

რეიტინგები: TOP 10 ფლანგვა საქართველოს ბიუჯეტიდან • YOUTUBE-ის ვარსკვლავები

თებერვალი, 2019

Forbes

GEORGIA



დომინოს ეფექტი

რევაზ ვაშაკიძე 2019 წელს ორი ახალი ჯილდოთი შეხვდა: Forbes Georgia-მ ის წლის ანტიკორუპციულ დასახელად, EBRD-მა კი „ჩირინას“ Blue Ribbon-ის სტატუსი მიანიჭა.





Forbes GEORGIA

ფაქტი და კომენტარი

10 | ან აკლია, ან არა
ავტორი: გიორგი ისაკაძე

LEADERBOARD

12 | YOUTUBE-ის ვარსკვლავები:
თებერვში აღებული ფული

16 | რა ვიყიდოთ, რა
შვინახოთ, რა გავყიდოთ

17 | ჰოკეის ყველაზე
ღირებული გუნდები

18 | კრიპტოვალუტის ბუშით
გამდიდრებული

19 | არქივიდან: ცოტაც ძველი,
ცოტაც ახალი

20 | საქართველოს საჯარო
უნაწევრების ფლანგვის ათეული

24 | როგორი ქვეყნების
მოსახლეობა გამდიდრდა
ყველაზე მეტად 2018 წელს

28 | რას მოგხვამთ
სინამდვილეში ახალი
საკენსიო სისტემა

მოსაზრება

32 | საკენსიო
რეფორმა
სიღარიბეს არ
შეამხივებს //
შოთა ტყეშელაშვილი

34 | თებერვალი
განბირთვის დროა?! //
ალექსი პეტრიაშვილი

36 | სასამართლო:
აქტივისტის ქუსლი
ეკონომიკისთვისაც //
ელენე კვანჭილაშვილი



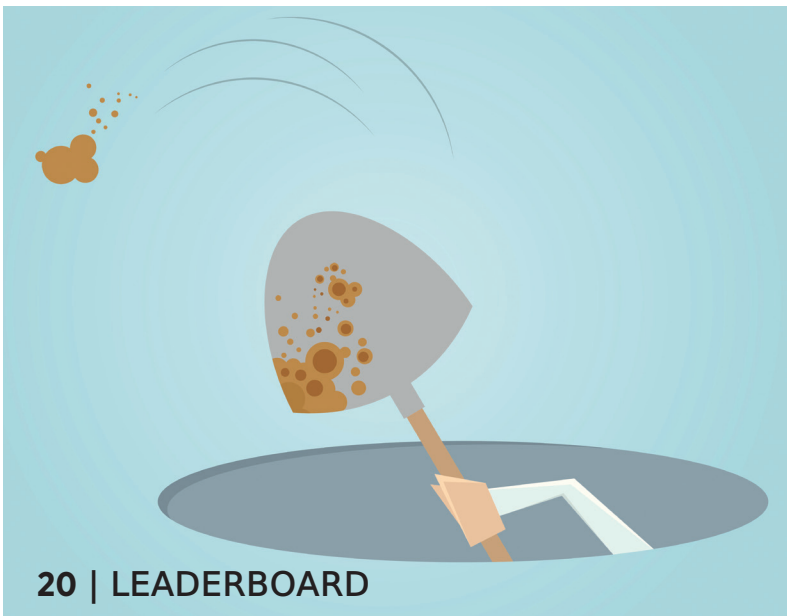
stefanoricci.com

TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577255500

STEFANO RICCI



24 | LEADERBOARD



20 | LEADERBOARD

სტრატეგიები

38 | ამუშავებული

როგორ მოახერხა მცირე სამედიცინო პროდუქტების კომპანიამ, \$14 მილიარდის ღირებულებისთვის მიეღწია?

ავტორი: ელი კინჰილი

ტექნოლოგიები

42 | სოციალური შოპინგი

ამბავი იმისა, თუ როგორ აქცია Poshmark-მა მეორეული ტანსაცმლის ბიზნესი საკუთარი შინაგარე ანტრეპრენიორებით დაკომპლექტებულ \$625-მილიონიან მოდის ბაზრობად.

ავტორი: ბიზ კარსონი



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)





62 | ანტრეპრენიორები



42 | ტექნოლოგია

ანტრეპრენიორები

54 | დომინოს ეფექტი

კომპანია „ჩირინა“ საქართველოში ერთ-ერთი უმსხვილესი კომპანიაა, რომელსაც სორცის წარმოების სრული ციკლი გააჩნია და რომელიც აკონტროლებს წარმოების მთლიან პროცესს კონკრეტული ქათმის კვერცხიდან - თქვენს თეფშამდე.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

62 | სატვირთო მანქანები აპლიკაციის სიჩქარით

დღეუ მავილროიმ ტვირთის გადაზიდვის ბროკერობის შესახებ ბავშვობაში შეიტყო. 36 წლის ასაკში ის \$700-მილიარდიან სატვირთო მანქანების ბიზნესს იმავს უკეთებს, რაც Uber-მა გაუკეთა ტაქსის ინდუსტრიას.

ავტორი: ემი ფელდმანი

სუესპროექტი: 30 30-წლამდე

66 | ახალგაზრდა კაცები და ჯარმაგი დაპაპება

ნეტ ტერნერი და ზაქ ვეინბერგი 30 წლისანიც არ იყვნენ, \$2-მილიარდიანი კომპანია რომ შექმნეს განუხორციელებელი ოცნების განსახორციელებლად. მხედველობაში გვაქვს კიბოს დამარცხება... დიდი მონაცემებით.

ავტორები: მითი ჰერპერი და ელი კინჰეიდი

ეკონომიკა

76 | საქართველო, როგორც შუა დერეფნის საზღვაო კარიბჭე

ვიორჯი დობორჯვინიძე

80 | საქართველო შავი ზღვის საკონტინენტო ბაზრის ჯრილში

ირაკლი დანელია

84 | საქართველო შემოსავალი გაიზარდა

ალექსანდრე მნელაძე



საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- გადასვებები

TV ჰინვალი

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

ანალიტიკა

ანალიტიკა

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM

(ყოველ პარასკევს)



საქმის კურსი

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM



ქვეყნის ნაწიასივნი

11:00-12:00 PM



საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

FORBES LIFE

92 | ხიზილალის შემთხვევითი მეფე მსოფლიოში თევზის ყველაზე სასურველი ქვირითი რუსეთში არ იწარმოება. ბილ ჰოლსტი, ვისკონსინის ჯართის საწყობის მეპატრონე, მას ჩინეთში ამზადებს. ავტორი: ქალი სორვინო

ისტორია

94 | ქართული მეღვინეობა ციფრებში ამბავი, თუ როგორ დაავადა მეცხრამეტე საუკუნის რუსულმა ბიუროკრატამ ქართული მეღვინეობა ევროპული სენით. ავტორი: ვილ ავლალიანი

აზრები

96 | წვების შესახებ



94 | ისტორია

თებერვალი 2019, N 83

რედაქციის მისამართი: საბარათო, 0160, თბილისი, ბარბაქაძის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამომცემი, სასაბუკო ფასი 7 ლარი.
შურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საბარათო მედიის პარლამენტის ეროვნული აბსოლუტის საბილიტოთეკა რეპრეზენტის დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილია საბარათო "ომეგა თეგ" PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
საბარათო, თბილისი, საბარათო 17 TBILISI, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 სააქციო საზოგადოება Media Partners, საავტორო უფლებები დაცულია. შურნალი 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 ბესარტონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბპგ გარდინ ევკვიტური“ და „ბპგ პრიმა“.

მთავარი რედაქტორი გიორგი ისაკაძე

ალმასრულაპალი რედაქტორები შოთა დიდუშელაშვილი, ელენე კვანცილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი გოგი ქავთარაძე

დამაბადონებალი ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტორედაქტორი ხათუნა ხუციშვილი, ჯაბა ჩიტაძე

შურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს სააქციო საზოგადოება Media Partners

გამომცემელი მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი ლელი მირიჯანაშვილი

შურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA Editor-In-Chief Steve Forbes

Chief Content Officer Randall Lane

Art & Design Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions Katya Soldak

Forbes Media President & CEO Michael Federle

Senior Advisor, International Tom Wolf

Founded in 1917

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

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

20 წელი საბაუნსებდო სივრცეში – რამაზ სამხარაძის ბლოგი



გამარჯობა, მე რამაზ სამხარაძე ვარ, მედიამენეჯერი. რადიო „ჭერეთის“ დამფუძნებელი.

რთულია საქართველოში „მედიამენეჯერობა“, მედიის ფლობა. რომ არა ეს საქმე, ალბათ დღეს ტურისტული კომპანიის მფლობელი ვიქნებოდი, მექნებოდა რამდენიმე ვილა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში, ბევრს ვიმოგზაურებდი... ან რესტორნების ქსელი... და იქ თავადაც მოვამზადებდი გემრიელობებს.

მეორე კურსის სტუდენტი ვიყავი, კახეთში რომ წავიდი და ჩემს თანამოაზრეებთან ერთად „ჭერეთის“ იდეის განხორციელება დავიწყე... ფაქტობრივად შიშველი ხელით. 1998 წელს შშობლებისგან მოცემული \$2500-მდე მქონდა.

მე და ჩემი მეგობრები ძალიან დიდი ენთუზიაზმით შევუდექით საქმეს... ბევრი არაფერი გამეგებოდა რადიოს თემის, გარდა იმი-ა, რომ სტუდენტობის დროს ვმუშაობდი „საქართველოს ხმასა“ და „მეცხრე ტალღაში“. დღესაც ენთუზიასტი ვარ.

„ჭერეთი“ – პირველი და ამ დრომდე ერთადერთი დამოუკიდებელი რადიოსადგურია კახეთში, რომელიც არასოდეს, არც ერთი ხელისუფლების და ოპოზიციური პოლიტიკური პარტიების მხრიდან არ დაფინანსებულა. არასოდეს გაუკონტროლებია არავის... სწორედ ამიტომ იყო სულ ლტოლვა ჩვენი საინფორმაციო მუშაუბლობისადმი.

კახეთში პირველებმა დავიწყეთ დისკოთეკების, კონცერტების ორგანიზება და თბილისიდან მაშინდელი პოპულარული მომღერლები ჩაგვყავდა. რადიოს ხარჯებს ასე ვისტუმრებდით. ახალ ამბებს გაზეთებიდან ვიგებდით... გამათბობელი რომ არ იყო, თანამშრომლებს შეშა სახლიდან მოჭქონდათ... მოვასერხეთ და პირველები ვიყავით, ვინც ინტერნეტი გავიყვანეთ და ონლაინ-მუშაუბლობაც დავიწყეთ.

საშინელი დღეები იყო... განსაკუთრებით კი ყოველი არჩევნებისას, სადაც ჩვენს თანამშრომლებს დასდევდნენ, ნათესავებს აწუხებდნენ, ისინი – ჩვენ... რეგიონში, სადაც ყველა ერთმანეთის ნაცნობია, ჩვენ ურუნალისტურ გამოძიებებზე ვმუშაობდით. ხშირ შემთხვევაში მარტო ვრჩებოდით... მსმენელის კულტურაც განსავითარებელი იყო... გვცემდნენ, გვივარდებოდნენ ოფისში, გვემუქრებოდნენ... პირადად მე არაერთი კომპარული დღე გამოვიარე. რთული პერიოდი იყო... ახლა სოზარი კი პოლიტიკაშია, მაგრამ რომ არა სახალხო დამცველის პროაქტიური ძალისხმევა, ჩვენ ეთერში არ ვიქნებოდით.

ბევრჯერ შემომთავაზეს პოლიტიკაში წასვლა, მათ შორის ახალი ხელისუფლების პირობებში... მთავაზობდენ პარლამენტარობას, რეგიონის ხელისუფლებაში ყოფნას... უარი ვთქვი და ეს გადაწყვეტილება მტკიცეა... რაც არ ვიცი, იმას ვერ გავაკეთებ... პოლიტიკაში რომ ხარ, მუდმივად უკმაყოფილო უნდა გყავდეს ყველა... თორემ ავიღებდი ხალხის გადასახადებით გადახდილ



ფულს... სამაგიეროდ, იმ ამბავს მოგვლავდი, რამაც აქამდე მომიყვანა.

არ ვიცი და ვერ შევლებავ, აბა, როგორ? მაგრამ მუსტად ვიცი, რა უნდა ჩავრთო ავტომობილში და მოვასმენინო მსმენელს.

უდავოდ გაგვიმართლა, რომ ჩვენს იდეას უამრავმა საერთაშორისო ფონდმა დაუჭირა მხარი. არაერთი პროგრამა მოვიკეთ, ტექნიკა შევიძინეთ, ვასწავლეთ ყველას, ვისაც რადიოში მუშაობა უნდოდა, გავიმარჯვეთ სხვადასხვა კონკურსში. 30-მდე ქვეყანაში ვიმოგზაურე, მათგან 20 ქვეყანაში – პროფესიული მიმართულებით.

სულ ცდილობ, უცხოური გამოცდილება ქართულ სინამდვილეს მოვარგო, აქ წარმატებით ავაშუშო... 2003 წელს, როცა პირველად შეერთებულ შტატებში ჩავიდი, იქ დაახლოებით ერთთვიანმა პროფესიულმა მოგზაურობამ 9 შტატში, აბსოლუტურად შეცვალა ჩემი ხედვა. ჩამოსვლისთანავე დავიწყე რადიოკაულერი – როგორც პირადი, ასევე პროფესიული – ცვლილებები.

8-წლიანი ბრძოლის შემდეგ 2015 წელს თბილისში FM93.5 – ზე მუშაუბლობის უფლებაც მოვიპოვეთ.

ბაზარი ბევრი კარგი რადიოთია გაჯერებული... არ ვიქნები სუბიექტური, თუ ვიტყვი – რადიო „თბილისი“ ყველაზე მრავალფეროვანია და თბილისური FM-ის Diamond-ია.

ყალიბდება რეიტინგი და ქვეყანაში, 21-ე საუკუნეში (!) არ არსებობს რეალურად დამოუკიდებელი მთვლელი კომპანია, რომელიც მიუკერძოებელ, რელიგანტურ შედეგებს დადებს. ჩვენ, ვინც მართლა პროფესიულად ვმუშაობთ ამ ბაზარზე, ვზარალებებით... თბილისში კომპანიების მხრიდან რადიოს მიმართ ნდობა არ არის. ბევრმა, ვინც სხვა რადიოში რეკლამა განათავსა, შედეგი ვერ ნახა და თქვა – რადიოში რეკლამა არ მუშაობს... (არაპროფესიონალურად მომზადებული, მდარე ხარისხის რეკლამა ეთერში, ცხადია, არ იმუშავებს).

სხვა მედია თუ კვდება და ინტერენტმა ჩაყვალა, სანამ ავტომობილი იარსებებს, რადიო სულ იქნება... ყველა განვითარებულ ქვეყანაში ცოცხალია. ჰოდა, ავტომობილის მართვისას ვერც ტელევიზორს უყურებ და ვერც ფეისბუკში შეხვალ... იქ ჩვენ ვართ!

2 წლის წინ RelaxWebRadio – გავუშვით. ინოვაციური, დასაცვენებელი ვებ-რადიო, რომელიც სმარტფონტექნოლოგიაზე და ვებზეა.

„ბათუმის“ ამბავი არ დავიწყეთ. კომუნიკაციების ეროვნულმა კომისიამ შექმნა პრობლემები... ლიცენზიის კონკურსი აბსოლუტურად უსამართლოდ ჩაშალა. სასამართლოში პირველი ინსტანცია მოვიკეთ, კომისიამ კი სააპელაციოში გაასაჩივრა... მოკლედ, ხელოვნურად გავაჩერეს. დიდი იმედი მაქვს, რომ 2019 წელს მაინც შევალთ ბათუმში FM97.3 ზე... პირველი ადგილობრივი დამოუკიდებელი რადიოსადგურით – რადიო „ბათუმით“.

ვამაყობ, რომ ყოველ წელს გვაქვს გადასარევი შედეგი ახალ ამბებზე. „გაეროს“, „ინტერნისისა“ და „ევროკავშირის“ კვლევაში „ჭერეთი“ (რადიო „თბილისთან“ ერთად) ერთადერთი კომერციული რადიოსადგურია, რომელსაც მიუკერძოებელი, პროაქტიური ახალი ამბები აქვს.

მუდმივო შრომა და მიზნებზე ორიენტირება აუცილებლად ამოსწის იმ ამოცანებს, რაც დასახული გაქვს ადამიანს. ჰოდა, ამ სტრუქტურულ ქვეყანაში 20 წელი რომ მედიას აშენებ, თან დამოუკიდებელს, ძნელია... გამოუსწორებელი ოპტიმიზტი ვარ და ბევრი ფაქტორიც იყო, აქამდე რომ გავძელი... ჩემებზეც შემინწყვს ხელი. მხოლოდ ის რადიოს, რომ რადიომ ნათიასთან დამაკავშირა და სამი გადარეული შვილი მყავს.

მადლობა ყველას, ჩვენს ერთგულ მსმენელს, კომპანიებს, საერთაშორისო ორგანიზაციებს. ამჟამინდელ თუ ყოფილ თანამშრომელს. ბევრი რამე შევქელი ერთად!

მე რამაზ სამხარაძე ვარ – მედიამენეჯერი. გამიხარდება, თუ ვინმეს ცხოვრება, თუნდაც მცირედით, წარმატებისკენ შევცვალე...

20 წელი ერთად!

რადიო იწყება ჩვენით.

ან აკლია, ან არა

ავტორი: გიორგი ისაბაძე

და მაინც, რა მოხდა და რატომ გახდა აქტუალური 2008 წლის ტრანზაქცია, რომელმაც ქართული და საერთაშორისო საზოგადოების დიდი ყურადღება მიიპყრო?

თუმცა, არის თუ არა ტოლობის ნიშანი TBC BANK-სა და მამუკა საზარაძეს შორის? დიას, ცალსახად არის. ადრე, ასოცირებით, გამორჩევით ეს სინონიმებია. მაგრამ მამუკა საზარაძის FORBES-სთვის მიცემული ბოლო ინტერვიუც გამახსენდა, სადაც ელენე კვანჭილავილითან საუბარისას ის დაჟინებით აქცენტირებს ეპილოგში: „მე არ ვარ ბანკირი, მე ანტრეპრენიორი ვარ“.

ყდაც ასეთი გამოვიდა.

„ანტრეპრენიორი“.

ამავე ინტერვიუში საზარაძე წერს თავისუფლებაზე, რომ წარმოდგენელია ბიზნესმენი თავისუფლების გარეშე. დღეს მამუკა საზარაძეს სჭირდება თავისუფლება, ეს თავისუფლება მას შეზღუდული აქვს მისივე შექმნილი ბანკიდან გამომდინარე. ასევე, აქ პირდაპირი კორელაციაა, რომ საზარაძის ფაქტორი მნიშვნელოვანია ბანკის განვითარებისთვის საქართველოს და საერთაშორისო კლიენტების თვალში, თუმცა საზარაძესა და მის გუნდს 25 წლის განმავლობაში ეს ბანკი იმისთვის არ შეუქმნიათ ნულიდან, რომ ის გახდეს საჯილდოო ქვა.

მე პირადად ამ ეტაპზე გამოვრიცხავ მამუკა საზარაძის რაიმე სახის პოლიტიკურ აქტივობას - ზედმეტად ბევრი ვაღდეულება და ბიზნესპროცესის ამოქოქილი, რომ საზარაძემ ეს ყველაფერი მოახერხოს. თან, პოლიტიკა და ბიზნესი ჯამში, მმართველობის თვალსაზრისით მძიმედ სრულდება. დასრულების სიმძიმის ფორმებიც და ვადებიც, ცხადია, პირობითია, მაგრამ ისიც ფაქტია, რომ სწორედ ამ უმძიმეს 2008 წელს, როცა პოლიტიკური და სამხედრო გადაწყვეტილებების შეცდომების კასკადი იყო, გამორჩეულად მუშაობდა ლადო გურგენიძის მთავრობა და ეროვნული ბანკი გიორგი ქადაგიძის ხელმძღვანელობით, და ვისაც არ უნდა მოჰკითხოთ იმ პერიოდის ბანკირებიდან, ყველა დაგიდასტურებთ, რომ საქართველოს საფინანსო სისტემა, რომელიც ფაქტობრივად ჩამოშლის პირას იყო, სრულად გადარჩა მხოლოდ გამორჩეული და 24-საათიანი უმაღლესი ხარისხის კოორდინაციის ხარჯზე სახელმწიფო, მარვეკულირებელ და ბიზნეს სუბიექტებს შორის და, ცხადია, სრულიად ფასდაუდებელი ის ფინანსური დახმარება,



რომელიც საქართველომ 2008 წლის საომარი მოქმედებების შემდეგ მიიღო. ეს იყო საქართველოს, როგორც სახელმწიფოს, გადარჩენის ყველაზე თვალსაჩინო მაგალითი ჩვენი უახლესი ისტორიიდან.

და მაინც, რასთან გვაქვს საქმე? 2008 წლის პერიოდი, რომელიც დასახელებული გამოძიების მიერ იწვევს ერთადერთ ასოციაციას, და ეს არის რუსეთ-საქართველოს ომი და მისი როგორც წინარე, ასევე თანამდევ მოვლენები, სადაც საქართველოს სახელმწიფოებრიობის არსებობამ ამ

სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით ყოფნა-არყოფნის ზღვარზე გაიარა. რატომ არ ასახელებენ საზარაძე და მისი გუნდი ამ პერიოდს, როდესაც მრავალი, მათ შორის კანონგარეშე გადაწყვეტილებების მიღება უწევდათ სახელმწიფო და ბიზნეს სტრუქტურებს? და საერთოდ, რამდენად სწორია დუმილი იმ ფონზე, როცა ეს საკითხი და მისი განხილვა დიდი ალბათობით მალე არ დასრულდება, რაც ცალსახად TBC ჯგუფისთვის უფრო დამაზარალებელია, ვიდრე ნებისმიერი სხვისთვის.

დაზარადა თუ არა ვინმე ამ ტრანზაქციით? დიდი ალბათობით, ტრანზაქციით „დაზარალებული“ არ ჩანს.

ამ ისტორიაში, სამწუხაროდ, არ არის მორალი. და ეს ისტორია ვერ გამოდგება ჭკუის სასწავლებლად ვერავისთვის, რადგან აქ გასაკვირი იყო ერთადერთი, რომ ახალი 2019 წლის გარიჟრაჟზე ბიძინა ივანიშვილმა დაიწყო მოქმედება როგორც პოლიტიკურ, ასევე ბიზნესის მიმართულებითაც. ორივეგან საკმაოდ მძიმეწონოსნები იქნა შერჩეული. ცხადია, ტოლობის ნიშანი მათ შორის გამორიცხულია, ანუ ეკა ბესელია ქართულ პოლიტიკაში ცალსახად არ არის მამუკა საზარაძე ქართულ ბიზნესში, სადაც ეს უკანასკნელი დამოუკიდებელი საქართველოს ბიზნესის ერთ-ერთი გამორჩეული სახეა, რაც თითქმის ყველა ფორმაციისა და პოლიტიკური რეჟიმების მიერ იქნა დადასტურებული, იქნებოდა ეს პრეზიდენტო შევარდნამდე, მიხეილ სააკაშვილი, რომელსაც ქუთაისში მამუკა საზარაძე დაჯილდოებულიც კი ჰყავს ორდენით (რა ჯილდო იყო, არ მახსოვს. ეს მე კი არა, მგონი ჯილდოს მიმღებს და გადამცემსაც „უჭირთ“ გასახსენებლად) და ბიძინა ივანიშვილი, რომელსაც უპირობო მხარდაჭერა გამოეცხადა საპრეზიდენტო არჩევნების წინ. მამუკა საზარაძის ეს განცხადება ინდულგენცია რომ არ გახლდათ, ეს თავიდანვე ნათელი იყო, თუმცა ისიც ფაქტია, რომ ვინც

ხაზარაძეს იცნობს, დაადასტურებს, რომ ის დღესაც იმავე სიტყვებს გაიმეორებდა, მისთვის ამ საკმაოდ მძიმე და რთულ პერიოდში.

მოსაზრებები და ვერსიები კი იცოცხლეთ, იმდენი მოვისმინე ამ თემაზე, დაწყებული იმით, რომ ეს კონფლიქტი დადგმულია და ემსახურება ხაზარაძის ლიდერობით ახალი პოლიტიკური ძალის შექმნას, რაც იდეაში დეფიციტშია ქართულ პოლიტიკურ ველზე. ასევე, ივანიშვილი ცდილობს, ინიცირება გაუკეთოს პროცესებს, რომლებიც ქართულ პოლიტიკასა და ბიზნესში ახალი ლიდერების მოსვლას შეუწყობს ხელს - მე ასეთი მოსაზრებაც მოვისმინე. იცით, ორთავე ვერსიას ეყოლება მიმდევრები, და არცთუ ცოტა და იმის ფონზე, რომ ე.წ. „შუაშისტების“ რიცხვი საქართველოში გეომეტრიული პროგრესით იზრდება.

არის თუ არა თემა ანაკლიის პორტი, რომელსაც მამუკა ხაზარაძე და მისი გუნდი ისეთი ერთუზიანობით შეენთნენ და მოჰკიდეს ხელი, როგორც ეს ლისის ტბის მიმდებარე ტერიტორიის მიწების აუქციონისას მოხდა, სადაც მაშინდელი ხელისუფლების მხრიდან ორკესტრირებული ებრაელი მილიონერი ოფერ ნიმროდი და თავად ხაზარაძე იყვნენ კონკურენტები. ვისაც არ გახსოვთ, გეტყვით, რომ ისრაელელ ბიზნესმენს ისე ჰქონდა ლისის ტბის მიწების ინტერესი, როგორც ბაბუაჩემს, რომელიც შშვიდად განისვენებს ქუთაისის საფინისის სასაფლაოზე. თუმცა, ჟორა ისაკაძისგან განსხვავებით, ვერავინ შეიტანდა ეჭვს, რომ ოფერ ნიმროდის არ ჰქონდა ფული და, რაც მთავარია, კავშირები სააკაშვილის ხელისუფლების წარმომადგენლებთან, რომელთან ვასვასით ლისის ტბის მიწების ფასი იმ დონემდე გაიზარდა, რომ კვადრატული ნიუ-იორკის მეხუთე აგენის ფასებს მიუახლოვდა. ხაზარაძემ არნახული ფასით აჯობა ოფერ ნიმროდის ოფერს, აუქციონის ბოლოს ქართული დროშაც ააფრიალა, თუმცა თუმცა ეს „10 წლიანი დამძველების“ ტრანზაქცია ხომ არ არის კავშირში იმ პერიოდთან, როცა TBC ჯგუფს მოუწია კორექტირებული, მაგრამ მაინც ძალზე დიდი თანხის გადახდა ამ აუქციონის შედეგად მიღებულ მიწის ნაკვეთში? იქნებ, აქ არის ფაუნის თავი დამარხული?.. შეიძლება, ალბათ, მაგრამ ეს სხვა სერიაში. და ეს სერია აუცილებლად იქნება.

დაბოლოს - რა გამოსავალი აქვს მამუკა ხაზარაძეს? დიხს, ხაზარაძეს, და არა TBC ბანკს ან მათი ჯგუფის სხვა პროექტებს? პრეტენზია უკვე სრულად პერსონიფიცირებულია და მათ შორის, საქართველოს მთავრობის წევრების მიერაც.

ამისთვის კიდევ ერთი ისტორია უნდა გაგიზიაროთ უახლესი წარსულიდან: კომპანია MAGTI-ს მთავარი აქციონერი გიორგი ჯოხთაბერიძე სრულიად მიუღებელი ფორმებით და უფრო უსუსური ბრალდებებით იყო დატუსაღებული. საქმიანებს ბევრს გემახსოვრებათ, რომ მეუღლის ციხიდან დასახსნელად, ოჯახის წევრებისა და მანანა შევარდნაძის მხრიდან მოხდა აქციების გადაფორმება სხვა აქციონერზე, რითაც შევარდნაძეების ოჯახმა ბიუჯეტის სპეცფონდში მოთხოვნილი თანხა შეიტანა. ცხადია, ჯოხთაბერიძე დაუყოვნებლივ გათავისუფლდა, თუმცა სულ თვალწინ მიდგას კადრები ციხიდან გამოსული, არა, გამოსული არ არის სწორი შესატყვისი,

რეკლამა: მთავრობის წევრთა ქონება • ინტერვიუ ვოლოდიმერ გროისმანთან
დამატებითი 17

Forbes

GEORGIA



ანტიპრენიორი

თიბისი: 25 წლის წინ \$500-ით დაფუძნებული ბანკი, რომელმაც \$239,000,000-ის IPO განახორციელა და 7,000 ადამიანს ასაქმავს. მამუკა ხაზარაძის პორტფელში ის პირველი, მამრია არა ერთადერთი.

ციხიდან გამოგდებული ჯოხთაბერიძისა, რომელსაც ციხის კარს ცხვირწინ უხურავენ და გია გამელებით აბრაუნენებს რკინის ალაყაფის შემხარავ კარზე: გამაგებინეთ, ან რისთვის მიჭერთ, ან რატომ მათავისუფლებთო... გავა რამდენიმე თვე და გიორგი ჯოხთაბერიძე იბრუნებს „მაგთის“ საკონტროლო პაკეტს და დღეს ეს კომპანია ბაზრის ლიდერია და 1 მლრდ დოლარზე მეტი ღირს.

რატომ მოგყვები ეს ისტორია? ხაზარაძეს და მის პარტნიორებს, ცხადია, არავინ დაიჭერს. ამის მიზეზი ბევრია, როგორც თავად პრეტენზია პროკურატურისგან, სადაც არ ჩანს არც დაზარალებული და არც სისხლის სამართლის დევნის ობიექტი, ასევე ბევრი სხვა, შიდა თუ გარე ფაქტორი. „ფულის გათეთრების“ საქმე და მისი ინკრიმინირება თუ გაგრძელდა (და სავარაუდოდ, ეს მავნებლობა საჯარო იქნება) მამუკა ხაზარაძე ბანკიდან უნდა წავიდეს, ეს სჭირდება მის თავისუფლებას და მოქმედებას, რათა დროულად დაამტკიცოს თავისი სიმართლე და შემდეგ დაუბრუნდეს მის შვილობილ TBC BANK-ში ძველ სტატუს კვოს, როგორც აქციონერი და სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე.

ეს სჭირდება მის თავისუფლებას. და ამის მაგალითი ზემოთ არის მოყვანილი.

ეს იქნება ყველაზე დიდი პოლიტიკა.
ეს იქნება ყველაზე დიდი თავისუფლება.
ის უნდა წავიდეს, რომ დაბრუნდეს. F

LeaderBoard

YOUTUBE-ის მარსკვლაზები

თამაშში ადეზული ფული

„MARKIPLIER“-ი პლანეტის იმ ყველაზე მაღალშემოსავლიანი YOUTUBE-ერების სიმბოლოს წარმოადგენს, რომლებმაც სტარტი ვიდეოთამაშებითა თუ სხვა მაიამუნობებით დაიწყეს, თუმცა ახლა იტოტებიან – სარფიან პროდუქტებად, მსოფლიო ტურებად თუ სხვა.

პარტნიორობა ბრენდებთან, ტანსაცმლის ხაზი, მილიონობით ფანი... ის, რაც ადრე სპორტსმენებისა და A კლასის ვარსკვლავთა სამფლობელო იყო, დღეს „MARKIPLIER“-საც მოიცავს – მსოფლიოს ერთ-ერთ ყველაზე მაღალშემოსავლიან YOUTUBE-ერს, რომელმაც 12 თვეში (ჩვენ რომელსაც ვაკვირდებოდით) \$17.5 მილიონი დააგროვა.

ჰავაის მკვიდრმა (ნამდვილი სახელი: მარკ ფიშბახი) თავისი YOUTUBE-არხი 2012-ში ჩაუშვა, როცა UNIVERSITY OF CINCINNATI-ში ბიოსამედიცინო ინჟინერი-ას სწავლობდა.

მას მძიმე დღეები ედგა: მეგობარ გოგონას დაშორდა, სამსახურიდან გამო-უშვეს და თირკმელზედა ჯირკვლის სიმსივნე ამოაჭრეს, რომლებიც ექიმებმა ბრმა ნაწლავის ოპერაციის დროს აღმოუჩინეს.

„უამრავი რამ მოხდა, რამაც მაგრძობინა, რომ არავითარი კონტროლი არ მქონდა საკუთარ ცხოვრებაზე, ასე რომ, რაღაც უნდა გამეკეთებინა“, – ამბობს 29 წლის ფიშბახი, რომელიც დღეს ლოს-ანჯელესში ცხოვრობს. თავიდან პატარა აუდიოჩანაწერები გააკეთა, როგორც ერთგვარი სავარჯიშო გახმოვანების პოტენციურ კარიერაში, მაგრამ მალე აუდიტორია იმ კლიპების მეშვეობით მო-იზიდა, რომლებშიც ვიდეოთამაშებს თამაშობდა და პარალელურად ირონიულ კომენტარებს აკეთებდა.

თვლით, რომ ვიღაცის ყურება, ვინც PS4-ს თამაშობს, სულაც არაა გასართო-ბი? MARKIPLIER-ის 22.4 მილიონი YOUTUBE-ის გამომწერი, 10 მილიარდ ნახვას რომ უზრუნველყოფს მისი ვიდეოებისთვის, სხვაგვარად თვლის. YOUTUBE-ის ვარსკვლავთა ტოპ-ათეულმა, ამ გასულ წელს, ერთობლივად, \$180.5 მილიონი მოიტანა, რაც 42%-იანი ნახტომია 2017-ის შემდეგ. თამაშში კარგი ფული კეთ-დება: YOUTUBE-ის სხვა ჩვეულ კატეგორიებთან, მაგალითად, კომედიებსა თუ სახელდასხელო ოინებთან, შედარებით, ვიდეოთამაშების კლიბთა ჩაწერა და დამონტაჟება სწრაფადაა შესაძლებელი; ზოგი გეიმერი ყოველდღე ახალ-ახალ სიუჟეტს დებს. მეტი პოსტი, ბუნებრივია, მეტ მნახველს ნიშნავს... და მეტ რეკლა-მას, გნებავთ, მეტ დოლარს (ტოპ ონლაინ-ტალანტის ტიპური ტარიფი, FORBES-ის შეფასებით, ათას ნახვებზე \$5-ს შეადგენს).





LeaderBoard

YOUTUBE-ის ყველაზე მაღალშემოსავლიანები



1. RYAN TOYSREVIEW
\$22 მლნ

რაიანი ყველა სხვა 7 წლისას ჰგავს: უყვარს Lego-ები, მატარებლები, მანქანები... და თავისი 17 მილიონი მიმდევარი. ამას წინათ მინიმალისტის ნაბიჯი გადადგა – საკლექციო სათამაშოებისა და სხვა რამეების ხაზი, რომელიც ახლა Walmart-ში იყიდება.



2. JAKE PAUL
\$21.5 მლნ

სკანდალური ლოგანის (ნომერი 10) ენერჯიულმა ძმამ წარმატებული სავაჭრო ბიზნესიდან თავის კარიერაში რეკორდული შემოსავალი მოიპოვა. იმ პერიოდში, რაც მას ვაკვირდებით, მისმა რეპ-სიმღერებმა და სუ-ლეღურმა ოინებმა 3.5 მილიარდი მნახველი მოიზიდა.



3. DUDE PERFECT
\$20 მლნ

ეს ხუთკაციანი სპორტული გუნდი (კობი და კორი კოტონები, გარეტ ჰილბერტი, კოდი ჯონსი და ტაილერ ტონი) მარჯვე და რთული იღვთებით არის განთქმული, მაგალითად, პინგ-პონგის ბურთებს ისვრიან, რათა Free-ებისთვის დომინოს ეფექტი გამოიწვიონ – ვიდეო, რომელმაც 175 მილიონი ნახვა მოიხვეჭა.

YOUTUBE-ის ტოპ-ათეული

ყველაზე ფულიანი ციფრული სუპერვარსკვლავები



7. VANOSSGAMING
\$17 მლნ

გონებაბახვილი კანადელი გეიმერი ევან ფონგი ისეთ თამაშებს თამაშობს, როგორც Call of Duty და Assassin's Creed-ია. პარალელურად, ჰიპ-ჰოპ კარიერაზე მუშაობს, თუმცა მუსიკა (ჯერჯერობით) ისეთი სარფიანი ვერაა, როგორც ტახტზე ჯდომის მოკრძალებული ხელოვნება.

მეთოდოლოგია: ყველა შეფასებული შემოსავალი წარმოადგენს მაჩვენებლებს 2017-ის 1 იანვრიდან 2018-ის 1 იანვრის ჩათვლით. რიცხვები გადასახადებამდელი სახითაა მოყვანილი; აგენტებისთვის, მენეჯერებსა და იურისტებისთვის განკუთვნილი ჰონორარები გამოკლებული არ არის. შემოსავალთა შეფასება ეფუძნება Captivm-ის, SocialBlade-ისა და Pollstar-ის მონაცემებს, პლუს ინტერვიუს ინდუსტრიაში ჩახედულ პირებთან.

ამ ამბავში თავისი წვლილი იმასაც შეაქვს, რომ იგივე ახალგაზრდა მყურებლები, რომლებიც ტელევიზიას YOUTUBE-ით ანაცვლებენ, ვიდეოთამაშებზე გიჟდებიან. „10-15 წლის წინ ვიდეოთამაშები არ იყო მოდაში. იმიტომ არ თამაშობდი, რომ ეს მაგარი იყო, არამედ იმიტომ, რომ მოგწონდა, – ამბობს WME-ს ციფრული ტალანტის აგენტი დევიდ ჰანტინგერი. – ახლა DRAKE-ი TWITCH-ზე FORTNITE-ს თამაშობს, [პროფესიონალი] სპორტსმენები კი გასახდელეებში სხედან და ამბობენ, არ შეგვიძლია, XBOX-ი რომ არ ვითამაშოთ... ამით ცხოვრობენ და სუნთქავენ ეს ახალგაზრდები“.

ნებისმიერი კარგი მაგნატის მსგავსად, ფიშხამაც დივერსიფიცირებას მიჰყო ხელი: ოქტომბერში ამ რეიტინგის კიდევ ერთ წევრთან, შონ მაკლაფლინთან, იმავე „JACKSEPTICEYE“-სთან (ნომერი 8, \$16 მილიონი), ერთად, სავარჯიშო-სპორტული ტანსაცმლის ხაზი CLOAK-ი დააფუძნა. ვარჯიშისთვის განკუთვნილი ეს ხაზი მოიცავს \$85-იან სვიტრებსა და \$35-იან მაისურებს. და თუ თავად, შესაძლოა, მხოლოდ ცერა თითის ვარჯიშით არიან დაკავებულნი, ფანებმა ტანსაცმელი აქტიურად აიტაცეს: წინასწარი გაყიდვის პერიოდში საქონელი 48 საათში ერთიანად გაიყიდა.



4. DANTDM
\$18.5 მლნ

გასული წლის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი (\$16.5 მილიონი) დენიელ მიდლტონი, ბრიტანელი გემერი, რომელიც Minecraft-ში სპეციალიზდება, უკვე ექვსი წელია, ვიდეოთამაშებს ჩართული კამერით თამაშობს, რის შედეგადაც 20.7 მილიონი მიმდევარი მოაგროვა, რომლებიც ფულს არ ზოგავენ, მის ტურნეებს რომ დაესწრონ და მისი პროდუქტები, მათ რიცხვში, ზურგჩანთები, ბეისბოლის კეპები და კაპიუშონიანი მისურები, იყიდონ.



5. JEFFREE STAR
\$18 მლნ

ვერ კიდევ Myspace-ის ეპოქიდან ცნობილი მაკიაჟის არტისტი სილამაზის სფეროს მაგნატად იქცა და Jeffree Star Cosmetics-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა, რომელიც წლიურად დაახლოებით \$100 მილიონზე მეტის ტოლფას თვალის ჩრდილს, ტუნსაცხსა და კონტურს ყიდის.



6. MARKIPLIER
\$17.5 მლნ



10. LOGAN PAUL
\$14.5 მლნ

2018-ის იანვარში ჯიკის უფროსი ძმა, 23 წლის ლოგანი YouTube-ის პროგრამა GooglePreferred-იდან იქნა გაძევებული, რომელიც პოპულარულ არხებს ხელსაყრელ სარეკლამო ტარიფებს ანიჭებს. ეს მას შემდეგ მოხდა, რაც მან ვიდეო გადაიღო იაპონიაში, რომელიც აშკარა სუიციდს აჩვენებდა – ხეზე ჩამოკიდებულ ადამიანს. მან ბოდიში მოიხადა. მისმა შემოსავალმა ვიდეოებიდან (უხეხული მომენტები, ოინები) და ბრენდებთან დადებული გარიგებებიდან ხარალი განიცადა, მაგრამ ერთგულმა ფანებმა მისი მძლავრი სავაჭრო ბიზნესი გადაარჩინეს.



8. JACKSEPTICEYE
\$16 მლნ

ბილწისტიყვა, ენერგიული შონ მაკლაფინი, ვიდეოთამაშებზე გაკეთებული ცოცხალი კომენტარების წყალობით, ყველაზე პოპულარული YouTube-ერია ირლანდიაში. ერთ-ორ ცუდ სიტყვას მისთვის ხელი არ შეუშლია, მეინსტრიმ-მოვლენად ქცეულიყო: Disney-სთვის სერები გააკეთა და ექსკლუზიურ კონტენტს ქმნის ლაივ-სტრიმინგის პლატფორმა Twitch-ისთვის.



9. PEWDIEPIE
\$15.5 მლნ

YouTube-ზე ყველაზე მეტი – 72.5 მილიონი – მიმდევრით აღჭურვილი შვედი გემერი, ფელიქს კიელბერგი სკანდალს არ დაუბრკოლებია. შარშან, დაუდევარ ანტისემიურ ვიდეოს მოყოლილი კრიტიკის ქარცეცხლის მიუხედავად, რეკლამადაქვეყნებები დაბრუნდნენ და \$450,000-ივ გადაიხადეს დასაბრუნებულ კლიპში.

პროდუქტებით ვაჭრობა შემოსავლის მზარდად მნიშვნელოვანი წყარო ხდება ამ წამყვანი ციფრული ვარსკვლავებისთვის, რომელთა ლამის სრული უმრავლესობის (ნომერი ერთია ალსანიშნავი გამონაკლისი) ასაკობრივი დიაპაზონი 20-30 წელს შეადგენს. ჩვენი რეიტინგის ათივე წევრს დღეს თავისი პროდუქტთა ხაზი აქვს, რომელთა წარმატებული გაყიდვები იმ 42%-იან ზრდაზეა ნაწილობრივ პასუხისმგებელი, შარშანდელთან შედარებით რომ განიცადა მათმა შემოსავალმა. „უზარმაზარი კომუნა შევქმენი და უამრავ ადამიანს ვაციენებ“, – ამბობს ფიშბახი, რომლისთვისაც

CLOAK-ი პირველი ნაბიჯია იმპერიისკენ, რომელიც უფრო ხელშე-სახები აქტივების ირგვლივ იქნება შექმნილი, ვიდრე ატვირთული ვიდეოები.

ასეა თუ ისე, ამ ეტაპზე ვიდეოთამაშთა ყველა ეს კლიპი ეფექტიანობის სერიოზულ გამაძლიერებელს უზრუნველყოფს კაცისთვის, რომელიც MARKIPLIER-ის სახელით არის ცნობილი. ნებისმიერი გამჭრიახი ბიზნესმენის მსგავსად, ის წინ იყურება. „YOUTUBE-ზე ვიდეოების კეთებას სამუდამოდ ვერ შევძლებ, – ამბობს ის. – მომავალი უნდა დაგვეგმო“.

აპოლოპი: ნაზალი როსამონი და მიდლტონ ბარბი

LeaderBoard

ყველაზე მდიდარი ადამიანი შტატის მიხედვით



კალიფორნია

მოსახლეობა:
39.5 მილიონი

მშპ 2017:
\$2.7 ტრილიონი (3% (3%-იანი ზრდა)
მშპ ერთ მოსახლეზე:

\$69,477

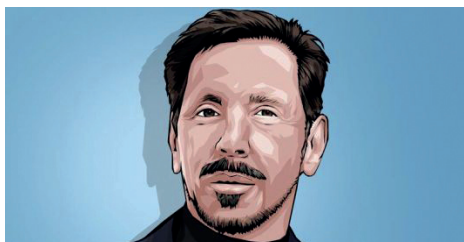
(მე-8 ადგილი უკანა მთელი ქვეყნის შსს-შტატით)

მილიარდერთა რიცხვი: **150**
ყველაზე მდიდარი ადამიანი:
ლარი ელისონი
\$58.5 მილიარდი

47 წლის ასაკში, ORACLE-ის ენერჯული თანადამფუძნებელი ლარი ელისონი კვლავ აქტიურადაა ჩამოყალიბებული სილიკონის ხეობის სანგრულ ომში. ოქტომბერში AMAZON-თან ჰქონდა კონფლიქტი – საკუთარი მეტოქე სერვისების გამოყენების ნაცვლად, მონაცემთა შესანახად ORACLE-ს იყენებოდა (AMAZON-ის აღმასრულებელმა არ დააყოვნეს და განაცხადეს, ORACLE-თან სულ უფრო და უფრო ნაკლები საქმიანი ურთიერთობა გვაკავშირებს).

თავისი კომპანიის აგრესიული ქეზისათვის ელისონს უდავოდ აქვს მიზეზი. კი, ORACLE-ის აქციები შავ დედეშია – წელს NASDAQ-ის 5%-იან მოგებას 4 პროცენტული ნიშნულით ჩამოუვარდება, მაგრამ არსებობს კიდევ ერთი კომპანია, რომელსაც კიდევ უფრო ცუდად მისდის საქმე: FACEBOOK-ის აქციათა ფასი მუხუთედმე მეტად არის შემცირებული, რის გამოც თანადამფუძნებელი მარკ ცუკერბერგის ქონებას, სულ ცოტა, \$19 მილიარდი მოაკლდა, შედეგად კი, ლამის ოთხ წელიწადში პირველად, ელისონი „ოქროს შტატის“ ყველაზე მდიდარ ადამიანად იქცა. ის ORACLE-ის თავმჯდომარედ და ტექნოლოგიურ დირექტორად რჩება – კომპანიისა, რომელიც ორმოცი წლის წინ დააფუძნა.

ერთ-ერთი ადამიანი, ვისთანაც ელისონს არა აქვს შუღლი, ილონ მასკია. ამას წინათ ელისონი მეგობრის დამცველად მოგვევლინა: მან ოქტომბერში თქვა, რომ TESLA-სა და SPACEX-ის დამფუძნებლის შეფასებისას მედია ზედმეტად მკაცრი იყო და, ყოველგვარი კონკრეტის გარეშე, ისიც შენიშნა, რომ TESLA მის მეორე ყველაზე დიდ პირად ინვესტიციას წარმოადგენდა.



იყიდე, შეინახე, გაყიდე

მოიმარჯვე ROLEX-ი, დასალე LAFITE-ის ყუთი

ექსპერტთა რჩევა ფუფუნების ინვესტიციების შესახებ



ჰონ რაარდონი

აუქციონი Christie's-ის საათების საერთაშორისო ხელმძღვანელი.

იყიდე:

ოთხწლიანი Rolex-ი

Rolex-ი აუქციონის გვირგვინოსნად რჩება და ლამის ყველა ფასში გვათავაზობს ალტერნატივებს. \$10,000-იგ არაა საჭირო, მაგალითად, GMT-Master II-სთვის. ეს შვენიერი ფასის საათისთვის, რომლის დროის სარტყელთან დაკავშირებული ფუნქციები მას ელვანატურ ალტურვილობად აქცევს გლობალური მოგზაურისთვის.



შეინახე: 1950-იანების Patek Philippe Calatrava Enamel Dials-ი

ამ ხელნაკეთების მინიატურულ ვინტაჟურ ნიმუშებთან (მემოთ, 1955 წლიდან) ერთად, რომლებზეც ტროპიკული სცენები, რუკები და კიდევ სხვა რამეებია გამოსახული, არ დაკარგავთ. ეს სასწაულები \$500,000-ზე გაცილებით ძვირად შეიძლება, ფასობდნენ, მაგრამ ღირებულებას დიდხანს შეინარუნებენ და მათი ფასიც არაერთხელ გაიზარდება.

გაყიდე:

ვინტაჟური Heuer-ი

ეს ვინტაჟ-ბაზარი (სანამ 1985-ში Heuer-ი TAG Heuer-ად იქცეოდა) ტემპერატურას კარგავს. სპეკულანტებს ფასები ხშირად რეკორდულ ნიშნულზე, მაგალითად, \$100,000-ზე აყვავდა... გაყიდეთ ახლა, ვიდრე ბუშტი გამსკდარა.



ბელინდა ჩანში

2009 Marcassin „Marcassin Vineyard“ Chardonnay, Sonoma



იყიდე:

Taylor Fladgate Chip Dry White Port-ი

სულ რაღაც \$20 ღირს, მაგრამ თქვენი სახლის აპერიტივის სტატუსს იმსახურებს... დიდი ალბათობით, რამდენიმე ყუთი დაგვირდებათ. Port-ი თართზე უსასრულოდ ცოცხლობს, ასე რომ, იყიდეთ, იყიდეთ, იყიდეთ...



შეინახე:

2009 Marcassin „Marcassin Vineyard“ Chardonnay, Sonoma

მეღვივნების, ჰელენ ტერლისა და ჯონ ვებლოფერის ეს არაჩვეულებრივი სასმელები კიდევ მრავალი წლის განმავლობაში გამოიწვევს აღტაცებას. შეინახეთ. ბოთლი დაახლოებით \$300 ღირს. ბოლო-ბოლო, ვის სჭირდება Burgundy?

გაყიდე:

1990 Château Lafite, Pauillac

კი, დღეს უდავოდ გემრიელია, მაგრამ ორიგინალი Bordeaux-ს ფასები უკვე პიკშია და კოლექციონერებიც ნელ-ნელა თავისუფლდებიან ველური ჟინისგან, ამ წითელი ღვინოებისადმი რომ აქვთ.



ზოჰარ ელჰანანი

ონლაინარტბაზრის ამომწურავი საინფორმაციო გზაპყვევის, Mutual Art-ის აღმასრულებელი დირექტორი



იყიდე:

მართა იუნგერი

ამ დღემდე აქტიური ავსტრიელი მხატვრის დიდი, ფერადი ნამუშევრები ფართოდ იფინებოდა 2018 წლის განმავლობაში, აუქციონის ფასები კი \$30,000-ს ქვემოთაა... ვერჯერობთ.

შეინახე:

ბიუფორდ დელენი

პარლემის რენესანსის წამყვანი ფიგურა, დელენი, დიდი ხანია, კრიტიკოსთა რჩეულია. გასულ წელს, მეორეულ ბაზარზე მან, ჯამში, \$1.2 მილიონი მოიხვეჭა; მისი გაყიდული ნამუშევრების ფასი, საშუალოდ, \$106,000-ს შეადგენდა.

გაყიდე:

KAWS-ი

KAWS-ის (მაგე ბრაიან დონელის) ანტი, ზოგჯერ ავტოდი-ის არტიკული ქმნილებები – ნახატები, მოდური ავეჯი, პლუმის სათამაშოები – 2018-ის აუქციონის მარგალიტები იყვნენ, სადაც ზოგმა ნამუშევარმა მილიონები კი მოიხვეჭა. კი, გამყიდველთათვის სასარგებლო სიტუაციაა, მაგრამ როდემდე?

ყველაზე მდიდარი ადამიანი შტატის მიხედვით – ანთონი; ლორინ დანბრი; ჩილდ, მონიხა, ბაილი – აპრილი; კონსტანს არნაინი

LeaderBoard

ფული სპორტში

ჰოკეის ყველაზე ღირებული გუნდები

NATIONAL HOCKEY LEAGUE-ის საშუალო ფრანშიზის ღირებულება გასულ წელს 6%-ით, \$630 მილიონამდე, გაიზარდა. ამის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი ისაა, რომ 2017–2018 წლის სეზონზე ლიგის საშუალო ოპერაციულმა შემოსავალმა რეკორდულ \$25 მილიონს მიაღწია – 39%-ით მეტს, ვიდრე წინა სეზონზე. მიმდინარე ათწლიანმა კონტრაქტებმა შრომითმა ხელშეკრულებამ (როგორც მოთამაშეთა ასოციაციას, ისე ლიგას აქვთ უფლება, კონტრაქტი მერვე წელს შეწყვიტოს), რომელიც 2013 წლის იანვარში რატიფიცირდა, შეამცირა NHL-ის შემოსავლების წილი მოთამაშეებისთვის, ვინაიდან ის ახლა 50-50-ზე იყოფა გუნდის მფლობელებთან – პროპორცია, რომელიც მანამდე 57-43-ს შეადგენდა. მიუხედავად ამისა, ბოლო დროს პროფესიონალური ჰოკეი თხელი ყინულის ამარა ნამდვილად არ არის: 2011–2012 წლის სეზონიდან მოყოლებული, საშუალო ოპერაციული შემოსავალი, სულ მცირე, გასამმაგებულია.



1. კონორ მაკდევინი
EDMONTON OILERS
ჯამური შემოსავლები: **\$19 მლნ**
ხელფასი: **\$15 მლნ**
სარეკლამო აქტივობები: **\$4 მლნ**

ხუთი ყველაზე მაღალშემოსავლიანი მთამაშე



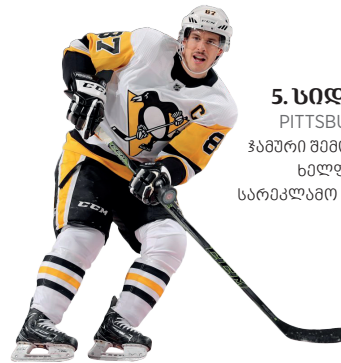
2. ჯონ ტავარნისი
TORONTO MAPLE LEAFS
ჯამური შემოსავლები: **\$17.3 მლნ**
ხელფასი: **\$15.9 მლნ**
სარეკლამო აქტივობები: **\$1.4 მლნ**



3. კერი პრაისი
MONTREAL CANADIENS
ჯამური შემოსავლები: **\$15.6 მლნ**
ხელფასი: **\$15 მლნ**
სარეკლამო აქტივობები: **\$600,000**



4. ალექსანდერ ოვეჩკინი
WASHINGTON CAPITALS
ჯამური შემოსავლები: **\$14.5 მლნ**
ხელფასი: **\$10 მლნ**
სარეკლამო აქტივობები: **\$4.5 მლნ**



5. სიდნი კროსბი
PITTSBURGH PENGUINS
ჯამური შემოსავლები: **\$14 მლნ**
ხელფასი: **\$10 მლნ**
სარეკლამო აქტივობები: **\$4 მლნ**

NHL FRANCHISE VALUES

გუნდი	აშუაინდელი ღირებულება (\$მლნ)	ღირებულების ცვლილება 1 წელიწადში (%)	გუნდი	აშუაინდელი ღირებულება (\$მლნ)	ღირებულების ცვლილება 1 წელიწადში (%)
1 NEW YORK RANGERS	\$1,550	3%	17 ST. LOUIS BLUES	\$465	3
2 TORONTO MAPLE LEAFS	1,450	4	18 ANAHEIM DUCKS	460	0
3 MONTREAL CANADIENS	1,300	4	19 NEW JERSEY DEVILS	455	14
4 CHICAGO BLACKHAWKS	1,050	5	20 CALGARY FLAMES	450	5
5 BOSTON BRUINS	925	4	21 TAMPA BAY LIGHTNING	445	14
6 LOS ANGELES KINGS	810	8	22 NEW YORK ISLANDERS	440	11
7 PHILADELPHIA FLYERS	800	8	23 OTTAWA SENATORS	435	4
8 DETROIT RED WINGS	775	11	24 COLORADO AVALANCHE	430	12
9 VANCOUVER CANUCKS	735	1	25 NASHVILLE PREDATORS	425	12
10 WASHINGTON CAPITALS	725	16	26 CAROLINA HURRICANES	420	14
11 PITTSBURGH PENGUINS	650	0	27 WINNIPEG JETS	415	11
12 VEGAS GOLDEN KNIGHTS	575	15	28 BUFFALO SABRES	375	7
13 EDMONTON OILERS	540	4	29 COLUMBUS BLUE JACKETS	320	2
14 DALLAS STARS	525	2	30 FLORIDA PANTHERS	295	-3
15 SAN JOSE SHARKS	510	4	31 ARIZONA COYOTES	290	-3
16 MINNESOTA WILD	490	11	ლიგის საშუალო	630	6

შემოსავლები და ოპერაციული შემოსავლები 2017–2018 სეზონისა და მოიცავს პოსტსეზონურ და არა-NHL-ის სტადიონის შემოსავლებს, გამართული შემოსავლისა და სტადიონის სეზონის სერვისის გამოკლებით. ყველა მხედველობის აშშ დოლარშია მოცემული 2017–2018 წლის სეზონის საშუალო გაველითი კურსის შესაბამისად.

გუნდის ღირებულება (სააქციო კაპიტალი პლუს წმინდა ვალი) დაფუძნებულია სტადიონის მიმდინარე კონტრაქტზე (იმ შემთხვევათა გამოკლებით, როცა ახალი სტადიონი ვერ არ გახსნილა).

აბოლოო: ზისლ ა. რაინსონი, კრებ ადვოკატი და კრიტიკის სტილი



შეშლილი მექუდეები

მოდური, ფუტურისტული და ფუნქციონალური „თავსაცვამები“ Forbes-ის 30 30-წლამდეელისგან, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.

ზაქარი ჟუნი ბრაიან კელერი

თანადამფუძნებელი, **Love Your Melon** | 26, 25

„გაყიდეთ-ერთი-აჩუქეთ-მეორე“ მოდელის გამოყენებით, Love Your Melon-მა კიბოთი დაავადებულ ყველა ამერიკელ ბავშვს ქუდეები გადასცა. მათი პროგნოზებით, 2018-ის შემოსავალმა \$40 მილიონს უნდა მიაღწიოს, მოგებათა ნახევარი კი ქველმოქმედებას ხმარდება.



დევიდ როჯერი

თანადამფუძნებელი, **Felix Gray** | 28

Cornell-ის კურსდამთავრებული ეკრანთან ჯანსაღად გატარებული დროის ქომაგია. ამისათვის მოდურ სათვალეებს გვთავაზობს, რომლებიც, თვალის დაძაბულობის შესამცირებლად, ლურჯ განათებას ფილტრავს. მომხმარებელთა რიცხვი ჯერჯერობით 100,000-ია; 2018-ის შემოსავალი \$11 მილიონიდან \$12 მილიონამდე უნდა გაიზარდოს.

ბუშტის დამბუშტავი

კრიპტოვალუტათა ღირებულებები გიჟივით ირხევა, ბრაიან არმსტრონგის Coinbase-ი კი სულ უფრო დიდი ხდება.

ერთი რამ უდავოა: მთელ ამ ციებ-ცხელებასა და მერყეობაში, ბრაიან არმსტრონგი – კრიპტობროკერი და გაცვლითი პლატფორმის, Coinbase-ის თანადამფუძნებელი – მილიარდერად გვევლინება.

მანამ 2012-ში Coinbase-ის თანადამფუძნებელი გახდებოდა, არმსტრონგი კომპიუტერული მეცნიერებისა და ეკონომიკის სტუდენტი იყო Rice University-ში, მერე კი, მცირე ხნით – პროგრამული უზრუნველყოფის ინჟინერი Airbnb-ში. არსებობის პირველ წელს Coinbase-მა დაახლოებით 30,000 მომხმარებელი მოიზიდა, დღეს მათი რიცხვი 20 მილიონს აჭარბებს.

გასულ წელს, რაღაც მომენტში, Coinbase-ი ყველაზე ხშირად ჩამოტვირთული iPhone-ის აპლიკაცია იყო ამერიკაში და, როგორც ცნობილია, მისმა 2017-ის შემოსავალმა \$1 მილიარდი შეადგინა. ოქტომბერში ინვესტორები მას \$8 მილიარდზე მეტად აფასებდნენ (რაც წელიწადზე ოდნავ მეტში 400%-იან ზრდას წარმოადგენს), შედეგად, არმსტრონგის წილი ფირმაში \$1.3 მილიარდად იქცა. საგულისხმოა, რომ ასეთ მდიდრულ შეფასებას Coinbase-მა კრიპტოვალუტათა ბოლოდროინდელი ვარდნის ფონზე მიაღწია; ასე, მაგალითად, ბიტკოინი, ყველაზე მსხვილი კრიპტოაქტივი, 30 ნოემბრის მონაცემებით, ლამის 71%-იან ვარდნას განიცდის.

ჯიმს კაო, რინ ვანგი

თანადამფუძნებელი, **Skelmet** | 26, 29

სახის სკანირებები და სპორტულ-სპეცი-ფიკური, ინდივიდუალიზებული ლინზები იმას ნიშნავს, რომ Skelmet-ის \$395-იანი 3-D-ნაბეჭდვით სათვალეები სპორტსმენტთა ოფლიანი თავებიდან არ ჩამოსრილა-დებდა. დღეს \$500,000 აქვს მოზიდული. Skelmet-ის დებიუტი მაღაზიებში 2019-ის დასაწყისში შედგება.



კელი კენზი

თანადამფუძნებელი, **Kura AR** | 26

Kura-ს ოგენტირებული რეალობის „თავსაცვამი“ ინდუსტრიაში ყველაზე უფრო ფართო ხედს გვთავაზობს – ოთხ-ჯერ დიდს, ვიდრე Microsoft-ის HoloLens-ი. Berkeley-ს კურსდამთავრებულს უკვე \$1.5 მილიონი აქვს მოზიდული და ახლა კიდევ \$5 მილიონის მოზიდვაზე მუშაობს.

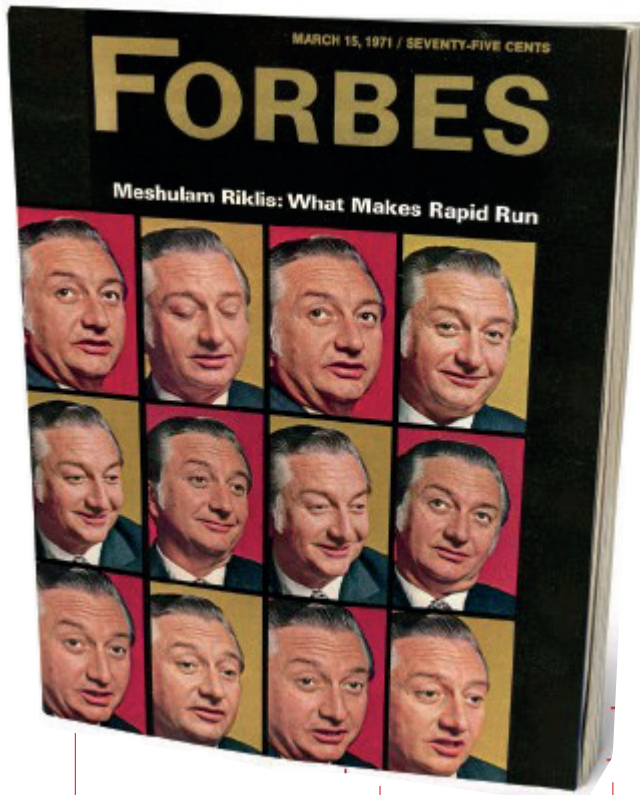


ალისა ვასკო

თანადამფუძნებელი, **Donni** | 29

ვასკოს დიზაინტი შექმნილი Donni-ს შარფი შეგიძლიათ, ყელსაბამად იხმაროთ, თმის სამაგრადაც და თავსარჭადაც. შემოსავალი შვიდციფრიანი გახლავთ, ხოლო პოპულარულ მომხმარებელთა შორის ნახევარ კენდალ ჯენერსა და ემილი კატავოკის.

სოტაც ძველი, სოტაც ახალი: 15 მარტი, 1971 წელი



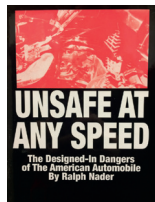
47 წლის ბსაკში მეშულამ რიკლისი მეხუთე ავენიუზე, ექვსსართულიან სახლში ცხოვრობდა, რომელიც ერთ დროს New York Times-ის მფლობელებს, სალზბერგერების ოჯახს ეკუთვნოდა. რიკლისს დაცვა, ლიმუზინები და მძღოლები ემსახურებოდა. ქამელეონისებრი შარში ჰქონდა და არატრადიციული იუმორის გრძნობა. თურქეთში დაბადებულის, ისრაელში გაზრდილისა და ერთხანს კიბუცში მცხოვრების ქონება მულტიმილიონი დოლარის დიაპაზონში ხვდებოდა. რამდენად მულტი იყო ეს მილიონები? „უხვად მულტი“, – გახლდათ მისი პასუხი. მისი სიმდიდრის წყაროს Rapid-American-ი წარმოადგენდა – ვალების გროვაზე აგებული ფართო დიაპაზონის კონგლომერატი. მსგავსი ვალებზე დაფუძნებული ტაქტიკა სიახლე გახლდათ 1970-იანებში. ათი წლის შემდეგ მას საკმაოდ მტრულად განწყობილი კაპიტალისტების ჯგუფი დიდი წარმატებით გამოიყენებდა და ავადგანთქმულ კორპორაციულ აქციათა აგრესიულ მყიდველებად იქცეოდა მჩქეფარე 80-იანებში.

რიკლისი ბიონერი იყო, რომელსაც არჩევანი ისეთ კომპანიებზე გაეკეთებინა, როგორც Elizabeth Arden-ი და Fabergé-ა. 1984-ისთვის მისი ქონება \$150 მილიონს (დაახლოებით დღევანდელ \$350 მილიონს) შეადგენდა – რიცხვი, რომელიც მომდევნო ხუთ წელიწადში, სულ მცირე, გაორმაგდებოდა. მაგრამ საკონტროლო პაკეტების ვალებით შესყიდვის ეპოქის დასასრულს ვერც მისი ქონება გადაურჩა და ვერც მისი იმპერია, ხოლო როცა ნაღდი ფული და აქტივები რაღაც მანქანებით ერთი საბანკო ანგარიშიდან მეორეზე გადაიტანა, მისი მრავალი კომპანია გაკოტრდა. მას შემდეგ რიკლისი, პრაქტიკულად, გაუჩინარდა. ზედაპირზე, ბოლო დროს, მხოლოდ 2016-ში ამოტივტივდა, როცა მისი შვილიშვილის ქორწინების შესახებ გაკეთდა განცხადება – განცხადება, რომელშიც იმხანად 92 წლის რიკლისი უბრალოდ „ფინანსისტად“ იყო მოხსენიებული.

არარეპუბლიკანი რეკლამა

ძაღლის საუზმე

Greyhound Lines-ის ამბიციები შტატთაშორის მგზავრობას ნელ-ნელა სცდებოდა. ერთი წლით ადრე, 1970-ში, ეს ავტობუსის კომპანია ხორვის ბიზნესში შეიჭრა და Armour & Co. \$415 მილიონად (დაახლოებით დღევანდელ \$2.7 მილიარდად) შეიძინა.



რედაქტორის საბუხო მაგიდიდან ტმუნვის ხარჯი

რალფ ნადერის საკულტო წიგნის, „სახიფათო ნებისმიერ სიჩქარეზე“, გამოსვლის შემდგომ წლებში მალკოლმ ფორბსი დარდობდა, რომ „ბიზნესმენები, რომელთაც მიაჩნიათ, რომ უსაფრთხოების ნებისმიერი შემოთავაზებულ ზომამის ხარჯის ტრილში უნდა აიწონოს, ადამიანური ცხოვრებისადმი გულგრილ ოგრებად უნდა ჩავთვალოთ“.



რას უფრო იცვლება...

შავ დღეში

„ეკრძო კლუბები... დროსთან ერთად იცვლებიან. შეიძლება, კვდებიან კიდევ“. ასეთი კლუბების რიცხვი 1920-იანების რეკორდული 5,500-იდან 4,500-მდე ჩამოქვეითდა. ეს ინდუსტრია დღესაც მიღევადია: ქვეყნის მასშტაბით, ბოლო ათ წელიწადში, კლუბებისა და გოლფის მოედნების რიცხვი 10%-ით არის შემცირებული.

სამხრის: დარო სიონი

საბიუჯეტო ფლანგვის TOP 10

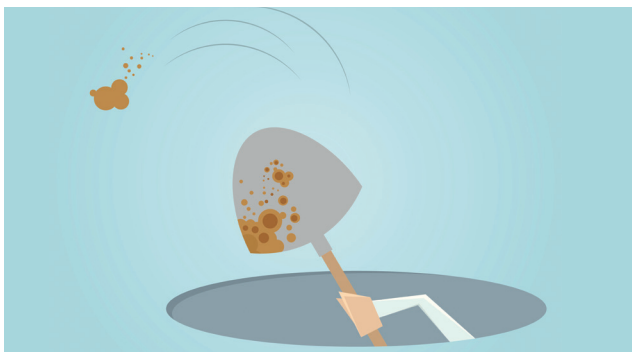
საჯარო უწყებების მხრიდან საბიუჯეტო თანხების არამიზნობრივად, დაუდევრად თუ კორუფციული მიზნებით ხარჯვა უცხო ნამდვილად არ არის. მსგავსი მოვლენა ხშირად იმდენად კომიკური ხასიათისაა, რომ ვირტუალურ თუ რეალურ სივრცეში მთავარ სალაპარაკო თემად იქცევა ხოლმე.

ჩინოვნიკების მხრიდან საბიუჯეტო თანხების ხარჯვასთან დაკავშირებული მრავალი კითხვის ნიშნისა და ეჭვის გამო გადაწყვეტეთ, Forbes-ის მკითხველებს 2018 წლის ტოპ-10 საბიუჯეტო ფლანგვის მაგალითი შევთავაზოთ. ამ სიის შედგენაში მედიაპროექტი „ფლანგვის დეტექტორი“ დაგვეხმარა, რომელიც საბიუჯეტო თანხების ხარჯვის მონიტორინგსა და კანონთან შესაბამისობას მუდმივად ამოწმებს, რასაც შემდგომში მომხმარებლებს ყოველკვირეული მცირე კვლევების სახით აწვდის. ათეულის შედგენა შემდეგი კრიტერიუმების საფუძველზე მოხდა: 1) თანხის მოცულობა; 2) კორუფციის რისკები; 3) დაუდევრად დახარჯვა.

ავტორი: ზაზა აბაშიძე

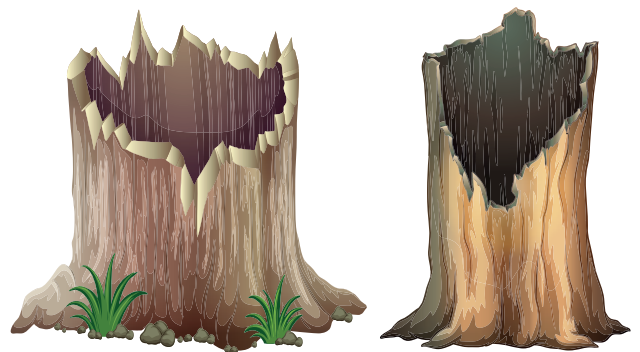
10. თბილისის მერიის ორმოები - ₾26 227

გაფლანგული თანხა შედარებით მცირეა, თუმცა საქმეზე ყურადღების გამახვილება ნამდვილად ღირს. დავით ნარმანიას ინიციატივით დაწყებული გამწვანების პროგრამის ფარგლებში, თბილისში საჭიროზე 19 ათასით მეტი ორმო ამოთხარა. იქნებ გადამალულ განძს ეძებდნენ?



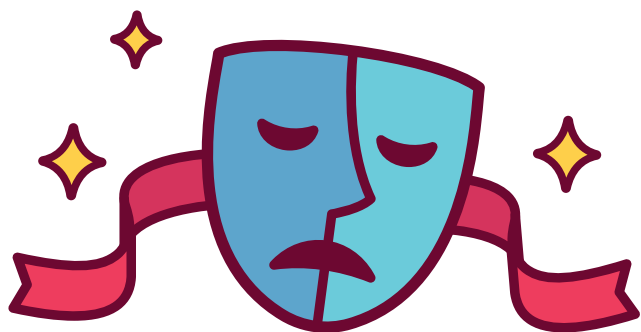
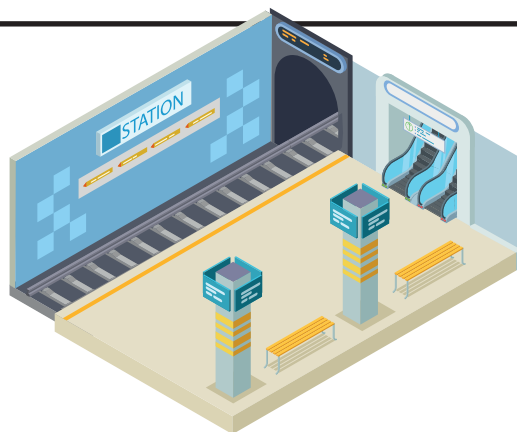
9. განმუხურის ბოტანიკური ბაღი - ₾325 000

ბიძინა ივანიშვილი მოსახლეობას დაჰპირდა, რომ განმუხურში ბოტანიკურ ბაღს გააშენებდა, თუმცა მოგვიანებით გადაიფიქრა. აღნიშნულ პერიოდში ზუგდიდის მერიამ სპეციალური უწყებაც – „განმუხურის ბოტანიკური ბაღი“ შექმნა, რომელიც ბიუჯეტიდან 325 ათასი ლარით დაფინანსდა.



8. ვარკეთილის მეტროს გარემონტება - **₾347 852**

წარსულში „შავ სიაში“ შეყვანილ და გამოცდილების არმქონე ორგანიზაცია „ყვარულრემონს“ თბილისის მერიამ ვარკეთილის მეტროს რემონტი დაავალა. ახლად გარემონტებულ მეტროს სადგურში ჭერი მაღევე ჩამოვარდა და მხოლოდ იღბალს უნდა ვუმაძღლოდეთ, რომ ფატალური შედეგები არ დადგა.



7. ხარაგაულის ამფითეატრი - **₾449 999**

2016 წლის საპარლამენტო არჩევნების პერიოდში ხარაგაულის გამგებელმა კობა ლურსმანაშვილმა ამფითეატრის გარემონტებისთვის ბიუჯეტიდან 449 999 ლარი გამოყო. დღეის მდგომარეობით თანხა გახარჯულია, ხოლო შენობა უფუნქციოდაა მიტოვებული და ინგრევა.

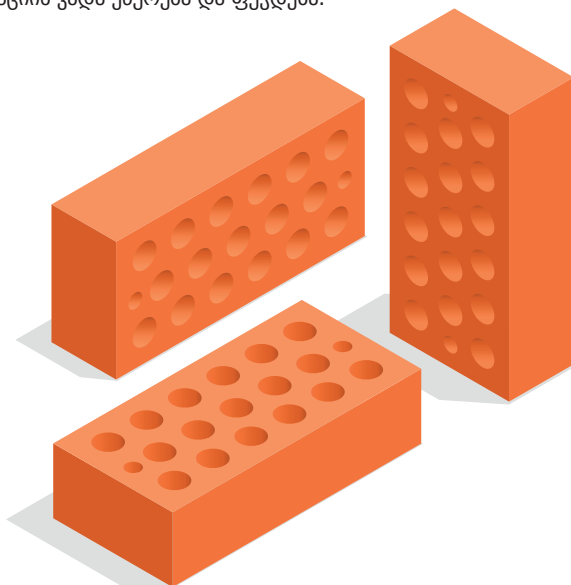
6. სააკაძის მოედანი - **₾517 300**

თბილისის მერიამ ნახევარ მილიონ ლარზე მეტი გადაიხადა სააკაძის მოედანზე მოძრაობის განტვირთვისთვის შექმნილ პროექტსა და სამუშაოებში. თუმცა, ამ გადაწყვეტილების მიღებიდან მოკლე დროის გასვლის შემდეგ სააკაძის მოედანზე მოძრაობის წესები მთლიანად შეცვალა, რამაც პროექტში გადახდილ თანხას აზრი დააკარგინა.



5. ჭიათურის გამგეობა - **₾744 100**

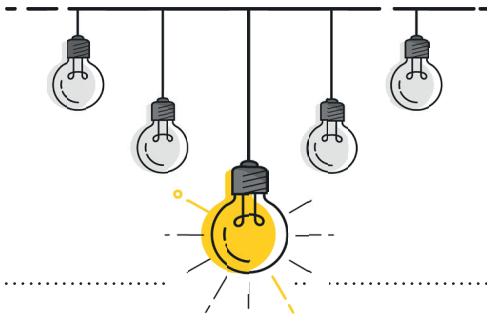
2016-2017 წლებში ჭიათურის გამგეობამ 744 ათასი ლარის სამშენებლო მასალა შეიძინა, რომელსაც ვერაფერი მოუხერხა და დაასაწყობა. დროის გასვლასთან ერთად, მასალას ექსპლუატაციის ვადა ეწურება და ფუჭდება.



LeaderBoard

4. ბოლნისის განათება - ₾1 000 000

„ფლანგვის დეტექტორის“ მკვლევრების აზრით, ეს შემთხვევა განსაკუთრებით საყურადღებოა, ვინაიდან საქმეში აშკარა და ღია კორუფციული გარიგება იკვეთება. ბოლნისის მერის სიძის კომპანია, ერთი და იმავე საქმის განხორციელებაში, რომლის მოცულობაც არ გაზრდილა, ბიუჯეტიდან ყოველ წელს სულ უფრო მეტ ფულს იღებს. თანამდებობაზე დავით შერაზადაშვილის დანიშვნის შემდეგ, მისი სიძის კომპანიამ 25 ტენდერი მოიგო, რომელთაგან 18 უკონკურენტო პირობებში ჩატარდა. ყველა შემთხვევაში, დამკვეთი ბოლნისის მუნიციპალიტეტი იყო. აქვე ხაზგასასმელია, რომ ბოლნისის გამგებელი ამავედროულად იმ სატენდერო კომისიის ხელმძღვანელიცაა, რომლის გადანყვები-ლებებიცაა მის სიძეს დიდძალი საბიუჯეტო თანხები გადაეცემა.



2. სოფლის მეურნეობის სამინისტროს დანამატები - ₾8 800 000

2017 წელს გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტროში დანამატის სახით დაუსაბუთებლად 8 868 543 ლარი გაიკა. სამინისტროში ხელფასებზე 53.5 მილიონი ლარი დაიხარჯა, დანამატებმა კი მისი 17% შეადგინა. დანამატები გაიკემა იმ შემთხვევაში, როდესაც საქმე გვაქვს არასამუშაო საათებში, ღამის ცვლაში, დასვენების დღეებში მუშაობასთან, ასევე განსაკუთრებით საპასუხისმგებლო სამუშაოს შესრულების დროს – გარემოს დაცვის სამინისტროში კი დანამატები დაუსა-ბუთებლადაა გაცემული.



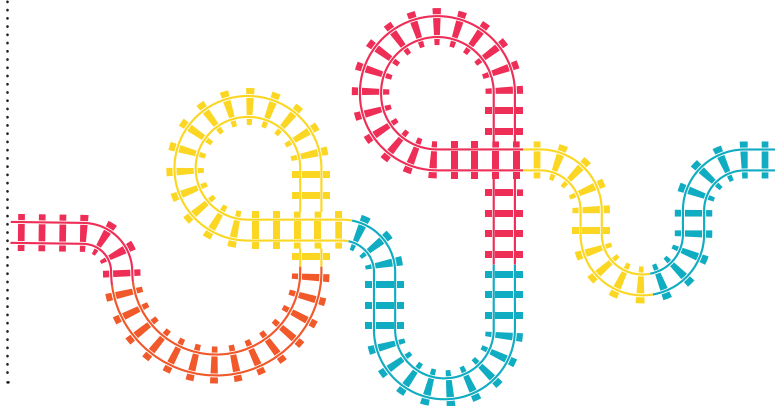
3. თბილისობა 2018 - ₾1 200 000

საქმე მარტივადაა: მაშინ როდესაც დედაქალაქის მოსახლეობას არაერთი სოციალური სერვისის მიღება აკლია, თბილისის მერია 1,2 მლნ ლარზე მეტს საბჭოთა კავშირის დროს მოგონილ დღესასწაულში იხდის.



1. შემოვლითი რკინიგზა - ₾213 000 000

შემოვლითი რკინიგზის საჭიროებაზე საუბარი დღემდე დავის საგანია – ზოგი თვლის, რომ პროექტი გამართლებული იყო, ზოგს კი თავიდანვე კრიტიკული შეხედულება ჰქონდა. ფაქტია, რომ ეს პროექტი 2013 წელს შეჩერდა და მასში გადახდილი ორი ასეული მილიონი ლარი ქარს გატანებული გამოდის.





გამოიწერეთ ახლავე
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

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

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

ბედნიერი ერი

რომელი ქვეყნების მოსახლეობა გაძვირდა ყველაზე მეტად 2018 წელს

ავტორი: ბუსო ნამრავაძე

ერთი წლის წინ 2017 წელს ყველაზე მეტად გაძვირებული ქვეყნების ათეული გაგაცანით. Forbes-ი აგრძელებს აღნიშნულ რუბრიკას და წარმოგიდგინთ 10 ქვეყანას, რომელთა მოსახლეობა 2018 წელს ყველაზე მეტად გაძვირდა. ყველაზე მეტად მდიდარი ქვეყნების მოსახლეობის შემოსავლები იზრდება. მიუხედავად იმისა, რომ მაღალშემოსავლიანი ქვეყნების ეკონომიკა პროცენტულად სწრაფად აღარ იზრდება, უკვე დაფიქსირებული მაღალი შემოსავლების საბაზისო ეფექტისა და მოსახლეობის კლების (ან დაბალი ტემპით ზრდის) გამო, ერთ მოსახლეზე რეალური შემოსავალი ამ ქვეყნებში უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე განვითარებად ქვეყნებში.



10. ნიდერლანდები

2018 წელს ნიდერლანდებში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **2,638 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ეკონომიკის 2.8%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.5%) განაპირობა. ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებას ძირითადად ევროკავშირში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ შეუწყო ხელი. 2018 წელს ნიდერლანდებში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 56,571 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში მე-13 ადგილი ეკავა.

ერთ მოსახლეზე შემოსავალი

მოსახლეობა, მლნ ადამიანი

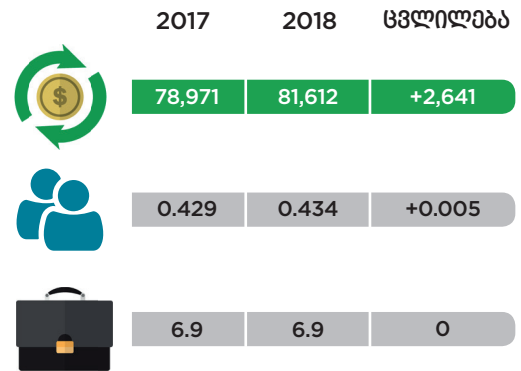
უმუშევრობის დონე, %

	2017	2018	ცვლილება
	53,933	56,571	+2,638
	17.14	17.19	+0.05
	4.9	3.9	-1.0

მეთოდობა: ქვეყნის მოსახლეობის გაძვირებას წლის განმავლობაში ერთი მოსახლის მიერ მიღებული საშუალო შემოსავლის ზრდა განაპირობებს. ერთ მოსახლეზე შემოსავალს სხვადასხვა ინდიკატორით ზომავენ და ყველა ამ ინდიკატორს თავისი გამოყენების არეალი აქვს. როდესაც ერთ მოსახლეზე შემოსავალს ვზომავთ იმ მიზნით, რომ შემდეგ სხვადასხვა ქვეყნის მაჩვენებლები ერთმანეთს შევადაროთ, ამ დროს მსყიდველობითი უნარის პარიტეტით (PPP) დათვლილი ერთ მოსახლეზე შემოსავლის გამოყენება ყველაზე გამართლებულია. ამ მეთოდით დათვლილი შემოსავალი ქვეყნებს შორის ფასების დონეებს შორის სხვაობას ითვალისწინებს. 1 PPP აშშ დოლარს ყველა ქვეყანაში თანაბარი მსყიდველობითი უნარი აქვს. PPP დოლარებში გამოსახული შემოსავლის ზრდას ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა და ინფლაციის დაბალი დონე განაპირობებს.

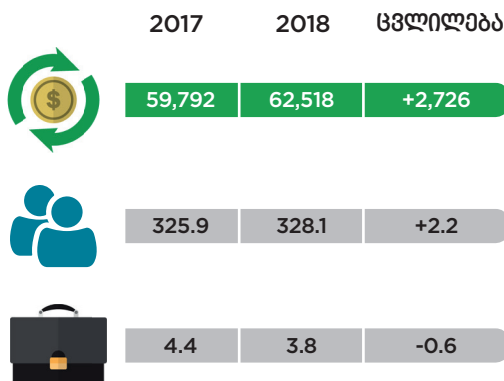
9. ბრუნეი

2018 წელს ბრუნეიში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **2,641 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ეკონომიკის 2.3%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (0.5%) განაპირობა. ბრუნეი ნავთობით მდიდარი პატარა ქვეყანაა, რომელიც ნავთობის ექსპორტიდან წლიურად 2.5 მილიარდი დოლარის შემოსავალს იღებს. 2018 წელს ბრუნეიში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 81,612 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში მე-4 ადგილი ეკავა.



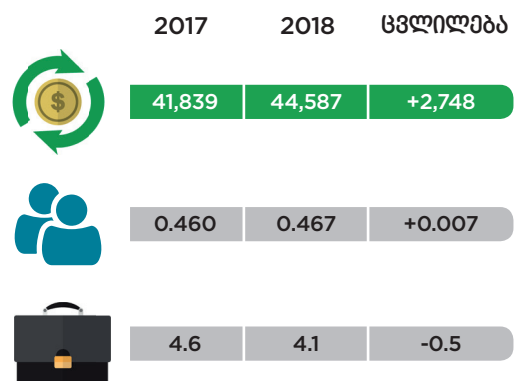
8. ამერიკის შეერთებული შტატები

2018 წელს აშშ-ში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **2,726 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ძირითადად ეკონომიკის 2.9%-იანმა ზრდამ განაპირობა. აშშ-ის ეკონომიკა 21 ტრილიონი PPP დოლარია და ის მსოფლიო ჩინეთს ჩამორჩება. აღსანიშნავია, რომ 2018 წელს აშშ-ის უმუშევრობის მაჩვენებელი 3.8%-მდე შემცირდა, რაც ბოლო 50 წლის მინიმალური მაჩვენებელია. 2018 წელს აშშ-ში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 62,518 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში მე-11 ადგილი ეკავა.



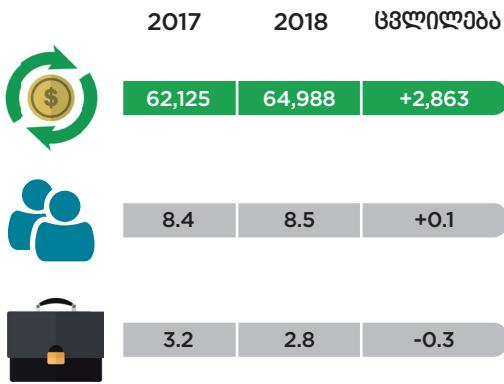
7. მალტა

2018 წელს მალტაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **2,748 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ეკონომიკის 5.7%-იანმა ზრდამ განაპირობა. 2018 წელს განვითარებულ ქვეყნებს შორის მალტის ეკონომიკა ყველაზე მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გაიზარდა. მალტაში დაახლოებით ნახევარი მილიონი ადამიანი ცხოვრობს. 2018 წელს მალტაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 44,587 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში 29-ე ადგილი ეკავა.



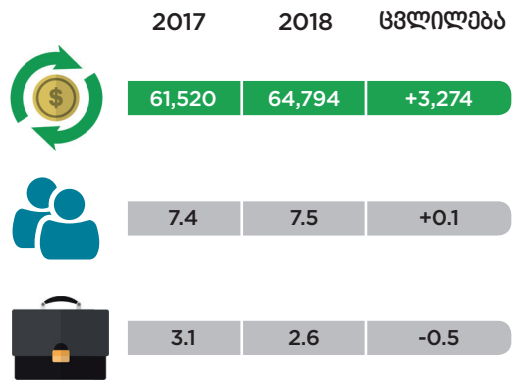
6. შვეიცარია

2018 წელს შვეიცარიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **2,863 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ეკონომიკის 3%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.4%) განაპირობა. მიუხედავად იმისა, რომ შვეიცარია ტერიტორიით საქართველოზე პატარა ქვეყანაა, მისი ეკონომიკა 551 მილიარდი PPP დოლარია და ის სიდიდით მსოფლიოში 38-ეა. 2018 წელს შვეიცარიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 64,988 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში მე-9 ადგილი ეკავა.



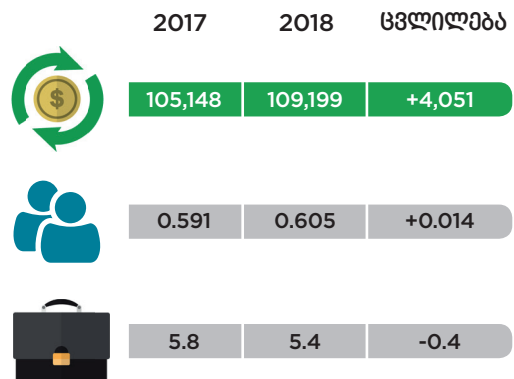
5. ჰონკონგი

2018 წელს ჰონკონგის ეკონომიკა 3.8%-ით გაიზარდა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი **3,274 PPP დოლარით გაიზარდა**. ჰონკონგის ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლება მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებამ განაპირობა, რადგან ჰონკონგი მსოფლიოს ერთ-ერთი ფინანსური ცენტრია და მასზე გლობალური მოვლენები პირდაპირ აისახება. 2018 წელს ჰონკონგში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 64,794 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მან მსოფლიოში მე-10 ადგილი ეკავა.



4. ლუქსემბურგი

2018 წელს ლუქსემბურგში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი **4,051 PPP დოლარით გაიზარდა**, რაც ეკონომიკის 4%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (0.7%) განაპირობა. ლუქსემბურგი მსოფლიოს მნიშვნელოვანი ფინანსური ცენტრია, რომლის ეკონომიკა 66 მილიარდი PPP დოლარია, მოსახლეობა კი 600 ათასი ადამიანი. 2018 წელს ლუქსემბურგში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 109,199 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მას მსოფლიოში მე-2 ადგილი ეკავა.



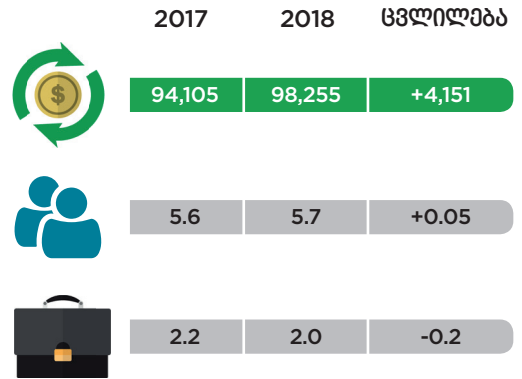
ერთ მოსახლეზე
შემოსავალი 2019
შემოსავალი

მოსახლეობა,
მლნ ადამიანი

უმუშევრობის
დონე, %

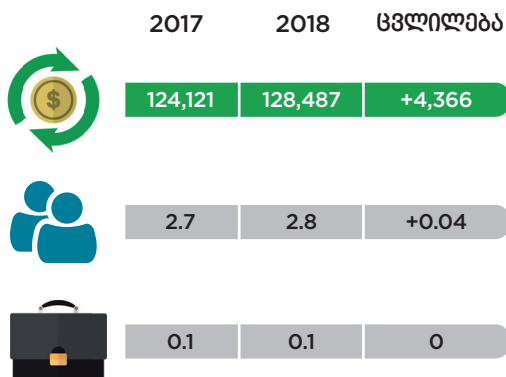
3. სინგაპური

2018 წელს სინგაპურის ეკონომიკა 2.9%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 2% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი **4,151 PPP დოლარით გაიზარდა**. პონკონგისა და ლუქსემბურგის მსგავსად, სინგაპურის მსოფლიოს მსხვილი ფინანსური და ამავე დროს ქალაქი-სახელმწიფოა. სინგაპურში უმუშევრობის დონე ერთ-ერთი ყველაზე დაბალია მსოფლიოში - 2%. 2018 წელს სინგაპურში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 98,255 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მას მსოფლიოში მე-3 ადგილი ეკავა.



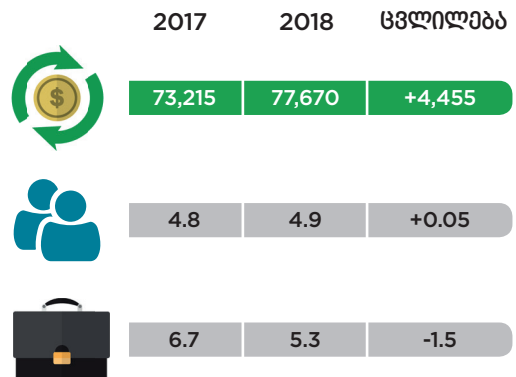
2. ყატარი

2018 წელს ყატარის ეკონომიკა 2.7%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 0.6% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი **4,366 PPP დოლარით გაიზარდა**. ყატარი ნავთობით მდიდარი ქვეყანაა, სადაც 2.8 მილიონი ადამიანი ცხოვრობს. მისი ეკონომიკა 357 მილიარდი PPP დოლარია. ყატარში უმუშევრობა ფაქტობრივად არ არის. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი ყატარი მსოფლიოს ყველაზე მდიდარი ქვეყანა - ნელინდში 128,587 PPP დოლარით.



1. ირლანდია

2018 წელს ირლანდიის ეკონომიკა 4.7%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 1.7% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი **4,455 PPP დოლარით გაიზარდა** და ამ მაჩვენებლით ის გასულ წელს მსოფლიოში პირველი იყო. ირლანდიელის საშუალო შემოსავალმა ერთ წელიწადში მოიმატა იმდენი, რაც მსოფლიოს 50 ქვეყნის ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალზე მეტია. 2018 წელს ირლანდიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 77,670 PPP დოლარი იყო და ამ მაჩვენებლით მას მსოფლიოში მე-5 ადგილი ეკავა.



რას მოგსჯით სინამდვილეში ახალი საპენსიო სისტემა

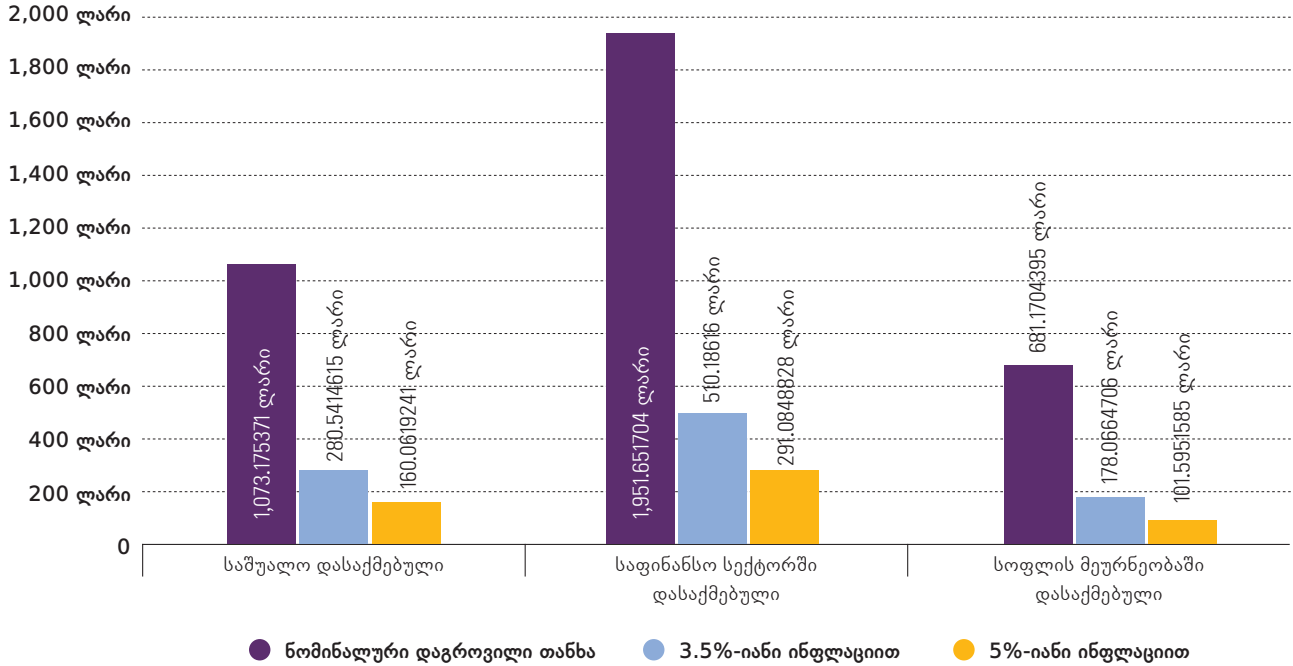
2019 წლის პირველი იანვრიდან საქართველოში დაგროვებითი საპენსიო სისტემა ამოქმედდა. 40 წლამდე მოქალაქეებისთვის დაბოგვა სავალდებულო, 40 წელზე უფროსებისთვის კი ნებაყოფლობითი იქნება. საპენსიო სააგენტოში მთლიანი ხელფასის 6% გადაირიცხება. საბანკო ანაბრისგან განსხვავებით, სადაც განთავსებულ ფულზე მკაფიოდ იცით, თუ რა სარგებელს იღებთ, საპენსიო ანგარიშის შესახებ ასეთი ინფორმაცია უბრალოდ არ არსებობს. ეს არის ანგარიში, რომელიც მთავრობამ თქვენ დაუკითხავად გაგიხსნათ და რომელშიც თქვენ დაუკითხავად რიცხავს თანხას.

ის, თუ რა პენსიებს აიღებთ 40-წლიანი შენატანების შემდგომ ყოველთვიურად მომავალში, არაერთ ფაქტორზეა დამოკიდებული, რომელთა წინასწარ განჭვრეტა პრაქტიკულად შეუძლებელია. ეს ფაქტორებია ხელფასების ზრდის საშუალო ტემპი, ეკონომიკური ზრდის ტემპი, ფონდის მიერ დარიცხული საპროცენტო განაკვეთი, ინფლაციის მაჩვენებელი და ასე შემდეგ. გაკეთებულია დაშვება, რომ მთელი ამ ხნის განმავლობაში თანხისთვის დარიცხული საპროცენტო სარგებელი 4.5% იქნება.

40 წლის შემდგომ, საშუალო დასაქმებულის ყოველთვიური პენსია 1073 ლარი იქნება. ეს რიცხვი სინამდვილეში არაფერს ნიშნავს, რადგანაც საუბარია არა დღევანდელ, არამედ 40 წლის შემდგომ ლარებზე. ამ თანხის დღევანდელი ღირებულების სანახავად მისი ინფლაციით გასწორებაა აუცილებელი.

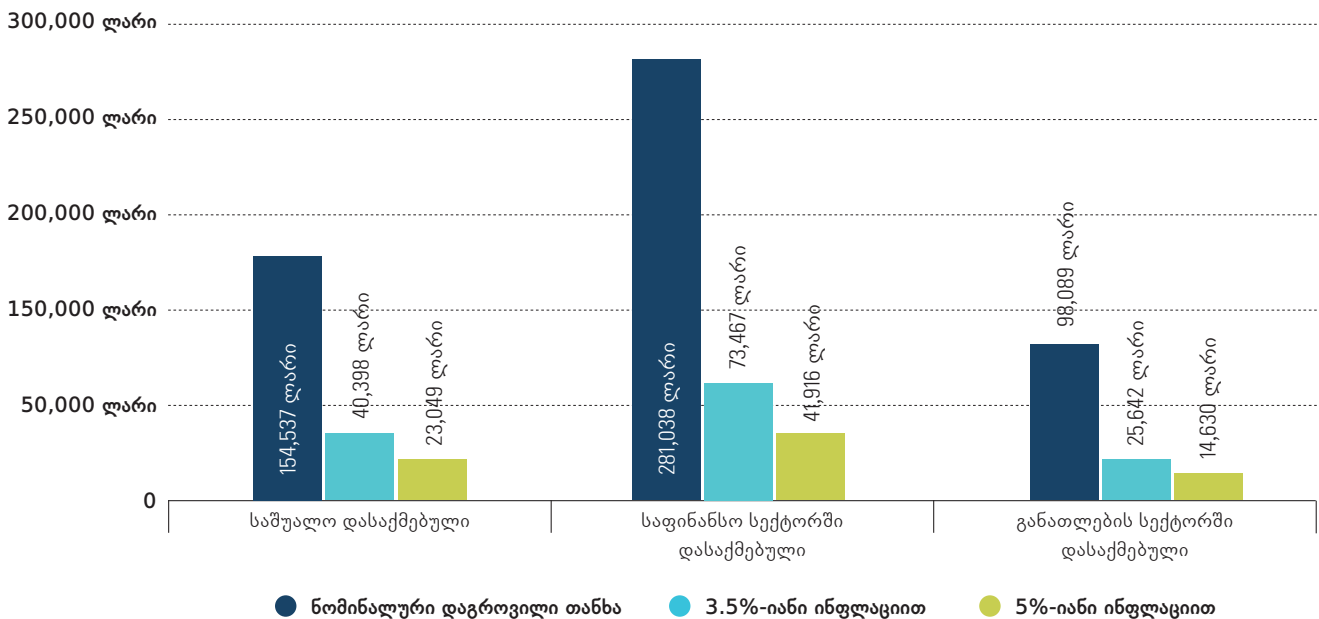
წერია 1000, ვკითხულობთ 280-ს.

1000 ლარი 40 წლის შემდგომ, 3.5%-იანი ინფლაციის შემთხვევაში დღევანდელი 280 ლარის ტოლია, 5%-იანი ინფლაციის პირობებში კი 160 ლარის.



რა იქნება მთლიანი დაზოვილი თანხა?

თუ მომდევნო 40 წლის განმავლობაში საპენსიო სააგენტო თქვენს ანგარიშს 4.5%-იან სარგებელს დაარიცხავს, საშუალო დასაქმებულის დაგროვებული თანხა 154,000 ლარი იქნება, რაც მსყიდველუნარიანობით დღევანდელ 40,000 ლარს უდრის.



წინანდლის მამული გაცოცხლებული ისტორია

Radisson Collection Hotel, Tsinandali Estate – გამორჩეული ბრენდი
ამიერკავკასიისა და აღმოსავლეთ ევროპის რეგიონში



ღვინის უძველესი კოლექცია, განსაკუთრებული სამზარეულო, ლიტერატურა და ისტორია – თავად ალექსანდრე ჭავჭავაძის წინანდლის მამული კახეთის შუაგულში გაცოცხლებული ისტორიაა. მე-19 საუკუნეში აშენებული სახლი ულამაზესი ბაღითა და ღვინის ქარხნით ტურისტებს მუზეუმის სახით უკვე წლებია, მასპინძლობს. ამჟამად სტუმრებს ამ ტერიტორიაზე დასვენება და სხვადასხვა მომსახურების მიღებაც შეუძლიათ.

მუზეუმის სიახლოვეს პრემიუმ-კლასის სასტუმრო – „რადისონ ქოლექშენ, წინანდლის მამული“ ოფიციალურად გაიხსნა. ეს არის კახეთის რეგიონში საერთაშორისო სტანდარტების პირველი ბრენდირებული სასტუმრო და ამიერკავკასიის რეგიონში პირველი Radisson Collection-ი. ეს ბრენდი იმითაა განსაკუთრებული, რომ სასტუმროსთვის მხოლოდ გამორჩეული ისტორიისა და მნიშვნელობის მქონე ექსკლუზიურ ადგილებს ირჩევს.

საქართველოს კულტურული მემკვიდრეობის დასაცავად გა-

ნახლდა და კეთილმოეწყო წინანდლის მამულის ტერიტორია და ისტორიული მნიშვნელობის ნაგებობები. ასევე მოხდა ალექსანდრე ჭავჭავაძის სახლ-მუზეუმის რესტავრაცია. პროექტს სათავეში უდგას და ახორციელებს კომპანია „სილქ როუდ ჯგუფი“.

ახალი სასტუმროს დიზაინის ყველა დეტალი ისეა გათვლილი, რომ დამსვენებლებმა თავი მართლაც განსაკუთრებულად იგრძნონ. შენარჩუნებული და რესტავრირებულია ალექსანდრე ჭავჭავაძის დროინდელი ღვინის ქარხნის შენობა. მიმდებარე ტერიტორიაც ამავე სტილშია მოწყობილი. პროექტზე ერთობლივად იმუშავეს ქართველმა და უცხოელმა დიზაინერებმა, მათ შორის, ცნობილმა გერმანელმა ინდუსტრიულმა დიზაინერმა ინგო მაურერმა და სახელგანთქმულმა ქართველმა მოქანდაკემ თამარ კვეციტაძემ.

ისტორიული მნიშვნელობის ხაზგასმის პარალელურად, სასტუმრო მომხმარებლებს უმაღლესი დონის კომფორტსაც ჰპირდე-



ბა. 141 პრემიუმ-ნომრის გარდა, დამსვენებელს საშუალება აქვს ისარგებლოს სპა-ცენტრით, გარე აუზით, ფიტნესდარბაზით. წინანდლის მამულე-ბის უნიკალური ღვინის კოლექციებთან ერთად, სასტუმრო დამსვენებელს სხვადასხვა ქვეყნის სამზარეულოს დაგემოვნებასაც სთავაზობს. მათ შორის, რა თქმა უნდა, ქართული ტრადიციული სამზარეულოც არის.

სასტუმრო „რადისონ ქოლექშენ, წინანდლის მამულში“ სტუმრებს ვლოდობათ:

- სპა, ფიტნესცენტრი, საუნა, ჯაკუზი, ღია აუზი, რომელიც კავკასიის მთებს გადაჰყურებს;
- რესტორნებისა და ბარების მრავალფეროვანი არჩევანი;
- 1200 სტუმარზე გათვლილი ამფითეატრი;
- 400 სტუმარზე გათვლილი იდეალური სივრცე - „გალერეა“ - გამოფენებისა და სპეციალური წვეულებებისთვის;
- 300 სტუმრისთვის განკუთვნილი ღონისძიებების დარბაზი „თეატრი“;
- საკონფერენციო დარბაზები;
- ვერტმფრენის დასაშვები მოედანი;
- ღვინის სადემუსტრაციო სივრცე და ალექსანდრე ჭავჭავაძის მიერ შეგროვებული ევროპული ღვინოების უნიკალური კოლექცია.

Radisson Collection Hotel, Tsinandali Estate დამსვენებლებს საშუალებას აძლევს, სხვა კუთხით დაინახონ კახეთი, ბოლომდე გაეცნონ ღვინის დამზადების ტრადიციას, ისტორიასა და კულტურას და დაისვენონ არაჩვეულებრივ გარემოში.

პროექტი კახეთში განახორციელა „სილქ როუდ ჯგუფმა“. ფინანსური მხარდამჭერი „საპარტნიორო ფონდი“ და „თიბისი“ ბანკი.



საპენსიო რეფორმა სიღარიბეს არ შეამცირებს



სიღარიბის დაძლევა საქართველოს ეკონომიკის უმთავრესი გამოწვევაა

პრემიერ-მინისტრმა რამდენიმე დღის წინ თქვა, რომ სიღარიბის დაძლევა „ინკლუზიური ზრდით“ მოხდება.

„უმოკლეს ვადებში დაგნერვავთ რეფორმებს, რომლებიც ხელს შეუწყობს უფრო მეტ ინკლუზიურ ზრდას. ეს საშუალებას მოგვცემს, ქვეყნის

განვითარების ეკონომიკური მოდელი შევცვალოთ და მოვარგოთ ინკლუზიურ ზრდას. მთავარი მიზანი იქნება, რაც შეიძლება მაღე იყოს დაძლეული სიღარიბე“, – მამუკა ბახტაძე.

„ინკლუზიური ზრდა“ საქართველოს მთავრობის წევრთა მიერ ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოყენებული უცხო სიტყვაა.

„ინკლუზიური ზრდა“, მსოფლიო ბანკის განმარტებით, ნიშნავს ისეთ ეკონომიკურ განვითარებას, რომელიც საზოგადოების ფართო ფენებზე ნაწილდება. ტერმინი პირველ რიგში სიღარიბის დაძლევის კონტექსტში განიხილება.

მთავრობას, რომლისთვისაც ეკონომიკური რეფორმის შეფასების ამოსავალი წერტილი მისი ინკლუზიურობაა, არ უნდა გამოერჩენოდა, რომ ქვეყანაში დაგეგმილი ყველაზე მნიშვნელოვანი ეკონომიკური რეფორმა – საპენსიო რეფორმა – სიღარიბის შემცირების კონტრიბუტორი ვერ იქნებოდა. ამის დანახვა მარტივად არის შესაძლებელი.

საპენსიო რეფორმის ფარგლებში ცენტრალური ბიუჯეტისთვის ახალი ვალდებულება წარმოიქმნება: თითოეული დასაქმებული მოქალაქის ხელფასის 2% საპენსიო სააგენტოში გადაირიცხოს.

აღნიშნული თანხის მოცულობა 2019 წელს 90 მილიონ ლარზე მეტი იქნება და ის ყოველწლიურად გაიზრდება. ეს ნიშნავს, რომ 2019 წლის ბიუჯეტი ერთდროულად დააფინანსებს 2 მილიარდი ლარით დღეს არსებული პენსიონერების პენსიას და 40 წლის შემდგომ საპენსიო ასაკს მიღწეული მოქალაქეების პენსიას 90 მილიონ ლარით.

საქართველოს სახელმწიფო რესურსები შეზღუდულია. ცენტრალურ მთავრობას არა აქვს უსასრულო რაოდენობის ფული, რომ მოსახლეობას დაურიგოს. ასე რომ იყოს, სიღარიბის პრობლემა დიდი ხნის აღმოფხვრილი იქნებოდა.

დღეს მოქმედი საპენსიო სისტემის მთავარი ნაკლოვანება ის, რომ 200-ლარიანი პენსია არასაკმარისია და ის ადამიანთა ღირსეული არსებობისთვის საჭირო ხარჯებს არ ფარავს. მეორე კი ის, რომ მოქალაქეთა შედარებით მაღალშემოსავლიანი ნაწილისთვის უნივერსალური პენსია დიდ საჭიროებას არ წარმოადგენს და ის უფრო მეტად საგადასახადო შეღავათს წარმოადგენს. შესაბამისად, არსებული საპენსიო სისტემის თანხების უფრო მეტად მიზნობრივად მიმართვა არის შესაძლებელი, რაც სიღარიბის შემცირებაზე გარკვეულ ეფექტს იქონიებს.

ახალი საპენსიო სისტემა კი თვისებრივად განსხვავებული შედეგის მომტანი იქნება – სახელმწიფო გაცილებით მეტ საბიუჯეტო რესურსს დახარჯავს შედარებით უფრო შეძლებული მოქალაქეების საპენსიო უზრუნველყოფაზე, ვიდრე მათ საპენსიო უზრუნველყოფაზე, რომლებიც სახელმწიფოსგან ფინანსურ დახმარებას უფრო მეტად საჭიროებენ. ამის გამო რეფორმას ხანდაზმულთა სიღარიბის აღმოფხვრაზე მნიშვნელოვნად დადებითი ეფექტი ვერ ექნება. მეტიც, აღნიშნული სისტემა პირიქით, არსებულ სოციალურ უთანასწორობას განამტკიცებს.

შეგადართო მოქალაქეთა ორი ჯგუფი

შემოსავლების სამსახურის მონაცემებით, 2017 წლის მდგომარეობით, საშემოსავლო გადასახადს 1.2 მილიონი ადამიანი იხდიდა, მათგან:

1. 230,000 მოქალაქის წლიური შემოსავალი 1200 ლარზე ნაკლები, ანუ თვეში 100 ლარზე ნაკლები იყო. ამ მოქალაქეებს, თუ ისინი 2019 წელსაც მსგავს შემოსავალს მიიღებენ, წლის განმავლობაში სულ 72 ლარი დაეზოგებათ, აქედან 48 ლარის გაღება ამ ადამიანებსა და მათ დამსაქმებლებს, ხოლო 24 ლარის გაღება კი სახელმწიფო ბიუჯეტს მოუწევს.
2. 80,000 მოქალაქის წლიური შემოსავალი 12000-15000 ლარი იყო, რაც თვეში მინიმუმ 1000 ლარის ანაზღაურებას ნიშნავს. ამ მოქალაქეებს, პირველ ჯგუფთან შედარებით, საპენსიო სისტემაში წლის განმავლობაში ბუსტად ათჯერ დიდი თანხა – 720 ლარი დაეზოგებათ. აქედან 480 ლარის გაღება ამ მოქალაქეებსა და მათ დამსაქმებლებს, 240 ლარის გაღება კი ცენტრალურ ბიუჯეტს მოუწევს.

თვალსაჩინოა კონტრასტი ყველაზე დაბალშემოსავლიან და საშუალო შემოსავლის მქონე დასაქმებულებს შორის. მთლიანი დაბოვილი თანხის განაწილებაში საშუალო დასაქმებულებს შეხვდათ ბუსტად ათჯერ უფრო დიდი სახელმწიფო კონტრიბუცია, ვიდრე ყველაზე დაბალშემოსავლიანებს.

2019 წლის ბიუჯეტში საპენსიო რეფორმისთვის დარეზერვებული 90 მილიონი ლარის უდიდესი ნაწილიც სწორედ ასე განაწილდება – მეტი თანხა გადაირიცხება საშუალო და საშუალოზე მაღალანაზღაურებიათ მოქალაქეების ანგარიშებზე, დაბალშემოსავლიანები კი მხოლოდ მცირე ნაწილს მიიღებენ.

იურისტების შეფასებით, საპენსიო სისტემის ეს გარემოება სახელმწიფოს მხრიდან მოქალაქეთა შემოსავლების მიხედვით დისკრიმინაციას წარმოადგენს. ეს კი ადამიანთა თანასწორობის კონსტიტუციურ პრინციპს არღვევს. არასამთავრობო ორგანიზაცია GDI-მ აღნიშნული ნორმა საკონსტიტუციო სასამართლოში გაასაჩივრა.

„მოცემულ შემთხვევაში, არსებითად უთანასწორო პირობა

დისკრიმინაცია ხდება მათი ქონებრივი მდგომარეობის ნიშნით, სახელმწიფო საპენსიო სისტემაში მონაწილე სხვადასხვა ქონებრივი მდგომარეობის მქონე პირთა მიმართ საბიუჯეტო სახსრებს ანაწილებს დისკრიმინაციულად, პენსიაზე გასვლის მომენტისთვის ნაკლები ქონებრივი მდგომარეობის მქონე პირის მიმართ ასორციელებს ნაკლებ კონტრიბუციას, ხოლო შედარებით მაღალი ქონებრივი მდგომარეობის მქონე პირებს უხდის უფრო მეტს, ან იგივეობრივი რაოდენობის თანხას", - წერია ორგანიზაციის საკონსტიტუციო სარჩელში.

ახალი საპენსიო სისტემის შემოღება დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიაში განხორციელებული ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სოციალური რეფორმაა. ის მოქალაქეთაგან სახელმწიფოს მიმართ თვისებრივად ახალი ტიპის - გრძელვადიან ნდობას მოითხოვს. სისტემა საკმაოდ გრძელვადიან პერიოდს, არაერთ შემთხვევაში 40 წელს და მეტს ეხება.

რეფორმის მთავარი პრობლემა სახელმწიფოს მიმართ გრძელვადიან პერიოდში ნდობის ნაკლებობაა. მოსახლეობას ახსოვს გასული საუკუნის ოთხმოცდაათიანი წლების ფინანსური კრიზისი და პიპერინფლაცია, რომელმაც საქართველოს ეკონომიკა უწყურულის პირას მიიყვანა. შესაბამისად, დღეს საქართველოში არაა სათანადოდ განჭვრეტადი გარემო ისეთი გრძელვადიანი ინვესტიციისთვის, როგორც საპენსიო რეფორმა ითვალისწინებს.

შესაბამისად, განჭვრეტადი გარემოს არარსებობის პირობებში მოსახლეობის მიერ ფონდში გადარიცხული თანხა არის ხარჯი. ეს არის თანხა, რაც მოსახლეობის მიერ განკარგულ შემოსავლებს აკლდება. საქართველოში სოციალური ფონი საკმაოდ მძიმეა (მსოფლიო ბანკის შეფასებით, მოსახლეობის 69% ან უკიდურესად, ან საშუალოდ ღარიბია) ეს კი ნიშნავს, რომ მოსახლეობის გარკვეული ნაწილისთვის, რომელსაც მცირე შემოსავალი აქვს, 4%-ის გადახდის დავალდებულება სოციალურ მდგომარეობაზე კიდევ უფრო მძიმედ აისახება.

ამავდროულად, იზრდება საგადასახადო ტვირთი დამსაქმებლებზე, რაც მათ მიერ განკარგულ სახსრებს პირველივე წელს 2-4%-ით შეამცირებს. გადასახადის ზრდამ კი შესაძლოა, მათ მიერ ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის პროცესი შეანელოს, რაც, თავის მხრივ, ისევ სიღარიბის აღმოფხვრის შენელებულ ტემპში აისახება.

იმის მიუხედავად, რომ, მთავრობის წარმომადგენელთა მტკიცებით, საპენსიო შენატანი გადასახადი არაა, საერთაშორისო პრაქტიკა განსხვავებულზე მეტყველებს.

OECD-ის პრაქტიკის მიხედვით, თუ სოციალური უზრუნველყოფის ფონდში განხორციელებული შენატანი სავალდებულოა, მაშინ ის განიხილება გადასახადად. მაგალითად, დანიაში ჯანმრთელობის დაზღვევის გადასახადი შემოსავლის გარკვეულ ოდენობამდე სავალდებულოა, ხოლო გარკვეული ოდენობის შემდგომ - ნებაყოფლობითი. ის გადასახადელი, რაც სავალდებულო წესით გადაიხდება, განიხილება გადასახადად, განსხვავებით ნებაყოფლობითი გადასახადებისაგან. დიდი ბრიტანეთის საპენსიო შენატანი სახელმწიფოს საპენსიო სქემის მიხედვით, მისი სავალდებულო ხასიათიდან გამომდინარე, განიხილება გადასახადად, ხოლო კერძო სქემის მიხედვით, რომელიც ნებაყოფლობითია, არ კვალიფიცირდება

გადასახადად.

საქართველოში დამსაქმებლები იძულებული არიან, გადაიხადონ საპენსიო შენატანები, წინააღმდეგ შემთხვევაში ისინი ადმინისტრაციული წესით, სანქციის სახით ჯარიმას გადაიხდიან.

შინაარსობრივად ანალოგიური გადაწყვეტილება მიიღო აშშ-ის უზენაესმა სასამართლომაც, როდესაც დაამტკიცა, რომ Obamacare-ში მოქალაქეთათვის დაზღვევის ყიდვის ვალდებულების დაკისრება გადასახადს წარმოადგენდა.

დამსაქმებლებისა და მოქალაქეების მიერ განკარგული შემოსავლების შემცირებასთან ერთად, საპენსიო სისტემას კიდევ ერთი - მორალური პრობლემაც ახლავს. სახელმწიფო მოქალაქეებს ართმევს არჩევანის უფლებას, საკუთარი გადაწყვეტილებით განკარგონ საკუთარი ფინანსები. სახელმწიფოს მხრიდან მსგავსი მიდგომა საფუძველს ავლის ეთიკური ავტონომიის პრინციპს, ვინაიდან სახელმწიფო ადამიანების ნაცვლად წყვეტს, რა არის მათთვის უკეთესი. სახელმწიფო გვიწყვეტს, რომ ჩვენთვის უკეთესია დანაზოგის შექმნა და, ამასთანავე, იძულებით გვრთავს დანაზოგის შექმნის მისივე შემუშავებულ კონკრეტულ მოდელში.

იმის მიუხედავად, რომ საპენსიო სისტემაში აკუმულირებული თანხების მკაცრი მონიტორინგი მოხდება, სახელმწიფო არ იქნება გარანტორი, რომ მოქალაქეები დაზოვილ თანხას დანაკარგის გარეშე დაიბრუნებენ. აღნიშნულს სახელმწიფოს მხრიდან ვალდებულების სახე არ ექნება. შესაბამისად, სისტემაში აკუმულირებული თანხები არ იქნება იმუნური საქართველოსა და მსოფლიოში მიმდინარე ეკონომიკური პროცესებისადმი, იქნება ეს საბაზრო კრახები, მაღალი ინფლაცია თუ ეკონომიკური კრიზისები.

ხშირად საპენსიო ფონდებში განთავსებული თანხებისთვის მთავარ რისკს არა საბაზრო, არამედ პოლიტიკური პროცესები წარმოადგენენ. მაგალითად, 2014 წლის თებერვალში პოლონეთის მთავრობამ საპენსიო ფონდებში არსებული თანხის ფაქტობრივი ექსპროპრიაცია მოახდინა. 2014 წლის თებერვალში პოლონეთის მთავრობამ მოსალოდნელი ეკონომიკური კრიზისის თავიდან არიდების მიზნით, 13 საპენსიო ფონდის მიერ პოლონეთის სახაზინო ობლიგაციებში განთავსებული 153 მილიარდი ზლოტი (\$50.4 მლრდ) დააკავა, ეს თანხა მათი საინვესტიციო პორტფელის ნახევარზე მეტი იყო. იურიდიული არგუმენტების მიღმა, დონალდ ტუშკის მთავრობის მიერ ობლიგაციების მითაცების მთავარი მიზეზი მთავრობის ვალის ზრდის შეჩერება გახლდათ. ობლიგაციების გამოთხოვის შემდეგ მთავრობამ ისინი გააუქმა. უმაღლეს ბიუჯეტის დეფიციტი ნამატად იქცა და სახელმწიფო ვალი შემცირდა. საბოლოოდ მილიონობით პოლონელის საპენსიო ანგარიში მნიშვნელოვნად შემცირდა.

შესაძლოა, ასეთი მოვლენები საქართველოში არ განვითარდეს - დღევანდელი და მომავალი მთავრობები საპენსიო ფონდში არსებულ თანხებს სულაც არ მოეპყრონ ისე უპასუხისმგებლოდ, როგორც პოლონეთში მოხდა. თუმცა, ამ შემთხვევაშიც კი რეფორმის ნათელი შედეგი იქნება ის, რომ ახალი სისტემა ცენტრალური ბიუჯეტიდან უფრო მეტ ეკონომიკურ სარგებელს მისცემს იმ მოქალაქეებს, რომელთა შემოსავალიც უფრო მაღალია, დაბალშემოსავლიანები კი მხოლოდ საბაზო პენსიის ანაბარა დარჩებიან, რაც დღეს თვეში 200 ლარს შეადგენს. **F**

თებერვალი განბნის ბიზნის დროა?!



თებერვალი აშკარად და- ბნითვს. მოკლე და საშუა-

ლო სიშორის შეთანხმებიდან გასვლა ამერიკის შეერთებული შტატების მიერ, როგორც იყო დაანონსებული, ამ თვის დასაწყისში მოხდა. შუა თვეში პოლონეთი იწვევს ვარშავაში ახლო აღმოსავლეთის თემაზე კონფერენციას, რომელიც 1-2 დღით უსწრებს წინ ტრადიციულ მიუნხენის უსაფრთხოების კონფერენციას. ამ კონფერენციის ჩატარების ინტერესი ამერიკის შეერთებულ შტატებსაც აქვს, რასაც ვერ ვიტყვით ევროკავშირსა და მის ინდივიდუალურ წევრებზე. ევროკავშირის საგარეო და უსაფრთხოების საკითხებში უმაღლესმა წარმომადგენელმა, ფედერიკა მოგერინიმ, უკვე განაცხადა, რომ არა აქვს ვარშავაში აღნიშნულ ღონისძიებაზე დასწრების ინტერესი. ასევე დააფიქსირა თავისი უარყოფითი პოზიცია საფრანგეთმა. შეთანხმების ხელმოწერილი ორი ქვეყანაც - გერმანია და დიდი ბრიტანეთი ჯერჯერობით თავს იკავებენ აზრის გამოხატვისგან.

პირდაპირ უნდა ვთქვათ, რომ უკანასკნელ პერიოდში პოლონეთსა და ევროკავშირის შორის არსებული დამაბულობის შემცირებას ეს კონფერენცია ხელს ნამდვილად არ შეუწყობს. სამაგიეროდ, კიდევ უფრო მეტად გაამ-

ყარებს კავშირებს აშშ-სა და პოლონეთს შორის. ექსპერტთა ნაწილის აზრით, პოლონური ხაზის განვითარება აშშ-ის მიერ ევროკავშირის შიგნით უთანხმოების გამოწვევას ემსახურება. რთულია ერთმნიშვნელოვნად და დაბეჯითებით რაიმეს მტკიცება, მაგრამ ფაქტი ფაქტად რჩება: აშშ-ის პრეზიდენტის თქმით, „პოლონეთში აშშ-ის სამხედრო ბაზის გახსნა აქტიურად განიხილება“, ხოლო ევროკავშირის წევრი ქვეყნების მიმართ როგორც ინდივიდუალურად, ისე სამხედრო-პოლიტიკური ალიანსის წევრობის თვალსაზრისით აშშ ძალიან მკაცრ განცხადებებს აკეთებს.

კონფერენციის ინიციატივის გამო ირანთანაც დაეძაბა ურთიერთობები პოლონეთს. მისი დიპლომატიები თეირანში საგარეო საქმეთა სამინისტროში იყვნენ გამოძახებული, მაგრამ, როგორც ჩანს, ამერიკული სამხედრო ბაზის იდეა ძალიან ეძვირფასებათ პოლონელებს. რაც შეეხება ხელის მომწერ ქვეყნებს, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი და გერმანია ირანის შეთანხმების „გადარჩენას“ ცდილობენ. მათ პრაქტიკულად მოილაპარაკეს „სპეციალური დანიშნულების ერთობლივ მექანიზმზე“, რომელიც მარტივად საშუალებას მისცემს ევროკავშირის წევრ ქვეყნებს და ირანს სავაჭრო და სხვა ტიპის საქმიანი ურთიერთობების დროს თავიდან აიცილონ ამერიკული სანქციები. კერძოდ, თანხა ჩაირიცხება ამ ე.წ. მექანიზმის ანგარიშზე და, შესაბამისად, სანქციების ქვეშ არ მოხვდება არც ევროპული ბანკები და არც მწარმოებელი კომპანიები. აღნიშნული მექანიზმი სავარაუდოდ იქნება შტაბ-ბინით საფრანგეთში და მას

ფრანგები და გერმანელები უხელმძღვანელებენ.

აქვე უნდა ითქვას, რომ ეს მხარდაჭერა ირანის მიმართ არ არის უპირობო: გასულ წლებში, როგორც აღმოჩნდა და დადგინდა, ირანის სპეცსამსახურები ცდილობდნენ ირანული წარმომავლობის ოპოზიციონერების მოკვლას დანიამში, ნიდერლანდებსა და გერმანიაში. ეს ოპერაციები მათ ჩაუვარდათ. სამაგიეროდ მიიღეს სანქციები ცალკეულ ირანულ ოფიციალურ პირებთან და ასევე საზღვარგარეთ არსებულ ანგარიშებსა და ქონებასთან დაკავშირებით. ერთი რამ ცხადია: მიუნხენში მოილაპარაკებენ, ვარშავაში თუ ბრიუსელში, ცალსახად უნდა ითქვას, რომ ახალი ფორმატის შეთანხმება, სადაც აშშ-ც იქნება, ირანიც და ასევე ისრაელის ინტერესებიც გათვალისწინებულია, აუცილებლად მისაღწევია. ნამდვილად არ მაქვს გულუბრყვილო ილუზია, რომ ეს ყველაფერი მაინცდამაინც თებერვალში მოხდება, მით უმეტეს - ზემოაღნიშნული ფორმატით და შემადგენლობით, თუმცა, ა.წ. თებერვალში შესაძლოა ადგილი ჰქონდეს მაღალ დონეზე მოკავშირეებისა და სხვა სახელმწიფოების წარმომადგენლების მნიშვნელოვან გადაკვეთას. იქნებ ყინული მაინც დაიდრას და თამამად ვთქვათ: თებერვალი განბნითვის დროა!

ნატო-ს ყურადღების მიღმა არ და ვერ დარჩებოდა აშშ-სა და საბჭოთა კავშირის შორის 1987 წელს გაფორმებული მცირე და საშუალო სიშორის მანძილებზე არსებული ბირთვული არსენალის შეთანხმება, რომელთან დაკავშირებითაც აშშ-ის პრეზიდენტი, არჩევამდეც და არჩევის შემდეგაც, აქტიურად გამოთქვამდა საყ-

ვედურს რუსეთის ფედერაციის მიმართ შეთანხმების პირობების დარღვევისა და მისი გვერდის ავლით ახალი ბირთვული შეიარაღების წარმოებაზე. ამ მიმართულებით სრული ერთსულოვნება ჩრდილოატლანტიკური ალიანსის შიგნით.

ყველა თანხმდება, რომ რუსეთი არღვევს 30 წლის წინ მიღწეულ შეთანხმებას და ის ვალდებულია, დაიცვას საერთაშორისო თამაშის წესები. მე მომიტყვევებ ჩემი ირონიისთვის, მაგრამ რომელი ერთი მნიშვნელოვანი შეთანხმება დაიცვა რუსეთის ფედერაციამ, რომ მაინცდამაინც ეს შეთანხმება დაიცვას უპირობოდ; საქართველოსთან იყო შეთანხმებათა პატივისმცემელი (ომამდე და ომის შემდეგ); თუ უკრაინასთან მიმართებით იქცეოდა და იქცევა ღირსეულად (თუ ხმელეთსა, თუ ზღვაში), რომ ახლაც არ დადგეს არ იძახოს, ამერიკის შეერთებული შტატები თავად არღვევს შეთანხმებას და არც მე დამიკარგავს არაფერი მაგ შეთანხმებაში დასარჩენად.

ცნობილი ამერიკელი დიპლომატი ნიკოლას ბერნსი პირდაპირ აცხადებს, რომ კუბის ბირთვული კრიზისის მერე ასეთ დაძაბულობას ნამდვილად არ ჰქონია ადგილი და იქნებ ორი ქვეყნის ლიდერებმა არ დაიშურონ ძალისხმევა, რომ ახალი შეთანხმება გაფორმდეს. სხვათა შორის, აქვე უნდა ითქვას, რომ 2010 წელს მხარეებს შორის გაფორმებულ სტრატეგიული შეიარაღების შემცირებაზე მიღწეულ შეთანხმებასაც (START 2010), თუკი არ მოხდა გარღვევა შეიარაღებაზე კონტროლის სფეროში, დიდი ხნის სიცოცხლე არ უწერია.

ვნახოთ! იმედს ნურც ჩვენ გადავიწერავთ: იქნებ სწორედ თებერვალია სერიოზული განბირთვის დრო?!

აღმოსავლურ ბირთვულ ფრონტს ამაგრებს კიდევ ერთი ოდიოზური ფიგურა – ჩრდილოეთ კორეის ლიდერი კიმ ჯონ უნი. ამერიკის შეერთებული შტატების პრეზიდენტთან მისი ისტორიული სინგაპურის სამიტის შემდეგ დენუკლეარიზაციის მხრივ ბევრი არაფერი მომხდარა. იყო რაღაც პოზიტიური ნაბიჯები, მაგრამ ძალიან მცირე: ძველი პოლიგონის გაუქ-



მებით და რამდენიმე ამერიკელი ტყვეს სახლში გაშვებით ჩრდილოეთ კორეის ლიდერი ფონს ნამდვილად ვერ გავა, თუმცა, მიუხედავად ამისა, იანვარში მან მაინც მიაღწია დაზვერვის ყოფილი შეფი და ამჟამად სპეციალური წარმომადგენელი დენუკლეარიზაციის საკითხებში კიმ იონგ ჩოლი და მისი ხელით გადასცა წერილი აშშ-ის პრეზიდენტთან მეორე შეხვედრისთვის მზაობის თაობაზე. მიუწერია კაცს, თებერვალი დადგაო... დონალდ ტრამპის ადმინისტრაციაში ადასტურებენ, რომ აღნიშნული წერილიც მიიღეს და ჩრდილოკორეელ წარმომადგენელთან 45-ე პრეზიდენტს 90-წუთიანი შეხვედრაც ჰქონდა. სამიტის შესაძლო დროდ თებერვლის მეორე ნახევარი, ხოლო სავარაუდოდ ადგილად ვიეტნამის დედაქალაქი სახელდება. ჩრდილოეთ კორეას რომ აქვს ვიეტნამთან კარგი ურთიერთობები, გასაგებია. სასიხარუ-

ლოა, რომ წარსული ომისა და მტრობის მიუხედავად, ბოლო პერიოდში მნიშვნელოვნად უმჯობესდება აშშ-სა და ვიეტნამს შორის არსებული ურთიერთობები. გამომდინარე წინა სამიტის პერიპეტებიდან (ჯერ გამოცხადდა, მერე ჩაიშალა, მერე ისევ გამოცხადდა და ბოლო-ბოლო ჩატარდა), არავის ვურჩევდი ირქაროს სამიტის თარიღების გამოცხადება, მაგრამ თუ მაინც შედგა შეხვედრა, ნამდვილად ვუსურვებ ამერიკის შეერთებული შტატების პრეზიდენტს კონკრეტული შეთანხმების მიღწევას. ჩემი მოკრძალებული აზრით, გამომდინარე აშშ-ში არსებული შიდაპოლიტიკური დაძაბულობიდან და საერთაშორისო ასპარეზზე მიღებული რამდენიმე სადებატო გადაწყვეტილებიდან, აშშ-ს ნამდვილად სჭირდება ახლა გარღვევა გლობალური პოლიტიკის მიმართულებით. ვინ იცის, იქნება და მართლაც, თებერვალი განბირთვის დროა?! **F**

სასამართლო: აქილევსის ქუსლი ეკონომიკისთვისაც



სასამართლო რეფორმა რომ საქართველოსთვის აქილევსის ქუსლია – ახალი ამბავი არ არის. ფაქტია, ვერც ერთმა ხელისუფლებამ ან არ მოინდომა ამ სფეროს რეფორმირება, ან – ვერ შეძლო. არადა, ქვეყანაში, სადაც ადამიანის უფლებები და საკუთრების უფლება დაცული არ არის, განვითარებაც ჭირს და კეთილდღეობაც.

საქართველო მსოფლიოს ნომერ პირველ რეფორმატორ ქვეყნად ერთხელ უკვე აღიარეს, რაც იმას ნიშნავს, რომ პოლიტიკური ნების პირობებში, ქვეყანას აქვს იმის უნარი და პოტენციალი, უკეთეს შედეგებს მიაღწიოს და საერთაშორისო და ადგილობრივი ინვესტორებისთვის თუ რიგითი ადამიანებისთვის გაცილებით უფრო მიმზიდველ ადგილად იქცეს. თუმცა, რატომღაც ამ ტიპის რეფორმატორული გარღვევა არც მაშინ და არც დღეს სასამართლო სისტემას არ შეეხებია.

ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული ფრაზა, რაც მათ შორის საქართველოს დონორი ორგანიზაციებისგან უკვე წლებია, ისმის – სტრუქტურული რეფორმებია, ანუ ისეთი რეფორმები, რომლებიც ქვეყნის სისტემურ განვითარებას უზრუნველყოფენ და მას საერთაშორისო მასშტაბით გაცილებით უფრო დიდ კონკურენტუნარიანობას სძენენ. მათ შორის, პირველ რიგში, სწორედ სასამართლო

რეფორმა იგულისხმება.

გამართული სასამართლო სისტემა მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ქვეყნის კონკურენტუნარიანობას. მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის ინდექსშიც კარგად ჩანს, რომ ინსტიტუტების განვითარების ნაწილში ერთ-ერთი სუსტი რგოლი სწორედ სასამართლოა – 2018 წლის ინდექსის მიხედვით, სასამართლოს დამოუკიდებლობის მაჩვენებლით საქართველოს 83-ე ადგილი უჭირავს 140 ქვეყანას შორის და რაც უფრო მნიშვნელოვანია, ტენდენცია წინა წელთან შედარებით ამ კომპონენტში ქულის გაზარებაა და არა – გაუმჯობესება.

სავარაუდოდ, ეს სურათი ახალ ინდექსში კიდევ უფრო მეტად დამძიმდება, რადგან რანგის დადგენისას ეს რეიტინგიც, სხვა რეიტინგების მსგავსად, უკვე არსებულ მიგნებებსაც ეყრდნობა. ერთი ასეთი ახალი მიგნება Heritage Foundation-ს ეკუთვნის. ეკონომიკური თავისუფლების 2019 წლის ინდექსი ამ თვეში გამოქვეყნდა.

2019 წლის კვლევის მიხედვით, საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების მაჩვენებელი 2018 წელთან შედარებით 0.3 ქულით გაუარესდა და 75.9 ქულას შეადგენს. მართალია, ეკონომიკური თავისუფლების ჯამური ქულის გაუარესება რეიტინგში საქართველოს პოზიციამ არ ასახულა და ის 2018 წლის მსგავსად ისევ მე-16 ადგილზეა 180 ქვეყანას შორის, მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ, რომ, თავის მხრივ, 2018 წელს საქართველო 2017 წლის ინდექსთან შედარებით 3 ადგილით ჩამოქვეითდა, გამოდის: დღეს საქართველო იმყოფება უფრო უკან, ვიდრე 2017 წელს იყო.

2019 წლის ქულის დაცემის უდიდესი წილი სასამართლო სისტემის ეფექტიანობის კომპონენტის გაუარესებაზე მოდის. 2018 წელს საქართველოს ქულა ამ კომპონენტში 64.2 იყო, 2019 წლის ინდექსით კი ეს მაჩვენებელი 54.6 ქულამდე ჩამოვიდა. საინტერესოა ის დაცვირებაც, რომ სასამართლო სისტემის ეფექტიანობის კომპონენტის გაუარესების კვალდაკვალ გაუარესებულია ისეთი კომპონენტებიც, როგორცაა ბიზნესის და სავაჭრო თავისუფლებები.

თუ აქამდე სასამართლოს თემა უფრო პოლიტიკურ, ძირითადად, „ქართული ოცნების“ შიგნით არსებული განხეთქილების ჭრილში განიხილებოდა, სურათი სულ რამდენიმე დღის წინ შეიცვალა, როდესაც საქართველოს ყველაზე მსხვილმა ბიზნესასოციაციებმა და საერთაშორისო სავაჭრო პალატებმა კიდევ ერთხელ დაიწუნეს კერძო სექტორთან მთავრობის საკომუნიკაციო სტრატეგია, ერთობლივი განცხადება გაავრცელეს და უზენაესი სასამართლოს მოსამართლე თერჩევის კრიტიკულობის განსაზღვრის პროცესში აქტიურად ჩართვის უფლება მოითხოვეს.

„უზენაესი სასამართლო არის სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ინსტიტუტი არა მხოლოდ როგორც ქვეყნის უმაღლესი ინსტანციის სასამართლო, არამედ ის აგრეთვე წარმოადგენს სასამართლოსა და მართლმსაჯულების სისტემის სიმბოლოს“, – ნათქვამია ღია წერილში, რომელიც აღნიშნულმა მსხვილმა ორგანიზაციებმა საქართველოს პარლამენტის თავმჯდომარეს, ირაკლი კობახიძეს და საქართველოს პარლამენტის იურიდიული კომიტეტის თავმჯდომარის მოვალე-

ობის შემსრულებელს, დავით მათიკაშვილს მისწერეს, ასლი კი საქართველოს პრემიერ-მინისტრს, მამუკა ბახტაძეს, საქართველოს პარლამენტის თავმჯდომარის პირველ მოადგილეს, თამარ ჩუგოშვილსა და საქართველოს იუსტიციის უმაღლესი საბჭოს თავმჯდომარის მოვალეობის შემსრულებელს, გიორგი მიქაუტაძეს გადაუგზავნეს.

საქართველოს უმსხვილესი ბიზნესასოციაციები ერთხმად ითხოვენ, პარლამენტმა სამოქალაქო სექტორთან თანამშრომლობით, უმოკლეს ვადებში შეიმუშაოს საერთო სასამართლოების შესახებ ორგანულ კანონში და საჭიროებისამებრ, საქართველოს კონსტიტუციაში შესატანი ცვლილებები. „ჩვენ ვაცხადებთ მზადყოფნას, ვითანამშრომლოთ მთავრობასა და პარლამენტთან ნებისმიერი გზით, იმისათვის, რომ უზრუნველყოთ [მოსამართლეების] შესარჩევი და დანიშვნის პროცედურების სრული შესაბამისობა საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკასთან და დემოკრატიისა და კანონის უზენაესობის მოთხოვნებთან“, – ნათქვამია ღია წერილში.

ბიზნესასოციაციებისა და სავაჭრო პალატების ერთობლივი წერილს პარლამენტის იურიდიული კომიტეტის თავმჯდომარის მოვალეობის შემსრულებელმა, დავით მათიკაშვილმა უპასუხა. მისი თქმით, ყველა დაინტერესებული მხარისათვის მართლმსაჯულების რეფორმაზე მომუშავე ჯგუფის კარი ღიაა, მათ შორის ბიზნესასოციაციებისა და არასამთავრობო ორგანიზაციებისთვისაც. „გვაქვს სპეციალური ფორმატი პარლამენტში, სამუშაო ჯგუფი, რომელიც ღია და საჯაროა. იქ მოხდება ძირითად პრინციპებზე შეთანხმება და ყველა ხედვამ, რომელიც მოსამართლეების შერჩევის კრიტერიუმებს უკავშირდება, იქ უნდა მოიყაროს თავი“, – აცხადებს მათიკაშვილი.

საქართველოს მსხვილი ბიზნესასოციაციებისა და საერთაშორისო სავაჭრო პალატების ერთობლივი განცხადებაში კიდევ ერთი ასპექტია მნიშვნელოვანი. ისინი ხელისუფლებას ურჩევენ, სასამარ-



თლო რეფორმას უფრო ფართო ჭრილში შეხედოს.

ბიზნესასოციაციების შეფასებით, უზენაესი სასამართლოს მოსამართლეობის კანდიდატა შერჩევის პროცესის წარმართვა სამართლიანი, გამჭვირვალე და განჭვრეტადი პროცესების გარეშე, კიდევ უფრო აღვივებს საქართველოს მართლმსაჯულებისა და სასამართლოების სისტემის უარყოფით აღქმას, რომელიც ბევრ დამკვირვებელს შორის უკვე არსებობს. „ეს ცუდია არა მხოლოდ ქვეყნისთვის, არამედ უდაოდ ნეგატიურ ზეგავლენას მოახდენს საქართველოს საერთაშორისო რეპუტაციაზე, ბიზნეს-გარემოზე და ქვეყნის საინვესტიციო შესაძლებლობაზე“, – ნათქვამია ღია წერილში.

გამართული სასამართლო სისტემა ქვეყანას არა მხოლოდ პოლიტიკური, არამედ ეკონომიკური მიზნებისთვისაც სჭირდება. კარგად შესწავლილი კანონზომიერებებია, რომ კანონის უზენაესობისა და საკუთრების დაცულობის პირობებში, ქვეყანაში გაცილებით

მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია შემოდის, იკლებს კორუფციის დონე, რაც იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკა უფრო მეტად და უფრო სწრაფად იზრდება, ხოლო კეთილდღეობა, ბუნებრივად, გაცილებით უფრო ინკლუზიური ხდება.

ამდენად, საქართველოს ხელისუფლების წინაშე დღეს ასეთი არჩევანია: ან ისე გააგრძელოს, როგორც აქამდე – რეგულაციებით ებრძოლოს შედეგებს (სიღარიბე, ჭარბვალიანობა, დაბალი ეკონომიკური ზრდა) და დიდი დრო და რესურსი დახარჯოს ამ მიმართულებით, რაც მთავარია, დადებითი შედეგის გარანტიის გარეშე, ან თანამიმდევრულად და პრინციპულად ებრძოლოს ყველა ამ უარყოფითი შედეგის მთავარ მიზეზს – გაატაროს რეალური სასამართლო რეფორმა და როგორც უცხოური, ისე ადგილობრივი ინვესტიციებისთვის ბიზნეს-გარემოც უფრო მიმზიდველი გახადოს.

საქართველოს კონკურენტულობის მთავარი წითელი ხაზი სწორედ აქ გადის. 



ამუშაობული

გენერალური დირექტორი მაიკლ მინოვი. ის კომპანიის გულის მცირე ტუმბოს ძრავას აღწერს, როგორც Jet Ski-ის ძალიან მსგავსს“.

სამადლობლოდ მონაცოლი ამბები გულის ამარწყებელია, მაგრამ სამეცნიერო მტკიცებულება არასაკმარისია. როგორ მოახერხა მცირე სამედიცინო პროდუქტების კომპანიამ, \$14 მილიარდის ღირებულებისთვის მიეღწია?

ავტორი: ელი კინჰილი

მ დროისთვის 36 წლის ლიზა კარდილო და მისი ქმარი ქორწინების მე-15 წლის-თავს აღნიშნავდნენ და ღამის გასათევად სასტუმროში ახალი შესულები იყვნენ, როდესაც ლიზამ მკერდში მწვავე ტკივილი იგრძნო. გულის შეტევა დაეწყო.

მირიგანში, Grand Rapids-ის საავადმყოფოს სასწრაფო დახმარების ოთახში მიყვანისას, კარდი-

ლოს გული გაუჩერდა. რამდენიმე წუთში ექიმებმა მის ასამუშავებლად დეფიბრილატორი გამოიყენეს, მაგრამ სისხლის მიწოდებისთვის მისი გული ზედმეტად დასუსტებული იყო. მას გულის მარცხენა პარკუჭში 6 ინჩის სიგრძისა და მოლუნული ჯოხის ფორმის მცირე ტუმბო ჩაუდგეს. რამდენიმე დღეში მისმა გულმა სიცოცხლისუნარიანობა აღიდგინა და Impella-ს ბრენდის ტუმბო ამოუღეს. ერთი წლის

შემდეგ, „ვერძნობ, თითქოს 100%-ით გამოვჯანმრთელდი, – ამბობს ის. – ვერც წარმოიდგენთ, რა გადავიტანე“.

მსგავსი ამბები ცხადყოფს, Abiomed-ი \$23,000-იან ხუთი სხვადასხვა სახეობის Impella-ს ტუმბოს როგორ ყიდის (ფასი ასევე გარანტიასა და დახმარებასაც მოიცავს). კომპანიის მიხედვით, დენვერში, მასაჩუსეტსის შტატში, 31 მარტს, ფისკალური წლის ბოლოს, \$594-მილიონიანი ბრუნვიდან \$112 მილიონი წმინდა მოგება იყო, რომელიც თითქმის მთლიანად Impella-მ მოიტანა. მაიკლ მინოუგი, Abiomed-ის მთავარი დირექტორის თქმით, 2016 წელს, როდესაც იმდენ პაციენტს უმკურნალეს, რომ Fenway Park-ის გაგვებას სრულად ეყოფოდა, Red Sox-ის თამაშზე პირველი ბურთი ექიმმა და პაციენტმა ჩააწოდეს. „ოფისში ყოფნისას, ჩემი საუკეთესო დღე პაციენტების ნახვას ეთმობა, – ამბობს მინოუგი, West Point-ის ინჟინრის დიპლომის მქონე კურსდამთავრებული. – და ყველაზე უარეს დღეებში ჩემს წიგნაკს ვიღებ, სადაც პაციენტების ამბებია მოთხრობილი და ვკითხულობ“.

ამბები მშვენიერია. მაგრამ ის ექიმებიც კი, ამ მოწყობილობას რომ იყენებენ, ფიქრობენ, კომპანიის მიერ წარმოდგენილი მონაცემები, რომლებიც მის გამოყენებას მხარს უჭერს, არასაკმარისია. St. Louis-ში მდებარე Washington University-ის კარდიოლოგი, დევიდ ბრაუნი ამბობს, რომ ღიზას მსგავსი პაციენტებისთვის Impella-ს, შესაძლოა, არავითარი ღირებულება არ ჰქონდეს. „მედიცინის ისტორიაში, როცა სათანადო შემოწმების გარეშე ჩავთვალეთ, რომ რაღაცები ამართლებს, ხშირად სულელები გამოვდევით, ვინაიდან შემდგომი შემოწმების შედეგად აღმოვაჩინეთ, რომ ეს რაღაცები მთლად კარგად არ მუშაობს“. Beth Israel Deaconess Medical Center-ის კარდიოლოგ რობერტ იეს ცხადად ახსოვს პაციენტები, რომლებიც, მისი აზრით, Impella-ს გარეშე დაიღუპებოდნენ. ამის მიუხედავად, ის ამბობს, რომ ტუმბოს ღირებულების საბოლოო მტკიცებულება ჯერ კიდევ არ არსებობს.

მტკიცებულება საკონტროლო ექსპერიმენტს მოითხოვს, სადაც ზოგიერთ პაციენტს, შემთხვევითობის პრინციპით, ტუმბოს ჩაუდგამენ, ზოგიერთს – არა. მინოუგის თქმით, ასეთი ექსპერიმენტი შეერთებულ შტატებში შეუძლებელია.

ბელა, ვინაიდან ექიმი საკუთარ პაციენტებთან რუსულ რულებს ვერ ითამაშებს. Wall Street-ს ექსპერიმენტები არ აინტერესებს. Abiomed-ის \$14-მილიარდიანი საბაზრო ღირებულება მისი ერთი ფისკალური წლის შემოსავალს 74-ჯერ აღემატება.

Abiomed-ი 1981 წელს ხელოვნური გულის შექმნის მიზნით დაარსდა. ეს მოწყობილობა 2006 წელს დაამტკიცეს, მაგრამ იშვიათად იყენებდნენ და ის უკვე აღარ იყიდება. მინოუგი, სპარსეთის ყურის ომის ბრინჯაოს ვარსკვლავის მფლობელი ვეტერანი, General Electric-ში 11-წლიანი მუშაობის შემდეგ, კომპანიას 2004 წელს შეუერთდა.

მინოუგის თქმით, ხელოვნური გული „სამეცნიერო ფანტასტიკის პროდუქტია“. მეორე მოწყობილობამ – გულის ნაწილობრივ გარე ტუმბომ, პიკის პერიოდში, გაყიდვებით \$30 მილიონი მოიტანა.

მას ისეთი რაღაც სურდა, რაც გულს აამუშავებდა და გაჯანსაღებდა ისე დაეხმარებოდა, რომ დაზიანებული ორგანოს ჩანაცვლება საჭირო არ გამხდარიყო. მან ეს Impella-ში დაინახა, რომელიც გერმანულმა კომპანიამ დაამზადა და რომელსაც ევროპაში მცხოვრები პაციენტებისთვის იყენებდნენ. 2005 წელს მან გაკოტრების პირას მისული სტარტაპი იყიდა, რისთვისაც ნაღდი ფულით \$2 მილიონი გადაიხადა, \$45 მილიონი – Abiomed-ის სააქციო კაპიტალით და \$29 მილიონი – გადასახადებით, რომელთა გადახდაც იმ შემთხვევაში მოუწევდა, თუკი მოწყობილობა ბაზარზე გავიდოდა.

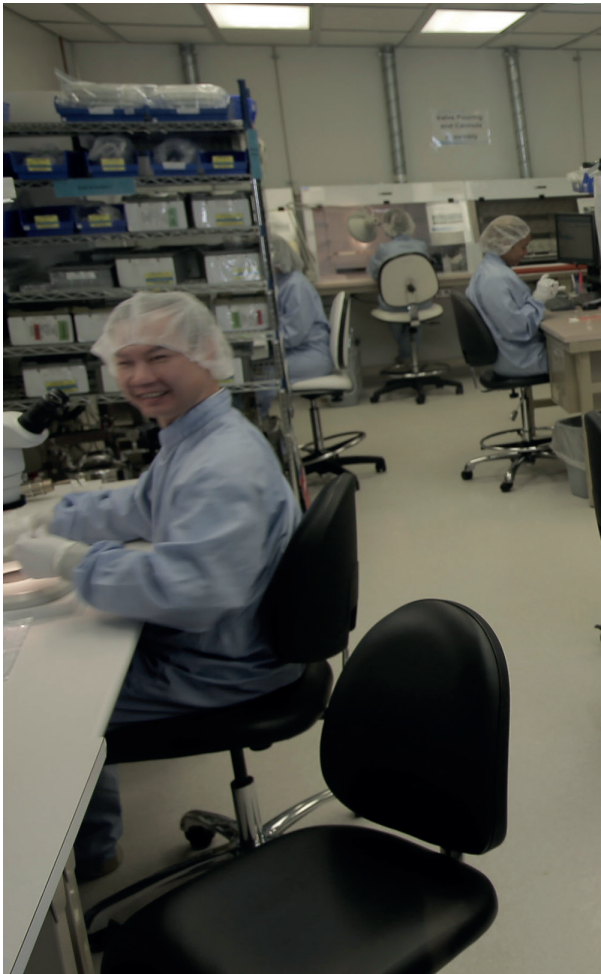
სწორი ნაბიჯი იყო. მას შემდეგ, რაც მინოუგი კომპანიას შეუერთდა, Abiomed-ის შემოსავალი 16-ჯერ გაიზარდა და მისი აქციის საკურო ღირებულება გასამმაგდა.

2008 წელს The Food & Drug Administration-მა შეერთებულ შტატებში Impella-ს გამოყენება გულის დროებით დასახმარებლად დასაშვები გახადა და 2014 წლის შემდეგ გაყიდვების ზრდის მაჩვენებელი ორციფრიადა. „თუ შეძლებთ, ისეთი ამბავი მითხარით, ზრდის მსგავსი მაჩვენებლები რომ ჰქონდეს“, – ამბობს რაჯ დენჰოი, Jefferies-ის სამედიცინო მოწყობილობების ანალიტიკოსი, რომელიც Abiomed-ს წლების განმავლობაში აკვირდება.

ტუმბო ნაცრისფერზოლიან კალამს ჰგავს, წვრილად დაწნული ბოლოთი. პაციენტის გულში

ის წელის არედან მოყოლებული სადენით თავსდება და საწოლის გვერდით მოთავსებულ კონსოლთანაა დაკავშირებული. ის ორგანიზმს გამუდმებით აწვდის სისხლს და გულის ფეთქვას არ ბაძავს. გულის სიცოცხლისუნარიანობის აღდგენის შემდეგ ტუმბოს ამოიღებენ. სხვადასხვა ტიპის Impella გულის მარცხენა ან მარჯვენა ნაწილისთვისაა განკუთვნილი.

გაცივული Impella-ების ნახევარი მომცრო ლითონის მილის - სტენტის დახმარებით ჩაკეტილი არტერიების გახსნის პროცედურებისთვის გამოიყენება. ამ გამოყენებისთვის, Abiomed-მა ექსპერიმენტული კვლევა 448 პაციენტთან ჩაატარა იმისთვის, რომ Impella სხვა მოწყობილობებისთვის შეედარებინა და 2015 წელს FDA-სგან თანხმობა მიიღო. გაცივების მეორე ნახევარი იმ პაციენტებზე მოდის, რომლებსაც გულის შეტევა ჰქონდათ და რომელთა სხეულს სისხლი საკმარისად არ მიეწოდება. ამ მიზნით გამოყენებისთვის, ძირითად



როგორ ვითარდებით სწორად?

ავტორი: კენ კამი



Abiomed-ის შედეგები იმედის მომცემია, მაგრამ მისი აქციები უკვე ძვირად ფასობს. საფასურისა და შემოსავლების ფარდობის მაღალი მანვერებით (P/E) ფულის შოვნა შესაძლებელია, მაგრამ საამისოდ Wall Street-ის მოლოდინების ცოდნაა საჭირო. Eli Lilly მაღალი P/E-ის საექსპო კაპიტალის წარმართვის კარგი მაგალითია. ბოლო დროს \$114-ად შეფასებული Lilly-ის ღირებულება წინა წლის შემოსავლებს 244-ჯერ აღემატება, მაგრამ მხოლოდ 20-ჯერ აღემატება მომდევნო წლის ნავარაუდებ შემოსავალს. P/E-ის წარსულ და მომავალ ინდიკატორებს შორის დიდი განსხვავება იმაზე მიანიშნებს, რომ Wall Street-ი დარწმუნებულია, შემოსავლები მომდევნო წლების განმავლობაში გაიზრდება. ეს იმიტომ, რომ Lilly-ის ინსულინის პროდუქტებზე მოთხოვნაა, რაც მსოფლიოში დიაბეტის გავრცელებითაა განპირობებული. Abiomed-ის მოსალოდნელი P/E 65-ია, რაც მცირედით დაბალია წარსულ P/E-სთან შედარებით. ეს ნიშნავს, რომ Wall Street-ი Abiomed-ის შემოსავლების ზრდას ელის, მაგრამ - არცთუ მნიშვნელოვანი ოდენობით. ჩემი რჩევა: დააფასეთ Abiomed-ი გულის წარმატებული ზრუნვისთვის, მაგრამ იყიდეთ Eli Lilly-ის აქციები.

კენ კამი Marketocracy-ის დამფუძნებელი და მთავარი აღმასრულებელი ოფიცერი.

კვლევაში, რომელიც Impella-სა და სფერო-ზონდის მოწყობილობას ერთმანეთს ადარებდა, მხოლოდ 26 პაციენტი მონაწილეობდა. ასევე ასობით პაციენტის მონაცემები არსებობს, რომლებმაც მოწყობილობა ზედამხედველობის ფარგლებში მიიღეს, მაგრამ ეს არ იყო საკონტროლო კვლევა. Abiomed-მა ამით FDA-ის თანხმობა მოიპოვა.

ეს არაა საკმარისი, ამბობს ლოს-ანჯელესში მდებარე University of California-ს კარდიოლოგი, უილ სუპი. „ყველაზე მაღალი ხარისხის კვლევები საკმარისი არ არის“. Impella-ს ის მაინც იყენებს,

ვინაიდან დარწმუნებულია, რომ გარკვეულ სიტუაციაში მას უმუშავია, მაგრამ აღნიშნავს, რომ შესაძლოა სისხლდენასთან დაკავშირებული გართულებები მოჰყვეს.

„გაოცებული ვარ იმით, რომ ასეთ ძვირ მოწყობილობას უფრო მტკიცე მონაცემების არარსებობის ფონზე იყენებენ“, - ამბობს მარტა გულატი, University of Arizona-ს კარდიოლოგიის საბჭოს თავმჯდომარე. მინოუგის თქმით, Abiomed-ს თუ ექიმებისთვის საჭირო მონაცემები არა აქვს, ეს იმიტომ არ ხდება, რომ ცდას აკლებენ. 2007 წელს შეერთებულ შტატებში Abiomed-მა მეშვიდე კვლევა ჩაატარა, რომელშიც 58 კლინიკა მონაწილეობდა, მაგრამ მხოლოდ ერთი პაციენტი ჩაეწერა. „ეს ძალიან რთული, ლოგისტიკური და ეთიკური საკითხია, - ამბობს ის. - გინდათ, რომ თქვენი ოჯახის წევრი შემთხვევით მოხვდეს ექსპერიმენტულ ჯგუფში?“ დანაბსა და გერმანიაში არსებული კლინიკები შემთხვევითი შერჩევის საკონტროლო



კვლევისთვის პაციენტებს იღებენ, მაგრამ ამ კვლევის დასრულებას 2023 წლისთვის ულიან.

ამ პრობლემის სირთულე ნაწილობრივ იმაში მდგომარეობს, რომ პაციენტის გული გაჩერებულია და „მანამდე მისგან თანხმობის მიღება შეუძლებელია“, – ამბობს უილიამ ო'ნილი, დეტროიტში მდებარე Henry Ford Hospital-ის კარდიოლოგი და Abiomed-ის კონსულტანტი, რომელმაც საწყის ეტაპზე დაიწყო Impella-ს გამოყენება. მის კვლევაში მონაწილე 104 პაციენტიდან, რომლებმაც Impella გამოიყენეს, 77% გადარჩა და საავადმყოფოდან გამოწერეს, ისტორიული 50%-ის ნაცვლად. Northwestern University-ის Feinberg School of Medicine-ის მთავარი კარდიოლოგი, კლაიდ იენსი ამბობს, რომ მთავარი ამოცანა იმ პაციენტების

ამორჩევაა, რომელთა დახმარებაც შესაძლებელია. „Impella, უდავოდ, წინ გადადგმული ნაბიჯია. ცხადია, სრულყოფილი მოწყობილობა არაა, მაგრამ მანამდე რაც გვექონდა, იმაზე უკეთესია“.

როგორც მოსალოდნელი იყო, მინიუგს პასუხი აქვს იმ შენიშვნაზე, რომ მისი კომპანიის მოწყობილობა ძალიან ძვირია. ხელს წევს მაჯაზე გაკეთებული საქველმოქმედო პლასტმასის წითელი სარტყელის საჩვენებლად, რომელიც Impella-ს პაციენტმა არჩუა. თეთრი წარწერები ცვეთისგან წაშლილია. „ჯესიკა 32 წლისაა, – ამბობს ის. – უკვე თავის სახლში დაბრუნდა, საკუთარ გულთან ერთად. ჰოვარდს რაც შეეხება, 68 წლის იყო და უკვე ხუთი წელია, რაც გაწერეთ. შემიძლია გავაგრძელო. ამ ამბებს ვეკულისხმობ“. *

საბოლოო მოსაზრება:

„მჯერა მტკიცებულების. მჯერა დაკვირვების, გაზომვისა და მსჯელობის, რომელსაც სხვა დამკვირვებელი ადასტურებს“. –**ანიჰა აზიმოვი**



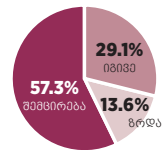
რიცხვებში გამოსახული



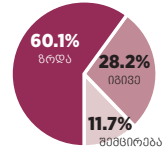
სივინროვა

საერთო სამუშაო სივრცეები
მხოლოდ ლებტობით მომუშავე ფრილანსერებისთვის აღარაა. დიდი კომპანიებისთვის მოქნილი საოფისე გარემო ფართზე ხარჯების შემცირებას გულისხმობს. გლობალური საკუთრების საკონსულტაციო ფირმა Knight Frank-მა ტრანსნაციონალური კომპანიები გამოკითხა, რომელთა 44% მოელის, რომ სამი წლის შემდეგ მოქნილი ან საერთო სამუშაო სივრცე მათი ოფისის თითოეულ კვადრატულ ფუტზე 5%-ს ან ერთ მეხუთედს დაიკავებს. ეს ამუშაინდელ 27.3%-ზე მაღალი მაჩვენებელია. თუმცა ეს ცვლილება ხელის ჩამოსადებად ნაკლებ სივრცეს გულისხმობს.

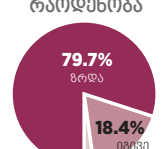
ჭირადი სივრცე თითოეულ დასაქმებულზე



ბოუალაციის სივრცეში მოცემულ სივრცეში



კოლაბორაციული სივრცის სპორტო რაოდენობა



წყარო: Knight Frank Global Occupier Survey, ცვლა დიგრამა მომდევნო სამი წლის განმავლობაში მოსალოდნელ ცვლილებას ასახავს.

რიცხვები გამოსახული ზომები აბსოლუტური მონაცემები

სოციალური შოპინგი

ამბავი იმისა, თუ როგორ აქცია Poshmark-მა მეორეული ტანსაცმლის ბიზნესი საკუთარი შინაზარდი ანტრეპრენიორებით დაკომპლექტებულ \$625-მილიონიან მოდის ბაზრობად.

ავტორი: ბიზ პარსონი

51 წლის მანიშ ჩანდრას ზუსტად ისე აცვია, როგორც მოდის აპლიკაციის აღმასრულებელ დირექტორად ქცეულ ყოფილ სილიკონის ხეობის ინჟინერს შეშვინის: ის მოხდენილად უხამებს თავის Louis Vuitton-ის ქამარსა და Tommy Bahama-ს პერანგს Adidas-ის NMD-ს. ყველა ეს ნივთი Poshmark-ზე აქვს ნაყიდი - სოციალური შოპინგის აპლიკაციაზე, რომელიც ტრეისი სანთან (დღეს მისი პასუხისმგებლობა ახალ ბაზრებში გაფართოებაა), გაუტამ გოლვალასა (ტექნიკური დირექტორი) და ჩეტან პუნგალიასთან (ინჟინერიის დირექტორი) ერთად დააფუძნა. „ჩემი პირველი სამსახური Intel-ი იყო - ნახევარგამტარებისთვის მონაცემთა ბაზებს ვქმნიდი, დღეს კი ქალებსა და კაცებს ფეხსაცმელების გაყიდვაში ვეხმარები, - ამბობს ჩანდრა. - მხოლოდ სილიკონის ხეობაშია შესაძლებელი, 30 წელიწადში ასე იმოგზაურო“.

ეს მზარდად სარფიანი მოგზაურობაა - დიდ-წილად Poshmark-ის დამსახურებით, სადაც ჩანდრა დაახლოებით 15%-იან წილს ფლობს. Poshmark-ი შვიდი წლის წინ ჩაეშვა, როგორც დამხმარე საშუალება ქალებისა და კაცებისთვის, კარადები ზედმეტი ნივთებისგან დაეცალათ და ამით ფული გაეკეთებინათ. მოკლედ, ერთგვარი eBay წარმოდგინეთ ნახმარი ტან-

საცმლისათვის. დღეს Poshmark-ი მეტ ფუნქციას ითავსებს; მას საკუთარი საბითუმო ბაზარი აქვს და ჰყავს შინაზარდი მოდის ანტრეპრენიორებიც, რომლებიც თავიანთ ტანსაცმლის ხაზებს ყიდნიან.

კომპანიამ იმგვარი ნიში დაიკავა, რომელსაც ტელეფონზე ე.წ. ვიტრინული შოპინგის შეგრძნება აქვს, ნაცვლად იმ გამოცდილებისა, რასაც Amazon-ზე ვიღებთ, როცა ნივთებს იმისთვის ვეძებთ, რომ ვიყიდოთ. ხალხი Poshmark-ზე ერთმანეთის ვირტუალური გარდერობების მიმდევრები არიან, რომლებიც გასაყიდად გამოტანილი ტანსაცმლითაა სავსე (ზშირად მეორეული ტანსაცმლით პლუს ბითუმად ნაყიდი ბუტიკის ნივთებით სავსე), და აზიარებენ ხოლმე მათთვის საინტერესო ნივთებს. ეს 40-მილიონიანი სოციალური ქსელია - გავლენიანი ფიგურებითა და თქვენი მეგობრებით დაკომპლექტებული, ისევე როგორც Instagram-ი ან Pinterest-ი. განსხვავება ისაა, რომ ყველაფერი, რასაც Poshmark-ზე ხედავთ, იყიდება.

ამ 40 მილიონი მომხმარებელიდან დაახლოებით 5 მილიონი, ან 12.5%, აპლიკაციაზე გამყიდველებიც არიან. რედვუდ-სიტიში (კალიფორნია) დაფუძნებულ Poshmark-ს არავითარი ინვესტიარი არა აქვს; მომხმარებლები ერთმანეთს პირდაპირ მიჰყიდნიან ნივთებს. Etsy-სა და eBay-ს სტილში, აპლიკაციამ მცირემასშტაბიან

ანტრეპრენიორთა ჯგუფს მისცა დასაბამი, რომელთაც ბიზნესები Poshmark-ზე ვაჭრობით წამოიწყეს პროფესიონალი გადამყიდველებისა თუ მოდის ენთუზიასტების რანგში, საკუთარი ტანსაცმლის ლეიბლებს რომ ქმნიან. Poshmark-ი ყოველი გაყიდვიდან 20%-ს იღებს, მისმა შემოსავალმა კი, პროგნოზების თანახმად, 2018-ში \$140 მილიონს უნდა მიაღწიოს. კომპანია, რომელსაც 300-ზე მეტი თანამშრომელი ჰყავს და კიდევ 100-ის დაქირავებას აპირებს, ჯერჯერობით არმოგებიანია, ვინაიდან ახალ კატეგორიებში (მაგალითად, კაცის ტანსაცმელი და მაკიაჟი) და საერთაშორისო მასშტაბით საფუძვლიან გაფართოებაზე არის კონცენტრირებული. ამას წინათ \$625 მილიონად შეფასებულმა Poshmark-მა \$160 მილიონი მოიზიდა ვენჩურული დაფინანსებით, ხოლო 2017-ის განმავლობაში შემოსავლის 70%-იანმა ზრდამ (რაც 2016-დან 2017 წლამდე მის ზრდას შეესაბამება) კომპანიას Forbes-ის მომდევნო მილიარდოლარიანი სტარტაპების რეიტინგში მოუპოვა ადგილი.

Poshmark-ი მხოლოდ მეჩხერ ულუფას წარმოადგენს აშშ-ის ელ-ვაჭრობის \$600-მილიარდიან ბაზარზე, მაგრამ ფასდაკლებულ ტანსაცმელზე მოთხოვნა უშველებელია. National Retail Federation-ის თანახმად, ოფლაინ, ათიდან ცხრა მყიდველი ნივთებს ფასდაკლებათა მაღაზიებში ყიდულობს, 75% კი კონკრეტულად ფასდაკლებულ ტანსაცმელს ეძებს. იმის ფონზე, რომ ონლაინვაჭრობა ყოველ კვარტალში თითქმის \$4 მილიარდით იზრდება, ჩანდრა თვლის, რომ, როგორც იქნა, სწორი დრო დადგა მისი იდეისთვის, რომელიც სოციალური შოპინგის ქსელის შექმნაში მდგომარეობს.

ჩანდრას პირველი სტარტაპი, 2005 წლის Kaboodle-ი, მისი პირველი მცდელობა იყო, სოციალურისა და შოპინგის კომბინირება მოეხდინა. ჩაშვების დროს სტარტაპის თემა სახლის დეკორაცია გახლდათ. ეს ე.წ. „დაბუკმარკების“ საიტი, რომელმაც ინტერნეტბრაუზერების ადრეულ ვერსიებზე პოპულარობა მოიხვეჭა, ხალხს საშუალებს აძლევდა, იმ ნივთების ბმულები მოეგროვებინათ, რომელთა ყიდვაც სურდათ, და მეგობრებისთვის გაეზიარებინათ. Kaboodle-ი



ზომიერად წარმატებული გამოდგა: 2017-ში, როგორც ცნობილია, ჩანდრამ ის \$30 მილიონად Hearst-ს მიჰყიდა. მაგრამ ნამდვილ სოციალურ შოპინგს უნდა მოეცადა... სანამ სოციალური ქსელები მასობრივი გახდებოდა.

Poshmark-ი ჩანდრას მომდევნო იდეა იყო - იდეა, რომელიც პოპკულტურის ენთუზიასტი მოყვარულის რწმენას ეფუძნებოდა, რომ ხალხისთვის ახალი მოდის გაცნობის საუკეთესო გზა არა ბრენდებზე, არამედ ხალხზევე გადის. „მე, 51 წლის კაცს, ალბათ უფრო მიჭირავს პოპკულტურის მაჯისცემაზე ხელი, ვიდრე ბევრი წარმოიდგენდა, - ამბობს ჩანდრა. - შემოიძლია, Drake-ის უახლესი სიმღერის სტრიქონები

წელი გაატარა, მერე კი ჩრდილო კალიფორნიაში მონაცემთა ბაზების რამდენიმე სტარტაპში იმუშავა და 1995 წელს UC Berkeley-ში M.B.A.-ს ხარისხი აიღო.

ქალიშვილის საბავშვო ბაღში პუნგალიას გადაეყარა, რომელთან ერთადაც მანამდე ერთ-ერთ სტარტაპში იმუშავა, ჰოდა, Kaboodle-ის იდეა გაუზიარა. დუეტმა მესამე თანადამფუძნებელი დაიმატა, ინჟინერიის მიმართულებით რომ გაეწია დახმარება, თითოში ბიზნესში \$10,000 ჩადო და Kaboodle-იც ჩაეშვა ჩანდრას გარაჟიდან (ამავე გარაჟს დაუბრუნდება ჩანდრა, როცა Poshmark-ს წამოიწყებს). Kaboodle-ს დასაქოქად გარკვეული დრო დასჭირდა. Poshmark-ი ინვესტორთათვის უფრო იოლად მისაყიდი გამოდგა, ყოველ შემთხვევაში, თავიდან. „ეს უკვე განსხვავებული მოგზაურობა იყო ჩემი რეპუტაციის გამო და იმის გამო, რომ ერთი სტარტაპი უკვე წარმატებით გამყვია. კომპანია ჯერ არც არსებობდა, ინვესტორთათვის პირობების დოკუმენტი რომ შევადგინე, - ამბობს ჩანდრა.

კომპანიის დაფუძნებიდან - 2011-იდან - მოყოლებული, ჩანდრას ინდივიდუალურ მყიდველებსა და გამყიდველებზე სურდა ფოკუსირება, იქნებოდნენ ისინი დედები შუა დასავლეთის შტატებიდან თუ ლოს-ანჯელესის მოდის სტილისტები. ზურგის ქარი ბაზარზე მის სასარგებლოდ ქროდა. Poshmark-მა საქმე მხოლოდ ერთი iPhone-ის აპლიკაციით წამოიწყო იმ დროს, როცა მობილური ტელეფონი კამერებისა და კომპიუტერების ჩანაცვლებას იწყებდა. და, ამასთან, დიდი რეცესიიდან რამდენიმე წლის შემდეგ ხალხი ჯიბის ფულის შოვნის გზებს ეძებდა.

Poshmark-მა და სხვა ისეთი სტარტაპების კოჰორტამ, როგორც ფუფუნების საგნების გადამყიდველი RealReal-ი და მეორეული საქონლის ბაზრობა ThredUp-ია, სცადეს სამომხმარებლო სენტრინენტის ამ ცვლილების სათავესოდ გამოყენება. ორივე მეტოქემ ციფრული გზა აირჩია: ხალხი თავიანთ ნივთებს ემშვიდობება და მათი ონლაინ გაყიდვით ფულს იღებს. მაშინ როცა ThredUp-ი და RealReal-ი თავად აგვარებდნენ ფასწარმოებისა და გაყიდვის საკითხებს, Poshmark-ე eBay-ს გზით წავიდა და ინდივიდებს მისცა ამ პროცესის განკარგვის

როგორ ვითარდობს სწორად? ავტორი: ჰონ დ. მარკმანი



ისეთი კომპანიები, როგორც Poshmark-ია, გამძლე ბიზნესმოდელებს ქმნიან იმ იდეის საფუძველზე, რომ ახალი იდეების გასაცნობად წამყვანი როლი არა ბრენდებს, არამედ ადამიანებს აკისრიათ. საჯარო ბაზრის ინვესტორებს ამ ტრენდით თამაში **Etsy Inc.-ის** მეშვეობით შეუძლიათ. 2005-ში დაფუძნებული ეს \$6.1-მილიარდიანი ელ-ვაჭრობის პლატფორმა ხელნაკეთი ნივთებისათვის მიზნად ისახავს, ვაჭრობა ადამიანური კავშირების გარშემო აავსოს. მარტივი რამეები მუშაობს. სექტემბრის მონაცემებით, Etsy-ს აქტიურ მყიდველთა რიცხვი 37.1 მილიონი იყო, აქტიური გამყიდველების კი - 2 მილიონი. რაოდენ უცნაურიც არ უნდა იყოს, Etsy გლობალურ ეკოსისტემას იმგვარი სასურუქრე ნივთებით ქმნის, რომელთაც ვერც Amazon-ზე ნახავთ და ვერც სხვაგან. აქციები ძვირია: თითოზე მოგება 72x გამოდის, მაგრამ უნიკალური ზრდის ისტორიები იაფი არც არასდროს ყოფილა.

ჰონ დ. მარკმანი Markman Capital Insight-ის პრეზიდენტია.

გითხრათ, მაგრამ ალბათ ვერაფერს გეტყვით, თუ რა ხდება ახლა საწარმოო პროგრამული უზრუნველყოფის სფეროში“.

მიუხედავად ამისა, ჩანდრამ კარიერა სწორედ საწარმოო პროგრამული უზრუნველყოფის სფეროში დაიწყო. ის ინდოეთში გაიზარდა, პირველი 15 წელი კი მომთაბარედ გაატარა - მოსამართლე მამის კარიერული ნაბიჯების გამო ორ-სამ წელიწადში ერთხელ საცხოვრებელს იცვლიდა. ელიტარულ ინდურ კოლეჯში, Institute of Technology Kanpur-ში, გადაწყვიტა კომპიუტერული მეცნიერების სწავლა და ბოლო სტუდენტი აღმოჩნდა, ვინც მის ჯგუფში მიიღეს. მაგისტრატურა ოსტინში, University of Texas-ში გააკეთა და ერთხანს მექსიკური ხალხური ცეკვებით იყო გატაცებული. 1989-ში, სწავლის დამთავრების შემდეგ, Intel-ში ამოყო თავი - მონაცემთა ბაზებზე სამუშაოდ. იქ ერთი

საშუალება. „ეს სრულიად განსხვავებული მომხმარებელია“, - ამბობს ThredUp-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი ჯეიმს რაინჰარტი.

Poshmark-ის განმასხვავებელი ნიშანი სოციალური ქსელის შექმნა იყო არა იმდენად შენი ნაცნობების გარშემო, არამედ მათ გარშემო, ვისი მოდური სტილი მოგწონს. ადამიანები ედევნებიან ერთმანეთს და აზიარებენ იმ გასაყიდ ნივთებს, რომლებიც, მათი აზრით, მათ მიმდევრებს დაინტერესებთ. აპლიკაციის ყოველდღიური „მოდური წვეულებები“ („posh party“) მომხმარებლებს საშუალებას აძლევთ, კონკრეტული თემის ირგვლივ, მაგალითად, მხოლოდ კოჭამდე სიგრძის ფეხსაცმელების ან სკოლის დამამთავრებელი ბანკეტის კაბების ირგვლივ, განახორციელონ ძიება. გასაყიდად გამოტანილ ყოველ ნივთს კომენტარის განყოფილება ახლავს, რათა ნებისმიერმა ადამიანმა დასვას კითხვა; ასევე, მყიდველებს შეუძლიათ, თხოვონ გამყიდველებს, ამ უკანასკნელთა გარდერობში არსებული სხვადასხვა სტილის კომბინირება მოახდინონ მათთვის.

ელ-ვაჭრობის გიგანტთა უმრავლესობა დღეს ძიებაზე დაფუძნებულ შოპინგს ეყრდნობა, მაგრამ რეალურ ცხოვრებაში ადამიანები მაინცდამაინც ასე არ ყიდულობენ ნივთებს; ისინი მაღაზიას ათვალიერებენ ან მეგობრებს ეკითხებიან, სად იყიდეს ესა თუ ის ლამაზი ტანსაცმელი, რომელიც აცვიათ. „Amazon-ი და Alibaba თამაშის ექსკლუზიური მონაწილეები არ უნდა იყვნენ, - ამბობს GGV Capital-ის მმართველი პარტნიორი და როგორც Poshmark-ის, ისე Alibaba-ს ინვესტორი ჰანს ტანგი. - აღმოჩენებზე დაფუძნებული შოპინგი საუკეთესო გზაა, ამ ორისაგან გამოირჩეოდე“.

2012-ში კომპანიას 1,000 მომხმარებელი ჰყავდა, მაგრამ ეს ადამიანები აპლიკაციაზე უამრავ დროს ატარებდნენ - დღეში, სულ ცოტა, შვიდჯერ ხსნიდნენ და, ჯამში, 20-25 წუთს უთმობდნენ მას. ხალხი დღესაც ამდენივე დროს ატარებს Poshmark-ზე, მაგრამ დღეს უკ-

ვე, ცხადია, მათი რიცხვი მილიონებს ურტყამს. ასეთმა სწრაფმა ზრდამ კომპანია ლამის მოკლა 2013-ში, როცა ერთ წელიწადში გაათმაგებული ზრდა განიცადა. ახლა, სერვერების სათანადო ადაპტირების შემდეგ, ტექნიკურ გამოწვევებზე ჩანდრა ნაკლებად ღელავს... მას უფრო ის აინტერესებს, საკმარისი მყიდველები და გამყიდველები რომ მოიზიდოს და eBay-ს გაუწიოს მეტოქეობა.

ანტრეპრენიორები, როგორც, მაგალითად, სიუზან კენონია, Poshmark-ის ზრდის თანამდევ ეფექტსაც წარმოადგენენ და გასაღებსაც კომპანიის მომავლისთვის. ამ 39 წლის ქალმა გეინზვილიდან (ტეხასი) აპლიკაციაზე თავისი ნახშირის ტანსაცმლის გაყიდვა 2012-ის დეკემბერში დაიწყო. როცა პირადი გარდერობი მოილია, ტანსაცმლის ბითუმად შექმნასა და გადაყიდვას შეუდგა. მერე, ბიზნესპარტნიორ ტიფანი კრევერთან ერთად, საკუთარი ტანსაცმლის ბრენდი Infinity Raine-იც ჩაუშვა და, Poshmark-ის საბითუმო ბაზრის მეშვეობით, აპლიკაციის სხვა გამყიდველებისთვის დაიწყო ტანსაცმლის მიყიდვა. ექვსი წლის შემდეგ, აპრილში, კენონი პირველ გამყიდველად იქცა Poshmark-ზე, რომლის ჯამურმა გაყიდვებმა \$1 მილიონს მიაღწია, ჰოდა, მისიში, პარტნიორთან ერთად, პირველი ფიზიკური მაღაზიაც გახსნა გეინზვილში. „მართლა მაღღია, ყველაფერი ასე რომ გამოვიდა, არადა, ორივემ უბრალოდ იმით დავიწყეთ, რომ საკუთარი ტანსაცმლის თავიდან მოცილება გვინდოდა“, - ამბობს კენონი.

Poshmark-ის მომდევნო ნაბიჯი უფრო საფუძვლიანი გაფართოებაა მამაკაცის ტანსაცმელში, ბავშვის ტანსაცმელში, დიდ ზომებსა და ფუფუნების საგნებში. ხუთიდან ერთი მომხმარებელი უკვე კაცია. ამასთან, კომპანიას თვალი ისეთ ახალ ბაზრებზეც აქვს დადგმული, როგორც მაკიაჟი და სახლის დეკორაციაა. „Poshmark-ს სოციალური ვაჭრობის პლატფორმად მივიჩნევთ, რომელმაც ფეხი მოდით აიდგა, - ამბობს ჩანდრა, - მაგრამ მოდა ერთადერთი ადგილი ნამდვილად არაა, სადაც გავჩერდებით“.



მოახლოებული თავშესაქმნეები

ნათელ- მხილველი

ანტენა, რომელიც Capella

Space-ის სინთეტიკური პერტურ-

რის რადარის (SAR) სატელიტის-

თვის იქმნება, 86 კვადრატულ

ფუტზე დიდი უნდა იყოს. მიუხე-

დავად ამისა, ის მოხდენილად

იკვება სატელიტად, რომელიც

დესკტოპ-კომპიუტერის ზომი-

საა. შედარებისთვის, სხვა SAR

სატელიტები პატარა მანქანის

ზომისანი არიან. როგორ მო-

ხერხებს ამას Capella? Forbes-ის

30 30-წლამდელის წევრი, აღმა-

რულებელი დირექტორი ჰაიმან

ბანანადევი უარს ამბობს პასუხზე:

„ეს ჩვენი საიდუმლო ინგრედიენ-

ტია“. Capella-ს ყოველი სომალდი

სხვებთან ერთად იმუშავებს

დედამინის ორბიტაზე და თავის

სიგნალებს გამოიყენებს, რათა

კოლომეტრებს გადაღმა, ჩვენს

პლანეტაზე მდებარე რადარის

თეფშის იმიტირება მოახდინოს.

ეს სატელიტებს საშუალებას

მისცემს, საათში ერთხელ მაღალი

რეზოლუციის რადარული გამოსა-

ხულები გადაუღოს დედამინის

ზედაპირს და უზრუნველყოს

მონაცემები ნავთობსადენებ-

ზე, მინის ტენიანობაზე, გემების

განლაგებასა და სხვ. რადარების

ამგვარი გამოყენება ნიშნავს, რომ

სატელიტები ღრუბლებს „მიღმა

ხედავენ“, თითქოს არც იყოს

ღრუბლები. Capella-ს პირველი

სატელიტი, წესით, უურნალის ბეჭ-

დვაში გამწვებიდან მალევე უნდა

გამოვიდეს, ხოლო მისი პირველი,

სამი ხომალდისგან შემდგარი

„თანავარსკვლავედი“, გემის

თანახმად, ორბიტაზე 2019-ის

ბოლოსთვის გაემგზავრება. ამ

სან-ფრანცისკოში დაფუძნებულ

კომპანიას \$38 მილიონი აქვს მო-

ზიდული ცენზურ-დაფინანსებით,

ამ ინვესტიციებმა კი მართლაც შე-

იძლება, კარგი ნაყოფი მოიშკონ:

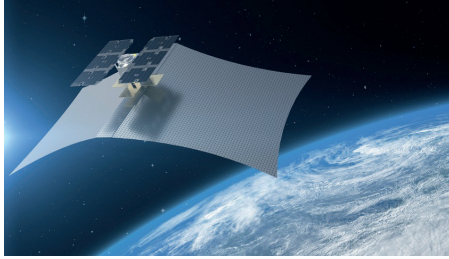
ერთი ანალიტიკოსის პროგნოზის

თანახმად, SAR-მონაცემების

ბაზარი 2024-ისთვის \$4 მილიარდს

აარტყამს.

მოახლოებული თავშესაქმნეები - აბიტირ. ალუბ. ნიპი



საბოლოო მოსაზრება

„ყიდვა ყველას შეუძლია. შოპინგისთვის არტისტიზმია საჭირო“. — ჰენრი ფონი ბოილიანი

წლის საუკეთესო CSR ინიციატივები

საქართველოს პასუხისმგებელი ბიზნესის კონკურსმა
Meliora 2018-მა სტარტი აიღო

საქართველოს სტრატეგიული კვლევებისა და განვითარების ცენტრის (CSRDG) ორგანიზებით, ევროკავშირისა და კონრად ადენაუერის ფონდის (KAS) მხარდაჭერით „საქართველოს პასუხისმგებელი ბიზნესის კონკურსი Meliora 2018“ წელს პირველად გაიმართა.

კონკურსი Meliora არის ეროვნული მასშტაბის წამოწევა, რომელიც ყოველწლიურად გამოავლენს და დააჯილდოებს საქართველოში მოქმედ იმ კომპანიებს, რომლებიც ახორციელებენ შესანიშნავ, შთამაგონებელ და სამაგალითო პროექტებსა და ინიციატივებს კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის სფეროში; კომპანიებს, რომლებიც ცდილობენ, უკეთესობისკენ შეცვალონ საქართველო.

2018 წლის კონკურსში მონაწილეობა მიიღო 41-მა კომპანიამ, კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის მიმართულებით განხორციელებული 76 პროექტით. კონკურსის დამოუკიდებელი ჟიური შედგებოდა წამყვანი უცხოელი და ქართველი ექსპერტებისგან, მათ შორის იყვნენ: თერთმეტი საერთაშორისო ექსპერტი (დიდი ბრიტანეთიდან, აშშ-დან, ბელგიიდან, დანიიდან, ისრაელიდან, ნორვეგიიდან, სლოვაკეთიდან და სხვა ქვეყნებიდან), ასევე ქთექსმეტი ქართველი დამოუკიდებელი ექსპერტი საერთაშორისო და ადგილობრივი საზოგადოებრივი ორგანიზაციებიდან და აკადემიური წრეებიდან. წარმოგიდგინთ კონკურსის გამარჯვებულ პროექტებს:

კატეგორია: საზოგადოების მხარდაჭერა
კომპანია: თიბისი ბანკი
პროექტი: „წერე ქართულად“

პროექტი „წერე ქართულად“ 2015 წელს დაიწყო და დღემდე მიმდინარეობს. ეს არის ქართული ანბანის ციფრულ სამყაროში ინტეგრირების რამდენიმე ინიციატივის ერთობლიობა, რომლის მიზანია ქართული ანბანისა და დამწერლობის პოპულარიზაცია და მისი მოხმარების სტიმულირება ციფრულ სივრცეში.



კატეგორია: საზოგადოების მხარდაჭერა
კომპანია: ანალიზისა და კონსულტაციის ჯგუფი ACT
პროექტი: „საზოგადოების მხარდაჭერა“

2017 წლის სექტემბრიდან ოქტომბრამდე ანალიზისა და კონსულტაციის ჯგუფი ACT-ის თანამშრომლებმა, „საზოგადოების მხარდაჭერის“ პროექტის ფარგლებში, უსასყიდლო მარკეტინგული კონსულტაცია გაუწიეს სოციალურ სანარმო „ბაბაღეს“. კონსულტაციის შედეგად შეიქმნა „ბაბაღეს“ პროდუქციის კატალოგი კორპორატიული გაყიდვებისათვის.



კატეგორია: სემპორთაშორისი პარტნიორობა – გაზიარებული პასუხისმგებლობა
კომპანია: „ნაბახტარი“
პროექტი: „ივრუნე მოგავალზე“

ფონდი „ნატახტარი“ ზრუნავს მცირე საოჯახო ტიპის სახლის აღსაზრდელებზე და ეხმარება მათ როგორც დამოუკიდებელი ცხოვრებისთვის მომზადებაში, ისე სრულწლოვანების ასაკის შესრულების შემდგომაც, როცა მათ სახელმწიფო ზრუნვის სისტემის დატოვება უნევთ. ლიბონათის თითოეული გაყიდული ბოთლიდან რამდენიმე თეთრი ყოველწლიურად, დროის გარკვეულ პერიოდში, ფონდში ირიცხება. შეგროვებულ თანხას განკარგავს პარტნიორ არასამთავრობო ორგანიზაცია „ასოციაცია ჩვენი სახლი – საქართველოსთან“ ერთად დაფუძნებული საკორდინაციო საბჭო.



კატეგორია: მშენებელი ინიციატივა
კომპანია: საქართველოს ბანკი
პროექტი: აკლიკაცია „გზად“

ავტომობილების გამონაბოლქვით გარემოს დაბინძურების შემცირებისა და თბილისში არსებული საცობების პრობლემის მოგვარების მიზნით, 2017 წლის ივნისში „საქართველოს ბანკის“ CSR-ის სამსახურმა, IT განყოფილებასა და დიზაინერებთან თანამშრომლობით, შეიმუშავა „გზად – აპლიკაცია“, რომელიც პერიოდულად მანქანის სახლში დატოვებისა და რამდენიმე კოლეგის დამგზავრების, ანუ ერთად და კომფორტულად მგზავრობის, შესაძლებლობას იძლევა, რაც გარემოზე ზრუნვას და ქალაქში მოძრაობის განტვირთვას უწყობს ხელს.

კატეგორია: მშენებელი ინიციატივა,
მცირე და საშუალო კომპანია
კომპანია: „თი ერ სი“
პროექტი: „ბრ გადაყარო, რისი გადაშუშავებაც
შეიძლება“

კომპანია TRC 2017 წელს, ნარჩენების შემცირებისა და გადაყრილი საბურავებისგან გარემოს დასუფთავების მიზნით შეიქმნა. უნესრიგოდ გადაყრილი საბურავები დიდ ზიანს აყენებს ეკოსისტემას. საქართველოში ნარჩენების სახით ყოველწლიურად 7 მილიონი კილოგრამი საბურავი გროვდება, რომლის 95% იყრება გარემოში. კომპანია “თი ერ სი”, რომელიც “სტარტაპ საქართველომ” დააფინანსა, ყოველწლიურად შეძლებს 1000-1200 ტონა ნარჩენების შეგროვება-გადამუშავებას და მათგან 600-800 ტონა კაუჩუკის წარმოებას, რაც ჩაანაცვლებს იმპორტირებულ პროდუქტს და ეკონომიკურ სარგებელსაც მოიტანს



კატეგორია: ნარჩენების მართვაზე
ორიენტირებული ინიციატივა
კომპანია: „პალიტრა მედია ჰოლდინგი“
პროექტი: „მაკულიტერატურა“

„მაკულიტერატურის“ პროექტი რამდენიმე სასარგებლო საქმეს ემსახურება: წიგნს ხდის ხალხისათვის მაქსიმალურად ხელმისაწვდომს და თანაც იცავს გარემოს. 6 წლის განმავლობაში „პალიტრა მედია ჰოლდინგის“ აქტივობამ 5 მილიონი კგ მაკულატურა უახლეს ლიტერატურად აქცია და ამით 85,000 ხე გადაარჩინა მოჭრას.



კატეგორია: პასუხისმგებელი დასაქმებელი
კომპანია: PMCG
პროექტი: თანამშრომლების განვითარების პროგრამა

თანამშრომლების ინდივიდუალური განვითარების პროგრამა კომპანიაში ოფიციალურად 2017 წლიდან დაიწყო და მან უკვე მიიღო სისტემური, მუდმივი ხასიათი. პროგრამის მიზანი თანამშრომლების პროფესიული ზრდისა და განვითარების პროგრამის განხორციელებით კომპანიის წარმატებისა და მდგრადი განვითარების უზრუნველყოფაა. 2018 წლის განმავლობაში კომპანიის ორმოცმა თანამშრომელმა გაიარა 32 ტრენინგი/სემინარი, რომელთა ჯამური ღირებულება 40 000 ლარს შეადგენს.

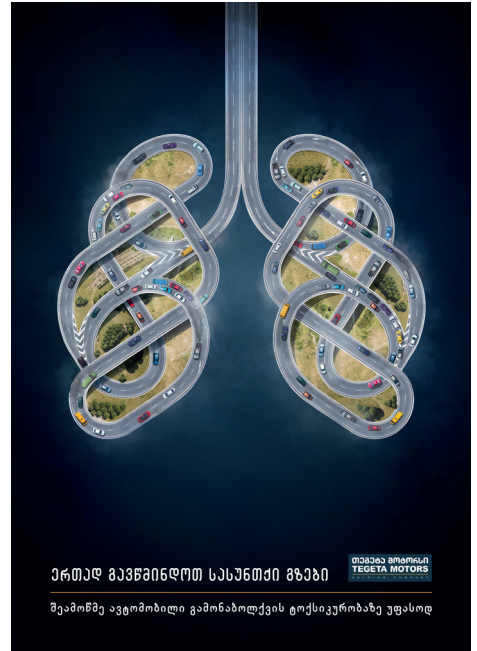
კატეგორია: კეთილშინდისიერი საქმიანობა ბაზარზე
კომპანია: „ჯიპიაი ჰოლდინგი“
პროექტი: მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობისათვის

„ჯიპიაი“ 2017 წელს, „საქართველოს მცირე და საშუალო საწარმოთა ასოციაციასთან“ ერთად, დაიწყო მცირე და საშუალო მეწარმეების განვითარებაზე ორიენტირებული პროგრამა, რომლის მიზანია დაზღვევის, როგორც ფინანსური დაცვის მექანიზმის პოპულარიზება, მეწარმეთა ცნობიერების დონის ამაღლება და მათი სადაზღვევო სისტემაში ჩართვა, რაც მნიშვნელოვანია ზოგადად ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისა და გაჯანსაღებისათვის. სადაზღვევო პროგრამა ითვალისწინებს მცირე მეწარმეებისთვის ბიზნესრისკების თანადაფინანსებას.



კატეგორია: შემოქმედებითი CSR
კომპანია: HOLMES&WATSON
პროექტი: #არგამბოლო

ორგანიზაციამ Holmes&Watson-მა „თეგეტა მოტორსის“ დაკვეთით შეიმუშავა კონცეფცია კამპანიისთვის – #არგამბოლო. კამპანიამ თითქმის ყველა ტრადიციული თუ არატრადიციული მედიასაშუალება მოიცვა. შედეგად, მომდევნო თვეებში ავტომობილების გამონაბოლქვის ტოქსიკურობის შესამოწმებლად მიმართვიანობა საგრძნობლად გაიზარდა.



კატეგორია: წლის პასუხისმგებელი მსხვილი ბიზნესი
კომპანია: სს. მისო „კრისტალი“

მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია „კრისტალისთვის“ კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა არის ბიზნესის მართვისა და წარმოების სტრატეგიაზე ორიენტირებული, აუცილებელი, გრძელვადიანი მოდელი, რომელსაც ითვალისწინებს ყოველდღიურ საქმიანობაში. სს მისო „კრისტალის“ კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის ძირითადი სფეროებია გარემოს დაცვა, თანამშრომელთა კეთილდღეობაზე ზრუნვა, მომხმარებელთა უფლებების დაცვა და საზოგადოებისა და ადგილობრივი თემის მხარდაჭერა. თითოეული მიმართულებებით „კრისტალი“ ერთდროულად რამდენიმე პროექტს ახორციელებს.



და გამარჯვებულია...

Forbes Georgia ტრადიციას არ ღალატობს: 2018 წლის გამარჯვებულები და 2019 წლის გეგმები. და უკვე იცით – ეს ყველაფერი არ არის!

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

გადაწყდა: Forbes Georgia ძველ 2018 წელს ისევ (უკვე) ძველებურად (ანუ დაპირებული ტრადიციის შესაბამისად), ოლონდ მაინც ახლის სურნელით გააცილებს და წინა წლის მსგავსად, ყველა იმ გამორჩეულ ადამიანს და აჯილდოებს, ვისი ძალისხმევაც არა მხოლოდ მას და მის ცხოვრებას ცვლის, არამედ საუკეთესო მაგალითიც ხდება.

ალარ შეგანუხებთ იმის მოყოლით, თუ ამ დღემდე რამდენი შრომა, კამათი, მზადება და ნერვიულობა გვინევს: ვის ვაჯილდოებთ, როგორ დრესკოდს ვითხოვთ, როგორ ვაფორმებთ სივრცეს და ასე და ასე და ასე შემდეგ. მაგრამ ბედობედ უკვე მეორე წელია, ძალიან გვიმართლებს: მთელი ეს დავიდარაბა ამაღ ღირს!

პრინციპში წელს ჩვენმა მთავარმა რედაქტორმა გიორგი ისაკაძემ საქმე შედარებით გაგვიმართავა იმიტომ, რომ წინა წელს – ასეთსავე დაჯილდოებაზე რამდენიმე პირობა დადო, 2018-ში კი მათი შესრულების დრო მოვიდა, რადგან ტრადიციის განუყოფელი ნაწილი არა მხოლოდ დაჯილდოებაა, არამედ ჩვენი ერთგული მკითხველებისა და პარტნიორებისთვის წლიური ანგარიშის ჩაბარებაც: რა ვთქვით, მაგრამ თან – რა გავაკეთეთ.

„შარშანდელ ჩვენს დაპირებებს გადავხედე, ოპერის თეატრის სცენიდან რომ დაგპირდით და, მგონი, ყველა შევასრულეთ“, – დაიწყო გიორგი ისაკაძემ და როგორც Forbes Georgia-ს ზოგადად სჩვევია, არც ერთი დეტალი არ გამორჩენია: „დავიწყეთ ყაბახეთთან ერთად ყოველწლიური გამოცემა – გვაქვს და სახეზეა; ამოვქოქეთ „ფორბსის“ ყველა გამოცემა და „სპეცებიც“ – ეგ არის; ცოტა დავაკელით, მაგრამ „ფორბსის“ ვიდეოები და სატელევიზიო წარმოდგენები მეტად იქნება სხვადასხვა ქართულ არხზე, რომლებთანაც უკვე მიდის მოლაპარაკებები; „ფორბსის“ ყდას დაგპირდით და აგერ ბატონო, მზად არის, მიბრძანდით, გადაიღეთ ფოტო და ატვირთეთ“.

ღიახ, ჩვენ ყველაფერს გულისყურით ვეკიდებით: ბუს-

ტად ვიცით, რომ პირველი შთაბეჭდილება გადამწყვეტია, მის ჩამოსაყალიბებლად სულ რაღაც 12 წამიც კმარა, მისი შეცვლა კი იმაზე რთულია, ვიდრე წარმოვიდგინო – ჰოდა, ამ ნიუანსების გათვალისწინებით, ვინ ვართ ჩვენ, Forbes Georgia – ჩვენთვის და ჩვენი სტუმრებისთვის ზღურბლზე გადმოდგმული პირველი ნაბიჯიდან იწყება.

ასე იყო და ასეც დარჩება.

წელს იდენტობის მთავარი განმსაზღვრელი, არც მეტი, არც ნაკლები, სწორედ Forbes Georgia-ს მაგიური ყდა გახდა. მაგიური იმიტომ, რომ დადგებით, ფოტოს გადაიღებთ და შემდეგ აღმოაჩენთ, რომ საქართველოს კი არაა, მსოფლიოს წამყვანი ბიზნესგამოცემის ყდაზე ხართ – სიმდიდრის, წარმატების, ინოვაციურობის, ანტრეპრენიორული სულისკვეთებისა და ცხოვრებაში მიღებული ყველა გადამწყვეტილებიდან გაკვეთილის გამოტანის გამო გაღიარებენ. ამაზე უკეთ როგორ შეიძლება დაიწყო 2019 წელი!

მოვიდა ეს დღეც: მულტიფუნქციური სივრცე „რესპუბლიკა“ ვეღარ იტევს ჩვენს პარტნიორებს, მეგობრებს, რესპონდენტებს... მიყვარს ასეთი დღეები – იმასაც შეხვდები, ვინც ძალიან დიდი ხანია, თვალთ არ გინახავს, რადგან ცხოვრების ტემპი შეცვლილია, ყველა ვმუშაობთ, ყოველი წამი განწერილი გვაქვს და უცებ – საქართველოს კი არაა, მსოფლიოს წამყვანი ბიზნესგამოცემა გეპატიჟება და შენთვის საუკეთესო საღამოს აწყობს.

და როცა ვამბობ საუკეთესოს, ვგულისხმობ მხოლოდ საუკეთესოს.

თავად განსაკუთრებულია წინა წელს Forbes Georgia-ს სტუმრებისთვის პრიმა ბალერინა ნინო ანანიაშვილმა იცეკვა, წელს კი „რესპუბლიკის“ დარბაზის სცენაზე ცეცხლი ნაციონალური ბალეტის მოცეკვავეებმა – სუხიშვილებმა დაანთეს: მუხტი, რიტმი, ჰაერში წამით შეჩერებული მოძრაობები სუნთქვას გიკრავს და შენც მზად ხარ, აპყვე, აბოლოქრდე, სიამაყით გასწორდე მხრებში და ტაშისგან ხელისგულები

გაგაძვრეს.

და მერე – უცებ – კონტრასტული სიჩუმე, სწორად შერჩეული განათება, სცენაზე ერთი სკამი და ის, რისთვისაც ყველა შევიკრიბეთ – გავიგოთ, ვინ გახდება 2018 წლის Forbes Georgia-ს რჩეული.

და აი, ისინიც – 2018 წლის გამარჯვებულები, რომლებიც ჩვენ, Forbes Georgia-ს გუნდმა შევარჩიეთ. „კიდევ ერთხელ შეგახსენებთ, „ფორბსის“ გამარჯვებულებს არ ირჩევს სპეციალური ჟიური, მას ირჩევს „ფორბსის“ გუნდი და კრიტიკიუმი არის ცალსახად გამჭვირვალე და ყოველთვის შედეგიანი“, – ასე დაიწყო გამარჯვებულთა წარდგენა Forbes Georgia-ს მთავარმა რედაქტორმა გიორგი ისაკაძემ.

- **Forbes Woman 2018:** ირმა ხეცურიანი – საქართველოს პარამოფარმაცევტა ნაკრების ლიდერი მიღწეული გამარჯვებებისა და პიროვნული სიძლიერისთვის;
- **Forbes Startup 2018:** არჩილ ჭეიშვილი – კომპანია Palatine Analytics-ის დამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი ამერიკაში მიღწეული დიდი წარმატებისთვის;
- **Forbes Social Impact 2018:** გიორგი რამიშვილი და „სილქ როუდ ჯგუფი“ – „დაჭრილ მებრძოლთა თანადგომის ფონდის“ დაარსებისთვის;
- **Forbes Partner 2018:** ბესო ჯიქურაული – კომპანია „დირისის“ გენერალური დირექტორი მთელი წლის განმავლობაში Forbes Georgia-სთან აქტიური თანამშრომლობისთვის;
- **Forbes Entrepreneur 2018:** რევაზ ვაშაკიძე – კომპანია „ჩირინას“ დამფუძნებელი ადგილობრივი წარმოების განვითარებისთვის და ინდუსტრიაში გაჩენილი წარმატებული მაგალითისთვის.

სამომავლო გეგმები ჩვენს მთავარ რედაქტორს ჩვენი სტუმრებისთვის და გამარჯვებულებისთვის არც 2018 წელს დაუშალავს.

„წელს ვცვლით პროფილს და აქცენტირებას არსებულ გამოცემებთან ერთად სხვადასხვა დონისძიებაზე გავაკეთებთ. 2019 წელს „ფორბსი“ მინიმუმ 15 სხვადასხვა სადისკუსიო პანელს გამართავს ბიზნესლიდერებთან ერთად ეკონომიკისა და ბიზნესისთვის საჭირობოროტო თემებზე, ამას ყველაფერს სატელევიზიო ფორმატში მოვათავსებთ სხვადასხვა ენაზე და საზოგადოებისთვის ინტერნეტით ხელმისაწვდომს გავხდით“, – თქვა გიორგი ისაკაძემ, თუმცა ამაზე არ შეჩერებულა: „დიგიტალკონტენტზე გადართვა დიდ ენერჯიას და რესურსებს მოითხოვს, ამან „ფორბსი“

ბევრ ქვეყანაში ფატალური დასასრულისთვის განირა, მათ შორის – ჩვენს რეგიონში, თუმცა ჩვენ წინ მივდივართ, ჩვენი პარტნიორი ქართულ „ფორბსში“ ყაზახური „ფორბსის“ გამოცემეული არმანჯან ბაიტასოვი რუსული „ფორბსის“ სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე გახდა და რა გითხრათ, რამდენიმე იდეაზე უკვე ვმუშაობთ, რომ საქართველოში „ფორბსის“ სამი გამოცემის – ქართული, ყაზახური და რუსული – ჰაბი გავაკეთოთ“.

მერწმუნეთ, გიორგი ისაკაძემ იცის, რასაც ამბობს და ეს Forbes Georgia-ს დღევანდელ დღესაც ნათლად ეტყობა: „არასდროს დამიმაღავს, რომ მას შემდეგ, რაც „ფორბსის“ მთავარი რედაქტორი და აქციონერი გავხდი, პირველი ექვსი თვე ყველაფერი ვიყავი რედაქტორის გარდა, და ამის მიზეზი მარტივია – მე ვერ დავუშვებდი, რომ თქვენამდე მოსულიყო ისეთი ავტორიტეტული გამოცემა, როგორიც „ფორბსია“, რომელიც წერს და ატირავს იტორიებს ყველაზე წარმატებულ ადამიანებზე და თავად არ არის მოგებიანი ბიზნესკომპანია. ეს დრო წარსულს ჩაჰბარდა, „ფორბსი“ მოგებიანია და მე ამაყი ვარ, რომ ეს გამოწვევა შეუქცევადია“ – პრინციპში, პირადად ჩემთვის, ეს ერთ-ერთი მთავარი გზავნილი და დაპირებაა, რომელიც იმ დღეს მულტიფუნქციურ სივრცე „რესპუბლიკაში“ შეკრებილმა საზოგადოებამ მოისმინა.

კიდევ ერთი სიახლე Forbes Woman Georgia-ს ეხება: ეს გამოცემა, რომელიც, როგორც გიორგი ისაკაძემ თავად გაიხსენა, „ბოლო ორი წელიწადია, ყველა პარტნიორი დაჟინებით ითხოვდა ჩემგან „ფორბს ვუმენის“ დახურვას და იდეაში, ეს 2016-ში უნდა მომხდარიყო“ – 2019 წლიდან ე.წ. აუტსორსზე გავა და მას „კულინარტისა“ და „12-ის“ საგამომცემლო გუნდი გამოსცემს.

თუ ყველაფერი კარგად წავიდა, 2019 წელს ჩემი ფავორიტი პროექტიც დაიძვრება – ყოველწლიური Forbes Kids – და როგორ არ დავეთანხმო გიორგი ისაკაძეს, რომელმაც თქვა: „ახალ წელს, საუკეთესოს, რაც შეიძლება იყოს ჩვენს ცხოვრებაში – ჩვენს შვილებს გავაცნობთ ფართო საზოგადოებას“.

ამ ყველაფერს, ცხადია, ისევ დიდი ენერჯია, გუნდური შრომა და საკმაო ნერვიულობაც დასჭირდება. თუმცა, კიდევ ბევრჯერ რომ გავიფიქროთ – შედეგი ამაღ ღირდა! – გიორგი ისაკაძის სურვილს გავიმეორებ მეც, ოღონდ უკვე ნაახალწლევს: „იცით, რას გისურვებთ? ყველა თქვენი საქმის სუბიშვილები იყოს და ნინო ანანიაშვილები. მერწმუნეთ, ჩვენი ქვეყნის ბედს არც ძალღი დაჰყვეს, არც კატა, და არც ღორის წელი“.

P.S. Forbes Georgia-ს მაგიურ ყდას მაგიური თარიღიც აქვს: 32 დეკემბერი. გინდათ ნამდვილი?



ირმა ხეცურიანი



ბესო ვიქტორაული



გიორგი რამიშვილი

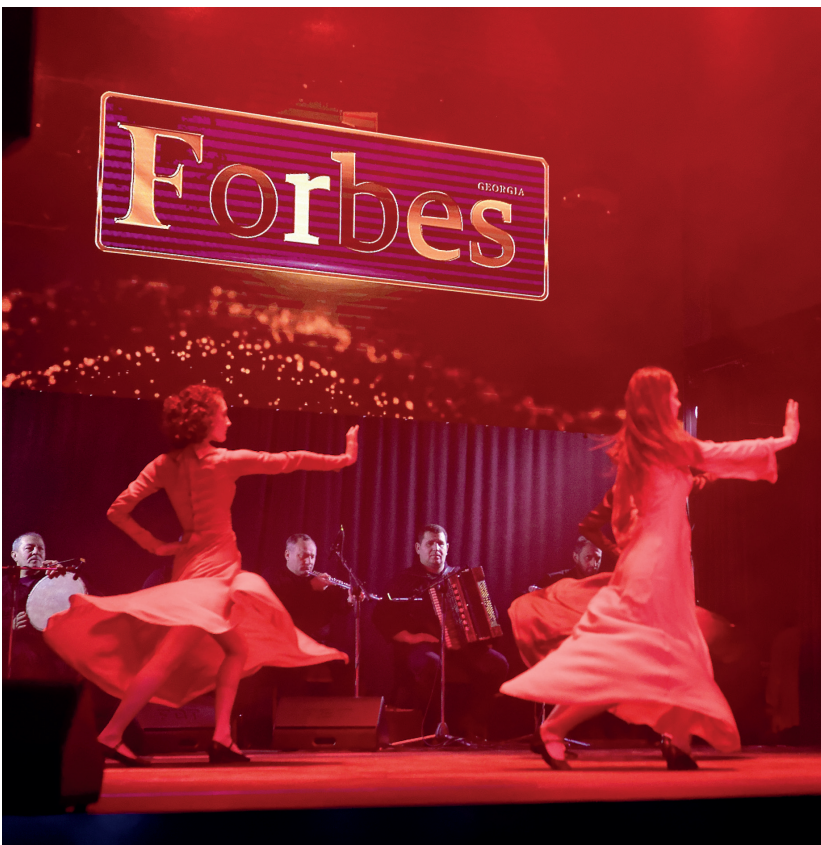


ალექსი პეტრიაშვილი და ტედ ჯონასი



ნიკოლოზ ჭიაურელი და ლევან ჩიკვაძე

რევან ვაშაკიძე და გიორგი ისაკაძე



დღობინოს ეფექტი

„ჩირინა“ საქართველოში ერთ-ერთი უმსხვილესი კომპანიაა, რომელსაც ხორცის წარმოების სრული ციკლი აქვს და რომელიც წარმოების მთლიან პროცესს აკონტროლებს – კონკრეტული ქათმის კვერცხიდან – თქვენს თეფშამდე.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

2018 წელი კომპანია „ჩირინას“ და მისი დამფუძნებლისთვის ჯილდოების წელი აღმოჩნდა.

რევაზ ვაშაკიძე 2019 წელს ორი ახალი ჯილდოთი შეხვდა - Forbes Georgia-მ ის წლის ანტრეპრენიორად დაასახელა და Forbes Entrepreneur 2018-ის ჯილდო გადასცა, EBRD-მა კი „ჩირინას“ ე.წ. Blue Ribbon-ის სტატუსი მიანიჭა, რითაც „ჩირინა“ მთელ ქვეყანაში გამოაჩინა, როგორც საუკეთესო პრაქტიკისა და დიდი პოტენციალის მქონე კომპანია.

მაღე თავად დარწმუნდებით, რომ ორივე შემთხვევაში გადაწყვეტილება აბსოლუტურად სამართლიანი და დასაბუთებული იყო.

ამიერკავკასიაში ყველაზე მასშტაბური მეფრინველეობის კომპლექსი - „ჩირინა“, რომელიც ბაზარზე ბრენდი „ბიუ-ბიუს“ სახით არის წარმოდგენილი და საქართველოში კვების პროდუქტების მწარმოებელი ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული კომპანიაა, 2010 წელს დაარსდა, უკვე მოასწრო დაახლოებით 160 მილიონი ლარის ინვესტირება, პირდაპირი გზით 400-ზე მეტი ადამიანის დასაქმება და ბაზარზე ხორცის

წარმოების კუთხით მოწინავე მოთამაშედ პოზიციონირება.

კომპანიამ პირველმა გახსნა საქართველოში ნედლი ქათმის ჯიხურები, სადაც „ბიუ-ბიუს“ ბრენდის ხორცპროდუქტებია ხელმისაწვდომი. ასევე, საქართველოში პირველმა დანერგა ქათმის ხორცის წარმოების თანამედროვე ტენდენციები და რეგულარულად აგრძელებს მათ განახლებას: განსაკუთრებით შთამბეჭდავია ის ფაქტი, რომ „ჩირინაში“ მთელი საწარმოო ხაზის აღდგენაა შესაძლებელი - თქვენი თეფშიდან - შესაბამის კვერცხამდე.

„ჩვენი მიზანი იყო მოწინავე, თანამედროვე აგროწარმოების შექმნა, დანერგვა“, - ამბობს რეზო ვაშაკიძე და იქვე დასძენს: „როდესაც დანერგავ, ეფექტი ძალიან მაღალია“.

კომპანია აგრძელებს წარმოების კიდევ უფრო გაფართოებას. ინვესტიციების ეტაპობრივი გაზრდაც იმ ერთიანი გრძელვადიანი ხედვის ნაწილია, რომელსაც კომპანია თავიდანვე, პირველივე დღიდან დაეფუძნა.

„კარგია, თქვა, რომ ააშენებ ფერმას და დაიწყებ წარმოებას, მაგრამ ქათმის ხორცის



რევაზ ვაშაკიძე

წარმოება ბევრ დეტალს მოიცავს. ინკუბაცია, ფრინველის გამოზრდა, საკვები ნედლეულის ბაზის შექმნა, ბრენდირება და ა.შ. - ყველა ეს საკითხი ჩვენი კომპანიის შემთხვევაში წინასწარ იყო ნაფიქრი, რამაც საბოლოო ჯამში შესაძლებლობა მოგვცა, კომპანია შემდგარიყო, - ამბობს ქეთი ვაშაკიძე, „ჩირინას“ დირექტორის მოადგილე.

კომპანია არა მხოლოდ შედგა, არამედ სამხრეთ კავკასიაში უმსხვილეს, გამართულ, ვერტიკალურად ინტეგრირებულ საწარმოდ ჩამოყალიბდა.

და არა მხოლოდ.

დღეისათვის „ჩირინას“ მფლობელობაშია: სარემონტო-სადედე და ბროილერის ფერმები; კომბინირებული საკვების ქარხანა; ნედლეულის საწარმო; ინკუბატორი; ცილოვანი საკვების ქარხანა; წყალგამწმენდი სადგური; ვაშლის ბაღები; ხილის სამაცივრე კომპლექსი და ვეტერინარულ-დიაგნოსტიკური ლაბორატორია „სანა“.

ამასთან, კომპანია ნაწილობრივ თავად უზრუნველყოფს საკუთარი წარმოების ნედლეულით მომარაგებას, რადგან ვერტიკალურად ინტეგრირებული საწარმოების გარდა, ფლობს მიწებს, სადაც სიმინდი და ხორბალი მოჰყავს. თუმცა მასშტაბური წარმოებისთვის ეს, ცხადია, საკმარისი არ არის - შესაბამისად, „ჩირინა“ ქართველი ფერმერების მიერ წარმოებულ ადგილობრივ ნედლეულსაც იბარებს და ამუშავებს.

„ჩირინას დომინოს ეფექტი აქვს“, - ამბობს ქეთი ვაშაკიძე და ეს უბრალო სიტყვები არ არის: ფაქტია, როგორც კი სართიჭალაში სამრობი აშენდა, მის ირგვლივ არსებული დაუმუშავებელი მიწების რაოდენობა საგრძნობლად შემცირდა, რადგან ფერმერებმა დაინახეს, რომ მათ პროდუქციას რეალური ბაზარი გამოუჩნდა.

ვერტიკალურად ინტეგრირებული საწარმოს პრინციპი და დომინოს ეფექტი სინამდვილეში ორი მთავარი ასპექტია, რის გამოც „ჩირინას“ დამფუძნებელმა - რეზო ვაშაკიძემ თავის დროზე მიიღო გადაწყვეტილება და სწორედ ქათმის ბიზნესში მოსინჯა საკუთარი ძალები.

რეზო ვაშაკიძე პროფესიით ბიოლოგია. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დამთავრების შემდეგ (სადაც მისი კურსელი კახა

ბენდუქიძე იყო), საკანდიდატოც და სადოქტოროც მოსკოვში, მოლეკულური ბიოლოგიის ინსტიტუტში დაიცვა. შემდეგ ამავე ინსტიტუტში სამუშაოდ დარჩა და გენური ინჟინერიის მიმართულებით მუშაობდა.

„ბიოლოგი ვიყავი და ინგლისური ვიცოდი. ეს უპირატესობა მქონდა“, - იხსენებს რეზო ვაშაკიძე. როგორც თავად ამბობს, რუსეთშიც წარმატებას იმიტომ მიაღწია, რომ ბიზნესის წარმოებისთვის ის სფერო აარჩია, რომელიც მეტ-ნაკლებად დაცული იყო კრიმინალისა და კორუფციისგან. „კორუფცია და კრიმინალი ყველაზე მეტად ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების ბიზნესს შეეხო. - ჰყვება რეზო ვაშაკიძე. - დიპლომით ბიოქიმიკოსი ვარ. ამით დავიცავი საკუთარი თავი. ქიმიკა იმ დროისთვის არც ერთ-მა ბანდიტმა არ იცოდა“.

შემდეგ ქიმიური ქარხნების პრივატიზაციაშიც მიიღო მონაწილეობა და რამდენიმე მათგანში წილს დღემდე ფლობს. რუსეთში ნაციონალისტური დამოკიდებულებების ზრდასთან ერთად, ჯერ ცოლ-შვილი დააბრუნა საქართველოში, 2007-2008 წლებში კი თავადაც დაბრუნდა.

„საქართველოში კორუფციასთან აქტიურად მიმდინარეობდა ბრძოლა. ჩავთვალე, რომ საინვესტიციო გარემო მიმზიდველი იყო“, - ასე ასაბუთებს რეზო ვაშაკიძე მაშინ მიღებულ გადაწყვეტილებას, მსხვილი ინვესტიცია საკუთარ ქვეყანაში განეხორციელებინა.

ბიზნესის წარმოებისთვის ისეთი სფერო აარჩია, სადაც მოთხოვნაც დაინახა და დასაქმების ხელშეწყობის შესაძლებლობაც: „ჩირინას“ მაგალითზე ყველაზე უკეთ ჩანს, რომ ქათმის ბიზნესით პრაქტიკულად მთელი კლასტერი იქმნება, რაც იმას ნიშნავს, რომ სამუშაო ადგილები, რომლებიც ამ კლასტერს სჭირდება, უფრო მრავალმხრივი და გრძელვადიანია.

კვალიფიციური კადრები დღემდე საკმაოდ დიდ გამოწვევად რჩება, თუმცა „ჩირინამ“ აქაც სისტემა დანერგა, რომელიც, ტოპმენეჯმენტის შეფასებით, წარმატებით მუშაობს: ყოველწლიურად კომპანიაში არაერთი უცხოელი სპეციალისტი სტუმრობს - ისინი თანამშრომლებს დარგთან დაკავშირებულ უახლეს მიდგომებს აცნობენ და დროის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში მათთან ერთად ადგილზე მუშაობენ.

პარალელურად, კომპანიის თანამშრომლები რეგულარულად იღებენ მონაწილეობას საერთაშორისო კონფერენციებსა თუ გამოფენებში.

განათლების ფასი კარგად ესმის „ჩირინას“ დირექტორის მოადგილეს, ქეთი ვაშაკიძესაც, რომლის პროფესიული დებიუტაც პრაქტიკულად „ჩირინას“ პირველ ნაბიჯებს დაემთხვა.

ქეთი ვაშაკიძეს ეკონომიკის განხრით განათლება ამერიკასა და გერმანიაში აქვს მიღებული, შემდგომ კი მაგისტრატურა ბიზნესის მიმართულებით INSEAD-ში გაიარა. 2011 წელს ბაკალავრიატის დასრულების შემდეგ ამერიკიდან სამშობლოში რომ დაბრუნდა, „ჩირინა“ კარგად გათვლილი ბიზნესგეგმა იყო. ქეთის არც უფიქრია, ისე გადაწყვიტა, საქმეში ბოლომდე ჩართულიყო და ეს გეგმა გამართულ წარმოებად ექცია. ერთი კია, თავადაც აღიარებს, რომ რეალური საქმის კეთება ცოტა უფრო მეტს მოითხოვს, ვიდრე უბრალოდ თეორიის ცოდნაა, ამიტომ, სანამ თავის გუნდთან ერთად სისტემას ააწყობდა, საუკეთესო პრაქტიკის გაცნობით დაწყებული (რაც მის ხშირ მოგზაურობას და პარტნიორებთან კომუნიკაციას ნიშნავდა) წარმოების აწყობით, ახალი პროდუქტის შექმნითა და ბაზარზე მისი გატანით დასრულებული ყველაფერი დეტალურად უნდა შეესწავლა და დაენერგა.

ამერიკიდან დაბრუნებულს, საჯარო სექტორში დასაქმებაზე არ უფიქრია, რადგან დღემდე მტკიცედ სჯერა - ქვეყანას წინსვლისთვის, პირველ რიგში, სწორედ კარგად განვითარებული კერძო სექტორი სჭირდება.

„ჩირინას“ შემთხვევაში, ქვეყნის ეკონომიკაში ამ კომპანიის როლის გამოკვეთა მისთვის 2013 წლიდან იწყება, რადგან ამ წელს „ბიუ-ბიუს“ პირველი ქათამი გაიყიდა. „შედიხარ მაღაზიაში და აკვირდები, როგორ იღებენ ადამიანები გადაწყვეტილებას, აირჩიონ ის პროდუქტი, რომელიც შენ შექმენი - ეს ძალიან სასიამოვნო პროცესია“, - ამბობს ქეთი ვაშაკიძე.

სასიამოვნოსთან ერთად, ამ გადაწყვეტილებებზე დაკვირვება ბიზნესის წარმოებისთვის აუცილებელი პროცესიც არის. „ჩირინას“ დამფუძნებელი რეზო ვაშაკიძე გვეუბნება, რომ „ბიუ-ბიუს“ ქათამის მაღაზიებში ყოველდღიურად დაახლოებით 16 ათასი მომხმარებელი მიდის. მათ მიერ მიღებული ყველა გადაწყვეტი-



ქეთი ვაშაკიძე

ლება - მაგალითად: როგორ იხდის - ბარათით თუ ნაღდი ფულით; ერთი ჩეკის ღირებულება რამდენია; როგორ იცვლება ეს ღირებულება ქალაქის სხვადასხვა უბნის მიხედვით და ა.შ. - უმნიშვნელოვანესი მონაცემებია, რომელთა შეგროვება და გაანალიზება კომპანიას ძალიან დიდ ინფორმაციას აწვდის.

„კარგს ვერაფერს გეტყვით, - ასე იწყებს პა-



სუხს რეზო ვაშაკიძე ჩვენს კითხვაზე, მაინც რა არის ის მთავარი დასკვნა, რომელიც ამ მონაცემების გაანალიზების საფუძველზე შეიძლება გამოვიტანოთ. - ქათმის გაყიდვები დიდწილად დამოკიდებულია იმაზე, ხალხი როდის იღებს ხელფასს ან პენსიას. ქათამი ყველაზე იაფი ხორცია, ამაზე იაფად ხორცს ვერც ერთი დიასახლისი ვერ იყიდის, ამიტომ, თუ არ ყიდულობს - ე.ი. ფული არა აქვს”.

რეზო ვაშაკიძეს მიაჩნია, რომ საქმეს, რომელსაც თავად ასე სკრუპულოზულად უდგება, სტატისტიკის სამსახური უნდა აკეთებდეს და ამ ტიპის მონაცემები კერძო სექტორისთვის მუდმივად განახლებული, გამჭვირვალე და ხელმისაწვდომი უნდა იყოს. მისი წუხილის

მთავარი მიზეზი ის არის, რომ საკუთარი დამუშავებული მონაცემები და ის, რასაც, მოთხოვნის საფუძველზე, სტატისტიკის სამსახური ოფიციალურად აწვდის, ერთმანეთს თითქმის ყოველთვის აცდენილია. ამბობს, რომ საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობა გასაგებია, თუმცა, თუ ქვეყანა საერთო სურათს ბუსტად ვერ ხედავს, ეკონომიკური პოლიტიკა რეალური საჭიროებების შესატყვისი ვერასოდეს იქნება. რეზო ვაშაკიძისთვის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სტატისტიკური მონაცემი - ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელიც კი - მანამდე რჩება ერთ ჩვეულებრივ უსარგებლო რიცხვად, სანამ ზრდა, როგორც უნდა იყოს ის, ერთ სულზე გაზრდილ შემოსავალში არ გადაითარგმნება.

ყველა საერთაშორისო კვლევა აჩვენებს, რომ ერთ სულზე გაზრდილი შემოსავალი ნიშნავს ხორცის მეტ მოხმარებას. გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაციის მიხედვით, ქათმის ხორცის წარმოება და მოხმარება 2005 წლიდან სტაბილურად მზარდია და ეს ზრდა 2030 წლის ჩათვლით უნდა გაგრძელდეს: კვალიფიციური პროგნოზით, განვითარებად ქვეყნებში ქათმის ხორცის წარმოება და მოხმარება ამ წლებში ყოველწლიურად, შესაბამისად, 3.6 და 3.5%-ით გაიზრდება.

იმავე ორგანიზაციის შეფასებით, ერთ სულზე შემოსავლის ზრდა ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რაც ხორცის მოხმარების ზრდის



ტენდენციებზე გავლენას ახდენს. სხვა მნიშვნელოვან ფაქტორებს შორისაა: მოსახლეობის რაოდენობის ზრდა, ურბანიზაცია, ხორცის წარმოების დარგში არსებული ტექნოლოგიური მიღწევები და ფასი.

„ჩირინას“ კონკურენცია არ აშინებს. პირიქით, მუდმივი ზრდისა და განვითარების ყველაზე მთავარ სტიმულად მიაჩნია. ამ კომპანიას საკუთარი გეგმები მხოლოდ ადგილობრივი ბაზრის მასშტაბით არც არასოდეს გაუთვლია და, შესაბამისად, კონკურენციის კონტექსტშიც მისთვის, ბაზრის სხვა ბევრი მოთამაშისგან განსხვავებით, ფასთან ერთად უმნიშვნელოვანესი პროდუქციის სტაბილური ხარისხია.

„ჩვენ მიზანია, რომ პროდუქცია, რომელსაც ჩვენ ვაწარმოებთ, მუდმივად იყოს ერთი და იმავე მაღალი ხარისხის და არა აქვს მნიშვნელობა, თქვენ ჩვენს პროდუქტს დღეს იყიდით, ხვალ თუ ერთი წლის შემდეგ“, - გვიხსნის „ჩირინას“ დირექტორის მოადგილე.

ქეთი ვაშაკიძის თქმით, ოპერაციულად ერთგვაროვანი და გამართული წარმოების მიღწევა სტანდარტების დანერგვის გარეშე შეუძლებელია. ცალკე თემაა ლაბორატორიული მიმართულება, სადაც, „ჩირინას“ შემთხვევაში,



რეგულარულად ხდება ვეტერინარული შემოწმება და პროდუქტის ხარისხთან დაკავშირებული რისკების მინიმუმამდე დაყვანა.

„ადამიანი, რომელიც ხარისხიან პროდუქტს მიირთმევს, ნაკლებად აგადდება და ქვეყანას ამ ადამიანის მოვლა გაცილებით ნაკლები უჯდება“, - კიდევ უფრო ფართო სურათს გვიხსნის „ჩირინას“ დამფუძნებელი რეზო ვაშაკიძე და იქვე დასძენს, რომ ვეროკავშირთან ასოცირების დღის წესრიგით გაწერილ ვალდებულებებში ბიზნესლოგიკაც არის: „ვერობელები თავად არ

დანერგავდნენ ამდენ სტანდარტს წარმოების-
თვის, რომ არ იცოდნენ, რომ გრძელ ვადაში,
გამართული წარმოების მოგება გაცილებით
უფრო მაღალი იქნება“.

„ჩირინას“ თავისი არსებობის არც ერთ
ეტაპზე არ დაუსვამს კითხვა: სჭირდება თუ არა
სტანდარტიზებული წარმოება და არც ერთ ეტაპ-
ზე ამ მიმართულებით თანხების ინვესტირების
გადაწყვეტილება არ უნანია.

დღეს კომპანია პრაქტიკულად უნარჩენო
წარმოებაზეა გადასული. მაგალითად, ამუშა-
ვებს ფრინველის ნაკელს და იღებს ბუნებრივ
სასუქ კომპოსტს: ფრინველის გამოზრდის
ციკლის დასრულების შემდეგ ქათმის ნაკელი
გადადის სპეციალურ ნაგავსაყრეფზე, სადაც
ის გარდაიქმნება ორგანულ სასუქად - კომპოს-
ტად და შემდეგ უკვე გამოიყენება „ჩირინას“

რომელიც პრაქტიკულად გადასაყრეფია. შესა-
ბამისად, მაგალითად, 2000 ტონა პროდუქცი-
ის წარმოება ნიშნავს, რომ დაახლოებით 600
ტონის გადაყრა გიწევს. „ეს დიდი პრობლემაა“,
- ამბობს რეზო ვაშაკიძე.

წარმოების ბუნებრივი დანაკარგების/ნარ-
ჩენების საკითხის სისტემატიზაცია, ნორმების
დადგენა ერთ-ერთი საკითხია, რაზეც კომპანია
„ჩირინა“ აქტიურად მუშაობს საქართველოს
მთავრობასთან - კომპანია საწარმოო დანა-
კარგების/ნარჩენების მართვაზე კონკრეტუ-
ლი სტანდარტების დაწესებას ითხოვს და ამ
მიმართულებით საერთაშორისო პრაქტიკაც
კარგად შესწავლილი და დამუშავებული აქვს.
თუმცა, როგორც კომპანიის დირექტორის მო-
ადგილე გვეუბნება, მთავრობასთან რამდენი-
მეწლიანი პროაქტიური კომუნიკაციის მიუხე-

**„ქათმის გაყიდვები დიდწილად დამოკიდებულია
იმაზე, ხალხი როდის იღებს ხელფასს ან პენსიას.
ქათამი ყველაზე იაფი ხორცია, ამაზე იაფად ხორცს
ვერც ერთი დიასახლისი ვერ იყიდის. ამიტომ, თუ არ
ყიდულობს - ე.ი. ფული არა აქვს“.**

ნაკვეთებზე სიმინდისა და ხორბლის მოსაყვა-
ნად. ნიადაგის განაყოფიერებისთვის სასუქზე
ბევრად უფრო ბუნებრივი და სასარგებლო კომ-
პოსტის გამოყენება, ცხადია, მნიშვნელოვნად
ამაღლებს საბოლოო პროდუქტის ხარისხს.

ამას გარდა, „ჩირინა“ ხორცის გადამამუშა-
ვებელ საწარმოში წარმოქმნილ ნარჩენებს
სრულად გადაამუშავებს ცილოვან პროდუქტად.
ცილოვანი საკვების საწარმო აღჭურვილია და-
ნიური ფირმა Haarslev-ის თანამედროვე დანად-
გარებით. ნარჩენების გადამამუშავების შედეგად
მიიღება ქათმის ცხიმი და ასევე ძვალ-ხორცის,
ბუმბულისა და სისხლის ფქვილი, რომელიც
სოფლის მეურნეობაში ცხოველების საკვებ და-
ნამატად გამოიყენება. „ჩვენთან მოვიდა ერთი
კომპანია, რომელმაც ძაღლისა და კატის საჭმე-
ლების წარმოება დაიწყო“, - გვიყვება რეზო ვა-
შაკიძე. მისი თქმით, ქათმის დაახლოებით 30%
ბუმბული, სისხლი, თავი და ფეხი - ანუ ნარჩენი,

დავად, გადაწყვეტილების მიღება ამ დრომდე
არ მომხდარა. „ბიუროკრატიის მინიმალური და
გადაწყვეტილებების სწრაფად მიღება მნიშ-
ვნელოვნად გააუმჯობესებდა ბიზნესგარემოს,
- ამბობს ქეთი ვაშაკიძე - კერძო და საჯარო
სექტორი აქტიურად უნდა თანამშრომლობდნენ.
ორივეს ერთი ინტერესი აქვს - უკეთეს ქვეყანა-
ში ცხოვრება“.

კიდევ ერთი გამოწვევა, რომელიც დღეს
„ჩირინას“ წინაშე დგას და მთავრობის აქტივო-
ბის გარეშე ვერ გადაწყდება, ეს ევროკავშირის
ბაზარზე ექსპორტის თემაა. მიუხედავად იმისა,
რომ თავად კომპანია ევროკავშირის მიერ
დადგენილ ყველა სტანდარტს სრულად აკმაყო-
ფილებს, საკვების პროდუქტის ექსპორტისთვის
მნიშვნელოვანია არსებულ სტანდარტებთან
ქვეყნის ჰარმონიზება - რაც იმას ნიშნავს, რომ
სანამ ქვეყანა ყველა საჭირო სტანდარტს არ
დანერგავს, მანამდე ვერც „ჩირინა“ შეძლებს

ევროკავშირის ბაზარზე საკუთარი პროდუქციის გატანას.

რეზო ვაშაკიძეს ამ მიმართულებითაც აქვს საერთაშორისო პრაქტიკა შესწავლილი და ამბობს, რომ ზოგიერთი ქვეყნის შემთხვევაში, ქვეყანამ ჰარმონიზებული საწარმოებისთვის კვოტები მოითხოვა, რაც იმას ნიშნავს, რომ ევროკავშირის შესაბამისმა სტრუქტურებმა საწარმოები შეამოწმეს და სტანდარტებთან შესაბამისობის გამოვლენის შემთხვევაში, ექსპორტის ნებაც დართეს. „ჩირინას“ დამფუძნებელს სჯერა, რომ ბიზნესთან უფრო აქტიური კომუნიკაცია მთავრობას მსგავს დილემებს თავიდან ააცილებს და საერთაშორისო ხელშეკრულებებიც კერძო სექტორზე უფრო მორგებული და ქვეყნისთვის უფრო სასარგებლო იქნება.

„თურქეთიდან საქართველოში მარტივად ხდება კვერცხის, ქათმის იმპორტი, მაგრამ მსგავსი მიდგომა არ არის საქართველოში წარმოებული პროდუქციის თურქეთში ექსპორტის დროს. მსგავსი სიტუაციაა ჩინეთთანაც. ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში აქტიურად ხდება საქართველოში პროდუქციის იმპორტი, თუმცა, როცა ჩვენ წარვადგინეთ განაცხადი ჩინეთში ქათმის ფეხების შეტანაზე, წელიწად-ნახევარია, პასუხი არ მივიღია - ყველა ჩავრთეთ: საელჩო, სამინისტრო და მაინც არაფერი ისმის“, - ამბობს რეზო ვაშაკიძე და იქვე დასძენს, რომ ერთადერთი მეზობელი ქვეყანა, რომელთანაც გამართული სავაჭრო ურთიერთობა აქვს, აზერბაიჯანია. „ჩირინა“ ბოლო წელიწად-ნახევარია, ამ ქვეყანაში პროდუქციის ექსპორტს ახდენს.

რეზო ვაშაკიძეს მტკიცედ სჯერა, რომ სახელმწიფომ საკუთარი ძალისხმევა სრულად უნდა დახარჯოს ევროკავშირთან სავაჭრო ურთიერთობების საბოლოოდ გამართვაზე და მხოლოდ ამის მიღწევის შემდეგ გააქტიურდეს ადგილობრივი ხარისხიანი პროდუქციისთვის დამატებითი ბაზრების გახსნის მიმართულებით.

„ჩირინას“ ტოპმენეჯმენტს იმედი აქვს, რომ კომპანია შეძლებს ქვეყანაში წარმოების საუკეთესო პრაქტიკა დაამკვიდროს და ამ დარგის სხვა მოთამაშეებისთვისაც მაგალითად იქცეს. მათი შეფასებით, რაც უფრო მეტი ვერტიკალურად ინტეგრირებული მსხვილი

საწარმო ექნება ქვეყანას, მით უფრო სწრაფად შეიცვლება ის სურათი, რომელიც დღეს გვაქვს - მოსახლეობის თითქმის ნახევარი დასაქმებულია სოფლის მეურნეობის სფეროში, თუმცა ქვეყნის მთლიან შიდა პროდუქტში ამ დარგს მცირე წვლილი შეაქვს და ქვეყანა დიდწილად იმპორტზეა დამოკიდებული.

„მასშტაბის ეკონომიკა მნიშვნელოვანი ფაქტორია“, - ამბობს ქეთი ვაშაკიძე და განმარტავს, რომ „ჩირინამაც“, მათ შორის ამ ფაქტორის გამოც, შეძლო კონკურენტული ფასისა და ხარისხის მქონე პროდუქციის წარმოება. ამ კონტექსტში, ქეთი ვაშაკიძე მიიჩნევს, რომ იმავე შეღავათიანი აგროკრედიტის მთავარი სამიზნე ჯგუფი სწორედ გამოცდილი, მსხვილი საწარმოები უნდა იყოს. მათ შორისაა „ჩირინაც“, რომელმაც 2017 წელს სართიჭალაში მარცვლეულის საშრობი და საწყობი კომპლექსი სწორედ სახელმწიფოს მხარდაჭერით გააფართოვა - სოფლის მეურნეობის სამინისტროს ინფორმაციით, საერთო ინვესტიცია 6 მილიონ ლარს შეადგენდა.

სამომავლო გეგმები „ჩირინას“ არც მიმდინარე წელს ელევა. კომპანია ორი მთავარი მიმართულებით აპირებს განვითარებას: პირველი - ახალი ფერმების აშენება და ქათმის ხორცის დამატებაა, რაც, წინასწარი გათვლებით, ყოველთვიურად დაახლოებით 1800-2000 ტონის ფარგლებში იქნება და მეორე - ქათმის შემდგომი გადამამუშავებელი პროდუქციის წარმოება (ქათმის ძეხვები, სოსისები და ა.შ.), რაც მთლიანად ადგილობრივი მაღალი ხარისხის ხორციით იქნება დამზადებული. კიდევ ერთი გეგმა - ინდაურის ხორცის წარმოებაა, თუმცა ეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოხდება, თუკი მოსახლეობის შემოსავლები და, შესაბამისად, მსყიდველუნარიანობა გაიზრდება.

მანამდე, დარწმუნებული ვარ, რევამ ვაშაკიძე და მისი გუნდი ისევ განაგრძობს ნაბიჯ-ნაბიჯ საკუთარი მიზნების განხორციელებას, რადგან ამ კომპანიას აქვს მთავარი - გამართული ფილოსოფია, რომელსაც მთლიანად ასახავს „ჩირინას“ დამფუძნებლის ერთი ფრაზა, ამ სტატიის ფინალისთვის შეგნებულად რომ მოვიტოვე: „საერთოდ, ბიზნესი თუ სახლში არ ვარგა, ის გარეთაც არ ივარგებს“.

ესეც - დომინოს ეფექტია. **F**

სატვირთო მანქანები აკლიკაზმის სიჩქარით

დრიუ მაკილროი ტვირთის გადაზიდვის ბროკერობის შესახებ ბავშვობაში შეიტყო. 36 წლის ასაკში ის \$700-მილიარდიან სატვირთო მანქანების ბიზნესს იმავეს უკეთებს, რაც Uber-მა გაუკეთა ტაქსის ინდუსტრიას.

ავტორი: იმი ფელდმანი



ტვირთის გადაზიდვის ბროკერების ექსცენტრული წყვილი: Transfix-ის თანადამფუძნებლები დრიუ მაკილროი (მარჯვნივ), სატვირთო მანქანებით გადაზიდვის ინდუსტრიის ვეტერანი, და ჯონათან სალამა. „ჩვენ შორის უფრო მეტი განსხვავების წარმოდგენა შეუძლებელია, – ამბობს მაკილროი, – მაგრამ როგორღაც ერთად ძალიან კარგად ვმუშაობთ“.

12 წლის ასაკში დრიუ მაკილროი სატვირთო მანქანების ბიზნესში იყო ჩართული. მისი მშობლები მილტაუნში, ნიუ-ჯერსიში, სახლის ცარიელი საძინებლიდან ტვირთის გადაზიდვის საბროკერო ოპერაციებს ასრულებდნენ – სატვირთო მანქანის მფლობელებს პროდუქციის გადაზიდვის საჭიროების მქონე კომპანიებთან აკავშირებდნენ – ის კი ტელეფონთან დაკავშირებული საკითხების წარმართვით ეხმარებოდა მათ.



მარქის წინასწარმითყველი



ის ენერჯიულია

კოლეჯში **ჯესიკა ო. მეითუსმა**, Uncharted Power-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა, შექმნა Sockett-ი, ფეხბურთის ბურთი, რომელიც თამაშის დროს კინეტიკურ ენერჯის აგროვებს და ინახავს. მოგვიანებით ის დაინტერესდა, თუ როგორ შეეძლო საკუთარი ტექნოლოგიის, Motion-based Off-grid Renewable Energy-ის (MORE) დახმარებით განვითარებადი ქვეყნებისთვის ხარვეფექტიანი ენერჯია გამოემუშავებინა. მეითუსმა, რომელიც ახლა 31 წლისაა, პირველად \$7 მილიონის შეროვნება მოახერხა; მისი უახლესი ინვესტორი Disney-ა.

რა გამოწვევების წინაშე დედ-ქით, როცა ყურადღების ფოკუსი შეცვალეთ?

პირველ წელს „კვლეფური შეკრება“ სარკეში საკუთარი თავის ყურებაა. ჩემი, როგორც აღმასრულებელი დირექტორის მოვალეობა – სტრატეგიის განსაზღვრა და რეკრუტირებაა. ეს ძნელი იყო – მე ლაბორატორია და რაღაცების შექმნა მიყვარს. მაგრამ ჩვენს შუდასთან ერთად მივხვდი, რომ იქ ჩემი ადგილი აღარ იყო.

როდის მიხვდით, რომ მაგარი სათამაშოების შემქმნელზე უფრო მეტი შეგეძლოთ, ყოფილიყავით?

ყოველ ჯერზე, ჩემს ოჯახში რომ ჩავდიოდი ნიუჯერსიში, პრობლემას ვხედავდი, რისი გადაჭრაც მინდოდა. პრობლემა ინფრასტრუქტურას ეხება, მაგრამ ენერჯია და ინფრასტრუქტურა უზარმაზარი, საშინაო პრობლემებია. ამან გამაინათა გონება: ჩვენ ფეხბურთის ბურთის კომპანია არ ვართ; ჩვენ ტექნოლოგიური კომპანია ვართ.

თქვენ გითქვამთ, რომ არ ვინმეა Uncharted Power-ი ტიპური ტექნო-სტარტაპი გახდეს; რატომ?

ჩვენ შარლემში მრავალფეროვანი კვლეფი გვყავს; თუკი მსოფლიო ბაზარს ვემსახურებით, ვერ დავივიწყებთ, თუ რამდენად მრავალფეროვანია მსოფლიო. უზარმაზარი და ამავე დროს ძალიან პატარა – იმიტომ, რომ ჩვენ ყველას საერთო ძირითადი საჭიროებები გვაქვს, მათ შორის – სუფთა ენერჯიაზე წვდომა.

თხუთმეტი წლის შემდეგ უკერად გონება გაუნათდა. სატვირთო მანქანის ბროკერები განაიმავეს არ აკეთებდნენ, რასაც Uber-ი ან Lyft-ი? ისინი მგზავრობასა და ტრანსპორტს ერთმანეთთან აკავშირებენ. ამით დამატებით გასავლელ მანძილს ამცირებენ და ალგორითმის დახმარებით, მოთხოვნა-მიწოდების მიხედვით ადგენენ ფასებს. „ვიფიქრე – ჯანდაბა, ამას ხომ არავინ აკეთებს, – ამბობს მაკილროი. – მთელი ინდუსტრიის შესაცვლელად ამკარა გზა არსებობს და ის არც ისე რთულია“.

ჯეკვინური ამრი იყო. სატვირთოებით ტვირთის გადაზიდვა \$700-მილიარდიანი ბაზარია, ხოლო შეერთებულ შტატებში ტვირთით სავსე სატვირთოების მოძრაობა წელიწადში \$500 მილიარდის გადასახადებს აღწევს. 2013 წელს, იმ 'აჰა მომენტიდან' ოთხი წლის შემდეგ მაკილროი Transfix-ის თანადამფუძნებელი გახდა. ეს ონლაინ სავაჭრო სივრცეა, რომელიც ალგორითმებისა და მანქანური სწავლების დახმარებით, ტვირთის მასობრივად გადაზიდვის მსურველებს უკეთეს ფასს სთავაზობს, სატვირთო მანქანის მფლობელებს კი – უკეთეს მარშრუტს. დრო კარგად იყო შერჩეული. სატვირთოს მძღოლებმა – ძირითადად, შუახნის კაცებმა – ბოლო პერიოდში სმარტფონების ტარება დაიწყეს და Transfix-ის აპლიკაციის ჩამოტვირთვას დათანხმდნენ. ტვირთის ზოგიერთ მეპატრონეს (კომპანიები, რომლებსაც ტვირთის გადაზიდვა სჭირდებათ) სატვირთო მანქანების თავიანთი პარკი აქვთ, რომლებსაც მათივე დასაქმებულები მართავენ. Walmart-ი ერთ-ერთია. მაგრამ ესენი გამონაკლისებია. ტვირთი ძირითადად კონტრაქტორებს გადააქვთ, რომელთა დიდი ნაწილი მცირე რაოდენობის სატვირთო მეპატრონეები არიან. ისინი ცდილობენ, მათი მანქანები მუდმივად სრულად იყოს დატვირთული, რათა ამ მანქანებისთვის საჭირო ხარჯები დაფარონ.

Transfix-ი, რომელიც ნიუ-იორკის Garment District-ში მდებარეობს, 2018 წელს ტვირთის გადაზიდვით \$100 მილიონის შემოსავალს ელოდება. ამ მთლიანი შემოსავლიდან ლომის წილი სატვირთო მანქანების მფლობელებს გადაერიცხებათ.

ბიზნესი, რომელიც 140 ადამიანს ასაქმებს და \$78 მილიონი ვენჩურული დაფინანსება ისეთი კომპანიებისგან აქვს, როგორცაა New Enterprise Associates-ი და Canvas Ventures-ი, დაახლოებით

\$800 მილიონადაა შეფასებული. სატვირთო მანქანით ტვირთგადაზიდვის კომპანიებიდან ისინი, სხვების მსგავსად, Forbes-ის 2018 წლის Next Billion-Dollar Startups-ის სიაში ადგილს იკავებენ. კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის, მაკილროისა და მისი თანადამფუძნებლის, ტექნოლოგიის აღმასრულებელი ოფიცრის კომპანიის წილის ღირებულება, თითოეულისთვის \$50 მილიონია.

მაკილროის სჯერა, რომ კომპანიას 2021 წლისთვის შეუძლია \$1-მილიარდიან შემოსავალს მიაღწიოს ორჯიფრიანი მოქმედი მარჟით. ამას იმით მიაღწევენ, რომ Anheuser-Busch-ისა და Unilever-ის მსგავს კლიენტებს ლოგისტიკის მენეჯმენტში დაეხმარებიან და ამავე დროს, სატვირთოს მძღოლებს ტვირთის გარეშე სიარულში დახარჯულ დროს შეუმცირებენ.

მას შემდეგ, რაც 1980-იან წლებში სატვირთო მანქანით ტვირთის გადაზიდვის დერეგულაცია მოხდა, დაახლოებით 18,000 ტვირთის გადაზიდვის ბროკერული კომპანია გაჩნდა; ყველაზე დიდ მოთამაშეს, რომელიც C.H. Robinson-ის სახელით ვაჭრობდა, ბაზრის წილის 3%-ზე ნაკლები უკავია. ვინაიდან ამ სამუშაოს ტექნოლოგიით ოპტიმიზება პერსპექტიულია, ვენჩურული კაპიტალისტებისთვის ტვირთის გადაზიდვის ციფრული ბროკერობის სფერო მაცდუნებელია.

ეს იმას ნიშნავს, რომ Transfix-ის კონკურენტები ეყოლება არა მარტო Robinson-ის, არამედ ისეთი ახალი კომპანიების სახითაც, როგორცაა Convoy და Uber Freight-ი. „ეს სფერო ერთ-ერთია იმათგან, ვენჩურულ ფონდებს რომ უყვართ, – ამბობს ბენ ნარასინი, NEA-ის ვენჩურული პარტნიორი, რომელმაც პირადად დააფინანსა Transfix-ის საწყისი საინვესტიციო რაუნდი. – ყოველთვის მიკვირს, როდესაც ასეთ დიდ ინდუსტრიას ვხედავ და ჩანს, რომ მოძველებულია“.

36 წლის, ჟღალთმიანი და ცისფერთვალება მაკილროი ნიუ-ჯერსიში, პატერსონში დაიბადა, სადაც მამამისი დენი, რომელიც საზღვაო ქვეით ჯარისკაცად მსახურობდა, შუალამიდან დილის 8 საათამდე ცვლაში მუშაობდა. მაკილროის ბავშვობაში ოჯახს უჭირდა, თუმცა მშობლების ტვირთის გადაზიდვის ბროკერულმა ბიზნესმა საკმარისად გაამართლა იმისთვის, რომ ის ნიუ-ჯერსის მოსამზადებელ სკოლაში, Lawrenceville School-ში გაეგზავნათ.

მაკილროი ვერასდროს ეწყობოდა არისტოკ-

ფოტო: მარია ბონიფანტი

რატიულ ინსტიტუტს და შაბათ-კვირას თავის ბავშვობის მეგობრებთან ერთად ტყეში ლუდის სმით ერთობოდა, მაგრამ მისი აკადემიური სიმკაცრის ფონზე, Georgetown-ი, რომელიც მაკილროიმ 2004 წელს დაამთავრა, მარტივი მოჩანდა. „დღესაც კი, Transfix-ის გათვალისწინებით, ეს ყველაზე რთული რამაა, რაც კი ოდესმე გამიკეთებია“, - ამბობს ის.

მაკილროი ოჯახურ ბიზნესს კოლეჯის დასრულების შემდეგ დაუბრუნდა. მამამისს 2009 წელს სიმსივნის დიაგნოზი დაუსვეს და ერთი წელიც არ იყო გასული, გარდაიცვალა. მაკილროიმ Uber-ის მსგავს სტარტაპზე ფიქრი გადადო და დედამისს ფეხზე დადგომაში დაეხმარა (ის კვლავ უძღვებოდა ბიზნესს) და შემდეგ გაემგზავრა.

მაკილროიმ 50-გვერდიანი ბიზნესგეგმა სან-ფრანცისკოში წაიღო და თავის მეგობრებთან დივანზე ეძინა, სანამ ტექნოლოგიური კომპანიის დასაწყებად საკმარის ცოდნას მიიღებდა.

მნიშვნელოვანი პაემანივით იყო, - იხსენებს მაკილროი. - მე ვთქვი, 'მოდით, რამდენიმე დღეში დავილაპარაკოთ.' მან კი მითხრა, 'შენ რამდენიც გსურს, იფიქრე, მე სახლში წავალ და შესაბამისი ტექნოლოგიის აწყობას დავიწყებ და მითხარი, განურება თუ იქნება საჭირო?'. ერთი კვირის შემდეგ ბიზნესი დაარეგისტრირეს და მესაკუთრეობა 50-50-ზე გაინაწილეს.


მაკილროიმ თავისი LinkedIn-ის პროფილი განაახლა და აღნიშნა, რომ Transfix-ის აღმასრულებელი დირექტორი იყო. კომპანია ამ დროს იდევნებდა იყო, მაგრამ 30 წუთში მისი მობილურის ზარი გაისმა. ანჯელო ვენტურონი ურეკავდა - იმ დროს Barnes & Noble-ის გლობალური ლოგისტიკის ხელმძღვანელი. ვენტურონი, ამჟამად გადაზიდვისა და მიწოდების კომპანია Uline-ის ლოგისტიკის ვიცე-პრეზიდენტი, ამბობს, რომ საუბრისთანავე თანახმა იყო Transfix-ის კლიენტი გამხდარიყო. „ყველაზე ხანგრძლივად დინოზავრების ერა იყო, - ამბობს ის. - მე ვთქვი, 'ეს Barnes & Noble-ში მნიშვნელოვან პრობლემას მოაგვარებს. როდის შეგვიძლია დავიწყოთ?'“

იმის მიუხედავად, რომ Transfix-ს სათანადო პროგრამული უზრუნველყოფა არ ჰქონდა, მას რეგულარულად გადაჰქონდა წიგნები კვირაში რამდენჯერმე ინდიანაპოლისის სტამბიდან ნიუ-ჯერსის საწყობამდე და ერთი დატვირთვა \$1,700 ღირდა. პროგრამის უქონლობის პრობლემას სალამა აგვარებდა. თავის ბინაში იყო გამოკეტილი და კოდის 10,000 ხაზს წერდა. „რაცაც იყო აწყობა არაა რთული, - ამბობს სალამა. - ბევრ მოთმინებასა და სამუშაო საათს მოითხოვს, მაგრამ შედეგი ცხადად თუ წარმოგიდგენია, დანარჩენი უკვე თავისით მიეძინება“.

მაკილროიმ ოჯახისა და მეგობრებისგან \$250,000 მოავროვა. 2014 წლის იანვარში სალამამ პროდუქტის პირველი ვერსია დაასრულა.

სატვირთო მანქანის მფლობელების დასარეგისტრირებლად, მაკილროი სატვირთო მანქანების განურებაბთან ატარებდა დიდ დროს და Iowa 80 Truckstop-ზე ყოველწლიურად გამართულ Truckers Jamboree-ს ესწრებოდა. მძღოლებს, თუკი ისინი Transfix-ის აპლიკაციას ჩამოტვირთავდნენ, ღირის ხორცის კატელესა და ლუდს სთავაზობდა. ერთ წელს კომპანიამ ავბი განათავსა თამაშისთვის „ჩააყურე ყველაზე ბროკერი“ და ამით მსუბუქად დასცინა ინდუსტრიაში ბროკერების მიმართ უნდობლობას. დღემდე სულ 56,000 მძღოლია დარეგისტრირებული.

როგორ ვითარდობს სწორად? უილიამ ბოლდუინი



შეხვედით XPO Logistics-ს. \$17-მილიარდიანი (შემოსავლებით) კომპანია, ჩემი ვარაუდით, ან განადგურებისთვისაა განწირული, ან ამ გვერდზე თქვენთვის გაგნობილი, გაბედული პატარა კომპანიის შესყიდვა მოუწევს. ორი მიზეზია, პროდუქტების გადაზიდვის ამ ბიზნესში სარგებელი უფროსებს რატომ რჩებათ. პირველი რიგითობის თეორიას უკავშირდება: რაც უფრო მეტი სატვირთო მანქანა და კლიენტია მიბმული სისტემას, მით უფრო ეფექტურია. მეორე ისაა, რომ ალგორითმების წერა დიდი, ფიქსირებული ხარჯია. ეჭვი თუ გეპარებათ, მოგზაური გამყიდველის პრობლემა (N რაოდენობის ქალაქებს შორის უმოკლესი დამაკავშირებელი გზა) საკუთარი სახლის კომპიუტერზე ამოხსენით.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მიმოხილველია.

„ენერჯიულად ვიყავი, - ამბობს ის. - ეს ჩემი ნამდვილი M.B.A. იყო“. 2013 წელს Venrock-ის ვენჩურულმა კაპიტალისტმა მას სალამა გააცნო, რომელიც პარიზის ერთ-ერთ კომპანიაში იყო გამოზრდილი.

სალამა, ამჟამად 32 წლის, Gilt-ში მუშაობდა, ონლაინმაღაზიაში და მანქანის გასარეცხად გამოძახების კომპანია Cherry-ში (რომელიც შემდგომ Lyft-მა შეიძინა). Cherry-ში ის ისეთი სავაჭრო სივრცის მოწყობაზე მუშაობდა, სადაც გასარეცხი მანქანის მფლობელები GPS-ით ავტომატურად დაუკავშირდებოდნენ იმით, ვინც ამ საქმეს გააკეთებდა. მაგრამ ახალ კომპანიებზე ფიქრმა ვერსად მიიყვანა. „ეს იდეები ან ძალიან კარგი იყო, მაგრამ გასაქანი არ ჰქონდა ან, უბრალოდ, ცუდი იდეები იყო“, - სიცილით ამბობს ის.

ერთ სალამოს მაკილროი სალამას ბრუკლინში შეხვდა და ეცადა, მისთვის ტვირთის გადაზიდვის ციფრული ბროკერობის იდეა მიეყიდა. „პირველი



მიღწევა



შესანიშნავი ნა- რუმატიკობა

სამი წლის წინ *Forbes*-მა **ლინდა რენიისა** და მისი ქმრის, სტიურდის პროფილი მოაშთადა. ისინი The Wonderful Company-ის დამუშავებლები არიან, – საკვებისა და სასმლის \$4.2-მილიარდიანი (შემოსავლებით) ბიზნესისა. ლინდა, რომლის \$2.8-მილიარდიანი ქონება მას ამერიკის ერთ-ერთ უმდიდრეს ქალად აქცევს, სამსახურში ქალებისთვის გულ სამუშაო პირობებსა და ანაზღაურებაში გენდერულ განსხვავებებზე ხმაამაღლა ლაპარაკობდა. ამჯერად რენიისების კომპანიას ორსულობასთან დაკავშირებით დისკრიმინაციაში ადანაშაულებენ. *Forbes*-ს გეტა ხნის წინ განუცხადეს, რომ ხუთი ყოფილი თანამშრომლის მტკიცებით, ლინდა ორსულებისა და მომუშავე დედების მიმართ მტრული კულტურის გაღვივებას უწყობს ხელს. ზოგის მტკიცებით, მან უხეში კომენტარი გააკეთა მათ ორსულობასთან დაკავშირებით. ხუთიდან ერთ-ერთმა, რომელიც 2016 წელს დეკრეტული შვებულების დროს გაათავისუფლეს, კომპანიის წინააღმდეგ დისკრიმინაციისა და უმართებულო გათავისუფლების შესახებ სარჩელი დაწერა; ეს შემთხვევა ნოემბერში კერძო სამედიცინო სასამართლოში გაიგზავნა. მისი თქმით: „უცერად გამაძევეს იმის გამო, რომ ბავშვის ყოლა გადავწყვიტე. ყველაფერს დანვრილებით მიმოშვებდნენ. თურმე ყველაფერს შეცდომით ვაკეთებდი“. The Wonderful Company ყველა ბრალდებას უარყოფს.

მილიარდა, ამოთი: მალენი პარიზი

ისტორიულად, ტვირთის გადაზიდვის ფასები ერთდროულად რთული იყო და გაუგებარიც, რაც ბროკერებს საშუალებას აძლევდა, მცირე ტვირთების გადაზიდვები შეეწუხებინათ და მოგება უფრო დიდ მოცულობებში ენახათ. Transfix-ის ფასის გამოთვლის ალგორითმი, ამის საპირისპიროდ, ადამიანური მიკრომოების გარეშე საზღვრავს ფასებს, ვინაიდან ის ათასობით მონაცემს ეყრდნობა, მათ შორის – წარსულ გადატვირთვებს, ლოდინის ხანგრძლივობასა და ამინდის პროგნოზს. კომპანია რისკავს, რომ მოგვერ შეიძლება მათი მაჩვენებელი შემოსავლებისა და ხარჯების თანაბარ ნიშნულს ქვემოთ ჩამოვიდეს და ფას-

სატვირთო მანქანით გადაზიდვა რიცხვებში

საბოლოო მანქანით გადაზიდვის ინფლაციის
მთლიანი შემოსავალი

\$700 მილიარდი

საბოლოო მანქანით მთლიანად გადატანილი ტვირთის წონა

10.8 მილიარდი ტონა

სატრანსპორტო კომპანიების პროგნოზული წილი,
რომელიც ემსს ან ნაკლებს საბოლოო მანქანის ამუშავებაში

91%

ათლო ხუთი წლის განმავლობაში ციფრულ გადაზიდვაში
ვენერული დაზიანებათა მთლიანი რაოდენობა

\$2.2 მილიარდი

წყარო: AMERICAN TRUCKING ASSOCIATION; PITCHBOOK.

თან დაკავშირებულ თითოეულ ახალ მონაცემს ალგორითმის გასაუმჯობესებლად იყენებს. მისი დაწყვილების ფორმულა კი ვარაუდობს, რომელ მძღოლს შეიძლება სურდეს ტვირთის გადაზიდვა მათი იმუშაინდელი მდებარეობიდან, მითითებული პრეფერენციებიდან და მართვის გამოცდილებიდან გამომდინარე.

სატრანსპორტო კომპანიებმა ტვირთით განვლილ თითოეულ მილზე \$1.70 უნდა მიიღონ, რომ მოგება-ხარჯის ფარდობა თანაბარი იყოს, და ფულს დაკარგავენ, თუკი მათი სატვირთო მანქანები ცარიელი ივლიან, როგორც ამას ყოველწლიურად 50 მილიარდზე მეტი მილის გავლის შემთხვევაში აკეთებენ. მაკილროი ხვდება, რომ უფრო ეფექტიანი მარშრუტით უფრო მეტი თანხის მიღებას შეძლებს.

ტვირთის მფლობელებისთვის სარგებელი უკეთესი, უფრო საიმედო ფასებია. ბროკერები იმდენ ფულს შოულობენ, რამდენსაც ტვირთის მფლობელებისგან მიღებულ თანხასა და მძღოლებისთვის გადახდილ თანხას შორის განსხვავება იძლევა - როგორც წესი, დაახლოებით 16%-ს; Transfix-ი იმედოვნებს, რომ საბოლოოდ, ტექნოლოგიების დახმარებით, კომპანია ამ მაჩვენებელს გაანახევრებს.

„ამის სიკეთე ისაა, რომ ბევრი ხარჯი ამოვარდება, – ამბობს ჯეი პიკეტი, Ravago Americas-ს ტრანსპორტირების მენეჯერი. ეს კომპანია ბელგეური პლასტმასის წარმოების ამერიკული სექტორია, რომელიც ყოველწლიურად 200,000 გადაზიდვას, რისი რიცხვიც მუდმივად იზრდება, Transfix-ს ანდობს. – არ მგონია, უფროსები აპირებდნენ, რომ ეს ხარჯი ამოიღონ და ტვირთის მფლობელებს გაუნაწილონ“.

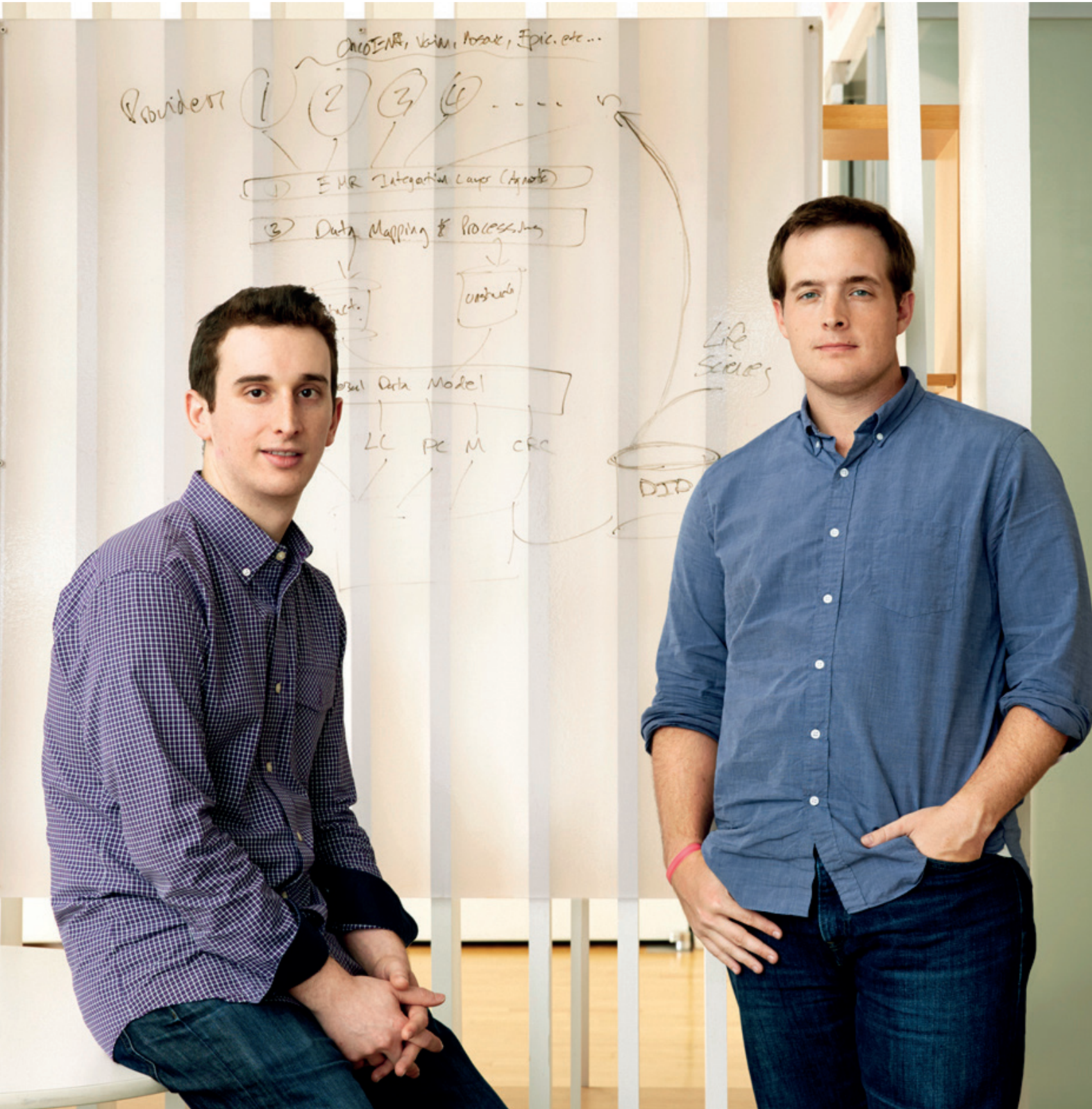
Transfix-ის რეალურ დროში ტრეკინგის ფუნქცია ტვირთის მფლობელებს საშუალებას აძლევს, მარტივად განსაზღვრონ დატვირთვა და გადმოტვირთვა და ის მოგვერ მძღოლის ტყვილში გამოჭერაშიც ეხმარებათ. ერთ შემთხვევაში, Transfix-ის მონაცემები უჩვენებდა, რომ ალუმინის ზოდებით საცხე სატვირთო მანქანად დანიშნულ მარშრუტს გადაუხვია; რამდენიმე საათით ცუდი რეპუტაციის მქონე უბანში გაჩერდა, რაც საგანგაშო სიგნალია, რომ შეიძლება მძღოლთან შეთანხმებით ტვირთს იტაცებდნენ. უფრო ხშირად, მონაცემები ტვირთის მფლობელებს საწყობებისა და მუშების მომზადების საშუალებას აძლევს და წინასწარ იცინა, რომ, მაგალითად, მესამე კარი უნდა გახსნან და არა – მეხუთე.

მაკილროის გაფართოების გეგმა პირველ რიგში საერთაშორისო მრეწველ მიმართულია; სამომავლოდ კომპანია იმედოვნებს, რომ მცირე ზომის ტვირთის გადატანასაც შეძლებს, რაც სატვირთო მანქანას არ გააყვას (ნაწილობრივი დატვირთვის გეომეტრია და პერმუტაციები სალამასთვისაც კი გამოიწვევა იქნება). ერთი წლის შემდეგ, მას მერე, რაც მუდმივად მოგებაზე იყო ორიენტირებული, მაკილროი ამბობს, რომ ბრძანებ შეუძლია ყურადღების გადატანა. „მჯერა, რომ მსოფლიოში ყველაზე ილბიანი ადამიანი ვარ, – ამბობს ის. – დედაჩემი სილას გამაწნავდა, წამით მაინც თუ დავივიწყებ, რამდენად ილბიანი ვარ“. *

საბოლოო მოსაზრება

„თანამედროვე ტექნოლოგიები ახალი სოციალური წესრიგის განმსაზღვრელ ძალად იქცა, სადაც ეფექტიანობა არა არჩევანი, არამედ ადამიანის ყველა ქმედებაზე დაკისრებული საჭიროებაა“.

– შაკი მალენი



ზაქ ვეინბერგი (მარცხნივ) და
ნეტ ტერნერი. Flatiron Health-ი
ერთობლივად წამოწყებული
მესამე კომპანიაა.



უსაღებურად კაცები და ჭარბები დაუკადრებ

ნეტ ტერნერი და **ზაქ ვეინბერგი**

30 წლისანიც არ იყვნენ,
\$2-მილიარდიანი კომპანია რომ
შექმნეს განუხორციელებელი ოცნების
განსახორციელებლად. მხედველობაში
გვაქვს კიბოს დამარცხება... დიდი
მონაცემებით. მათ არა მარტო სწრაფი
პროგრესი განიცადეს, არამედ
პროცესში გამდიდრდნენ კიდევ.

ავტორები: მეთიუ ჰერპერი და ელი კინჰეიდი

2008-ში 23 წლის ნეტ ტერნერი ჩრდილო კაროლინაში სალაშქროდ იყო წასული თავის 6 წლის მამიდაშვილთან, ბრენან სიმკინსთან ერთად. ბრენანმა ფეხებში სისუსტე იგრძნო – სისუსტე სულ უფრო გაუსაძლისი ხდებოდა. მას იშვიათი და მომაკვდინებელი პედიატრიული ლეიკემიის დიაგნოზი დაუსვეს, რომელიც მკურნალობას არ ექვემდებარებოდა. როცა ბიჭს ძვლის ტვინის გადანერგვის მეორე ოპერაცია დასჭირდა, რამდენიმე საავადმყოფომ ამაზე უარი თქვა და ოჯახიც უიმედო მდგომარეობაში აღმოჩნდა... ვიდრე ერთი სპეციალისტი არ იპოვეს. ბრენანის სასოწარკვეთილმა მამამ ტერნერს ჰკითხა – რატომ არ იცის ერთმა საავადმყოფომ, მეორეს რისი გაკეთება შეუძლიაო, ნუთუ სტატისტიკას არავინ აგროვებსო.

„გასაგებია, – იხსენებს ტერნერი საკუთარ ფიქრებს, – კლინიკურ მონაცემებს პაციენტებისთვის განუზომელი ღირებულება აქვს. სწორედ ჩვენ უნდა გამოვიყენოთ მონაცემები“.

კოლეჯის მეორე ახალბედა კურსდამთავრებულისთვის ეს, შესაძლოა, უბრალოდ წარმავალი „ღრმა იდეა“ ყოფილიყო. მაგრამ ტერნერს, კოლეჯის მის მეგობარსა და ბიზნეს-პარტნიორ ზაქ ვეინბერგთან ერთად, მესამე კომპანიის წამოწყება სურდა. მისი პირველი, საკვების მიტანის ონლაინბიზნესი, რომელიც მასა და ვეინბერგს Wharton-ში სწავლის პირველ წელს ჩაეშვათ, ჩაფლავებულიყო, აი, მეორე კი – ონლაინ სარეკლამო ბიზნესი, სახელად Invite Media – Google-ს \$81 მილიონად ყყიდა 2010 წელს, ანუ მაშინ, როცა ბიჭები 24 წლისანი იყვნენ.

ფინანსური დარდებისგან თავისუფალნი და ჯერაც Google-ის თანამშრომლები, ოფისის დაფას სამომავლო გეგმებთან დაკავშირებული იდეებით აჭრელებდნენ. ისინი ჯანდაცვას დაეინტრიგებინა. „უაღრესად დავინტერესდით ამ სფეროთი, ვინაიდან ძალიან ჩახლართულია და მასზე წარმოდგენა არც ერთს არ გვქონდა“, – ამბობს ტერნერი. ბრენანის გამოცდილება ერთგვარ ლამპრად იქცა, რომელიც მათ ახალი ძალისხმევისკენ მიმავალ გზას გაუნათებდა.

ტერნერისა და ვეინბერგის ახალი კომპანია, Flatiron Health-ი, 2012-ში

დაფუძნდა. მიზანი ელექტრონული სამედიცინო ისტორიებიდან პაციენტების მონაცემთა თავმოყრა იყო ისე, რომ ამას მეცნიერულ კითხვებზე პასუხის გაცემაც შეძლებოდა და მედიცინის გაუმჯობესებაც. კომპანიამ \$328 მილიონი მოიზიდა და, შედეგად, 2015 წელს ტერნერი (აღმასრულებელი დირექტორი) და ვეინბერგი (ოპერაციების დირექტორი) Forbes-ის 30 30-წლამდეელთა ჯანდაცვის რეიტინგის ჰედლაინერებად მოგვევლინენ. არადა, ის-ის იყო, იწყებდნენ. Forbes-ის შეფასებით, Flatiron-ის წლიური შემოსავალი \$200 მილიონს უახლოვდება. აპრილში შვეიცარიულმა ფარმაცევტულმა გიგანტმა, Roche-მა, Flatiron-ი \$1.9 მილიარდად შეიძინა, თანაც ეს თანხა არ მოიცავდა იმ \$200 მილიონის ტოლფას წილს, Roche-ი რომ ფლობდა მონაცემთა მეცნიერულ კომპანიაში. ამ გარიგებამ, Forbes-ის გათვლებით, ტერნერსა და ვეინბერგს, თითო, \$250 მილიონი არგუნა.

Flatiron-ი მიზნად ისახავს, სამედიცინო კვლევის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი შეზღუდვა დაძლიოს. როცა მკვლევრებს სურთ, გაიგონ, რამდენად ეფექტიანია ახალი წამალი, რეალურად მხოლოდ ერთი ვარიანტი აქვთ: მათ მოხალისე პაციენტები კლინიკურ ცდებში უნდა ჩართონ და, შემთხვევითი განაწილების პრინციპით, ნაწილს ახალი წამალი უნდა მისცენ, ნაწილს კი – პლაცებო. მაგრამ ამ მიდგომას ხარვეზები ახლავს. ზოგჯერ უბრალოდ არაეთიკურია პაციენტებს პლაცებო მიადებინო. ამასთან, კლინიკური ცდებში, როგორც წესი, ფრთხილად შერჩეული პაციენტები მონაწილეობენ და ყოველთვის არის საფრთხე, შედეგები რეალურ ცხოვრებაში განმეორდეს.

მაგრამ რეალური ცხოვრებიდან მონაცემების მოგროვება უკიდურესად რთულია. კიბოზე ფოკუსირებული მრავალი საავადმყოფოს ადმინისტრატორებმა შესაძლოა, ისეთი პირველადი რამეებიც კი არ იცოდნენ, როგორიცაა პაციენტთა რიცხვი, რომლებსაც

მკერდის ან პანკრეასის კიბო აქვთ. Flatiron-ის გამოსავალი მდგომარეობს მონაცემების გამოყენების უფლების მოპოვებაში - ელექტრონულ სამედიცინო ისტორიებში შენახული მონაცემებისა, რომელთაც თითქმის 280 სამედიცინო პრაქტიკაში 2 მილიონი პაციენტისთვის იყენებენ. კომპანია 1,000 კონტრაქტორს ფულს უხდის, რათა მათ ექიმების ტექსტური ჩანაწერები წაიკითხონ, პაციენტების მდგომარეობასთან დაკავშირებით რომ აწარმოებენ, და ეს ჩანაწერები შემდეგ მონაცემებად აქციონ იმის თაობაზე, თუ რა წამლებს იღებენ პაციენტები, რამდენად კარგად მოქმედებს ეს წამლები და შემდეგ რა ხდება. ამ ყველაფრის მონაცემთა უფრო ფართო ბაზად გარდაქმნაც არის შესაძლებელი, რომელიც ზომავს, რეალურად რამდენად ეფექტიანია წამლები. ამ პოტენციალის გასაღვევლად Flatiron-ი კიბოს წამლების ყველა უმსხვილეს მწარმოებელთან თანამშრომლობს.

„მიმაჩნია, რომ საზოგადოებას სურს, იცოდეს, როგორ მიდის კიბოთი დაავადებული პაციენტების ცხოვრება, - ამბობს Bristol-Myers Squibb-ის კვლევისა და განვითარების უფროსი, თომას ლინჩი, რომელიც წლებია, Flatiron-ს მხარში უდგას. - მტკიცებულებები რეალური ცხოვრებიდან უაღრესად მნიშვნელოვანია, რათა შევძლოთ და უკეთ ვუმკურნალოთ პაციენტებს და უკეთ გავანაწილოთ რესურსები“.

ეს ყოველივე მშვენივრად უღერს, მაგრამ ეთიკური ჩავარდნები აშკარაა. ის გარემოება, რომ კონტრაქტორები პაციენტთა სამედიცინო ისტორიებში იჭვრიტებიან, - თუნდაც რომ საიდენტიფიკაციო ინფორმაცია, უმეტესწილად, ამოღებული იყოს, - საუკეთესო ვარიანტში, უხერხული და უსიამოვნოა, უარეს ვარიანტში კი პირად სივრცეში შეჭრას შეიძლება, ჰკავდეს. გარდა ამისა, ზოგ მეცნიერს ეჭვი იმაშიც ეპარება, რამდენად ღირებულია შედეგად მიღებული მონაცემები. შესაძლებელია კი,

Flatiron-ის მონაცემებზე დაყრდნობით, დანამდვილებით იცოდე, რამდენად კარგია ესა თუ ის ახალი მედიკამენტი? თავად ნეტი და ზაქიე კი აღიარებენ, რომ ცალსახა პასუხი ჯერჯერობით არ არსებობს.

თერნერის შემთხვევაში ყველაფერი გველებით დაიწყო. მამამისი ნავთობკომპანია Conoco-ში გეოფიზიკოსი იყო, ჰოდა, ბავშვობაში ტერნერი ერთგვარად მომთაბარე ცხოვრებას ეწეოდა, ხან ლუიზიანაში ცხოვრობდა, ხან - ჰოლანდიაში და ხანაც - შოტლანდიაში. ბავშვობის გატაცებამ დინოზავრებით შედეგად ის გამოიღო, რომ ლუიზიანაში, სახლთან ახლომდებარე ჭაობიან მიწებზე რეპტილიებზე ნადირობა გააჩაღა. „საოცრად ადვილი იყო! - ამბობს ის. - ჩვენს უკანა ეზოში მჭირდებოდა გასვლა“.

ბავშვები, როგორც წესი, ერთ-ორ საშუალო სიმაღლის რაიმე კონტეინერში ათავსებენ ხოლმე. მაგრამ ტერნერმა მათი მოვლა-პატრონობა კომერციული მიზნებისთვის განიზრახა. „ჩემს ერთ გველს წიწილები ეყოლა, ჰოდა, ისინი შინაური ცხოველების მაღაზიას მივყიდე - თითქმის \$100-ად, - ამბობს ტერნერი. - 9 წლის ბიჭისთვის ეს დიდი ამბავი იყო“. აღმოაჩინა, რომ არსებობდა ვებგვერდები, სადაც შეეძლო, რეპტილიებით უფრო დიდი მასშტაბით ევაჭრა. ბიზნესს მაშინაც არ შეეშვა, როცა მე-7-8 კლასში იყო და მისი ოჯახს ჰიუსტონში გადასახლდა. დამამთავრებულ კლასებში, უკვე მეგობართან ერთად მუშაობდა, რომელსაც ასობით რეპტილია ჰყავდა ტრეილერში. მაგრამ გველებზე არ შეჩერებულა. ვებგვერდი შექმნა, სადაც ბენიზოლის იმ ბარათებს უკეთებდა რეკლამას, რომელთაც Ebay-ზე ყიდდა. სხვა ვებგვერდებსაც ამუშავებდა - ჯერ რეპტილიის ფანებისთვის, მერე კი სხვა ბიზნესებისთვის.

როცა 2004-ში ტერნერმა Wharton-ში დაიწყო სწავლა, მისი ვებდღიანიის ბიზნესი პიკში იყო. Wharton-ს ერთი პროგ-

რამა ჰქონდა (უმცროსკურსელთათვის განკუთვნილი), რომელიც ბაკალავრიატის სტუდენტებს ანტრეპრენიორებთან შეხვედრის საშუალებას აძლევდა. ტერნერს ერთი სული ჰქონდა, First Round Capital-ის ვენჩურ-კაპიტალისტი, ჯოშ კოპელმანი გაეცნო, რომელსაც თავისი პირველი წარმატებული კომპანია Wharton-ის ბაკალავრი სტუდენტის რანგში დაეფუძნებინა. მართლაც ისე უნდოდა კოპელმანთან შეხვედრა, რომ ავტომატიზებული პროგრამა შექმნა, რომლითაც ვებზე დარეგისტრირების სისტემას დასპამავდა და თავად დანიშნავდა შეხვედრას. ტერნერმა კოპელმანს თავისი ბიზნესიდეა წარუდგინა, მაგრამ, მისი განხილვის ნაცვლად, First Round-ის ვებგვერდის გამოსწორებაზე დაიწყო საუბარი. კოპელმანი მოინუსხა. „მისი ცნობისმოყვარეობის სიღრმე, მისი ამროვნების სიმწიფის ხარისხი... ის თხემით ტერფამდე ანტრეპრენიორია“, - იხსენებს კოპელმანი. საღამოს 7 საათზე, შინისაკენ მიმავალმა, ტერნერს, ჯერაც პირველი კურსის სტუდენტს, სტაჟის გავლა შესთავაზა First Round-ში.

ტერნერმა კოლეჯში კიდევ უფრო ღირებული კონტაქტი შეიძინა ერთ-ერთ ჯგუფში ყოფნისას, რომელიც მხოლოდ სიმარტივის გამო აერჩია. საქმე ისაა, რომ Wharton-ი თავისი სტუდენტებისგან წერის კურსის გავლას ითხოვდა. ტერნერის მიერ არჩეულ ჯგუფში დავალება ბლოკბასტერი ფილმების მიმოხილვა გახლდათ. სადილობისას სტუდენტები ფილმებს უყურებდნენ ხოლმე და მერე პატარა ვესებს წერდნენ მათ შესახებ. ერთ-ერთი დავალება მეწყვილესთან ერთად უნდა შეესრულებინათ. ტერნერი ზედმეტად მორცხვი იყო საიმისოდ, თავად რომ მისულიყო ვინმესთან. მაგრამ გაუმართლა: ამ ჯგუფის კიდევ ერთი წევრი, ასევე პირველკურსელი სტუდენტი, ყველა სტუდენტთან სათითაოდ მიდიოდა და ეკითხებოდა, „ელფის“ ყურება ხომ არ გინდათო (ის საშობაო კომედია იგულისხმება, ვილ

ფერელი და ზოი დემანელი რომ თამაშობენ). „მე მიყვარს „ელფო“, – გახლდათ ტერნერის პასუხი. ჰოდა, ასე დამეგობრდნენ ისა და ვეინბერგი.

თავ-თავიანთ ოთახებში შებრუნდნენ და მალევე აღმოაჩინეს, რომ ორივეს რაღაცის შექმნა სურდა – ცარიელი ფურცლიდან. ვეინბერგს მთლად ტერნერისთანა ანტრეპრენიორული უნარ-ჩვევები არ ჰქონდა: ნიუ-იორკის სუპერკონკურენტული Hunter College High School-ის მოსწავლეს დროის უმეტესი ნაწილი, ძალაუწებურად, სასკოლო დავალებების კეთებაში ეხარჯებოდა. მაგრამ ერთ ზაფხულს მანაც გამოენახა დრო ონლაინპოკერის სათამაშოდ და იმ საყვარელი „საქმისთვის,“ რასაც თავად „დამამთავრებელი კლასების ალიაქოთს“ უწოდებს: წვეულებების მოწყობა და სტუმრებისთვის, სანაცვლოდ, საზღაურის გამორთმევა გვაქვს მხედველობაში. მასა და მის ერთ მეგობარს ერთი იდეაც ჰქონდათ, რომელიც ტერნერს მოეწონა – კომპანია, რომელსაც EatNow-ს დაარქმევდნენ და რომელიც კოლეჯის სტუდენტებს საშუალებას მისცემდა, ვებზე შეეკვეთათ საჭმელი. „ნიუ-იორკში როცა იზრდები, ერთ-ერთი მომენტი, რასაც ძალიან ეჩვევი, საკვების ადგილზე მიტანაა“, – ამბობს ვეინბერგი, ტერნერი კი ამატებს: „კამპუსის საჭმელი საზიზღრობა იყო“.

იმ ზაფხულს, ტერნერი რომ სტაჟს გადიოდა First Round-ში (რომელმაც, სხვათა შორის, EatNow-ში ინვესტირებაზე უარი განაცხადა), ვეინბერგი და მათი ერთი მეგობარი მანქანაში ისხდნენ. მარშრუტი ასეთი იყო: ფილადელფიიდან – ბოსტონამდე და მერე ნიუ-იორკიდან – ნიუ-ჰეივენამდე. ყველაფერი უფრო რთული აღმოჩნდა, ვიდრე ეგონათ. რესტორნებს შეკვეთის შემცველ ფაქსებს უგზავნიდნენ. ისიც შეცდომა იყო, რომ თავიანთ წილს რეს-

ტორნიკან იღებდნენ და არა მომხმარებლისგან გაყიდვის მომენტში, ზოგი რესტორანი კი მათ უბრალოდ არაფერს უხდიდა. სწავლის მეორე წლის ბოლოსთვის ბიზნესი უკიდურესად დაკლებულ ფასად გაყიდეს. მათი აქტივები დღეს Grubhub-ის საკუთრებაა.

მაგრამ მათ პარტნიორულ ურთიერ-

იდეა დავაფინანსო. მაგრამ შემდეგ ენდრიუ ბოშარდს შეხვდნენ – ფონდის მენეჯერს, რომელსაც, ის-ისაა, დიდი მოგება ენახა StubHub-ის დაფინანსებით. სულ რამდენიმე წუთში ბოშარდმა მათ ჰკითხა, რამდენი ფული გჭირდებათ. ბიჭებს ამაზე ჯერ ერთმანეთშიც კი არ ემსჯელოთ. „\$250,000“, – წამოაყ-

„ის თხემით ტერფამდე ანტრეპრენიორია“.

თობებს უკვე მყარად გაედგა ფესვი. „მათი ერთ-ერთი ძლიერი მხარე ის სინქარეა, რომლითაც ახალ რამეებს სწავლობენ და ის, რომ სრულებით არ ეთაკილებათ, თავიდან სულელებად გამოჩნდნენ“, – ამბობს კოპელმანი. ეს ორი ბიჭი მზადაა, ერთმანეთს უთხრას, რომ „ეს ყველაზე ბრიყვული იდეაა, რაც კი ოდესმე მსმენია“. მომდევნო იდეა კალათბურთის ყურებისას დაებადათ, როცა შეამჩნიეს, რომ თამაშის მსვლელობისას პატარა რეკლამები ამოხტებოდა ხოლმე. თავიდან კოპელმანმა უთხრა, ნამდვილად არ ვარ მზად, ეს

რანტალა ტერნერმა. „კარგი“, – მიუგო ბოშარდმა. ფონდის გლამურულ ლიფტში ტერნერი და ვეინბერგი ერთმანეთს პირველად გადაეხვედნენ.

Invite Media-მ ერთი ექვსჯერ მანინც შეიცვალა სტრატეგიული ხედვა. თავიდან იფიქრეს, ისეთ კომპანიას შევქმნით, რომელიც სხვებს რეკლამების შექმნაში დაეხმარებაო. მაგრამ, ვეინბერგის თქმით, საათებს ატარებდნენ სარეკლამო ქსელ AppNexus-ის აღმასრულებელ დირექტორ ბრაიან ო'კელისთან, რომელიც მათ უხსნიდა, რომ სარეკლამო სფეროს ავტომატი-



გველების გულთამყრობელი:
ტინეიჯერობამდე ნეტ ტერნერი გველებს ზრდიდა, მაღალ კლასებში კი თავისი სიყვარული რეპტილიების ბიზნესად აქცია.

ზებული პროცესისკენ აეღო გეზი. ეს ჩახლართულ ბიზნესში ჩაბმისა და შესაბამისი პროდუქტის შექმნის პირველი გამოცდილება იყო მათთვის. და იმუშავა კიდევ: Invite-ი რეკლამადაქვევითებს საშუალებას აძლევდა, რეკლამები მრავალ სხვადასხვა ქსელზე ეყიდათ. ბოლოს და ბოლოს კომპანიაში კაპიტალი First Round-მაც დააბანდა. „რეალურად, ნეტზე და ზაქზე დავდეთ ფსონი“, - ამბობს კოპელმანი. Invite-მა, ჯამში, \$4 მილიონი მოიზიდა, 2010-ში კი \$81 მილიონად Google-ს მიეყიდა. გადავიდნენ თუ არა ტერნერი და ვეინბერგი Google-ის ოფისში, მათ უმაღლეს მომდევნო საქმეზე დაიწყეს ფიქრი. ერთი რამ ცხადი იყო: ეს საქმე სარეკლამო ტექნოლოგიას არ დაუკავშირდებოდა.

GOOGLE-ის შუადღოდ დაბეთილი სარეკლამო ტექნოლოგიის მანქანის შესწავლამ მათ ნათლად დაანახვა „ის ყველაფერი, რაშიც შეცდომა დავუშვით [Invite-ში] და რისი გამეორებაც ნამდვილად აღარ გვინდა“, - ამბობს ვეინბერგი. გარდა ამისა, ამან მათ ფიქრის დროც მისცა, ვინაიდან ინტეგრაცია ისე უხარვეზოდ და მშვიდად წარიმართა, რომ, მისივე თქმით, მალევე „არარეგულარული“ გახდნენ. სარეკლამო ტექნოლოგიაში დაბრუნება მართლაც აღარ უნდოდათ - ნაწილობრივ იმიტომ, რომ მიხვდნენ, ლამის მთელი ეს ტექნოლოგია Google-ის ხელში იყო, ნაწილობრივ კი იმიტომ, რომ რაღაც უფრო მნიშვნელოვანის გაკეთება სურდათ.

როგორც ტერნერი ამბობს, Google-მა მათ სთხოვა, სანამ ახალ კომპანიას წამოიწყებთ, ჩვენთან დარჩითო; შეუთავაზებია, თქვენს აქ ყოფნას სამიდან ორ წლამდე შევამცირობთ და საშუალებას მოგცემთ, სხვა პროექტებზეც იმუშაოთო, ოღონდ, სანაცვლოდ, Google Ventures-ისთვის მათი ახალი იდეების დაფინანსების შანსი უნდა მიეცათ. Google-ის ჩელსის ოფისში ბიჭებმა დაფა ახალ წამოწყებასთან დაკავშირებული იდეებით ააჭრელეს. ჯანდაცვა, გან-

საკუთრებით კი სიმსივნის საკითხები, სულ დაფის სათავეებში ექცეოდა. მიზეზი, გარკვეულწილად, ის იყო, რომ, მათი აზრით, ამ სფეროში ტექნოლოგიას მნიშვნელოვანი ცვლილებების შეტანა შეეძლო. გარკვეულწილად კი ეს ტერნერის პირად, თავის მამიდაშვილთან დაკავშირებულ, გამოცდილებას ეყრდნობოდა. მოკლედ, მიდი-მოდიოდნენ და მაინც ამ თემას უბრუნდებოდნენ. ჯერ კიდევ Invite Media-ს გაყიდვის დროს, მოლაპარაკებების მაგიდასთან Google-ის ერთი აღმასრულებელი იჯდა, რომლის ქალიშვილისთვის ლეიკემიის დიაგნოზი დაესვათ (ის ახლა რემისიას გადის, აღნიშნული აღმასრულებელი, ჯეისონ ჰარინსტეინი კი ამას წინათ

წესი, სწორედ ეს უკანასკნელი უძღვება შეხვედრას“, - ამბობს ვეინბერგი. თავიდან, ტერნერის მამიდაშვილის გამოცდილებით შთაგონებულებმა, ისეთი არაკომერციული ორგანიზაციის შექმნა გადაწყვიტეს, რომელიც პაციენტებს დიაგნოზისა და რეგების გადამოწმებაში დაეხმარებოდათ. მაგრამ არაკომერციული ორგანიზაციის იდეას ერთი პრობლემა ახლდა: „მაგარი ინჟინრები არაკომერციულ ორგანიზაციებში არ მუშაობენ, - ამბობს ტერნერი. - როგორც წესი, Facebook-სა და მსგავს ადგილებში მიდიან“. და რაც უფრო მეტს ესაუბრებოდნენ ექიმებს, მით უფრო უძძღვარდებოდათ ნერვიულობა, რომ მათი იდეა მასშტაბს ვერ შეიძენდა.

„გასაოცარია, რაოდენ ჩამორჩება მედიცინა საბანკო საქმესა და წარმოებას“.

Flatiron-ის ფინანსურ დირექტორად მოგვევლინა). Google Ventures-ის პარტნიორის, კრიშნა იეშვონტის თქმით, ტერნერსა და ვეინბერგს ის იმიტომ შეხვდა, რომ სამივე გიგანტი მუდამ მზადაა, მეორედ შეხვდეს ანტრეპრენიორებს, რომლებიც იმდენად ჭკვიანები აღმოჩნდნენ, რომ თავიანთი კომპანიები, პირველივე ჯერზე, Google-ს მიჰყიდეს. იეშვონტი მათ ერთ-ერთ მეგობრად იქცა ჯანმრთელობის სფეროში. წყვილს სარეკლამო ტექნოლოგიის დარგში გაეთავისებინა, რომ საჭირო იყო რეალური ექსპერტებისთვის ყურის დაგდება, ჰოდა, ის ორი წელი, Google-ში რომ გაატარეს, ერთგვარი მოსმენის კურსი იყო. „როცა Google Ventures-ი შეკრებილებს ვინმეს აცნობს, როგორც

საბოლოოდ, სულ სხვაგვარი იდეით მოინუსხნენ - ექიმი-პაციენტის ურთიერთობებს უკან არსებული მონაცემებით. იეშვონტმა ტერნერი და ვეინბერგი ერთ ბიოტექნოლოგიურ კომპანიას წარუდგინა, თავად რომ აფინანსებდა - კემბრიჯში (მასაჩუსეტსი) დაფუძნებულ Foundation Medicine-ს, რომელიც კიბოიან პაციენტთა დახმარებას მათი დნმ-ის სეკვენირებით ცდილობდა. მაგრამ Foundation-მა მათ უთხრა, რომ უჭირდა იმის გაგება, როგორ გრძნობდნენ შემდეგ პაციენტები თავს, რადგანაც სამედიცინო სისტემა მათ აღრიცხვას არ აწარმოებდა. ტერნერი დევიდ ალტშულერთან შეხვედრასაც იხსენებს, - იმხანად Broad Institute of MIT and Harvard-ის მკვლევარ გენეტიკოსთან და აწ უკვე დიდი საბაზრო კაპიტალი-

ზაციის მქონე ბიოტექნოლოგიური კომპანიის, Vertex Pharmaceuticals-ის სამეცნიერო დირექტორთან, - რომელმაც უთხრა, გენომიკის სახელით გენეტიკურ კვლევაზე ზედმეტ კონცენტრაციას არ გირჩევო. „მახსოვს, თქვა, Foundation Medicine-ი და ყველა ასეთი კომპანია გენომიკით არის დაკავებული, მაგრამ კლინიკურ მონაცემებს თავს არავინ უყრისო“, - ამბობს ტერნერი.

ტერნერმა და ვეინბერგმა Flatiron Health-ი 2012-ის ივნისში ჩაუშვეს, Google-ში მისვლიდან ორი წლის თავზე, ხოლო 2013-ის იანვარში \$8 მილიონი მოიზიდეს Google Ventures-ისგან, First Round Capital-ისა და ისეთი ინდივიდუალური ინვესტორებისგან, როგორც 23and Me-ს ენ ვოიჩიკია, პლუს ცოტა საკუთარი ფულიც დაამატეს. იდეა ისეთი პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნაში მდგომარეობდა, რომელიც ელექტრონული სამედიცინო ისტორიების ბაზაზე იმუშავებდა და საავადმყოფოებს დააფიქრებდა თავიანთი საქმიანობის ეფექტიანობის შესახებ. ყველაფერი ისე კარგად წავიდა, რომ ერთ წელიწადში ნეტმა და ზაქმა მოლაპარაკებების გამართვა დაიწყეს თავიანთი კომპანიის გაყიდვის თაობაზე - ოღონდ არა Roche-თან, არამედ Foundation-თან. გარიგებაზე მხარეებმა სიტყვიერ შეთანხმებას რომ მიაღწიეს ხელის ჩამორთმევის თანხლებით, ნეტი და ზაქი უკვე მეორედ გადაეხვივნენ ერთმანეთს. მაგრამ გარიგება ამას იქით არ წასულა: Flatiron-მა კიდევ უფრო დიდ შესაძლებლობებს გამოჰკრა კბილი. თუმცა საბოლოოდ Foundation-ისა და Flatiron-ის გზები მაინც გადაიკვეთა. ივნისში Roche-მა, წამლების იმ გიგანტმა, ვინც Flatiron-ი შეიძინა, Foundation-იც იყიდა - გარიგებაში, რომელშიც ეს უკანასკნელი \$5.3 მილიარდად იყო შეფასებული.

პირველივე დღიდან FLARITON HEALTH-ი ეფუძნებოდა იდეას, რომ ის პროგრამული უზრუნველყოფის ბიზნესი უნდა ყოფილიყო - პროგრამული უზრუნ-

ველყოფისა, რომელსაც საავადმყოფოებს მიჰყიდდა; და ის უნდა ყოფილიყო ბიზნესიც, რომელიც ამ პროგრამული უზრუნველყოფიდან ინფორმაციას სხვა მიზნისთვის მიიღებდა, კერძოდ, მონაცემთა თავმოყრისათვის, ამ მონაცემებით კი შემდეგ სამედიცინო კვლევებს მისცემდა დასაბამს. ეს 23andMe-ს ბიზნესმოდელის ანალოგია: მომხმარებლები თავიანთი გენეტიკური მონაცემების ანალიზში ფულს იხდიან, მაგრამ მერე ეს მონაცემები კვლევების ჩასატარებლად გამოიყენება, რაც მონაცემების ფარმაცევტული კომპანიებისთვის გაზიარებასაც გულისხმობს. ტერნერისა და ვეინბერგის თქმით, მათ თავიდანვე იცოდნენ, რომ მედიკამენ-

ტი იყო. იხსენებს, როგორ გააცნეს ნეტი და ზაქი მას იმ სხვა ექიმებმა, სამედიცინო რეზიდენტურის პერიოდიდან რომ იცნობდა. ბიჭების იდეებით სრულიად მოიხიბლა.

„გასაოცარია, რაოდენ ჩამორჩება მედიცინა საბანკო საქმესა თუ ფინანსურ ტრანზაქციებს და წარმოებას, - ამბობს ლინჩი. - შვიდი წლის წინ ვერ გეტყოდით, რამდენი პაციენტი მკურნალობდა Yale-ში რეალურ დროში პანკრეასის კიბოს. გეტყოდით მხოლოდ მაშინ, როცა წლების შემდეგ ინფორმაცია სახელმწიფოს ან National Cancer Institute-ის დონეზე აღირიცხებოდა. მაგრამ ჩვენ არ გვქონდა შესაძლებლობა, რეალურ დროში გვეთქვა,

„ვნახოთ, აბა, იქნებ Google Ventures-ი მზად არის ჩეკის გამოსაწერად“.

ტების მწარმოებელი კომპანიები მნიშვნელოვან კლიენტებად იქცეოდნენ.

რთული, ამ შემთხვევაში, თავიანთი ახალშობილი პროდუქტის - ფაქტობრივად, სახელდასხელო პანელის, - სამედიცინო ცენტრებში მოთავსება იყო. მათი პირველი გარიგება, რომელიც University of Pennsylvania-სთან შედგა, წელზე მეტხანს გაიწელა და უნივერსიტეტის ბიუროკრატიაში ჩაიკარგა. სიმსივნესთან მებრძოლი პირველი მსხვილი ცენტრი, რომელმაც მათი საწყის ეტაპზე მყოფი პროდუქტი მიიღო, Yale-ი აღმოჩნდა. როცა კითხვას ვსვამთ, თუ რატომ მოხდა ასე, ვეინბერგს ორსიტყვიანი პასუხი აქვს: „ტომ ლინჩი“. Bristol-Myers-ის კვლევისა და განვითარების ხელმძღვანელი, ლინჩი, მაშინ Yale-ის Smilow Cancer Hospital-ის მთავარი ექი-

რამდენ პაციენტს ჰქონდა ესა თუ ის კონკრეტული დაავადება ან, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, როგორ ვმკურნალობდით, როგორ გრძნობდნენ ისინი თავს, ვატარებდით თუ არა ისეთ კლინიკურ ცდებს, რომლებიც პაციენტთა საჭიროებებიდან გამომდინარეობდა. როცა Yale-ში, ჩემთან Bristol-Myers-ის ან Roche-ის მსგავსი კომპანია მოვიდოდა და მეტყოდა, კლინიკურ ცდას ვატარებთ ამა და ამ დაავადებაზე და როგორ ფიქრობთ, დაახლოებით რამდენიმე პაციენტი გყავთ, ვინც ამ ცდის მონაწილეებად შეიძლება კვალიფიცირდესო, სათანადო ინფორმაციის არქონის გამო პასუხს ვერ ვცემდი“.

Flatiron-მა უფრო ნაყოფიერად ისეთ ონკოლოგიურ საავადმყოფოებსა და ექიმთა კაბინეტებთან დადო

ხელშეკრულებები, რომლებიც უნივერსიტეტებთან არ იყვნენ დაკავშირებული. შედეგად, 2014-ისთვის, 20 ასეთი კონტრაქტი გააფორმა. მაგრამ როცა ვეინბერგი და ტერნერი წამლის მწარმოებელ კომპანიებს ხვდებოდნენ, აცნობიერებდნენ, რომ არასაკმარისი მონაცემები ჰქონდათ. ტერნერს Flatiron-ის ერთ-ერთ ყველაზე ცუდ მომენტად Roche-ის ამერიკულ განყოფილებასთან, Genentech-თან, შეხვედრა ახსენდება. ის და ზაქი იქაურ მკვლევრებთან შესახვედრად წავიდნენ, რომლებმაც ბიჭებს უთხრეს, რომ, მართალია, მათი ტექნოლოგია და მონაცემების დამუშავების პროცედურა „ბრწყინვალე“ იყო, მაგრამ არ ჰქონდათ იმ რაოდენობის პაციენტთა მონაცემები თავიანთ სისტემაში, ამ მონაცემების გამოყენება რომ სარგებლის მომტანი ყოფილიყო.

ამის შედეგად ანტრეპრენიორებმა კიდევ უფრო თამამი ნაბიჯი გადადგეს, რაც ელექტრონული სამედიცინო ისტორიების კომპანიის შესყიდვაში მდგომარეობდა. სამედიცინო ისტორიების ბიზნესი, მეტწილად, ისეთი გიგანტების ხელშია, როგორც გახლავთ Epic Systems-ი ვერონაში (ვისკონსინი) და Cerner-ი ნორტ-კანზას-სიტიში (მისური). მაგრამ ონკოლოგები ოთხ, უფრო ვიწრო სპეციალიზების პროდუქტს იყენებდნენ, სამ მათგანს კი ისეთი კომპანიები ფლობდნენ, რომელთათვისაც სამედიცინო ისტორიები მხოლოდ თანამდევ ბიზნესს წარმოადგენდა: Varian Medical Systems-ი და Elekta Medical Systems-ი, რომელთა ფოკუსი დასხვიების ფაზაში მყოფი კიბოიანი პაციენტებისთვის დანადგარების შექმნა გახლდათ, და McKesson-ი - სამედიცინო პროდუქტების დისტრიბუტორი. მხოლოდ მეოთხე, ლოს-ალტოსში (კალიფორნია) დაფუძნებული Altos Solutions-ი წარმოადგენდა ელექტრონული სამედიცინო ისტორიების ბიზნესს. ვეინბერგი იხსენებს, როგორ მოუვიდა თავში ამ უკანასკნელის შესყიდვის იდეა, როცა ნეტთან ერთად პა-

ლო-ალტოსში (კალიფორნია) მანქანაში იჯდა. რა დაჯდებოდა? - ფიქრობდნენ ისინი. \$80 მილიონი? „ნეტმა თქვა, ვნახოთ, აბა, იქნებ Google Ventures-ი მზად არის ჩეკის გამოსაწერადო, - ამბობს ვეინბერგი, - და მახსოვს, ვთქვი, უნდა ვკითხოთ, თუმცა შანსი არაა, ამაზე წამოვიდნენ-მეთქი“.

ზუსტად ასეთი იყო Google Ventures-ის პირველი რეაქცია. იემონტს - პარტნიორს, რომელსაც ტერნერმა დაურეკა - თავის ახალ სახელში, კემბრიჯში (მასაჩუსეტსი), ეს-ესაა, დასაძინებლად დაეწვინა თავისი ჩვილი ქალიშვილი. „მგონი, მაშინ უბრალოდ სიცილი ამიტყდა“ - იხსენებს ეს უკანასკნელი. „ვიცი, გვონია, ვხუმრობ, მაგრამ არ არის ასე. ჩვენ ამას გავაკეთებთ“, - უთხრა ტერნერმა. პარალელურად, ტერნერმა და ვეინბერგმა Altos-იც დაითანხმეს გაყიდვაზე, უთხრეს, რომ მათ ელექტრონულ სამედიცინო ისტორიებს უკეთესს გახდიდნენ, და Google Ventures-იც დაარწმუნეს, \$ 130-მილიონიან საინვესტიციო რაუნდს გაძლოდა, საიდანაც \$100 მილიონი Altos-ის შესყიდვაზე წავიდა. გარიგებას ხელი, საბოლოოდ, 2014-ის მაისში მოეწერა. ერთ წელიწადში Flatiron-ი 17-თანამშრომლიანი კომპანიიდან 135-თანამშრომლიანი კომპანიად იქცა, თანაც, თუ მანამდე 17-ვე თანამშრომელი ნიუ-იორკში ჰყავდა, ახლა 12-ზე მეტი შტატი მოიცვა. მაგრამ ეს იმასაც ნიშნავდა, რომ კომპანია თავის მონაცემთა ბაზას ათასობით ახალი პაციენტის ელექტრონული სამედიცინო ისტორიით ამდიდრებდა.

ALTOS-ის შესყიდვის ფინალურ ფაზაში ტერნერი და ვეინბერგი მოლაპარაკებებს აწარმოებდნენ ადამიანთან, რომლის კომპანიაში დასაქმებაც მათ მონაცემთა ბიზნესს სრულიად შეუვლიდა სახეს. ემი აბერნეთი ელექტრონულ სამედიცინო ისტორიებზე დაყრდნობით, რეალური ცხოვრებიდან მტკიცებულებების მოპოვებას კიბოს შესახებ ათწლეულზე მეტხანს ცდილობდა. ამ მიზნით, Duke University-ში

პროგრამასაც ხელმძღვანელობდა - უნივერსიტეტში, რომელიც აშშ-ის მასშტაბით კლინიკური ცდების ერთ-ერთი წამყვანი ცენტრია; გარდა ამისა, აბერნეთი მსგავსი ინიციატივის თავმჯდომარე გახლდათ American Society of Clinical Oncology-სთვის. ამ, დღეს უკვე 50 წლის, ონკოლოგმა მცისვე დაინახა შესაძლებლობა Flatiron-ის მიერ წარმოდგენილ მონაცემებში, მაგრამ უარი უთხრა შეთავაზებებზე, მისი სამედიცინო დირექტორი გამხდარიყო. ნეტმა და ზაქმა ის იმაზე მაინც დაიფოკუსეს, ამ თანამდებობისთვის პოტენციური კანდიდატების მოძიებაში დახმარებოდა, ჰოდა, ერთ-ერთმა ასეთმა აბერნეთის უთხრა, თუ ასეთი მაგარი სამუშაოა, თავად რატომ არ დათანხმდებითო. 2014 წელს, როგორც იქნა, დათანხმდა.

მონაცემთა გამოყენების თვალსაზრისით, Flatiron-ს სერიოზული პროგრესი ჰქონდა. ტერნერი იხსენებს, რომ Flatiron-ში მისთვის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მომენტი ის იყო, როცა აბერნეთის ერთ-ერთმა მკვლევარმა Flatiron-ის მონაცემებით კლინიკური ცდის შედეგების ზუსტად გამეორება შეძლო. Flatiron-ის თქმით, მათ, თავიანთ პაციენტთა პოპულაციაზე, სულ მცირე, თორმეტჯერ მაინც გაიმეორეს ის, რაც არსებული კვლევების საკონტროლო ჯგუფებში მოხდა. მეტიც, Flatiron-ს პირდაპირ Food & Drug Administration-თანაც (FDA) კი უთანამშრომლია.

ერთ-ერთ კვლევაში, FDA-სა და Flatiron-ის მკვლევრებმა აღმოაჩინეს, რომ ფილტვის კიბოს მქონე პაციენტები, რომელთაც კიბოს მედიკამენტებით, Opdivo-თი და Keytruda-თი, მკურნალობდნენ, უფრო ასაკოვნები და, უფრო მაღალი ალბათობით, მწვევლები იყვნენ, ვიდრე პაციენტები, რომლებზეც ეს მედიკამენტები კლინიკურ კვლევებში გამოცადეს. Flatiron-ის კიდევ ერთმა კვლევამ, ამჯერად FDA-ს გარეშე ჩატარებულმა, ვერ დაადასტურა, რომ კიბოს პაციენტთა დნმ-ის სეკვენირება მათ ცხოვრებას უხანგრძლივებდა (როგორც

მისი მშობელი კომპანია Roche-ი თვლის, რომ უნდა მოხდეს). მიზეზი? პაციენტები უბრალოდ არ იღებდნენ იმ წამლებს, რომელთა სამიზნე კონკრეტულად მათი სიმსივნე იქნებოდა.

მაგრამ ყველა როდია კმაყოფილი კომპანიის მიმართულებით. University of Pennsylvania-ს ბიოეთიკოსი, ეზეკიელ ემანუელი, რომლის დახმარებითაც შემუშავდა ე.წ. ხელმისაწვდომი ჯანდაცვის კანონი, ექიმთაგან ერთ-ერთი იყო, რომელმაც Flatiron-ი ტომ ლინჩს გააცნო - კომპანიის მსხვილ კლიენტს Yale-ში. მართალია, ემანუელი კვლავაც ალტაცებულია ტერნერისა და ვეინბერგის მცდელობებით, მას არ მიაჩნია, რომ მათ წარმატებით შექმნეს სისტემა, რომელიც პაციენტებზე ბრუნვის გასაუმჯობეს-

წასულან". არც ყველა კლიენტია კმაყოფილი. ბარბარა ლ. მაკანენის, New Mexico Cancer Center-ის აღმასრულებელ დირექტორს, Flatiron-ის დახმარება იმაში სურდა, რომ მის ცენტრს ფული სამედიცინო სერვისისთვის მხოლოდ მაშინ აეღო, როცა პაციენტების მდგომარეობა გაუმჯობესდებოდა. „არ მაძლევენ ყველა იმ მონაცემს, რაც მჭირდება, რეალურ დირექტორებზე დაფუძნებულ სერვისზე რომ გადავიდე, არადა, შემპირდნენ“, - ამბობს ის. თუმცა იმასაც ამბობს, რომ Flatiron-ის პროდუქტი „ძალიან კარგია“ ყოველდღიური მოხმარებისთვის. Yale-New Haven Hospital-ის Center for Outcomes Research & Evaluation-ის დირექტორს, ჰარლენ კრუმჰოლცს სხვაგვარი სადარდებელი აქვს: „ჩემი აზრით, კითხვა აქ შემდეგია:

„ვინ იქნება მომდევნო კომპანია, ვინც მონაცემებზე წვდომას მიიღებს და უპასუხისმგებლოდ მოიქცევა?“

სებლად მონაცემებს იყენებს. დარდის საგანი ისაა, რომ ნაცვლად იმისა, Flatiron-ი საავადმყოფოებს გაუმჯობესებაში ეხმარებოდეს, ის, ფაქტობრივად, მონაცემთა შემგროვებელ სერვისად იქცა ფარმაცევტული ინდუსტრიისთვის. „ეს პრობლემა ვერ გადაჭრეს, - ამბობს ემანუელი. - მათი კომპანია მაინც არაა ის, ვინც ონკოლოგიურ გუნდებს დაეხმარება, უფრო ეფექტიანები და მდგრადად ხარისხიანები გახდნენ. იმედი მქონდა, რომ ამ მხრივ მეს იზამდნენ, [მაგრამ] ამ მიმართულებით, რეალურად, არც კი

ვინ იქნება მომდევნო კომპანია, ვინც მონაცემებზე წვდომას მიიღებს და უპასუხისმგებლოდ მოიქცევა?“
ცხადია, ისეთი პაციენტებიც მოიძებნებიან, ვისაც მიაჩნია, რომ Flatiron-ის მიერ გაკეთებული ფულიდან მათაც უნდა ერგოთ რაღაც. „დავიღალეთ ფარმაცომპანიების, გადამხდლებისა და ათასი ჯურის მესამე მხარეებისგან, რომლებიც ჩვენს მონაცემებს ჭრიან, კერავენ და მათით ფულს აკეთებენ ისე, რომ ჩვენ მცირედ წილსაც კი არ გვაძლევენ“, - ამბობს კეისი კუინკლანი - მკერდის კიბოს



ფატალურ შედეგებს გადარჩენილი პაციენტი-აქტივისტი (კონტრარგუმენტი: „არ მაქვს იმის ფუფუნება, კონფიდენციალობაზე ვიდარდო“, - ეს შარდის ბუშტის კიბოს გადარჩენილი პაციენტის, კენ დოინის სიტყვებია, რომელიც მეტი კვლევის ჩატარებას ემხრობა და არ მიაჩნია პრობლემად, Flatiron-ი მის მონაცემებს თუ გამოიყენებს).
ეს ყოველივე, შესაძლოა, მსჯელობის საგანი იყოს. Flatiron-ი პაციენტებს საშუალებას აძლევს, კვლევას, სურვილესამებრ, გამოეთიშონ, და ამბობს, რომ მისი პრაქტიკები 1996-ის კანონს - Health Insurance Portability & Accountability Act-ს - შეესაბამება, ხოლო Roche-სთან დადებულმა ხელშეკრულებამ



Flatiron-ის ბიზნესმოდელს კიდევ უფრო გაუმყარა პოზიცია. Roche-ს სურს, კიბოს მედიკამენტებზე ცდების ჩატარების მიზნით, Flatiron-ი ახალი ეკოსისტემის შესაქმნელად გამოიყენოს, რაც კომპანიასაც დაეხმარება და ისეთ კონკურენტებსაც, როგორც, მაგალითად, Bristol-Myers-ი გახლავთ - Flatiron-ის ერთ-ერთი უმსხვილესი კლიენტი.

Roche-ის გარიგება ტერნერის ერთი ინდიფერენტული კომენტარით დაიწყო, რომელიც დენიელ ო'დეისთან გააკეთა - Roche-ის წამლების ბიზნესის 54 წლის უფროსთან, Flatiron-ის საბჭოს წევრსა და ტერნერის მრავალთავან ერთ-ერთ მენტორთან. ნიუ-იორკის კოლუმბუს-სირკლზე, ერთ „შემთხვევით

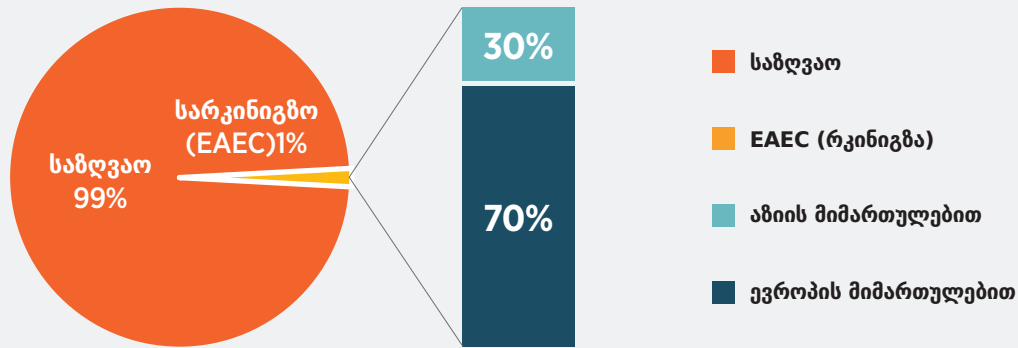
რესტორანში“ ტერნერს, როგორც თავად ამბობს, „ხუმრობით“ უხსენებია, კომპანიის გაყიდვის საწინააღმდეგო არაფერი მაქვსო. გასულ ოქტომბერს, Flatiron-ის ძველ ოფისში (23-ე ქუჩაზე) საბჭოს შეკრება იყო, ო'დეიმ კი ნეტი და ზაქი ლანჩზე დაპატიჟა Clocktower-ში - ძვირფას, მოდურ პაბში პირდაპირ მედისონ-სკვეარ-პარკის წინ, თითო კერძი \$30 რომ ღირს. ტერნერმა და ვეინბერგმა ჩიზბურგერები აიღეს. ო'დეიმ - ტრიათლონის სპორტსმენმა, რომელიც გლუტენს ერიდება - თევზი შეუკვიათა. „მეც ბურგერი უნდა ამეღო, პურის გარეშე“, - ამბობს ის. საუბარი არა ფინანსურ პირობებს, არამედ Roche-ის ბუღალტრულ ბალანსს ეხებო-

და, რაც Flatiron-ს უფრო სწრაფი პროგრესის საშუალებას მისცემდა (ტერნერი და ვეინბერგი თვლიან, რომ Roche-ის ფულით შეეძლიათ, ხუთწლიანი გეგმა სამ წელიწადში შეასრულონ); საუბარი ეხებოდა ნეტისა და ზაქისთვის სრული კონტროლის მიცემასაც კომპანიის გაყიდვის მერვეც კი. „მე კომფორტულად ვარ, - თქვა ო'დეიმ, - მაგრამ კითხვა ისაა, თქვენ თუ ხართ კომფორტულად. ნეტ? ზაქ?“ ისინიც კომფორტულად იყვნენ. ჰოდა, დღეს Flatiron-ს კიბოს მედიკამენტების მსოფლიოში უმსხვილესი მწარმოებელი უმაგრებს ზურგს - ფულით, ექსპერტიზითა და ინტერესებით. და, მოგწონთ ეს თუ არა, სწორედ ასე კეთდება კიბოს კვლევები ამერიკაში.

საქართველო, როგორც შუა დერეფნის საზღვაო კარიბჭე

გიორგი დობორჯინიძე

აზია-ევროპის საკონტეინერო გადაზიდვები - 22 მილ TEU



აზია-ევროპის საკონტეინერო ვაჭრობა

გეოგრაფიულად შუა დერეფანი (Middle Corridor), რომელიც მოიცავს ცენტრალური აზია-კავკასიის სატრანსპორტო დერეფნებს, წარმოადგენს ევროპა-აზიის სატრანსპორტო მარშრუტის ნაწილს. 2017 წლის მონაცემებით, ევროპასა და აზიას შორის გადაზიდული კონტეინერების (TEU) მოცულობა დაახლოებით 22 მილიონს შეადგენს. აქედან 15 მილიონი TEU ჩინეთიდან ევროპის მიმართულებით გადაიზიდება და 7 მილიონი – ევროპიდან ჩინეთისკენ. აღნიშნული ტვირთის მოცულობის (ტონებში) 97 პროცენტი და ამ ტვირთების ღირებულების 70 პროცენტი გადაიზიდება საზღვაო ტრანსპორტის მეშვეობით. ავიატრანსპორტით გადაიზიდება ტვირთების მოცულობის მხოლოდ 2 პროცენტი, რაც გადაზიდული ტვირთის ღირებულების 28 პროცენტს შეადგენს.

სარკინიგზო ტრანსპორტის წილი აღნიშნულ სატრანსპორტო დერეფანში გადაზიდული მოცულობის მხოლოდ 1 პროცენტს შეადგენს, ხოლო მისი წილი გადაზიდული ტვირთის ღირებულებიდან მხოლოდ 2 პროცენტია. აღნიშნული სარკინიგზო გადაზიდვა ხდება ევრაზიული ეკონომიკური კორიდორის (EAEC) გავლით, საიდანაც დაახლოებით 70 პროცენტი პირდაპირ ჩინეთი-რუსეთის კორიდორით გადაიზიდება,

ხოლო 30 პროცენტი ჩინეთი-ყაზახეთი-რუსეთის გავლით. ჯერჯერობით შუა დერეფნის გავლით ტვირთების მხოლოდ უმნიშვნელო რაოდენობა მოძრაობს.

აზია-ევროპის სარკინიგზო გადაზიდვების კონკურენტული უპირატესობა გადაზიდვის სისწრაფეში მდგომარეობს. მაშინ როცა საზღვაო გადაზიდვას ჩინეთის პორტებიდან ევროპამდე 35 დღე სჭირდება, სარკინიგზო ტრანსპორტის გადაზიდვის დრო მხოლოდ 14 დღეს შეადგენს. სამაგიეროდ, სარკინიგზო გადაზიდვის ღირებულება დაახლოებით სამჯერ მეტია, ვიდრე საზღვაო გადაზიდვის.

აღნიშნული ფაქტორი მნიშვნელოვან გავლენას იქონიებს სამომავლოდ სატრანსპორტო სახეობებისა და მარშრუტების შერჩევაში, რაც იმას ნიშნავს, რომ მაღალი ღირებულების საქონლისთვის სწრაფი და სანდო მარშრუტების გადაზიდვის წილი გაიზრდება. ასე მაგალითად, 2011 წლიდან 2017 წლამდე აზია-ევროპის მარშრუტზე ერთი ტონა საზღვაო საკონტეინერო ტვირთის საშუალო ღირებულება 4,8 ათასი აშშ დოლარიდან 4,1 ათას აშშ დოლარამდე შემცირდა, ხოლო სარკინიგზო გადაზიდვების 5 ათასი აშშ დოლარიდან 10 აშშ დოლარამდე გაიზარდა. საქართველოს ლოგისტიკის ასოციაციის კვლევის მიხედვით, ტვირთის შესაძლებლობის ხარჯებიდან (Opportunity cost) გამომდინარე, აზია-ევროპის

სარკინიგზო გადაზიდვა საზღვაოსთან მიმართებით კონკურენტუნარიანია, თუ საკონტეინერო ტვირთის მთლიანი ღირებულება მინიმუმ 300 ათასი აშშ დოლარია.

გლობალური ვაჭრობის ტენდენციები გვაჩვენებს, რომ მაღალი ღირებულების საქონლის წილი მთლიან ვაჭრობაში მკვეთრად იზრდება. სწორედ ეს ტენდენცია განაპირობებს სწრაფი გადაზიდვების კონკურენტულ უპირატესობას, ვინაიდან ტვირთმფლობელების შესაძლებლობის ხარჯი ძვირად ღირებულ მარაგებში მუდმივად იზრდება.

შუა დერეფნის პერსპექტივები

პოტენციურად, შუა დერეფანი წარმოადგენს ჩინეთი-ევროპის გადაზიდვების ერთ-ერთ ალტერნატივას. საქართველოს, როგორც ამ დერეფნის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მონაწილეს, შეუძლია, გადამწყვეტი როლი ითამაშოს შუა დერეფნის ეფექტიანობის ზრდაში.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო ხანებში შუა დერეფანში გარკვეული აქტიურობა შეიმჩნევა, რაც დაკავშირებულია ჩინეთი-ყაზახეთის საზღვრიდან საქართველოს მიმართულებით საკონტეინერო ბლოკმატარებლების გააქტიურებასთან, აღნიშნული კორიდორის წილი ჩინეთი/ცენტრალური აზია – ევროპის გადაზიდვებში ჯერ კიდევ უმნიშვნელოა.

შუა დერეფნის კონკურენტუნარიანობის ძირითად ხელის შემშლელ პირობას მისი სიძვირე და არასანდოობა წარმოადგენს. მაგალითად, საქართველოს ლოგისტიკის ასოციაციის მონაცემებით, საკონტეინერო სარკინიგზო გადაზიდვებში შუა აზიიდან ევროპის მიმართულებით შუა დერეფანი 22 პროცენტით ძვირია და 50 პროცენტით ხანგრძლივი, ვიდრე EAEC-ის მარშრუტი.

შუა დერეფნის უმთავრეს გამოწვევას კასპიის ზღვაზე საბორნე მომსახურების სიძვირე, ასევე საქართველოს შავი ზღვის პორტების დაბალეფექტიანობა და არასანდოობა წარმოადგენს. მაგალითად, ბოლო სამ წელიწადში უამინდობის გამო საქართველოს პორტები წელიწადში საშუალოდ 70 დღის განმავლობაში დაკეტილი იყო, რამაც დერეფნის სანდოობაზე მეტად ნეგატიური გავლენა იქონია და გარკვეულწილად ხელი შეუწყო ტვირთის გადამისამართებას სხვა სატრანსპორტო დერეფნებში.

დერეფნის სიძვირე გამოწვეულია ინფრასტრუქტურული და საზღვრის კვეთის პროცედურული ბარიერებით, ასევე თვითონ დერეფნის ოპერირების დაბალეფექტიანობით. არასანდოობის უმთავრეს პრობლემას ტვირთების გადაზიდვის როგორც ფასის, ასევე დროის არაპროგნოზირებადობა წარმოადგენს.

ცენტრალური აზია-კასპიის სატრანსპორტო კორიდორის ოპერირების გაუმჯობესების მიზნით ბოლო წლებში მნიშვნელოვანი ინფრასტრუქტურული ღონისძიებები განხორციელდა.

2030 წლისთვის კასპიის ზღვის პორტების ტვირთების გამტარუნარიანობამ 33 მილიონ ტონას უნდა მიაღწიოს. საქართველოს რკინიგზის მოდერნიზაციის შემდეგ რკინიგზის გამტარუნარიანობა 48 მილიონ ტონამდე გაიზრდება. ანაკლიის პორტის მშენებლობა მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს შუა დერეფნის სანდოობას, ასევე შეამცირებს გადაზიდვის ფასს. ფასის შემცირების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი იქნება საზღვაო საკონტეინერო ტერმინალი, რომელიც, ანაკლიის პორტის განვითარების კონსორციუმის თანახმად, ახალი ტექნოლოგიებითა და კონტეინერების დამუშავების სისწრაფით იქნება გამორჩეული. ყოველივე აღნიშნული გაზრდის პორტის გამტარუნარიანობას და ნავმისადგომების ეფექტიანობას, რაც საბოლოო ჯამში დადებითად აისახება კონტეინერების დამუშავების ფასზე, რომელიც საქართველოს პორტებში ამჟერად ერთ-ერთი მაღალია რეგიონში.

გამონწვევად რჩება ინტერმოდალური გადაზიდვების განვითარება, რაც პირველ რიგში მნიშვნელოვანია კასპიისა და შავი ზღვების დაკავშირების და სახმელეთო საკონტეინერო გადაზიდვების (Hinterland transportation) ეფექტიანობისთვის. ინტერმოდალური ტრანსპორტის განვითარება მნიშვნელოვანი ფაქტორია პორტების ეფექტიანობის ზრდისა და სატრანსპორტო დერეფნის, როგორც ერთიანი ლოგისტიკური ქსელის, ფუნქციონირებისთვის.

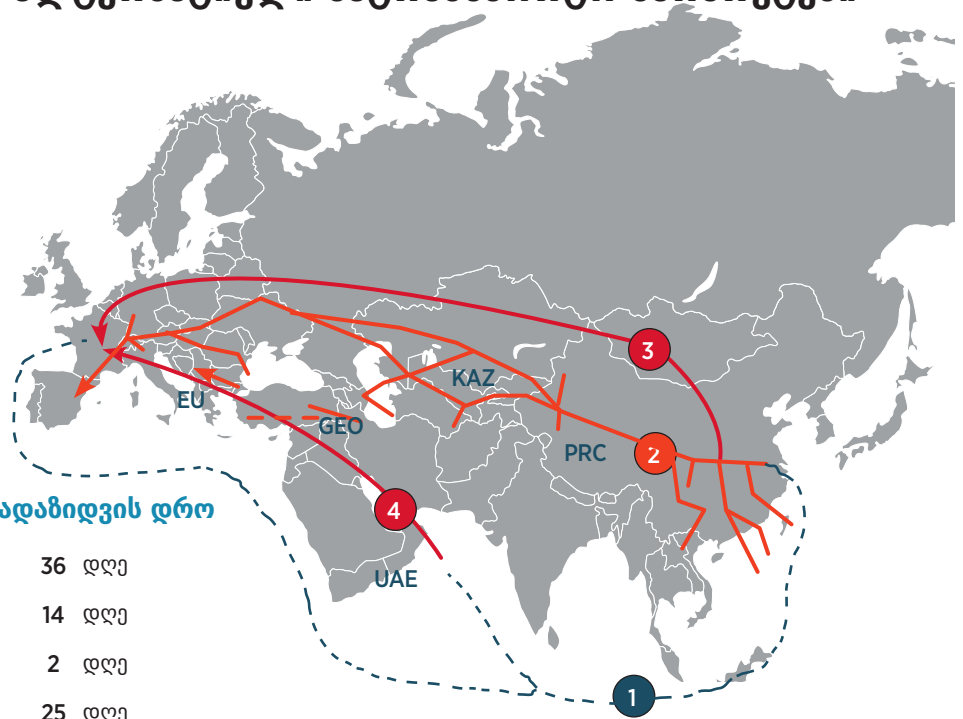
საქართველო, როგორც შუა დერეფნის საზღვაო კარიბჭე

საქართველო წარმოადგენს ცენტრალური აზიის უმოკლეს საზღვაო კავშირს შუა დერეფნის გავლით და აქედან გამომდინარე აღნიშნული დერეფნის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან კვანძს. მისი გეოგრაფიული უპირატესობებიდან გამომდინარე, საქართველოს შეუძლია არა მარტო კავკასიის რეგიონალურ ლოგისტიკურ ჰაბად, არამედ საშუალოვადიან პერსპექტივაში ცენტრალური აზიის მნიშვნელოვან სატრანსპორტო მარშრუტად და გრძელვადიან პერსპექტივაში ჩინეთი-ევროპის დამაკავშირებელ ალტერნატიულ სატრანზიტო დერეფნად იქცეს.

საქართველოს სატრანზიტო და ლოგისტიკურ პოტენციალს უმნიშვნელოვანესი როლი აქვს მისი ეკონომიკის განვითარებისა და საქართველოს გლობალურ ბაზარზე ინტეგრაციისთვის. აღსანიშნავია, რომ ლოგისტიკური ინფრასტრუქტურისა და ტექნოლოგიების განვითარებით საქართველოს შეუძლია, გაცილებით უფრო მეტი ეკონომიკური სარგებელი მიიღოს დამატებითი ღირებულების შექმნით იმ სატრანზიტო ტვირთებზე, რომლებმაც შესაძლებელია, რომ საქართველოს გავლით იმოდრონ.

ამ მიზნის მისაღწევად საჭიროა სატრანსპორტო-ლოგისტიკური ინფრასტრუქტურის სისტემური განვითარება, ახალი

აზია-ევროპის ალტერნატიული სატრანსპორტო მარშრუტები



ტრანსპ. სახეობა

- 1 - - - - - საზღვაო
- 2 - ——— სარკინიგზო
- 3 - ——— საჰაერო
- 4 - - - - - საზღ.-საჰაერო

გადაზიდვის დრო

- 36 დღე
- 14 დღე
- 2 დღე
- 25 დღე

ტექნოლოგიების დანერგვა და ტრანსპორტსა და ლოგისტიკაში საერთაშორისო მართვის პრაქტიკის გამოყენება. თუმცა შუა დერეფნის კონკურენტუნარიანობის გაუმჯობესების-თვის მნიშვნელოვანია დერეფნის მონაწილე ქვეყნების მიზანმიმართული რეგიონალური ძალისხმევა, რათა აღნიშნული დერეფანი ერთიან ლოგისტიკურ ქსელად ჩამოყალიბდეს.

საჭირო ღონისძიებები საზღვაო კავშირის გაუმჯობესება

იმისათვის, რომ შუა კორიდორმა გაზარდოს თავისი კონკურენტუნარიანობა, პირველ რიგში საჭიროა დერეფნის საზღვაო კავშირის (Sea connectivity) გაუმჯობესება, რაშიც, ვფიქრობთ, ანაკლიის ღრმანყლოვანი პორტის მშენებლობა მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს. იმ შემთხვევაში, თუ არ გაუმჯობესდება საპორტო ოპერაციების ეფექტიანობა და არ შემცირდება მომსახურების ტარიფები, დერეფანს გაუჭირდება კონკურენცია გაუნიოს არა მარტო ჩრდილოეთის მარშრუტს (EAEC), არამედ სამხრეთის მარშრუტსაც აღმოსავ-

ლეთ აზიიდან ცენტრალურ აზიამდე, ირანის გავლით.

შავი ზღვის პორტების მსგავსად, საჭიროა კასპიის ზღვის პორტებში ინფრასტრუქტურული ღონისძიებების განხორციელება, რაც პორტების გამტარუნარიანობასა და ხარჯთ-ეფექტიანობის ზრდაზე იქნება მიმართუ-ლი. ასევე მნიშვნელოვანია კასპიის ზღვაზე საბორნე და საკონტეინერო მომსახურების გაუმჯობესება, რისი მიღწევა როგორც ტარი-ფების, ასევე სატრანზიტო დროის შემცირე-ბით იქნება შესაძლებელი.

ინტერმოდალური სერვისის ეფექტიანობა

ინტერმოდალური სერვისის გაუმჯობესე-ბის ერთ-ერთი ეფექტიანი მექანიზმია შუა დერეფნის ქვეყნებში ინტერმოდალური სატრანსპორტო გადაზიდვების ბაზრების ლი-ბერალიზაცია, რაც ხელს შეუწყობს აღნიშნულ გადაზიდვებში კერძო საერთაშორისო ოპერა-ტორების ჩართვას. აღნიშნული საშუალებას მისცემს სახელმწიფო რკინიგზის კომპანი-

ებს, მოიზიდონ დამატებითი ინვესტიციები ინტერმოდალურ ინფრასტრუქტურაში და რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, საერთაშორისო ნოუ-ჰაუ, რომელიც აუცილებელია ოპერირების ეფექტიანობის გაუმჯობესებისთვის. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ კერძო ოპერატორებს საშუალება მიეცეს, დამოუკიდებლად განსაზღვრონ საკუთარი სატარიფო პოლიტიკა იმისათვის, რომ, ოპერირების ეფექტიანობის გაუმჯობესების პარალელურად, ტარიფების შემცირება და დერეფანში დამატებითი ტვირთების მოზიდვა შეძლონ.

სავაჭრო ბარიერების აღმოფხვრა

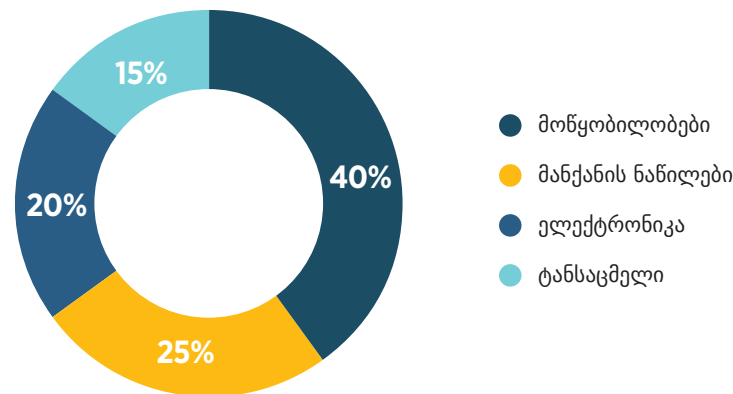
დერეფნის სანდლობა არა მხოლოდ ინფრასტრუქტურისა და მომსახურების ხარისხზე დამოკიდებულია, არამედ საზღვრის კვეთისა და ვაჭრობის ხელშეწყობასთან დაკავშირებულ ბარიერებზეც. ასეთი ბარიერები ჯერ კიდევ მრავლად არსებობს, განსაკუთრებით კასპიის ზღვის აუზის ქვეყნებში, რაც გადაზიდვების ფასისა და დროის არაპროგნოზირებადობას განაპირობებს. ამიტომ აუცილებელია შუა დერეფნის ქვეყნების მთავრობებს შორის ურთიერთთანამშრომლობის კიდევ უფრო გაღრმავება და ამ გზით ზემოაღნიშნული ბარიერების აღმოფხვრა.

სტრატეგიული პარტნიორობის განვითარება

საერთაშორისო პრაქტიკა გვანახებს, რომ სატრანსპორტო დერეფნების ეფექტიანი ფუნქციონირებისთვის აუცილებელია პორტებს, რკინიგზებს, ლოგისტიკურ სერვისპროვაიდერებსა და ექსპედიტორებს შორის სტრატეგიული პარტნიორობებისა და ალიანსების განვითარება. დღეს კონკურენტუნარიანი სატრანსპორტო დერეფნები ფუნქციონირებს, როგორც ერთიანი ლოგისტიკური ქსელი. ხშირ შემთხვევაში კონკურენტი კომპანიებიც ერთიანდებიან ერთი ალიანსის ქვეშ იმისათვის, რომ გააუმჯობესონ დერეფნის კონკურენტუნარიანობა და მოიზიდონ დერეფანში დამატებითი ტვირთები.

შუა დერეფნის მოთამაშეებს შორის ამგვარი პარტნიორობის ჩამოყალიბება საშუა-

აზია-ევროპის სარკინიგზო საკონტეინერო ტვირთების სტრუქტურა



ლებას მისცემთ მათ, შეამცირონ გადაზიდვებისთვის ხელის შემშლელი ბარიერების რაოდენობა, განახორციელონ ერთიანი სატარიფო პოლიტიკა, შეამცირონ გადაზიდვის ხარჯები და გააუმჯობესონ დერეფნის სანდლობა.

კომპეტენციების განვითარება

დღეს ლოგისტიკის დარგი წარმოადგენს მაღალტექნოლოგიურ დარგს, რომლის მართვას სჭირდება მონიწივე ტექნოლოგიები და გამოცდილი ადამიანური რესურსი. ინვესტიციები ძვირად ღირებულ ინფრასტრუქტურასა და ტექნოლოგიებში ვერ მოიტანს შედეგს, თუ შუა დერეფნის ქვეყნებმა ვერ შეძლეს შესაბამისი კომპეტენციების განვითარება. ლოგისტიკაში კომპეტენციების დეფიციტი განსაკუთრებით კრიტიკულია საქართველოსთვის. ამას მსოფლიო ბანკის ლოგისტიკის ეფექტიანობის ინდექსიც მონშობს (LPI), რომლის მიხედვითაც საქართველო რეგიონში ერთ-ერთ ბოლო ადგილზეა.

საჭიროა ტრანსპორტსა და ლოგისტიკაში ადეკვატური ადამიანური კაპიტალის განვითარება და მართვის საერთაშორისო პრაქტიკის დანერგვა, რომელიც საშუალებას მოგვცემს, სრულად ავითვისოთ ის პოტენციალი, რაც ახალ ტექნოლოგიებს ლოგისტიკაში გააჩნიათ.

საქართველო შავი ზღვის საკონტეინერო ბაზრის ჭრილში



შავი ზღვის რეგიონის საკონტეინერო ბაზარი გლობალურ

ბაზრის მხოლოდ 12,5%-ს შეადგენს, მაშინ როცა, მაგალითად, ჩრდილოეთის ზღვის რეგიონის წილი 17%-ია. თუმცა შავი ზღვის რეგიონი მისი გეოგრაფიული მდებარეობით, რესურსებითა და პოტენციალით სტრატეგიულად უმნიშვნელოვანეს არეალს წარმოადგენს. აღნიშნული რეგიონის საკონტეინერო პორტების სისტემა მსოფლიოში ერთ-ერთ სწრაფად განვითარებად ბაზრად იქცა მას მერე, რაც 2012 წელს 9%-იანი ზრდა დაფიქსირდა და თუ ჯამურად შევხედავთ 2000-2011 წლების ტრენდს, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ რეგიონში გადამუშავებული საკონტეინერო ტვირთების საერთო მოცულობამ ათი წლის განმავლობაში 20%-იან ზრდას მიაღწია, მაშინ როცა ანალოგიურ პერიოდში მსოფლიო საკონტეინერო ბაზრის ზრდა 9%-იანი იმდენად ვერ აცდა გლობალური ეკონომიკური და ფინანსური კრიზისების შედეგად. აღსანიშნავია ასევე სამხრეთ ამიისა და აფრიკის რეგიონების 11%-იანი ზრდა, აქვე ხაზგასასმელია ის ფაქტიც, რომ ყველაზე მცირე ზრდის დონე (5%) ისეთ მნიშვნელოვან სავაჭრო რეგიონში დაფიქსირდა, როგორცაა დასავლეთი ევროპა, სადაც წარმოდგენილია მსოფლიოში უმსხვილესი,

მაღალგამტარუნარიანი პორტები - როტერდამი, ანტვერპენი და ჰამბურგი.

შავი ზღვის პორტებმა უკანასკნელი 25 წლის განმავლობაში მნიშვნელოვანი ეკონომიკური და ინსტიტუციური ცვლილებები განიცადა. გლობალიზაციის პროცესმა, სტრუქტურულმა ცვლილებებმა საერთაშორისო ლოგისტიკისა და ტრანსპორტის სექტორში და არაკონკურენტულმა გარემომ თავად რეგიონის პორტებს შორის მნიშვნელოვნად შეაფერხა საზღვაო ეკონომიკის მუტად სწრაფი ტემპებით ზრდის შესაძლებლობა.

შავი ზღვის რეგიონის წევრ სახელმწიფოთა (საქართველო, უკრაინა, რუმინეთი, ბულგარეთი და რუსეთი) საკონტეინერო ტერმინალების მიერ გადამუშავებული როგორც სასვე, ისე ცარიელი კონტეინერების რაოდენობამ 2018 წლის პირველ სამ კვარტალში შეადგინა 2 150 289 TEU, სადაც სასვე კონტეინერების მოცულობამ 1 602 300 TEU-ს მიაღწია. აღნიშნული პერიოდისთვის ჯამურმა ზრდამ ხუთივე ქვეყნის მასშტაბით 10,21% შეადგინა წინა ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით.

2018 წლის მონაცემებით, რეგიონის ყველა წევრი ქვეყნის საკონტეინერო ბაზარზე დაფიქსირდა ზრდა, კერძოდ, ყველაზე მაღალი ზრდის მაჩვენებელი ჰქონდა უკრაინას - 18,31%, მას მოსდევს საქართველო 11,7%-ითა და რუსეთი 8,04%-ით. 2018 წლის პირველი ცხრა თვის მონაცემებით კონტეინერების საერთო მოცულობის 56,7% იმპორტზე მოდიოდა, 43,3% კი ექსპორტზე, ერთობლიობაში კონტეინერების ჯამური რაოდენობის 25,5% განაწილდა ცარიელ კონტეინერებზე.

2018 წლის სამი კვარტალის საიმპორტო მოცულობა 2017 წლის ანალოგიური პერიოდის მონაცემთან შედარებით 15,3%-ით გაიზარდა და ამ ზრდაში უდიდესი წილი უკრაინასა (22,5%) და რუმინეთს (19,7%) უკავია. საქართველოსა და ბულგარეთში აღნიშნული მიმართულებით დაფიქსირდა 17,9% და 7,8%-იანი ზრდა. რეგიონიდან ექსპორტირებული კონტეინერების მოცულობა იმპორტთან შედარებით უმნიშვნელოდ, მაგრამ მაინც 4,6%-ით გაიზარდა - მოწინავე პოზიციებზე კვლავ უკრაინა და მასთან ერთად რუსეთი რჩება 14,0% და 10,3%-ით. რეგიონის მასშტაბით ყველა ქვეყანაში დაფიქსირდა მეტ-ნაკლები ზრდა, გარდა საქართველოსი და რუმინეთისა, სადაც პირიქით, შემცირებას ჰქონდა ადგილი 16,6% და 6,2%-ით. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, რეგიონის ქვეყნებმა მთლიანი ბრუნვის მიხედვით შემდეგი ზრდა დააფიქსირეს: უკრაინა - 30,4%; რუსეთი (ნოვოროსისსკი) - 26,2%; რუმინეთი - 22,9%; საქართველო - 11,89% და ბულგარეთი - 8,7%.

ტოპ ხუთი საკონტეინერო ტერმინალი რეგიონში 2018 წლის პირველი სამი კვარტალის ჯამური მონაცემებით უცვლელი დარჩა წინა წლის შესაბამისად: DPW (კონსტანტა, რუმინეთი), APMT Poti (საქართველო), NUTEP (ნოვოროსისსკი, რუსეთი), CTO (ოდესა, უკრაინა) და BKP (ოდესა, უკრაინა). ამ უკანასკნელმა პირველად ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში გადაინაცვლა მე-5 ადგილზე, NLE-მ (ნოვოროსისსკი, რუსეთი) კი მე-6 ადგილი დაიკავა. ზოგადად, ყველა ზემოაღნიშნულმა საკონტეინერო ტერმინალმა დააფიქ-

ირაკლი დანელია საკონტეინერო MAERSK GEORGIA / A.P. MOLLER-MAERSK-ის კომერციული წარმომადგენელია.

გადაზიდვები

გადაზიდვა	ადგილი, შავი ზღვა, 9 თვე 2018	ადგილი, შავი ზღვა, 9 თვე 2017	2018 წლის 9 თვის წილი, შავი ზღვა	2017 წლის 9 თვის წილი, შავი ზღვა	პროცენტული ცვლილება
MAERSK	1	1	22,52%	23,66%	-1,14
MSC	2	2	20,83%	21,65%	-0,82
COSCOCS	3	5	9,93%	8,87%	1,06
ARKAS	4	3	9,93%	10,37%	-0,44
CMA CGM	5	4	9,37%	9,32%	0,05
ZIM	6	6	9,07%	8,16%	0,91
HL	7	8	6,08%	3,52%	2,56
EMC	8	7	5,04%	6,91%	-1,87
YML	9	9	2,94%	2,54%	0,40
OOCL	10	10	1,12%	1,19%	-0,07
ONE	11		0,97%	0,00%	0,97
ADMIRAL	12	12	0,97%	0,96%	0,01
OTHERS	13	13	0,68%	0,77%	-0,09
TURKON	14	16	0,26%	0,24%	0,02
NYK	15	14	0,19%	0,50%	-0,31
APL	16	18	0,07%	0,01%	0,06
MOL	17	15	0,04%	0,32%	-0,28
UASC	18	11	0,00%	0,93%	-0,93
HMM	19	17	0,00%	0,06%	-0,06

სირა ზრდა წინა ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით.

შავი ზღვის რეგიონის ლიდერ საზღვაო საზად ტრადიციულად რჩება MAERSK-ი, მას მოსდევს MSC, ხოლო მესამე ადგილი ნაცვლად ARKAS-ისა და CMA CGM-ისა, დაიკავა COSCO-მ, თუმცა აღსანიშნავია, რომ განსხვავებამ COSCO-სა და ARKAS-ს შორის სულ რაღაც 4 TEU შეადგინა. ჯამურად აღნიშნული საზღვაო ხაზების მიერ კონტროლირდება შავი ზღვის საკონ-

ტინერო ბაზრის 72%. MAERSK-ისა და MSC-ის ჯამური საბაზრო წილი 2017 წელს შეადგენდა 45,3%-ს, მაგრამ 2018 წლის პირველი ცხრა თვის მონაცემებით ეს წილი შემცირდა 2%-ით და შეადგინა 43,3%.

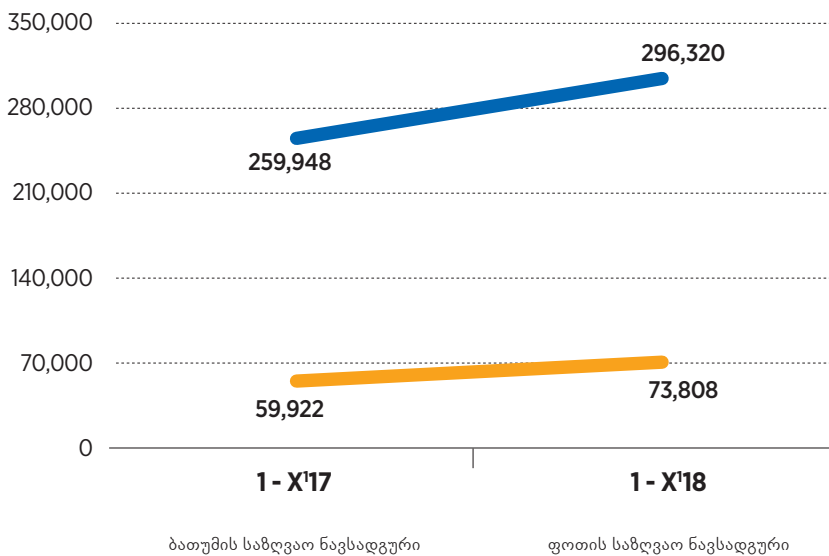
ქართული საკონტეინერო ბაზარი რეგიონში წარმოდგენილია ფოთისა და ბათუმის პორტებით, ხოლო მათგან უმსხვილეს მოთამაშეს წარმოადგენს ფოთის პორტი, რომელიც „ეი-პი-ემ ტერმინალის“ საკუთრებაშია, 15 ნავმისადგომი გააჩნია

8,5 მეტრის სიღრმითა და 250-მეტრიანი საკონტეინერო ტერმინალით, რომლის წლიური გამტარუნარიანობა ამჟამად 400 000 TEU-ს შეადგენს, აღნიშნულ პორტში ოპერირებს ყველა წამყვანი საზღვაო კორპორაცია, რომელიც შავ ზღვაშია წარმოდგენილი. ფოთის საზღვაო პორტის შემავსებელ საზღვაო საპორტო ინფრასტრუქტურად საკონტეინერო გადაზიდვებში შავ ზღვაზე გამოყენებულია ბათუმის ნავსადგური, რომლის მაქსიმალური გამ-

ფოთი VS ბათუმი

ტერმინალი	მოცულობა TEU	პროგნოზირებული მოცულობა TEU	top 5 მთავარი კლიენტი	ბაზრის წილი
APMT POTI	400 000	650 000	MAERSK, MSC, EVERGREEN, COSCO, CMA CGM	82,31%
ICTSI BATUMI	100 000	100 000	MSC	17,69%
TOTAL	500 000	750 000		100,00%

საზღვაო ნავსადგურებში გადამუშავებული კონტეინერების რაოდენობა



ნერო ერთეულში ფოთისა და ბათუმის ნავსადგურების მაგალითზე, დაგინახავთ, რომ ფოთის პორტის შემთხვევაში 2017 წლის პირველი ათი თვის მონაცემი 259,948 TEU გაიზარდა 296,320 ერთეულამდე 2018 წლის ანალოგიური პერიოდისთვის. ასევე ბათუმის პორტში 2017 წლის პირველი ათი თვის ჯამური მონაცემით სულ გადამუშავებულ იქნა 59,922 TEU და ეს მოცულობა მომდევნო წლის ანალოგიურ პერიოდში 13,886 ერთეულით გაიზარდა.

საქართველოს სატრანზიტო ფუნქციონირების განვითარებას დასაწყისში მთავარი მოცულობის ცვლილება დამოკიდებულია როგორც თავად ქვეყნის შიგნით მაკროეკონომიკური განვითარების დონეზე, კერძოდ კი მშპ-ის ზრდის ტემპზე, ისე ტრანზიტული ტვირთების შემთხვევაში მეზობელი სახელმწიფოების სავაჭრო ბრუნვის ინტენსივობაზე. მიუხედავად ამგვარი მნიშვნელობის უგულებელყოფის შეუძლებლობისა, საკონტეინერო ტვირთბრუნვის მოცულობის პროგნოზირებისას მნიშვნელოვანია, გაანალიზებულ იქნას უპირველესად შავი ზღვის რეგიონის წევრი ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის რეალური შესაძლებლობები, რადგან ქვეყნის მშპ-ის ზრდა პირდაპირ კორელაციაშია ტვირთბრუნვის ზრდასა და შემცირებასთან. მსოფლიო ბანკის მიერ შემოთავაზებული პროგნოზის მიხედვით, საქართველოში მშპ-ის ზრდა 2019

ტარუნარიანობა ოთხჯერ ჩამორჩება წინამორბედისა და შეადგენს 100 000 TEU-ს წელიწადში, ამდენად ამ უკანასკნელში ოპერირებს მხოლოდ ერთი საკონტეინერო ხაზი. ჯამურად, 2018 წლის პირველი სამი კვარტალის მონაცემებით, საქართველოს უკავია შავი ზღვის საკონტეინერო ბაზრის 14%-მდე წილი.

თუკი გავანალიზებთ საზღვაო ნავ-

სადგურებსა და საზღვაო ტერმინალებში გადამუშავებული ტვირთების ჯამური მოცულობების ტრენდს ტონებში უკანასკნელი ხუთი წლის განმავლობაში, ვნახავთ, რომ კლებადი ხასიათით გამოირჩევა. 2015 წლიდან 2018 წლის ჩათვლით საშუალოდ ყოველწლიურად 1%-იანი შემცირება ფიქსირდება. თუმცა, თუკი შევხედავთ ტვირთბრუნვის რაოდენობას საკონტეინერ-

მშპ-ის ზრდის პროგნოზი

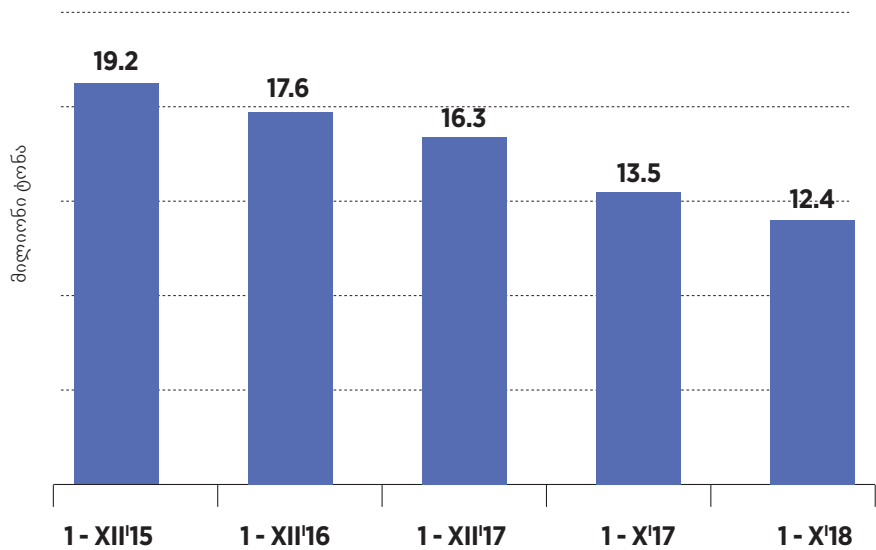
	'00-13	'14	'15	'16	'17	'18	'19
ბულგარეთი	1,75	1,3	3,6	3,9	3,8	3,9	4,0
საქართველო	4,9	4,6	2,9	2,8	4,3	4,2	4,7
რუმინეთი	2,75	3,1	3,9	4,8	6,4	4,5,	4,1
რუსეთი	2,65	0,7	-2,8	-0,2	1,7	1,7	1,8
უკრაინა	1,6	-6,6	-9,8	2,3	2,0	3,5	4,0

წელს ნავარაუდები 4,7%-იანი ნიშნულით, რაც გასული წლის დონეს 0,5%-ით აღემატება. ანალოგიური პროცენტული მაჩვენებლით ზრდაა ნავარაუდები უკრაინაშიც, თუმცა ამ შემთხვევაში დადგენილი დონე 4,0%-ს არ აღემატება. ეკონომიკური ზრდაა ნავარაუდები ბულგარეთსა და რუსეთის ფედერაციაში, თუმცა უმნიშვნელოდ - 0,1%. ერთადერთი ქვეყანა რეგიონში, რომლის მშპ-ის ზრდის პროგნოზი პესიმისტურია 2019 წლისთვის, არის რუმინეთი, სადაც ნავარაუდებია 2018 წლის დონის შემცირება 0,4%-ით. 2019 წლისათვის შავი ზღვის რეგიონში მსოფლიო ბანკის პროგნოზის მიხედვით მშპ-ის ზრდის ყველაზე მაღალ ნიშნულს - 4,7%-ს საქართველო მიაღწევს, რაც ლოგიკურად უნდა აისახოს ტვირთბრუნვის საერთო მოცულობის პოზიტიურ ცვლილებაზე.

საქართველოს სასაქონლო ბრუნვის უმეტესობა მიმართულია შორეული აღმოსავლეთისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის რეგიონზე და შეადგენს საერთო ტვირთბრუნვის 32%-ს. ხმელთაშუა ზღვის რეგიონზე მოდის 20%, ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაზე ნაწილდება ტვირთბრუნვის საერთო მოცულობის 16%, არაბეთის ყურისა და წითელი ზღვის რეგიონზე -11%, ევროპაზე - 10%, ხოლო ინდოეთის სუბკონტინენტზე - 9%.

შავი ზღვის საკონტეინერო ბაზარზე საქართველოს პოზიციონირება შესაძლოა

საზღვაო ნავსადგურებსა და საზღვაო ტერმინალებში გადამუშავებული ტვირთების რაოდენობა (ჯამური)



უფრო მეტად გაძლიერდეს იმ შემთხვევაში, თუკი ამ საკითხში იქნება სახელმწიფო სტრუქტურებსა და კერძო სექტორს შორის კოორდინირებული მუშაობა შემდეგი საკითხების მიმართულებით: პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა ქვეყნის სატრანსპორტო-ლოგისტიკური სექტორის ინფრასტრუქტურულ პროექტებში; პრივატიზაციის პროცესის კომპლექსური

მიდგომით წარმართვა ცენტრალურ და რეგიონულ დონეზე; შავი ზღვის რეგიონის წევრ სახელმწიფოებთან ორმხრივი და მრავალმხრივი სავაჭრო-ტექნიკური შეთანხმებების გაფორმება და რეგიონულ დონეზე ტვირთბრუნვის საერთო სატარიფო პოლიტიკისა და ადმინისტრაციული რეგულაციების ფორმირება და მისი ეფექტიანი აღსრულების მექანიზმების შემუშავება. ^F

საქართველოს შემოსავალი გაიზარდა



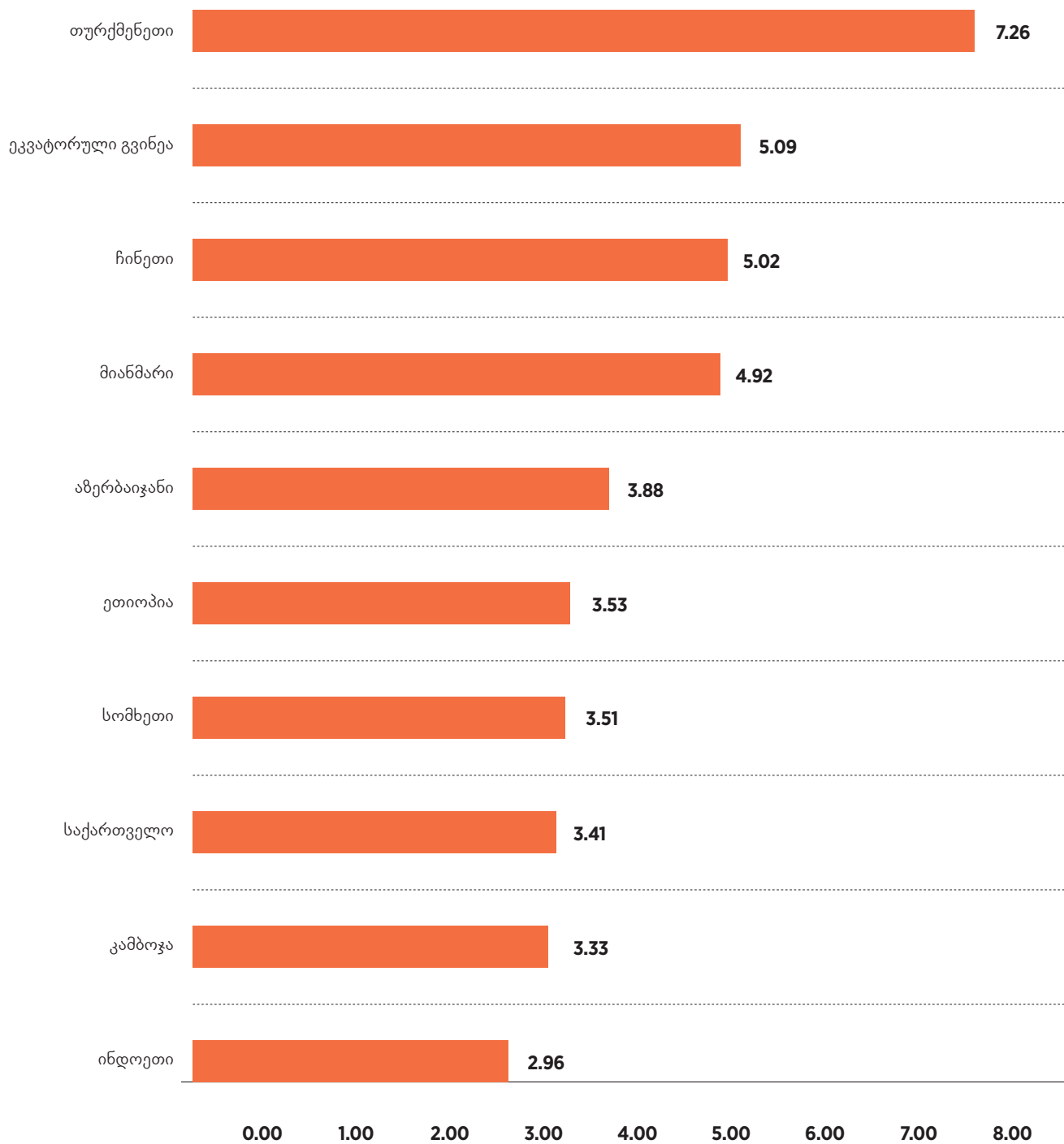
ბოლო 20 წელიწადში ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდით საქართველო მსოფლიოში მე-8 ადგილზეა.

„ფორბსში“ ამ სტატიის გამოქვეყნებადღე ალბათ ცოტათუ იცოდნა, რომ საქართველო არის ქვეყანა, რომელიც ბოლო 20 წელიწადში (1998 - 2018 წლები) ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდით მსოფლიოში მე-8 ადგილს იკავებს. მიუხედავად ასეთი კარგი შედეგისა, საქართველო მაინც საშუალოზე დაბალშემოსავლიანი ქვეყანაა. ორივე გარემოება საინტერესოა, როგორ აღმოვჩინდით მე-8 ადგილზე და

2. თუ 20-წლიანი პერიოდის ერთ-ერთი ლიდერი ქვეყანა ვართ, მაშინ რატომ ვერ გახდა საქართველო მდიდარი. როდესაც ქვეყნებს რაიმე ნიშნით ერთმანეთს ვადარებთ, პირველ რიგში მეთოდოლოგიაა მნიშვნელოვანი. მეთოდოლოგია კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება, როდესაც ქვეყნებს ერთ მოსახლეზე შემოსავლით ვადარებთ, რადგან შემოსავლის სხვადასხვა საზომი არსებობს. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი მოსახ-

ლეობის საშუალო წლიურ შემოსავალს გამოხატავს, რაც ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) მოსახლეობაზე თანაბრად გადანაწილებით გაიანგარიშება. შემოსავალი სხვადასხვანაირად შეიძლება გამოისახოს, მაგალითად: ეროვნულ ვალუტაში მიმდინარე ფასებში (ნომინალური შემოსავალი), ეროვნულ ვალუტაში ფიქსირებულ ფასებში (რეალური შემოსავალი), უცხოურ ვალუტაში (ძირითადად აშშ დოლარს იყენებენ) მიმდინარე ფასებში და ე.წ.

რამდენჯერ გაიზარდა ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი 1998-2018 წლებში



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

საქართველოს მშპ-ის მაჩვენებლები ბოლო 20 წელიწადში

	ერთეული	1998 წელი	2018 წელი	ცვლილება
	ლარი	5.022	41.576	გაიზარდა 8.3-ჯერ
	აშშ დოლარი	3.607	16.716	გაიზარდა 4.6-ჯერ
	ლარი	1,272	4,335	გაიზარდა 3.4-ჯერ
	ლარი	1,115	11,207	გაიზარდა 10-ჯერ
	აშშ დოლარი	801	4,506	გაიზარდა 5.6-ჯერ
	PPP დოლარი, 2011	3,023	10,305	გაიზარდა 3.4-ჯერ
	მილიონი	4.51	3.71	შემცირდა 1.2-ჯერ

წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

საერთაშორისო დოლარში მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის გათვალისწინებით (Purchasing Power Parity - PPP).

რომელი მეთოდით დათვლილი შემოსავალი უნდა გამოვიყენოთ, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რისთვის ვიყენებთ ამ მაჩვენებელს. ეროვნულ ვალუტაში გამოსახული ნომინალური და რეალური შემოსავლები ერთმანეთისგან იმით განსხვავდება, რომ რეალური შემოსავალი

ინფლაციით ეკონომიკის ზრდის ეფექტს გამორიცხავს (რადგან მშპ წარმოებული პროდუქციისა და ფასების ნამრავლის ჯამია, ფასების ზრდა, იგივე ინფლაცია, ნომინალურ ეკონომიკას ზრდის).

თუ გვინდა გავიგოთ, ქვეყნის შიგნით ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი როგორ იცვლება, რეალური შემოსავლის ცვლილება უნდა ვნახოთ. 1998 წელს საქართველოში ერთ მოსახლეზე საშუ-

ალო წლიური შემოსავალი 1272 ლარი იყო. მომდევნო 20 წელიწადში 3.4-ჯერ გაიზარდა და 4335 ლარი შეადგინა.

3.4-ჯერ ზრდით საქართველომ მსოფლიოში მე-8 ადგილი დაიკავა. პირველ ადგილზე თურქმენეთია 7.3-ჯერ ზრდით. საქართველოზე ცოტათი უკეთესი შედეგი აქვს სომხეთსა და აზერბაიჯანს.

საქართველო ერთ მოსახ-

ლეზე მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის გათვალისწინებით (Purchasing Power Parity-PPP, 2011 international dollars) შემოსავლის ზრდის ტემპითაც მე-8 ადგილზეა.

1998 წელს ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 3 023 PPP დოლარი იყო, ხოლო 2018 წელს 3.4-ჯერ მეტი – 10 305 PPP დოლარი. ეს მეთოდოლოგია ქვეყნის შემოსავალს მისი მსყიდველობითი უნარის მიხედვით განიხილავს. ვინაიდან, ზოგადად, დაბალშემოსავლიან ქვეყნებში პროდუქციაზე ფასები უფრო დაბალია, ვიდრე ბევრ მაღალშემოსავლიან ქვეყანაში, ღარიბი ქვეყნების შემოსავლის მსყიდველობითი უნარი ყოველთვის მეტია. ჩვეულებრივ, ე.წ. ნომინალურ დოლარში 2018 წელს საქართველოში ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 4 500 დოლარი იყო.

ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი იზრდება, როდესაც შემოსავლის ზრდის (იმავე ეკონომიკის ზრდის) ტემპი აჭარბებს ქვეყნის მოსახლეობის რაოდენობის ზრდის ტემპს. თუ მოსახლეობის რაოდენობა მცირდება, მაშინ ერთ მოსახლეზე შემოსავალი ეკონომიკის ზრდის ტემპზე უფრო სწრაფად მატულობს. საქართველოს შემთხვევაში ორივე ფაქტორმა მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა: 1999 წლიდან 2018 წლის ჩათვლით საქართველოს ეკონომიკა წლიურად საშუალოდ 5.4%-ით იზრდებოდა და შედეგად, 2018 წლის ეკონომიკამ (მუდმივ ფასებში) 1999 წლის მაჩვენებელს 2.8-ჯერ გადააჭარბა. ამ მაჩვენებლით საქართველომ მსოფლიოში 33-ე ადგილი დაიკავა.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო 20 წელიწადში ეკონომიკის ზრდის ტემპით საქართველო მსოფლიოში 33-ე ადგილზეა, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდით მე-8-ა. ეს განსხვავება საქართველოს მოსახლეობის რაოდენობის შემცირებით აიხსნება. მსოფლიო ქვეყნების უმეტესობაში მოსახლეობის რაოდენობა მატულობს, საქართველოში კი 1998

წლის შემდეგ მოსახლეობა 15%-ით (800 ათასით) შემცირდა. შედეგად, ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდის ტემპმა 6.4% შეადგინა.

საქართველოს მოსახლეობის რიცხვი რომ არ შემცირებულყო, ერთ მოსახლეზე საშუალო შემოსავლის ზრდით საქართველო მსოფლიოში მე-13 ადგილზე იქნებოდა, რაც მაინც კარგი შედეგია.

საინტერესოა, ბოლო 20 წელიწადში მთავრობების ცვლილების მიხედვით, როგორ იცვლებოდა ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდის ტემპი საქართველოში. 3 ნაწილად დავყოთ: 1999-2003 წლები, 2004-2012 წლები და 2013-2018 წლები.

1999-2003 წლების შედეგების მიხედვით, ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდით საქართველო მსოფლიოში მე-17 ადგილზე იყო (ეკონომიკის ზრდის საშუალო ტემპი – 5.4%). 2004-2012 წლებში საქართველო მე-8 ადგილზე იყო (ეკონომიკის ზრდის საშუალო ტემპი – 6.2%). 2009 წლის კრიზისის გამოკლებით – 7.5%), ხოლო 2013-2018 წლებში მე-17 ადგილზე იყო (ეკონომიკის ზრდის საშუალო ტემპი – 4%). სამივე მთავრობის დროს საქართველოს მოსახლეობის რიცხვი შემცირდა, რამაც ერთ მოსახლეზე შემოსავლის ზრდის მაჩვენებელი არითმეტიკულად გაზარდა.

მიუხედავად იმისა, რომ მოსახლეობის შემცირება არითმეტიკულად ერთ მოსახლეზე შემოსავალს ზრდის, საქართველოს შემთხვევაში რთული სათქმელია, ჯამში მოსახლეობის კლებას დადებითი გავლენა ჰქონდა ერთი მოსახლის შემოსავლის ზრდაზე, თუ უარყოფითი. ამ დასკვნის გაკეთება ცალკე დიდი კვლევის საგანია. საქართველოს მოსახლეობა ემიგრაციის გამო შემცირდა. ერთი მხრივ, როდესაც ემიგრაციაში მიდის შრომისუნარიანი მოსახლეობა, ქვეყანაში სამუშაო ძალა მცირდება და, აქედან გამომდინარე, ეკონომიკის ზრდის პოტენციალი მცირდება. მეორე მხრივ, ემიგრანტები მნიშვნელოვან

თანხას გზავნიან საქართველოში, რაც მოსახლეობის გადახდისუნარიანობას და მოთხოვნას ზრდის, ეს კი ეკონომიკურ ზრდას ეხმარება.

საინტერესო გარემოებაა, თუ შემოსავლის ზრდით ბოლო 20-წლიანი პერიოდის ერთ-ერთი ლიდერი ქვეყანა ვართ, მაშინ რატომ ვერ გახდა საქართველო მდიდარი? ამის პასუხი ის არის, რომ 1990-იანი წლების ბოლოს საქართველოს ეკონომიკამ ზრდა ფაქტობრივად ნულიდან დაიწყო. 1991-1994 წლებში საქართველოს ეკონომიკაში და მოსახლეობის შემოსავალში კატასტროფული ვარდნა იყო. საერთაშორისო სავალუტო ფონდს 1991 წლიდან აქვს გამოქვეყნებული საქართველოში ერთ მოსახლეზე შემოსავალი PPP დოლარი და 3 წელიწადში, 1991 წლიდან 1994 წლამდე, შემოსავალი 61%-ით შემცირდა. მიუხედავად იმისა, რომ ამ პერიოდში აღმოსავლეთ ევროპის სოციალისტურ ბლოკში შემავალ და საბჭოთა კავშირის ყველა ქვეყანაში იყო ვარდნა, საქართველო ვარდნის მხრივ პირველ ადგილზე გავიდა. ეს ომებმა, შიდა დაპირისპირებამ, კორუფციამ, კრიზისმა, ჰიპერინფლაციამ და საბაზრო ეკონომიკის არცოდნამ გამოიწვია. 1991 წლის მაჩვენებელს (5 500 PPP დოლარი) საქართველომ 2007 წელს გადააჭარბა, მნიშვნელოვანი წვლილი ამ საქმეში მოსახლეობის კლებამაც შეიტანა, რადგან 1991 წელს მოსახლეობა 5.5 მილიონი იყო, 2007-ში კი – 4.1 მილიონი. სავარაუდოდ, საქართველოში კიდევ უფრო მაღალი იყო შემოსავლები 1991 წლამდე, 80-იანი წლების ბოლოს.

ბოლო 20 წელიწადში შემოსავლების ზრდით მე-8 ადგილზე ყოფნის მიუხედავად, საქართველოს ადგილი შემოსავლების მიხედვით მსოფლიო რეიტინგში ისევ საკმაოდ დაბალია. 2018 წელს საქართველო ერთ მოსახლეზე შემოსავლით მსოფლიოში 105-ე ადგილზე გავიდა. 1998 წელს საქართველო 133-ე ადგილზე იყო. **F**

ჭარბვალიანობა, რეგულირება და ეკონომიკური ზრდა



**ნებისმიერი საკანონმდებ-
ლო ცვლილება იმა უნდა
მოიაზრებოდეს, რომ პო-
ზიტიურ ზრდაში აისახოს
ეკონომიკასა და მისი თი-
თოეული ინდივიდის საქმი-**

ანობაზე. საქართველოს ეროვნული ბანკის ასალმღებელი რეგულაციები გამოძახილია საქართველოს მთავრობის მიერ ჭარბვალიანობის პრობლემის დაძლევის ინიციატივაზე. ჭარბვალიანობა თავისთავად გლობალურ პრობლემას წარმოადგენს, რასაც საერთაშორისო სავალუტო ფონდი და სხვა ქვეყნების საფინანსო ბაზრის მარეგულირებელი ორგანოების პერიოდული გადაწყვეტილებები მოწმობენ. აღმოსავლეთ ევროპის, ახლო და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის, ასევე სამხრეთ ამერიკის წარმატებული ეკონომიკების მესვეურებმა რეგულაციების გამკაცრების პრაქტიკას 2010 წლიდან მიმართეს.

მათ შედეგებზე დაკვირვება ცხადყოფს, რომ ძირითადი მაკროეკონომიკური პარამეტრები წლიდან წლამდე არ უარესდება. ჩვენი დაკვირვებით, მთავრობის ინიციატივები მოსახლეობის ფართო მასების სამეწარმეო საქმიანობაში ჩაბმისკენ არის მიმართული, რაც თავისთავად ძალიან მნიშვნელოვანია ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისათვის. იქმნება მოლოდინი, რომ მოქალაქეს, თავისი შემოსავლიდან გამომდინარე, საცალო დაკრედიტების პროდუქტებთან წვდომა ეზღუდება, ხაზს ვუსვამთ – ეზღუდება და არა ეკრძალება. აღნიშნული მოწოდებულება, რომ მოქალაქის

ალექსანდრე ძნელაძე საპარტეზლოს ბანკების ასოციაციის პრეზიდენტი.

დეპოზიტებისა და სესხების დოლარიზაციის კოეფიციენტები

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
დეპოზიტები	65,6%	59,6%	59,6%	69,7%	71,6%	67,9%	64,8%
სესხები, მათ შორის:	67,8%	62,3%	59,8%	63,2%	63,7%	57,6%	55,8%
- შინამეურნეობები	31,5%	33,3%	39,1%	49,2%	53,6%	43,8%	43,8%
- იურიდიული პირები	81,5%	80,0%	76,7%	76,9%	74,6%	74,2%	70,2%

მიერ აკუმულირებული ყოველთვიური შემოსავალი საკმარისი იყოს საფინანსო ინსტიტუტის მიმართ არსებული ვალდებულებების მომსახურებისა და ოჯახის ყოველდღიური მოთხოვნილებების დაფინანსებისთვის. თუმცა ახალ რეგულაციებში ირიბად იგრძნობა ერთგვარი ბიძგის მომენტი, რომ სახელმწიფოს მიერ გამოცხადებულ საგრანტო, საშეღავათო საკრედიტო და მთავრობის ეკონომიკური ბლოკის მიერ დამუშავების პროცესში არსებული ინიციატივებით მოქალაქეს ფიქსირებული შემოსავლის ნაცვლად მის სამეწარმეო საქმიანობით განპირობებული მყარი შემოსავალი გაუჩნდეს.

ექსპორტის მოცულობა ზრდის ტენდენციის მიმანიშნებელია და მას მხოლოდ ღვინის ექსპორტის ზრდა არ განსაზღვრავს. მიუხედავად პოზიტიური ცვლილებებისა, ქვეყნის საგადაამხდლო ბალანსის მიმდინარე ანგარიშების უწყისში ქვეყანაში იმპორტის სანაცვლებელი მიმართულებები ჯერ კიდევ მრავ-

ლად არის. ქვეყნის პოლიტიკა ადგილობრივი მეწარმეობის განვითარების მიმართულებით, მხოლოდ იმპორტის სანაცვლებელი დარგების წახალისების კუთხით არ უნდა განვითარდეს, არამედ ორიენტირებული უნდა იყოს საექსპორტო ბაზრების ათვისებაზე. საექსპორტო ბაზრებზე წვდომის სიძნელებები შესაძლებელია, ქვეყანაში შემოსული მზარდი რაოდენობის ტურისტით ჩავანაცვლოთ. მათთვის საქართველოში წარმოებული პროდუქტების ინტენსიური შეთავაზება გარკვეული პერიოდის შემდეგ მათ ქვეყანაში ექსპორტის დასაწყებად ბუნებრივი ღობის არსებობის საფუძველს შექმნის.

სამეწარმეო საქმიანობის განვითარებისა და მოქალაქეებისთვის მასზე წვდომის გამარტივების მიზნით მთავრობის ქმედითი ნაბიჯები სტარტაპებისა და მცირე მეწარმეობის ხელშეწყობის პროგრამებთან მიმართებით აშკარაა. ყოველივე ეს მიმართულია სამომხმარებლო სესხებით

და ჭარბვალიანობით გადატვირთულ შინამეურნეობების სტიმულირებისკენ, რათა მათ შეექმნათ შესაძლებლობა, შემოსავლიანობის ზრდის გზით თავად დაძლიონ ეკონომიკაში ჭარბვალიანობის საკითხი.

მოსალოდნელია, რომ ქვეყნის მთავარი მარეგულირებლის მიერ წლის დასაწყისიდან ამოქმედებული რეგულაციები აისახოს:

- უძრავი ქონების ბაზარზე მეორეული შეთავაზებების მოზღვავევაში, კერძოდ, მოქალაქეები უძრავი ქონების ვერდაგირავების შემთხვევაში (რადგან რეგულაციით რიგ შემთხვევებში აიკრძალა საცხოვრებლად გამოყენებული უძრავი ქონების დაგირავება) შეეცდებიან, ჯერ მეორე არასაცხოვრებლად გამოსაყენებელი უძრავი ქონება (არსებობის შემთხვევაში) გაყიდონ და დაიკმაყოფილონ მოთხოვნილებები,

დაკრედიტების რეგულაციები

	LTV		PTI		სფერო
	ერ. ვალუტით გაცემული სესხები	უც. ვალუტით გაცემული სესხები	ჭეჯირებული	არაჭეჯირებული	
საქართველო	85%	70%	20-35%	25-60%	
უნგრეთი	80%	50%	15-30%	50-60%	
კოსოვო	90%		60-70%		
რუმინეთი	85%	80%	35%	10%	
თურქეთი	80%				

ხოლო შემდგომ, თუ სწრაფად ვერ მოხდება მათი ზემოთ აღწერილ ეკონომიკურ წრებრუნვაში ინტეგრირება, ძირითად საცხოვრებელ ობიექტებსაც შეეღიონ. ჩვენ შორს ვართ იმ აზრისგან, რომ მოქალაქეები საცხოვრებელი ფართის გარეშე დარჩებიან, შესაძლებელია ბოლო დროს სამშენებლო ბიზნესში არსებული ტენდენციის 180-გრადუსიანი შემობრუნება და გაფართოების ნაცვლად საცხოვრებლად

საკმარისი მინიმალური რაოდენობის ბინებზე მოთხოვნის ზრდა.

- მეორეული ბაზრის პარალელურად, მიწოდების ერთბაშად მოზღვავებამ შესაძლოა, პირველადი შეთავაზებების ბაზარზე ფასების კლება განაპირობოს. ერთი მხრივ, პოტენციური მყიდველების შემცირება, ხოლო მეორე მხრივ სამშენებლო რეგულაციების თამასის აწევამ

შესაძლებელია უძრავი ქონების ბაზარზე არსებული კომპანიების გამსხვილება გამოიწვიოს, ხოლო წვრილი დეველოპერები საქმიანობის პროფილის ცვლილების აუცილებლობის წინაშე დადგნენ.

- მსოფლიოში ფულადი რესურსის მასობრივად გაიაფების (და არა წვდომის გაადვილების) გამო მოსალოდნელია უცხოური პირდაპირი საინვესტიციო კაპიტალის მოძალება, ამ მხრივ გრძელვადიანი და დაბალპროცენტიანი კაპიტალის გაჩენა მხოლოდ პოზიტიურად წაადგება ეკონომიკას, თუმცა წანაცვლებული მოთხოვნის მრუდს შესაძლოა ასევე სპეკულაციური კაპიტალის წარმომადგენლების გამოჩენაც მოჰყვეს, რასაც ქვეყნის მთავარი მარეგულირებელი მომზადებული უნდა დახვდეს.
- შესაძლებელია საბანკო სექტორიდან გასული ეკონომიკურად აქტიური მოქალაქეების ნაწილმა ფულადი ბაზრის დღემდე ნაკლებად განვითარებული და რეგულაციებს ნაკლებად დაქვემდებარებული ბაზრის ფორმირება გამოიწვიოს, რაც შესაძლოა, არანაკლებ რისკიანი აღმოჩნდეს ქვეყნისთვის, ვიდრე დღეს არსებული საბანკო-საფინანსო ჭარბვალიანობა.
- თანხობრივი ზღვარის დაწესება და პერიოდული ზრდა ეროვნულ ვალუტაში გაცემულ სესხებზე, მათ შორის მისი გავრცელება არა მხოლოდ საცალო საკრედიტო პროდუქტებზე, ავტომატურად აისახება დოლარიზაციის კოეფიციენტის კლებაზე.
- მთავრობის მიერ გადადგმულმა ნაბიჯებმა 2017-2018 წლებში გავლენა იქონია დეპოზიტებისა და შინამეურნეობის დოლარიზაციის შემცირებაზე, თუმცა ნაკლები გავლენა მოახდინა იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხების პოზიციებზე. შესაძლოა, ეს იურიდიული პირებისთვის გაცემული სესხების გრძელვადიანობით აიხსნება, როცა საფინანსო ინსტიტუტს მხოლოდ მიმდინარე წლის განმავლობაში გრაფიკით დაბრუნებული კრედიტების გაღარებაზე ექნება გავლენა მოხდენილი.

ყოველივე უცხოური ვალუტის რეზერვ-

ბის რეკორდულ ზრდაში გამოისახა, კერძოდ, მან 2018 წლის ბოლოს აშშ დოლარის 3-მილიარდიან ზღვარს გადააბიჯა (\$3,289,847 ათასი). 2019 წლის განმავლობაში რეზერვების შემდგომი ზრდა წინასწარგანსაზღვრულია, ამასთან აღნიშნული რეზერვების მოგებიანი განთავსება სულ უფრო აქტუალური ხდება.

მარეგულირებელმა ფიზიკური პირების დაკრედიტების შესახებ დებულებით განვრცობილი რეგულაციები (LTV სესხის უზრუნველყოფის კოეფიციენტი, PTI სესხის მომსახურების კოეფიციენტი) ფიზიკური პირების სრულ საკრედიტო ვალდებულებებს შეახო, ანუ მათი დათვლა აუცილებელი გახდა არა მარტო მსესხებლის, არამედ თავდების, უზრუნველყოფის საგნის მიმწოდებლის და მათთან გათანაბრებული პირების დათვლის დროს. შესაბამისად, მსესხებლის შესაბამისობა და უზრუნველყოფის საგნის მიმწოდებლის მიერ ვერდაკმაყოფილება ავტომატურ უარს იწვევს დაფინანსებაზე.

LTV, PTI კოეფიციენტების დადგენილი მაქსიმალური მაჩვენებლების სხვა ქვეყნების გამოცდილებასთან შედარებისას ერთ მნიშვნელოვან განსხვავებას ვაწყდებით: სხვა ქვეყნებში რეგულაციები უმეტესწილად მხოლოდ იპოთეკურ სესხებთან მიმართებით იქნა ამოქმედებული, მაშინ როცა ქართველი მარეგულირებელი უფრო შორს წავიდა და მთლიანი შინამეურნეობების დაკრედიტება მოაქცია რეგულაციის ქვეშ. მთლიანობაში LTV კოეფიციენტები ზომიერად მსგავსია ჩვენს მეზობელ ქვეყნებში დამკვიდრებული პრაქტიკისა. საკმაოდ არაერთგვაროვანია PTI მაქსიმალური ზღვრები ჰეჯირებული და არაჰეჯირებული კლიენტებისთვის. იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ მარეგულირებელი პრაქტიკის დაგროვების კვალობაზე შეძლებს მათი მნიშვნელობების გადახედვას მომხმარებელთა პოზიციის სასარგებლოდ.

მიუხედავად მთავარი მარეგულირებლის მიერ კანონმდებლობის გამკაცრების მიმართულებით გადადგმული ნაბიჯების ქმედების მართებულობისა, რასაც საფინანსო სისტემის სტაბილურობის მონაცემები გვჩვენებს, დიდ იმედს ვიტოვებთ, რომ საბანკო სისტემის რეგულირების გამკაცრება ქვეყნის ეკონომიკის ზრდის ტემპზე მკვეთრად არ აისახება. **F**



ქვირითი, ქვირითი, ქვირითი: ბილ ჰოლსტი სინჯავს საკუთარ ნაწარმს ვისკონსინის მის ერთ-ერთ კარიერთან – თუმცა ხიზილალის დიდი მოყვარული არ გახლავთ.

ხიზილალის შემთხვევითი მეფე

მსოფლიოში თევზის ყველაზე სასურველი ქვირითი რუსეთში არ იწარმოება. ბილ ჰოლსტი, ვისკონსინის ჯართის საწყობის მეპატრონე, მას ჩინეთში ამზადებს.

ავტორი: ქლოი სორვინო

მდინარე მისისიპის ვისკონსინის მხარეს, State Road 35-ის გასწვრივ ძველი ნაგებობა, მანქანებითა და მაცივრებით საგსე ნარჩენების საწყობია, სადაც ყოველდღიურად 20,000 გირვანქა ალუმინს ადნობენ. შესასვლელ კარზე მიჭედებული ხელით დაწერილი ნიშანი ყველა შემსვლელს ახსენებს: პერანგი ჩაიცვით. შიგნით 69 წლის, ლურჯ ჯინსში გამოწყობილი, სიმინდის მომყვანი ფერმერების მესამე თაობის წარმომადგენელი ბილი ჰოლსტი ზის, რომელმაც ლითონის ჯართის ეს ბიზნესი 12 წლის წინ დაიწყო. „მე ისეთ რაღაცებში ვხედავ ღირებულებას, რაც სხვებისთვის უვარგისია, – ამბობს ის. – მე რისკზე წამსვლელი უფრო ვარ“.

სწორედ რისკიანობით შეიძლება აიხსნას ჰოლსტის უფრო ეგზოტიკური ბიზნესებიდან ერთ-ერთის – Hangzhou Qiandaohu Xunlong Sci-Tech-ის, დიდ ფართობზე გადაჭიმული ზუთხის ფერმისა და ხიზილალის გადამამუშავებელი კომპანიის არსებობა. 7,000 მილის დაშორებით, აღმოსავლეთ ჩინეთში, ხელოვნურ ტბასთან გაშენებული Hangzhou ამჟამად მსოფლიოში ხიზილალის მწარმოებელი ყველაზე დიდი კომპანიაა: მსოფლიო ბაზრის 30%-ს აკონტროლებს და წელს მისი მოსალოდნელი შემოსავალი \$35 მილიონია. ასეთ მასშტაბებს, დაბალ სამუშაო ხარჯებთან და მაღალ საცალო საფასურთან ერთად (ერთმა უნციამ, შესაძლოა, \$150-ს მიაღწიოს), კომპანიისთვის დაახლოებით 25% მოგების მარჟა მოაქვს. ჰოლსტი ერთობლივი საწარმოს 24%-ს ფლობს და ერთადერთი ყველაზე მსხვილი (და ერთადერთი ამერიკელი) ინვესტორია.

რაც ჰოლსტს მსოფლიოში ყველაზე წარმატებულ ხიზილალის ანტრეპრენიორად აქცევს ის არის, რომ ის Hangzhou-ს კონკურენტების მფლობელიცაა. ორი ათწლეულის განმავლობაში ჰოლსტი უნგრეთსა და გერმანიაში ხიზილალას ბრენდ Desietra-ს სახელით ყიდდა. გასულ წელს, შედარებით ზომიერი ფასების შედეგად, მისმა ევროპულმა ბიზნესებმა \$8 მილიონი მოუტანა.

მაგრამ Hangzhou მისი საგანძურია. ორ ათწლეულში, მას შემდეგ, რაც რუსული და ირანული ველური ხიზილალის გაყიდვა აიკრძალა, მისი ფერმა ხიზილალის წარმოებისთვის მსოფლიოში ყველაზე მოთხოვნილი გახდა. ბაზარზე Kaluga Queen-ის სახელით ცნობილი ქვირითით ამჟამად ასობით საუკეთესო რესტორანში უმასპინძლებიან. მათ შორისაა საფრანგეთში მიშლენის სამ-ვარსკვლავიანი 28 დაწესებულებიდან 22 და Eleven Madison Park-ი ნიუ-იორკში. ცნობილმა შეფ-მზარეულმა ალენ დუკასმა მსოფლიოს სხვადასხვა ადგილას მდებარე საკუთარი 30 რესტორანი ხიზილალით მას შემდეგ მოამარაგა, რაც სამი წლის წინ ფერმას ეწვია. ვლადიმერ პუტინმა ამ ხიზილალას გემო 2016 წლის G20 სამიტზე გაუსინჯა.

Hangzhou ასევე ძირითადი მსხვილი მიმწოდებელია ისეთი მდიდრული ბრენდებისთვის, როგორცაა Petrossian-ი და Caviar House-ი. და მზარეულ ტომას კელერის სავაჭრო ბრენდის, Regis Ova-ს კონსერვის ქილებიც კი ჰოლსტის ქვირითითაა გაცხებული. „ჩინეთის ამ ფერმას საუკეთესო ხარისხის ხიზილალა აქვს, – ამბობს შეფ-მზარეული ერიკ რიპერტი, რომლის Le Bernardin-ის ზღვის

პროდუქტების დასაგემოვნებელი მენიუ ერთ უნცია ხიზილალას \$150 დანამატად სთავაზობს მსურველს. „ის არ არის ძალიან ძვირი. არც მწარეა. თხილის-ნაირი არაა. თითქმის ისეთივე კარგია, როგორც ველური ხიზილალა, როცა ის ბაზარზე იყიდებოდა. საუკეთესო ველურ ხიზილალას ვგულისხმობ, 20 წლის წინ რომ შეგეძლო, გეშოვა“. თავად ჰოლსტს ათასი რამ გადახდა თავს, რამაც ხიზილალის ინდუსტრიამდე მიიყვანა. 1968 წელს კოლეჯი მიატოვა და საიზოლაციო ქარხანაში ღამის ცვლაში დაიწყო მუშაობა, სადაც საათში \$2-ს უხდიდნენ. 22 წლის ასაკში რემოდელირების ბიზნესი დაიწყო. ამის შემდეგ, ქვიშისა და ხრეშის მოსაპოვებლად, 1970-იანი წლების ბოლოს კარიერა შეიძინა. 1995 წლისთვის უკვე 11-ს ფლობდა. ერთ ასეთ ადგილას, ნაკადულებით წარმოქმნილ ტბაში თევზები გააშენა იმისთვის, რომ მის ორ შვილს ეთევზავა. ჰოლსტის მეგობარმა St. Paul-დან, რომლის ჰობიც ფარეზში ბუთხის გაზრდა იყო, მას კანადის მკვიდრი ტომი გააცნო, რომლებმაც თევზი მიჰყიდეს. ჰოლსტმა აღმოაჩინა, რომ თევზის საღად შენარჩუნება მარჯვედ შეეძლო. 1999 წელს მეგობარმა შეიტყო, რომ უნგრეთში ბუთხის ფერმა გაკოტრდა და მისი ყიდვა შეიძლებოდა.

ჰოლსტს მანამდე ხიზილალა არასდროს გაესინჯა და შეერთებული შტატების გარეთაც იშვიათად თუ გასულა, მაგრამ გაფრინდა ბუდაპეშტში და თან \$10,000 ნაღდი ფულით სავსე კეისი წაიღო იმისთვის, რომ ოფიციალური პირები შეხვედრამდე დაეთანხმებინა, რათა კომპანია მისთვის მიეყიდა. უნგრეთის მთავრობა \$200,000-ზე დათანხმდა. ჰოლსტმა მთელი ეს თანხა ნაღდი ანგარიშსწორებით გადაიხადა.

განახლება მაშინვე დაიწყო. (ჰოლსტს ფინანსები უხვ ნაკადად მისდიოდა მას შემდეგ, რაც ვისკონსინში სამთო-მომპოვებელი ბიზნესი გაყიდა. აქედან წინასწარ მიიღო \$14 მილიონი, ხოლო 30 წლის განმავლობაში დანარჩენ \$32 მილიონს ჰონორარის სახით მიიღებდა.) „[წინა მფლობელი] ფერმერი არ ყოფილა, - ამბობს ის. - ბიზნესში ხუთი პროცენტი იქით ან აქეთ გადაგიყვავს, გაკოტრდები თუ მოგება გექნება. ყველანაირ წვრილმანს ყურადღება უნდა მიაქციო“. ეს შეიძლება ისეთი დეტალური იყოს, როგორც მდებრივი ბუთხის გარკვეული გზით გამოკვება: თუ ის ოდნავ მაინც საჭიროზე მეტად გასუქდა, მისი საკვრცხვები კვრცხს ველარ გამოიმუშავებს. ვინაიდან ბუთხის ბრდასრულ ასაკამდე მიღწევას 4-დან 12 წლამდე სჭირდება, ერთმა მცირე შეცდომამაც კი შეიძლება, წლების ნაშრომი წყალში ჩაყაროს. სანამ ჰოლსტი უნგრეთში ფერმის გამოცოცხლე-

ბით იყო დაკავებული, მან ხიზილალის გერმანული გაკოტრებული კომპანია იყიდა, რომელსაც Desietra დაარქვა. ოთხ წელიწადში კომპანიას უკვე მოგების მოტანა შეეძლო.

ჰოლსტს ჩინელი ინვესტორების ჯგუფი დაუკავშირდა, რათა მას ჩინეთში ხიზილალის პირველი კომპანია გაეხსნა. მათ ბუთხის მცირე ფერმა უკვე ჰქონდათ, საიდანაც თევზს ხორცად ყიდდნენ, მაგრამ ხიზილალის წარმოების დასაწყებად ფინანსები და მეტი კომპეტენცია სჭირდებოდათ. 2004 წელს ჰოლსტმა დაახლოებით \$2 მილიონი დააბანდა 49%-იანი წილის სანაცვლოდ. (რამდენიმე წელიწადში ნახევარი გაყიდა, ვინაიდან კომპანიას საჯაროობა სურდა ჩინეთში, სადაც უცხო ქვეყნის მოქალაქის მიერ საკუთრების ფლობა შეზღუდულია.) „მე ის ვარ, რასაც თქვენ იმპულსურ მყიდველს დაარქმევდით, - ამბობს ის. - რაღაცას შევხვდეთ და ათი წელი მისი შემოწმება აღარ მჭირდება. თუ ხელსაყრელი გარემოებაა, იმავე წაშს ვთანხმდები, იმიტომ რომ შეიძლება ხვალ ის აღარ იყოს“.

ჩინეთიდან პირველი კონსერვის ქილა 2006 წელს გამოიგზავნა. მას შემდეგ რაოდენობა სწრაფად გაიზარდა. „ჩვენ საკმარისი ინვენტარის მოგროვება დავიწყეთ, რაც მანამდე არ გვქონდა, იმისთვის, რომ თევზს პირველი ოვულაციისთვის მიეღწია, - ამბობს ჰოლსტი. - მეორეს თუ დაელოდები, 3%-ით ან 4%-ით მეტ ხიზილალას მიიღებ. შენი მოგება 30%-მდე ან 40%-მდე გაიზარდება. აი, ასე“. 2016 წლისთვის Hangzhou მსოფლიოში ხიზილალის უმსხვილეს კომპანიად ჩამოყალიბდა, ხოლო მომდევნო კომპანია მისი მეოთხედი მოცულობისა იყო. გასულ წელს წარმოება 40%-ით გაიზარდა. წელს უკვე 30%-ითაა გაზრდილი.

და სანამ Hangzhou-ს განცალკევებით ყოფნა სურს, ჰოლსტი მისი ახალი კომპანიების შექმნაზე ფოკუსირებული. ის ჩინეთში ინტერესების შემცირებას და მის ვეროპულ ბიზნესებში მეტი ფულის დაბანდებას გეგმავს. ის უნგრეთში, იტალიასა და საბერძნეთში არსებულ ახალ ფერმებს აკვირდება. ასეთი ნაბიჯი ჰოლსტს ვეროპაში ხიზილალის ყველაზე დიდ მწარმოებლად აქცევს. „იქ რომ წავედი და ხიზილალის ეს ბიზნესი დავიწყებ, ხალხი ფიქრობდა, რომ მსოფლიოში ყველაზე სულელი ადამიანი ვიყავი“, - ამბობს ის და ამატებს, რომ რასაც აწარმოებს, იმას დიდად არ ჭამს. მის სახლში კონსერვის ერთი ქილაც კი არ არის. ხუთსაძინებლიანი, მოკრძალებული სახლი სიმინდის ნათესებთან ახლოსაა შეწყუული, სადაც ის თავის მეგობარ ქალთან, ნენსისთან ერთად ცხოვრობს. - ჩვენ მარტივი რაღაცები მოგვწონს“. *

საბოლოო მოსაზრება

* „დღევანდელი კვერცხი სკობს ხვალინდელ ქათამს“. — ბენჯამინ ფრანკლინი



რჩეული რეპიტინგი



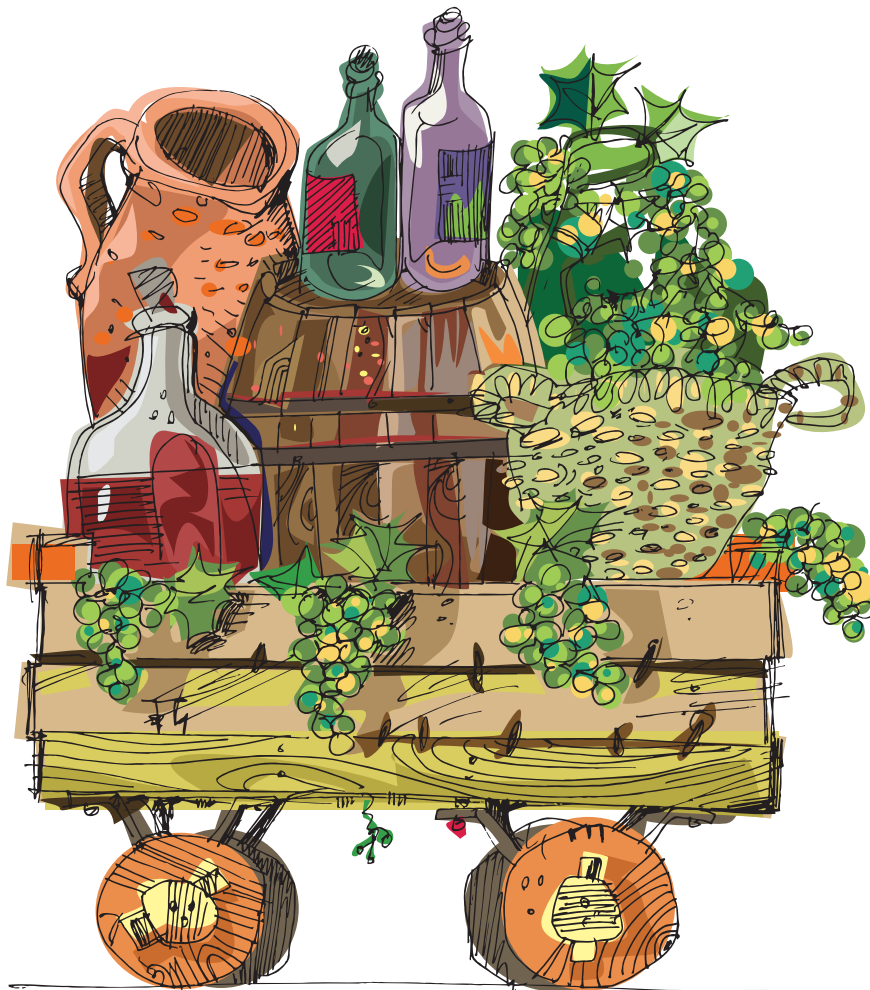
მხიარული შინარევი

ყველა ჩინებული ვისკი გამოსახდელ ქარხანაში როდი იქმნება. 2014 წლიდან ლუისვილის Barrell Craft Spirits-ის საყოველთაოდ აღიარებულ ბურბონს (და ზოგჯერ რომსა და ჭვავის ვისკის) აწარმოებს, რომელსაც კენტუკიში, ტენესისა და ინდიანაში დამზადებული კასრების შიგთავსსაც ურევენ. ვინაიდან არც ერთი გამოხდილი სასმელი ერთნაირი არასდროსაა, Barrell Craft-ს მალე გამოუჩნდა საკულტო მიმდევრები, და მისი ახლად გამოშვებული 15 წლის ბურბონი (\$250) სასმელების ცნობილმა კრიტიკოსმა ფრედ მინიკმა წლის ამერიკულ ვისკიდ დაასახელა. ხელოდან არ გაუშვიათ, სანამ ჯერ კიდევ იშოვება.

ქართული მეღვინეობა ცდილობაში

ამბავი, თუ როგორ დააავადა მეცხრამეტე საუკუნის რუსულმა ბიუროკრატამ ქართული მეღვინეობა ევროპული სენით.

ავტორი: ემილ ავდალიანი



რუსეთის იმპერიის ეკონომიკური ზრდა არ იყო თანაბრად გადანაწილებული სხვადასხვა სფეროში, მაგრამ ზოგადად ფონმა მაინც შეუწყო ხელი საქართველოში ნელი ტემპებით საწარმოო ძალების განვითარებას. უდავოა ისიც, რომ ეკონომიკური ურთიერთობების განსავითარებლად ქვეყანაში შედარებით სტაბილური შიდაპოლიტიკური ვითარება იყო საჭირო. გარკვეულწილად რუსეთმა ეს როლი ითამაშა - პირდაპირი თურქული და ირანული შემოსევები საფრთხეს აღარ წარმოადგენდა.

ვაჭრობას ასევე ხელს უწყობდა საქართველოსთან ოსმალეთის იმპერიისა და სპარსეთის ახლო მდებარეობა; რუსეთის იმპერიის ეკონომიკური ინტერესები, ამ ორ დიდ სახელმწიფოსთან გაეზარდა ეკონომიკური თანამშრომლობა და მეტი ნაწარმი გაეგზავნა ევროპულ (ბრიტანულ და ფრანგულ) პროდუქციასთან ეფექტიანი კონკურენციისთვის. შესაბამისად, საქართველოს გეოგრაფიული სიახლოვე სპარსეთსა და ოსმალეთის იმპერიასთან, პირველ რიგში, ვაჭრობისა და სხვა ეკონომიკური აქტივობის ზრდაზე აისახებოდა.

თუმცა ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ რუსეთის იმპერიის პერიოდში სხვადასხვა დარგი განსხვავებული გზით ვითარდებოდა. განვიხილოთ მეღვინეობა: თავიდანვე უნდა ითქვას, რომ ზოგადად რომანოვები დაინტერესებულნი იყვნენ საქართველოში მევენახეობა-მეღვინეობის განვითარებით, თუმცა რუსული იმპერიული მმართველობა ეჭვქვეშ აყენებდა ადგილობრივი მოსახლეობის სოფლის მეურნეობის განვითარების უნარს და ვაზის ქართულ ჯიშებსაც იწუნებდა.

მაგალითად, უკვე მეფისნაცვალ ვორონოვის დროს (საკუთრივ მისი მითითებით) საქართველოში შემოიტანეს ვაზის მრავალი ევროპული ჯიშები. ამან მკვეთრად ვერ შეცვალა ღვინის წარმოება/ხარისხი, რადგან ევროპული ჯიშების საქართველოში შემოტანის რეალური საჭიროება არ არსებობდა. მიზეზი მარტივი იყო: ვაზის ადგილობრივი (ქართული) ჯიშები უცხოურზე ბევრად უკეთესი ხარისხის იყო.

რუსული ბიუროკრატიის მიერ ევროპული ყურძნის ჯიშების გაფუტიშებამ საქართველოს მევენახეობას დიდი ზარალი მიაყენა. სწორედ ყირიმის შემოტანის ევროპული ჯიშებს შემოჰყვა XIX საუკუნის 50-იან წლებში ვაზის ავადმყოფობა ოიდიუმი (ნაცარი), უფრო გვიან მილდიუ (ჭრაქი) და ფილოქსერაც.

გურია-სამეგრელოში, ხელშემწყობი პირობების გამო (ნესტი და სითხო ერთდროულად), ოიდიუმი ძალიან სწრაფად გავრცელდა. მაღლარი ვენახის მკურნალობა შეუძლებელი გახდა და მოსავლიანობა დიდად შემცირდა. თითქმის მთლიანად განადგურდა ძველი კარგი ჯიშები - ოჯალუმი და ჩხავერი, რომელთა ადგილი თანდათან დაიკავა გაცილებით მდარე იზაბელამ. მეღვინეობის მნიშვნელობამ გურია-სამეგრელოს მოსახლეობის ეკონომიურ ცხოვრებაში უკანასკნელ ადგილზე გადაინაცვლა. სოკოვანმა დაავადებებმა გარკვეული ზარალი მიაყენა იმერეთისა და რაჭა-ლეჩხუმის მევენახეობასაც, მაგრამ ამ სენის გავრცელების მომენტში იქ უკვე სჭარბობდა დაბლარი ვაზის კულტურა და მოსახლეობამ მოახერხა მისი გადარჩენა.

XIX საუკუნის 70-იან წლებში ვენახების ფართობი დასავლეთ საქართველოში (აჭარა-აფხაზეთის გამოკლებით) 38,144 დესეტინას უდრიდა (დესეტინა რუსული საზომი ერთეულია და 1,08 ჰექტარს

უდრის). აქედან იმერეთში იყო 19,570 დეს. ლეჩხუმში - 1,800 დეს. რაჭაში - 1,274 დეს. გურია-სამეგრელოში - 15,500 დესეტინა. იმერეთში წლიურად აყენებდნენ საშუალოდ 1,907,000, რაჭა-ლეჩხუმში - 767 800, გურია-სამეგრელოში - 250,100 ვედრო ღვინოს. 1,878 წელს ქუთაისის გუბერნატორი წერდა, რომ მევენახეობა-მეღვინეობა გურია-სამეგრელოში დაცემულია, ხოლო იმერეთსა და რაჭა-ლეჩხუმში ეს დარგი საკმაოდ სწრაფად ვითარდებოდა.

საქართველოს მევენახეობა-მეღვინეობის ყველაზე მნიშვნელოვანი კერა კახეთი იყო. რეფორმის მომდევნო ხანაში ამ დარგის აღმავლობა შეიმჩნეოდა ქართლშიც. 70-იან წლებში ვენახების ფართობი შეადგენდა: შიდა კახეთში 12 ათას დეს., გარე კახეთსა და ქართლში - 6 252 დესეტინას. აღმოსავლეთ საქართველოში წლიურად საშუალოდ აყენებდნენ 2,500,000 ვედრო ღვინოს.

XIX საუკუნის 70-90-იან წლებში მევენახეობა-მეღვინეობის გეოგრაფიულ გადაადგილებაში გარკვეული ცვლილებები ხდებოდა. ვაზის ავადმყოფობამ ეს დარგი დასცა გურია-სამეგრელოში. იმერეთსა და ქართლში მევენახეობა-მეღვინეობის აღმავლობას ხელი შეუწყო რკინიგზამ. ღვინის გადაზიდვის ხარჯების შემცირებამ იმერელ და ქართლელ მეღვინეებს საშუალება მისცა, გასულიყვნენ ახალ ბაზარზე და წარმატებით გაეწიათ კონკურენცია კახელებისათვის. კახეთი დიდხანს ამიერკავკასიის რკინიგზის მაგისტრალს მიღმა რჩებოდა და საურმე გზებიც არ ჰქონდა კეთილმოწყობილი. გადაზიდვის ხარჯები მნიშვნელოვნად ზრდიდა კასური ღვინის თვითღირებულებას და ამცირებდა მის კონკურენტუნარიანობას.

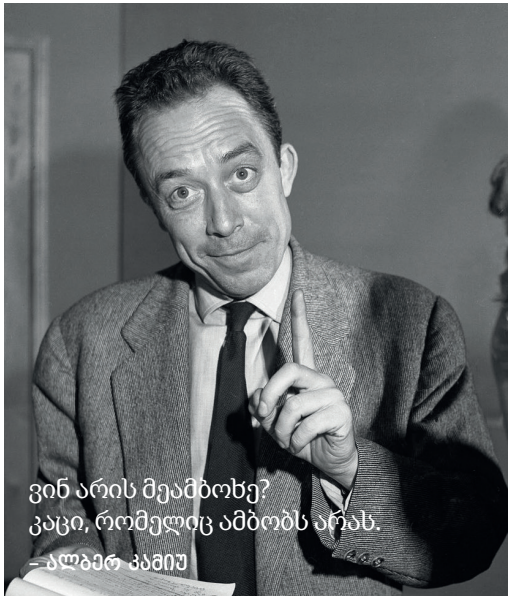
მიუხედავად ამისა, მეღვინეობა მაინც რჩებოდა მოსახლეობის დასაქმების ერთ-ერთ თუ არა, ყველაზე დიდ სფეროდ. მასში ჩაბმული იყო მოსახლეობის ყველა ფენა. მაგალითისთვის, 1898 წლის ცნობით, საქართველოში 120,347 მეურნეობა ფლობდა 46,497 დეს. ვენახს, ხოლო მეღვინეობის წლიური პროდუქცია 5-6 მლნ ვედროს შეადგენდა.

ვაზის დაავადებების მიუხედავად, მევენახეობა-მეღვინეობა აგრძელებდა განვითარებას. პროდუქტიულობა იზრდებოდა და XIX საუკუნის ბოლოს 55%-60%-ს მიაღწია. მატულობდა საქართველოდან ექსპორტიც. ასე, საუკუნის ბოლოს (1894 წ.) დასავლეთ საქართველოდან 2,362,000 ვედრო, შიდა ქართლიდან - 660,000, თბილის-ბორჩალოს ბაზრებიდან - 590,000, კახეთიდან - 1,500,000 ვედრო ღვინო გავიდა.

ექსპორტის დიდი ნაწილი რუსეთის იმპერიაზე მოდიოდა და 1883-1893 წლების მონაცემებით ყოველწლიურად რუსეთში დაახლოებით ნახევარ მილიონ ვედრო ღვინომდე გადიოდა, ხოლო უკვე XX საუკუნის გარიჟრაჟზე საქართველოდან რუსეთის ბაზრებზე ღვინის საშუალო წლიურმა გატანამ 1 მლნ ვედროს გადააჭარბა.

შეიძლება ითქვას, რომ ქართულმა მეღვინეობამ დიდი დარტყმა მიიღო XIX საუკუნის განმავლობაში. შემოტანილმა სენებმა შეამცირა მევენახეობისთვის გამოსადევი მიწების რაოდენობა და ზოგადად ქართულ კულტურაში ღვინის წარმოების პოპულარობა. ამიტომ განსაკუთრებით აღსანიშნავია ამავე პერიოდში პირველი ქართველი მეღვინეების - ივანე მუხრანბატონისა და ალექსანდრე ჭავჭავაძის საქმიანობა, რომლის შედეგად ქარხნულ დონეზე ტრადიციული ქართული ჯიშებისა და ევროპული ტექნოლოგიების შერწყმით ცნობილი ქართული ბრენდები ჩამოყალიბდა. **F**

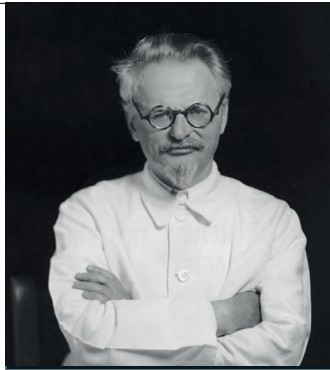
წესების შესახებ



ვინ არის მეამბოხე?
კაცი, რომელიც ამბობს არას.
- ალბერ კამიუს



გახსოვდეთ:
ყველა ადამიანი
ტირანი იქნებოდა,
რომ შეეძლოს.
- აბიგაილ ადამსი



დაუმორჩილებლობა ხელოვნებაა და ყველა ხელოვნების მსგავსად, მასაც თავისი წესები აქვს.

- ლევ ტროცკი



ადამიანებმა მოისმინეს, მოიწონეს დოქტრინა და მყისვე საპირისპირო ქმედებებს შეუდგნენ.

- ბენჯამინ ფრანკლინი



თქვერის პირველი წესი ცხოვრების პირველი წესია: ყველაფერს თავად მიხედე.

- ნელი მელბა

დაე, მომგვარონ პატიმრები, კანონს კი თავად გამოვინახავ მათთვის.

- ლორდ ბრეკსფილდი



ჩვენ, შესაძლოა, დავუპირისპირდეთ ადამიანურ კანონებს, მაგრამ ბუნების კანონებისთვის წინააღმდეგობის გაწევა არ შეგვიძლია.

- ჰიულ ვერნი



მზად ვარ, ცხოვრება ჭადრაკის თამაშად მივიღო, სადაც პირველი წესები განხილვას არ ექვემდებარება. არავინ კითხულობს, რატომ აქვს მხედარს ელსცენტრიული ნახტომის უფლება.

- უ. სომერსეტი მოეში

სიბრძნის პირველი ნიშანი იმის მიხვედრებაა, რომ საუკეთესო, რაც შეგიძლია, გააკეთო, იმ წესების არჩევანს, რომლებითაც ვინდა, იცხოვრო, ხოლო თავის მოკატუნება, თითქოს ყოველგვარი წესის გარეშე შეგიძლია ცხოვრება, არის სიჭიუხე და მშვავი სიბრძნე.

- უოლეს სტევენარი



ის გარემოება, რომ ადამიანი არის არსება, რომელსაც წესრიგი სჭირდება და, ამავე დროს, ცვლილების ჟინიც აქვს, იმ კანონებისთვის ფუნდამენტურად დამახასიათებელ შემოქმედებით წინააღმდეგობას ასახავს, რომლებიც ადამიანის კონფორმულობას აძლევს ფორმას და მის დევიანტობას განსაზღვრავს.

- ფრედა ადლერი

ის, ვინც ცდილობს, ყველაფერი კანონის მიხედვით განსაზღვროს, დანაშაულს წააქეზებს, ნაცვლად იმისა, რომ შეასუსტოს.

- ბარუხ სპინოზა



საქმე ის კი არაა, რომ საკმარისად მამაცები ვართ, წესები რომ ავიტანოთ, არამედ უფრო ისაა, რომ შედეგად უსუსურები ვართ, პასუხისმგებლობები რომ ავიტანოთ.

- ჯ.პ. ჩესტერტონი

გარემოებათა უპრეცედენტო კომბინაციები უპრეცედენტო წესებს ითხოვს.

- შარლოტ ბრონტი

წყაროები: ნელი მელბა „მელოდიაში და მთვინეობაში“; ალბერ კამიუს „მეამბოხე“; ლევ ტროცკის „რუსული რევოლუციის ისტორია“; ფრედა ადლერის „დინამიკური ფუნდამენტური დამახასიათებელი შემოქმედებით წინააღმდეგობას ასახავს, რომლებიც ადამიანის კონფორმულობას აძლევს ფორმას და მის დევიანტობას განსაზღვრავს.“; ბენჯამინ ფრანკლინის „მზა სიბრძნის კანონები“; შარლოტ ბრონტის „ჯინ ეარი“; ჰიულ ვერნი „ოთხმოცი ათასი კილომეტრი წყალქვეშ“.



საბოლოო მოსაზრება

საუკეთესო რეგულაცია - თვითრეგულაციაა.

- ბ.ჩ. ფორბსი