

მაისი, 2020

# Forbes

GEORGIA



## ახალი რეალობა

Wolt-ი პანდემიას პარტნიორობის გაფართოებით და მეტი დასაქმებით ებრძვის. ფრონტის წინა ხაზზე საქართველოში ნატალია ხიზანიშვილი და მისი გუნდია.





**MOMO/shampoo**

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

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

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

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



Presidio Slow Food



**big,  
Estee**  
Professional  
Cosmetics Shop

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

**davines**

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



# • სარჩევი •

52 | CEO



## LEADERBOARD

- 8 | მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანები
- 16 | ყოფილი მილიარდერები
- 17 | დაავადებებთან მებრძოლები
- 18 | 30 30-მდელთა ტექნოლოგიის კაბეგორიის ათეული
- 20 | 30 30-მდელთა გართობის კაბეგორიის ხუთეული

## რეიტინგი

### 24 | ქართული ღვინო და ალკოჰოლური სასმელები

რეიტინგში შემავალი ღვინისა და სპირტიანი სასმელების უმსხვილესი მწარმოებლების შემოსავლის ჯამური მოცულობა 618.5 მილიონ ლარს შეადგენს.

### 28 | საქართველოს მძიმე მრეწველობა

მძიმე მრეწველობის სექტორის შემოსავალი 1.7 მილიარდ ლარს აჭარბებს, აქტივების მოცულობა კი 2 მილიარდამდეა.

რეიტინგები დადასტურებულია GRANT THORNTON-ისა და EBIT GROUP-ის მიერ.



**FM**

**ცირუსი**



**97.3**

**citrusfm.live**

**მალა**

[heretifm.com](http://heretifm.com)  
[tbilisifm.ge](http://tbilisifm.ge)  
[relaxwebradio.com](http://relaxwebradio.com)





42 | ტრენდი

zoom



28 | რეიტინგი

### მოსაზრება

30 | როგორ ვიცხოვროთ ხვალ? ახალი სუნთქვა ეკონომიკისთვის

ავტორი: მამუკა ხაზარაძე

32 | COVID-19, ანტიგლობალიზმის საყმაწვილო სენი მსოფლიოში და საქართველო

ავტორი: რომან გოცირიძე

34 | შეიცვლება თუ არა მსოფლიო წესრიგი?!

ავტორი: ალექსი პეტრიაშვილი

36 | 5 რამ რუსული პროკაგანდის შესახებ

ავტორი: ზაზა ბიბილაშვილი

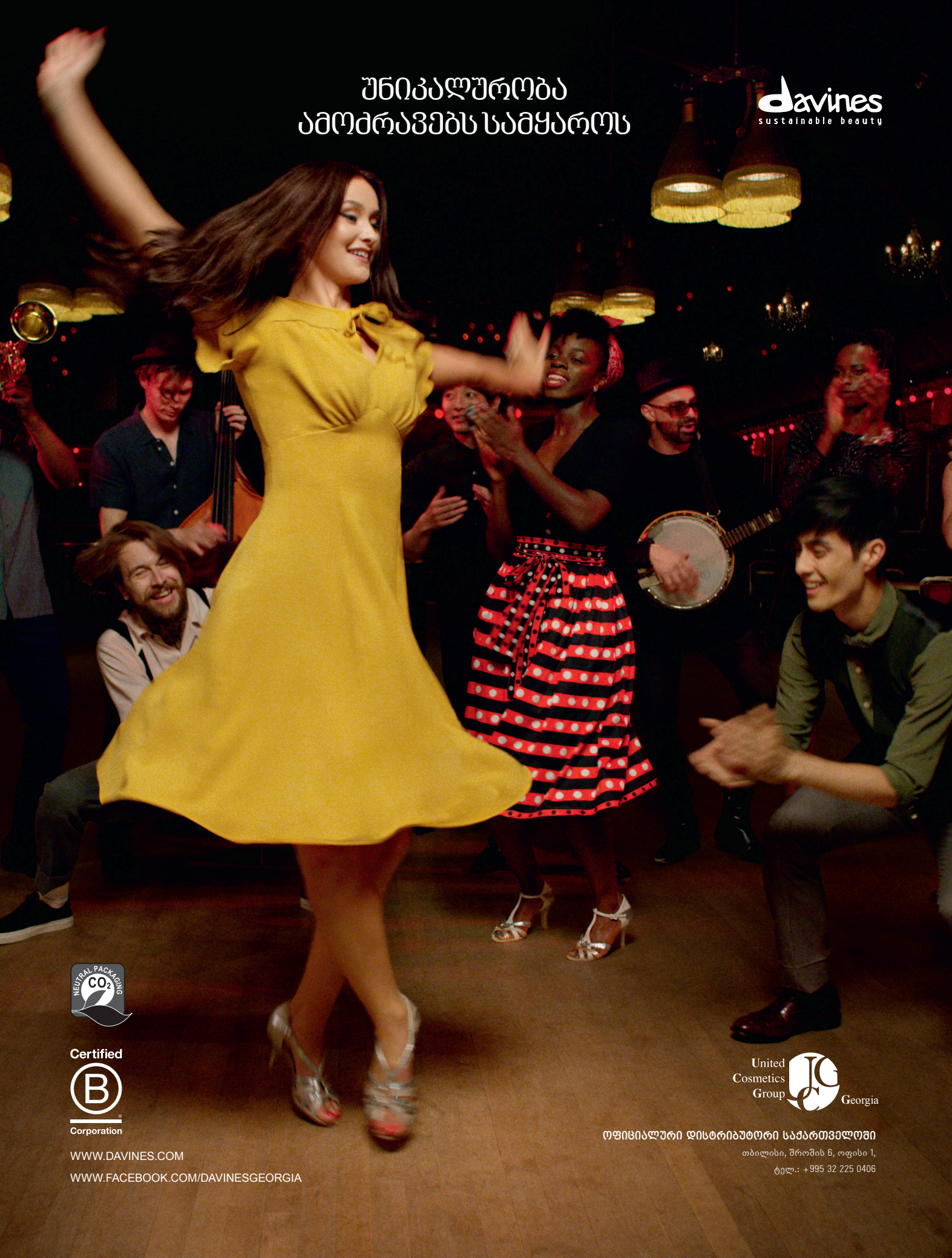
40 | ვინ მართავს კრიზისს – ჩვენ თუ ვირუსი?

ავტორი: ზურაბ ჭიაბერაშვილი



# უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

**davines**  
sustainable beauty



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

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



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

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



## ბრენდი

### 42 | ZOOM-ის ბუმი

ერიკ იუანი მილიონობით ადამიანს ვიდეოკონფერენციის ინსტრუმენტს, ZOOM-ს, უსასყიდლოდ აწვდის. მაგრამ გაუძლებს კი მისი აპლიკაცია მოხმარებაში 610%-იან ნახტომს, ლამის ერთ ლამეში რომ მოხდა, ან კი პრაიმტიმში ყოფნის თანმხლებ გამადიდებელ შუშებს? ავტორი: მირიკ კონრადი

## CEO

### 52 | ცვლილებების დრო

Walt-ი COVID-19-ის პანდემიას თვალს 22 ქვეყნის ბაზარზე უსწორებს – მათ შორის, საქართველოშიც. ავტორი: ელინა კვანცილაშვილი

### 58 | პანდემიის პირისპირ

ბაზრის ლიდერის – თიბისის გენერალური დირექტორი ვახტანგ ბუცხრიკიძე აფასებს კრიზისს, რომლის მსგავსიც მსოფლიოს არ ახსოვს. ავტორი: ელინა კვანცილაშვილი

### 62 | განსხვავებული ლიბერთი

უკვე ოთხი თვეა, „ლიბერთის“ გუნდს გენერალური დირექტორის პოზიციაზე საბაკო სფეროში 20-წლიანი გამოცდილების მქონე ვასილ ხოდელი შეუერთდა. ავტორი: თამაზ ჭიჭავაძე

## ეკონომიკა

### 70 | კორონა-კავშირალიზმი

ავტორი: ნიკა ვილაური, „რეფორმატიუსი“

### 80 | დიდი დეპრესია: წარსულის გამოძახილი და ახალი კრიზისის მოლოდინი

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი



16 | LEADERBOARD

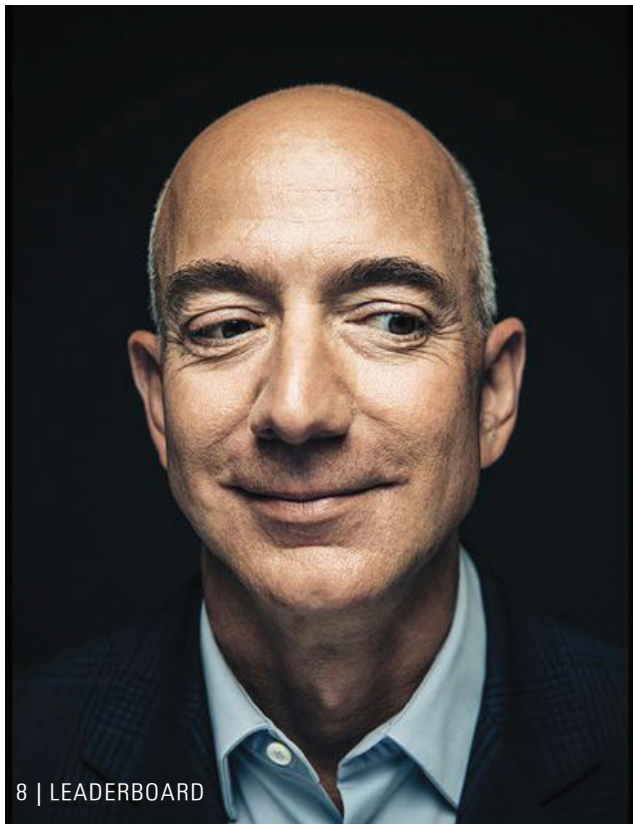


62 | CEO



80 | ეკონომიკა





### ფინანსები

84 | სვოპ-ოპერაციები: ეროვნული ბანკის მიერ ლიკვიდობის მიწოდება

ავტორი: არჩილ იმნაიშვილი

86 | Covid-19, ბიზნესი და გადასახადები

ავტორი: პაატა შურაია

### აზრები

92 | აღმორჩენების შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

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



მთავარი რედაქტორი  
გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორები  
შოთა დიდუშელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი  
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი  
გიორგი ფირცხალავა

დამკაბადონებელი  
ქეთა ჟორჯულიანი

ფოტოგრაფები  
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

#### Forbes USA

Editor-In-Chief  
Steve Forbes

Chief Content Officer  
Randall Lane

Art & Design  
Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions  
Katya Soldak

#### Forbes Media

President & CEO  
Michael Federle

Senior Advisor, International  
Tom Wolf

Founded in 1917

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

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

დასაბუთებელი სტაბილი







რა არის  
ასალი?

# LEADERBOARD

305 არის  
შემდეგი?

# მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანები



**ღ**ედამიწის უმდიდრეს ადამიანებს კორონავირუსისადმი როდი აქვთ იმუნიტეტი. პანდემიის მიერ ევროპისა და ამერიკისთვის ყელში წაჭერის კვალდაკვალ, გლობალურმა საფონდო ბაზრებმა დრამატული ვარდნა განიცადეს და არაერთის ქონება თან გაიყოლეს. 18 მარტს, როცა ეს რეიტინგი სისრულეში მოვიყვანეთ, Forbes-მა 2,095 მილიარდერი დათვალა – 58-ით ნაკლები, ვიდრე შარშან და 226-ით ნაკლები, ვიდრე სულ რაღაც 12 დღის წინ, როცა ამ ქონებათა აღრიცხვა დავიწყეთ. დარჩენილ მილიარდერთაგან 51% უფრო ღარიბია წინა წელთან შედარებით. საერთო ჯამში, მსოფლიოს მილიარდერების ქონება, ერთად აღებული, \$8 ტრილიონს შეადგენს, რაც \$700 მილიარდით ნაკლებია, ვიდრე 2019-ში იყო. მეტი დეტალისთვის მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანთა შესახებ, ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/billionaires](http://forbes.com/billionaires).

### 1. ჯეფ ბეზოსი

\$113 მლრდ ▼ ასაკი: 56, აშშ  
წყარო: AMAZON

მარტის შუა რიცხვებში Amazon-მა განაცხადა, რომ 100,000 სრულ განაკვეთსა და ნახევარ განაკვეთზე მომუშავეს დაასაქმებდა თავის ადგილზე მითანის ქსელებსა და საწყობებში, რათა ფეხი აეწყო კორონავირუსის პანდემიის პასუხად შინ დარჩენილ მომხმარებელთა გაზრდილი მოთხოვნისათვის, და თქვა, რომ პრიორიტეტად სამედიცინო მარაგებისა და პირველადი საყოფაცხოვრებო პროდუქტების გადაგზავნას დაისახავდა. თავის ბოლოსთვის, გავრცელებული ცნობებით, მის საწყობში მომუშავე, სულ მცირე, 10 ადამიანს Covid-19 დაუდგინდა. 26 მარტს ბეზოსმა Instagram-ზე დაწერა, რომ Amazon-ი ლოგისტიკურ და ტექნიკურ დახმარებას უზრუნველყოფდა ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციისთვის (WHO-სთვის) ვირუსთან ბრძოლის მიმართულებით. მანამდე, თებერვალში, მან \$10 მილიარდის გაღების პირობა დადო კლიმატთან ბრძოლის საქმეში თავისი ახალი Bezos Earth Fund-ის მეშვეობით. გასულ ზაფხულს, მსოფლიოში ყველაზე ხარჯიანი განქორწინების კონტექსტში, მან თავისი Amazon-ის წილის მეოთხედი ყოფილ ცოლს, მაქკენზის, გადასცა. მისი ურთიერთობა მეგობარ ქალთან, ლორენ სანჩესთან, დღეს უკვე ყოველად საჯაროა.

### 2. ბილ გეიტსი

\$98 მლრდ ▲ ასაკი: 64, აშშ  
წყარო: MICROSOFT

13 მარტს გეიტსმა განაცხადა, რომ დატოვებდა Microsoft-ის საბჭოს – პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიისა, რომელიც 1975 წელს პოლ ალენთან (გარდაიცვალა 2018-ში) ერთად დააფუძნა, იმუშავა მის აღმასრულებელ დირექტორად 2000 წლამდე და თავმჯდომარედ – 2014-მდე. ის მისი მეგობარი უორენ ბაფეტის მიერ მართული Berkshire Hathaway-ის საბჭოსაც ტოვებს. გეიტსი საკუთარ დროს Bill & Melinda Gates Foundation-ის თანათავმჯდომარეობას ახმარს,





რომელმაც თებერვლის დასაწყისში განაცხადა, რომ \$100 მილიონამდე დახარჯავდა Covid-19-თან ბრძოლაში. ამ თანხიდან, არც მეტი, არც ნაკლები, \$60 მილიონი ახალი კორონავირუსის ვაქცინებს, მკურნალობის გზებს, დიაგნოსტიკების შექმნასა და ტესტირებას მოხმარდება. 24 მარტს, ვირტუალური TED Talk-ის დროს, გეიტსმა ამერიკელები გააფრთხილა, რომ სრული იზოლაცია ექვსიდან ათ კვირამდე ერთადერთი პრაქტიკული ალტერნატივა იყო Covid-19-ით გამოწვეული სიკვდილიანობისა და ეკონომიკური ზარალის შესამცირებლად: „ძალიან რთულია, ხალხს უთხრა, რომ, მოდი, განაგრძე რესტორნებში სიარული, ახალი სახლების ყიდვა, ყურადღება არ მიაქციო კუთხეში მოქუჩებულ ცხედრებს“. გეიტსმა პანდემია 2015-ის Ted Talk-ში იწინასწარმეტყველა, სადაც თქვა, რომ მომდევნო ათწლეულებში შესაძლოა, „არა რეაქტიულ ჭურვებს, არამედ მიკრობებს“ მოეკლა მილიონობით ადამიანი... და რომ მსოფლიო ამისთვის მზად არ იყო.

### 3. ბერნარ არნო და ოჰახი

\$76 მილიარდი ▼

ასაკი: 71, საფრანგეთი

წყარო: LVMH

ფუფუნების საგნების ჯგუფ LVMH-ის უკან მდგარ ტიტანს დინამიკური წელი ჰქონდა. ნოემბერში მან ხელშეკრულების შესახებ გააკეთა განაცხადი, რომელიც სამკაულის ამერიკული კომპანიის, Tiffany & Co.-ს \$16.2-მილიარდიან შესყიდვას უკავშირდებოდა. მალევე, მისმა კომპანიამ რეკორდული გაყიდვების შესახებ გავამცნო: \$60.2 მილიარდი 2019 წელს. თავის პიკში, 2020-ის იანვარს, არნოს ქონება \$116.5 მილიარდს შეადგენდა, ხოლო როცა კორონავირუსის კრიზისმა მოთხოვნას და-არტყა, წაიბორძიკა. მარტში არნომ LVMH-ის პარფიუმერიისა და კოსმეტიკის ქარხნებს ინსტრუქცია მისცა, დემინფექციის გელის წარმოება დაეწყეთ, რომელსაც უსასყიდლოდ დაურიგებდნენ საფრანგეთის ჯანდაცვის უწყებებს. ამასთან, მარტის ბოლოს,

არნომ ჩინური ინდუსტრიული მომმარაგებლისგანაც მიიღო შეკვეთა, ოთხ კვირაში 40 მილიონი პირბადით უზრუნველყო საფრანგეთი.



### 4. სტენ ბაფეტი

\$67.5 მილიარდი ▼

ასაკი: 89, აშშ

წყარო: Berkshire Hathaway

ინვესტირების ლეგენდა, რომლის Berkshire Hathaway \$12-მილიარდიან ფულის გროვამე იჯდა 2019-ის მიწურულს, ახლა შესაძლოა, ბაზრის თავისუფალ ვარდნაში ჩაყვინთვის პრეტენდენტი იყოს. თებერვლის მიწურულს, ამ ომაჰაში (ნებრასკა) დაფუძნებულმა ფირმამ დაახლოებით 1 მილიონი აქციით გაზარდა თავისი ჰოლდინგები კორონავირუსის პანიკით სერიოზულად დაზარალებულ Delta Air Lines-ში და ის ავიახაზების უმსხვილეს მენილედ რჩება 11%-იანი წილით. Berkshire Hathaway-მ ამას წინათ განაცხადა, რომ მენილეებს აუკრძალავდა ომაჰაში, თავის განთქმულ წლიურ შეკრებაზე გამგზავრებას, რომელიც 2020-ის მაისშია დაგეგმილი. ნაცვლად ამისა, შეკრება ლაივსტრიმით შედგება.

### 5. ლარი ელისონი

\$59 მილიარდი ▼

ასაკი: 75, აშშ

წყარო: პროგრამული უზრუნველყოფა



## 6. ამანსიო ორთავა

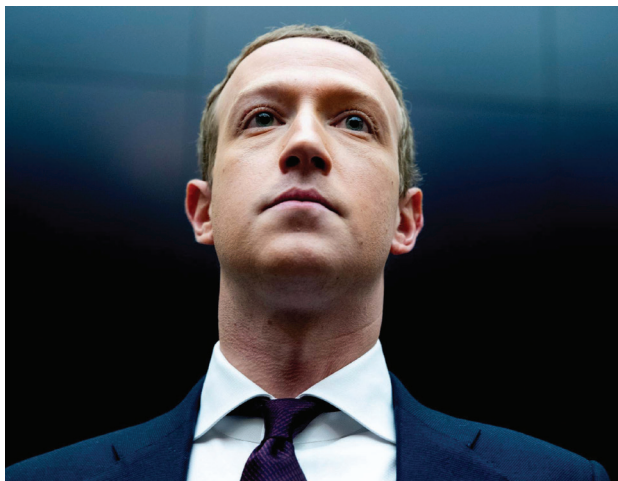
\$55.1 მილიარდი ▼ ასაკი: 84, ესპანეთი • წყარო: ZARA

გლობალური სავაჭრო ქსელის, Zara-ს მფლობელის, Inditex-ის აქციების ფასი მოკრძალებულად იზრდებოდა ამ გასული წლის განმავლობაში, თებერვლის შუა პერიოდში კი 35%-იანი ვარდნა განიცადა. მისი კომერციული უძრავი ქონების ვრცელი პორტფოლიო შესაძლოა, ასევე დაზარალდეს, მაგრამ ორტევა რიგზე იქნება: 2019-ში, დივიდენდების სახით, მან \$1 მილიარდი ჩაიჯიბა. Inditex-ი, ამასობაში, პირბადეების, ხელთათმანებისა და დამცავი სათვალეების დისტრიბუციას მუშაობს ესპანეთის ჯანდაცვის სისტემისთვის.

## 7. მარკ ცუკერბერგი

\$54.7 მილიარდი ▼ ასაკი: 35, აშშ • წყარო: FACEBOOK

ივლისში, მომხმარებელთა კონფიდენციალობის დარღვევისთვის, აშშ-ის ფედერალურმა სავაჭრო კომისიამ Facebook-ი ისტორიული \$5 მილიარდით დაავარაზა. ეს სცივალური ქსელი, რომელსაც 2.9 მილიარდი მომხმარებელი ჰყავს, საკომუნიკაციო საშუალებად იქცა კარანტინში მყოფთათვის. ამასთან, ის პირველ დიდ ტექნოლოგიურ კომპანიად მოგვევლინა, რომელმაც ილაპარაკა გეგმებზე, რომ თავის ყველა თანამშრომელს \$1,000-ის ტოლფას ბონუსს გადაუხდინა კორონავირუსით გამოწვეული ეკონომიკური ზარალის შემსუბუქების მიზნით.



## 8. ჯიმ უოლტონი

\$54.6 მილიარდი ▲

ასაკი: 71, აშშ

წყარო: Walmart

## 9. ელის უოლტონი

\$54.4 მილიარდი ▲

ასაკი: 70, აშშ

წყარო: Walmart

## 10. რობ უოლტონი

\$54.1 მილიარდი ▲

ასაკი: 75, აშშ

წყარო: Walmart

Walmart-ის დამფუძნებლის, სემ უოლტონის უფროსი ვაჟი, ახალგაზრდა იურისტის რანგში, 1970 წელს Walmart-ს სავაჭრო ბაზარზე გასვლაში დაეხმარა და დღემდე მის საბჭოშია. თავის და-ძმასა და მათ მეგვიდრეებთან ერთად, ოჯახი კომპანიის აქციითა დაახლოებით ნახევარს ფლობს. მარტში, ამ მსოფლიოში უმსხვილესმა მოვაჭრემ კორონავირუსის ტესტირების პირველი პუნქტები გახსნა, \$550 მილიონი ბონუსების სახით გამოყო ყველა საათობრივად მომუშავესთვის და გაგვანდო 150,000 დროებითი სამუშაო ადგილის შექმნასთან დაკავშირებული გეგმები, რათა კომპანიამ პანდემიით გამოწვეულ გაზრდილ მოთხოვნას ფეხი აუწყოს.

## 11. სტივ ბალმერი

\$52.7 მილიარდი ▲

ასაკი: 64, აშშ

წყარო: Microsoft

ბალმერის Los Angeles Clippers-ი, ამას წინათ, L.A. Kings-თან, Lakers-სა და ქალაქის სტადიონ Staples Center-თან გაერთიანდა, რათა ამ სტადიონზე დაეგვილი სპორტული ღონისძიებების ჩაშლით დაზარალებული საათობრივად მომუშავე თანამშრომლები ფინანსური მხარდაჭერით უზრუნველყოს. ბალმერმა Clippers-ი 2014-ში იყიდა – იმ წელს, როცა Microsoft-ის აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა დატოვა.

## 12. კარლოს სლიმ ელუ და ოჯახი

\$52 მილიარდი ▼

ასაკი: 80, მექსიკა

წყარო: ტელეკომუნიკაციები

დასუსტებულმა მექსიკურმა პესომ და სლიმის უმსხვილესი შოლდინგის, ტელეკომუნიკაციების გიგანტ America Movil-ის აქციითა ფასის ვარდნამ მისი ქონება, 2019-თან შედარებით, \$11.9 მილიარდით შეამცირა.

## 13. ლარი პეიჯი

\$50.9 მილიარდი ▲

ასაკი: 47, აშშ

წყარო: Google

Google-ის შობლის, Alphabet-ის აღმასრულებელი დირექტორის პოსტი პეიჯმა დეკემბერში დატოვა. Google-ს პრეზიდენტ ტრამპის მიერ ამერიკელთათვის ვებგვერდის შექმნა დაევალა, რომლითაც ისინი კორონავირუსის ახლომდებარე სკრინინგ-პუნქტებს მოიძიებენ. საიტი 16 მარტს ჩაეშვა, კალიფორნიის ოთხ ოლქზე ინფორმაციითა და გაფართოებასთან დაკავშირებული გეგმებით.

## 14. სერგეი ბრინი

\$49.1 მილიარდი ▼

ასაკი: 46, აშშ

წყარო: Google

ბრინი Alphabet-ის პრეზიდენტობას დეკემბერში გამოემშვიდობა, მაგრამ, პეიჯის მსგავსად, საბჭოში რჩება. ახლა ის ნიკოლ შანაპანევა დაქორწინებული – პატენტის მენეჯმენტის ფირმა ClearAccessIP-ის დამფუძნებელსა და აღმასრულებელ დირექტორზე.

## 15. ფრანსუაზ ბეიანკური

და ოჯახი

\$48.9 მილიარდი ▼

ასაკი: 66, საფრანგეთი

წყარო: L'oreal

L'oreal-ის დამფუძნებლის შვილიშვილი 1997 წლიდან სილამაზის პროდუქტთა კომპანიის საბჭოშია. მარტში L'oreal-მა განაცხადა, რომ მის ქარხნებში ხელის სადემინფექციო საშუალებებს დაამზადებდნენ და მათ უსასყიდლოდ გადასცემდნენ საფრანგეთისა და ევროპის ჯანდაცვის უწყებებს.

## 16. მაიკლ ბლუმბერგი

\$48 მილიარდი ▼

ასაკი: 78, აშშ

წყარო: Bloomberg LP



ბლუმბერგმა, სულ მცირე, \$875 მილიონი დაახარჯა თავის წარუმატებელ საპრეზიდენტო კამპანიას, ხოლო მარტის დასაწყისში, პრაიმერის-ში ცუდი შედეგების ჩვენების შემდეგ, ბრძოლას გამოეთიშა. მოგვიანებით, თავისი აღარარსებული კამპანიიდან დემოკრატთა ნაციონალური კომიტეტისთვის \$18 მილიონის გადაცემის შესახებ გააკეთა განცხადება.

## 17. ჯეკ მა

\$38.8 მილიარდი ▲

ასაკი: 55, ჩინეთი

წყარო: ელ-ვაჭრობა

ონლაინშოპინგ-გიგანტ Alibaba Group-ის თავმჯდომარის პოსტი მამ სექტემბერში დატოვა და თქვა, რომ მეტად ჩაერთვებოდა ქველმოქმედებაში. მარტში Jack Ma Foundation-მა განაცხადა, რომ 1 მილიონ პირბადესა და კორონავირუსის 500,000 ტესტს გადასცემდა უფასოდ აშშ-ს.



## 18. ჩარლზ კოხი

\$38.2 მილიარდი ▼

ასაკი: 84, აშშ

წყარო: Koch Industries

კოხი \$110-მილიარდიან (გაყიდვებით) Koch Industries-ს მართავს, რომელიც ყველაფერს აშხადებს, ცათამბეჭევებისთვის განკუთვნილი შუშით დანჯერები, ტუალეტის ქაღალდ Angel Soft-ით დამთავრებული. კანზასის მკვიდრი პოლიტიკურ და საქველმოქმედო ქსელ Stand Together-საც უძღვება, რომლის ზოგმა წევრმა ორგანიზაციამ მარტის შუა რიცხვებში კონგრესს წერილი გაუგზავნა და პანდემიაზე პასუხად მარტი ქმედებისაკენ მოუწოდა, პარალელურად კი დაზარალებული ინდუსტრიების ფინანსური დახმარებების შემუშავება და ფისკალური პასუხისმგებლობის გათვალისწინება ურჩია.

## 18. ჯულია კოხი და ოჯახი

\$38.2 მილიარდი ★

ასაკი: 57, აშშ

წყარო: Koch Industries

2019-ის აგვისტოში ქმრის, დევიდ კოხის გარდაცვალების შემდეგ, ჯულია კოხმა და მისმა სამმა შვილმა მემკვიდრეობით 42%-იანი წილი მიიღეს Koch Industries-ში. წყვილმა ერთმანეთი 1991 წელს, გარიგებით გაიცნო. აიოვის მკვიდრი ჯულია მოლის დიზაინერ Adolfo-ს ასისტენტად მუშაობდა 1980-იანებში.



## 20. მა ჰუბერნი

\$38.1 მილიარდი ▼

ასაკი: 48, ჩინეთი

წყარო: ინტერნეტმედი

სახლში ჩაკეტილმა არაერთმა ჩინელმა ხელში მოხილური ტელეფონი მოიპარა, Tencent-ის ონლაინთამაშები რომ ითამაშოს, და გაზარდა კიდევ მისი მოხმარება. თებერვალში Tencent-მა \$210-მილიონიანი ფონდის შესახებ გააკეთა განცხადება ჯანდაცვისა და საჭიროებათა მქონეების დასახმარებლად.



## 21. მუქეშ ამბანი

\$36.8 მილიარდი ▼ ასაკი: 62, ინდოეთი

წყარო: ნავთობქიმიკატები, ნავთობი და აირი

მისმა Reliance Industries-მა \$43-მილიარდიანი ვალი დაიდო. ეს მას მერე მოხდა, რაც ტელეკომუნიკაციებში გაფართოვდა Telecom Jio-სთან ერთად, რომელიც დღეს 370 მილიონზე მეტი გამომწერი ჰყავს. გასულ აგვისტოს ამბანიმ თქვა, რომ Reliance-ი 2021-ის მარტისთვის ამ ვალის ზენის დიდ ნაწილს გადაიხდის და რომ მზად იყო, Reliance-ის გადამშუშებელი და ნავთობქიმიკატების ბიზნესის 20%-იანი წილი Saudi Aramco-სთვის \$15 მილიარდად მიეყიდა. ნავთობის ფასის კოლაფსმა ამბანის გეგმები, შესაძლოა, შეაფერხოს. ინდოეთის მთავრობა, რომელსაც ხანგრძლივი უთანხმოება აქვს Reliance-თან ნავთობისა და აირის საბადოების გარკვეულ გადასახადებთან დაკავშირებით, ეწინააღმდეგება წილის მიყიდვას Aramco-სთვის.

## 22. მაქქენზი ბემოსი

\$36 მილიარდი ★ ასაკი: 50, აშშ • წყარო: Amazon

მაქქენზი ბემოსმა Giving Pledge-ს მისი მოაზრება ხელი – მას მერე, რაც ის და ჯუჯ ბემოსი შეთანხმდნენ, რომ განქორწინებიან მას ქმრის Amazon-ის წილის მხოლოდ ერთ-ერთ ნაწილს. ყოფილი ქმარი მის აქციებზე ხმის უფლებას ინარჩუნებს.

## 23. ბეატი ჰანსტიერი და კარლ ალბრეხტ შმცროსი

\$33.3 მილიარდი ▼

გერმანია

წყარო: სუპერმარკეტები

პრესასთან მორცხვმა და-ძმამ აწ განსვენებული მამის, კარლ ალბრეხტ უფროსისგან 2014 წელს მემკვიდრეობით დაბალფასებიანი, ზიზილ-პიპილეს მოკლებული სუპერმარკეტების ქსელი Aldi Sued-ი მიიღეს. პანდემიის პირობებში, Aldi – გერმანიის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი მოვაჭრე – ჯანმრთელობის პრობლემათა გამო შვედულების უზრუნველყოფის პოლიტიკას აძლიერებს და მაღაზიებსა და საწყობებში დასუფთავების სამუშაოებს გაორმაგებული ძალებით ეწევა.

## 24. დევიდ ტომსონი და ოჯახი

\$31.6 მილიარდი ▼

ასაკი: 62, კანადა

წყარო: მედია

ტომსონის ბაბუამ, რომი, პირველი გამეთი 1930-იანებში შეისყიდა. მისი მედიამპერია, Thomson Reuters-ი, და Blackstone-ი გეგმავს, 2020-ის ბოლოსკენ ფინანსური მონაცემების პროვაიდერ Refinitiv-ში არსებული თავიანთი წილები ლონდონის საფონდო ბირჟას მიჰყიდონ. ხელშეკრულებაში Refinitiv-ი \$27 მილიარდადაა შეფასებული.

## 25. ფილ ნაიტი და ოჯახი

\$29.5 მილიარდი ▼

ასაკი: 82, აშშ

წყარო: Nike

1964 წელს ფილ ნაიტის მიერ თანადაფუძნებულმა Nike-მა მარტის შუა რიცხვებში 384 მალაზია დახურა აშშ-ში, ისევე როგორც ყველა ობიექტი კანადაში, დასავლეთ ვეროპაში, ავსტრალიასა და ახალ ზელანდიაში. ეს ორი თვის მერე მოხდა მას შემდეგ, რაც კომპანიის სტაჟიანმა აღმასრულებელმა დირექტორმა, მარკ პარკერმა, თანამდებობა დატოვა. თავად ნაიტმა Nike-ის თავმჯდომარეობაზე უარი 2016-ის ივნისში თქვა.

## 26. ლი შაუ კი

\$28.1 მილიარდი ▼

ასაკი: 92, ჰონკონგი

წყარო: უძრავი ქონება

ლიმ Henderson Land Development-ის თავმჯდომარის პოსტი მისში დატოვა – უძრავი ქონების გიგანტისა, რომელიც მისი ქონების უმეტეს ნაწილზე პასუხისმგებელი. მართვის სადავეები თავის ორ ვაჟს, პიტერ ლი კა კიტსა და მარტინ ლი კა შინგს გადააბარა. ჰონკონგის ეკონომიკის რეცესიამ გადასვლის კვალდაკვალ, მისი ქონება \$2 მილიარდით შემცირდა.



## 27. ფრანსუა პინო და ოჯახი

\$27 მილიარდი ▼

ასაკი: 83, საფრანგეთი

წყარო: ფუფუნების საგნები

ფუფუნების საგნების საოჯახო ჯგუფმა, Kering-მა, რომელიც ისეთ მოდის ბრენდებს ფლობს, როგორც Saint Laurent-ი, Alexander McQueen-ი და Gucci-ა, მარტი განაცხადა, რომ ჩინეთიდან 3 მილიონი ქირურგიული ნიღბის იმპორტი გადაიხდის ფულს და მათ საფრანგეთის ჯანდაცვის სერვისებს გადასცემდა.



## 28. შელდონ ადელსონი

\$26.8 მილიარდი ▼

ასაკი: 86, აშშ

წყარო: კაზინოები

17 მარტს ამერიკის მთავარმა კაზინო-მაგნატმა დახურა თავისი Venetian-ისა და Palazzo-ს კაზინოები ლას-ვეგასში, მაგრამ განაგრძობს თანამშრომლებისთვის ხელფასების გადახდას. მისი კაზინოები მაკაოსა და სინგაპურში ღია რჩება. რესპუბლიკური პარტიის ამ მეგალონორმა და მისმა ცოლმა, მირიამმა, \$120 მილიონი შესწირეს რესპუბლიკელებს 2018-ის შუალედური არჩევნებისთვის. ზოგის ვარაუდით, წელს ის \$100 მილიონზე მეტს დახარჯავს ტრამპის მეორე ვადით ასარჩევად და კონგრესის რესპუბლიკელ კანდიდატებს დააფინანსებს.

## 29. ჰაქლინ მარსი

\$24.7 მილიარდი ▲

ასაკი: 80, აშშ

წყარო: ტეხასელი, შინაური ცხოველების საკვები

## 29. ჰონ მარსი

\$24.7 მილიარდი ▲

ასაკი: 84, აშშ

წყარო: ტეხასელი, შინაური ცხოველების საკვები

და-ძმა მარსებმა – ცალ-ცალკე – დაახლოებით შესამდე მიიღეს მემკვიდრეობით \$35-მილიარდიანი (გაყიდვებით) ტეხასელის კომპანიიდან, რომელიც M&M's-ითა Milky Way-ის შოკოლადის ფილიალთა განთქმული. სექტემბერში Mars-მა, გაუმხელელი თანხის სანაცვლოდ, საკონტრაქტო პაკეტი შეისყიდა ბერლინში დაფუძნებულ პროტეინისა და წასახეშვებლების კომპანია Foodspring-ში.

## 31. ილონ მასკი

\$24.6 მილიარდი ▲

ასაკი: 48, აშშ

წყარო: Tesla, SpaceX

მისი ელექტრომანქანების კომპანია Tesla-ს აქციების ფასმა ტეკში გასულ შემოდგომას აკრიფა და სექტემბრიდან შუა თებერვლამდე პერიოდში, სულ მცირე, გასაშვად, მაგრამ მას მერე უფრო დაბალ სტრატეგიულ ფორმაში გადასული. მასკი, რომელმაც მარტის დასაწყისში Twitter-ზე დაწერა, რომ „კორონავირუსის პანიკა სიბრძნეა“, დღეს ამბობს, რომ მისი ერთ-ერთი ქარხანა ვენტურატორებს დაამაზდა.

## 32. ჰომანი ფერერო

\$24 მილიარდი ▲ ასაკი: 55, იტალია • წყარო: Nutella, შოკოლადები

ფერერო თავისი ოჯახის ტეხასელი ბიზნესის თავმჯდომარეა, ეს ბიზნესი კი მისი სენსიაა და ყველაზე მეტად Nutella-თი და Tic Tac-ით არის ცნობილი. აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა მან 2017-ში დატოვა, მაგრამ კვლავ ფოკუსირებულია ისეთ დიდ გარიგებებზე, როგორც 2018-ში Nestlé-ს ტეხასელის ამერიკული ბიზნესის \$2.8-მილიარდიანი შესყიდვა იყო. მარტში, კორონავირუსის კრიზისის პირობებში, მის, სულ მცირე, ორ იტალიურ ქარხანაში სამუშაო ძალა, არც მეტი, არც ნაკლები, 50%-ით შემცირდა.



## 33. მაიკლ დელი

\$22.9 მილიარდი ▼

ასაკი: 55, აშშ

წყარო: Dell-ის კომპიუტერები

დაახლოებით ერთი წლის თავზე იქიდან, რაც მისი კომპიუტერული ფირმა Dell Technologies-ი საჯარო ბაზრებს დაუბრუნდა, აქციებს კარგი დღე არ უდგათ. მარტში კომპანიამ პირობა დაიწყო, რომ, სულ მცირე, \$4 მილიონს გამოყოფდა საავადმყოფოებისა და Covid-19-ის ფრონტის წინა ხაზზე მყოფი ორგანიზაციებისთვის. ახალ ამბებზე პასუხად, რომელიც ფლორიდის სანაპიროებზე ახალგაზრდების გართობის შესახებ იუწყებოდა, დელმა, გაფრთხილების სახით, Twitter-ზე დაწერა, ამ ახალგაზრდებმა ჩემს კომპანიებში სამუშაოზე განაცხადი არ შემოიტანონ.



## 34. ჰუი კა იანი

\$21.8 მილიარდი ▼

ასაკი: 61, ჩინეთი

წყარო: უძრავი ქონება

ჩინეთის უძრავი ქონების უმდიდრესი დეველოპერის ქონება შემცირდა, ისევე როგორც მოთხოვნა მისი Evergrande Group-ის მიერ გასაყიდად გატანად პროექტებზე. ნოემბერში ჰუიმ განაცხადა, რომ უძრავი ქონების მიღმა, ელექტრომანქანებში საშლიან, \$6.4-მილიარდიან ინვესტიციას განახორციელებდა.

## 35. ლი კა-შინი

\$21.7 მილიარდი ▼

ასაკი: 91, ჰონკონგი

წყარო: დივერსიფიკირებული

ამიში ერთ-ერთმა ყველაზე გავლენიანმა ბიზნესმენმა, ლიმ, \$13 მილიონი გაიღო, რათა ქალაქ უჰანს კორონავირუსის აფეთქებასთან გამკლავებაში დახმარებოდა. მისმა ფონდმა ასევე განაცხადა, რომ 250,000 პირბადის დისტრიბუცია მოახდინა ჰონკონგში, რომელიც ახლა ამ დამცავი საშუალების დეფიციტს განიცდის.

## 36. ჰე სიანრიანი

\$21.6 მილიარდი ▲

ასაკი: 77, ჩინეთი

წყარო: საყოფაცხოვრებო ტექნიკა

საყოფაცხოვრებო ტექნიკის ერთ-ერთმა უმსხვილესმა მწარმოებელმა მსოფლიოში, Midea Group-მა, Covid-19-თან მებრძოლ უჰანის საავადმყოფოს უსასყიდლოდ გადასცა ტექნიკა, მათ რიცხვში, სარეცხი და საშრობი მანქანები.

## 36. ჰიმ საიმონსი

\$21.6 მილიარდი ▲

ასაკი: 81, აშშ

წყარო: ჰე-ფონდები

ჰე-ფონდის ყველაზე მდიდარმა მენეჯერმა ე.წ. რაოდენობრივი ვაჭრობის ფირმა Renaissance Technologies-ი დააფუძნა, რომელიც გასულ წელს \$130 მილიარდს განკარგავდა. თებერვალში, გავრცელებული ცნობებით, მის აქციებზე ფოკუსირებული ფონდს ერთ-ერთი ყველაზე გუდი თვე ჰქონდა ბოლო ათწლეულში, რა დროსაც 7%-იანი ვარდნა განიცადა.

## 38. იან ჰუიანი და ოჯახი

\$20.3 მილიარდი ▼

ასაკი: 38, ჩინეთი

წყარო: უძრავი ქონება

იანი ჰონკონგის ბირჟაზე მბრუნავი უძრავი ქონების დეველოპერ Country Garden-ის 57%-ს ფლობს და მისი თანათავმჯდომარეა, ხოლო დამფუძნებელი და თავმჯდომარე მამამისი გახლავთ. თებერვალში, კორონავირუსის ფრონტის ხაზზე მყოფი მედპერსონალის მომსახურების მიზნით, კომპანიამ საკვების ავტომატიზებული სერვისის პუნქტები განათავსა უჰანში – ცალკეულად მდგომი ბუფეტები, სადაც, ყოველგვარი ადამიანური კონტაქტის გარეშე, საკვებს თევზებზე მანქანები ალგებენ.

## 39. ჰომეფ საფრა

\$19.9 მილიარდი ▼

ასაკი: 81, ბრაზილია

წყარო: საბანკო საქმიანობა

საფრა ბანკებს შვეიცარიაში, ნიუ-იორკსა და ბრაზილიაში ფლობს. მარტის შუა პერიოდში, საბანკო სექტორის ღირებულებათა მკვეთრი ვარდნისა და დოლარის მიმართ როგორც შვეიცარიული ფრანკის, ისე ბრაზილიური რეალის შესუსტების კავალდაკავალ, მისი ქონება საგრძობლოდ შემცირდა.



## 40. დიბერ შვარცი

\$19.8 მილიარდი ▼

ასაკი: 80, გერმანია

წყარო: ვაჭრობა

შვარცმა თავისი დაბალფასებიანი სასურსათო და სახლის პროდუქტთა მალაზიების ქსელი Lidl-ს ეკოლოგიურად ორიენტირებული ახალი ათასწლეულების წარმომადგენელთათვის მიმზიდველ ადგილად აქცია. Lidl-ს, რომელიც ორგანიკული ნაწარმითა და პროდუქტების ინდივიდუალურ ყუთებში მოთავსებით (ისე, რომ თანამშრომლებს თაროებზე პროდუქტების ხელით დაწყობა არ მოუხდეთ) არის ცნობილი, 10,000-ზე მეტი მალაზია აქვს 29 ქვეყანაში, მათ შორის, აშშ-ში.

## 41. ვლადიმირ კოტანინი

\$19.7 მილიარდი ▲

ასაკი: 59, რუსეთი

წყარო: ლითონები

თებერვალში რუსეთის ყველაზე მდიდარი ადამიანის, პოტანინის ძვირფასი ლითონების გიგანტმა, Nor Nickel-მა, თავისი პალადიუმის, კობალტისა და სპილენძის მარაგებით დაფინანსებული კრიბტოვალუტის მონეტი დაიწყო ექსპერიმენტირება.



## 41. ტადაში იანი და ოჯახი

\$19.7 მილიარდი ▼

ასაკი: 71, იაპონია

წყარო: მოდით ვაჭრობა

ტანსანგმლის გიგანტი Fast Retailing-ის თავმჯდომარე იაპონიის უმდიდრესი ადამიანია, მიუხედავად იმისა, რომ აქციები კომპანიისა, რომელმაც ავსტრალიაში რეკორდული წმინდა მოგება დაწერა, დღეს 14%-იან ვარდნას განიცდის. კორონავირუსის აფეთქებამ Uniqlo აიძულა, ჩინეთში თავისი 750 მალაზიის ნახევარი დაეხურა. მარტის მიწურულს თითქმის 20 მათგანი გაიხსნა. აშშ-ში ორმოცდაათი მალაზია დროებით დაკეტულია.

## 43. ჩინ ინლინი და ოჯახი

\$18.5 მილიარდი ▲

ასაკი: 54, ჩინეთი

წყარო: ღორების გამოყვანა

ჩინეთი ღორის ხორცის ყველაზე მსხვილი მომხმარებელია მსოფლიოში, ჩინი კი მსოფლიოს უმდიდრესი ღორების გამომყვანია. მისი შენევის ბირჟაზე მბრუნავი Muyuan Foods-ის აქციითა ფასი გასულ წელს თითქმის გასამმაგდა, ეს კი მკვეთრად გაზარდოდა მოგებების დამსახურება იყო, რასაც, თავის მხრივ, ღორის ადრეული ვირუსის გამო გაზარდულმა ფასებმა შეუნთო ცეცხლი – ვირუსისა, რომელმაც, გავრცელებული ცნობებით, 2019-ში ჩინეთის ღორების პოპულაცია 40%-ით შეამცირა. მისი ცოლი, ჩან ინი, აგრეთვე მილიარდერი, Muyuan-ის თანადამფუძნებელია. წყვილმა ბიზნესი 1992 წელს, 22 ღორით დაიწყო.

## 44. ლუკას უოლტონი

\$18.4 მილიარდი ▲

ასაკი: 33, აშშ

წყარო: Walmart

Walmart-ის დამფუძნებლის, სემ უოლტონის, შვილიშვილმა ბაბუსი ქონება მემკვიდრეობით მამინ მიიღო, როცა მამამისი, ჯონ უოლტონი 2005 წელს ავიაკატასტროფაში დაიღუპა. Colorado College-ში ეკოლოგიურად მდგრადი ბიზნესის სწავლის შემდეგ, მან ეკოლოგიასთან დამკვიდრებულ ფონდებში დაიწყო ინვესტირება, დღეს კი ოჯახის ფონდში ეკოლოგიური კომიტეტის თავმჯდომარეა.

## 45. ვლადიმირ ლისინი

\$18.1 მილიარდი ▼

ასაკი: 63, რუსეთი

წყარო: ფოლადი, ტრანსპორტი

მისი ბირჟებზე მბრუნავი NLMK Group-ის აქციებმა, გასული წლის განმავლობაში, 36%-იანი ვარდნა განიცადა, ხოლო მარტის პირველ ნახევარში, როცა ბაზრებმა კორონავირუსის შემთხვევებზე დაიწყეს რეაგირება, – 11%-ით. The International Shooting Federation-მა, რომელსაც ის პრეზიდენტის რანგში თაოსნობს, მარტში, ახალ დელიში დაგეგმილი მსოფლიო თასი გააძადა. ლისინმა საქმიანობა ელექტრიკოსად დაიწყო, მერე კი ფოლადის საამქროში მუშაობდა დასაგულეთ რუსეთში.



## 46. რეი დალიო

\$18 მილიარდი ▼

ასაკი: 70, აშშ • წყარო: ჰეჯ-ფონდები

დალიოს Bridgewater Associates-ის ერთ-ერთმა ფონდმა 21%-იანი ვარდნა განიცადა, რაც კორონავირუსის გამო ბაზრებზე აქტივთა დაბალ ფასებში გაყიდვას უნდა მივაწეროთ. მანამ აქციები ეცემოდა, დალიომ ვალებსა და რესტრუქტურირებასთან დაკავშირებული პრობლემები გაახმოვანა, რის წინაშე, კრიზისის შედეგად, არაერთი კომპანია აღმოჩნდება. მისი შეფასებით, კომპანიები, გლობალური მასშტაბით, დაახლოებით \$12 ტრილიონს იზარალებენ. დალიომ დაახლოებით \$160 მილიარდის განმკარგავი Bridgewater-ი 1975 წელს, თავისი ნიუ-იორკის ბინიდან ჩაუშვა.

## 47. ტაკეშიძე ტაკიზაკი

\$17.4 მილიარდი ▲

ასაკი: 74, იაპონია

წყარო: სენსორები

წელს მისი Keyence-ის აქციებმა, რომელიც ქარხნის ავტომატიზაციის სისტემებისთვის სენსორებისა და ელექტრონული ნაწილების მომმარაგებელია, ბაზარი და მტოქეები დაჯაბნა.

## 48. ლეონიდ მიხელსონი

\$17.1 მილიარდი ▼

ასაკი: 64, რუსეთი

წყარო: ბუნებრივი აირი, ქიმიკატები

მიხელსონი ბუნებრივი აირის გიგანტი Novatek-ის წინამორბედს მისი პრივატიზაციის პერიოდში შეუერთდა და მოიპოვა კიდევ მასზე კონტროლი. ის \$14-მილიარდიან (გაყიდვებით) ფირმას თაოსნობს.

## 48. ალენ ვერტემერი

\$17.1 მილიარდი ▲

ასაკი: 71, საფრანგეთი

წყარო: Chanel

## 48. შერარ ვერტემერი

\$17.1 მილიარდი ▲

ასაკი: 69, საფრანგეთი

წყარო: Chanel

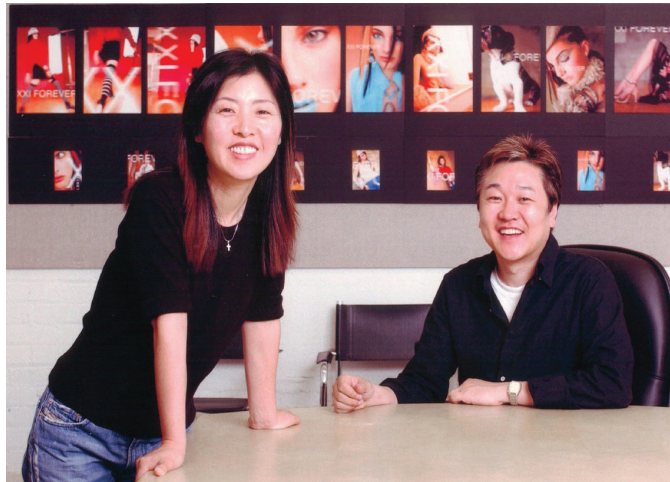
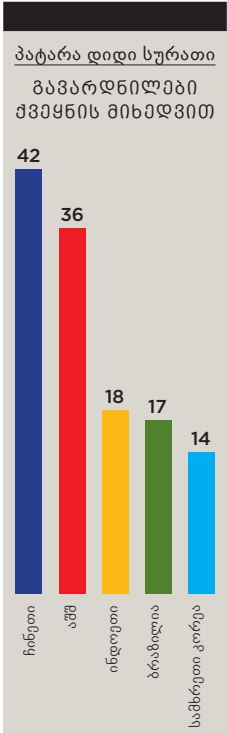
საჯარო თვალს მორიდებული ძმები ფუფუნების საგნების ბრენდ Chanel-ს ფლობენ. მათი ბაბუა, პიერი, გაბრიელ (კოკო) შანელის ერთ-ერთი პირველი პარტნიორი იყო. პანდემიის პირობებში, Chanel-მა მარტის შუა რიცხვებში განაცხადა, რომ ის დროებით დაკეტავდა თავის ამერიკულ მალაზიებს. 2018 წელს (შემდეგი წლისთვის არ არის ინფორმაცია ხელმისაწვდომი) Chanel-ის გაყიდვებმა \$11 მილიარდი შეადგინა.



მილიარდერები

# ყოფილი მილიარდერები

პანდემიით გამოწვეულმა მარტის კოლაფსმა ლამის ერთიანად წაშალა ის საფონდო ბირჟის მოგებები, რომლებიც მილიარდერები გასულ წელს გულს იკერებდნენ. ჯამში, 2,153 მილიარდერით დაკომპლექტებულ შარშანდელ რეიტინგს 267 ადამიანი (12.4%) გამოეთიშა – სხვა სიტყვებით, მათ ვერ შეძლეს წელს \$1-მილიარდიანი ზღვრის გადალახვა. მათგან 127 მარტის დასაწყისში წააწყდა პრობლემებს. ოცდაერთი გარდაიცვალა.



ჯერ კიდევ მანამ, სანამ კოვიდ-19 სავაჭრო სექტორს დაარტყამდა, დო ვონისა და ჯინ სუკ ჩანის ტანსაცმლის ქსელი, Forever 21, უკვე მოდიდან გადასულიყო. გაყიდვები საგრძობლად დაეცა სავაჭრო ცენტრებში მდებარე მაღაზიებში, რამაც, 2019-ის სექტემბერს, კომპანია გაკოტრებამდე მიიყვანა. თებერვალში წყვილი შეთანხმდა, რომ ძალიან მცირე რაოდენობის ადამიანთა მფლობელობაში არსებული კომპანია \$81 მილიონად მიეყიდა ჯგუფისთვის, რომელიც მოიცავს სავაჭრო ცენტრის ოპერატორებს, Simon Property Group-სა და Brookfield Properties-ს. ეს ბედის დრამატული ცვლა იყო ამ ორისთვის, ლოს-ანჯელესში სამხრეთ კორეიდან რომ ემიგრირდნენ 1981 წელს და საშუალო სკოლის განათლების გარდა ბევრი არაფერი ეხადათ. მათი ქონება, ერთ დროს, \$5.9 მილიარდს შეადგენდა, დღეს კი \$100 მილიონზე ნაკლებად ფასობს.

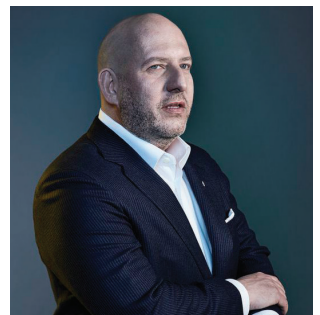
გარდაცვლილი



დევიდ კოხის ქონება \$42.5 მილიარდს შეადგენდა, როცა ის 2019-ის 23 აგვისტოს გარდაიცვალა. ძმასთან, ჩარლზთან, ერთად, ის ამერიკის მეორე ყველაზე მსხვილ კერძო კომპანიას, Koch Industries-ს ფლობდა – \$110-მილიარდიან (გაყიდვებით) კონგლომერატს, რომელიც ყველაფერს აწარმოებს, Brawny-ის ხელსაწმენდებით დაწყებული, ასფალტით დამთავრებული. ცნობილმა ქველმოქმედმა \$1.3 მილიარდზე მეტი გაიღო, მათ შორის, \$225 მილიონი Memorial Sloan Kettering Cancer Center-ისთვის.



ძმასთან, მუკეშთან ერთად, ანილ ამბანიმ აწ განსვენებული მამის ქონება 2002-ში მემკვიდრეობით მიიღო. სამი წლის შემდეგ ძმებმა აქტივები გაიყვეს. 2008-ში ანილი მსოფლიოს მეექვსე ყველაზე მდიდარი ადამიანი იყო, \$42 მილიარდით, დღეს კი რეიტინგს გამოეთიშა.



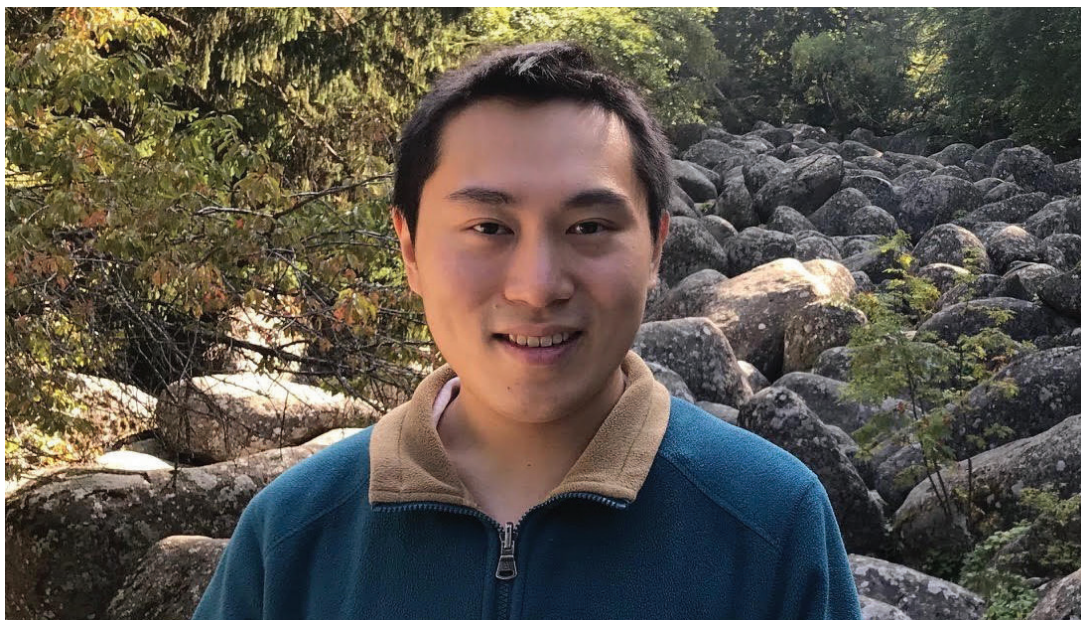
თავისი \$900-ს გადაცილებული ქარგამძლე ქურთუკებით ცნობილი ტორონტოში დაფუძნებული Canada Goose-იდან ბუმბულები გადმოიყარა, როცა გასულ წელს მისი აქციების ფასმა მკვეთრი, 71%-იანი ვარდნა განიცადა. სამოქალაქო არეულობამ ჰონკონგში – მის წამყვან ბაზარზე – გაყიდვები კორონავირუსამდე ბევრად ადრე დააზარალა. კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის, დენი რაისის ქონება \$700 მილიონიდან \$600 მილიონამდე შემცირდა.



30 30-წლამდელო

# დაავადებებთან მებრძოლები

დავესხათ თავს დაავადებებს და დახვეწოთ მედიცინა Forbes-ის 30 30-წლამდელოთან ერთად, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.



## ↑ ალფა ლი | 25

ჯგუფის ხელმძღვანელი,  
UNIVERSITY OF CAMBRIDGE

მანქანურ სწავლებაში დახელოვნებული ლი PostEra-ს თანადამფუძნებლად მოგვევლინა – საერთაშორისო არაკომერციული კონსორციუმისა, რომლის მიზანი კოვიდ-19-ის წამლის აღმოჩენაა. მარტის ბოლოს გამოქვეყნებული დამამიმედეგელი მონაცემებით, მათ 1,900 მოლეკულის იდენტიფიცირება შეძლეს.

## კეტრინ ფრეიჯი | 28 და კამერონ მირვოლდი | 30

მკვლევრები,  
BROAD INSTITUTE

Harvard-ის ვირუსოლოგიის მკვლევრები გენის რედაქტირებას CRISPR-ტექნიკით ვირუსების აღმოჩენისა და განადგურებისთვის იყენებენ. დუეტს თითქმის 30 კვლევითი ნაშრომი აქვს გამოქვეყნებული... და კი, მირვოლდი ის მირვოლდი (ნეითანის ვაჟი).

## ჯენის ჩენი | 28 და ლუკას ჰარინგტონი | 29

თანადამფუძნებლები,  
MAMMOTH BIOSCIENCES

წმ-მილიონიანი დაფინანსებით აღჭურვილებს CRISPR-ის სადიგნოსტიკო ინსტრუმენტებისთვის, ჩენს, ჰარინგტონსა და ტრევეორ მარტინს, ახლა თავლი მცისიერი გამომწვევისთვის აქვთ დადგენილი: კორონავირუსის ზუსტი შემადგენლობის სწრაფ აღმოჩენას ვგულისხმობთ.

## კონელ ლავერტი | 30

დამფუძნებელი, WIA

მსოფლიო მასშტაბით, კორონავირუსის თითქმის 1 მილიონ პაციენტს ვენტილატორები სჭირდება, ჰოდა, ლავერტიმ, რომელიც „Internet of Things“-ის კომპანიას თაოსნობს, დაახლოებით 300 სხვადასხვა პროფესიონალთან ითანამშრომლა, რათა ვენტილატორების 3D-ბეჭდვისთვის ღია წყაროზე დაფუძნებული გეგმები შეემუშავებინა.

## სვათი იენგარი | 30

ექიმის დირექტორი, ჰანდაცვის  
მსოფლიო ორგანიზაცია (WHO)

ამ WHO-ში მომუშავე ჯანდაცვის ეკონომისტმა მობილური აპლიკაცია, MedMon-ი შექმნა, რომელიც წამლების ფასებისა და ხელმისაწვდომობის რუკას ადგენს 25-ზე მეტ ქვეყანაში.

## ჯანელ ნურ-ომიდი | 27

თანადამფუძნებელი  
და აღმასრულებელი  
დირექტორი, VITALACY

ხელების დაბანას დაავადების შესაჩერებლად გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. ნურ-ომიდიმ, დაფინანსების სახით, \$5 მილიონი მოიზიდა ჯგუფიანი სამკვლევარების, რომელიც პაციენტთა პალატებიდან გამოსულ მედპერსონალს უჩუმრად შეახსენებს, რომ ხელების დაბანის დროა.

## წიგნის ფასი

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



## კიტ კროუფორდი

მფლობელი და თანაღმასრულებელი დირექტორი, Clif Bar

## ოქროვალის ნაწნავები



ეს წიგნი (Milkweed Editions, 2014) ჩემმა უმცროსმა ქალიშვილმა მანუქა დაბადების დღეზე ერთ-ერთ თავს, რომელმაც ჩემზე ძალიან იმოქმედა, „დედის შრომა“ ჰქვია. კიმერის რომელიც ამბავს ჰყვება გუბურის აღდგენის შესახებ და იმაზე, თუ რას ნიშნავს, იყო კარგი დედა. გუბურის დასუფთავებას მან წლები მოანდომა, მის ქალიშვილს რომ შეძლებოდა მასში გურვა... „მაგრამ გუბურამ დამანახვა, რომ კარგი დედა იმგვარი სახლის შექმნით არ სრულდება, სადაც მხოლოდ ჩემი შვილები გაიხარებენ. კარგი დედა მსუყვედ ვეროფული მოხუც ქალად იქცევა, რომელმაც იცის, რომ მისი შრომა მანამ არაა დასრულებული, სანამ მის მიერ შექმნილ სახლში ყოველგვარი სიციხე გაიხარებს“.



# გართობის კატეგორიის ხუთეული

გაციანით ოცდაათ წლამდე წარმატებული ადამიანები, რომლებიც საქართველოში გართობის ინდუსტრიის ამინდს ქმნიან.

## ნიკოლოზ კანდელაკი, 28

EASTERN PROMOTIONS, ოფიციალური წარმომადგენელი საზღვარგარეთ

ნიკოლოზ კანდელაკი Eastern Promotions-ის ოფიციალური წარმომადგენელია საზღვარგარეთ. ის არის ერთადერთი კვალიფიცირებული კადრი კავკასიის რეგიონში, რომელსაც საერთაშორისო მაგისტრის დიპლომი აქვს მუსიკის ინდუსტრიის მართვაში. ნიკოლოზ კანდელაკი, როგორც Eastern Promotions-ის ოფიციალური წარმომადგენელი საზღვარგარეთ, არტისტების სააგენტოებთან და მენეჯერებთან კომპანიის სახელით მოლაპარაკებებს აწარმოებს. Eastern Promotions-ი არის მსოფლიოში ერთ-ერთი გამორჩეული ორგანიზაცია, რომელიც მსოფლიო დონის არტისტებთან თანამშრომლობს და კავკასიის რეგიონში მათი კონცერტების ორგანიზებას უზრუნველყოფს.

Eastern Promotions-ი ჩართული იყო ისეთი მუსიკოსების კონცერტების ორგანიზების პროცესში, როგორებიც არიან: Snoop Dogg-ი, Elton John-ი, The Chemical Brothers-ი, The Prodigy, Sting-ი, და სხვა. ნიკოლოზ კანდელაკი ასევე მუშაობდა Macy Gray-თან ტურ-მენეჯერად და Quincy Jones Productions-ში. ახლა იგი Nik West-ის ახალი ალბომის „Moody“-ის აღმასრულებელი პროდიუსერია.



## ბორის კიკნაძე, 29

FORTUNEJACK, დირექტორი

ბორის კიკნაძე კომპანია FortuneJack-ის დირექტორია. კომპანია 2014 წელს დაარსდა და იყო ერთ-ერთი პირველი, რომელმაც Crypto Casino შექმნა. დღეს პლატფორმაზე 9 კრიპტოვალუტა წარმოდგენილი, მათ შორის: Bitcoin-ი, Litecoin-ი, Ethereum-ი, Tron-ი და სხვა. კომპანია მომხმარებელს 2500+ თამაშს სთავაზობს.

კლასიკური ონლაინკაზინოსგან განსხვავებით, კრიპტო- და ბლოკჩეინ-გემბლინგი გამოირჩევა მეტი სანდოობით, სისწრაფით, უსაფრთხოებითა და სიმარტივით. მიუხედავად იმისა, რომ FortuneJack-ი ქართული სტარტაპია, ის უცხოურ ბაზარზე არის წარმოდგენილი.

ბორის კიკნაძე გუნდს 2019 წელს შეუერთდა. დღეს ოთხკაციანი სტარტაპი ინდუსტრიის ერთ-ერთი ლიდერია. FortuneJack-ის გუნდმა პარალელურად შექმნა ბლოკჩეინ-თამაშების სტუდია - Orbital Gaming-ი, რომელიც განსხვავებულ და ინოვაციურ Blockchain & Provably Fair თამაშებს ქმნის. Orbital Gaming-ი ერთ-ერთი პირველი კომპანია იქნება მსოფლიოში, რომელიც მსგავს თამაშებს შექმნის.



## კოკა გოგოხია, 29

STOCKTON, დაბრუნებული

კოკა გოგოხიამ კომპანია „სტოქტონი“ 2019 წელს დააარსა. კომპანიის ძირითად საქმიანობას არტისტებისა და მუსიკალური ივენთების მენეჯმენტი წარმოადგენს.

„სტოქტონის“ საქმიანობას საუკეთესოდ ერთი ფრაზა აღწერს: „მსოფლიოს გაგავნოთ ხმა საქართველოდან“. კომპანიის მთავარი მისია ქართველი შემსრულებლებისა და ქართული მუსიკალური პროდუქტების მსოფლიოსთვის გაცნობაა, ეს კი საერთაშორისო საზოგადოების ქართული მუსიკით დაინტერესების წინაპირობას წარმოადგენს.

„სტოქტონის“ შექმნის ერთ-ერთი მიზანი ქვეყანაში მუსიკალური ინდუსტრიის ხარისხის გაუმჯობესება იყო. საქართველოში არსებული მუსიკალური ინდუსტრია განვითარებას საჭიროებს, კომპანია კი ეხმარება ბენდებს გარემოპირობების მიუხედავად, საკუთარი პოტენციალის სრულად გამოვლენა შეძლონ.

„სტოქტონი“ დღეს საქართველოში არსებულ ორ პოპულარულ ბენდს – „მწვანე ოთახსა“ და MokuMoku-ს წარმოადგენს.

აღსანიშნავია, რომ კოკა გოგოხია 2014 წლიდან Tbilisi Open Air-ის მენეჯმენტში მუშაობს. ეს არის ყოველწლიური მუსიკალური ფესტივალი, რომელიც 2009 წლიდან ტარდება.



## ალექსანდრე ბუაძე, 21

COLLECTIVE K7B67, თანადამფუძნებელი

ალექსანდრე ბუაძე Collective K7B67-ის თანადამფუძნებელია. ეს არის მულტიფუნქციური სივრცე, რომელიც რამდენიმე დანიშნულებას ითავსებს: წარმოადგენს პლატფორმას დამწყები DJ-ებისათვის, მომხმარებელს სთავაზობს პროფესიონალური საუნდ-სისტემის გაქირავების სერვისს და უზრუნველყოფს საკლუბო სივრცის დატვირთვის როგორც საზოგადოებრივი, ისე კორპორაციული ღონისძიებებისათვის.

სივრცე დამწყები DJ-ებს თავისუფალ გარემოს სთავაზობს, რომელიც მათ პროფესიონალურ აპარატურასთან მუშაობისა და განვითარების შესაძლებლობას აძლევს.

საკლუბო სივრცე მსმენელს ელექტრონული მუსიკის ლაივ-კონცერტებს სთავაზობს. Collective K7B67-ის სცენა ისეთ ცნობილ უცხოელ და ქართველ არტისტებს უმასპინძლა, როგორებიც არიან: Airod-ი, Digital Groove Affair-ი, Trotsky, Puritan-ი და სხვა.

## ალექსანდრე სულაქველიძე, 28

TBILISI OPEN AIR, ტექნიკური მენეჯერი

ალექსანდრე სულაქველიძე პროფესიით ტექნიკური მენეჯერია. ეს არის ერთ-ერთი მთავარი პოზიცია, რომელიც ფესტივალებისა და ივენთების ორგანიზების პროცესში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს.

მისი საქმიანობის სფერო მოიცავს ღონისძიების შემადგენელ ყველა ტექნიკურ დეტალს, მათ შორის: არტისტებთან ტექნიკურ მოთხოვნებზე მოლაპარაკებას, ტექნიკური აღჭურვილობის მომწოდებლებთან ურთიერთობას და უშუალოდ ღონისძიების მიმდინარეობის დროს ისეთი აღჭურვილობის მენეჯმენტს, როგორცაა: სცენა, გახმობა, განათება, ეკრანები და ვიზუალური გაფორმება.

ალექსანდრე სულაქველიძე Altervision Group-ს 2011 წელს შეუერთდა. ის Tbilisi Open Air-ისა და კომპანიის მიერ ჩატარებული ივენთების ორგანიზატორი იყო.

იგი გაეროს მოსახლეობის ფონდის კამპანიის Men Care (კაცები ზრუნავენ) მონაწილეა. კამპანიის მიზანს საქართველოში მამების ოჯახურ ცხოვრებასა და ბავშვების აღზრდაში მონაწილეობისა და ჩართულობის ხელშეწყობა წარმოადგენს.





# ტექნოლოგიის კატეგორიის ათეული

ტექნოლოგიის კატეგორია იმ წარმატებულ ოცდაათ წლამდე ახალგაზრდებს აერთიანებს, რომლებიც ცდილობენ, ინოვაციური ტექნოლოგიის გამოყენებით შეცვალონ ბიზნეს- და სოციალური გარემო, გაამარტივონ ადამიანებს შორის კომუნიკაცია და ხელი შეუწყონ უკეთესი მომავლის შექმნას.

## ნიკოლოზ კვარაცხელია, 20

FEEDC, დაფუძნებული

ნიკოლოზ კვარაცხელია კომპანია FEEDC-ის დამფუძნებელია. ეს არის პლატფორმა, რომელიც მომხმარებელს მსოფლიო საინფორმაციო ქსელში ინტეგრაციას სთავაზობს.

Feedc-ის სოციალური სივრცის ნავიგაციის მთავარ კომპონენტს ლოკაცია წარმოადგენს. ეს კი გულისხმობს იმას, რომ მომხმარებელს აქვს შესაძლებლობა, გაიგოს, რა ხდება მის გარშემო 5 კილომეტრის რადიუსში. ასევე, სწრაფად და მარტივად მიიღოს ინფორმაცია მისთვის საინტერესო ქალაქსა თუ სოფელში მიმდინარე მოვლენების შესახებ.

ალსანიშნავია, რომ „ფიდისი“ ქსელში ნარატორის როლს უბრალო მოქალაქეები ითავსებენ. ეს კი პლატფორმის მომხმარებელს შესაძლებლობას აძლევს, ამბის ეპიცენტრიდან მიიღოს მისთვის საინტერესო ინფორმაცია.

„ფიდისი“ არის სივრცე, რომელიც საკუთარ თავში სხვადასხვა ქვეყნის ყველაზე საინტერესო და საუკეთესო პოსტებს აერთიანებს.

მართალია, Feedc-ი 2019 წელს შეიქმნა, მაგრამ მან მალევე მოიპოვა აღიარება. სოციალური ქსელი ისეთი კომპანიების წარმომადგენლებს აერთიანებს, როგორცაა: Microsoft-ი, Skype-ი, Bank of Georgia, TBC და სხვა.

„ფიდისის“ გუნდმა 2020 წელს შექმნა პირველი ქართული ონლაინსწავლების სივრცე - „Feedc Edu“, რომელიც ხელს უწყობს ონლაინსწავლების პროცესს და მასწავლებლებსა და მოსწავლეებს შორის მედიუმის როლს ასრულებს.



## ლაშა ანთაძე, 30

SHELF.NETWORK, დაფუძნებული

ლაშა ანთაძის მიერ დაარსებული კომპანია Shelf Network-ის საშუალებას იძლევა, გასაყიდი ნივთი ერთდროულად განთავსდეს სხვადასხვა ონლაინპლატფორმაზე და ჩატარდეს სინქრონიზებული აუქციონი. ვაჭრობის დისტრიბუციული მოდელი კი ქმნის საარბიტრაჟო ქსელს, სადაც ელ.კომერციაში ჩართული სუბიექტების კოორდინაცია მარტივდება.

Shelf Network-ი ამ ეტაპზე ფოკუსირებულია მეორეული ავტომობილებისათვის საერთაშორისო სავაჭრო ქსელის განვითარებაზე და დღეისათვის არსებული ინვენტარით წარმოადგენს ევროპაში ყველაზე დიდ აგრეგატს: 500,000 ყოველთვიურად ხელმისაწვდომი აუქციონი ისეთი კომპანიებისგან, როგორცაა: BNP Paribas – Arval-ი, Adesa.eu, Copart-ი, IAAI და ა.შ.

ავტონიდუსტრიაზე ფოკუსირება გახდა კომპანიის საერთაშორისო წარმატების განმსაზღვრელი, რადგან მეორეული ავტომობილები მსოფლიო ვაჭრობაში მოცულობის მიხედვით მეორე პროდუქტსა და ქვეყნებს შორის ერთ-ერთ ყველაზე ლიკვიდურ აქტივს წარმოადგენს. Shelf-ის ინსტიტუციონალური ინვესტორები არიან: Techstars ventures-ი და ტოკიოს საფონდო ბირჟის პირველ სექციაში განთავსებული, ავტონიდუსტრიული პროგრამების მწარმოებელი კომპანია Broadleaf automotive-ი.

კომპანია აქტიურად თანამშრომლობს აშშ-ის წამყვან სადილეროებთან, დასავლეთ ევროპის სალიზინგო კომპანიებთან და ეხმარება მათ აღმოსავლეთ ევროპის სამომხმარებლო ბაზარზე შესვლაში სწორედ სინქრონიზებული აუქციონების მეთოდით. ასევე იაპონიაში ლიცენზირების საფუძველზე ოპერირებს Shelf AP – Asia Pacific-ი, რომელიც აღნიშნული პლატფორმის დანერგვას ახორციელებს იაპონური ავტომობილებისთვის სამხრეთ ამიაში: კერძოდ, ახალ ზელანდიასა და ფილიპინებში.

ლაშა ანთაძეს მიღებული აქვს ისეთი საერთაშორისო პრიზები, როგორცაა: 2018 წლის Frontier innovation awards for Blockchain implementation-ი, Automechanika frankfurt-ი, Car remarketing award 2019 და Blockshow 2018.







## ვახტანგ ველიაშვილი, 30

LINGWING, თანადამფუძნებელი

ვახტანგ ველიაშვილი საგანმანათლებლო პლატფორმა Lingwing-ის თანადამფუძნებელია. ეს არის საგანმანათლებლო ონლაინსივრცე, რომელიც შესაძლებლობას აძლევს მომხმარებელს, სწრაფად და მარტივად შეისწავლოს მისთვის სასურველი ენა.

Lingwing-ი გამოირჩევა სწავლების ეფექტიანი მეთოდით, რომელიც ევროსაბჭოს მიერ დადგენილ სტანდარტს ეფუძნება. მესენჯერის სტილის აპლიკაცია მომხმარებელს ბუნებრივ გარემოში, ჩატის ან საუბრის მეშვეობით ენის ათვისებაში ეხმარება.

Lingwing-ის პლატფორმა პირველ ფაზაზე იყენებს სწავლების ბილინგვურ მეთოდს, მეორე ფაზაზე კი მისი კონსტრუირება ბილინგვურ-სემანტიკური ფრეიმით ხდება. ფაზების მონაცვლეობას რთული ალგორითმი არეგულირებს, რაც ენის საფუძვლების მინიმალურ დროში დაუფლების შესაძლებლობას ქმნის.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოს ბაზარზე Lingwing-ი არის პირველი კომპანია, რომელიც საგანმანათლებლო ონლაინსივრცეში სწავლებისა და გაძიების ამ უნიკალურ მეთოდს იყენებს.

დღეს პლატფორმის მომხმარებელთა რაოდენობა 175 000-ს უტოლდება. Lingwing-ის საგანმანათლებლო სივრცით დაინტერესება იზრდება არა მხოლოდ ლოკალურ, არამედ გლობალურ ბაზარზეც. კომპანიით უკვე დაინტერესდნენ ყაზახეთი, ბანგლადეში და ისრაელი, ეს კი Lingwing-ის გლობალურ პლატფორმად გადაქცევის წინაპირობას წარმოადგენს.

## ლუკა ჩხეტიანი, 21

SYSTEM CORP., დამფუძნებელი

ლუკა ჩხეტიანი კომპანია SYSTEM CORP.-ის დამფუძნებელია. ეს არის მანქანური ინტელექტის კვლევებისა და პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანია, რომელიც სამ წელზე მეტია, რაც მსოფლიო ბაზარზე ოპერირებს. SYSTEM CORP. არაერთ საერთაშორისო წარმატებას ითვისებს, მათ შორისაა: IEEE, MSOFT AI Guardian-ი, MSOFT Imagine Cup-ი, MIT Grand Hack-ი, NVIDIA Inception Incubator-ი...



კომპანიის მთავარ მიზანს კორპორაციებში ფართომასშტაბიანი პროგრამული უზრუნველყოფის დანერგვა წარმოადგენს. ამ მიზნის მისაღწევად კი ისინი აქტიურად აწარმოებენ კომერციულ და აკადემიურ კვლევებს მანქანური ინტელექტის მიმართულებით.

SYSTEM CORP.-ი 2019 წელს NVIDIA Inception Incubator-ის წევრი გახდა და კორპორაციისგან \$150 000 დოლარის ოდენობის equity-free ინვესტიცია მიიღო. დღეს კომპანია გლობალური ბაზრის აქტორია და მისით დაინტერესება ყოველწლიურად იზრდება. 2019 წლის მეოთხე კვარტალში SYSTEM CORP.-ის გაყიდვების 250%-ით გაიზარდა.

აღსანიშნავია, რომ SYSTEM CORP.-ი სამედიცინო ორგანიზაციებთანაც თანამშრომლობს, რათა მათ ერთობლივად მოახდინონ დერმატოლოგიური, კარდიოლოგიური და ოფთალმოლოგიური დიაგნოზირების ავტომატიზაცია.

SYSTEM CORP.-ის პარტნიორები არიან ისეთი გიგანტი კორპორაციები, როგორცაა: NVIDIA, Microsoft-ი, Massachusetts Institute of Technology და IEEE.

SYSTEM CORP.-თან თანამშრომლობის შედეგად შეიქმნა მარკეტერის ხმოვანი აგენტი „მარკო“, ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტის სრულფასოვანი პროფესორ-ასისტენტი BTU.ai.

## დავით ხასია, 23

შპს „ვებერ ტექნოლოჯის“, თანადამფუძნებელი

დავით ხასია Weber Technologies-ის თანადამფუძნებელია. ეს არის კომპანია, რომელიც ელექტრომობილების ჭკვიან დამტენებს აწარმოებს. სტარტაპი 2018 წელს შეიქმნა და ბაზარზე აქტიურად 2019 წლიდან გამოჩნდა.

„ვებერ ტექნოლოჯისის“ შექმნის მთავარ მიზანს საქართველოში მწვა-ნე ტექნოლოგიის განვითარების ხელშეწყობა წარმოადგენდა. სწორედ ამიტომ, კომპანიის მთავარი მოტივაცია ქვეყანაში ელექტრომობილების ინდუსტრიის პოპულარიზაცია და არსებული გამოწვევებისთვის ტექნოლოგიურად გამართული პასუხის გაცემაა.

„ვებერ ტექნოლოჯისის“ გუნდის მამოძრავებელ ძალას „მწვანე მომავლის“ შექმნის იდეა წარმოადგენს: ისინი ცდილობენ არსებული მდგომარეობა უკეთესობისკენ შეცვალონ და ქვეყნის მასშტაბით ელექტრომობილებით გადაადგილება მაქსიმალურად ეფექტიანი გახადონ.

ამ მიზნის მისაღწევად ისინი ქმნიან ხელმისაწვდომ დამტენებს, რათა მოსახლეობას შიდაწვისძრავიანი ავტომობილებით სარგებლობაზე უარის თქმისკენ უბიძგონ.

აღსანიშნავია, რომ კომპანიის მიერ წარმოებული თითოეული პროდუქტი შესაბამება საერთაშორისო სტანდარტს, ითვალისწინებს ყველა რეკომენდაციასა თუ პროტოკოლს. ახლა „ვებერ ტექნოლოჯისი“ აქტიური სერტიფიცირების პროცესზე გადადის. ამ ეტაპის წარმატებით გავლის შემდეგ კომპანია საერთაშორისო ბაზარზე გავა.



### ვასილ დალაქიშვილი, 29

საპარტოვლოს ეროვნული ბანკი

ვასილ დალაქიშვილი საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემთა მართვის უფროსის პოზიციას იკავებს. მის მთავარ საქმიანობას ბანკში არსებული მონაცემების ეფექტიანი მართვა, მდგრადი მონაცემთა ბაზების შექმნა და მომხმარებლისთვის სერვისის 24/7-ზე მიწოდების უზრუნველყოფა წარმოადგენს.

მან საქართველოს ეროვნულ ბანკში Business Intelligence Solution-ის მეთოდი დანერგა. პროექტის მთავარი მიზანი მომხმარებელთან კომუნიკაციის გამარტივება იყო. სწორედ ამიტომ შეიქმნა „Business Intelligence“ - პლატფორმა, რომელიც მონაცემების ანალიზისა და ინფორმაციის დამუშავების შედეგად, აღმასრულებელი დირექტორის, მენეჯერებისა და კორპორაციის სხვა წევრების მიერ ბიზნესგადაწყვეტილების მიღებისას მათ სათანადო ინფორმირებას განაპირობებს. „Business Intelligence“-ის პლატფორმა შესაძლებლობას აძლევს მომხმარებლებს, სწრაფად და მარტივად მიიღონ მათთვის სასურველი სტატისტიკური ინფორმაცია.

ვასილ დალაქიშვილი ასევე მონაწილეობდა ეროვნულ ბანკში Business Continuity Plan-ის ჩამოყალიბებისა და განვითარების პროცესში. პროექტის ფარგლებში შეიქმნა მონაცემების აღდგენის სისტემა, რომელიც საერთაშორისო სტანდარტებისა და ბიზნესის განვითარების გეგმის მოთხოვნების შესაბამისია.



### თამარ მენთეშაშვილი, 27

JIAO TONG UNIVERSITY BLOCKCHAIN HUB, დამფუძნებელი

თამარ მენთეშაშვილი საქართველოსა და გლობალურ ასპარეზზე ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიებისა და კრიპტოვალუტების კვლევისა და განვითარების სფეროში პიონერის სტატუსით სარგებლობს.

განათლებით იურისტი, ტექნოლოგიების სფეროში მოხვედრის შემდეგ მიიჩნევს, რომ თანამედროვე სამყაროში „საზღვრების“ ცნება არ არსებობს. სწორედ ამიტომ, მის მიზანს ტექნოლოგიებისა და ინტერნეტის უსაზღვრო შესაძლებლობების მქონე სამყაროს ახალგაზრდებისთვის ხელმისაწვდომ სივრცედ ქცევა წარმოადგენს. ეს „სამყარო“ არის ის მთავარი კომპონენტი, რომელიც ახალგაზრდებს საკუთარი ინტერესის სფეროსა და უსაზღვრო შესაძლებლობების აღმოჩენაში ეხმარება.

დღეს თამარ მენთეშაშვილი Jiao Tong University Blockchain Hub-ის დამფუძნებელია. ეს არის პაბი, რომელიც მან ჩინეთში, შანხაიში შექმნა. SJTU Blockchain HUB-ის მიზანს კერძო და საჯარო სექტორების რესურსების საუნივერსიტეტო საზოგადოებასთან დაკავშირება წარმოადგენდა. ამჟამად ორგანიზაცია ერთ-ერთი ყველაზე დიდი საუნივერსიტეტო ინიციატივაა აზიის ფარგლებში, რომელიც მრავალ სტუდენტსა და პროფესორს აერთიანებს.

თამარ მენთეშაშვილი საერთაშორისო კომპანია Binance-ში სტრატეგიისა და კორპორაციული განვითარების დეპარტამენტის დირექტორის პოზიციაზე მუშაობს. იგი 16 წევრისგან შემდგარ დეცენტრალიზებულ გუნდს დისტანციურად მართავს. კომპანიის მომსახურებით მსოფლიოს 160 ქვეყანაში სარგებლობენ.

ახალგაზრდების ტექნოლოგიურ სამყაროსთან დაკავშირების მიზნით თამარ მენთეშაშვილმა, რამდენიმე თანადამფუძნებელთან ერთად, შექმნა Global Education Union-ი - ორგანიზაცია, რომელიც უფასო ტრენინგებსა და ლექციებს მართავს სტუდენტებისთვის. მათ მიზანს ციფრული ტექნოლოგიებით დაინტერესებული ახალგაზრდების ხელშეწყობა წარმოადგენს. სწორედ ამიტომ, ისინი საქართველოში STEM-სტუდენტების დაფინანსებას გეგმავენ.





## სოფო ჭყოიძე, 24

„პულსარი“, თანადამფუძნებელი

Pulsar AI SaaS (Software-as-a-Service) ბიზნესმოდელის სტარტაპია, რომელიც საქართველოში, და ახლა უკვე აშშ-შიც, ხელოვნურ ინტელექტზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებების შექმნაზე მუშაობს. კომპანია 2016 წელს შეიქმნა და მისი ერთ-ერთი დამფუძნებელი სოფო ჭყოიძე იყო.

კომპანია ამერიკის ბაზარზე კლიენტთან კომუნიკაციის ავტომატურ გადანაცვტილებას ქმნის და ეხმარება ავტომობილების დილერებს, სწრაფად და ეფექტიანად ანარმონ მომსახურება.

საქართველოში „პულსარი“ ხელოვნური ინტელექტის წამყვან კომპანიად იქცა. მისი თანამშრომლები ბაზარზე ჯერარარსებული ტექნოლოგიების შექმნასა და განვითარებაზე მუშაობენ, განსაკუთრებით კი ქართული ბუნებრივი ენის კომპიუტერული დამუშავებისა და ხმოვანი ტექნოლოგიების მიმართულებით. მათი შექმნილია: ქართულენოვანი ხმოვანი ასისტენტი, მომხმარებლის დისტანციური ვერიფიკაციის სერვისი, მდია მონიტორინგის თანამედროვე გადაწყვეტილება და ყველასთვის ნაცნობი ბოტები: თი ბოტი, ბი ბოტი, სუპერ ბი, სილქ. ბოტი და სხვა.

„პულსარის“ დაფინანსება 1.2 მლნ დოლარის ინვესტიციას და საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს 650,000-ლარიან გრანტს მოიცავს. აღსანიშნავია, რომ ეს არის პირველი ქართული სტარტაპი, რომელმაც ინვესტიცია აშშ-ში, სილიკონის ველზე მოიხიდა. მათი დამფინანსებლები ისეთი ცნობილი ე.წ. „ენჯელ-ინვესტორები“ და ვენჩურული ფონდებია, როგორცაა: Ridge Ventures-ი, Great Oaks VC, ცნობილი პოლიტიკური კონსულტანტი მაიკ მერფი, Ten Eighty Capital-ი, და სხვა.

საქართველოს ბაზარზე „პულსარი“ სხვადასხვა მიმართულებით, სხვადასხვა ინდუსტრიის ისეთ ლიდერ და მსხვილ კომპანიებთან პარტნიორობს, როგორცაა: თიბისი ბანკი, თიბისი დაზღვევა, ველნი, GWP, სფეისი, სილქნეტი, ვითიბი ბანკი ა.შ.



## მარიამ კუპატაძე, 29

FLASHGRID GEORGIA LLC, დირექტორი

მარიამ კუპატაძე Flashgrid Georgia-ს დირექტორია. Flashgrid Inc არის კორპორაცია, რომელიც კომპანიებს ქლაუდში „მიგრაციის“ ეხმარება. „ფლეშგრად ჯორჯია“ კი ამერიკაში არსებული „Flashgrid Inc“-ის შვილობილი კომპანიაა წარმოადგენს, რომელიც საქართველოს ბაზარზე 2019 წელს გამოჩნდა.



მარიამ კუპატაძე Flashgrid Inc-ში 2017 წლიდან მუშაობდა Senior Solutions Architect-ის პოზიციაზე, 2019 წელს კი საქართველოს ფილიალის დირექტორი გახდა.

აღსანიშნავია, რომ Flashgrid-ი ერთადერთი კომპანიაა გლობალურ ბაზარზე, რომელიც მომხმარებელს ქლაუდში RAC-ის სერვერების გადატანას სთავაზობს. კომპანია ისეთ გიგანტ კორპორაციებთან თანამშრომლობს, როგორცაა Amazon-ი, Microsoft-ი და Google-ი.

Flashgrid-ს მომხმარებლები ჰყავს როგორც ამერიკაში, ასევე ევროპის ქვეყნებში და, ხელშეკრულების თანახმად, მათთან 24/7-იან მხარდაჭერას ახორციელებს. ევროპის დროის სარტყლის სრულად დაფარვის მიზნით Flashgrid-ის კომპანიამ შვილობილი წარმომადგენლობა საქართველოში გახსნა. Flashgrid Georgia ევროპაში მყოფი კლიენტებისთვის კონსულტაციებსა და ტექნიკურ მხარდაჭერას უზრუნველყოფს, ლოკალურ ბაზარზე კი 50-მდე ქართულ კომპანიას ემსახურება.

## რატი გველესიანი, 26

SMART WEB, დამფუძნებელი

რატი გველესიანი ციფრული სააგენტო Smart web-ი 2009 წელს, 16 წლის ასაკში შექმნა. სააგენტო მომხმარებელს სთავაზობს ლოგოების დამზადებას, ბრენდის იდენტობის შექმნას, სოციალური მედიის მენეჯმენტს, SEO-ოპტიმიზაციას, ციფრული მარკეტინგის სტრატეგიების შემუშავებას და სხვა.

2019 წელს კომპანიის კლიენტთა ოდენობა 700-ს გაუტოლდა. აღსანიშნავია, რომ Smart Web-ის მომსახურებით დაინტერესებულნი არიან არა მხოლოდ ადგილობრივი, არამედ გლობალური ბაზრის წარმომადგენლებიც. სააგენტო თანამშრომლობს ევროკავშირის ქვეყნებში მდებარე კორპორაციებთან, ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ჩინეთსა და უკრაინაში მოქმედ კომპანიებთან. Smart Web-ის კლიენტთა რიცხვს ისეთი ცნობილი კომპანიები მიეკუთვნებიან, როგორცაა: Coca-Cola, UNDP, Europe Foundation-ი, Toyota, Hyundai, Schwarzkopf-ი, Yamaha, Kawasaki, Crocobet-ი, Adjarabet-ი, Julius Meinl-ი, Dirsi, ავერ-ი, გორგია და სხვა.



თუმცა, „სმარტვების“ გარდა რატი გველესიანი ისეთი კომპანიების დამფუძნებელია, როგორცაა: დასაქმების პლატფორმა Hiro.ge, ჰოსტინგ-სერვისის კომპანია Smart Host-ი, სმარტ-აკადემია და კრეატიული სააგენტო ALIENS-ი, რომელიც საქართველოსა და ევროპის ბაზარზე ოპერირებს.

# საქართველოს ღვინისა და ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელთა რეიტინგი



**საქართველოს ალკოჰოლური სასმელების** მწარმოებელი კომპანიების ფინანსური შედეგები ყოველწლიურად უფრო გამჭვირვალე ხდება. მცირედი გამონაკლისების გარდა უმსხვილესი მწარმოებლების უდიდესი ნაწილის 2018 წლის ფინანსური შედეგები საჯაროდ არის გამოქვეყნებული. რეიტინგში შემავალი ღვინისა და სპირტიანი სასმელების უმსხვილესი მწარმოებლების შემოსავლის ჯამური მოცულობა 618.5 მილიონ ლარს შეადგენს, წმინდა მოგება – 104 მილიონ ლარს, აქტივები 1.2 მილიარდი ლარია. რეიტინგში პირველ ადგილზე ჯგუფი „კახური ტრადიციული მეღვინეობა“, რომლის შემოსავალიც 2018 წელს 84.5 მილიონ ლარს აჭარბებდა, წმინდა მოგების მაჩვენებელი კი 24 მილიონი ლარი იყო. KTW ამასთანავე, აქტივების ზომითაც უმსხვილესია და მისი ვენახების, მარაგების თუ სხვა აქტივების ჯამური ღირებულება 164 მილიონ ლარს შეადგენს. დარგის რეიტინგში მეორე ადგილზეა „თელიანი ველი“, რომლის შემოსავალიც 70 მილიონ ლარს აჭარბებს, მესამე ადგილზე კი, 39.9 მილიონით, სს „ბადაგონია“.

სტატია 2018 წლის ფინანსურ ანგარიშებზე დაყრდნობით არის მომზადებული, მისი მთავარი კრიტერიუმია კომპანიის მთლიანი შემოსავლის მაჩვენებელი, დამხმარე კრიტერიუმებს კი წმინდა მოგებისა და აქტივების ზომის შესახებ ინფორმაცია წარმოადგენს.

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



#	კომპანიის სახელი	შემოსავლები ლარში	წმინდა მოგება/ ზარალი ლარში	აქტივების ღირებულება ლარში
1	შპს კახური ტრადიციული მეღვინეობა	84,523,905	23,896,548	164,574,908
2	სს თელიანი ველი	70,085,000	-24,378,000	152,702,000
3	სს ბადაგონი	39,895,224	5,191,138	58,641,722
4	სს მარუსია საქართველო (ჯგუფი შატო მუხრანი)	34,246,000	3,850,000	104,052,000
5	შპს ალკოჰოლური სასმელების ქარხანა	31,324,000	12,315,000	35,994,000
6	ჯგუფი მეღვინეობა ხარემა	29,996,325	3,379,632	109,754,073
7	სს სარაჭიშვილი	29,683,105	7,899,590	78,840,677
8	სს თბილღვინო	28,926,000	8,646,000	50,259,000
9	ჯგუფი დუგლაძეების ღვინის კომპანია	25,787,558	3,254,987	55,679,228
10	შპს ტიფლისკი ვინი პოპრემ	24,889,000	7,470,000	31,691,000
11	ყვარლის სარდაფი	22,830,362	10,810,131	28,144,025
12	შპს ქართული ღვინის სახლი	22,240,847	390,051	17,255,449
13	შპს GWS	20,580,000	3,208,000	60,780,000
14	შპს GVMT Group	20,220,393	6,235,903	26,077,699
15	სს „კორპორაცია ქინძმარაული“	15,003,074	7,144,965	44,773,834
16	შპს CAUCASIAN ALCO	14,263,279	4,710,324	17,719,222
17	სს კოტეხი-გურჯაანის ღვინის ქარხანა (ეკუთვნით დუგლაძეებსა და ალექსანდრე ივანიშვილს)	11,913,940	2,256,926	24,371,175
18	შპს წინანდლის ძველი მარანი	11,094,509	0	21,113,498
19	შპს იბერიკა სპირიტსი	10,774,649	6,605,003	9,397,774
20	შპს კორპორაცია ქართული ღვინო	10,481,991	1,673,442	18,127,415
21	შპს „ვინმემ“	10,472,688	1,197,381	13,512,208
22	თელავის მარანი/TELAVI CELLAR	9,373,353	1,591,858	4,962,141
23	შპს „ქინძმარაულის მარანი“	8,996,000	1,706,000	34,975,000
24	შპს შუხმან ვაინს ჯორჯია	8,398,203	755,367	16,821,610
25	შპს ალკოჰოლური სასმელების კომპანია ალავერდი	7,215,361	1,939,555	16,658,515
26	შპს შალვინო	6,798,393	329,769	9,148,145
27	კახური ღვინის მარანი	4,821,932	1,977,799	17,192,266
28	ქართული ვაგისა და ღვინის კომპანია	3,655,413	916,160	10,273,155
<b>ჯამური გაყიდვები</b>		<b>618,490,504.00</b>	<b>104,973,529.00</b>	<b>1,233,491,739.00</b>

# ლუდის მწარმოებელთა რეიტინგი



**ღვინისა და სპირტის წარმოების სფეროსგან განსხვავებით**, როგორც ბაზარზე არსებული კომპანიების რაოდენობით, ასევე სექტორის ჯამური შემოსავლებითაც, ქართული ლუდის წარმოების ფინანსური მაჩვენებლები შედარებით მცირეა. 2018 წლის მდგომარეობით, ამ სფეროს მთავარი მოთამაშე სს „ლომისი“ ანუ ლუდსახარში „ნატახტარი“, რომელიც თურქული Anadolu Efes Group-ის წევრია. სიაში მეორე ადგილს სს „ქართული ლუდის კომპანია“, ანუ „ზედაზენი“ იკავებს, რომლის შემოსავალიც 87.8 მილიონ ლარს აჭარბებს.

#	კომპანიის სახელი	შემოსავლები ლარში	წმინდა მოგება/ზარალი ლარში	აქტივების ღირებულება ლარში
1	სს „ლომისი“ (ნატახტარი)	103,058,000	639,000	98,206,000
2	სს „ქართული ლუდის კომპანია“ (ზედაზენი)	87,834,000	7,371,000	132,448,000
3	შპს გლობალ ბიერ ჯორჯია	28,081,000	-26,087,000	108,110,000
4	სს არგო	23,854,000	-4,358,000	66,652,000
<b>ჯამური გაყიდვები</b>		<b>242,827,000</b>	<b>-22,435,000</b>	<b>405,416,000</b>

რეიტინგი საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგებებისგან შედგება. მასში რიცხვები არის წარმოდგენილი იმ სახით, რა სახითაც ის ამ კომპანიების მოგება-ზარალისა და ბალანსის უწყისშია ასახული.

ცალკეულ მწარმოებლებს არა აქვთ საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგება, რის გამოც ისინი აღნიშნულ რეიტინგში ვერ ხვდებიან.



davines



# ჩვენი ტყე

ვიცავთ ტყის მხელელო მემკვიდრეობას

United  
Cosmetics  
Group



Georgia

უცინსიალური დისკრიმინაციის საპროტექციო

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



# საქართველოს მძიმე მრეწველობის რეიტინგი



**საქართველოს უმსხვილეს საექსპორტო** საქონელს შორის ყოველწლიურად ხვდება ის პროდუქტები, რომლებიც ქვეყნის მძიმე მრეწველობის სექტორის მიერ არის შექმნილი. მანგანუმის შემცველი შენადნობებით დაწყებული, ქიმიური სასუქებითა და სპილენძით დამთავრებული – ეს არის პროდუქტები, რომლებზეც საკმაოდ ფართო საერთაშორისო მოთხოვნა არსებობს. ფინანსური ანგარიშვალდებულების რეფორმიდან გამომდინარე, მეტალურგიის, ქიმიური მრეწველობის, სამთო მოპოვებისა და სხვა სფეროებში მოღვაწე კომპანიებმა საკუთარი წლიური ანგარიშები გაასაჯაროვეს. დოკუმენტების მიხედვით, სექტორის შემოსავალი 1.7 მილიარდ ლარს აჭარბებს, აქტივების მოცულობა კი 2 მილიარდამდეა. Forbes Georgia, აუდიტორულ კომპანია Grant Thornton-თან და საკონსულტაციო კომპანია Ebit Group-თან ერთად, წარმოგიდგენთ ამ ანგარიშგებების საფუძველზე მომზადებულ რეიტინგს, რომელშიც ქვეყნის უმსხვილესი ქარხნები, მეტალურგიული ცენტრები და სამრეწველო ობიექტები შედიან.

რეიტინგი 2018 წლის ფინანსურ ანგარიშებზე დაყრდნობით არის მომზადებული, მისი მთავარი კრიტერიუმია კომპანიის მთლიანი შემოსავლის მაჩვენებელი, დამხმარე კრიტერიუმებს კი წმინდა მოგებისა და აქტივების ზომის შესახებ ინფორმაცია წარმოადგენს.

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



#	კომპანიის სახელი	შემოსავლები ლარში	წმინდა მოგება/ ზარალი ლარში	აქტივების ღირებულება ლარში
1	რუსთავის აზოტი	330,129,000	36,624,000	128,808,000
2	ჰაიდელბერგცემენტ ჰორჯია	286,418,000	-2,486,000	480,072,000
3	RMG Gold	209,953,000	45,043,000	343,698,000
4	რუსთავის ფოლადი	207,091,121	8,827,171	151,321,833
5	ჰეოსთილი	174,920,583	25,801,093	174,268,257
6	რუსალოისი	72,863,779	-7,366,212	35,627,023
7	სტილ ინდერნიშენელ ტრეიდინგ კომპანი	69,077,061	949,306	9,379,268
8	სს მინა	59,980,024	3,049,080	73,564,346
9	ჰი თი ემ გრუპ	59,977,945	-1,819,399	41,940,041
10	შპს ჰიათურმანგანუმ ჰორჯია	53,441,539	6,402,587	61,859,530
11	შპს მოულდს ენდ მეტალს ჰორჯია	51,116,611	-2,679,750	38,320,357
12	„სტილ საქართველო“	39,817,076	6,794,872	26,627,685
13	სს „საქკაბელი“	32,989,090	-180,400	22,396,252
14	კავკაზ ცემენტი	29,279,000	-3,960,000	35,474,000
15	რუსთავი სტილ კორპორეიშენ კომპანი	21,687,701	5,207,907	16,365,058
16	ემენ ქემიკალ ჰორჯია	21,166,367	3,175,165	8,876,334
17	შპს საქნახშირი	19,616,000	-20,924,000	125,120,000
<b>ჯამური გაყიდვები</b>		<b>1,739,523,897</b>	<b>102,458,420</b>	<b>1,773,717,984</b>

რეიტინგი საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგებებისგან შედგება. მასში რიცხვები არის წარმოდგენილი იმ სახით, რა სახითაც ის ამ კომპანიების მოგება-ზარალისა და ბალანსის უწყისშია ასახული.

ცალკეულ მწარმოებლებს (სამთო მოპოვების, მრეწველობისა და სხვა სფეროების წარმომადგენლებს) არა აქვთ საჯაროდ გამოქვეყნებული აუდიტორული ანგარიშგება, რის გამოც ისინი აღნიშნულ რეიტინგში ვერ ხვდებიან. მხოლოდ 2017 წლის მაჩვენებლები აქვს გამოქვეყნებული კომპანია RMG Copper-ს, რომლის მიხედვითაც ამ წელს კომპანიის ჯამური შემოსავალი 210 მილიონი ლარი იყო.

# როგორ ვიცხოვროთ ხვალ? ახალი სუნთქვა ეკონომიკისთვის

*„ნებისმიერი კრიზისი - ახალი შესაძლებლობების დასაწყისია“.*  
*უინსტონ ჩერჩილი*



## კრიზისი - დიდ გარდატეხას,

გადამწყვეტი ხასიათის ცვლილებას ნიშნავს. ცვლილება კი თავის თავში ყოველთვის მოიცავს შესაძლებლობას. დღეს, როდესაც პანდემია გარდაქმნის სამყაროს, როდესაც ნათელი ხდება, რომ მსოფლიო გლობალიზაცია სრულდება, ქვეყნებისა და ინდუსტრიების მონოპოლიური მდგომარეობა, მიწოდებისა და გასაღების არხები ფუნდამენტურად იცვლება, იწყება დიდი გადაღებებისა და რელოკაციის პროცესი და ჩვენი ცხოვრების წესიც აღარ იქნება ისეთი, როგორც იყო, ისმის მთავარი კითხვა: როგორ ჩააბარებს ამ დიდ გამოცდას ჩვენი პატარა ქვეყანა, როგორ იქნება ჩვენი ცხოვრება ხვალ?

ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკა, სამწუხაროდ, სუსტია. ის არ არის მზად მსგავსი გამოწვევებისთვის და, შესაბამისად, ჩვენ ძალიან დიდი სიფრთხილითა და ყურადღებით უნდა გავიაროთ ეს კრიზისი. ამავე დროს, დღეს გვეძლევა შანსი, მკვეთრად გარდავტეხოთ ვითარება და დამოუკიდებლობის გამოცხადებიდან 29 წლის თავზე ბოლოს და ბოლოს შევთანხმდეთ, რა ტიპის ქვეყანა გვინდა, ავაშენოთ, რა არის ჩვენი პრიორიტეტი, რას გვინდა, მივაღწიოთ, რა არის ჩვენი კონკურენტული უპირატესობა, როგორ მოვიზიდოთ უცხოური ინვესტიციები, როგორ გავხდეთ ფინანსური ცენტრი, სატრანსპორტო და ლოგისტიკური ჰაბი, რა შეგვიძლია ვაწარმოოთ ისეთი, რაც მსოფლიო ბაზარზე თავის ადგილს და ნიშს დაიკავებს. სწორედ ამ და ბევრი სხვა კომპონენტის გათვალისწინებით უნდა შედგეს საქართველოს

ეკონომიკური განვითარების ეროვნული პროგრამა (სეგეპი).

დღეს შექმნილ ვითარებაში ორი მიმართულება იკვეთება: პირველ რიგში, უნდა გავუმკლავდეთ კრიზისს მოკლევადიან ჭრილში, რამდენიმე თვეში ეკონომიკა დავებრუნოთ აქტიურ ფაზას და გავაზარინოთ ჩვენი მოქალაქეები უმუშევრობასა და სიღატაკეს. და მეორე: დღესვე ვიფიქროთ პოსტკრიზისულ პერიოდზე - გრძელვადიან ჭრილში. „ლელომ“ შეიმუშავა 6-მილიარდიანი ანტიკრიზისული გეგმა მხოლოდ შიდა რესურსის მობილიზაციის ხარჯზე.

ჩვენს მოდელში 6 მილიარდი იყოფა შემდეგ 3,2,1 მილიარდად:

**3 მილიარდი** - ეს არის საკრედიტო საგარანტიო ფონდი, რომლის საშუალებითაც ბანკები შეძლებენ, ნულოვანი საპროცენტო განაკვეთით შეუზღუდავად გასცენ საბრუნო კაპიტალი კომპანიებისთვის. ფონდი საქმიანობას პოსტკრიზისულ საქართველოშიც გააგრძელებს ეკონომიკის მუდმივი სტიმულირებისთვის. კაპიტალის გაცემა მოხდება ერთი პირობით - თუ ბიზნესკომპანიები შეინარჩუნებენ საკუთარი თანამშრომლების 80 %-ს. 3-მილიარდიანი საგარანტიო ფონდი სტიმულს მისცემს და უზრუნველყოფს 30-მილიარდიანი საკრედიტო პორტფელის მუშაობას. საგარანტიო ფონდი კრიზისის დასრულების შემდეგ გახდება ახალი საინვესტიციო რესურსების მოზიდვის, ახალი ბიზნესების დაწყებისა და საფინანსო სტაბილურობის გრძელვადიანი ინსტრუმენტი. მსგავსი ფონდები არსებობდა და წარმატებით ფუნქციონირებდა ბევრ განვითარე-





ბად ქვეყანაში.

ეს მოდელი სრულიად ახალ სუნთქვას გაუხსნის ჩვენს ეკონომიკას. მისი წყალობით ბიუჯეტში გაგრძელდება ფინანსური შენატანები, ბიზნესს მიეცემა საშუალება, განვითარდეს და განახორციელოს ახალი ბიზნესგეგმები, ხოლო სახელმწიფო მიიღებს ამუშავებულ ეკონომიკას და მოაგვარებს მთავარ პრობლემას - მინიმუმადე დაიყვანს სამუშაო ადგილების შემცირებას.

**შემდეგი 2 მილიარდიდან -**

1 მილიარდი ლარი, ანუ 300 მლნ დოლარი გამოყავით ლარის სტაბილურობისთვის, ლარის ზედა და ქვედა საკონვერტაციო ზღვრის დასადგენად. 300 მლნ დოლარის წყარო ეროვნული ბანკის დღეს არსებული სარეზერვო ფონდის ათი პროცენტია.

ხოლო 1 მილიარდი ლარი, ჩვენი მოდელის მიხედვით, უნდა ჩაიდოს სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობაში, რადგან

დღეს ეს ჩვენი უმთავრესი სტრატეგიული მიმართულებაა. არ უნდა ჩავარდეს ხვნა-თესვის პროცესი, არ უნდა დარჩეს დაუმუშავებელი მიწა და, რაც მთავარია, ჩვენ მომავალში აღარ უნდა ვიყოთ დამოკიდებული ისეთი პროდუქტების იმპორტზე, როგორცაა: ბოსტნეული, ხილი, ხორბალი და სხვა. ეს ინვესტიცია დიდ სტიმულს მისცემს საქართველოში სოფლის მეურნეობის განვითარებას და ხელს შეუწყობს უამრავი ადამიანის დასაქმებას, რომლებიც პანდემიის გამო სოფელში გაემგზავრნენ.

**დაბოლოს, 1 მილიარდი ლარი**

განკუთვნილია სოციალური პაკეტისთვის.

ამ გეგმის მიხედვით დაახლოებით მილიონ-ნახევარი ადამიანი, დასაქმებული თუ თვითდასაქმებული, მიიღებს ათას ლარამდე დამატებით შემოსავალს მომავალი სამი თვის განმავლობაში. იმ ვარაუდით, რომ სამ თვეში ეპი-

დემიის გამო დაწესებული აკრძალვები მოიხსნება და, შესაბამისად, ეკონომიკაც უკვე სრულად ამუშავდება.

ეს არის „ლელოს“ მოდელი. ის, რისი გაკეთებაც ქვეყანას შიდა რესურსით დღესვე შეუძლია, ამის ზემოთ კი, რასაც ჩვენი დონორები - მეგობარი სახელმწიფოები და საფინანსო ინსტიტუტები გამოყოფენ გრძელვადიანი სესხისა თუ გრანტის სახით, იქნება დამატებითი ახალი ჟანგბადი, რომელიც ბოსტკრიზისულ პერიოდში, სწორი დაგეგმვის პირობებში, სრულებით ახალ ეტაპზე გადაიყვანს ქართულ ეკონომიკას.

დაყოვნების დრო არ არის. მოქმედება საჭიროა დღესვე, თამამად და სწრაფად. არაორდინარული ვითარება არაორდინარულ გადაწყვეტილებებს მოითხოვს და როგორც ერთ ბრძენს უთქვამს, „ჭკვიანურად დაგეგმვა - ეს არის მომავლის აწმყოში გადმოტანა, რაც საშუალებას გვაძლევს განვჭვრიტოთ და განვსაზღვროთ ხვალინდელი დღე“. <sup>F</sup>

ავტორი: რომან გოცირიძე

# COVID-19, ანტიგლობალიზმის საყმაწვილო სენი მსოფლიოში და საქართველო



**კორონავირუსმა მსოფლიო ეკონომიკურ რეცესიებში გადააგდო. აქვე მინდა ვთქვა ის, რასაც ბოლოში ამბობენ ხოლმე: გადაივლის.**

ვირუსის დარტყმამ გლობალური ბაზრის უნიკალური შედეგებიც კი დააყენა ეჭვქვეშ. გულუბრყვილო ავტარქიულობის იდეები გაჩნდა თვით მსოფლიო ლიდერი ქვეყნების ხელმძღვანელების გამონათქვამებში. მეორე-მესამე ეშელონებიც არაფერს აკლებენ ეკონომიკურ თეორიებს ეგზოტიკური აზრებით გამდიდრებაში.

ეკონომიკური თეორიების სიღრმეებში რომ არ შევიდეთ, მარტივი, თვალნათელი მაგალითებით მინდა ავხსნა საყოველთაო შიშის ფაქტორით გაჩენილი იდეების არასერიოზულობა.

**- დასავლეთი ჩინეთს გაუბრაზდა და ბიზნესის უკან დაბრუნება გადაწყვიტა;**

კი მაგრამ, ვინ გადაწყვიტა ეს? მთავრობებმა? როგორ დააძალებენ მთავრობები ამას თავისუფალ მეწარმეებს და როგორ აპირებენ ზარალის კომპენსირებას? სუბსიდირებით? სასაცალოა. ტიტანური მასშტაბებია. ამას ვერავინ შეძლებს.

**- საოცრება მომხდარა, დასავლეთის ქვეყნები თურმე საკუთარ ქვეყნებში პირბადეებსაც კი არ კერავდნენ და მსოფლიო პირბადეების წარმოების 80 პროცენტი ჩინეთზე მოდის.**

რატომ უნდა აწარმოონ, თუ იქ იაფად და ხარისხიანად აწარმოებენ და შენ დაზოგილი რესურსით სხვა რამის გაკეთება შეგიძლია ნაკლები დანახარჯებით?

**- ამერიკაში მოხმარებული ანტიბიოტიკების უმეტესობა ჩინეთში არის დამზადებული. დროზე უნდა მივხედოთ საქმეს.**

მერე ვინ გაძალებდა იქ წარმოებას ან რატომ არ მიეცა ფული ფარმაცევტულ კომპანიებს, ადგილზე დარჩენილიყვნენ და ჩინეთში არ გაქცეულიყვნენ, იქ იაფი მუშახელიაო. გააიფო მერე ამერიკაში. არ გამოვა. ჯერ ერთი, არ აგირჩევენ, მეორეც, ეს შეუძლებელია.

რას უნდა ველოდოთ?! ჩინეთში აიფონის ქარხნების დახურვას და ამერიკაში (იქნებ საქართველოში) გადმოტანას? იტალიური მოდის ინდუსტრიის უკან დაბრუნებას? ლუი ვიტონის ჩანთების



საფრანგეთში შეკერვას თუ მეტალურ- გიული და ქიმიური გიგანტების (ე.წ. ჭუჭყიანი წარმოების) უკან შემობრუნებას? ამ უკანასკნელზე იტყვიან არაო, სჯობია სხვისი ბუნება გაანადგუროს, ვიდრე ჩვენიო. გასაკვირია. აი, პირბადეების საქმე კი ადვილია, ატრიალე საკერავი მანქანა, ოღონდ ნედლეული ჩინური უნდა იყოს, ბევრად იაფია. პირბადეებს ხომ არ დაასუბიდირებს ამერიკა, სირცხვილია, ბოლო-ბოლო, საქართველო ხომ არაა.

რადგან საქართველო ვახსენეთ, მოდი, ახლად გაჩენილი ქართული გულუბრყვილო ოპტიმიზმის მაგალითიც მოვიყვანოთ: პოსტკორონავირუსული პერიოდი, თუ ჭკუით მოვიქცევით, დიდ სიკეთებს მოგვითმანსო. ჩინეთის თავისუფალი ეკონომიკური ზონები, რომლებიც 40 წლის განმავლობაში შენდებოდა, რომ დაინგრევა, ანტიგლობალიზმი რომ იზეიმებს და „სამამულო ეკონომიკების“ აღორძინების ხანა დაგვიდგება, მზად უნდა დავხვდეთ, მისი ნამსხვრევები ზუსტად ჩვენ დაგვეცემა თავზეო, ანუ ჩვენი პირბადე და ჩვენი ჩაფხუტი გვჭირდება, რომ ამ ნამსხვრევებმა ტკივილი კი არა, სიხარული მოგვგვაროსო.

კარგი, კორონას საკადრისად გავეცით პასუხი, სამამულო მზადყოფნის რეჟიმზე გადავიდვართ, მაგრამ ხვალ რომ გვალვა დაეცეს თავს კანადას, ამერიკას, რუსეთს, საფრანგეთს, გერმანიას, ავსტრალიას, უკრაინას – ხორბლის დიდ ექსპორტიორებს – რა ქნას მსოფლიომ? ყველას შეუძლია მარცვლეულის წარმოება, ოღონდ ძვირი უჯდება, მაგრამ რაღაცაზე (კარგზე) უნდა თქვას უარი (ვენახზე, მაგალითად) და ხორბალზე გადაერთოს.

ესეც საკადრისი პასუხი გლობალისტებს.

ისე, ამ კორონავირუსის დროს კომიკური აჟიოტაჟის მომწრენიც გავხდით – სრულიად უმიზეზოდ შეიქმნა ცივილიზებულ ქვეყნებში ტუალეტის ქაღალდის

დეფიციტი. ვინაა დამნაშავე? ჩინეთი, რა თქმა უნდა, ამ საქონლის ყველაზე დიდი ექსპორტიორი მსოფლიოში. მაგრამ არც სხვა ქვეყნები არიან ნაკლებად დამნაშავეები: გერმანია, იაპონია, პოლონეთი, იტალია – ასევე ყველაზე დიდი ექსპორტიორები ჩინეთთან ერთად. ლამის ნახევარ მსოფლიოს ამარაგებენ. ისწავლიან ჭკუას სხვები. ის რა ქვეყანაა, ვისაც საკუთარი ტუალეტის ქაღალდი ვერ უწარმოებია.

კარგი, პირბადეში შეგეშალა – მეოთხედ საუკუნეში ერთხელ თუ შემოგიტევს პანდემია, მაგრამ ყოველდღიური მოხმარების საქონელზე მოთხოვნა როგორ ვერ უნდა გათვალა ამოდენა მთავრობამ? მარაგები მაინც შეგექმნა, ესეც ძვირად ღირებული სასუნთქი აპარატები ხომ არაა?

### **- სასუნთქი აპარატების მარაგები ვერ შექმნა საზიზღარმა კაპიტალიზმმაო.**

კი მაგრამ, ხვალ რაღაც სხვა რამე რომ მოხდეს დედამიწაზე (ოზონის ხვრელი რომ გაფართოვდეს), სადაა რადიაციისაგან დამცავი სკაფანდრები? მერე რა, რომ მისი მარაგების შექმნა დღეს სხვა ბევრ სიკეთეს დაგვაკლებდა. თადარიგი ხომ დაჭერილი გვექნებოდა, თუნდაც ოზონის ხვრელის სახიფათოდ გადიდების ალბათობა უახლოეს ას წელიწადში მილიონთან ერთი იყოს?

ისე, ასი წლის შემდეგ, იქნებ ის სკაფანდრი სულაც არ გახდეს საჭირო და შუბლში ჩამონტაჟებული მიკრონიპები დაგვიცავენ რადიაციისაგან?

ისევე ჩვენს ბედკრულ დღევანდელობას რომ დაგვბრუნდეთ – თავისუფალ ვაჭრობას და გლობალურ ეკონომიკას ვერავინ შეცვლის. ის, რაც სხვაგან იაფად იწარმოება, უნდა იყიდო და რაც შენ კარგად გამოგდის, უნდა გაყიდო, ადამ სმითის მადლმან.

ჩვენი მთავრობა იმპორტის ჩანაცვ-

ლებას გეგმავს. ხელსაყრელი გარემოს შექმნით და ინვესტიციების მოზიდვით კი არა, მისი „მხარდაჭერით“. მთავრობის „დახმარებით“ ვირუსიანობის პერიოდში (და მის შემდეგაც) იმპორტჩამნაცვლებელი ეკონომიკის „წახალისება“ უაზრობაა. თუ შაქრის ან ასანთის ქარხანა არ მუშაობდა მშვიდ დროს, რომელი ეკონომიკური კანონით უნდა ამუშავდეს მაშინ, როცა მთელი მსოფლიო კრიზისშია? მთავრობა წაენმარება? იქნებ სხვა სფეროს ჯობია, რომ წაენმაროს? არ ჯობია. უბრალოდ, რიტორიკული კითხვაა.

საქართველოს, როგორც ღია ეკონომიკის მქონე პატარა ქვეყანას, სჭირდება ექსპორტზე ორიენტირებული, ვალუტის შემომტანი, კონკურენტუნარიანი წარმოება და არა ჩაკეტილი, მხოლოდ შიდა მომხმარებელზე გათვლილი, მთავრობის მიერ სასაბურთე, შეღავათიან პირობებში გამოზრდილი ბიზნესი. თუ კონკურენტული იქნება და მთავრობის გარეშე ჩაანაცვლებს იმპორტს, ამას რა სჯობია (როგორც კვერცხის წარმოებისას მოხდა, როცა, მაღალი საბაჟო ტარიფების პირობებშიც კი, ქვეყანაში რეალიზებული კვერცხის 80 პროცენტი თურქეთიდან იყო შემოტანილი, ახლა კი, ღია საზღვრის პირობებში ასი პროცენტით ქართულია).

ეკონომიკური რევიზიონიზმი ჩნდება კრიზისების დროს. ზემოთ მოყვანილი შეხედულებები ძალიან დააზარალებს იმ ქვეყნებს, ვინც მართლა დაიჯერებს მათ მართებულობას. თუმცა არც ამის მჯერა. ზემოთ ხომ ვთქვი, გადავიფლის-მეთქი.

კრიზისებმა ახალი ხედვებისა და ენერჯის მიცემაც იცის. თავისუფალი ბაზარი არა მხოლოდ მატერიალურ თუ არამატერიალურ საქონელს აწარმოებს, არამედ იდეებსაც. პრინციპში, იდეებიც საქონელია. კარჩაკეტილობის იდეები ჩაწოლილი საქონელია. არ გაიყიდება ოცდამეერთე საუკუნეში. P

ავტორი: ალექსი პეტრიაშვილი

# შეიცვლება თუ არა მსოფლიო წესრიგი?!



## რადიკალურად - არა, მაგრამ ისეთი

ნამდვილად აღარ იქნება, რაც პანდემიამდე იყო. მკაფიო და ზუსტი სურათის ჩამოყალიბება, რა იქნება ახლო, საშუალო და გრძელვადიან პერსპექტივაში, ჯერ კიდევ ძალიან რთულია, თუმცა უკვე შეიძლება თამამად საუბარი იმ გამოწვევებსა და ნაკლოვანებებზე, რაც გამოიკვეთა ვირუსის გავრცელების და განსაკუთრებით მასთან გამკლავების პროცესში. კერძოდ:

**1** თანამედროვე საერთაშორისო ტექნოლოგიური და ინფორმაციული ურთიერთკავშირების პირობებში გლობალიზაციის დასასრული (როგორც არ უნდა უნდოდეთ ინდივიდუალურ ქვეყნებში მოძლიერებულ ნაციონალ-პოპულისტებს) ნაკლებად სავარაუდოა, თუმცა მისი სახეცვლილება გარდაუვალია. გლობალური ეკონომიკა პანდემიის გამოწვევის წინაშე საკმაოდ უსუსური გამოჩნდა. ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, სამედიცინო აღჭურვილობისა და მედიკამენტების მიწოდების ჯაჭვის გაწყვეტამ თითქმის ყველა ქვეყანას, მ.შ. ისეთ ბესახელმწიფოს, როგორც ამერიკის შეერთებული შტატებია, სერიოზული პრობლემები შეუქმნა. გასული კვირების განმავლობაში არაერთხელ შევიქენით საკმაოდ უხერხული ინფორმაციების შემსწრე, მეგობარი სახელმწიფოებისთვის განსაზღვრული ნიღბების მარაგების გადაჭერას, გადაძალას და პარტნიორების შორის დიპლომატიურ დაძაბულობებს რომ ეხებოდა. ყველა დაფიქრდა იმის თაობაზე, რომ მსგავსი გამოწვევები მათ ქვეყნებს მომავალშიც შეიძლება ჰქონდეს და ამიტომაც ეროვნული წარმოების გაძლიერება/აღორძინებას თუნდაც უფრო ძვირი, მაგრამ გარანტირებული უზრუნველყოფის შედეგით მეტი ყურადღება და ინვესტიციები უნდა დაეთმოს;

**2** ვიდრე აშშ-ის ადმინისტრაცია საკუთარ ქვეყანაში მიმდინარე საუკუნის ყველაზე მძიმე გამოწვევასთან გამკლავებას ცდილობს, მისი მოკავშირეებს შეძლებისდაგვარად ებრძვიან ვირუსს ისე, რომ აშშ-სგან დახმარების მიღებას ნაკლებად ელოდებიან. სხვათა შორის, გერმანიის მაგალითს თუ ავიღებთ, არათუ არ ჩა-

მოუვარდებიან, არამედ პირიქით, უკეთესი შედეგითაც კი გამოდიან. დონალდ ტრამპს პანდემიამდეც აკრიტიკებდნენ მისი „ამერიკა უპირველეს ყოვლისა“ პოლიტიკის აგრესიულად გატარების, სატარიფო ომების გაჩაღებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციებიდან თუ შეთანხმებებიდან (მაგ. პარიზის კლიმატური ცვლილების შეთანხმებიდან) დისტანცირებისა თუ საერთოდ გასვლისათვის. ევროპაშიც და აშშ-შიც მყარად არიან დარწმუნებული, რომ პანდემიასთან ბრძოლაში მსოფლიოს სჭირდებოდა ისეთი გლობალური ლიდერი, რომელიც სათავეში ჩაუდგებოდა და კოორდინაციას გაუწევდა საერთაშორისო ძაღისხმევას, დაუყოვნებლივ დაიწყებდა მოკავშირეებისთვის დახმარების გაწევას და შეიმუშავებდა ერთგვარ სამედიცინო „მარშალის გეგმას“. მსოფლიომ კი იხილა აშშ-ის პრეზიდენტის ცალკეული გადაწყვეტილებები (მიგრაციის შეწყვეტა, „მწვანე ბარათების“ გაყვამა და სხვ.), რომლებიც კიდევ უფრო მეტი დისტანცირებისა და თვითიზოლაციისკენ არის მიმართული. ცნობილი მოაზროვნეები, დიპლომატები და პოლიტიკური მოღვაწეები (ჯოზეფ ნეი, ნიკოლას ბერნსი, ჯონ ალენი, რიჩარდ ჰაასი და სხვ.) მაინც არ კარგავენ იმედს, რომ დონალდ ტრამპით თუ მის გარეშე (ვეჭვობ, რომ მათი იმედები დონალდ ტრამპს უკავშირდებოდეს) ამერიკის შეერთებული შტატები ახლო მომავალში აუცილებლად დაინახავს მოკავშირეებთან და პარტნიორებთან სიტყვიერი დაპირისპირებისა თუ „კუნთების დემონსტრირების“ ნაცვლად მჭიდრო თანამშრომლობის აუცილებლობას. ამავე დროს, ისინი სულაც არ მიიჩნევენ, რომ ჩინეთისა და რუსეთის ძაღისხმევა, კოვიდ-19 გამოწვევიდან გადააქციონ საკუთარ შესაძლებლობად, რადიკალურად შეცვალონ გლობალური ძალაუფლების მიზიდულობის ცენტრი, წარმატებით დასრულდება. ცალკეული ექსპერტების აზრით, ჩინეთის კომუნისტური პარტიისა და რუსეთის ხელისუფლების მიერ წარმოებული პროპაგანდისტული საქმიანობა ძალიან კონკრეტული მოკლევადიანი მიზნების მიღწევას ემსახურება. პირველისთვის ჰუმანიტარული დახმარების აღმოჩენა უპირველეს ყოვლისა „ჰუავეის“ 5-განზომილებიან სისტემაში დახმარების მიმღებ ქვეყნებში საქმიანობის ნებართვასთან,



ხოლო მეორისთვის – სანქციების მოხსნა/შესუსტებასთან არის დაკავშირებული. ექსპერტთა შეფასებით, აშშ-ს ჯერ კიდევ აქვს სერიოზული უპირატესობები ჩინეთზე პოლიტიკური და სამხედრო შესაძლებლობების თვალსაზრისით (რუსეთს პირველხარისხოვან მოწინააღმდეგე/კონკურენტად არც არავინ მიიჩნევს), რომლის სწორად გამოყენების და პარტნიორობთან უფრო მეტი გახსნილობისა და თანამშრომლობის პირობებში მიზიდულობის ცენტრი „დასავლეთიდან“ „აღმოსავლეთში“ არ გადაინაცვლებს.

**3** აშშ-ის პრეზიდენტსა და მის ადმინისტრაციას კი აკრიტიკებენ მოკავშირეებთან ათწლეულების მანძილზე ჩამოყალიბებულ ურთიერთობებში ბზარის შეტანისთვის, მაგრამ სამართლიანობისთვის უნდა ითქვას, რომ თავად მისი მთავარი მოკავშირე ევროკავშირისთვის მდგრადობისა და მედეგობის თვალსაზრისით პანდემია სერიოზულ გამოწვევად იქცა. ავიღოთ თუნდაც ევროპის ყველაზე ძლიერი ეკონომიკის მქონე გერმანია და მისი ლიდერი ანგელა მერკელი. დაიწყო ადრეულ ეტაპზე გატარებული მკაცრი ზომებისა და მასობრივი ტესტირების ჩატარებით გერმანია ნამდვილად ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებულია გლობალურ პანდემიასთან ბრძოლაში, რამაც ანგელა მერკელს მისი პოლიტიკური კარიერის დასასრულს ყველა პოლიტიკოსისთვის საშური 80%-იანი რეიტინგი მოუტანა. განსხვავებით აშშ-ის პრეზიდენტისგან, გერმანიის კანცლერი 16-ვე ფედერაციული მიწის გუბერნატორთან მჭიდრო თანამშრომლობითა და კოორდინირებით იღებდა ზომების გამკაცრების და იღებდა მათი შესუსტების გადაწყვეტილებებს. თუმცა გერმანია კვლავაც, ისევე როგორც პანდემიამდე, მაქსიმალურად ცდილობს, აირიდოს ევროკავშირის შიგნით მთავარი გამწვევი ძალის როლი და შეძლებისდაგვარად გადაუნაწილოს დანარჩენ წევრებს ფინანსური პასუხისმგებლობები. ამ მიმართულებით საფრანგეთის პრეზიდენტის მცდელობებს კი ჯერჯერობით არავითარი შედეგი არ

მოჰყოლია. შექმნილ ვითარებას ცენტრალური ევროპის ქვეყნებისთვის კარგ შესაძლებლობად მიიჩნევს აშშ-ის სახელმწიფო მდივნის ყოფილი თანამემწე, ჩვენთვის კარგად ცნობილი უეს მიტჩელი, თუმცა იმ პირობით, როგორც თავად აცხადებს, „თუკი ისინი შეწყვეტენ ჩინეთთან სარეცელის გაზიარებას!“ მკაცრი, არადიპლომატიური, მაგრამ სამართლიანი შეფასებაა ამჟამად ევროპის პოლიტიკის ანალიზის ცენტრის წამყვანი მკვლევრისგან.

კმარა გამოწვევებზე. ისედაც ყველა დაზაფრულია და საკუთარ სოციალურ და ეკონომიკურ პრობლემებთან ერთად გლობალურ თავსატეხზე ნერვიულობა/ფიქრის დამატება უკვე ყველა ზღვარსა და ნორმებს გაყვანილი იქნება. საერთაშორისო ლიბერალური წესრიგის მომხრეებისა და ერთგული ევროატლანტიკოსების გასაგონად მინდა განვაცხადო, რომ არც ისე მძიმედ არის საქმე, როგორც ცალკეულ შეფასებებსა და აღარმისტულ განცხადებებში სურთ, რომ წარმოაჩინონ. აშშ-ის, როგორც შესახელმწიფოს, მსოფლიოს მეორე ეკონომიკის მქონე ჩინეთთან კონკურენციაში არსებულ უპირატესობებზე ზემოთ მოგახსენეთ. გარდა ამისა:

**1** ისტორიულ მაგალითებს თუ გადავხედავთ და გავიხსენებთ მე-20 საუკუნეში, კერძოდ 1918-1920 წწ განვითარებულ ეპიდემიას, სტატისტიკურად მას უფრო მეტი ადამიანი ემსხვერპლა, ვიდრე პირველ მსოფლიო ომს. თუმცა, შემდგომი პერიოდის გლობალური ურთიერთობების განმსაზღვრელი იყო არა პანდემიის, არამედ მსოფლიო ომების შედეგად გამოწვეული შედეგები. ცხადია, ხვდებით, რომ არ მაქვს ახალი მსოფლიო ომების „წყურვილი და მოლოდინი“. უბრალოდ, ნუ გვექნება პანდემიაზე გადაჭარბებული წარმოდგენა;

**2** ზემოთ კი ვახსენეთ, რომ ჩინეთის ავტორიტარული კომუნისტური პარტია და რუსეთის კრემლი ძალიან კონკრეტულ ამოცანებს

მისდევნენ საკუთარი პროპაგანდისტული საქმიანობის წარმოებისას, მაგრამ როგორც ტერმინ „რბილი ძალის“ ავტორი, ცნობილი ამერიკელი მეცნიერი ჯოზეფ ნეი აცხადებს, „საკუთესო პროპაგანდა არ არის თავად პროპაგანდა“. მისი თქმით, ჩინეთის კომუნისტური პარტიის რეპრესიული საქმიანობა, ტერიტორიული პრეტენზიები მთელი რიგი მეზობელი სახელმწიფოების მიმართ და სხვ. სერიოზულ სეკტაციზმს და ეჭვის საფუძველს აჩენს მასთან თანამშრომლობისთვის. ამიტომაც არის, რომ „რბილი ძალა 30“ რეიტინგში პირველი 20 ადგილი ევროპულ დემოკრატიებს უჭირავთ, ხოლო ჩინეთის მარჯვენა ძალიან დაბალია; ამიტომაც არის, რომ ჩინეთმა პროპაგანდა გამოიყენა გადაბრალებისთვის და თავის მართლებისთვის, თუმცა ძალიან ცოტა მოიძებნება ამქვეყნად, ვისაც სჯერა იმ მონაცემების, რომელთაც ჩინეთი ავრცელებს;

**3** ვინ იბრძოლა ყველაზე წარმატებულად პანდემიასთან? სამხრეთ კორეამ, ტაივანმა, გერმანიამ, ახალმა ზელანდიამ და ისლანდიამ. რა კავშირია მათ შორის? დემოკრატია. სწორედ დემოკრატიულმა სახელმწიფოებმა შეძლეს პანდემიის პირველ ტალღასთან გამკლავება, ისე რომ არც მონაცემები დაუშალავთ და არც ბრძოლის მეთოდებში გადაუჭარბებიათ. შესაძლოა, ცალკეულ სახელმწიფოების მმართველ ხელისუფლებებს, საკუთარი პოლიტიკური მიზნებისთვის, მკაცრი შეზღუდვების უსასრულოდ გახანგრძლივების ცდუნება ჰქონდეთ, მაგრამ გავა ცოტა დრო და ჯონ აიქენბერის თუ დავესესხებით, „დემოკრატიები გამოვლენ ნიჟარებიდან“ (მაგალითად, სულ უფრო აქტიურდება მსოფლიოს ყველაზე მსხვილი დემოკრატია – ინდოეთი, რომელიც არცთუ შორეულ პერსპექტივაში ჩინეთსაც გადაასწრებს მოსახლეობით) და გლობალური ლიბერალური წესრიგი მაინც უფრო გაძლიერებული გამოვა ამ გამოწვევიდან. **F**

ავტორი: ზაზა ბიბილაშვილი

# 5 რამ რუსული პროპაგანდის შესახებ



## სულ რამდენიმე წლის წინ რუსულ პროპაგანდაზე საუბარი ჯერ კიდევ

ცუდ ტონად ითვლებოდა. დღეს, თუ კორონავირუსს არ ჩავთვლით, რომელმაც დროებით ყველა სხვა თემა გადაფარა, რუსეთის მიერ წარმოებული საინფორმაციო ომი დასავლურ პოლიტიკურ წრეებში განხილვის ერთ-ერთი მთავარი საგანია. ბუნებრივიცაა - პროპაგანდა და დეზინფორმაციის კამპანია დღესდღეობით ყველაზე მძლავრი იარაღია რუსეთის მიერ თანამედროვე გლობალური წესრიგის წინააღმდეგ წარმოებულ ჰიბრიდულ ომში.

პუტინის ხელში რუსული პროპაგანდა გაცილებით ეფექტიანი იარაღია, ვიდრე ენერგეტიკა, ეკონომიკა (რაც, ძირითადად, ამა თუ იმ ურჩი მეზობლისთვის საკუთარი ბაზრის ჩაკეტვაში გამოიხატება) და სამხედრო ძალა. პროპაგანდის გარეშე ეს ყველაფერი დიდწილად დაკარგავდა გეოპოლიტიკურ აზრს. აბსოლუტურ ციფრებში, რუსეთის ეკონომიკა იტალიისა და ბრაზილიის ეკონომიკაზე პატარაა. საქართველოზე ოდნავ დიდი სამხრეთ კორეის ეკონომიკა კი თითქმის იმხელავეა, რამხელაც რუსეთის. საუდის არაბეთს და ვენესუელას გაცილებით მეტი ნავთობი აქვთ, ვიდრე ჩვენს ჩრდილოელ მეზობელს (ბოლოდროინდელმა მოვლენებმა ნავთობის თემა თავდაყირა დააყენა, თუმცა ეს ცალკე საკითხია). ატომური იარაღის პატრონები არიან რუსეთზე გაცილებით მრავალრიცხოვანი პაკისტანი და ინდოეთი... მაგრამ განა შესაძლებელია, შევადაროთ ამ

ქვეყნებისა და რუსეთის გავლენა მსოფლიოში?

დიახ, რუსული ატომი არაფერი იქნებოდა რუსული პროპაგანდის გარეშე. პროპაგანდაა რუსული ძალაუფლების მთავარი ინგრედიენტი, რომელიც ძალაუფლების დანარჩენ კომპონენტებს მძლავრ, შემტევ იარაღად აქცევს პუტინის ხელში. სწორედ ამიტომ არის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი მისი განეიტრალება, რაც დიდი რესურსის გარეშეც არის შესაძლებელი.

საერთაშორისო ურთიერთობებში მთავარი - ხშირად, განმსაზღვრელიც - მოწინააღმდეგის ფსიქოტიპის, მოტივაციისა და რეალური (და არა დეკლარირებული) მიზნების ცოდნაა. იდეოლოგიზირებული ან შიდაპოლიტიკურ მოხმარებაზე გათვლილი ნაბიჯები (მაგალითად, საქართველოსთან ომის შემდეგ გამოცხადებული ობამასეული „რესეტი“) მხოლოდ ძვირფას დროსა და, სამომავლოდ, პოზიციებს გვაკარგვინებს გენერალური ბრძოლის წინ.

რუსული მმართველი კლასის წარმომადგენლისთვის, მიუხედავად იმისა, თუ სად მიიღო მან განათლება, რამდენ ენაზე საუბრობს, რომელ ევროპულ ქვეყანაში სწავლობენ მისი შვილები და სადაა დაბანდებული მისი კორუფციული ფული - სრულიად უცხოა ანგლოსაქსური წარმატებისთვის საკვანძო win-win მენტალობა. პოლიტიკური რუსი მეცხრამეტე საუკუნის zero-sum აზროვნებაშია ჩარჩენილი, რომლის თანახმად, შეუძლებელია, მოლაპარაკების ორივე მხარე კმაყოფილი იყოს შედეგით. ერთი აუცილებლად მოგებულ





უნდა იყოს, მეორე კი - დამარცხებული, რაც გამოორიყსავს კეთილსინდისიერ, ორივე მხარის ინტერესების გათვალისწინებაზე დაფუძნებულ თანამშრომლობას (ალბათ ასეთი მიდგომის შედეგია, რომ რუსეთმა ისეთი, ერთ დროს უპირობო, მოკავშირეც კი დაკარგა, როგორც ლუკაშენკოა).

თანამედროვე პოლიტიკურ რუსს განსაზღვრავს ისტორიული უსამართლობის მწვავე განცდა და უკიდურესი რევენტისმიმენტი დასავლეთის მიმართ. მისი აზრით, არის რაღაცები, რაც მას ეკუთვნის და მოტყუებით დაათმობინეს (მაგალითად, იგი დარწმუნებულია, რომ უსამართლოდ დაჩაგრეს, როცა ნატო აღმოსავლეთით გაფართოვდა). ის ვერ ეგუება, რომ საბჭოთა იმპერია დაინგრა და ეს საერთაშორისო შეთქმულების შედეგად მიანიჭა, რის გამოც შური უნდა იძიოს.

სია გრძელია, მაგრამ ვალიაროთ - მიუხედავად ამ ფუნდამენტური მენტალური ჰანდიკაპისა, რომელიც ობიექტურ წარმატებას უშლის ხელს, რუსეთი ერთი რამით დგას დანარჩენ მსოფლიოზე წინ (ალბათ, ჩინეთის გარდა, მაგრამ დღეს ჩინეთზე არ ვისაუბრებთ) - რუსეთს აქვს ჩამოყალიბებული და მწყობრი ხედვა იმისა, თუ რა უნდა და რა გზით უნდა მიაღწიოს თავის მიზანს. და ის ამ გზას თანამიმდევ-

რულად მიჰყვება. მას ამაში ხელს არ უშლის დემოკრატიული საარჩევნო ციკლები, რადგან, კრემლის პროპაგანდის დამსახურებით, რუსეთში არჩევნები ფორმალურად ქცეულა. ეს კი უდიდესი უპირატესობაა დასავლეთთან შედარებით, რომლის პოლიტიკური კლასი საარჩევნო ციკლების მძევალ, უსახურ ბიუროკრატიად ჩამოყალიბდა. იშვიათობაა ვიზიონერი პოლიტიკოსები. დასავლელი პოლიტიკოსი მოკლევადიანი, პოპულისტური თემებისა და (რუსეთისგან განსხვავებით) ადვილად მანიპულირებადი საზოგადოებრივი აზრის მძევალია. მისთვის საარჩევნო კამპანიის საწარმოებლად გადახდილი მცირე ფულიც კი დისპროპორციული ხეირის სახით უბრუნდება შემომწირველს. ამისგან განსხვავებით, რუსეთში უკვე ოცი წელია, ერთი მმართველია, რომელიც მეთოდურად და ცივისისხლიანად მიიწევს თავისი მიზნისკენ, მიუხედავად ყველანაირი დემოგრაფიული, ეკონომიკური და სამხედრო ლოგიკისა.

საბჭოთა კავშირის დაშლის შედეგად, რუსეთმა დაკარგა არა მხოლოდ ტერიტორიები, არამედ იდეა. მოყირჭებული, ოდიოზური, გაცვეთილი, მაგრამ მაინც იდეა კომუნისტისა, რომელიც თითქოს უფრო სამართლიანი, ადამიანური და ღირსეული წყობა იყო, ვიდრე

„დამპალი კაპიტალიზმი“. იდეის გარეშე კი ვერც ერთი ზესახელმწიფო ვერ იარსებებს. 1990-იან წლებში, თავდაპირველი წაფორხილების შემდგომ, რუსეთმა ნელა, მაგრამ მოახერხა თავისი მესიანური იდეის განახლება და, ამგვარად, გახრწნილი, უღირებულებო, ადამიანის სიცოცხლის სათვალავში არმიმღები, ოჯახის, მეგობრისა და მეზობლის არმცნობი ველური აგრესორი, ერთ მშვენიერ დღეს, სულიერების, ტრადიციებისა და სამართლიანობის ქომაგად მოგვევლინა.

რუსული პროპაგანდა ორლესული ხმალივითაა: ქვეყნის გარეთ იგი „დაყავი და იბატონე“ პრინციპს ემსახურება, თესავს ეჭვს საკუთარი სახელმწიფოს მიმართ, აღვივებს ანტისისტემურ განწყობებს, ერთდროულად აქებებს და ეხმარება დაპირისპირებულ ბანაკებს, ცეცხლზე ნავთს ასხამს ნებისმიერ კონფლიქტში (რათა მთელი რესურსი ურთიერთდაპირისპირებაზე დაიხარჯოს) და იწვევს დემორალიზებას საგარეო ფრონტზე (მაგ., ჩვენი მმართველი ძალის მიერ მრავალგზის თქმული „ომი საქართველომ დაიწყო“). რუსეთის შიგნით კი პროპაგანდას დიადი გამაერთიანებელი ფუნქცია აქვს და ისტორიულად ისედაც მორჩილ მოსახლეობას ფანატური ანტიდასავ-

ლური იდეაფიქსის გარშემო კრავს. შედეგად, „გლუბინკელი“ რუსი მზადაა, აიტანოს უკიდურესი გაჭირვება, დამცირება, უფულებობა – ოღონდ მისმა მშვიერმა სალდათებმა შორეულ სირიაში ასახელონ უღმერთო რომინა.

ყველაფერს ამძაფრებს შიში – და ცოდნა – იმისა, რომ რეალურად რუსეთი დღესაც იმპერიაა. იმპერია, რომლის ნგრევაც არ დასრულებულა და, თუ კრემლი რაიმეს არ მოიმოქმედებს, რომლის ბოლომდე დაშლა მხოლოდ დროის საკითხია. ის, რაც საბჭოთა კავშირის დანგრევის შემდეგ გადარჩა რუსეთის ფედერაციის სახით, მაინც იმპერიაა. ბოროტების მცირე იმპერია თავისი ფინური კარელით, დაპყრობილი თათრეთითა და ჩრდილოეთ კავკასიით, თავხედურად მოპარული ტუვით, იაპონური სახალხითა და კურილებით, დაბოლოს, ყველა გერმანელისთვის ძვირფასი აღმოსავლეთ პრუსიის ჩრდილოეთი ნაწილითა და კენიგსბერგით, რომელშიც დაიბადა და მთელი ცხოვრება გაატარა იმანუელ კანტმა.

სწორედ იმიტომ, რომ რუსეთი საკუთარი არსებობის ლეგიტიმურობაში ფუნდამენტურად არის დაუარწმუნებელი, ის მუდმივად ცდილობს სხვისი ისტორიის გაყალბებასა და ფაქტებით მანიპულირებას. ბოლო დროს აქტუალურია მეორე მსოფლიო ომის დაწყების საკითხი. აქამდე ითვლებოდა, რომ ის დაიწყო შიტილერმა, თუმცა რეალური ტრიგერი მოლოტოვ-რიბენტროპის პაქტი იყო, რომლითაც რუსეთმა და გერმანიამ მეოთხედ გაინაწილეს პოლონეთი. ასევე საინტერესოა ახალი ტოპონიმებისა და პოლიტიკურ-გეოგრაფიული ერთეულების ხელოვნური შექმნა მსოფლიო რუკაზე. რაღა შორს წავიდეთ – რუსეთმა მოიგონა ტერმინი „სამხრეთი ოსეთი“, შემდეგ კი ტერმინს მიუსადაგა სამხედრო-პოლიტიკური რეალობა.

რუსული პროპაგანდის მთავარი წარმატება მისი ირაციონალიზმში და ემოციებზე აპელირებაა. ამ გზით, მიაბიტი

მსხვერპლისთვის ჭკვიანურად მიწოდებული ინფორმაცია მაღევე იქცევა მყარ შინაგან რწმენად, რის შემდეგაც მისი შეცვლა უკიდურესად რთულია.

## მაშ ასე, როგორ გავშპოკავდეთ რუსულ პროპაგანდას?

### 1. მთავარი იარაღი რუსული პროპაგანდის წინააღმდეგ – მისი ამოცნობაა

სწორი დიაგნოზი საქმის ნახევარია. თუ ვიცით, რომ საქმე პროპაგანდასთან გვაქვს, პროპაგანდა აზრს კარგავს და მისი ეფექტი ნულდება. რუსული პროპაგანდის წარმატების ნიშანია, რომ ქვედა რგოლის მიამიტ გამავრცელებლებსა და დამჯერებლებს პროპაგანდის მიერ ჩაწვეთებული იდეები საკუთარი აზრები ჰკონიათ. ამას წინათ, ევრაზიული იდეების მორიგი მქადაგებელი წუხდა სატელევიზიო ეთერში, მე საერთოდ არ ვიცი რუსული, როგორ ვიქნები რუსული პროპაგანდის მსხვერპლი. ეს მაშინ, როცა Russia Today-ს, „სპუტნიკის“, ტვ „იმედის“ და ივანიშვილის საყვარელი „ასავალ-დასავალის“ არსებობის პირობებში, რუსული ენის ცოდნა სულაც არაა საჭირო.

მოკლედ, რუსული პროპაგანდის წინააღმდეგ მთავარი იარაღი მისი ამოცნობაა. ზოგმა შეიძლება თქვას, რომ ეს მეტისმეტად ადვილია. სწორედ ეს იქნება ჩვენი მთავარი შეცდომა. სამწუხაროდ, არაა ასე და ამას მოგვიანებით დავუბრუნდებით.

### 2. დრო, როგორც საკვანძო ფაქტორი

ყველა ომში მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ის, თუ რა რესურსს ვფლობთ, არამედ როდის ვიწყებთ მის გამოყენებას. ბონაპარტი ამტკიცებდა, მტერი რომ დავამარცხოთ, არ არის აუცილებელი, ზოგადად მასზე ძლიერი ვიყოთ,

საკმარისია, კონკრეტულ დროსა და ადგილზე ვიყოთ მასზე უკეთ მომზადებული. ასევე საინფორმაციო ომშიც. თუ მხოლოდ ერთი მხარე იბრძვის, მეორე მხარეს კი თუნდაც მრავალგზის აღმატებული რესურსი აქვს, რომელსაც არ ან ვერ იყენებს, მაშინ იმარჯვებს ის, ვინც იბრძვის. ამიტომ დრო პროპაგანდის საკვანძო ელემენტია. მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ამოცნობა, არამედ დროული ამოცნობა.

როცა ქართველები ამბობდნენ, რომ რუსეთი ჩაერია 2012 წლის საპარლამენტო არჩევნებში, ბევრი დასავლელი მეგობარი თვალებს ზევით ქაჩავდა – აქაოდა, რა ყველგან რუსეთი გელანდებათო. მალე აღმოჩნდა, რომ რუსეთი არა მხოლოდ „ბლიჟნეე ზარუბეჟიუს“ შიდა საქმეებში ერევა (რომელიც მას თავისი ექსკლუზიური გავლენის სფეროდ მიაჩნია), არამედ იმდენად გათავსდებოდა, რომ ამერიკის საპრეზიდენტო არჩევნებში, ბრეჯიტიისა და კატალონიის რეფერენდუმებშიც კი ერევა.

2014 წელს, პოლანდიური ავიალაინერის ჩამოგდების შემდეგ, დასავლეთში, ბოლოს და ბოლოს, მიაქციეს ყურადღება იმას, რაც თავიდანვე აშკარა იყო – რომ რუსეთი არც პარტნიორია და არც სტრატეგიული მოკავშირე, არამედ დასავლური წესრიგის მთავარი მტერი. მანამდე რუსეთი 15 წლის მანძილზე აწარმოებდა ცალმხრივ ომს. ის არც უფრო ძლიერი იყო და არც მეტი რესურსი ჰქონდა, მაგრამ მეორე მხარეს მას მეგობრად ან, უკიდურეს შემთხვევაში, ბუტია ბავშვად, საკუთარი ცივილიზებული ოჯახის წევრად თვლიდნენ. ის კი ამ დროს „მეგობრების“ ზურგში ძირგამომთხრელ საქმიანობას ეწეოდა, ახალ ჯამუშურ ქსელებს ქმნიდა და ახლომხედველი პოლიტიკოსების გულუბრყვილობას სათავისოდ იყენებდა. ახლა დიაგნოზი დაისვა, მაგრამ ამასობაში შეიცვალა მოცემულობაც. დღეს უკვე გაკვირვებას აღარ იწვევს ოდესღაც წარმოუდგენელი



რეალობა, რომელშიც საფრანგეთის დაზვერვის ყოფილი შეფი, ავსტრიისა და გერმანიის ყოფილი კანცლერები დღეს რუსეთის სახელმწიფოს სამსახურში არიან.

### 3. გვახსოვდეს კონტექსტი, დავინახოთ დიდი სურათი

ბანდემიის პირობებში, სოციალურ ქსელში ერთი სახალისო ფოტო გავრცელდა. მასზე აღბეჭდილია ტახტზე წამოგორებული ჯეელი, რომელსაც ტელევიზორის პულტით ხელში ჩასძინებია. ერთი და იგივე იმიჯი ორი რადიკალურად განსხვავებული შინაარსის მატარებელია სხვადასხვა კონტექსტში: შარშან ეს ადამიანი უსაქმურ მუქთახორად ჩაითვლებოდა, წელს – შეგნებული მოქალაქეა, რომელიც „დარჩი სახლში“ მოწოდებას ემორჩილება.

ერთი სიტყვით, კონტექსტი განმსაზღვრელია. განსაკუთრებით იმ ფონზე, როცა დებინფორმაციის მანქანა ყოველთვის ყველაფერში არ ტყუის. პროპაგანდის ოქროს წესია, არსებობდეს ინფორმაციის ფაქტობრივად სწორი, გადამოწმებადი ნაწილი. როცა ამით ნდობას მოიპოვებს, პროპაგანდისტი იწყებს მყიდვე ნდობაზე დიდი ტყუილის დაშენებას. რუსული პროპაგანდა არ იგონებს პრობლემებს, არამედ არსებულ პრობლემებზე კაპიტალიზდება. იღებს სიმართლის მარცვალს და მასზე აფუძნებს კონსპირაციული თეორიების ხშირად ალოგიკურ, მაგრამ ემოციურად მაცდურ აბლაბუდას. ხშირად ამას აკეთებს უცხო წყაროების მეშვეობით, რაც დამაჯერებლობას მატებს ტყუილს. მაგალითად, ვერსიას, რომ კორონავირუსი სოროსმა გაავრცელა, რუსული წყაროდან შევიტყობთ, მას სერიოზულად არ მოვეკიდებით, მაგრამ თუ იმავე ინფორმაციას „ამერიკული“ წყაროდან მივიღებთ, მაშინ, დიდი ალბათობით, დავეჭვებით მიიწვ.

ამიტომ, კრიტიკული ფილტრი მუდამ

ჩართული უნდა იყოს. გვახსოვდეს, რომ წარმატებული პროპაგანდა ყოველთვის უსრულ, კონტექსტიდან ამოგლეჯილ სიმართლეს ეფუძნება. მაგალითად, შეიძლება დასავლეთს უთვალავი მინუსი ჰქონდეს, მაგრამ როდესაც სურათში რუსული ინტერესები შემოდის, ეს მინუსები ნულდება. „ვოთებაუთიზმი“ – ეს ეჭვია, რომლიდანაც იწყება ყველა დემოკრატიული სისტემის შეგნვიდან ნგრევა, ალბათ, რუსული პროპაგანდის ყველაზე ეფექტიანი ტაქტიკაა: ვლაპარაკობთ აფხაზეთზე, ის ახსენებს კოსოვოს, ვესაუბრებით უკრაინაზე, გვახსენებს ერაყს. ვიბნევით, გვაგვიწყდება დიდი სურათი და საუბარზე მთავარიდან ჩიხურ დეტალებზე გადადის...

ამიტომ, ნუ შევყვებით კონკრეტულ ფაქტებზე კამათს, რომლებიც სიმართლე შეიძლება იყოს, არამედ ყოველთვის შევეცადოთ, შევხედოთ დიდ სურათს და დავინახოთ კონტექსტი. ეს ყველაფერს თავის ადგილზე დაალოგებს.

### 4. ყველაზე რთული გამოწვევა: თეორიული სოცლის პრაქტიკული გამოყენება

ხშირად ვერ ვამჩნევთ, რომ ის, რაც შორეული თუ ახლო წარსულის ამბულბული გაკვეთილი გვგონია, დღესაც არ შეცვლილა და რომ იგივე ხდება აქ და ახლა, ჩვენ გარშემო. არადა, ყველაფერი ვთანხმდებით იმაზე, რაც მართვ ჭეშმარიტებად მიგვანია. მაგალითად, რომ პროპაგანდის წინააღმდეგ მთავარი იარაღი ამოცნობაა, რომ მნიშვნელოვანია, ამოცნობა დროული იყოს, რომ ფაქტების განმარტებისას განმსაზღვრელი კონტექსტია, რომ ცივილიზის დროინდელი ფილმებისგან განსხვავებით, რუსეთის ჯამუშებს გარეგნული ნიშნებით ჩვეულებრივი მოქალაქეებისგან ვერ გამოვარჩევთ. მაგრამ როცა ვცდილობთ, ეს თემისებრი რეალობაში გადმოვიტანოთ, მათ ფაქტები, სიტუაციები და ადამიანები მივუსადაგოთ, უმეტესობა უიმედოდ ვიჭედებით. სწორედ

ესაა ჩვენი მთავარი გამოწვევა.

დიახ – ის, რაც ისტორია გვგონია, აწმყოა. 20-30 ან თუნდაც 7-8 წლის წინანდელი ამბები, რომელთაც დღეს ეხდება ფარდა, ახლაც ხდება – ხანდახან ზუსტად იმავე ფორმით, შინაარსითა და აქტორებით... ის, რაც წარსულში გულს გვიჩუყებს, ახლაც გვჭირს. სწორედ ესაა მთავარი გაკვეთილი. პროპაგანდისტის საკვანძო ამოცანა მსხვერპლისთვის ცნებების აღრევაა. ასე გვმართა რუსმა 200 წელი, რომ ანექსიას „მიერთებას“ უწოდებდა (რა უწყინარი სიტყვაა!), ოკუპაციას „გასაბჭოებად“ გვაზიგებდა, შინაარსს უცვლიდა ისეთ კეთილშობილურ სიტყვებს, როგორცაა იმედი, ოცნება, ღირსება, სამართლიანობა...

ამიტომ, დავარქვათ ყველას და ყველაფერს თავისი სახელი. ეს ძნელია, ხშირად სამოქალაქო გმირობის ტოლფასიც საზოგადოებაში, რომლისთვისაც „ურთიერთობა“ ცხოვრების წესია. მაგრამ სწორედ ესაა გამარჯვებისკენ მიმავალი ერთადერთი გზა.

### 5. ნება, როგორც ანი და ჰონ

დაბოლოს, არსებობს ერთი წესი, რომელიც ყველა სხვა წესზე წინ და მაღლა დგას:

რუსულ პროპაგანდასთან ბრძოლაში პირველი, მეორე და ბოლო აუცილებლობა პოლიტიკური ნებაა. თუ „ასავალ-დასავალი“ შენი საყვარელი გაზეთია, თუ „საქინფორმს“ აფინანსებ, თუ ე.წ. „პატრიოტებს“ პარტიას უქმნი და შემდეგ ეს პარტია დადასტურებული საარჩევნო მანიპულაციის შედეგად პარლამენტში შეგყავს, რუსულ პროპაგანდას ვერ შეებრძოლები, რადგან შენ უკვე მისი ინსტრუმენტი ხარ. ჩვენი მხრივ, მიამიტობაა „უნიათო“ ან „სუსტი“ გვეგონოს ის, ვინც სინამდვილეში სხვა საქმეს ემსახურება.

აშკარაზე საუბარი ყოველთვის ცუდ ტონად ითვლებოდა საქართველოში, მაგრამ... ოდესმე ხომ უნდა გავარღვიოთ ეს მოჯადოებული წრე? **F**

# ვინ მართავს კრიზისს – ჩვენ თუ ვირუსი?



## საქართველოს დაბალი მაჩვენებლები

ინფიცირების პირველი შემთხვევის დაფიქსირებიდან ორი თვის თავზე აჩენს იმედს, რომ ქვეყანა ამ ეპიდემიას სხვა ქვეყნებთან შედარებით ნაკლები ადამიანური დანაკარგით გადაიტანს. ამ წერილის დაწერის მომენტისათვის (27 აპრილი), საქართველოში ახალი კორონავირუსით ინფიცირების 497 და გარდაცვალების 6 შემთხვევაა, მაშინ როდესაც სომხეთში ეს რიცხვები შესაბამისად არის 1,808 და 29, ხოლო აზერბაიჯანში - 1,678 და 22.

მეორე მხრივ, ეპიდემიოლოგები გვაფრთხილებენ, რომ თავის დამშვიდება ჯერ ადრეა. მართალიცაა, მილიონ ადამიანზე ჩატარებული ტესტების რაოდენობით საქართველო (2,884 ტესტი მილიონ მოსახლეზე) მნიშვნელოვნად ჩამორჩება არა მხოლოდ მეზობელ აზერბაიჯანსა (12,704) და სომხეთს (6,259), არამედ მსოფლიოს ბევრ ქვეყანას.

ტესტები, რომლებზეც საქართველოს მთავრობამ განაცხადა, რომ „პანაცეა არაა“, ეპიდემიოლოგიური სურათის უფრო მკაფიოდ დანახვის საშუალებას იძლევა. ეს კი აუცილებელია, რომ სწორი ბალანსი მოინახოს ფიზიკური დისტანცირებისათვის დაწესებულ შეზღუდვებსა და ჰოსპიტალური სექტორის დატვირთვის შორის.

ჩვენთან მთავრობამ ფიზიკური დისტანცირების მკაცრ ზომებს მიმართა ისე, რომ COVID-19-ის სამკურნალოდ გამოყოფილი ჰოსპიტალური საწოლები 30%-ითაც კი არ დატვირთულა. თან უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ამ დროისათვის საავადმყოფოში აწვევენ ყველა ინფიცირებულს, რომელთაგან უდიდესი ნაწილი, წესით, სახლში, ოჯახის ექიმის მეთვალყურეობის ქვეშ, თვითიზოლაციის პირობებში უნდა გადიოდეს მკურნალობას. ანუ სინამდვილეში, ჰოსპიტალური სექტორის რეალური დატვირთვა ჯერჯერობით მინიმალურია.

[რა თქმა უნდა, გასათვალისწინებელია, რომ შეიძლება ყველა პაციენტს არ ჰქონდეს სახლში თვითიზოლაციისათვის აუცილებელი პირობები, თუმცა ეს არგუმენტი მაშინვე იხსნება, როგორც კი ქვეყანაში ჰოსპიტალური სექტორი თავისი მაქსიმალური დატვირთვის მაჩვენებელს უახლოვდება და ისედაც

საჭირო ხდება მსუბუქი პაციენტების სახლში მკურნალობა. ან, თუ თვითიზოლაცია სახლში შეუძლებელია, ამისათვის სპეციალური სივრცეები უნდა გამოიყოს.]

მკითხველი იკითხავს: თუ ჰოსპიტალური სექტორი არ დატვირთულა, ძალიანაც კარგი! განა ღირს ფიზიკური დისტანცირებისათვის შემოღებული მკაცრი წესების მიშვება და რისკის გაზრდა? მდგომარეობა ხელიდან რომ გაგვექცეს? განა ღირს, გამოცდის წინაშე დავაყენოთ ჰოსპიტალური სექტორი? ჰოსპიტალური სექტორის მეტი დატვირთვა ხომ სიკვდილიანობასაც ზრდის, როგორც ეს იტალიის ან ესპანეთის მაგალითზე ვნახეთ?

ლოგიკა ამ კითხვებში არის, მით უმეტეს, თუ გავითვალისწინებთ, რომ მთავრობამ არა მხოლოდ ტესტების მომარაგების საკითხში აჩვენა სისუსტე, არამედ პაციენტების ნაკადების მართვის სქემის დანერგვასა და უკლებლივ ყველა საავადმყოფოს (და არა მხოლოდ COVID-საავადმყოფოების ან „ცხელების კლინიკების“) სათანადოდ ეკიპირების, აღჭურვისა და მედპერსონალის ინფექციის შიდა კონტროლის მექანიზმებში სათანადო წვრთნის საკითხებშიც. ინფიცირებულთა ასეთი დაბალი რიცხვის პირობებში მედპერსონალის ინფიცირების დაახლოებით 8%-იანი მაჩვენებელი ამაზე მეტყველებს.

## ამ კითხვებზე პასუხები არსებობს

ფიზიკური დისტანცირება ვირუსს არ აქრობს, ის მხოლოდ ანელებს მის გავრცელებას. როგორც უკვე ყველამ ვიცით, შეზღუდვები გრაფიკზე მოსალოდნელ ციკაბო პიკს ადაბლებს და ახალი შემთხვევების რაოდენობას ისე ამცირებს, რომ ჰოსპიტალურმა სექტორმა დატვირთვის გაუძლოს. საქართველოში პიკი დადაბლდა და დროც მოვიგეთ, მაგრამ პასუხგაცემელი რჩება კითხვა, გამოიყენა თუ არა მთავრობამ ეს მოგებული დრო ჰოსპიტალური სექტორის სიმძლავრეების გასაზრდელად, საავადმყოფოების უკეთ აღსაჭურვად, სამედიცინო პერსონალის გადამამზადებლად და ა.შ.. როგორც უკვე აღვნიშნე, მედპერსონალის ინფიცირების დაახლოებით 8%-იანი მაჩვენებელი ასეთი დაბალი დატვირთვის პირობებში დამაიმედებელი დასკვნების გაკეთების საშუალებას



არ იძლევა.

ამასთან ერთად, მსოფლიოს წამყვანი ვირუსოლოგები, ეპიდემიოლოგები, იმუნოლოგები და ინფექციონისტები გვეუბნებიან, რომ ვაქცინის შექმნამდე ვირუსი საზოგადოების გარკვეულ ნაწილს უნდა შეხვდეს, რომ საზოგადოებამ ერთობლივად პოპულაციური (ჯოგური) იმუნიტეტი გამოიმუშაოს და ამ კარნაკეტილობით ვირუსის ტყვედ არ იქცეს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩვენ უნდა ვმართოთ ვირუსი და არა ვირუსმა – ჩვენ.

ანუ ინფიცირების დაბალი მაჩვენებელი სასისხარულოა მოკლევადიანად, მაგრამ შეიძლება დიდ ეკონომიკურ და სოციალურ ტვირთად იქცეს გრძელვადიანად. თუ მეზობელი ქვეყნები მოგვასწრებენ პოპულაციური იმუნიტეტის გამოიმუშავებას, ისინი საზღვრებს გახსნიან და ეკონომიკას აამუშავებენ უფრო სწრაფად, ჩვენ კი კარნაკეტილობაში უფრო მეტხანს მოგვიწევს ყოფნა „ვირუსის აფეთქების“ შიშით. ისევ გრაფიკს რომ დავებურნდეთ, პიკის დადაბლება და მისი ციცაბოს პლატოდ გადაქცევა დროში მის გაწელებას ნიშნავს, რადგან ვირუსმა ყოველ პოპულაციაში გარკვეული პროცენტი უნდა მოიცავს, რომ კარნაკეტილობიდან ჩვენი გამოსვლის შემდეგაც კი გავრცელებისათვის სულ უფრო ნაკლები რესურსი ჰქონდეს და ახალი შემთხვევების რაოდენობამ მკვეთრი კლება დაიწყო.

ამიტომაცაა საჭირო ფიზიკური დისტანცირებისათვის დაწესებულ შემზღვევებსა და ჰოსპიტალური სექტორის დატვირთვის შორის სწორი ბალანსის მოძებნა, რაც გულისხმობს, რომ სასწორის ორივე – როგორც ჯანდაცვის, ისე ეკონომიკის – მხარეს სიცოცხლე დევს. ოღონდ ჯანდაცვის მხარეზე COVID-19-ით გამოწვეულ მსხვერპლს მყისიერად ვხედავთ და ვირუსის სიკვდილიანობის მაჩვენებელით ვზომავთ (რაც ჯერ, სხვათა შორის, საბოლოოდ დადგენილი არაა), ეკონომიკის მხარეს სილატაკის ზრდით გამოწვეული მსხვერპლი კი ასე პირდაპირ არ ჩანს (თუმცა არსებობს კვლევები, რომლებიც, მაგალითად, ეკონომიკურ ვარდნასა და

ერთ წლამდე ბავშვთა სიკვდილიანობას შორის კავშირს ადგენს).

ამიტომ ფიზიკური დისტანცირებისათვის საჭირო შემზღვევების გამოყენებასაც თავისი ტექნიკა სჭირდება, რომ ეკონომიკას იმაზე მეტი ზიანი არ მიაღვეს და სიღარიბე იმაზე მეტად არ გაიზარდოს, ვიდრე ეს საზოგადოებრივი ჯანდაცვის მიზნების უზრუნველყოფას სჭირდება. მთავრობას უნდა ჰქონდეს მუშა მოდელი, რომელიც აჩვენებს შემზღვევების კავშირს ინფიცირებულთა რაოდენობის ზრდასთან, ხოლო ინფიცირებულთა რაოდენობის კავშირს – ჰოსპიტალური სექტორის დატვირთვისთან.

ასეთი მოდელით შექმნილი კრიზისის მართვა ეფექტიანი ხდება. სწორედ ასეთ მოდელს იყენებენ ქვეყნები, როდესაც შემზღვევების ეტაპობრივი მოხსნის გეგმას აანონსებენ და თითოეული ეტაპისთვის კრიტერიუმებს ადგენენ, რა კონკრეტული მაჩვენებლების შემთხვევაში გადადიან მოქმედების შემდგომ ეტაპზე. ამ მოდელის ასაგებად ტესტირება საკვანძოა.

ფართო დიაგნოსტიკა იმის საფუძველი, რომ ინფიცირებულთა უფრო ზუსტი რაოდენობა გავიგოთ, ეპიდემიოლოგიური სურათი უფრო ცხადად დავიანხოთ და არ გამოგვრჩეს უსიმბტომო ან მსუბუქსიმპტომიანი ინფიცირებულთა რაოდენობა, რომლებსაც ისე გადააქვთ ვირუსი და ისე ავრცელებენ მას, რომ თავდაც არ იციან ამის თაობაზე. ანუ ფართო დიაგნოსტიკა გვჭირდება სწორი ანალიზისთვისაც და ვირუსის გავრცელების შესანელებლადაც.

ყველგან, სადაც მოსახლეობაში ინფექციის დონის გასაზომი კვლევები ჩატარდა (ავსტრია, ისლანდია, სანტა-კლარას დასახლება კალიფორნიაში, ქალაქი ნიუ-იორკი) გამოვლინდა, რომ ინფექცია უფრო მეტად იყო გავრცელებული, ვიდრე ოფიციალურად გამოქვეყნებული რიცხვები აჩვენებდა. გავრცელების მაჩვენებელი იცვლება 0.33%-დან (ავსტრია) 14%-მდე (ნიუ-იორკი).

ეს მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ტესტირება საჭიროა არა მხოლოდ ვირუსის ეფექტიანად შესაბოჭად, რომ ახლად

აღმოჩენილ კლასტერებში ჩატარდეს კონტაქტების ლაბორატორიული დიაგნოსტიკა და არა მხოლოდ თერმოსკრინინგი, მით უმეტეს, ბევრ შემთხვევაში ინფექციის უსიმბტომოდ მიმდინარეობის ფონზე. ტესტირება საჭიროა იმისთვისაც, რომ ჩვენი ქმედება რიცხვებს დაეფუძნოს და არა ტელევიზორების ეკრანებიდან „გამოცხადებულ სიკვდილის ქრონიკას“.

### დაბოლოს, ეკონომიკურ ზიანზე

რაც უნდა ქამრები შემოიჭიროს მთავრობამ – სამწუხაროდ, არაერთხელ დაანონსების მიუხედავად, განვლილ წლებში ეს არასოდეს გაუკეთებია – საგარეო ვალის აღების გარეშე ფონს ვერ გავალთ. ოღონდ აქ მთავრობამ სამი რამ უნდა გაითვალისწინოს:

- როგორც ზემოთ აღწერე, ეკონომიკური ზიანი მივიღოთ მხოლოდ იმდენი, რამდენიც საზოგადოებრივი ჯანდაცვის მიზნებს სჭირდება,
- ზიანის საბასუსოდ, პირველ რიგში, ადგილობრივი რესურსი გამოვიყენოთ, რაც ბიუჯეტის რადიკალურ გადაღებებს უნდა გულისხმობდეს და არა კოსმეტიკურ ცვლილებებს (სამწუხაროდ, ანტიკრიზისულ პრევენტივას მთავრობამ ეს არსებითი ნაწილი არ მოაყოლა), და
- აღებული ვალი მოხმარდეს მართლაც აუცილებელ ღონისძიებებს. სხვაგვარად შეგვრჩება მნიშვნელოვნად გაზრდილი საგარეო ვალი, გაღარბებული მოსახლეობა და გამოწვევები, რომელთა დაძლევა მხოლოდ ერთი თაობის ძალისხმევა არ ეყოფა. მაშინ გამოვა, რომ „ვირუსმა“ გვმართა ჩვენ, და არა ჩვენ – „ვირუსი“. ოღონდ ამჯერად „ვირუსი“ არა მხოლოდ ახალ კორონავირუსს ნიშნავს, არამედ არადემოკრატიულ და არაეფექტიან მმართველობას, კორუფციასა და უყაბრაობას, მთავრობის მიერ საზოგადოების ინტერესების დიდწილად უგულებელყოფას და გაზრდილ პრობლემებთან კონკრეტული მოქალაქის მართლდ დატოვებას. **F**



პეიჯი: ერიკ კონრადი



# ZOOM-ის

# ბუმბი

ერიკ იუანი მილიონობით ადამიანს სოციალურ დისტანცირებაში ეხმარება: ის მათ ვიდეოკონფერენციის ინსტრუმენტს, ZOOM-ს, უსასყიდლოდ აწვდის. ეს ნაბიჯი მას დიდ კათივისცემას უხვეჭს, ხოლო როცა კანდემია ჩაივლის, ამ მილიარდერის ბიზნესი, დიდი ალბათობით, საუკეთესო ფორმაში იქნება. მაგრამ, გაგანია გლობალურ კრიზისში, გაუძღვება კი მისი აკლიკაცია მოხმარებაში 610%-იან ნახტომს, ლამის ერთ ღამეში რომ მოხდა, ან კი კრაიშტაინში ყოფნის თანხმლზე გამადიდებელ შუშებას?



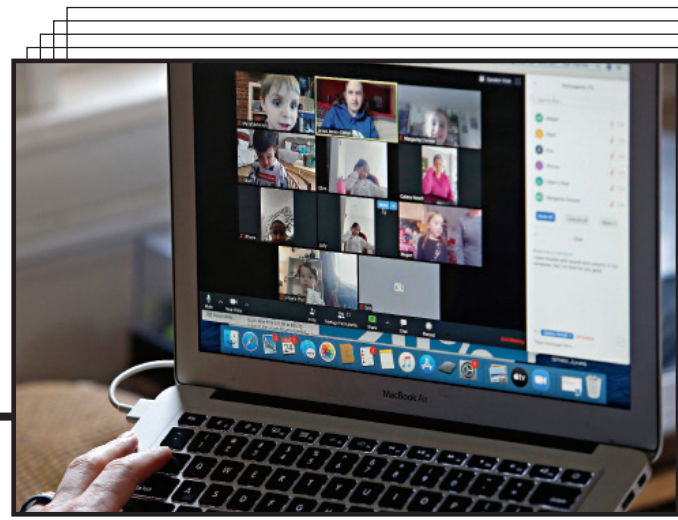
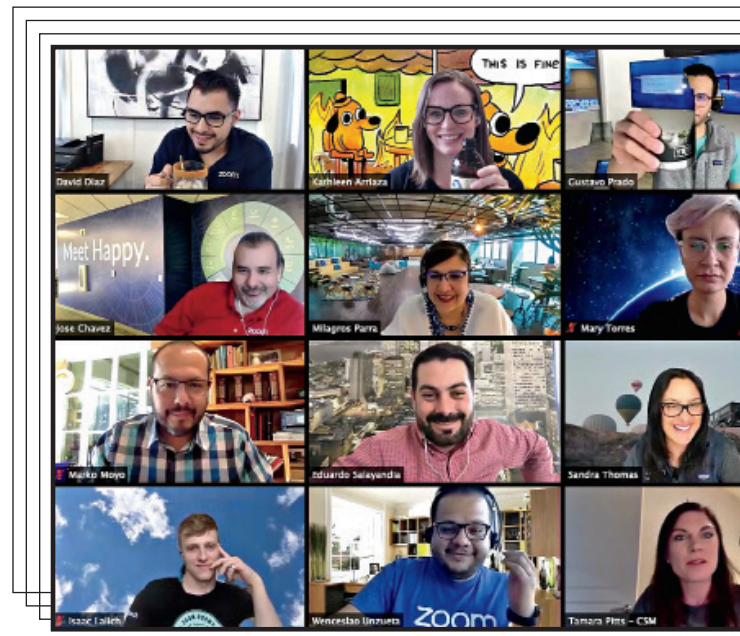
სკოლები და უნივერსიტეტები კი მთელ მსოფლიოში იხურება. ჰოდა, Zoom-ი, ამ პირობებში, წამყვან ინსტრუმენტად იქცა, ბიზნესები ქმედით მდგომარეობაში რომ ამყოფოს, მოსწავლეები და სტუდენტები განათლებით რომ უზრუნველყოს და ადამიანები რომ დააკავშიროს ერთმანეთთან ვირტუალურ დაბადების დღეებზე, კოქტეილის წვეულებებსა თუ იოგის გაკვეთილებზე.

მარტის ბოლო შაბათს, გლობალური მასშტაბით, პირველად ცხოვრებაში, თითქმის 3 მილიონმა ადამიანმა ჩამოტვირთა მობილურზე Zoom-ი. ეს კომპანიისთვის რეკორდი იყო, ხოლო მობილურების კვლევითი ფირმა Apptopia-ს თანახმად, ჩამოტვირთვების ჯამურმა რიცხვმა, 2019-ის აპრილის პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ, 59 მილიონს გადააჭარბა. Apple-ის App Store-ზე, ამას წინათ, Zoom-მა პირველი ადგილი დაიკა-

Zoom-ის აღმასრულებელი დირექტორის, ერიკ იუანის შვილები, როგორც იქნა, დაინტერესდნენ, რით შოულობს მამა ფულს. არა, მთლად ასეც არაა: 2019-ის აპრილის დილას ისინი მსოფლიოში ყველაზე პოპულარული ვიდეოკონფერენციის კომპანიის დამფუძნებლის გვერდზე იყვნენ, როცა ამ უკანასკნელმა ე.წ. პირველი ზარი ჩამოჰკა Nasdaq-ში - Zoom-ის დებიუტისას საფონდო ბირჟაზე, რამაც ის მილიარდურად აქცია. მაგრამ მხოლოდ ამ შუა მარტის ორშაბათ დღეს იყო პირველად, რომ იუანის მერვეკლასელ ქალიშვილს, რომელიც კორონავირუსმა აიძულა, სკოლაში დისტანციურად „წასულიყო“, ბოლო-ბოლო კითხვა გაუჩნდა მამამისის სამსახურის თაობაზე. „ჩემს ქალიშვილს არასდროს უკითხავს, რას ვაკეთებდი, - ამბობს იუანი და გულიანად იღიმის. - პირველად მოვიდა და მკითხა, მამა, Zoom-ში ხელის აწევა როგორ უნდაო“.

იუანის ვაჟიც, პირველკურსელი სტუდენტი, Zoom-ის განსაკუთრებული მომხმარებელი გახდა. „ვუთხარი ჩემს ბიჭს, როგორც იქნა, მივხვდი, ამდენს რატომ ვმუშაობდი-მეთქი, - ამბობს იუანი. - გავაცნობიერე, რომ ეს ინსტრუმენტები, შესაძლოა, სწორედ თქვენთვის შევქმენი, ონლაინგაკვეთილებისთვის რომ გამოიყენოთ-მეთქი“. ეს ახლად მოპოვებული პატივისცემა მაინც არ აღმოჩნდა საკმარისი, რომ შვილებს მამასთან ბრძოლა შეეწყვიტათ ოჯახის WiFi-სთვის, - ხუმრობს 50 წლის იუანი.

კეთილი იყოს თქვენი მობრძანება სახლიდან მუშაობის ოჯახურ ცხოვრებაში, რომელიც, სულ უფრო მზარდად, Zoom-ის მეშვეობით ხორციელდება. კორონავირუსის მიერ პლანეტის დაზიანების კვალდაკვალ, სულ უფრო მეტი დიდი ქალაქი ექცევა კარანტინში, ადამიანები თავს სახლებს აფარებენ,





ვა ყველა უფასო აპლიკაციას შორის და უკან მოიტოვა Google-ი, WhatsApp-ი და თვით Z თაობის საყვარელი TikTok-ი. და თან ეს რიცხვები არ მოიცავს იმ მილიონობით ადამიანს, რომლებიც Zoom-ში ლეპტოპებითა თუ დესკტოპებით შედიან.

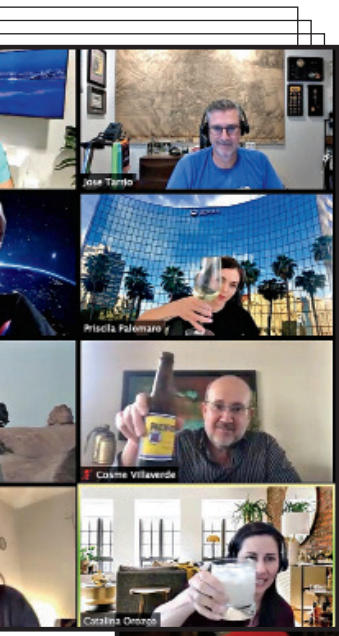
ამ ყველაფერმა სან-ხოსეში (კალიფორნია) დაფუძნებული Zoom-ი ახალ ფინანსურ სტრატეგიულ ფეროში გადაისროლა. აქციათა ფასი 143%-ითაა გაზრდილი პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ და 44%-ით – ბოლო თვეში, – იმ დროს, როცა S&P 500 11%-ით დავარდა. ამან კომპანიის საბაზრო კაპიტალიზაცია \$42 მილიარდს გაუტოლა, იუანის ქონება კი \$5.5 მილიარდს, რამაც, თავის მხრივ, მას Forbes-ის მილიარდერთა წლებურდელ რეიტინგში ერთ-ერთი უმდიდრესი თვითნაბადი ახალწვეულის სტატუსი მოუპოვა. Zoom-ს კოვიდ-19-ის გავრცელებამდეც ენერჯიული ტემპი ჰქონდა აკრეფილი, თავისი 81,000 გადამხდელი მომხმარებლითურთ, მათ შორის, Samsung-ითა და Walmart-ით; 2020-ის იანვარს დასრულებულ ფისკალურ წელს მისი შემოსავლები \$623 მილიონს შეადგენდა, წმინდა მოგებები კი \$25 მილი-

ონს, რაც, შემოსავლების შემთხვევაში 88%-იანი ზრდაა, მოგებების შემთხვევაში კი \$23%-იანი.

Zoom-ი მხოლოდ Wall Street-ის რჩეული როდია. ის სოციალური ფენომენიც გახლავთ. Twitter-ზე, TikTok-ზე თუ სხვაგან, ის ვირუსულ მოვლენად იქცა. ეს კი საკმაოდ დიდი მიღწევაა ბიზნესის პროგრამული უზრუნველყოფისთვის. „ამწუთას პროფესი-

**მისტერ იუანის სამეგობლო**

საბავშვო ბაღის მასწავლებელი ჯეიმს ბოლდუინი (ქვემოთ) საბავშვო წიგნს უკითხავს თავის მოსწავლეებს (ქვემოთ, მარცხნივ) თავის ბოსტონის (მასაჩუსეტსი) გარეუბანში, ბურკლიანში მდებარე სახლიდან. Zoom-ის ლათინურ-ამერიკული გუნდი (მარცხნივ) ვირტუალური წვევლებით იმეგებს თავს.



# 2020-ის გამოშვება

მართალია, 2020-ის მართში საფონდო ბირჟა კოლაფსის მომხრე შეიქმნა, 178 ადამიანს 20 ქვეყნიდან, გასული წლის წყალობით, მინც აჰვს დებიუტი მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანთა რეიტინგში. მათ ჰქონდა ფოლადის, კანის მოვლის, ონლაინსწავლების, მობილური თამაშების, სელფირის წყლისა და უამრავი სხვა რაღაცის მემშვიდრით დაბაროვეს. ქვემოთ რამდენიმე მათგანს წარმოგიდგინებ.

**ლარი სიანდონ ჩენ**

შონება: \$4.5 მილიარდი • ჩინეთი • ასაკი: 48



ჯერ კიდევ სანამ კორონავირუსის აფეთქება მსოფლიოში სკოლებს დახურავდა, ჩინეთის მზარდმა საოჯახო შემოსავლისა და კონკურენტული განათლების სისტემამ ქვეყანა მსოფლიოს ერთ-ერთ უმსხვილეს ბაზრად აქცია ონლაინგანათლების მიმართულებით. 2019-ის ივნისში ჩენმა თავისი ხუთი წლის GSX Techedu საჯარო ბაზარზე გაიტანა და მილიარდერიც გახდა. GSX Techedu სკოლის შემდგომ ონლაინსწავლებას უზრუნველყოფს ბაღის ასაკიდან ბოლო კლასის ჩათვლით. ამ წლის დასაწყისში, კორონავირუსის აფეთქების კვალდაკვალ, მისი აქციების ფასი ორი მესამედით გაიზარდა.

**ალექსანდრ ბეჰრინგი**

შონება: \$4.3 მილიარდი • ბრაზილია • ასაკი: 53



კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა 3G Capital-ის დამფუძნებელი პარტნიორი და აღმასრულებელი დირექტორი, ბეჰრინგი, ამ ფირმის ორ ყველაზე მსხვილ ინვესტიციაში თავმჯდომარედაც მსახურობს. ვგულისხმობთ საკვების გიგანტ Kraft Heinz-სა და Burger King-ის მფლობელ Restaurant Brands International-ს. 3G Capital-ის მილიარდერი ბრაზილიელი პარტნიორები – ჟორჟ პაულო ლემანი, მარსელ ტელისი და კარლოს სიკუპირა – ლემანისა და სიკუპირას მიერ დაფუძნებულ კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა GP Investimentos-ში მუშაობის დროს გაიცნა.

**ენტონი ფონ მანდლი**

შონება: \$3.3 მილიარდი • კანადა

ფონ მანდლი ყველაზე მეტად პოპულარული ალკოჰოლური სასმელის, White Claw Hard Seltzer-ის და, მანამდე, Mike's Hard Lemonade-ის შექმნითაა ცნობილი. კარიერა 1970-იანებში, 22 წლისამ დაიწყო კანადურ ლევის ბიზნესში იმპორტიორის რანგში. როგორც დეკემბერში Forbes-ს უთხრა, მისი ამერიკული ბიზნესი წელს, შემოსავლის სახით, \$4 მილიარდს მოხვეჭის გზას ადგას.

## დმიტრი ბუხმანი

მონება: \$3.1 მილიარდი • რუსეთი • ასაკი: 34

## იგორ ბუხმანი

მონება: \$3.1 მილიარდი • რუსეთი • ასაკი: 38

ძმებმა ჩრდილოეთ რუსეთიდან თამაშების ონლაინგაყიდვა ჯერ კიდევ მაშინ დაიწყეს, როცა დმიტრი სკოლაში სწავლობდა. ისინი მოდური რუსული ონლაინთამაშების პლატფორმა Playrix-ის წარმატებულ თანადამფუძნებლებად მოგვევლინენ. Playrix-ი ყველაზე მეტად ისეთი უფასო მობილური აპლიკაციის თამაშებით არის ცნობილი, როგორც Homescapes-ი და Fishdom-ი გახლავთ. ძმების მფლობელობაში არსებული კომპანიის შემოსავალი დღეს \$1.2 მილიარდს აჭარბებს.

## ორლანდო ბრაგო

მონება: \$3 მილიარდი • აშშ • ასაკი: 49

პირველი მილიარდერი პუერტო-რიკოდან Wall Street-ის წამყვანი მოვაჭრეა. 2003-დან მოყოლებული, მის კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა Thoma Bravo-ს \$68 მილიარდზე მეტის ტოლფასი პროგრამულ უზრუნველყოფასთან დაკავშირებული დაახლოებით 230 გარიგება აქვს დადებული, დღეს კი პროგრამული უზრუნველყოფის 35 კომპანიის შემცველი პორტფოლიო აქვს, რომელთაც დაახლოებით \$10 მილიარდი მოაქვთ წლიური შემოსავლის სახით. ბრაგოს ბილეთი პუერტო-რიკოდან ჩოგბურთი იყო: ტინიჯერობისას, ფლორიდაში, ის ოთახს იყოფდა ჯიმ კურიესთან ერთად ნიკ ბოლეტეირის მაღალი რეპუტაციის მქონე ჩოგბურთის აკადემიაში, ხოლო მერე Brown University-სთვის დაიწყო თამაში.



## ბარი ზეკელმანი

მონება: \$2.2 მილიარდი • კანადა • ასაკი: 53

მამის უდროო გარდაცვალებიდან მალევე, ზეკელმანმა თავი-სი ოჯახის ფოლადის ბიზნესის მართვის სადავეები გადაიბარა და აქცია კიდევ ის ფოლადის მილეხისა და სადენების ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ მწარმოებლად ჩრდილო ამერიკაში. ზეკელმანი Ferrari-ებზე დადის და იახტების სერვისსაც, Man of Steel-ს, ფლობს, მაგრამ ბოლო დროს მან პოლიტიკური ახალი ამბებით დაგვახსოვრა თავი. მას მერე, რაც ზეკელმანის

რისგან იმეილი მივიღე: „შეგახსენებთ, რომ Zoom-შეხვედრის დროს, ვალდებულები ხართ, ჩაცმულები იყოთ“. წესები მაშინ იქმნება, როცა მათი საჭიროება დგება და არა მანამდე“, – ხუმრობდა ერთი მომხმარებელი Twitter-ზე და 85,000-ზე მეტი მოწონება მოაგროვა. სხვა მომხმარებლის მახვილგონიერებამ 21,000 მოწონება დაიმსახურა: „ჰა-ჰა, გეგონათ, ჩემზე უკეთ იყავით, რადგან Harvard-ში ჩააბარეთ??? დღეს ყველანი Zoom University-ს სტუდენტები ვართ“ (რეალური Harvard-ი თავის ლექციებს Zoom-ზე ატარებს, რასაკვირველია).

Zoom-ის ბუმს, დიდწილად, იუანის გადაწყვეტილება უნთებს ცეცხლს, უღიმითო უსასყიდლო წვდომით უზრუნველყო ჩინეთის დაზარალებული რეგიონები – პირველ რიგში, და – უკვე მარტის შუა რიცხვებიდან – შეერთებულ შტატებში, იტალიასა და იაპონიაში დახურული ყველა სკოლა. შემდეგ, იგივე, სულ ცოტა, 19 სხვა ქვეყნის სკოლას შესთავაზა. თითქმის 84,000 ჩაერთო საქმეში. ამას მილიონობით ახალი ინდივიდუალური მომხმარებელი დაამატეთ, ვინც Zoom-ის უსასყიდლო 40-წუთიანი ვიდეოჩატებით სარგებლობს (ეს ნებისმიერი ინდივიდისა თუ ჯგუფისთვის არის ხელმისაწვდომი 100-ზე ნაკლები მონაწილის პირობებში), რაც პანდემიამდეც უფასო იყო. Zoom-ი არ ამბობს, რა ჯდება ეს ამდენი უფასო სერვისი, მაგრამ Stifel-ის ანალიტიკოსის, ტომ როდერიკის შეფასებით, ამაზე დაახლოებით \$30 მილიონიდან \$50 მილიონამდე უნდა იხარჯებოდეს. ამასთან, ეს აურაცხელი ხალხი ხარჯიან კომპიუტერულ გამტარუნარიანობას იწოვს, რაც, JPMorgan Equity Research-ის ანალიტიკოსის, სტერლინგ ოტის თანახმად, ნიშნავს, რომ Zoom-ს, პრობლემის მოკვლევიანად მოგვარებისთვის მაინც, წესით, მოუწევს საჯარო cloud-რესურსებში ინვესტირება. Zoom-ის თქმით, მის ინფრასტრუქტურას უკვე შეუძლია, თვეში 8 მილიარდი წუთის შეხვედრებს გაართვას თავი: „მოთხოვნის უპრეცედენტო, მასიური ზრდის შემთხვევაში, ჩვენ გვაქვს საშუალება, რომ რამდენიმე საათში ათიათასობით სერვერთან გვქონდეს წვდომა და გამოვიყენოთ ისინი“.

მართალია, იუანის გულუხვობა მოკლე ვადაში, შესაძლოა, ძვირი ჯდებადეს, ის უდავოდ მდიდრულ შედეგებს გამოიღებს Zoom-ისთვის, რომელიც ვიდეოკონფერენციის ზოგად სახელად ქვეყნის გზას ადგას, როგორც ეს, მათი პროდუქტების დამსახურებით, ისეთი ბრენდების შემთხვევაში მოხდა, როგორც Xerox-ი, Kleenex-ი და Google-ია (Zoom-ის ფორმა S-1-ის მიხედვით, მის მომხმარებელთა უმეტესობამ, 2018-ში, უფასო ანგარიშით დაიწყო აპლიკაციის გამოყენება). Zoom-ის ყველაზე დიდი გამოწვევა ის კი არაა, ფული როგორ გააკეთოს, არამედ ის, რომ დარწმუნდეს: მისი სისტემები გაუძლებს მილიონობით ახალი მომხმარებლის ტვირთს ან კოლაფსს არ განიცდის ყურადღების ცენტრში ყოფნის ხვედრისაგან.

„ეს არ იყო რთული გადაწყვეტილება, – ამბობს იუანი. – ჩვენთვის უადრესად სასიამოვნო იყო ამ გადაწყვეტილებაზე ფიქრი. ვიცოდით, რომ რა პრობლემის წინაშეც არ უნდა ვმდგა-





კომპანიამ პროტრამპისტურ Super PAC-ს \$1-მილიონიანი ჩეკი გამოუწერა, ზეკელმანის 2018 წლის საიდუმლო ჩანაწერი გამოშვებულ ტრამპის დონორთა სადილზე, სადაც ის პრეზიდენტ ფოლადის ბიზნესზე ელაპარაკება. მექსიკის საზღვრის კედლის გარკვეულ მონაკვეთზე, არიზონაში, დღეს ATLAS TUBE-ს ამოიკითხავთ – მისი Zekelman Industries-ის შვილო-ბილის სახელს.

## ფორესტ ლი

ქონება: \$1.9 მილიარდი • სინგაპური • ასაკი: 42



ონლაინთამაშების ანტრეპრენორი ჩვენს რეიტინგში მას შემდეგ მოხვდა, რაც გასულ წელს მისი ნიუ-იორკის ბირჟაზე მბრუნავი Sea Limited-ის აქციათა ფასი, სულ მცირე, გაორმაგდა. პლატფორმა დღეში 60 მილიონი აქტიური მომხმარებელი იწონებს თავს, ხოლო მისი სროლების თამაში,

Free Fire-ი, 2019-ში ყველაზე ხშირად ჩამოტვირთული აპლიკაცია იყო და ყველაზე მაღალშემოსავლიანი მობილური თამაშიც ლათინურ ამერიკასა და სახრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში. ლიმ Sea (რომელსაც უწინ Garena ერქვა) 2009-ში, 39 წლის განც იესთან (აგრეთვე რეიტინგის ახალწვეულთან) ერთად წამოიწყო. დიდი გარღვევა ერთი წლის შემდეგ ჰქონდათ – აშშ-ში დაფუძნებულ Riot Games-თან პარტნიორობის მეშვეობით, რომელიც League of Legends-ის უკან მდგარი დეველოპერია.

## ბიჯუ რავინდრანი

ქონება: \$1.8 მილიარდი • ინდოეთი • ასაკი: 38



მისმა ონლაინგანათლების აპლიკაცია Byju's-მა, პანდემის კონტექსტში, უფასო ვაკეითილები უზრუნველყო აპრილის ბოლომდე. 2006 წელს მან საგამოცდო მოსამზადებელი კურსების სწავლება დაიწყო ბენგალურში, ხოლო 2011 წელს Byju's-ი ჩაუშვა. აპლიკაციაზე ახლა 42 მილიონი მოს-

წავლეა დარეგისტრირებული ინდოეთიდან და ახლო აღმოსავლეთიდან. მისი ფლაგმანი აპლიკაცია აქტიურად მეთვებთან მეორე კლასამდე მოსწავლეებისთვის გამოიყენება. ბოლო საინვესტიციო რაუნდზე, თებერვალში, კომპანია \$8 მილიარდად იქნა შეფასებული. ინვესტორთა რიცხვში არიან Tencent-ი, Tiger Global-ი და Facebook-ის მარკ ცუკერბერგი. რავინდრანის ცოლი, დივია, რომელიც მას კომპანიის მართვაში ეხმარება, მისი ერთ-ერთი პირველი მოსწავლე გახლდათ.

## ჯონ ბიკეტი

ქონება: \$1.4 მილიარდი • აშშ • ასაკი: 40

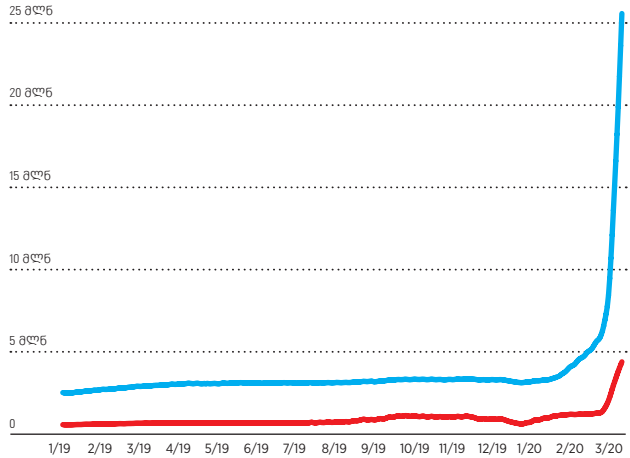
## სანჯიტ ბისვასი

ქონება: \$1.4 მილიარდი • აშშ • ასაკი: 38

ბიკეტმა და ბისვასმა, რომლებმაც ერთმანეთი MIT-ში, კომპიუტერული მეცნიერების დოქტორანტთა რანგში გაიცნეს, Sam-sara დააფუძნეს – კომპიუტერული მოწყობილობებისა და cloud-ზე დაფუძნებული ყოველთვისად გამოსაწერი პროგრამული უზრუნველყოფის გამყიდველი, რომელიც ინდუსტრიულ კომპანიებს მონაცემთა მორგებებისა და ანალიზში ეხმარება. სექტემბერში კომპანიას \$300-მილიონიანი დაფინანსების რაუნდი ჰქონდა, სადაც ეს Internet of Things-ის სტარტაპი \$6.3 მილიარდად შეფასდა.

# ერთად, ცალ-ცალკე

დღეს, როცა სოციალური დისტანცირება ახალ ნორმად იქცა, ZOOM-ის ყოველდღიურ მომხმარებელთა რიცხვი მთელ მსოფლიოში აფეთქებას განიცდის.



— Zoom-ის ყოველდღიური აქტიური მომხმარებელი (აპლიკაციით) მსოფლიოში  
— Zoom-ის ყოველდღიური აქტიური მომხმარებელი (აპლიკაციით) აშშ-ში

წყარო: Apptopia

რიყავით, დაგძვედით. ხარჯები, ჩვენი საჯარო კომპანიის მთლიანი მოგება, ჩვენი შესაძლებლობები... ყველაფერი სხვა მეორეხარისხოვანია“.

რინეთის აღმოსავლეთ პროვინციის, შანდუნის მკვიდრი სამთო ინჟინრების ვაჟი, იუანი, ახალგაზრდობიდანვე ისეთი ანტრეპრენიორებით იყო მოხიბული, როგორც ბილ გეისია. 1991 წელს შანდუნის უნივერსიტეტში გამოყენებითი მათემატიკის დიპლომის მოპოვების შემდეგ მან ამერიკაში გადაწყვიტა წასვლა. გამგზავრებამდე, აშშ-ის მესაზღვრეებმა მას მისი სავიზიტო ბარათის ინგლისური ვერსია მოსთხოვეს. ბარათზე იუანი კონსულტანტად იყო მოხსენიებული, მესაზღვრეებმა კი ის შეცდომით ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე მშენებლად მიიჩნიეს. ვიზაზე უარი ეთქვა. მომდევნო წელიწად-ნახევრის განმავლობაში, აწ უკვე სკეპტიკურად განწყობილმა საიმვიგრაციო სამსახურებმა იუანი კიდევ შვიდჯერ გაისტუმრეს უარით. მაგრამ ის არ ნებდებოდა.

ბოლო-ბოლო, შეძლო და კალიფორნიაში ამოყო თავი, სადაც სამსახური Webex-ში იშოვა - ვებკონფერენციებისა და ვიდეოკონფერენციების აპლიკაციათა ერთ-ერთ ადრეულ მოთამაშეში. Webex-ი 2007-ში Cisco-მ შეისყიდა, იუანმა კი, სერვისის ხარისხით განხილულმა, სამუშაო ოთხი წლისა და ოთხი თვის შემდეგ დატოვა. ის Zoom-ის შექმნას შეუდგა და

## დანიელ დინესი

შონება: \$3.1 მილიარდი • რუმინეთი • ასაკი: 48



დინესი UiPath-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორია – ნიუ-იორკში მდებარე ლიდერი კომპანიისა ისეთ წყნარ, თუმცა წარმატებულ კატეგორიაში, როგორც პროგრამული უზრუნველყოფის, სახელად რობოტოპროცესის ავტომატიზაცია გახლავთ. სტარტი 2005-ში აიღო, როცა ბუქარესტში აუტსორსინგ-კომპანია DeskOver-ი ჩაუშვა. რობოტოპროცესის ავტომატიზაციაზე ექვსი წლის შემდეგ გადავიდა და მომხმარებლებს შესთავაზა გზა, რუტინული, დროის წამლები დავალებები ვირტუალური კოდური „რობოტებისთვის“ გადაეხარებინათ. 2019-ის აპრილში, საინვესტიციო რაუნდზე, UiPath-ი \$7 მილიარდად იქნა შეფასებული, მაგრამ აუარებელი თანაშრომლის პირობებში, ოქტომბრისთვის, კომპანიამ 300-ზე მეტი ადამიანი გაათავისუფლა. გასულ წელს მისმა შემოსავლებმა \$355 მილიონი შეადგინა.

## ეგონ დურბანი

შონება: \$1.2 მილიარდი • გერმანია • ასაკი: 46

ტექნოლოგიურ ინვესტიციებში სპეციალიზებული კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა Silver Lake-ის თანადამსრულებელი დირექტორის რანგში, დურბანს უაღრესად წარმატებული ფსონებისთვის უხელმძღვანელია, რომელთა შორისაცაა Dell Technologies-ის \$2-მილიარდიანი პრევატიზაცია 2013-ში და Microsoft-ის მიერ Skype-ის \$8.5-მილიარდიანი შესყიდვა 2011-ში. Silver Lake-ს დურბანი 1999-ში, დამფუძნებელ მმართველად შეუერთდა. ფირმა დღეს დაახლოებით \$43 მილიარდის ტოლფას აქტივებს განკარგავს.

## ჯიტსე ხრონი

შონება: \$1.2 მილიარდი • კოლანდია • ასაკი: 41

ხრონი ჰოლანდიური საკვების მითანის სერვისის, Takeaway.com-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორია, რომელიც ევროპის 10 ქვეყანასა და ისრაელს ემსახურება. იანვარში Takeaway.com-მა საკვების მითანის ბრიტანული მეტოქე, Just Eat-ი \$7 მილიარდად შეისყიდა. მარტში, კოვიდ-19-ზე პასუხად, კომპანიამ „უკონტაქტო“ მითანის სერვისი დაანერგა.

## რადჰა ვემბუ

შონება: \$1.2 მილიარდი • ინდოეთი • ასაკი: 47

ვემბუ 48%-იან წილს ფლობს ინდურ cloud-ის კომპანია Zoho-ში. კომპანია მისმა აშშ-ში მცხოვრებმა ძმამ, სრიდჰარმა დააფუძნა, რომელიც მხოლოდ 5%-იანი წილის მფლობელია. რადჰა ვემბუ, გავრცელებული ცნობებით, კომპანიას 1997 წელს შეუერთდა, დაფუძნებიდან ერთი წლის თავზე, და არის Zoho Mail-ის პროდუქტის მენეჯერი, რომელიც მომხმარებლებს იმეილის სერვისებს სთავაზობს.

შესაბამისი საჭიროების მქონე ისეთ ორგანიზაციებსა და ინსტიტუტებთან დაიწყო თანამშრომლობა, როგორც, მაგალითად, University of San Francisco-ა, თანაც უფასოდ.

ახლა, როცა Zoom-ს სასიცოცხლო როლი აქვს შინ მუშაობის ეკონომიკისთვის, ეს ალტრუისტული იმპულსი გლობალურ მნიშვნელობას იძენს. მაგრამ ის სულაც არ გახლავთ ერთადერთი კომპანია, ამ ტრენდს რომ უწყობდეს ფეხს (და მოგვიანებით მოგებაზე რომ გამოთქვამდეს პრეტენზიას). Google-მაც და Microsoft-მაც განაცხადეს, რომ თავიანთი საკლასო ოთახისა და ვიდეოკონფერენციის ინსტრუმენტებისთვის სულ უფრო მეტ უფასო ფუნქციას ახდიდნენ ფარდას. ბელმონტში (კალიფორნია) დაფუძნებული cloud-კომუნიკაციების კომპანია RingCentral-ი და ნიუ-იორკში დაფუძნებული საგანმანათლებლო ტექნოლოგიური ფირმა Newsela მრავალთავან ორი ნაკლებად ცნობილი მოთამაშეა, რომლებიც იმავეს აკეთებენ.

მაგრამ, როგორც ჩანს, არც ერთ სხვა კომპანიას არ შეუძენია ამდენი ახალი მომხმარებელი ასე მოკლე დროში. რამდენად შეძლებს Zoom-ი გამოწვევებისთვის ფეხის აწყობას? „მზად არის თქვენი პლატფორმა, რომ ის, პრაქტიკულად, ამერიკის ყველა კოლეჯის ყველა ჯგუფმა გამოიყენოს? ერთდროულად? რიტორიკულად ვკითხულობ“, - წერდა Twitter-ზე Brown University-ის ამერიკული კვლევების ასისტენტ-პროფესორი ადრიენ კინი. - „არარეალისტურია მოლოდინი, რომ ლექციებს უბრალოდ Zoom-ზე გადავიტანთ და ყველაფერი რიგზე იქნება“, - მისწერა მან მოგვიანებით Forbes-ს იმეილით და აღნიშნა, რომ ზოგი სტუდენტი ამერიკაში არ ცხოვრობს, ხარვეზებიანი Wi-Fi აქვს ან არა აქვს სახლში მშვიდი სივრცე. „ასეა თუ

„Zoom-ი პასუხისმგებლობიანი კორპორაციაა. ისინი უსამართლო უპირატესობის მოპოვებას არ ღამობენ. კეთილშობილებას შორ გზაზე შეუძლია სიარული“.

ისე, ერთი სული მაქვს ხოლმე, მათ როდის დავინახავ და მათ ხმას გავიგონებ“. იუანი არ ნერვიულობს. როცა Zoom-ის ინფრასტრუქტურაზე მიდგება საქმე, ის თავდაჯერებულია, მისი გუნდი კი შინ მუშაობითა და შინ სწავლით შთაგონებულ სხვა ფუნქციებზეც მუშაობს, დაწყებული სახის უკეთესი განათებით, პროფესორებისთვის სალექციო ინსტრუმენტებით დამთავრებული. და, პარალელურად, იუანი Zoom-ით მაქსიმალურად ბევრ დაზარალებულ სკოლას უზრუნველყოფს, რამდენისთვისაც კი მის გუნდს შეუძლია თავის გართმევა. „ვიფრობ,



ეს ერთ-ერთი კატალიზატორი იყო, რომ, ფაქტობრივად, ერთ ღამეში, ყველა ქვეყანაში ადამიანებმა გააცნობიერეს, რომ Zoom-ისნაირი ინსტრუმენტი სჭირდებოდათ ერთმანეთთან დასაკავშირებლად, - ამბობს იუანი. - ამ თვალსაზრისით, მგონი, ბევრი გვაქვს საამაყო. ვნახეთ, რომ იმას, რასაც ჩვენ ვაკეთებთ, მცირედი სიკეთის მოტანა შეუძლია სამყაროსთვის”.

იუანი, სავარაუდოდ, ვერ იწინასწარმეტყველებდა, თუ რამდენად გააიოლებდა Zoom-ი ახალი ცხოვრების წესისთვის ჩვეულ სოციალურ დისტანცირებას. მაგრამ კომპანიამ სერიოზულ ცვლილებებს მიჰყო ხელი, როცა კოვიდ-19-მა, იანვრიდან, ძირის გამოთხრა იწყო ბიზნესისათვის ჩინეთში. ამ პერიოდში ისეთი მომხმარებლები, როგორც Walmart-ი და Dell-ი არიან, იუანის თქმით, კომპანიას შეეფიქრიანებულეები დაუკავშირდნენ. ღელავდნენ, რამდენად შესაძლებელია, ჩვენი ადგილობრივი თანამშრომლები სრული განაკვეთით Zoom-კომუნიკაციებზე გადავიდნენო. საჯარო ბაზარზე გასვლამდე, Zoom-ს თავისი კადრები გადაემზადებინა ბუნებრივ კატასტროფებზე რეაგირების მიმართულებით, თუმცა კომპანიას ნამდვილად არ უფიქრია, რომ უახლოესი კატასტროფა პანდემია იქნებოდა.

Zoom-ის 17 მონაცემთა ცენტრი, იუანის თანახმად, იმგვარად შეიქმნა, რომ მოხმარების გაასამაგებას გაუმკლავდეს. „cloud-თან დაკავშირებული შესანიშნავი ასპექტი ისაა, რომ, მოგვხსენებთ, თეორიულად, მისი მოცულობა შეუზღუდავია“, - ამბობს ის. და მსოფლიო მასშტაბით, მათ შორის, ჩინეთსა და მაღალიზაში, მიმოფანტული საინჟინრო გუნდებით აღჭურვილს, Zoom-ს აქვს საკმარისი ტექნიკური უნარ-ჩვევები, დისტანციურად რომ გაუწიოს მონიტორინგი თავის სისტემებს 24 საათის განმავლობაში.

და მაინც, Zoom-ის ზოგიერთი მომხმარებელი ვიდეოს ხარისხში გარკვეულ ხარვეზებს ამჩნევს ან გასჭირვება შესვლა. Zoom-ის ონლაინდახმარების ცენტრი საძულველი „ჩვეულზე ხანგრძლივი მოლოდინის დროის“ მოწმეა. 23 მარტს კომპანიის სერვისის გვერდმა აღიარა, რომ მისი უფასო სერვისის რიგი მომხმარებლები შეხვედრათა დაწყებისა და დასრულების პრობლემებზე იუწყებოდნენ. რა გასაკვირია - Apptopia-ს თანახმად, ყოველდღიურად აქტიურ მობილურ მომხმარებელთა რიცხვმა 610%-ით ისკუპა ბოლო ორ თვეში. ეს მხოლოდ Zoom-ის გამოწვევა როდია. კომუნიკაციათა ტექნოლოგიის ფირმა CommScope-ის ტექნოლოგიური დირექტორის, მორგან კერკის თქმით, მთლიანად ინტერნეტი ვერ აუდის ამდენ ადამიანს, აწ უკვე სულ ონლაინ რომ ცხოვრობენ. კერკის რეკომენდაცია ასეთია: დაგეგმეთ Zoom-ის (ან ნებისმიერი ვირტუალური) შეხვედრა ზუსტ დროს 15 წუთი რომ გადაცდება, რათა ვირტუალურ საცობს აარიდოთ თავი.

ამგვარმა უნივერსალობამ უსაფრთხოებისა და კონფიდენციალურობის მკვლევრებს მეტი გამადიდებელი შუშა მოამარჯვებინა. მარტის მიწურულს, Vice Media-ს ტექნოლოგიური სიახლეების საიტზე, Motherboard-ზე, დაწერეს, რომ Zoom-ი მონაცემებს Facebook-ს უგზავნიდა და იმ შემთხვევებშიც კი, როცა მომხმარებ-

## ტრევორ მილტონი

მონემა: \$1.1 მილიარდი • აშშ • ასაკი: 38

კოლევციდან წამოსული მილტონი, რომლის ცხოვრების გატაცებასაც სატვირთო მანქანები წარმოადგენს, --ფუტურისტულ, ელექტრო, ნახევრად სატვირთო მანქანებს ქმნის, რომლებიც ენერჯიად წყალბადასა და ბატარეებს იყენებენ. მისი ფენიქსში დაფუძნებული სტარტაპი, Nikola Motor-ი, გეგმის თანახმად, 2021-ში დაიწყებს ტრეილერების ჩაბარებას მომხმარებლებისთვის, რომელთა რიცხვში Anheuser-Busch-იცაა. მილტონს \$600 მილიონზე მეტი აქვს ინვესტორთაგან მოზიდული, რომლებმაც მისი კომპანია \$3 მილიარდამდე შეაფასეს. მარტში Nikola-მ განცხადება გააკეთა თავისი გეგმების შესახებ, რაც Nasdaq-ზე მბრუნავ შესყიდვების ფირმა VectoIQ-სთან გაერთიანებას უკავშირდება.

## კიმ იუნ-გუნი

მონემა: \$1.1 მილიარდი • სამხრეთი კორეა • ასაკი: 45

კიმმა ჩინეთის მადამე გააკეთა კაპიტალიზება, სადაც კორეული სილამაზის პროდუქტებს ხარბად ეტანებოდა, ჰოდა, 2017-ის შუა პერიოდში, სახის ნიღბების ხაზი ჩაუშვა თავისი ბრენდის, JM Solution-ის ქვეშ. მას მერე კანის მოვლის მილიარდზე მეტი ნიღაბი აქვს გაყიდული -- მეტწილად, ჩინეთში, რისთვისაც ბერკეტად იყენებს ჩინეთის სოციალური მედიის პლატფორმებსა და იქაურ წამყვან გავლენიან ფიგურებს თავის მოვლის მიმართულებით. 2018-ის ოქტომბერში Goldman Sachs-მა \$67 მილიონი გადაიხადა 5%-იანი წილის სანაცვლოდ მის ჰოლდინგ-კომპანია GP Club-ში.



## ანტონიო პერკასი

მონემა: \$1 მილიარდი • იტალია • ასაკი: 66

23 წლის ასაკში პერკასი პროფესიონალურ ფეხბურთს თამაშობდა იტალიაში. დღეს ის მილიარდერია მრავალფეროვანი აქტივებით, კოსმეტიკური ბრენდით, KIKO Milano-თი და მისი მშობლიური ქალაქის საფეხბურთო კლუბ Atlanta-თი დაწყებული, დამთავრებული ლიცენზიებით ისეთ სავაჭრო ობიექტებში, როგორც Zara და Starbucks-ია, და წილით შოპინგცენტრ Westfield Milan-ში. თითქმის ყველა ეს აქტივი, დიდი ალბათობით, კორონავირუსისგან ზარალდება, მათ შორის, საფეხბურთო ლიგაც, რომლის თამაშები გადაიდო.



ლებს არ ჰქონდათ Facebook-ის ანგარიშები. Zoom-ის თქმით, ეს მხოლოდ მეტა-მონაცემებზე ვრცელდებოდა - ანუ იმაზე, თუ რომელ ელექტრონულ აღჭურვილობას იყენებდი, რამხელა იყო შენი ეკრანის ზომა და რომელ ენობრივ და დროით სარტყელში იყავი. ამ ამბების გამოძიებებიდან ერთი დღის თავზე, იუანმა სინანულის შემცველი ბლოგბოსტი დაწერა, სადაც განმარტავდა, რომ მისი პროგრამა მომხმარებლებს საშუალებას აძლევდა, Facebook-ით შემოსულიყვნენ და რომ ახლა ეს კოდი მოხსნილიყო.

Zoom-ი, როგორც თავად ამბობენ, მომხმარებელთა მონაცემებს მხოლოდ მაშინ აგროვებს, თუ ეს აბსოლუტური აუცილებლობაა „ტექნიკური და ოპერაციული მხარდაჭერის“ უზრუნველსაყოფად, სხვა სიტყვებით - იმისთვის, რათა დარწმუნდნენ, რომ თქვენი შეხვედრის აუდიო- და ვიდეოფუნქციები უხარვეზოდ მუშაობს. ერთ-ერთი სკოლა კოლორადოში აცხადებს, რომ ის არ იყენებს Zoom-ს, მიზეზად კი იმ გაურკვეველობას ასახელებს, რაც მონაცემების გამოყენებას ახლავს - ვინ გამოიყენებს ამ მონაცემებს და ვის ექნება მათზე კონტროლი მო-

მავალში? როგორც Zoom-ში PepsiCo-დან ახლად გადასული ლინ ჰაალანდი - გლობალური რისკებისა და რეგულაციების დაცვის დირექტორი - ამბობს, Zoom-ს არა აქვს შესაძლებლობა, ვინმეს საუბრებსა თუ შეხვედრებს გაუწიოს მონიტორინგი რეალურ დროში. და, მართალია, Zoom-ს ე.წ. ყურადღების გამკვავი ინსტრუმენტისთვისაც აკრიტიკებენ, რომელსაც შეუძლია, მის გამოყენებულ ადმინისტრატორებს უთხრას, ვინმე თუ რამე სხვას გახსნის Zoom-ის შეხვედრის დროს 30 წამზე მეტი ხნით, მაგრამ, ჰაალანდის თანახმად, Zoom-ი არ ადევნებს თვალს, რა აქვთ მომხმარებლებს Zoom-ის გარდა გახსნილი. „ჩვენ პასუხისმგებლობა გვაქვს ადებულის, დავიცვათ როგორც მოსწავლეებისა და სტუდენტების, ისე ყველა ჩვენი მომხმარებლის მონაცემთა ანონიმურობა და უსაფრთხოება“, - აღნიშნავს ის.

და მომხმარებელთა ჰაკერებისგან დაცვაზე რას იტყვიან? 30 მარტს, ნიუ-იორკის იუსტიციის მინისტრის, ლეტიშა ჯეიმსის ოფისმა Zoom-ს წერილი გაუგზავნა, სადაც კონფიდენციალობასთან დაკავშირებული რამდენიმე საკითხი იყო ხაზგასმული, მათ



რიცხვში, ისიც, რამდენად გახდოდა მომხმარებელთა მკვეთრი ზრდა პლატფორმას უფრო მოწყვლადს ჰაკერებისთვის. „პანდემია კოვიდ-19-ის პერიოდში, ჩვენ დღე და ღამე ვმუშაობთ, რათა დავრწმუნდეთ, რომ საავადმყოფოებს, უნივერსიტეტებს, სკოლებსა და სხვა ბიზნესებს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით აქვთ შესაძლებლობა, ურთიერთდაკავშირებულნი და ოპერატიულები დარჩნენ, - აღნიშნა Zoom-მა Forbes-ისთვის გაგზავნილ განცხადებაში. - ჩვენ ვაფასებთ ნიუ-იორკის იუსტიციის მინისტრის ჩართულობას ამ საკითხებში და მზად ვართ, ის მოთხოვნილი ინფორმაციით უზრუნველვყოთ“.

**Q** უანი, რომელმაც სათავე ოფისი ახლა დროებით სახლში გადაიტანა, ამბობს, რომ გაზრდილმა მოთხოვნამ მისი სამუშაო დღის 7:30-დან ღამის 11:30-მდე გაახანგრძლივა. „სახლში უფრო დაკავებული ვარ. დედან ჩემი [რომელიც ჩვენთან ცხოვრობს] მეუბნება, როგორ ახერხებ, რომ ყოველდღე ამდენი შეხვედრა გქონდეს, ლანჩს სულ აღარ ჭამო!“

სოციალური მედიის შესამოწმებლად დროს მაინც პოულობს, სადაც ის კარგა ხანია, იმითაა ცნობილი, რომ ინდივიდუალური მომხმარებლების კითხვებზე პირადად რეაგირებს და მათ პრობლემების მოგვარებას ჰპირდება. „ეს ყურადღების გადასატანად არაა ... ეს ჩვენი ბიზნესის მუშაობის ნაწილია, - ამბობს იუანი. - Zoom-ისნაირ კომპანიაში, მით უფრო, თავიდან, პრობლემები ყოველდღე იჩენს თავს. ვინდა ამ პრობლემების ცოდნა თუ გირჩევნია, დაემალო? მე მირჩევნია, ვიცოდე“.

ამგვარი ნაბიჯებიდან ზოგიერთმა ისეთი გაუმჯობესებები გამოიღო შედეგად, როგორც ვირტუალური ფონები და მასწავლებლებისთვის განკუთვნილი დეფოლტ-პარამეტრებია, რომლებიც მოსწავლეთა ეკრანებს კეტავს ისე, რომ მათ, ოინის სახით, გაკვეთილზე „თავდასხმა“ ვერ შეძლონ. Zoom-მა სხვა ახალი შესაძლებლობებიც ჩაუშვა, მაგალითად, სამომხმარებლო აპლიკაციებით შთაგონებული კორექტირების ფუნქცია მომხმარებლის სახისა და განათებისათვის. კომპანია კოლეჯის ზომის ჯგუფებისთვის განკუთვნილ ინსტრუმენტზეც მუშაობს, რომლის შემწვეობითაც ყოველი სტუდენტის ვიდეოს ისეთი სახე ექნება, თითქოს ერთი და იმავე კუთხიდან არის გადაღებული.

ამ ყველაფრის მიუხედავად, იუანს, როგორც თავად ამბობს, შუაღამეს ეღვიძება და ნერვიუ-

ლობს, რამდენად საკმარისია Zoom-ის ძალისხმევა. მსოფლიოს ზოგიერთ კუთხეში, ზოგ სკოლას უნდა Zoom-ი, მაგრამ ჯერ არა აქვს. კომპანიამ გადაწყვეტილება მიიღო, იგივე პროგრამა არ შესთავაზოს არაკომერციულ ორგანიზაციებსა თუ სხვა გასაჭირში მყოფ პროგრამებს. იუანის თქმით, მართალია, კოლეჯამდელი საგანმანათლებლო უწყებების იმედილის მისამართები ადვილი შესამოწმებელია, ჯერჯერობით დანარჩენების ავტომატური განხილვისა და დასტურის მიცემის კარგ გზას Zoom-ი არ ფლობს.

რა ბედი ეწევა Zoom-ს პანდემიის გადავლის შემდეგ? ანალიტიკოსთა პროგნოზით, მისი აქციები, ახლა რომ ნავარაუდევზე განუმოძღვად ძვირად ბრუნავს, მიწიერ დონეებს დაუბრუნდება ხალხის ოფისებში დაბრუნების კვალდაკვალ, თუმცა ზოგმა ვირუსი ბიზნესებისთვის „გამომაფხიზლებელ მომენტად“ შეიძლება, აღიქვას და ქირისა და მგზავრობის ხარჯების დაზოგვის მიზნით, შედმივად სახლიდან მუშაობაზე გადასვლა გადაწყვიტოს. RBC-ის ანალიტიკოსის, ალექს ბურკინის თქმით, გრძელვადიან პერსპექტივაში, Zoom-მა უნდა შეძლოს უფასო მომხმარებლების გადამხდელებად ქცევა და ამით მოგების ნახვაც. „Zoom-ი პასუხისმგებლობიანი კორპორაციაა, - დასძენს JPMorgan Equity Research-ის სტერლინგ ოტი. - ისინი უსამართლო უპირატესობის მოპოვებას არ ღამობენ. ვფიქრობთ, კეთილშობილებას შორ გზაზე შეუძლია სიარული“.

როგორც იუანი ამბობს, მან შეაჩერა ყველა ის პროექტი და გეგმა, რომელთაც Zoom-ის ეფექტიანად მუშაობაში უშუალო წვლილი არ შეაქვთ... და არ ეხმარებიან მოსწავლეებს ამ კრიზისის დროს. თავისი აღმასრულებლებისთვის მითითება აქვს მიცემული, რომ Zoom-ის ამჟამინდელი ბუმით არ ისარგებლონ და გაყიდვებისა და მარკეტინგის სტიმულირებას არ შეუდგნენ. მან, ასევე, ბონუსები გამოუყო Zoom-ის ყველა თანამშრომელს, - ორი კვირის გასამრჯელოს ეკვივალენტი, - ვინც, მსუბუქად რომ ვთქვათ, ზეგანაკვეთზე მუშაობს აპლიკაციის მოხმარების ამ უპრეცედენტო ზრდის პირობებში. „გუნდს ვუთხარი, რომ ნებისმიერი ასეთი კრიზისის შემთხვევაში, არ უნდა ვისარგებლოთ მარკეტინგისა თუ გაყიდვების შესაძლებლობით. მოდი, ჩვენს მომხმარებლებზე ვფოკუსირდეთ-მეთქი, - ამბობს იუანი. - თუ ამ შესაძლებლობას ფულის შოვნის ბერკეტად გამოიყენებ, ვფიქრობ, სადაველ კულტურას გააჩენ“.

# სვლილებების დრო

WOLT-ი COVID-19-ის პანდემიას თვალს 22 ქვეყნის ბაზარზე  
უსწორებს - მათ შორის, საქართველოშიც.





# 11

მაისი საქართველოში Wolt-ის დაბადების დღეა. ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული მიტანის სერვისის ჩვენს ქვეყანაში ზუსტად 2 წლის წინ შემოვიდა და მას შემდეგ ვითარდება. ბევრი სხვა კომპანიისგან განსხვავებით, კორონავირუსი Wolt-ს ვერ მოერიდა, პირიქით, მსოფლიო პანდემიამ კომპანიის განვითარების პროცესი მხოლოდ დააჩქარა – როგორც გლობალურად, ისე ადგილობრივ ბაზარზეც.

Wolt-ის მთავარი რიცხვები ასეთია: 22 ქვეყანა; 60 ქალაქი; 10 ათასზე მეტი პარტნიორი რესტორანი; 20 ათასზე მეტი პარტნიორი კურიერი და 5 მილიონი რეგისტრირებული მომხმარებელი; ინვესტორებისგან – მათ შორის, ICONIQ Capital-ისაგან და Nokia-ს თავმჯდომარისგან – მოზიდული 150 მილიონი ევრო და Financial Times-ის 2020 წლის ევროპის ყველაზე მზარდი 1000 კომპანიის რეიტინგში დამსახურებული მეორე ადგილი.

2014 წელს ფინეთში დაარსებულ კომპანიაში დღეს ჯამში 900 ადამიანი მუშაობს, თუმცა ეს რიცხვი სულ მზარდია.

2018 წელს, როცა Wolt-ი საქართველოში შემოვიდა – კომპანია მხოლოდ 6 ქვეყანაში იყო წარმოდგენილი და ჯამში 150 ადამიანს ასაქმებდა. უკვე 2 წელია, Wolt-ის გენერალური მენეჯერი საქართველოში ნატალია ხიზანიშვილია – ტექნოლოგიებისა და ელექტრონული კომერცის სფეროში 13-წლიანი გამოცდილებით.

COVID-19-ის გავლენით, ჩვენი ინტერვიუ ვირტუალურ სივრცეში – ZOOM-ში შედგა. ნატალია ხიზანიშვილთან ინტერვიუს შემდეგ კიდევ ერთხელ დარწმუნდებით, რომ ყოველთვის, ყველაზე რთულ სიტუაციაშიც კი, გამოწვევებთან ერთად, შესაძლებლობებიც არსებობს. მთავარია მათი დანახვა და გამოყენება.

## რა შეცვალა „ვოლტისთვის“ COVID-19-ის დღის წესრიგმა?

COVID-19-მა ყველა კომპანიის მუშაობის პრინციპები შეცვალა – მათ შორის, ჩვენიც და რამდენიმე მიმართულებით: პირველი – ყველაფერს, რაც კი შესაძლებელია, ვასრულებთ დისტანციურად – დისტანციურად მუშაობს ჩვენი მხარდაჭერის გუნდი. ასევე პარტნიორი კურიერების ტრენინგებსაც დისტანციურად ვატარებთ. ბევრ ახალ პარტნიორთან ვმუშაობთ, რომლებიც თვალთშეპყრობის გზით, ეს ძალიან საინტერესოა და, ალბათ, რაც ვისწავლეთ ამ პერიოდში ნამდვილად გაზრდის ჩვენს ეფექტიანობას უკვე პოსტპანდემიურ პერიოდშიც.

## ცოტა უფრო დავაზუსტოთ: დღეს რას მიიჩნევთ თქვენ, კომპანიის გენერალური მენეჯერი, მთავარ გამოწვევად?

მთავარი გამოწვევა არის ის, რომ ჩვენ არ ვიცით, რა იქნება ხვალად. არ ვიცით, რა იქნება მომავალი კვირების განმავლობაში. ერთადერთი, რაც ვიცით, არის ის, რომ მომავალი ბუნდოვანია და ამიტომ სწრაფი რეაგირებისთვის მზად უნდა ვიყოთ. ეს არის ყველაზე დიდი გამოწვევა. არ ვიცით, რამდენ ხანში დასრულდება ეს გამოწვევა მსოფლიოში და არც ის მკონია, რომ დღეს ვინმეს შეეძლოს იმის ზუსტად თქმა, თუ რა გრძელვადიანი შედეგები შეიძლება გამოიღოს ამ კრიზისმა.

## რასაც ამ ეტაპზე ანალიტიკოსებს ვუსმენთ, პრინციპში ნათლად იკვეთება, რომ გაგაღწევა მნიშვნელოვანი და გრძელვადიანი იქნება ბიზნესის წარმოებაზე და მის ყველა ასპექტზე: კომპანიებზე, თანამშრომლებზე, მომხმარებელზე, სისტემებზე – თქვენ თუ ელოდებით ამ ან სხვა ტიპის ფუნდამენტურ ცვლილებებს უკვე პოსტპანდემიურ ბაზარზე და უკვე დღეს თუ ემზადებით ამ ცვლილებებისთვის?

მნიშვნელოვანი ცვლილებების დიდ ნაწილს უკვე დღეს ვაკვირდებით. იცვლება მომხმარებლის ქცევა. იცვლება ბიზნესის პასუხიც. პოსტპანდემიური პერიოდისთვის, ვფიქრობ, აუცილებლად უნდა გავითვალისწინოთ, რომ კიდევ უფრო მეტი მომსახურება გადავა ციფრულ სფეროში – ან უფრო მეტი მომხმარებელი დღეს, იმის გამო რომ სხვა გზა არა აქვს, გამოიყენებს ვირტუალურად რომელიმე სერვისს, როგორც არის, მაგალითად, საკვების მიტანა – ამ ადამიანების სამომხმარებლო ჩვევები აუცილებლად შეიცვლება და მათი დიდი ნაწილი მომავალშიც გააგრძელებს ამ მომსახურების ამავე ფორმით მიღებას.

ამიტომ ვფიქრობთ, რომ ძალიან ბევრი რამ შეიცვლება და ამ ცვლილებებისთვის ყველა კომპანია უნდა მოემზადოს – მათ შორის, ჩვენც ვემზადებით: აგვყავს ახალი თანამშრომლები; ვავითარებთ ტექნოლოგიას, რადგან მთავარი პასუხი ამ ცვლილებებ-

ზე დღეს სწორედ ტექნოლოგიაა - ჩვენმა ტექნოლოგიაში მოგვცა იმის საშუალება, რომ გავაგრძელოთ ოპერირება 22 ქვეყანაში და მათ შორის, საქართველოშიც; შეუფერხებლად ვაგრძელებთ საკვების მიტანას და დღეს უკვე ვფიქრობთ, რომ პანდემიამ და ჩვენმა ტექნოლოგიურმა პასუხებმა მასზე ბევრი ისეთი მიმართულებაც გამოავლინა, რომლებიც საქართველოში ამ დრომდე აუთვისებელი იყო. ვფიქრობთ, რომ მომავალში ამ მიმართულებებით მეტი კომპანია დაინტერესდება და მათ ათვისებას დაიწყებს. პოსტპანდემიურ პერიოდში, ვვარაუდობ, რომ ბაზრის ზომა მნიშვნელოვნად გაიზრდება.

**ტექნოლოგიურ განვითარებაზე როცა საუბრობთ, ფუნდამენტური სისტემური გადაწყობა დაგჭირდებათ იმისთვის, რომ ცვლილებებს მორგებოდით და კომპანიის მოქნილობა გაგზარდათ?**

რა თქმა უნდა. პირველი იყო ის, რომ ჩვენ დავიწყეთ უკონტაქტო მომსახურება - ანუ მიტანის დისტანციური სერვისი - მომხმარებელს ვუკაკუნებთ და მივდივართ. ეს იყო ახალ რეალობას მორგებული პირველი ნაბიჯი ტექნოლოგიის მიმართულებით. მეორე - თუ ადრე მხოლოდ რესტორნებთან ვთანამშრომლობდით, ახლა დავიწყეთ სუპერმარკეტებთან და, პრაქტიკულად, ყველა ტიპის კომპანიასთან თანამშრომლობა - მიგვაქვს ყველაფერი, რის მიტანის საშუალებაც გვაქვს, და ვფიქრობთ, ამ მიმართულებით მომავალშიც მხოლოდ ზრდაზე ვიქნებით ორიენტირებულები.

**რაც, თავის მხრივ, მართვის თვალსაზრისითაც მეტი ძალისხმევის გაწევას გულისხმობს. თქვენ ამ კომპანიის გენერალური მენეჯერი ხართ - რა შეიცვალა ამ მიმართულებით თქვენს ყოველდღიურ საქმიანობაში - გართულდა თუ არა რეალურად დღეს თქვენი სამუშაო?**

სიმართლე გითხრათ, ძალიან საინტერესო აღმოჩნდა ეს პერიოდი. მაგალითად: როგორ შეიძლება თანამშრომლები დაასაქმო დისტანციურად და შემდეგ ამ თანამშრომლების მოტივაციაზე იზრუნო ასევე დისტანციურად. სულ ვსწავლობთ - მაგალითად, როგორ შეიძლება ZOOM-ით მოვასხდინოთ გუნდის შეკრება და თუნდაც მიღწევის აღნიშვნა ასევე დისტანციურად. ეს, როგორც გამოწვევა, ასევე დიდი და ახალი გამოცდილებაა ჩვენთვის. Wolt-ის გლო-

ბალური გუნდის წევრები ასე კიდევ უფრო მეტად დავახლოვდით. აქაც - ადრე თუ კვირაში ერთხელ ან ორჯერ ვიკრიბებოდით გუნდი სასაუბროდ, რადგან ისედაც ყოველდღე გვექონდა ერთმანეთთან პირისპირ კონტაქტი და მიმდინარე საკითხებზე ჩვენს მოსაზრებებს ასე პირდაპირ რეჟიმში ვუზიარებდით ერთმანეთს, ახლა ფაქტობრივად ყოველი დღე იწყება იმით, რომ ერთმანეთს ვხვდებით დისტანციურად, მოვიკითხავთ და შემდეგ ვიწყებთ უკვე საქმეზე საუბარს. ამიტომ რაღაც კუთხით კიდევ უფრო მეტად დავახლოვდით, კიდევ უფრო სისტემურები გავხდით...

**გამოდის, არსებობს რაღაც გაკვეთილებიც, რაც შეგიძლიათ ისწავლოთ ამ საკმაოდ მძიმე პერიოდში...**

კი, ნამდვილად ასეა.

**გლობალურობა რამდენჯერმე ახსენეთ. 22 ბაზარზე ხართ წარმოდგენილი. რა მსგავსება-განსხვავებები შეიძლება დავინახოთ ამ ქვეყნების მაგალითზე - თუნდაც, სად უფრო ადვილია ცვლილებებთან ადაპტაცია?**

ბევრი ქვეყანა ერთმანეთს ჰგავს. თუმცა მათ შორის საკმაოდ დიდი განსხვავებებიც არის. ერთი, რაც უდავოდ საინტერესოა - პატარა კომპანია ვართ, სულ 900 ადამიანი ვმუშაობთ, მათი დიდი ნაწილი სათავო ოფისშია - ფინეთში და რასაც ვაკვირდებით, მაგალითად, თუ საქართველოში მოთხოვნა არ იყო შაბათ-კვირას, COVID-19-მა ის შეცვალა, რომ დატვირთვა გაიზარდა და ყოველი დღე მოიცვა. ევროპაში, პირიქით, თუ შაბათ-კვირას იყო ყველაზე დიდი დატვირთვა, დანარჩენ დღეებზეც გადანაწილდა. ამ 22 ქვეყნის წარმომადგენლები ბევრი მიმართულებით ვუზიარებთ ერთმანეთს გამოცდილებასა და ცოდნას.

**ეს ნაწილი რომ შევაჯამოთ: გლობალურობა დღეს ხელის შემშლელი ფაქტორი უფროა თქვენთვის, თუ, პირიქით, ხელის შემწყობი?**

ჩვენი ერთ-ერთი ძლიერი მხარე ის არის, რომ ყველა ქვეყანა დამოუკიდებელია, ანუ ყველა ქვეყანას ჰყავს გენერალური მენეჯერი, რომელიც თავისი ქვეყნის ოპერაციებს სრულად მართავს და ჩვენს შემთხვევაში გლობალურობა ერთმანეთისთვის ცოდნისა და გამოცდილების გაზიარებას



გულისხმობს. ეს, რა თქმა უნდა, ხელის შემწყობი ფაქტორია, რადგანაც, თუ რამეს ვისწავლით საქართველოში, ეს სხვა ქვეყნებშიც გამოადგებათ და თუ რამე მათ ისწავლეს, ჩვენც გავითვალისწინებთ – ამიტომ ერთმანეთისთვის ცოდნის გაზიარება წინა საზღვრად მოდის, რაც ცალსახად დადებითი ფაქტორია. კიდევ ერთი მომენტი აქ ის არის, რომ საერთაშორისო პარტნიორებთანაც ვთანამშრომლობთ როგორც ერთი გუნდი, თუმცა ყველა ქვეყანა მანაც დამოუკიდებელია თავის გადაწყვეტილებებში.

**რა გადაწყვეტილებებს მიიღებს კომპანია და როგორი იქნება მომხმარებლის ნდობა – ამას ალბათ პოსტპანდემიურ პერიოდში ოქროს ფასი დაეძვება. მათ შორის, მომხმარებელი კიდევ კარგა ხანს მთავარ ყურადღებას მიაქცევს იმას, თუ რამდენად უსაფრთხო იქნება მისთვის კომპანიის სერვისებით თუ პროდუქტებით სარგებლობა. საინტერესოა, როგორ ართმევთ თავს ამ ამოცანას დღეს და რას აკეთებთ იმისთვის, რომ ეს ნდობა პანდემიის გადავლის შემდეგაც შეინარჩუნოთ?**

ჩვენი აზრით, აქ ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ მომხმარებელს ისეთი მომსახურება გაუწიო, რომელსაც ის არ ელოდება. მთავარია, ეცადო ყოველთვის გადააჭარბო მის მოლოდინებს. აქედან გამომდინარე, ყველა ის შეხების წერტილი, რაც მომხმარებელს ჩვენს კომპანიასთან აქვს, უნდა იყოს იმაზე უკეთესი, ვიდრე ის ელოდება და წინაზე უკეთესი. აი, ასე ვცდილობთ, მომხმარებლების ნდობა მოვიპოვოთ. მათ შორის, ვთქვათ, მობილური აპლიკაცია უნდა იყოს მარტივი და კომფორტული მოსახმარი; მიტანის დრო უნდა იყოს საკმარისად მოკლე, ასევე ხარისხი და ის კომუნიკაცია, რაც გვაქვს მომხმარებელთან, უნდა იყოს თანამიმდევრული და მაღალი დონის. ამდენად, ჩვენი კომპანიის ფილოსოფიაა, რომ ჩვენი საქმიანობის სრულე ციკლში ყველა იყოს ბედნიერი – მათ შორის, ჩვენი პარტნიორი კურიერები, რესტორნები, მარკეტები – ზოგადად, ობიექტები და მომხმარებლები. ყველა ეს მიმართულება ძლიერად უნდა იდგას ფეხზე. ეს არის ჩვენი მთავარი ამოცანა. მომსახურების ხარისხზე მუდმივად ვფიქრობთ და ვმუშაობთ: ვაუმჯობესებთ, ვაიდენტიფიცირებთ და ვასწორებთ ყველა ხარვეზს და ამაზე მთელი კომპანია მუშაობს.



**და ამ ყველაფერს მერე ალბათ ზომავთ კიდევ. ამიტომ საინტერესო იქნება, თუ გვეტყვით, როგორია მომხმარებლის თვალთ დანახული Wolt-ი და აქვე, რაზეა დღეს მომხმარებლის მოთხოვნა ყველაზე მაღალი – ამ მხრივ თუ შეცვალა რამე პანდემიამ? ჩვენი საუბრის დასაწყისში აღნიშნეთ, რომ გამოჩნდა ისეთი ახალი მიმართულებები, რაც მომავალშიც ბაზრის ზრდას გამოიწვევს...**

ტექნოლოგიური კომპანია ვართ, ყოველდღიურად ვართ დამოკიდებული მონაცემებზე და მუდმივად ვამუშავებთ მათ. პირველი – ეს არის მიტანის საშუალო დრო, რომელიც არ უნდა აღემატებოდეს



ჩვენი კომპანიის სტანდარტს, რაც დაახლოებით 30-35 წუთის ფარგლებშია - აქ იგულისხმება სრული ციკლი შეკვეთიდან - მიტანამდე. მეორე - ეს არის მხარდაჭერის გუნდი, ანუ ჩვენ ვთვლით, რომ რეალურ დროში ჩვენი საქმიანობის მხარდაჭერა, მით უმეტეს, როდესაც სწრაფ მომსახურებაზე არის საუბარი, ძალიან მნიშვნელოვანია - თქვენ რამდენიმე წუთსაც კი არ მოგიწევთ ლოდინი, წამები გვაქვს საშუალო პასუხის დრო - და აი, ამ წამებში ვცდილობთ, რომ პირველ რიგში, მომხმარებელს ვუპასუხოთ ნებისმიერი პრობლემის არსებობის შემთხვევაში და დაახლოებით ორი წუთის ფარგლებში დაგხუროთ ეს პრობლემური საკითხები და ამით ჩვენი მომსახურება გავაუმჯობესოთ. და მესამე - დავამატოთ ის მიმართულებები, რაც მომხმარებლებს სჭირდებათ.

საქართველო იყო ერთ-ერთი პირველი ქვეყანა, რომელმაც Wolt-ში სუპერმარკეტებიდან პროდუქტების მიტანა დაიწყო და სუპერმარკეტებიდან პროდუქტის მიტანა ბიზნესის სწრაფად მზარდი წილია. ეს შედარებით ახალი მომსახურებაა, თუმცა ერთი თვეც არ არის გასული, რაც დავიწყეთ და ვხედავთ, რომ

საკმაოდ დიდი პოტენციალი აქვს.

**და ეს მართლაც COVID-19-ის მონაპოვარია - ასე რომ ვთქვათ, რომ არა პანდემია, შესაძლოა, კიდევ დიდხანს არ გამოსულიყავით კომფორტის ზონიდან და ამ მიმართულებისთვის ყურადღება არც მიგექციათ...**

დაახ. COVID-19-ის გამოწვევა იყო. ამ მომსახურების სწრაფი დამატებაც, მათ შორის, გამოწვევა იყო, იმიტომ რომ არ ვიცავით საწყის ეტაპზე ტექნოლოგიურად მზად - თუმცა ახალ რეალობას სწრაფად მოვერგეთ და ამ მიმართულებაში ძალიან დიდ პოტენციალს ვხედავთ. მთავარი აქ ის არის, რომ სუპერმარკეტებიდანაც ისევე სწრაფად მიგვაქვს მომხმარებელთან შეკვეთა, როგორც რესტორნებიდან.

**გამოდის, ამ გადაწყობამ, რომელიც ხშირ შემთხვევაში ძალიან მოკლე პერიოდში მოგიწიათ, ხარისხი არ დააზარალა?**

იყო მომენტები, როდესაც გვჭონდა პრობლემები, რადგან რეგულაციებთან ადაპტაციის გარკვეული



პერიოდი დასჭირდა, მაგალითად, სამუშაო საათების ცვლილების შემდეგ შეკვეთები მოკლე დროზე გადანაწილდა. დღეს ეს პრობლემები აღმოფხვრილია, თუმცა ამით არ ვკმაყოფილებით - ვმუშაობთ პარტნიორი კურიერების დამატებაზე. თუ გავჩერდებით, უკან წავალთ და ჩვენი ხარისხი დაიკლებს, ამიტომ ვმუშაობთ იმაზე, რომ ყოველდღიურად დავიმართოთ პარტნიორების საჭირო რაოდენობა და შეუფერხებლად განვაგრძოთ მუშაობა.

### **რამდენად მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომიკა გაიხსნას?**

ძალიან მნიშვნელოვანია. ჩვენთვის ძალიან დიდი გამოწვევა იყო და ჯერ კიდევ არის COVID-19. საკმაოდ რთულ პერიოდში მოგვიწია ჩვენც და ყველა დანარჩენ კომპანიასაც მუშაობა. ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ რესტორნები სრული რაოდენობით დაბრუნდნენ ბაზარზე. ეკონომიკის ჩაკეცვა აქაც და მთელ მსოფლიოშიც გრძელვადიან პრობლემებს ქმნის. ჩვენც ამ ეკონომიკის ნაწილი ვართ და, ცხადია, ჩვენთვისაც ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომიკა სრული დატვირთვით რაც შეიძლება მალე ამუშავდეს.

თუმცა, ეს გადაწყვეტილება მხოლოდ ბიზნესის ზრდაზე ორიენტირებული არ იყო გამოწვეული, ჩვენ ვიგრძენით ძალიან დიდი პასუხისმგებლობა - ამ სიტუაციაში მხოლოდ ჩვენ შეგვეძლო შექმნილი ვითარებაზე ასეთი სწრაფი რეაგირება და ჩვენი მომხმარებლისთვის დამატებითი სერვისების შეთავაზება, კვლავ ჩვენი ტექნოლოგიების და გამართული ინფრასტრუქტურის ხარჯზე.

### **რას ელოდებით მომავლისგან?**

ჩემთვის დღეს ყველაზე მთავარი ის არის, რომ, ამ გამოწვევების მიუხედავად, ჩვენ ბაზარზე დავგრძობთ და მუშაობა განვაგრძობთ. მომავალი ცოტა ბუნდოვანია, რადგან ჯერ კიდევ არავინ იცის, ხვალ რა იქნება, ამიტომ ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენს მომხმარებლებს, ჩვენს პარტნიორებს, ჩვენს თანამშრომლებს მივცეთ მუშაობის გაგრძელების შესაძლებლობა - ეს არის ჩვენი მთავარი ამოცანა. გვაქვს გრძელვადიანი გეგმები, როგორ განვაითაროთ ბიზნესი და დავეხმაროთ იმ კომპანიებს, რომლებიც COVID-19-ის შედეგად დაზარალდნენ და, ჩვენთან ერთად, მათაც მივცეთ განვითარების საშუალება.

### **მსჯელობის ეს ხაზი მინდა, ცოტა უფრო მეტად გავშალოთ, რადგან COVID-19-ის პირობებში აშკარად გამოჩნდა, რომ ბიზნესი პროაქტი-**

### **ტიურად ცდილობს, შეამსუბუქოს მის წინაშე არსებული რეალობა - იქნება ეს წარმოების გადაწყობით, StopCov ფონდთან თანამშრომლობით თუ ინდივიდუალური პლატფორმების შექმნით, მაგალითად, როგორც არის Ianoba.ge და ა.შ. - თქვენ რა წვლილი შეგაქვთ ამ საქმეში და როგორ?**

ჩვენი როლი, პირველ რიგში, არის ის, რომ საშუალება მივცეთ იმ კომპანიებს, ვისაც დღეს არა აქვს მითანის მომსახურება, თავიანთი პროდუქტი მიაწოდონ მომხმარებლებს. მზად ვართ, გავზარდოთ პარტნიორების რაოდენობა და ამით შევუწყოთ ხელი ბიზნესის განვითარებას. გარდა ამისა, გვინდა, ჩვენს პარტნიორ კურიერებს მივცეთ შეკვეთების საკმარისი რაოდენობა იმისთვის, რომ მათ ამ რთულ ვითარებაში მუშაობის გაგრძელება შეძლონ - არა მხოლოდ შევინარჩუნოთ, არამედ გავზარდოთ სამუშაო ადგილები.

### **სახელმწიფოსგან თუ გჭირდებათ რაიმე ტიპის დახმარება ახლაც და შემდეგაც - პოსტკრიზისულ პერიოდში?**

იქიდან გამომდინარე, რომ ჩვენ ვაგრძელებთ მუშაობას იმ პერიოდში, როცა ბევრ სხვა კომპანიას ეს არ შეუძლია, ჩვენ არ მოგვითხოვია და არც მოვითხოვთ სახელმწიფოს დახმარებას. ჩვენთვის დღეს მნიშვნელოვანია, რომ ბიზნესის ნაწილში ეკონომიკური აქტივობის მაქსიმალური აღდგენა მოხდეს. იმედი გვაქვს, რომ სახელმწიფო და კერძო სექტორი მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერის გზებს ერთად იძიებან და რესტორნების სფერო ამოქმედდება ისე, რომ ამ მიმართულებით დანაკარგები მინიმალური იქნება.

### **ანტიკრიზისულ გეგმაში მოცემული ეკონომიკის ნაწილობრივ გახსნის გზამკვლევი ამ მხრივ ზრდის პროგნოზირებადობას და მეტი დაგეგმვის საშუალებას გიქმნით?**

ძალიან კარგია, რომ არსებობს კონკრეტული გეგმა. რა თქმა უნდა, გვესმის, რომ ესეც დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ განვითარდება მოვლენები, მაგრამ არსებული გეგმის მიხედვით, ჩვენც უკვე მოვამზადეთ ჩვენი გამოსვლის გეგმა - უტაპები, რომ ოფისში დავბრუნდეთ - ამისთვის აქტიურად ვმზადდებით, რა თქმა უნდა, მთელი კომპანია და ამაში სწორედ ეს გზამკვლევი გვეხმარება. ახლა მთავარია, რომ ეს უტაპები არ დაირღვეს და ამისთვის საჭიროა, გავაგრძელოთ ფიზიკური დისტანცირება და დავრჩეთ სახლში მანამ, სანამ ეს აუცილებელია. **F**

# პანდემიის პირისპირ

ბაზრის ლიდერის - თიბისის გენერალური დირექტორი **ვახტანგ ბუცხრიკიძე** აფასებს კრიზისს, რომლის მსგავსიც მსოფლიოს არ ახსოვს.



**თ**იბისის გენერალური დირექტორი საქართველოში სისტემურ ბანკს მართავს. 2019 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, თიბისი ბანკის სასესხო პორტფელი ბაზრის 39.5%-ს შეადგენს, დეპოზიტების საბაზრო წილი კი - 39%-ს. ამ მაჩვენებლებით, თიბისი ლიდერი ბანკია საქართველოში.

პანდემიის პირობებში, როცა ეკონომიკა პრაქტიკულად ჩაკეტილია და მარტივი მოთხოვნები დაკმაყოფილებაც კი დიდ ძალისხმევასთან არის დაკავშირებული - თიბისის სლოგანი: გაგუმარტივოთ ადამიანებს ცხოვრება! - კიდევ უფრო მეტ დატვირთვას იძენს და პასუხისმგებლობასაც აათმავებს.

დღეს უკვე სრულიად ნათელია: პოსტპანდემიურ პირობებში გადარჩება და წარმატებას მიაღწევს ის, ვინც მეტ მოქნილობას გამოიჩინებს, ვინც ციფრულ პლატფორმებს განავითარებს, ვინც მზად იქნება ყველაზე წარმოდგენილი სცენარებისთვისაც, რადგან რასაც დღემდე ვაკვირდებით, Covid-19 დანებებას არ აპირებს და ყველა გზით გვაიძულებს, მასთან ერთად ცხოვრებას მოვერგოთ.

**მოგესალმებით, ბატონო ვახტანგ. დიდი მადლობა თქვენი დროისთვის. პრაქტიკულად ყველა თანხმდება, რომ ეს არ არის იმ ტიპის კრიზისი, რასაც მსოფლიო ნაჩვევია - ეს ჯანმრთელობაზე დარტყმით გამოწვეული კრიზისია, რომელსაც ბოლო ჯერაც არ უჩანს. თქვენს მაგალითზე გვითხარით - რა იყო თქვენი პირველი ნაბიჯი, როცა მიხვდით, რომ კორონა მორიგი, ჩვეულებრივი გრიპი არ არის და არა მხოლოდ საქართველოს, გლობალური ეკონომიკის გაჩერებაც შეუძლია?**

ჩვენი პირველი ფიქრი იყო - როგორ დავიცვათ ჩვენი თანამშრომლების ჯანმრთელობა და უსაფრთხოება? ოპერატიულად, ერთი კვირის განმავლობაში მაქსიმალურად გაგაკეთეთ ყველაფერი, რომ ამ მიზნისთვის მიგვეღწია.

თანამშრომლების შემდეგ, ის მომხმარებლებიც უნდა დაგვეცვა, ვინც ჩვენს ფილიალებში მოდიოდნენ. ეს იყო პრიორიტეტული ამოცანა - ყველა სხვა ამოცანა გვერდით გადავდეთ - მათ შორის, ახალი პროდუქტების განვითარება თუ მომსახურების ხარისხის



გაუმჯობესება.

ამ მიზნების მიღწევის შემდეგ დღის წესრიგში დადგა მასშტაბურობის უზრუნველყოფა. მაგალითისთვის მინდა გითხრა, რომ ჩვენს სატელეფონო მომსახურების ქსელში, სადაც დღის განმავლობაში საშუალოდ დაახლოებით 8 ათასი ზარი შემოდის – პანდემიის პირობებში, ეს მაჩვენებელი პრაქტიკულად გაორმაგდა და ყოველდღიურად 16 ათას ზარს გადააჭარბა. ამიტომ ერთი კვირის განმავლობაში 50 თანამშრომელი დავამატეთ, მაგრამ, რა თქმა უნდა, ეს არ იყო საკმარისი.

ჩვენ რომ რეალურად შეგვემცირებინა რისკი ჩვენი თანამშრომლებისა და მომხმარებლებისთვის, დამატებითი ზომების გატარება იყო საჭირო – მაგალითად: იცით, რომ სატელეფონო მომსახურებას ჩვენი თანამშრომლები დიდ სივრცეებში აწარმოებდნენ, ამიტომ გადაწყვიტეთ, ეს რისკი შეგვემცირებინა და დღეს უკვე შეგვიძლია, თამამად ვთქვათ, რომ ჩვენი სატელეფონო ქსელის 300-ზე მეტი თანამშრომელი სრულად სახლიდან მუშაობს. ვაცნობიერებთ, რომ შეიძლება ზარზე პასუხის ხარისხი შეგვიმცირდა, მაგრამ, სამაგიეროდ, ეს მომსახურება შენარჩუნებულია, ჩვენი თანამშრომლების ჯანმრთელობა კი – რისკებისგან დაცული.

მოშავალი ათი დღის შემდეგ – მას შემდეგ, რაც პიკი, სავარაუდოდ, გადაივლის – ჩვენი მთავარი საზრუნავი ისევ ხარისხი გახდება.

**ამ პანდემიის მთავარი ეკონომიკური მოლოდინი სამუშაო ადგილების მკვეთრი შემცირებაა და არა მხოლოდ იმიტომ, რომ ბიზნესი განჩერებულია და, ჯანდაცვის მოტივით, საქმიანობა დღეს აკრძალული აქვს – არამედ იმიტომაც, რომ მივხვდით, ონლაინ ბევრი საქმის გაკეთება შეიძლება და საკმაოდ ხარისხიანადაც. ძალაუწივს, ონლაინუნარებსაც ვავითარებთ – ვთქვათ, იმავე ონლაინლექციებით ან ბანკთან ონლაინურთიერთობის აწყობით. ამიტომ, თითქოს მეტი რამ ხდება ავტომატიზებული და ლოგიკური ჩანს, ვიფიქროთ, რომ ადამიანური ძალა ნაკლებად საჭირო ხდება, არა? თქვენ კი ამბობთ, 50 თანამშრომელი დავამატეთ...**

ეს 50 თანამშრომელი გადმოვრთეთ იმ ფილიალებიდან და სერვისებიდან, რომლებიც უკვე აღარ გვჭირდებოდა და, შესაბამისად, მათი კვალიფიკაცია გამოვიყენეთ ამ სატელეფონო ქსელში – ესეც საკმაოდ ოპერატიულად განვახორციელეთ.

მაგრამ თქვენ მართალი ბრძანდებით, ჩვენ შევძელით ის, რომ ორი კვირის განმავლობაში დაახლოებით 2,200 თანამშრომელი მუშაობს სახლებიდან. საინტერესო ის არის, რომ აქტივობა არ შემცირებულა. ყოველდღიურად ვიღებთ ზარებს სხვადასხვა საკომუნიკაციო არხის საშუალებით და ბევრი თანამშრომელი სვამს კითხვას – რამდენად საჭიროა თუნდაც პანდემიის შემდეგ ოფისში დაბრუნება. მათთვის უფრო ეფექტიანი და საინტერესოა ბინებიდან, სახლებიდან მუშაობა.

**პრინციპში, ისეთი ტიპის მოცემულობა დადგა, რაზეც შეიძლება ჯერ კიდევ დიდხანს არ გეფიქროთ, რომ არა**

### სწორედ ეს პანდემია...

კი, ნამდვილად. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ამ გამოწვევამ შეიძლება ბევრი კარგი მაგალითი მოგვცეს და ძალიან საინტერესო შედეგებიც მივიღოთ და თუ ადამიანები თავიანთი ფუნქციას მათთვის უფრო კომფორტულად და შედეგიანად თავიანთი ბინებიდან შეასრულებენ – რატომაც არა. კორონავირუსთან ბრძოლამ ბევრი რევოლუციური გადაწყვეტილება შეიძლება მიგვაღებინოს და, შესაბამისად, შესაძლოა ამ პანდემიიდან უფრო საინტერესოები და ძლიერებიც კი გამოვიდეთ.

**ძალიან ხშირად მესმის ბევრი სხვადასხვა ანალიტიკოსისგან, რომ კორონავირუსს აქვს ძალა, ფუნდამენტურად შეცვალოს ჩვენი რეალობა, ეკონომიკა, სოლოის კონკურენტული უპირატესობები, რაც შეიძლება ადრე კონკურენტულ უპირატესობად ითვლებოდა, აღარ იყოს საკმარისი ამ ახალი ტიპის ეკონომიკისთვის – როგორ ფიქრობთ, შეიძლება, ამდენად დიდი გავლენა ჰქონდეს Covid-19-ს გლობალურ და ჩვენს – საქართველოს – ეკონომიკაზე?**

ცვლილებები იქნება. ამ ფონზე, ძალიან მნიშვნელოვანია იმ თანხების მობილიზება, რაზეც მთავრობა მუშაობს. მილიარდ-ნახევარი დოლარი მთავრობისა და ეროვნული ბანკისთვის და კიდევ მილიარდ-ნახევარი – კომერციული ბანკების მეშვეობით მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის – ეს ძალიან მნიშვნელოვანი თანხებია საქართველოს ეკონომიკისთვის: მართლაც მილიარდ-ნახევარი დოლარი ეს არის მთლიანი ეკონომიკის დაახლოებით 8-9%-ზე მეტი და ამას მეორე მილიარდ-ნახევარსაც თუ დავუმატებთ, თქვენ თვითონ ხედავთ ამ დახმარების მასშტაბს.

ამ თანხებს თუ შევადარებთ პროცენტულად იმავე ევროპისა თუ ამერიკის, თუ სხვა წამყვანი ქვეყნების მიერ დაანონსებულ ინიციატივებს თავიანთი ქვეყნების ეკონომიკაში, ჩემი აზრით, საქართველო ამ მიმართულებით საკმაოდ კონკურენტულ პირობებშია.

ეს თანხები არსებობს, ეს თანხები მობილიზებულია – ახლა მთავარია, საქართველომ იბოვოს თავისი ახალი როლი შეცვლილ სამყაროში და ამ თანხების მიზნობრივი განაწილება სწორად მოხდეს.

**სანამ საქართველოს ახალ როლზე გკითხავდეთ, მანამდე ცოტა უფრო მეტად დავაკონკრეტოთ, რა გაკვეთილები შეიძლება გამოიტანოს თქვენმა სექტორმა.**

რაც შეეხება თიბისის, ჩვენზეც იმავეს თქმა შემიძლია – თიბისი არასდროს იქნება ისეთივე, როგორც იყო თუნდაც ერთი წლის წინ. სულ მცირე, ის ფაქტი, რომ ბევრი ჩვენი თანამშრომელი თავიანთი სახლებიდან უფრო ეფექტიანად მუშაობს – ეს უკვე ფუნდამენტური ცვლილებაა.

კარგია ის, რომ 5-7 წელია, აქცენტს ვაკეთებდით სივრცით პროდუქტებზე – მაგალითად, ამ კრიზისის დაწყებამდე ჩვენი ტრანზაქციების მხოლოდ 7% იყო ფილიალებში, რაც ძალიან დაგვეხმარა უკვე კრიზისის დროს – ჩვენი მომხმარებლები ყველა ტრანზაქციას ისედაც ფილიალებში მოსვლის გარეშე ასრულებდნენ, ეს სისტემები უკვე აწყობილი გვქონდა და ჩვენი მომხმარებლების უმრავლეს-

სობას საჭირო უნარები უკვე ჰქონდა გამომუშავებული.

ჩვენი მთავარი გამოწვევა ჩვენი პროდუქტების თუ სერვისების გაცეფრულება არ ყოფილა. ეს იყო ჩვენი თანამშრომლებისა და მომხმარებლების ჯანმრთელობის მდგომარეობის დაცვა, მათი უსაფრთხოების დაცვა.

ჩვენ უზუნველყავით ჩვენი სისტემების სტაბილურობა და უკვე დღეს ვფიქრობთ იმ სტრატეგიაზე, თუ როგორები უნდა ვიყოთ ამ კრიზისის დაძლევის შემდეგ.

**ამ პანდემიის ყველაზე მტკივნეული შედეგი გლობალურად და არა მხოლოდ საქართველოში, უმუშევრად დარჩენილი ან დიდ გაურკვევლობაში მყოფი ადამიანები არიან. როგორ ფიქრობთ, რამდენად შეუძლიათ ასეთი სტრესის პირობებში ადამიანებს მომავალზე, პოსტკრიზისულ პერიოდზე ნაყოფიერად ფიქრი?**

ადამიანები, რომლებსაც შიში აქვთ, რა იქნება ხვალ, ამას ვერ გააკეთებენ. ჩვენ დაახლოებით ორი კვირის წინ ჩვენს თანამშრომლებს მივაწოდეთ ინფორმაცია, რომ არც ერთი მათგანი 2020 წლის განმავლობაში სამსახურს არ დაკარგავს. ეს მათ მიანიჭებს სიმშვიდეს, სტაბილურობას, რაც თიბისის გაცილებით ეფექტიანად დააძლევინებს კრიზისს და მომავალში ახალ შესაძლებლობებს გაუჩენს.

**როცა ამბობთ, რომ საქართველომ უნდა იპოვოს თავისი როლი შეცვლილ გლობალურ რეალობაში - აქ უფრო კონკრეტულად რას გულისხმობთ? რა გაკვეთილები უნდა გამოიტანოს ამ პანდემიიდან? მაგალითად, უნდა შეიცვალოს თუ არა მისი ეკონომიკის სტრუქტურა? ბევრი საუბარი გვეხმის ამ ბოლო დროს, რომ ამ პანდემიამ სოფლის მეურნეობაზე აქცენტის გაკეთების აუცილებლობა დაგვანახვა... ასეთი ტიპის გაკვეთილები გჭირდება? ამ ტიპის მსოფლიოს მივიღებთ პანდემიის გადავლის შემდეგ?**

რა თქმა უნდა, აქცენტი უნდა გაკეთდეს ისეთ ინდუსტრიებზეც, რომლებიც იმპორტის ჩანაცვლებას შეძლებს. მართალია, სოფლის მეურნეობა ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სექტორია, თუმცა პირადად მე ვფიქრობ, რომ სოფლის მეურნეობა ეკონომიკის გრძელვადიან განვითარებას ოცდამეერთე საუკუნეში ვერ უზრუნველყოფს. უნდა გვქონდეს გამართული სოფლის მეურნეობა, მაგრამ არ შეიძლება, ის ჩვენი ეკონომიკის ძირითადი ძრავა იყოს. ეს სექტორი მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც დღეს დასაქმებისთვის ქართულ ეკონომიკაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, მაგრამ სხვა დარგების იდენტიფიცირება და განვითარება აუცილებელი იქნება.

აქ ალბათ ბუსტი ფორმულა არ არსებობს და უფრო ტესტირების გზით უნდა წავიდეთ და ბოლოს ავარჩიოთ, რა არის საუკეთესო საქართველოსთვის. თუმცა აქაც, რა თქმა უნდა, ძირითადი ხედვა, პრიორიტეტები და განვითარების ხაზი უნდა არსებობდეს, რომ

ტესტირებამ გამოავლინოს, რომელი გზა უფრო მეტად გაამართლებს და წარმატებას მოგვითმის.

**ქვეყნის კონკურენტული უპირატესობების - ასე ვთქვათ, პაკეტის დადგენას დიდი მნიშვნელობა აქვს ალბათ თქვენთვისაც, როგორც ლონდონის საფონდო ბირჟაზე დალისტული კომპანიისთვის. ჩვენ არაერთხელ გვისაუბრია ამ თემაზე და თქვენ ყოველთვის ხაზს უსვამთ, რომ როდესაც ინვესტორებს თიბისის სახელით ესაუბრებით, ჯერ, კარგი გაგებით, ჰყვითთ საქართველოს და მხოლოდ შემდეგ - თავად თიბისის. მეორე მხრივ - ეს განტოლება პირიქითაც მუშაობს: ნებისმიერი საერთაშორისო სარეიტინგო კომპანია, თვითონ აქციის ფასიც ზომავს არა მხოლოდ თიბისის ეფექტიანობას, არამედ - ქვეყნის ეკონომიკის გამართულ მუშაობას - ამიტომ მინდა გკითხოთ, რა იქნებოდა კონკურენტული უპირატესობების ის სასურველი პაკეტი, რომლის კომუნიკაციაც მოგინდებოდათ ინვესტორებთან პოსტპანდემიურ პერიოდში?**

ბოლო სამი კვირის განმავლობაში ჩვენ ძალიან აქტიურ კომუნიკაციაში ვართ ჩვენს ინვესტორებთან - მაგალითად, ორი კვირის წინ გვქონდა, ასე ვთქვათ, კონფერენც-ჩართვა ჩვენს ინვესტორებთან და 80% კითხვების, თქვენ მართალი ბრძანდებით, იყო ქვეყანაზე, საქართველოზე - როგორ უმკლავდება კრიზისს, რა ნაბიჯები გადადგა მთავრობამ და ამ ნაწილში, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, ინვესტორები შედეგებით კმაყოფილები არიან - რაც, რა თქმა უნდა, ჩვენც ძალიან გვეხმარება.

ახლა მთავარია, საქართველომ მიაგნოს თავის კონკურენტულ უპირატესობებს. იქიდან გამომდინარე, რომ, თავისი მეზობლებისგან განსხვავებით, საქართველოს ბუნებრივი რესურსები არ გააჩნია - აქცენტი ისევ თავისუფალ ეკონომიკაზე უნდა გაკეთდეს. ჩვენ უნდა შევქმნათ ისეთი გარემო, სადაც ადამიანებსა და ბიზნესებს ექნებათ თავისუფლად ბიზნესის წარმოების შესაძლებლობა. ალბათ ეს უნდა იყოს ამოსავალი.

**აი, სწორედ ამ მიმართულებით ხომ არ ხედავთ, რომ ამ პანდემიამ შეიძლება ნაწილობრივ ისიც გამოიწვიოს, რომ სახელმწიფოს როლს მიენიჭოს ბევრად უფრო დიდი მნიშვნელობა და თან მეტ-ნაკლებად ბუნებრივად მოხდეს ეს? ამის ტენდენციები, ვთქვათ, იმავე 2008-2009 წლების გლობალური ეკონომიკური კრიზისის შემდეგაც შეიმჩნეოდა...**

ეს ალბათ ამ პერიოდში, სანამ კარანტინის რეჟიმია დაწესებული - ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენი მოქალაქეები დარჩნენ სახლში იმისთვის, რომ ეს გამოწვევა მოკლე პერიოდში დაგვლიოთ. თუმცა, ამ პერიოდის გასვლის შემდეგ, ვფიქრობ, რომ აუცილებელია შევინარჩუნოთ საბაზრო ეკონომიკა და თავისუფალი ეკო-



ნომიკა იყოს ამოსავალი, რა გზასაც საკმაოდ თანამიმდევრულად ადგას ჩვენი ქვეყანა და ამიტომ ამ გზის რადიკალურ ცვლილებას რისკად არ განვიხილავ.

**თქვენ არ დაასახელებთ, მაგრამ მე მინდა მაინც გავა-  
მახვილო ყურადღება კომერციული ბანკების საერთო  
გადაწყვეტილებებზე - სამი თვით გადავადებინათ სეს-  
ხები. რას ელოდებით ამ ინიციატივისგან?**

იმ მდგომარეობაში, რაშიც დღეს საქართველო აღმოჩნდა, აუცი-  
ლებლად უნდა შევვითავაზებინა მომხმარებლისთვის - როგორც  
ფიზიკური პირებისთვის, ვისაც ჰქონდათ სესხები, ასევე მცირე და  
საშუალო ბიზნესისთვის და მსხვილი კომპანიებისთვის, რომლებ-  
საც მეტ-ნაკლებად ამ გამოწვევებთან შეხება ჰქონდათ - სესხების  
გადავადება. სხვათა შორის, შემოიღო გითხრათ, რომ სხვადას-  
ხვა ზომისა და სემენტის გათვალისწინებით, მომხმარებელთა  
დაახლოებით 40-დან 60%-მა მიიღო ეს შეთავაზება და სესხები  
გადაავადა.

ეს ნაბიჯი, ჩემი აზრით, აუცილებლად გადასადგმელი იყო  
ბანკების მხრიდან და, როგორც იცით, ბანკების უმრავლესობას  
მსგავსი შეთავაზება ჰქონდა. თუმცა, აქვე მინდა გითხრათ, რომ  
ერთი გადაწყვეტილება, მაგრამ მეორეა, რომ ეს გადაწყვეტილება  
მოითხოვდა კოლოსალურ მუშაობას: ფაქტობრივად, ბოლო სამი-  
ოთხი კვირის განმავლობაში ათობით ადამიანი ოცდაათი საათის  
განმავლობაში მუშაობდა იმისთვის, რომ ან ზარით, ან ეს-ემ-ესით,  
შეთავაზება ასიათასობით მსესხებელამდე მისულიყო.

სამუშაო, შეცდომებიც იყო. სტატუსის დაახლოებით ასეთ-  
ვაზებზე ტექნიკური შეცდომა მოგვივიდა, თუმცა ესეც 24-საათიანი  
მუშაობის შემდეგ გამოვასწორეთ. აქვე მინდა, ბოდიში მოვეხადო  
მათ, ვინც ამ შეცდომის გამო შეწუხდა, მაგრამ როცა ასიათასობით  
შეთავაზებას ეხება საქმე და ეს ყველაფერი საკმაოდ სწრაფად  
ხორციელდება, ალბათ, ასეთი შეცდომები მოსულა. დღეს ეს პრობ-  
ლემები ტექნიკურად უკვე ამოწურულია.

თქვენს კითხვას რომ დავუბრუნდებ და საბოლოოდ პასუხი გაცეც  
- დიახ, ვფიქრობ, რომ სესხების გადავადება გასაკეთებელი იყო და  
ეს ჩვენ მოგვცემს 3-4 თვეს, რომ ჩვენს მომხმარებლებთან, ბიზნეს-  
ებთან ერთად დავსხდეთ და შექმნილი სიტუაციიდან საუკეთესო  
გამოსავალი ვიპოვოთ.

**ისე გამოვიდა, რომ გადაფასებებსა და შესაძლებლო-  
ბებზე ვაკეთებთ ძირითადად აქცენტს და გადაფასების  
ნაწილში გამახსენდა, რამხელა დროს, ენერჯისა და ძა-  
ლისხმევას ხარჯავდა თიბისი იმაზე, რომ ჩვენში - მომ-  
ხმარებლებში ლოიალობა გაეზარდა - ფერი, განათება,  
შუშის სივრცეები, სუნიც კი სპეციალურად შერჩეული და  
გათვლილი გქონდათ. როგორ აფასებთ ამ ძალისხმევას  
ამ ახალი სივრცითი გადმოსახედიდან, რომელშიც ჩვენ  
ყველანი აღმოვჩნდით?**

ჰო, ამაზე არ დავფიქრებულვარ, მაგრამ გეთანხმებით - ალბათ  
ამ კუთხითაც მიდგომები შეიცვლება, მოგვიწევს ესეც სივრცითი  
კომუნიკაციის სფეროში გადავითანოთ - მხედველობითი და სხვა  
ფაქტორები მეტად შემოვიტანოთ კომუნიკაციაში, რომ იგივე შედე-

გი მივიღოთ - გავზარდოთ მომხმარებლის ლოიალობა. მოგვი-  
წევს, წინა პლანზე სხვა აქცენტები წამოვიწიოთ - ამაში ნამდვილად  
გეთანხმებით.

**შეჯამებისკენ ისევ შესაძლებლობების მოხმობით  
მინდა, რომ წავიდეთ. სულ ვამბობ, რომ თიბისიმ დროს  
გაუსწრო agile-მიდგომების აგრესიული დანერგვით -  
მოგესმარათ ეს გამოცდილება? დღეს თქვენი გუნდები  
მუშაობენ, ვთქვამთ, იმავე პოსტპანდემის გეგმებზე, თუ  
როგორ უნდა უპასუხოთ თიბისიმ შეცვლილი ბანკინგის  
მოთხოვნებს?**

ჩვენ ეს ტრანსფორმაცია დაახლოებით 15 თვის წინ დავიწყეთ.  
ჯერ ბოლოში გასულები არ ვართ, მაგრამ ეს მნიშვნელოვანი  
ტრანსფორმაციის პროცესი, რომელიც უკვე დაწყებული გქონდა,  
ძალიან დაგვეხმარა. ახლა უკვე სასაცილოდ გვეჩვენება, მაგრამ  
გადაწყობის შემდეგ დაახლოებით 500 თანამშრომელს ვუთხა-  
რი, რომ პარასკევს შეგიძლიათ არ მოხვიდეთ და სახლიდან  
იმუშაოთ-მეთქი. 12 თვის წინ ეს რეგულაციურ ნაბიჯად ჩანდა და  
პირადად მეც ვთვლიდი, რომ სამუშაოსადმი მიდგომის კუთხით  
ეს დიდი გარღვევა იყო.

დღეს უკვე ვიცინით, რადგან ჩვენი თანამშრომლების 95% სახ-  
ლიდან მუშაობს, მაგრამ 12 თვით ადრე გადადგმული ნაბიჯი, ის  
ერთი დღე ჩვენ დაგვეხმარა იმით, რომ სრულიად წარმოუდგენელ  
რეალობასაც კი მომზადებულები დავხვდით: ჩვენი სისტემები,  
IT-პროგრამები - გამოვიდა, რომ ყველა საჭირო პროცესი ამ ტიპის  
მუშაობისთვის წინასწარ ავაწყვეთ. შესაბამისად, პანდემიის  
პირობებში მასშტაბის გაზრდა უფრო ადვილად და ნაკლებად  
მტკივნეულად შეგძელით.

**შევაჯამოთ - რა უნდა იყოს მთავარი გზავნილი Covid-19-  
თან დაკავშირებით დღეს?**

ეს აუცილებლად უნდა გადავლახოთ - ასე ვუყურებთ ამ სა-  
კითხს კომპანიაში. მთავარია, ყველა დავრჩეთ სახლში. თანხე-  
ბი მნიშვნელოვანწილად მობილიზებულია და მე გულწრფელად  
მჯერა, რომ საქართველო იპოვის თავის ახალ როლს შეცვლილ  
გარემოში. **S**

*P.S. ჩანს, თიბისი, პანდემიის მიუხედავად, ახალ როლს იმაზე მალე  
მოიგებს, ვიდრე გვეგონა. ამ ინტერვიუს შემდეგ სიახლეც მალე  
დაგვეწერა: საქართველოს ლიდერმა ბანკმა უზბეკეთის ცენტრალურ  
ბანკისგან ლიცენზია მიიღო და 2020 წლის ივნისიდან საბანკო  
საქმიანობას უკვე უზბეკეთში დაიწყებს.*

*სტრატეგია და მიზნები აქაც თანამედროვე და ამბიციურია:  
უზბეკეთში თანამედროვე საბანკო ეკოსისტემის განვითარება  
როგორც საცალო, ისე მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესების-  
თვის. მთავარი აქცენტი კი ციფრულ არხებსა და პარტნიორობაზე  
დაფუძნებულ დისტრიბუციებზე გაკეთდება.*

*ესეც ერთი პასუხი Covid-19-ს.*

# განსხვავებული ლიბერთი

უკვე ოთხი თვეა, „ლიბერთის“ გუნდს გენერალური დირექტორის პოზიციაზე საბანკო სფეროში 20-წლიანი გამოცდილების მქონე **ვასილ ხოდელი** შეუერთდა. ყველაზე მსხვილი საფინანსო ინსტიტუტების სამეუღში შემავალი ბანკი ახალ სტრატეგიაზე მუშაობს.



**ლ**იბერთიში“ დიდი ცვლილებები ხორციელდება, რაც პორტფელის დივერსიფიცირებას, მომხმარებელთა გაციფრულებას და ახალი, საინტერესო და მიმზიდველი პროდუქტების შექმნას მოიცავს. პროცესი დაწყებულია, ახალი სერვისების ნაწილი კი უკვე ამოქმედებული.

პროცესების დაჩქარება ნაწილობრივ კორონავირუსის პანდემიამ გამოიწვია. მართალია, ეს ყველაფერი ერთიანი და ინოვაციებზე ორიენტირებული გუნდის გარეშე ნამდვილად არ გამოდის, თუმცა ლიდერსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს. რას უნდა ელოდოს ტრადიციული და პოტენციური მომხმარებელი „ლიბერთის“ გუნდისგან, ამაზე ვასილ ხოდელმა Forbes-თან ისაუბრა.



**COVID-19-ის გავლენებით რომ დავიწყეთ... რა შეიცვალა ეპიდემიის გამო „ლიბერთიში“? რა გადაწყვეტილებების მიღება მოგიხდათ?**

COVID-19-ის გამო, პრაქტიკულად პირველივე დღიდან ყაზარმულ რეჟიმზე გადავედით. თავდაპირველად მოგვიწია გარკვეული ცვლილებების განხორციელება სამუშაოს განრიგსა და ფორმატში. ეს არ იყო მარტივი, განსაკუთრებით ჩვენთვის, ვინაიდან ჩვენ ვემსახურებით ხალხს, რომელიც ტრადიციულად ბანკში დადის. საკმაოდ ბევრი გამოწვევა გვქონდა, თუმცა მობილიზება მაღევე მოვახდინეთ და „ლიბერთის“ მთელი ოჯახი, როგორც ერთი გუნდი, ახალ რელსებზე გადავედით. ამ ყველაფერმა გარკვეული შესაძლებლობებიც გააჩინა ჩვენთვის და ვფიქრობ, შექმნილმა ვითარებამ უფრო მკაფიოდ დაგვანახვა, რომ ჩვენი ოჯახი არის გუნდური... მეორე მხრივ, გარკვეული სიახლეები, ცვლილებები, ინოვაციები, რომელთა განხორციელებაც განსაზღვრულ ვადაში გვქონდა გამიზნული, უფრო დაქარბულ რეჟიმში განვხორციელებთ და ძალიან მოკლე დროში წარმატებით დავგერგეთ.

პირველივე დღიდან დავიწყეთ მომხმარებლებისა და ჩვენი თანამშრომლების უსაფრთხოებაზე ზრუნვა. შემდეგ კი გადავედით ისეთი პროექტების განხორციელებაზე, რაც ჩვენი მხრიდან მომხმარებლებზე ზრუნვაზე მიუთითებს. კერძოდ, გამოვაცხადეთ 100-მილიონლარიანი პროგრამა, რომლითაც ვეხმარებით ყველაზე სარისკო ჯგუფში მოაზრებულ 70+ ასაკის მომხმარებელს. მათ წინასწარ ჩავურთვეთ აპრილისა და შემდეგ უკვე მაისის თვის პენსია და იმისათვის, რომ მათი უსაფრთხოება მაქსიმალურად უზრუნველგვეყო, წინასწარ განსაზღვრული დღეები დავაწყვეთ პენსიის გასანაღდებად. ამისთვის შევქმენით სპეციალური ვებგვერდიც - myliberty.ge, სადაც ამ ადამიანებს შეეძლოთ იმის გადამოწმება, თუ როდის უნდა მისულიყვნენ ბანკში ფულის ასაღებად. ამასთან, პენსიის ჩარიცხვისთანავე, შეეძლოთ თანხით ესარგებლათ და ბარათით გადახდის საშუალებით მაღაზიებსა და აფთიაქებში სასურველი პროდუქცია შეეძინათ. შემდეგ ეტაპზე მსგავსი პროგრამა უკვე სხვა ასაკობრივ სეგმენტზეც გავავრცელებთ.

ასევე, ამავე პერიოდში გამოვაცხადეთ სოციალური პასუხისმგებლობის კიდევ ერთი პროგრამა, რომელსაც დავარქვით „ლიბერთი გულით“, იმიტომ რომ ეს კარგ რეზონანსში იყო ჩვენი გუნდის გულანთებულობასთან - რასაც ვაკეთებდით, ვაკეთებდით გულით. #ლიბერთიგულით პროგრამა გულისხმობს სხვადასხვა მიმართულებით დახმარების აღმოჩენას, იქ, სადაც ყველაზე მეტად ვართ საჭირო: ეს იყო მოხუცების დახმარება, თავშესაფრებისა და პანსიონატების დახმარება და ა.შ. საბოლოო ჯამში ამ პროგრამაზე დაიხარჯა 1,365,000 ლარი, რაც, შეიძლება ითქვას, რომ იყო დღემდე ჯამურად COVID-19-ის პრევენციისა და ქველმოქმედების აქტივობებზე დახარჯული თანხა.

**ფაქტობრივად, უკვე ნათელია, რომ ახალი კორონავირუსის გამო, საფინანსო ლანდშაფტი მთლიანად ქვეყანაში და გლობალურადაც შეიცვლება. როგორ აპირებთ ამ ახალი რეალობისთვის ფეხის აწყობას?**

სამწუხაროდ, მარტივი პერიოდი არ არის. ფაქტია, უახლოეს მომავალში ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკა შემცირდება. კარგი ის არის, რომ ქართული ბანკები ამ გამოწვევას საკმაოდ მომზადებული შეხვდნენ. „ლიბერთიც“ მზად არის ამ რთული პერიოდის გასაგეგვად. მეორე მხრივ, ეს არის საინტერესო პერიოდი, რომელიც გარკვეულ შესაძლებლობებს გვაძლევს, იმიტომ რომ კიდევ უფრო აქტიური გახდება დისტანციური და ციფრული სერვისების მიწოდება. ამ კუთხით „ლიბერთი“ აქტიურად მუშაობს. უკვე გავუშვით განახლებული მობილიზაციის ინტერნეტბანკი, ასევე ინტერნეტბანკი იურიდიული პირებისთვის. აღსანიშნავია, რომ ჩვენ ერთ-ერთმა პირველებმა შევქმენით ონლაინანგარიშის გახსნის შესაძლებლობა, რაც იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს ნებისმიერი წერტილიდან, სახლიდან გაუსვლელად შეგიძლიათ გახსნათ ანგარიში, შეუკვეთოთ ბარათი და ისარგებლოთ საბანკო მომსახურებით. ეს პროექტიც ჩვენ საცდელი პროექტის ფარგლებში გვქონდა შემუშავებული, თუმცა პრაქტიკულად შესრულების ვადები ამ პერიოდში შევამცირეთ და ონლაინანგარიშის გახსნის სერვისი სულ რამდენიმე კვირის წინ ავამოქმედეთ.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი პროექტი იყო POS-ტერმინალებიდან თანხის განაღდება. კერძოდ, ცალკეული ობიექტებში ბარათით გადახდისას, იმავე ტერმინალით ჩვენ შესაძლებელი გავხადეთ თანხის განაღდებაც. მაგალითად, ისდით პროდუქციის საფასურს, იქვე შეგიძლიათ ანგარიშიდან (ბარათიდან) თანხა გაანაღდოთ. ეს უკვე შესაძლებელია სააფთიაქო ქსელებში და ახლო მომავალში მათ სხვა კომპანიებზეც დაემატება. ამ მხრივაც პირველები ვართ საქართველოში.

ასე რომ, ვფიქრობ, ჩვენს გუნდთან ერთად საკმაოდ კარგად ვუწყობთ ფეხს იმ საჭიროებებსა და გამოწვევებს, რაც ეპიდემიამ წარმოქმნა.

**პანდემიის და დაწესებული შეზღუდვების გამო ცალკეული სექტორები ტრანსფორმაციას განიცდის, გაქვთ თუ არა რაიმე გეგმა იმ შემთხვევისთვის, თუ შექმნილი ვითარება დიდხანს გაგრძელდება?**

გარკვეული ტიპის სცენარები არსებობს იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ შეიძლება განვითარდეს მოვლენები. რა თქმა უნდა, ყველაფრის გეგმა შემუშავებული გვაქვს და მგონია, რომ ყველა შესაძლო ვარიანტისთვის „ლიბერთი ბანკი“ მზად არის. ყველაზე რთული სცენარისთვისაც კი. ვიცით, რომ ეკონომიკა შენედა, გარკვეული დარგები კი შედარებით მეტად დაზარალდება. მაგალითად, ტურიზმის სექტორი. აქ



ჩვენი გეგმაა, მაქსიმალურად ამოვუდგეთ მხარში იმ ხალხს, ბიზნესებს, რომლებსაც გაუჭირდებათ და ეს ნაწილობრივ გაგაკეთეთ კიდევ. ერთ-ერთი პირველები ვიყავით სამ დიდ ბანკს შორის, რომლებმაც განვაცხადეთ, რომ ყველა მომხმარებელს სესხების გადახდას სამი თვით გადავუვადებდით. ეს პრობლემის მოკლევადიანი გადაჭრა იყო, თუმცა შექმნილი კრიზისი არ არის მოკლევადიანი პრობლემა. ჩვენ ახლა უფრო სისტემურ ამოხსნაზე ვფიქრობთ, ამაზე ფიქრობს სახელმწიფოც, გარკვეული იდეებიც მუშავდება. რაც მთავარია, ვემზადებით იმისთვის, რომ მაქსიმალურად მხარი დაგუჭიროთ ბიზნესს. ჩვენ ვხსნით სპეციალურ საკრედიტო ხაზებს, რომლებიც უპრეცედენტო იქნება „ლიბერთის ბანკისთვის“. უცხოური საფინანსო ინსტიტუტებიდან მოვიზიდეთ საკრედიტო რესურსი, რომელიც ასევე მიმართული იქნება მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად.

**თქვენი აზრით, როგორ შეიცვლება მომხმარებლის ქცევა და როგორ აპირებთ, ამ გამოწვევას უპასუხოთ?**

უფრო ციფრული და უფრო დისტანციური იქნება. სავარაუდოდ, ნაკლებად გამოიყენებენ ნაღდ ფულს. ჩვენი პროექტებიც ხომ ამისკენ არის მიმართული. იმავე სააფთიაქო ქსელებში პროდუქტის შედენასთან ერთად თანხის განაღდებას სერვისი, ონლაინანგარიშის გახსნის სერვისი და ა.შ. თუმცა, ამაზე ჩვენ არ ვჩერდებით. უახლოეს მომავალში გვექნება სხვა ციფრული პროდუქტებიც, რომლებიც, შექმნილი ვითარებიდან გამომდინარე, უფრო მეტ კომფორტსა და უსაფრთხოებას შესთავაზებს მომხმარებელს.

**რა იქნება COVID-19-ის შემდეგ „ლიბერთის“ მთავარი კონკურენტული უპირატესობა?**





ბოლო რამდენიმე თვის განმავლობაში ჩვენ საკმაოდ ბევრი ფუნდამენტური სამუშაო ჩავატარეთ, რამაც დღეს იმ შედეგამდე მიგვიყვანა, რომ „ლიბერთი ბანკმა“ თავი წარმოაჩინა ბაზარზე როგორც არა მხოლოდ სტანდარტული პროდუქტების, არამედ თანამედროვე და ინოვაციების ბანკმა.

კონკურენტული უპირატესობა, თუ მკითხავთ, პირველ რიგში „ლიბერთის“ გუნდია, რომელიც არის გულანთებული, ერთუბიანებით სავსე და უფრო მეტის შექმნას მოწყობილი. ამას გარდა, კონკურენტული უპირატესობა მდგომარეობს ჩვენს საკმაოდ დივერსიფიცირებულ პორტფელში, როგორც სეგმენტურად, ასევე სექტორულად.

დაბოლოს, უპირატესობად მიმაჩნია ჩვენი ბალანსის ლარიზაციის მაღალი მაჩვენებელი, რაც უფრო მეტი მოქნილობისა და სტაბილურობის შესაძლებლობას გვაძლევს.

**თქვენ უკვე ოთხი თვეა, „ლიბერთის“ ხელმძღვანელობთ, რა დაგხვდათ და რისი შეცვლა გადაწყვიტეთ?**

მე დამხვდა შესანიშნავი გუნდი, რომელიც მზად არის შედეგების დასადებად. ახლა გავდივართ საკმაოდ საინტერესო პროცესებს, ვმუშაობთ სტრატეგიულ დოკუმენტზე. ამ პროცესებში ყველაზე მნიშვნელოვანია, რომ გუნდის შიგნით შევჯერდეთ საერთო ღირებულებებზე, გავითვალისწინოთ შექმნილი გარემოებები და მკაფიო კომუნიკაცია უზრუნველყვით როგორც ჩვენს მომხმარებელთან, ასევე „ლიბერთის“ ოჯახის თითოეულ წევრთან. „ლიბერთის“ განვითარების სტრატეგია პორტფელის დივერსიფიკაციას, მიკრო, მცირე და საშუალო ბიზნესის მიმართულებით გადადგმულ ნაბიჯებს მოიცავს.

მოგეხსენებათ, დღეს საცალო სექტორში „ლიბერთი“ წარმოდგენილია გარკვეულ სეგმენტში. მაგრამ გვინდა უფრო გავფართოვდეთ, შედარებით უფრო ახალგაზრდა სეგმენტს შევთავაზოთ სიახლეები და გავამართლოთ სლოგანი, რომ ვართ „ბანკი ყველგან და ყველასთვის“. ეს რეალურად განხორციელებადია, იმიტომ რომ არა მარტო ჩვენი ციფრული არხები არის მოქნილი და საინტერესო, არამედ პრაქტიკულად საქართველოს ნებისმიერ წერტილში ვართ წარმოდგენილი. ყველაზე დიდი ქსელი გვაქვს. იქაც ვართ, სადაც ციფრული არხებით მისვლა ჯერჯერობით შეუძლებელია.

**რომელ სეგმენტში აპირებთ პოზიციების გაძლიერებას და როგორ აპირებთ ახალ სეგმენტზე გახვლას?**

COVID-19-ის პირობებში ძალიან ფორსირებულად მოხდა ბანკის ტრადიციული მომხმარებლის ქცევის შეცვლაზე მუშაობა და შედეგი თვალსაჩინოა: ბანკომატით და ტერმინალებით სარგებლობამ, მოკლე დროში, დიდი ზრდა განიცადა. ჩვენ აქტიურად ვწვრთავთ ახალ პროექტებს ჩვენი ტრადიციული სეგმენტისთვის, რათა ავამაღლოთ მათი მოტივაცია მობაილ- და ინტერნეტბანკის გამოყენების მიმართულებით. ჩვენ ერთ-ერთი პირველთაგანი ვიყავით ბაზარზე, ვინც დააანონსა, რომ „მაგის“, „ჯეოსელისა“ და „ბილიანის“ მომხმარებლებს მობაილბანკით სარგებლობა ინტერნეტის ამოწურვის შემთხვევაშიც შეეძლოთ.

კომუნიკაციაში ახალგაზრდების ჩართვაც გადავწყვიტეთ. კერძოდ, ამ ინიციატივებით ჩვენ ერთგვარად მოვუწოდებთ ახალგაზრდებს, შედარებით ხანდაზმულ ადამიანებს მიაწოდონ ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ, ბარათით გადახდა მარტივია, ინტერნეტბანკით სარგებლობა უსაფრთხო და კომფორტულია და ა.შ.. ამით, ერთი მხრივ, ვცდილობთ ტრადიციულ მომხმარებლებს დავეხმაროთ და გავუადვილოთ ცხოვრება და, მეორე მხრივ, ამ პროცესში ჩავერთოთ ახალგაზრდებს: ხანდაზმული მოქალაქეების ახლოლები, შვილები და შვილიშვილები. ეს სხვა ტიპის ემოციებსაც წარმოშობს: ახლა შეიძლება ითქვას, რომ დრო გაჩერდა, ჩვენ კი ერთგვარად ვუბიძგებთ ადამიანებს, რომ ეს „გაჩერებული დრო“ მეტი ურთიერთობისა და ზრუნვისთვის გამოიყენონ. ეს კი, საბოლოო ჯამში, პოტენციური სამომხმარებლო სეგმენტის „ლიბერთის“ ბრენდთან დაახლოებას შეუწყობს ხელს.

**დაბოლოს, რა არის თქვენი მიზანი?**

ჩვენი მიზანი არის ის, რომ „ლიბერთი“ მხოლოდ სიდიდით და აქტივებით მესამე ბანკი კი არ იყოს საქართველოში, არამედ მომხმარებლის მიერ საბანკო მომსახურების განხილვისას, არჩევანის ტოპ-სამეულში მოვხვდეთ, რასაც უახლოეს მომავალში აუცილებლად მივაღწევთ. **S**



**LIBERTY**

**ცნობისთვის**

**აქტივები: ₾2.4 მლრდ**

**კაპიტალი: ₾300 მლნ**

**სერვისცენტრი: 400**

**ბანკომატი: 600**

**თანამშრომელი: 4,700**

**მომხმარებელი: 2 მლნ**

# კორონავირუსის გავლენა საქართველოს ენერგოსექტორზე და მოლოდინები

COVID-19 საქართველოს ენერგოკომპანიებისთვისაც გამოწვევაა. შეიერდა გეგმური სამუშაოების ნაწილი, ცვლილებები შეეხო როგორც მუშაობის ფორმატს საჯარო თუ კერძო დაწესებულებებში, ასევე შემოსავლებს, ენერგორესურსების მოხმარებას. თუმცა, მაინც, ეს ის სექტორია, რომელიც შედარებით ნაკლებად დაზარალებული გამოვა ამ სიტუაციიდან. ამის უზრუნველსაყოფად კი საქართველოს ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების მარეგულირებელ ეროვნულ კომისიას ცალკეული გადაწყვეტილებების მიღებაც მოუწია. გამოწვევებზე, ცვლილებებსა და მოლოდინებზე FORBES-ი სემეკის თავმჯდომარეს, **დავით ნარმანიას** ესაუბრა.



**ბატონო დავით, რა შეცვალა კორონავირუსის პანდემიამ ენერჯოსექტორში და რამდენად ზარალიანია შექმნილი ვითარება ენერჯოკომპანიებისთვის?**

პირველ რიგში უნდა ითქვას, რომ შემცირებულია ენერჯის მოხმარება, რამაც გამანაწილებელ კომპანიებს ფინანსური შემოსავლები შეუშცირა. მაგრამ, მეორე მხრივ, ვინაიდან მოხმარება არის შემცირებული, ელექტროენერჯის იმპორტიც შემცირდა, რადგანაც ადგილობრივი რესურსები ახლა უფრო მეტად წვდება ელექტროენერჯიზე არსებულ მოთხოვნას. შესაბამისად, იმპორტდამოკიდებულება მცირდება. ასე რომ, რაღაც დადებითი მომენტიც ახლავს ამ ყველაფერს. ახლა უკვე გაზაფხულია, თოვლი დნობას იწყებს, ნალექები მეტია, ჰიდროლოგია უკეთესია, ამიტომაც ენერჯეტის სექტორი უფრო მეტად თვითუზრუნველყოფილი იქნება ადგილობრივი ჰიდრორესურსებით. ასე რომ, ამ თვალსაზრისით მდგომარეობის გაუმჯობესებას ველოდებით.

**მთავრობისა და ჯანდაცვის ინსტიტუტების მოწოდებაა, დაგრაფეთ სახლში. ეს როგორ აისახა ენერჯორესურსების მოხმარებაზე?**

ელექტროენერჯის მოხმარება ჯამურად შემცირებულია, ძირითადად, არასაყოფაცხოვრებო სექტორის ხარჯზე. საოჯახო მეურნეობების ნაწილში კი, პირიქით, გაზრდილია. 2020 წლის მარტში, წინა წლის მარტთან შედარებით, თბილისში არასაყოფაცხოვრებო სექტორის მიერ ელექტროენერჯის მოხმარება შემცირდა 1.2%-ით, ხოლო რეგიონებში - 10%-ზე მეტად. ამავე პერიოდში თბილისში მოსახლეობის ნაწილში მოხმარება გაიზარდა 6%-ით, ხოლო რეგიონებში - 3%-ით.

რაც შეეხება ბუნებრივი გაზის სექტორს, გაზზე მოთხოვნა 3%-ით არის შემცირებული მოსახლეობაში, არასაყოფაცხოვრებო სექტორში კი 34%-ით. ეს ძირითადად გასულ წელთან შედარებით უკეთესი კლიმატური პირობებით არის გამოწვეული. წყლის მოხმარებაზე იგივე ტენდენციაა - საყოფაცხოვრებო მოხმარება თბილისში, რუსთავეში, ბათუმში, ასევე სხვა ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში გაზრდილია 6,9%-ით, ხოლო კომერციულ სექტორში შემცირებულია ჯამში 12,8%-ით. როგორც ვხედავთ, მთავრობისა და ჯანდაცვის უწყების მესვეურთა მოწოდება „დარჩი სახლში“



ოჯახების მიერ კომუნალური სერვისების მოხმარების გაზრდაზე აისახა.

**რა ცვლილებების განხორციელება მოუხდათ ენერჯოკომპანიებს კორონავირუსის გამო?**

სემეკის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების საფუძველზე კომუნალურმა კომპანიებმა შეწყვიტეს მოქალაქეთა სახლებში შესვლა მრიცხველების წასაკითხად, ანათვალის ასაღებად, რათა მინიმალური ყოფილიყო კონტაქტი კორონავირუსის გავრცელების პრევენციის მიზნით და შესრულებულიყო საკოორდინაციო საბჭოს რეკომენდაცია.

მიღებულია გადაწყვეტილება ახალი აბონენტების გამანაწილებელ ქსელებზე მიერთებების შეზღუდვასთან დაკავშირებით. ეს ინიციატივა კომუნალური კომპანიების მხრიდან წამოვიდა, უსაფრთხოების ზომებიდან გამომდინარე. მათ



გამოგზავნეს თხოვნა მარეგულირებელ კომისიაში, რომ ასალი აბონენტების მიერთება დროებით შეჩერებულიყო და სემეკს ასალი მიერთებების სამუშაოების ვადები გადაეწია. ვფიქრობთ, რომ საზოგადოებრივი საჭიროების გარკვეული ობიექტების მიერთების სამუშაოები უსაფრთხოების წესების სრული დაცვით უნდა განხორციელდეს, ხოლო სხვა ნაწილში შესაძლებელია სამუშაოების გადავადება. ჩვენ მიერ მიღებული ეს და სხვა გადაწყვეტილებები სწორედ ამდაგვარ მიდგომებზეა დაფუძნებული.

**რა როლი აქვს სემეკს ამ ვითარებაში? რომ არა მარეგულირებელი, რა მოხდებოდა ენერგოსექტორში კორონავირუსის პირობებში?**

სემეკის, როგორც რეგულატორის როლი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი და საპასუხისმგებელია ამ საგანგებო მდგომარეობისას. იმისათვის, რომ შევინარჩუნოთ ენერგოსტაბილურობა, აუცილებელია, ადეკვატურად ვმართოთ შექმნილი მდგომარეობა. ცალსახად მნიშვნელოვანია როგორც ენერგოკომპანიების, ასევე მომხმარებელთა უფლებების დაცვა.

მიუხედავად იმისა, რომ სემეკი სრულად დისტანციურ მუშაობაზე გადასული, ჩვენი საქმიანობის ტემპები წლის დასაწყისში შემუშავებულ გეგმას არ ჩამორჩება. ვმართავთ საჯარო სხდომებს და უზრუნველყოფთ ყველა დაინტერესებული პირის დისტანციურ ჩართულობას. ვაკონტროლებთ ენერგოკომპანიების გამართულ საქმიანობას, მიწოდების უწყვეტობასა და საიმედოობას. ვმუშაობთ ნორმატიულ აქტებზე, ვგეგმავთ იმ ღონისძიებებს, რაც წინასწარი პროგნოზების საფუძველზე დასჭირდება ენერგოსისტემას. ონლაინ რეჟიმით, სხვადასხვა დისტანციური საშუალებით, ვიდებთ მოქალაქეთა ყველა საჩივარსა და განაცხადს, შესაბამისად, ვახდენთ ადეკვატურ რეაგირებას.

**კომუნალურ სუბსიდიებთან დაკავშირებით, თქვენ მიეცით აბონენტებს შესაძლებლობა, უარი ეთქვათ ამ შეღავათზე. როგორია ამ მხრივ სტატისტიკა? რამდენმა ადამიანმა განაცხადა უარი და ზოგადად რამდენი აბონენტის სუბსიდიებაზეა საუბარი?**

სემეკის ვებგვერდზე განთავსებულია პლატფორმა, რომლის მეშვეობითაც ფიზიკურ პირებს,



რომელთაც არ სურთ, სახელმწიფომ დაფაროს მათი კომუნალური გადასახადი, აქვთ შესაძლებლობა, უარი თქვან შეღავათებით სარგებლობაზე სახლიდან გაუსვლელად. 11 აპრილის მონაცემებით, 4,000-მდე მოქალაქემ დააფიქსირა უარი შეღავათების გამოყენებაზე. მათ შორის არის კატეგორია, რომლებმაც მხოლოდ მარტზე თქვეს უარი, ამიტომაც ასეთ პირებს მიეცემა შესაძლებლობა შემდგომშიც, აპრილსა და მაისშიც გააგრძელონ უარის თქმა კომუნალური სუბსიდის მიღებაზე.

რაც შეეხება იმ აბონენტთა რაოდენობას, რომელთაც სუბსიდია ესება, ჯამში ელექტროენერჯის ნაწილში 1,200,000-მდე აბონენტი, რომელთაც თვეში დაახლოებით 17 მლნ ლარი დაუსუბსიდირდება. ბუნებრივი გაზის ნაწილში არის 680,000 აბონენტი, რომელთაც თვეში 27 მლნ ლარი დაუსუბსიდირდება. ხოლო რაც შეეხება წყალმომარაგებასა და დასუფთავებას, ამ ნაწილში დაახლოებით 5-6 მლნ ლარია გათვალისწინებული. ჯამში, ოთხივე სახის კომუნალურ სერვისზე საქართველოს მთავრობა თვეში 50 მლნ ლარზე მეტს დახარჯავს.

### **ენერგეტიკული ბაზრის უკვე დამტკიცებულ კონცეფციასზე რომ მოგვიყვით, რა ძირითად ასპექტებს მოიცავს ის?**

ელექტროენერჯის ბაზრის მოდელის კონცეფცია საქართველოში ელექტროენერჯის საბითუმო ბაზრის ორგანიზებისა და ფუნქციონირების სახელმძღვანელო პრინციპებს ჩამოაყალიბებს, რომლის მიზანაც იქნება ელექტროენერჯის ბაზრის მოდელის შემუშავება. კონცეფცია უზრუნველყოფს მიმზიდველი საინვესტიციო გარემოს შექმნასა და მომხმარებლისთვის თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობას გამჭვირვალე და კონკურენტული ბაზრების განვითარების გზით როგორც საბითუმო, ისე საცალო დონეზე.

ახალი ენერგეტიკული ბაზრის მონაპოვარი კონკრეტულად საყოფაცხოვრებო ნაწილში იქნება მომხმარებლის თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა - ენერჯია იყიდოს იმ მიმწოდებლისგან, რომელიც მას უფრო დაბალ ფასს შესთავაზებს.

ენერგეტიკული ბაზრის რამდენიმე ტიპი მუშავდება: დღით ადრე ბაზარი, ანუ წინა დღეს შექმნება მომხმარებელს, გარიგება დადოს და იყიდოს მომდევნო დღისთვის ენერჯია, ასევე დღიური ბაზარი: მომხმარებელს შეეძლება, მიმდინარე დღის განმავლობაში შეისყიდოს საჭირო რაოდენობის ელექტროენერჯია. იუნქციონირებს ორმხრივი ხელშეკრულების ბაზა-

რი, საბალანსო და დამხმარე მომსახურების ბაზარი.

შეიქმნება ონლაინპლატფორმა, რომლის საშუალებითაც შესაძლებელი გახდება სწორედ ამ ბაზრების ოპერირება. ბაზრის სუბიექტები იქნებიან ელექტროენერჯის ბაზრის ოპერატორი, გადამცემი სისტემის ოპერატორი, გამანაწილებელი სისტემის ოპერატორი, ელექტროენერჯის მწარმოებელი, ტრეიდერი, მიმწოდებელი, მსხვილი მომხმარებელი.

ძალიან საინტერესო კონცეფციაა. საქართველოს მთავრობის მიერ ენერგეტიკული ბაზრის კონცეფცია დამტკიცებულია და, შესაბამისად, მარეგულირებელმა კომისიამ მომდევნო ოთხი თვის განმავლობაში უნდა მიიღოს ბაზრის წესები, ანუ დეტალური რეგულაცია, იურიდიული კომპონენტი და მარეგულირებელი ნორმები, რამაც ბაზრის კონცეფციაში დამტკიცებული ძირითადი პრინციპების აღსრულება უნდა უზრუნველყოს.

### **დაბოლოს, შექმნილ ვითარებაში როგორია 2020 წლის ენერგობაზრის მოლოდინები?**

ფიქრობ, ზოგადად 2020 წელს ენერგეტიკულ ბაზრებზე ჯამურად გაყიდული ენერჯია უფრო მცირე იქნება, ვიდრე წინა წელს იყო, რაც, ძირითადად, გამოწვეულია პანდემიის გამო ეკონომიკური აქტივობის ტემპების შენელებით. ასევე იმიტომ, რომ COVID-19-ის გამო შექმნილმა სიტუაციამ მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია იმ სექტორებზე, რომლებიც ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის მამოძრავებელია. მათ შორის არის ტურიზმის სექტორი, სასტუმროებისა და რესტორნების ჩათვლით. აქედან გამომდინარე, ენერჯის მოხმარება წელს, ჩემი ვარაუდით, უფრო მცირე იქნება ზოგად ჭრილში, რასაც კომერციული სექტორის მიერ ენერჯის მოხმარების შემცირება განაპირობებს. მნიშვნელოვანი თამაშის წესები ამ წელს არ იცვლება, იმიტომ რომ ბაზრის ახალი კონცეფციით გათვალისწინებული მოდელი მომდევნო წლის ზაფხულიდან უნდა ამოქმედდეს. თუმცა წელს იქნება მიღებული ისეთი მარეგულირებელი აქტები, როგორიცაა ბაზრის წესები, დაიწყება მიმწოდებელი და გამანაწილებელი საქმიანობების განცალკევების პროცესი, ანუ მთელი რიგი რეფორმები გატარდება 2020 წელს, რამაც ამ ახალი ბაზრის მოდელის შემდგომ განვითარებას უნდა დაუდოს საფუძველი.

რაც შეეხება ენერჯიაზე ფასებს, 2020 წელს რაიმე სახის კომუნალურ მომსახურებაზე ტარიფის ზრდას არ ველოდებით. **5**

ავტორი: ნიკა გილაური, "რეფორმატიუსი"

# კორონა-პაკიტიალიზმი



მიუხედავად ბოლო ათწლეულის მანძილზე მიღწეული დიდი პროგრესისა სამედიცინო, ბიოტექნოლოგიურ და გენეტიკის სფეროებში, მსოფლიო მაინც ძალზე მოუმზადებელი შეხვდა კორონავირუსის პანდემიას. შესაბამისად, დღეს მთავრობებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების ყურადღება სრულად გადატანილია ჯანდაცვისა და ადამიანების სიცოცხლის გადარჩენის პრობლემებზე, რაც, რა თქმა უნდა, ასეც უნდა იყოს. თუმცა პარალელურად ალბათ უკვე გასაანალიზებელია ამ პანდემიის ეკონომიკური შედეგები; გასათვლელია, თუ რა გავლენას მოახდენს ეს პროცესი მსოფლიო გეოპოლიტიკაზე, ეკონომიკაზე, გარემოს დაცვასა თუ სოციალურ ურთიერთობებზე.

როგორი იქნება მსოფლიო 2021 წელს - მას შემდეგ, რაც ვაქცინის გამოგონებისა და ფართოდ გავრცელების შედეგად ახალი რეალობის წინაშე დავდებით? რა შეიძლება გაკეთდეს უახლოეს პერიოდში იმისათვის, რომ ქვეყნები (განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნები, სადაც ეკონომიკური პრობლემები ბევრად უფრო დიდი მასშტაბის იქნება, ვიდრე განვითარებულ ქვეყნებში) გარკვეულწილად მომზადებული დახვდნენ ახალ რეალობას პოსტკორონავირუსის პერიოდში?

გასული საუკუნის განმავლობაში რამდენიმე გლობალური მოვლენა იყო ისეთივე მასშტაბის, როგორც დღევანდელი პანდემიაა, რომელთა გავლენა პოსტკრიზისულ ეკონომიკაზე შეიძლება შევადაროთ პოსტკორონავირუსული პანდემიით გამოწვეულ სიტუაციას: 30-იანი წლების დიდი დეპრესია, მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი გლობალური ეკონომიკური კრიზისი, საბჭოთა სოციალისტური ბლოკის დაშლით გამოწვეული ეკონომიკური ვარდნა ამ რეგიონში, 2009-2010 წლების მსოფლიო ფინანსური კრიზისი.

ცხადია, ყველა ამ კრიზისის თავისი მახასიათებლები ჰქონდა და პოსტპანდემიის 2021 წელიც განსხვავებული იქნება სხვა კრიზისებისგან, მაგრამ გარკვეული დასკვნები მათი ანალიზიდანაც შეიძლება გამოვიტანოთ და შესაბამისი პროგნოზებიც

გავაკეთოთ უახლოეს ერთ-ორ წელიწადზე.

თუმცა უკვე აშკარაა, რომ კორონავირუსით გამოწვეული კრიზისი წინა კრიზისებთან შედარებით უფრო მძიმე იქნება, რასაც მოწმობს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ ახლახან გაკეთებული პროგნოზი, რომლის მიხედვითაც 2021 წელს მსოფლიო ეკონომიკა 3%-ით შემცირდება. ასეთი ვარდნა არც ერთი წინა კრიზისის დროს არ ყოფილა.

რა თქმა უნდა, დიდია იმის ალბათობა, რომ ეს კრიზისი მოკლევადიანი იყოს, ერთ-ორ თვეში დამზადდეს კორონავირუსის საწინააღმდეგო ეფექტიანი წამალი და უახლოეს ორ-სამ თვეში აღდგეს ნორმალური ეკონომიკური ცხოვრება. თუმცა, არის ასევე შესაძლებლობა, რომ მსოფლიო კარანტინის პროცესმა უფრო დიდხანს, თუნდაც წლის ბოლომდე გასტანოს სხვადასხვა ფორმით - ამ შემთხვევაში კი, დიდი ალბათობით, ჩვენ ეკონომიკური წესრიგის მნიშვნელოვანი გადაწყობის (reshuffle) პროცესის მომსწრენი გავხდებით. და თუნდაც ეს ისეთივე მასშტაბის გადაწყობა არ გამოდგეს, როგორც წინა კრიზისების შემთხვევაში, ამ პროცესს, როგორც ყველა ტრანსფორმაციას, მაინც ეყოლება საკუთარი ფარდობითი გამარჯვებულები და დამარცხებულები. რა თქმა უნდა, საერთო ჯამში დამარცხებული მთელი მსოფლიოა იმ ტრაგედიის გამო, რაც კორონავირუსმა მოუტანა კაცობრიობას.

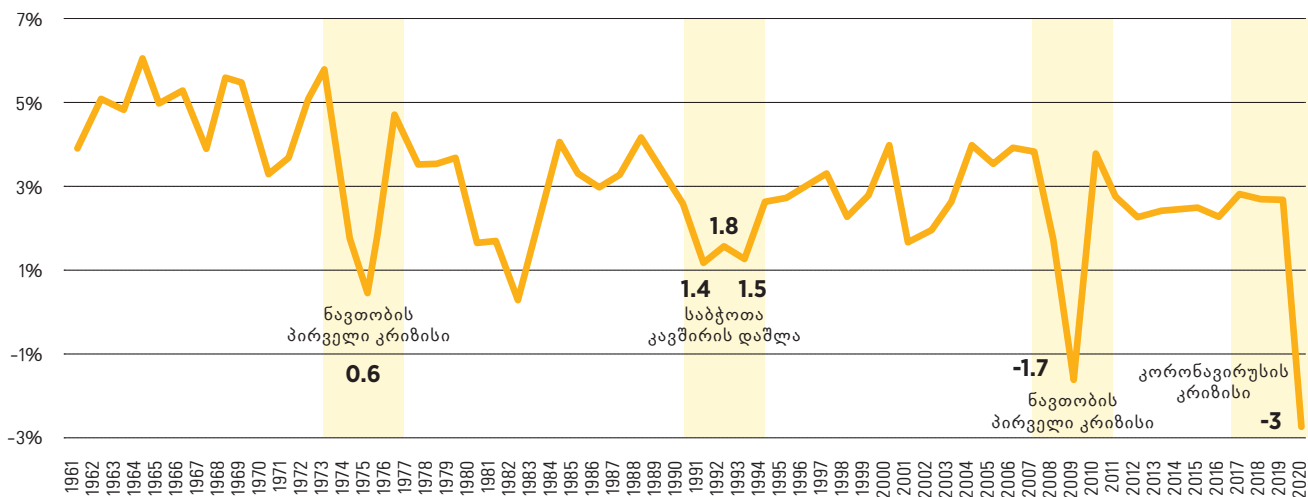
## გეოპოლიტიკა

სააგენტო Bloomberg-ის ინფორმაციით, „ამერიკის შეერთებული შტატების დაზვერვის ერთ-ერთ უახლეს ანგარიშში აღნიშნულია, რომ: „ჩინეთმა დამალა ვირუსის გავრცელების მასშტაბი... და ჩინეთის მიერ გამოქვეყნებული დოკუმენტები სიკვდილიანობის შესახებ არის გამიზნულად არასრული“.

ეს კი უნდა გულისხმობდეს, რომ მას შემდეგ, რაც საყოველთაო კარანტინი დასრულდება და ჯანდაცვის პრობლემები კონტროლს დაექვემდებარება (ან მანამდეც), ამერიკის შეერთებული შტატები უფრო აქტიურად დაადასტავენ ჩინეთს



## მსოფლიოს ეკონომიკური ზრდა (%)



წყარო: მსოფლიო ბანკი და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზი

გლობალური ეკონომიკური რეცესიის გამოწვევაში, უმუშევრობის ზრდაში, მცირე და საშუალო ბიზნესების გაკოტრებაში, ტურიზმისა და ავიაციის სექტორის ჩამოშლასა და საფონდო ბაზარზე არსებული რეკორდული ვარდნის ინციტირებაში.

შესაძლოა და სავარაუდოც კი არის, რომ ჩინეთის ბრალეულობა მართლაც არსებობდეს, მაგრამ სიტუაციას ის ამბავრებს, რომ 2020 წელი აშშ-ის საპრეზიდენტო არჩევნების წელია და შეიძლება გაჩნდეს საჭიროება, რომ წინასაარჩევნოდ ასეთ ეკონომიკურ შოკზე პასუხისმგებელი იქნას დასახელებული. ეს შეიძლება ნიშნავდეს ახალ ეკონომიკურ ომს ჩინეთის წინააღმდეგ, რომლის სტრატეგიის ამერიკის შეერთებული შტატები იქნება, და რომელსაც შესაძლოა ბევრი სხვა ქვეყანაც სიამოვნებით შეუერთდეს (განსაკუთრებით, ევროკავშირის წევრი ქვეყნები), რადგანაც თითქმის ყველა ეს ქვეყანა ეკონომიკურად დაზარალებდა და პოლიტიკოსებიც ასევე ენთუზიამით დაადანაშაულებენ კრიზისის შექმნაში ჩინეთს.

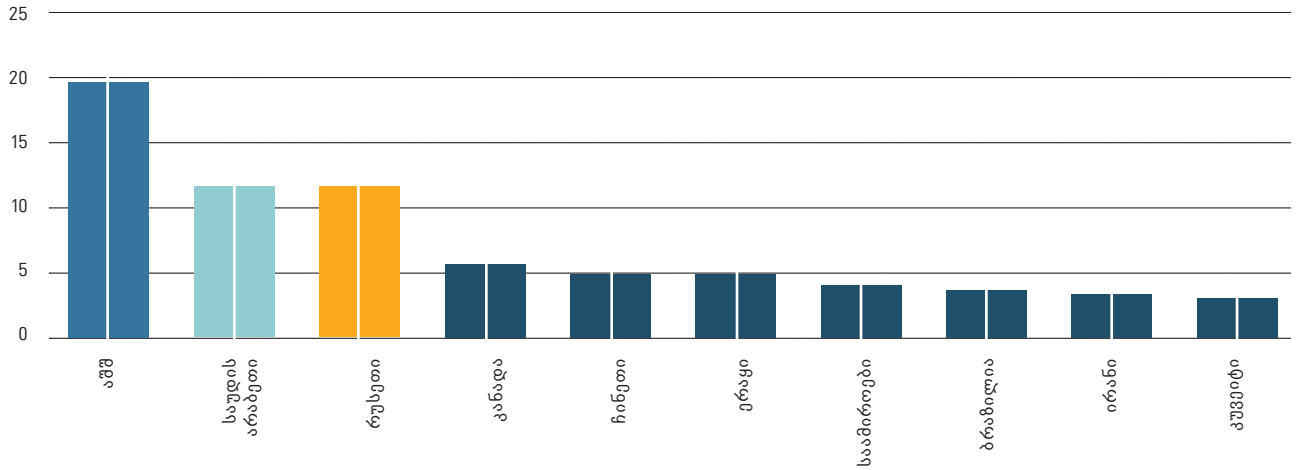
რთულია იმის განსაზღვრა, დაუწესებენ თუ არა ჩინეთს ეკონომიკურ სანქციებს, სავაჭრო შეზღუდვებს, შეზღუდვებს საერთაშორისო კაპიტალზე თუ სხვა, მაგრამ დიდი ალბათობით მოსალოდნელია, რომ 2020 წლის მეორე ნახევრიდან ჩვენ ჩინეთ-დასავლეთის დიპლომატიური და ეკონომიკური დაპირისპირების მოწმენი გაგხდეთ, რამაც შეიძლება მნიშვნელოვან ეკონომიკურ და გეოპოლიტიკურ გადაწყობას მისცეს ბიძგი.

ეს პროცესი ნამდვილად ვერ ჩამოშლის ჩინეთის ეკონომიკას (ძალიან დიდი და ადაპტირებადი ამისათვის), მაგრამ დანამდვილებით შეამცირებს მისი ზრდის ტემპს, გაზრდის დაპირისპირებას დასავლეთსა და ჩინეთს შორის, რაც გარკვეულ შემოქმედებას მოახდენს განვითარებად ქვეყნებზე და კერძო სექტორზეც. ეს პროცესი ბევრი კომპანიისთვის გაზრდის ჩინეთში ინვესტიციის რისკს, რაც დამატებით შესაძლებლობებს შეუქმნის განვითარებად ქვეყნებს, მიიზიდონ ისეთი ინვესტიციები, რომლებიც აქამდე ჩინეთისკენ მიდიოდა.

როგორც დღეისთვის ჩანს, ერთ-ერთი ყველაზე მოუზადებელი ასეთი ტიპის კრიზისისთვის ევროკავშირი აღმოჩნდა - არა ევროპული ქვეყნები (როგორც ვხედავთ, გერმანია და სხვა ჩრდილოევროპული ქვეყნები საკმაოდ კარგად უმკლავდებიან არსებულ კრიზისს), არამედ ევროკავშირი, როგორც ორგანიზაცია. მას არ აღმოჩნდა არც შესაბამისი სტრუქტურები და არც შესაბამისი რეგულაციები, რომ ეფექტიანად გამკლავებოდა კორონავირუსით გამოწვეულ კრიზისს. ერთადერთი სტრუქტურა, რომელიც ეფექტიან ანტიკრიზისულ ქმედებას ახორციელებს ეკონომიკის მიმართულებით, ევროპის ცენტრალური ბანკია, რაც ამ ეტაპზე საკმარისი არ აღმოჩნდა.

დიდი ალბათობით, 2020-ის ბოლოს-2021-ის დასაწყისში ევროკავშირის წევრი ქვეყნები გაააქტიურებენ განხილვებს ამ ორგანიზაციის მომავალთან დაკავშირებით - უნდა ჰქონდეს თუ არა ევროკავშირს ერთიანი ანტიკრიზისული ცენტრი, ერთიანი ჯარი, ერთიანი ფისკალური პო-

## ნავთობის მოპოვება ქვეყნების მიხედვით



წყარო: აშშ-ის ენერჯეტიკული ინფორმაციის ადმინისტრაცია

ლიტიკა და სხვა.

დადებითია ის, რომ ეს კრიზისი და-აჩქარებს ასეთი გადაწყვეტილებების მიღებას და 2021 წელს გამოჩნდება, ევროკავშირი საბოლოოდ ჩამოყალიბდება ნამდვილ ეკონომიკურ-პოლიტიკურ-სამხედრო კავშირად, თუ დარჩება ისეთ ორგანიზაციად, როგორც დღეს არის – ბევრი პოლიტიკური პოლიტიკის მქონე (თავისუფალი მიმოსვლა, ერთიანი ეკონომიკური სივრცე, ერთიანი ვალუტა), მაგრამ, სამწუხაროდ, არაეფექტიანი კრიზისების დროს.

დღევანდელი ნავთობმოპოვებელი ქვეყნების (საუდის არაბეთი, რუსეთი და აშშ-ის ფიქლის ნავთობის ინდუსტრია) დაპირისპირება ძალიან ჰგავს სერჯო ლეონეს ფილმის, „კარგი, ცუდი, ბოროტის“, ბოლო სცენას.

იმ შემთხვევაში, თუ აშშ-ის მთავრობა ხელს არ შეუწყობს ფიქლის ნავთობის ინდუსტრიას, პირველი ის დამარცხდება ამ დაპირისპირებაში (რადგან ასეთი ტექნოლოგიით ნავთობის მოპოვება ბევრად უფრო ძვირი ჯდება, ვიდრე ეს ტრადიციული ტექნოლოგიით არის შესაძლებელი და კიდევ უფრო მაღალ დანახარჯებთან არის დაკავშირებული, ვიდრე დღეს ნავთობის ფასია). თუმცა

დიდია შანსი, რომ ამერიკის მთავრობა ჩაერიოს და „ტენასურ დუელში“ აშშ-ის ფიქლის ნავთობის ინდუსტრია დაუმარცხებელ მოთამაშედ აქციოს.

ასევე მნიშვნელოვანია კითხვა, აშშ-ის მთავრობა ამ პროცესში ჩაერვება მხოლოდ საკუთარი ნავთობის ინდუსტრიის გარკვეული სუბსიდირებით, თუ საუდის არაბეთსა და რუსეთს შორის კონფლიქტის მომწესრიგებლის როლს ითამაშებს, რათა გრძელვადიან პერიოდში არ დაეცეს ნავთობის ფასი, რამაც შესაძლოა, აშშ-ის ფიქლის ნავთობის ინდუსტრიის გაკოტრება გამოიწვიოს.

უნდა გივარაუდოთ, რომ საწყისი მცდელობა სწორედ ერთობლივი შეთანხმების მიღწევა იქნება, თუმცა, თუ ეს არ გამოვიდა, აშშ თავის ინდუსტრიას მიხედავს და საუდის არაბეთსა და რუსეთს ერთმანეთის ეკონომიკური მდგრადობისა და რეზერვების გამოცდა მოუწევთ.

ამ შემთხვევაში გასათვალისწინებელი იქნება რამდენიმე ფაქტორი: რუსეთს უკვე აქვს ნახევრად იზოლაციური ეკონომიკის მართვის გარკვეული გამოცდილება (გასული წლების სანქციების გამო) და რუსული რუბლის დევალვაცია ნავთობის ფასის ზრდასთან ერთად ხდება, რაც რუსულ რუბლში მის შემოსავლებს

არცთუ ისე დიდად ამცირებს ნავთობის ფასის ვარდნისას. რა თქმა უნდა, ამას თავისი უარყოფითი შედეგები აქვს როგორც ეკონომიკური, ასევე სოციალური თვალსაზრისით, თუმცა ვალუტის მოქნილობა ასეთი ეკონომიკური დაპირისპირების დროს დამატებით უპირატესობას სძენს.

თავის მხრივ, საუდის არაბეთს ფიქსირებული გაცვლითი კურსი აქვს, რაც, სავარაუდოდ, გამოიწვევს უფრო მეტი რეზერვის ხარჯვას (ან ფიქსირებულ გაცვლით კურსზე უარის თქმას, რასაც სოციალური უკმაყოფილება მოჰყვება). თუმცა საუდის არაბეთის სავალუტო რეზერვები (490 მილიარდი დოლარი, მაქსიმუმში იყო 731 მილიარდი დოლარი 2014 წელს) ერთ სულ მოსახლეზე 5-ჯერ აღემატება რუსეთისას (15,000 დოლარი და 3,000 დოლარი შესაბამისად) და იმპორტის მოცულობაშიც ბევრად მაღალია – საუდის არაბეთის სავალუტო რეზერვები მისი ყოველთვიური იმპორტის 40-ჯერადაა, რუსეთის კი 27-ჯერადაა. რუსეთის სავალუტო რეზერვები 440 მილიარდ დოლარს შეადგენს, რეზერვების მაქსიმალური მოცულობა კი, 582 მილიარდი დოლარი, 2008 წლის ივლისში ჰქონდა. (რამე მოვლენას ხომ არ გახსენ-



ნებთ ეს თარიღი?)

რა თქმა უნდა, არც ერთი ქვეყანა არ დაუშვებს ამ რეზერვების მინიმუმამდე დაყვანას, თუმცა ეს ციფრები სერიოზულ როლს ითამაშებს ამ დაპირისპირებაში (მონაცემები სავალუტო რეზერვებთან დაკავშირებით ოფიციალურად არის გამოქვეყნებული, თუმცა ორივე ქვეყანას დამატებითი სუვერენული ფონდები აქვს, რომელთა დაზუსტებული მონაცემები არ არის ხელმისაწვდომი).

იმ შემთხვევაში, თუ შემდეგი რამდენიმე კვირის განმავლობაში შეთანხმება არ მოხდა (და თუ ეს მოხდა, დიდი ალბათობით აშშ-ის ინიციატივით იქნება, რათა დაიცვას თავისი ნავთობის ინდუსტრია), ქვეყანა, რომელიც დაამტკიცებს, რომ მოწინააღმდეგე მხარეს სჯობნის, მოიგებს დუელს, რაც დამარცხებულში გამოიწვევს ეკონომიკურ კრიზისს და შესაძლო სოციალურ პრობლემებს.

თუმცა ამას, რა თქმა უნდა, დრო დასჭირდება და დღევანდელი დაპირისპირების შედეგები მხოლოდ ორ-სამ წელიწადში გამოჩნდება. ორივე მხარეს ძალიან დიდი რეზერვები აქვს და მხოლოდ ნავთობის ფასის დაწვეით სერიოზული ეკონომიკური ზიანი ვერ მიადგება. დამატებითი ფაქტორები იქნება გადაწყვეტი: ამ ქვეყნებში სოციალური ფონი და შიდა სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ეკონომიკური რეფორმები, რომლებსაც ეს ქვეყნები გაატარებენ უახლოეს მომავალში, რუსეთისთვის დაწესებული, არსებული სანქციების გაგრძელება/გაუქმება/გადავადება/გამკაცრება, სხვადასხვა სამხედრო დაპირისპირების შედეგები რეგიონში (სირია, იემენი) და სხვა. გლობალიზაციის ტემპი დროებით მნიშვნელოვნად შენელებდა. ეს, სავარაუდოდ, არ შეეხება ონლაინ-სერვისებს (ონლაინგანათლებას, საკონსულტაციო ონლაინმომსახურებას, ონლაინშოპინგს და ა.შ. (რაზეც მოგვიანებით ვისაუბრებთ), მაგრამ პირველ ეტაპზე მაინც (შემდეგი სამი-ხუთი წლის განმავლობაში) შემცირდება თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებებზე მოლა-

პარაკებების ტემპი. მთავრობები, იმის მაგივრად, რომ აღრმავებდნენ თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებებს და დაბლა სწევდნენ სავაჭრო ბარიერებს, შეეცდებიან პირიქით, უფრო კონსერვატიულად მიუდგნენ ამ საკითხს. მთავრობები პროტექციონიზმის სხვადასხვა ფორმას გამოიყენებენ და გამოაცხადებენ, რომ ქვეყნის ინტერესშია, ყველაფერი თავად აწარმოოს, რათა იყოს თვითკმარი და საერთაშორისო ვაჭრობაზე ნაკლებად დამოკიდებული (მიზეზი იქნება - აი, საერთაშორისო ვაჭრობაზე რომ არ ვყოფილიყავით დამოკიდებული, ხომ უფრო ნაკლები იქნებოდა ეკონომიკური ვარდნა ამ კრიზისის დროს). ეს კი გამოიწვევს კორუფციის ზრდას განვითარებად ქვეყნებში - ინდუსტრიები, რომლებსაც პროტექციონიზმი შეეხება და კომპანიები, რომლებსაც მხარდაჭერა ექნება, შეირჩევა უსამართლო და არაკონკურენტული გზით, რაც ამ ქვეყნების ეკონომიკურ ზრდას შეანელებს.

სახელმწიფო კონტროლი კიდევ უფრო გაიზრდება. სხვადასხვა ტიპის მაკონტროლებელი სისტემები (Face recognition software, mobile phone tracing software, etc.), რომელთა დანერგვასთან დაკავშირებით ბევრი კითხვა ისმებოდა, ჩვეულ ნორმად იქცევა. არგუმენტად კი გამოყენებული იქნება პოსტულატი - კორონავირუსის დროს ასეთი სისტემები რომ გვექონოდა დანერგილი, ათასობით ადამიანის სიცოცხლის გადარჩენას შევძლებდით. შესაძლებელია, მოსახლეობის ყოველწლიური ტესტირებაც სხვადასხვა ვირუსზე ნორმად იქცეს.

რაც შეეხება თავდაცვის სტრატეგიებს, მეტად სავარაუდოა, რომ ფოკუსი ბიოლოგიური იარაღისკენ გადაინაცვლებს, რაც ქვეყნებს ბიოლოგიური იარაღის სფეროში შეჯიბრისკენ უბიძგებს და მნიშვნელოვნად გაზრდის ბიოტექნოლოგიების სახელმწიფო დაფინანსებას.

### ეკონომიკა

ცოტა ხნის წინ წარმოების ჩინეთში გადატანა სარფიანი გადაწყვეტილება იყო,

თუმცა ახლა, მიწოდების ჯაჭვის რღვევის გამო, რამაც მრავალი კომპანია დააზარალა, ბიზნესი ათჯერ გაზომავეს, სანამ გადაწყვეტს - ღირს თუ არა ჩინეთში წარმოების გადატანა, ანდა გაფართოება.

ამასთან ერთად, როგორც ზემოთ აღვნიშნე, ბევრმა მთავრობამ შესაძლოა ჩინეთთან ვაჭრობაზე შეზღუდვები დააწესოს. მაგალითად, ანტიბიოტიკების 80%, რომელსაც ამერიკაში მოიხმარენ, ჩინეთში იწარმოება. მიმდინარე კრიზისის შემდეგ კი აშშ-მ შესაძლოა გადაწყვიტოს, რომ ეს მიუღებელია და მნიშვნელოვანი სავაჭრო ბარიერები დააწესოს ჩინეთიდან ანტიბიოტიკების იმპორტზე, რაც კომპანიებს უბიძგებს, რომ წარმოება აშშ-ში დააბრუნონ, ან სადმე სხვაგან, უფრო პროგნოზირებად გარემოში გადაიტანონ.

ამ კრიზისმა აჩვენა, თუ რაოდენ მარტივია ღირებულების ჯაჭვის (value chain) და მიწოდების ჯაჭვის (supply chain) (განსაკუთრებით მათი, რომლებიც ჩინეთთანაა დაკავშირებული) რღვევა.

გარდა იმ გეოპოლიტიკური ფაქტორისა, რაც ზემოთ არის განხილული (ჩინეთისა და დასავლეთის ეკონომიკური დაპირისპირება), ასევე ღირებულებისა და მიწოდების გაწყვეტილი ჯაჭვების და სავაჭრო შეზღუდვების (მიწოდების უსაფრთხოებიდან გამომდინარე) გამო, ბევრი კომპანია წარმოების ჩინეთიდან საკუთარ ქვეყანაში, ან უფრო უსაფრთხო, ნაკლებრისკიან ქვეყანაში გადატანას დაიწყებს.

სწორედ ესაა მომენტი, როდესაც ბევრ განვითარებად ქვეყანას პოსტსაბოტოთა სივრცეში, ბალკანეთსა და აღმოსავლეთ ევროპაში, ექნება შესანიშნავი შანსი, მონაწილეობა მიიღოს მსოფლიო ეკონომიკურ გადაწყობაში და გამოიყენოს შესაძლებლობები, რომლებიც შესაძლოა არასდროს მისცემიათ.

რა თქმა უნდა, ყველა კრიზისი ბადებს მნიშვნელოვან ახალ გამოწვევებსაც და შესაძლებლობებსაც, და ამ შემთხვევაშიც იქნებიან დამარცხებულები

## საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები



### ბაზრის მოცულობა:

**2.3 მილიარდი ადამიანი – მსოფლიო მოსახლეობის 30%**  
**მშპ 36 ტრილიონი აშშ დოლარი – მსოფლიო ეკონომიკის 42%**

და გამარჯვებულები. გამარჯვებულები გამოვლენ ის ქვეყნები, რომელთა მთავრობები იქნებიან ეფექტიანები, ეფექტურები, საზრიანები, კარგად მოახდენენ ადაპტირებას ახალ რეალობასთან და დაინახავენ ამ კრიზისს, როგორც შესაძლებლობას, გახდნენ უფრო ძლიერი მოთამაშეები; ასევე ის ქვეყნები, რომლებიც შეძლებენ იფიქრონ არსებულ ჩარჩოებს მიღმა და კრეატიულად მიუდგნენ გამოწვევებს.

განვითარებადი ქვეყნების დავალიანება მნიშვნელოვნად გაიზარდა, მაგრამ ამის კიდევ უფრო ნეგატიური მხარე ის არის, რომ ვალი, ინვესტიციების ნაცვლად, სოციალური მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად და კომპანიების გაკოტრების თავიდან ასაცილებლად

ერთჯერადად დაიხარჯება. საზგასასმელია, რომ ეს ქმედება ნამდვილად უნდა განახორციელონ განვითარებადმა ქვეყნებმა, რათა გადაარჩინონ მცირე და საშუალო ბიზნესები, ტურისტული და ვაჭრობის სექტორები და აირიდონ მძიმე სოციალური პრობლემები.

ეს მაღალი დავალიანების მქონე ქვეყნებში საკრედიტო განაკვეთების ზრდას გამოიწვევს, რაც უახლოვს წლებში ეკონომიკურ ზრდას შეამცირებს. თუმცა მედალს ორი მხარე აქვს: 2021 წელს ბევრი კომპანია (უმეტესად მცირე და საშუალო) გაკოტრდება, მაშინ როცა ამავე დროს მსხვილ ინვესტიციებს დიდი რაოდენობით თანხა ექნებათ აკუმულირებული შეზღუდული საინვესტიციო ალტერნატივების არსებობის პირო-

ბებში. ამგვარად, მივიღებთ უდიდესი რაოდენობის აშშ დოლარში დენომირებულ ფულს, ნულოვანი ან ნეგატიური საპროცენტო განაკვეთით. ამ ფაქტორის გამო, განვითარებადი ქვეყნების სახელმწიფო ობლიგაციები შესაძლოა კვლავ მიმზიდველი იყოს (მიუხედავად მათი ვალის მშპ-სთან პროპორციის ზრდისა) და ზოგი ქვეყანა აუცილებლად გამოიყენებს დაბალ პროცენტში სესხის აღების შესაძლებლობას.

ამასთან, მთავრობებს ექნებათ უნიკალური შესაძლებლობები, მოიზიდონ ახალი ინვესტორები, რომლებსაც მინიმალურ ამონაგებს შესთავაზებენ და ამას სხვა მიმზიდველი ფაქტორებით დააბალანსებენ (მაგალითად, საჯარო-კერძო პარტნიორობის სქემა რამდე-



ნიმე წლით დოლარში დაფიქსირებული ვალდებულებებით, საერთაშორისო არბიტრაჟის გამოყენება საინვესტიციო კონტრაქტებში და სხვა).

გლობალური პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მინიმუმამდე შემცირდება და დამოკიდებული იქნება მხოლოდ აშშ დოლარზე, რაც უფრო გააძლიერებს ამერიკის შეერთებულ შტატებს და მის ფედერალურ სარეზერვო სისტემას (FED). შემდეგი ორი-სამი წლის განმავლობაში, განვითარებად ქვეყნებში ინვესტორები თავს შეიკავებენ რისკისგან, რომელიც დაკავშირებული იქნება სხვა ვალუტებთან, გარდა აშშ დოლარისა. განვითარებადი ქვეყნების უმრავლესობა დამოკიდებული გახდება მხოლოდ საერთაშორისო ფინანსურ ინსტიტუტებზე და იძულებული იქნება, მოახდინოს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სავალუტო რისკების დაზღვევა, რაც გულისხმობს ინვესტორისთვის გარანტიების მიცემას აშშ დოლარში. აშშ დოლარი უფრო მეტ წონას შეიძენს, რაც გავლენას მოახდენს ფაქტობრივად ყველა განვითარებადი ქვეყნის ვალუტაზე. ამერიკის სარეზერვო ბანკის მიერ დამატებითი ფულის დაბეჭდვა გარკვეულწილად შეასუსტებს დოლარს შემდეგ ეტაპზე, მაგრამ ეს მაინც ვერ გაზრდის განვითარებადი ქვეყნების ვალუტაზე მოთხოვნას (უფრო ევროსთან, გირვანქა სტერლინგთან, იუანთან და იენტან მიმართებით მოხდება აშშ დოლარის კურსის გაუფასურება).

განვითარებადი ქვეყნებისთვის საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტები უფრო მნიშვნელოვანი გახდება. თუმცა, მიუხედავად ამისა, მათაც მოუწევთ ქცევის შეცვლა.

მოსალოდნელია, რომ განვითარებად ქვეყნებში იქნება კაპიტალის და არა სასესხო რესურსების ნაკლებობა. ყველაზე დიდი გავლენა ექნება ისეთ საერთაშორისო ფინანსურ ინსტიტუტებს, რომლებიც განვითარებად ქვეყნებში კაპიტალის ინიექციისთვის საუკეთესო საშუალებებს გამონახავენ (საჯარო-

კერძო პარტნიორობა, ადგილობრივი კერძო საინვესტიციო ფონდები და სხვა). ასევე მოსალოდნელია, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების მიერ განხილული იყოს განვითარებადი და ღარიბი ქვეყნებისთვის ვალის ნაწილობრივი ჩამოწერის და/ან რესტრუქტურისაციის შესაძლებლობები.

უფრო მეტი ინვესტიცია ჩაიდება IT-ტექნოლოგიებსა და ხელოვნურ ინტელექტში (განსაკუთრებით, უსაფრთხოების გამო), სამედიცინო აპარატურაში, ჯანდაცვაში, ბიოტექნოლოგიაში და, აგრეთვე, სოფლის მეურნეობაში, დევიზით: „რაც ქვეყანას შიდა მოხმარებისთვის სჭირდება, ჩვენვე უნდა ვაწარმოოთ“. რა თქმა უნდა, დიდი ფინანსური რესურსის შედინება მოხდება ინტერნეტის პროვაიდერ და სატელეკომუნიკაციო კომპანიებში, რადგან ჩვენ უკვე ვეჩვენებთ ვიდეოკონფერენციებს, ონლაინწავლებას და ა.შ.

განვითარებად ქვეყნებში პრობლემური აქტივების ფონდები და სხვა, ფულადი სახსრებით მდიდარი კერძო კაპიტალის ფონდები და ისაკუთრებენ ადგილობრივი ბიზნესების უმეტესობას და შექმნიან ახალ მონოპოლიებსა და ოლიგოპოლიებს, ან ახალ, გლობალურად კონკურენტუნარიან დიდ კომპანიებს, რაც, თავის მხრივ, დამოკიდებული იქნება სამთავრობო რეგულაციებზე. პირველი უარყოფითად იმოქმედებს ეკონომიკის ზრდაზე, ხოლო მეორე პერიოდით, შექმნის ახალ სამუშაო ადგილებს, გაზრდის ექსპორტს და გამოაჩენს გლობალურ თუ რეგიონულ მოთამაშეებს.

„მწვანე ეკონომიკა“ მნიშვნელოვან დარტყმას მიიღებს - ნავთობის ფასის მკვეთრი შემცირების გამო, ელექტრომობილები და განახლებადი ენერჯის საშუალებები ბევრად გაზრდილი კონკურენციის პირობებში აღმოჩნდებიან.

### ბარემო

„ჩინეთსა და იტალიაში ჰაერი შესამჩნევად სუფთაა. ვენეციის გრანდ-კანალი სუფთად მოედინება. სიეტლში, ნიუ-

იორკში, ლოს-ანჯელესში, ჩიკაგოსა და ატლანტაში დაბინძურებით გამოწვეული სმოგი გაიფანტა. ნახშირბადის გლობალური ემისიაც კი შემცირდა“ (New York Times, 17 მარტი).

ბევრი გარემოს დამცველი აცხადებდა, რომ ადამიანები ისეთ გავლენას ახდენდნენ გარემოზე, რომ ათწლეულები ან საუკუნეები იქნებოდა საჭირო მის გამოსასწორებლად. თუმცა კორონავირუსის „კარნაკეტილობამ“ დაგვანახვა, რომ მხოლოდ რამდენიმე დღე გახდა საჭირო იმისათვის, რომ მნიშვნელოვნად დაბინძურებული ქალაქების მდგომარეობა შესამჩნევად გაუმჯობესებულიყო.

ამან ხელახლა უნდა დაგვაფიქროს კითხვაზე - რამდენად დიდია ადამიანის საქმიანობის უარყოფითი გავლენა გარემოზე? იმდენად დიდია, როგორადაც ეს მიჩნეული იყო?

შეძლებდა დედამიწა ისე სწრაფად გასუფთავებას (თუნდაც მხოლოდ დიდი ქალაქების დაბინძურების თვალსაზრისით), თუკი დაბინძურების ადამიანური ფაქტორი ისე ძლიერი იყო, როგორც ამას ზოგიერთი მეცნიერი ფიქრობდა? დიახ, დედამიწაზე იმატებს ტემპერატურა, მაგრამ შესაძლოა არა ადამიანის ინტერვენციის, არამედ ბუნებრივი ციკლის გამო. გამყინვარების დროს დედამიწაზე ტემპერატურამ დაიკლო (ბუნებრივი ციკლის პროცესში და შესაძლოა ახლაც იმავე მიზეზის გამო თბება).

იქნებ ერთ-ერთი ქმედითი ნაბიჯი გარემოს დაცვის მხრივ და განსაკუთრებით დიდ ქალაქებში ჰაერის დაბინძურების წინააღმდეგ საბრძოლველად სწორედ ყოველწლიური, ერთკვირიანი (ერთი კვირით დაიწყო), გლობალური „კარანტინი“ იყოს, თუნდაც არანაირი ვირუსის საშიშროება არ არსებობდეს, მაგრამ დედამიწის „ამოსუნთქვას“ და ჩვენთვის ჯანმრთელობას გამოადგებოდა.

### სოციალური ურთიერთობები

სოციალური ურთიერთობებიც მნიშვნელოვნად შეიცვლება. გასულმა თვეებმა

გვიჩვენა, რომ დისტანციური სწავლება შესაძლებელია და ძალიან ეფექტიანაც.

მას შემდეგ, რაც კარანტინი დასრულდება, ბევრი საგანმანათლებლო დაწესებულება (სკოლები და უნივერსიტეტები) განსხვავებულ მიდგომას დაამკვიდრებს, ვიდრე მანამდე. პროცესის დიდი ნაწილი ინტერნეტის გამოყენებით წარიმართება. ეს შექმნის შესანიშნავ შესაძლებლობებს ყველასთვის მსოფლიოში, რომ მიიღონ საუკეთესო განათლება ონლაინკურსებით, საუკეთესო პროფესორების ონლაინლექციებით და სხვა, რაც მიიღებს გლობალურ სახეს და მისცემს უსაზღვრო შესაძლებლობებს მთელი მსოფლიოს ახალ თაობებს, საუკეთესო განათლება მიიღონ.

კერძო სექტორმა დაინახა, რომ ბევრი საკითხის განხილვა ონლაინრეჟიმშიცაა შესაძლებელი და მოგზაურობა ისეთივე საჭირო აღარ იქნება, როგორც ადრე იყო. ონლაინკონსალტინგი, იურიდიული ონლაინმომსახურება, ფინანსური რჩევები და სხვა, ბევრი ადამიანის დიდ დროს დაზოგავს, მაგრამ მნიშვნელოვან გავლენას მოახდენს ავიაციის ინდუსტრიაზე, რადგან ბიზნესმოგზაურების რაოდენობა შემცირდება.

ხალხი ონლაინშოპინგს უფრო მეტად იყენებს, ვიდრე ადრე. ონლაინშოპინგის ნორმა გახდება, რაც კომერციულ ობიექტებზე უძრავი ქონების ფასებს შეამცირებს. კომერციული უძრავი ქონების ფასის შემცირებას ასევე ხელს შეუწყობს ბიზნესისთვის ნაკლები სივრცის საჭიროება, რადგანაც ოფისებს მიჩვეული ბიზნესიც უფრო მეტად გადავა ონლაინრეჟიმში.

დაბოლოს, მიმდინარე კრიზისი ჩვენს სატრანსპორტო საშუალებებზეც მოახდენს გავლენას. ახალი წესები და რეგულაციები სოციალური დისტანცირების მოთხოვნების მიხედვით შემუშავდება. მოთხოვნა გაიზრდება ველოსიპედებზე, სკუტერებზე, განსაკუთრებით ელექტროსკუტერებზე, ასევე მანქანებზე. ავიაკომპანიებს მოუწევთ ცვლილებების შეტანა, განსაკუთრებით თვითმფრინავ-

ში ჰაერის ვენტილაციისა და ჩასხდომის პროტოკოლის თვალსაზრისით. შესაძლოა ტესტის გაკეთებაც კი გახდეს საჭირო თვითმფრინავში ჩაჯდომამდე. ასეთი პროტოკოლი ასევე ხელს შეუწყობს შესაძლო ეპიდემიების საერთაშორისო გავრცელების პრევენციას მომავალშიც.

### გამარჯვებულები და დამარცხებულები

ამგვარად, რომელი ქვეყნები გახდებიან გამარჯვებული და რომელი დამარცხებული კორონა-კაპიტალიზმის (პოსტკორონა) მსოფლიოში?

გამარჯვებული იქნებიან ქვეყნები, რომლებიც შექმნიან და განახორციელებენ ყველაზე ეფექტიან ანტიკრიზისულ გეგმას, რათა შეამცირონ ეკონომიკური ვარდნა და ქვეყნები, რომლებიც შემოიღებენ ახალ ანტიკრიზისულ მიდგომებს უფრო სწრაფად და იქნებიან პირველები, რომლებიც ახალ რეალობასთან ადაპტაციას მოახდენენ. ქვეყნები, რომლებიც სწორად გათვლიან, თუ რა უნდა შესთავაზონ ინვესტორებს მომავალ 12-18 თვეში, როდესაც კრიზისი გადავლილი იქნება, მსოფლიო ეკონომიკა კი მნიშვნელოვნად შემცირებული. ერთი მხრივ, ბევრი კომპანია გაკოტრდება, მეორე მხრივ კი ბევრი ინვესტორს ექნება თავისუფალი ფინანსური რესურსი, თუმცა ნულოვანი ან ნეგატიური საპროცენტო განაკვეთით.

გარდა ამისა, ბევრ ქვეყანაში გაჩერდა საწარმოები, რომლებმაც დაარღვიეს მიწოდების ჯაჭვი, ან უბრალოდ ფინანსურად ვერ გაუძლეს არსებულ კრიზისს. აქედან გამომდინარე, ზოგ განვითარებად ქვეყანას გაუჩნდება შანსი, მოიზიდოს როგორც ახალი ინვესტიციები (დაბალი საპროცენტო განაკვეთების გამო), ასევე უკვე არსებული, აწყობილი საწარმოების თავის ტერიტორიაზე გადმოტანას შეუწყოს ხელი. შესაბამისად, უფრო დიდი ყურადღება მიექცევა განვითარებად ქვეყნებში არსებულ ბიზნესგარემოს – გამარტივებულ რეგულაციებს, საგადასახადო რეჟიმებს და სხვა.

კრიზისის შედეგად, ქვეყნები შესაძლოა უფრო ძლიერები, უფრო მნიშვნელოვანი როლით წარმოჩნდნენ. ამის გასაკეთებლად, ახალი რეალობა საჭიროებს ახალ ხედვას, ახალ ინიციატივებსა და შესაბამის იმპლემენტაციას.

### რაც შეეხება საქართველოს...

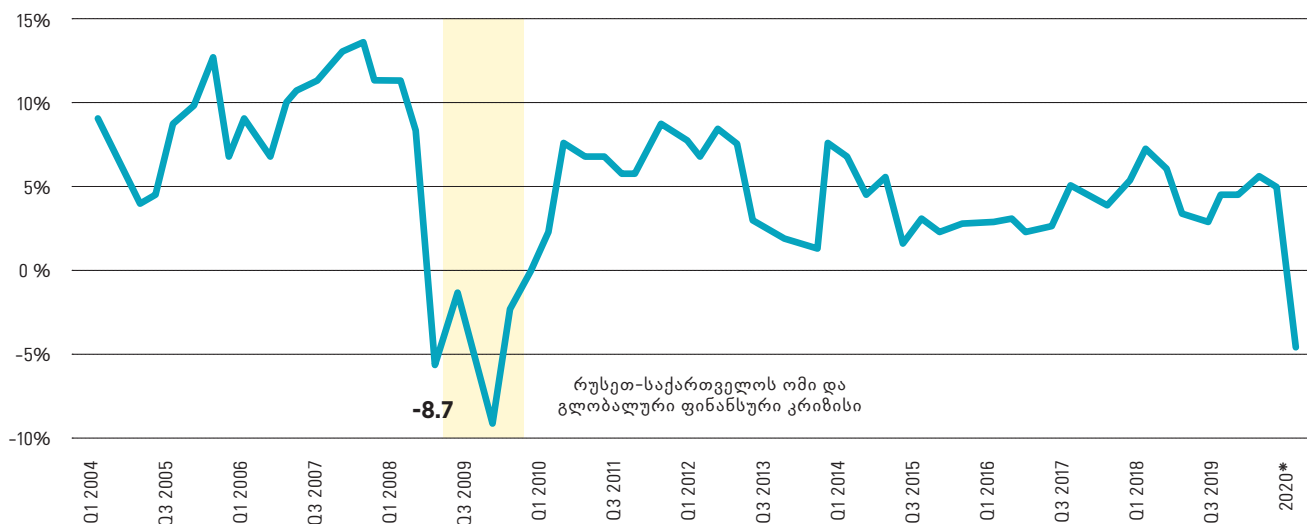
თუ პროცესები ისე წარიმართა, როგორც აქ იყო აღწერილი (რა თქმა უნდა, ეს მხოლოდ ერთ-ერთი ვარიანტია და ჯერ კიდევ ბევრი რამ შეიცვლება უახლოეს თვეებში), მაშინ მართლა ვიქნებით დიდი ეკონომიკური გადაწყობის მომსწრენი.

თუ აქამდე ჩინეთი და მისი მსგავსი ქვეყნები ნაკლები პოლიტიკური რისკის შემცველ ქვეყნებად ითვლებოდნენ (პოლიტიკური სტაბილურობის გამო) და ამიტომ ინვესტორთა მიმზიდველობაც მაღალი იყო, ახალი კორონავირუსის კრიზისის შედეგად გამოჩნდა, რომ ასეთი ტიპის ქვეყნები ადვილად მალავენ ინფორმაციას, არ არიან ტრანსპარენტულები, შესაძლოა არ აცხადებდნენ იმ საშიშროებებს, რაც უკვე იციან და პოლიტიკური მიზნების გამო შესაძლოა დამატებითი რისკი შეუქმნან ინვესტორებსაც და საერთაშორისო საზოგადოებასაც. ასევე ქვეყნები, რომლებიც ამ კრიზისის დროს განსაკუთრებულ რეგულაციებს შემოიღებენ კაპიტალის გატანაზე, მოგების რეპატრიაციაზე და სხვა, აუცილებლად გაიუარესებენ საინვესტიციო მიმზიდველობას ამ კრიზისის გადავლის შემდეგ (მაგალითისთვის, რუსეთის მთავრობამ უკვე შემოიღო ქვეყნიდან კაპიტალის გატანაზე დამატებითი 15%-იანი გადასახადი, რათა შეამციროს ქვეყნიდან მყარი ვალუტის გადინება).

შესაბამისად, სავარაუდოდ გაიზრდება ასეთი ქვეყნების რისკის ფაქტორი და ღია, ტრანსპარენტული, დემოკრატიული ქვეყნების მიმზიდველობა ამალღდება როგორც ინვესტორებისთვის, ასევე საერთაშორისო დონორებისთვის. ამ შემთხვევაში საქართველოს ეძლევა



## მსოფლიოს ეკონომიკური ზრდა (%)



რუსეთ-საქართველოს ომი და გლობალური ფინანსური კრიზისი

წყარო: საქსტატი და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზი

შანსი, გამორჩედს უფრო კონკურენტუნარიანი ბევრ ქვეყანასთან შედარებით, თუ შევძლებთ დავაკმაყოფილოთ ღია და დემოკრატიული სახელმწიფოს გარკვეული სტანდარტები.

მსოფლიოში მხოლოდ შვიდ ქვეყანას აქვს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება ერთდროულად ჩინეთთან და ევროკავშირთან. ესენია: ისლანდია, ჩილე, პერუ, სინგაპური, სამხრეთი კორეა, შვეიცარია და საქართველო. ამ ქვეყნებს შორის საქართველო საკმაოდ კონკურენტუნარიანად გამოიყურება როგორც გეოგრაფიული მდებარეობის, ასევე ბიზნესის კეთების ხარჯის თვალსაზრისით (დანახარჯები მუშახელზე, მშენებლობაზე, გადასახადები და სხვა).

გარდა ამისა, საქართველოს აქვს თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებები თურქეთთან, ჰონკონგთან, EFTA-ს ქვეყნებთან და ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებთან. იმ შემთხვევაში, თუ მოხდება ჩინეთიდან საწარმოების გამოტანა და ახალი ინვესტიციებისთვის ჩინეთი და რუსეთი მიუღებელი იქნება, სავსებით რეალურია ასეთი ინვესტიციების საქარ-

თველოში მოზიდვის შანსი.

რა თქმა უნდა, ჩვენ მართო არ ვიქნებით ამ ბაზარზე. ინვესტიციების დიდი ნაწილი ასეთი გადათამაშებისას უმეტესწილად ევროკავშირსა და აშშ-ში წავა, თუმცა მცირე მოცულობები მაინც გადანაწილდება სხვა ქვეყნებზე (და ამ შემთხვევაში „მცირე“ პირობითია და შესაძლოა ათობით მილიარდ დოლარსაც გულისხმობდეს).

ამ სიტუაციაში საქართველოს ძირითადი კონკურენტები იქნებიან სხვა პოსტსაბჭოთა ქვეყნები (მაგალითად, უკრაინა, ყაზახეთი), ასევე თურქეთი, აღმოსავლეთ ევროპისა და ბალკანეთის ქვეყნები. კონკურენცია დიდი იქნება, თუმცა სწორი რეგორმების ეფექტიანად გატარებისა და კარგი პოზიციონირების შედეგად შესაძლოა მოგვეცეს სრულიად ახალი ინდუსტრიების განვითარების შანსი, რასაც ახალი ტექნოლოგიები და ბევრი სამუშაო ადგილის შექმნა მოჰყვება.

ისევე როგორც თურქეთის თხილის ბაზრის „გაუმჯობესებლობამ“ და დაკავშირებულმა რისკებმა საქართველოს

13 წლის წინ მისცა შანსი სრულიად

„მოულოდნელად“ თხილის ექსპორტიორი გამხდარიყო, ხოლო ბევრ ქართველ ფერმერს სარჩო-საბადებელი მოეპოვებინა.

როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, 2021 წელს, სავარაუდოდ, ბევრ კომპანიას და პოტენციურ ინვესტორს დიდი რაოდენობის ნაღდი ფული დაუგროვდება, რომლის საპროცენტო განაკვეთი ნულთან ახლოს იქნება. ამერიკის ფედერალურმა ბანკმა, ინგლისის ბანკმა, ევროპის ცენტრალურმა ბანკმა ისეთ დაბალ დონეზე დასწიეს განაკვეთები და დაიწყეს Quantitative Easing (ანუ, მარტივად რომ ვთქვათ, ფულის ბეჭდვა), რომ ეს პროცესი კიდევ დიდხანს შენარჩუნდება, რაც, დიდი ალბათობით, გამოიწვევს განვითარებული ქვეყნების სახელმწიფო ობლიგაციებსა და დეპოზიტებზე საპროცენტო განაკვეთების თითქმის განულებას (შესაძლოა უარყოფითი საპროცენტო განაკვეთიც კი იყოს, როგორც ეს მოხდა რამდენიმე წლის წინ 2009 წლის კრიზისის შემდეგ).

ამ ფონზე ინვესტორებისთვის მცირე,

მაგრამ დადებითი საპროცენტო განაკვეთიც კი საკმარისი იქნება ამ თანხების ნაწილის განვითარებად ქვეყნებში ჩასაღებად – საბანკო დეპოზიტებზე და სხვა ტიპის ფასიანი ქაღალდებში. ამ ვითარებაში ის ქვეყნები იხიერებენ ყველაზე მეტად, რომელთა ეკონომიკური კლიმატი, რეგულაციები და პოტენციური ზრდის ტემპი მეტად მისაღები იქნება ინვესტორთათვის. 2010 – 2011 წლებში სწორედ ასეთი ტიპის ინვესტიციები აღმოჩნდა მნიშვნელოვანი საქართველოს ეკონომიკის სწრაფი ტრანსფორმაციისთვის (2009 წლის მე-2 კვარტალში -9-პროცენტითი ვარდნა გვქონდა, 2010 და 2011 წლები კი, შესაბამისად, ეკონომიკის +6.4 და +7.2-პროცენტითი ზრდით დავასრულეთ).

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგნოზით, კორონავირუსით გამოწვეული კრიზისის შედეგად, 2020 წელს საქართველოს ეკონომიკა 4%-ით შემცირდება, რაც მნიშვნელოვანი გამოწვევაა და მიზანმიმართული პოლიტიკის/ზომების სწრაფად გატარებას დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის დროულად გაჯანსაღების და შესაძლებლობების ეფექტიანად გამოყენებისთვის.

ასევე, 2010 და 2011 წლებში მნიშვნელოვანი იყო საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლიც (მსოფლიო ბანკი, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი, აზიის განვითარების ბანკი და სხვა). დიდი ალბათობით ახლაც ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს როლს ჩვენს რეგიონში სწორედ ეს ორგანიზაციები ითამაშებენ.

თუმცა ამჯერად, გარდა კრედიტების გამოყოფისა, ალბათ სხვა ფორმულებიც უნდა შევთავაზოთ საფინანსო ორგანიზაციებს, როგორცაა კაპიტალით თანამონაწილეობა ინვესტიციებში, PPP-პროექტებში გარანტიის როლის შესრულება (რაც შეამცირებს კერძო ინვესტორისთვის რისკს და, შესაბამისად, გაზრდის დაინტერესებულ ინვესტორთა რაოდენობას).

ასევე მნიშვნელოვანი იქნება, თუ

შევძლებთ, საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები ჩავრთოთ კერძო სექტორის ფასიანი ქაღალდების გამოშვებაში. ეს ინსტრუმენტი უნდა არსებობდეს არა მხოლოდ ბანკებისთვის, ისინი ისედაც უკვე ახორციელებენ ასეთ ტრანზაქციებს, არამედ სხვა ტიპის კომპანიებისთვის – მაგალითად, სამშენებლო, ენერჯეტიკული, დიდი ქსელის მქონე სავაჭრო ან ტურისტული კომპანიებისთვის, რათა ამ კომპანიებმაც შეძლონ ფასიანი ქაღალდების გამოშვება, რადგან მაღალი მოთხოვნა და დაბალი პროცენტი სწორედ პორტფელურ ინვესტიციებზე იქნება 2021 წელს და არა პირდაპირ ინვესტიციებზე.

რაც შეეხება პირდაპირ ინვესტიციებს, აქ საქართველოს ალბათ მოუწევს ინვესტიციების დროებითი დოლარიზაციის ფორმულის შემოღება, სადაც ინვესტიციის ნაწილი დოლარში იქნება დაზღვეული სხვადასხვა PPP-ფორმულით, რომლის თანამონაწილეც სწორედ საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები უნდა გახდნენ.

დაბოლოს, 2021 წელს, როგორც კი ახალი კორონავირუსის ვაქცინა იქნება შექმნილი და უკვე ხელმისაწვდომი, აუცილებლად მოხდება საფონდო ბაზრების მყისიერი ცვლილება.

დღეს საქართველოს სუვერენული ვერობონდები 7-8%-ში ივაჭრება და ამ ფონზე რაიმე დამატებითი ვერობონდების გამოშვება ალბათ არ არის მიზანშეწონილი. თუმცა ვაქცინის გამოშვების შემდეგ საერთაშორისო ბაზრები სრულად შეიცვლება და განვითარებული ქვეყნების დაბალპროცენტითი სესხების ფონზე საქართველოს 2-3%-იანი სესხიც ინვესტორებისთვის მიმზიდველი უნდა იყოს. ამ გზით შესაძლებელი იქნება 1 მილიარდი დოლარის მოზიდვა, მაგრამ ამისათვის მოსამზადებელი სამუშაოები დასაწყება და 2020 წელი გადასალახი.

რომ შევჯამოთ, დიდი გამოწვევებისა და დიდი შესაძლებლობების ორი წელი გვაქვს წინ. როგორ გამოვალთ ამ გადანაწილებიდან – განგრძობადი

ეკონომიკური კრიზისით, თუ რეგიონის ახალი ეკონომიკური ლიდერის სტატუსით – მხოლოდ ჩვენზეა დამოკიდებული (არავის სცალია ჩვენთვის, რომ ან ხელი შეგვიშალოს, ან პროვოკაციები მოგვიწიოს). ასეთი შესაძლებლობები ბევრჯერ არ მოგვეცემა და დიდი სურვილი მაქვს, საქართველო აქედანაც გამარჯვებული გამოვიდეს.

საქართველოს გაუმარჯოს – ვინც ეს სტატია ბოლომდე წაიკითხეთ, დაისხით ახლა ერთი ჭიქა ღვინო და საქართველოს სადღეგრძელო დალიეთ.

### ეს სტატია 3 აპრილს დაინერა და „ფორბსის“ ონლაინ გამოცემაში 6 აპრილს გამოქვეყნდა, ამიტომ მას თითქმის უსვლელად გთავაზობთ.

თუმცა, მას შემდეგ მოვლენები განვითარდა და გასათვალისწინებელია, რომ სტატიაში მოყვანილი რამდენიმე პროგნოზი გამართლდა. ასევე, კიდევ უფრო ნათლად გამოიკვეთა ეკონომიკური ტენდენციები, რომელთა წინაშეც მსოფლიო აღმოჩნდება პოსტკორონა პერიოდში.

საერთაშორისო სავალუტო ბანკის პროგნოზით, მსოფლიოს ეკონომიკა 2021 წელს 3%-ით შემცირდება, აშშ-ის ეკონომიკას დაახლოებით 6%-იანი ვარდნა ექნება, ხოლო ზოგ ვერობულ ქვეყანაში ეკონომიკა 9-10%-ითაც კი შემცირდება (მაგ: იტალია, საბერძნეთი).

ახალი კორონავირუსის გავრცელებისთან დაკავშირებით უკვე განრდა ეჭვები, რომ შესაძლოა ეს ვირუსი ვუჰანის ვირუსოლოგიის ინსტიტუტის ლაბორატორიიდან იყოს გავრცელებული, სადაც კვლევები მიმდინარეობდა ლამურას კორონავირუსზე. თუმცა საბოლოო დასკვნა იმასთან დაკავშირებით, რომ COVID-19-ის პანდემია ლაბორატორიული კვლევების დროს მომხდარი ინციდენტის შედეგია, ჯერ არ არსებობს.



აშშ საკმაოდ მკაცრია შეფასებებში და ჩინური მხარისგან მოითხოვს კორონავირუსის ეპიდემიის დაწყებასთან დაკავშირებით სრული ინფორმაციის გასაჯაროებას. როგორც აშშ-ის სახელმწიფო მდივანმა, მაიკ პომპეომ განაცხადა, ჩინეთის მხრიდან ინფორმაციის გაუმჭვირვალობა რისკის ქვეშ აყენებს მსოფლიოს მოსახლეობას. ჯერ კიდევ ბევრი რამ არის შესასწავლი და აშშ-ის მთავრობა გულმოდგინედ მუშაობს ამ მიმართულებით. მაიკ პომპეომ ასევე განაცხადა, რომ „ნამდვილად მოვა დრო, როდესაც ჩვენ ყველა გავიგებთ, რა მოხდა და ისინი, ვინც პასუხისმგებლები არიან, პასუხს აგებენ“.

უკვე დაიწყო საუბრები იმასთან დაკავშირებით, როგორ იქნება ევროკავშირის, როგორც ორგანიზაციის, მომავალი (რაც სტატიიაში იყო განხილული). საფრანგეთის პრეზიდენტმა ემანუელ მაკრონმა ახლახან განაცხადა: „ჩვენ ვდგავართ რეალობის წინაშე, როდესაც უნდა გადავწყვიტოთ – ევროკავშირი არის პოლიტიკური პროექტი, თუ ის მხოლოდ [ერთიანი] ბაზრის პროექტია“. ასე რომ, ახლო მომავალში ამ მიმართულებითაც უნდა ველოდოთ მოვლენების განვითარებას.

რამდენიმერაუნდიანი მოლაპარაკებები ნავთობის ბაზრის დასტაბილურებასთან დაკავშირებით ბოლოს და ბოლოს შეთანხმებით დასრულდა. 12 აპრილს, OPEC+ ქვეყნების რიგგარეშე მეთავე შეხვედრაზე მიღწეულ იქნა შეთანხმება ნავთობის წარმოების ყოველდღიურად 9.7 მლნ ბარელით შემცირების თაობაზე მიმდინარე წლის მაის-ივნისში. მომდევნო 6 თვის განმავლობაში ნავთობმომპოვებელი ქვეყნები წარმოებას ყოველდღიურად 7.7 მლნ ბარელით შეამცირებენ, ხოლო შემდგომი 16 თვის მანძილზე - 5.8 მლნ ბარელით. ეს შეთანხ-

მება 2022 წლის 30 აპრილამდეა ძალაში, თუმცა მისი გაგრძელება შესაძლოა განხილულ იქნას 2021 დეკემბერში. თუმცა, მიღწეულ შეთანხმებას ჯერჯერობით გავლენა არ მოუხდენია ნავთობის ფასებზე მსოფლიოში, რომლებიც კვლავ ვარდნას აგრძელებს. და სავარაუდოდ ეს პროცესიც გაგრძელდება, როგორც სტატიიაში იყო მითითებული.

რაც შეეხება ჩინეთიდან წარმოების გადატანას, რაზეც სტატიიაში იყო საუბარი, ეს პროცესი უკვე დაიწყო. იაპონიამ განაცხადა, რომ 2.2 მილიარდი აშშ დოლარის ღირებულების სტიმულირების პაკეტი დაეხმარება იაპონური კომპანიების ჩინეთიდან გამოსვლას. სტიმულირების პაკეტიდან დაახლოებით 2 მილიარდი აშშ დოლარი გამოყოფილი იქნება იმ კომპანიებისთვის, რომლებიც წარმოებას ჩინეთიდან იაპონიაში გადაიტანენ, ხოლო დაახლოებით 200 მლნ აშშ დოლარი მათთვის, ვინც წარმოებას სხვა ქვეყანაში გადაიტანს.

აშშ-მაც გამოყოფინანსური რესურსი იმ კომპანიების მხარდასაჭერად, რომლებიც თავიანთ წარმოებას ჩინეთიდან ამერიკაში ან სხვა ქვეყანაში გადაიტანენ.

ამერიკული და ევროპული კომპანიები უკვე ტოვებენ ჩინეთს. ხარისხის კონტროლისა და მიწოდების ქსელის აუდიტორის, QIMA-ის მიერ ჩატარებული გამოკითხვის თანახმად (2019), ამერიკული კომპანიების 80%-მა, ხოლო ევროპული კომპანიების 67% პროცენტმა უკვე დაიწყო ჩინეთიდან გამოსვლა, ან ამას ახლო მომავალში გეგმავენ. ჩინეთიდან გამოსვლის მთავარი მიზეზი იმ პერიოდისთვის ძირითადად ე.წ. „სავაჭრო ომი“ და აშშ-ის მიერ დაწესებული იმპორტის ტარიფები იყო, თუმცა ადგილი სავარაუდოდ, რომ ამ მიზეზს კორონავირუსით გამოწვეული მიწოდების

ჯაჭვების რღვევაც დაემატება. მიუხედავად იმისა, რომ იმპორტის ტარიფები ევროპული კომპანიებისთვის ნაკლებ პრობლემას წარმოადგენდა, ისინიც ცდილობენ მიწოდების ჯაჭვების დივერსიფიცირებას.

კორონავირუსით გამოწვეული შეზღუდვებისა და საკარანტინო ზომების გამო, ბუნებრივია, მნიშვნელოვნად იკლო მოგზაურთა, მათ შორის, ბიზნესმოგზაურთა რაოდენობამ და უკვე გამოქვეყნდა ინფორმაცია ავიაკომპანიების დანაკარგების შესახებ: საერთაშორისო საჰაერო ტრანსპორტის ასოციაციის ანალიზის თანახმად, Covid-19-ის კრიზისის შედეგად, 2020 წელს ავიაკომპანიების შემოსავლები 55%-ით (დაახლოებით 314 მილიარდი დოლარით) შემცირდება 2019 წელთან შედარებით.

თუმცა ქვეყნებმა უკვე დაიწყეს ზრუნვა ამ მიმართულებით: დუბაიში ბაზირებულმა საამიროების ავიაცხაზემა ფრენის დაწყებამდე აეროპორტში მგზავრების Covid-19-ზე სწრაფი ტესტირების ჩატარება დაიწყო. ტესტებს დუბაის ჯანდაცვის უწყება ატარებს და შედეგების მიღება 10 წუთშია შესაძლებელი. ეს მიდგომა შესაძლოა სხვა ქვეყნებშიც დაინერგოს, რაც გარკვეულწილად შეამცირებს.

რაც უფრო მეტი დრო გადის, მით უფრო შესამჩნევი და მტკივნეული ხდება კორონავირუსით გამოწვეული კრიზისის შედეგები, თუმცა, როგორც სტატიიაში აღნიშნული, ეს კრიზისი, გარდა გამოწვევებისა, შესაძლებლობებსაც სთავაზობს ქვეყნებს და მხოლოდ მათზე დამოკიდებული – გაუმკლავდებიან ამ გამოწვევას და გამოვლენ გამარჯვებულები, თუ პირიქით, დიდი ხნის განმავლობაში ვერ შეძლებენ ეკონომიკის გაჯანსაღებას და დაკარგავენ პოტენციურად არსებულ წარმატების შესაძლებლობას. <sup>F</sup>

<sup>1</sup>წყარო: „ფორბსი“, 6 აპრილი, 2020

<sup>2</sup>წყარო: The Washington Post, 14 აპრილი, 2020

<sup>3</sup>წყარო: Fox News, 16 აპრილი, 2020

<sup>4</sup>წყარო: Mirage News, 14 აპრილი, 2020

<sup>5</sup>წყარო: Financial Times, 17 აპრილი, 2020

<sup>6</sup>წყარო: OPEC, 12 აპრილი, 2020

<sup>7</sup>წყარო: Bloomberg, 8 აპრილი, 2020

<sup>8</sup>წყარო: QIMA, Q3 2019 Barometer; Forbes, 20 აპრილი, 2020

# დიდი დეპრესია: წარსულის გამომდახილი და ახალი კრიზისის მოლოდინი

## 90 წლის წინ მსოფლიო ახალი, იმ დროს

წარმოუდგენელი მასშტაბის კრიზისის წინაშე იდგა. უმუშევრობის რეკორდული ზრდა, დანაშოგების გაქრობა, ათასობით ბანკის გაკოტრება - ეს ყველაფერი „დიდი დეპრესიის“ ეპოქის სახელით არის ცნობილი და ის გასული საუკუნის მთელ 30-იან წლებს მოიცავდა.

დღევანდელი გადმოსახედიდან ნათლად ჩანს, რომ კრიზისის გაჩენისას ნაბიჯები, რომლებიც მთავრობამ მის შესაჩერებლად გადადგა, სინამდვილეში კონტრპროდუქტიული იყო, რამაც არა მარტო აშშ-ის, არამედ გლობალური რეცესიის გაღვივებას შეუწყო ხელი.

1929 წლის ოქტომბერში მოხდა ის, რაც თითქმის არავის წარმოედგინა. პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ, ბირჟებზე დაწყებული 10-წლიანი აღმავლობა დასრულდა. „შავი ხუთშაბათის“ სახელით ცნობილ დღეს, 1929 წლის 24 ოქტომბერს უოლ-სტრიტზე ვაჭრობის გახსნიდან პირველივე წუთებში აქციები დაეცა, Dow Jones-ის ინდექსი 11%-ით შემცირდა. 24 ოქტომბერსვე, ვითარების დასასტაბილურებლად, საფონდო ბირჟის პრეზიდენტმა და აშშ-ის წამყვანი ბანკების ხელმძღვანელებმა საგანგებო შეხვედრა გამართეს, რომელზეც მიიღეს გადაწყვეტილება, რომ ნდობის ამბოღებისთვის აუცილებელი იყო თავად ემოქმედათ და საკუთარი სახსრებით ბაზრის მიმართულების საწინააღმდეგოდ დაედოთ ფსონი. ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის ვიცე-პრეზიდენტმა რიჩარდ უიტნიმ ამის დემონსტრირებისთვის, არსებულ საბაზრო ფასზე გაცილებით ძვირად, ამერიკული გიგანტის U.S. Steel-ის წილი შეიძინა. ბირჟის

აღმასრულებელთა მხრიდან განხორციელებულ ინვესტიციებს იმავე დღეს ნდობის შედარებითი აღდგენა მოჰყვა და Dow Jones-ის ინდექსიც 24 ოქტომბრის ვაჭრობის ბოლოს -2 პროცენტზე დაიხურა.

თუმცა კრაზი ჯერ კიდევ წინ იყო. სიტუაციას ამდაფრებდა ის, რომ არც საბანკო სისტემა და არც საფონდო ბირჟა არ ექვემდებარებოდა მკაფიოდ განსაზღვრულ თამაშის წესებს. გამჭვირვალობა და ანგარიშვალდებულება, რაც დღეს ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ამოსავალი წერტილია, ამ დროს ფაქტობრივად არ არსებობდა, ბანკები კი შეუზღუდავად გასცემდნენ სპეციალურ საკრედიტო დაფინანსებებს მათთვის, ვისაც საფონდო ბირჟაზე ინვესტირება სურდა, ასეთი კი ათიათასობით ადამიანი და კომპანია იყო. სხვადასხვა შეფასებით, 1929 წლისთვის ამერიკის კომერციული ბანკების მიერ სესხად გასცემული ყოველი ერთი დოლარიდან, 40 ცენტრი სწორედ საფონდო ბირჟაზე აქციების შეძენის დაფინანსებას ხმარდებოდა.

ვითარების მოჩვენებითი დასტაბილურების შემდეგ, 28 ოქტომბერს, რომელიც ისტორიაში „შავი ორშაბათის“ სახელით არის ცნობილი, ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის მთავარი ინდექსი 13%-ით დაეცა, 29 ოქტომბერს კი ვარდნამ 12% შეადგინა.

მომდევნო ერთ კვირაში აშშ-ის საფონდო ბირჟებმა მათი ღირებულების 1/3 დაკარგეს. ამ ერთკვირიან პერიოდში გამჭრალი კაპიტალის ზომამ 30 მილიარდი დოლარი შეადგინა.

ვითარება ორმაგად მძიმე იყო, რადგან მოქალაქეებმა არა მარტო საკუთარი დანაშოგები დაკარგეს, არამედ დაკარგეს აქციების შესაძენად ბან-





კებიდან აღებული სესხების დაფარვის შესაძლებლობა, ამან კი მთელი ამერიკის შეერთებული შტატების საფინანსო სისტემა შენელებული მოქმედების ნაღმზე შესვა.

თუმცა საფონდო ბირჟის კრაში, იმის მიუხედავად, რომ მან კოლოსალური გარალი გამოიწვია, მომენტალურად „დიდ დეპრესიაში“ არ გადაზრდილა და მან ამ მხრივ მხოლოდ კატალიზატორის როლი შეასრულა.

რეალური ეკონომიკური კრიზისი 1930 წლის მეორე ნახევრიდან დაიწყო და ის პრაქტიკულად დაემთხვა კონგრესის მიერ ახალი რეგულაციის დამტკიცებას.

ეს 1930 წლის ივნისში მიღებული სმუტ-ჰოულის საგადასახადო აქტი იყო. სმუტ-ჰოულის აქტით აშშ-მა 3,200 დასახელების პროდუქტზე იმპორტის გადასახადი 50%-ით გაზარდა. ეს ქვეყნის ისტორიაში ყველაზე დიდი ზომის სავაჭრო ბარიერის დაწესება იყო.

სავაჭრო ბარიერების დაწესება ად-

გილობრივი მწარმოებლების დაცვის მოტივით მოხდა, თუმცა მან აშშ-ისა და მთელი მსოფლიოს ეკონომიკა უმძიმეს სპირალში შეიყვანა, რომელსაც ქვეყანამ თავი მხოლოდ მეორე მსოფლიო ომის დასრულების შემდეგ დააღწია.

ის, რომ პროტექციონიზმისა და სავაჭრო ბარიერების აღმართვის გზა კონტრპროდუქტიულია, ეკონომისტებმა ასი წლით ადრევე იცოდნენ. 1930 წელს აშშ-ის კონგრესს ეკონომისტები აფრთხილებდნენ, რომ ტარიფების დაწესებას აუცილებლად მძიმე შედეგები მოჰყვებოდა. ისინი ცდილობდნენ, ადამ სმიტისა და დევიდ რიკარდოს მიერ ჯერ კიდევ 1800 წლამდე დაწერილი ნაშრომების აზრი აეხსნათ, თუმცა ჰერბერტ ჰუვერის მთავრობამ უკან არ დაიხია და ტარიფების ზრდას მხარი დაუჭირა.

**„მინდა, ვიხილო ამერიკელი მუშები, რომლებიც დასაქმებულნი არიან და ამზადებენ ამერიკულ**

**პროდუქტებს ამერიკელი მომხმარებლებისთვის“, - თქვა ამ კანონის ავტორმა უილის ჰოლიმ.**

მინეული იყო, რომ ტარიფების ზრდა ბიუჯეტის საშემოსავლო ნაწილსაც წაადგებოდა. სინამდვილეში მათ გამო სავაჭრო შემოსავალი არათუ გაიზარდა, არამედ შემცირდა. 1929 წელს აშშ-ის ხაზინაში საგარეო ვაჭრობის დაბეგრით \$602 მილიონი შევიდა, 1932 წელს ეს მაჩვენებელი \$329 მილიონამდე დაეცა.

აშშ-ის მიერ ტარიფების ზრდამ მთელი მსოფლიო „სავაჭრო ომში“ გახლართა. უკვე 1932 წლისთვის ამერიკულ იმპორტზე 62 ქვეყანას ჰქონდა მიღებული საპასუხო ტარიფები. თუმცა ეს ნაბიჯი თავის მხრივ კონტრპროდუქტიული იყო: გაუარესებული ეკონომიკური პირობები ევროპასაც გადაედო, რომელიც ამ დროს პირველი მსოფლიო ომის დროს მიყენებული ზარალის აღმოფხვრით იყო დაკავებული. ტარიფების მკვეთრ ზრდას და უცხოე-

თის მხრიდან სავაჭრო ბარიერების დაწესებას ქვეყანაში მოლოდინების კიდევ უფრო გაუარესება მოჰყვა.

კრიზისის გაღვივებაში მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა FED-მაც, რომელმაც შემზღვეველი მონეტარული პოლიტიკის გატარების გადაწყვეტილება მიიღო.

1930 წლის დეკემბერში ერთ-ერთი უმსხვილესი კერძო ბანკი Bank of United States-ი ჩამოიშალა. ეს ამ დროისთვის ბანკის გაკოტრების ყველაზე მძიმე შემთხვევა იყო. მალევე ამას ბანკების მიმართ უნდობლობა და Bank Run-ი ანუ გაკოტრებების სერია მოჰყვა. მომდევნო სამი წლის განმავლობაში კომერციული ბანკების 1/3 გაკოტრდა.

ეს იყო პერიოდი, როდესაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა, ანუ აშშ-ის ცენტრალური ბანკი საფინანსო სისტემის გადასარჩენად პროაქტიურ ნაბიჯებს არ დგამდა. ბანკების ლიკვიდობის კრიზისის მოსახსნელად როგორც ხაზინამ, ასევე FED-მა რესურსები არ გაიმეტეს, ამას კი მილიონობით ამერიკელის დანაზოგის გაქრობა და როგორც მოქალაქეებისთვის, ასევე კომპანიებისთვის კრედიტზე ხელმისაწვდომობის დაცემა მოყვა.

ინფლაციური შიშიდან გამომდინარე, 1930 წელს ქვეყანაში ფულის მოცულობა 3%-ით, 1931 წელს - 15%-ით, 1932 წელს კი 9%-ით შემცირდა.

შედეგად ქვეყანაში ნაღდი ფულის დეფიციტი წარმოიშვა. ფულის ნაკლებობის პირობებში ქვეყანაში დეფლაცია დაიწყო. ამასთანავე, FED-მა გაზარდა განაკვეთები და ბაზარზე ფულის მიწოდება გააძვირა. ამან ქვეყანაში სესხებზე საპროცენტო განაკვეთები გაზარდა, რამაც ასობით მსხვილი მსესხებელი და ბანკი გააკოტრა.

„იმის მიუხედავად, რომ FED-მა ძალიან კარგად იცოდა, თუ რა მოჰყვებოდა ბანკების დახურვას და ფულის მასის შემცირებას, მან ამის შესაჩერებლად არაფერი არ გააკეთა“, - ამბობს ნობელის პრემიის ლაურეატი, ეკონომისტი მილტონ ფრიდმანი.

1934-1937 წლებში ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ ფულის მიწოდება

გაზარდა, თუმცა ამავდროულად კომერციულ ბანკებს მინიმალური სარეზერვო მოთხოვნები გაუორმაგა.

1932 წელს კონგრესის ახალარჩეულმა დემოკრატების უმრავლესობამ წარადგინა კანონპროექტი, რომლითაც პარტია ქვეყანაში დაწყებული ფინანსური კრიზისის შეჩერებას ისახავდა მიზნად - ეს კანონპროექტი გადასახადების ზრდას ითვალისწინებდა. პრეზიდენტ ჰერბერტ ჰუვერის პროტესტის მიუხედავად, კონგრესმა ცვლილება მიიღო. ეს აშშ-ის ისტორიაში გადასახადების ზრდის ყველაზე მკვეთრი პროექტი იყო.

1932 წლამდე უმდიდრეს ამერიკელებს ბიუჯეტში საკუთარი წლიური შემოსავლის 25%-ის გადახდა უწევდათ. ახალი კანონით გადასახადის მოცულობა 63%-მდე გაიზარდა. გადასახადების ასეთმა ზრდამ უმდიდრეს ამერიკელებს ინვესტირების სურვილი პრაქტიკულად გაუქრო. დაჩქარდა საწარმოების დახურვის ტემპი. უმუშევრობა 1929 წელს არსებული 3%-დან, 1932 წლისთვის 25%-მდე გაიზარდა. მხოლოდ 1932 წელს პროდუქციის გამოშვება 13%-ით შემცირდა.

1936 წელს რუზველტის ადმინისტრაციამ ყველაზე მაღალ საგადასახადო საფეხურზე განაკვეთი კიდევ ერთხელ, ამჯერად 79%-მდე გაზარდა.

საინტერესოა, რომ დეფლაციის წლებში რუზველტის ადმინისტრაციამ ჩათვალა, რომ სამომხმარებლო პროდუქტებზე ფასების შემცირებას არა ნაღდი ფულის სიმცირე, არამედ პროდუქციის სიჭარბე იწვევდა.

1933 წელს რუზველტმა ხელი მოაწერა კანონს სოფლის მეურნეობის საქონელზე ფასების სტაბილიზაციის შესახებ [Agricultural Adjustment Act, შემოკლებით AAA], რომელსაც სოფლის მეურნეობის ბაზარზე პროდუქციის „სიჭარბე“ უნდა შემცირებინა. სახელმწიფომ ფერმერებს მინიმალური კომპენსაციის ნაცვლად მათი პროდუქციის განადგურება უბრძანა. ბამბის, სიმინდის, კარტოფილისა და სხვა პროდუქტების მოსავლის 10-დან 20%-მდე განადგურდა. მხოლოდ 1933 წელს 6 მილი-

ონი გოჭი დაკლეს.

1936 წელს აშშ-ის უზენაესმა სასამართლომ AAA არაკონსტიტუციურად ცნო და ის გააუქმა, თუმცა ამ დროისთვის ზიანი უკვე მიყენებული იყო.

რუზველტის ადმინისტრაციამ ამ კანონის მსგავსი კიდევ რამდენიმე რეგულაცია მიიღო. 1933 წელს ძალაში შევიდა კანონი ნაციონალური მრეწველობის აღდგენის შესახებ [NIRA], რომლითაც ბაზარზე საფასო კონტროლი დაწესდა. 500-ზე მეტ სექტორში, დაწყებული ავტომობილების წარმოებით, შინაური ცხოველების საკვების წარმოებით დამთავრებული, სახელმწიფომ დაადგინა ამ პროდუქტების მაქსიმალური ფასები და განსაზღვრა კვოტები, თუ რამდენ პროდუქტი უნდა ეწარმოებინათ კომპანიებს. NIRA-მ აშშ-ში პროდუქციის გამოშვება 25%-ით შეამცირა.

სახელმწიფო აჯარიმებდა იმ კომპანიებს, რომლებიც NIRA-ს მიერ დადგენილი კვოტებისა და სავალდებულო ფასების აღსრულებაზე უარს ამბობდნენ. 1935 წელს უზენაესმა სასამართლომ კანონი არაკონსტიტუციურად გამოაცხადა და გააუქმა.

რუზველტის ადმინისტრაციამ კრიზისში მყოფი ეკონომიკის დასახმარებლად პროფკავშირების გაძლიერების გადაწყვეტილება მიიღო. 1935 წელს ძალაში შევიდა ე.წ. ვაგნერის აქტი, რომელმაც საწარმოებს პროფკავშირების თანხმობის გარეშე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებების მიღების უფლება შეუზღუდა. კრიზისის პერიოდში ამ ცვლილებამ დამსაქმებლებს მკვეთრი ცვლილებების განხორციელების შესაძლებლობა წაართვა.

დიდი დეპრესია 1939 წლამდე გაგრძელდა. 1936 წლიდან მოყოლებული ვითარება გაუმჯობესდა, რადგანაც ბაზარზე ნაღდი ფულის მიწოდება გაიზარდა, მთავრობამ კი ქვეყნის მასშტაბით ექსპანსიური ფისკალური პოლიტიკა გაატარა, რითაც დასაქმების ზრდას შეუწყო ხელი. თუმცა, რომ არა არასწორი გადაწყვეტილებების ჯაჭვი, დიდი ალბათობით, კრიზისის ასეთი მძიმე სახე არ ექნებოდა. **F**





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



## ახალი ამბები / News

*ქართულად, ინგლისურად, რუსულად, თურქულად.*



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



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



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



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



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



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



# სვოპ-ოპერაციები: ეროვნული ბანკის მიერ ლიკვიდობის მიზოდება



**საქართველოს ეროვნული ბანკის,** ისევე როგორც სხვა ცენტრალური ბანკების, მნიშვნელოვან ფუნქციას ფინანსური სისტემის საჭირო ლიკვიდობით უზრუნველყოფა წარმოადგენს. ცენტრალური ბანკის როლის, როგორც ლიკვიდობის შოკების დროს ლიკვიდობის მთავარი მიმწოდებლის, მნიშვნელობა დიდი ხანია, ეკონომისტებს გააზრებული აქვთ. აღსანიშნავია, რომ სტრესულ ვითარებაში ლიკვიდობის მიწოდების საჭიროება კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება, რადგანაც ასეთ დროს ლიკვიდობაზე მოთხოვნის ზრდაა დამახასიათებელი ფინანსური ბაზრებისთვის როგორც განვითარებულ, ასევე განვითარებად ეკონომიკებში. ამ პირობებში დამატებითი ლიკვიდობის მიწოდება ცენტრალური ბანკების აუცილებელი ფუნქციაა, რასაც აქტიურად მიმართავენ მსოფლიოს წამყვანი თუ ნაკლებად ცნობილი ცენტრალური ბანკები. მაგალითისთვის შეგვიძლია ვნახოთ აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემისა და ევროპის ცენტრალური ბანკის გადაწყვეტილებები, რომლებმაც მიმდინარე გამოწვევის საპასუხოდ დიდი მოცულობის ლიკვიდობის მიწოდება დაიწყეს. განვითარებული ქვეყნების ცენტრალური ბანკების მსგავსად ლიკვიდობის მიწოდებას აქტიურად მიმართავენ განვითარებად ქვეყნებშიც, რაც კარგად ჩანს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ გამოქვეყნებულ

სხვადასხვა ქვეყნის მიერ კრიზისის საპასუხოდ განხორციელებული ღონისძიებების შეჯამებაში. ლიკვიდობის მიწოდება აღნიშნული ღონისძიებების ნაწილია ქვეყნების სრულ უმრავლესობაში, მათ შორის – განვითარებად ეკონომიკებში.

გაზრდილი გაურკვეველობის პირობებში, ქვეყანაში იზრდება რისკის პრემია, რაც ზრდის საპროცენტო განაკვეთებს და შედეგად ამცირებს ფინანსურ შუამავლობას. გაზრდილი რისკები და საპროცენტო განაკვეთები ეკონომიკის დაკრედიტებაზე უარყოფითად მოქმედებს, რაც შესაძლოა, ეკონომიკის შენელების დამატებითი წყარო გახდეს. იმისათვის, რომ ფინანსურ სისტემაში ლიკვიდობის სიმცირე ეკონომიკის დაკრედიტების შეფერხების დამატებითი წყარო არ გახდეს და ფინანსებზე წვდომა არ გაუარესდეს, აუცილებელია ცენტრალური ბანკის მხრიდან ფინანსური სისტემისთვის საკმარისი ლიკვიდობის მიწოდება. აღსანიშნავია, რომ ეროვნული ბანკის მხრიდან ლიკვიდობის მიწოდება მხოლოდ შესაბამისი გირაოს საფუძველზე ხდება.

საქართველოს ეროვნული ბანკი მუდმივად უზრუნველყოფს ლიკვიდობის რისკების მონიტორინგსა და ეკონომიკაში ლიკვიდობის ადეკვატური დონის არსებობას. ამისათვის ეროვნული ბანკი ლიკვიდობის მიწოდების სხვადასხვა ინსტრუმენტს გამოიყენებს, როგორცაა რეფინანსირების სესხები, ღია ბაზრის ერთთვიანი ინსტრუმენტი, ფასიანი

არჩილ იმნაიშვილი ეროვნული ბანკის მაკროეკონომიკისა და სტატისტიკის დეპარტამენტის უფროსია



ქაღალდების შესყიდვა მეორეულ ბაზარზე და სხვა. COVID-19-ის პანდემიის პირობებში ეკონომიკასა და ფინანსურ სექტორზე ნეგატიური შოკის შესარბილებლად, კერძოდ კი ეროვნული ვალუტის ლიკვიდურ სახსრებზე გაზრდილი მოთხოვნის საპასუხოდ, კომერციული ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ლიკვიდობის მხარდაჭერის მიზნით ეროვნული ბანკი დამატებით სავალუტო სვობ-ოპერაციებს გამოიყენებს.

სვობ-ოპერაციებით ლიკვიდობის მიწოდება მოხდება ცალკე კომერციული ბანკებისა და ცალკე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის. დღეისათვის საბანკო სისტემას უცხოური ვალუტის საკმაოდ მაღალი ლიკვიდობა აქვს. ამავდროს ეროვნული ვალუტით ლიკვიდობაზე მოთხოვნის ზრდა შეინიშნება. სვობ-ინსტრუმენტი კომერციულ ბანკებს საშუალებას მისცემს, დამატებითი რისკების აღების გარეშე დააკმაყოფილონ ლარის ლიკვიდობაზე გაზრდილი მოთხოვნა.

ცალკე აღნიშვნის ღირსია მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების განსაკუთრებული როლი საქართველოს რეგიონების მოსახლეობისთვის ფინანსური სერვისების მიწოდების მხრივ. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების დაფინანსება ძირითადად უცხოური ვალუტით ფორმირდება. ამავდროს მათი აქტივები (სესხები) უმეტესად ეროვნული ვალუტით არის დენომინირებული. ჩვეულებრივ პირობებში მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები აღნიშნულ სავალუტო პოზიციას კომერციულ ბანკებთან სვობ-ოპერაციებით აზღვევენ. თუმცა, არსებულ ვითარებაში, ერთი მხრივ, რისკების ზრდამ და, მეორე მხრივ, საბანკო სისტემაში ეროვნული ვალუტის ლიკვიდობის სიმცირემ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის რესურსის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდა გამოიწვია. შედეგად, ეროვნული ბანკის ჩარევის გარეშე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მი-

ერ ბაზრისთვის შეთავაზებულ სასესხო პროდუქტებზე პროცენტები გაიზარდა, რაც ქვეყანაში, და განსაკუთრებით რეგიონის მოსახლეობისთვის, ფინანსებზე წვდომას გააუარესებს. ამდენად, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ლიკვიდობით მხარდაჭერა დღევანდელ დღეს სასიცოცხლო მნიშვნელობას იძენს. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის ლიკვიდობის მიწოდება ბანკების შუამავლობით განხორციელდება, კერძოდ, მათ ექნებათ საშუალება, აირჩიონ კომერციული ბანკი, რომლის შუამავლობითაც სვობ-ოპერაციებით მიიღებენ ლარის ლიკვიდობას ეროვნული ბანკისაგან.

სვობ-ოპერაციით ეროვნული ბანკი სპოტ-კურსით შეისყიდის უცხოურ ვალუტას ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისგან, მისი ფორვარდული კურსით უკან გაყიდვის პირობით. აღნიშნული ინსტრუმენტი ამოქმედდება მიმდინარე წლის 15 აპრილიდან როგორც კომერციული ბანკებისთვის, ასევე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის. სვობ-ოპერაციების მაქსიმალური მოცულობა განსაზღვრულია 200-200 მლნ (ჯამში 400 მლნ) აშშ დოლარით. სვობის მთლიანი თანხა მონაწილეთა შორის ფინანსური ინსტიტუტის საბაზრო წილის პროპორციულად განაწილდება. ამასთან, ზედმეტი კონცენტრაციის თავიდან ასაცილებლად, ერთი ორგანიზაციისთვის დაწესდა მთლიანი მოცულობის 25%-მდე ლიმიტი, რაც მცირე ზომის ფინანსური ინსტიტუტებისათვის რესურსების ხელმისაწვდომობას გაზრდის. სვობ-ოპერაციების ვადა განსაზღვრულია ერთი თვით, შემდეგი ერთი წლის განმავლობაში ყოველთვიური განახლების უფლებით. მიმდინარე წლის აპრილში შესაძლებელი იქნება ლიმიტის არაუმეტეს 50%-ის ათვისება, ხოლო მაისიდან ლიმიტის სრულად ათვისება იქნება შესაძლებელი.

ამასთან ერთად ლიკვიდობის რის-

კის შესამცირებლად ეროვნული ბანკი ამოქმედებს მუდმივმოქმედი სვობის ინსტრუმენტს, რაც ბანკებს საშუალებას მისცემს, საჭიროების შემთხვევაში დამატებით მიიღონ ლარის ლიკვიდობა საჯარიმო საპროცენტო განაკვეთით. საყურადღებოა, რომ ლიკვიდობის მიწოდებით ცენტრალური ბანკი ფულად ნაკადებში პოტენციური დროებითი შეფერხების პრობლემის აღმოფხვრას ემსახურება და არ წარმოადგენს გადახდისუნარო ფინანსური ინსტიტუტების დაფინანსების წყაროს.

გარდა ამისა, ეროვნული ბანკი 200 მლნ აშშ დოლარის ოდენობის სვობ-ოპერაციის განახორციელებს ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკთან (EBRD), რომლის ფარგლებშიც შესაბამისი ოდენობის ლარის ლიკვიდობას მიაწვდის. როგორც ცნობილია, EBRD საქართველოში მრავალმნიშვნელოვან პროექტს აფინანსებს. დაფინანსება ხორციელდება როგორც უცხოური ვალუტით, ასევე ზოგ შემთხვევაში ეროვნული ვალუტით. რადგანაც EBRD-ს რესურსი უცხოური ვალუტით აქვს, საქართველოში სხვადასხვა პროექტის ლარით დაფინანსებისთვის EBRD სავალუტო რისკს აზღვევს ბაზრის სხვა მონაწილეებთან. ამ შემთხვევაშიც, გაზრდილი გაურკვევლობის ფონზე სავალუტო რისკების დაზღვევის ფასი საგრძნობლად გაიზარდა. ეროვნულ ბანკთან სვობ-ოპერაცია EBRD-ს საშუალებას მისცემს, გააგრძელოს საქართველოს ეკონომიკაში მნიშვნელოვანი პროექტების ლარით დაფინანსება, რაც პოტენციურ ბენეფიციარებს სავალუტო რისკს თავიდან ასაცილებს.

ეროვნული ბანკი ამ ვითარებაშიც და შემდგომშიც, როდესაც პანდემიის დასრულების შემდეგ ეკონომიკური ცხოვრება ჩვეულ რიტმში ჩადგება, უზრუნველყოფს საფინანსო სისტემისა და მთლიანად ეკონომიკის საჭირო ლიკვიდობით მომარაგებას. **F**

# Covid-19, ბიზნესი და გადასახადები



## Covid-19-მა არა მხოლოდ შეხვალა

საზოგადოების ქცევა, შეხედულებები და ყოველდღიური რიტმი, არამედ ძირეულად გარდაქმნა ბიზნესის როლი და მისი კეთების მეთოდები. გარემო, რომელიც გვქონდა ვირუსამდე და გვაქვს ვირუსთან ერთად - ფუნდამენტურად განსხვავებულია. Covid-19-ით გამოწვეული კრიზისის მასშტაბები უპრეცედენტო ნიშნულს აღწევს, თუმცა პანდემიის გავლენა ბიზნესზე ჯერ კიდევ დეტალური შეფასებების მიღება და ეჭვგარეშეა, რომ შემდეგი ორი-სამი წლის მანძილზე გაგრძელდება განცხადებები, ანალიზი და განმარტებები მიღებული დანაკარგების შესახებ. მიუხედავად ყველაფრისა, დღეს დარწმუნებით შეგვიძლია იმის თქმა, რომ კრიზისმა მოიცილა ყველა ინდუსტრია, სფერო თუ დარგი და, სამწუხაროდ, ბიზნესში დღეს გაურკვეველობა უფრო მეტად ჭარბობს, ვიდრე გარკვეული მოლოდინები, რომლებიც უფრო დიდი საფრთხის შემცველია, ვიდრე არსებული დანაკარგები.

## როგორია ბიზნესის ცხოვრება Covid-19-თან ერთად და როგორი იქნება ბიზნესი ხვალ?

ბიზნესის დღევანდელი სამუშაო პროცესი პირობითად შეგვიძლია შიდა და გარე ფაქტორებად დავყოთ. შიდა ფაქტორების ჭრილში, ბიზნესის

მხრიდან ინდივიდუალურ დონეზე ხდება ამოცანების დასმა, გარემოს გაცნობიერება, გაანალიზება და შესაძლო ცვლილებების იდენტიფიცირება. შიდა გარემოს რეზიუმირება შეგვიძლია ჩამოვყალიბოთ 5 მთავარ საკითხად. დედუქციური მსჯელობით საკითხები შემდეგნაირად გამოიყურება:

1. რა სწავლებისა და მიგნებების შესაძლებლობა მისცა ბიზნესს Covid-19-მა?
2. რა კონკრეტული სწავლებისა და მიგნების განხორციელება/იმპლემენტაცია ძალუძს ბიზნესს როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან ჭრილში?
3. როგორ შეიცვალა ბიზნესის სამუშაო გარემო და რა ტიპის უნარ-ჩვევების აუცილებლობა გაჩნდა?
4. როგორია ბიზნესის ხედვა და მომავალი, ახალი, ე.წ. მომავლის სერვისების თუ საქონლის შექმნა-ჩამოყალიბებაში?
5. რა გასატარებელი ღონისძიებები/აქტივობები აქვს ბიზნესს პრეკრიზისულ, კრიზისულ და პოსტკრიზისულ ეტაპებზე?

პაატა შურღაია GRANT THORNTON-ის გარტნიორია.





დღეს, ისე როგორც არასდროს, ვხედავთ ტექნოლოგიების ძალას და გავლენას საზოგადოებისა თუ ბიზნესის დღის წესრიგზე, რაც გვაძლევს მყარ წინაპირობას, რომ ბიზნესის კეთების ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ასპექტი სამუდამოდ შეიცვლება და ნაკლებად სავარაუდოა, დაუბრუნდეს კრიზისამდე არსებულ სტატუს-კვოს.

**გარე ფაქტორების** ჭრილში, ბიზნესი სრულად დამოკიდებულია მთავრობის მიერ გატარებულ ან/და გასატარებულ ღონისძიებებზე, რაც გულისხმობს ბიზნესის მხარდასაჭერად გადადგმულ ნაბიჯებს, ე.წ. სახელმწიფო სტიმულსებს.

მოგეხსენებათ, კრიზისის გავლენის შესამცირებლად, სხვადასხვა მთავრობებმა მსოფლიო მასშტაბით განახორციელეს მნიშვნელოვანი ღონისძიებები როგორც ბიზნესის, ასევე ცალკეული ოჯახებისა თუ ინდივიდების მხარდასაჭერად. გატარებული ღონისძიებების მასშტაბები დღითი დღე იზრდება და ითვალისწინებს ისეთ ღონისძიებებს, როგორიცაა ბიზნესის დაბეგვრის შემსუბუქება, საგადასახადო განაკვეთების შემცირება, გადასახადების გადავადება ან დროებით გაუქმება (ე.წ. tax holiday), მათ შორის, ბიზნესგრანტებსა თუ სახელმწიფო სესხებსა და დოტაციებზე წვდომა, დროებით უმუშევართა და თვითდასაქმებულთა მხარდაჭერა და ა.შ.

საერთო ჯამში, „Covid-19 სტიმულუსით“ ცნობილი პაკეტი მოიცავს ორ მნიშვნელოვან განმტკიცებას: ფისკალურ მხარეს და ფინანსურ მხარეს.

ბოლო წლების მანძილზე, საქართველოს ხელისუფლების გაცხადებულ მიზანს წარმოადგენს ისეთი საგადასახადო პოლიტიკის შემუშავება, რომელიც მოემსახურება ქვეყანაში ადგილობრივი და უცხოური ინვესტიციების ზრდას, ბიზნესის დაწყებისა და განვითარების ხელშეწყობას, მიმზიდველი და ხელსაყრელი საგადასახადო გარემოს უზრუნ-

ველყოფას.

უნდა აღინიშნოს, რომ Covid-19-ის პანდემიის პირობებში, საქართველოს მთავრობამ ბიზნესის დასაცავად განახორციელა საგადასახადო ინიექცია და პოსტკრიზისულ ნაწილშიც დააანონსა მნიშვნელოვანი ღონისძიებების გატარება. თუმცა შესაძლოა, მთავრობის მგრძობიანობა და პრაგმატიზმი ბიზნესთან მიმართებით ზოგჯერ დაგვიანებული ან/და არასაკმარისი იყოს. მაგალითად, ეს ეხება დაწესებული საგადასახადო შეღავათების მასშტაბებს და პერიოდს. ვიდრე დეტალურად განვიხილავდეთ გასატარებელი ღონისძიებების სიმწვავეს და სისწრაფეს, უპრიანია, გავერკვიოთ გადასახადების არსში, მიზნებსა და ეფექტებში.

საგადასახადო პოლიტიკა ეკონომიკური პოლიტიკის და, ზოგადად, საჯარო პოლიტიკის წარმართვის მთავარ საფეხებს რომ წარმოადგენს, არახალია. თუმცა, დარწმუნებული ვარ, უმეტესობა თქვენგანი შემეკამათება და მოითხოვს ფაქტების კონსტატაციას, - რაც ძალიან გამიჭირდება, რადგან ხშირ შემთხვევაში ქართულ პოლიტიკაში ემოციური ნაწილი ჭარბობს, რომელიც უმეტესად შორსაა პრაგმატული და თანამიმდევრული პოლიტიკისგან.

გადასახადები საჯარო პოლიტიკის განუყოფელ ნაწილს რომ წარმოადგენს, ათწლეულებია, დასტურდება ამერიკის შეერთებული შტატებისა თუ დიდი ბრიტანეთის პოლიტიკურ კამპანიებში, სადაც ძირითადად ორი თემა წარმართავს ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებას: გადასახადები და ჯანდაცვა (სოციალური ნაწილი). როგორც ჩანს, ჩვენ წინ კიდევ დიდი გზა გვაქვს გასავლელი. რამდენად რთული და გრძელია ეს გზა, ამას დრო გვიჩვენებს, მათ შორის - Covid-19-ის პანდემია.

რას შემხება ისტორიულ რმტროს-პმშთივას სბბბბბბბბბბბბ მიზნებ-

სა და ეფექტებზე - გადასახადები დაფუძნებულია 4 R-ის პრინციპზე, სადას:

**პირველი R ანუ Revenue/ შემოსავლები არის** სახელმწიფოს მიერ შემოსავლების გენერირება დაკისრებული ფუნქციების შესასრულებლად. ქართულ რეალობაში ეს ფუნქციები განუსაზღვრელია, თუმცა განსაზღვრულ ფუნქციებში იგულისხმება ჯარის, პოლიციის, სასამართლოს, ნაწილობრივ ჯანდაცვის შენახვა. **რაც უფრო დიდია სახელმწიფოს ზომა, მით უფრო განუსაზღვრელია მისი ფუნქციები.**

**მეორე R ანუ Redistribution/ გადანაწილება** - აღნიშნული უმეტესად გულისხმობს შემოსავლების გადანაწილებას საზოგადოების შედარებით შეძლებული ფენებიდან გაჭირვებულებისაკენ. ე.წ. „მოწყვლადობის“ შემსუბუქებას (მაგალითად, პენსიები, სოციალური დახმარებები და ა.შ.)

**მესამე R ანუ Repricing/ გადაფასება** გულისხმობს კონკრეტულ საქონელზე ან მომსახურებაზე წვდომის შეზღუდვას ღირებულების გაზრდით, რაც გამოიყენება სხვადასხვა მიზნის განსახორციელებლად. ბოლო წლების აქტუალური თემაა აქციზის ზრდა თამბაქოზე. ყველას კარგად გვახსოვს მთავრობის გაცხადებული მიზანი, თუ როგორ ამცირებს თამბაქოს მოხმარებას ფასების ზრდა - ჩემი და „თქვენი“ შეფასებით ალბათ ყველაზე ბრუტალური არგუმენტი.

**მეოთხე R ანუ Representation/ წარმომადგენლობა** - დღეს მსოფლიოდ ისტორიულ დატვირთვას ატარებს, კერძოდ ამერიკული რეგულაციის (1761 წ.) ერთ-ერთი ძირითადი სლოგანი იყო - „No taxation without representation“. აღნიშნული ეფექტი გულისხმობს გადა-

სახადების გადამხდელების მონაწილეობას ქვეყნის მართვაში, კერძოდ, არჩევნებში ხმის მიცემის უფლებას და შესაბამისი წარმომადგენლის ყოფას. თუმცა საგულისხმოა, რომ ეს ისტორიული მიგნება ქართულ პოლიტიკას/სახელმწიფოს ნამდვილად აქვს მივიწყებული.

Covid-19-ის პანდემიის პირობებში, ხელისუფლების მთავარი ამოცანაა უკვე მიღებული და მისაღები დარტყმების შემსუბუქება როგორც მოკლევადიან, ასევე გრძელვადიან ჭრილში. უპირველესად ხელისუფლებამ უნდა დასვას სწორი კითხვები, გააკეთოს სწორი აქცენტები და მათ კვალდაკვალ მიიღოს როგორც ოპერატიული, ასევე სტრატეგიული გადაწყვეტილებები. საგულისხმოა, რომ ქაოსურმა (გაუცნობიერებელი თუ ინერციული) გადაწყვეტილებებმა, ეს იქნება ინდივიდუალურ, ორგანიზაციულ თუ საჯარო (მთავრობის მიერ) დონეზე, შესაძლოა იმაზე მეტი ზიანი გამოიწვიოს, ვიდრე უკვე გვაქვს Covid-19-ით.

**დღეს სახელმწიფოსთვის (ხელისუფლებისთვის) არსებობს ორი აქტუალური/კრიტიკული კითხვა:**

1. რამდენად არის Covid-19-ის პანდემია სახელმწიფოს როლის ფუნდამენტურად შეცვლის საფუძველი/მიზეზი? აქ გვაქვს ორი სახელმწიფოს ალტერნატივა: პირველი – სახელმწიფო, სადაც როლი საზოგადოების ცხოვრებაში კიდევ უფრო გაიზრდება და მეორე – სახელმწიფო, სადაც როლი საზოგადოების ცხოვრებაში მნიშვნელოვნად შემცირდება.
2. რამდენად საკმარისია სახელმწიფოს მიერ დღემდე გატარებული ღონისძიებები და როგორი იქნება ქვეყნის ანტიკრიზისული გეგმა? აქაც გვაქვს ორი ალტერნატივა: პირველი – ინერციული სტრატეგიული გეგმა და მეორე – **ინოვაციური სტრატეგიული გეგმა.**

**ბიზნესის ლიკვიდურობის ზრდის-თვის გადადგმულ ნაბიჯებში ერთ-ერთი საკვანძო საკითხია ფისკალური პოლიტიკის შემსუბუქება, ამიტომ უპირველესად საქართველოს ხელისუფლებამ უნდა გადააფასოს:**

- ე.წ. პირველი R, სადაც უნდა შეეხოს სახელმწიფოს ფუნქციებს, მნიშვნელოვნად გადახედოს და ეტაპობრივად შეამციროს სახელმწიფოს როლი, ზომა და თანამონაწილეობა საზოგადოებაზე „მზრუნველობაში“ და

- ე.წ. მესამე R, სადაც ფუნდამენტურად უნდა შეიცვალოს საქონელსა და მომსახურებაზე ხელოვნურად შექმნილი „გადაფასების“ მექანიზმები, როგორც ინსტრუმენტი საფასო პოლიტიკის ჩამოყალიბებაში.

დღეს არის ისტორიული მომენტი, რომ – „ერთმანეთზე უფრო მეტად ვიზრუნოთ და ერთმანეთი უფრო ნაკლებად დავბეგროთ“!

ვიდრე ფისკალური პოლიტიკის შემსუბუქების სამოქმედო გეგმის ალგორითმს განვიხილავდეთ, უპირაინა გავიზიაროთ საერთაშორისო გამოცდილებები, განვითარებული თუ ნაკლებად განვითარებული საზოგადოებების მიგნებები და შემდგომ შევქმნათ „ნაციონალური ინგრედიენტებით საკუთარი წარმოების ველოსიპედი“.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციამ (OECD) განახორციელა კვლევა - ქვეყნების მიერ საგადასახადო პოლიტიკის ღონისძიებებში ცვლილებების შესახებ, როგორც პასუხი არსებული გამოწვევის – პანდემიის წინააღმდეგ. კვლევის ფარგლებში გაანალიზდა 100-ზე მეტი ქვეყნის მონაცემები, იდენტიფიცირდა მთავრობების მიერ გადადგმული თითოეული ნაბიჯი ბიზნესის დასაცავად, როგორც პასუხი Covid-19-ით გამოწვე-

ულ კრიზისზე.

მიგნებები ასახავს ინფორმაციას მთავრობების მიერ ფისკალური პოლიტიკის კუთხით გადადგმული ნაბიჯების შესახებ 2020 წლის 9 აპრილის მდგომარეობით.

რამდენად საკმარისად ემსახურება Covid-19-ით გამოწვეული კრიზისის წინააღმდეგ გატარებული ღონისძიებები ბიზნესის გადარჩენას?

რამდენად ლეგიტიმურია ბიზნესის პათოსი და მოთხოვნა, – მთავრობის მხრიდან მნიშვნელოვანი და რადიკალური ღონისძიებების გატარება?

საქართველოს ხელისუფლების მიერ ბიზნესის უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად შექმნილი/შესაქმნელი რუკა უნდა მოიცავდეს მოქმედებების მოკლევადიან და გრძელვადიან ალგორითმს, სადაც კონკრეტული აქტივობები უნდა ეფუძნებოდეს რამდენიმე ველიან სცენარს. ქართულ ბიზნესს (მათ შორის ბიზნესგაერთიანებებს) აქვს განცდა, რომ ხელისუფლების მიერ ოპერატიულად გატარებული ღონისძიებები ზღვაში წვეთია, ამას ასევე მოწმობს განვითარებული სახელმწიფოების მიერ გადადგმული მრავალგზოვანი ნაბიჯები. მოკლევადიან პერსპექტივაში მნიშვნელოვანია, ხელისუფლებამ უზრუნველყოს ბიზნესის **ლიკვიდურობა** და შესაძლებლობა, მაქსიმალურად **შეინარჩუნოს სამუშაო ადგილები**. უფრო ზუსტად რომ შევაფასოთ, სოციალური პასუხისმგებლობის კუთხით, მოკლევადიან ეტაპზე ბიზნესი შეინარჩუნებს სამუშაო ძალას, ხოლო გრძელვადიან ეტაპზე აუცილებლად მოხდება **სამუშაო გარემოსა და უნარ-ჩვევების გადაწყობა**, რაც ცალსახად გამოიწვევს დასაქმებაში მნიშვნელოვანი ცვლილებების განხორციელებას, რადგან, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ბიზნესის ხვალისდელი



## ბიზნესის მხარდასაჭერი გადაწყვეტილებები 9 აპრილის მდგომარეობით

გადასახადი ქვეყანა	საშემოსავლო გადასახადი (PIT)	მოგების გადასახადი (CIT)	სოციალური – საპენსიო გადასახადი/შენატანები (SSCs)	ქონების გადასახადი (PT)	დღგ (VAT)	სხვა (other)
<b>ამერიკის შეერთებული შტატები</b>	ბიზნესის ზომის, ინდუსტრიისა და აქტივობების მიხედვით დაწესდა მნიშვნელოვანი შეღავათები	ბიზნესის ზომის, ინდუსტრიისა და აქტივობების მიხედვით დაწესდა მნიშვნელოვანი შეღავათები	კონკრეტული დათქმებით გადავადდა შენატანები, ასევე დაწესდა შეღავათები საპენსიო დანაშაულების მიღებაზე	ლონისძიების გარეშე	ლონისძიების გარეშე	ბიზნესის მხარდაჭერის პოლიტიკა, ე.წ. სტიმულულები, მოიცავს მოკლევადიან და გრძელვადიან ფინანსურ რესურსებზე წვდომას
<b>დიდი ბრიტანეთი</b>	ფიზიკური პირის დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ზიანის მასშტაბის მიხედვით დაწესდა ინდივიდუალური შეღავათები გადასახადის გადახდის მიღებაზე	ლონისძიების გარეშე	საგალო ვაჭრობის, გართობა-დასვენების და სასტუმრო სექტორი სრულად გათავისუფლდა გადასახადისგან	მარტი-ივნისის პერიოდზე მოხდა გადასახადის გადავადება, შეეხო ყველა ბიზნესსუბიექტს	ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამა გულისხმობს უმუშევრების მხარდაჭერას, ფინანსურ რესურსებზე წვდომას და სხვა აქტივობებს
<b>კანადა</b>	ფიზიკური პირის დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ბიზნესის ზომის, ინდუსტრიისა და აქტივობების მიხედვით დაწესდა შეღავათები	ლონისძიების გარეშე	ლონისძიების გარეშე	მარტი-ივნისის პერიოდზე მოხდა გადავადება	ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამა გულისხმობს უმუშევრების მხარდაჭერას, ფინანსურ რესურსებზე წვდომას და სხვა აქტივობებს.
<b>გერმანია</b>	ფიზიკური პირის დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ბიზნესის დისკრეციული გადაწყვეტილებით დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	დაწესდა შეღავათები საპენსიო დანაშაულების მიღებაზე	ლონისძიების გარეშე	ბიზნესს აქვს შესაძლებლობა, მოითხოვოს გადასახადის გადავადება	ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამა ითვალისწინებს აქტივობების ფართო სპექტრს
<b>ჰოლანდია</b>	ფიზიკური პირის დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ბიზნესის დისკრეციული გადაწყვეტილებით დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ბიზნესის დისკრეციული გადაწყვეტილებით გადავადდა შენატანები	ლონისძიების გარეშე	ბიზნესის დისკრეციული გადაწყვეტილებით დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამა ითვალისწინებს აქტივობების ფართო სპექტრს
<b>ნორვეგია</b>	ფიზიკური პირის დეკლარაციის წარდგენისა და გადასახადის გადახდის დრო გადავადდა	გადავადდა გადასახადის გადახდა	შემცირდა და გადავადდა გადასახადის შეტანის დრო	ლონისძიების გარეშე	ბიზნესის ზომის, ინდუსტრიისა და აქტივობების მიხედვით შემცირდა საგადასახადო განაკვეთი	ბიზნესის მხარდაჭერის პროგრამა გულისხმობს უმუშევრების მხარდაჭერას, ფინანსურ რესურსებზე წვდომას და სხვა აქტივობებს.
<b>ლატვია</b>	გადასახადის საავანსო გადასახადელებზე გავრცელდა შეღავათები	ლონისძიების გარეშე	ლონისძიების გარეშე	ლონისძიების გარეშე	გაიზარდა დღგ-ის დაბრუნების მასშტაბები	ლონისძიების გარეშე
<b>საქართველო</b>	ტურიზმის სექტორი და მასთან დაკავშირებული სფეროებისთვის დაწესდა შეღავათები	ლონისძიების გარეშე	ლონისძიების გარეშე	გადავადდა გადასახადის გადახდა	გაიზარდა დღგ-ის დაბრუნების მასშტაბები	ლონისძიების გარეშე

## ბიზნესის მხარდასაჭერი გადაწყვეტილებები 9 აპრილის მდგომარეობით

\* გრძელვადიან ალგორითმში აქტივობების დეტალიზაცია

ფორმა აღარასდროს იქნება გუშინდელის ანალოგი. შესაბამისად, ამ ეტაპზე ხელისუფლებამ ფისკალური პოლიტიკის გადაფასებით უნდა მისცეს ბიზნესს ტრავმების შემსუბუქების შესაძლებლობა, ხოლო მოშუშების პროცესს რა პერიოდით გაგრძელდება, ამას დრო გვიჩვენებს.

**ჩემი აზრით, მოკლევადიან და გრძელვადიან ალგორითმში აქტივობების დეტალიზაცია ასე უნდა გამოიყურებოდეს: \***

**მიუხედავად საგადასახადო ტვირთის შემცირებისა, არსებობს ლეგიტიმური პრაგმატული შეკითხვები:**

1. რამდენად საკმარისია მხოლოდ საგადასახადო გარემოს ცვლილებით ვიყოთ კონკურენტუნარიანები?
2. რამდენად განაპირობებს მხოლოდ საგადასახადო ტვირთის შემცირება/ შემსუბუქება ინვესტიციების ზრდას?
3. რამდენად ზრდის დასაქმების მაჩვენებელს მხოლოდ გადასახადების გაუქმება?
4. რამდენად სწრაფად გამდიდრდება სახელმწიფო გადასახადებზე უარის თქმით?

სხვა თანაბარ პირობებში, კითხვებზე პასუხები ძალიან ტრივიალურია, თუმცა თითოეული საკითხი იმსახურებს ცალკე განხილვას.

დაბოლოს, მომავალი გვიჩვენებს, ვიქნებით ქარავანს აკიდებული სახელმწიფო, თუ მოწინავე ქვეყანა შესაძლებლობებით ხელში, რომელიც ფუნდამენტურად გარდაქმნა Covid-19-მა.

მოკლევადიანი (მიმდინარე წლის) აქტივობები	გრძელვადიანი (1-3 წლის) აქტივობები
დაწესებული საგადასახადო შეღავათები უნდა გავრცელდეს ყველა ბიზნესსუბიექტზე ან ბიზნესსუბიექტებს მიეცეთ შესაძლებლობა, დისკრეციულად ისარგებლონ შეღავათებით	საშემოსავლო გადასახადის ეტაპობრივი შემცირება (საშემოსავლო გადასახადის წილი ბიუჯეტის ფორმირებაში შეადგენს 30%-ს)
გამოცხადდეს ე.წ. საგადასახადო არდადეგები, ან გაფართოვდეს ქონებისა და საშემოსავლო გადასახადების გადავადების პერიოდი (საშემოსავლო გადასახადის წილი ბიუჯეტის ფორმირებაში შეადგენს 30%-ს)	დივიდენდისა და პროცენტის გადასახადის გაუქმება
ბიზნესსუბიექტებს მიეცეთ შესაძლებლობა, ისარგებლონ დისკრეციული უფლებით, რათა გადასახადებზე დაწესდეს ინდივიდუალური საშელავათო პირობები და პერიოდები (გერმანიის, დიდი ბრიტანეთის მაგალიტები)	დამატებული ღირებულების გადასახადის ზღვრის გაზრდა
შეიცვალოს დამატებული ღირებულების გადასახადის დაბეგვრის მომენტი (გამოყენებულ იქნას საკასო მეთოდი)	საპენსიო შენატანების იძულებითი ფორმირების ნებაყოფლობით უფლებამზე ტრანსფორმაცია
დროებით შეწყდეს საპენსიო შენატანების აკუმულირება	ქონების გადასახადის გაუქმება (გარდა ფიზიკური პირობისა)
გამარტივდეს საბაჟო/იმპორტის ოპერაციების ადმინისტრირების წესი. გავრცელდეს ე.წ. ოქროს სიის პირობები	მოგების გადასახადის ეტაპობრივი შემცირება და გაუქმება (მოგების გადასახადის წილი ბიუჯეტის ფორმირებაში შეადგენს 7-8%-ს)
დროებით შეწყდეს საგადასახადო ადმინისტრირების ლონისძიებები (ყველა სახის საგადასახადო შემოწმებები)	დღგ-ის დაბრუნების ღონისძიებების მნიშვნელოვანი შემსუბუქება
დროებით შეწყდეს საგადასახადო სამართალდარღვევის სანაღმდეგო ლონისძიებების გამოყენება (საურავი, ფულადი ჯარიმა, თუმცა გასათვალისწინებელია კონკრეტული დათქმები)	საგადასახადო ადმინისტრირების ლონისძიებების გამარტივება და შემსუბუქება
ყველა მიმდინარე საგადასახადო დავა გადაწყდეს გადასახადის გადამხდელის სასარგებლოდ (გასათვალისწინებელია კონკრეტული დათქმები)	საგადასახადო პროცესების მნიშვნელოვანი გაციფრულება
ყველა მიმდინარე ადმინისტრაციული დავა ბიუროკრატის წინააღმდეგ დასრულდეს ბიზნესის სასარგებლოდ (გასათვალისწინებელია კონკრეტული დათქმები)	ახალი საგადასახადო კოდექსის შეთავაზება (არსებული რედაქცია ძალიან მოძველებულია და საჭიროებს ფუნდამენტურ გადახედვას, ხშირია ორაზროვანი მიდგომები, რაც აზიანებს ბიზნესს)
განხორციელდეს საგადასახადო დავალიანებების ჩამოწერა (ე.წ. საგადასახადო ამნისტია)	საერთაშორისო და ტრანსნაციონალური კომპანიების შემოყვანა და მნიშვნელოვანი შეღავათების დაწესება/შეთავაზება (გვასხოვს წინა პრემიერის მიერ დაანონსებული მოლაპარაკებები)





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

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

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



Audit | Tax | Advisory

# აღმოჩენების შესახებ

„მომეცი საყრდენი და მე ამოვატრიალებ დედამიწას“ / არქიმედე

„იმის აღმოჩენა, თუ რა მუშაობს, ხშირად იმის აღმოჩენით ხდება, თუ რა არ მუშაობს; და მას, ვისაც არასდროს დაუშვია შეცდომა, ალბათ არასდროს არაფერი აღმოუჩენია“.

/ სემუელ სმილსი

„არაფერი ღირს აღმოჩენად, იმის გარდა, რაც მანამდე არ არსებულა“.

/ პიერ ტვიარ დე შარდენი

„მეცნიერების არსი ესაა: დასვი უაზრო კითხვა და აზრიანი პასუხის გზაზე დადგები“.

/ ჯეკობ ბრონოვსკი

„ჩვენ ცხოვრების საიდუმლო აღმოვაჩინეთ!“ / ფრენსის კრიცი

„თეორიის დამტკიცება ექსპერიმენტით შეიძლება, მაგრამ არ არსებობს გზა, რომელიც ექსპერიმენტიდან თეორიის დაბადებამდე მიგვიყვანდა“.

/ ალბერტ აინშტაინი

„ის, რასაც მთელი ჩემი შრომის შედეგად ბოლო-ბოლო მოვიპოვე, შესაძლოა, წყალმცენარე იყოს და არა თევზი“.

/ მაიკლ ფარადეი

„ფიზიკოსები იცნობენ ცოდვას, ეს კი იმგვარი ცოდნაა, ვერასდროს დაკარგავენ“.

/ რობერტ ჯ. ოპენჰაიმერი

„მქონია სიზმრებიც და მქონია კოშმარებიც, მაგრამ კოშმარები სიზმრების გამო დავძლიე“.

/ ჯონას სალკი

„აღმოჩენის ნამდვილი მოგზაურობა ახალი ლანდშაფტების ძიებაში კი არ მდგომარეობს, არამედ ახალი ხედვის ქონაში“.

/ მარსელ პრუსტი

„თუ წინსვლას არ ვანიცდის, ყოველგვარი ადამიანური უკან უნდა წავიდეს“.

/ ელუარდ გიბონი



## განკურნებათა ძიებაში 23 ივნისი, 2003

# ეს

ნამდვილი ოცნებაა – განაცხადა ჯულიან ადამსმა – ქიმიკოსმა კომპანიიდან, რომელიც ახლა Takeda Pharmaceuticals-ის შემადგენლობაშია. ის რვა წელი მუშაობდა ნა-მალზე, Velcade-ზე, რომელიც, საეტაპო წარმატების მიღწევის შემდეგ, ათ წელიწადში, მოიპოვედა ნებართვას და იქცეოდა პირველ მედიკამენტად სისხლის კიბოს, მრავლობითი მიელომას წინააღმდეგ საბრძოლველად (დღეს Velcade-ი ქიმიოთერაპიაში გავრცელებული წამალია). „ყოველი აღმოჩენის უკან რამდენიმე უცნობი გენიოსი იმალება, რომელთაც გამოიგონეს ის, რაც მანამდე არავის დასიზმრებია“, – წერდნენ Forbes-ში რობერტ ლანგრეტი და ბინა მუკაბაიერი. „წამლის მწარმოებლებს უყვართ უახლეს მაღალტექნოლოგიურ ინსტრუმენტებზე ტრებაში... და იმაზე, თუ როგორ მიგვიყვანს ეს ინსტრუმენტები აუარებელ ინოვაციამდე. სინამდვილეში, სხვაობა შთამბეჭდავ წარმატებასა და საძაგელ წარუმატებლობას შორის შეგვიძლია, მცირედენ იღბალსა და კულინგებში მშრომელ ენთუზიასტ ინვესტორამდე დავიყვანოთ. ეს სამედიცინო ჯადოქრობები საკუთარ თავში გენიალურობის, ჟინისა და რწმენის უჩვეულო კომბინაციას ატარებენ, რაც უიმედო შანსების დაძლევისთვის არის საჭირო“.

წყაროები: ჰიკოპო ბრონოვსკის „ადამიანის აღმშენებელი“; სემუელ სმილსის „თვითდასაბარება“; პიერ ტვიარ დე შარდენის „ნარსულს ნუფა“; ფრანსუა ადლარის „დავი დანაშაული“; ედუარდ გიბონის „რომის იმპერიის დასუსტება და დაცემა“; აინაბა აინიულის „ერთი ბაგოთილიანი მძი“.

„მეცნიერებაში არ არსებობს აღმოჩენა, – რაც უნდა რევოლუციური და რაც უნდა შთაბეჭდილებელი იყოს ის – რომელიც მანამდე არსებულის გარეშე აღმოცენდებოდა“.

/ აიზეკ აზიმოვი

„მხოლოდ პასუხგაცემული კითხვებით როდი ვიცით, რომ პროგრესი, შესაძლოა, გაიზომოს, არამედ იმ კითხვებითაც, რასაც დღემდე ვსვამთ“.

/ ფრედ ადლერი

„სამყარო დღეს ისე სწრაფად მოძრაობს, რომ მას, ვინც ამბობს, არ შემიძლიაო, როგორც წესი, აფერხებს ის, ვისაც შეუძლია“.

/ ელბერტ შაბარდი

„მომიხმე და გიპასუხებ, და გაუწყებ დიდსა და მიუწვდომელს, რაც არ იცი შენ“.

/ იერემია 33:3

სატოლო მოსაზრება

„ავადმყოფობის ავბედითობა სასოწარკვეთილების მიზეზია, მაგრამ მათი ძალისხმევითა და მიზანსწრაფულობის მასშტაბები, ვინც ამ ძალისხმევას პასუხების აღმოსაჩენად მიმართავს, შთავონების საბაბს იძლევა“.

– მალკოლმ ფორბსი