვა და მეწილეთათვის \$20 მილიონის გადახდა დივიდენდების სახით. ბიზნესს, ოფიციალურად, \$90 მილიონი აქვს ნაღდ ფულში და მცირედი წმინდა დავალიანება – დაახლოებით იმდენი, რამდენსაც წელიწადში ფულად ბრუნვას ახმარს. ეს ყველაფერი დიქსონს მყარ საყრდენს უქმნის ზუსტად იმ დროს, როცა ეს სასოწარკვეთილად სჭირდება.

„მე პარანორიდული ხასიათი მაქვს, – ამბობს ის. – მიმანია, რომ ეს ბიზნესის მართვის ერთადერთი გზაა. შესაძლებლობები უნდა ეძებო, მაგრამ ჯანსაღად პარანორიდულიც იყო იმასთან დაკავშირებით, რომ ყველაფერი შეიძლება, ცუდად წავიდეს“.

დ მ გაკვეთილის ათვისება იოლი არ ყოფილა. დიქსონმა, Ford-ის ინჟინრის ვაჟმა სასექსიდან (ინგლისი), სკოლა 16 წლისამ დატოვა, რათა სენდვიჩების ადგილზე მითანის ბიზნესი ჩაეშვა, მერე ნაირგვარ სამუშაოებზე იმუშავა - ენციკლოპედიების გაყიდვით დაწყებული, მეტყვეობით დამთავრებული, დაბოლოს, 1989 წელს, – თავის 30-ე დაბადების დღემდე სულ ცოტა ხნით ადრე, – ბრიუსელში, პირველი საზიარო საოფისე სივრცე შექმნა. „ვხედავდი, როგორ არაეფექტიანად მუშაობდა ხალხი ათასგვარ სამუშაო ადგილას და ვიცოდი, რომ უძრავი ქონება ერთ-ერთი ყველაზე რთული რამ იყო, რასთანაც, როგორც კომპანიას, შეიძლება, დაგეჭირა საქმე“, – ამბობს დიქსონი.

მისმა ფსონმა, რომ კომპანიები მთელ მსოფლიოში, სამუშაო სივრცეებზე წვდომის სანაცვლოდ, პრემიუმს გადაიხდიდნენ იმ შემთხვევაში, თუ უძრავ ქონებასთან დაკავშირე-

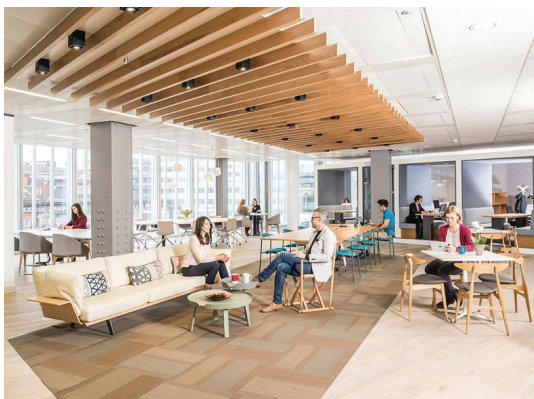
ბულ თავის ტკივილებს სხვა გაუმკლავდებოდა, გაამართლა. მაგრამ ეს ბიზნესი განსაკუთრებულად მოწყვლადია გლობალური შოკების მიმართ – „11 სექტემბერი, SARS-ი [მწვავე რესპირატორული სინდრომი], ღორის გრიპი, ვულკანები, მიწისძვრები, ციკლონები, სროლები. თქვენ მხოლოდ ხელი დაადეთ – სადღაც რაღაც აუცილებლად ხდებოდა“, – ამბობს დიქსონი.

ყველაზე დიდი შოკი დოტ-კომის გასკვლევა იყო. დიქსონს, ის-ისაა, გაეყვანა IWG საჯარო ბაზარზე ლონდონის საფონდო ბირჟაზე და აშშ-ში მასიურ შეჭრას იწყებდა, როცა 2000-ში ტექნოლოგიურმა ბუშტმა იწყო სკდომა და საოფისე სივრცეებზე მოთხოვნა მნიშვნელოვნად დააქვეითა. მომხმარებლები გემს ტოვებდნენ და IWG-იც თვეში \$4 მილიონს კარგავდა. აქციების ფასმა კოლაფსი განიცადა, კომპანიის საბაზრო კაპიტალიზაცია კი დაახლოებით \$3.1 მილიარდიდან \$55 მილიონამდე დავარდა. „უფსკრულის პირას ვიყავით“, – იხსენებს დიქსონი.

მან თავისი ამერიკული ოპერაციები აშშ-ის გაკოტრების კოდექსის მე-11 თავს დაუქვემდებარა, რათა ხელახალი მოლაპარაკებები ეწარმოებინა თავის მეიჯარეებთან იჯარის პირობებთან დაკავშირებით, ხოლო რესტრუქტურისაციის დაფინანსების მიზნით, თავისი საკონტროლო წილი მოგებიან ბრიტანულ ბიზნესში კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმას მიჰყიდა. 2004 წელს, მოწესრიგებული საბუღალტრო წიგნით, დიქსონმა თავისი ყველაზე დიდი მეტოქე, HQ Global-ი შეიძინა, ამ უკანასკნელის საზიზღარი გაკოტრების შემდეგ,

ხოლო მალევე თავისი ბრიტანული ბიზნესიც გამოისყიდა. „ფაქტობრივად, კატაპულტირება მოვახდინეთ, – ამბობს დიქსონი, – მაგრამ ამ მომენტის შემდეგ სუპერფრთხილად ვუღვებით ზრდას“.

გაფართოების პროცესშიც ფრთხილია და თავის მეიჯარეებს უფრო ბიზნესპარტნიორებად იხდის, ვიდრე უბრალო მომმარაგებლებად. ზოგ შემთხვევაში, IWG მათ უძრავი ქონების შემოსავლების ან მოგებების წილს აძლევს, უფრო სარფიანი პირობების სანაცვლოდ. IWG-ის იჯარათა მე-



სივრცეები, სივრცეები

IWG 3,300-ზე მეტ სივრცეს ამუშავებს 1,200 ქალაქში მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, მათ შორის, London Bridge-თან ახლომდებარე Regus-ის ბრენდირებულ ოფისს ლონდონის გათამბეჯენ „Baby Shard“-ში (ზემოთ) და პარიზის რკინიგზის სადგურ Gare du Nord-ში მდებარე ოფისს (ქვემოთ).



ოთხედზე მეტი ამგვარ ცვლებადობებს ექვემდებარება, ეს კი რისკს ამსუბუქებს: მეიჯარეებს გარკვეული უპირატესობები ეძლევათ ფინანსური აღმასვლებიდან, თუმცა დადმასვლებზეც უნაწილდებათ პასუხისმგებლობა.

ბოლო პერიოდში დიქსონს ფრანშიზების მიმართულებით აქვს გეზი აღებული და მედი აქვს, რომ ზრდას სერიოზულად შეუნთებს ცეცხლს იმით, რომ 2030-ისთვის ლიცენზირებულ უწყებებს IWG-ის გლობალური წარმომადგენლობის გაფართოების საშუალებას მისცემს 50,000 ადგილას - გაცილებით ნაკლები კაპიტალითა და რისკით, ვიდრე მართლმ რომ გადადგას ეს ნაბიჯი. შარშან იაპონიაში, ტაივანსა და შვეიცარიაში, ოპერაციებისგან დაცლის მიზნით, დიქსონმა დაახლოებით \$560-მილიონიანი ხელშეკრულებები დადო ლიცენზირებულ უწყებებთან და, ამ მომენტისთვის, კიდევ სხვა 28 მეფრანშიზე პარტნიორთან აქვს გარიგება გაფორმებული, რათა ისეთ ადგილებში გაფართოვდეს, როგორც გერმანია და გაიანაა.

სხლა, როცა კორონავირუსი გლობალურ ეკონომიკასა და IWG-ის აქციათა ფასებს ფეხქვეშ თელავს, ამ გეგმათა უმეტესობა შეჩერებულია. დიქსონის-და სასიკეთოდ, IWG-ის მომხმარებლები უფრო ისე-

თი მსხვილი მულტიეროვნული კომპანიები არიან, როგორც HSBC-ია, და ისეთი საშუალო ზომის კომპანიები, როგორც Telos-ია, რომლებიც მთელ მსოფლიოში ეძებენ სამუშაო სივრცეებს; მის მომხმარებლებს შორის ნაკლებად ნახავთ თავისუფალ განაკვეთზე მომუშავეებსა და პაწაწინა სტარტაპებს. მის მომხმარებლებს, საშუალოდ, უკვე ცხრა თვიდან სრულ წლამდე მოქმედი ხელშეკრულებებისთვის აქვთ ხელი მოწერილი. დიქსონის თქმით, მხოლოდ 10% თუა თვიდან თვემდე ან უფრო მოკლევადიანი კონტრაქტის ხელმოწერი, მაშინ როცა WeWork-ში ასეთ მომხმარებელთა რიცხვი 28%-ს შეადგენს. და მაშინ, როცა WeWork-ის პირველადი საჯარო შეთავაზების დოკუმენტები არჩვენებს, რომ კორონავირუსამდეც კი მის სამუშაო სივრცეთა მხოლოდ 30% იყო სტაბილურ ფულად ბრუნვაზე პასუხისმგებელი (რაც კომპანიის ჰიპერზრდის სტრატეგიის გარდაუვალი შედეგია), IWG-ის სივრცეთა 70%-ზე მეტი უკვე სტაბილურად იძლევა ფულს.

დღეს, როცა ინვესტიციები ახალ ადგილებში, სარემონტო სამუშაოები, დივიდენდები და გამოსყიდვა შეფერხებულია, შემოსული ფული კომპანიას შტორმის დაცხრომამდე დაეხმარება, ხოლო IWG-ის ზომა და გამოცდილი ისტორია დიქსონს გაუადვილებს ზოგიერთ მეიჯარესთან მოლაპარაკებას და ხარჯების დამატებით შეკვეცას. „ძალიან კარგად მართული ბიზნესია, - ამბობს ქაღემ ბატერსბი - ანალიტიკოსი დიდი ბრიტანეთიდან, რომელიც ჰამბურგში დაფუძნებული Berenberg Bank-ის აქციებზე მუშაობს. - ზიანს მაქსიმალურად შეამცირებენ“.

ამას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს, რადგან კორონავირუსი, შესაძლოა, საბოლოოდ ღვთის კურთხევა გამოდგეს მოქნილი სამუშაო სივრცეების იმ პროვაიდერებისთვის, რომელთაც აქვთ უნარი, საკმაოდ ბევრს გაუძლონ, რომ მოგებულები დარჩნენ. Zion Market Research-ის თანახმად, ამ ინდუსტრიის ღირებულებას 2027-ისთვის ისედაც გაოთხმაგებას უწინასწარმეტყველებდნენ. ეს ახლა, შესაძლოა, ოპტიმისტურად უღერდეს, მაგრამ პანდემიამ შეიძლება, კიდევ უფრო მეტი ხალხი მიიზიდოს მსგავს სივრცეებში.

„ნებისმიერ კომპანიას, რომელიც ამჟამად, ასეთი რამის გამოვლის შემდეგ, მოქნილ სამუშაო სივრცეს არ იყენებს, ძალიან გაუჭირდება ნებისმიერი სახის გრძელვადიან იჯარაზე ხელის მოწერა, - ამბობს ლორა კოზელუშევი, რომელიც ფლორიდასა და ნიუ-იორკში საზიარო სამუშაო ცენტრების ქსელ Quest Workspaces-ს მართავს. - გააცნობიერებენ, რამდენად მნიშვნელოვანია, იყო დინამიკური, იმით რომ არასდროს იცი, რა არის კუთხეში ჩასაფრებული“.

„[ცვლილება] უკვე დაწყებული იყო. ეს ვითარება უბრალოდ უფრო დაეხმარება“, - ამბობს დიქსონი, მეგრე კი, მისთვის დამახასიათებლად, სიფრთხილისკენ მოგვიწოდებს: „მაგრამ, პირველ რიგში, კრიზისი უნდა მოვიტოვოთ უკან“.



ჩვენ არ ვმუშაობთ

გაგზილული

WeWork-ის თანადამფუძნებლის ქონება, ერთ დროს, \$4.1 მილიარდს შეადგენდა. მართში ის მილიარდერთა რეიტინგს ჩამოშორდა.

ახლა, როცა სამუშაო სივრცეები მთელ მსოფლიოში დახურულია, პანდემიის ყველაზე მაღალი პროფილის მქონე ერთ-ერთი მსხვერპლი, დიდი ალბათობით, ე.წ. ზღაპრული მართორქაა. WeWork-ის არაერთი სივრცე დაიკვება დროებით მას მერე, რაც თანამშრომლებს ან დამქირავებლებს Covid-19 დაუდასტურდათ. დანარჩენი ოფისებიც, ფაქტობრივად, ცარიელია - თანამშრომლები შინ არიან გახიზნულები. კორონავირუსი ალბათ უარეს დროს ვერ დაატყდებოდა თავს წარმატების ყოფილ პრეტენდენტს. როგორც ერთ-ერთმა ყოფილმა აღმასრულებელმა Forbes-ს უთხრა, WeWork-ს პანდემია ისე სჭირდებოდა, „როგორც მსუქან ბავშვს - მეტი ნამცხვარი“.

ჯერ კიდევ ვირუსამდე WeWork-ი, 739 სამუშაო სივრცითა და თითქმის 662,000 წევრით მსოფლიოში, უკვე მიწაზე დანარცხებულიყო. ვრცელდებოდა უხერხული ცნობები თანადამფუძნებლის, ისრაელის ყოფილი საზღვაო ოფიცრის, ქარიზმატული ადამნოიმანის საეჭვო ქცევის შესახებ. მან არა მხოლოდ მილიონები იშოვა WeWork-ში სიტყვა we-ს დაპატენტებით (მოგვიანებით, მან ეს ფული დააბრუნა) და საკუთარი უძრავი ქონების კომპანიისთვის მიქირავებით, არამედ, გავრცელებული ინფორმაციით, ის აქეზებდა ღრეობასთან მომიჯნავე წვეულებების კორპორაციულ კულტურას, თავისი ტეკილებით, ძვირფასი სერფინგ-მოგზაურობებითა და მარისუანათი გაჟღენთილი კერძო თვითმფრინავით ფრენებით. სექტემბრის მიწურულს მან თანამედებობა დატოვა. მაღევე, სერიოზული წაგებებისა და მწვავე საიჯარო ვალდებულებების შესახებ გამჟღავნებული ცნობების ფონზე, პირველადი საჯარო შეთავაზება განხორციელდა. 2019-ის იანვარში \$47 მილიარდად შეფასებული WeWork-ი ოქტომბერში მისმა წამყვანმა ინვესტორმა, იაპონურმა კონგლომერატმა SoftBank-მა იხსნა, რომელიც ბიზნესში დამატებითი \$8 მილიარდის ჩაღვრას დათანხმდა, რის შედეგადაც, ჯამში, კომპანიის სააქციო კაპიტალისა და სასესხო დავალიანება \$13 მილიარდს ასცდა. ამ ფინანსური დახმარების პირობების მიხედვით, WeWork-ი \$8 მილიარდად იქნა შეფასებული, პიკურ ღირებულებაზე 80%-ით იაფად. ამასთან, ამ ვითარებამ ნოიმანს, კომპანიიდან გასვლის სანაცვლოდ, \$1.7 მილიარდი არგუნა (რაც ახლა უკვე გაცილებით პატარა თანხას წარმოადგენს).

ცოცხალმა, მაგრამ მერყეე ნიადაგზე აღმოჩენილმა WeWork-მა ნოემბერში 2,400 თანამშრომელი გაათავისუფლა, ხოლო თებერვალში გარეშე პირი დაიქირავა აღმასრულებელი დირექტორის პოსტზე. მართში მან თავისი დაპირებუ-



ლი ფლაგმანი, სათავო ოფისი - Lord & Taylor-ის ყოფილი შენობა მანჰეტენის მეხუთე ავენიუზე - Amazon-ს დაახლოებით \$1 მილიარდამდე მიჰყვია - სავარაუდოდ, ცხრანიშნა წაგების სანაცვლოდ. მერე კორონავირუსის დაიწყო. მარტის შუა რიცხვებში მის ყველაზე დიდ სპონსორსაც კი გაუჩნდა კითხვები. SoftBank-მა WeWork-ის სხვა მეწილეებს უთხრა, რომ კომპანიას, შესაძლოა, არ გადაეხადა ის \$3 მილიარდი, მათთვის რომ ემართა, მიზეზად კი ისეთი საკითხები დაასახელა, როგორც ფასიანი ქაღალდების რეგულატორთა მიმდინარე გამოძიებები იყო. მარტის მიწურულს WeWork-მა წერილი გამოაქვეყნა, რომელშიც მოყვანილი იყო მისი 2019 წლის შემოსავალი - \$3.5 მილიარდი (2018-ის მერე 90%-ით გაზრდილი), დაახლოებით \$2 მილიარდი ნაღდი ფულის სახით და \$2 მილიარდი წლის ბოლოს ნაკისრი დაფინანსების ვალდებულებებისთვის. „მიგვიჩინა, რომ ეს საკმარისი ფინანსური რესურსებითა და ლიკვიდურობით უზრუნველგვყოფს, რათა ჩვენი გეგმა განვახორციელოთ 2024-ის ჩათვლით, მათ შორის, Covid-19-ით გამოწვეული მოკლევადიანი გამოწვევები და არასტაბილურობა ვმართოთ“, - აცხადებდა WeWork-ი.

წერილში ერთი რამ არ იყო ნახსენები: კომპანიის გასაოცარი წაგებები. განსხვავებით გაცილებით მსხვილი მეტო-

ქის, IWG-ისგან, რომელიც ყოველ კვარტალში წერს მოგებას, WeWork-ი მილიონობით დოლარს კარგავს ყოველთვე. ჯერ მარტო 2019-ის პირველ ცხრა თვეში ჯამურმა წაგებებმა \$2.2 მილიარდი შეადგინა.

WeWork-ი თავისი სერვისების პოზიციონირებას, როგორც „სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანისა“, ისე ახდენს, მაგრამ ზოგ დამქირავებელს უბრალოდ უნდა, რომ ოფისები დახურული დარჩეს. „ვიცი, რა თამაშიცაა“, - ამბობს ნატაია სიმონსი, დამქირავებელი ჰარლემში, რომელმაც წევრობა გააუქმა და უარს ამბობს აპრილის ქირის გადახდაზე. „ეს სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი სამუშაოების შემსრულებლებს არ ესება. ეს მხოლოდ იმას ეხება, რომ შეძლონ თავიანთი ქირის გადახდა ისე, რომ არ გაკოტრდნენ, - დასძენს ჩემი ფიჯერი, Forbes-ის 30-წლამდეელი, რომლის ბოლო ბიზნესმა, RxDefine-მა, ორ ქალაქში იქირავა სივრცე. - ჩემი აზრით, WeWork-ი პოტენციურად ყველაზე ცუდი ადგილია, სადაც ამ პანდემიის დროს შეიძლება, იყო“.

- ემი ფელდმენი, დევიდ ჯინსი და სამანტა შარფი

davines



ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო მემკვიდრეობას

United
Cosmetics
Group



Georgia

უცინსიალური დისკრიმინაციის საპროტექციო

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406

საქართველოს სახელმწიფო ვალი საშიშ ზღვარს უახლოვდება



2020 წელს საქართველოს მთავრობა 8 მილიარდ ლარზე მეტ ვალს აიღებს,

მაგრამ ამავე დროს ერთი მილიარდი ლარის ადრე აღებულ ვალს დაფარავს. შედეგად, წელს მთავრობის ვალი 7 მილიარდი ლარით გაიზრდება, საიდანაც 1.8 მილიარდი ლარი - საშინაო ვალი, ხოლო 5.2 მილიარდი ლარი საგარეო ვალი იქნება. 2020 წლის ბოლოს საქართველოს მთავრობას 27.6 მილიარდი ლარის ვალი ექნება. ესეც იმ შემთხვევაში, თუ ლარის გაცვლითი კურსი დოლარის მიმართ დაახლოებით 3.0 იქნება. ლარის გაუფასურება პირდაპირ ზრდის ლარში გამოსახული ვალის სიდიდეს, რადგან ვალის 77% უცხოურ ვალუტაში გვაქვს აღებული.

ვალის ასეთი მაღალი ტემპით ზრდა კორონავირუსით გამოწვეულმა პანდემიამ განაპირობა, თუმცა 2020 წელს მთავრობა ისედაც გეგმავდა 2 მლრდ ლარის ახალი ვალის აღებას.

2019 წლის ბოლოს საქართველოს სახელმწიფო ვალი 21.3 მილიარდი ლარი იყო, მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 42.6%. 2020 წლის იანვარ-თებერვალში ვალი 20.7 მილიარდ ლარამდე შემცირდა, რაც ლარის გამყარებამ განაპირობა. 2020 წლის მარტიდან, ლარის გაუფასურებისა და ახალი ვალეების აღების საჭიროების მატების გამო, სახელმწიფო ვალმა სწრაფად დაიწყო ზრდა. 2020 წლის 31 მაისის მონაცემებით, საქართველოს 19 მილიარდი ლარის საგარეო და 5.5 მილიარდი ლარის საშინაო ვალი ჰქონდა, ჯამში 24.5 მილიარდი ლარი.

სახელმწიფო ვალი ორი ნაწილისგან შედგება: მთავრობის ვალი და ეროვნული ბანკის საგარეო ვალი. 31 მაისის მონაცემებით, ეროვნულ ბანკს 784 მლნ ლარის (247 მლნ დოლარის) საგარეო ვალი ჰქონდა. მთავრობის ვალი კი 23.7 მილიარდი ლარი იყო. თავის მხრივ, მთავრობის ვალი მოიცავს საშინაო და საგარეო ვალეებს. 23.7 მილიარდი ლარიდან

5.5 მილიარდი - საშინაო, ხოლო 18.2 მილიარდი ლარი საგარეო ვალი იყო.

საქართველოს მთავრობის პროგნოზით, 2020 წელს ეკონომიკა 4%-ით შემცირდება, თუმცა ფასების ზრდის გამო ნომინალური მშპ 50 მილიარდი ლარის დონეზე შენარჩუნდება (2019 წელსაც 50 მილიარდი იყო). ასაღები ვალის მოცულობიდან და ეკონომიკური ზრდის პროგნოზიდან გამომდინარე, 2020 წლის ბოლოს საქართველოს მთავრობის ვალი მშპ-ის 54.8%-ს მიაღწევს, სახელმწიფო ვალი კი მშპ-ის 58%-მდე გაიზრდება.

საქართველოში მოქმედი „ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ“ კანონის თანახმად, მთავრობის ვალი მშპ-ის მიმართ 60%-ზე მეტი არ შეიძლება იყოს. საგანგებო მდგომარეობის დროს მთავრობას შეუძლია, აიღოს მშპ-ის 60%-ზე მეტი ვალი, ოღონდ უნდა წარმოადგინოს გეგმა, მომავალი 3 წლის განმავლობაში როგორ დააბრუნებს ვალის მაჩვენებელს 60%-ს ქვემოთ. საქართველოს მთავრობას ამ ეტაპზე ასეთი გეგმის წარმოდგენა არ დასჭირვებია, რადგან ვალის საპროგნოზო მაჩვენებელი არ სცდება მშპ-ის 60%-ს. განსხვავებული სურათია ბიუჯეტის დეფიციტის შემთხვევაში, სადაც ზღვარი მშპ-ის 3%-ია და წელს დეფიციტი 8.4%-მდე იზრდება. დეფიციტთან დაკავშირებით მთავრობის საშუალოვადიან გეგმაში ჩანს, რომ 2023 წელს დაუბრუნდება მშპ-ის 3%-ს.

ვალის მშპ-ის მიმართ 60%-იანი ზღვარი აქვს დაწესებული ევროკავშირსაც ევროზონის ახალი და მომავალში გაწევრიანების მსურველი ქვეყნებისთვის.

ზოგადად, ქვეყნის ეკონომიკისადმი და მოსახლეობისადმი ვალის ტვირთის საზომად სწორედ მშპ-თან ვალის ფარდობის მაჩვენებელი გამოიყენება, რადგან რაც უფრო დიდია ქვეყნის ეკონომიკა,

მით მეტ ვალს შეუძლია მოემსახუროს. განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნებისთვის მიჩნეულია, რომ მშპ-ის მიმართ 60%-ზე მეტი ვალი საფრთხეა ქვეყნის მაკროეკონომიკური სტაბილურობისთვის, რადგან ამცირებს ქვეყნის ფისკალურ მდგრადობას და გადახდისუნარიანობას.

რაც მეტი აქვს ქვეყანას ვალი, მით უფრო სუსტია მომავალში მოსალოდნელ შოკებთან გასამკლავებლად. მაგალითად, საქართველომ პანდემიის პირობებში შეძლო დამატებითი ვალების აღება, რადგან პანდემიამდე საშუალო დავალიანების მქონე ქვეყანა იყო. მომავალში, ეკონომიკური კრიზისი პანდემიით იქნება გამოწვეული თუ სხვა მიზეზით, საქართველო ერთ წელიწადში 8 მილიარდისა და მეტის ვალს ვეღარ აიღებს. დონორებიც შეუზღუდავენ დაფინანსებას.

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ქვეყანა შესაძლოა არ იდგეს დეფოლტის წინაშე, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ვალის ყოველწლიური მომსახურება უკვე საკმაოდ დიდი ტვირთია. 2020 წელს ძირისა და პროცენტის დასაფარად საქართველო ჯამში 1.8 მილიარდ ლარს გადაიხდის. მაგალითად, ეს თანხა 3-ჯერ მეტია, ვიდრე საქართველო პოლიციისა და სახელმწიფო დაცვის მომსახურებაში იხდის. ასევე აღემატება ცალ-ცალკე აღებულ ჯანდაცვისა და განათლების დაფინანსებას.

ვალის ტვირთის მაჩვენებელია ასევე ქვეყნის ერთ მოსახლეზე რამდენი ვალი მოდის. 2014 წელს საქართველოში 1 ადამიანზე დაახლოებით 2,800 ლარის ვალი მოდიოდა, რაც 2019 წლის ბოლომდე გაორმაგდა და 5,700 ლარს მიაღწია. 2020 წლის ბოლოს კი მთავრობის ვალი ერთ მოსახლეზე 7,400 ლარამდე იქნება, სახელმწიფო ვალი – 7,800 ლარამდე.

საინტერესოა, რატომ იღებს საქართველო 8 მილიარდი ლარის ვალს? ეს რამდენიმე მიზეზმა განაპირობა, რომელთაგან ნაწილი ობიექტური მიზეზია, ნაწილი კი საკამათოა.

8 მილიარდიდან ერთი მილიარდი ადრე აღებული ვალების ძირი თანხის დაფარვას დასჭირდება, რაც პანდემიამდეც იყო გათვალისწინებული.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, 2020 წელს მთავრობა ისედაც გეგმავდა ახალი, 2-მილიარდიანი ვალის აღებას, პანდემიის შედეგად გამოწვეული ვალის რეალური ზრდა 5 მილიარდი ლარია.

ეკონომიკური კრიზისის გამო, 2020 წელს საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსულობები მილიარდი ლარით შემცირდა. ამავე დროს, ხარჯები 1.5 მილიარდი ლარით გაიზარდა (ძირითადად ჯანდაცვისა და სოციალური დახმარებების ხარჯები). შემოსულობების შემცირებამ და ხარჯების ზრდამ დამატებით 2.5 მილიარდი ლარის ვალის აღება გახადა საჭირო. თუმცა მთავრობა 5 მილიარდით მეტს იღებს და გეგმავს, 2.5 მილიარდი 2020 წელს არ დახარჯოს, თუ ვირუსით ინფიცირებულების რაოდენობა იმ დონეზე არ გაიზრდება, რომ ეკონომიკის მეორედ ჩაკეტვა გახდეს საჭირო. თუ წელს აღარაფერი შეიცვლება, მთავრობა წელს აღებული ვალების ნაწილს 2021 წელს გამოიყენებს, რაც სხვა თანაბარ პირობებში 2021 წელს ქვეყნის ვალის მაჩვენებელს შეამცირებს.

შეეძლო თუ არა მთავრობას ნაკლები ვალის აღება? დიას, შეეძლო და ეს უნდა გაეკეთებინა ნაკლები შიდა ვალის აღებით. იმ პირობებში, როდესაც საგარეო ვალით გარკვეულ ბუფერს ქმნი, თან უცხოურ ვალუტაში (მნიშვნელოვანია ლარის კურსისთვის) გამოყოფილ საგარეო დაფინანსების ნაწილზე უარის თქმა არ იქნებოდა გამართლებული. 1.8 მილიარდი საშინაო ვალიდან კი 600 მლნ კომერციულ ბანკებში გრძელვადიანი დეპოზიტებისთვის არის განკუთვნილი. არ ჩანს აუცილებლობა, რომ კომერციულ ბანკებს მთავრობის დახმარება სჭირდებოდა. გარდა ამისა, მთავრობას შეეძლო, ბიუჯეტში მეტი დანაზოგი გაეკეთებინა და აქედან გამომდინარე დასჭირდებოდა ნაკლები საშინაო ვალის აღება. ფაქტობრივად, სახელმწიფო ბიუჯეტში 547 მლნ ლარის დანაზოგი ბუნებრივად გაკეთდა. ანუ დაიზოგა იმ პროგრამისა და პროექტების თანხა, რომელთა განხორციელებასაც ხელი პანდემიამ შეუშალა. ესენია: ინფრასტრუქტურული პროექტების ნაწილი, კულტურული და სპორტული ღონისძიებები. **P**

2020 წელს ასაღები 5.2 მილიარდი ლარის ახალი საგარეო ვალიდან 4.5 მილიარდი 7 დონორზე მოდის, ესენია:

აზიის განვითარების ბანკი
-
1 455 მლნ ლარი

გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკი
-
885 მლნ ლარი

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი
-
603 მლნ ლარი

აზიის ინფრასტრუქტურის საინვესტიციო ბანკი
-
450 მლნ ლარი

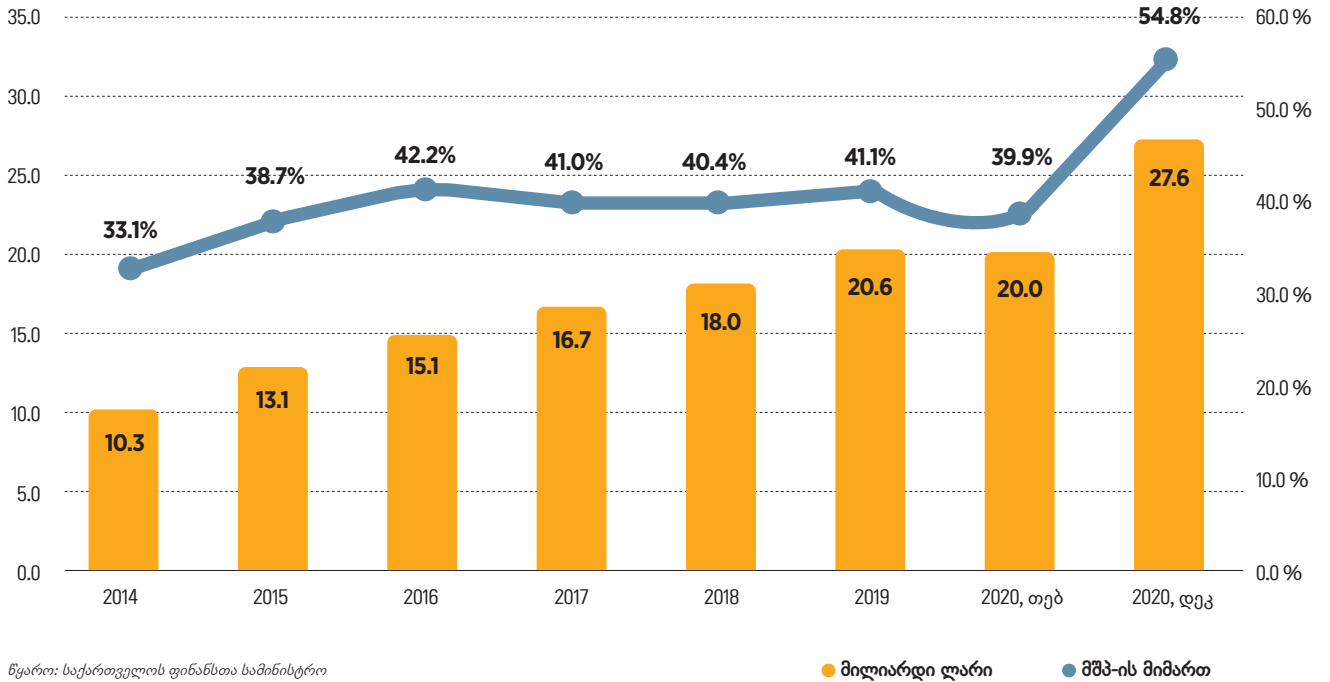
საფრანგეთის განვითარების სააგენტო
-
440 მლნ ლარი

მსოფლიო ბანკი
-
396 მლნ ლარი

ევროკავშირი
-
241 მლნ ლარი

გარდა სესხისა, ევროკავშირმა საქართველოს 330 მლნ ლარის დამატებითი გრანტი გამოუყო.

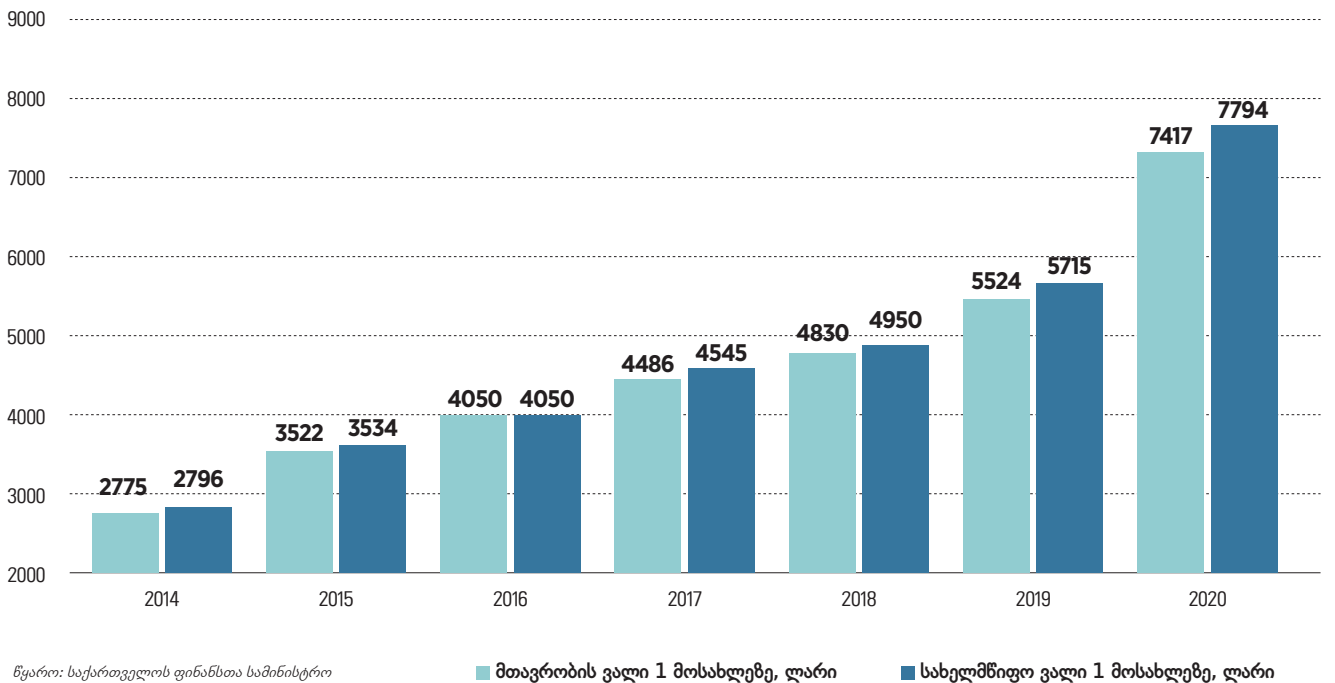
ტურიზმიდან და ფულადი გზავნილებიდან შემოსული თანხა



წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო

● მილიარდი ლარი ● მშპ-ის მიმართ

საქართველოს სახელმწიფო და მთავრობის ვალი ერთ მოსახლეზე

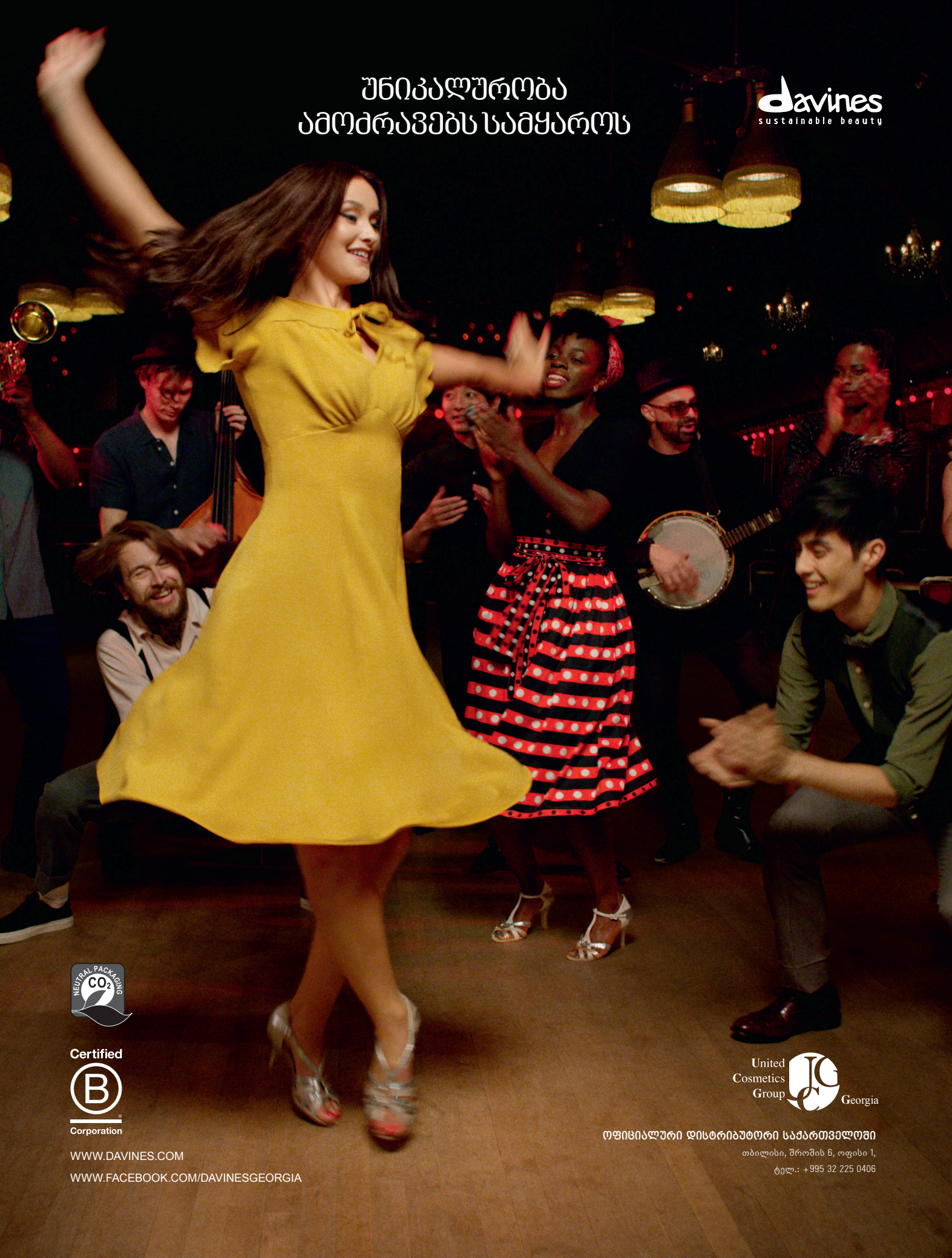


წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო

■ მთავრობის ვალი 1 მოსახლეზე, ლარი ■ სახელმწიფო ვალი 1 მოსახლეზე, ლარი

უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

davines
sustainable beauty



WWW.DAVINES.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

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

ორმხრივი სარბივები

საქართველოში გენდერული თანასწორობის შესახებ საზოგადოებრივი ცნობიერება 2013 წელთან შედარებით ამაღლებულია, თუმცა კვლავ პრობლემად რჩება უთანასწორო დამოკიდებულება ქალების საზოგადოებრივ ცხოვრებაში მონაწილეობასთან დაკავშირებით და მათი ლიდერობის მიმართ. აღნიშნული შედეგი აჩვენა გაეროს მოსახლეობის ფონდისა და გაეროს განვითარების პროგრამის მიერ ჩატარებულმა კვლევამ, რომელიც შვედეთის მთავრობის ფინანსური მხარდაჭერით ჩატარდა, გაეროს ერთობლივი პროგრამის „გენდერული თანასწორობისთვის“ ფარგლებში. Forbes Georgia შვედეთის ელჩს საქართველოში ულრიკ ტიდერსტრომს ესაუბრა.

კვლევამ „კაცები, ქალები და გენდერული ურთიერთობები საქართველოში“ გამოავლინა, რომ საქართველოში ქალებს კაცებზე დაბალი ყოველთვიური შემოსავალი აქვთ. მსგავსი ტენდენცია მსოფლიოს განვითარებად ქვეყნებშიც შეინიშნება, თქვენი აზრით, როგორ უნდა უპასუხოთ ამ გამოწვევას ქვეყანამ?

თქვენ აბსოლუტურად მართალი ხართ. ეს მხოლოდ საქართველოს პრობლემა არ არის. შვედეთშიც არის სხვაობა მამაკაცებისა და ქალების ხელფასებს შორის. ეს სხვაობა უნდა აღმოიფხვრას. ვფიქრობ, არსებობს სტრუქტურული დაბრკოლებები, რომლებიც ყველამ უნდა გადავლახოთ. აქ კიდევ ერთხელ ვიტყვი, რომ ჩვენ ძველი სტერეოტიპებისგან უნდა გავთავისუფლდეთ – მაგალითად, იმ მოსაზრებისგან, რომ ქალმა უნდა აიღოს მთელი პასუხისმგებლობა საოჯახო საქმეებისთვის.

ასევე ვფიქრობ, რომ სტატისტიკა და ფაქტები ხელის შემწყობია. შვედეთი, რომელიც აქტიურად თანამშრომლობს „საქსტატთან“, ამ კუთხით საქართველოს ერთ-ერთი საერთაშორისო პარტნიორია. საჭიროა მონაცემები, მაგალითად, როგორია ქალებისა და მამაკაცების მუშაობის ხანგრძლივობა, ისინი მუშაობენ სრულ თუ ნახევარ განაკვეთზე, როგორია ხელფასები და როგორია თანამდებობები გადანაწილებული. ვფიქრობ, თუ ჩვენ გავაგრძელებთ ჩვენი სტატისტიკის გაუმჯობესებას, უფრო იოლი იქნება,



მოვარგოთ შესაბამისი პოლიტიკა საჭირო რეფორმებს, რათა სხვაობა ანაზღაურებებს შორის ეტაპობრივად შემცირდეს და აღმოიფხვრას.

ამასთან, დამსაქმებლებს, მათ შორის კერძო სექტორში, ნამდვილად მნიშვნელოვანი როლი აკისრიათ ამ საკითხის მოგვარებაში, რათა მათ ანაზღაურების ნათელი კრიტერიუმები შეიმუშაონ. ჩვენ ვცადეთ ამის გაკეთება, რომ სქესს არ ჰქონოდა მნიშვნელობა და ანაზღაურების განსაზღვრა მხოლოდ ობიექტურ კრიტერიუმებზე დაყრდნობით მომხდარიყო. ამაზე ყველა ქვეყანაში ყველა დამსაქმებელმა უფრო მეტი უნდა იფიქროს.

იცვლება წარმოდგენა ბიზნესში ქალის როლის შესახებ. 2019 წელს საქართველოში გამოკითხულთა 39% ფიქრობდა, რომ კაცები უკეთესი ბიზნესლიდერები არიან, ვიდრე ქალები. 2013 წელს ამ აზრს გამოკითხულთა 58% იზიარებდა. როგორ ფიქრობთ, ეს რისი დამსახურებაა? სად უნდა გავააქტიუროთ მუშაობა?

ეს საკმაოდ პოზიტიური და წამახალისებელი ტენდენციაა. როგორც ჩანს, ეს დამოკიდებულებების უფრო ფართო ცვლილების ნაწილია. ეს ასევე დაეხმარება საქართველოს და ნებისმიერ ქვეყანას, რომ ჰქონდეს წარმატებული საქმიანი ქალების უფრო და უფრო მეტი მაგალითი. როგორ უნდა დავაჩქაროთ ეს პროცესი? ეს კარგი შეკითხვაა. ამას დრო სჭირდება. შევდეთშიც ასეა. მაგალითად რომ ავიღოთ დიდი ზომის კერძო კომპანიების საბჭოები, იქ მამაკაცები დომინირებენ. ასე რომ, კიდევ ერთხელ ვიტყვი, რომ მამაკაცებს მნიშვნელოვანი როლი გვაკისრია, უფრო მეტი ნიჭიერი ქალის წარმატებას შევეწყობოთ ხელი. ამ მხრივ საქართველოში არაერთი პროექტია ამოქმედებული. მათ შორის არის ჩვენ მიერ მხარდაჭერილი EBRD-ის პროგრამა, რომელსაც „ქალები ბიზნესში“ ჰქვია.

არსებობს არაერთი პროექტი, რომლებშიც ხშირად ფიგურირებენ მეწარმე ქალები, თუმცა რჩება შთაბეჭდილება, რომ ეს არ არის საკმარისი მათი წახალისებისთვის. როგორ ფიქრობთ, რა ახალი შესაძლებლობების შექმნა საჭირო ქვეყანაში მეწარმე ქალების როლის

გასაძლიერებლად?

საქართველოში ჩემი თითქმის ორწლიანი ყოფნის პერიოდში არაერთ მეწარმე ქალს შევხვედრილვარ. ძალიან დიდი ნიჭი, ინოვაცია და ინსპირაციაა მეწარმე ქალებს შორის ამ ქვეყანაში. ვფიქრობ, მნიშვნელოვანია, შენარჩუნდეს კარგი გარემო ყველა მეწარმისთვის – ქალებისთვისაც და მამაკაცებისთვისაც. ამასთან არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ყველაფერი დაიწყოს ადრეულ ეტაპზე – სახლსა და სკოლაში, რათა თანაბარი შესაძლებლობა მივცეთ ბიჭებსა და გოგონებს, გამოავლინონ ინიციატივები, იყვნენ ნოვატორები. ვფიქრობ, ეს ნიჭი ყველა ბავშვს ბუნებრივად აქვს. ხანდახან ჩვენ ეს უნდა გავაღვივოთ. როდესაც გაიზრდებიან, უნდა უზრუნველვყოთ თანაბარი შესაძლებლობები, რათა მათ თავიანთი ინტერესები და ნიჭი განავითარონ. ასევე გავაგრძელოთ მხარდაჭერა მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებისა და მცირე ბიზნესების, მიუხედავად იმისა, მათ ქალი მართავს თუ კაცი.

მაგრამ, ბატონო ტიდერსტრომ, საქართველოში ჩატარებული კვლევის მიხედვით, გენდერული ნორმები კვლავაც ახდენს გავლენას ოჯახური ვალდებულებების განაწილებაზე, რაც ქალებს სწორედ სხვა შესაძლებლობების გამოყენებაში უშლის ხელს. როგორ ფიქრობთ, რა უნდა იყოს მამაკაცების როლი ამ მხრივ ვითარების გაუმჯობესებისთვის?

აბსოლუტურად დარწმუნებული ვარ, რომ ქალებსა და მამაკაცებს უნდა ჰქონდეთ თანაბარი ძალაუფლება, რომ საზოგადოება ჩამოაყალიბონ და საკუთარი ცხოვრება შექმნან. პრაქტიკაში ვიცი, რომ თანასწორი საზოგადოებები არის უფრო უსაფრთხო, ჯანსაღი და უფრო მდიდარი ყველასთვის – როგორც ქალებისთვის, ასევე მამაკაცებისთვის. რა თქმა უნდა, თუ გვინდა, რომ ჩვენი ქვეყნები იყოს სრულად წარმატებული, ჩვენ ამ პროცესში მთელი საზოგადოება უნდა ჩაერთოს, საერთო ნიჭი გამოვიყენოთ და არა მხოლოდ მამაკაცების. თქვენს კითხვას რომ მივუახლოვდე, თანასწორობა არ არის მნიშვნელოვანი მხოლოდ ქალებისთვის. თანასწორობის მიღწევით ყველა გამარჯვებულია და ამაში მამაკაცებიც უნდა იყვნენ ჩართული.

დაბოლოს, ვფიქრობ, ჩვენ უნდა ჩამოვიშოროთ ძველი სტერეოტიპები ქალებისა და მამაკაცების როლებთან დაკავშირებით, ეს ეხება საოჯახო საქმეებზე პასუხისმგებლობასაც. ამ მიმართულებით ჩვენ ვხედავთ დამოკიდებულებების თანდათანობით შეცვლას საქართველოში, ისევე როგორც სხვა ბევრ ქვეყანაში. საქართველოში ახალგაზრდების ნახევარზე მეტი არ დაეთანხმება იმ მოსაზრებას, რომ ქალები სახლში უნდა დარჩნენ, ეს არის პოზიტიური ტენდენცია, რასაც ჩვენ ბევრ ქვეყანაში ვხედავთ. თუმცა კვლევებიდან ვიცით, რომ ქალები ჯერ კიდევ საგრძნობლად მეტ საოჯახო საქმეს ასრულებენ, ვიდრე მამაკაცები. მე ვერ ვხედავ ვერანაირ მიზეზს იმისა, თუ რატომ უნდა იყოს ასე. ვფიქრობ, მთავარია, მამაკაცებმა გადადგან ნაბიჯი და ოჯახში უფრო მეტი პასუხისმგებლობა აიღონ.

იმისათვის, რომ მამაკაცები ჩართული იყვნენ ოჯახის საქმეებში, და, რაც მთავარია, მამა - ბავშვის აღზრდის პროცესში, ალბათ პირველ რიგში საჭიროა მამებისთვის დეკრეტული შვებულების უზრუნველყოფა, რაც საქართველოში გამოწვევაა. როგორ ფიქრობთ, სად უნდა დაიწყოს ამ პრობლემის მოგვარება?

ეს კითხვა ჩემს გულთან ძალიან ახლოსაა. თუ ნახავთ კვლევას, აღმოჩენთ, რომ ქალებისა და მამაკაცების უმრავლესობა ფიქრობს, რომ ორივე სქესის წარმომადგენელს უნდა ჰქონდეს დეკრეტული შვებულების გამოყენების შესაძლებლობა და ეს ძალიან კარგია. მე მინდა, წავახალისო საქართველო, რომ განაგრძოს განვითარება დეკრეტული შვებულების სისტემის როგორც დედებისთვის, ასევე მამებისთვის. ბუნებრივია, ამას ყველა ქვეყანაში დრო სჭირდება. ეს არ არის „უფასო“, თუმცა ამ სისტემის დანერგვა ნამდვილად ღირს ძალიან ბევრი მიმართულებით - ბავშვებისთვის, რათა მათ ჰქონდეთ ახლო ურთიერთობა დედებთან და მამებთან ადრეული ასაკიდანვე. ასევე დედებისთვის, რათა ჰქონდეთ შესაძლებლობა, დედობა სამსახურს შეუთავსონ. ეს ოჯახის ეკონომიკისთვისაც კარგია.

შვედეთის გამოცდილება რომ მოვიყვანო, ჩვენ რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში ვაშენებდით ამ სისტემას, რომელიც ეტაპობრივად

ვად ხდებოდა გენდერულად უფრო და უფრო თანასწორი. შედეგად დღეს ჩვენ გვაქვს სისტემა, სადაც მშობლებს შეუძლიათ, აიღონ 480-დღიანი (დაახლოებით 16 თვე) ანაზღაურებული დეკრეტული შვებულება. ამ 16 თვიდან, თითოეული მშობლისთვის სამი თვეა განსაზღვრული, რომელთა მეორე მშობლისთვის გადაცემაც არ შეიძლება, რაც ემსახურება მამების წახალისებას, აიღონ დეკრეტული შვებულება. ამას გარდა, შესაძლებელია კიდევ აუნაზღაურებელი დეკრეტული შვებულების დამატება, ვიდრე ბავშვი რამდენიმე წლის არ გახდება. როგორ მუშაობს ეს ყველაფერი შვედეთში? მივალწიეთ თუ არა გენდერულ თანასწორობას? არა. ჩვენ ჯერ ამ ნიშნულამდე არ მივსვლავართ. დედები ანაზღაურებული დეკრეტული შვებულების დაახლოებით 70%-ს იყენებენ, ხოლო მამები - 30%-ს. თუმცა ჩვენ ვხედავთ, რომ მამების მიერ დეკრეტის გამოყენების სიხშირე იზრდება. მაგალითად, 10-15 წლის წინ მამების მხოლოდ 15% იყენებდა ანაზღაურებული დეკრეტული შვებულებით სარგებლობის შესაძლებლობას. დარწმუნებული ვარ, რომ ამ მხრივ ზრდა გაგრძელდება.

რაც შეეხება ჩემს პირად გამოცდილებას, მე და ჩემს მეუღლეს სამი შესანიშნავი შვილი გვყავს. მე სამივეს შემთხვევაში გამოვიყენე დეკრეტული შვებულების შესაძლებლობა, ისევე როგორც ჩემმა მეუღლემ. შემიძლია ვთქვა, რომ ეს სამი პერიოდი ნამდვილად საუკეთესო იყო ჩემს ცხოვრებაში. ეს ნამდვილად დიდი შრომაა, მაგრამ ამან შესაძლებლობა მომცა, კარგად გავცნობოდი ბავშვებს, შემეჭმნა და განმევითარებინა მჭიდრო კავშირები მათთან. დაბოლოს, მინდა ვთქვა, რომ დეკრეტული შვებულების დროს გავხდი საკუთარ თავში უფრო დარწმუნებული, როგორც მშობელი და ძალიან ბევრი რამ ვისწავლე. ასევე გამოვიმუშავე არაერთი პრაქტიკული უნარი, რომლებიც მადგება სხვადასხვა სიტუაციაში, მათ შორის - სამსახურშიც.

ასე რომ, მინდა წავახალისო ყველა მამაკაცი საქართველოში, ჩაერთონ ბავშვების გაზრდისა და განვითარების პროცესში, რასაც ბევრი მათგანი უკვე აკეთებს. ეს შესანიშნავი შესაძლებლობაა მათთვის, ვისაც დეკრეტული შვებულების აღება შეუძლია. სხვებსაც წახალისებთ ამით. თუ არ გაქვთ ამის შესაძლებლობა, სხვა გზით დაამყარეთ ახლო ურთიერთობა ბავშვებთან. ეს

იქნება ჩემი რეკომენდაცია ყველა მამისთვის მთელ მსოფლიოში.

როგორ უნდა წაახალისოს საჯარო და კერძო სექტორებმა მამების მიერ ამ უფლებით სარგებლობა?

ვფიქრობ, ამ კუთხით როგორც კერძო, ასევე საჯარო სექტორებს დიდი როლი აკისრიათ. რომ დავიწყოთ საჯარო სექტორით, რა თქმა უნდა, იმისათვის, რომ გაგრძელდეს დეკრეტული შვებულების სისტემის განვითარება და მამებსაც მიეცეთ დეკრეტული შვებულების გამოყენების შესაძლებლობა, პოლიტიკური ინიციატივა საჭირო. ასევე კანონმდებლობა და რეფორმები. საქართველოში, ისევე როგორც შვედეთში, საჯარო სექტორი დიდი დამსაქმებელია. რაც შეეხება კერძო სექტორს, კომპანიებს შეუძლიათ, შექმნან კარგი მაგალითები, არა მგონია, რაიმე აფერხებდეთ მათ, რომ წინ წავიდნენ და დეკრეტული შვებულება შესთავაზონ როგორც დედებს, ასევე მამებს. შვედეთის მაგალითით, ეს ბიზნესსაც წაადგება. სხვა მიზეზების გარდა, როდესაც კომპანია თანამშრომელს დეკრეტის შესაძლებლობას სთავაზობს, ეს დამსაქმებელს საუკეთესო კადრების აყვანასა და მათ შენარჩუნებაში ეხმარება.

რა დრო დაგჭირდათ როგორც ქვეყანას, რომ გენდერული თანასწორობისთვის ბრძოლის კუთხით მისაბამ მოდელოდ ჩამოყალიბებულიყავით პრაქტიკულად მთელი მსოფლიოსთვის?

დიდი დრო დაგჭირდა იმ დონემდე მივსულიყავით, სადაც ახლა ვართ. ჯერ არ დავგისრულეხა მუშაობა, ჯერ კიდევ ბევრი რამ არის გასაკეთებელი იმისათვის, რომ სრულ თანასწორობას მივაღწიოთ. ჩვენ საკმაოდ ფართო და ყოვლისმომცველი მიდგომა გვაქვს თანასწორობის იდეისადმი. რა თქმა უნდა, ბევრი ვიმუშავეთ კანონმდებლობის თვალსაზრისით, და რეფორმების კუთხით - ჩვენ უკვე ვისაუბრეთ დეკრეტული შვებულების სისტემაზე. ჩვენ ასევე გავაუმჯობესეთ ბავშვებზე ზრუნვის ხელმისაწვდომობა და ხარისხი საბავშვო ბაღებში, შემიძლია, რეფორმების გრძელი სია წარმოვადგინო... ამის პარალელურად ჩვენ ბევრი ვიმუშავეთ ცნობიერების ამაღლებაზე, და ამას ვაგრძე-

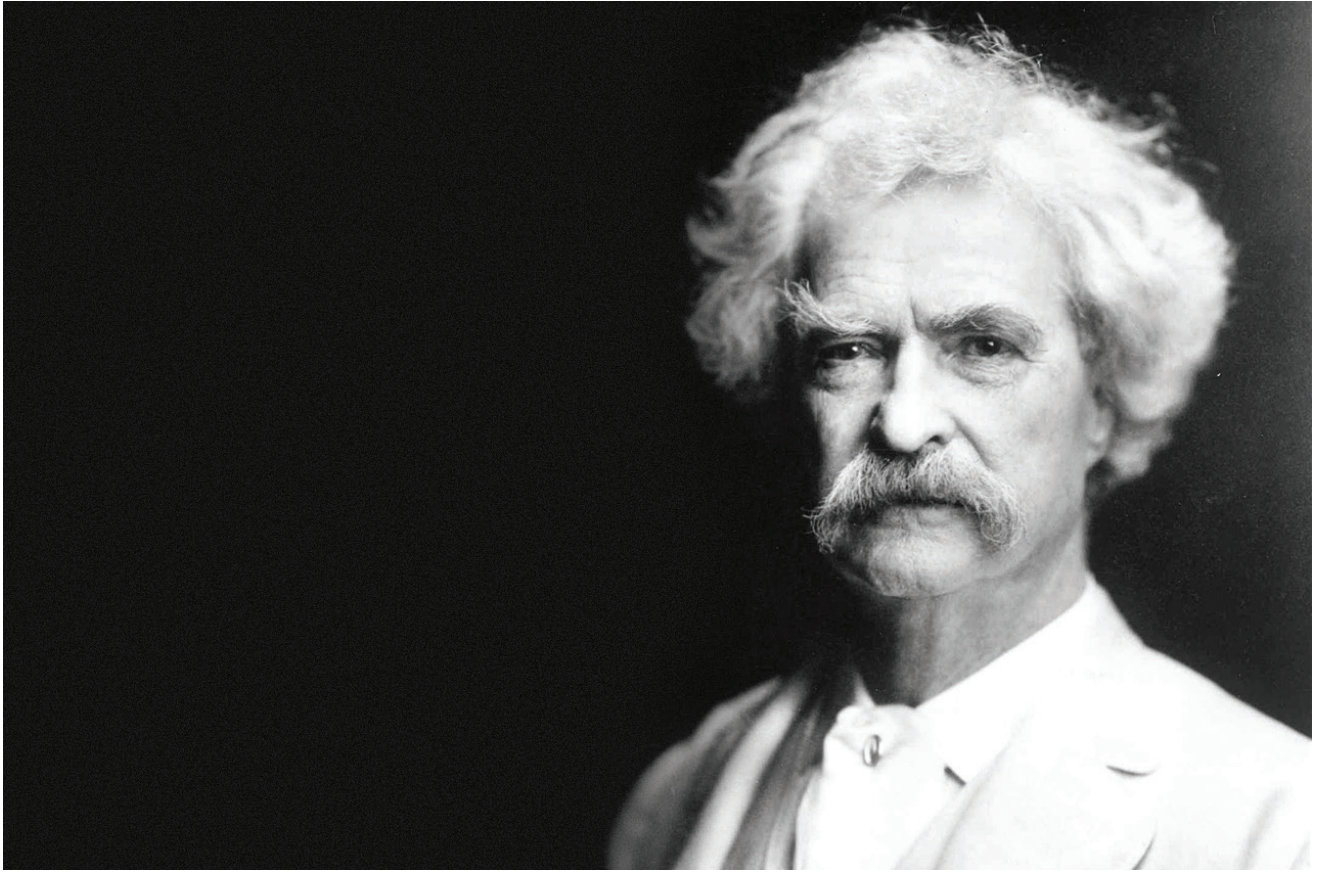
ლებთ, ასევე - ახალგაზრდების განათლებაზე. არის საინფორმაციო კამპანიები და ასევე ძალიან ხელშემწყობი იყო „ინფლუენსერებისგან“ პოზიტიური მაგალითები. კერძო სექტორმაც ძალიან ბევრი რამ გააკეთა. ასევე მედიამაც და სამოქალაქო საზოგადოებამაც.

დაბოლოს, რატომ არის პრიორიტეტული ეს თემა შვედეთის მთავრობისთვის, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე მის გარეთ - გენდერული თანასწორობის პროექტი ხომ სწორედ შვედეთის მთავრობამ დააფინანსა საქართველოში...

თქვენ მართალი ხართ. ეს არის შვედეთის მთავრობის პრიორიტეტი როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე საგარეო პოლიტიკაშიც. უკვე რამდენიმე წელია, შვედეთს ფემინისტური საგარეო პოლიტიკა აქვს. რას ნიშნავს ეს? ეს არის სამსიტყვასთან დაკავშირებული, რომლებიც R-ით იწყება. ჩვენი სურვილია, დავეხმაროთ ქვეყნებს, უზრუნველყონ ქალებისა და მამაკაცების თანაბარი უფლებები (Rights) - ეს არის პირველი R. მეორე - რომ დაიცვან თანაბარი რეპრეზენტაცია, მათ შორის პოლიტიკაში. და მესამე - დავეხმაროთ სხვა ქვეყნებს, რომ უზრუნველყონ რესურსების თანაბარი განაწილება.

რაც შეეხება საქართველოს, უკვე ოც წელზე მეტია, შვედეთი საქართველოს ერთ-ერთი ყველაზე დიდი დონორი და განვითარების პარტნიორია. ჩვენ მივსალმებით საქართველოს ევროპულ არჩევანს და ჩვენი თანამშრომლობა საქართველოსთან დაკავშირებულია ევროინტეგრაციის რეფორმების მხარდაჭერასთან. როდესაც ვსაუბრობთ გენდერული თანასწორობის რეფორმების მხარდაჭერაზე, ჩვენ ამას ორი მიმართულებით ვახორციელებთ. არის პროექტები და პროგრამები საქართველოში, რომლებიც პირდაპირ უკავშირდება გენდერულ თანასწორობას. მეორე არის გენდერული თანასწორობის პერსპექტივის ინტეგრაცია ყველა სხვა პროექტში, რომელთაც მხარს ვუჭერთ. ჩვენ გვინდა, დარწმუნებული ვიყოთ, რომ გენდერული თანასწორობა ინტეგრირებულია ყველგან. ეს არის ჩვენი მიდგომა საქართველოს მხარდაჭერის კუთხით. ამ პროექტებით უკეთეს შედეგებს მივიღებთ, თუ მათში ქალებიც იქნებიან ჩართული და მამაკაცებიც. **5**

უძრავი ქონების შესახებ



იყიდეთ მიწა. მას აღარავინ აწარმოებს.

- მარკ ტვენი

არ დაელოდო უძრავი ქონების შეძენას. შეიძინე უძრავი ქონება და მერე დაელოდე.

- უილ როჯერსი

ის ხელშესახებია, ის სოლიდურია, ის ლამაზია. ჩემი გადმოსახედიდან, არტისტულიცაა. მე უბრალოდ მიყვარს უძრავი ქონება.

- დონალდ ტრამპი

იყიდე უძრავი ქონება იქ, სადაც გზას მივყავართ, მაგრამ იყიდე მეტი იქ, სადამდე მიმავალი გზაც არ არსებობს, თუმცა შესაძლებელია, რომ გააჩინო.

- დევიდ უარონაერი

უძრავი ქონების ბიზნესში შენ იმაზე მეტს სწავლობ ადამიანების, კომპანიების, ქვეყნისა და ცხოვრების შესახებ, ვიდრე ნებისმიერ სხვა პროფესიაში.

- ზონი ისაკსონი

უძრავ ქონებას ვერ დაკარგავ. მას ვერ მოგპარავენ და ვერ წაიღებენ. საღი აზრით ყიდვისა და გამჭრიახი მენეჯმენტის შემთხვევაში, ის ყველაზე უსაფრთხო ინვესტიციაა ამჟვეყნად.

- ფრანკლინ დელანო რუზველტი