

დეკემბერი, 2020

GEORGIA

Forbes

ახალი მილიარდერი

2020 წელს Kaspri ლონდონის ბირჟის მთავარი ტექნოლოგიური აღმოჩენა იყო. IPO-ს შემდეგ ყაზახური ფინტექ-კომპანიის ღირებულება \$6 მილიარდამდე გაიზარდა, ხოლო მისი ქართველი ხელმძღვანელი მიხეილ ლომთაძე - მილიარდერი გახდა.



PRE-SHAVE AND BEARD OIL წვერის მოვლის და პარსვის ზეთი - 50 მლ

- მრავალფუნქციური ფორმულა: წვერის მომზადება პარსვისთვის, ან მის დასარბილებლად და ფორმის მისაცემად;
- დამატებითი დაცვა ყველაზე მგრძობიარე კანისთვის;
- აადვილებს საპარსის სრიალს და პარსვის პროცესს სასიამოვნო პროცედურად აქცევს.
- არ ამძიმებს წვერს.

SOOTHING BEARD GEL დამარბილებელი გელი - 200 მლ:

- გელი გამოიყენება ყველა ტიპის კანისთვის.
- ტექსტურა იდეალურია როგორც ყოველდღიური სწრაფი პარსვისთვის, ისე უფრო რიტუალური პარსვისთვის.

ფორმულა შეიცავს:

- ალკეკინგის სერტიფიცირებულ ორგანულ ექსტრაქტს.
- ზედაპირულად აქტიურ ნივთიერებებს.



AFTERSHAVE AND MOISTURIZING CREAM დამატენიანებელი კრემი პარსვის შემდგომი გამოყენების - 100 მლ:

- დამატენიანებელი, თხელი და დამამშვიდებელი ტექსტურა.
- გამოიყენება როგორც პარსვის შემდგომ, ასევე როგორც ყოველდღიური მოხმარების დამატენიანებელი კრემი.
- რეკომენდებულია პარსვით გამოწვეული სიწითლის მოსახსნელად.

ფორმულა შეიცავს:

- ალკეკინგის სერტიფიცირებულ ორგანულ ექსტრაქტს, გამდიდრებულს შისა და ბაბასუს ზეთებით, რომლებიც მკვებავ და დამცავ ფუნქციებს უზრუნველყოფენ.
- ზედაპირულად აქტიურ ნივთიერებებს.

• სარჩევი •

24 | LEADERBOARD



LEADERBOARD

8 | ფული სკორში:
კანდემიაგამძლეები

12 | შეიძინე, შეინახე, გაყიდე

14 | მიკროსაფინანსო
სექტორის რეიტინგი

16 | ქართული ტელეარხების
რეიტინგი შემოსავლების
მიხედვით

18 | სპეცპროექტი:
გამარჯვებულები და
გაფურქვნილები

24 | ახალი ქართველი
მილიარდერი

მოსაზრება

30 | მილიონობით
ლარი ფეხბურთის
განვითარებისთვის და
არასასარბილო შედეგები

ავტორი: შოთა ტყემალაშვილი

34 | ნაღდი ფული:
ჩრდილოვანი ეკონომიკა,
კორუფცია და კრიმინალი


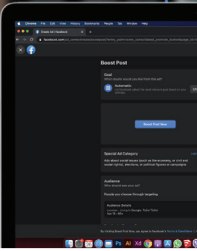
ავტორები: რეზო ვაშაძე, ანთანდი გოგოლი




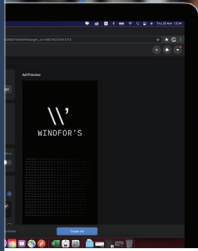
გახდი თიბისი
ბიზნეს კლუბის წევრი და
მიიღე შეთავაზებები

club.tbcbusiness.ge

10%
FACEBOOK-ის
ქეშბეკი
VISA



50%
ფასდაკლება
ციფრულ
სერვისებზე



50%
ფასდაკლება
ბუღალტრულ
აღრიცხვებზე





68 | გამომიება

რეგულატორი

42 | ცვლილებების წელი

2020 წელი სემეკის თავმჯდომარემ, დავით ნარმანიამ შეაჯამა.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე

ინოვაცია

50 | ჰანმრთელობა vs. სიმდიდრე

მსოფლიო იაფმა ანტიბიოტიკებმა წააგდო. მაშ, რატომ ცდილობს ბიოტექნოლოგიის მილიარდერი ბობ დუგანი ახლის გაკეთებას? და როგორ შეიძლება, ამით ფული იშოვოს?

ავტორი: ლაბა როზენბაუმი

54 | დისტანციურად მუშაობის აბსოლუტიზტი

GitLab-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა სიდ სიბრენდიმ თითქმის \$3 მილიარდად შეფასებული დეველოპერული ინსტრუმენტების ბიზნესი ისე შექმნა, რომ არავითარი ოფისი არ ჰქონია.

ავტორი: ალექს კონრადი

CEO

58 | „ორგანული ბრენდი“ საქართველოდან

Georgia's Natural-ის ორგანული პროდუქტი 5 კონტინენტის 40-მდე ქვეყანაში გადის და საკუთარი სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტში 65%-მდე უჭირავს.

ავტორი: თამთა ჭიჭავაძე



62 | ანტიკორუპციონიზმი



graphics design and printing

თქვენი მოლოდინი - ხარისხი, დრო, ფასი
ჩვენი პრიორიტეტი - **ხარისხი · დრო · ფასი**

ბრუნავიკს

პოლიგრაფია / დიზაინი



facebook.com/graphics.ge
+ (995) 599 913 516

ანტიკრეპენიორები

62 | „საქართველოში უფრო გამიჭირდა“

€44 მლნ ინვესტიცია საქართველოში და €99 მლნ – სლოვაკეთში – ასეთია წარმოშობით ქართველი, სლოვაკეთში მცხოვრები ბიზნესმენის, ნოდარ გიორგაძის დღემდე შესრულებული პროექტების საინვესტიციო ღირებულება.

ავტორი: ვიქტორია მღებრიშვილი

გამოძიება

68 | კაზინო-კაპიტალიზმის ბარონები

ავტორი: ჯეფ კოფლინი, ანტონ ბარა და სარაბი კლემენიკოვი

ეკონომიკა

76 | საქართველოს ეკონომიკა ბოლო რვა წელიწადში

ავტორი: ბუსო ნამბაკაძე

82 | პენსიები იზრდება, თუმცა იზრდება თუ არა მათი მსყიდველუნარიანობა?

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

მენეჯმენტი

84 | ნებატიური უკუკავშირი

ავტორი: საბი კოენი



16 | რეიტინგი



30 | მოსაზრება

ისტორია

86 | თბილისურ პროფესიათა კრიალოსანი

ძველი თბილისი, დასავლურზე მეტად – აღმოსავლური, გარკვეულწილად, ხელოსნებისა და ხელოსნობის ქალაქი. ავტორი: გიორგი ჭიშვილი

აზრები

92 | შობა-ახალი წლის შესახებ



86 | ისტორია

დაბავადილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ნინდ პრინტინგ“-ში
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, გ.შაგვუდიძის 7ა
თელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდშელაშვილი, ელენე კვანცილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გიორგი ფირცხალავა

დამაბაბადონებელი
ქეთა შორუშოლიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes 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
Katy 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, გამრეკელის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალი ფასი 7 ლარი.

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

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბგ გარდიან ევჯიპტური“ და „ბგ პრინმა“.

დასაონსორიებული სტატია



რა არის
ასალი?

LEADERBOARD

ვინ არის
შემდეგი?

ავტორი: თამაზ ჰიჭავაძე

ყაზახური IPO ქართული ფესვებით

2020 წელს Kaspī ლონდონის ბირჟის მთავარი ტექნოლოგიური აღმოჩენა იყო. IPO-ს შემდეგ ყაზახური ფინტექ-კომპანიის ღირებულება \$6 მილიარდამდე გაიზარდა, ხოლო მისი ქართველი ხელმძღვანელი მიხეილ ლომთაძე – მილიარდერი გახდა.

ყაბახური ფინტექ-კომპანია Kaspi, რომელსაც ქართველი მილიარდერი, მიხეილ ლომთაძე მართავს, გასულ თვეს მსოფლიო გამოცემების პედლაინებში მოხვდა. ამის მიზეზი ლონდონის საფონდო ბირჟაზე აქციების წარმატებული პირველადი საჯარო განთავსება გახდა. კომპანიის საბაზრო ღირებულებამ \$6 მილიარდს მიაღწია. ეს 2020 წელს ლონდონის ბირჟის ყველაზე მსხვილი საერთაშორისო ტექნოლოგიური IPO იყო.

Kaspi არ არის ტრადიციული ტექნოლოგიური სტარტაპი. კომპანია სამი ადამიანის გარიგების შედეგად შეიქმნა. მისი თავმჯდომარე ვიჩეხ-ლაჯ კიმი და მთავარი აღმასრულებელი მიხეილ ლომთაძე კომპანიის 25%-ს და 23%-ს ფლობენ. კომპანია დაკავშირებულია ყაზახეთის ყოფილი პრეზიდენტის, ნურსულთან ნაზარბაევის გავლენიანი ძმისშვილის კაირატ სატიბაღდის სახელთანაც, თუმცა სატიბაღდი ამბობს, რომ ის Kaspi-ს 2018 წელს ჩამოშორდა. კომპანიის პრესსპიკერის თქმით, კომპანია სატიბაღდისგან Kaspi-ის წილი დაახლოებით \$390 მილიონად შეისყიდა, შემდეგ კი აქციების ნაწილი ლომთაძეს გადასცა. შედეგად მიხეილ ლომთაძის წილი კომპანიაში 31%-მე ავიდა, 2019 წელს კი 29%-მდე შემცირდა. ჩანს, სხვაობა მან Goldman Sachs-ს მიჰყიდა. დღეს ქართველი მილიარდერი კომპანიის 23%-ს ფლობს, რისი ღირებულებაც დაახლოებით \$2.2 მილიარდს შეადგენს.

Kaspi-ის პრესსპიკერმა Forbes-თან დაადასტურა 2007 წელს კომპანია და ლომთაძეს შორის შეთანხმება და დასძინა, რომ ლომთაძემ „ააშენა“ კომპანია, თუმცა ის მისი დამაარსებელი არ არის. ლომთაძე ბანკში მივიდა როგორც აღმასრულებელი ხელმძღვანელი, მაშინ კომპანია არ იყო Kaspi-დ გადაკეთებული. ეს კი მას შემდეგ მოხდა, რაც Baring Vostok-მა კომპანიაში ინვესტიციები განახორციელა, იმ დროისთვის კი აღნიშნული კომპანიის პარტნიორი სწორედ მიხეილ ლომთაძე იყო.

Kaspi-ის პრესსპიკერს არ დაუკონკრეტებია, თუ რა იყო 2007 წლის გარიგების პირობები, რომელმაც კიმი და ლომთაძე თანაბარ პარტნიორებად აქცია. კომპანიაში ამბობენ, რომ 13 წელი დასჭირდა იმას, რომ კომპანია და ლომთაძეს თავიანთი წილების შესახებ შეთანხმების ფორ-

მალიზება მოეხდინათ. რატომ ამ დრომდე არა? როგორც თავად ლომთაძე ყაბახურ Forbes-თან საუბარში ამბობს, მისი და კიმის ურთიერთობა „სრულ ნდობაზე დაფუძნებული“.

როგორ დაიწყო კომპანია და როგორ დაიწყო ლომთაძემ?

კიმი Kaspi-ში აღწერენ როგორც განათლებით მათემატიკოსსა და ფიზიკოსს, თუმცა მონოდებით – მენარმეს. მისი წარმატება საოჯახო ელექტრონიკის ქსელის Planet Electronics-ის დაარსებით დაიწყო. ეს კომპანია მან 2000-იანი წლების შუა პერიოდში დატოვა. მოგვიანებით კომპანია დაიხურა. გარდა ამისა, კიმი სუპერ-მარკეტების ქსელის Magnum-ის ინვესტორი და საზედამხედველო საბჭოს თავმჯდომარეა. 2002 წელს, როდესაც 32 წლის იყო, Kaspiyskiy იყიდა, რომელიც მაშინ ბანკი იყო. რა დაუჯდა მისი ყიდვა კიმს, უცნობია. „მაშინ ბანკის ყიდვა ერთგვარი ტრენდი იყო. ყველა წარმატებული მენარმე ყიდულობდა ბანკს და ასე მოვიქცით ჩვენც“, – განაცხადა გასული წლის ივლისში კომპანია.

რაც შეეხება მიხეილ ლომთაძეს, ის Kaspi-ის „სახეა“ და საზოგადოების წინაშე შედარებით ხშირად ჩნდება. ლომთაძემ საქართველოში დაარსებული პირველი ბიზნესსკოლა დაამთავრა, 1995 წელს აუდიტის კომპანია გახსნა, შემდეგ უკვე ჰარვარდის ბიზნესსკოლის კურსდამთავრებულიც გახდა. 2002 წელს იგი Baring Vostok-ის ამერიკელმა დამფუძნებელმა, მაიკლ კალვინმ შენიშნა. „ხელფასი არ მჭირდება. მე მხოლოდ Baring Vostok-ში მუშაობა მინდა“, – უთხრა ლომთაძემ კალვის პირველ შეხვედრაზე. 2004 წელს ლომთაძე უკვე კომპანიის პარტნიორი იყო.

2006 წელს Baring Vostok-მა მაშინდელ ბანკ Kaspiyskiy-ში ინვესტიციები განახორციელა, რომელთა ზუსტი თანხა უცნობია. სწორედ ამან უბიძგა 2007 წელს ლომთაძეს, რომ კომპანიის გადასულიყო. კომპანია და ლომთაძემ ერთად Kaspiyskiy-ის რებრენდინგი განახორციელეს და უკვე მომდევნო წელს ბაზარზე Kaspi გამოჩნდა.

მესამე ადამიანი, რომლის სახელიც უკავშირდება Kaspi-ს, ეს კაირატ სატიბაღდია, ნაზარბაევის ახლო ნათესავი. მას ხშირად ნაზარბაევის ვაჟად მოიხსენიებენ. სატიბაღდი მმართველ პარტიაში წამყვანი ფიგურაა, ის ასევე ქვეყნის



ბიზნესკლუბისა და პოლიტიკური ელიტის წევრია.

როგორც სატიბალდი ამბობს, მან თავდაპირველად Kaspi-ში აქციები 2015 წელს შეიძინა და კომთან და Baring Vostok-თან ერთად კომპანიის ერთ-ერთი უმსხვილესი მენილე გახდა. ოფიციალური მონაცემებით, სატიბალდი 2017 წლის დეკემბერში კომპანიაში 30%-იან წილს ფლობდა, მაშინ როდესაც კიმი – 21%-ს, ხოლო Baring Vostok-ი – 38%-ს. ის კომპანიიდან 2018 წლის 1 ოქტომბერს გავიდა. ეს იგივე პერიოდია, როდესაც კიმი ყიდულობს და გადასცემს ლომთაძეს დაახლოებით 39.9 მლნ აქციას კომპანიაში.

როგორც ლონდონის პოლიტიკური ინსტიტუტის, Chatham House-ის ანალიტიკოსი ქეთი მე-

ლინსონი ამბობს, ეს ნაბიჯი – ერთი ადამიანის მიერ მეორისთვის წილის გადაცემა მხოლოდ მცირედი ახსნა-განმარტებით – ტიპური ყაზახური კორპორაციული ქცევაა. „სატიბალდის სახელი წელს ისევ რომ ყოფილიყო კომპანიის აქციონერების სიაში, ლონდონის საფონდო ბირჟაზე ნებისმიერი ფინანსური ინსტიტუტისთვის ეს წითელი ალაში იქნებოდა. სცენის მიღმა, ნაზარბაევის ოჯახი ფლობს საბანკო სექტორის უდიდეს ნაწილს და სწორედ კაირატ სატიბალდია ერთ-ერთი ყველაზე გავლენიანი პირი“, – განაცხადა Chatham House-ის ანალიტიკოსმა. მისი ვარაუდით, Kaspi ლონდონის ბირჟაზე წარმატებას ვერ მოიპოვებდა, ის სატიბალდის სახელთან რომ ყოფილიყო დაკავშირებული. ^F

**მიხეილ ლომთაძე
და ვიანესლაგ კიმი**

NFL -ი დაბრუნდა და თან მოიტანა ორი ყველაზე ძვირად ღირებული სტადიონი, რაც კი რამ ოდესმე აშენებულა: სტენლი კრონკის \$5-მილიარდიანი SoFi Stadium-ი ლოს-ანჯელესში და მარკ დევისის \$1.9-მილიარდიანი Allegiant Stadium-ი ლას-ვეგასში. ეს სტადიონები, რომლებიც უმაღლეს მიღწევას წარმოადგენს ორი ფრანშიზისთვის, გუნდების ღირებულებათა სერიოზულ დამუხტვას დაეხმარა: Los Angeles Rams-ი \$4 მილიარდად ფასობს, რაც 176%-იანი ზრდაა ხუთ წელიწადში, Las Vegas-ის ღირებულება კი დროის იმავე მონაკვეთში 117%-ითაა გაზრდილი და \$3.1 მილიარდს შეადგენს.

სამწუხაროდ, SoFi-ცა და Allegiant-იც ცარიელი ადგილებისა და ვაკანტური სალაროების პირობებში გაიხსნა: ვირუსთან დაკავშირებული შეზღუდვების გამო ფანები ორივე ქალაქში მთელ სეზონს გამოტოვებენ. მიუხედავად ამისა, 2020 წელს Rams-ის და Raiders-ის ღირებულება, წინა წლის იმავე პერიოდთან შედარებით, გაზრდილია. იგივე ითქმის NFL-ის ყველა დანარჩენ ფრანშიზზე, Cincinnati Bengals-ის გამოკლებით, რომლის ღირებულება უცვლელი დარჩა და \$2 მილიარდს უტოლდება. საშუალო ფრანშიზის ღირებულება (\$3.05 მილიარდი) 7%-ითაა გაზრდილი წინა წლის შემდეგ და, პირველად ისტორიაში, \$3 მილიარდს ურტყამს, ეს კი იმიტომ, რომ ფსონის დამდებთა უმეტესობა \$5 მილიარდის (ან რაღაც მსგავსის) ტოლფას რეკორდულ შემოსავალს, NFL-ის მფლობელები წელს რომ აიღებენ დიდი ალბათობით, უფრო ერთწლიან დევიაციად აღიქვამენ (და არა ნორმად).

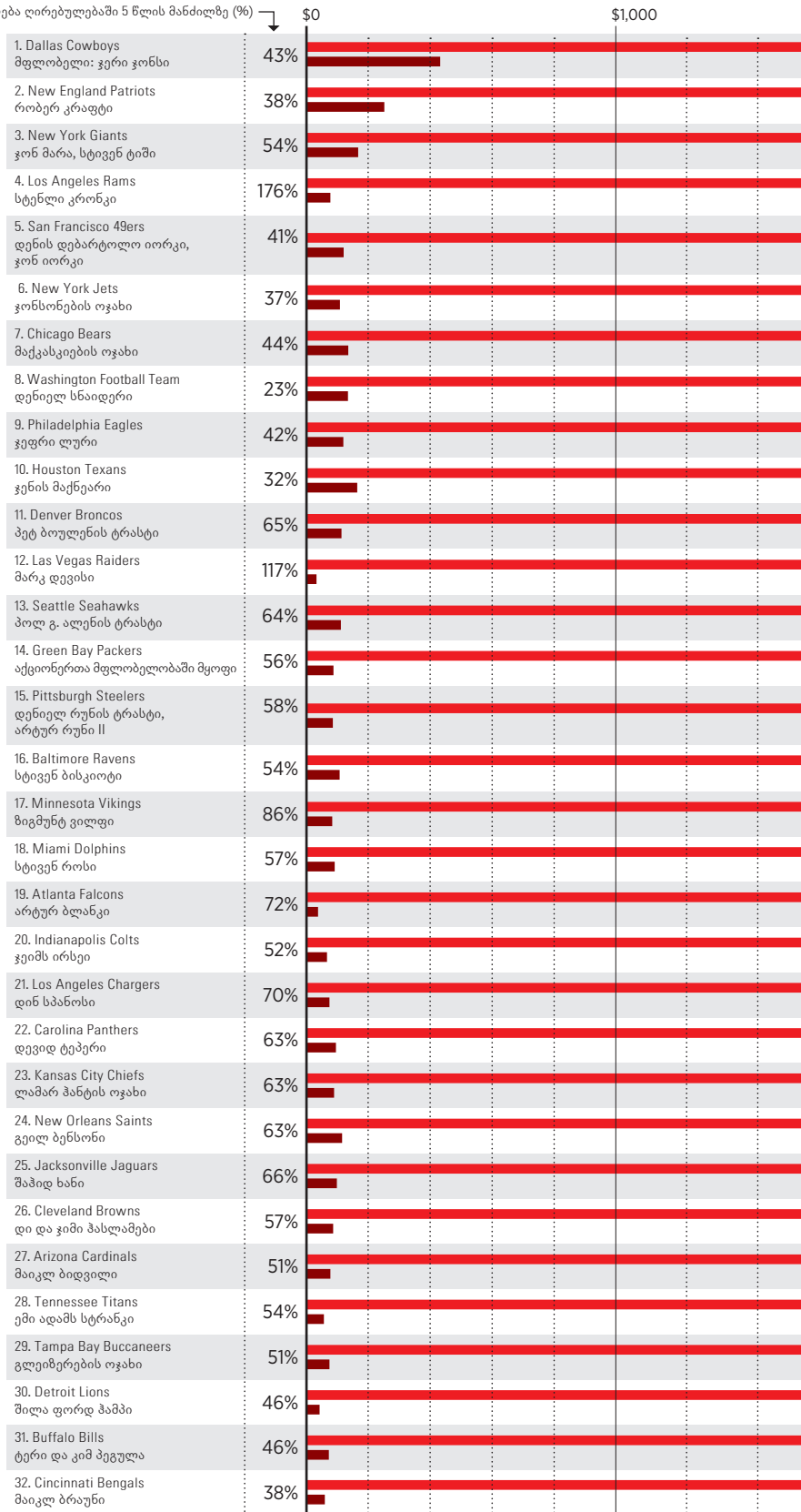
შესაბამისად, არის მოლოდინი, რომ NFL-ის ეს იოლი ფული, რომელიც 2019-ში გუნდზე საშუალოდ \$109 მილიონის ოპერაციულ შემოსავალზე (პროცენტამდე, გადასახადებამდე) და ამორტიზაციამდე შემოსავალი) იყო პასუხისმგებელი, იქ დამთავრდება, საიდანაც სტარტი აიღო. ლიგის გარიგებები ნაციონალურ მედიასთან, რომლებიც 32 გუნდს შორის არის განაწილებული, წელიწადში საშუალოდ \$7.5 მილიარდს უახლოვდება, პარალელურად კი კიდევ უფრო სარფიან სატელევიზიო ხელშეკრულებებთან დაკავშირებით მიდის მოლაპარაკებები, რომლებიც 2023-ში აკრეფენ ტემპს. NFL-ს ტელევიზიაში ბადალი არა ჰყავს: 2019-ში ყველაზე აქტიურად ყურებადი 50 პროგრამიდან ის 42-ზე იყო პასუხისმგებელი, ხოლო ახალმა, ე.წ. კოლექტიურმა შრომითმა ხელშეკრულებამ კიდევ უფრო მეტი სატელევიზიო ინვენტარი გააჩინა, კერძოდ, ამ სეზონზე, ორი დამატებითი პლეიოფ-თამაში დაიწყება.

კიდევ ერთი ფაქტორი, რაც ღირებულებებს ასეთ მაღალ ნიშნულზე ინარჩუნებს, ისაა, რომ NFL-ის გუნდები იშვიათად იცვლიან მფლობელებს; მფლობელობა, საშუალოდ, ოთხი ათწლეული გრძელდება. გუნდის ხელში ჩასაგდებად „შეიძლება, 30 წელი გახდეს საჭირო, - ამბობს სპორტული საინვესტიციო ბანკირი სალ გალატიტო, რომელიც აღნიშნავს, რომ, სულ მცირე, ექვს მულტიმილიარდერს იცნობს, რომელთაც ფრანშიზის ყიდვა უნდათ. - იშვიათობის ფაქტორი ღირებულებას ზემოთ სწევს“.

■ მიმდინარე ღირებულება (\$მლნ) • ■ ოპერაციული შემოსავალი (\$მლნ)

ცვლილება ღირებულებაში 5 წლის მანძილზე (%)

ფრანშიზის ღირებულება



\$2,000

\$3,000

\$4,000

\$5,000

\$6,000

NFL-ის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი მოთამაშეები

1. ჯოი ბოსა
Los Angeles Chargers
 მთლიანი შემოსავალი: \$43.8 მლნ
 ხელფასი/ბონუსები: \$43 მლნ
 შემოსავალი რეკლამიდან: \$750,000

4. დაკ პრესკოტი
Dallas Cowboys
 მთლიანი შემოსავალი: \$39.4 მლნ
 ხელფასი/ბონუსები: \$31.4 მლნ
 შემოსავალი რეკლამიდან: \$8 მლნ

2. კარსონ ვენცი
Philadelphia Eagles
 მთლიანი შემოსავალი: \$43.4 მლნ
 ხელფასი/ბონუსები: \$39.4 მლნ
 შემოსავალი რეკლამიდან: \$4 მლნ

3. კირკ ქაზინსი
Minnesota Vikings
 მთლიანი შემოსავალი: \$42.5 მლნ
 ხელფასი/ბონუსები: \$40 მლნ
 შემოსავალი რეკლამიდან: \$2.5 მლნ

5. დრიუ ბრისი
New Orleans Saints
 მთლიანი შემოსავალი: \$39 მლნ
 ხელფასი/ბონუსები: \$25 მლნ
 შემოსავალი რეკლამიდან: \$14 მლნ

შემოსავალი და ოპერაციული შემოსავალი 2019-ის სეზონისა და არ მოიცავს სტადიონის ვალის სერვისისთვის გამოყენებულ შემოსავალს სტადიონიდან. მიმდინარე ღირებულებები გუნდის საზარმო ღირებულებებს (სააქციო კაპიტალი პლუს წმინდა ვალი) წარმოადგენს და სტადიონის კონტრაქტს ეფუძნება (იმ შემთხვევათა გამოკლებით, როცა ახალი სტადიონი ვერ არ გახსნილა). ოპერაციული შემოსავალი არის პროცენტამდელი, გადასახადებამდელი და ამორტიზაციამდელი შემოსავალი.



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)



მიკროსაფინანსო სექტორის რეიტინგი

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები საქართველოში ფიზიკური პირებისა და მცირე მეწარმეების დაკრედიტებისთვის მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ. პასუხისმგებელიანი დაკრედიტების სისტემის ფარგლებში მისო-ებისთვის ყველაზე მოგებიანი სეგმენტი, რაც ონლაინსესხები იყო, ფაქტობრივად გაქრა, შესაბამისად, მიკროსაფინანსო სექტორის ბიზნესმოდელი დღეს უფრო მეტად მცირე მეწარმეთა დაკრედიტებაზე არის ორიენტირებული. პანდემიური ვითარების გათვალისწინებით, მისო-ების საკრედიტო პორტფელის რისკის დონე იზრდება, რაც რამდენიმე კვარტალში სექტორში უმოქმედო სესხების ზრდაში აისახება.

საკრედიტო ბაზარზე არსებული გამოწვევების დასაბალანსებლად, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების საოპერაციო შემოსავლები სხვა სახის აქტივობაზეც არის დამოკიდებული, ესაა ფულადი გზავნილების მომსახურება და ვალუტის გაცვლის ოპერაციები.

დღეისთვის საქართველოში სულ 40 მისო საქმიანობს, მათი რაოდენობა წლიურ ზრდაში 16-ით შემცირდა. ბაზრიდან გავიდნენ ისეთი მოთამაშეები, რომლებიც წარსულში ძირითადად ონლაინსესხების მიწოდებით იყვნენ დაკავებული. მათ შორის 2020 წელს დაიწყო „4ფინანსის“, ანუ „ვივუსის“ ლიკვიდაციის პროცესიც, რო-

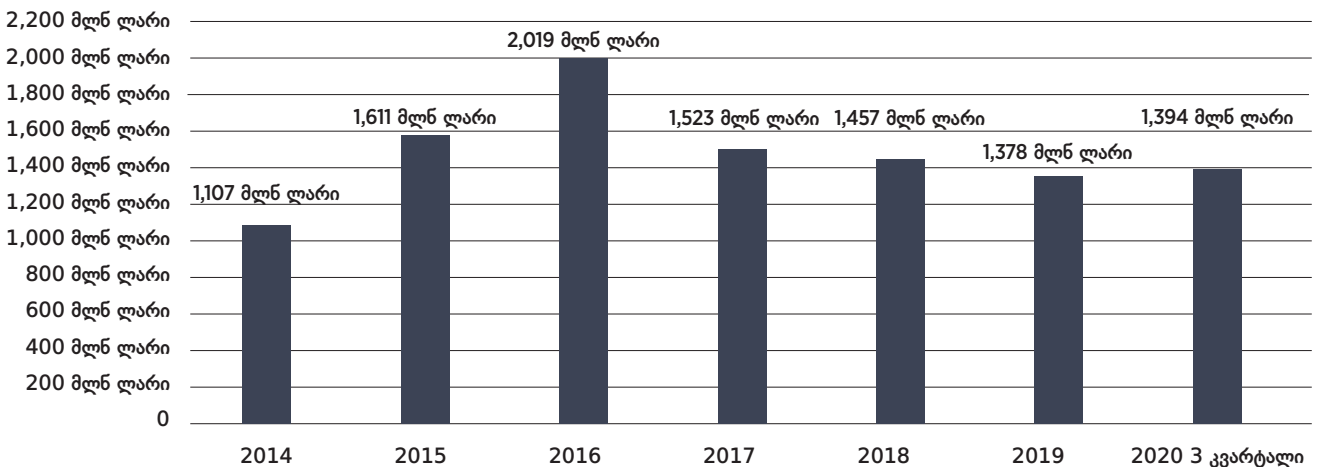
მელიც წარსულში სექტორის ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი მოგების მქონე მოთამაშე იყო.

2020 წლის 9 თვეში მისო-ების ჯამურმა მოგებამ 12.7 მილიონი ლარი შეადგინა. წლიურ ზრდაში სექტორის მოგება გაუმჯობესებულა, რადგანაც 2019 წლის მდგომარეობით სექტორის ჯამურ მოგება-ზარალში შედიოდნენ ონლაინგამსესხებლები, რომელთაც, მილიონობით ლარის ჩამოწერის გამო, მნიშვნელოვანი ფინანსური ზარალი ჰქონდათ. ეს კომპანიები დღეს ბაზარზე აღარ საქმიანობენ, მათ გარეშე კი სექტორის ჯამური ფინანსური შედეგები შედარებით გაუმჯობესებულა.

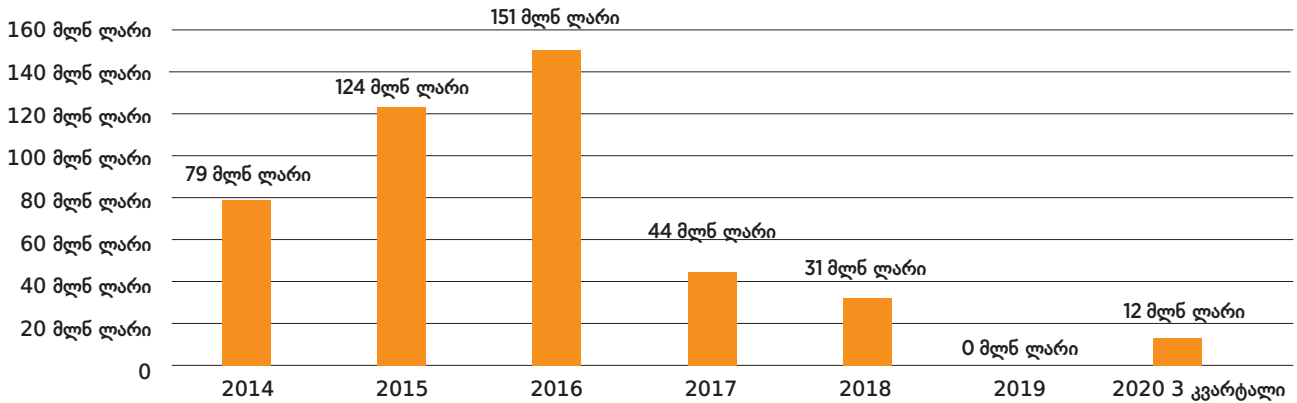
თავად მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მიერ გამოქვეყნებული ანგარიშებიდან ირკვევა, რომ სექტორის არაერთი მსხვილი მოთამაშე წელს ზარალზეა, ხოლო ყველაზე დიდი მოგება „რიკო ექსპრესს“ აქვს, რაც 9 თვის მდგომარეობით 21.7 მილიონ ლარს შეადგენს.

წმინდა საკრედიტო პორტფელის ზომით კი ბაზრის ყველაზე დიდი მოთამაშე „კრისტალია“, რაც 296 მილიონ ლარს შეადგენს. ეს რამდენიმე მცირე ზომის ქართული ბანკის საკრედიტო პორტფელსაც აჭარბებს.

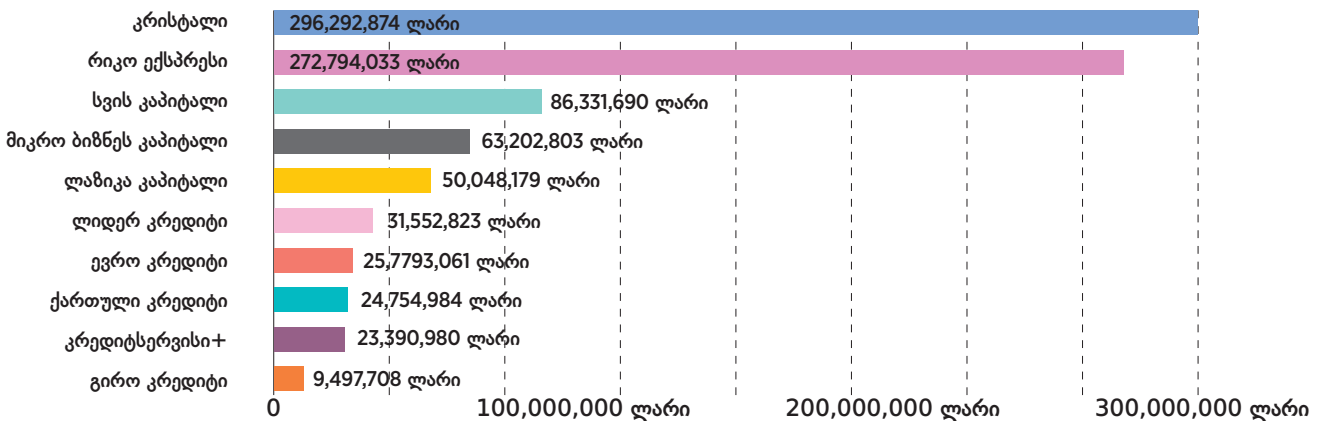
მიკროსაფინანსო სექტორის აქტივების ზომა 2014 - 2020 წწ



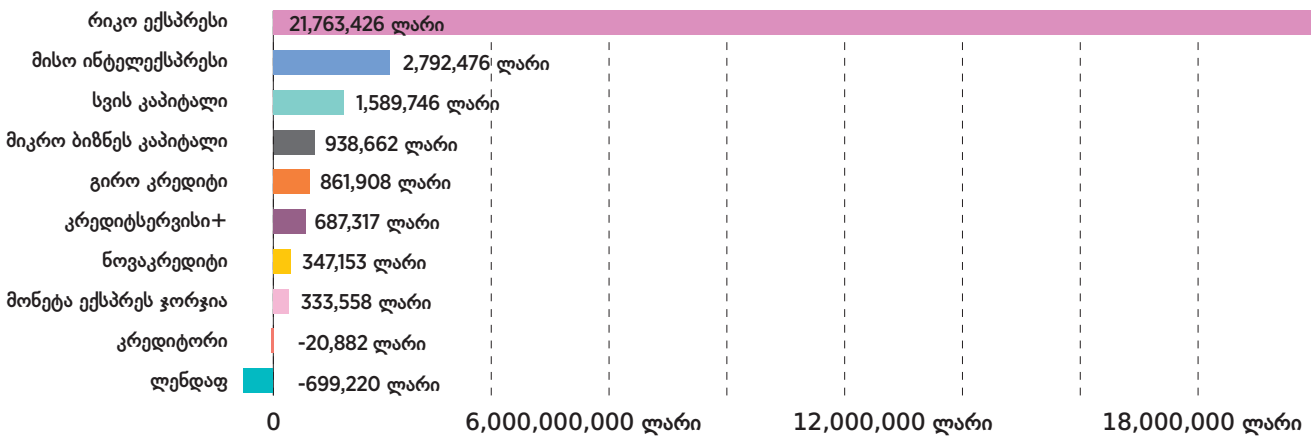
მიკროსაფინანსო სექტორის წმინდა მოგება 2014 - 2020 წწ



საქართველოში მოქმედი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რეიტინგი საკრედიტო პორტფელის მიხედვით:

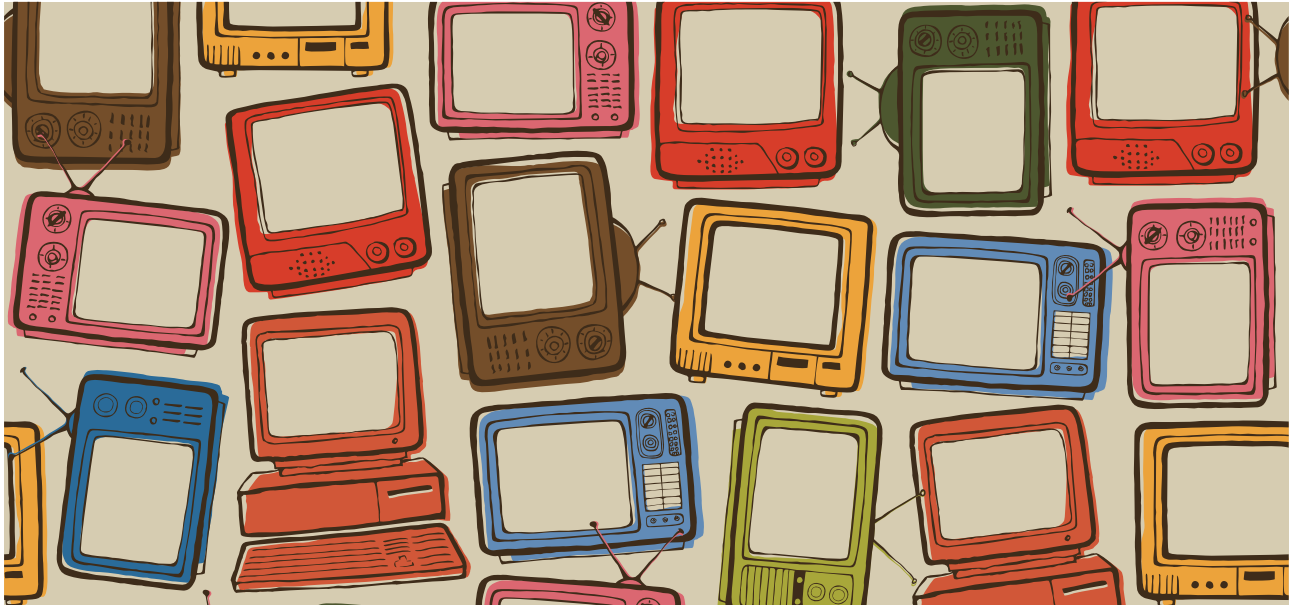


მისო-ების მოგება-ზარალის რეიტინგი:



მეთოდოლოგია - საკრედიტო პორტფელისა და მოგება-ზარალის რეიტინგში წარმოდგენილი არიან ის მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები, რომელთაც გამოქვეყნებული აქვთ 2020 წლის მესამე კვარტალის ფინანსური ანგარიშგებები.

ქართული ტელეარხების რეიტინგი უემოსავლავის მიხედვით



2020 წლის 9 თვეში საქართველოში მოქმედი ყველა სატელევიზიო მაუწყებლის მთლიანმა შემოსავალმა 149.5 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც 2019 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 49.2 მილიონი ლარით მეტია. კომუნიკაციების კომისიის მონაცემებით, სექტორის მთლიანი დაფინანსების ზრდის მიუხედავად, არხების სარეკლამო შემოსავალი წლიურ ჭრილში შემცირებულია.

საქართველოში სატელევიზიო სექტორი საში ძირითადი წყაროს მემვებით ფინანსდება, ესენია: სარეკლამო დაფინანსება, სახელმწიფო დაფინანსება და არხების დამფუძნებლების ინვესტიციები. წელს ყველაზე მაღალი ტემპით სწორედ ეს უკანასკნელი გაიზარდა, რაც სატელევიზიო ბაზარზე რამდენიმე ახალი მოთამაშის გამოჩენას უკავშირდება.

წმინდა სარეკლამო შემოსავალი 2020 წლის 9 თვეში 41 მილიონ ლარს შეადგენდა, რაც 2019 წელთან შედარებით 8.3%-ით ნაკლებია. ამ ვარდნის მთავარ მიზეზს ერთ მაუწყებელში - რუსთავი 2-ში სარეკლამო შემოსავლების 55%-იანი კლება განაპირობებს და მას ვერც ახლად შექმნილი ტელევიზიების სარეკლამო დაფინანსება აბალანსებს. ჯამურად, რეკლამით შემოსული თანხები ტელევიზიების შემოსავლის მხოლოდ 27.5%-ის ტოლია. იქიდან გამომდინარე, რომ არხებმა საარჩევნო პერიოდში მნიშვნელოვანი სარეკლამო კონტრაქტები მიიღეს, არსებობს ალბათობა, რომ წლიურ ჭრილში სატელევიზიო სარეკლამო ბაზარი მაინც გაიზარდება.

2020 წლის 9 თვის მდგომარეობით სახელმწიფო დაფინანსება რეკლამების მოცულობას საგრძნობლად აჭარბებს. მთლიანობაში საზოგადოებრივი მაუწყებლის, მათ შორის აჭარის ტელევიზიის დაფინანსებაზე 57.2 მილიონი ლარი მიიძარბა, რაც 2019 წელთან შედარებით 26%-ით მეტია.

შესაბამისად, დარჩენილი თანხის მნიშვნელოვანი ნაწილი სწორედ არხის დამფუძნებელთა და დაკავშირებული მხარეების ინვესტიციებს, ასევე არასამაუწყებლო შემოსავლებს წარმოადგენს. ამ მხრივ პირველ ადგილზე ტელეკომპანია „ფორმულა“, რომელმაც დამფუძნებლებისა და დაკავშირებული მხარეებისგან 22 მილიონ ლარზე მეტი დაფინანსება მიიღო. მეორე ადგილზე „მთავარი არხი“, რომელმაც მაუწყებლებისა და დაკავშირებული მხარეებისგან 10 მილიონ ლარამდე მიიღო, მესამეზე კი „ევრონიუს საქართველო“, რომელიც დამფუძნებლებმა 8 მილიონ ლარამდე თანხით დააფინანსეს.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

ტელევიზიების რეიტინგი მთლიანი შემოსავლების მიხედვით

#	ტელეკომპანიის დასახელება	მთლიანი შემოსავლები ლარებში	ზრდა/კლება წინა წელთან შედარებით
1	საგომადობრივი მაუწყებელი	53,486,057	18.86%
2	ფორმულა	24,996,074	არხი 2020 წლიდან მაუწყებლობს
3	თელიმედი	17,074,347	1.36%
4	მთავარი არხი	15,188,896	760.69%
5	სამაუწყებლო კომპანია რუსთავი 2	8,616,389	-51.60%
6	სილქ მედია (ევრონიუს ჯორჯია)	7,839,465	არხი 2020 წლიდან მაუწყებლობს
7	საგომადობრივი მაუწყებლის აჭარის ტელევიზია და რადიო	7,022,727	23.23%
8	თელეკომპანია პირველი	3,422,746	37.94%
9	ატარასკორძე	2,084,443	-
10	არასამეწარმეო მედია-კავშირი ობიექტივი	1,698,731	22.74%

ტელევიზიების რეიტინგი სარეკლამო შემოსავლების მიხედვით

#	ტელეკომპანიის დასახელება	მთლიანი შემოსავლები ლარებში	ზრდა/კლება წინა წელთან შედარებით
1	თელიმედი	16,970,834	0.92%
2	სამაუწყებლო კომპანია რუსთავი 2	7,689,254	-55.10%
3	მთავარი არხი	4,727,804	8451.01%
4	თელეკომპანია პირველი	3,163,680	32.95%
5	ჰი-დი-ეს თი-ვი	1,575,037	27.11%
6	ფორმულა	1,245,520	არხი 2020 წლიდან მაუწყებლობს
7	პოსტ	923,928	—
8	საგომადობრივი მაუწყებელი	816,089	6.77%
9	სილქმედი	671,687	-66.48%
10	სენტანტა ჯორჯია	502,213	-36.82%

მეთოდოლოგია: სია შედგენილია 2020 წლის 9 თვის მონაცემებზე დაყრდნობით. ტელეკომპანიების შემოსავლები აღებულია საქართველოს კომუნიკაციის კომისიის ანალიტიკური პორტალიდან. სარეკლამო შემოსავლების შეფასების დროს გამოყენებულია კომისიის მეთოდოლოგია, რომელიც ტელემაუწყებლების სარეკლამო შემოსავლებში შემდეგ მიმართულებებს აერთიანებს: რეკლამა, სპონსირება, პროდუქტის განთავსება, განცხადებები და ტელეშოპინგი.

გადარჩენილები და გაფურცენილები

25 რჩეული მცირე ბიზნესიდან



Natalie Holloway



Will Lucas



Jeff Cavins



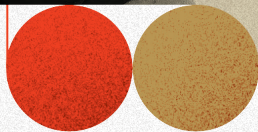
Faizan Sheikh

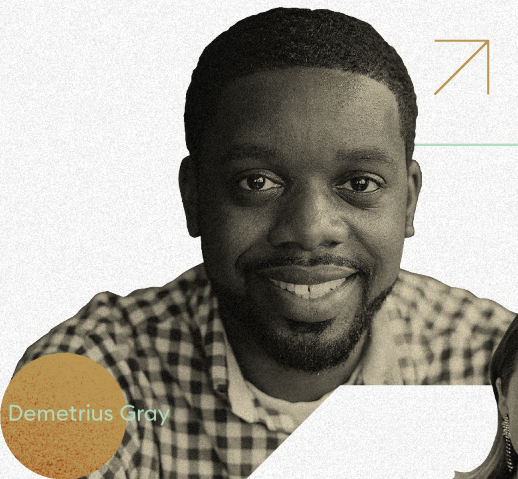


Matanya Horowitz



Arnon Rosan





Demetrius Gray



Mike Shannon



Tony Atti



Christina Stembel



Craig Fuller



Ken Solinsky



Abbas Haider



Charis Jones

ყველაზე რთულ დროსაც კი, საუკეთესო ანტრეპრენიორები პოულობენ გზებს წარმატებისკენ. ქვემოთ მოყვანილი 25 პატარა კომპანია – რომელთა გაყიდვებმა \$50 მილიონზე ნაკლები შეადგინა 2019-ში და რომელთაც 200-ზე ნაკლები თანამშრომელი ჰყავთ – წარმატებით ნავიგირებს ამ ტურბულენტურ წელიწადში, თუნდაც რომ ზოგი მათგანის დამფუძნებელს კოვიდ-19-ის პირად დანაკარგებთან უწევდეს გამკლავება.

მათი გზები განსხვავებულია. ზოგი ისეთ რამეებს აკეთებს, რაც სულ უფრო მეტად იძენს კრიტიკულ მნიშვნელობას, მაგალითად, პროგრამულ უზრუნველყოფას, რომელიც საავადმყოფოს ოპერაციებს აუმჯობესებს ან რობოტებს, რომლებიც სკოლებს ასუფთავებენ. ზოგმა გეზი იცვალა, პანდემიასთან რომ ადაპტირდეს, მაგალითად, სასტუმრო-აპარტამენტების ოპერატორი თავის ოთახებს იძულებით გადაადგილებული საერთაშორისო სტუდენტებისა და მოგზაური ექიმების მასპინძლობისთვის იყენებს, ან კი ე.წ. ბორბლებიანი ბუფეტების მწარმოებელი, რომელმაც გამჭვირვალე პლასტმასის დამცავების წარმოება დაიწყო. ეს რჩეული მცირე ბიზნესები ამერიკის ანტრეპრენიორთა ძალის, ადაპტაციის უნარისა და მრავალფეროვნების ილუსტრაციას წარმოადგენენ და იმედს გვაძლევენ ქვეყნის ეკონომიკურ მომავალთან დაკავშირებით.

რედაქტორი: იმი ფელდმანი • ილუსტრაცია: ისრაელ ჰ. ვარგასი
რეპორტიორები: სიუზან ადამსი, ელიზაბეთ ბრაიერი, კენრიკ კაი, კეროლინ ჰოვარდი, კეტი ჯენინგსი, მეგი მაქგრათი, ქლოი სორვინი და ჯაკობო ტონინი

AFRICAN ANCESTRY →

სათავო ოფისი: ვაშინგტონი, კოლუმბიის ოლქი
დამფუძნებლები: რიკ კიტლსი, ჰინა პიჭი (CEO)
თანამშრომლები: 13

საშინაო გენეტიკური ტესტირების ბაზარი პანდემიის დროს ზრდას განიცდის, რაც African Ancestry-ს ბიზნესსაც ასტიმულირებს. „შავკანიანთა წინააღმდეგ არსებულმა უსამართლობებმა შავკანიანთა სიამაყის რენესანსს დაუდო საფუძველი“, – ამბობს 53 წლის პეიჯი. მისი 17 წლის კომპანიის მონაცემთა ბაზა, რომელიც 33,000 მკვიდრი აფრიკელის დნმ-თა ნიმუშებს აერთიანებს, დაახლოებით 1 მილიონი ადამიანის მიერაა გამოყენებული, მათ შორის, ოპრა უინფრის (რომლის დნმ-ს ლიბერიის მკვიდრი კპელებს ხალხის დნმ-თან აქვს საერთო) და ან ვანსვენგული ჩედვიკ ბოუმენის (რომელმაც აღმოაჩინა, რომ სიერა-ლეონეს ბინადარ ლიმბის ხალხთან აქვს კავშირები) მიერ. მარტის მერე შემოსავალი ორი მესამედით არის გაზარდილი და წელს, წესით, \$8 მილიონს აარტყამს.

AMP ROBOTICS

სათავო ოფისი: ლუისვილი, კოლორადო
დამფუძნებელი: მათანია პორტოვიჩი (CEO)
თანამშრომლები: 70

ახლა, როცა Amazon-ი და სხვა მწარმოებლები ასობით მილიონ ამანათს გზავნიან ყოველთვე, თანამშრომლები კი სულ უფრო ღელავენ, კოვიდ-19 რომ არ დაემართოთ, გადაამუშავებელი კომპანიები AMP Robotics-ს მიმართავენ. ამ უკანასკნელის ხელოვნურ ინტელექტზე მომუშავე რობოტები, კონვეიერზე ქალაქის, პლასტიკატისა და მუყაოს იდენტიფიცირების მიზნით, კომპიუტერულ მხედველობას იყენებენ, მერე კი ამ მასალებს საგანგებო სასრუტებით გადაარჩევენ. 2020-ის ყოველ კვარტალში შემოსავალი 50%-იანი ზრდას აჩვენებს და, გათვლების თანახმად, წელს \$20 მილიონის მოხვეჭის გზას ადგას. „ჩვენს ტექნოლოგიამდე, ამის კეთების ერთადერთი საშუალება დაფიქრებული ადამიანი იყო, რომელიც ამ ზღვა მასალის ორგანიზებას ცდილობდა“, – ამბობს 32 წლის პორტოვიჩი.

ASPETTO

სათავო ოფისი: ფრედერიკსბურგი, ვირჯინია
დამფუძნებლები: რობერტ დევიზი, აბას ჰაიდერი (CEO)
თანამშრომლები: 12

აბჯარი, ისტორიულად, ულამაზოა, თუმცა უდავოდ პრაქტიკულია. ჰაიდერმა და დევიზმა, რომელთაც Aspetto ფრედერიკსბურგში მდებარე University of Mary Washington-ში სწავლისას დააფუძნეს, ფსონი იმაზე დადეს, რომ აშშ-ის სამთავრობო უწყებები მოწადინებულნი იქნებოდნენ, ფული უფრო სიმპათიურ ჯავშნებში გადაეხადათ (თითო ფასი, ხშირად, \$3,500-ია). მას მერე Aspetto-მ არეალი მოდის პროდუქტიბიდან სამხედრო პროდუქტებამდე გადართვა და წელს კონტრაქტებიც მოიპოვა, რაც ნიშნავს, რომ აშშ-ის საპაერო ძალისთვის – ქალების სამხედრო ტანსაცმელი, Bureau of Prisons-ისთვის კი ე.წ. დანაგუშტარი ჯილდები და-ამზადოს. კომპანიის პროგნოზით, 2020-ში შემოსავალი \$12.5 მილიონს მიაღწევს, რაც შედარება ზრდა იქნება წინა წელთან შედარებით.



ჯინა პეიჯი

AVIDBOTS

სათავო ოფისი: კირმენრი, ონტარიო
დამფუძნებლები: პაბლო მორინო, ფაიზან შიხი (CEO)
თანამშრომლები: 170

University of Waterloo-ს კურსდამთავრებულმა, მორინომ და შიხიმ, Avidbots-ი იატაკის მხეხავი რობოტების შესაქმნელად დააფუძნეს. პანდემიამდე მისი Neo-მანქანები პარიზის შარლ დე გოლის აეროპორტსა და ტორონტოს საავტოო ცენტრს, Eaton Centre-ს, ასუფთავებდნენ. ახლა შემოსავალი გაორმაგების – \$10 მილიონის მოხვეჭის – გზას ადგას, რაც ბიზნესის გაფართოების შედეგია ისეთ მომხმარებლებთან, როგორც DHL-ი და სკოლებია (მათი კვლევა გახსნის კვალდაკვალ); ერთ-ერთ კლიენტს, მაგალითად, ნიუ-ჯერსის Southern Regional School District-ი წარმოადგენს. მომდევნო ნაბიჯი ახალ სადემონსტრაციო მოდულს უკავშირდება, რომელიც მის უახლეს რობოტზე შეიქმნება, მიმავრდეს და არა მხოლოდ იატაკები წმინდოს, არამედ ისეთი ხშირად შეხებულნი ზედაპირები, როგორც მაგიდები და კარის სახეურები. „ამ პრობლემის გადაჭრაზე უკვე წლებია, ვმუშაობთ და უცებ ამით მთელი მსოფლიო ხდება დაინტერესებული“, – ამბობს 32 წლის შიხი.

BALA

სათავო ოფისი: ლოს-ანჯელესი
დამფუძნებლები: ნათალი პოლუოვი (CEO), მამს კისლვიჩი
თანამშრომლები: 5

დაქორწინებულმა დამფუძნებლებმა, 32 წლის პოლოვიმ და 34 წლის კისლვიჩმა Bala Bangles-ის – ვარდისფერი, ფორუბისფერი და შავი ფიტნეს-სამაჯურების – გაყიდვა 2018-ში დაიწყეს. სტანდარტული სამაჯური ერთ ფუნტს იწონის (\$49 – საცალო ფასი), რომელიც მაჯაზე ან კოჭზე შეგიძლია, გაიკეთო. მალე მათ პანტელის სანონების მათეული ვერსიები გამოუშვეს, რომელთაც Bala Bars-სა და Power Ring-ს უწოდებენ. თებერვალში, Shark Tank-ში გამარჯვების შედეგად, \$900,000-იანი ინვესტიცია მოიპოვეს მარკე ქუზანისა და მარია შარაპოვასგან. მერე მსოფლიოს კორონავირუსი დაატყდა თავს და გაყიდვებსაც შეუნთო ცეცხლი, რადგან შინ გამომწყვედელი მომხმარებლები ვარჯიშის ახალ გზებს ეძებდნენ. 2020-ში, კვრეკრობით, 500,000 სამაჯური აქვთ გაყიდული და \$19 მილიონის შემოსავალს პროგნოზირებენ, რაც ცხრაჯერ აღემატება შარშანდელ \$2 მილიონს.

EVERBLOCK SYSTEMS

სათავმო ოფისი: ნიუ-იორკი
დასაფუძნებელი: მინორე როზინი (CEO)
თანამშრომლები: 14

EverBlock Systems-მა მოღვაწეობა ე.წ. მოდულარული საშენი აგურებისა და ბლოკირებული პანელების დამზადებით დაიწყო, რომლებიც კედლებად და იატაკებად გარდაიქმნება ოფისისთვის, საკლასო ოთახებისა და სამხედრო დაწესებულებებისთვის. პანდემიის დროს შტაბები და ქალაქები – ნიუ-ჯერსის დასავლეთი, ახალი ორლეანი და მთავრებული – მათ დროებითი საავადმყოფოების ასაშენებლად იყენებენ. ეს ხუთი წლის კომპანია ახლა ნიუ-იორკის სკოლებთან თანამშრომლობს, რათა სპორტდარბაზები და აუდიტორიები სოციალურად დისტანტირებულ სწავლებებზე მორგებულ საკლასო ოთახებად აქციოს. მიუხედავად იმისა, რომ EverBlock-მა პანდემიამდე იმ ბიზნესის უმეტესი ნაწილი დაკარგა, მისი პროგნოზით, წელს შემოსავალი \$20 მილიონს გადააჭარბებს და, სულ ცოტა, სამჯერ მეტი იქნება, ვიდრე შარშანს. 51 წლის რომენს კატასტროფულ სიტუაციებში შუშაობის გამოცდილება აქვს: ის ქარიშხლების – კატრინასა და სენდის შემდეგ მოდულარული იატაკებით უზრუნველყოფდა National Guard-ისა და FEMA-ს მიერ აგებულ კარგებს.

FARMGIRL FLOWERS

სათავმო ოფისი: უთსინგი, კალიფორნია
დასაფუძნებელი: კრისტინა სტემბელი (CEO)
თანამშრომლები: 165

ინდიანის ყოფილი ფერმერმა გოვანამ, 42 წლის სტემბელმა თითქმის ათი წელი დაუთმო Farmgirl Flowers-ის \$33-მილიონიან (2019 წლის შემოსავლით) ყვავილების ადგილზე მითანის კომპანია და ჩამოაყალიბა. მერე მხოლოდ ოცი-და-ერთი წელიწადში, როცა არასასიცოცხლო მნიშვნელობის ბიზნესები დაიკვტა, მას თავისი სან-ფრანცისკოში მდებარე სადისტრიბუციო ცენტრის დახურვა და \$150,000-ის ტოლფასი ყვავილების გადაყრა მოუხდა. დისტრიბუციის საქმიანობა ეკვადორში, ამას წინათ გახსნილ სადისტრიბუციო ცენტრში გადაიტანა, რამაც საშუალება მისცა, არსებული შეკვეთები განეხორციელებინა. სან-ფრანცისკოს ძვირი საწყობი სასაქონლო დახურა და სამ კალიფორნიულ ფერმასთან დაიწყო პარტნიორობა, რათა ერთი სახეობის ყვავილების გადაზიდვა პირდაპირ მოხდეს, რაც, თავის მხრივ, დიზაინის ხარვეზს ამცირებს. ყურის ოლქის ცენტრის დახურვის მიუხედავად, იგნისში იქ ტექსტილი საშუალო გარემოს შესახებ დისკუსია ჩივილი. ეს, მისი თქმით, „ადამიანური რესურსების მკაცრი თავდაპირველი გამოძიების შედეგად გაჩნდა“. ახლა, როცა სულ უფრო მეტი ადამიანი უგზავნის მონატრებულ ოჯახის წევრებსა და მეგობრებს ყვავილებს, Farmgirl-ის გათვლებით, მისი შემოსავალი 2020-ში \$60 მილიონს მიაღწევს.

FREIGHTWAVES

სათავმო ოფისი: ჩატანუა, ტენესი
დასაფუძნებელი: კრემი ფულიერი
თანამშრომლები: 132

ეს ლოჯისტიკური ინდუსტრიის მდიაკომპანია, პირისპირ ლინისძიებების გაუქმების შემდეგ, ნახევარი ბიზნესის გაქრობის მომსწრე შეიქმნა. მაგრამ მაინც იზრდება, ეს კი ვირტუალური კონფერენციების, ახალი ონლაინმაუწყებლობის ქსელისა და იმ გადაწყვეტილების დამსახურებაა, რომლითაც მისი მონაცემთა ანალიზის პლატფორმები გაორმაგებული ენერჯითი მუშაობენ, რათა კლიენტებს ფასების დადგენასა და მარშრუტების ოპტიმიზებაში დაეხმარონ. ამ ოთხი წლის კომპანია წელს 300,000 მომხმარებელს უმასპინძლა ვირტუალურ ლინისძიებებზე, არადა სულ რაღაც 5,000-ის მასპინძლობას გეგმავდა პირისპირ რეჟიმში. პროგნოზების თანახმად, ამავარი შეკრებებისთვის გამრავლი სპონსორები გაყიდვებს წელს \$19 მილიონამდე

გაზრდის, 2019-ში კი ეს მაჩვენებელი მხოლოდ \$11 მილიონს შეადგენდა.

GOOTEN

სათავმო ოფისი: ნიუ-იორკი
დასაფუძნებელი: ოსტინ ბერნსტაინი, მიკა სმიტი.
CEO: ბრაიან რაინი
თანამშრომლები: 90

ე.წ. მოთხოვნისმებრ ბეტდვის კომპანია, Gooten-მა (სახელი მოძრავი ტიპოგრაფიული საბეჭდი მანქანის გამოგონებლის, იოჰანეს გუტენბერგის პატივსაცემად იქნა შერჩეული), გაყიდვების სახით, \$18 მილიონს გადააჭარბა 2020-ის პირველ ნახევარში, რაც უფრო მეტია, ვიდრე მისი შარშანდელი ვაჭური შემოსავალი. დააბრალეთ ეს გაუმჯობესებულ საბეჭდ ტექნოლოგიას, რაც მის ბიზნესკლიენტებს (ინდივიდუალურ მომხმარებლებს ის არ მიჰყიდის თარო-დუქსს) საშუალებას აძლევს, მისურები, ჭიჭიბი, პლაუსი პირსახოცი და სხვა ინვენტარი გააღამებონ. კარანტინის დროს მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად, Gooten-მა შეკვეთების შესრულება დახურული პუნქტებიდან თავისი, მსოფლიო მასშტაბით, 80 ადგილის მდებარე 40 საწარმოთა დაკომპლექტებული ქსელის ღია პუნქტებში გადაიტანა.

HUNT A KILLER

სათავმო ოფისი: ბალტიმორი
დასაფუძნებელი: რაიან ჰობანი (CEO), დერიკ სმიტი
თანამშრომლები: 50

ბავშვობის მეგობრები ჰოვანი და სმიტი მკვლელობათა გამოძიების ციებ-ცხელებიდან და კარანტინის თანხმდები მოწყვეტილიდან რეალურ სარგებელს თავიანთი დეტექტიური ჟანრის თამაშის, Hunt A Killer-ის მეშვეობით, რომელიც გამოწერებით – თვეში \$25-დან \$30-მდე – იყიდება. თამაშის ყუთებში სხვადასხვა მინიშნება დევს, – პოლიციის ოქმები, ამონარიდები ახალი ამბებიდან და ფინანსური დოკუმენტები, – რომელთა შთაგონების წყაროს, ხშირ შემთხვევაში, რეალური მკვლელობები წარმოადგენს. ამ ოთხი წლის კომპანიის გათვლებით, მისი შემოსავალი წელს \$50 მილიონს მიაღწევს, რაც თითქმის ორჯერ აღემატება შარშანდელ \$27 მილიონს. გამოწერა რიგგემა, თავის მხრივ, 100,000-ს აარტყა. „ხალხს რეალობიდან გაქცევა უნდა, სულ ერთია, იქნება ეს პოლიტიკიდან თავდაღწევა თუ პანდემიიდან, Hunt A Killer-ი ჩვენს ტენიებს სულ სხვაგვარად აკავებს, – ამბობს 36 წლის ჰოვანი, – თუნდაც რომ ეს საზარელი დანაშაულის გახსნა იყოს“.



მიიკო შინეგი

LION'S WOOD BANQUET FURNITURE

სათავმო ოფისი: ბალტიმორი
დასაფუძნებელი: ბოზლი რაიტი.
CEO: ჰრამ ბანდლინი
თანამშრომლები: 65

Lion's Wood Banquet Furniture-ი თავისი ბალტიმორში მდებარე 50,000 კვადრატული ფუტის ქარხანაში, ჩვეულებრივ, ე.წ. ბორბლებიან ბუფეტებსა და გასამასპინძლებელ დახლებს ამზადებს რესტორნებისთვის, სასტუმროებისა და თავშესაფრებისთვის. მაგრამ კორონავირუსის აფეთქებამ აღმასრულებელ დირექტორსა და თანამფლობელს, 42 წლის ბანდლინი (რომელმაც კოლეჯი მიატოვა და რომელიც უწინ კაფეს მფლობელი იყო) გემის სწრაფი ცვლისკენ უბოძა. კომპანია დღეს პანდემიამ მორგებულ ვეფს ყიდის სასადილო ოთახებისა და ბარებისთვის. ამას წინათ მან ადგილმდებარეობები შეუცვალა საჯარო ბაზარზე მბრუნავ პაბების ქსელს Clyde's-ს და გამჭვირვალე პლასტმასის დამცავ მინებს აწარმოებს სურსათის მალაბიებისთვის, მუნიციპალიტეტებისთვის კი სახის დამცავებს. როგორც ჩანს, ეს ნაბიჯები ამართლებს: ბოლო 12 თვეში (ავგუსტის ჩათვლით), გაყიდვები 50%-ით, \$16 მილიონამდე გაიზარდა.

MINT HOUSE

სათავმო ოფისი: ნიუ-იორკი
დასაფუძნებელი: ჯილ ლუსკი
თანამშრომლები: 66

როცა ბიზნესთა დამკვეთმა ვირუსმა სასტუმრო ინდუსტრია ძალიან დაუძულა, Mint House-ი, რომელიც მაღალი კლასის მოკლევადიან ქირებს სთავაზობს ბიზნესმოგზაურებს, რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდა. ამ სამი წლის კომპანია, რომლის შემოსავალი 2019-ში \$10.5 მილიონი შეადგინა, სწრაფად იცვალა გემი და დღეს სახვორცებელს სთავაზობს პანდემიის გამო იქვე აღადგინებულ პირებს, მათ შორის, კოლეჯის სტუდენტებსა და კოვიდ-19-ის ცხელ წერტილებში მიღწეულ ექიმებს. ამ ცვლილებებმა Mint House-ს არა მხოლოდ არსებული ოთახების გაცემის საშუალება, არამედ, მესამე კვარტალში, ამ ოთახების გაფართოების საშუალებაც მისცა 40%-ით. დღეს, აშშ-ის მასშტაბით, 10 ქალაქში მდებარე მოკლევადიან იჯარაზე მოშუშავ 400 სივრცით, ოთახების დაცემის მაჩვენებელი, სულ მცირე, 80%-იან ნიშნულს დაუბრუნდა, მაშინ როცა მარტში ეს მაჩვენებელი 43% იყო.

MIYOKO'S CREAMERY

სათავმო ოფისი: კამბალუა, კალიფორნია
დასაფუძნებელი: მიიკო შინეგი
თანამშრომლები: 170

შინეგი, რომელიც 30 წელია, ვეგანურ ყველსა და კარაქს ამზადებს, მოღვაწეობა მზარეულობის სწავლებითა და სამზარეულო შოუს წაყვანით დაიწყო. თავისი მეოთხე რეცეპტების წიგნის რეკლამირების შემდეგ (რომელშიც კამუს თხილისგან დამზადებული ყველის რეცეპტი იყო მოყვანილი), 2014 წელს, მან Miyoko's Creamery წამოიწყო. მისი ბრენდი დღეს 20,000 მაღაზიაში, მათ შორის, Walmart-სა და Target-ში, კარაქის, ნაღებს ყველსა და მოცარელის ალტერნატივებს ყიდის, პლუს რძის პროდუქტებისგან თავისუფალ სხვა საკვებსაც, რომლებიც თხილით, შვრიითა და პარკოსანთა ოჯახის მცენარეებით მზადდება. გასული 12 თვის შემოსავალი (ავგუსტის ჩათვლით), გათვლებით, გაორმაგდა და \$30 მილიონს გადააჭარბა იმის ფონზე, რომ სულ უფრო მეტი მომხმარებელი ირჩევს მცენარეულ საკვებს. შინეგი, იმიგრანტი იაპონიელი, ჩრდილო კალიფორნიის დასავლეთით, მარინის ოლქში მდებარე ცხოველთა ნაკრძალში ცხოვრობს – მიწაზე, სადაც 70-მდე არსება ბინადრობს – ძროხებით დაწყებული, ვირებით დამთავრებული.

NTOPOLOGY

სატაპო ოფისი: ნიუ-იორკი
დაფუძნებლები: ბრედლი რობინსონი (CEO),
გრემ შრი
თანამშრომლები: 82

35 წლის როტენბერგი ახალი თაობის დიზაინის პროგრამულ უზრუნველყოფას ქმნის, რომელიც მათემატიკურ გამოთვლებს ეყრდნობა, 3D-ნაბეჭდი ნაწილები და პროდუქტები რომ დაამზადოს, რომლებიც, თავის მხრივ, უფრო მსუბუქი და ეფექტიანი, ვიდრე ეს ძველი CAD-სისტემებით იქნებოდა შესაძლებელი. პროგრამული უზრუნველყოფა nTop-ი, მაგალითად, გამოყენებული ყოფილა კოსმოსური სატელიტების საბუნებრივ დიზაინის შესაცვლელად ან ხერხემლის უფრო ეფექტიანი პროტექციის შესაქმნელად შურგის ოპერაციებისთვის. პანდემიის მიუხედავად, ივნიში კომპანიამ დამატებითი \$42 მილიონი მოიხიდა საინვესტიციო რაუნდზე, რომელსაც Insight Partners-ი უძღვევდა. სხვა ინვესტორთა რიგში არიან Canaan-ი და Lockheed Martin-ი (ეს უკანასკნელი მომხმარებელიც არის). ახალი კაპიტალი nTop-ს გაფართოებაში დაეხმარება იმ დროს, როცა ინდუსტრიები, მათ შორის, საპატრო სივრცის, ავტომობილებისა და ჯანდაცვის ინდუსტრიები, 3D-ბეჭდვას ისეთი მოხაზვის პროდუქტებისთვის მიმართავენ, როგორც ელექტრომანქანები. პროგრამის თანახმად, წელს შემოსავალი, სულ მცირე, უნდა გასამაგდეს – \$5 მილიონამდე, მაშინ როცა 2019-ის შემოსავალი მხოლოდ \$1.5 მილიონს შეადგენდა.

NUGGET

სატაპო ოფისი: ბატონი, ჩრდილო კაროლინა
დაფუძნებლები: დევიდ ბარნი (CEO), რაინან კოპა,
ჰანა ფასელი
თანამშრომლები: 80

სამა მეგობარმა University of North Carolina-დან Nugget-ი 2015-ში დააფუძნა, რათა უკეთესი ლეიბები დემონსტრირებოდა, თუმცა ერთი წლის თავზე სტარტაპმა ამ უტილიტარულ საკოლეჯო პროდუქტზე უარი თქვა და ბავშვებისთვის სახალისო ავიჯის კეთება დაიწყო. ეს ავიჯი იმგვარი ნაწილებიდან შედგება, რომლებიც შევიძლია, მოხსნა და გამოიყენო სასრიალების, სახტუნაო ლეიბებისა და კიბების გასაკეთებლად. ამ ნაბიჯის სარეზიუმე პანდემიამ კიდევ უფრო ცხადი გახადა, როცა მშობლები შინ მყოფი ბავშვების გასართობად სხვადასხვა ხერხს ეძებენ. „ეს საბავშვო ტიხტიხების განახლებული ვერსია“, – ამბობს Nugget-ის მარკეტინგის დირექტორი ქოკა. მოსალოდნელია, რომ შემოსავალი, შარშანდელი \$17 მილიონიდან, თითქმის გასამაგდება და \$50 მილიონს შეადგენს.

ONPOINT SYSTEMS

სატაპო ოფისი: მანჩესტერი, ნიუ-ჰემპშირი
დაფუძნებლები: ან სოლინსკი, პრინს სოლინსკი
თანამშრომლები: 16

სოლინსკიებმა SpotOn-ი 2019-ში ჩაუწყეს. ეს ძალიან უსადენო ლეიბი, რომელიც GPS-ტექნოლოგიის მეშვეობით ნებისმიერ ადამიანს აძლევს საშუალებას, შევიდეს (ფეხით ან მანქანით) იმ პერიმეტრში, რაშიც მას სურთ, რომ მიხი ძალი დარჩეს, და ქმნის „უსადენო“ „ლობს“. ამ პროდუქტმა ინოვაციის ჯილდო მოიპოვა სამომხმარებლო ტექნოლოგიის გიგანტურ კონფერენცია CES-ზე და კარგად იყიდებოდა ზამთარში. შემდეგ თავს კორნაირუსი დაგვტყდა. კენი ნერვიულობდა, მაგრამ პანდემია ბიზნესისთვის შევიწროვდა მანანა გამოდგა, რამდენადაც შინ გამოკეტილმა ხალხმა მზარდად დაიწყო ძალიების აყვანა. კომპანია, რომელსაც მილიანად წყვილი ფლობს, ელის, რომ, გასულ წელთან შედარებით, ხუთმაგი ზრდა ექნება – \$10 მილიონამდე, და სხვა პროდუქტების გამოშვებასაც გეგმავს. „ჩვენ შინაური ცხოველების პატრონთათვის მალტექნოლოგიური პროდუქტების შექმნაზე ვართ თანხრებიერებული“, – ამბობს 70 წლის კენი, რომელმაც ოფისი წინა კომპანია L3 Communications-ს 2013-ში მიჰყიდა.



დევიდ ბარნი

OUTDOORSY

სატაპო ოფისი: ოსტინი, ტეხასი
დაფუძნებლები: ჯეიმ კეინსი (CEO), ჰენი იანგი
თანამშრომლები: 125

რეკრეაციული მიზნებისთვის განკუთვნილი ავტომობილების უშუალოდ ბაზრის ბაზრის, Outdoorsy-მ პანდემია მოგზაურობაზე ფოკუსირებული სხვა არაერთი კომპანიის მსგავსად დაიწყო: მოწმე გახდა, როგორ პანტაპუნით აუქმდნენ მომხმარებლები შეკვეთებს. „1 აპრილი – ჯავშნების ყველაზე დაბალმარკეტული დღე ჩვენი ისტორიის მანძილზე – ყველაზე ნუდ ღამის კომპარად გვექვა“, – ამბობს კომპანიის მარკეტინგის დირექტორი, 47 წლის იანგი. მან და მისმა პარტნიორმა (მათ შორის, ბიზნესი მლმე), 59 წლის კეინსმა, რომელთაც Outdoorsy ხუთი წლის წინ დააფუძნეს, რათა ბუნებაში ყოფნის მოყვარულები ჩრდილო ამერიკის 17 მილიონი რეკრეაციული მანქანის (დიდწილად, უკმად რომ აყენია მთელი წლის მანძილზე) მფლობელებთან დაეკავშირებინათ, მარკეტინგის სტრატეგია შეცვალეს და საძიებო სისტემის ოპტიმიზებას მიჰყვებოდა. ამერიკელებს კლასტროფობიის შეტევები რომ დაეწყეთ და მიხედნენ, რომ „სოციალურად დისტანცირებული მოგზაურობის“ თავსატეხის ამოხსნა რეკრეაციული მანქანებს შეეძლოთ, Outdoorsy უკვე Goible-ის საძიებო შედეგების თავში ჩნდებოდა. რეკრეაციული მანქანების სეზონი Outdoorsy-ს ისტორიულ შესაძლებლობად იქცევა: მომხმარებლები უფრო დიდ მოგზაურობებს ჯავშნიან უფრო სწრაფ-სწრაფად. შედეგი სერიოზული ზრდაა: გაყიდვები, გათვლების თანახმად, წელს \$62 მილიონს მიაღწევს, მაშინ როცა შარშან ეს მაჩვენებელი \$38 მილიონი იყო.

PACKBACK

სატაპო ოფისი: ჩიკაგო
დაფუძნებლები: ნიკ კარინი, კიინი მინდჰაიმი,
მაიკ შინონი (CEO), ჯინიბა ტანუბა
თანამშრომლები: 75

ოთხმა მეგობარმა Illinois State-იდან Packback-ი საერთო სახეობრივ ოთხის ბიზნესის სახით დაიწყო. 2014-ში, ციფრული სახელმძღვანელოების დაქირავებასთან დაკავშირებული იდეა Shark Tank-ზე გაიტანეს; მარკ ქუბანმა \$250,000 დააბანდა. მაგრამ ბიზნესმა მარცხი განიცადა და ლამის გაკოტრდა. 2016-ში მათ კურსი იცვალა და ხელმოწერი ინტელექტის ინსტრუმენტი ჩართეს თამაშში, რომელიც სტუდენტებს ეხმარება, შეტი აზრები კითხვა დასვან და უფრო მკვეთრი კომენტარები დაწერონ ონლაინდისკუსიების დროს. როცა მარტში კოლეჯები დაიხურა, გუნდს თორმეტე შეტი თანამშრომლის დათხოვა მოუხდა, მოგვიანებით კი \$890,000-ის ტოლფასი Paycheck Protection Program-ის ვალი აიღო. ამ ზაფხულს, იმის ფონზე, რომ სკოლებმა თავიანთ ონლაინკურსების გაუმჯობესების გზაა ძიება დაიწყეს, ბიზნესმა აკოტრდა ტემში. სტუდენტებს Packback-ის ინსტრუმენტის ყიდვა \$25-ად შეუძლიათ. შემოდგომის სემესტრისთვის უკვე 25,000 სტუდენტმა დარეგისტრირებული, რაც წინა წლის იმავე პერიოდთან შედარებით, სულ მცირე, გაორმაგებული მაჩვენებელია; Packback-ი, წესით, 2019-ის შემოსავალს – \$4 მილიონს – თითქმის გააორმაგებს.

PHONONIC

სატაპო ოფისი: დარემი, ჩრდილო კაროლინა
დაფუძნებლები: ოთნი აბი (CEO), პატრიკ მაკჰინი,
მეტი ტრემპინი
თანამშრომლები: 140

ვენურული კაპიტალის სახით, თითქმის \$200-მილიონიანი დაფინანსებით აღჭურვილმა Phononic-მა ბოლო ათწლეული პატარა თერმოელექტრული ჩიპების სარეკონსტრუქციო გაატარა, რომელთაც თბომარეგულირებელი ხელსაწყოებისთვის მოუწოდებდა კომპონენტების ჩანაცვლება შეუძლიათ, მაგალითად, შეუძლიათ, გაავრილონ ნატიფი ელექტრონიკა, რომელიც ტელეკომუნიკაციების მონაცემებს უკავია და რომელიც მოთხოვნა, დისტანციურად მომუშავე ადამიანთა ზრდის კვლავდავალ, მკვეთრად იზრდება. NASA-ს ყოფილი მენეჯერი, 46 წლის აბი, ამბობს, რომ „ყოველმა დაიჩქარა, მეტიც, შესაძლოა, სუპერმუტი მისცა“ იმ სფეროებს, რომლებიც მისი ბიზნესის სამიზნეობა იყო, მაგალითად, 5G-ის ათვისება. საჭმლის ადგილზე მიტანის მკვეთრი ზრდასთან გასამკლავებლად, Phononic-ის პორტატულ გამაგრებულ სისტემებს სულ უფრო მეტი მომხმარებელი უკვეს. პარალელურად, კოვიდ-19-ის ექცინება და სამკურნალო საშუალებებზე გაჩენილი მგზნებარე მოთხოვნა ნიშნავს, რომ Thermo Fisher-ის მსგავსმა კანდაცვის სფეროს მაცივრის მწარმოებლებმა გაზარდეს თავიანთი შეკვეთები Phononic-ის ჩიპებისთვის. 2020-ში შემოსავალი \$20 მილიონამდე უნდა გაორმაგდეს.

PORTER ROAD

სატაპო ოფისი: ნეშვილი, ტენესი
დაფუძნებლები: პრინს კარბინი (CEO),
ჰიმიტ პაპიკანი
თანამშრომლები: 53

ვირუსის მიერ შექმნილი პრობლემები ხორგის ინდუსტრიაში, თავისი ავითქვებითურთ მიეღო ქვეყნის გადაამუშავებულ ქარხნებში, ამ ონლაინსაზღვრულ ზრდის თირაგუნა. ახლა, როცა სულ უფრო მეტი ხალხი უკვეს სურსათის ონლაინ და შინ აკეთებს საჭმელს, გაყიდვები, დიდი ალბათობით, \$10 მილიონს მიაღწევს, მაშინ როცა 2019-ში ეს მაჩვენებელი \$5.5 მილიონი იყო. 38 წლის კარბინი და 35 წლის პეიგეკრმა კომპანია 2010-ში დააფუძნეს – მაღალი ხარისხის სორცით განთქმული ნეშვილი მალაზიის სახით. ის ადგილობრივ ფერმებთან თანამშრომლობს, გადაამუშავებს ხორცს და ხელით ჭრის ყოველ ულუფას. 2017-ში Porter Road-მა მთელი ქვეყნის მასშტაბით დაიწყო პროდუქტების გაგანა.

OVENTUS ↓

სათაპო ოფისი: მანხეტენ-31უ, კალიფორნია

დაფუძნებლები: იმე კრისტოფორი, მუდით გარბი (CEO), ბრენდ ნიუპაპუნი

თანამშრომლები: 80

2011-ში McKinsey-ის ყოფილი კონსულტანტი, 36 წლის გარბი ხელოვნური ინტელექტის სტარტაპ Oventus-ის თანადამფუძნებელი გახდა, რათა საავადმყოფოებს ოპერაციული ეფექტიანობის სტიმულირებასა და ხარჯების შემცირებაში დახმარებოდა, ამისათვის კი რეალურ დროში პაციენტების მონაცემთა ხარვეზების აღმოჩენა და ე.წ. სუსტი წერტილების გამოსწორება უნდა მოხდარიყო. ამ გაზაფხულს კომპანიამ კოვიდ-19-თან დაკავშირებული მისივე წამოიწყო და შექმნა პაციენტებისა და რესურსების განახლებები, პლუს 450 ეპიდემიოლოგიურ მოდელზე დაყრდნობით სტრატეგიული დაგეგმვის მეტოდი შეიმუშავა, რათა ქალაქს, შტატსა და ფედერალურ უწყებებს რესურსების - მათ შორის, ვენტილატორებისა და სხვადასხვაგვარი დამცავი აღჭურვილობების - განაწილებაში დაეხმაროს. ახლა, როცა საავადმყოფოები მერე შესაძლო ტალღისთვის ემზადებიან და მოვების შეჭიდრობებულ მარუბთან უწყვეტ გამკლავება, Oventus-მა თავისი პროგრამული უზრუნველყოფა 40 ახალ პუნქტში ჩაუშვა და, 2019-თან შედარებით, 50%-იან ზრდას ელის შემოსავალში - \$18 მილიონამდე.

RHIZOME

სათაპო ოფისი: ნიუ-იორკი

დაფუძნებლები: ბენჯამინ ბარნატი (თანადაფუძნებელი დირექტორი), ჰასტიმ გილბარტი (თანადაფუძნებელი დირექტორი), ჩარლზ კიმი

თანამშრომლები: 25

როცა 2018-ში სამომხმარებლო პროდუქტების ორმა ანტირეპრენიორმა ძალები გააერთიანა კომპანიის წამოსაწყებად, შედეგად Bravo Sierra მივიღეთ (რაც, მსუბუქი ტერმინი რომ გამოვიყენოთ, „სისულელეს“ ნიშნავს სამხედრო ჯაროვნებზე). მათი იდეა იმეგარი სამომხმარებლო პროდუქტების - საპარსი კრემის, ტუნსახის, სახის დამატენინებლის - შექმნაში მდგომარეობდა, რომლებიც ექსტრემალურ პირობებშიც ეფექტიანი იქნებოდა; რომლებსაც სამხედრო სფეროს წარმომადგენლებთან ერთად შექმნიდნენ და სამხედრო სამსახურის აქტიურ წევრებსა და ვეტერანებს მიჰყიდდნენ. Army Ranger-ის ყოფილი წევრის დახმარებით, რომელიც მესამე დამფუძნებელი მოგვევლინა, კომპანიის თავისი პროდუქტების დებიუტი გასულ ზაფხულს ჰქონდა და მოღვაწეობის პირველი სრული წლის ბოლოსთვის \$6 მილიონს ელის შემოსავლის სახით. მუშაობის პროცესში Rhizome-ის დამფუძნებლებმა აღმოაჩინეს, რომ კომპანიის შიდა პროგრამული უზრუნველყოფა და კომუნის ტესტირება, Bravo Sierra-სთვის რომ შექმნეს, შესაძლებელია, იმისთვისაც იქნას გამოყენებული, რომ მთავრობასა და კომპანიებს კვლევისა და განვითარების ხარჯების შემცირებაში დაეხმაროს.

SASSY JONES

სათაპო ოფისი: რიჩმონდი, ვირჯინია

დაფუძნებელი: კარის ჯონსი (CEO)

თანამშრომლები: 28

Geico-ში, Sysco-სა და სხვაგან, გაყიდვების მიმართულებით მუშაობაში გატარებული წლების შემდეგ, 2013-ში, სამკაულების კომპანია Sassy Jones-ის შესაქმნელად, ჯონსმა თავისი Mercedes-ი გაყიდა. თავიდან, მანქანის უკანა სავარძელზე კარგად მიბმულ ახალშობილ ტყუპებთან ერთად, ის საგაბრო შოუბზე დადიოდა. 2017-ისთვის ძალა გამოეცა. გაყიდვებში დაბრუნების ცდუნებით შეპყრობილმა, ჯერ ონლაინმარკეტინგი მოსინჯა. მან „Sparkle Parties“-ის სახელით ცნობილი ლაივსტრიმ-სახელმძღვანელოები შექმნა, რათა მომხმარებლებისთვის აქსესუარების ელემენტურად ტარება ესწავლებინა... და წვეულებათა დღეს საგანგებო, ინდივიდუალიზებული მარკეტინგულ შეთავაზებებს აკეთებდა. როცა ხალხი შინ გამოიკეტა, Sassy-ს გაყიდვები გასამაგდა - თვეში \$1.5 მილიონამდე. ნოემბერში, მისი აქსესუარების მომხმარებელთათვის შეთავაზებას უკვე Home Shopping Network-ი დაიწყებს.

WEATHERCHECK

სათაპო ოფისი: ლუსიპილი, კენეტუკი

დაფუძნებლები: დამიბროუს ბრეი (CEO), ჯამზინ მატინსონი

თანამშრომლები: 11

2008 წლის კრიზისის შემდეგ, 32 წლის გრეი სამსახურიდან - მსხვილი ბანკიდან - წამოვიდა და შობილი კენტუკიში შტორმების კონტაქტორად დაიწყო მუშაობა. მალევე მიხვდა, რომ რეკონსტრუქციისა და დაზარალების ხარვეზები დაზიანებული სახლების მეპატრონეებს აიძულებდა, თვეობით ან, სულაც, წლებით დალოდებოდნენ სახლის აღდგენას. 2016-ში, სერიალ ანტიკვრენიორთან, 36 წლის ვატკინსთან ერთად, WeatherCheck-ი ჩაუშვა. ეს \$3.5-მილიონიანი (2020-ის გაყიდვების გათვლებით) სტარტაპი ათობით წყაროსგან (მათ შორის, FEMA-სა და კარტოგრაფიული პროგრამული უზრუნველყოფის შემქმნელ Esri-სგან) აგროვებს ინფორმაციას, რათა აშშ-ისა და კანადის მასშტაბით, ამინდის დამაზიანებელი გავლენის დეტალური მოდელი შექმნას. ეს მას საშუალებას აძლევს, ითანამშრომლოს ცალკეულ ინდივიდებთან, იპოთეკათა გამცემებთან, კორპორაციებსა და დაზღვევებთან, რათა მაქსიმალურად დროულად მოხდეს ამინდთან დაკავშირებული ზიანის ინდენტიფიცირება და საჩივრების დამუშავება. პანდემიის შემდეგ WeatherCheck-მა ბიზნესებთან დაიწყო თანამშრომლობა, რათა დისტანციურად მომუშავე თანამშრომლებზე გავლენის მომხდენი შტორმების მონიტორინგი მოხდეს.

YELLOWBRICK

სათაპო ოფისი: ნიუ-იორკი

დაფუძნებლები: ანკით დჰირი, რობ კინინსონი (CEO)

თანამშრომლები: 17

Yellowbrick-ი კარიერის აღმოჩენის ონლაინკლასებს გვთავაზობს 10 სფეროში, მათ შორის, სამეშრულებლო ხელოვნებაში, მოდასა და თამაშებში. კურსები (თითო - \$1,000) 10-საათიანი მოკლემეტრაჟიანი ვიდეოებისა და ინდუსტრიის ვეტერანებისა და პარტნიორი სკოლების, მათ შორის, NYU-ის, პროფესორების მიერ შექმნილი, მოსწავლის ინდივიდუალურ დონესთან მორგებული პროექტებისგან შედგება. როცა მსოფლიო ჩაიკეტა, Yellowbrick-ი იძულებული შეიქნა, ვიდეოთა გადაღების პროცესის ინოვაცია მოეხდინა, თუმცა 44 წლის კინეგისტის თქმით, მოთხოვნა, დიდი ალბათობით, გაორმაგდება.



რამდენი მილიონი ლარი დაჯდა საარჩევნო კამპანიები

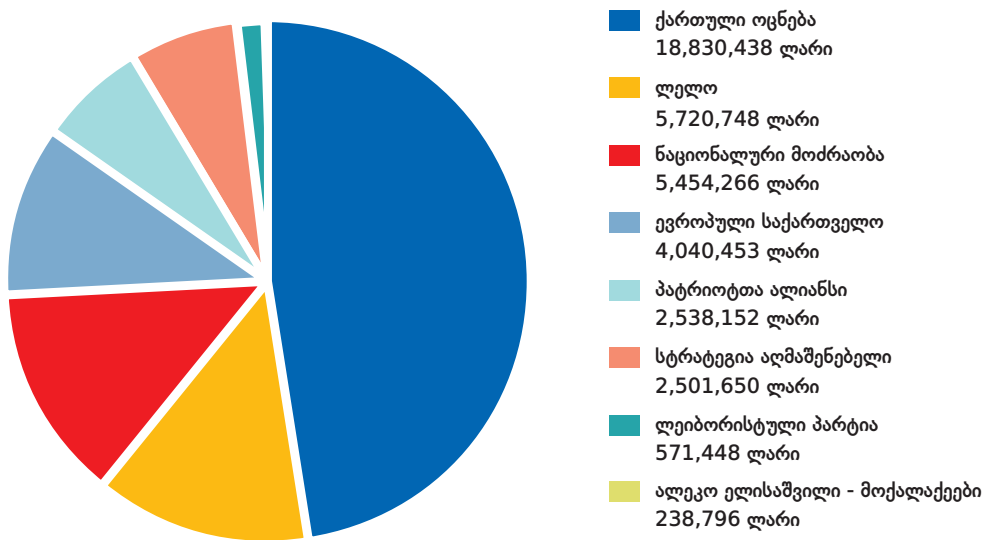
პოლიტიკურმა პარტიებმა სახელმწიფო აუდიტის სამსახურს უკვე წარუდგინეს ფინანსური ხარჯთაღრიცხვა იმის შესახებ, თუ რა თანხები დახარჯეს საკუთარი კამპანიების დაფინანსებისთვის. მთლიანობაში პარტიებმა, რომლებმაც 1%-ზე მეტი მხარდაჭერა მიიღეს, საარჩევნო პერიოდის განმავლობაში 39.9 მილიონი ლარის ხარჯები გასწიეს.

ამ მხრივ პირველ ადგილზეა „ქართული ოცნება“, რომელმაც 18.8 მილიონი ლარის ხარჯები გასწია. ეს მთლიანად საარჩევნო კამპანიების დაფინანსების 47%-ია. მეორე ადგილზეა „ლელო საქართველოსთვის“, რომლის დეკლარირებული ხარჯებიც 5.7 მილიონი ლარი იყო. მესამეზე კი 5.45 მილიონი ლარით „ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა“.

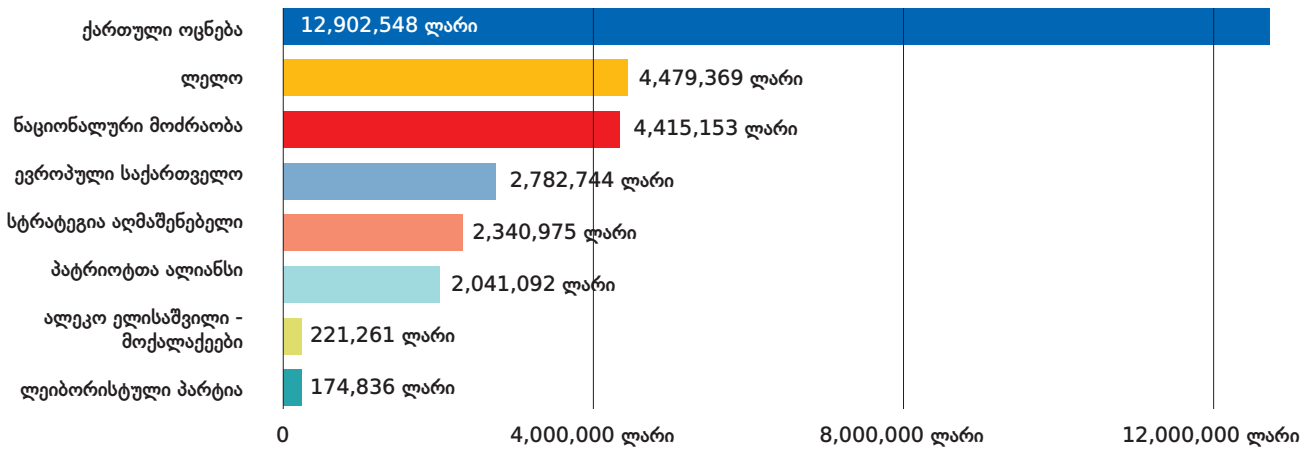
როგორც სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის ანგარიშიდან ირკვევა, „ვირჩხა“ პროტესტის ნიშნად აუდიტის სამსახურს როგორც შემოსავლების, ასევე ხარჯების მიმართულებით 0 ლარის ბრუნვა წარუდგინა. Forbes-ს აუდიტის სამსახურში განუცხადეს, რომ ისინი პარტიის კამპანიის ფაქტობრივი ხარჯებისა და შემოსავლების შესწავლას გეგმავენ.

ამ ანგარიშში არ შედის ისეთი ხარჯები, რომლებიც პარტიებმა სახელმწიფო აუდიტის სამსახურს არ წარუდგინეს. მათ შორის ადმინისტრაციული რესურსების გამოყენება და სხვა ფარული ხასიათის ხარჯები, რომლებიც როგორც სახელისუფლებო, ასევე ოპოზიციური პარტიების მიერ იქნა გაწეული. ¹

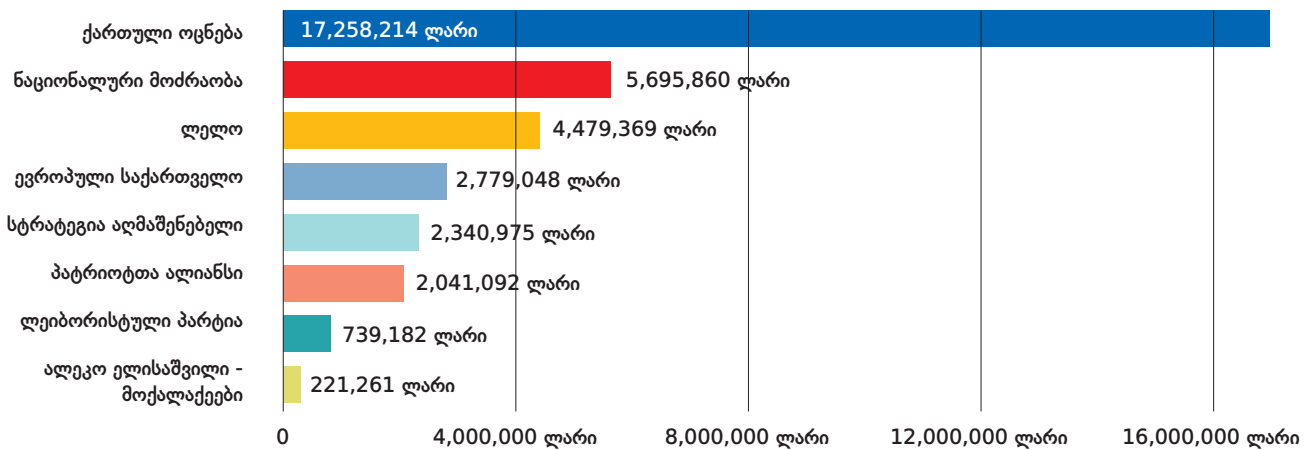
1%-ზე მაღალი რეიტინგის მქონე პოლიტიკური პარტიების საარჩევნო კამპანიების ხარჯები



1%-ზე მაღალი რეიტინგის მქონე პარტიების სარეკლამო ხარჯები



1%-ზე მაღალი რეიტინგის მქონე პარტიების მთლიანი შემოსავლები საარჩევნო პერიოდის განმავლობაში



მილიონობით ლარი ფეხბურთის განვითარებისთვის და არასახარბიელო შედეგები



საპარტიველოში ფეხბურთის განვითარების

სტიმულირების მიზნით, 2016 წელს მთავრობამ მრავალმილიონიანი პროექტი წარადგინა. დღეს, ოთხი წლის გადმოსახედიდან, ჩანს, რომ სხვა არაერთი სახელმწიფო პროგრამის მსგავსად, ფეხბურთის მხარდაჭერის პროექტის გაზომვადი შედეგები არასახარბიელოა.

ფეხბურთის მხარდაჭერის პროგრამა თავდაპირველად 2016 წლის 26 თებერვალს დამტკიცდა. პროექტის ღირებულება 265.7 მილიონი ლარით იყო განსაზღვრული და მის ფარგლებში თანხების ათვისება 2016-2020 წლებში უნდა მომხდარიყო. ეს თანხა ფეხბურთის დაფინანსებისთვის განკუთვნილი ერთადერთი პროგრამა არ იყო და მის პარალელურად ფეხბურთის ფედერაციისთვისაც ყოველწლიურად რამდენიმე მილიონი ლარი გამოიყოფოდა.

ფეხბურთის განვითარების ფონდის ბიუჯეტის უდიდესი ნაწილი უკვე არსებული საფეხბურთო კლუბების საბიუჯეტო სუბსიდირებაზე მიიძღვრება. საბიუჯეტო სახსრების განაწილებისთვის შეიქმნა ახალი იურიდიული პირი ა(ა)იპ „ქართული ფეხბურთის განვითარების ფონდი“, რომელიც კულტურისა და სპორტის სამინისტროს ექვემდებარება.

ნიხტროს ექვემდებარებოდა.

პროგრამა 2016 წელს დაიწყო. თავდაპირველი პროექტის თანახმად, ამ წელს ფეხბურთის განვითარების ფონდის ბიუჯეტი 40 მილიონი ლარი უნდა ყოფილიყო, თუმცა სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის ანგარიშიდან ირკვევა, რომ ფაქტობრივად ფონდმა ბიუჯეტიდან შემოსავლის სახით 26 მილიონი ლარი მიიღო. ამასთანავე, ფონდმა 2016 წლის 30 დეკემბერს კომერციული ბანკიდან 2 მილიონი ლარის სესხი აიღო, რომელიც 2017 წელს დაფარა. შესაბამისად, ფონდის შემოსავალი 2016-ში 28 მილიონი ლარი იყო.

2017 წლის 1 ივნისს ფეხბურთის დაფინანსების პროგრამაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები შევიდა. მთავრობის დადგენილებით, მისი ბიუჯეტი 45.6 მილიონი ლარით, 211.1 მლნ ლარამდე შემცირდა, თანხების ათვისების წლები კი 2016-2021 წლებზე განაწილდა. განახლებული პროგრამითაც დაფინანსების 81%-ზე მეტი ქვეყანაში უკვე მოქმედი საფეხბურთო კლუბების საბიუჯეტო სუბსიდირებაზე მიიძღვრება.

დანარჩენი თანხები (19%) საფეხბურთო განათლებისა და მასობრივი საფეხბურთო ღონისძიებების (მატჩების, ფესტივალების) დაფინანსებისთვის გადანაწილდება.

211-მილიონიანი პროგრამის ხარჯების სტრუქტურული განაწილება ასეთია:

პრიორიტეტები	2016	2017	2018	2019	2020	2021
კლუბების საბაზისო დაფინანსება ლარებში	24,671,014	24,798,768	21,000,000	19,000,000	18,000,000	18,000,000
კლუბების ფინანსური სტიმულირება ლარებში	1,295,000	3,448,388	7,500,000	9,000,000	10,000,000	10,000,000
კლუბების საპრიზო და საპრემიო ფონდი ლარებში	150,000	6,752,844	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
მასობრივი სახის საფეხბურთო ღონისძიებები და საფეხბურთო განათლების ხელშეწყობი პროგრამები ლარებში	10,935	2,000,000	2,500,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
ხარჯების ჯამი წლების მიხედვით ლარებში (გეგმა)	26,126,949	37,000,000	37,000,000	37,000,000	37,000,000	37,000,000
ფაქტობრივი ათვისება ლარებში (წყარო: სახელმწიფო აუდიტის სამსახური)	26,126,949	37,172,214	37,139,523	37,238,493	10,785,282 (3 თვე)	ჯერ არ ათვისებულა

სასურველია, რომ ყველა სახელმწიფო პროგრამას გაზომვადი შედეგები ჰქონდეს. თუმცა ამ პროგრამის ფარგლებში მისაღწევი შედეგები არა ქართული საკლუბო ფეხბურთის საერთაშორისო წარმატებით, არამედ ჩატარებული ღონისძიებების რაოდენობითა და საბიუჯეტო დაფინანსებაზე მყოფი კლუბების რაოდენობით განისაზღვრება.

211-მილიონიანი პროგრამის ხარჯების სტრუქტურული განაწილება ასეთია:

„პროგრამის მიზნობრივი მაჩვენებელი - საქართველოში ფეხბურთის განვითარების (2016-2021 წწ) სახელმწიფო პროგრამის შესაბამისად ყოველწლიურად 80 საფეხბურთო კლუბისა და სამოყვარულო ლიგის სტაბილური დაფინანსება; საფეხბურთო განათლების ხელშეწყობის პროგრამების 130-მდე ბენეფიციარი; 30 მასობრივი ღონისძიება“, - ნათქვამია დოკუმენტში.

საგულისხმოა ფაქტი, რომ ქვეყანაში შექმნილი მძიმე ეკონომიური პირობების მიუხედავად, პროგრამის დაფინანსების საკითხის გადახედვა არ მომხდარა, რის შედეგადაც, როგორც 2020 წლის კორექტირებულ ბიუჯეტში, ასევე 2021 წლის

ბიუჯეტის პროექტის (პირველი და მეორე წარდგენის) ვერსიებში ფეხბურთის განვითარების ფონდისთვის 37-მილიონიანი დაფინანსება არის განსაზღვრული.

მივგებრუნდეთ იმას, თუ როგორ იხარჯება ეს სახსრები. თავად ფეხბურთის განვითარების ფონდი მისი საქმიანობის ყოველწლიურ ანგარიშებს არ ასაჯაროებს. პროგრამის შესახებ სახელმწიფო აუდიტის სამსახურმა უკანასკნელი ანგარიში 2018 წელს გამოაქვეყნა, სადაც კონტროლის მექანიზმების ნაკლოვანებებზე მიუთითებდა. მათ შორის აუდიტის სამსახურის კრიტიკა დაიშასხურა კლუბებისთვის თანხების განაწილების პრინციპის გაუმჭვირვალობამ. ამასთან

ერთად აუდიტის სამსახური პრობლემად მიიჩნევს იმ გარემოებას, რომ არ არსებობს არავითარი მექანიზმი, რომელიც დააწესებდა ჭეშრს, თუ თანხის რა ნაწილი უნდა მიმართოს კლუბმა ადმინისტრაციის ხელფასებზე, ფეხბურთელების ხელფასებზე, მივლინებებსა და სხვა ხარჯებზე.

„საბაზისო დაფინანსებასა და ხელშეკრულებებში არ არის გაწერილი, რა ოდენობის თანხა უნდა იყოს მიმართული შრომის ანაზღაურებაზე. გარდა ამისა, არ არის განსაზღვრული სხვადასხვა ხარჯის ზღვრული ნორმებიც. კერძოდ, რა ოდენობის თანხა უნდა მოხმარდეს მივლინებებს, შეკრებებს, სპორტულ ეკიპირებას და სხვა ხარჯებს“, - ნათქვამია აუდიტის ანგარიშში.

რამდენი კლუბი იღებს დაფინანსებას:

აუდიტის სამსახურის ანგარიშის თანახმად, ა(ა)იპ - ქართული ფეხბურთის განვითარების ფონდის 2017 წლის 3 იანვრის გამგეობის N5 სხდომის შესაბამისად, ფონდი კლუბებს საბაზისო პროგრამით აფინანსებდა შემდეგი თანხებით:

- 1. ეროვნული ლიგა 1 - 1,000,000 ლარი. (10 კლუბი);
- 2. ეროვნული ლიგა 2 - 700,000 ლარი. (10 კლუბი);
- 3. ეროვნული ლიგა 3 - 250,000 ლარი. (10+10 კლუბი);
- 4. რეგიონალური ლიგა - 50,000 ლარი. (40 კლუბი).

საბაზისო დაფინანსება მოიცავს ყველა იმ ხარჯს, რომლებიც საჭიროა კლუბების ფუნქციონირებისათვის: ფეხბურთელების, მწვრთნელებისა და ადმინისტრაციის თანამშრომლების ხელფასები, ფეხბურთის ფედერაციის საწევრო გადასახადი, სამივლინებო, კვების, საოფისე, ეკიპირების, სამედიცინო და სხვა ხარჯები.

საგულისხმოა კიდევ ერთი გარემოება: აქამდე ჩვენ ვსაუბრობდით უშუალოდ ფეხბურთის განვითარების ფონდის სახსრებზე. სახელმწიფო ამ ფონდთან ერთად ფეხბურთის ფედერაციასაც აფინანსებს. ეს დაფინანსება გამოიყოფა ფეხბურთის სახელმწიფო მხარდაჭერის ქვეპროგრამიდან. ამ პროგრამის ფარგლებში ფედერაცია წლიურად საშუალოდ 6.4 მილიონ ლარს ხარჯავს.

წლების მიხედვით ფაქტობრივი ასიგნებები ასე ნაწილდება:

2016 წ.	2017 წ.	2018 წ.	2019 წ.	2020 წ.	2021 წ.
6,840,000 ლარის ათვისება	6,644,948 ლარის ათვისება	6,199,874 ლარის ათვისება	6,394,616 ლარის ათვისება	გეგმა 6,700,000 ლარი 3 თვის ათვისება 1,327,789 ლარი	გეგმა 6,700,000 ლარი

2016-2019 წლებში როგორც ფეხბურთის განვითარების ფონდის, ასევე ფეხბურთის ფედერაციის მიერ უკვე ათვისებულია 163,756,617 ლარის რესურსი, ხოლო 2020 და 2021 წლებში დამატებით 87,400,000 ლარის დახარჯვა არის დაგეგმილი. ჯამურად, 2016-2021 წლებში საქართველოს გადასახადის გადამხდელები ყველაზე პოპულარულ სპორტს 251,156,617 ლარით დააფინანსებენ. F

**იკითხეთ Forbes Georgia,
იყავით წარმატებული!**



სპეციალური შეთავაზება

გამოიწერეთ Forbes Georgia

6 თვე 35 ლარი, 12 თვე 69 ლარი

**და მიიღეთ სარეკლამო ყოველკვარტალური
ინგლისურენოვანი გამოცემა**

ნაღდი ფული: ჩრდილოვანი ეკონომიკა, კორუფცია და კრიმინალი



რევაზ ვაშაკიძე



ავთანდილ გოგოლი

საავტორო სვეთში გამოქვეყნებული სტატიების მიზანია, განვიხილოთ ის რეფორმები, რომელთა გატარება აუცილებელია საქართველოში სწრაფი ეკონომიკური ზრდის მისაღწევად. ეკონომიკურმა ზრდამ შედეგად უნდა მოგვცეს საბიუჯეტო შემოსავლების ზრდა და ქვეყანაში არსებული სოციალური პრობლემების გადაწყვეტის საშუალება.

ჩვენს წინა სტატიებში დეტალურად განვიხილეთ სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის აუცილებელი რეფორმები, კერძოდ: სავალუტო რეჟიმი („ფორბსი“, ივნისი 2019), განათლება („ფორბსი“, ივლისი 2019), საბიუჯეტო პოლიტიკა („ფორბსი“, აგვისტო-სექტემბერი 2019), სოფლის მეურნეობა („ფორბსი“, ოქტომბერი 2019), ენერჯოპოლიტიკა („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), რა დაუჯდა საქართველოს კორონავირუსის ორი თვით შეჩერება („ფორბსი“, ივლისი 2020), სწრაფი ეკონომიკური ზრდა და გარემოზე ზემოქმედება („ფორბსი“, აგვისტო-სექტემბერი 2020), სახელმწიფო დეფოლტის წინაშე („ფორბსი“, ნოემბერი 2020).

წინამდებარე სტატიამ განვიხილავთ სწრაფი

ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთ უმთავრეს შემაფურხებელ ფაქტორებს, ესენია: ჩრდილოვანი ეკონომიკა, კორუფცია, ფულის გათეთრება და ამ პრობლემების მთავარი მამოძრავებელი ძალა - ნაღდი ფული.

განვითარებული ქვეყნებისათვის ნაღდი ფულთან დაკავშირებული პირველი პრობლემა არის ტერორიზმის დაფინანსება. თუმცა, ისევე როგორც განვითარებადი ქვეყნებისათვის, ჩრდილოვანი ეკონომიკა, გადასახადების ადმინისტრირება და კორუფცია განვითარებული ქვეყნებისათვისაც დიდი გამოწვევაა. მაგალითად, ევროგაერთიანების კომისიის მიერ შეფასებულია, რომ ევროგაერთიანების ქვეყნებში მხოლოდ დამატებითი ღირებულების გადასახადებისაგან თავის არიდების გამო ევროგაერთიანების სახელმწიფოთა ბიუჯეტში ყოველწლიურად არ შედის თითქმის 160 მილიარდი ევრო.

ეს შესაძლებელია მხოლოდ იმის გამო, რომ საქონლისა თუ მომსახურების გადამხდელთა უმეტესობა ანგარიშსწორებას ახდენს ნაღდი ფულით. ასეთი ტრანზაქციები კი ხშირად საერთოდ არ აღირიცხება ან მხოლოდ ნაწილობრივ აღირიცხება.

გადასახადების გადახდის თვალსაზრისით განსაკუთრებით მწვავედ დგას საკითხი მცირე და საშუალო ბიზნესებთან მიმართებით. ნაღდი ფული არის გადასახადებისაგან თავის არიდების მთავა-



რი საშუალება და ჩრდილოვანი ეკონომიკის მთავარი მამოძრავებელი ძალა.

ხშირად აღინიშნება საქართველოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდის ტემპები 2005-2007 წლებში. თუმცა აქ უნდა აღინიშნოს, რომ ეკონომიკა რეალურად არ გაზრდილა იმდენად, რამდენადაც ეს ციფრებით ჩანს. მოხდა გადასახადების შემცირება - როგორც რაოდენობრივად, ასევე მათი განაკვეთები; ასევე გამოცხადდა ფინანსური ამნისტია წარსული ფინანსური დარღვევებისათვის და ამავე დროს ძალიან ეფექტიანი გახდა გადასახადების ადმინისტრირება. ამ

რეფორმებმა გამოიწვია ეკონომიკის ე.წ. გათეთრება ანუ ბიზნესები ჩრდილოვანი ეკონომიკიდან გადავიდნენ ფორმალურ, დეკლარირებულ გარემოში. 2005-2007 წლების ეკონომიკური ზრდის მაღალ მაჩვენებლებში დიდი წვლილი სწორედ ფორმალური ეკონომიკის ზრდაზე მოდის.

ამჟამად ბანკები და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები საქართველოში ერთხმად აღნიშნავენ, რომ ბოლო წლებში მნიშვნელოვნად იმატა კომპანიების მიერ ჩრდილოვანი ანუ ალურიცხავი ტრანზაქციების მოცულობამ.

ბრუნდება ე.წ. ორმაგი ბუღალტერია - თეთრი და შავი, და მცირდება ეკონომიკის ფორმალიზაცია. მცირდება ნაღდი ფულით მიღებული შემოსავლების ასახვა, შესაბამისად, არ ხდება დამატებითი ღირებულების გადასახადის სრულად გადახდა ბიუჯეტში.

თანამშრომელთა ხელფასები უფრო მეტად გაიცემა ნაღდი ფულით, დეკლარირდება ნაკლები ხელფასი და, შესაბამისად, მხოლოდ ნაწილობრივ ხდება საშემოსავლო გადასახადების გადახდა ბიუჯეტში.

ნაღდი ფულით განხორციელებული

შემოსავლები და ხარჯები იძლევა საშუალებას შემოსავლებისა და ხარჯების მანიპულირებისა იმ მიზნით, რომ შემცირდეს მოკებისა და დივიდენდის გადასახადი.

ამ მიზეზებიდან გამომდინარე, ქვეყნის ფისკალური პოლიტიკის განხორციელება და კონტროლი ეფექტიანი არ არის.

უნდა აღინიშნოს, რომ ჩრდილოვან ეკონომიკას ბევრი მომხრე ჰყავს, კერძოდ კი ისინი, ვინც ალურიცხავი ტრანზაქციებით სარგებელს იღებენ. ჩრდილოვანი ეკონომიკური აქტივობებით სარგებლის მიღების ძირითადი საშუალება არის ნაღდი ფული.

როდესაც ჩრდილოვანი ეკონომიკა ფართოდ არის გავრცელებული, ცხადია, ეს ცუდად მოქმედებს გადასახადების კეთილსინდისიერ გამამხდელთა მოტივაციაზე, რომლებიც სრულად იხდიან კანონმდებლობით გათვალისწინებულ გადასახადებს. ამას თან ერთვის ის პრობლემა, რომ სრულიად ფორმალისტული ბიზნესი თავის ჩრდილოვან კონკურენტთან არაკონკურენტულ პირობებში დგება, რაც კიდევ უფრო ზრდის გადასახადების არგადახდის მოტივაციას.

ჩრდილოვანი ეკონომიკის ფართოდ გავრცელება, ცხადია, ნეგატიურად აისახება ქვეყანაში ახალი ინვესტიციების განხორციელებაზე როგორც ადგილობრივი, ასევე უცხოელი ინვესტორების მხრიდან.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა, თავის მხრივ, ჯაჭვური რეაქციით ქმნის სხვა პრობლემებს: კორუფციისა და კრიმინალისათვის მიმზიდველ გარემოს.

ერთი მხრივ, არსებობენ ბიზნესსუბიექტები, რომლებიც ნაღდი ფულის გამოყენებით თავს არიდებენ გადასახადებს. ხოლო მეორე მხრივ არსებობენ დაბალანაზღაურებადი მაკონტროლებლები - მაგალითად, საგადასახადო ინსპექციისა თუ ფინანსური პოლიციის წარმომადგენლები - რომლებსაც ძალი-

ან კარგად მოეხსენებათ, რომელი ბიზნესსუბიექტი როგორ იხდის სავალდებულო გადასახადებს.

სწორედ ეს არის სახელმწიფო მოხელეთა მოსყიდვისა და კორუფციის ერთ-ერთი მთავარი წყარო. გადასახადები, ნაცვლად სახელმწიფო ბიუჯეტისა, კონკრეტულ მოხელეთა ჯიბეებში მიედინება. ნაღდი ფული არის როგორც ჩრდილოვანი ეკონომიკის, ასევე ამ უკანასკნელის მიერ გამოწვეული კორუფციის მთავარი მამოძრავებელი საშუალება.

საინტერესოა ის ფაქტი, რომ ქვეყნის რეალურ სექტორში შემოსავლების მიხედვით ათი უმსხვილესი კომპანიიდან ექვსი არის სათამაშო ბიზნესი (კაზინოებისა და ონლაინკაზინოების კომპანიები).

ეს მონაცემები მრავლის მოქმელია ქვეყნის ეკონომიკის შესახებ. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ სათამაშო ბიზნესი კრიმინალური საქმიანობით მოპოვებული არალეგალური ფულის გათეთრების ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული საშუალებაა. მიუხედავად სათამაშო ბიზნესების მასობრივი გაციფრულებისა, ნაღდი ფული ამ ბიზნესის შემოსავლების მთავარი წყაროა.

ჩრდილოვანი ეკონომიკის პრობლემის აღმოფხვრა მნიშვნელოვანწილად გადაწყვეტს კორუფციის, კრიმინალისა და არაეფექტიანი ფისკალური კონტროლის პრობლემებს. ნაღდი ფულის კონტროლი ამ მიზნისათვის ერთ-ერთი ყველაზე ქმედითი საშუალებაა.

ასევე აღსანიშნავია ქვეყანაში არსებული პოლიტიკური კორუფციის პრობლემა, რომლის ერთ-ერთი მამოძრავებელი ძალა არის შავი ფული. ქვეყნის საკანონმდებლო, აღმასრულებელი, სასამართლო ინსტიტუტები გამჭვირვალობისა და ანგარიშვალდებულების თვალსაზრისით მწვავე პრობლემების წინაშე დგანან და ეს პრობლემები ყოველწლიურად უფრო და უფრო მძიმდება.

ისმის კითხვა, წლიდან წლამდე

რატომ მატულობს ე.წ. ბიზნესმენების რიცხვი, რომელთაც, კერძო ბიზნესის ნაცვლად, მოღვაწეობის გაგრძელება საკანონმდებლო თუ აღმასრულებელ ხელისუფლებაში სურთ? საქართველოს ამჟამინდელ პარლამენტში ე.წ. ბიზნესმენთა ისეთი კონცენტრაციაა, როგორიც დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიას არ ახსოვს.

არავის აქვს ილუზია იმისა, რომ ამ ხალხის უმრავლესობა (და არა ყველა) რაიმე ანგარიშვალდებულებას გრძნობს ამომრჩევლის წინაშე. მოსახლეობისათვის ნათელია, რომ პარლამენტის დეპუტატობის სტატუსს ამოფარებული ბიზნესმენები საკუთარი ბიზნესების ლობირებითა და საკუთარი მატერიალური ინტერესების დაკმაყოფილებით არიან დაკავებულნი.

ცხადია, არიან გამონაკლისებიც. კახა ბენდუქიძე - წარმატებული ბიზნესმენი, რომელიც აღმასრულებელ ხელისუფლებაში მოღვაწეობდა - ამ გამონაკლისების გამოჩენილი მაგალითია. მისი ცოდნა, ხედვა და გამოცდილება ყოველგვარი ანგარებისა და მატერიალური ინტერესების გარეშე საფუძვლად დაედო საქართველოსათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი რეფორმების ეფექტიან განხორციელებას.

უნდა აღინიშნოს, რომ ამომრჩევლისადმი ანგარიშვალდებულების პრობლემა ეხება როგორც მთავრობას, ასევე ოპოზიციას. პარტიული სიების ანალიზისას ჩვენთვის ნათელი ხდება, რომ დეპუტატობის კანდიდატთა უმრავლესობას არა ამომრჩევლის, არამედ კონკრეტული პირადი ინტერესები ამომრავებთ.

ადამიანების შერჩევა მაღალ თუ საშუალო რგოლის პოლიტიკურ თანამდებობებზე არ ხდება მათი კომპეტენციისა და რეპუტაციის მიხედვით. ე.წ. ბიზნესმენთა, სპორტსმენთა და კულტურის სფეროს წარმომადგენელთა შერჩევა და დანიშვნა ხდება კონკრეტული ჯგუფის მატერიალური ინტერესებიდან

საავტორო სტატიების სერია

„Forbes საქართველო“ განაგრძობს რეგულარულად გამოქვეყნებას **რეგამ ვაშაყიძის და ავთანდილ გოგოლის** სტატიების საავტორო სვეტს. რეგამ ვაშაყიძის მიერ განხორციელებული ინვესტიციის შედეგად საქართველოში შეიქმნა უნიკალური, ვერტიკალურად ინტეგრირებული, კავკასიაში ყველაზე მსხვილი და უახლესი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი ქსოვის ბორცვოვანი დეველოპმენტის ინდუსტრიული ნარმოვები. „ჩირინას“ პროდუქტები იყიდება „ბიუ-ბიუს“ ბრენდით როგორც საქართველოში, ასევე აზერბაიჯანში, მალე კი მოხვები ექსპორტი დაიწყება. „ჩირინას“ კაპიტალში განხორციელებული ინვესტიცია აღემატება 100 მილიონ აშშ დოლარს. გარდა ამისა, რეგამ ვაშაყიძეს 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 საქართველოში და სომხეთში მოიზიდა 30 მილიონ აშშ დოლარის ფინანსური რესურსი უცხოური ინსტიტუციონალური ფინანსური ორგანიზაციებიდან.

სტატიების სერიაში ავტორები წარმოგიდგინებენ 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.

გამომდინარე, ყოველი ასეთი დანიშვნა განიხილება როგორც „ინვესტიცია“. ამ ინვესტიციამ საკმაოდ მოკლე დროში - მომდევნო არჩევნებამდე დარჩენილი ოთხი წლის განმავლობაში - მნიშვნელოვანი მატერიალური ამონაგები უნდა დადოს.

ნაცვლად ამომრჩევლისა, ეს ე.წ. ბიზნესმენები ანგარიშვალდებულნი არიან იმ პოლიტიკური ძალაუფლების მქონე ჯგუფებთან, რომელთა მემკვიდრეობითაც ბიზნესმენებმა უკვე შეძლეს მატერიალური სიმდიდრის მოპოვება. პოლიტიკური ჯგუფები არიან გარანტორები იმისა, რომ „ბიზნესმენთა“ მიერ უკვე მოპოვებულ სიმდიდრეს საფრთხე არ დაემუქრება (საგადასახადო ორგანოებისა და ფინანსური პოლიციის მხრიდან) და ამავე დროს გამოყენებულ იქნება დამატებითი სიმდიდრის შექმნის შესაძლებლობები (პირდაპირი სახელმწიფო შესყიდვები, ტენდერები).

არაკანონიერი გზით შექმნილი სიმდიდრის დაცვა და არაკანონიერი გზებით ახალი სიმდიდრის შექმნის სურვილი - ეს არის დეპუტატობის მანდატებისათვის ყოველ არჩევნებზე გამოცხადებული სამკვდრო-სასიცოცხლო, წესების გარეშე გამართული ბრძოლების მთავარი მამოძრავებელი ძალა.

პოლიტიკური კორუფციის მასშტაბები და ამომრჩევლის როლის ასეთი დაკნინება ძირს უთხრის ქვეყნის როგორც პოლიტიკურ, ასევე ეკონომიკურ განვითარებას. პოლიტიკური კორუფცია არის ჩრდილოვანი ეკონომიკისა და კრიმინალის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გამომწვევი ფაქტორი, რომელიც ასევე მთლიანად დგას ნაღდ არალეგალურ და შავ ფულზე.

საქართველოში საგრძნობლად იკლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობამ. ამავე პერიოდში ქვეყანაში ვალუტის შემოსვლის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წყარო გახდა გადმორიცხვები უცხოეთიდან. რატომღაც მიიჩნევა, რომ ეს თანხები არის უცხოეთში დასაქმებული ქართველი ემიგრანტების მიერ გამოიმუშავებული თანხები, რომლებსაც ისინი ურიცხავენ თავიანთ ოჯახებს საქართველოში. ნაწილი, ცხადია, ასეა, თუმცა ასევე გასათვალისწინებელია, რომ ე.წ. რემიტანსები არალეგალურად მოპოვებული ფულის საქართველოში გათეთრების კარგი საშუალებაა. ეს საკითხი შესწავლას და კონტროლს მოითხოვს.

ბოლო ორი ათწლეულის მანძილზე მნიშვნე-

ლოვნად გამკაცრდა და დაიხვეწა საეჭვო და არალეგალური ფინანსური რესურსების მოძრაობა საბანკო არხებით, მათ შორის - საქართველოშიც. ამ ფაქტორმა ნაღდი ფული კიდევ უფრო მიმზიდველი გახადა კორუფციული გარიგებების, მოსყიდვისა და ფულის გათეთრების მიზნით.

განვითარებული ქვეყნებისათვის ნაღდი ფულის ლიმიტების დაწესების მთავარი მიზანი ტერორიზმის დაფინანსებისა და ფულის გათეთრების წინააღმდეგ ბრძოლაა. დღევანდელ საქართველოში ამ ეტაპზე უმთავრესი ამოცანა კორუფციისა და მოსყიდვის ხელშეწყობი ყველა ფაქტორის აღმოფხვრაა.

მიგვაჩნია, რომ ჩრდილოვანი ეკონომიკა, კორუფცია, კრიმინალი, ფულის გათეთრება, მოსყიდვა და მექრთამეობა საქართველოს ერთ-ერთი ყველაზე დიდი გამოწვევაა. ეს პრობლემები მნიშვნელოვნად აფერხებენ ქვეყნის პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და სოციალურ განვითარებას. ამავე დროს საფუძველს აცლიან საქართველოს თანამედროვე სახელმწიფოდ ჩამოყალიბების პროცესს. ნაღდი ფული ამ პრობლემების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ხელშეწყობი ფაქტორია.

ნაღდი ფულის შეზღუდვა მნიშვნელოვანწილად აუშჯობებს ქვეყნის ეკონომიკის ფორმალისა, გადასახადების ადმინისტრირებას, გამჭვირვალობასა და ანგარიშვალდებულებას. ეს ყველაფერი კი მთავრობას ეფექტიანი ფისკალური კონტროლის საშუალებას აძლევს.

ნაღდი ფულით ტრანზაქციების შეზღუდვა სიახლე არ არის როგორც განვითარებული, ისე განვითარებადი ქვეყნებისათვის. ბევრი რამ ამ მიმართულებით საქართველოში უკვე გაკეთებულია. რეფორმის სრულფასოვნად განხორციელებისათვის აუცილებელია საკანონმდებლო ორგანოს, ეროვნული ბანკისა და ფინანსთა სამინისტროს მჭიდრო თანამშრომლობა იმისათვის, რომ ეს მექანიზმები პრაქტიკული თვალსაზრისით იყოს მაქსიმალურად ეფექტიანი და შედეგიანი. ასევე მნიშვნელოვანი იქნება ქართული საბანკო სისტემის როლი, რომელმაც ქვეყნის შიგნით ლარში განხორციელებული უნაღდო ტრანზაქციებისადმი უნდა უზრუნველყოფს უნიფიცირებული მიდგომა და ეს რეფორმა არ გამოიყენოს საკომისიო გადასახადებით დამატებითი მოგების მიზნებისათვის. **F**

ძველი გემოსვაკები და ახალი რეალობა

Japan Tobacco International-ი 130-ზე მეტ ქვეყანაშია წარმოდგენილი და მსოფლიო მასშტაბით 44 ათასამდე თანამშრომელს ასაქმებს, აქედან 90-ს - საქართველოში. 2020 წელს კომპანია საუკეთესო დამსაქმებლად დასახელდა საქართველოში, ევროპაში, აზიანუნარი ოკეანის რეგიონში და გლობალურად. გთავაზობთ ინტერვიუს JTI-ის გენერალურ დირექტორთან კავკასიასა და ბელარუსში, **კონსტანტინ ფედოროვთან.**

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე



„აუცილებელია, კერძო და სახელმწიფო სტრუქტურები ერთად მუშაობდნენ და იღებდნენ სამართო გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ეკონომიკას გადაარჩენს და შემდეგ სწრაფად გამოჭანსაღების საშუალებას მისცემს“.

ცხადია, გვერდს ვერ ავუვლით კოვიდ-პანდემიის თემას. როგორ უმკლავდება JTI არსებულ გამოწვევებს?

კოვიდ-19 მართლაც გლობალური გამოწვევაა, რომელიც ბიზნესზე ხანგრძლივ კვალს დატოვებს, გვაიძულებს, გადავხედოთ არსებულ პრაქტიკებს და შევიტანოთ ცვლილებები ბიზნესის დაგეგმვის, წარმართვისა და ინვესტირების პროცესებში.

პანდემია, რასაკვირველია, დაეტყო ჩვენი ბიზნესის სხვადასხვა დანაყოფს, თუმცა, ამასთანავე, იმაშიც დაგვარწმუნა, რომ საკმაოდ მდგრადი და მოქნილი ორგანიზაცია ვართ და ასეთ ურთულეს გამოწვევებსაც კი შეგვიძლია, გავუმკლავდეთ. უკვე საკმაო გამოცდილება დაგვიგროვდა და ვიცით, როგორ ვიმუშაოთ ასეთ ტურბულენტურ პირობებშიც.

პირველ რიგში, ცხადია, ჩვენთვის პრიორიტეტი იყო და

არის ჩვენი თანამშრომლებისა და მათი ოჯახების ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება. ამიტომ ოფისის პერსონალი პირველივე დღეებიდან გადავიყვანეთ სახლიდან მუშაობის რეჟიმზე და მაქსიმალურად შევუქმენით პირობები შეუფერხებელი საქმიანობისთვის. ცხადია, ახალ სამუშაო რეჟიმთან ადაპტაციას დრო დასჭირდა, თითოეულ თანამშრომელს უნდა ეპოვა ინდივიდუალური ბალანსი სამსახურსა და პირად ცხოვრებას შორის.

პანდემიამ ასევე დაგვანახვა, რომ ასეთ მასშტაბურ გამოწვევას მართლაც ვერავინ გაუმკლავდება. აუცილებელია, კერძო და სახელმწიფო სტრუქტურები ერთად მუშაობდნენ და იღებდნენ სამართო გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ეკონომიკას გადაარჩენს და შემდეგ სწრაფად გამოჭანსაღების საშუალებას მისცემს.

ბატონო კონსტანტინე, თქვენ გაქვთ თამბაქოს ინდუსტრიაში მუშაობის ოცდახუთწლიანი გამოცდილება და აქედან ოცდაერთი წელია, JTI-ში მუშაობთ. რა არის თქვენი პრობლემები და რა გეგმები გაქვთ საქართველოში?

JTI არის #1 საერთაშორისო თამბაქოს კომპანია კავკასიაში მთლიანი საბაზრო წილის მიხედვით და გვაქვს ამბიცია, ვიყოთ პირველები თითოეულ ბაზარზე. ამაში დაგვეხმარება ჩვენი მდიდარი საერთაშორისო გამოცდილება, მომხმარებელზე ორიენტირებული მიდგომები, ძლიერი პარტნიორული ურთიერთობები და საუკეთესო ტალანტები.

რა არის JTI-ის წარმატების საიდუმლო საქართველოში?

პირველ რიგში - ჩვენი თანამშრომლები; მათი მონდობა და ჟინი, მიაღწიონ შედეგებს. ამ ფაქტორებისა და შედეგებით ხელსაყრელი ბიზნესგარემოს წყალობით მოვიდა JTI დღემდე. თუმცა წარმატება მოუხელოებელი რამაა - რაც უფრო წარმატებული ხარ, მით უფრო ფხიზლად და ყურადღებით უნდა იყო, თორემ საკმარისია, თვალი დაახამხამო და შესაძლოა, წარმატება ხელიდან დაგისხლტეს!

თავად წარმატებაში საიდუმლო არაფერია. მთავარია,

ცალსახად, აქვს. რაც უფრო ძლიერია ეკონომიკა, მით უკეთესი პირობებია ბიზნესის შეუფერხებლად წარმოებისთვის გრძელვადიან პერსპექტივაში. ეკონომიკის გაძლიერებაში JTI-საც შეაქვს თავისი წვლილი - ასამდე ადგილობრივი თანამშრომელი გვყავს დასაქმებული, რაც ნიშნავს სტაბილურ სამუშაო ადგილებს საერთაშორისო კომპანიაში და დამატებით შემოსავალს, რომელიც ჩვენი პროდუქციის გაყიდვიდან გადასახადების სახით შედის ბიუჯეტში.

რას ურჩევდით სახელმწიფო უწყებებს - რა გზით უნდა გამოვსდეს გარემო საერთაშორისო კომპანიებისთვის?

გმაღლობთ ამ შეკითხვისთვის, საკმაოდ კომპლექსური კითხვაა. პასუხს ორ ნაწილად გავყოფდი: პირველ რიგში, უნდა არსებობდეს მკაფიოდ გაცხადებული მოლოდინი და სტრატეგია, რომელიც გვაჩვენებს, რა გეზი აქვს საქართველოს, როგორც სახელმწიფოს.

შემდეგ მოდის ზრუნვა ბიზნესზე, რომელზეც მართლაც რომ დგას ეკონომიკა, ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით. სახელმწიფო არ უნდა ქმნიდეს ბიუროკრატიულ ბარიერებს, არ უნდა ხდებოდეს ბიზნესის ხელოვნურად ჩამოშორება და გარიყვა

„დარწმუნებული ვარ, საერთაშორისო კომპანიები და უცხოელი ინვესტორები გაცილებით მეტის გაკეთებას შეძლებენ საქართველოსთვის, თუ სახელმწიფო გასცდება გედამხედველის როლს და შეეცდება, მათი პარტნიორი გახდეს“.

საფუძვლიანად მოეზადო, ბევრი იშრომო, წარსული შეცდომები გააანალიზო და ოპტიმისტურად განეწყო! პირველ რიგში, რალაცის მიღწევა, გამარჯვება უნდა გწყუროდეს. აგრეთვე მნიშვნელოვანია თვითრწმენა, მიზანდასახულობა, კონცენტრაცია, კომფორტის ზონიდან გამოსვლის გამბედაობა და დისციპლინა - ფიქრებსა და ქცევებში.

ინვესტიციებს რომ შევხვით, რა წვლილი აქვს შეტანილი JTI-ის სახელმწიფო ბიუჯეტში?

დღემდე JTI-ის საქართველოს ბიუჯეტში ოთხმოც მილიონ ლარზე მეტი აქვს შეტანილი. გაცილებით მეტი თანხა შეაქვს ყოველწლიურად ჩვენს ექსკლუზიურ დისტრიბუტორს „ელიზი ჯგუფს“. მათი კონტრიბუცია, მხოლოდ დღგ-სა და აქციზის სახით, სამას მილიონ ლარს აღემატება. თამბაქოს ინდუსტრიის ჯამური წვლილი ბიუჯეტში კი წელიწადში მილიარდ ლარს აჭარბებს.

თქვენზე, როგორც საერთაშორისო მოთამაშეზე, აქვს თუ არა რაიმე გავლენა საქართველოს ეკონომიკის ზრდას და თუ აქვს, რატომ?

კონსულტაციების პროცესიდან. მთავრობა უნდა იყოს მეტად გახსნილი, უსმენდეს ბიზნესს და ასრულებდეს დანაპირებს. მაგალითისთვის, წლებია, თამბაქოს ინდუსტრია მთავრობისგან აქციზის გრძელვადიან გეგმას ელოდება, თუმცა უშედეგოდ.

აქციზის გეგმა ბიზნესს პროგნოზირების საშუალებას აძლევს?

შეუძლებელია, ბიზნესი ყველა რისკისა და შოკისგან დააზღვიო. თუნდაც კოვიდ-პანდემიის განჭვრეტა წარმოუდგენელი იყო. თუმცა სწორედ მთავრობის პასუხისმგებლობაა, შეუქმნას ბიზნესს პროგნოზირებადი გარემო. ეს კი შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, თუ არსებობს მკაფიო საშუალო- და გრძელვადიანი გეგმა. სწორედ ამ ელემენტარულ, მაგრამ აუცილებელ წინაპირობას გვიქმნის აქციზის გეგმა - ბიზნესს დაგეგმვისა და პროგნოზირების საშუალება ეძლევა. ივლისში, პირველად საქართველოს ისტორიაში, ფინანსთა სამინისტრომ დაგვიდასტურა ორწლიანი მორატორიუმი თამბაქოს აქციზის ზრდაზე, რაც ფაქტობრივად დააპირება, რომ 2020-2021 წლებში აქციზი არ გაიზრდება. ამ გადაწყვეტილებას დიდხანს ველოდით და ეს, უდავოდ, მთავრობის წინ გადადგმული ნაბიჯია ბიზნესისთვის პროგნოზირებადი გარემოს შექმნის მიმართულებით. თუმცა

კიდევ ბევრი რამის გაკეთება შეიძლება კერძო სექტორის მხარდასაჭერად.

რამდენად პროგნოზირებადია საქართველოს ბაზარი საერთაშორისო კომპანიისთვის? რა ამრის ხართ თამბაქოს ინდუსტრიისთვის დაწესებულ რეგულაციებზე?

საქართველოს მთავრობას გაცხადებული აქვს, რომ ქვეყანამ უნდა შეასრულოს ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულება და თამბაქოზე აქციზის განაკვეთი გაუთანაბროს ევროკავშირის წევრი ქვეყნების აქციზს (1000 ლერზე - 90 ევრო). თუმცა ევროკავშირის კანონმდებლობის გადმოღებისას, სამწუხაროდ, საქართველო სულაც არ მოქმედებს ევროპული სტანდარტებით. პრობლემაა, რომ სახელმწიფოს არა აქვს აქციზის გრძელვადიანი გეგმა - ანუ არ ვიცით, ზუსტად როდის და რამდენით გაიზრდება აქციზი სიგარეტზე. ევროკავშირის მაგალითი რომ ავიღოთ, წევრ ქვეყნებს ასოცირების ხელშეკრულების ხელმოწერიდან დაახლოებით 12-15 წელი დასჭირდათ იმისათვის, რომ აქციზის განაკვეთი მინიმალურ ნიშნულამდე გაზრდილიყო.

გარდა ამისა, აქციზის ზრდის გეგმის შემუშავებისას, გასათვალისწინებელია რეგიონული კონტექსტი, იმისათვის, რომ არ მიეცეს გასაქანი უკანონო ვაჭრობას. ამ დროისთვის ეს ერთ-ერთი ყველაზე მწვავე პრობლემაა საქართველოში, რასაც შემოსავლების სამსახურის სტატისტიკაც ადასტურებს.

საქართველოს ჰყავს მემობელი ქვეყნები, სადაც თამბაქოს ფასი გაცილებით დაბალია. მაგალითად, სომხეთთან შედარებით, საქართველოში ერთი კოლოფი Winston-ი ორჯერ ძვირია (ფასებს შორის სხვაობა 1 აშშ დოლარია), აზერბაიჯანთან შედარებით კი 30%-ით ძვირი (სხვაობა - 0.5 აშშ დოლარი). ამას ემატება კონტრაბანდის შემოდინება საქართველოს კონტროლს მიღმა დარჩენილი ტერიტორიებიდან. ამით ვზარალებით ჩვენ, კანონიერი ბიზნესი და ასევე ზარალდება სახელმწიფო ბიუჯეტი.

არსებული საგადასახადო პოლიტიკა უნდა გადაიხედოს და ამაში აუცილებლად უნდა იყოს ჩართული ბიზნესი, რომ არც ბიზნესი დაზარალდეს და არც სახელმწიფო ინტერესები, და ორივე მხარემ აიცილოს ფუჭი დანაკარგები.

რა ზემოქმედება ექნება ინდუსტრიაზე ახალ რეგულაციას, რომელიც პროდუქციის ხილვადობას ზღუდავს?

კოვიდ-19-ის გამო ისედაც გასაჭირში მყოფი ბიზნესი მაქსიმალურად უნდა დავზოგოთ და არ დავამძიმოთ დამატებითი შემზღუდვებით. იმ გეგმით, რომელიც პანდემიამდე დიდი ხნით ადრე შეიქმნა, თამბაქოს პროდუქციის ხილვადობა უნდა აიკრძალოს სულ რამდენიმე კვირაში, 2021 წლის 1 იანვრიდან. ეს კიდევ უფრო დაამძიმებს სიტუაციას, უარყოფითად აისახება ვაჭრობაზე და შეამცირებს თამბაქოს სექტორის პოტენციალს, შეიტანოს წვლილი ეკონომიკაში. აღსანიშნავია, რომ კრიზისის დროს ისედაც საგრძნობლად შემცირდა საცალო სავაჭრო

წერტილების რაოდენობა, დარჩენილ წერტილებს კი ბრუნვა შემუშავდა.

მთავრობას შეუძლია, სავაჭრო სექტორს შეუმსუბუქოს მდგომარეობა და გადაავადოს პროდუქციის ხილვადობაზე აკრძალვა. ეს არ გადაუკეტავს დამატებით შემოსავალს სავაჭრო სექტორში დასაქმებულ ათასობით ადამიანს, სახელმწიფო ბიუჯეტში კი მეტი თანხა შევა, რაც, პანდემიის უარყოფითი ეკონომიკური გავლენის პირობებში, კრიტიკულად მნიშვნელოვანია.

როგორია კომპანიის სოციალური პასუხისმგებლობა?

კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა წლებია, JTI-ის განუყოფელი ნაწილია. იმის გათვალისწინებით, რომ ჩვენი ბიზნესი წინააღმდეგობრივია, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, გვექონდეს გამართული CSR პოლიტიკა. ეს მიდგომა ახლახან კიდევ უფრო გავაფართოვეთ მდგრადობის სტრატეგიის შემოღებით, რომელიც მკაფიოდ განსაზღვრავს მიზნებს და კონკრეტულ შედეგებს. ამ ყველაფერს დიდ ყურადღებას ვუთმობთ, რადგან გააზრებული გვაქვს პასუხისმგებლობა იმ საზოგადოების მიმართ, სადაც საქმიანობას ვწევით.

კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა კრიტიკულად მნიშვნელოვანი გახდა ახლა, როცა პანდემიით გამოწვეული კრიზისი ყველაზე მეტად დააწვა სოციალურად დაუცველ მოსახლეობას და მოწყვლად ჯგუფებს. სწორედ ასეთ დროს მართებს ბიზნესს საზოგადოებისადმი თანადგომა. სიამაყით უნდა ვთქვა, რომ ფინანსურად ურთულესი წლის მიუხედავად, ჩვენ არ შეგვიჩერებია არც ერთი სოციალური და კულტურული პროგრამა და მეტიც, დამატებითი თანხების მობილიზება შევძელით სოციალურად დაუცველი მოსახლეობის დასახმარებლად. 2020 წელს, JTI-ის დახმარებით, საკვები პროდუქტებითა და მედიკამენტებით ყოველთვიურად მარაგდება 500-ზე მეტი ბენეფიციარი. ჩემი ამრით, ეს მაგალითი ადასტურებს, რომ ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ადგილობრივი საზოგადოების კეთილდღეობა და მზად ვართ, გასაჭირში გვერდში ამოვუდგეთ.

რამდენად გრძნობთ მთავრობის მხარდაჭერას? მეტი კომუნიკაცია ხომ არ გჭირდებათ სახელმწიფოსთან?

ამ უაღრესად ტურბულენტურ დროში, იმისათვის, რომ ერთად დავძლიოთ ის გამოწვევები, რაც საზოგადოების, ბიზნესისა და ქვეყნის წინაშე დგას, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, მთავრობა და ბიზნესი შეკრულად ვშუშაობდეთ. კომუნიკაცია ერთადერთი გზაა მხარეთა შორის ურთიერთგაგების გასაუმჯობესებლად. სამწუხაროდ, რაც შემთხვევებში, ბიზნესსა და სახელმწიფოს შორის კომუნიკაცია არ იყო სათანადო დონეზე. ვერ დავინახეთ ურთიერთგაგებისა და ბიზნესის ინტერესის გათვალისწინების მცდელობა.

დარწმუნებული ვარ, საერთაშორისო კომპანიები და უცხოელი ინვესტორები გაცილებით მეტის გაკეთებას შეძლებენ საქართველოსთვის, თუ სახელმწიფო გასცდება ზედამხედველის როლს და შეეცდება, მათი პარტნიორი გახდეს. **S**

ცვლილებების ხელი

2020 წელს ჩამოყალიბდა ენერგეტიკული ბირჟა, რომელმაც სრულად უნდა შეცვალოს ელექტროენერჯის მიწოდებელსა და მომხმარებელს შორის ურთიერთობა, ამასთან, შემუშავდა არაერთი კანონქვემდებარე აქტი, რომლებიც საქართველოს ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელი ეროვნული კომისიის სახელს უკავშირდება. 2020 წელი სემეკის თავმჯდომარემ, **დავით ნარმანიამ** შეაჯამა.

ბატონო დავით, როგორ შეაჯამებდით 2020 წელს და რა ცვლილებებს ანიჭებთ განსაკუთრებულ მნიშვნელობას?

2020 წელი ენერგეტიკის სექტორისთვის დატვირთული წელი იყო, ვინაიდან ეს არის რეფორმირების წელი. გასული წლის დეკემბერში საქართველოს პარლამენტმა მიიღო ახალი კანონი „ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების შესახებ“, რომელიც საფუძვლად დაედო საქართველოში ბაზრის ახალი მოდელის ჩამოყალიბებას. ამ კანონის მიხედვით, მარეგულირებელ კომისიას დაევალა 20-ზე მეტი ახალი კანონქვემდებარე აქტისა და რეგულაციის შემუშავება, რომელთა უდიდესი ნაწილი დღეის მდგომარეობით მიღებულია.

ცვლილებებმა ჩვენ დამატებითი ფუნქციებითაც აღგვჭურვა. ერთ-ერთი მთავარი ახალი ფუნქცია, რომელიც გვემატება, ეს არის ბაზრის მონიტორინგი, ვინაიდან ენერჯის მონოპოლიუ-

რი მიწოდებიდან ჩვენ გადავდივართ კონკურენტულ მიწოდებაზე. თუ ზოგადად სხვადასხვა ბაზარზე თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის ხელშეწყობას შესაბამისი სახელმწიფო სააგენტო ახორციელებს, ელექტროენერჯისა და ბუნებრივი გაზის ნაწილში ეს ყველაფერი მარეგულირებელ კომისიას დაევალა, რადგან სპეციფიკური სექტორია და ამ სექტორის მონიტორინგი, ევროპული პრაქტიკის მიხედვით, მეტწილად სწორედ მარეგულირებელი კომისიების მიერ ხორციელდება.

გარდა ამისა, ახალ კანონზე დაყრდნობით მთავრობამ ზაფხულში მიიღო ბაზრის კონცეფცია, რომლის საფუძველზეც მარეგულირებელმა კომისიამ საბითუმო და საცალო ბაზრის წესები შეიმუშავა. საბითუმო ბაზრის წესები, ძირითადად, დაკავშირებულია სახელმწიფო ელექტროსისტემის ფუნქციონირებასთან, ამ ტიპის ბაზრის განვითარებასთან, ენერჯის შედენასა და მის გადაცემასთან, ხოლო საცალო ბაზრის წესები



- უშუალოდ გამანაწილებელი კომპანიების, ელექტროენერჯის მიმწოდებელი კომპანიების რეგულირებასთან.

მომზადდა სხვა მნიშვნელოვანი დოკუმენტები, როგორც არის უნივერსალური მომსახურების მიმწოდებლის ტარიფის გაანგარიშების მეთოდოლოგია, აუდიტის წესები, ინვესტიციების შეფასების წესები და ა.შ. ახალი რეგულაციებით ჩვენ ეტაპობრივად გადავდივართ ევროპულ მოდელზე.

გარდა ამისა, ცვლილებების კუთხით მნიშვნელოვანია საქართველოს ენერგეტიკული ბიზნის შექმნა, რომლის ერთ-ერთი ფუნქცია სპეციალური პლატფორმის მეშვეობით

ენერჯით ვაჭრობაა. ბირჟა დაფუძნდა სახელმწიფოს მიერ, ხოლო ბიზნის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული ძირითადი მარეგულირებელი ნორმები უზრუნველყოფილ იქნა სემეკის მიერ.

თქვენ ინვესტიციების შეფასების ახალი რეგულაცია ახსენეთ. რომ განგვიმარტოთ, რას გულისხმობს ეს?

როგორც ცნობილია, სხვადასხვა კომპანია ენერგეტიკის სექტორში ახორციელებს ინვესტირებას. მაგალითად,

საქართველოს სახელმწიფო ელექტროსისტემა გადაცემ ქსელს ავითარებს. შენდება ახალი ჰიდროელექტროსადგურები, საიდანაც ენერჯის გამოტანა და ბაზარზე მიწოდება, არსებული ინფრასტრუქტურის განახლება საჭირო, ასევე არიან სს „თელასი“ და სს „ენერჯო პრო ჯორჯია“, წყალმომარაგების კომპანიები, ბუნებრივი გაზის კომპანიები, რომლებიც ავითარებენ შესაბამის გადაცემ-გამანაწილებელ ქსელს. ამ ქსელის განვითარებისთვის განხორციელებული ინვესტიციები მარეგულირებელ კომისიასთან თანხმდება. კომისია სპეციალური კრიტერიუმების მიხედვით სწავლობს წარმოდგენილი ინვესტიციების საჭიროებას, მათ ეფექტიანობას, გარკვეულ ნაწილს ითანხმებს, გარკვეულ ნაწილზე დასაბუთებულ უარს ეუბნება კომპანიებს. ახლახან დავამტკიცეთ საქართველოს სახელმწიფო ელექტროსისტემისა და მისი შვილობილი კომპანიების, ასევე „თელასის“, „ენერჯო პრო ჯორჯიას“, „ენერჯისისა“ და სხვა ობიექტების მომდევნო სამი წლის განმავლობაში განსახორციელებელი ინვესტიციები. ამ ინვესტიციების მოცულობა, რომელიც შეითანხმა მარეგულირებელმა კომისიამ, გათვალისწინებულია ახალი ტარიფის გაანგარიშებისას.

კომპანიებს უარი ვუთხარით გარკვეულ ინვესტიციებზე, რადგან შესწავლის საფუძველზე დავინახეთ, რომ ამ ინვესტიციის განხორციელებას შესაძლოა, დიდი ეფექტი არ მოჰყვებოდეს. მაგალითად, არის ხოლმე ისეთი პროექტები, რომლებიც სიმძლავრის გაზრდას გულისხმობს - ვთქვათ, ტრანსფორმატორების ჩანაცვლებას. ასეთ შემთხვევაში ვნახულობთ, როგორია ტრანსფორმატორების დატვირთვა, უძლებს თუ არა სისტემა დატვირთვას. თუ არსებული სისტემა უძლებს და მისი ექსპლუატაცია შესაძლებელია, მაშინ ჩვენ ვერ ვხედავთ საჭიროებას, რომ ის ახლით ჩანაცვლდეს. მაგრამ თუ ხშირია ავარია და ექსპლუატაცია უფრო დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული გრძელვადიან პერიოდში, ვიდრე მისი ახლით შეცვლა, ასეთ შემთხვევაში ვითვალისწინებთ მას.

ჩვენ გვაქვს სპეციალური მეთოდოლოგია, რომელიც აპრობირებულია ევროპაში და სრულად ეფუძნება საუკეთესო პრაქტიკას. ვანგარიშობთ, საშუალოდ რამდენი საათი ჰქონდა მომხმარებელს კომუნალური მომსახურება შეწყვეტილი. როდესაც ვხედავთ, რომ ცალკეულ უბნებში, მუნიციპალიტეტებში ხშირია ასეთი ავარია, იქ ვუთითებთ ჩვენ და ისეთი ტიპის ინვესტიციებს ვითანხმებთ, რომელთა საშუალებითაც მიწოდებას გავაუმჯობესებთ.

პანდემიის გავლენაზეც რომ ვისაუბროთ, როგორი იყო ელექტროენერჯისა და გაზის მოხმარების ტენდენციები წლის განმავლობაში?

ახალი კორონავირუსის, COVID-19-ის, პანდემიური მდგომარეობის

მარეგულირებელი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ენერჯოსექტორზე. წელს, გაზაფხულიდან, როდესაც გარკვეული შეზღუდვები დაიწყო, „დარჩი სახლში“-ს მოწოდების ფონზე, საოჯახო მეურნეობების მიერ ენერჯის მოხმარება გაიზარდა. მეორე მხრივ, ბევრი საწარმო და ორგანიზაცია გაჩერდა, რამაც კომერციულ სექტორში მოხმარება შეამცირა. საბოლოო ჯამში, ვინაიდან კომერციულ სექტორში უფრო მეტი შემცირება იყო, ვიდრე საოჯახო მეურნეობებში ზრდა, საერთო ჯამში მაინც ენერჯის მოხმარების შემცირება გვაქვს და ეს ტენდენცია შენარჩუნებულია ამ ეტაპზე. საოჯახო მეურნეობების მოხმარება ახლაც მაღალია წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, მაგრამ კომერციული სექტორის მოხმარება მნიშვნელოვნად ჩამორჩება და ვვარაუდობთ, რომ წლის ბოლოს ენერჯის მოხმარება შემცირდება.

წელს მთავრობამ მეორეჯერ გამოაცხადა კომუნალური გადასახადების სუბსიდირება, გაზაფხულზე ამ შეთავაზებაზე უარი 10,000-მდე აბონენტმა თქვა. რა მოლოდინი გაქვთ ახლა? მით უმეტეს, ამჯერად ზამთრის პერიოდის გამო, მოხმარება, ბუნებრივია, გაიზარდა...

რა თქმა უნდა, ზამთრის პერიოდში ენერჯის მოხმარება უფრო მაღალია როგორც ელექტროენერჯის, ასევე ბუნებრივი გაზის. ამიტომ მოქალაქეებმა, რომელთაც აქვთ მოლოდინი, რომ დაუფინანსდებათ გადასახადი, უნდა აკონტროლონ მოხმარება, რომ არ გადასცდნენ დადგენილ ლიმიტს. მეორე მხრივ, სუბსიდის მიმღებთა რაოდენობა ცოტა ნამდვილად არ იქნება. ჩავატარეთ გარკვეული ანალიტიკური სამუშაოები, რათა დაგვედგინა, დაახლოებით რა კონტინგენტი იყო, რომელსაც დასჭირდებოდა სახელმწიფოს მხარდაჭერა. ვვარაუდობთ, რომ ზამთრის კომუნალურ სუბსიდიაზე არანაკლები იქნება მოქალაქეთა აქტიურობა. გაზაფხულზე იყო დაახლოებით 1 200 000-ზე მეტი აბონენტი ელექტროენერჯის სექტორში და 700 000-ზე ოდნავ მეტი გაზის სექტორში. ელექტროენერჯის სუბსიდია ვისაც შეეხო, ავტომატურად მათ წყლის საფასურის სუბსიდიაზე შეეხოთ. ასევე მუნიციპალიტეტი მათ დაუფარავს დასუფთავების მოსაკრებელს. მთავრობის ვარაუდით, სუბსიდიაზე 250 მლნ ლარამდე დაიხარჯება. პირველი ეტაპის სუბსიდიაზე 170 მლნ-ზე მეტი დახარჯა. ის სამ თვეს ეხებოდა, ახლა კი სუბსიდირება ოთხ თვეზე გაანგარიშდება.

1 ივლისიდან სრული დატვირთვით ენერჯეტიკული ბირჟა უნდა ამოქმედდეს. რა ეტაპზეა სამზადისი?

საქართველოს ენერჯეტიკული ბირჟა დაუქმნებულია, მისთვის საჭიროების ლიცენზია უკვე გაცემულია. ბირჟამ აქ-

ტიური მონაწილეობა მიიღო ჩვენთან ერთად კანონქვემდებარე აქტების შექმნაში, რომლებიც ბაზრის ორგანიზების საკითხებს ეხებოდა. გადამზადდნენ ბირჟის თანამშრომლები, ბირჟამ საკუთრივ გადაამზადა სხვადასხვა ორგანიზაციის თანამშრომლები, ჩაატარა ტრენინგები იმ ობიექტებისთვის, რომლებსაც მომავალში ბირჟაზე ვაჭრობა მოუწევთ. ესენი არიან, ერთი მხრივ, ენერჯის მიმწოდებლები, როგორც არის ჰიდროელექტროსადგურები, სხვა ტიპის სადგურები და, მეორე მხრივ, პოტენციური მყიდველები, მსხვილი კომპანიები, რომელთაც მოუწევთ პირველ ეტაპზე ბაზარზე გასვლა. გარდა ამისა, ბირჟამ შეიძინა სპეციალური პლატფორმა, სადაც ენერჯის მყიდველები და გამყიდველები ივაჭრებენ. პლატფორმის სატესტო ვერსია უკვე გაშვებულია, სადაც მიმწოდებლები და მყიდველები ვაჭრობას სწავლობენ.

არასაკმარისი ენერგოდამოუკიდებლობა ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად რჩება ქვეყნისთვის. რა გეგმები აქვს სახელმწიფოს ამ კუთხით?

ეს ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ამოცანაა ჩვენი ქვეყნისთვის. მიუხედავად იმისა, რომ დღეს საქართველოში ელექტროენერჯის წარმოების 100-ზე მეტი წყაროა, როგორცაა მცირე, საშუალო, დიდი ჰიდროელექტროსადგურები, ქარის სადგურები, მზის სადგურები, მაინც ელექტროენერჯიამ მოთხოვნა უფრო მაღალია, ვიდრე ადგილობრივი გენერაცია. იმპორტის შემთხვევაში ჩვენი ვალუტა გაედინება საზღვარგარეთ და ამიტომ უმჯობესია, ადგილობრივი წარმოება გაიზარდოს.

პირველ რიგში, საჭიროა მეტი დიალოგი მოსახლეობასთან, ვინც ჰიდროელექტროსადგურის მშენებლობის წინააღმდეგია. შესაძლოა, ინვესტორებმა მეტი სოციალური პროექტი განახორციელონ. ასევე მნიშვნელოვანია ახალშექმნილი მექანიზმები განახლებადი ენერჯების ხელშეწყობასთან დაკავშირებით, რომლებიც რამდენიმე თვის წინ მიიღო მთავრობამ და თავის წვლილს შეიტანს ენერგოდამოუკიდებლობაში. ბაზრის გახსნასთან დაკავშირებული რეფორმებიც მნიშვნელოვანია და ნეტო აღრიცხვის სისტემის განვითარებაც, ანუ მეტი მზისა და ქარის სადგურის სისტემაში ჩართვა. ეს ყველაფერი შემდგომ წლებში თავის შედეგს აუცილებლად მოგვცემს.

წყალმომარაგებაზეც მინდა გკითხოთ, წყლის მიწოდება ჯერ კიდევ პრობლემაა არა მხოლოდ რეგიონებში, არამედ თბილისშიც. ხშირია მომხმარებლების მხრიდან პრეტენზიები. ამ კუთხითაც ხომ არ არის საჭირო გარკვეული ცვლილებები, რათა მომხმარებელი მხოლოდ ერთი, ბუნებრივად მონოპოლისტი კომპანიის იმედად არ იყოს?

წყალმომარაგების სექტორის ერთ-ერთი ინვესტიცია ტევადი დარგია, ანუ მოძველებული ქსელების სისტემის გამოცვლა საკმაოდ დიდ ინვესტიციას საჭიროებს. ჩვენ მიერ დადგენილი ტარიფებისა და წესების მიხედვით, „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი“ მოძველებულ ქსელებს ეტაპობრივად ცვლის, თუმცა, რეალურად მეტი ინვესტიციის განხორციელების შესაძლებლობის შემთხვევაში, რა თქმა უნდა, უფრო მეტია გასაკეთებელი და მეტად შეიძლება სისტემის მოწესრიგება, ამასთან, რაც უფრო მეტ ინვესტიციას მოიზიდავს და ჩადებს წყალმომარაგების ქსელის მოწესრიგებაში „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი“, მით უფრო მეტად უნდა გაგზარდოთ წყლის ტარიფი. ამიტომაც ვცდილობთ, გარკვეული ბალანსი დავიჭიროთ - ეტაპობრივად განახორციელოთ კომპანიამ ინვესტიცია და ეს პატარა-პატარა პორციით აგსახოთ ტარიფში. ყოველწლიურად რამდენიმე ასეული მილიონი ლარის ინვესტიცია ხორციელდება, მათ შორის, არა მხოლოდ თბილისის ცენტრალურ ნაწილში, არამედ თბილისში შემოერთებული დასახლებების ქსელის განვითარებაზეც.

ეროვნული ვალუტის გაუფასურების გამო, ენერგოტარიფების გადახედვას ხომ არ უნდა ველოდოთ?

ახალი ტარიფი ბუნებრივ გაზზე გასულ წელს სამი წლის ვადით დავადგინეთ. ასე რომ, გაზის ტარიფის გადახედვა ამ წელს არ გვიწევს. რაც შეეხება ელექტროენერჯის ტარიფს, ბოლოს სამი წლის წინ დავადგინეთ და მისი მოქმედების ვადა განისაზღვრა 2018 წლის პირველი იანვრიდან 2020 წლის 31 დეკემბრის ჩათვლით. ელექტროენერჯისა და წყალმომარაგების ახალი ტარიფები ძალაში შევა 2021 წლის 1 იანვარს. სატარიფო მეთოდოლოგიების საფუძველზე კომპანიების მიერ კომისიაში წარმოდგენილი მონაცემები მოიცავს კომპანიების ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებს, ყველა ინფორმაციას, რაც არსებული წესების მიხედვით აუცილებელია ტარიფის გაანგარიშებისთვის.

დაბოლოს, როგორია ბაზრის მოლოდინი გენერაციასა და მოხმარებასთან დაკავშირებით 2021 წლისთვის?

მომდევნო წელი, პანდემიიდან გამომდინარე, რთულად პროგნოზირებადია. როგორი იქნება მოხმარება, ამის პროგნოზირებაც რთულია, თუმცა, იქიდან გამომდინარე, რომ მეზობელ ქვეყნებთან ვახორციელებთ ექსპორტ-იმპორტს, ენერჯიამ მეტი მოთხოვნის არსებობის შემთხვევაში, მეზობელი ქვეყნებიდან ენერჯის შემოტანას და დეფიციტის თავიდან არიდებას შევძლებთ. ენერგეტიკული ბირჟის განვითარებაც ხელს შეუწყობს, რომ სისტემა კიდევ უფრო მდგრადი და პროგნოზირებადი გახდეს. **S**





გენპითარება პანდემიის დროს

პანდემიამ დეველოპმენტის სექტორს დარტყმა მიაყენა, რომლისთვისაც York Towers-ი შედარებით მომზადებული აღმოჩნდა. კომპანიის ხელმძღვანელი ამრ ელაბვაში მომდევნო წლებში ინვესტორებს ეკომეგობრული მიმართულებით მოიზიდავს.

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი

ასოფლიო პანდემიის დაწყებისთანავე ჩვენი ძალები იმ კონკრეტულ სპეკულაციურ ინვესტიორებზე მივმართეთ, რომელთა საკონტაქტო მონაცემები მაშინ დავაგროვეთ, როდესაც მათი მხრიდან დაინტერესება ძალიან დიდი იყო“, – ამბობს York Towers-ის აღმასრულებელი დირექტორი, ამრ ელაბვაზი. დეველოპერებმა ამ გზით შეძლეს იმ მინიმალური ფინანსური გეგმის შესრულება, კომპანიას 2020 წლისთვის რომ ჰქონდა დასახული. თუმცა წინ გამონგვევებით სავსე 2021 წელია და დეველოპერებს ინვესტიციების მოზიდვაზე ბევრი მუშაობა მოუწევთ.

პანდემიამ უძრავი ქონების ბაზარი და, შესაბამისად, დეველოპერული სექტორი საგრძნობლად დააზარალა. Colliers International-ის მიხედვით, ახალაშენებული ბინების ბაზრის მოცულობა 2020 წლის იანვარ-ოქტომბერში თბილისში – 24%-ით, ხოლო ბათუმში 36%-ით შემცირდა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით.

ზაფხულში ლოკდაუნის შეზღუდვების შემსუბუქების შემდეგ საცხოვრებელი უძრავი ქონების ბაზარს აღდგენის ნიშნები დაეცო. დეველოპერებმა 22,600 ტრანზაქციის განხორციელება შეძლეს – ჯამში 1.5 მლნ კვ/მ ფართობის მოცულობით 2020 წლის პირველი ათი თვის განმავლობაში, მაშინ როდესაც წინა წლის ანალოგიურ პერიოდში 30,700 ტრანზაქცია განხორციელდა.

წლის მესამე კვარტალში გაყიდვები გაიზარდა. დეველოპერებმა მომხმარებლები ინოვაციური იდეებით – ფინანსური შეღავათების, ფასდაკლებებისა და მარტივი გადახდის ალტერნატივების შეთავაზებით მოიზიდეს. ამას დაემატა სახელმწიფოს მიერ შემუშავებული იპოთეკური სესხების სუბსიდირების პროგრამაც. შედეგად, ოქტომბერში ძველი საცხოვრებელი ბინების ტრანზაქციების წილი საერთო გაყიდვებში 15%-ით შემცირდა, ხოლო ახალაშენებული საცხოვრებელი სახლების – 3%-ით გაიზარდა.

York Towers-ი ერთ-ერთია იმ საერთაშორისო დეველოპერულ კომპანიებს შორის, ვინც მომხმარებლისა და ამავე დროს უწყვეტი განვითარების შესანარჩუნებლად აქტიურად მუშაობს. კომპანიაში ამბობენ, რომ ისინი მაქსიმალურად ცდილობენ, არ ჩამორჩნენ მსოფლიოში მიმდინარე ტენდენციებს და მომხმარებლებს მათზე მორგებული და მათთვის მისაღები პირობები შესთავაზონ.

York Towers-ი მხოლოდ ქართულ ბაზარზე არ არის დამოკიდებული. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში York Towers-ს თავის პროექტებში ევროპისა და ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებიდან არაერთი ინვესტორი ჰყავს

მოზიდული.

უცხოელ ინვესტორებს შორის საქართველოსადმი განსაკუთრებულ ინტერესს ირანიდან და რუსეთიდან იჩენენ.

ამრ ელაბვაზი: „2019 წლის სტატისტიკა რომ ავიღოთ საქართველოში მთლიანად, ყველაზე დიდი ოდენობის ინვესტიცია ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებიდან შემოვიდა, რაც მთლიანი რიცხვის 42%-ს შეადგენს, შემდგომ კი რუსეთი მოჰყვება 18%-ით. მათ შემდეგაა ევროპის ქვეყნები. მნიშვნელოვანია ისრავლიც, რადგან ბოლო წლებში საკმაოდ გაიზარდა ამ ქვეყნიდან ინვესტორების რაოდენობა და 2019 წელს 6% შეადგინა. თუ გავითვალისწინებთ ამჟამინდელი საინვესტიციო ბაზრის პირობებს, 2020 წლის დასაწყისიდან საშუალო სავალუტო იპოთეკური სარგებელი მცირედით გაიზარდა: აგვისტოს შემდეგ – 5.7, სექტემბერში კი 5.8%-მდე. ხოლო ლარში 10.8%-მდე დაეცა, რაც 3.5 პროცენტული პუნქტით დაბალია მაისის საკმაოდ მაღალ მაჩვენებელთან შედარებით. სადეპოზიტო, ასევე იპოთეკური სესხის განაკვეთები კვლავ ჩამორჩება საიჯარო სარგებელს, რაც ხაზს უსვამს როგორც ბინების მიმზიდველობას, ისე მათ, როგორც საინტერესო საინვესტიციო აქტივების, ღირებულებას“.

თუმცა ახლა ინვესტორების მოზიდვის პროცესიც შეფერხებულია. საქსტატის მონაცემებით, 2020 წლის მეორე კვარტალში უძრავი ქონების სექტორში უცხოური ინვესტიციების რაოდენობა წინა წელთან შედარებით \$300 მილიონიდან თითქმის \$80 მილიონამდე დაეცა. ამ ვითარებაში, როდესაც ფრენები შემცირებულია და უცხოელ ინვესტორებს უჭირთ საქართველოში ჩამოსვლა, York Towers-ი მათთან კავშირის დამყარებას დისტანციურად, ონლაინრეჟიმში ცდილობს და განვითარებისა და ზრდის ტემპის შენარჩუნებას ასევე ხედავს.

ინვესტიციების მოზიდვის კუთხით გართულებული ვითარების გარდა, დეველოპერები ლარის გაუფასურების პრობლემასაც ასახელებენ. ეროვნული ვალუტის უცხოურ ვალუტებთან მიმართებით გაუფასურება გავლენას ახდენს უძრავი ქონების ფასებზეც, რაც კიდევ ერთი გამოწვევაა სექტორისთვის.

როგორც Colliers International-ის ანგარიშშია აღნიშნული, ფასების შემცირება რისკს უქმნის შიდა განვადებებს, განსაკუთრებით კი ადრეულ ეტაპზე არსებულ პროექტებს და იმ კონტრაქტებს, რომლებიც მცირე ავანსითაა ნაყიდი. მყიდველების მხრიდან განვადების გადახდები შემცირებულია. ამის დარეგულირება შეიძლება დეველოპერების მიერ მომხმარებლებისთვის მშენებლობის გეგმურად გაგრძელების ჩვენებით. აღ-

ნიშნულში მნიშვნელოვანი როლი ბანკებს ექნებათ. „თუ დაფინანსება სტაბილურად გაგრძელდება და დეველოპერები შეძლებენ მშენებლობის შეუფერხებელ გაგრძელებას, მომხმარებლებიც დაინახავენ, რომ მათ ქონებას საფრთხე არ ემუქრება და უფრო მეტი იქნება შანსი, რომ მათაც გააგრძელონ შიდა გადახდები“, – აღნიშნულია Colliers International-ის მიმოხილვაში.

მეორე მხრივ, York Towers-ის ხელმძღვანელი აღნიშნავს, რომ „ძველი საცხოვრებელი ფართების გაყიდვების ფასი წინა წელთან შედარებით ძირითადად კვლების ტენდენციით ხასიათდება უბნების უმრავლესობაში. საუბარია 2020 წლის მესამე კვარტალზე, მაშინ როდესაც ახალი ბინების ფასები მყარია. ქირის ფასს რაც შეეხება, სექტემბერში თვიური მაჩვენებლის მიხედვითაც კვლების ტენდენცია იკვეთებოდა – თბილისში, მაგალითად, 1 კვ/მ ფართობზე \$4.9 ფიქსირდებოდა, რაც წინა თვესთან შედარებით 3%-ით ნაკლებია, თუმცა ეს მხოლოდ აშშ დოლარში, ლარით გადახდის შემთხვევაში ფასები იმავე ნიშნულზეა შენარჩუნებული. 2020 წლის კრიზისის დაწყების შემდეგ პირველად, სექტემბერში შეინიშნებოდა ბინების გაყიდვების ზრდა, მაგალითად, თბილისში. რაც ნაწილობრივ პანდემიის გამო დაწესებული შეზღუდვების ზაფხულის პერიოდში შემსუბუქებამ და ასევე მთავრობის მიერ ამოქმედებული იზოთეკური სესხების პროცენტის სუბსიდირების პროგრამამაც განაპირობა. საქართველოს მთავრობის ინფორმაციით, იზოთეკური სესხების სუბსიდირების პროგრამის ფარგლებში სექტემბრის ჩათვლით 364 მილიონი ლარის ოდენობის სესხები გაიცა. ბიუჯეტის შესრულების ანგარიშის თანახმად, პროგრამით სულ 3,823 მსესხებელმა ისარგებლა. ეს არ არის გრანდიოზული რიცხვი, თუმცა დეველოპერების გადარჩენის პროცესში ამ პროგრამის გავლენაც შეინიშნება.

York Towers-ის მომხმარებლებიც იყვნენ მათ შორის, ვინც სესხის პროცენტის სუბსიდირებით ისარგებლა და უძრავი ქონება სასურველ ფასში შეიძინა. „6 ივლისის შემდეგ გაცემული იზოთეკური სესხების 34.5% სახელმწიფო სუბსიდირების პროგრამაზე მოდის. საერთო იზოთეკური სესხების მოცულობის წილმა მთლიან გაყიდვებში 2020 წლის მესამე კვარტალში 53% შეადგინა, რაც 24% -ით მეტია 2020 წლის მეორე კვარტალთან შედარებით. სწორედ ამიტომ, უძრავი ქონების სფეროში უახლოეს თვეებში მოსალოდნელ ეკონომიკურ ზრდაში სუბსიდირების პროგრამას დიდი წვლილი ექნება“, – აღნიშნავს ამრ ელაბვაში.

იზოლაციის ფონზე მოთხოვნა იზრდება ხელმისაწვდომ კერძო სახლებზე, განსაკუთრებით – ქალაქგარეთ

მდებარე საცხოვრებელზე. თბილისის შემოგარენში გასაქირავებელ და გასაყიდ ბინებზე მოთხოვნის ზრდა კერძო კიდევ გაზაფხულის ლოკდაუნის დროს შეინიშნებოდა. მოსახლეობა ახლა უფრო მეტადაა დაინტერესებული იზოლირებულ გარემოში, ხალხმრავლობისგან მოშორებით სახლების შექმნით. მსგავს ტენდენციას York Towers-შიც ხედავენ.

„გასულ წლებში მომხმარებელთა მოთხოვნა უფრო გარეუბნებში პატარა ბინებზე იყო, წელს კი საზოგადოება ორიენტირებულია ქალაქგარეთ ცხოვრებაზე, სადაც ექნებათ საკუთარი ეზო, იზოლირებულები იქნებიან გარშემომყოფებისგან და თავს დაცულად იგრძნობენ“, – აღნიშნავს York Towers-ის აღმასრულებელი დირექტორი.

კომპანიას ამ მხრივ მომხმარებლებისთვის ინოვაციური და ეკომეგობრული შეთავაზებები აქვს, საუბარია პროექტებზე, რომლებიც, შეიძლება ითქვას, ახალი სიტყვაა ქართული უძრავი ქონების ბაზარზე. საუბარია Lisi View-ზე, რომელიც მუხთანყაროში მდებარეობს და რომლის საერთო არქიტექტურული კონცეფციით შექმნილი ვილები საცხოვრებელი კომპლექსის ნაწილს წარმოადგენს; ასევე ტაბახმელაში York Town-ზე, რომელიც, როგორც კომპანიაში აღწერენ, განტვირთვისთვის შესანიშნავი ადგილია.

თუმცა მსგავსი პროექტები მშვიდი და უსაფრთხო მომავლის გარანტიაცაა, რადგან ეკომეგობრული საცხოვრებელი როგორც დღეს, ასევე გრძელვადიან პერსპექტივაში საკმაოდ მიმზიდველ და მყარ ინვესტიციად დარჩება. სწორედ მსგავს პროექტებს მიიჩნევენ York Towers-ში თავიანთ ერთ-ერთ მთავარ კონკურენტულ უპირატესობად, რაც კომპანიას ბუნდოვანი და რთული პერიოდის გადალახვაშიც დაეხმარება.

„კერძო საცხოვრებელი სახლები უფრო მეტ ყურადღებას მიიპყრობს მყიდველების მხრიდან სუბურბანულ ნაწილში. სახლიდან მუშაობის შესაძლებლობამ შეცვალა დამოკიდებულება დიდი ზომის საცხოვრებელი ბინებისა და სახლებისადმი. მყიდველები მოსურვებენ, უფრო შორს და უფრო დიდი ზომის სახლი შეიძინონ, რათა სახლში სამუშაო სივრცეც მოაწყონ. შემდეგი ორი-სამი წელიწადი ბევრად უკეთესი იქნება. ჩვენ ავირჩიეთ დეველოპერული ბიზნესის ისეთი მიმართულება, რომელიც დღითი დღე უფრო მოთხოვნადი გახდება ბაზარზე. ასეთი პროექტების მიმართ ინტერესი ინვესტორების მხრიდანაც გაიზრდება. ეკომეგობრული დასახლებების შექმნა არის ახალი ტრენდი დეველოპერულ სექტორში გამოწვევების დასაძლევად“, – ამბობს York Towers-ის CEO.

ჯანმრთელობა vs. სიმდიდრე

მსოფლიო იაფმა ანტიბიოტიკებმა წააფხა. მაშ, რატომ ცდილობს ბიოტექნოლოგიის მილიარდერი ბობ დუგანი ახლის გაკეთებას? და როგორ შეიძლება, ამით ფული იშოვოს?



2015 -ში ბობ დუგანს თავისუფლად შეეძლო, კარიერაზე უარი ეთქვა - მას მერე, რაც თავისი კიბოს წამლის ბიოტექნოლოგიური კომპანია Pharmacyclics-ი AbbVie-ს მიჰყიდა. 71 წლის იყო, მისი ქონება კი დაახლოებით \$3 მილიარდს შეადგენდა. შეეძლო, შშვიდა და დაესვენა თავის კოსტა-რიკის სახლში, ეცქირა უშველებელი კედლისათვის, ზედ იაგუარის მწვანეთვალება ლეკვი რომაა დახატული, და მთელი ცხოვრება სანაპირო-

ზე გაეტარებინა - სერფინგში და საენტოლოგიაზე კითხვაში. მაგრამ აწ უკვე 76 წლის დუგანი პენსიაზე გასვლის იდეას უარყოფს. „ყოველი ადამიანის თანშობილი თვისებაა, რაღაცის შეცვლა, საკუთარი უნარებისა და შესაძლებლობების გამოყენება უნდოდეს, - ამბობს ის. - ასაკი აქ არაფერ შუაშია“.

დუგანმა Nasdaq-ზე მბრუნავი Summit Therapeutics-ის 60%-ზე მეტი დაახლოებით \$63 მილიონად იყიდა და აპრილში ამ კომპანიის აღმას-

მეგნიფიკენტო
მეგნიფიკენტო

Summit Therapeutics-ის აღმასრულებელ დირექტორ ბობ დუგანს, წლების მანძილზე, \$500 მილიონზე მეტი აქვს გაღებული მეგნიფიკენტო მცოდნეობის, იგივე საენტოლოგიისთვის, მაგრამ ამბობს, რომ „ბიზნესში რელიგიის შემოტანას“ არ აპირებს.

რულებელ დირექტორადაც მოგვევლინა. Summit-ი, რომელიც 2003-ში დაფუძნდა, თუმცა მნიშვნელოვანი შემოსავლის მომსწრე ჯერ არ ყოფილა, ახალ ანტიბიოტიკებზე მუშაობს ხშირი, მაგრამ მომაკვდინებელი ინფექციის, ფსევდომემბრანოიდული ენტეროკოლიტისთვის (იგივე C. diff-ისთვის), რომელიც ფეკალური მასებით ვრცელდება და მისი გადადება ხშირად საავადმყოფოებში და მოხუცთა თავშესაფრებსა თუ სხვა მსგავს დაწესებულებებში ხდება. C. diff-ი ძლიერ ფაღარათს და, მწვავე შემთხვევებში, ორგანოთა მუშაობის შეწყვეტას და სიკვდილს იწვევს. ყოველწლიურად თითქმის მეოთხედი მილიონი ამერიკელი ინფიცირდება C. diff-ით, 13,000 კი კვდება.

ეს კეთილშობილური სივრცეა დუგანისთვის, რათა სცადოს და შეცვალოს რამე, მაგრამ რთულიც არის. არავინ დაობს, რომ ანტიბიოტიკების აღმოჩენა მე-20 საუკუნის ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული მოვლენაა. მანამ 1928-ში პენიცილინს აღმოაჩინდნენ, ინფექციური დაავადებები სიკვდილის ძირითად მიზეზს წარმოადგენდა ამერიკაში, სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა კი სულ რაღაც 58 წელს უტოლდებოდა. ანტიბიოტიკებმა ყველაფერი შეცვალეს. იაფი მედიკამენტების პირობებში, რომლებიც ფართოდ ხელმისაწვდომია და ლამის ყველაფრის სამკურნალოდ გამოიყენება, ტუბერკულოზით დაწყებული, პნევმონიით დამთავრებული, ბავშვმა, გუშინ რომ კლივლენდში დაიბადა, უკვე თითქმის 80 წლამდე შეიძლება, იცოცხლოს.

მაგრამ ანტიბიოტიკებს დღეს ორი ძირითადი პრობლემა ახლავს. პირველი ეკონომიკას უკავშირდება: ბაზარზე უკვე უამრავი სხვადასხვა ანტიბიოტიკია - თითქმის ყველა იაფფასიანი გენერეიკები. ამოქსიცილინი, მაგალითად, 1973 წელს გამოვიდა და ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოწერილი ანტიბიოტიკია მსოფლიოში. ათწლეულების მანძილზე დაუპატენტებელი, ის ახლა დოლარზე ნაკლები ღირს (თითო აბი) და ძალიან ეფექტიანია. თუ გავითვალისწინებთ, რომ ახალი წამლის შექმნა დაახლოებით \$1.3 მილიარდი ჯდება, ახალი ანტიბიოტიკების დამზადებას, ფაქტობრივად, აღარავინ ცდილობს. ხარჯის ამოღების იოლი გზა არ არსებობს.

ამ სირთულესთან კომპრომისზე წასვლა მეცნიერული პრობლემაა. ბაქტერია მუტაციას განიცდის და სწრაფად ვითარდება. ეს ნიშნავს, რომ ბაქტერიული შტამები, რომლებიც კონკრეტული ანტიბიო-



როგორ ვითარდობს სტრატეგია?

ავტორი: უილიამ ბოლდუინი

წამლებზე მუშაობა სარისკო საქმეა, იმიტომ რომ უახლესი სამკურნალო საშუალებები კრახს განიცდიან, პოლიტიკოსებს კი კბილები უკანკანებთ, მკაცრი მომები რომ მიიღონ მცირედენად წარმატებული მედიკამენტის გიჟური ფასების წინააღმდეგ. ფულის კეთების უფრო მშვიდი გზა, შესაძლოა, ეს იყოს: ატარეთ კლინიკური ცდები და, პარალელურად, კონტრაქტით სხვა სა-მუშაოებიც შესრულებთ ფარმაცევტული კომპანიებისთვის. Syneos-ი, ამ გზით, წელიწადში \$4.5 მილიარდის შემოსავალს იღებს. ორი უარყოფითი ფაქტორი პანდემიის დროს ოპერაციითა შეფერხება და კერძო სააქციო კაპიტალის ორი დამფინანსებლის ბოლოდროინდელი გადაწყვეტილებებია, გაყიდონ თავიანთი წილები. დადებითს რაც ეხება, ეს არის შეკვეთების უზვი მრავალ და გონივრული ფასი: სანარმოლო ღირებულება, დიდი ალბათობით, ათჯერ აღემატება 2021-ის პროცენტამდე, გადასახადებამდე და ამორტიზაციამდე შემოსავლებს.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესვეტეა.

ტიკის მიერ განადგურებისადმი რეზისტენტულები არიან, გადარჩებიან და გავრცელდებიან. კონკრეტული ანტიბიოტიკის მიმართ რეზისტენტული ბაქტერიით ინფიცირებული პაციენტების სამკურნალოდ ახლის ადმინისტრირებაა საჭირო. აქედან გამომდინარე, როცა ახალი ანტიბიოტიკი საბოლოოდ იქმნება, „ექიმები მას ძალიან მწვავე შემთხვევებისთვის ინახავენ - რეზისტენტულობის გამო, - ამბობს სამირ დევანი, ლონდონში დაფუძნებული და სიცოცხლის შემსწავლელ მეცნიერებებზე ორიენტირებული საინვესტიციო ბანკის, Rx Securities-ის დამფუძნებელი. - კომერციულად კი ეს იმას ნიშნავს, რომ ეს ახალი ანტიბიოტიკები კარადაში იდება და მათ არ იყენებენ“.

და შედეგი ისაა, რომ ანტიბიოტიკის შექმნა, როგორც წესი, არ უღირთ დიდ ფარმაცევტულ კომპანიებს, ხოლო პატარა ფირმები, რომლებიც მაინც მუშაობენ მათზე, პრობლემებში არიან. გასული 18 თვის მანძილზე, Summit-ის ორმა „კოლეგამ“, Achaogen-მა (რომლის 15%-იან წილსაც დუგანი ფლობდა) და Melinta Therapeutics-მა, გაკოტრებულად გამოაცხადა თავი. ბოლო 20 წელიწადში მხოლოდ 25 ახალ ანტიბიოტიკებზე ნებართვა გაცემული, რომელთა უმეტესობა არსებული წამლებისგან ნაწარმოებ მედიკამენტებს წარმოადგენს.

მაგრამ არც ერთი ეს გარემოება დუგანს არ აჩერებს - ამ მგზნებარე საენტოლოგს, რომელსაც აქვს „თეთრ ყვავებში“ კაპიტალდაბანდებისა და მერე მოგებულად გამოსვლის გამოცდილება. ინვესტირება 20-25 წლისამ დაიწყო, როცა ბიზნესადმინისტრირებას სწავლობდა UCLA-ში. „საინვესტიციო კარიერა \$5,000-ით დავიწყე, - ამბობს ის, - წელიწად-ნახევარში კი უკვე ნახევარი მილიონი დოლარი მქონდა“. ერთ-ერთი პირველი კომპანია, რომელშიც მან ინვესტიცია განახორციელა, საქარგი ნაკრების, Jiffy Stitchery-ის, მწარმოებელი Sunset Designs-ი იყო, რომელიც 1980-იანების შუა პერიოდში, თავის მხრივ, სამომხმარებლო საქონლის ბრიტანულ გიგანტ Reckitt Benckiser Group-ს \$15 მილიონად მიეყიდა. ამას მოჰყვა კაპიტალდაბანდება საცხოვრის ქსელში, ეთერნეტის ფირმასა და ბიზნესში, რომელიც რობოტულ ქირურგიულ ინსტრუმენტებს ქმნიდა. 2008-ში დუგანი Pharmacyclics-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა - პატარა საჯარო კომპანიისა, რომლის აქციები დოლარზე იაფად ბრუნავდა.

შემდეგ, როგორც იქნა, მილიარდდოლარიან გარ-



ღვევასაც ჰქონდა ადგილი. წამალი, რომელზეც Pharmacyclics-ი მუშაობდა, Imbruvica, ბლოკბასტერი სამკურნალო საშუალება გამოდგა ე.წ. B-უჯრედოვანი სიმსივნეებისთვის, მათ შორის, ქრონიკული ლიმფოციტური ლეიკემიისთვის (იგივე CLL-ისთვის) - მოზარდებში ლეიკემიის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ფორმისთვის. ამას პირდაპირ \$21-მილიარდიანი შესყიდვა მოჰყვა AbbVie-ის მიერ.

როგორც Pharmacyclics-ის შემთხვევაში, Summit-ის ბედიც ერთ წამალზეა დამოკიდებული: ridinilazole-ზე - C. diff-ის სამკურნალო ახალ ანტიბიოტიკზე, რომელიც ხელჩართულ ბრძოლას გადის გენერიკულ ოქროს სტანდარტ vancomycin-თან. ბოლო დროს ჩატარებული მეორე ფაზის კლინიკური ცდის თანახმად, ridinilazole-ი არა მხოლოდ vancomycin-ზე უკეთესი გამოდგა C. diff-ის მკურნალობის თვალსაზრისით, არამედ აღმოაჩნდა პოტენციალი, დაავადების რეციდივის პრევენცია მოახდინოს. თუ Summit-ი შეძლებს და დაამტკიცებს, რომ ridinilazole-ი არა მხოლოდ კურნავს C. diff-ს, არამედ მის პრევენციასაც ახდენს უკეთ, ვიდრე საუკეთესო არსებული ალტერნატივა, მაშინ შესაძლოა, საავადმყოფოებმა წამალში პრემიუმ-თანხები გადაიხადონ.

Needham-ის ბიოტექნოლოგიის ანალიტიკოს ალან კარის აზრით, თუ რაიმე ახალ ანტიბიოტიკს აქვს წარმატების შანსი, ეს ალბათ ridinilazole-ია. „ერთობ მომხიბლავი საბაზრო შესაძლებლობა არსებობს C. diff-ისთვის“, - ამბობს კარი და აღნიშნავს, რომ ridinilazole-ის ფასი, სავარაუდოდ, უფრო მაღალი იქნება, რადგან ის აბია და არა ინტრავენური მედიკამენტი, რაც ნიშნავს, რომ ის შეიძლება, საავადმყოფოს გარეთ მყოფი პაციენტებისთვისაც იქნას გამოწერილი. მაგრამ „არა მგონია, მილიარდობითი წამალი იყოს. რამდენიმე მილიონი - კი, მაგრამ ბლოკბასტერი, ჩემი აზრით, არ იქნება“.

დუგანისთვის ყველაფერი უმარტივეს ჯემმარიტებამდე დადის: „როგორ შეიძლება, ფული არ გააკეთო, თუ შექმნი იმას, რაც პაციენტებს სჭირდებათ?“

საბოლოო მოსაზრება

„რა სწეულმა განწირულსა სახეს მიიღებს, მის განკურნება ძალუძს მხოლოდ განწირულ წამალს.“
- უილიამ შექსპირი



A SINGLE SHAMPOO

ნახშირბადისგან 100%-ით თავისუფალი პირველი პროდუქტი!

A Single Shampoo-ს ფორმულა შემუშავებულ იქნა პროდუქტის ზემოქმედების ყველა შესაძლო სფეროს - ბუნებრივი რესურსების, გარემოსა და ადამიანზე ზემოქმედების შესწავლით.

A Single Shampoo არ შეიცავს საღებავებს, სილიკონებს, ცხოველური წარმოშობის ინგრედიენტებს, პოლიეთილენგლიკოლსა და ეთოქსილატებს. მხუთავი გაზის (CO₂-ის) გამოყოფა, რომელიც თან სდევს ნებისმიერი პროდუქტის გამოყენებას, სრულადაა კომპენსირებული.

დისტანსიურად მუშაობის აბსოლუტისტი

GitLab-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა სიდ სიბრენდემ თითქმის \$3 მილიარდად შეფასებული დევლოპერული ინსტრუმენტების ბიზნესი ისე შექმნა, რომ არავითარი ოფისი არ ჰქონია. ახლა ის კომპანიებს ნაწილობრივი დისტანციური მუშაობის რისკების შესახებ აფრთხილებს.



ს

იდ სიბრენდი იცნობს სახლიდან მუშაობის საფრთხეებს. 2018-ში, სან-ფრანცისკოს ცათამბჯენის 47-ე სართულზე მდებარე თავისი პატარა ოთახიდან წლობით შრომის შემდეგ, ანტრეპრენიორს ფეხის პრობლემები შეექმნა. ჰოდა, თავის Zoom-თან დამეგობრებულ მწვანე ეკრანსა და სამ მონიტორთან ერთად, ოთახში ტრენაჟორი-მაგიდაც შეიტანა.

მაგრამ GitLab-ის აღმასრულებელი დირექტორის თქმით, პრობლემა დისტანციური მუშაობა კი არაა, არამედ ის, თუ როგორ ახორციელებ ამას პრაქტიკაში. თუ თქვენი დამქირავებელი არაა ერთ-ერთი იმ რამდენიმე კომპანიათაგან, რომელთაც სრულად აითვისეს ახალი სამუშაო რეალობა, სიბრენდის აზრით, თქვენ ამას არასწორად აკეთებთ. მისი რადიკალური შეხედულება დისტანციურ მუშაობაზე ასეთია: ის ეფექტიანი მხოლოდ მაშინაა, თუ მოლიანად ამ სახით მუშაობ. ნაწილობრივი ზომები თანამშრომელთა ისეთ კატეგორიებს წარმოშობს, რომლებიც, დროთა განმავლობაში, სამუშაო ძალას გახლეჩენ, კერძოდ, განდევნიან შინიდან მომუშავე საუკეთესო თანამ-

ვგანგვლიხტძ.

„მეგონა, მომდევნო ათ წელიწადს სამყაროს დარწმუნებაში გავატარებდით, თუ როგორ უნდა განხორციელებინათ დისტანციური მუშაობა უკეთესად, – ამბობს ჰოლანდიის მკვლერი, 41 წლის სიდ სიბრენდი, – მაგრამ კოვიდმა ეს რამდენიმე თვეში მოახერხა“.

შრომლებს, რომელთაც არ სურთ ნაკლებფექტიან ადგილზე მომუშავე კოლეგებთან კონკურენცია. „მაღლე ზოგი კომპანია... [ოფისს] დაუბრუნდება და ეცდებიან, მაქსიმალურ შედეგებზე გავიდნენ, მე კი ვფიქრობ, რომ გაუჭირდებათ“, – ამბობს ის.

მოდით, ვნახოთ, როგორ მუშაობს თავად GitLab-ი: ერთადერთი დრო, როცა თანამშრომლები ერთმანეთს პირისპირ ხვდებიან, კომპანიის ყოველწლიური საყოველთაო შეხვედრებია, რომლებიც ისეთ ცოცხალ და შედარებით იაფ ადგილებში იმართება ხოლმე (ყოველ შემთხვევაში, კვირდამდე ხანაში), როგორც საბერძნეთია. GitLab-ის დისტანციური მუშაობის აბსოლუტური კიდევ ერთ დედაბოძს რადიკალური გამჭვირვალობა წარმოადგენს. კომპანია საჯარო ონლაინსახელმძღვანელოს აქვეყნებს, სადაც დეტალურად წერია მისი მიდგომების შესახებ, პრაქტიკულად, ყველა საკითხის მიმართ. იქ ინდივიდუალური თანამშრომლების ხელფასებზე ინფორმაციას ვერ ნახავთ, მაგრამ წაიკითხავთ აღმასრულებელთა სტრატეგიულ ამოცანებს მიმდინარე კვარტალისთვის და ზუსტ ფორმულას, რითაც ხელფასების დაანგარიშება ხდება იმ 67 ქვეყანაში, სადაც GitLab-ის პერსონალი ცხოვრობს – კენიითა და მაროკოთი დაწყებული, სერბეთით დამთავრებული (ერთ ისეთ სექციასაც წააწყდებით, რომელიც გვიყვება, როგორ და როდის სჯობს, ველაპარაკოთ სიბრენდის, ერთი სექცია კი საერთოდ მის კატაბეა). ის, რაც არაა ამ სახელმძღვანელოში (რომელიც ბეჭდურ ვარიანტში 8,400 გვერდი გამოვიდოდა), სავარაუდოდ, შიდა Google Doc-შია. GitLab-ში გამართულ ყოველ შეხვედრას, სულ მცირე, ერთი ონლაინდოკუმენტი ახლავს.

სიბრენდი დოკუმენტირებას იმისთვისაც იყენებს, რომ GitLab-ის პერსონალს უხარვეზოდ მუშაობის საშუალება მიეცეს. თანამშრომლები ასინქრონულად, Slack-ის არხებსა და ვიდეოშეტყობინებებში ანახლებენ დოკუმენტებს, ჩანაწერებს აკეთებენ ან ინფორმაციას აზიარებენ. მიღებული გადაწყვეტილებები თუ გეგმები სახელმძღვანელოში ინაცვლებს, რომელიც ყველაფერს ადევნებს თვალყურს. „თუ ყოველ ჯერზე გიწევს, დაელოდო ნებართვას ან აქტივობის დასრულებას, ვიღაცამ რომ რაღაც გააკეთოს, ეს უკვე პრობლემაა“, – ამბობს ის.

სიბრენდის მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ღირებული სტარტაპი აქვს შექმნილი – \$2.8 მილიარდად შეფასებული 2019 წელს – და ისე, რომ ერთი ოფისიც კი არ ჰქონია თავისი მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში მიმოფანტული 1,300 თანამშრომლისთვის. აქ ხელს ის



როგორ ვითარდობს სტარტაპი?

ავტორი: ჯონ დ. მარკოვიჩი

Microsoft-ი საუკეთესო გზა პროგრამული უზრუნველყოფის შესაქმნელი ინსტრუმენტების ამომავალ თაბაში ჩაბმისა. ამ კორპორაციული პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტმა 2018-ში GitHub-ს შეიძინა – GitLab-ის ღია პლატფორმის მტოქე. სრული სააქციო პაკეტის \$7.5-მილიარდიანმა შესყიდვამ Microsoft-ს გაუჩინა წვდომა Linux-ის კომუნაზე, რაც მისი ინსტრუმენტებისა და სერვისების გამოყენის ერთგვარი საშუალებაა და პროგრამების შემქმნელთა კომუნის მონეტეზის გზა. 2019-ის 30 ივნისს დამთავრებულ ფსიკალურ წელს მისმა Intelligent Cloud-ის განყოფილებამ (სადაც GitHub-ი მოხვდა) განაცხადა, რომ მისი შემოსავალი \$39 მილიარდს შეადგენდა, ოპერაციული შემოსავალი კი \$13.9 მილიარდს, 21%-ის და 20.9%-ის მოგებებით, შესაბამისად. მართალია, Microsoft-ის აქციების ფასი 2020-ში, უხეში გათვლით, 28%-ითაა გაზრდილი, კომპანიის მიერ გადადგმულმა დიდმა ნაბიჯებმა პროგრამათა შემქმნელებისკენ და მისი cloud-ის ბიზნესის ზრდამ, შესაძლოა, ერთ წელიწადში აქციები \$230-მდე ასწიოს, რაც 41%-იანი დაწინაურება იქნება ამჟამინდელთან შედარებით.

ჯონ დ. მარკოვიჩი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესტრეა.

გარემოებაც უწყობთ, რომ GitLab-ი – რომელიც პროგრამული უზრუნველყოფის ინსტრუმენტთა ნაკრებს ქმნის დეველოპერებისთვის, რათა მათ თავიანთი აპლიკაციები შექმნან, განკარგონ და მათ საფრთხე ააცილონ, – მაღალი ტექნოლოგიის კატეგორიაში ასპარეზობს, რაც კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია იმის ფონზე, რომ ბიზნესებს გაყიდვები და მომხმარებელთან ინტერაქცია ონლაინ გადააქვთ.

საგულისხმოა, რომ სიბრენდი, კარგა ხანია, პანდემიამდე უფროს ვარსკვლავებშიც კი გამოირჩევა, რომელთაც განსაკუთრებით ალსანიშნავია WordPress-ის უკან მდგარი კომპანია Automattic-ი. „ჩვენ ალბათ არ ვართ ისეთი ექსტრემალურები, როგორც სიდა, – ამბობს დეველპერი – ექსკლუზიურად დისტანციურად მომუშავე სტარტაპის, cloud-ის ინფრასტრუქტურაზე ფოკუსირებული და \$5 მილიარდად შეფასებული HashiCorp-ის აღმასრულებელი დირექტორი. ასეა თუ ისე, დღეს სიბრენდის რადიკალიზმი მიმდევრებს უხვად იზიდავს. დისტანციური მუშაობის შესახებ GitLab-ის უფასო, მარტში გამოსული წიგნის ჩამოტვირთვათა რაოდენობამ 70,000-ის გადააჭარბა; თანამშრომლებზე დიდი მოთხოვნაა ვებინარებისთვის.

თავად GitLab-ის მომთაბარე სტილი ევროპაში ჩაისახა. სიბრენდი წყალქვეშა ხომალდების კომპანიაში მუშაობდა და, პარალელურად, აპლიკაციების ონლაინ მიმოხილვათა სტარტაპის მართვაშიც ეხმარებოდა სხვებს, რომ – ჰოლანდიის იუსტიციის სამინისტროსთვის ვებპროექტების განკარგვისას – ღია წყაროზე დაფუძნებულ უკრაინულ პროექტს გადააწყდა, სახელად GitLab-ს, ასობით მოხალისე კონტრიბუტორით აღჭურვილს.

2012-ში სიბრენდი მის შემქმნელებს, დემიტრი ზაპოროჟეცსა და ვალერი სიზოვს, დაუკავშირდა და უთხრა, რომ მათ პროექტზე დაყრდნობით ბიზნესის აწყობა უნდოდა. ერთი წლის შემდეგ ზაპოროჟეცი მას თანადამფუძნებლად და ტექნოლოგიურ დირექტორად შეუერთდა; დღეს ის სიბრენდის კოლეგა ინჟინერიის მიმართულებით. სიზოვი 2014-ში დაემატათ და უფროს დეველოპერად მუშაობს. სიბრენდი GitLab-ის (სახელი Git-იდან – წყაროს კოდში ცვლილებებისთვის თვალის მიდევნების პოპულარული სისტემიდან – მოდის) კომპანიად ქცევას შეუდგა, რომელიც გაყიდდა გამოწერებს პროგრამული უზრუნველყოფის ინსტრუმენტებზე წვდომისათვის, ეს ინსტრუმენტები კი ღია წყაროს ტექნოლოგიით შექმნილი პროექტების მართვაში დაეხმარებოდა მომხმარებელს. 2015-ის დასაწყისში



სიბრენდი, ზაპოროუცი, სიზოვი და მათი კიდევ ექვსი კოლეგა დროებით კალიფორნიაში შეიკრიბნენ, რათა მონაწილეობა მიეღოთ სტარტაპების პრესტიჟულ აქსელერატორ Y Combinator-ში. ეს ერთადერთი საში თვე იყო, რაც კი ოდესმე ერთ სივრცეში მუშობაში გაუტარებიათ.

GitLab-ელეების უმრავლესობა შემდეგ ევროპაში დაბრუნდა. სიბრენდი, სტარტაპის სცენით მონუსხული და ფონდების მოზიდვაზე ორიენტირებული, მათ არ გაჰყოლია. დღეს GitLab-ს \$476 მილიონი აქვს მოზიდული, რომლის დიდი უმეტესობა კვლავ კომპანიის საბუღალტრო ბალანსზეა. ის აპლიკაციათა ათი სხვადასხვა ინსტრუმენტის კომპლექტს ყიდის, ამ ინსტრუმენტების გამოყენებაც, შესაბამისად, არაერთი მიზნითაა შესაძლებელი, აპლიკაციების შექმნით დაწყებული, მათი უსაფრთხოებით დამთავრებული; ფასი, თვეში, \$99-მდეა თითო მომხმარებლისთვის, რამაც გასულ წელს \$75 მილიონის შემოსავალი მოიტანა 15,000-ზე მეტი კლიენტისგან, რომელთა შორისაც შეხვდებით Nvidia-ს, Siemens-სა და Goldman Sachs-ს; ეს უკანასკნელი მოგვიანებით კომპანიაში ინვესტორადაც მოგვევლინა.

კომპანიების ტრენდს ოპერაციების ონლაინ გადატანისა, განსაკუთრებით – პანდემიის დასაწყისში, სულ უფრო მზარდად გადააქვს აქტივობები cloud-ზე, რაც ნიშნავს, რომ ბიზნესი ყვავის. მაგრამ ახლა მეტი შანსია, მომხმარებლები პროგრამული უზრუნველყოფის მხარდაჭერისთვის კი არ დაუკავშირდნენ GitLab-ს, არამედ მას ინტენსიური კურსი სთხოვონ იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ მართავს ეს კომპანია თავის ბიზნესს.

„ჩვენს პარტნიორებთან ინტერაქციის 10-15% მათ იმის გაგებაში ეხმარებათ, თუ როგორ ვმუშაობთ ჩვენ“ - ამბობს ვუდვარდ ჰოჯესი - GitLab-ის არხის პარტნიორობის ვიცე-პრეზიდენტი.

მაგრამ ყველაფერი ვარდისფერ ფერებში როდია დისტანციური სამუშაოს გარშემო. სიბრენდი არ აყოვნებს იმის აღნიშვნას, თუ როგორ უჭირს, მოგზაურობა რომ არ შეუძლია; მისი თანამშრომლები თავიანთი ბავშვების მოვლის პრობლემათა წინაშე დადგნენ. GitLab-მა ამის მოგვარება პარასკევის დასვენების დღედ გამოცხადებით სცადა და, ზოგადად, შინ გატარებულ უქმეებს ახალისებს. „მნიშვნელოვანია, გვახსოვდეს, რომ ჩვენ ნებისმიერი ადგილიდან კი არ ვმუშაობთ, არამედ ვმუშაობთ სახლიდან პანდემიის დროს, - ამბობს სიბრენდი. - ეს ჩვენი ცხოვრების ჩვეულებრივი პერიოდი არ არის“.

დისტანციური მუშაობის ამ სახარებას ერთი ირონიაც ახლავს: რაც უფრო მეტი კომპანია მიჰყვება GitLab-ის კვალს, მით მეტია ალბათობა, რომ საიდუმლო გამჟღავნებულება. „ჩვენ ის უპირატესობა გვექონდა, რომ დიდ ქალაქში თუ არ ცხოვრობდი, შანსები მცირე იყო, სწრაფად მზარდ კომპანიაში დაგეწყო მუშაობა. ახლა უამრავი მეტოქე გავგირინდება, ეს კი ხელფასებს გაზრდის, - ამბობს სიბრენდი. - ვფიქრობ, ეს მაგარი რამეა მსოფლიოსთვის და ერთუზიანებით ველი ამ დროს“.

ს ა ბ ლ ო მ ო მ ს ა ხ რ ე ბ ა

„თუ მთელი ვზის გავლას არ აპირებ, მაშინ რატომ მიღიხარ საერთოდ?“

- ჯო ნამათი

IT'S ALL IN THE DETAILS.

Pasta & Love, for a perfect shave.







„ორგანული ბრენდი“ საქართველოდან

Georgia's Natural-ის ორგანული პროდუქტი 5 კონტინენტის 40-მდე ქვეყანაში გადის და საკუთარი სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტში 65%-მდე უჭირავს. კომპანიის დირექტორი ვლადიმერ გუგუშვილი აპირებს, ორგანული ბაზრის ლიდერად საქართველო გახადოს.

დ მ ორი ათწლეულის მანძილზე, სირთულეებისა და გამოწვევების მიუხედავად, ყოველთვის მივდივით იმ მიზნისკენ, რაც ჩვენმა გუნდმა 1999 წლიდან დაისახა – Georgia's Natural-ი გამხდარიყო „ორგანულ ინდუსტრიაში“ გლობალური ბრენდი – ამბობს კომპანიის დირექტორი ვლადიმერ გუგუშვილი.

მიზანი თითქმის მიღწეულია. ქართული კომპანია Georgia's Natural-ი ორგანული ინდუსტრიის მსოფლიო ბაზარზე აღიარებული ბრენდია. დღეს მისი პროდუქტი ხუთი კონტინენტის ათობით ქვეყანაში გადის ექსპორტზე: ტრინიდადი და ტობაგოდან – ჩინეთამდე, თუმცა მთავარ საექსპორტო მიმართულებებს აშშ, იაპონია, საუდის არაბეთი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, კორეა, ტაივანი, ისრაელი და იორდანია, ასევე ევროპის ქვეყნები წარმოადგენს.

Georgia's Natural-მა ორგანული პროდუქტის წარმოება და ექსპორტი 2000-იან წლებში, ბროწეულის წვენით დაიწყო. 20-წლიანი შეუჩერებელი მუშაობით, საერთაშორისო ბაზრის შესწავლით, თანამედროვე ტექნოლოგიების ათვისებითა და ორგანული ინჟინერიის დანერგვით კომპანიამ წარმოება გააფართოვა, 200-მდე თანამშრომელი დაასაქმა და ორი საწარმო ააშუშავა – თბილისსა და ყვარულში. ამის გარდა კომპანიამ 300 ჰექტარზე დივერსიფიცირებული ორგანული ბაღი გააშენა, 15 სხვადასხვა სახეობის ხილის, კენკრისა და კაკლოვნების ნერგებით.

„ჩვენი მიზანი იყო, საქართველო გაგვეხადა ცნობადი, რო



გორც „ორგანული მებაღეობის“, „ველური შეგროვების“ და „ორგანული წარმოების“ შესაძლებლობების მქონე ქვეყანა“, – ამბობს ვლადიმერ გუგუშვილი.

უმსხვილესი ორგანული პროდუქტის მწარმოებლის საქმიანობა მხოლოდ პრემიუმ-ხარისხის პროდუქტის შექმნითა და ორგანული ბაღების ოპერირებით არ შემოიფარგლება, კომპანია ველური მოსავლის შეგროვებით, ორგანული ნედლეულის ხარისხის კონტროლით და გადამუშავებითაც არის დაკავებული.

„Georgia's Natural-ი შექმნილია ისეთი ადამიანებისთვის, ვინც იმსახურებს საუკეთესოს, ზრუნავს საკუთარ თავზე და გარშემომყოფ ადამიანებზე, აქვს სოციალური პასუხისმგებლობა გარემოსა და მოსავლის მიმართ, ვინც ქმნის და არის შემოქმედი“, – ამბობს ვლადიმერ გუგუშვილი.

40-მდე ქვეყანაში პრემიუმ-ხარისხის პროდუქტის ექსპორტს კი უროულესი ნორმატივების დაცვა სჭირდება. Georgia's Natural-ის პროდუქცია აკმაყოფილებს ყველა საერთაშორისო ბაზრის სტანდარტს, რომელთა არასრული ჩამონათვალი მოიცავს მათ შორის ISO 9001:2015, ISO 22000:2018, FSSC 22000, Kosher/OU, Halal/IFRC ASIA, ასევე ორგანულ სტანდარტებს:

- EC/NON EU (ორგანული სტანდარტი ევროპული ბაზრისთვის),
- NOP/USDA (ორგანული სტანდარტი აშშ-ის ბაზრისთვის),
- JAS (ორგანული სტანდარტი იაპონიის ბაზრისთვის),
- CCOF (ორგანული სტანდარტი სამხრეთ კორეის ბაზრისთვის).

Georgia's Natural-ს ამ დრომდე \$6 მლნ დოლარის მოცულობის ინვესტიცია აქვს განხორციელებული. ყვარელში ორგანული პლანტაციის პროექტში ინვესტიცია \$3 მილიონს უტოლდება, მაღალტექნოლოგიური საწარმოს განვითარებისთვის ინვესტიცია – \$2 მილიონს, ხოლო თბილისის საწარმოს გადაიარაღებისა და სამაცივრე მეურნეობის განვითარების პროექტის ფარგლებში განხორციელებული ინვესტიცია \$1 მილიონია.

თუმცა კომპანია ამაზე გაჩერებას არ აპირებს. Georgia's Natural-ის გუნდი მომავალი ხუთი წლის განმავლობაში კიდევ ერთი „ორგანული მებაღეობისა“ და „ორგანული წარმოების“ გეოგრაფიული წერტილის შექმნას გეგმავს დასავლეთ საქართველოში და მის ასახვას საერთაშორისო „ორგანული სოფლის მეურნეობის“ რუკაზე. ამ პროექტის ფარგლებში იგეგმება კენკროვნების, ციტრუსოვანი და სხვა კულტურების მეურნეობის გაშენება, მაღალტექნოლოგიური საწარმოო ინფრასტრუქტურის შექმნა.

„ჩვენი მიზანია, საქართველოში ჩამოყალიბდეს გათვითცნობიერებული „ორგანული პროდუქტის“ მომხმარებელი სეგმენტი, რომელიც საუკეთესო არჩევანს გააკეთებს. ჩვენ კი მათთვის შევქმნით ინოვაციურ და ექსკლუზიურ რეცეპტებს და გავუზიარებთ „გლობალური ორგანული ბაზრის“ ყველაზე ტრენდულ მიმართულებებს“, - ამბობს ვლადიმერ გუგუშვილი.

20 წელზე მეტია, რაც Georgia's Natural-ი საერთაშორისო ბაზრისთვის ქმნის პრემიუმ-ხარისხის „ორგანული კატეგორიის“ ხილის, კენკრისა და ბოსტნეულისგან დამზადებულ - ბოთლირებულ და ნახევარფაბრიკატ პროდუქტს - 100% სუფთა წვენს, რბილობიან პალპს, IQF გაყინვის ტექნოლოგიით დამზადებულ პროდუქტს, სოუსებს, სანელებლებს, ხილის კონსერვირებულ და მშრალ პროდუქტს.

განვითარებულ ქვეყნებში ორგანული პროდუქტია გაცილებით მოთხოვნილი და გლობალური ორგანული ბაზარი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. Statista-ს მონაცემებით, 2018 წელს ორგანული საკვებისა და სასმელების ბაზრის მოცულობამ \$165.52 მლრდ შეადგინა, 2027 წლისთვის კი ბაზარი \$679.81 მლრდ-ს მიაღწევს. Georgia's Natural-ი ტრენდს ფეხს უწყობს: მისი წვენებისა და სასმელის წილი საქართველოდან ექსპორტირებული ამ სასაქონლო ჯგუფის 60-65%-ს შეადგენს.

მართალია, პანდემიის დაწყების შემდეგ მთელ მსოფლიოში გაიზარდა „ორგანული“, „სუფთა“ და „ჯანმრთელი“ პროდუქტზე მოთხოვნა, რომელიც ანტიოქსიდანტური და იმუნომოტიმულირებელი თვისებების მქონეა, თუმცა კოვიდის მთავარი სიმპტომი, ტრანსპორტირების პრობლემა, ამ ბიზნესსაც გამოუვლინდა. გლობალურმა ლოგისტიკურმა შეფერხებებმა იმპორტისა და ექსპორტის ოპერაციები გაართულა.

„უკვე თითქმის ათი თვეა, ამ რეჟიმში გვიწევს მუშაობა. გარკვეულწილად შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენმა გუნდმა და ჩვენმა გლობალური ბაზრის პარტნიორებმაც შევიძუშავეთ საგანგებო რეჟიმში მუშაობის ახალი წესები. შექმნილი სირთულეებისთვის თავის გაართმევა ჩვენი ყოველდღიური სამუშაო რეჟიმის ნაწილი გახდა“, - აღნიშნა ვლადიმერ გუგუშვილი.

1999-დან 2020 წლამდე Georgia's Natural-ის გაყიდვების 100%-ს ექსპორტი წარმოადგენ-



და, რომლის მოცულობაც წლიდან წლამდე იზრდება, თუმცა მიმდინარე წელს მიიღეს გადაწყვეტილება, რომ საქართველოში ორგანული კატეგორიის პრემიუმ-პროდუქტზე სამომხმარებლო ჩვევა მეტად გაედვივებინათ. ამჟამად საქართველოში Georgia's Natural-ის ბრენდი რამდენიმე შიპერმარკეტშია წარმოდგენილი და, რაც მთავარია, კომპანიამ გახსნა „ორგანული ბარები“ საქართველოს რამდენიმე ქალაქში, სადაც მხოლოდ ჯანსაღი და ორგანული პროდუქტის შეძენა არის შესაძლებელი.

„იმისთვის, რომ საქართველოშიც ჩამოყალიბდეს ეს სეგმენტი, ადგილობრივ მომხმარებელს სჭირდება მეტი ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რას ნიშნავს „ორგანული“, „სუფთა“ პროდუქტი, რა არის ასეთი კატეგორიის პროდუქტის ფასეულობა, როგორ მოახდინოს შესაბამისი ხარისხისა და კატეგორიის იდენტიფიცირება, როგორ „წაიკითხოს“ ეტიკეტი და ა.შ.“, - აღნიშნა ვლადიმერ გუგუშვილი.

ამიტომაც ყოველდღიურად Georgia's Natural-ის ბრენდულ „ორგანულ ბარებს“, მომხმარებელს აწვდიან სრულ ინფორმაციას „ორგანული“ შეგროვების, სოფლის მეურნეობის, წარმოების, ტექნოლოგიის, ლოგისტიკის შესახებ.

ამ ეტაპზე ორგანულ პროდუქტს საქართველოში მცირე რაოდენობის მომხმარებელი ჰყავს, თუმცა, Georgia's Natural-ის გუნდი ელოდება, რომ საზოგადოების ცნობიერება ისევე გაიზრდება საქართველოშიც, როგორც ეს განვითარებული ქვეყნებშია.

„სწორედ ახლა ყალიბდება ადგილობრივი მომხმარებლის გემოვნება, - განმარტავს კომპანიის დირექტორი. - ამ მიმართულებით Georgia's Natural-ი თავისი წვლილის შეტანას გეგმავს.“

„საქართველოში უფრო გამიჭირდა“

€44 მლნ ინვესტიცია საქართველოში და €99 მლნ სლოვაკეთში – ასეთია წარმოშობით ქართველი, სლოვაკეთში მცხოვრები ბიზნესმენის, **ნოდარ გიორგაძის** დღემდე შესრულებული პროექტების საინვესტიციო ღირებულება. Forbes Georgia-მ ინვესტორს კითხვები პანდემიასა და მის შედეგებზე, საქართველოსა და სლოვაკეთის საინვესტიციო გარემოზე დაუსვა.





ურიზში, განახლებადი ენერჯიები, სოფლის მეურნეობა – ეს მისი ბიზნესსაქმიანობისა და ინტერესის სფეროებია. ბოლომდე გაჩერებას არც პანდემიის პირობებში აპირებს. ბიზნესმენს სლოვაკეთში მომავლი ხუთი წელი აქვს გაწერილი. ის ქვეყნის ეკონომიკაში სამი პროექტით €77 მლნ-ის ჩადებას გეგმავს. რაც შეეხება საქართველოს, მომავალი რვა წლის განმავლობაში მის ანგარიშზე რვა პროექტი და €568 მლნ-ის ინვესტიცია უნდა იყოს.

ნოდარ გიორგაძეს სამშობლოში სლოვაკური ინვესტიციის განხორციელება არც პანდემიისას შეუწყვეტია. ამბობს, რომ საქართველოში შეზღუდვები დეველოპერულ სექტორს ყველაზე ნაკლებად შეეხო, ამიტომაც თბილისში ორი სასტუმრო-საცხოვრებელი კომპლექსის მშენებლობას ბიზნესმენი დღესაც აგრძელებს, რითაც ქვეყნის ეკონომიკაში სამ წელიწადში დამატებით 24 მლნ ევროს ჩადებას აპირებს.

საქართველოში ნოდარ გიორგაძე თბილისისა და რაბათის „ჯინო ველნეს ცენტრების“ პროექტებით არის ცნობილი. „ჯინო ჰოლდინგის“ შესახებ ჩვენს ქვეყანაში ბევრმა იცის, თუმცა შეიძლება არ იცოდეს, რომ ამ ჰოლდინგის დამფუძნებელი და მმართველი სწორედ ნოდარ გიორგაძეა.

ბატონო ნოდარ, თქვენ სლოვაკეთსა და საქართველოში მართავთ დიდ და პოპულარულ აკვაცენტრებს, და არა მხოლოდ. პანდემიას ცხრა თვეა, რაც ვებრძვით - იყო ლოკდაუნი, ახლა შეზღუდვები, რა გავლენა იქონია ამ ყველაფერმა GINO Holding-ზე, რას უმკლავდებით და რას ვერ?

დიახ, ცხრა თვეა, ქვეყნები გაჩერებულია და უზარმაზარი ვარდნაა. მაგალითისთვის, სლოვაკეთში ტურიზმი და გასტროსექტორი 75%-80%-ით შემცირდა, სასტუმროები და გასტროობიექტები გაჩერებულია. კინოთეატრები, თეატრები, ფიტნესცენტრები და საცურაო აუზები ისეთი შეზღუდვებით გაიხსნა, რომ ეკონომიკის ზრდაში დიდ წვლილს ვერ შეიტანს... თუმცა ამ პირობებში ჩვენი ბიზნესები მოქმედებას აგრძელებს და ეს სლოვაკეთის მთავრობის მხარდაჭერის შედეგია.

საქართველოში უფრო გამიჭირდა, იმიტომ რომ საქართველოში ყველა ბიზნესი დაიკეტა, გარდა მშენებლობისა. დღეს სასტუმროები GINO Wellness Rabati და GINO Wellness Mtskheta, ასევე აკვაპარკი - GINO Paradise-ი დაკეტილია. მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფომ მოგვცა ოპერირების უფლება, ზაფხულიც ძალიან სუსტი იყო, რადგან თვითონ ხალხი იყო შეშინებული. შევეცადე, რამდენიმე თვე საკუთარი ფინანსებით გადამხურა ყველა ის ხარჯი, რაც კომპანიების შენახვას სჭირდებოდა, მათ შორის სახელფასო ფონდი, საშემოსავლო და ა.შ.. ოქტომბერ-ნოემბრიდან კი დაკეტვა მოგვიწია. დასაქმებულების დაახლოებით 35-40% შევინარჩუნეთ, ხოლო დანარჩენები,

შექმნილი სიტუაციის გამო, იძულებული ვიყავი, უხელფასო შვებულებაში გამეშვა.

ფინანსურად ბიზნესაქტივობის შენარჩუნება, უბრალოდ, შეუძლებელი იყო, მაშინ სლოვაკეთში სხვა ბიზნესი უნდა გამეჩერებინა.

რა არის ის ზარალი, რაც პანდემიის გამო GINO Holding-მა მიიღო?

საქართველოში ჩემს ყველა ინვესტიციას ემოციური მხარე უფრო მეტი აქვს, ვიდრე მოგების. არსად ჩამიდია ფული ისე, რომ ამონაგები ხუთ-შვიდ წელიწადში მიმეღო. ეს უფრო გრძელვადიანი პროექტებია. დღემდე საქართველოში დაახლოებით 200 მლნ ლარის ინვესტიცია მაქვს ჩადებული და ყოველწლიურად ამ ბიზნესების შენარჩუნებისა და განვითარებისთვის 4-6 მლნ ლარის ინვესტიციას ვდებ. შესაბამისად, არც პანდემიამდე მქონია ისეთი მდგომარეობა, რომ აქედან რაღაც მოგება მიმეღო... თუმცა პანდემიამ დამატებით 1.5 - 2.0 მლნ ლარის ხარჯი მოგვიტანა. ეს ჩემი კომპანიისა და ოჯახისთვის იქნება დანახარჯი, რომლის ამოღების პოტენციალს უახლოეს პერიოდში ვერ ვხედავ.

როგორ აფასებთ საქართველოს საინვესტიციო გარემოს, თქვენ ხომ უცხოური - ესტონური ინვესტიციებით ქმნით საქართველოში საინტერესო პროექტებს. რამდენად მარტივია უცხოელი ინვესტორისთვის საქართველოში ბიზნესის წამოწყება?

წლების წინ, როდესაც სლოვაკეთში ჩამოვედი, მოქალაქეობა შემომთავაზეს, რადგან ჩემი მხრი-

დან გარკვეული აქტივობა დაინახეს. დღეს კი სახელმწიფო მაქსიმალურად მიდგას მხარში – მიწის გამოყოფა, დოკუმენტაციის გაფორმება იქნება ეს, თუ სხვა საკითხები. არსებობს სპეციალური სააგენტო, რომელიც ამბზე მუშაობს და არ გვჭირდება არავისთან სირბილი კაბინეტებში დახმარების სათხოვნელად, მიდიხარ გამზადებული პროექტით და გიჭერენ მხარს.

რაც შეეხება საქართველოს – როდესაც რაიმე პროექტის განორციელებაზე ვფიქრობ და ჩემს მეგობარ სლოვაკ, ჩეს ან ავსტრიელ ინვესტორებს ვეუბნები – მოდი, საქართველოში ეს პროექტი გავაკეთოთ-მეთქი, ძალიან ცოტა მომყვება და ისინიც მეუბნებიან, რომ შეთავაზებას დათანხმდებიან, თუ მათ გარანტიას მე მივცემ. სერიოზული ადამიანი, როდესაც სახელმწიფოსთან გაქვს ურთიერთობა, ვერ დაუდგები სხვას გარანტორად, რადგან ეს ათეულ და ზოგჯერ ასეულ მილიონს ეხება.

საქართველოში ინვესტიციების მოზიდვისა

იგივე პირობები შევუქმნათ ინვესტორებს და ისინი ჩვენთანაც (საქართველოში) წამოვლენ. ეს ხომ მილიარდებია...

რა პირობებს გულისხმობთ?

ისევ სლოვაკეთის მაგალითზე ვეცხვით – აქ ინვესტორებს მიწები მისცეს 1 ვეროდ, გაათავისუფლეს დღგ-ის და მოგების გადასახადისგან – სულ არა, სხვადასხვა პერიოდით. გარდა ამისა, კომპანია იხდის საშემოსავლო გადასახადს და სახელმწიფო უბრუნებს მას ამ თანხას, და ასე გამოხატავს თანადგომას ამ კომპანიისადმი. ყველაფერმა ამან წარმოუბნის მომიჯნავე სექტორებში ხალხის დასაქმება გამოიწვია, რომელიც თავად სლოვაკებმა აამოქმედეს.

მიგანჩიათ, რომ ინვესტორებსა და მთავრობას შორის ნაკლები კომუნიკაციაა და ნაკლებად გისმენენ?

ბოლო პერიოდში სახელმწიფომ გაააქტიურა

„12 მლნ ევროს ინვესტიციით ჩვენ 100-მდე სამუშაო ადგილს შევქმნით“.

და საჭირო საინვესტიციო გარემოს შექმნისთვის ბევრი რამ დასახვეწია. მით უმეტეს ასეთ კრიზისულ სიტუაციაში, როდესაც მთელი სამყარო განცდებშია... ყველა ეძებს ფულს და ამ დროს უზარმაზარ თავისუფალი თანხები დევს, ადამიანებს უბრალოდ ეშინიათ სადღაც ინვესტიციების ჩადების, რადგან შემდეგ, დღეს არსებული უმართავი პროცესების გამო, ეს ფული შეიძლება დაიკარგოს.

ასე მგონია, რომ საქართველოში ინვესტიციების მოზიდვისთვის პირობები უნდა გადაიხედოს და განსაკუთრებული პირობები შეუქმნან იმ ინვესტორებს, რომლებსაც საქართველოში ინვესტირება უნდათ. მაგალითისთვის, მანქანათმშენებლობის სექტორში სლოვაკეთში ბოლო ოცი წლის განმავლობაში 80 მლრდ ევრო შემოვიდა. სლოვაკეთი ოც წელიწადში ერთ სულ მოსახლეზე ავტომანქანების წარმოებით, მსოფლიოში ყველაზე დიდი სახელმწიფო გახდა. აქ აწარმოებენ პეჟოს, სიტროენს, ფოლკსვაგენს, კიას.

ურთიერთობა ბიზნესთან – შეიქმნა ბიზნესასოციაცია, სადაც სერიოზული სახეები არიან; ბიზნესომბუდსმენის აპარატი მოქმედებს, რომელიც ჩემთანაც იყო კომუნიკაციაში. ვხედავ, რომ ეს აქტიურობა არის, მაგრამ, მე თუ მკითხავთ, თემაზე იმ ადამიანს უნდა ესაუბრო, ვინც იცის და ვისაც ფული აქვს ჩადებული, მას იმის გამოცდილება აქვს, რომ რაღაც უშენებია და გაუკეთებია... ასეთ ადამიანებს მინიმუმ კონსულტაციებზე მაინც მივიწვევდი და გარკვეულ თემებზე გავესაუბრებოდი.

სხვათა შორის, საქართველოს მთავრობასთან ეს კონსულტაციები ერთი პერიოდი იყო და ამიტომ გამიჩნდა სურვილი, დამატებითი ინვესტიციები განმეხორციელებინა, წავსულიყავი „გრინ სითის“ და „ბაკურიანის აკვაპარკის“ პროექტზე. ვხედავდი, რომ სახელმწიფოს ამ პროექტების მიმართ ინტერესი ჰქონდა, კომუნიკაციაში იყო ჩემთან და ჰოლდინგთან იმასთან დაკავშირებით, თუ რაში შეიძლება და მეტი ინვესტიცია ჩამედო საქართველოში.



სასტუმრო ბაკურიანში

ბოლო ხანებში ვხედავ, რომ ეს აქტიურობა აშკარად არის, მაგრამ რატომღაც არ არის დიდ პროექტებზე... „გრინ სითის“ პროექტით ანაკლიის პროექტს მე ვერ შევედრები, მაგრამ არ მგონია, საქართველოს მასშტაბით 0.5 მლრდ ევროს ინვესტიცია იყოს ცოტა, ან ბაკურიანში ინფრასტრუქტურის განვითარებისთვის ათეულობით მილიონობით ევროა ჩასადები. სათხილამურო ტრასები კარგადაა გაკეთებული და კარგად ვითარდება, მაგრამ ინფრასტრუქტურა გასაკეთებელია...

2016 წელს ბაკურიანის აკვაპარკის ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ ვდგავართ და წინ ვერ წავსულვართ, იმიტომ რომ რაღაც საკითხები ვერ დალაგდა. ყველაფერს დროში აქვს ფასი, მათ შორის ფულსაც – ათი წლის წინ რომ იყო დოლარის ღირებულება, ახლა მას სხვა ფასი აქვს; სამი-ოთხი წლის წინ რომ იყო რაღაც აქტუალური და იმის აშენება გარკვეულ შედეგებს მოგვითან-

და, ჩვენ ეს დრო კი არ დავკარგეთ, რეალურად სამჯერ მეტი დრო დავკარგეთ. ეს დრო იკარგება არა ჩემთვის, ნოდარ გიორგაძისთვის, არამედ საქართველოსთვის.

ანუ ოთხი წლის წინ საქართველოში ბიზნესის დაწყება უფრო მარტივი იყო, ვიდრე ახლა?

დიახ, დიახ, ასე იყო... იცით, ბიზნესის დაწყება მარტივი არასდროსაა. რა თქმა უნდა, ყოველთვის რთულია, მაგრამ პროგნოზირებადობის ფონზე ჩემთვის საინტერესო იყო ახალი პროექტების წამოწყება. ბიზნესი ცოცხალი არსებაა, ის არ არის მხოლოდ ფული. ფული მიდის იქ, სადაც მოთხოვნაა. იყო ეს მოტივაციები და სურვილები ირაკლი ღარიბაშვილის პერიოდში. მან თბილისის აკვაპარკის სტუმრობისას ძალიან სერიოზული მხარდაჭერა გამოხატა ჩვენი პროექტებისადმი. ამას მოჰყვა გიორგი კვირიკაშვილი... ეს



სასტუმრო მელოქიშივლიზე

იყო ძალიან სერიოზული თემა და მოტივაცია და ყველას ვუმტკიცებდი, რომ საქართველო უნიკალური ქვეყანაა და ასეც არის.

ამიტომ აუცილებელია მეტი მოქნილობა, ოპერატიულობა, ტოლერანტობა ერთმანეთის მიმართ. ერთადერთი სურვილი მაქვს: საქართველოში საქმე გაკეთდეს და მთავრობამ იამაყოს, რომ ბიზნესი ასეთ პროექტებს აკეთებს. ამასთან, ეს ხომ ბიუჯეტის შემოსავლებს, მეტ დასაქმებულსა და მოქალაქეების დამატებით შემოსავლებს ნიშნავს.

ბატონო ნოდარ, საქართველოში ძალიან ტრენდული გახდა ბიზნესმენების პოლიტიკაში წასვლა, თქვენ ბიზნესში სახელმწიფო სტრუქტურებში მუშაობის შემდეგ

წახვედით. უპირველეს ყოვლისა, როგორ აფასებთ ბიზნესმენების პოლიტიკაში წასვლის საკითხს და თავად ხომ არ გიფიქრიათ ამ ნაბიჯის გადადგმაზე?

ხაზს გავუსვამ, რომ არ ვარ საქართველოს მოქალაქე... სლოვაკეთშიც ბიზნესმენები ხანდახან ცდილობენ პოლიტიკაში წასვლას, მაგრამ ეს არ ამართლებს, იმიტომ რომ წადი მეწაღემ, ბიზნესი ბიზნესმენმა და პოლიტიკა პოლიტიკოსმა უნდა აკეთოს. მეც ვიყავი საქართველოს პარლამენტის წევრი, მანამდე - თანამდებობებზე, ელჩიც ვიყავი, მაგრამ ვფიქრობ, რომ ბიზნესმა ბიზნესი უნდა აკეთოს. საბოლოო მასშტაბში ბიზნესიდან პოლიტიკაში წასვლა ბიზნესსაც დაუტყობა და პოლიტიკასაც. მქონდა სლოვაკეთში შემოთავაზება, მაგრამ უარი ვუთხარი.



სასტუმრო თბილისის ზღვაზე

ინტერვიუებში ხშირად აღნიშნავთ, რომ წამოწყებული საქმით არ კმაყოფილდებით და ყოველთვის ცდილობთ მის განვითარებას. ხომ არ შეეცალა საქმისადმი თქვენი დამოკიდებულება პანდემიამ - აგრძელებს თუ არა ნოდარ გიორგაძე საქართველოში ინვესტირებას და რა გეგმები გაქვთ დღეისთვის?

არა, გეგმები არ შემცვლია და დაწყებული პროექტები დღესაც ხორციელდება. მაგალითისთვის გეტყვით, რომ თბილისის ზღვაზე, 220-ნომრიანი აპარტ-სასტუმროს მშენებლობა გრძელდება, რომლის გახსნას 2021 წლის მაისში ვგეგმავთ. მშენებლობის პარალელურად, მინდა გითხრა, რომ დაახლოებით 50 აპარტამენტი უკვე გაყიდულია. ძირითადად სლოვაკები და ჩეხები ინტერესდებიან ამ პროექტით, ისინი, ვინც იცის ჩემი ბიზნესი და წლების განმავლობაში მომყვება. აპარტამენტების მფლობელები პირად სარგებლობაში გვადლევენ ფართებს და ჩვენ სარგებლობიდან გარკვეული პროცენტი უნდა გადავუხადოთ. გარდა იმისა, რომ ისინი ფინანსურ რესურსს დებენ ამაში, ქონების შეძენის შემდეგ ისინი საქართველოს ხშირი სტუმრები და გულშემატიკრები ხდებიან და შეეცდებიან, ყოველთვის

კარგი ილაპარაკონ მასზე, მე ასე მგონია.

„ჯინოს“ ბრენდის ქვეშ ამოქმედებული 4+ ვარსკვლავიანი აპარტ-სასტუმრო აკვაპარკზე იქნება მიბმული. 300-კაციანი საკონფერენციო სივრცე, რესტორანი, აუზი, რომელიც თბილისის ზღვას გადააწყურებს, პარკინგები და კეთილმოწყობილი ეზო - ამაზე 12 მლნ ევრო დაიხარჯება და 80-120 ადამიანი დასაქმდება.

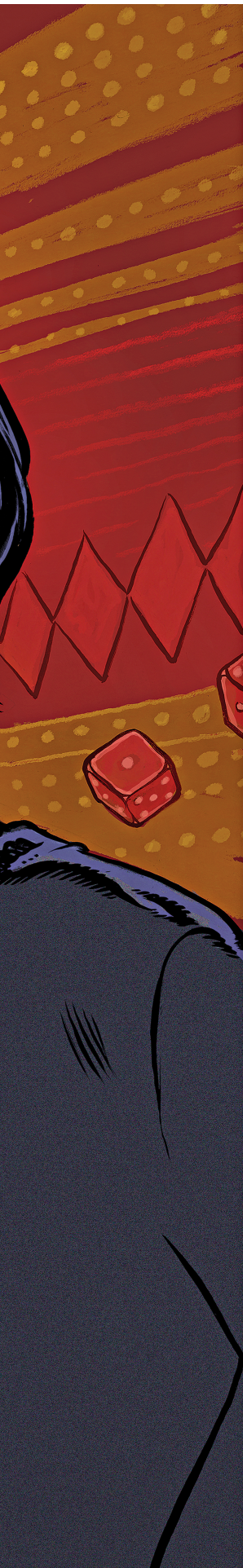
გარდა ამისა, წელს „ჯინოს“ ბრენდის ქვეშ კიდევ ერთი სასტუმროს მშენებლობის დაწყება მელიქიშვილზეც იგეგმება. 75 ნომრისგან შემდგარი სასტუმრო-საცხოვრებელი კომპლექსი მელიქიშვილისა და ვარაზისხევის კუთხეში აშენდება. მულტიფუნქციურ შენობაში აუცილებლად იქნება „ჯინოს ველნეს“ კონცეფცია. 12 მლნ ევროს ინვესტიციით ჩვენ 100-მდე სამუშაო ადგილს შევქმნით.

პროექტში GINO GRAND MELIKISHVILI გარკვეული ცვლილებები გაკეთდა. სამშენებლო ნებართვას დღე-დღეზე ველოდებით და ამის მშენებლობასაც დავიწყებთ.

იცით, მე გამოუსწორებელ ოპტიმისტა კატეგორიას მივკუთვნები, განსაკუთრებით, როდესაც თემა საქართველოს ეხება. ამიტომ მჯერა, რომ 2021 წლიდან ჩვენ შევძლებთ სერიოზული ნაბიჯების გადადგმას, იმიტომ რომ სხვანაირად შეუძლებელია. **F**

ნაძლევის დამდებები // Robinhood-ის
თანადამფუძნებლები ბაიჯუ ბპატი
(მარცხნივ) და ვლადიმირ ტენევი





კაზინო- კაპიტალიზმის ბარონები



ROBINHOOD-მა ახალი ათასწლეულის იმედგაცრუებულ წარმომადგენლებს საკომისიოებისაგან დაცლილი, თამაშის ელემენტებით გაჯერებული სავაჭრო აპლიკაციის ანკესზე წამოაგო და, შედეგად, სამუდამოდ უცვალა სახე საბროკერო ბიზნესს. გაცხადებული მიზანი „ფინანსების დემოკრატიზებაა“, მაგრამ კომპანიის დამფუძნებლები მილიარდერებად იმით იქცნენ, რომ გამოუცდელი და გულუბრყვილო ახალბედების ახალი თაობა პირდაპირ Wall Street-ის ყველაზე ავადგანთქმული ზვიგენების ხახაში გაგზავნეს.



ავტორები: ჰიმ კოფლინი, ანდჟან გარა და სერგეი კლემნიკოვი

31

იგლისია, პარასკევი. ღამის 12-ს ის-ისაა, გადასცდა. Todd Capital Options Community-ში (ვგულისხმობთ Slack-ის თვე-ში \$20-იანი გამოწერების არხსა და ათასობით ახალბედა ოპციონური მოვაჭრის რჩეულს) სიცოცხლე თუხთუხებს. არა-და, გარეთ უმუშევრობა მძვინვარებს; მთავრობები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით სასოწარკვეთილად ცდილობენ ეკონომიკური კოლაფსისგან თავდაცვას. მაგრამ ამ ონლაინანკლავის წევრები ზეიმობენ - პირდაპირი მნიშვნელობით, გეგონება, 1999 წელი იყოს - ე.წ. ერთდღიანი ვაჭრობების ავადგანთქმულად ქაფმოდებული წელი, დოტ-კომ-ბუშტის გასკლევა რომ მოჰყვა 2000-ის მარტში.

პანდემიის მიუხედავად, Amazon-მა, Apple-მა, Facebook-მა და Google-მა ნერწყვის მომდენი ფინანსური შედეგები გამოაქვეყნეს - გამოავლენეს \$205 მილიარდი კომბინირებული კვარტალური გაყიდვების სახით და \$34 მილიარდი შემოსავლების სახით, და ეს დროს იმ მონაკვეთში, როცა აშშ-ის მთლიანმა შიდა პროდუქტმა 33%-იანი წლიური მარცვნილობით განიცადა ვარდნა. კვირების მანძილზე, კლუბის ახალგაზრდა წევრებმა, მობილური სავაჭრო აპლიკაცია Robinhood-ის მეშვეობით, სპეკულაციური ქოლ-ოპციონების დახვავება დაიწყეს. და ახლა მზად არიან, ფასიანი ქაღალდები გაანადღონ.

„შანსი არაა, AMZN 10/16 ქოლები რომ გავყიდო ხვალ. ფეხებზე მკიდია, რა მოხდება. ...ყველაფერს ვიტოვებ. ლოცვა გააძლიერეთ“, - ამბობს ერთ-ერთი მომხმარებელი, სახელად JG. განთიადის მოახლოებასთან ერთად, „NBA Young Bull“-ი აცხადებს: „დილა მშვიდობისა მომავალ მილიონერებო... აბა, არის უკვე 9:30?“

ამ სპეკულანტებისთვის ადრენალინის მოზღვავება ეიფორიად მაშინ გადაიქცა, როცა Apple-მა არა მხოლოდ გადააჭარბა მოგებასთან დაკავშირებულ პროგნოზებს, არამედ აქციების 4-1-ზე განაწილების შესახებ გააკეთა განცხადება, რითაც კიდევ უფრო მეტი მცირე ინვესტორი შეიტყუა iPhone-ის მწარმოებლის საფონდო წევრებზე. დილის 10-ის ნახევარზე, პარასკევს, როცა ვაჭრობა იწყება, ბაზრის ამ ერთი ახალბედის ხელთ არსებული Apple-ისა და Amazon-ის ქოლ-ოპციონები ლას-ვეგასის სლოტ-მანქანების მუშა-

ობს და სულ 7-7-ებს წერს, ეს ორი გიგანტი კი, ერთობლივად, მეოთხედ ტრილიონ დოლარს იხვეჭს საბაზრო ღირებულების სახით. დღის განმავლობაში და შაბათ-კვირას, აუარებელ პოსტს ნახავთ Robinhood-ის მგზნებარე მოვაჭრებისგან, რომლებიც ისეთ სახელებს ირქმევენ, როგორცაა „See Profit Take Profit“ („ნახე მოგების მოგება“) და „My Options Give Me Options“ („ჩემი ოპციონები ალტერნატივებს მთავაზობენ“). ორშაბათს, 3 აგვისტოს, Nasdaq-ის ინდექსი ახალ რეკორდს ხსნის.

კეთილი იყოს თქვენი ფეხი Robinhood-ის სტილში წარმართულ საფონდო ბირჟაზე. თებერვლის შემდეგ, როცა კორონავირუსის პანდემიის წნეხის ქვეშ მოქცეულმა გლობალურმა ეკონომიკამ ვარდნა იწყო, მილიონობით ახალბედა - ე.წ. მასტიმულირებული ჩეკებით აღჭურვილი და არცთუ ბევრი სხვა საქმის მქონე - სილიკონის ხეობის ახლად გაბოპულარებული Robinhood-ით შეუდგა ვაჭრობას. ეს ტელეფონთან დამკვრებელი, ფასდაკლებებზე მომუშავე საბროკერო 33 წლის ვლადიმირ ტენევემა და 35 წლის ბაიჯუ ბჰატმა 2013 წელს დააფუძნეს.

თავიანთი კოსმოსური ხომალდის შესაქმნელად, ახალგაზრდა ანტრეპრენიორებმა ის ფორმულა გამოიყენეს, რამაც Facebook-ის პოპულარობა განაპირობა: მათი აპლიკაცია უფასო იყო, მარტივად გამოსაყენებელი და იოლად მისაჩვევი. ამასთან, Robinhood-ს - რომელსაც შუა საუკუნეების იმ ლეგენდარული კანონგარეშე პირის საპატიოდ შეერჩა სახელი, მდიდრებს რომ ართმევდა და ღარიბებს აძლევდა - იმგვარი მისია ჰქონდა, სოციალური და რასობრივი სამართლიანობის საკითხებით ყველაზე მეტად შეწუხებული, კაპიტალიზმისგან დაქანცული ახალი ათასწლეულის წარმომადგენლებიც რომ შეაფარებდნენ თავს: „ფინანსების დემოკრატიზება ყველასათვის“.

კოვიდ-19 და სამთავრობო დახმარებები ზეციური მანანსავითაა Robinhood-ისთვის. იანვრის მერე ამ კერძო კომპანიამ 3 მილიონზე მეტი ანგარიში დაიმატა, რაც 30%-იან ზრდას წარმოადგენს, ხოლო ფირმის ფინანსებში ჩახედული პირის თანახმად, წელს \$700 მილიონის ტოლფას შემოსავალს ელიან - 250%-იან ნახტომს 2019-თან შედარებით. საცალო საფონდო ბირჟას ასეთი ძირგამომთხრელი ძალა 1975 წლის მაისის პირველი ორშაბათის მერე არ მოვლენია - იმ დღის შემდეგ, როცა აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიამ (SEC-მა) საბროკერო საკომისიოების დერეგულირება მოახდინა და ფასდაკლებებზე მომუშავე ისეთი საბროკეროების აღზვევას შეუწყო ხელი, როგორც, მაგალითად, Charles Schwab-ია. Robinhood-ის საკომისიოებისგან თავისუფალი ვაჭრობა დღეს სტანდარტს წარმოადგენს არაერთ ფირმაში, მათ შორის, TD Ameritrade-ში, Fidelity-ში, Schwab-ში, Vanguard-სა და Merrill Lynch-ში.

და Robinhood-ის მხიარული მოვაჭრეები ბაზრებს ამოდრავებენ: კონკრეტული აქციები - ილონ მასკის Tesla, მარიუსა-

ნას კონგლომერატი Cronos-ი, კაზინოების ოპერატორი Penn National Gaming-ი და თვით გაკოტრებული მანქანების გამქირავებელი კომპანია Hertz-ი – რჩეულთა რიგებში ხვდებიან და ყოველდღიურ რეჟიმში ველურ რყევებს აჩვენებენ. Goldman Sachs-ის თანახმად, ისტორიაში პირველად, ოპციონების სპეკულანტებმა – ისეთებმა, როგორც Robinhood-მა დაბადა – გამოიწვიეს ის, რომ ე.წ. ერთეული ფონდებით ოპციონური ვაჭრობის მოცულობამ ე.წ. ჩვეულებრივი ფონდებით ვაჭრობის მოცულობა დაჯაბნა და ამ წელს უპრეცედენტო, 129%-იანი ზრდა აჩვენა.

„ვფიქრობ, ფინანსური ბაზრების ისტორიაში უნიკალური სიტუაციის მომხრენი გავხდით“, – ეუბნება Forbes-ს ტენევი, რომელიც სახლიდან, დისტანციურად მუშაობს, თუმცა არცთუ შორსაა Robinhood-ის სათავე ოფისიდან, რომელიც, თავის მხრივ, მენლო-პარკში (კალიფორნია) მდებარეობს და სანაპირო სახლს წააგავს. „ტიპურად, როცა ბაზრის კოლაფსს რეცესია მოჰყვება, საცალო ინვესტორები უკან იხევენ. ინსტიტუტები პოულობენ სარგებელს. ...ამ შემთხვევაში, Robinhood-ის მომხმარებლებმა ახალი ანგარიშების გახსნა დაიწყეს, ხოლო არსებულმა მომხმარებლებმა – ახალი ფულის ჩადება. თუ მილიონობით ადამიანი ახორციელებს ინვესტიციას მაშინ, როცა სხვა სიტუაციაში ამას არ გააკეთებდა, ეს კარგის მომასწავებელი საზოგადოებისა და ჩვენი ეკონომიკისთვის“.

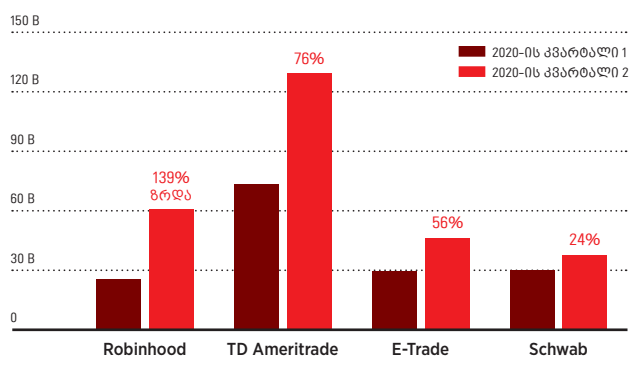
სხვა დაოსტატებული მოვაჭრეების მსგავსად, ტენევიც მიმართავს თავის აქტივთა პოპულარიზების სტრატეგიას. თუმცა, თუ კარგად დააკვირდებით, რა არის სინამდვილეში მისი ციფრული კაზინოს მამოძრავებელი ძალა, მისი პროკლამაციები ოდნავ არაგულწრფელი მოგვიჩვენებთ. დაბადებიდანვე, Robinhood-ი ისე იყო შექმნილი, რომ მოგება თავისი მომხმარებლების სავაჭრო მონაცემების მიყიდვით ენახა Wall Street-ის მთავარი ზვიგენებისთვის – მათთვის, ვისაც ათწლეულები აქვს დახარჯული (და მილიარდები – ნაშრონი) ინვესტორების გაბითურებაზე. მეტიც, ანალიზი ააშკარავებს, რომ რაც უფრო მეტ რისკს დებენ Robinhood-ის მომხმარებლები თავიანთ ჰიპერაქტიურ სავაჭრო ანგარიშებში, მით უფრო მეტად ხეირობს სილიკონის ხეობის ეს სტარტაპი იმ მონსტრებისგან, ვისაც მათ მონაცემებს მიჰყიდის. კი, შესაძლოა, Robinhood-ის მიერ ახალგაზრდა მოვაჭრეთა წარმატებულმა გადმოხრებას უნებურად ერთი-ორი ახალი მილიონერი გამოძერწა, რომლებიც ვალით აგიზგიზებულ, აქციათა მზარდი ფასებით გაჯერებულ და შესყიდვათა შემადგენლობაზე ბაზარზე დააჭენებენ, მაგრამ, ამავე დროს, კომპანია მთელ თაობას აბითურებს და აჯერებს, რომ ოპციონებით წარმატებული ვაჭრობა ისეთივე ადვილია, როგორც ვიდუოთამაშის ასხლ დონეზე გადასვლა.

საფონდო ოპციონები კონტრაქტებია, რომლებითაც, ფიქსირებულ ფასად (როგორც წესი, ხარჯის გარკვეული ულუფის სანაცვლოდ) და ფიქსირებულ დროში, ყიდულობ ან ყი-

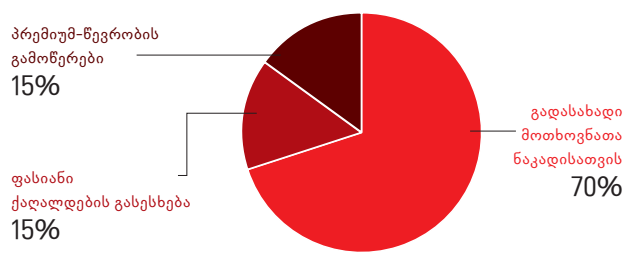
ყიდვათა მბრძანებელი

აშშ-ში მზარდი ფასებით გაჭირვებული და შესყიდვითა შემავალი ინანებელი პოპულაციის ბაზარი ოპციონური ვაჭრობის სახალხო ვაჭრობის ბროკერებისათვის, მაგრამ კონსერვატივისას ROBINHOOD-ი და მისი ახალბედა მოვაჭრეთა დიდი გუნდი აძლევინ ფორმას.

ვაჭრობის მოცულობა ონლაინსაბროკერებში (აქციათა რაოდენობა)



Robinhood-ის 2020-ის 1-ლი კვარტალის ჩამოილი შემოსავალი



წყაროები: Robinhood-ის გასაჯაროებული ფინანსური დოკუმენტები და კომპანიის ფინანსები ჩახედული პირი

დი ფონდების საფუძვლადმდებარე აქციებს. კომპლექსურობის გამო, ოპციონური ვაჭრობა, კარგა ხანია, ყველაზე უფრო გამოცდილ-დაბრძენებული ჰეჯ-ფონდების სამკვიდროს წარმოადგენს. 1973-ში სამმა დოქტორმა – ფიშერ ბლეკმა, მაირონ სქოულზმა და რობერტ მერტონმა – ოპციონების ფასების დადგენის მოდელი შეიმუშავეს, რომელმაც მათ ნობელის პრემია მოუტანა ეკონომიკის დარგში. დღეს მათი მათემატიკური მოდელისა და მისი ვარიაციების პროგრამულ უზრუნველყოფაში ინკორპორირება ისე იოლია, რომ რთული – და რისიკიანი – ვაჭრობის განხორციელება თითის სულ რამდენიმე დაწკაპუნებით არის შესაძლებელი. მაგრამ არასწორი ფასების დადგენა ადვილია. Options Clearing Corporation-ის თანახმად, ყველა ოპციონური ვაჭრობის 20%-ზე მეტს ისე გასდის ვადა, რომ არაფერ ღირებულებას არ ტოვებს, მაშინ როცა „ფულის სახით“ ეს მანგვნებელი 6%-ს შეადგენს.

იგნისში Robinhood-მა საკუთარ თავზე გამოსცადა ის, რაც მაშინ ხდებოდა, როცა მისნაირ ინსტრუმენტებს გამოუცდელ ინვესტორებს მიჰყიდებდნენ ხოლმე. საქმე ისაა, რომ შეუძლებ-



სამოყვარულო ვაჭრობის ფიზიკა

ბაიჯუ ბჰატმა (მარცხნივ) და ვლადიმერ ტენევიმა ერთმანეთი Stanford-ში, ფიზიკის სტუდენტების რანგში გაიცნეს. ალბათ საუკეთესო ალგორითმიც კი ვერ იზინასწარმეტყველებდა, რომ \$1,200-ის ტოლფასი ე.წ. წამახალისებელი ჩეკები მათ მილიარდერის სტატუსს მოუტანდა.

ლია თვითმკვლევლობაზე პასუხისმგებელი ყველა ფაქტორის ამოცნობა: Robinhood-ის ერთ-ერთმა ახალმა მომხმარებელმა, 20 წლის სტუდენტმა ილინოისიდან, ალექსანდერ კერნსმა თავი მას შემდეგ მოიკლა, რაც შეცდომით იფიქრა, რომ ოპციონებით ვაჭრობის გამო Robinhood-თან \$730,000-ზე მეტი იყო დავალბებული. მისმა გარდაცვალებამ კონგრესის რამდენიმე წევრს კითხვები გაუჩინა პლატფორმის უსაფრთხოებასთან დაკავშირებით.

მსგავსი პრობლემების მიუხედავად, კვლავ მილიონობით მომხმარებელი იყრის თავს ამ იოლად მისარვევ აპლიკაციაში, ტენევი და ბჰატი კი პოტენციურ ოქროს საბადოზე სხედან, Facebook-ს რომ მოგვაგონებს მის პირველად საჯარო შეთავაზებამდე პერიოდში. კოვიდ-19-ის დროს ბიზნესის გაფურჩქნის პირობებში, Robinhood-მა \$800 მილიონი მოიზიდა ვენჩურული ინვესტორებისგან, რომელთაც კომპანიას, საბოლოოდ, გასაოცარი საბაზრო ღირებულება - \$11.2 მილიარდი - მიანიჭეს, ეს კი თანადამფუძნებლებს, აქტივების სახით, თითოს, \$1 მილიარდის პატრონად აქცევს.

მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ, რომ Morgan Stanley-მ \$13 მილიარდად წარმატებით შეისყიდა E-Trade-ი თებერვალში, მანამდე კი Schwab-მა TD Ameritrade-ი \$26 მილიარდად, ზოგი

თვლის, რომ Robinhood-ს \$20 მილიარდის ღირებულების მოხვეჭა შეუძლია, საჯარო ბაზარზე რომ გავიდეს ან რომ გაიყიდოს.

მაგრამ პრობლემა ისაა, რომ ისტორია, რომელიც Robinhood-მა მსოფლიოს მიჰყიდა და რომლის მიხედვითაც, ის უბრალო ადამიანებს ეხმარება, სრულ წინააღმდეგობაში მოდის მის რეალურ ბიზნესმოდელთან: ის, სინამდვილეში, ბაზრის მდიდარ, ერთობ აგრესიულ ოპერატორებს უბრალო ადამიანების ყიდვაში ეხმარება.



ტექნოლოგიისთვის ძირის გამოთხრის ეპოქაში, ვლადიმერ ტენევისა და ბაიჯუ ბჰატის აღზევება ნაცნობი ისტორიაა. მათ ერთმანეთი 2005 წელს, Stanford University-ში სწავლისას გაიცნეს. „არაერთი პარალელი გვექონდა ცხოვრებაში, - ეუბნება ბჰატი Forbes-ს. - ორივენი დედისერთები ვიყავით, ორივენი ვირჯინიაში გავიზარდეთ, ორივენი ფიზიკას ვსწავლობდით Stanford-ში, ორივენი იმიგრანტების შვილები ვიყავით და ორივეს მშობლები სადოქტოროზე სწავლობდნენ [აშშ-ში]. ტენევის მშობლები ბულგარეთიდან ემიგრირდნენ, ბჰატისა კი ინდოეთიდან.

ტენევი - მსოფლიო ბანკის თანამშრომლების ვაჟი - UCLA-ში მათემატიკის სადოქტორო პროგრამაზე ჩარიცხა, მაგრამ 2011 წელს სწავლას თავი მიანება, ბჰატს შეუერთდა და ე.წ. მაღალსიხშირიანი მოვაჭრეებისთვის პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნას შეუდგა. ეს Wall Street-ის 2010 წლის „ელვისებრი კოლაფსის“ („Flash Crash“-ის) შემდეგ მაღლევი მოხდა; იგულისხმება უცვარი, თითქმის 1,000-ნიშნულიანი ვარდნა Dow Jones Industrial Average-ში, მაღალსიჩქარიანმა მოვაჭრეებმა რომ გამოიწვიეს. ამ უკიდურესმა მერყეობამ გამოამჟღავნა, როგორ მიენებებინათ, დიდწილად, თავი ფინანსურ ბაზრებს ტრადიციული, თუმცა სტაბილური ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟისთვის და როგორ გადანაცვლებულიყვნენ მცირერიცხოვანი და არაგამჭვირვალე რაოდენობრივი ვაჭრობის პლატფორმებზე, სადაც ერთი მუჭა საიდუმლო ფირმები ბატონობდნენ. ამ ე.წ. „ელვისებრმა ბიჭებმა“ („Flash Boys“), რომლებიც მილისეკუნდებში აშუშავდნენ როგორც საცალო ვაჭრობის, ისე ინსტიტუციური ინვესტორების მოთხოვნებს, ქვედა მანჰეტენის ოფისების კულისებიდან, IT-განყოფილებებიდან და უნივერსიტეტის სადოქტორო პროგრამებიდან მოიყარეს თავი და Wall Street-ის ახალ მე-

ფეხებზე მოგვევლინენ.

იმ პერიოდში, როცა ტენევი და ბჰატი შიდა სამზარეულოს განათლებას იღებდნენ მაღალსიჩქარიანი მოვაჭრეების მუშაობისა და მოგებების შესახებ, აწეწილი გარე სამყარო ნელ-ნელა ფეხზე დგებოდა 2008-2009 წლების გამანადგურებელი ფინანსური კრიზისის შემდეგ. მთელი ეს სიტუაცია ლამაზად ჩაეწერა Robinhood-ის დაბადების ოფიციალურ ისტორიაში: როცა 2011-ის მოძრაობამ, Occupy Wall Street-მა ფინანსური დახმარებების პროტესტის სახე მიიღო Wall Street-ზე და დაგირავებული ქონების გამოსყიდვის უფლების წართმევისა - Main Street-ზე, ტენევისა და ბჰატის ერთ-ერთმა მეგობარმა ისინი არათანაწორი სისტემისგან უსამართლოდ სარგებლობაში დაადანაშაულა. საკუთარ თავში ჩაღრმავებამ დუეტი 2012 წელს Robinhood-ის ჩასახვამდე მიიყვანა - სავაჭრო აპლიკაციისა, რომლის სახელწოდებაც დაფარავად მიანიშნებდა სათამაშო პირობების გათანაბრებას. მათი ყველაზე აშკარა - და ძირგამომთხრელი - ინოვაცია საკომისიოებისა და მინიმალური ბალანსების არარსებობა იყო, ეს კი იმ დროს, როცა იაფფასიანი მეტოქეებიც კი, მაგალითად, E-Trade-ი და TD Ameritrade-ი, მსგავს გადასახადებზე მილიარდებს აკეთებდნენ.

თავიდან, ინტერნეტის გასაღვივებლად, ტენევი და ბჰატი მაქსკლუზიურობის საცდური გამოიყენეს. 2013-ში, აპლიკაციის ჩაშვებისას, მათ წვდომა შეზღუდეს და დაახლოებით 50,000 ადამიანი მომლოდინეთა რიგში ჩააყენეს. შემდეგ ეს „ხავერდის თოკი“ თამაშად აქციეს და პოტენციურ მომხმარებლებს უთხრეს, რომ რიგში დააწინაურებდნენ, თუ მათი აპლიკაციის შესახებ ისინი მეგობრებსაც გააგებინებდნენ. 2014-ში, Apple-ის App Store-ზე ჩაშვების მომენტისთვის, Robinhood-ის მომლოდინეთა რიგი 1 მილიონ მომხმარებელს ითვლიდა. მარკეტინგზე, პრაქტიკულად, არაფერი დაუხარჯავთ.

ბჰატი აპლიკაციის დიზაინზე მანიაკურად კონცენტრირდა და ცდილობდა, Robinhood-ი „უმარტივესი“ გამოსაყენებელი ყოფილიყო. iPhone-ები ანიმაციებით იწყებდა ციმციმს და ვიბრირებას, როცა მომხმარებლები აქციებს ყიდულობდნენ. ყოველ ჯერზე, როცა ბჰატს რაღაც ახალი ფუნქციის იდეა უჩნდებოდა, თანამშრომლებთან ერთად, Robinhood-ის პალაატოს ოფისიდან ქუჩას გადაირბენდა და Stanford-ის კამპუსს მიაშურებდა, რათა სტუდენტებისგან უკუკავშირი მიეღო. 2015-ში აპლიკაციამ Apple Design-ის ჯილდო მოიპოვა - პრიზი, რომელიც მხოლოდ 12 აპლიკაციას გადაეცემა იმ წელს. ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელმა მომხმარებლებმა გამალებით იწყეს მისი ჩამოტვირთვა.

2019-ის შემოდგომისათვის, 500 თანამშრომლით და 6 მილიონი მომხმარებლით აღჭურვილ Robinhood-ს თითქმის \$1 მილიარდი მოგზიდა ფონდების სახით, მისი ღირებულება კი \$7.6 მილიარდამდე გაბერილიყო. ტენევი და ბჰატი - ორივენი მცირე წილის, კერძოდ, 10%-ზე ოდნავ მეტის მფლობელები

Robinhood-ში (გათვლების თანახმად) - მდიდრები იყვნენ.

შემდეგ, 2019-ის სექტემბერში, გოლიათმა მუხლებამდე დაუკრა თავი დავითს. 48 საათის განმავლობაში E-Trade-მა, Schwab-მა და TD Ameritrade-მა - Robinhood-ზე გაცილებით დიდი ზომის ინდუსტრიის გიგანტებმა - საკომისიოები \$0-მდე დაიყვანეს. რამდენიმე თვეში იგივე გააკეთეს Merrill Lynch-მა და Wells Fargo-ს საბროკერო დანაყოფმა. შემოსავლის ამ წყაროს აორთქლებასთან ერთად, საბროკერო ფონდებმა ვარდნა განიცადეს, TD Ameritrade-ი ნაჩქარევად დაქორწინდა Schwab-ზე, E-Trade-ი კი Morgan Stanley-ს ჩაუვარდა მკლავებში.

მოკლედ, ახალი ათასწლეულის ორმა წარმომადგენელმა გააკეთა ის, რაც ვერასდროს მოახერხეს ფასდაკლებებზე მომუშავე ისეთმა გიგანტებმა, როგორც Vanguard-ი და Fidelity-ია. მათ საბოლოო დარტყმა მიაყენეს ვაჭრობის საკომისიოებს - ამ იოლ ფულს, რომელიც საფონდო ბროკერების მთელ თაობებს ასაზრდოებდა - და Wall Street-ის საბროკერო ფირმების ფინანსური საძირკველი შექმნეს.



—
ოცნიონური ვაჭრობა მთავარი ლუკმაა Robinhood-ის ნამდვილი მომხმარებლებისთვისაც. ალგორითმებში ჩაკარგულ რაოდენობრივ მოვაჭრეებს ვპულისებოთ.
—

Robinhood-ის წარმატების საიდუმლო ინგრედიენტი ისაა, რაზე საჯაროდ ლაპარაკიც მის დამფუძნებლებს სძაგთ: დასაწყისიდანვე, Robinhood-მა მოგებიანობის ფსონი დადო იმაზე, რაც ცნობილია, როგორც „გადასახადი მოთხოვნათა ნაკადისთვის“, იგივე PFOF-ი („payment for order flow“).

ნაცვლად იმისა, გადასახადი წინა ხაზიდან, საკომისიოების სახით, აიღონ, ტენევი და ბჰატი ფულს კულისებში აკეთებენ: ნავაჭრს ე.წ. ბაზრის შემქმნელებს მიჰყიდნიან - რაოდენობრივი ვაჭრობის ისეთ მსხვილ, გამოცდილ ფირმებს, როგორც Citadel-ი, Two Sigma, Susquehanna International Group-ი და Virtu Financial-ია. ეს დიდი ფირმები Robinhood-ის მომხმარებელთა მოთხოვნებს თავიანთ ალგორითმებში სვამენ და ამ მოთხოვნათა დამუშავებისას მოგებაზე გასვლას იმით ცდილობენ, რომ ფასების შეთავაზებებიდან მცირედ უღუფებს იჯიბავენ და თავად ახდენენ ფასების შეთავაზებას.

მოთხოვნათა გაყიდვა Robinhood-ის გამოგონება რო-

დია. E-Trade-მა, მაგალითად, ამ პრაქტიკის მეშვეობით, 2019 წელს დაახლოებით \$200 მილიონი გააკეთა. თუმცა, მეტოქეთა უმეტესობისგან განსხვავებით, Robinhood-ი რაოდენობრივ მოვაჭრეებს ფასთაშორისი სხვაობის პროცენტს ართმევს ყოველ გაყიდულ ვაჭრობაზე, ნაცვლად ფიქსირებული თანხისა. ასე რომ, როცა შეთავაზებულ და მოთხოვნილ ფასებს შორის დიდი სხვაობაა, ყველა მოგებულ რჩება... მომხმარებლის გარდა. მეტიც, რამდენადაც Robinhood-ის მომხმარებლები, როგორც წესი, აქციათა მცირე ოდენობებით ვაჭრობენ, ნაკლებად სავარაუდოა, მათ ბაზრებზე ცვლილებები გამოიწვიონ და, ამრიგად, დაბალრისკიან სეგმენტს წარმოადგენენ საკუთარი მოდელით შეიარაღებული მსხვილი რაოდენობრივი მოვაჭრეებისთვის. 2020-ის პირველ კვარტალში ფირმის \$130 მილიონის (შემოსავლის სახით) 70%-ზე პასუხისმგებელი მოთხოვნათა ნაკადის გაყიდვა იყო. მეორე კვარტალში Robinhood-ის PFOF-ი \$180 მილიონამდე გაორმაგდა.

თუ გავითვალისწინებთ ტენევისა და ბჰატის გამოცდილებას მაღალსიჩქარიანი ვაჭრობის ბიზნესში, არ არის გასაკვირი, რომ მათ ჭკვიანურად შექმნეს თავიანთი ფირმა იმგვარი ანგარიშის მოზიდვის გარშემო, როგორც მათი კლიენტებისთვის - Wall Street-ის სავაჭრო ფირმებისთვის - ყველაზე სასურველი იქნებოდა. რა ტიპის მოვაჭრეები წარმოადგენენ ყველაზე გაყიდვად ლუკმას გიგანტი ზვიგენებისთვის? ისინი, ვინც მერყევ, მყისიერ ფონდებზე ნადირობენ და დიდად არ ადარდებთ ფასთაშორისი სხვაობები, და ისინიც, ვინც ოპციონებით სპეკულირებენ. მოკლედ, Robinhood-ის აპლიკაცია იმგვარად იყო შექმნილი, რომ ვიდეთამაშების თაობის ახალგაზრდა, გამოუცდელი ინვესტორები მოეზიდა.

გარდა იმისა, რომ საინვესტიციო მოგზაურობის დასაწყისში დაბალფასიანი ფონდის ერთი აქცია გეძლევათ, ერთ-ერთი პირველი, რასაც Robinhood-ზე ფონდებით ვაჭრობის დაწყებისთანავე ამჩნევთ (ოპციონებით ვაჭრობის ნებართვის მიღების შემდეგ), ესაა თქვენი ტელეფონის ეკრანზე, ზუსტად BUY-ს თავზე და მარჯვნივ მოთავსებული კაშკაშა ფორთოხლისფერი ღილაკი, რომელიც გვეუბნება: TRADE OPTIONS.

ოპციონური ვაჭრობა მთავარი ლუკმაა Robinhood-ის ნამდვილი მომხმარებლებისთვისაც. ალგორითმებში ჩაკარგულ რაოდენობრივ მოვაჭრეებს ვკვლისხმობთ. Piper Sandler-ის ბოლოდროინდელი ანგარიშის თანახმად, რაოდენობრივი

მოვაჭრეები Robinhood-ს ოპციონური კონტრაქტებისთვის 58 ცენტს უხდიან 100 აქციაზე, წინააღმდეგ სულ რაღაც 17 ცენტისა 100 აქციაზე სააქციო კაპიტალისთვის. ოპციონები ნაკლებიკვიდურია, ვიდრე ფონდები და, როგორც წესი, ფასთაშორისი სხვაობა მათი ვაჭრობისას უფრო მაღალია. 2020-ის პირველ ნახევარში Robinhood-ის მოთხოვნათა ნაკადიდან მიღებული შემოსავლის 62%-ზე სწორედ ოპციონურ ვაჭრობათა გაყიდვები იყო პასუხისმგებელი.

Alphacution-ის პოლ როუადის თანახმად, ამ ოპციონური ვაჭრობების ყველაზე მაღალმძვრელი მომენტი, შესაძლოა, ე.წ. „გაჩერებისა და ზარალის შეზღუდვის მოთხოვნები“ („Stop Loss Limit Orders“) იყოს, რაც მყიდველებს საშუალებას აძლევს, ფასის ავტომატური ტრიგერები დააყენოს, რომლებსაც, მოგების დაცვისა თუ ზარალის შეზღუდვის მიზნით, ვაჭრობის პროცესის ფინალურ ფაზაში შეყვანა შეუძლიათ. 2019-ის ოქტომბერში Robinhood-მა საზეიმოდ განუცხადა მომხმარებლებს, „გაჩერებისა და ზარალის შეზღუდვის მოთხოვნები“ შემოვიღეთო. ეს ელექტრონული ფუნქცია, ფაქტობრივად, ვაჭრობის პროცესს ავტოპილოტზე უშვებს.

„ეს [გაჩერება-შეზღუდვის] მოთხოვნა მყისვე მიეყიდება მაღალსიჩქარიანი მოვაჭრეს, რომელმაც იცის, რა არის შენი განზრახვა, რის გაყიდვას აპირებ, - ამბობს ერთი ყოფილი მაღალსიჩქარიანი მოვაჭრე. - დაახლოებით იგივეა, საიდუმლო რომ წერდე ფურცელზე და ამ ფურცელს პირდაპირ შენს ბროკერს აძლევდე, რომელიც მერე მას ვიდაც იცეთს მიჰყიდის, ვინც შენ წინააღმდეგ ვაჭრობითაა დაინტერესებული“.

Robinhood-ი უარყოფს მოსაზრებას, რომ მოდელი გამოუცდელ ინვესტორებს მსხვერპლად აქცევს. „გადახდის ქვითარი მოთხოვნათა ნაკადისთვის გავრცელებული, ლეგალური და რეგულირებული ბიზნესპრაქტიკაა ინდუსტრიაში, - ამბობს Robinhood-ის წარმომადგენელი, რომელიც ამტკიცებს, რომ ფირმის საბროკერო დამუშავებაში მომხმარებლებს წელს \$1 მილიარდი დაუზოგა. - ჩვენ იმგვარი პლატფორმის უზრუნველყოფაზე ვართ ფოკუსირებული, რომელიც ფინანსებს ხელმისაწვდომს და მიღწევადს ხდის და სადაც ადამიანებს გააზრებული, ინფორმირებული საინვესტიციო გადაწყვეტილებების მიღება შეუძლიათ“.

Interactive Brokers-ის დამფუძნებელი, მილიარდერი მეტოქე თომას პეტერფი ამბობს, რომ „გაჩერება-შეზღუდვის



მილიარდერები შერვუდის ტყეში

არავის უყვარს Robinhood-ის ვაჭრობები ისე, როგორც Wall Street-ის მილიარდერ რაოდენობრივ მოვაჭრეებს. Forbes 400-ის 34-ე ადგილის მფლობელის, კენ გრიფინის (ზემოთ) კუთვნილი Citadel-ი ყველაზე მსხვილი მყიდველია.

მოთხოვნები“ ყველაზე ღირებული მოთხოვნებია, რაც კი რამ გამოცდილ მოვაჭრეს შეუძლია, იყიდოს. „როცა ხალხი მოთხოვნებს გიგზავნის, ხვდები, ვისთან და რასთან გაქვს საქმე. შეგიძლია, ფასის ღერძზე განათავსო ისინი და ნახო, რამდენი ყიდვისა და გაყიდვის მოთხოვნა გაქვს თითოეული ამ ფასისთვის“, – ამბობს ის.

მაგალითად, თუ მყიდველი ხედავს, რომ მოთხოვნები კონკრეტული ფასის ირგვლივია მოქუჩებული, ეს ნიშნავს, რომ თუ ფონდი ან ოპციონი ამ ფასს მიაღწევს, ბაზარი სერიოზულად დაეცემა. „მოვაჭრე თუ ხარ, ეს კარგია შენთვის, იმიტომ რომ შეგიძლია გაჩერების პროვოცირება – შეგიძლია აქტივის ღირებულების შემცირებით იხვირო და მერე გაცილებით დაბალ ფასად მოახდინო დაფარვა, – ამბობს პეტერფი. – ეს ძველი ტექნიკაა“.



ბარკვეული აზრით, კოვიდ-19 მადღაც იყო Robinhood-ისთვის და წყველავს.

პანდემიამ Robinhood-ის მილიონობით მომავალი მომხმარებელი შინ გამოამწყვდია, თავშესაქცევებისგან (მაგალითად, სპორტისგან) გაათავისუფლა და სწრაფი ინტერნეტით აღჭურვილები, მთავრობის მუქთა ფულითაც მოამარაგა. საფონდო ბირჟამ, ამასობაში, დიდი მღელვარება გააჩინა – ერთ ადგილას რომ არ გაჩერებს, ისეთი: ჯერ დავარდა, მერე აღზევდა, რითაც ცეცხლი შეერთო ისეთ სუპერგარსკვლავებს, როგორც Amazon-ია, და გამოაცხვლა ისეთი ცოცხალ-მკვდარი აქციები, როგორც Chesapeake Energy-ია. ამ ყველაფრის შედეგი კი ახალბედა საბროკეროს უპრეცედენტო ზრდა იყო. Robinhood-ი დღეს 13 მილიონი დარეგისტრირებული სამომხმარებლო ანგარიშით იწონებს თავს – თითქმის იმდენით, რამდენითაც პატივცემული Charles Schwab-ი, რომელსაც, 49 წლის თავზე, 14 მილიონი დაფინანსებული ანგარიში აქვს და, სულ მცირე, ორჯერ მეტი, ვიდრე 6 მილიონი ანგარიშის მქონე E-Trade-ს.

ამასთან, კომპანია ერთგვარი თამაშის წესების შემცვლელიც გამოდგა ზოგიერთი თავისი კლიენტისათვის. 23 წლის ტეილორ ჰამილტონმა – IT-ში მომუშავემ, რომელმაც University of Pennsylvania 2018 წელს დაამთავრა – Robinhood-ის ანგარიში მარტში გახსნა და ვაჭრობას შეუდგა. მან ე.წ. პუტ-ოპციონების ყიდვა დაიწყო სამგზავრო ინდუსტრიის ისეთი დადამავალი ფონდებიდან, როგორც Delta და Uber-ია, მოგვიანებით კი ქოლები იყიდა Boeing-იდან და სხვა დაჩანჩაკებული კომპანიებიდან; მან სწორად ივარაუდა, რომ ეს კომპანიები, ობლიგაციების ბაზრის მეშვეობით, მთავრობის დე ფაქტო ფინანსური დახმარებებიდან იხვირებდნენ.

ოთხი თვისა და 300 ვაჭრობის შემდეგ, ჰამილტონმა თითქმის \$100,000 მოიხვეჭა და სტუდენტური სესხების – \$15,000 – გადაიხადა. „ისეთ შესაძლებლობას ჰგავდა, ცხოვრებაში

ერთხელ რომ გექლევა“, – ამბობს ჰამილტონი, რომლის თანახმადაც, მოგებათა უმეტესობა საბანკო ანგარიშზე გადაიტანა, რათა არ გასჩენოდა ვაჭრობის (და ამ მოგებების დაკარგვის) ცდუნება.

პანდემიამ Robinhood-ის მეჭეჭებიც გამოააშკარავა. ბაზრის ერთდღიანი 5%-იანი გულის წასვლისა და მარტის დასაწყისში ფეხზე წამოდგომის განმავლობაში, Robinhood-ის მომხმარებლებს, თითქმის ორი დღის მანძილზე, წვდომა მთლიანად შეუჩერდათ თავიანთ ანგარიშებზე: საბროკერო ფირმის ტექნოლოგიურმა სისტემებმა გაათმაგებული მოთხოვნების წნეხს ვერ გაუძლო. გაბრაზებული მომხმარებლები Robinhood-ზე ჯავრს სოციალურ მედიაში იყრიდნენ, სასამართლოში კი ათზე მეტი სარჩელი შევიდა კომპანიის წინააღმდეგ.

ბოლო რამდენიმე თვეა, Robinhood-ი მშვიდად ახდენს საკუთარი თავის რეკონსტრუირებას. ტენევის თქმით, კომპანია მსხვილ ტექნოლოგიურ ინვესტიციებს ახორციელებს, რათა ტევადობა და სისტემის საიმედოობა გაზარდოს. ცინცხალი ვენჩურული კაპიტალის, \$800 მილიონის, მნიშვნელოვანი ულუფა სწორედ ამგვარ გაუმჯობესებებსა და შტატში ინჟინრების დამატებაზე იხარჯება (300 ინჟინერი ისედაც ჰყავთ).

კერნისის ტრაგედიის შემდეგ, Robinhood-ის ოპციონური ვაჭრობის ინტერფეისიც რევიზიას გადის. კომპანიას პირობა აქვს დადებული, რომ დაეხმარება თავის მომხმარებლებს, საფუძვლიანი ინფორმაცია მიიღონ ვაჭრობის უაღრესად სპეკულაციური ბუნების შესახებ. ეს გულისხმობს „ოპციონების განათლების სპეციალისტის“ დაქირავებასა და „აპლიკაციის შიდა მესიჯებისა და იმეილების გაუმჯობესებას“, რომელთაც კომპანია მომხმარებლებს უგზავნის კომპლექსურ ოპციონურ ვაჭრობასთან დაკავშირებით. ამ საბროკერო აპლიკაციამ აგვისტოში განაცხადა, რომ 2020-ის ბოლოსთვის თავისი ტენსისა და არიზონის ოფისებში სამომხმარებლო სერვისის ასობით ახალ წარმომადგენელს დაიქირავებდა.

შიდა სამზარეულოში ჩახედულთა თანახმად, კომპანიაში, ბოლო დროს, ერთგვარად საგანგებო სიტუაციის განწყობა სუფევს. ორი წელია, Robinhood-ი საჯაროდ ლაპარაკობს პირველად საჯარო შეთავაზებაზე. ახლა, როცა საბროკერო განაკვეთები ნულს უახლოვდება, ხოლო საფონდო ბირჟა გრგვინავს, საჯარო შეთავაზების ფანჯარა ღიაა, თუმცა ეს სამუდამოდ არ გასტანს.

უკეთესი ვარიანტი, – მით უფრო, თუ Robinhood-ის ამჟამინდელ პრობლემებს გავითვალისწინებთ, – შესაძლოა, მისი სწრაფი მიყიდვა იყოს ისეთი სრულსერვისიანი ფირმებისთვის, როგორც Goldman Sachs-ი, UBS-ი ან Merrill Lynch-ია. მსგავსი ნაბიჯი უდავოდ უზრუნველყოფდა კომპანიის ახალგაზრდა დამფუძნებლებს, ტენევისა და ბჰატს, მილიარდობით ჯეკპოტით. და როგორც ყველა კარგმა მოვაჭრემ იცის, უმჯობესია, მაშინ გაყიდო, როცა შეგიძლია, ვიდრე მაშინ, როცა იძულებული ხარ.

საქართველოს ეკონომიკა ბოლო 8 წელიწადში



2012 წლის ბოლოს საქართველოს

ხელისუფლების ცვლილებას ეკონომიკაშიც გარკვეული ცვლილებები მოჰყვა. ეკონომიკური პოლიტიკა მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა, ის 2009 წლიდან დაწყებული ეკონომიკური პოლიტიკის მსგავსი იყო: ოფიციალურად ბიზნესის კეთების სიმარტივეზე ორიენტირებული ღია ეკონომიკა, სადაც პრიორიტეტი ტურიზმი და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვაა. თუმცა 2013 წლიდან, ეკონომიკური კუთხით, მნიშვნელოვნად შეიცვალა რუსეთთან ურთიერთობა. 2014-2015 წლებში გამოვიარეთ რეგიონალური კრიზისი და 2020 წელს „ქართული ოცნების“ მეორე ვადა პანდემიით „დაგვირგვინდა“.

2013 - 2020 წლების შეფასება ორ ნაწილად უნდა გაიყოს, პანდემიამდე ანუ 2019 წლის ჩათვლით და ცალკე 2020 წელი. 2019 წლამდე მიღწეული შედეგი ცალსახად იყო დაკავშირებული მთავრობის პოლიტიკასთან, რასაც ვერ ვიტყვით 2020 წელზე, კრიზისი მსოფლიოს ყველა ქვეყანას შეეხო. თუმცა, თუნდაც პანდემიის პერიოდში, მთავრობის მოქმედება მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს ეკონომიკის შემცირების დონეს.

ეკონომიკური ზრდა და ერთ მოსახლეზე შემოსავალი

2012 წელს საქართველოში ერთი ადამიანის საშუალო წლიური შემოსავალი 8,162 ლარი იყო. 2013 წლიდან ეკონომიკური ზრდის ტემპის შემცირების მიუხედავად, ერთ მოსახლეზე შემოსავალი იზრდებოდა და 2019 წელს 10,835 ლარი შეადგინა. რიცხვები აღებულია რეალურ ლარებში (2015 წლის ფასებში) ანუ ლარის მსყიდველობითი უნარის შემცირების გათვალისწინებით (ეს არის ყველაზე სწორი შედარება, როდესაც ქვეყნის შიგნით შემოსავლების ცვლილებას ვაკვირდებით). 2020 წელს ერთ მოსახლეზე შემოსავალი დაახლოებით 5%-ით შემცირდება და 10,300 ლარამდე იქნება.

მოსახლეობის შემოსავლის მატებას ეკონომიკუ-

რი ზრდა განსაზღვრავს, რომელიც 2011-2012 წლებში საშუალოდ 6.9% იყო, ხოლო 2013-2019 წლებში - საშუალოდ 4.1%. 2019 წლამდე რომ 2012 წლის ეკონომიკური ზრდის ტემპი შენარჩუნებულიყო, 2019 წელს ერთ მოსახლეზე შემოსავალი არსებულზე 41%-ით მეტი, 12,600 ლარი იქნებოდა. „ქართული ოცნების“ ხელისუფლებაში მოსვლიდან მეოთხე წელს, რომელიც „ძალიან კარგი წელი“ უნდა ყოფილიყო, ეკონომიკა მხოლოდ 2.9%-ით გაიზარდა, რაც 2013- 2019 წლების მინიმალური მაჩვენებელია.

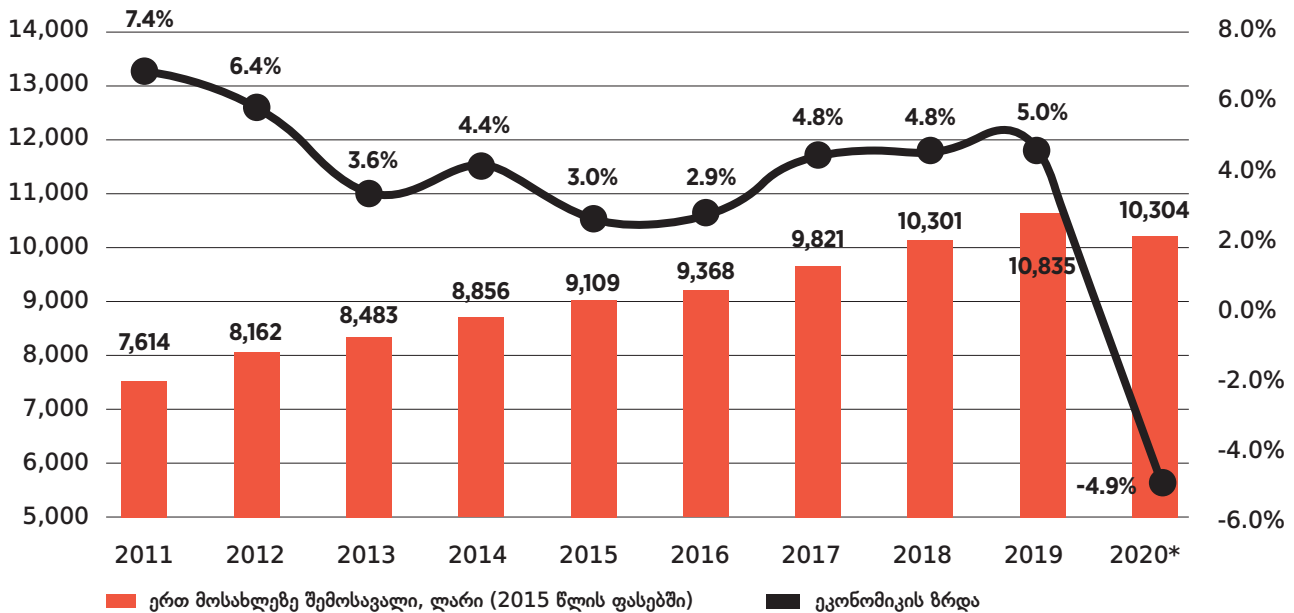
მთავრობის პროგნოზით, 2020 წელს საქართველოს ეკონომიკა 4.9%-ით შემცირდება.

უმუშევრობა და დასაქმება

საქართველოს ყველაზე დიდი პრობლემა უმუშევრობაა, რაც ეკონომიკის სიმცირითაა გამოწვეული. მხოლოდ საქართველოს ეკონომიკის მნიშვნელოვნად ზრდა დაძვევს უმუშევრობის პრობლემას, სხვა არაფერი! განვითარებულ ქვეყნებშიც კი, სადაც უმუშევრობა ნაკლებად აწუხებთ, მთავრობის საქმიანობის შეფასების ერთ-ერთი ანგარიშგასაწევი მაჩვენებელი სამუშაო ადგილების ზრდაა. გამომდინარე იქიდან, რომ 2013-2019 წლებში საქართველოს ეკონომიკა მაღალი ტემპით არ იზრდებოდა, დასაქმებულთა რაოდენობა სულ 30,700-ით გაიზარდა. დასაქმებულთა რაოდენობამ პიკს 2015 წელს მიაღწია - 1,734 ათასს, მას შემდეგ კი ყოველწლიურად მცირდებოდა. 2016-2019 წლებში დასაქმებულთა რაოდენობა 43,600-ით შემცირდა.

დასაქმებულთა რაოდენობა ორი ნაწილისგან შედგება: დაქირავებით დასაქმებული და თვითდასაქმებული. თვითდასაქმებულები მოიცავს სოფელში საკუთარ მეურნეობაში დასაქმებულებს, ინდივიდუალურ მეწარმეებს, ტაქსის მძღოლებს, რეპეტიტორებს, ბაზრობებზე და გარევაჭრობაში დასაქმებულებს და ა.შ. 2015 წლის შემდეგ დასაქმებულთა შემცირება სწორედ თვითდასაქმებულთა კატეგორიის კლებამ განაპირობა, რომელიც 88 ათა-

ეკონომიკური ზრდა და ერთ მოსახლეზე შემოსავალი



მონაცემთა წყარო: საქსტატი
 *2020 წლისთვის მოგეგმიური პროგნოზირებული მაჩვენებელი

სით შემცირდა, ცალკე აღებული დაქირავებით დასაქმებულთა რაოდენობა კი 51 ათასით გაიზარდა. თუმცა 2019 წელს პირიქით მოხდა, დაქირავებულების რიცხვი შემცირდა 11 ათასით, ხოლო თვითდასაქმებულებისა 7 ათასით გაიზარდა.

ზოგადად, მოსახლეობის აღქმაში დასაქმებული დაქირავებით დასაქმებულს ნიშნავს და თუ მხოლოდ ამ კატეგორიას დავაკვირდებით, ის 2013-2019 წლებში წლიურად საშუალოდ 19 ათასით იზრდებოდა. ასეთი ტემპით, ოფიციალურად უმუშევართა სტატუსის მქონე ადამიანების დასაქმებას 12 წელი დასჭირდება. ოფიციალურ უმუშევრებში საქსტატის კლასიფიკაციით დათვლილი უმუშევრები იგულისხმება, ანუ მოსახლეობის ის ნაწილი, ვინც აქტიურად ეძებს სამსახურს და ვერ პოულობს. ამ დროს, საქართველოში თავს უმუშევრად მილიონზე მეტი ადამიანი თვლის. წელიწადში 19 ათასის დასაქმებით რეალურ უმუშევრობას 53 წე-

ლიწადში დავამარცხებთ.

უმუშევრობის დონე, რომელიც საქსტატის მიერ უმუშევრად ჩათვლილი მოსახლეობის საშუალო ძალასთან ფარდობით გამოითვლება, 2012 წელს 17.2% იყო, 2019 წელს კი - 11.2%. უმუშევრების რაოდენობა 124 ათასი კაცით შემცირდა, თუმცა, როგორც უკვე აღვნიშნე, დასაქმება მხოლოდ 31 ათასით გაიზარდა. ამ ორ რიცხვს შორის სხვაობა - 73 ათასი ადამიანი საშუალო ძალიდან გავიდა, ამიტომ ისინი აღარ ხვდებიან უმუშევრების სტატისტიკაში. საშუალო ძალიდან გასვლა ნიშნავს, რომ არ მუშაობს, მაგრამ არც ეძებს სამსახურს. საქსტატის მონაცემებით, ასეთი ადამიანების რიცხვი საქართველოში 1.1 მლნ-ზე მეტია. მალე ძალაში შევა უმუშევრობის დათვლის ახალი მეთოდოლოგია, რომლის მიხედვით, დღეს თვითდასაქმებულად ჩათვლილთა ნაწილი უმუშევრად ჩათვლება, რაც უმუშევრობის დონეს საგრძნობლად გაზრდის.

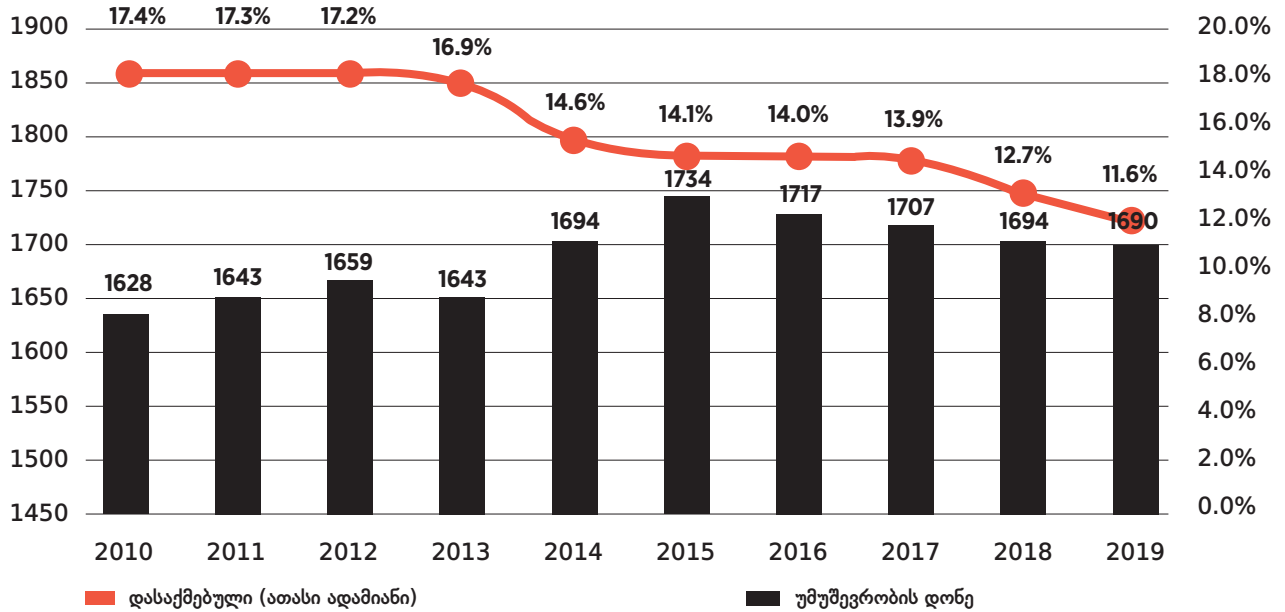
2020 წელს, 2019 წელთან შედარებით, ეკონომიკური კრიზისის გამო, დასაქმებულთა რაოდენობა დაახლოებით 40 ათასით შემცირდება.

ფასების ზრდა და ლარის კურსი

საქართველოში ძალიან აქტუალურია სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდა (ინფლაცია) და ლარის გაუფასურება. 2012 წლის ბოლოსთან შედარებით 2019 წლის ბოლოს სამომხმარებლო საქონელსა და მომსახურებაზე ფასები 29.2%-ით იყო გაზრდილი. საშუალო წლიური ინფლაცია 3.8% იყო. 2020 წლის იანვარ-ოქტომბერში ფასები კიდევ 2.5%-ით გაიზარდა და 2012 წლის შემდეგ ჯამურმა მატებამ 32.4% შეადგინა.

ბოლო რვა წელიწადში ყველაზე მეტად თამბაქოსა და ალკოჰოლური სასმელების ჯგუფში შემავალი პროდუქცია

დასაქმებულთა რაოდენობა და უმუშევრობის დონე



მონაცემთა წყარო: საქსტატი

გადვირდა - 116%-ით. 53%-ით მოიმატა ჯანმრთელობის დაცვის ფასმა, რაც მედიკამენტებსა და სამედიცინო მომსახურებას მოიცავს. 48%-ით გაძვირდა სურსათი და უაღკოპოლო სასმელები. მნიშვნელოვნად მხოლოდ ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის ფასია შემცირებული - 23%-ით.

ინფლაცია ბოლო რვა ნეწინადში

2012 წლის ბოლოს ლარის გაცვლითი კურსი დოლარის მიმართ 1.66 იყო, 2020 წლის ნოემბრის ბოლომდე კი ლარი 100%-ით გაუფასურდა, ანუ ერთი დოლარი ახლა 2-ჯერ მეტი ღირს. ლარის გაუფასურება და კურსის მაღალი მერყეობა ბოლო წლების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემა იყო, რადგან მოსახლეობას გაუძვირა უცხოურ ვალუტაში აღებული სესხები, მთავრობასა და კერძო სექტორსაც გაუძვირა უცხოურ ვალუტაში აღებული საგარეო სესხები, ხელი შეუწყო

ფასების ზრდას, ბიზნესში შექმნა არასტაბილურობისა და გაურკვეველობის მოლოდინი.

საგარეო ვაჭრობა და ტურიზმი

2012 წელს საქართველოს ექსპორტი 2.4 მილიარდი დოლარი იყო. 2013-2014 წლებში ნახევარი მილიარდით გაიზარდა, საიდანაც 227 მლნ დოლარი რუსეთზე მოდიოდა, 271 მლნ კი - ევროკავშირზე.

2015 წლიდან რუსეთსა და რეგიონის სხვა ქვეყნებში არსებული ეკონომიკური კრიზისის გამო ექსპორტმა შემცირება დაიწყო, თუმცა 2017 წლიდან ისევ ზრდის ტენდენციას დაუბრუნდა და 2019 წელს 3.8 მილიარდი დოლარი შეადგინა. 2013-2019 წლებში ყველაზე მაღალი ზრდა შემდეგ ქვეყნებზე მოდის: ევროკავშირი - 466 მლნ დოლარი, რუსეთი - 450 მლნ დოლარი, ჩინეთი - 197 მლნ დოლარი, სომხეთი - 174 მლნ დოლარი. მნიშვნელოვანი კლება კი ორ ქვეყანასთანაა, აზერ-

ბაიჯანთან ექსპორტი 118 მლნ დოლარით შემცირდა, ხოლო აშშ-თან 94 მლნ დოლარით.

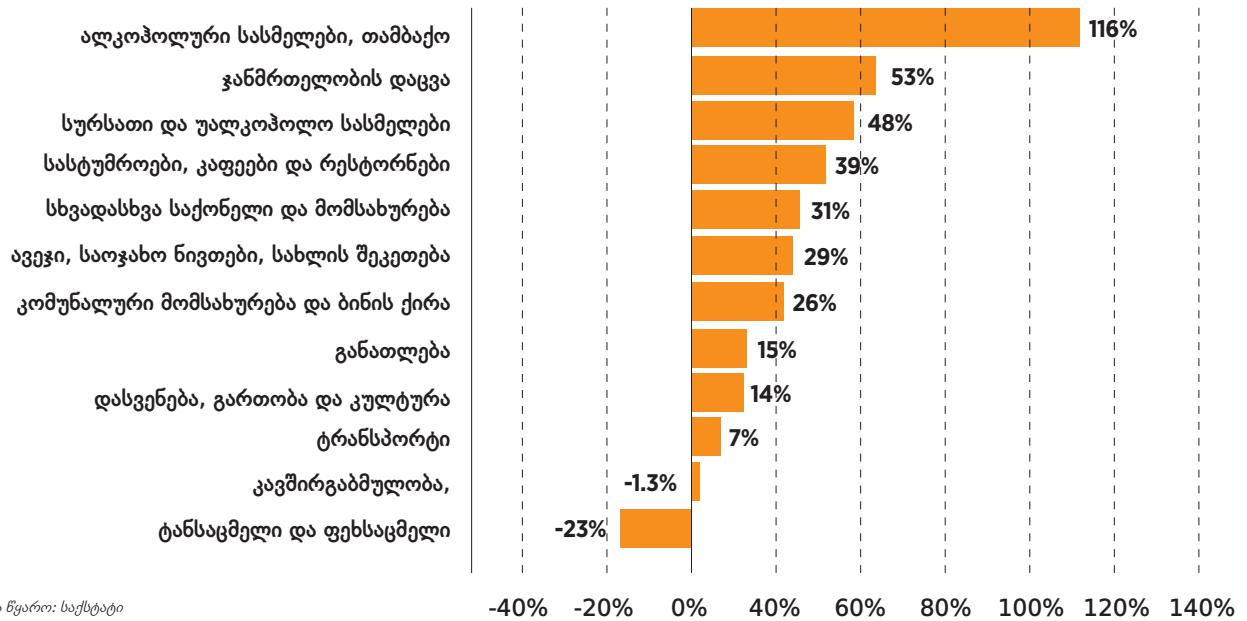
2012 წლის შემდეგ, 2019 წლის ჩათვლით, იმპორტი დაახლოებით იმავე მოცულობით გაიზარდა (1.5 მლრდ დოლარით), რამდენითაც ექსპორტი, და სავაჭრო დეფიციტი 5.7 მილიარდი დოლარის დონეზე შენარჩუნდა.

იმპორტი ყველაზე მეტად, 500 მლნ დოლარით, რუსეთიდან გაიზარდა. 465 მლნ დოლარით გაიზარდა აშშ-დან, 244 მლნ დოლარით - ჩინეთიდან და 197 მლნ დოლარით - სომხეთიდან.

2020 წლის იანვარ-ოქტომბერში საქართველოს ექსპორტი 11%-ით შემცირდა, ხოლო იმპორტი - 17%-ით. უარყოფითმა ბალანსმა კი 3.7 მილიარდი დოლარი შეადგინა, რაც თითქმის მილიარდი დოლარით ნაკლებია 2019 წლის იანვარ-ოქტომბრის უარყოფით ბალანსზე.

საგარეო ვაჭრობაში -5.7 მილიარდი დოლარის ბალანსი ნიშნავს, რომ ქვე-

ინფლაცია ბოლო რვა წელიწადში



მონაცემთა წყარო: საქსტატი

ყანაში, ვაჭრობის შედეგად, აღნიშნული თანხით ნაკლები შემოსავალი შემოდის, ვიდრე გადის. ბოლო წლებში ამ დანაკლისს მნიშვნელოვნად ამცირებს საერთაშორისო ტურიზმიდან მიღებული შემოსავალი. ტურიზმი საქართველოს ეკონომიკაში ბოლო ათწლეულის ყველაზე წარმატებული მიმართულებაა. 2012 წლამდე და შემდეგ ტურისტების რაოდენობა ყოველ წელს იზრდებოდა. ყველაზე დაბალი ტემპით 2014 წელს გაიზარდა - 2.7%-ით, როდესაც საქართველოს მთავრობამ სავიზო რეჟიმი გაამკაცრა, თუმცა მალევე მიხვდა თავის შეცდომას და სავიზო რეჟიმი ისევ გაამარტივა, რის შემდეგაც ტურიზმმა სწრაფი ზრდა დაიწყო. საბოლოოდ, 2019 წელს 2012 წელთან შედარებით ქვეყანაში 2-ჯერ მეტი ვიზიტორი შემოვიდა, სულ 9.4 მლნ ადამიანი. ტურიზმიდან მიღებულმა შემოსავალმა 3.3 მილიარდი დოლარი შეადგინა, 2012 წელს 1.4 მილიარდი დოლარი იყო.

2012 წლის შემდეგ ვიზიტორების რა-

ოდენობა ყველაზე მეტად რუსეთიდან გაიზარდა - 1.1 მლნ ვიზიტორით. შემდეგ მოდის აზერბაიჯანი 727 ათასი ვიზიტორით და სომხეთი 616 ათასი ვიზიტორით. 2012 წლის შემდეგ ვიზიტორების მნიშვნელოვანი შემცირება მხოლოდ თურქეთიდან დაფიქსირდა - 2019 წელს 84 ათასით ნაკლები შემოვიდა, ვიდრე 2012 წელს.

პანდემიის გამო 2020 წლის მარტიდან ვიზიტორების რაოდენობა 95%-ით შემცირდა.

უსხოური ინვესტიციები

რადგან საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი აქვს და, ამასთან ერთად, მაღალი ეკონომიკური ზრდა სჭირდება, ძალიან მნიშვნელოვანია პირდაპირი უსხოური ინვესტიციების მოზიდვა.

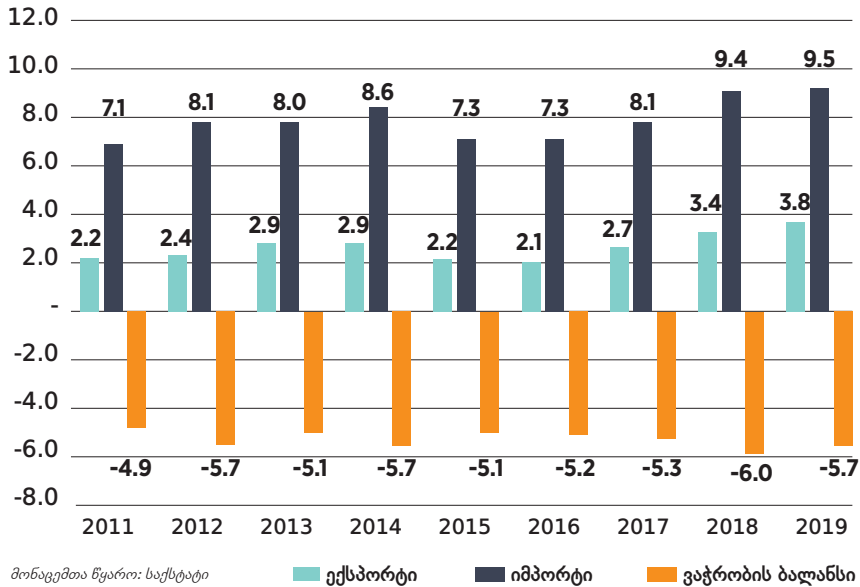
2013 წელს ინვესტიციები დაახლოებით 2012 წლის დონეზე იყო. 2014-2015 წლებში გაიზარდა და წელიწადში საშუალოდ 1.8 მილიარდი დოლარის შემოდიოდა, რაც მნიშვნელოვნად იყო

განპირობებული შაჰ-დენიზ 2-ის მილსადენის მშენებლობით (სულ ამ პროექტმა 2 მილიარდ დოლარამდე ინვესტიცია შემოიტანა). 2018-2019 წლებში ინვესტიციები დაახლოებით 30%-ით შემცირდა. 2012 წელთან შედარებით კი 2019 წელს 25%-ით მეტი ინვესტიცია შემოვიდა. ზოგადად, რაც უფრო დიდია ქვეყნის ეკონომიკა, მით მეტი ინვესტიცია სჭირდება ზრდის ტემპის შესანარჩუნებლადაც კი.

2013-2019 წლებში ყველაზე მეტი ინვესტიცია - 2.3 მილიარდი დოლარი - აზერბაიჯანიდან შემოვიდა. მეორე ადგილზე ნიდერლანდებია 1.5 მილიარდი დოლარით და შემდეგ მოდის დიდი ბრიტანეთი 1.4 მილიარდით. სამივე ეს ქვეყანა ჩართულია ტრანსკავკასიური მილსადენების მშენებლობაში. მე-4 ადგილზე თურქეთია 900 მლნ დოლარით.

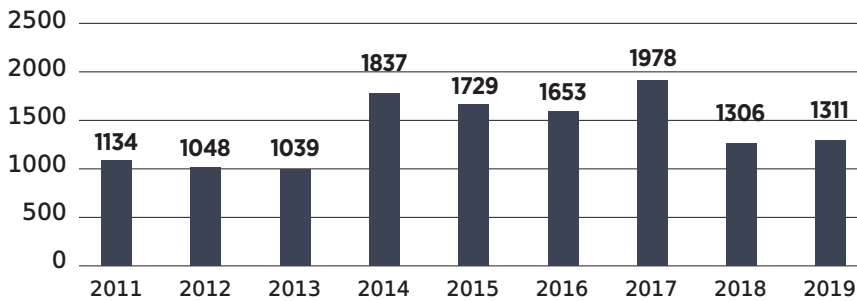
ეკონომიკის სექტორების მიხედვით 2013-2019 წლებში ყველაზე მეტი ინვესტიცია - 2.7 მილიარდი დოლარი - ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, მილიარდ დოლარში



მონაცემთა წყარო: საქსტატი

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, მილიარდ დოლარში



მონაცემთა წყარო: საქსტატი

სექტორში შემოვიდა, რადგან ის მოიცავს მილსადენ ტრანსპორტს. 1.5 მილიარდი დოლარი შემოვიდა საფინანსო სექტორში, 1.4 - ენერჯეტიკაში და 1.1 - მშენებლობაში. ყველაზე ცოტა, 71 მლნ დოლარი, სოფლის მეურნეობაში შემოვიდა, რაც მთავრობის „დამსახურებასა“ უცხოელებისთვის მიწის ფლობის უფლების ჩამორთმევიდან გამომდინარე.

2020 წლის პირველ ნახევარში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები 26%-ით შემცირდა.

საგარეო ვაჭარი და სახელმწიფო ვაჭარი

2012 წლის ბოლოს საქართველოს 13.4 მილიარდი დოლარის საგარეო ვაჭარი ჰქონდა. აქ იგულისხმება მთავრობისა და კერძო სექტორის საგარეო ვაჭრების ჯამი. 2019 წლის ბოლოს კი საგარეო ვაჭარი 18.6 მილიარდი დოლარი იყო, 7 წელიწადში 5.2 მილიარდით გაიზარდა. მათ შორის, მთავრობის ვაჭარი 1.5 მილიარდი დოლარით გაიზარდა, ხოლო სახელმწიფო კომპანიების - 400 მლნ დოლარით. 2 მილიარდით გაიზარდა კომერციული

ბანკების საგარეო ვაჭრებზე და დაახლოებით 1.4 მილიარდი დოლარით გაიზარდა დანარჩენი კერძო კომპანიების საგარეო ვაჭარი.

ვალის ეკონომიკისადმი ტვირთის მაჩვენებელს მისი მთლიან შიდა პროდუქტთან (მშპ) ფარდობა აჩვენებს, რომელიც 2012 წლის ბოლოს 81.4% იყო და 2019 წლის ბოლოსთვის 106.7% შეადგინა. ვალის ტვირთის მაჩვენებლის ზრდა, ახალი ვალეების აღებასთან ერთად, დაკავშირებულია მშპ-ის ზრდის ტემპთან და ლარის კურსთან.

2020 წლის პირველ ნახევარში საგარეო ვაჭარი 133 მლნ დოლარით გაიზარდა და 18.8 მილიარდ დოლარს მიაღწია. ცალკე აღებული მთავრობის ვაჭარი 430 მლნ დოლარით გაიზარდა, მაგრამ კერძო სექტორის დაგვლიანება შემცირდა 295 მლნ დოლარით.

საქართველოს საგარეო ვაჭარი

საქართველოს სახელმწიფო ვაჭარი, რომელიც მთავრობისა და ეროვნული ბანკის ვაჭრებს მოიცავს, 2012 წლის ბოლოს 8.4 მილიარდი ლარი იყო, მშპ-ის მიმართ 30.8%. 2019 წლის ბოლოს კი 20.7 მილიარდი ლარი იყო, მშპ-ის მიმართ 42%.

2013 - 2019 წლებში იზრდებოდა როგორც საგარეო სახელმწიფო ვაჭარი, ასევე საშინაო სახელმწიფო ვაჭარი. ლარში გამოხატული საგარეო ვაჭრის ზრდა ლარის კურსის დაცემამაც განაპირობა. ძირითადად საშინაო სახელმწიფო ვაჭრის უფრო გაიზარდა, 2012 წლის ბოლოს 1.2 მილიარდი ლარი იყო, 2019 წლის ბოლოს კი 3.5-ჯერ მეტი, 4.2 მილიარდი ლარი.

პანდემიის გამო ვაჭრების ზრდის ტემპი გაიზარდა. 2020 წლის 10 თვეში საშინაო სახელმწიფო ვაჭარი 1.7 მილიარდი ლარით გაიზარდა, ხოლო საგარეო - 1.3 მილიარდი დოლარით. ოქტომბრის ბოლოს სახელმწიფო ვაჭარმა მშპ-ის 58%-ს მიაღწია.

შეჯამება

2013 - 2019 წლებში საქართველოს ეკონომიკის

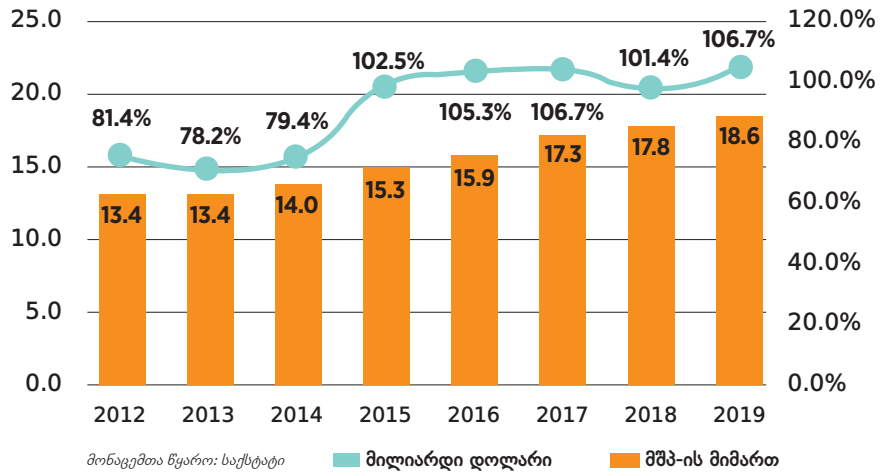
მიკა 32%-ით გაიზარდა და, შესაბამისად, ერთ მოსახლეზე შემოსავალიც გაიზარდა. თუმცა შედარებით მაღალი ეკონომიკური ზრდის ქვეყნიდან (2010-2012 წლები) საქართველო საშუალო ეკონომიკური ზრდის მქონე ქვეყანა გახდა. ეს ნიშნავს, რომ გარკვეული შესაძლებლობები და დრო დაიკარგა ქვეყნის უფრო სწრაფად გამდიდრებისთვის. მეტიც, რადგან საქართველოს მაღალი ეკონომიკური ზრდის ტემპი არ ჰქონდა, უმუშევრობის პრობლემა შვიდი წლის შემდეგაც ყველაზე აქტუალურ პრობლემად დარჩა. ბოლო წლებში არსებული უმუშევრობის შემცირების ტემპით უმუშევრობა საქართველოში ფაქტობრივად არასდროს დაიძლევა, თუ ქვეყნის მოსახლეობამ ემიგრაციის ხარჯზე კლება არ განაგრძო.

ეკონომიკის ზრდის მიუხედავად, მნიშვნელოვნად გაიზარდა ფასები და ლარი დოლართან 100%-ით გაუფასურდა. ფასების ზრდა და ლარის კურსის ვარდნა მოსახლეობის გარვეულ ჯგუფებს ძალიან მძიმე ტვირთად დააწვა.

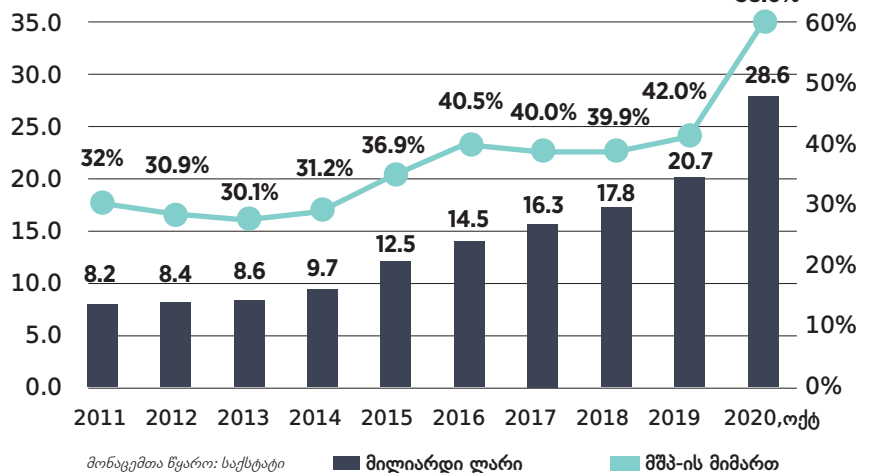
2013-2019 წლებში საქართველოს მნიშვნელოვანი პროგრესი ჰქონდა საგარეო ვაჭრობის კუთხით (განსაკუთრებით, ექსპორტის ზრდით) და, შეიძლება ითქვას, წარმატებას მიაღწია ტურიზმის სექტორში. თუმცა როგორც ვაჭრობის, ასევე ტურიზმის ზრდამი მაღალია რუსეთის წილი. ერთი მხრივ, რუსეთიდან შემოსავლები გაგვზარდა, მაგრამ ქვეყნის უსაფრთხოება შესუსტდა, რადგან რუსეთზე ეკონომიკური დამოკიდებულება გაიზარდა. თუმცა 2020 წელს მიმდინარე პანდემიამ ნათლად აჩვენა, რომ საქართველოს შეუძლია რუსეთზე შემცირებულ დამოკიდებულებას (მაგალითად, განულებული ტურიზმი), მძიმე ეკონომიკურ პირობებშიც კი გაუძლოს.

2013-2019 წლებში მიღწეული ეკონომიკური ზრდა კიდევ უფრო მდგრადი და ცალსახად პოლიტიკური იქნებოდა, მასში მნიშვნელოვანი წვლილი კერძო სექტორის საგარეო ვალისა და სახელმწიფო ვალის ზრდას რომ არ შეეტანა. საქართველოს საქონლისა და მომსახურების სა-

საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, მილიარდ დოლარში



საქართველოს სახელმწიფო ვალი



გარეო ვაჭრობაში უარყოფითი ბალანსი აქვს, რასაც ემიგრანტების გადმორიცხული ფულით, უცხოური ინვესტიციებით და ახალი საგარეო ვალების აღებით აბალანსებს. პანდემიამ კიდევ უფრო გაართულა სავალო მდგომარეობა და 2021 წელს მთავრობის ვალი კრიტიკულ დონეს, მშპ-ის 60%-ს გადასცდება. ქვეყნის მთლიანი საგარეო ვალი კი უკვე მშპ-ის 107%-ია და ისევ მატულობს. ასეთი დაგვიანება ქვეყნის ეკონომიკას საგარეო შოკებისა და ლარის კურსის მერყეობის მიმართ უფრო მეტად სუსტს ხდის.

მიუხედავად იმისა, რომ 2020 წლის ვარდნა ძირითადად პანდემიის ბრალია, 2020 წელს ან მომდევნო წლებში მაღალი ეკონომიკური ზრდა, საშუალო ადგილებისა და შემოსავლების სწრაფად ზრდა მოსალოდნელი არ იყო, რადგან საქართველოს ეკონომიკური განვითარების შემაფერხებელი ფუნდამენტური პრობლემები თუ უარესდება, თორემ არ უშვობესდება, ვსენია: განათლების დაბალი დონე, სასამართლო სისტემა, საერთაშორისო ლოგისტიკის შეზღუდულობა და რუსული ოკუპაცია. **F**

პენსიები იზრდება, თუმცა იზრდება თუ არა მათი მსყიდველუნარიანობა?



პენსიები საქართველოში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სოციალური და პოლიტიკური საკითხია. მეტიც, ის ასიათასობით ადამიანისთვის შემოსავლის ერთადერთ წყაროს წარმოადგენს, ამიტომაც მისი მოკულობა ხშირად საარჩევნო დაპირებებისა და პოლიტიკური დისკურსის განუყოფელი ნაწილია.

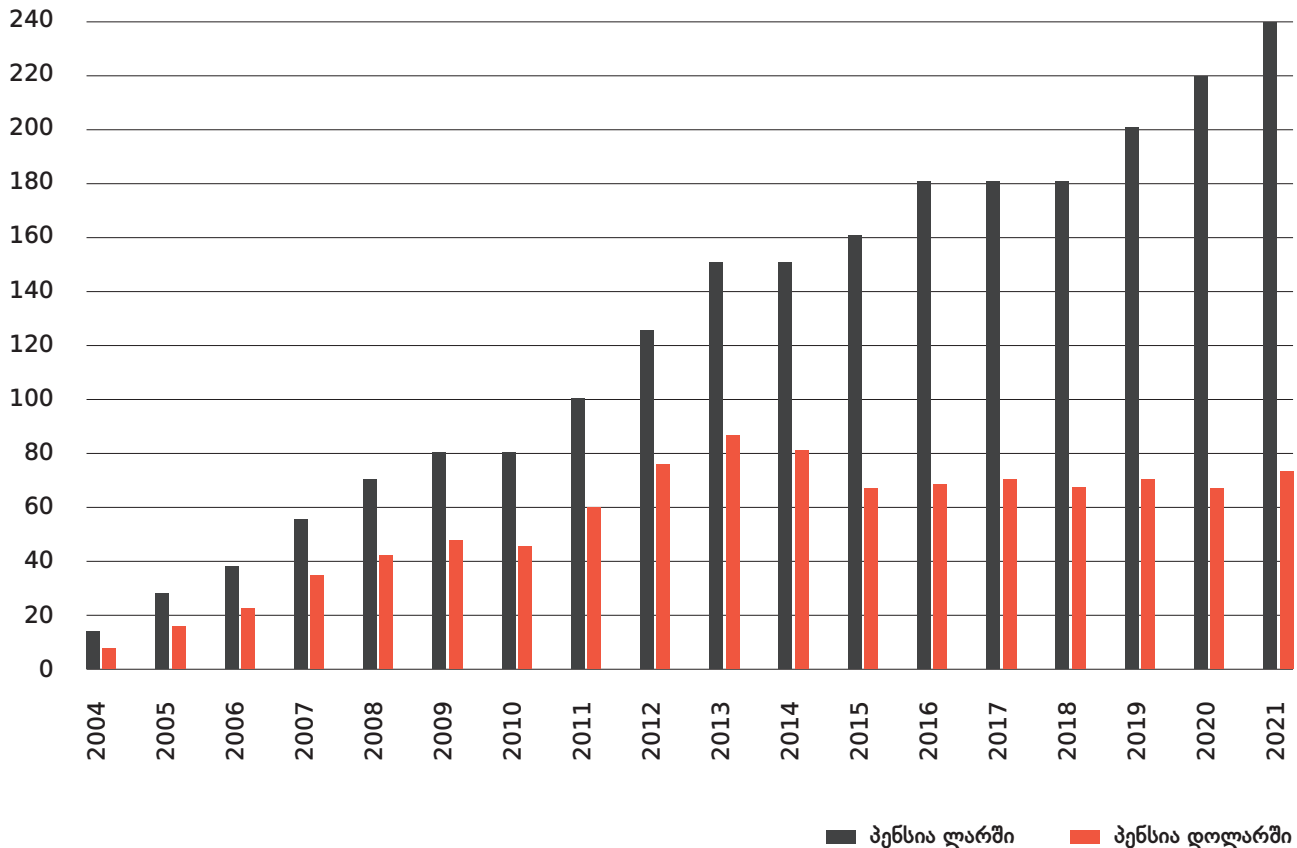
2020 წელს, სწორედ ამ საკითხთან დაკავშირებით, კანონში ცვლილებები შევიდა, რის შედეგადაც ყოველწლიურად პენსიების გადახედვის ავტომატური მექანიზმი განისაზღვრა. პენსიის ინდექსაციის ფორმულის შედეგად, 2021 წლიდან საბაზისო ასაკობრივი პენსია 20 ლარით იზრდება და 240 ლარს მიაღწევს, 70 წელს გადაცილებულ ხანდაზმულთა პენსია კი 25 ლარით გაიზრდება და 275 ლარი გახდება.

საპენსიო ინდექსაციის ფორმულის თანახმად, პენსიის ზრდის ტემპი ინფლაციასა და ეკონომიკური ზრდის დონეზე იქნება დამოკიდებული. უფრო კონკრეტულად, საპენსიო ინდექსაცია კანონით ასეა განსაზღვრული:

1) 70 წლამდე ასაკის პენსიონერებისთვის პენსია – ბოლო 12 თვის ინფლაციის საშუალო მაჩვენებლით, მაგრამ არანაკლებ 20 ლარის ოდენობით გაიზრდება.

2) 70 წლისა და მეტი ასაკის პენსიონერებისთვის პენსია – ბოლო 12 თვის ინფლაციის საშუალო მაჩვენებლისა და ბოლო 6 კვარტალში მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ-ის) რეალური ზრდის

საქართველოში არსებული საბაზისო პენსია ლარსა და აშშ დოლარში 2004-2021 წ



თუკი საბაზისო პენსიის ამ დონეს რეგიონის სხვა ქვეყნებისას შევადარებთ, დავინახავთ, რომ საქართველოში არსებული პენსია საკმაოდ ახლოს დგას უკრაინის საშუალო პენსიასთან, რაც \$72 დოლარს შეადგენს. უფრო მაღალია პენსიები სომხეთში, რაც, დაახლოებით, \$86 დოლარია. აზერბაიჯანში საშუალო პენსიის მოცულობა \$176 დოლარია; რუსეთში კი - \$218 დოლარი.

მაჩვენებლების საშუალო არითმეტიკულის 80 პროცენტის ჯამით, მაგრამ არანაკლებ 25 ლარის ოდენობით გაიზრდება.

ინდექსაციის ფორმულის მიღება საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან მიმდინარე პროგრამის ერთ-ერთი კომპონენტი იყო.

2021 წლის ბიუჯეტის პროექტის თანახმად, მოსახლეობის საპენსიო უზრუნველყოფაზე ჯამურად 2.6 მილიარდი ლარი უნდა დაიხარჯოს. ეს 2020 წელთან შედარებით 370 მილიონი ლარით მეტია. ფინანსთა სამინისტროს განმარტებით, აქედან უშუალოდ ინდექსაციის დანერგვაზე 210

მილიონი ლარის ხარჯი მოდის, პენსიონერთა რაოდენობის ზრდა კი 160 მილიონი ლარით ზრდის სისტემის ხარჯებს.

მომდევნო 5-10 წლის განმავლობაში პენსიონერთა რაოდენობის ზრდის ტემპი კიდევ უფრო მეტად დაჩქარდება, რადგანაც დღეისთვის ერთ-ერთი დიდი ასაკობრივი ჯგუფის წარმომადგენლები - 55-60 წლის ადამიანები, ანუ ე.წ. „ბები ბუმერები“ პენსიაზე გასვლას დაიწყებენ. შესაბამისად, უკვე 2022 წლიდან მოსახლეობის საპენსიო უზრუნველყოფის ბიუჯეტი 3 მილიარდ ლარს მიაღწევს.

ბიუჯეტის ასეთ ზრდასთან ერთად, საინტერესოა, შევხედოთ, თუ როგორ არის

შეცვლილი თავად პენსიის მსყიდველუნარიანობაც. აშშ დოლართან მიმართებით საბაზო პენსიის მოცულობას თუ შევადარებთ, დავინახავთ, რომ დოლარებში გამოსახული პენსია საქართველოს ყველაზე მაღალი 2013 წელს ჰქონდა, როდესაც მაშინდელი 150-ლარიანი პენსიის ღირებულება \$86 დოლარი იყო. 2020 წელს კი 220-ლარიანი საბაზო პენსიის ღირებულება აშშ დოლარში მხოლოდ \$66.8 დოლარს შეადგენს. თუკი ლარი მომდევნო წელს არ გაუფასურდება, მაშინ 240-ლარიანი საბაზო პენსიის ღირებულება \$72.9 დოლარი გახდება, რაც ასევე ნაკლებია 2013 წელს არსებულ პენსიაზე. ^F

მენეჯერის სახელმძღვანელო: ნეგატიური უკუკავშირი

დღეს ბიზნესს სჭირდება ლიდერი, რომელიც მოახერხებს, თანამშრომლების
ზრდასა და განვითარებაზე იზრუნოს და, ბოსის ნაცვლად, მათი „ქოუჩი“ იყოს.
ამ საავტორო სვეტთა სერია სწორედ ამ უნარების განვითარებას ეძღვნება,
რისთვისაც უკუკავშირის ხელოვნება უმნიშვნელოვანესია.



ყველანი ვთანხმდებით იმაზე, რომ უკუ-
კავშირი ორგანიზაციის განვითარების არსებითი
ინგრედიენტია. დასავლურ კორპორაციებთან, რო-
გორიცაა NASA ან/და Shell-ი, ორგანიზაციულ ტრანს-
ფორმაციაზე მუშაობის 37-წლიანმა გამოცდილებამ
მაჩვენა, რომ ის, თუ როგორ მივცემთ თანამშრო-
მელს უკუკავშირს, ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც
მისი მიცემა. რადგან თუ არ იცი, ეს როგორ გააკეთო,
შეიძლება უკუკავშირი დამღუპველი აღმოჩნდეს.

დასავლურ გამოცდილებაზე დაყრდნობით LEO
Institute-ში შევქმენით მეთოდი „უკუკავშირის ხელოვნება“, რომელიც წარმატებით ადაპტირდა 50-ზე მეტ
ამერიკულ ორგანიზაციაში. საავტორო სვეტების სე-
რიით აღვწერთ უკუკავშირის ტიპებს, გაგიზიარებთ
ტექნიკებს და დაგანახვებთ საფრთხეებს, რომელ-
თაც გირჩევთ, მოერიდოთ.

როგორ ფიქრობთ, რატომ არის უკუკავშირი ასე-
თი მნიშვნელოვანი? – უკუკავშირის გარეშე თანამშ-
რომლები ვერ გაიზრდებიან, ისინი ვერასდროს მიხ-
ვდებიან, კარგად აკეთებენ თუ ცუდად იმას, რასაც
მათგან მოელოდნენ. ის ერთგვარი კომპასია მენეჯე-
რის ხელში განვითარების სწორი მიმართულების-
კენ. წინა ნომერში ვისაუბრეთ პოზიტიურ უკუკავშირ-
ზე. მოდი, გავაგრძელოთ ნეგატიურით.

რა საჭიროა ნეგატიური უკუკავშირი? რა გავლენა
შეიძლება ჰქონდეს თანამშრომლების პროფესიულ
ზრდაზე, ან იმაზე, თუ რამდენად კარგად ემსახურე-
ბიან ისინი ორგანიზაციის მიზნებს და ასრულებენ
მენეჯმენტის დავალებებს?

ეს არის მთავარი იარაღი, რომელიც ამ მიზნების-
კენ შევიძლიათ, მიმართოთ. პირველ რიგში შევთან-
ხმდეთ, რომ ზრდა ყველა თანამშრომლის ბუნებრივი
მოთხოვნილებაა. მეთანხმებით? თქვენი, როგორც
ლიდერის, ამოცანაა მათი სტრუქტურა. თუ მათ გა-
მოწვევები არ მოსწონთ, მაშინ რატომ გყავთ ისინი
გუნდში? თუ თქვენი გუნდის წევრებს არ უნდათ გან-
ვითარება, ესე იგი პრობლემა მათში კი არა, თქვენი
სელექციის პროცესშია.

ახლა ვნახოთ, როგორ გამოვიყენოთ ნეგატიური
უკუკავშირი ორგანიზაციის მიზნებისთვის, თუმცა
მანამდე მინდა, რამდენიმე საფრთხეს მივაქციოთ
ყურადღება.

საფრთხე #1: აგრესიული მიდგომა

არის სიტუაციები, როცა აგრესიული მიდგომა
დაგჭირდებათ და ვნახავთ როდის, რატომ და, რაც
მთავარია, როგორ გავაკეთოთ ეს.

ხშირად ვაწყდებით სიტუაციებს, რომლებიც არ
მოგვწონს - რაღაც ისე არ გააკეთეს, როგორც ჩვენ
გვინდოდა, ან შეიძლება ერთი და იგივე შეცდო-
მა რამდენჯერმე გამიმეორეს. მომავალში განვი-
ხილავთ, როდის გამოგადგებათ უხეშობა, თუმცა
უმეტეს შემთხვევაში, ანუ თითქმის ყოველთვის, უხე-
შობა საკმაოდ კონტრპროდუქტიულია. ასეთ დროს
ადამიანი იკეტება და ძალიან ცოტა ესმის და კიდევ
უფრო ნაკლებს იგებს იქიდან, რასაც ვუბნებით, რად-
გან ეშინია. ის დისფუნქციური ხდება რამდენიმე
საათით ან შეიძლება რამდენიმე დღითაც კი, რაც სა-
ერთოდ არ უნდა შევდიოდეს თქვენს ინტერესებში.

სამი კონი არის ლეო
მეთოდოლოგიის თანაპროდუქტი
და დაფუძნებული პარტნიორი
ორგანიზაციებში Learning as
Leadership (USA) www.learnaslead.com
და LEO Institute www.leo.institute.
მსოფლიო მასშტაბით
მას ბევრ სვეტსავე უმუშავია
კულტურის ცვლილებაში ისეთ
ორგანიზაციებთან, როგორიცაა
NASA, Shell-ი, VISA, Major
American-ი და სხვ.

მოგვიანებით უფრო დეტალურად ავხსნი, ტექნიკურად რა ემართება მათ გონებას ასეთ სიტუაციებში და რატომ ხდება ისე, რომ შედეგად თქვენი ნათქვამიდან ძალიან ცოტა ესმით და კიდევ უფრო ნაკლებს იგებენ. ცხადია, შედეგად იმავე შეცდომას მომავალშიც გაიმეორებენ.

მეტიც, ისინი შეიძლება სულ დაიბნენ და ვერ გაიგონ, რას მოითხოვთ მათგან და ვერ მიხვდნენ, შემიძვეში როგორ უნდა მოიქცნენ. ასე ხშირად თუ მოექცევი, ისინი დაკარგავენ თვითრწმენას და დამოუკიდებლობას და მოგიწევთ მათი ბავშვებივით მიკრომენეჯმენტი. არ მგონია, ეს გინდოდეთ.

საფრთხე #2: თანამშრომლების განსჯა

მაგალითად, ეუბნებით დაქვემდებარებულს: „ნახე რა გააკეთე, შე იდიოტო!“ ცხადია, როგორც წესი, ამაზე უფრო თავაზიანი ფორმით ეუბნებით საყვედურს, მაგრამ მთავარი შინაარსია. ასეთ დამოკიდებულებას თან ორი საფრთხე მოსდევს:

1. ზუსტად არ იციან, რას მოელოთ მათგან და თუ უსაყვედურებთ, განა მასე გაიგებენ? მათ მხოლოდ ის დარჩებათ აქედან, რომ მათზე გაბრაზებული ხართ.
2. მსგავს განსჯას სისტემატიურად თუ გაიმეორებთ, ბოლოს და ბოლოს, შეიძლება დაიჯერონ კიდევ, თვითშეფასება დაუვარდეთ და მოიქცნენ შესაბამისად - იდიოტებივით. ამას ჰქვია self-fulfilling prophecy - როდესაც ადამიანის მიმართ მოლოდინით რეალურად ვიწვევთ მათ უარყოფით ქცევას.

ასე რომ, არასოდეს უთხრათ ადამიანს, რომ სულელია. უთხარით, რომ ჭკვიანია, თუმცა მისი საქციელი იყო სულელიური, არაპროდუქტიული. რადგან თქვენ გინდათ ჭკვიანი თანამშრომლები, რომლებსაც შეცდომებზე სწავლა შეუძლიათ. ეს ხერხი შვილებთანაც გამოგადგებათ.

განათლების სისტემის გამო, ჩვენი სემინარების მონაწილეთა უმრავლესობას მიანჩია, რომ ისინი საკმარისად კარგები არ არიან, რომ რაღაც ნაკლი აქვთ, რაც

საკუთარი თავის სრულად გამოვლენაში უშლით ხელს. მონაწილეების მცირე ნაწილს უფრო დიდი წარმოდგენა აქვს საკუთარ კომპეტენციაზე. ორივე შემთხვევაში მათი კონტრპროდუქტიული შეხედულება საკუთარ თავზე არის ავტორიტეტების განმეორებითი განსჯის შედეგი. ამიტომ აქცენტი გააკეთეთ და განსაჯეთ ქცევა და, არავითარ შემთხვევაში, პიროვნება.

საფრთხე #3: ჯიბე ბადაბოვნით

ხშირად ადამიანებზე წინასწარი შთაბეჭდილება გვაქვს ჩამოყალიბებული და მანამდე ვამტყუნებთ, სანამ რეალურად გავერკვევით, რა მოხდა. შესაძლებელია, რაღაც მიზეზი არსებობდეს, რატომაც საქმე ისე არ გაკეთდა, როგორც თქვენ გინდოდით. იქნებ ძალიან რთული, ან შეუძლებელი იყო. სანამ უკუკავშირს მისცემთ, კარგად ჩაეკითხეთ, რატომ არ გამოუვიდათ, რამ შეუშალა მათ ხელი. ამით:

- შეინარჩუნებთ პატივისცემას;
- ასწავლით დაფიქრებას მაშინ, როცა დავალებას აძლევთ;
- ასწავლით, საქმის კურსში ჩაგაყენონ, როცა ვერ ასწავლებენ თქვენი ინსტრუქციის შესრულება;
- ისინი მეტი პასუხისმგებლობით მოეკიდებიან საქმეს. რაც მეტად აღიარებთ მათ შესაძლებლობებს, მით მეტად გაგიმართლებენ მოლოდინს.

როგორ მივხვთ უკუკავშირს?

წინასწარ მოემზადეთ. დაფიქრდით, როგორ ხედავთ გუნდის თითოეული წევრის განვითარებას თქვენს ორგანიზაციაში. გაუზიარეთ და განიხილეთ მათთან ერთად, თუ აწყობთ ეს გზა. დაეხმარეთ იმის დანახვაში, თუ რა პოზიტიურ გავლენას იქონიებს ეს მათ კარიერასა და ზოგადად, ცხოვრებაზე. დაგეგმეთ მათთან შეხვედრები, რომ პერიოდულად შეამოწმეთ, რამდენად კარგად მიდის პროცესი.

როგორც ხედავთ, ჩვენ გირჩევთ, რომ თანამშრომლების ზრდას ბიზნესპრო-

ექტების მსგავსად მიუდგეთ - გეგმით, მიზნით და განსაზღვრული მოქმედებებით. ფსიქოლოგიური კვლევების მიხედვით, როდესაც ადამიანს მატერიალური საჭიროებები დაკმაყოფილებული აქვს, მისთვის ზრდა და განვითარება გაცილებით საინტერესოა და მეტ ინსპირაციას იწვევს, ვიდრე ფინანსური ბონუსები. ასე რომ, ქოუჩინგით მათ უფრო მეტადაც გააბედნიერებთ და ისინი სიხარულით უფრო მეტს გააკეთებენ თქვენი ორგანიზაციისთვის.

ყოველთვის დაიწყეთ იმით, რაც მოგწონთ თითოეულ ადამიანში. ოღონდ ეს გულწრფელად უნდა გააკეთოთ. ამის მიზანი პირფერობა კი არ არის, არამედ ის, რომ თანამშრომელი მშვიდად შეხვდეს თქვენს ნეგატიურ ფიდეებს. მაგალითად:

„ძალიან მომწონს, როგორც ხვდები და ესაღმები ჩვენს მომხმარებლებს, მაგრამ ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ყოველთვის შეუსრულო, რასაც დაპირდები. ჩემთვის მიუღებელია ამის კიდევ განმეორება.“

„მიყვარს შენი რეპორტები. მონაცემები ყოველთვის სრულყოფილად, ზუსტად და დეტალურადაა, მაგრამ მე ისინი აუცილებლად მჭირდება ორი დღით ადრე. როგორ ფიქრობ, შეგიძლია? როგორ გავხადოთ შესაძლებელი?“

„ვაფასებ შენს აქტიურ ჩართულობას შეხვედრების დროს, თუმცა მინდა, თავი შეიკავო სარკამბისგან, რადგან ფოკუსი იკარგება და დისკუსიას არაპროდუქტიულს ხდის“. თუ თხოვნა გაქვთ, განიხილავთ მასთან ერთად. ხოლო თუ მოთხოვნაა, გაუზიარეთ მოსალოდნელი შედეგებიც, თუ ისევე ისე გაგრძელდება. პირდაპირობა და სიცხადე აუცილებელია იმისთვის, რომ უკუკავშირმა იმუშაოს.

პირად ცხოვრებაშიც შეგიძლიათ სასარგებლოდ გამოიყენოთ ნეგატიური უკუკავშირი. გამიზიარეთ დაკვირვებები და აღმონენები (samic@leo.institute). ჩვენი მეთოდოლოგია გამოცდილებაზე დაფუძნებული და თქვენი გამოცდილება მას გაამდიდრებს. შემდეგ სვეტში მოგიოთხრობთ, როგორ გამოვიყენოთ „წითელი ხაზი“ იმ შემთხვევებში, როცა არასასურველი ქცევის აღკვეთა გვსურს. **F**

თბილისურ პროფესიათა კრიალოსანი

ძველი თბილისი, დასავლურზე მეტად – აღმოსავლური, გარკვეულწილად, ხელოსნებისა და ხელოსნობის ქალაქი იყო. თბილისს ჰყავდა გამორჩეული მეღუჭნეები, მუსიკოსები, ბუკინისტები, თერძები თუ სხვა ხელობის წარმომადგენლები; შესაბამისად, ბუნებრივია, ძველ თბილისურ პროფესიათა კრიალოსნის ასხმულას გაგრძელება უსასრულოდ შეიძლება, თუმცა ამ სტატიაში იმ პროფესიებსა და პროფესიონალებზე გავამახვილებთ ყურადღებას, რომელთა შესახებაც, გარკვეული გამონაკლისების გარდა, ამ დრომდე შედარებით მწირი ინფორმაციაა ცნობილი.

პირველად – დაბალები უნდა ყოფილიყვნენ, ტყავის დამუშავების სპეციალისტები, ვისთვისაც თბილისის ბუნებრივი სიმიდრე – გოგირდის ცხელი წყალი – საქმიანობისთვის იდეალურ, უფასო რესურსს წარმოადგენდა.

ეს უფრო ძველი ამბავი უნდა იყოს – იმდროინდელი, როცა თბილისი ჯერაც არ იყო მეფის ნადირობის, მიმინოსა და ხოხობის ლეგენდის დაბადების ადგილი.

მიუხედავად ამისა, თუკი სფეროში ჩახედულ ადამიანებს დავუჯერებთ, საუკუნეების შემდეგაც კი, რუსეთის იმპერიის მიერ ანექსირებულ საქართველოში, დაბალების მიმართ განსაკუთრებული დამოკიდებულება ჰქონდათ და თბილისში ჩამოსული ამა თუ იმ სტუმრის მისასალმებლად, ამქრების მსვლელობას სწორედ დაბალებს – პირველი თბილისელი ხელოსნების ამქარი მოუძღოდა, რაც საპატიო რამ უნდა ყოფილიყო.

ზოგადად, თბილისში, როგორც აღმოსავლურ, ან თუნდაც აღმოსავლეთისა და დასავლეთის გასაყარზე მდებარე ქალაქში, ხელობის ქონას კაცისთვის დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა, იმდენად, რამდენადაც, გარკვეულწილად, ძველი თბილისი იყო კიდევ ხელოსნებისა და ხელოსნობის ქალაქი, მით უმეტეს, რომ ყველას როდი მოსდგამდა მემკვიდრეობით გვარიშვილობა და მამულები, ანუ ცხოვრების სახსარი...

გოგირდის ცხელი წყალი ვახსენეთ და შეუძლებელია, აბა-

ნობები და იქ დასაქმებული – სხეულის „გაახლების“ თბილისელი „ქურუმები“ – მექისეები – არ ვახსენოთ, რომლებიც სულ სხვა ლაბათს სძენდნენ ჩვენებურ აბანოს და რომლებსაც არაერთი უცხოელი სტუმარი მოუნუსხავთ საკუთარი შესაძლებლობებითა და პროფესიონალიზმით.

თუმცა ყოფილა შემთხვევებიც, როცა მექისეთა მომსახურება შესაძლოა ძვირადაც დასჯდომოდათ კლიენტებს, მაგალითად, ისე, როგორც ერთ მცხოვრებს დალოცვილ ტფილისისა, რომელსაც, გაზეთ „ივერიის“ 1887 წლის ერთ-ერთი ნომერში გამოქვეყნებული ცნობის მიხედვით, აღმოუჩენია, რომ მირზოვეის აბანოში, მუშას, რომელიც ქისას უსვამდა, წარბი და წამწამი „ჩამოცვივნილი ჰქონდა სიფილისისა გამო. მე ეს შევნიშნე მხოლოდ შემდეგ, როცა გვიანლა იყო...“

ასე იყო თუ ისე, აბანოს კულტურა, მათ შორის მექისეთა მომსახურებით სარგებლობა, დიდი ხნის განმავლობაში თითოეული თბილისელისთვის ცხოვრების განუყოფელი ნაწილი იყო, ისევე როგორც ყოველდღიური, მჭიდრო ურთიერთობა მტკვართან, ქალაქის მთავარ არტერიასთან.

მიუხედავად იმისა, რომ დღეს, უფრო სწორად მას შემდეგ, რაც მტკვარი ბეტონის არტახებში მოექცა, ქალაქმა ზურგი აქცია დედამდინარეს, წლების მანძილზე მდინარესთან დაკავშირებული პროფესიები განსაკუთრებით აქტუალური იყო; სწორედ მტკვარი კვებავდა თბილისელებს, მით უმეტეს, რომ,

გაზეთ „დროებას“ თუ დავუჯერებთ, რომელიც 1876 წლის დეკემბრის ერთ-ერთ ნომერში თევზის სიძვირებზე ამახვილებდა ყურადღებას: „ქალაქს უთევზოდ გაძლება არ შეუძლიან, იმას უყვარს თევზი. ქალაქის ქართველებისა და სომხებისათვის თევზი ისეთივე საკვები და საზრდოა, როგორც პური“.

აღნიშნულის გათვალისწინებით, თბილისში კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი პროფესიის წარმომადგენლები სწორედ მეთევზეები იყვნენ.

გავრცელებული კლიშეს მიხედვით, თევზაობისა და ნადირობის შესახებ მოთხრობილი ამბები, როგორც წესი, გაბუქებული უნდა იყოს. დღეს უკვე ვერავინ დაადგენს გაბუქებულა თუ არა 1886 წლის ისტორია იმის შესახებ, რომ რამდენიმე მეთევზე კუკიის ხიდის ქვეშ გამორიყული ლოქო ვერ დაუჭერია: „ლოქო, როგორც ეტყობოდა, ძალიან დიდი იყო, რადგანაც ექვსი-შვიდი კაცი ეწეოდა ბოლოდგან და მაინც ვერ დასძალესო“; ან/და 1887 წლის წყალდიდობის შესახებ არსებული ცნობა, რომლის მიხედვითაც „მტკვრის ადიდებას ბევრს უბედურობასთან სარგებლობაც მოუტანია ზოგიერთებისათვის... ამ წყალდიდობის გამო დიდს თევზს თურმე იჭერდნენ მეთევზენი. ხან-და-ხან ერთს დღე და ღამეში 60, 000 ცალს დიდს თევზს იჭერდნენ ხოლმეო...“

გაბუქება იქით იყოს და ფაქტია, რომ, გასტრონომიული თვალსაზრისით, თბილისის თევზისა და მეთევზეების ქალაქიც იყო, შესაბამისად, ამ პროფესიას თავისი გამორჩეული პროფესიონალებიც ჰყავდა და, ფიროსმანის „მეთევზეთან“ ერთად, ალბათ სწორედ ლოპიანაა ის პერსონაჟი, რომელიც ყველაზე უკეთ მეთევზეებს ამ ხელობის ხალხზე.

ლოპიანა ფსევდონიმია, იოსებ გრიშაშვილის „ქალაქური ლექსიკონის“ მიხედვით, „ლოპიანი საკუთრივ ნიშნავს „ნამიანს“ [ლოპო - ქერქის ქვეშ მოუმწიფებელი ნოტიო მერქანი]; ლოპიანს



წყლის დამტარებელი ქალები. დიმიტრი ერმაკოვის ფოტო / ეროვნული ფოტომატიანე

ეს სახელი დაერქვა მუდმივად წყალში დგომის გამო“.

სხვათა შორის, ამავე ლექსიკონში ხშირად ვხვდებით თევზის სხვადასხვა სახეობის, ასევე თევზით მომზადებული კერძების და თევზაობასთან დაკავშირებული ტერმინებისა და გამონათქვამების ჩამონათვალსაც.

მუდმივად წყალში დგომა არა, მაგრამ წყალში დგომით ფულის შოვნა უცხო ამბავი არ ყოფილა ქალაქის მებორნისთვის, რომელსაც ამ ძველი თბილისური ტრანსპორტით მუხრანის

(დღევანდელი ბარათაშვილის) ხიდთან ხალხი ერთი ნაპირიდან მეორეზე გადაჰყავდა:

„ქალაქის ბორანი, რომლითაც ხალხი გადი-გამოდის მტკვარზე მუხრანიანთ ხიდთან, ხანდისხან ეშმაკობს ხოლმე. მებორნე ჯერ გამორთმევს გადასაყვანს ფულსა და მერე შუა მტკვარში შეაყენებს ბორანსა და აღარც წინ მიდის, აღარც უკან. მიზეზი ის არის, რომ ზოგმა ფული არ მომცა და მუქთად უნდათ გადასვლაო.“

ატყდება ერთი კიჟინი, ვაი-ვაგლახი,



ქართველი მილიციონერები.
დიმიტრი ერმაკოვის ფოტო / ეროვნული ფოტომატიანე



მეიდანის, პურის საცხობი.
ეროვნული ფოტომატიანე

ჩხუბი, მაგრამ მეზორნე ფეხსაც არ იცვლის, მანამ მგზავრებს არ მოსწყინდებათ და რამდენსამე კაპიკს დამატებით არ მისცემენ. ხშირად ორისა და სამის კაპიკის გულისათვის შეაყენებს ხოლმე ბორანსა...”

საინტერესოა, რომ ზოგადად ბორანი, როგორც სატრანსპორტო საშუალება, დიდად მოგებინა უნდა ყოფილიყო ამ საქმის მოიჯარისთვის, რადგან იმის გათვალისწინებით, რომ პრაქტიკულად ყოველი წყალდიდობის დროს ბორანს მტკვარი იტაცებდა, მოიჯარე ჯიუტად განაგრძობდა მის აღდგენას, ქალაქსაც უხდოდა იჯარას და საქმიანობის არეალის თბილისის სხვა უბნებში გავრცობაც სურდა.

მტკვარს უკავშირდებოდა კიდევ ერ-

თი გამორჩეული პროფესია. იქიდან გამომდინარე, რომ სხვადასხვა მიზეზით, თბილისის მცხოვრებლები საკმაოდ ხშირად ცდილობდნენ მტკვარში თვითმკვლელობას, ამასთანავე, არცთუ იშვიათად, მდინარეში მოცურავენ უჭირდათ ნაპირზე გამოსვლა, თბილისში არსებობდა წყლის განსაცდელისაგან დამხსნელი სადგური. 1880-იანი წლების ბოლოსთვის ამ სადგურის მმართველი იაკობ დოლანოვი ყოფილა, რომელიც საკუთარი ნაგებობა შევლოდა მტკვარში ჩავარდნილებს.

წლების შემდეგ დოლანოვის ცხოვრებაში რაღაც გარდატეხა უნდა მომხდარიყო, რადგან თავისი საქმიანობისთვის ბიზნესის კუთხით შეუხედავს და წყლის დიდი აუზი გაუმართავს,

სადაც მსურველებს ცურვის შესწავლა შეეძლოთ: „ერთის სიტყვით, ყველაფრით ისეთ ნაირად არის მოწყობილი, რომ არაფერი შიში არ უნდა ჰქონდეთ მშობლებს ბავშვის დარბობისა“.

დოლანოვსა და მის საქმიანობას უკავშირდება ერთი თბილისური ისტორია; ერთხელ მასთან მისულა ბატონი, რომელსაც დაბეჯითებით უთქვამს, რომ მტკვარში გადავარდნისა და თავის დახრჩობის განზრახვა ჰქონდა, მაგრამ აინტერესებდა, უშველიდნენ თუ არა. მას შემდეგ, რაც დოლანოვის მხრიდან პროფესიული ეთიკისადმი ერთგულებაში დარწმუნებულა, შეუთავაზებია - „მაშ რა კი ჩემი წყლიდგან გამოყვანა გწადიან, შენსა და ჩემს წვალებას, მოდი ერთი აბაზი მომეცი და

აღარ გადავარდები წყალშიო. აბაზის მიღებისთანავე უცნობს სამიკიტნოსკენ გაუწევია...”

თბილისისა არ იყოს, რადგან ჩვენც მტკვრის გარშემო ვტრიალებთ, გვერდს ვერ ავუქცევთ თულუხრებს, დიდი ხნის განმავლობაში ერთ-ერთი ყველაზე მოთხოვნადი პროფესიის წარმომადგენლებს. თულუხრი წყლის დამტარებელს ნიშნავს და ეს სიტყვა თულუხრიდან – ტყავის ტომრიდან წარმოდგება. როგორც იოსებ გრიშაშვილის „ქალაქური ლექსიკონიდან“ ვიგებთ, „ძველად ტფილისში წყალსადენი არ იყო, წყალს პირდაპირ მტკვრიდან იღებდნენ და კამეჩის ტყავიდან გაკეთებული რუმბებით ეზიდებოდნენ ოჯახებში. 1893 წელს ქალაქის თვითმართვლობამ თულუხრი „ბორკებით“ შესცვალა“.

სწორედ თულუხრებს, მათ პროფესიულ გულგრილობასა და სიხარბეს უჩიოდნენ თბილისელები საკმაოდ ხშირად:

„მოგესხნებათ, რომ ყველა ეზოს თავისი მეთულუხრე ჰყავს და სხვას არავის შეუძლიან იმ სახლებში წყლის მიტანა, თუ არ იმ ეზოს მეთულუხრესა. ისე აქვთ პირობა შეკრული ერთმანერთში, რომ თუ თავისი ეზო არ არის, თულუხრე წყალში რომ მანათი აძლიო, წყალს არ მოგიტანენ. ამიტომაც თქვენი ეზოს მეთულუხრე თქვენი ბატონია, თუ რაცა გთხოვთ, იმდენი არ მიეცათ, უწყლოებით ამოგარჩობთ...“

თვითნასწავლი მხატვრის, კარაპეტ გრიგორიანცის ცნობით, „ქალაქის მცხოვრებელნი იმ დროს დარჩებოდნენ უწყლოთ, როდესაც სადმე ცეცხლი გაჩნდებოდა და ყველა თულუხრები იქ წყლის საზიდლათ დაბანდებოდნენ, რადგანაც ამ სამსახურის გამოთ ყოველგვარ გარდასახადიდან თავს უფლები იყვნენ“.

აქ თულუხრები კიდევ ერთი პროფესიის წარმომადგენლებთან – მესხანძრეებთან იკვეთებოდნენ.

საერთოდაც, ძველ თბილისში ხანძარი ხშირი მოვლენა იყო; ზოგჯერ გაუფრთხილებლობით, ზოგჯერ მიზანმიმარ-

თულად – გაკოტრების გადასაფარად, ან დაზღვევის ფულის მისაღებად გაჩენილი ხანძრის ჩაქრობა სწორედ თბილისელ მესხანძრეებს უწევდათ.

მათი პროფესიული საქმიანობის შესახებ ამომწურავად მეტყველებს ერთი პატარა ამონარიდი 1874 წელს გაზეთ „დროებაში“ გამოქვეყნებული სტატიიდან, რომელიც თამაშვევის ქარვასლაში გაჩენილ ხანძარს უკავშირდება:

„ქალაქში მსწრაფლად გავარდა ხმა: „თამაშვევის ქარვასლას და თეატრს ცეცხლი ეკიდებაო“. მაღაზიების პატრონები შეშლილივით გამოჰყოფენ დრო-გამოშვებით თავს ფანჯრებიდამა და გამწარებით ჰყვირიან: „პოლიბაე! პაჟარნი კამანდა! გვიშველეთ, გვიშველეთ! ვიღუპებით! ცეცხლის საქრობი მაშინაო!“ ორი ცეცხლის საქრობი მაშინა საჭყაპუნებელსავით ასხამდა წყალს გაზვიადებულს ცეცხლსა, მაგრამ, თითქო სპილოს ბუზი, ისე ვერას აკლებდა“.

მესხანძრეების მსგავსად, არცთუ სახარბილო დამოკიდებულება არსებობდა წესრიგის დამცველთა – პოლიციელთა მიმართაც. ჯერ ერთი იმიტომ, რომ, როგორც XIX საუკუნის პრესის ფურცლებზე ვკითხულობთ – პოლიციელები არასდროს იყვნენ იქ, სადაც საჭიროა, მეორეც იმიტომ, რომ ზემდგომთა მხრიდან არაერთი გაფრთხილების მიუხედავად, საკმაოდ უდიერად ექცეოდნენ მოქალაქეებს. სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენდა მათი რაოდენობაც:

„ტფილისში პოლიციის მოხელეთა სიმცირე ყველასათვის საგრძნობელი უნდა იყოს, რადგან ქალაქში 160 ათასი მცხოვრები ითვლება და ამოდენა ქალაქის მცხოვრებთა უზრუნველ საყოფად სულ 10 ბოქაული და ამოდენივე თანაშემწე ბოქაულებისა, 52 პოლიციის მოხელე, 300 პოლიციელი და 100 საპოლიციო სადარაჯო, ე. ი. 1,600 მცხოვრებელის კვალობაზედ თითო სადარაჯოა გამართული. რიცხვი პოლიციის მოხელეთა დადგენილია 70 წლებიდან, როდესაც ქალაქში 78 ათასი მცხოვრები ითვლებოდა, დღესკი ქალაქი გადიდა

და მოხელეთა რიცხვი კი ისევ იმოდენაა“.

ამ პერიოდის პრესის ფურცლებზე კიდევ ერთი ყბადაღებული თემა – თბილისის დასუფთავება, უფრო სწორად უსუფთაობა იყო. რომელი უბნის მცხოვრების საჩივარს არ მოისმენდით იმის შესახებ, რომ, გოლოვინის პროსპექტისგან განსხვავებით, სხვა ქუჩები უპატრონოდ და უსუფთაოდაა მიტოვებული და ქალაქის ჰიგიენური მდგომარეობა ვერანაირ კრიტიკას ვერ უძლებს.

თბილისელ მეგობრებს, რომლებიც ძალიან დიდი ხნის განმავლობაში ასე ახლობდნენ და შესისხლხორცებულნი იყვნენ ქალაქს, ერთი სახალისო და ამავდროულად გულდასაწყვეტი ისტორიაც უკავშირდებათ – ამბავი 1886 წელს მათი ვერშემდგარი „გაფიცვის“ შესახებ:

„ტფილისის ქუჩები გაუწმენდელნი და დაუგველნი დარჩნენ. ამის მიზეზი ის იყო, რომ ქალაქის გამგეობამ დამცველ მუშებს 1 მარტიდამ თითო მანათი ჯამაგირი დაუკლო, 13 მაგივრად, 12 გაუნადა. ეს ჯამაგირის დაკლება ესლანდელმა სიიაფემ გამოიწვია.“

მუშებმა დაჰყარეს ცოცხები და მუშაობაზე უარი სთქვესო, მაგრამ, როდესაც ცოცხები უკანვე დაუბრუნეს და უთხრეს, რომ წადით, თუ ამ დაკლებაზე თანახმა არა ხართო, – სხვებს დავიჭერთო, ყველანი უკან დაბრუნდნენ და დაგვას შეუდგნენო“.

მეგობრებისაგან განსხვავებით, საწყის ეტაპზე, წარმატებულად შეკრეს პირი თბილისელმა მეფურნეებმა, როდესაც 1880 წლის 3 სექტემბერს „ერთბაშად დაკეტეს თავიანთი ფურნეები და რომ არ შოთის-პურის მცხოვრი რაჭველები და მებულკეები, დამშეული ხალხი, უჭველია, ერთს რასმე უწესობას მოახდენდა ჩვენი ქალაქის ქუჩებში, ფურნეებს დაამტვრევდნენ, მეფურნეებს სცემდნენ ან სხვა რამ ამისთანა უწესობას ჩაიდენდნენ...“

პირის შეკვრის მიზეზი ამ შემთხვევაში ის ყოფილა, რომ მეფურნეებს



მეთევზეები ნავტიკზე, მდინარე მტკვარზე.
დომიტრი ერმაკოვის ფოტო / ეროვნული ფოტომატიანე

ქალაქის გამგეობისაგან დაწესებული ნიხრი არ მოსწონებიათ; „შეთქმულთა“ ერთსულოვნების მიუხედავად, 6 სექტემბერს „მეფურნების საქმე გათავდა. თითქმის ყველა დატუსაღებულები [მეფურნები] გამოუშვეს და დღეს ყველგან პური გამოცხადებულის ტაქციით ისყიდება...“

[ზემოხსენებულ რაჭველ მცხობელთა რიგებს მიეკუთვნებოდა თბილისში ცნობილი მოკრივე, გოლიათური აღნაგობის, განსაკუთრებული ძალის პატრონი კაცი - ფარსადან სხირტლაძე, რომელიც ქალაქში პურის ცხობით ირჩენდა თავს. ამ ფარსადან სხირტლაძემ თბილისელების თვალწინ არაერთხელ ისახელა თავი საკუთარი გამბედაობითა და მამაცობით, მათ შორის 1891 წელს, წინასაშობაოდ, როდესაც ხალ-

ხით გაჭედვით ბაზარში, გაგიჟებულ ხარს შიშველი ხელებით მოუგრიხა კისერი და წააქცია.]

ქალაქის ჰიგიენური მდგომარეობა ვახსენეთ და შეუძლებელია, ორი სიტყვა არ ვთქვათ ბუხრის მწმენდავებსა და ექიმებზე.

რაგინდ რთულად დასაჯერებელიც არ უნდა იყოს, ზოგიერთი სახლის პატრონი ჩვენს ქალაქში ბუხრის მწმენდავებს საშუალებას არ აძლევდა, თავის დროზე შეესრულებინათ საკუთარი პროფესიული მოვალეობა, ხოლო ზამთრის მოახლოებასთან ერთად, „ერთს დროს მიაწყდებიან გამგეობას, არიქა, ბუხრები გაგიწმინდეთ, ცეცხლი ვერ დაგვინთიაო, და გამგეობამ არ იცის, საით გაგზავნოს ბუხრის მწმენდავი. მეორეც ისა, რომ თუ დროზედ არ გაიწმინ-

და ქალაქის ბუხრები, ერთბაშად მებუხრები ვერ ასწრებენ თავის საქმეს“.

პრობლემის მოგვარების მიზნით, ქალაქის გამგეობამ მიიღო გადაწყვეტილება, რომლის თანახმადაც პოლიციისტერმა ბრძანება გამოსცა, რომ „პოლიციის მოხელეებმა ყოველი საშუალება აღმოუჩინონ ბუხრის მწმენდავებს და ყოველ კვირა, შაბათობით, მოახსენონ, თუ რამდენი ბუხარი გაიწმინდა და რამდენმა უარი განაცხადა გაწმენდაზედაო“.

რაც შეეხებათ ექიმებს; როგორც ჩანს, XIX საუკუნის ბოლო პერიოდში თბილისში პროფესიონალი ექიმების დეფიციტი იყო, ყოველ შემთხვევაში, ამაზე მეტყველებს არაერთი ცნობა და სტატია ამ თემასთან დაკავშირებით, მათ შორის „შემადრწუნებელი“ ამბავი

„ივერიიდან“:

„ვილაცა 16 წლის ყმაწვილი მშობლებს სამკურნალოში გაუგზავნიათ, რომელსაც სააპერაციო სატკივარი ჰქონია. ავად-მყოფი საწოლზე დაუწვენიათ და როდესაც ექიმი მიახლოებია იარაღით ხელში, ყმაწვილს ტირილი და წივილი დაუწყია. პატივცემულს ექიმს არ ესიამოვნა თურმე ეს წივილი, წაუკრა-წამოუკრავს ყმაწვილისთვის და გამოუგდია. ყმაწვილი დაბრუნებულა შინა, ლამაზად გატყეპილი და არც რაიმე შვება მიუღია...“

ყველაფერთან ერთად, ექიმების მიმართ არსებული ამგვარი დამოკიდებულება და უნდობლობა იყო კიდევ იმის მიზეზი რომ, რაკინდ უცნაურადაც არ უნდა ჟღერდეს, ამა თუ იმ სატკივრის დროს, თბილისელები ხშირად ცრუექიმებსა და მკითხავებს მიმართავდნენ.

„ტფილისი სწორედ მკითხავების ბუნავია“ – ეს ფრაზა კარგად ასახავს ამ კუთხით არსებულ ვითარებას; საგულისხმოა ისიც, რომ თბილისის საკუთარი, ვარსკვლავი მკითხავებიც ჰყავდა, მაგალითად – ნინო კოდელი, რომელიც იმდენად პოპულარული იყო, რომ იმდროინდელ პრესაში მისი მკვლელობის შესახებ ე.წ. ფიკ-ნიუსებიც კი ვრცელდებოდა.

მაღალი კონკურენციის მიუხედავად, ზოგადად, თბილისელ მკითხავებს ერთი ნიშანი აერთიანებდათ – დიდი წარმატებით, „ჩეჩქვით ხვეტავდნენ“ ფულს...

რასაკვირველია, პროფესიათა კრიალონის ასხმულას გაგრძელება უსასრულოდ შეიძლება, მით უმეტეს, რომ თბილისის ჰყავდა გამორჩეული მედუქნეები, მუსიკოსები, ბუკინისტები, თერმები თუ სხვა ხელობის წარმომადგენლები, მაგრამ, როდესაც ერთად, ერთ კონტექსტში, სიძველე და პროფესია ნახსენები, შეუძლებელია, არ ვახსენოთ კლიშე ქვეყლი ფრაზა – უძველესი პროფესიის წარმომადგენლები...

ძველი თბილისის სექს-მუშაკები ერთობ საინტერესო ხალხია და ზოგადად, ეს თემა, შესაძლოა, ცალკე კვლევასაც იმსახურებდეს. თანაც, მოგვხსენებათ, რუსეთის იმპერიაში, შესაბამისად, მეფის რუსეთის მიერ ოკუპირებულ საქართველოშიც, პროსტიტუცია ლეგალიზებული იყო და იდეაში, მკაცრ წესებსა და რეგულაციებსაც უნდა ყოფილიყო დაქვემდებარებული. მიუხედავად ამისა, რიგი მიზეზების გამო, ამ კუთხით ტფილისში „წესრიგის“ დაცვა ერთობ ჭირდა,

იმდენად, რომ XIX საუკუნის ბოლოს „სანამუსო სახლების“, ე.წ. ბორდელების შესახებ მსჯელობა, არცთუ იშვიათად, ქალაქის რჩევაშიც იმართებოდა.

სექს-მუშაკები არა მხოლოდ საგანგებო დაწესებულებებში იყრიდნენ თავს, არამედ საჯაროდაც თამამად იკრიბებოდნენ:

„მუდამ საღამოთ ალექსანდროვის ბაღში დაიარება ოთხი ქალი, რომელთაც თავიანთ საცხოვრებლად და ხელობად უნამუსო ქცევა ამოურჩევიათ. ვერ შეგიძლიანთ წარმოიდგინოთ რიცხვი იმ ახალგაზრდებისა, რომელნიც ამ ხსენებული ქალების წყალობით საძაგელის სენით ლპებიან.

ერთმა ამ ქალთაგანმა მითხრა მე შემდეგი: ჩვენ ისეთს ქუჩაში ვდგევართ, რომ არამც თუ პოლიცია, ეშმაკიც ვერ გვიპოვონ; და თუნდაც რომ გვიპოვონს პოლიციამ, თვითონ პოლიცმისტერი ხომ არ მოვა ჩვენთან და იმის აკოლოდორნიკების წამალი ჩვენ ვიცით, როგორც თავი დამ მოვიშოროთ...“

აქვე უნდა აღვნიშნოთ, რომ არცთუ იშვიათად თბილისელი სექს-მუშაკები ძალადობის მსხვერპლი ხდებოდნენ, რაც, ისევე, როგორც მათ შესახებ არსებული სხვადასხვა სიახლე, ძველ ქართულ პრესაში საკმაოდ ხშირად ხვდებოდა.

დასასრულ, შეუძლებელია, ხაზგასმით არ აღვნიშნოთ, რომ ეს ძველი, საგაზეთო ცნობები ვერ გვექნებოდა, იმ პერიოდის ასოთამწყობთა, დღევანდელ ენაზე რომ ვთქვათ, გაზეთების დამკაბადონებელთა შრომა რომ არა. ამ შემთხვევაში თავისებურ ხალხზე ვსაუბრობთ, რომლებიც საკუთარი პროფესიისადმი განსაკუთრებული ერთგულებით გამოირჩეოდნენ, რაც თუნდაც იმაში ვლინდება, რომ 1900 წელს, იოჰან გუტენბერგის დაბადებიდან ხუთასი წლის შესრულების დღეს, თბილისის 400-მა ასოთამწყობმა და მბეჭდავმა გუტენბერგის მშობლიური ქალაქის, მაინცის, მოურავს მისალოცი დეპუტა გაუგზავნა.

ასეთი მასშტაბურობის და ორგანიზებულობის მიუხედავად, თბილისელი ასოთამწყობები მაინც თბილისელებად რჩებოდნენ და რადგანაც „ქართველთ ასოთ ამწყობთ ჩვეულებათ ჰქონიათ ახალ-წლის მეორე დღე იდღესასწაულონ და ჩვენ ვერა გზით ვერ მოვაშლევინეთ, გუშინდლისათვის დანიშნული რომერი დღეს გამოვიდა...“

პროექტის ანოტაცია

ასეა თუ ისე, ავად თუ კარგად, ძველი თბილისის შესახებ სანდო ინფორმაცია დღითი დღე მატულობს და ხელმისაწვდომი ხდება როგორც გამოცემული წიგნების, ისე სტატიებისა და კვლევების სახით, რაც ცალსახად მისასაღმებელი და სასიხარულო ამბავია.

მიუხედავად ამისა, სამწუხაროა, მაგრამ ფაქტია, რომ, ხშირ შემთხვევაში, ამ სფეროს ირგვლივ არსებული ინტერესი ძველი თბილისის შავ-თეთრი ფოტოების ჩარჩოებშია მოქცეული და არაფერს ემსახურება გარდა „გახსენებისა“...

ფაქტია ისიც, რომ ქალაქისა და იქ მცხოვრები ადამიანების ურბანული ჩვეების, მით უმეტეს, ეკონომიკური აქტივობების შესახებ ბევრი არაფერი ვიცით.

ამ სტატიებით, რომლებიც ძველ პრესაში არსებულ ფაქტობრივ მასალას, სხვადასხვა დოკუმენტსა და ძველი თბილისის შესახებ არსებულ სანდო ლიტერატურას ეფუძნება, შევცდებით, მითური საბურველის გარეშე წარმოვანინოთ ქალაქის ცხოვრება XIX საუკუნის მეორე ნახევარში, რაც პირდაპირ და სასიცოცხლოდ იყო დაკავშირებული ვაჭრობასა და სხვადასხვა ეკონომიკურ საქმიანობასთან.

აზრები შობა-ახალი წლის შესახებ



დრო უწყვეტია, არ არის დანაწევრებული, რათა ცხადდეს მისი მსვლელობა. ახალი თვის ან წლის დადგომას არ გვამცნობს არც ჭექა-ქუხილი, არც ბუკი და ნალარა – თუნდაც ახალი საუკუნე დაწყებულიყოს. მხოლოდ ჩვენ, მოკვდავები, შემოვკრავთ ხოლმე ბარებს და ვაგრივით შაშხანებს.

- თომას მანი

ოპტიმისტი ელის შუაღამეს, რათა ახალ წელს შეეგებოს, პესიმისტი კი - რათა ძველი წელი გაისტუმროს.

- ბილ უოგანი

ახალი წლის ღამე უწყინარი ყოველწლიური ღონისძიებაა - ერთგვარი განტევების ვაცი ლოთებისთვის, მომკითხველებისთვის და თვალთმაქცებისთვის, თავიანთი ქმედებების გასამართლებლად. ბედნიერ ახალ წელს გისურვებთ. დაე, გეზემოთ იგი მისი სიდიადის დარი თავაშვებულობით.

- მარკ ტვენი

შობა წელიწადში მხოლოდ ერთხელ გაქვს. სავსებით საკმარისია.

- რობერტ ლეშაკი

შობა წელიწადის ის დროა, როცა უსარგებლო ნივთებს გყიდულობთ და იმ ადამიანებს ვაჩუქებთ, რომლებიც გულზე არ გვეხატება.

- ჰორჯ ბერნარდ შოუ

ყოველწლიურად სულ უფრო რთული ხდება მაცხოვრის შობის შემჩნევა შესაფუთი ქაღალდების მრავალი ფენის მიღმა.

- ედმუნდ უაიტი

შობაა, როცა ბავშვები ეუბნებიან სანტა-კლაუსს, რა უნდათ და უფროსები ამაში ფულს იხდიან. პირიქითაც ხდება - უფროსები ეუბნებიან მთავრობას, რა უნდათ და შემდგომ საფასურს მათი ბავშვები იხდიან. ამას დეფიციტი ჰქვია.

- რიჩარდ ლაში