

საქართველოს ბანკების მიმოხილვა და რეიტინგი

0850სი, 2013

Forbes

GEORGIA

გიბ
პირადაშვილი
CHATEAU MERE

ნინა
წერეთელი
USA2GEORGIA

სიმონ გრუსი
LUCA POLARE

კრეატიული მარკეტინგი

ახალი ტალღის მენარმეები საქართველოში

ასევე: ფული და ფეხბურთი - ყველაზე
მაღალანაზღაურებადი ფეხბურთელები და
ძვირად ღირებული კლუბები მსოფლიოში

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-348



9 772233 348006



ბინები დასრულებული რემონტით თვეში



ფასდაკლებები - 3-10%
შიდა უპროცენტო განვადება - პირველადი შენატანი 5%
იპოთეკური სესხი - საპროცენტო განაკვეთი 11-12,25%



📞 (+995) 32 274 04 04

🌐 WWW.DIRSI.COM.GE

✉ INFO@DIRSI.COM.GE

400\$
-დან

რმაგრესი დიდესი დირსესი

1კვ.მ. ფასი - 1057.5 \$-დან

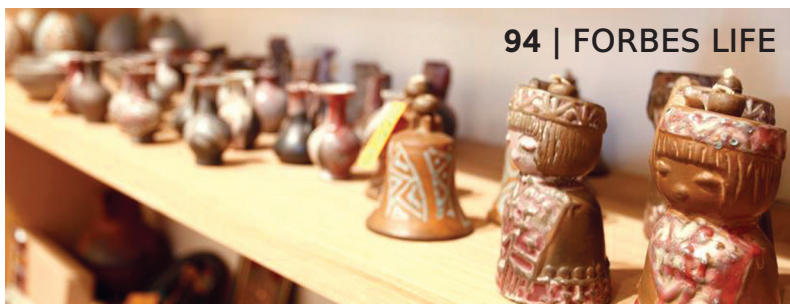
Dirsi



72 | მთავარი თემა



60 | მთავარი თემა



94 | FORBES LIFE

Forbes

12 | ფაქტები და კომენტარი
სტივ ფორსი
ახალი ძლიერი ოქროს სტანდარტი

LEADERBOARD

16 | ფული სპორტში

18 | მედიკამენტების
მოხარული ფული

20 | სამართალი პოლიტოვის

მოსაზრება

22 | ადამიანები და არა ლობოსები
ამთი შლასი

24 | ავსტრალიელი ეკონომიკის
მთავარი გასაღები თავისუფლება
და არა მობალობა
პულ სივი

Cartier



CALIBRE DE CARTIER

CHRONOGRAPH 1904-CH MC

THE 1904-CH MC, THE NEW AUTOMATIC WINDING CHRONOGRAPH MOVEMENT, WAS CONCEIVED, DEVELOPED AND ASSEMBLED BY THE CARTIER MANUFACTURE IN THE GREATEST WATCHMAKING TRADITION. THIS MOVEMENT IS EQUIPPED WITH INGENUOUS SYSTEMS FOR UTMOST PRECISION: A COLUMN WHEEL TO COORDINATE ALL THE CHRONOGRAPH FUNCTIONS, A VERTICAL CLUTCH DESIGNED TO IMPROVE THE ACCURACY OF STARTING AND STOPPING THE TIMING FUNCTION, A LINEAR RESET FUNCTION, AND A DOUBLE BARREL TO ENSURE UNRIVALLED TIMEKEEPING.

42 MM CASE AND BRACELET IN STEEL, MECHANICAL MANUFACTURE CHRONOGRAPH MOVEMENT, SELF-WINDING, CALIBRE 1904-CH MC (35 JEWELS, 28,800 VIBRATIONS PER HOUR, APPROXIMATELY 48 HOUR POWER RESERVE), CALENDAR APERTURE AT 6 O'CLOCK, STEEL OCTAGONAL CROWN, SILVER OPALINE SNAILED DIAL, SILVER FINISHED CHAMFERS.



66 | მთავარი თემა



82 | მენარჩევი



50 | ინვესტიციები



36 | ტექნოლოგიები

26 | კავშირების ევოლუცია - არამზადები თუ წმინდანები? რიჩ კარლგაბრიელი

სტრატეგიები

28 | მეორე შანსი

მარკ ბირმა მიატოვა კომპანიების დაფუძნების მცდელობა, სანამ არ შეხვდა ექიმს, რომელსაც შეეძლო დახმარებოდა პაციენტებს იშვიათ და საშინელ დაავადებასთან გამკლავებაში. ინვესტორებს ამაზე მეტად ვერაფერი გაახარებდა.
ავტორი: მეთიუ ჰერპერი

32 | გუნდი სიის სათავეში

როგორ გახდა Real Madrid-ი მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული ფრანშიზა ესპანეთის ეკონომიკის კრახის პირობებში.
ავტორი: აგუსტინო ფონთეპეაია

ტექნოლოგიები

36 | ვებტელეფონის ყიდვა გსურთ?

ბრაუზერ Firefox-ს სურს იქცეს სმარტფონ Firefox-ად და ამისათვის კიდევ ერთ გაბედულ სვლას აკეთებს ორი კონკურენტი კომპანიის, Apple-ისა და Google-ის მონოპოლიის ფონზე.
ავტორი: კარმი თლსონი

38 | ამოხსენი თავსატეხი - იშოვე სამსახური

სტარტაპები პროგრამისტთა დაქირავების წესებს ცვლიან: მათ მათემატიკურ თავსატეხებს სთავაზობენ.
ავტორი: ჯორჯ ანდერსონი

40 | ეს ყველა დროის ყველაზე სწრაფად მზარდი თამაშების მწარმოებელი კომპანიაა?

წელიწადზე ნაკლებ დროში კომპანია Supercell-მა გაუშვა ორი უმსხვილესი აპლიკაცია Apple-ის ისტორიაში. ახლა მისი მთლიანი შემოსავალი \$70 მილიონს შეადგენს... თვეში.
ავტორი: კარსტენ სტრაუსი

44 | \$500-იანი აირბმები თქვენი თავისათვის

შვედურმა სტარტაპმა შექმნა ახალი „გონიერი“ ჩაფხუტი, რომელზეც ველოსიპედისტები ბევრს ლაპარაკობენ. თუმცა შეიძენენ თუ არა მას, ეს უკვე სხვა საქმეა.
ავტორი: ჯორჯი ბოგაისკი

BOUCHERON

PARIS



QUATRE COLLECTION
Black Edition

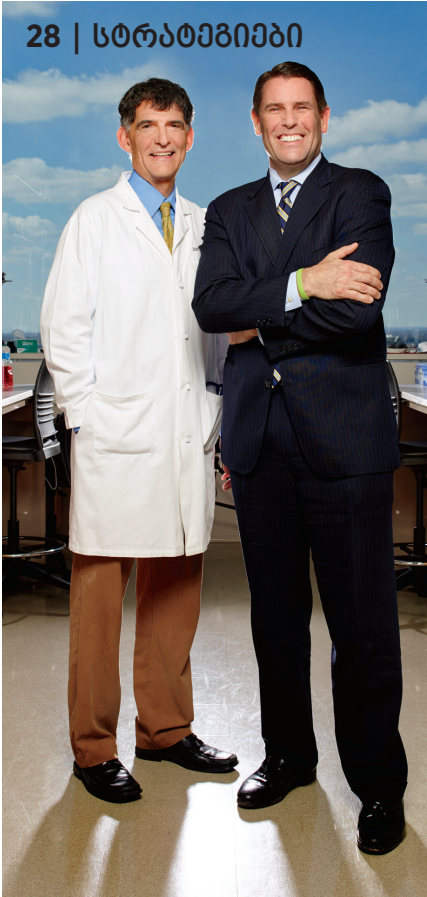
FIRST JEWELER OF THE PLACE VENDÔME*

*In 1893, Frédéric Boucheron is the first of the great contemporary jewelers to open a Boutique on the Place Vendôme

Geneva

TBILISI : 23 RUSTAVELI AVENUE
+995 32 2922292 | www.boucheron.com

28 | სტრატეგია



40 | ტექნოლოგია

32 | სტრატეგია



ინვესტიციები

46 | სრულყოფილი სუბსტანდარტი შარშან ულ-სტრატეგია საუკეთესო სავაჭრო გარიგებები იდებოდა იმ იპოთეკური კრედიტების გარშემო, რომლებიც ერთ დროს ჩამოწერილი იყო, როგორც პრობლემური. ავტორი: დენიელ ფიშერი

50 | აკეთეთ ფული არასაიმედო მოვალეობის საშუალებით თუ დროს სწორად გამოყენების უნარი გაქვთ, არასაიმედო ქვეყნებისთვის ფულის შესხებით მშვენიერ მოგებას ნახავთ. ავტორი: უილიამ ბოლდვინი

54 | რეიტინგი: საქართველოს ბანკები დამოუკიდებელი საქართველოს საბანკო სექტორის განვითარების მიმოხილვა და დღევანდელი მდგომარეობის რადიკალური ანალიზი. ავტორი: ნიკა ყაზვალაშვილი; Iliani Business Review

მთავარი თემა

კრებიული მარკეტინგი

60 | ნაყინების რეჟისორი სიმონ გროსმა და ნანა ექვთიმიშვილმა თავიანთი ბიზნესპროდუქტი კულტურად აქციეს. ავტორი: მარიტა ჯანიშვილი

66 | წიგნით შთაგონებული ბიზნესი ცნობილი გამოთქმა - კარგ წიგნს დაწერ მაშინ, როცა მოგინდება წაკითხოს ისეთი წიგნი, რომელიც ჯერ არ არის - ბიზნესსაც მშვენივრად ერგება: კარგ მომსახურებას შექმნი მაშინ, როცა დაგვირდება ისეთი მომსახურება, რომელიც ჯერ არ არსებობს. USA2GEORGIA წიგნის გამოწერით დაიწყო. ავტორი: ანა ცხომერაძე

72 | ადამიანი-ბრენდი ვია პირადად ვიღამა არაერთი წარმატებული ბრენდი შექმნა, ფეხზე დააყენა და გაყიდა: „თელიანი ველი“, „ვაინმენი“, „ვიოტერა“. რა იქნება „შატო მერეს“ შერე. ავტორი: მარიტა ჯანიშვილი

მენარმეები

82 | შვირდები შესაძლებელია მეწარმეობის შესწავლა? Enstitute ახლებურად უდგება ამ საკითხს - ის საშუალებას აძლევს კოლეჯიდან წამოსულ ახალგაზრდებს ორი წლის განმავლობაში საყოველთაოდ ცნობილ დამფუძნებლებთან იმუშაონ. ავტორი: მამან პასერლი

STRANGER – მუსიკალური საათი

ULYSSE NARDIN
SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE

2013 წლის გაზაფხულზე Ulysse Nardin-მა კიდევ ერთი შედევი – Stranger („უცნობი“) – შემატა მესაათეობის ხელოვნებას. შეზღუდული ტირაჟით – 99 ცალი – გამოშვებული ახალი საათი საგანგებოდ შერჩეული სტუმრების წინაშე წარადგინეს.



Ulysse Nardin-ს მუსიკალური საათების შექმნის დიდი ხნის ტრადიცია აქვს. მათ შორისაა, მაგალითად, მისი ნოვატორული საათები Genghis Khan („ჩინგიზ ყაენი“) და Alexander the Great Westminster Tourbillon („ალექსანდრე დიდის ვესტმინსტერის გრიგალი“) – წუთების რეპეტირით. ავტომატურადი მექანიზმის მქონე მუსიკალური საათის ამ ბოლო მოდელით Ulysse Nardin-მა კიდევ ერთი ნაბიჯით წაიწია წინ, შეიტანა რა სილიციუმის ტექნოლოგია საკუთარი წარმოების UN-690 მექანიზმის სვლის რეგულატორსა და ანკერში. დროის დასაყენებლად მოსამართი თავაკის (გვირგვინის) ფუნქცია აქტიურდება ლილაკზე დაწოლის საშუალებით და არა ტრადიციული გარეთ გამოწევათ. ეს შედევი საშუალებას აძლევს მაჯის საათის მფლობელს ძალიან მარტივად დააყენოს დრო. შეზღუდული რაოდენობით გამოსული Stranger-ი უკრავს 1966 წლის დაუვიწყარ მელოდიას Strangers in the night („უცნობები ღამით“).

ახალ მაჯის საათ Stranger-ში მაღალი ტექნოლოგია კომბინირებულია მხატვრულ-მუსიკალურ კომპონენტთან: Stranger-ი იმიტირებს კლასიკურ მუსიკალურ ზარდახმას იმ განსხვავებით, რომ მას მაჯაზე ატარებენ და მისი მექანიზმის მუშაობით ტკბობა შესაძლებელია საფირონის მინის მიღმა. მესაათეობის ხელოვნების ამ შედეგის შემუშავებას ხუთ წელიწადზე მეტი დასჭირდა. Stranger-ი მუსიკისა და დროის, ესთეტიკისა და ფუნქციის ნაზავია; ამ საათის შექმნის იდეა ეკუთვნის Ulysse Nardin-ის პარტნიორს, მუსიკოსსა (Yello) და მხატვარ-კონცეპტუალისტს დიტერ მეიერს, რომელიც 1983 წლიდან თავისი მეგობრის, როლფ შნაიდერის, საწარმოს აქციონერია.

მელოდია Strangers in the Night-ის მოსმენა შესაძლებელია საათში ერთხელ ან მფლობელის სურვილის მიხედვით, რაც რეგულირდება სპეციალური ლილაკით. ინტეგრირებული ლილაკით შესაძლებელია ბევრი სხვადასხვა ფუნქციის დაყენება, მათ შორის, მომართვა, თარიღის წინ ან უკან გადაწევა და დროის გასწორება. ამისათვის საჭიროა

მოსამართი გვირგვინის წინ ან უკან დატრიალება. On/off ლილაკი, რომელიც აქტიურებს მუსიკალურ მექანიზმს ან პირიქით, თიშავს მას, მოთავსებულია 10 საათის მაჩვენებელთან. მისი საშუალებით შესაძლებელია მელოდიის დაპროგრამება ყოველი საათისათვის ან მისი საერთოდ გამორთვა. ვარდისფერი ოქროთი შესრულებული Stranger-ი შეზღუდული რაოდენობით – სულ 99 ცალი გამოდის.

ტექნიკური მონაცემები: Ref. 6902-125 ● კალიბრი UN-690 ● 64 ქვა ● სილიციუმის სვლის რეგულატორი, ანკერი და დამაბალანსებელი ზამბარა ● სვლის მარაგი დაახლ. 48 საათი ● მომართვა: ავტომატური მომართვა ● ფუნქციები: საათები, წუთები, წამები ● ფუნქციების შერჩევა ინტეგრირებული ლილაკით, ● მელოდია, რომელიც ჟღერს საათობრივად ან დროის სასურველ ინტერვალებში ● On/off სელექტორი მელოდიის ფუნქციის ასამოქმედებლად. ● სელექტორი „მელოდია მოთხოვნით“ ● ჩარჩო 18 კარატი ვარდისფერი ოქრო ● დიამეტრი 45 მმ ● წყალგაუმტარი 30 მ ● ციფერბლავი, წამშომი და თარიღის მაჩვენებელი მოთავსებულია ექვსი საათის ნიშნულთან ● რომელიც ციფრები ● მუსიკალური ზარდახმის მექანიზმი მბრუნავ დისკზე 10 ფირფიტით ● მინა: სინათლის ამრეკლავი საფირონის მინა ● გვირგვინი სპეციალური ლილაკით ● ჩარჩო უკანა მხარეს მედალიონით ● სამაჯური: ტყავის სამაჯური დასაკეცი ბალთით ● შეზღუდული რაოდენობა 99 ცალი.

Geneva

23, RUSTAVELI AVE., 0108 TBILISI, GEORGIA
TEL.: +995 322 923366 - E-MAIL: georgia@geneva.ge



44 | ტექნოლოგიები

90 | ხმოვანი ბარიერის გაღალახვა
პოპულარული სოციალური პლატფორმის, SoundCloud-ის, მიზანია არა მარტო მუსიკის, არამედ მთელი აუდიოგამოცდილების დემოკრატიზება... და ფულის შოვნაც.
ავტორი: რაინა მიაი

FORBES LIFE

94 | XXI საუკუნის მუშაობის ისტორიის, ხელოვნების, განათლებისა და ბიზნესის თანხვედრის ადგილი
ავტორი: თეონა ჯაფარიძე

100 | მილიარდერების კურატორი
ჯოან ბენკე მდიდარი და ცნობილი ადამიანების სახლების რეკონსტრუქციამდე მათ გონებას გარდაქმნის.
ავტორი: მორგან ბრენანი

ისტორია

104 | ჭიათურის მანგანუმი - ქართული „შავი ოქროს“ ისტორია
ავტორი: მამილ ავალიანი

108 | აზრები ძალადობის შესახებ

ფოტო ყდავა: ლაშა ლუღუნისვილი
"LIG Studio"

Forbes

მთავარი რედაქტორი
გუგა სულხანიშვილი

ალმასრულებელი რედაქტორი
შოთა დიდმელაშვილი

არტ-დირექტორი
ანა შუხაევა

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებრედაქტორი
ანი ერისთავი

დამკაბადონებელი
სერგი ნემსიჭვერიძე

მთარგმნელები
შპს "ბეიკერლო"

ფოტოგრაფი
ლაშა ლუღუნისვილი

ნთხეობა მუშაობაზე
ნუკი ჭაბუკიანი, ემილ ავდალიანი

.....

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

ლოგისტიკის მენეჯერი
ლაშა ლაბარაშვილი
ლევან ლორთქიფანიძე

FORBES, INC

PRESIDENT AND EDITOR-IN-CHIEF Steve Forbes

CHIEF OPERATING OFFICER Timothy C. Forbes

VICE CHAIRMAN Christopher Forbes

VICE PRESIDENT, BUSINESS DEVELOPMENT Miguel Forbes

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

ივნისი 2013 N: 19 – 84-18 გომთემა

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0179, თბილისი,
ვალიანის ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbesgeorgia.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბალეო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია სამართავლო
პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის
16 ნომბერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილი საბეჭდო "ომეგა ტეკ"
საბეჭდო, თბილისი, ვალიანის ქ. 17
ავტორი: 00 995 322 53 03 62
PRINTED BY "OMEGA TEQ" PRINT HOUSE
TBILISI, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET
TELEPHONE: 00 995 322 53 03 62

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბბგ გარდნიან ევგენბური“ და „ბბგ პრინა“.



საქართველოს ბანკი
BANK OF GEORGIA
იჩნძენი მომავალი



9.99% - დან

იკოთეკური და
ბიზნესსესხები ლარში
საქართველოში
ყველაზე დაბალ პროცენტად

www.999.ge | 2 444 444 | *4444



ფაქტი და კომენტარი – სტივ ფორბსი

„ყოველთა მსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

ახალი ძლიერი ოქროს სტანდარტი

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

ისევე, როგორც არსებობს დემოკრატიის მრავალი ვარიანტი, არსებობს ოქროს სტანდარტის სხვადასხვა - ლეგიტიმური - ტიპიც. აშშ-ის პოლიტიკური სისტემა სრულიად უნიკალურია. კანადის სისტემა ჩვენი და ბრიტანეთის სისტემების ჰიბრიდია. ბრიტანეთის სისტემა ძალიან განსხვავდება ფრანგულსაგან, რომელიც, თავის მხრივ, ძალიან განსხვავდება გერმანულსაგან და ასე შემდეგ, მთელი დემოკრატიული მსოფლიოს მასშტაბით. და მაინც, ყველა ამ ქვეყნის სისტემათა საფუძველი მართული ხალხის თანხმობაა.

ოქროს სტანდარტმა ცვლილებები განიცადა. ზოგს მოსწონს ვალუტის 100%-ით ოქროთი უზრუნველყოფის იდეა, სხვები უპირატესობას ანიჭებენ XIX საუკუნის ბოლოს არსებულ კლასიკურ ოქროს სტანდარტს, რომელიც განსხვავდებოდა მისი წინამორბედი ორლითონიანი (ოქროსა და ვერცხლის კომბინაცია) სისტემებისგან. 1920-იანი წლებისა და 30-იანი წლების დასაწყისის ოქრო-ვალუტის სტანდარტით, ქვეყნებს შეეძლოთ გამოეყენებინათ აშშ დოლარი და ბრიტანული გირვანქა (ორივე ოქროზე მიბმული) და ასევე თავად ოქრო, როგორც თავიანთი ვალუტების მხარდამჭერი რეზერვი. ბრეტონ ვუდსის სავალუტო სისტემით, რომელიც მეორე მსოფლიო ომის დროს შეიქმნა, ყველა ვალუტა მიმაგრდა დოლარზე და მხოლოდ დოლარის კონვერტირება შეიძლებოდა ოქროდ. ბრეტონ ვუდსის სისტემა გახლდათ ოქრო-ვალუტის სტანდარტის კიდევ ერთი ტიპი.

ყველა ამ წინამორბედმა სტანდარტმა მარცხი განიცადა ან ომის გამო, ან იმიტომ, რომ არ იყო დაცული სისტემის წესები.



2007 წელს დაწყებული ფინანსური კრიზისი არასოდეს მოხდებოდა, ფედერალურ რეზერვს დოლარის ღირებულების სტაბილურობა რომ შეენარჩუნებინა. უძრავი ქონების „საპნის ბუშტი“ მთელი თავისი მასშტაბით - რომ აღარაფერი ვთქვათ ფართო მოხმარების საგნებისა და სასოფლო-სამეურნეო მიწების „ბუშტებზე“ - შეუძლებელი იქნებოდა სტაბილური დოლარის პირობებში.

ფედერალურმა რეზერვმა ამჯერად შექმნა კიდევ ერთი უნიკალური „ბუშტი“: ობლიგაციების. ის ჯერ არ გამსკდარა (ისევე, როგორც სასოფლო-სამეურნეო მიწების „ბუშტი“), მაგრამ ეს მოხდება.

ამერიკული დოლარი ოქროსთან დაკავშირებული იყო ჯორჯ ვაშინგტონის დროიდან 1970-იანი წლების დასაწყისამდე. თუ მსოფლიოს ხალხებს სურთ საკუთარი ეკონომიკური პოტენციალის სრულად რეალიზება, დოლარის ოქროსთან ხელახალ დაკავშირებას პრინციპული მნიშვნელობა ენიჭება. ამის გარეშე ჩვენ სულ უფრო მეტად გამომფიტველი ფინანსური კატასტროფებისა და ეკონომიკური სტაგნაციის წინაშე აღმოვჩნდებით.

როგორი უნდა იყოს ახალი ოქროს სტანდარტი? რესპუბლიკური პარტიის წარმომადგენელმა ტენესისის ოლქიდან, ტედ პომ, ორიგინალური და პრაქტიკული ვერსია წარადგინა. ძველი დროისაგან განსხვავებით, ახალი სტანდარტით ოპერირებისას არ დაგჭირდება ყვითელი ლითონის გროვები. პოსტ-გვემის თანახმად - ამ მიდგომას დიდი ხანია უპირატესობას ვანიჭებ - დოლარი ოქროს გარკვეულ ფასად მიეზღება. მაგალითისათვის, ჩავთვალოთ, რომ ფიქსირებული ფასია \$1300. თუ ოქროს ფასი ამაზე მეტად გაიზრდება, ფედერალური რეზერვი გაყიდის ობლიგაციებს თავისი პორტფელიდან და

“WELCOME TO MY WORLD”



NAVITIMER

John Travolta is not only an exceptional pilot with over 7,000 flight hours behind him and qualifications on ten different aircraft types. He is also passionately interested in everything embodying the authentic aeronautical spirit – such as Breitling instruments for professionals. On his wrist is a Navitimer chronograph with its famous aviation slide rule, a cult-watch for all devotees of the conquest of the skies, and equipped like all Breitling models with a movement chronometer-certified by the COSC – the highest official benchmark in terms of reliability and precision. Welcome to the Breitling world.

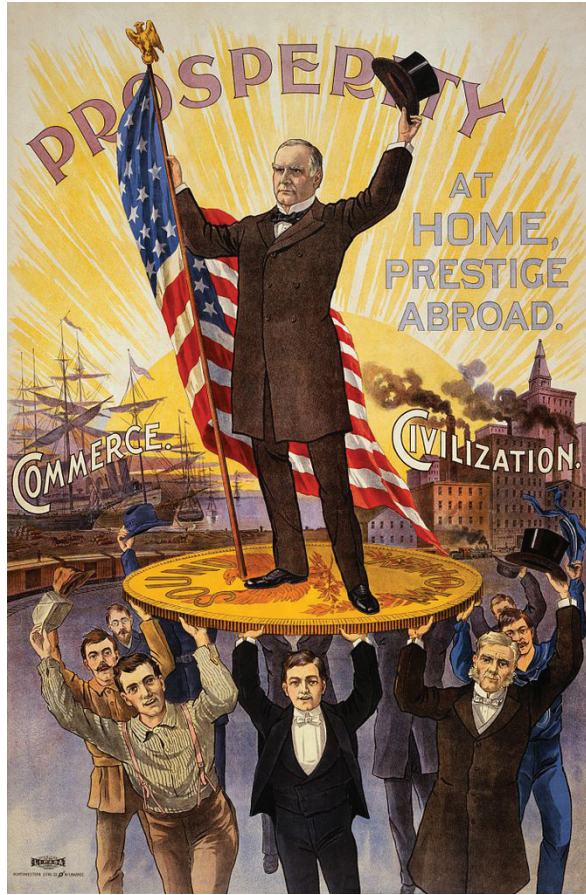


Chronograph
watches & jewellery

2 Freedom Square, 0105 Tbilisi, Georgia, tel.: (+995 32) 250 50 00



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™



კამპანიის პოსტერზე უილიამ მაკკინლის უჭირავს აშშ-ს დროშა და დგას ოქროს მონეტაზე. პოსტერი ხელთ უპყრიათ ხომალდ „კომერციის“ და ქარხანა „ცივილიზაციის“ წინ მდგარ ადამიანთა ჯგუფს.

ამგვარად ამოიღებს დოლარებს ეკონომიკიდან, რათა \$1300-იანი დონე შეინარჩუნოს. და პირიქით, თუ ოქროს ფასი \$1300-ზე დაბლა დაეცემა, ფედერალური რეზერვი „დაბეჭდავს“ ახალ ფულს ობლიგაციების შესყიდვის გზით და ამით შეუშვებს ნაღდ ფულს საბანკო სისტემაში.

შესაძლებელია, რომ ეფექტიანი ოქროს სტანდარტი ასეთი მარტივი იყოს. რაც დისკუსიებისას გაუთვალისწინებელი რჩება, გახლავთ ის, რომ ყვითელი ლითონი, უბრალოდ, დოლარის ღირებულების საზომი საშუალებაა. ის ფაქტი, რომ ფუტში 12 დუიშია, არ ზღუდავს იმ კვადრატული ფუტების რაოდენობას, რომლებიც განაცხადდება თქვენი სახლი შედგებოდეს. ის ფაქტი, რომ გირვანქაში 16 უნციაა, სამუხაროდ, არ ზღუდავს თქვენს წონას - ეს, უბრალოდ, საზომია.

სწორად აგებული ოქროს სტანდარტის უპირატესობა ის გახლავთ, რომ იგი სტაბილურიც არის და მოქნილიც: სტაბილური - ღირებულების თვალსაზრისით და მოქნილი

- სასაქონლო ბაზრის ბუნებრივი ფულადი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების თვალსაზრისით. თუ ეკონომიკა სწრაფად ვითარდება, ამგვარი ოქროზე დამყარებული სისტემა ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდის საშუალებას იძლევა. მაგალითად, 1950-1960-იან წლებში იაპონიის ეკონომიკა წელიწადში 10%-ით იზრდებოდა. იენა მიმდგრებული იყო დოლარზე, რაც, ფაქტობრივად, ნიშნავდა, რომ ის მიმდგრებული იყო ოქროზე. და მაინც, იენის მასა სწრაფად გაიზარდა და სტიმული მისცა ამ ბუმს.

პოს მიერ შემოთავაზებული ოქროს სტანდარტის ძირითადი სამოქმედო პრინციპი და მისი სპეციფიკა იძლევა საკმაო მასალას განხილვისთვის, რაც კარგის ნიშანია. სავალუტო პოლიტიკა მოსაწყენი საგანია, მაგრამ მის სწორად გააზრებას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ჩვენი მომავალი კეთილდღეობისა და თავისუფლებისათვის.

თქვენი დანაზოგის მოპარვა

როდესაც კვიპროსი საბანკო კრიზისმა მოიცვა, ეს სვეტი აფრთხილებდა საზოგადოებას, რომ ხალხის დანაზოგის წართმევით შექმნილი პრეცედენტი შეუმჩნეველი არ დარჩებოდათ ვაშინგტონულ პოლიტიკოსებს. ციფრულმა მელანმა გაშრობაც კი ვერ მოასწრო, რომ პრეზიდენტმა ობამამ წარმოადგინა თავისი საბიუჯეტო შეთავაზება, რომლის მიხედვითაც ადამიანები ვეღარ შეძლებენ თავიანთ 401(k) საპენსიო ფონდებში ანარქიზების გაკეთებას, თუ მათმა გეგმამ გარკვეულ ზღვარს მიაღწია. ობამამ და მისმა მეგობარმა სახელმწიფო მოხელეებმა თავიანთი უსაზღვრო სიბრძნით გადაწყვიტეს, როგორი უნდა იყოს მაქსიმალური საპენსიო შემოსავალი.

იმის მიუხედავად, რომ პრეზიდენტის მიერ შემოთავაზებულ ბიუჯეტს ამჟამად გაგრძელება არ მოჰყოლია, ეს იდეა ერთგვარი აქლემის ცხვირია კარავში, ცნობილი ანდაზიდან (იგულისხმება არაბული ანდაზა: თუ აქლემმა კარავში ცხვირი შეჰყო, მას აუცილებლად მიჰყვება ტანიც). შემდეგ ათწლეულში, მორიგი სავალუტო ან ფინანსური კრიზისის შემთხვევაში, შეგიძლიათ ელოდოთ, რომ ვაშინგტონი ან საკანონმდებლო ორგანოც კი, კვიპროსის მსგავსად, მიადგებიან მოქალაქეების დანაზოგს - და არსებობს უამრავი დანაზოგიანი თავლის ქილა, რომელთა დამსხვრევაც პოლიტიკურ დათვებს შეუძლიათ.

• სოცურუნველყოფის შემწეობები. თავდაპირველი გეგმის მიხედვით, ბენეფიციარებს ისინი დაუბეგრავდ უნდა მიეღოთ. ბოლოს და ბოლოს, თქვენ უკვე გადაიხადეთ საშემოსავლო გადასახადი ფულზე, რომელიც მიიღეთ სოცურუნველყოფისათვის. მაგრამ გაუმაძღარი პოლიტიკოსები არასოდეს დაუშვებენ, რომ უბრალო დაპირებებმა ხელი შეუშალოს მეტი შემოსავლის მიღებას. 1980-იანი წლებიდან დაწყებული, სულ უფრო და უფრო იზრდება სოცურ-

რუნველყოფის შემწეობების დაბეგრად გარკვეული ზღვრების მიღწევის შემდეგ. ამას იმით ამართლებენ, რომ გადასახადში შესული დამქირავებლის წილი იქვითება დამქირავებლისაგან. ეს სუსტი არგუმენტია; ეკონომისტების უმრავლესობა თანხმდება, რომ ეს მოსაკრებელი, უბრალოდ, პირადი შემოსავალია, რომელიც არასოდეს ყოფილა მიღებული. იმ პირობებში, როდესაც სოცურუნველყოფა გადამხდელუნარობის გზაზეა შემდგარი, მოსალოდნელია სულ უფრო მეტი თავდასხმა, რაც გამოიხატება შემწეობათა გაცემის აუცილებლობის გადამოწმებაში.

• როტის ინდივიდუალური საპენსიო ანგარიშები (Roth IRAs).

განსაკუთრებით დაუცველია კვიპროსის მსგავსი ქვეყნის შემთხვევაში. ამ სქემის მიხედვით, თქვენ ანგარიშზე დებთ გადასახადების გადახდის შემდეგ დარჩენილ ფულს და იღებთ გადასახადებისგან გათავისუფლებულ შემწეობებს. მოსალოდნელია, რომ მომდევნო კრიზისის დროს ეს შემწეობები უცხრად დაბეგრადი გახდება. თუ თქვენს Roth IRA-ზე ამგვარი თავდასხმა მოხდება, სავარაუდოდ, სასამართლო ხელისუფლება ვერ გიშველით. როდესაც საქმე ეხება ეკონომიკურ პოლიტიკას, დღეს ამერიკის სასამართლოები ყველა დონეს ხმარობენ მთავრობის დასახმარებლად (გაიხსენეთ მათი ჩუმი თანხმობა ობამას ადმინისტრაციის მიერ მესამე მსოფლიოს სტილში მიღებულ გადაწყვეტილებაზე General Motors-ისა და Chrysler-ის პოლიტიკით გაჯერებულ რეორგანიზაციასთან დაკავშირებით).

• სიცოცხლის დაზღვევა. გრძელვადიან პოლისებს აქვს დანაშაულის გადასახადებისგან თავისუფალი დაგროვების სქემა. გადასახადს იხდით მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ გაანადგობთ პოლისს და მიღებული მოგება აღემატება თანხას, რომელიც გადახდილი გაქვთ სადაზღვევო ანარიცხების სახით. პერიოდულად ლიბერალები ამ დაგროვილი დანაშაულის დაბეგრას გვთავაზობდნენ და, კვიპროსის კრიზისიდან გამომდინა-

რე, ისინი ამას კვლავ გააკეთებენ. **• ცვალებადი ანუიტეტები.** ისინი ფინანსდება გადასახადების გადახდის შემდეგ დარჩენილი შემოსავლით; დაგროვილი თანხა გადასახადების გადახდისაგან თავისუფალია, ხოლო მოგება დაბეგრას ექვემდებარება. ეს პოლისები უსარგებლო გახდება, თუ გადასახადებისგან თავისუფალ დაგროვილ თანხაზე თავდასხმა მოხდება.

• გადასახადები სიმდიდრეზე. საფრანგეთსა და ზოგიერთ სხვა ქვეყანაში დაბეგრას ექვემდებარება წმინდა ქონება, რომელიც გარკვეულ ზღვარს აღწევს. თუ ფიქრობთ, რომ მთავრობა ამჟამად ზედმეტად ერევა თქვენი შემოსავლების საქმეში, უბრალოდ წარმოიდგინეთ, რა მოხდება, როდესაც შიდა დაბეგრის სამსახური (IRS) დაიქირავებს ათასობით დამატებით აგენტს, რომლებიც მთელ ინტერნეტს მოივლიან, რათა აღმოაჩინონ, რას ფლობთ თქვენ. შტატებს უკვე აქვთ სიმდიდრის გადასახადის გარკვეული ფორმა თქვენს სახლებზე და მიწაზე დაწესებული მოსაკრებლების სახით. ელოდეთ წინადადებებს თქვენი ქონების სხვა ფორმების დაბეგრასთან დაკავშირებითაც – როგორც ვაშინგტონისთვის, ასევე შტატებისათვის ეს დაუძლეველი ცდუნება იქნება. კონსტიტუცია თითქოსდა კრძალავს ამ სახის დაბეგრას ნაციონალურ დონეზე, მაგრამ ძალიან კარგად ვიცით, რომ მოსამართლეები და სასამართლოები ჩვენი ძირითადი კანონის მიმართ მოქნილ მიდგომას იყენებენ. როდესაც გესმით სიტყვები „ცოცხალი (ცვალებადი) კონსტიტუცია“, მაგრამ ჩაეჭიდეთ თქვენს საფულებებსა და ჩანთებს.

საახლოებლო – და კორუმპირებული – პოლიტიკა

კვიპროსის საბანკო კრიზისის დაძლევის მიზნით ხალხის ანაბრების კონფისკაციის გამაოგნებელი აქტი საკმაოდ მძიმე იყო, მაგრამ ახლა ბინძური პოლიტიკური გარიგებების დეტალებიც

იკვეთება. ეკონომისტმა და FORBES-ის მიმოხილველმა ნათან ლუსმა დაწერა მოვლენათა განვითარების შესახებ. კვიპროსის გარიგების პირველადი იდეის მიხედვით, 100 000 ევრომდე დეპოზიტები დაცული უნდა ყოფილიყო, ამ თანხაზე მაღალ ანაბრებს კი უზარმაზარი წილი ეჭრებოდა. თუმცა, ისევე როგორც ცხოველების ფერმაში, ზოგიერთი მსხვილი ანაბრის მფლობელები უფრო თანასწორუფლებიანები აღმოჩნდნენ, ვიდრე სხვები: მთავრობებისა და სამთავრობო ორგანიზაციების ყველა დეპოზიტი დაცულია. გერმანიის ბანკები და ცენტრალური ბანკებიც სრულიად დაზღვეული არიან. ყველა დანარჩენი კი, როგორც ლიუსი ამბობს, „ქვიშა უნდა ჭამოს“.

თუმცა თაღლითობა ამით არ მთავრდება. კრედიტების ჩამოწერას პოლიტიკური დატვირთვა აქვს. და უკვე დაწყებულია შესაძლო შეღავათიანი გარიგებების განხილვები ადგილობრივი კანონმდებლებისათვის.

შესაძლებელია თუ არა, რომ ასეთი რამ აქვს მოხდეს? პრინციპში, ეს უკვე მოხდა General Motors/Chrysler-ის გაკოტრების გარიგებისას, რომლის პირობებიც პოლიტიკური სარგებლით იყო ნაკარნახევი და არა გაკოტრების ჩვეული პროცედურებით. ობლიგაციების მფლობელები მოტყუვდნენ, ხოლო ობამას მხარდამჭერი ავტომრეწველობის მუშაკთა პროფკავშირის (United Auto Workers union) მიმართ მართლაც დიდი გულუხვობა გამოიჩინეს. საბანკო ნეპოტიზმის ერთ-ერთ პოტენციურ წყაროდ ლიუსი განიხილავს ცვლილებას 2005 წლის კანონში გაკოტრების შესახებ, რომელმაც თვითნებურად მეტი უპირატესობა მიანიჭა დერევატული ვალდებულებების მფლობელებს, ვიდრე დანარჩენ კრედიტორებს, რაც იმას ნიშნავს, რომ თუ მსხვილ ბანკს პრობლემები შეექმნება, „სხვა კრედიტორები აღმოაჩენენ, რომ მათთვის საერთოდ არაფერი დარჩა“.

ასეთი პოლიტიკური ნეპოტიზმი დიდ პრობლემად იქცევა 2016 წელს. **F**



ფული სპორტში

ტქროს გოლები



შარშან დევიდ ბეკჰემს საცვლების გაყიდვამ უფრო მეტი შემოსავალი მოუტანა, ვიდრე ფეხბურთის მოედანზე მიღწეულმა წარმატებებმა. ინდოსამენტის მოგებიანმა გარიგებებმა და H&M-ის საცვლების ხაზის სკანდალურმა რეკლამამ 2012 წელს მისი შემოსავლის თითქმის 90% შეადგინა. თუმცა კარგი თამაში კვლავაც კარგ ანაზღაურებას ნიშნავს. BARCELONA-ს ფორვარდმა ლიონელ მესიმ, რომელიც წელს მეოთხედ გახდა მსოფლიოს საუკეთესო ფეხბურთელი, ცოტა ხნის წინ ხელი მოაწერა ყველაზე ძვირად ღირებულ საფეხბურთო კონტრაქტს. ხელფასისა და ADIDAS-თან დადებული სასურველი კონტრაქტის წყალობით, ის შესაძლოა ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ფეხბურთელი გახდეს.

- 1. დევიდ ბეკჰემი** PARIS SAINT-GERMAIN
შემოსავალი: \$50,6 მილიონი (ფეხბურთი: \$6,5 მილიონი; სხვა წყარო: \$44,1 მილიონი)
- 2. კრისტიანო რონალდო** REAL MADRID
შემოსავალი: \$43,5 მილიონი (ფეხბურთი: \$21,9 მილიონი; სხვა წყარო: \$21,6 მილიონი)
- 3. ლიონელ მესი** BARCELONA
შემოსავალი: \$40,3 მილიონი (ფეხბურთი: \$19,3 მილიონი; სხვა წყარო: \$21 მილიონი)
- 4. სერხიო აგუერო** MANCHESTER CITY
შემოსავალი: \$20,8 მილიონი (ფეხბურთი: \$17,3 მილიონი; სხვა წყარო: \$3,5 მილიონი)
- 5. უეინ რუნი** MANCHESTER UNITED
შემოსავალი: \$20,3 მილიონი (ფეხბურთი: \$17,5 მილიონი; სხვა წყარო: \$2,8 მილიონი)
- 6. იაია ტურე** MANCHESTER CITY
შემოსავალი: \$20,2 მილიონი (ფეხბურთი: \$17,7 მილიონი; სხვა წყარო: \$2,5 მილიონი)
- 7. ფერნანდო ტორესი** CHELSEA
შემოსავალი: \$20,2 მილიონი (ფეხბურთი: \$17,2 მილიონი; სხვა წყარო: \$3 მილიონი)
- 8. ნეიმარი** SANTOS
შემოსავალი: \$19,5 მილიონი (ფეხბურთი: \$10,4 მილიონი; სხვა წყარო: \$9,1 მილიონი)
- 9. კაკა** REAL MADRID
შემოსავალი: \$19,3 მილიონი (ფეხბურთი: \$13,8 მილიონი; სხვა წყარო: \$5,5 მილიონი)
- 10. დიდიე დროგბა** GALATASARAY
შემოსავალი: \$17,8 მილიონი (ფეხბურთი: \$12,8 მილიონი; სხვა წყარო: \$5 მილიონი)

საფეხბურთო კლუბების ყველაზე მდიდარი მფლობელები



- 1. რინატ ახმეტოვი**
აჭივების წინდა ღირებულება **\$15,4 მილიარდი**
გუნდი FC Shakhtar Donetsk
მშენებელი უკრაინა
- 2. რომან აბრამოვიჩი**
აჭივების წინდა ღირებულება **\$10,2 მილიარდი**
გუნდი Chelsea
მშენებელი დიდი ბრიტანეთი
- 3. სილვიო ბერლუსკონი**
აჭივების წინდა ღირებულება **\$6,2 მილიარდი**
გუნდი AC Milan
მშენებელი იტალია
- 4. მარგარიტა ლუის-დრეიფუსი**
აჭივების წინდა ღირებულება **\$6 მილიარდი**
გუნდი Olympique de Marseille
მშენებელი საფრანგეთი
- 5. სტენ კორენკე**
აჭივების წინდა ღირებულება **\$5 მილიარდი**
გუნდი Arsenal
მშენებელი დიდი ბრიტანეთი

მაღალი მოდა

სარეკლამოდ ჩაცმულნი

ამ ფასად თქვენც დათმობდით საკუთარი მაისურის ზურგს. მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებულ მარკეტინგული უძრავი ქონება (ანუ კვადრატული დუმი) იმდენად გაძვირდა, რომ ამზებ უარის თქმა შეუძლებელი გახდა. BARCELONA-ც კი, რომელსაც 113 წელი არ ჰყოლია „მაისურის“ სპონსორი, წელს QATAR AIRWAYS-ს ჩააბარდა. და CHEVROLET-თან დადებული მომდევნო შვიდწლიანი კონტრაქტის წყალობით, რომლის ღირებულებაც \$559 მილიონს შეადგენს, MANCHESTER UNITED-ის მფლობელები თავს მწვიდად გრძნობენ.



Barcelona
Qatar Airways | \$38 მილიონი



Bayern Munich
Deutsche Telekom | \$37 მილიონი



Liverpool
Standard Chartered | \$33 მილიონი

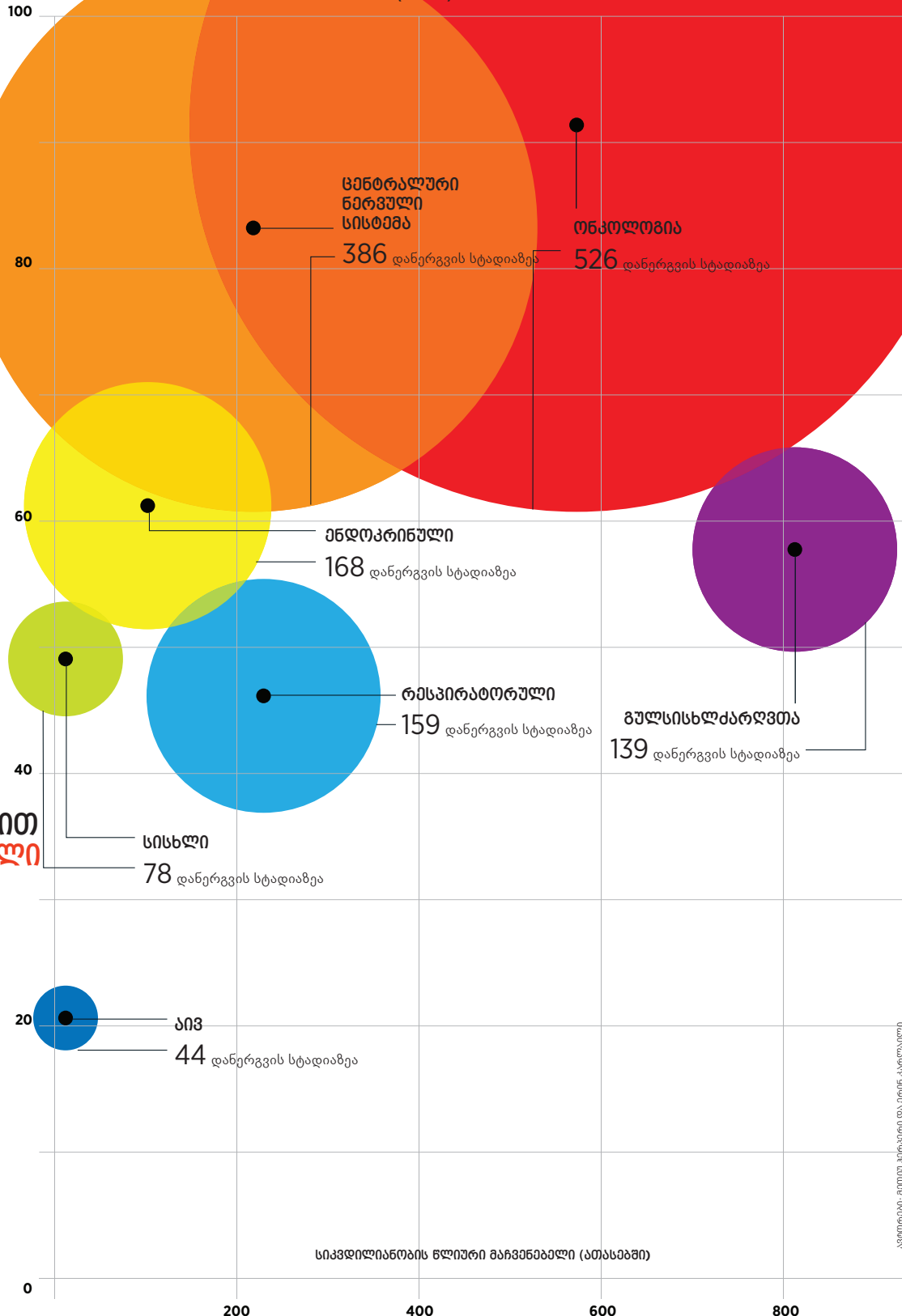


Real Madrid
Bwin | \$29 მილიონი

მედიკამენტი Pfizer-ის, Global 2000-ის უმსხვილესი ფარმაცევტული კომპანიისაგან, რომლის გაყიდვების მოცულობამ 2012 წელს, სულ მცირე, \$1 მილიარდი შეადგინა. ექვსმა მათგანმა (მათ შორის Lipitor-მა და Viagra-მ) \$2 მილიარდზე მეტი გამოიმუშავა.



საგარეო შემოსავლები მილიონებში (2016)



დარვის აბლასი მედიკამენტებით მოტანილი ფული

მარჯვნივ მოცემული წრეების დიამეტრები გამოხატავს იმ მედიკამენტების რაოდენობას კატეგორიისთვის; მათი დაშორება გვერდის ქვედა კიდიდან შეესაბამება ამ მედიკამენტებისგან მისაღებ დაგეგმილ შემოსავლებს 2016 წლისათვის. უფრო მომაკვდინებელი დაავადებები განლაგებულია უფრო მარჯვნივ. „დაავადების საერთო ღირებულება წარმოადგენს მამოძრავებელ ფაქტორს და არა უბრალოდ სიკვდილიანობის დონეს“, – ამბობს პრაქაპ ხედკარი ჯანდაცვის საკონსულტაციო კომპანია ZS Associates-დან.

აბორიტი: მიტოუ ჰერბილი და იონს კარლუსი
 წყაროები: ZS Associates-ს ჩარჩავით, მსოფლიო ტრადიციული მედიცინის ინსტიტუტი, დენიშელ ცენტრში/სანტორიონი
 მსოფლიო: დაავადებათა კონტროლისა და პრევენციის ცენტრები/სანტორიონი, ადის რემ. ნიშნით: ცენტრში/სანტორიონი

ლატვიის ბანკები ევროპულ საფინანსო ავანსცენაზე

კვიპროსის კრიზისის შემდეგ ბევრ მათგანს, ვინც ასე თუ ისე დაკავშირებული იყო ამ ქვეყნის საფინანსო სისტემასთან, ცხოვრებისა და მუშაობის ახლებურ წესთან შეგუება უწევს. თუ რატომ იქცევს დღეს კვიპროსის ბანკების კლიენტების ყურადღებას ლატვია, ამის შესახებ ლატვიის უმსხვილეს კერძო ბანკ Rietumu-ის საბჭოს წევრი, ალექსანდრ გაფინი გვიყვება.

- თქვენი აზრით, მთავარია თუ არა ევროპულმა საბანკო სისტემამ კვიპროსის კრიზისის შემდეგ შექმნილ სიტუაციასთან ადაპტირება და როგორ აღიქვამთ კვიპროსში განვითარებულ მოვლენებს?

- ეჭვგარეშეა, რომ კვიპროსის სამართლიანად ეკავა თავისი ადგილი ბიზნესის სამყაროში, რადგან მას ჯერ კიდევ საბჭოთა კავშირთან ჰქონდა დადებული ხელშეკრულება ორმაგი გადასახადების თავიდან აცილების შესახებ. კვიპროსის ბანკების მუშაობით მათი კლიენტები კმაყოფილი იყვნენ, შემდეგ ქვეყანა ევროკავშირის წევრი გახდა და საბანკო სისტემაზე ამ ფაქტმა დადებითად იმოქმედა, მაგრამ როდესაც ე.წ. სავალ კრიზისი დაიწყო და ეკონომიკური სიტუაცია ზოგადად, განსაკუთრებით კი აღმოსავლეთ ევროპაში, გართულდა, კვიპროსი როგორც გარეფაქტორების, ასევე საკუთარი თავდაჯერებულობის მძევლის როლში აღმოჩნდა.

ცხადია, რომ შექმნილ სიტუაციაში ეს ქვეყანა, როგორც საერთაშორისო საფინანსო და ბიზნესის ცენტრი, გარკვეული პერიოდის განმავლობაში აქტუალური ვერ იქნება. კვიპროსთან საფინანსო ურთიერთობა, რასაკვირველია, ძალიან მოსახერხებელი იყო, მაგრამ ამ ქვეყანას შეუცვლელს ვერ ვუწოდებ. კვიპროსული ბანკების კლიენტები ახლა საკუთარი საფინანსო ნაკადების რესტრუქტურირებით არიან დაკავებული, იღებენ რა გადაწყვეტილებებს, თუ ვის ენდონ და ვისთან ითანამშრომლონ...

- ამ კონტექსტში ხშირად ისმის სიტყვა „ლატვია“. თქვენ თუ გრძნობთ ამ ინტერესს თქვენი საქმიანობიდან გამომდინარე?

- პოტენციური კლიენტების მხრიდან ჩვენდამი, ჩვენი სერვისისადმი ინტერესს კვიპროსის კრიზისის პირველსავე დღეებიდან ვგრძნობთ - ის სტაბილურად მდგრადი და პრაქტიკული ხასიათისაა. სასიამოვნოც კია, რომ ჩვენი კლიენტები რეკომენდაციას გვიწევენ თავიანთ პარტნიორებთან, კონტრაგენტებთან და მეგობრებთან, ეტყობა, ლატვია ამ მხრივ მართლაც საუკეთესოდ წარმოაჩინა საკუთარი თავი.

ისიც მართალია, რომ კრიზისის დასაძლევად ძალიან დიდი ფასის გადახდა მოგვიწია: მკვეთრად შემცირებული ხელფასებისა და სახელმწიფო ხარჯების, ბიზნესპრობლემებისა და მასობრივი ემიგრაციის სახით, მაგრამ მთავარი ისაა, რომ - როგორც სახელმწიფო სტრუქტურებში, ისე საზოგადოებაში - არსებობდა პოლიტიკური ნება შეცდომებიდან დასკვნების გაკეთებისა და საკუთარ თავში წინსვლისთვის ძალების მოძებნისა.

ჩვენი ხალხების ისტორია განსხვავებულია: თუ სამხრეთ ევროპის მოსახლეობა ვარჯა ხანია მიჩვეულია აუქმარებელ და არცთუ მძიმე ცხოვრებას, ლატვიაში 80-იანი წლების შემდეგ მოდუნების საშუალება არავის ჰქონდა - ყველა მხოლოდ საკუთარი თავის იმედად იყო.

- როგორ დაახასიათებდით დღევანდელ ლატვიურ საბანკო სისტემას?

- ლატვიის ეკონომიკაში საბანკო სექტორი ტრადიციულად ერთ-ერთ ლიდერთაგანია. ლატვიური ბანკები სტაბილურ შემოსავალს (2012 წელს - 175 მლნ ევრო) იღებენ და მკაცრ ევროპულ ნორმატივებს ასრულებენ: სექტორის



ლიკვიდურობის მაჩვენებელი დაწესებულ 30%-ზე ორჯერ მაღალია, ხოლო ნაღდი ფული, 8 %-იანი ნორმატივის პირობებში, თითქმის 18%-ს უტოლდება. იმატებს კლიენტების რიცხვიც - 2012 წელს ანაბრების ნაშთი 13%-ით გაიზარდა.

საბანკო სისტემას დაახლოებით 70%-ით ევროპული, უპირველესად სკანდინავიური კაპიტალი აკონტროლებს... ჩვენ გვერდით წარმატებულ საქმიანობას ეწევიან კერძო ბანკებიც ადგილობრივი კაპიტალით და მათგან უმსხვილესი Rietumu გახლავთ.

- Rietumu-ის წარმომადგენლები ხშირად საუბრობენ ბანკის განსაკუთრებულ სტრატეგიაზე, რომელიც მათს ეფექტიანობასა და წარმატებას განაპირობებს. რა უდევს საფუძვლად ამ სტრატეგიას?

- თუ საკითხს გეოგრაფიულ ჰრილში განვიხილავთ, ჩვენ აქტიურად ვთანამშრომლობთ საერთაშორისო ბიზნესთან, უზრუნველვყოფთ საქონლისა და ნედლეულის ტრანზიტის, ვაჭრობის, უძრავი ქონებისა და ინვესტიციების პროექტების, ასევე სხვა დარგების მომსახურებას.

კონსტრუქციის რაც შეეხება, ჩვენ, უპირველეს ყოვლისა, დამოუკიდებელი ბანკი ვართ, ამიტომ საშუალება გვაქვს, გადაწყვეტილებების მიღებისას მოქნილი პოლიტიკა გავატაროთ. ჩვენ მივისწრაფვით ყველა იმ შესაძლებლობის გამოყენებისაკენ, რომელთაც დრო და სიტუაცია გვაძლევს. მაგალითად, დაახლოებით სამიოდე წლის წინ ლატვიის საიმეორაციო კანონმდებლობაში შეტანილი იყო ცვლილებები, რომელთა მიხედვითაც უცხოელ ინვესტორებს ბინადრობის მოწმობის მიღების საშუალება ეძლეოდათ და ჩვენ პირველებმა დავიწყეთ ამ სიახლის პროპაგანდირება; როდესაც შარშან ჰოლდინგურ კანონმდებლობაში სასიკეთო ცვლილებები განხორციელდა, ჩვენ მაშინაც პირველები ვიყავით.

დაბოლოს, ვიტყვი, რომ ყველაფერს სანდოობა, კლიენტთა ფულად სახსრებზე პასუხისმგებლობა უდევს საფუძვლად. ჩვენ სუპერკონსერვატიულები ვართ და პრინციპულად გამოვრიცხავთ შესაძლო რისკებს - ძალიან მნიშვნელოვან სარგებელზე უარის თქმითაც კი. ამიტომ ვინარჩუნებთ სტაბილურობასა და ჩვენი კლიენტების ნდობას, ჩვენ მათთან პარტნიორული დამოკიდებულება გვაქვს. ამიტომაც არის, რომ Rietumu-ს ისტორიულად ლატვიის ყველაზე წარმატებული და მოგებიანი ბანკის იმიჯი აქვს.

1,2 მილიონი

Foxconn-ის თანამშრომელთა რაოდენობა მსოფლიო მასშტაბით. iPhone-ისა და Xbox-ის მწარმოებელი, დასაქმების ახალი პრაქტიკის წყალობით, წელს დამატებით \$1,4-მილიარდიან შემოსავალს ელოდება.



„პროექტი ხლებნიკოვი“

სამართალი კოლისათვის?

მოკლა თუ არა FORBES-ის რედაქტორი პოლ (პაველ) ხლებნიკოვი ახლახან გარდაცვლილმა რუსმა ოლიგარქმა ბორის ბერეზოვსკიმ?

ავტორი: რიჩარდ ბეჰარი

მაშინ, როდესაც ბრიტანელი პათოლოგოანატომები რუსი ოლიგარქის, ბორის ბერეზოვსკის ტოქსიკოლოგიური ექსპერტიზის შედეგებს ელოდებოდნენ (ბერეზოვსკის ცხედარს, რომელიც მარტში, ლონდონის გარეუბანში მდებარე მის საკუთარ სახლში აღმოაჩინეს, ჩამოხრჩობით თვითმკვლელობის ყველა ნიშანი ჰქონდა, მაგრამ პოლიცია მკვლელობასაც არ გამოიცხავს), მოსკოვში მრავალი სხვადასხვა ვერსია ვრცელდებოდა. მიზანი: გარკვევა, დგას თუ არა ბერეზოვსკი FORBES RUSSIA-ს დამფუძნებელი რედაქტორის, პოლ ხლებნიკოვის, 2004 წლის ივლისში მომხდარი მკვლელობის უკან. ოლიგარქის გარდაცვალების მიუხედავად, რუსმა გამოძიებლებმა გააძლიერეს ძალისხმევა ხლებნიკოვის მკვლელობა იდენტიფიცირებისთვის - მიუთითებენ რა ხლებნიკოვის ვითომცდა გახსნილ საქმეში ბერეზოვსკისა და მასთან დაკავშირებულ ჩვენ კრიმინალებზე.

იმ წუთიდანვე, როდესაც ხლებნიკოვს ნახევრად ავტომატური პისტოლეტიდან ცხრაჯერ ესროლეს, ბერეზოვსკი ძირითად ეჭვმიტანილად იქცა. 1996 წლის

FORBES-ში გამოქვეყნებული სტატიით „კრემლის ნათლიმამა?“ განაწყენებულმა ბერეზოვსკიმ ცილისწამების ბრალდებით სასამართლოში სარჩელი შეიტანა (რომელიც უკან გამოითხოვა 2003 წელს, მას შემდეგ,



რაც FORBES-მა განმარტება გააკეთა). ხლებნიკოვმა 2000 წელს უპასუხა წიგნით - ასეთივე სათაურით, ოღონდ კითხვის ნიშნის გარეშე. ეს შთაბეჭდავი ორთაბრძოლა იყო. „ბორის ბერეზოვსკი გახლდათ იმ ყველაფრის სიმბოლო, რაც ბოლო 25 წლის განმავლობაში რუსეთში გაფუჭდა, - განუცხადა FORBES-ს პოლის ძმამ. - მე არ განვიცდი მწუხარებას. რუსეთის მთავრობა დარწმუნებულია, რომ პოლი მისი მოკლულია. ეს სრულიად შესაძლებელია; ის საკმაოდ ბოროტი და გაუწონასწორებელი



ბორის ბერეზოვსკი პოლ ხლებნიკოვი (მარცხნივ)

სიკვდილის წინ ნათქვამი აღსარება

FORBES RUSSIA-ს რეპორტიორი ილია ჟვგულიანი ბერეზოვსკის 22 მარტს შეხვდა - ერთი დღით ადრე, ვიდრე მის სხეულს მისივე სააბაზანოს იატაკზე იპოვიდნენ. რუსულიდან ნათარგმნი შემდეგი ციტატები ამ საუბრიდანაა ამოღებული:

„მე ყოველთვის ცუდად ვერკვეოდი ადამიანებში და მათ ადამიანურ ბუნებაში.“

„რუსეთში დაბრუნების გარდა არაფერი მინდა... მთავარი, რასაც ადრე ვერ ვხვდებოდი, ის არის, რომ რუსეთი ჩემთვის ძალიან ძვირფასია, მე არ შემოძლია ვიყო ემიგრანტი.“

„მე არ ვიცი, რა უნდა გავაკეთო. 67 წლის ვარ და არ ვიცი, რა გავაკეთო.“

იყო იმისათვის, რომ ეს ჩაედინა. მაგრამ რუსული მხრიდან არც ერთი მტკიცებულება არ მიგვიღია“.

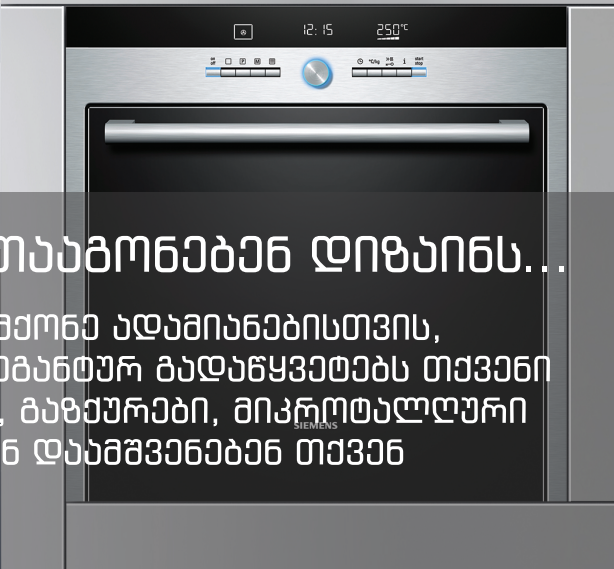
„ბერეზოვსკის მისი მოკვლის საკმაოდ ძლიერი მოტივი ყოფილმა სახელმწიფო გამოძიებებმა, რომლის მტკიცებითაც, მკვლელობამდე ცოტა ხნით ადრე ხლებნიკოვი მას შეეხმინა, რათა ეჩვენებინა ბერეზოვსკისა და ჩვენ კრიმინალებს შორის კავშირების დამადასტურებელი საბუთები. „პოლმა მითხრა, რომ აპირებდა [ახალი] წიგნის დაწერას, რომელშიც ამ კავშირებს ნათელს მოჰყენდა“.

აპრილის შუა რიცხვებში

ჩენი, სახელად კაზბეკ დუკუზოვი, მოხვდა რუსეთის იმ 18 მოქალაქისაგან შემდგარ სიაში, რომლებსაც ობამას ადმინისტრაციამ აშშ-ში შესვლა აუკრძალა. ეს ის დუკუზოვია, რომლის ხლებნიკოვის საქმეზე გასამართლების მცდელობაც რუსეთის მთავრობისათვის წარუმატებლად დამთავრდა. მიუხედავად იმისა, რომ რუსეთის პრეზიდენტი ვლადიმერ პუტინი აპროტესტებს ამ სიას პოლიტიკური მოტივების გამო, შესაძლოა დუკუზოვის ფაქტორმა და ბერეზოვსკის გარდაცვალებამ ერთი ნაბიჯით მაინც მიგვაახლოოს ამ ტრაგიკული საიდუმლოს ამოხსნასთან.

რიჩარდ ბეჰარი FORBES-ის რედაქტორი და გამოძიებების ავტორია. ის ხელმძღვანელობს „პროექტ ხლებნიკოვს“ - მედიაალიანსს FORBES-ის, Bloomberg-ის, Vanity Fair-ისა და the Economist-ის მონაწილეობით, რომელიც პოლის მკვლელობის გამოძიების მიზნით შეიქმნა.

SIEMENS



ტექნოლოგიები, რომლებიც შთაბოძებენ დიზაინს...

ცხოვრების თანამედროვე სტანდარტების მეორე ადამიანებისთვის, Siemens-ი ბოთვანობით იროვანცირ და ელემანტურ განახვევებებს თქვანი სანზარეულოსთვის. მაცხოვრები, ღუმელები, გაზქურები, მიკროტალღური ღუმელები, ყავის აპარატები Siemens-ისბან დაბოშვენებენ თქვენ სანზარეულოს.

siemens-home.com/bt



ელიტ ელექტრონიკსი
ELIT ELECTRONICS

მომავალი ჩვენთან იწყება

ადამიანები და არა ლობისტები იმიგრაცია და 1920-იანი წლები

იმიგრანტები ვნებენ ამერიკულ საზოგადოებას. იმიგრანტები ეხმარებიან ამერიკულ საზოგადოებას. იმიგრაციის საკითხთან დაკავშირებულმა დისკუსიებმა ბოლო პერიოდში საკმაოდ მწვავე და დამაბნეველი სახე მიიღო. საუბრები ღარიბთა უფასო სამედიცინო მომსახურების, ენის სწავლების, დემოგრაფიული გრაფიკებისა და საზღვრების გადაკვეთის შესახებ ხელს გვიშლის რეალური ფაქტების დანახვაში და იმიგრაციასთან დაკავშირებული დებატების მონაწილე ორივე მხარეს ხშირად ავიწყდება, რომ იმიგრანტებს, მათ შორის არაკვალიფიციურებსაც კი, საკუთარი წვლილი შეაქვთ ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში. ზუსტად ასეთი დაძაბული დისკუსია იყო გაჩაღებული 1920-იან წლებშიც. ჩვენს სასკოლო სახელმძღვანელოებში გამოთქმულია მოსაზრება, რომ პრივილეგირებული კლასისაგან შემდგარმა რესპუბლიკურმა პარტიამ, ვერ გადალახა რა საკუთარი ფანატიზმი, უარი თქვა ძალიან ბევრ პროდუქტიულ მუშაკზე, რითაც ზიანი მიაყენა მთელი ქვეყნის ეკონომიკას.

პრეზიდენტ კელვინ კულიჯის ბიოგრაფიაზე მუშაობის პერიოდში აღმოვაჩინე, რომ მე-20 საუკუნის დასაწყისის ისტორიული ჩანაწერები უფრო მეტ ნიუანსსა და ფარულ ფაქტს შეიცავს. დიახ, 1924 წელს კულიჯმა ხელი მოაწერა ჯონსონ-რიდის აქტს, რომელმაც კვლავ გაამკაცრა, ხოლო მანამდე კიდევ ერთმა რესპუბლიკელმა, უორენ ჰარდინგმა, ხელი მოაწერა კანონს, რომელმაც შეზღუდა ქვეყანაში



იმიგრანტთა შემოსვლა. ისიც მართალია, რომ პოლიტიკოსთა უმრავლესობა – მათ შორის კულიჯი, ჰარდინგი, ვუდრო ვილსონი და თეოდორ რუზველტი – პერიოდულად გამოთქვამდნენ არცთუ მისაღებ, ეგვიპტურ მოსაზრებებს.

მაგრამ ეს არ გახლავთ სრული ისტორია არც კულიჯისა და არც ზოგადად იმიგრაციის შესახებ. ამერიკელები მთელი ქვეყნის მასშტაბით, მათ შორის ბევრი დემოკრატი, ერთმნიშვნელოვნად უჭერდნენ მხარს იმიგრაციის შეზღუდვებს. 1924 წელს კულიჯს კანონპროექტისათვის ვეტოც რომ დაედო, ის მაინც დაძლეული იქნებოდა. კულიჯი ძალიან განიცდიდა ამ კანონზე ხელის მოწერას აზიელი იმიგრანტების გამო. იგი წერდა: „ეს შეზღუდვა ერთადერთი რომ ყოფილიყო, ალბათ მის დამტკიცებაზე

ყოველგვარი ყოყმანის გარეშე ვიტყვოდი უარს“. იმ ეპოქის ზოგიერთი პოლიტიკოსი, მათ შორის კულიჯი, დიდად აფასებდნენ იმიგრანტების ღვაწლს ქვეყნის წინაშე. გავრცელებული სტერეოტიპი კულიჯს წარმოგვიდგენს ახალი ინგლისის მკვიდრ სნობად, რომელიც წარმოადგენდა „Mayflower“-ის საზოგადოებას და რომელსაც ძალიან არ მოსწონდა უცხოელები. კულიჯის წინაპრები აშშ-ში პირველ პურიტანებთან ერთად დასახლდნენ და მას დიანახ რომ მოსწონდა „Mayflower-ი“ – საპრეზიდენტო იახტა ასეთი სახელით. მაგრამ კულიჯი სულაც არ იყო სნობი, როდესაც საქმე ახალ შესაძლებლობებს ეხებოდა: „არანაირი მნიშვნელობა არა აქვს, ვინ როგორ და რა საშუალებებით აღმოჩნდით აქ, ახლა ყველა ერთი ხომალდის გემბანზე ვიმყოფებით“, – მიმართა მან ათასობით ადამიანს მაჰაჰი (ნებრასკის შტატი) გამოსვლისას.

MAYFLOWER-ის მნიშვნელობა

კულიჯს ღრმად სწამდა „ამერიკანიზმის“, რომლის მიღმაც ის მოიაზრებდა პიროვნების ასიმილაციას საზოგადოებრივ ცხოვრებაში, რაც გულისხმობს სამსახურში ან სკოლაში ინგლისური ენის გამოყენებას და ომის დროს ქვეყნის სამსახურში ჩადგომას. კულიჯი ფიქრობდა, რომ თუ ახალრამოსულს ამერიკელობა ნამდვილად სურდა, იგი ამას დაიმსახურებდა. „მნიშვნელობა არა აქვს ადამიანის ამე-



არიზონა-მექსიკის საზღვარი. ნაკო, არიზონა.

რიკული ფესვები სამი საუკუნის არის და „Mayflower“-იდან მომდინარეობს, თუ მხოლოდ სამი წლისაა, მთავარი ის გახლავთ, რომ მისი დღევანდელი ამერიკანობიზმი ნამდვილი და ჭეშმარიტი იყოს“, - აცხადებდა პრეზიდენტი. კულიჯს სწამდა, რომ იმიგრანტთა საზოგადოებები დიდ როლს ასრულებდნენ ამერიკაში. ჩემ მიერ აღმოჩენილი ერთ-ერთი საინტერესო დოკუმენტი გახლავთ სტენოგრაფია 1924 წლის სატელეფონო კონფერენციისა ვაშინგტონში მყოფ კულიჯსა და ნიუ-იორკში შეკრებილ ებრაელ ფილანთროპებს შორის. ებრაელები, რა თქმა უნდა, კულიჯის მიერ ხელმოწერილი ახალი კანონის თანახმად, წარმოადგენდნენ ერთ-ერთს იმ ჯგუფთაგან, რომელთა ქვეყანაში შესვლაც იზღუდებოდა. კულიჯმა მადლობა გადაუხადა ქველმოქმედთა ჯგუფს იმისათვის, რომ მათ განახორციელეს ინვესტიცია საკუთარ საზოგადოებრივ ფონდში და იმი-

სათვის, რომ ისინი შეძლებინდათ დაგვარად ფინანსურად ეხმარებოდნენ საზოგადოების დაუცველ ან ღარიბ წევრებს. „მე მინდა იცოდეთ, - უთხრა პრეზიდენტმა ამ ჯგუფს, - მე ვგრძნობ, რომ თქვენ ძალიან კარგი მოქალაქეები ხართ, თქვენ აძლიერებთ ხელისუფლებას, თქვენ გვირგვინებთ სულიერი ცხოვრების უზენაესობას“.

მართალია კულიჯი აღფრთოვანებული იყო იმიგრანტებით, მაგრამ მას ეშინოდა ისეთი ნაციონალური პოლიტიკური ჯგუფების ჩამოყალიბებისა, რომლებიც დაფუძნებული იქნებოდნენ ვიწრო ეთნიკურ ინტერესებზე და რომლებიც შეძლებდნენ ახალი კანონების გატანას და ხელისუფლების გაფართოებას ნაციონალურ დონეზე. მისი თეორიის თანახმად, მცირე შემადგენლობის ფედერალური ხელისუფლებმა საბოლოო ჯამში სარგებელს მოუტანდა ყველას, მათ შორის - იმიგრანტებსაც. როგორც ჩანს, ეს თეორია საკმაოდ ზუსტი აღმოჩნდა. 1920-იან წლებში,

კულიჯის მინიმალისტური მთავრობის პირობებში, ქველმოქმედება იზრდებოდა, უმუშევრობის დონე კი საკმაოდ დაბალი იყო. და მათ შორის, ვინც ახალ სამუშაო ადგილებს ქმნიდა, ბევრი სწორედ იმიგრანტი გახლდათ.

თუ მშვიდად გავაანალიზებთ 1920-იან წლებთან დაკავშირებულ არაერთ-მნიშვნელოვან ისტორიულ ჩანაწერებს, დღევანდელი დისკუსიის მშვიდად გაგრძელებასაც შევძლებთ. 1920-იანი წლების გამოცდილება გვასწავლის, რომ დღეს ამერიკას იმიგრანტებთან დაკავშირებული პრობლემა კი არ აყენებს ზიანს, არამედ კონკრეტული ჯგუფების უფლებების პრობლემები, რომლებსაც, სამწუხაროდ, ცალკეული იმიგრანტები ეწირებიან. და რაც უფრო სწრაფად გააცნობიერებს ამას ორივე მხარე, მით უკეთესი, რადგან, როგორც კულიჯმა აღნიშნა, „ახლა ყველა ერთი ხომალდის გემბანზე ვიმყოფებით“. **F**

მოსაზრება

პოლ სიმიჩი – კაპიტალის მოძრაობა

აქვავებულ ეკონომიკის მთავარი ბასაღები თავისუფლებაა და არა შობადობა

ბოლო თვეების განმავლობაში კონსერვატორ პუნდიტებს განგაში აქვთ გამოცხადებული იმასთან დაკავშირებით, რომ ამერიკაში შობადობის მაჩვენებელი მცირდება. ამის ნათელი მაგალითია ჯოელ კოკტინისა და ჰარი ზიგელის მიერ Daily Beast-ში გამოქვეყნებული ერთ-ერთი ბოლო სტატია, რომელშიც გამოთქმულია შეშფოთება, რომ თუ ამერიკა კვლავაც დაბალი შობადობის საზოგადოებად დარჩება, ეს „შემცირებულ ეკონომიკურ შესაძლებლობებს“ განაპირობებს. სტატიაში ისინი მოუწოდებენ ხელისუფლებას, დაუყოვნებლივ განახორციელონ აშშ-ის საგადასახადო კოდექსის რეფორმა, „რათა წახალისონ ქორწინება და შობადობა“. და მაინც, საკითხისადმი მსგავსი მიდგომა სიღრმისეულად მცდარია ოთხი მნიშვნელოვანი მიზეზის გამო.

1) კორელაცია შობადობის მაჩვენებელსა და ეკონომიკურ წარმატებას შორის ძალიან სუსტია. ჩვენი ქვეყნის ცენტრალური სადამზერვო სამმართველოს მიერ გამოქვეყნებული The World Factbook-ის („ფაქტების მსოფლიო წიგნი“) მიხედვით, შობადობის ყველაზე მაღალი მაჩვენებლის მქონე ხუთ ქვეყანას შორის არიან ნიგერია, მალი, სომალი, უგანდა და ბურუნდი - ქვეყნები, რომლებზეც ვერ ვიტყვით, რომ ეკონომიკურად მძლავრ სახელმწიფოებს განეკუთვნებიან, მიუხედავად იმისა, რომ იქ ერთ



ქალზე საშუალოდ ექვსზე მეტი ახალშობილი მოდის. და პირიქით, ისრაელში,

2) გლობალური ეკონომიკის პირობებში ეკონომიკური აღმასვლა სულაც არ მოითხოვს მოსახლეობის ზრდას.

თავისუფალი ვაჭრობა საშუალებას იძლევა, რომ საქონელი, მომსახურება და კაპიტალი მიიმართოს იქითკენ, სადაც ყველაზე მეტად არის მათი საჭიროება. მაგალითად, როდესაც ამერიკული კომპანია ახალ კომპიუტერს აპროექტებს კალიფორნიაში, მის დეტალებს აწყობს მექსიკაში, მომხმარებელთა სატელეფონო ზარებს მომსახურებს უწევს ინდოეთიდან, საბოლოოდ კი ამ პროდუქტს ყიდის მთელ მსოფლიოში, ყველა მხარე მოგებული რჩება. შედარებითი უპირა-

კონსერვატორებს, რომლებიც შეშფოთებულნი არიან შობადობის კლებით, აქვთ უფლება მოუწოდონ ამერიკელებს, იყოლიონ უფრო მეტი შვილი, ისევე როგორც მეორე მხარესაც აქვს სრული უფლება, არ დაეთანხმოს ამ მოსაზრებას.

რომლის ეკონომიკაც ძალიან წარმატებულია, შობადობის საშუალო მაჩვენებელი ბევრად დაბალია, კერძოდ, ერთ ქალზე - 2,67 ახალშობილი.

ტესობის კანონის წყალობით, როგორც აშშ-ში, ასევე სხვა ქვეყნებში დასაქმებული ადამიანები მოგებულნი რჩებიან გლობალური ვაჭრობის შედეგად, ისე,

რომ მოსახლეობის წმინდა რიცხოვნობა არ იცვლება. ნებისმიერ ამერიკელს, რომელსაც ჩინეთში დამზადებული iPhone-ი შეუძენია, საკუთარ თავზე გამოუცდია ეს სარგებელი.

3) ნებისმიერი ქვეყნის კეთილდღეობის განმსაზღვრელი ფაქტორი მისი ხალხის თავისუფლების ხარისხია და არა ამ ქვეყნის საზღვრებში მოქცეული ცოცხალი სხეულების რაოდენობა.

ისტორიის მაგალითები ცხადყოფს, რომ ეკონომიკური კეთილდღეობის მიღწევის საქმეში თავისუფლებას გადაწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. შევადაროთ თუნდაც სამხრეთი კორეა და ჩრდილოეთი კორეა, ან დასავლეთი გერმანია და აღმოსავლეთი გერმანია.

როდესაც ყოფილმა საბჭოთა კავშირმა ნება დართო გლეხებს გარდა სახელმწიფო კოლმეურნეობების მიწებისა, კერძო ნაკვეთებიც დამუშავებინათ, მათი სასოფლო-სამეურნეო წარმოების მაჩვენებელი არნახულად გაიზარდა. კერძო მიწებზე მოწეულმა მოსავალმა მთელი ქვეყნის მასშტაბით წარმოებული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მეოთხედი შეადგინა იმის მიუხედავად, რომ კერძო მიწებს საბჭოთა კავშირის სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების მხოლოდ 4% ეკავა.

Forbes-ის ბევრი მკითხველი კარგად იცნობს „ნავთობის მოპოვების პიკის“ სრულიად მცდარ პესიმისტურ პროგნოზს, რომლის თანახმადაც ეკონომიკური კეთილდღეობა დასრულდება მაშინ, როდესაც ამოიწურება ნავთობის მსოფლიო მარაგები. ეკონომისტები, მათ შორის, ჯულიან საიმონი, აცხადებენ, რომ ეს სრულებითაც არ იქნება პრობლემა თავისუფალი ბაზრის პირობებში, რადგან ნოვატორები აღმოაჩენენ ახალ გზებსა და მეთოდებს ნავთობის მისაღებად (ან განავითარებენ ნავთობის ალტერნატივას). ჩვენ არ უნდა გავებათ მსგავსი „შობადობის პიკის“ პესიმისტურ ხაფანგში - განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ტექნოლოგიური ინოვაცია საშუალებას



ამდევს ცალკეულ მუშაკს წლიდან წლამდე საგრძნობლად გაზარდოს საკუთარი პროდუქტიულობა. საიმონის პერიფრაზს თუ მივმართავთ, ჩვენი „საბოლოო და ყველაზე მთავარი რესურსი“ თავისუფალი გონებაა და არა უბრალოდ ცოცხალი სხეულები.

4) დაბოლოს, ხელისუფლებამ არ უნდა გაუწიოს პოპულარიზაცია ცხოვრების რომელიმე კონკრეტულ წესს.

ხელისუფლება განსაკუთრებით ნეიტრალური უნდა იყოს იმ საკითხთან დაკავშირებით, თუ რამდენი შვილი უნდა ჰყავდეთ მშობლებს. პოპულარიზაცია „იდეალური“ ოჯახისა, რომელსაც ჰყავს ორი და მეტი ბავშვი, საერთოდ არ არის ხელისუფლების საქმე. გარდა ამისა, გაურკვეველია, იმუშავებს თუ არა ამგვარი პოლიტიკა. საფრანგეთში შობადობის საშუალო მაჩვენებელი გაცილებით ჩამორჩება მოსახლეობის აღწარმოების კოეფიციენტის 2.1 ბავშვს, მიუხედავად საფრანგეთის ხელისუფლების მიერ განხორციელებული აგრესიული პროგრამებისა შობადობის მხარდასაჭერად, როგორცაა, მაგალითად, დღის განმავლობაში ბავშვთა მოვლის სახელმწიფო უზრუნველყოფა. ბევრი ამერიკელი ალბათ სამართლიანად აღშფოთდება იმ შემთხვევაში, თუ ხელი-

სუფლების მხრიდან იქნება მცირეოდენი მცდელობაც კი, „უბიძგოს“ თავის მოქალაქეებს, იყოლიონ მეტი შვილი სახელმწიფო ინტერესებიდან გამომდინარე.

მშობლებმა თავად უნდა გადაწყვიტონ, რამდენი შვილი იყოლიონ - არც ერთი, ერთი, ორი თუ ხუთი, იმის მიხედვით, რამდენად შეძლებენ მათზე ზრუნვას და მათ უზრუნველყოფას. ეს უაღრესად პირადული გადაწყვეტილებაა, რომლის მიღებაც მხოლოდ მშობლებს შეუძლიათ მათი კონკრეტული სურვილისა და შესაძლებლობების მიხედვით.

სიტყვის თავისუფლების პრინციპის გათვალისწინებით, კონსერვატორებს, რომლებიც შეშფოთებულნი არიან შობადობის კლებით, აქვთ უფლება მოუწოდონ ამერიკელებს, იყოლიონ უფრო მეტი შვილი, ისევე როგორც მეორე მხარესაც აქვს სრული უფლება, არ დაეთანხმოს ამ მოსაზრებას. მაგრამ სახელმწიფო-საზოგადოებრივი პოლიტიკის კუთხით, ხელისუფლებამ ამ საკითხის მიმართ მკაცრად ნეიტრალური მიდგომა უნდა აირჩიოს და უნდა დაიცვას პოტენციური მშობლების უფლება, თავად მიიღონ მსგავსი გადაწყვეტილებები. თუ ვსვრს ამერიკის ეკონომიკური კეთილდღეობა ჩვენთვის და ჩვენი შთამომავლობისათვის, ხელისუფლებამ ხელი უნდა შეუწყოს თავისუფლებას და არა შობადობას. **F**

კაპიტალიზმის ევოლუსია - არამზადები თუ წმინდანები?

ევოლუსიური თვალსაზრისით, ვის ირჩევს კაპიტალიზმი: არამზადებს თუ წმინდანებს?

მასობრივი კულტურა ყოველთვის თბილად იღებს არამზადებს. Generals-ის ჯორჯ პატონი და დუგლას მაკარტური ამერიკული გამბედაობისა და სიძლიერის მუდმივი სიმბოლოები არიან; ომარ ბრედლისა და ჯორჯ მარშალის მსგავსი „კარგი ბიჭები“ კი - არა. ბოლოქარი ჯონ ლენონი უფრო ავთენტური ჩანდა, ვიდრე მგრძნობიარე და კეთილგანწყობილი მაკარტნი, მიუხედავად იმისა, რომ ის ბევრად მაღალი დონის მუსიკოსია. მორბენალ „ცუდ ბიჭს“, სტივ პრეფონტაინს, არასოდეს დაუმყარებია მსოფლიო რეკორდი, არც ოლიმპიური მედალი მოუპოვებია, მაგრამ მასზე ლეგენდებს დღემდე ჰყვებიან. მისი ცხოვრების შესახებ ორი ჰოლივუდური ფილმი გადაღებული. ვის აქვს ყველაზე საუკეთესო კულინარიული ტელეშოუ? შეფ-მზარეულს ჯოჯოხეთიდან, გორდონ რამსეის. კოლეჯის ბეისბოლის გუნდების რომელ ყოფილ მწვრთნელს აქვს გამოცემული წიგნი, რომელიც დიდი პოპულარობით სარგებლობს? არამზადათა პრინცს, ბობ ნაიტს.

მოდე, სიმართლეს თვალეში ჩავხედოთ: არამზადები უფრო საინტერესო ხალხია. მათი საძაგელი საქციელის მთავარი მიზეზი და წყარო ძირითადად ნარცისიზმია და როდესაც საქმე პატივმოყვარეობას, ეგოიზმს, სიამაყესა და ამპარტავნობას ეხება, მათ უმაღლესი 10 ქულა ეკუთვნით, მაგრამ, მეორე მხრივ, ნარცისებს შეუძლიათ ძალიან ქარიზმა-



ტულები იყვნენ. სიუზან კეინი, ავტორი ბესტსელერისა „ჩუმად: ინტროვერტების ძალა სამყაროში, რომელსაც გარეუბრა არ შეუძლია“, წერს: „ჩარლი შინის მსგავსი ადამიანები ყურადღებას იქცევენ იმის მიუხედავად კი არა, რომ ისინი ნარცისები არიან, არამედ სწორედ ამ ფაქტის გამო“. შემდეგ იგი აგრძელებს: „[კვლევების მიხედვით] ნარცისიზმით ყველაზე მეტად შეპყრობილი სტუდენტები [კოლეჯში], როგორც წესი, ყველაზე მეტად მოსწონთ. მეტიც, ნარცისიზმის ის ფორმა, რომელიც ყველაზე მეტად განაპირობებს პოპულარობას, ყველაზე აგრესიულია.

როგორ გამოავლინოთ ეგოცენტრული არამზადა? კეინი წერს: „ისინი იცვამენ დახვეწილად და გამოძვავად, აქვთ მომხიბლავი გარეგნობა, თავდაჯერების გამომხატველი ჟესტები, არიან სიტყვა-მოსწრებულები და ყოველთვის პოუ-

ლობენ საინტერესო და ხატოვან გზებს საკუთარი თავის წარმოსაჩენად“.

მაგრამ ნარცისები ძალიან დაბალ ქულას იმსახურებენ, როდესაც საქმე თანაგრძნობას ეხება. საკუთარი მიზნის მისაღწევად მათი მთავარი იარაღი სხვებით მანიპულირებაა. ჰკვიანი არამზადები გვიყვებიან იმ ტყუილებს, რომლებიც გვინდა, რომ დავიჯეროთ. ლენს არმსტრონგმა განაცხადა, რომ იგი არასოდეს იღებდა დოზინგს, რადგან სიმისენე დაამარცხა და აზრადაც არ გაიფიქრებდა სხეულში რაიმე სახის წამლის შეყვანას. ბერნი მედოფი შეგვიპირდა თვეში 1%-ს, სამუდამოდ. და ჩვენ ვიჯერებთ ამ მონამხსს. შემდეგ კი ვფხიზლდებით და მომხიბლავი ადამიანების ნაცვლად, არამზადებს ვხედავთ.

უნდა ითქვას, რომ ბერნი მედოფი ციხეში იმის გამო კი არ ზის, რომ არამზადაა, არმედ იმიტომ, რომ ვერ შეძლო დაპირებული ყოველთვიური 1%-ის უზრუნველყოფა. მან აირჩია არამზადების მიერ აპრობირებული იოლი გზა, შექმნა რა მაღალი უკუგების ილუზია ახალბედებისაგან მოპოვებული ფულით.

რა შეიძლება ითქვას სტივ ჯობსზე?

არამზადობა სულაც არ არის უკანონო. ჩვენ უკვე ვიცით, რომ ბიზნესში ეს შესაძლოა უპირატესობაც კი იყოს - ამის მაგალითი სტივ ჯობსია. მაგრამ გონივრულია თუ არა, რომ, როგორც მენეჯერი და

რირ კარლგარდი FORBES-ის გამომცემელია. მისი სტატიებისა და ბლოგების სანახაოდ ძნობით ჩვენს ვებგვერდს WWW.FORBES.COM/KARLGAARD.



ინვესტორი, არამზადა იყო? გამართლებულია თუ არა, რომ, როგორც დაქირავებულია, ასეთი ადამიანისთვის იმუშაო?

ამ კითხვებზე ერთმნიშვნელოვანი პასუხი არ არსებობს. Boeing-ის წარმატებული გენერალური აღმასრულებელი, ჯიმ მაკნერნი უმცროსი, როგორც ჩანს, მოხარულია, რომ მყვირალა ჯეკ უელჩთან მოუწია მუშაობა. თუმცა ჩვენ შეგვიძლია გამოვყოთ არამზადებთან დაკავშირებული ორი ტენდენცია, რაც, შესაძლოა, ერთგვარ სახელმძღვანელოდაც გამოგვადგეს.

ერთ-ერთი მათგანი გულისხმობს დაკვირვებას თავად არამზადების ევოლუციაზე. აქ მთავარი მაგალითი ისევ და ისევ სტივ ჯობსია. ჯობსი Apple-ის დაფუძნებიდან (1976 წ.) მისი კომპანიიდან გამოგდების მომენტამდე (1985 წ.) მორიგეობით იყო გენიალურიც და მანიპულატორიც, შორსმჭვრეტელიც და ემოციურიც, შოუმენიც და ზედმეტად პატივმოყვარეც, ენაჭარტალაც და

ვერაგიც. Apple-ის მმართველთა საბჭომ ჯობსს კომპანიის დატოვება 1985 წელს მოსთხოვა. კომპანია Oracle-ის წარმომადგენელი ლარი ელისონი ამბობს, რომ ჯობსის დათხოვნა იყო მმართველი საბჭოს მიერ მიღებული ყველაზე სულელური ნაბიჯი კომპანიის ისტორიაში. მაგრამ Apple-ს ალტერნატივა არ ჰქონდა, რადგან ჯობსი იმ პერიოდში თვითდესტრუქციული იყო.

გათავისუფლების შემდეგ ჯობსს იმდენად მძიმე დეპრესია დაემართა, რომ მისი მეგობრები ძალიან წუხდნენ მის გამო. მაგრამ ამ პერიოდში ის დაღვინდა, დაქორწინდა და შვილებიც შეეძინა. მან საფუძველი ჩაუყარა ახალ კომპიუტერულ ფირმას (NeXT), რომელიც სირთულეებს ებრძოდა და სიმშვიდისა და მოთმინების მაგალითს იძლეოდა. ჯობსმა თავისი პირველი მილიარდი სხვების ბრწყინვალე იდეაში (Pixar) ინვესტირებით მოიპოვა.

როდესაც სტივ ჯობსი Apple-ს დაუბ-

რუნდა, იგი უკვე სხვა ადამიანი იყო. ის ემოციების მართვასთან დაკავშირებით რჩევას ეკითხებოდა Apple-ის დირექტორსა და საფეხბურთო გუნდის ყოფილ მწვრთნელს, ბილ კემპბელს. ჯობსმა ისწავლა, როგორ შეენარჩუნებინა საუკეთესო თანამშრომლები ისე, რომ მათთვის არ ეცნო. რა თქმა უნდა, იგი წმინდანად არ ქცეულა და ცნობილი იყო თავისი შეუგუებლობით ცუდად შესრულებული სამუშაოს მიმართ. ხანდახან სკამებსაც კი ისროდა, მაგრამ სიბრაზე უკვე იმდენად პიროვნული ემოცია აღარ იყო მისთვის, როგორც ადრე. ახლა ეს ემოციები მხოლოდ სამუშაოთი იყო გამოწვეული.

იკვებება მეორე მნიშვნელოვანი ტენდენციაც, რომლის მიხედვით დღეს ინოვაციური კომპანიები ხშირად საუკეთესო სამუშაო ადგილად მიიჩნევა. კაპიტალიზმში არჩევანს სულ უფრო მეტად არა ცუდ, არამედ კარგ საქციელზე აკეთებს. ამ სასიამოვნო ამბებზე უფრო ვრცლად მომდევნო სტატიებში მოგიტოვრობთ. **F**

მეორე შანსი

მარკ ბირმა მიატოვა კომპანიების დაფუძნების მცდელობა, სანამ არ შეხვდა ექიმს, რომელსაც შეეძლო დახმარებოდა პაციენტებს იშვიათ და საშინელ დაავადებასთან გამკლავებაში. ინვესტორებს ამაზე მეტად ვერაფერი გაახარებდა.

ავტორი: მეთიუ ჰერპერი

როდესაც მარკ ბირმა 2007 წელს PerkinElmer-ს \$300 მილიონად მიჰყიდა თავისი პირველი საჯარო კომპანია, ბიოტექნოლოგიური ViaCell-ი, თითქოს ეს არაჩვეულებრივი სამეწარმეო კარიერის დასაწყისი უნდა ყოფილიყო. თუმცა სულ რამდენიმე თვის შემდეგ ყველაფერი დასრულდა: მისი მეუღლე, რომელთან ერთადაც 18 წელი გაატარა, 42 წლის ასაკში მოულოდნელად გარდაიცვალა ფილტვის ემბოლიით და მან მთელი თავისი დრო სამი მოზარდი შვილის აღზრდას მიუძღვნა.

ორი წლის შემდეგ მისმა 14 წლის ქალიშვილმა ახალი კომპანიის დაფუძნება ურჩია. „მამა, შენ ყოველთვის მასწავლიდი, რომ მიზანდასახული უნდა ვიყო, - უთხრა მან. - არ მგონია, ჩემი სკოლიდან სახლში მოყვანა მიზანი იყოს“.

როგორც ჩანს, ის მართალი იყო. ამ სასურბიდან სულ რამდენიმე კვირის შემდეგ ექიმმა დენიელ დუბინმა, მისმა ძველმა მეგობარმა და Leerink Swann-ის ვიცე-თავმჯდომარემ, სადილობისას უამბო პერსპექტიულ მედიკამენტზე, რომელსაც ინვესტორები სიფრთხილით ეკიდებოდნენ, მაგრამ მხარს უჭერდა ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი კარდიოლოგი: დენიელ რეიდერი, ტრანსლაციური მედიცინისა და ადამიანის გენეტიკის მიმართულებების ხელმძღვანელი პენსილვანიის უნივერსიტეტში. ბირი დაუკავშირდა რეიდერს და შეხვდა მას. „მე მხოლოდ მოვუსმინე, - ამბობს ბირი. - მას მხოლოდ ის სჭირდებოდა, რომ მისთვის მოესმინათ“.



მარკ ბირმა (მარჯვნივ) და დენიელ რეიდერმა შექმნეს არაჩვეულებრივი მედიკამენტი... და „ცხელი“ აქციები.

PHOTO: DAVID YELLEN FOR FORBES

ამ მოსმენის შედეგია წლის ერთ-ერთი უდიდესი წარმატება ბიოტექნოლოგიის სფეროში - Aegerion Pharmaceuticals-ი. შობის საღამოს, როდესაც ჯერ ორი წელიც არ იყო გასული მას შემდეგ, რაც ბირმა მართვის სადავეები აიღო ხელში, პატარა კომპანიამ სურსათისა და მედიკამენტების სამმართველოსაგან (Food & Drug Administration) მიიღო ნებართვა გაეყიდა თავისი წამალი Juxtapid-ი, როგორც სამკურნალო საშუალება იშვიათი გენეტიკური დაავადებისა, რომელიც ოცი წლის ასაკამდე პაციენტებში ხშირად იწვევს გულის სასიკვდილო შეტევებს.

Juxtapid-ი ერთი პაციენტისთვის \$295 000 ჯდება. Cowen & Co.-ის ანალიტიკოსები ვარაუდობენ, რომ 2015 წლისთვის Juxtapid-ით 767 პაციენტი იმკურნალებს, რაც Aegerion-ს \$200-მილიონიან გაყიდვებს და \$62-მილიონიან სარგებელს მოუტანს. ინვესტორებს ეს მოეწონათ: გასული 12 თვის განმავლობაში აქციების ფასი 160%-ით გაიზარდა, რის შედეგადაც Aegerion-ის ღირებულებამ \$1.1 მილიარდს მიაღწია.

Juxtapid-ის შესახებ რეიდერმა პირველად შეიტყო ათი წლის წინ, Bristol-Myers Squibb-ის მაშინდელი აღმასრულებელი დირექტორის, რიჩარდ გრევისგან, რომელიც ჯანდაცვის ნაციონალურ ინსტიტუტში (National Institutes of Health) მუშაობის პერიოდში გაიცნო. ინსტიტუტში გრევი იკვლევდა პაციენტებს კიდევ ერთი იშვიათი დაავადებით, რომელიც ქოლესტერინის დონის უკიდურესად დაწევას იწვევს. ამ დაავადების გამო მათ არ შეეძლოთ ისეთი ცხიმში ხსნადი ვიტამინების მიღება, როგორცაა ვიტამინი E და ვიტამინი A, რაც ზიანს აყენებდა მათ ნერვულ სისტემასა და მხედველობას.

Bristol-ში გრევი მივიდა დასკვნამდე, რომ ცილა, სახელწოდებით მიკროსომალური ტრიგლიცერიდი ტრანსფერის ცილა (microsomal triglyceride transfer protein (MTP)) დეფექტურად მუშაობდა მის ხანდაზმულ პაციენტებში და შეუდგა ისეთი მედიკამენტის შემუშავებას, რომელიც დაბლოკავდა მას გულის დაავადების მქონე ადამიანებში. მისი მიზანი იყო ქოლესტერინის დონის იმდენად დაწევა, რომ შესაძლებელი გამხდარიყო მიოკარდის ინფარქტის

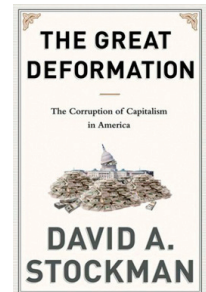
თავიდან აცილება სხვა მხრივ ჯანმრთელ ადამიანებში, მათთვის ვნების მიუყენებლად. რეიდერი დარევისტრირდა იმ მედიკამენტის საწყისი კლინიკური გამოცდის ჩასატარებლად, რომელიც საბოლოოდ Juxtapid-ად იქცა.

წამალი დაუჯერებლად კარგად მოქმედებდა, ამცირებდა რა დაბალი სიმკვრივის ლიპოპროტეინის (LDL), ე.წ. „ცუდი ქოლესტერინის“, დონეს 70%-ით, მაგრამ ის იწვევდა დიარეას და ცხიმის დაგროვებას ღვიძლში, რასაც შესაძლოა ღვიძლის დაზიანება გამოეწვია. მას არ გააჩნდა პოტენციური ისეთი დიდი მოთხოვნის მედიკამენტად ქვეულიყო, როგორც იყო Bristol-ის იმ დროს პოპულარული Pravachol-ი. ფარმაცევტული გიგანტის აღმასრულებლებმა პროექტი დასურეს.

რეიდერი პროექტის გაგრძელებისათვის იბრძოდა. ეს მედიკამენტი საუკეთესო იქნებოდა ჰომოზიგოტური ოჯახური ჰიპერქოლესტერინემიით (HoFH) დაავადებული პაციენტებისთვის. ეს იშვიათი დაავადებაა, რომლის დროსაც პაციენტებს არ გააჩნიათ მოქმედი გენები იმ LDL რეცეპტორების შესაქმნელად, რომლებიც სისხლიდან ქოლესტერინს შეიწოვს. ერთ დეცილიტრზე 120 მილიგრამი LDL მაღალ დონედ ითვლება; მაგრამ FH ავადმყოფებში ამ დონემ შესაძლოა 1000 მგ/დლ-მდე აიწიოს, რაც გამოიწვევს კანზე ნარიჩისფერი დანალექების დაგროვებას და არტერიების დაზიანებას.

რეიდერი და გრევი აქტიურად ცდილობდნენ მედიკამენტის Bristol-იდან გამოტანას. საბოლოოდ მისმა აღმასრულებლებმა გადაწყვიტეს მედიკამენტი უფასოდ გადაეცათ პენსილვანიის უნივერსიტეტისათვის. გრევის თქმით, მათ ერთადერთი პირობა წამოაყენეს: კონტრაქტში გარკვევით უნდა ყოფილიყო მითითებული, რომ თუ პაციენტს წამლის გამოყენების შედეგად ჰეპატოტოქსიკოზი განუვითარდებოდა, ამაზე Bristol-ი არ იქნებოდა პასუხისმგებელი.

რეიდერმა დორის დიუკის საქველმოქმედო ფონდისგან დაფინანსება მიიღო HoFH-ით დაავადებულ ექვს პაციენტზე მედიკამენტის გამოსაცდელად. მან აჩვენა, რომ დოზის თანდათანობითი გაზრდით შესაძლებელია ღვიძლსა და კუჭ-ნაწლავზე წამლის თანამდევითი ეფექტების შემცირება. შედეგები New England Journal of Medicine-ში (ახალი ინგლისის სამედიცინო ჟურ-



მოკლე რეზიუმე

როგორ გააფუჭა ყველაფერი პანინგბონმა

დერივატივების (წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტების) „ბუშტი“ არ შეუქმნია კერძო სექტორს, რომელმაც აშშ-ის წარმოება და ბანკები ოფშორულ ზონაში გადაიტანა; ეს გააკეთა თავისუფალმა ფედერალურმა რეგულატორმა. თავის წიგნში „დიდი დეფორმაცია“ (The Great Deformation) (გამომცემლობა PublicAffairs) რეიგანის პერიოდის ადმინისტრაციულ-საბიუჯეტო სამმართველოს (OMB) დირექტორი დევიდ სტოკმენი ამტკიცებს, რომ ვაშინგტონი ჩვენს პატიოსან თავისუფალ ბაზრებს ნეპოტიზმის სანიაღვრე ჭად აქცევს. ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტი კონტროლს აღარ ექვემდებარება და ამერიკა „სიმისივის ბოლო სტადიაში“ იმყოფება. ეს არის ღვთისმეტყველების ყოფილი სტუდენტის შესაფერისი 700-გვერდიანი ქადაგება ჯოჯოხეთის ცეცხლისა და გოგირდის შესახებ. გამოდგება თუ არა ის ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესების გასაზრებლად ან გვიჩვენებს თუ არა გზას აღდგენითი ღონისძიებებისკენ, ეს უკვე სხვა საკითხია.

— სტივ დენინგი

ნალი) გამოაქვეყნეს. ეს საკმარისი აღმოჩნდა იმისთვის, რომ ბიოტექნოლოგიური სფეროს ცნობილი ვენჩურული ინვესტორი დევიდ შირი დაინტერესებულიყო ამ მედიკამენტის მწარმოებელი კომპანიის გახსნით.

მაგრამ პირველმა მთავარმა აღმასრულებელმა კომპანია დატოვა და Aegerion-ს ორჯერ ჩაეშალა აქციების პირველადი განთავსების მცდელობა. ვერავინ იჯერებდა, რომ ეს ხარვეზიანი პროდუქტი რამედ ღირდა.

ბირს გამოჩენის დროისთვის გეგმა პრეპარატის უბრალოდ გაყიდვას ითვალისწინებდა. ბირმა განუცხადა საბჭოს, რომ ის ამ საქმისთვის არ გამოდგებოდა, მაგრამ ითხოვა დაეშვათ ჩაკეტილ ოთახში, სადაც ინახებოდა მონაცემები Juxtapid-ის შესახებ. იმ პერიოდისათვის, როდესაც გაყიდვის მცდელობა წარუმატებლად დასრულდა, მას უკვე მზად ჰქონდა ბიზნესგეგმა. ბირმა მთავარი აღმასრულებლის პოსტი 2010 წლის აგვისტოში დაიკავა, ოქტომბერში კი Aegerio საჯარო კომპანიად აქცია.

მას აქციების პირველადი განთავსებისას ფასის ერთი მესამედით შემცირება მოუწია, მაგრამ მაინც ამოიღო \$47 მილიონი. ის, რომ აქციების პირველადი განთავსება საერთოდ ჩატარდა, ნაწილობრივ ბიოტექნოლოგიის სფეროს ცნობილი ინვესტორის, კრის ჯენერის - იმ დროს T. Rowe Price-ის წარმომადგენლის - დამსახურება გახლდათ. ჯენერის განცხადებით, მისი გადაწყვეტილება გარკვეულწილად იმანაც განაპირობა, რომ ის ენდობოდა მარკ ბირს. მან იცოდა, რომ ბირი გამოვიდა ოჯახური ტრაგედიის შემდეგ აღებული ხანგრძლივი შვებულებიდან. „მე ვიცოდი, რომ არსებობდა პოტენციალი, რომელსაც ის ძალიან კარგად გრძნობდა“, - ამბობს ჯენერი.

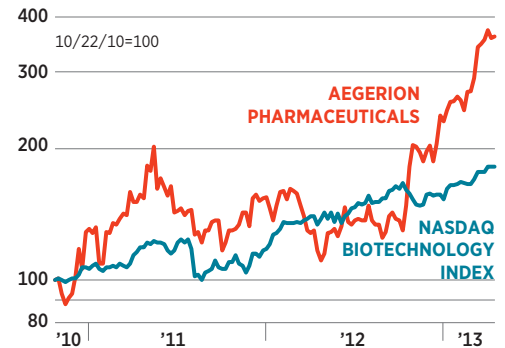
შემდეგი ორი წლის განმავლობაში ბირი ცდილობდა პასუხი გაეცა სურსათისა და მედიკამენტების სამმართველოს (FDA) ყველა კითხვაზე. Aegerion-ის ასალ წამალს თან ერთვისოდა HoFH-ით დაავადებული მხოლოდ 29 პაციენტის კვლევა, რომელიც რეიდერმა ჩაატარა. როდესაც 2012 წლის ოქტომბერში FDA-მ საკონსულტაციო კომიტეტი მოიწვია, რათა ერთობლივად გადაეწყვიტათ მედიკამენტის დამტკიცების საკითხი, ერთ-ერთმა პაციენტმა, 20 წლის კრისტიან ჯეიკობსმა, განაცხადა, რომ

იმდენად შეშინებული იყო თავისი ავადმყოფობით, რომ დაძინებამდე ოჯახს გამოსამშვიდობებელ ბარათებს უტოვებდა ხოლმე. საბჭომ, ათი ხმით ხუთის წინააღმდეგ, გადაწყვიტა, რომ წამალი უნდა დამტკიცებულიყო.

როგორც კი გამოჩნდება ამა თუ იმ დაავადების სამკურნალო წამალი, ხშირად აღმოჩნდება ხოლმე, რომ პაციენტი იმაზე მეტია, ვიდრე ელოდნენ. ამ შემთხვევაშიც ასე მოხდა. პირველადი კვლევებით, აშშ-ში HoFH-ით დაავადებული 400 პაციენტი იყო, მაგრამ მათ რიცხვში მხოლოდ ის ადამიანები შედიოდნენ, რომლებსაც დაუდასტურდათ LDL რეცეპტორის გენის

იზვიათი აღმოჩნა

იზვიათი გენეტიკური დაავადების სამკურნალო ახალი მედიკამენტი Aegerion-ისაგან შესაძლოა გაყიდვების ჰიტიად იქცეს.



მხარე: FACTSET RESEARCH SYSTEMS-ის ინფორმაციის მიხედვით.

ორი დეფექტური ასლის არსებობა.

სურსათისა და მედიკამენტების სამმართველო ამ პრეპარატით მკურნალობის ნებართვას იძლევა ყველა იმ პაციენტისათვის, რომელთა LDL-ს დონე 300-ზე მეტია და უკვე ჩატარებული აქვთ სხვა სახის თერაპია. ამ ონზე Aegerion-ი დაახლოებით 3000 პაციენტს ვარაუდობს. 6 მარტის მდგომარეობით, მედიკამენტი 85 პაციენტს გამოუწერეს და სადაზღვევო კომპანიებმა თანხმობა განაცხადეს მისი საფასურის გადახდაზე. „ძალიან სასიამოვნო იყო ამ ოცნების რეალობად ქცევა“, - ამბობს ბირი. რეიდერი კი, რომელიც აქციების გარკვეულ რაოდენობას ფლობს და კომპანიისაგან კონსულტაციების საფასურს იღებს, დასძინა: „იმედია, ეს საგრძნობლად შეცვლის ამ პაციენტების ცხოვრებას“. **F**

ერთ-ერთი პაციენტის განცხადებით, ის იმდენად შეშინებული იყო თავისი ავადმყოფობით, რომ დაძინებამდე ოჯახს გამოსამშვიდობებელ ბარათებს უტოვებდა ხოლმე.

Dirsi - ყველაზე მასშტაბური საცხოვრებელი კომპლექსი

კომპანია AS Georgia 2011 წელს, აზერბაიჯანულმა კომპანია AS Group Investment-მა დააფუძნა. ყველაზე მასშტაბური საცხოვრებელი კომპლექსი- Dirsi-ის რეალიზაცია AS Georgia-მ 2012 წელს დაიწყო. ახალი საცხოვრებელი კომპლექსი Dirsi ჩოლოყაშვილის (ყოფილი 5 დეკემბრის) ქუჩასა და მდინარე მტკვარს შორის მდებარეობს. 40 ჰექტარზე განლაგებული კომპლექსი 22 საცხოვრებელ კორპუსს, 2 სკოლას, 2 საბავშვო ბაღს, სამედიცინო ცენტრს, სავაჭრო-გასართობ ზონას, ატრაქციონების პარკს და მდინარე მტკვრის გასწვრივ 3-კილომეტრიან ბუღვარს აერთიანებს.

საცხოვრებელი კომპლექსის არქიტექტურული დაგეგმარებისას მთავარი პრინციპი ღია და გაშლილი სივრცის შერჩევა იყო. გადამწყვეტი მნიშვნელობა მიენიჭა იმასაც, რომ დისტანცია კორპუსებს შორის, სულ მცირე, 30 მეტრი ყოფილიყო, რაც იზოლაციას, ვენტილაციასა და ზოგადად, საცხოვრებელი გარემოს სიკანაღეს უზრუნველყოფს.

განსაკუთრებული ყურადღება მიექცა გამწვანების საკითხსაც. პროექტის მიხედვით, გამწვანებას ტერიტორიის 30% უკავია, რაც დადგენილ ნორმას სამჯერ აღემატება.

ურბანიზაციის პირობებში საცხოვრებელი ადგილის შერჩევისას ერთ-ერთ პრიორიტეტად პარკირების მოწყობის საკითხი იქცა. Dirsi-ის ავტოსადგომები და მიწისქვეშა ავტოფარეხები 4800 მანქანაზეა გათვლილი, რაც როგორც ტერიტორიის მცხოვრებთა, ისე მისი სტუმრების კომფორტულ პარკირებას უზრუნველყოფს.

პროექტის ავტორების ერთ-ერთი პრიორიტეტია უსაფრთხოების საკითხიც. საფეხმავლო ბილიკები ტერიტორიაზე ისეა დაგეგმარებული, რომ ბავშვს ნებისმიერი საცხოვრებელი კორპუსიდან სკოლამდე მისვლა საავტომობილო გზის გადაკვეთის გარეშე შეუძლოს. ერთ სივრცეში თავმოყრილი პირველადი დანიშნულების ობიექტები კომპლექსის ერთ-ერთი მთავარი ბონუსია. საშუალო სკოლები 600 მოსწავლეზე იქნება გათვლილი, საბავშვო ბაღები კი - 300 პატარაზე.

Dirsi-ის საცხოვრებელ კომპლექსში გაყიდვები ორი კვირის წინ დაიწყო. დაინტერესება არამარტო საქართველოში, მოსაზღვრე ქვეყნებშიც დიდია.

ცხოვრების დაჩქარებულ რიტმში ერთ ტერიტორიაზე კომფორტულად განთავსებულ მნიშვნელოვან ობიექტებს მომხმარებლისთვის ხშირად გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს. Dirsi-ის ფილოსოფია სწორედ მათ მოთხოვნებს ეპასუხება - ეს იქნება ადგილი, სადაც ადამიანებს არ მოუწევთ ფიქრი ყოველდღიურ

წვრილმანებზე და საშუალება ექნებათ მეტი დრო დაუთმონ ოჯახსა და საყვარელ ადამიანებს.

საცხოვრებელ კომპლექსში 5228 ბინა მომხმარებელს გაემთნებელი სახით ჩაბარდება. თითოეული ბინა აღჭურვილია ჩაშენებული იტალიური სამზარეულოთი, ელექტრო ქურით, ღუმლით, მაცივრით, ჰაერის გამწოვით; ცენტრალური გათბობით, კეთილმოწყობილი აბაზანებით, ტელეფონის, ინტერნეტისა და საკაბელო ხაზებით. ორი კორპუსი უკვე აშენებულია. კომპლექსის ნაწილი ექსპლუატაციაში 2014 წლის ბოლოს შევა, საბოლოო სახეს კი Dirsi 2016 წლის ბოლოს მიიღებს.

ნებისმიერ კორპუსში ბინის ფასი მისის თვეში 1175 დოლარია. ზაფხულიდან კი საცხოვრებელი ფართის ღირებულება სხვადასხვა ზონისა და სართულის მიხედვით შეიცვლება.

Dirsi-კომპლექსში ბინის შექმნის მსურველებს გადახდის კომფორტულ პირობებსაც სთავაზობენ. სურვილის მიხედვით,



მყიდველს საშუალება აქვს პირველადი შენატანის სახით ბინის ღირებულების 5 პროცენტი გადაიხადოს და კომპანიის უპროცენტო შიდა განვადებით ისარგებლოს 35 თვის განმავლობაში. თანხის ერთბაშად დაფარვის ან დიდი ფართის შექმნის შემთხვევაში მომხმარებლისთვის ფასდაკლების სისტემაც მოქმედებს.

საცხოვრებელი კორპუსების, ისევე როგორც მთლიანი საცხოვრებელი კორპუსის, უსაფრთხოება მაქსიმალურად იქნება დაცული.

კომპანია AS Georgia-მ წელს თბილისში პირველად მიიღო მონაწილეობა მშენებლობისა და ინტერიერის მე-18 გამოფენაში, სადაც წარმოდგენილი იყო Dirsi-ის საცხოვრებელი კომპლექსის მაკეტი და AS Georgia-ის სხვა პროექტები.



გუნდი სიღის სათავიში

როგორ გახდა Real Madrid-ი მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული ფრანშიზა ესპანეთის ეკონომიკის კრახის პირობებში.

ავტორი: ავუსტინო ფონტევეკია

მ დღეებში Real Madrid-ის გულშემატკივრებს საზეიმოდ აქვთ საქმე. მარტში ესპანელთა კერპმა სრული გამარჯვება მოიპოვა Manchester United-ზე და ის მსოფლიოს მთავარი საკლუბო შეჯიბრებიდან - უფასო ჩემპიონთა ლიგის გათამაშებიდან გამოთიშა. ახლა კი Real-მა ის ბიზნესშიც დაამარცხა.

მას შემდეგ, რაც რვა წლის განმავლობაში თავისი შემოსავლებით მსოფლიოს ნების-

მიერ სხვა საფეხბურთო გუნდს უსწრებდა, Real Madrid-მა, კიდევ ერთხელ გადაკვეთა რა \$600-მილიონიანი ზღვარი გასულ სეზონზე, იმდენად გაუსწრო Manchester United-ს, რომ ყველაზე ძვირად ღირებული საფეხბურთო კლუბების FORBES-ის წლევეანდელ სიაში პირველი ადგილი დაიკავა. Real Madrid-მა თავისი \$3,3 მილიარდი დოლარით - Manchester United-ის \$3,17 მილიარდის წინააღმდეგ - ახლა მსოფლიოში ყველაზე ძვირად ღირებული ფრანშიზას სტატუსიც მოიპოვა.

გუნდის აყვავების ხანა დაიწყო მაშინ, როდესაც მას სათავეში ჩაუდგა ფლორენტინო პერესი, სამშენებლო სფეროს მილიარდერი მაგნატი, რომელმაც კლუბის პრეზიდენტად მოღვაწეობის ათი წლის განმავლობაში დამატებითი დაფინანსების საშუალებით ხელი შეუწყო გუნდის შემოსავლების ზრდას. ის იშვიათად აძლევს ინტერვიუს პრესას და FORBES-თან საუბარზეც უარი განაცხადა, მაგრამ მისი სტრატეგია კარგად არის ცნობილი: არ უნდა დაგენანოს

Real Madrid-ი – თავის სუპერვარსკვლავ კრისტიანო რონალდოსთან ერთად – ზემოდან დაპყურებს Manchester United-სა და ყველა დანარჩენს.

დიდი ფულის გადახდა ნიჭიერ ფეხბურთელში, უნდა მოიგო ბევრი თამაში და საქმიანობა ყველა მიმართულებით უნდა გააფართოვოს.

„მარტივია? არც ისე, განსაკუთრებით, თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ მისი ამ პოსტზე ყოფნის პერიოდში ესპანურმა ეკონომიკამ თითქმის სრული ფიასკო განიცადა. რეკლამაში, ტელეგადაცემებსა და სტადიონის შემოსავლებში დომინანტური წილის მქონე გუნდი „ნამდვილი სამთავიანი ურჩხული“, – ამბობს სპორტული საინვესტიციო ბანკირი ნიშანტ ტელა Inner Circle Sports-იდან.

2000 წელს, როდესაც პერესმა ხელში აიღო ხელმძღვანელობის სადავეები, კლუბი გაკოტრების ზღვარზე იდგა. მან გაყიდა კლუბის აქციები, მოიზიდა ინვესტორები და დაიწყო ფეხბურთელების შეძენა. მას შემდეგ, რაც ხელი მოაწერა კონტრაქტს ფეხბურთის ისეთ სუპერვარსკვლავებთან, როგორებიც არიან დევიდ ბეკჰემი და ზინედინ ზიდანი, Real Madrid-ის შემოსავალი გაიზარდა კომერციული საქმიანობის ხარჯზე (მიუხედავად მისი არცთუ შთაბეჭდავი წარმატებისა საფეხბურთო მოედანზე), რამაც 2005 წელს 45%-იან შემოსავალს მიაღწია. ე.წ. Galacticos-ის გეგმამაც, რომელიც მოფლიოს საუკეთესო ფეხბურთელების შეძენას ისახავდა მიზნად, Real Madrid-ს საშუალება მისცა სულ უფრო და უფრო მოგებიანი და „მსუყვე“ სატელევიზიო გარიგებები დაედო. ამავე დროს, მათს სტადიონში ჩადებულმა დიდმა ინვესტიციამ ხელი შეუწყო მატრის დღის შემოსავლების ორჯერ და მეტად ზრდას ხუთი წლის განმავლობაში. 2012 წელს საქმიანობის ამ სამი მიმართულებიდან თითოეულმა შემოსავლების დაახლოებით მესამედი უზრუნველყო.

პერესის ბალანსირების მოდელი ესპანეთის უძრავი ქონების კრიზისის ფონზე კი აგრძელებს მუშაობას. Adidas-თან ცოტა ხნის წინ გაფორმებულმა \$50-მილიონიანმა კონტრაქტმა, რომელიც 2020 წლის შუა წლებამდე გაგრძელდება, აგრეთვე სხვა სახის სპონსორულმა მხარდაჭერამ (მათ შორის, Emirates Airlines-სა და ესპანეთის საბანკო ჯგუფ BBVA-სთან გაფორმებულმა გარიგებებმა) გასულ სეზონზე მას \$240 მილიონი მოუტანა. Real Madrid-ის მაისურებთან დაკავშირებული ამჟამად მოქმედი გარიგე-

ბა აზარტული თამაშების ონლაინ-კომპანია Bwin-თან, რომელსაც \$20 მილიონი მოჰქონდა სეზონზე, წელს იწურება. ე.წ. „მაისურების სპონსორობის“ მზარდი ღირებულების გათვალისწინებით (Manchester United-მა ახლახან გააფორმა GM-თან შვიდსეზონიანი, \$560-მილიონიანი კონტრაქტი, რომელიც ითვალისწინებს მათს ტრიკოტაჟის ნაწარმზე Chevy-ის ლოგოს დატანას), Real Madrid-ი 2013-2014 წლების სეზონზე მნიშვნელოვან თანხას ელოდება.

მათი უფლება სახლში ჩატარებული მატჩების ტრანსლაციაზე \$250 მილიონს აღწევს. Real-ი და Barcelona შუაზე იყოფენ მთელი ლიგის \$750-მილიონიან სატელევიზიო შემოსავლებს (Barcelona-ს ინსაიდერების თანახმად, ესპანეთის სატელევიზიო ფინანსების განაწილება „ველური“ პროცესია). როგორც FORBES-ს გუნდის მთავარმა მენეჯერმა განუცხადა, Real-ი გეგმავს საკუთარი უპირატესობის გამოყენებას უფრო მოგებიანი ადგილობრივი სატრანსლაციო გარიგებების ხელახალი გაფორმებით, Real Madrid TV-ის (გუნდის შიდა საინფორმაციო კონტენტის საწარმოო მიმართულება) გაფართოებით და ახალი ტიპის მონაწილეობით სმარტფონებში, თამაშებსა და აპლიკაციებში.

ქვეყნის 26%-იანი უმუშევრობის მიუხედავად, Real Madrid-ის ლეგენდარული სტადიონი Santiago Bernabéu ყოველთვის ივსება და, შესაბამისად, მუდმივად ავსებს კლუბის ხაზინას. წინა სეზონზე მატრის დღის შემოსავალი \$160 მილიონს აღწევდა, რაც უმაღლეს მაჩვენებლად ითვლება ნებისმიერი ევროპული გუნდისათვის. ექსპერტების ვარაუდით, Bernabeu-ს პროექტს – Real-ის სტადიონის მოდერნიზების \$320-მილიონიან გეგმას – მას შემდეგ, რაც ის დაახლოებით 2018 წლისთვის დასრულდება – შეუძლია სეზონზე კიდევ \$60 მილიონით გაზარდოს შემოსავლები.

მთელ ამ წარმატებას ახლავს უცნაური თანამდევნი ეფექტი: მოგებისკენ Real Madrid-ის დაულაღავი სწრაფვა ძალიან ძვირად უჯდებათ კლუბში მოთამაშე ვარსკვლავებს. ჯერ კიდევ 2000 წელს, იმისათვის, რომ დაებალანსებინა ფეხბურთელების ანაზღაურება, რომელმაც \$250 მილიონს მიაღწია, პერესმა შეიმუშავა გეგმა, რომლის მიხედვითაც მოთამაშეები კლუბში

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 45 მილიონი მომხმარებელი, უფრო დაწვრილებით ინფორმაციისთვის, დაასკანრეთ ქვემოთ ან გადაით ბმულზე. FORBES.COM/BUSINESS

პირთვნიება

ბარი დილერი

მისმა საანტენო სერვისმა Aereo-მ სატელევიზიო ქსელები დააშინა

კომპანია

LOKHEED MARTIN და RAYTHEON

ჩრდილოეთ კორეის გამობტომებმა რაკეტა-წინააღმდეგო სისტემა Aegis-ი აქტუალური გახადა.




ჩვენნი წარმატების კვალი

2012 წელს თბილისისა და ბათუმის აეროპორტებში მრდის სწრაფი ტემპი შენარჩუნდა. წლის განმავლობაში, ბათუმის აეროპორტში გადაყვანილ მგზავრთა რაოდენობამ 26%-ით, ხოლო თბილისის აეროპორტში 15%-ით მოიმატა.

ტავ-ის გამოცდილი და პროფესიონალი მენეჯმენტი ხელს უწყობს საჰაერო მიმოსვლის განვითარებას საქართველოში. თითოეული ახალი მიმართულება უზრუნველყოფს ქვეყნის მჭიდრო კავშირს მთელს მსოფლიოსთან. ჩვენ ვამაყობთ, რომ წვდილი შეგვაქვს საქართველოს ბრწყინვალე მომავლის შექმნაში.



 facebook.com/tavgeorgia

 www.tbilisiairport.com

TAV
Airports

Tepe Akfen
Live, Smile and Fly!



ვებბრაუზერის ყიდვა გსურთ?

ბრაუზერ Firefox-ს სურს იქცეს სმარტფონ Firefox-ად და ამისათვის კიდევ ერთ გაბედულ სვლას აკეთებს ორი კონკურენტი კომპანიის, Apple-ისა და Google-ის მონოპოლიის ფონზე.

ავტორი: პარმი თლსონი

„მობილური მსოფლიო კონგრესის“ წლეუანდელი გრანდიოზული გამოფენა-გაყიდვა ბარსელონაში გაჯერებული იყო ნარინჯისფრით – მსოფლიოში პოპულარობით მეორე ვებბრაუზერის, Firefox-ის, ოფიციალური ფერით. მისი სტენდი გადატვირთული იყო, ხოლო მანდარინისფერ კედლებში გამოწყობილი მისი აგენტები აქეთ-იქით დარბოდნენ, რადგან წელს ბარსელონა მასპინძლობდა ცერემონიას, რომელზეც უნდა წარდგენილიყო Firefox-ის სრულიად ახალი პროდუქტი: უფასო, ღია კოდის ოპერაციული სისტემა სმარტფონებისათვის.

კი მაგრამ, იტყვიან თქვენ, რამდენად გვჭირ-

დება სმარტფონის კიდევ ერთი ოპერაციული სისტემა? Samsung-ი და Intel-ი ცდილობენ წინ წამოაწიონ Tizen-ის სახელით ცნობილი საკუთარი ახალი მობილური ღიაკოდის ოპერაციული სისტემა. მის უკან კი ისეთი ღიაკოდის პროექტების მთელი ჯარია, როგორცაა Maemo, LiMo და MeeGo, რომელთაგან ვერც ერთი ახლოსაც კი ვერ მიდის Google-ის Android-თან ან Apple-ის iOS-თან, რომლებიც ბაზრის 85 პროცენტს აკონტროლებენ. ყოვლისშემძლე Microsoft-მაც კი თავისი Windows Mobile-ით ბაზრის მხოლოდ 3-პროცენტიანი წილი ჩაიგდო ხელში.

Mozilla-ს გენერალური აღმასრულებელი გარი კოვანი გვთავაზობს ხიდს ნამდვილ მობილურ ინტერნეტზე გადასასვლელად.

ფოტო: REUTERS

გერი კოვარი უშიშარია. როგორც Mozilla-ს - Firefox-ის უკან მდგომი არაკომერციული ორგანიზაციის - გენერალური აღმასრულებელი, კოვარი აცხადებს, მსოფლიოს სჭირდება ეს ოპერაციული სისტემა ორი მიზეზის გამო: პირველი: ის ამცირებს სატელეკომუნიკაციო კომპანიების დამოკიდებულებას Apple-სა და Google-ზე, რომლებიც აპლიკაციების შემოსავლების 30%-ს საკუთარ ანგარიშზე ქაჩავენ. მეორე: ეს შედარებით იაფი საშუალებაა შემდეგი 2 მილიარდი მომხმარებლის მოსაზიდად ინტერნეტში.

Firefox-ის მობილური ოპერაციული სისტემები არ მიეკუთვნება iOS-ის ან Android-ის მსგავს ტრადიციულ ოპერაციულ სისტემებს, ისინი მთლიანად დაწერილია HTML5-ში, ინტერნეტის ძირითად პროგრამულ ენაზე. აპლიკაციები პროგრამას უშვებს ინტერნეტიდან და უკავშირდება ტელეფონის აპარატულ სისტემასა და მონაცემებს, გარდა ამისა, შეუძლია მუშაობა ოფლაინშიც. Firefox-ის ოპერაციული სისტემებისთვის საკმარისია Android-ის მესხიერების ნახევარი, ამიტომ შესაძლებელი ხდება სმარტფონზე \$100-ზე ნაკლები ფასის დადება, რაც დაბალი კლასის Android-სმარტფონების ღირებულების ნახევარია. Mozilla-ს ამ პროექტზე ორი წლის განმავლობაში 500 ინჟინერზე მეტი მუშაობდა. კოვარმა შესაძლოა ამოიღოს დანახარჯი Mozilla-ს PC ბრაუზერის თაობაზე Google-თან დადებული ხელშეკრულების (2011 წელს მის მიერ მიღებული \$163-მილიონიანი შემოსავლის დიდი ნაწილი) მობილური მოწყობილობების პროგრამული გაფართოების საშუალებით. კოვარის განცხადებით, ის Google-თან მოლაპარაკებებს აწარმოებს. საძიებო პროგრამის გიგანტი კომენტარს არ აკეთებს.

კოვარს ბარსელონის ცერემონიის დროს რამდენიმე სატელეკომუნიკაციო ფირმა შეუერთდა. Telefonica და 17 სხვა კომპანია გეგმავს Firefox-ის ტელეფონების გაყიდვას ბრაზილიაში, მექსიკასა და პოლონეთში. ამ გეგმის განხორციელება ზაფხულში დაიწყება. ეს ტელეფონები აწყობილი იქნება ZTE-ის, Huawei-ისა და Sony-ის ტელეფონების მსგავსად. სტრატეგიული ანალიტიკოსების წინასწარი პროგნოზების თანახმად, 2013 წლის ბოლოსთვის Firefox-ი მსოფლიო სმარტფონების 1%-ზე მეტში იქნება. „[Firefox] გვაძლევს შესაძლებლობას ვიყოთ კონკურენ-

ტუნარიანები ჩვენს სფეროში... და არ დაგვჭირდება ძვირად ღირებული სადისტრიბუციო არხი, - ამბობს იოთამ ბენ-ამი, Telefonica-ს ღია ვებსერვისის დირექტორი. - მას არ სჭირდება 40-50-პროცენტიანი საბაზრო წილი. მას სჭირდება დაიმკვიდროს თავი, როგორც შესაბამისმა მესამე ალტერნატივამ“. დაახლოებით რვა მილიონამდე პროგრამისტმა იცის, როგორ დაწეროს პროგრამები HTML5-ში და მხოლოდ რამდენიმე ასეულ ათას პროგრამისტს გაუკეთებია აპლიკაციები iOS-ისა და Android-ისათვის. Mozilla-სთან Telefonica-ს ათობით ინჟინერი მუშაობს და წელს მან გამოყო ორნიშნა ციფრით გამოსახული მილიონიანი მარკეტინგული ბიუჯეტი ლათინურ ამერიკასა და ევროპაში მისი რეკლამირებისთვის.

კოვარს დიდი მოლოდინი არ უნდა ჰქონდეს. Firefox-მა შეძლო მობილური ინდუსტრიის შეცვლა აპლიკაციური ეკონომიკის დამარცხებით, რაც ძალიან ჰგავდა Netscape-ის ღია ინტერნეტის მიერ AOL-ის გალაგანშემორტყმული ბალების განადგურებას თითქმის 20 წლის წინ. ტელეფონებს ამ ზაფხულზე ვიხილავთ და თუ ისინი რთულად მოსახმარი ან ნელი აღმოჩნდება, მომხმარებლებს შესაძლებლობა მიეცემათ მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ კარგად მოვლილი ბალი ოდნავ ძვირი ჯდება. **F**

Firefox OS-ზე მომუშავე ვებ-ბრაუზერი



ამოხსენი თავსატეხი - იშოვო სამსახური

სტარტაპები პროგრამისტთა დაქირავების წესებს ცვლიან: მათ მათემატიკურ თავსატეხებს სთავაზობენ.

ავტორი: ჰორჯ ანდერსი

ბამორჩეულად ნიჭიერი კომპიუტერული პროგრამისტების მოსაძებნად გლობუსი დაატრიალეთ. ახლა თითო დაადეთ ციმბირის ქალაქ ეკატერინბურგს. უცნობი რუსული სტარტაპის დამფუძნებელი, განათლებით ფიზიკოს-თეორეტიკოსი ალექსანდრ იაკუნინი ბრწყინვალე პროგრამებს წერს. როგორ უნდა გეპოვათ ის მთელ მსოფლიოში?

რამდენიმე წლის წინ სხვა ქვეყნებში მცხოვრები ტალანტები აშშ-ის დამსაქმებლებისთვის მიუწვდომელი იყვნენ. დღეს მათი პოვნა ბევრად მარტივია. პროგრამირების იმ უამრავი ონლაინ-კონკურსის წყალობით, რომლებიც იზიდავენ მონაწილეებს მთელი მსოფლიოდან, შესაძლებელია აღმოაჩინოთ კალიფორნიის ტექნოლოგიური უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულთა დონის პროგრამისტები, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი დედამიწის მეორე მხარეს ცხოვრობენ და სამეცნიერო ხარისხი ურალის სახელმწიფო უნივერსიტეტში აქვთ მიღებული.

ბოლო წლების განმავლობაში რამდენიმე დამსაქმებელმა სტარტაპმა გააცნობიერა, რომ პროგრამირების კონკურსებში ნიჭიერი ადამიანების მოსაზიდად მასში მონაწილეობა უფასო უნდა იყოს. ეს ფირმები შემოსავალს შედეგების გარკვეულ თანხად გაზიარების გზით იღებენ. მათი მთავარი კლიენტები არიან სილიკონის ველისა და სან-ფრანცისკოს სწრაფად მზარდი დამსაქმებლები, იმ ტექნოლოგიური ბუმის ფონზე, როდესაც წარწერები „გვჭირდება დახმარება“ ძალიან გავრცელებულია, ადგილობრივი კანდიდატები კი საკმარისი არ არის. მათ უერთდებიან არატექნოლოგიური სექტორის კომპანიებიც, რომლებიც ხედავენ, რომ პროგრამირების ონლაინ-თავსატეხები ტექნიკური პერსონალის დაქირავების ტრადიციული დამდღველი რიტუალების შემცვ-



ლელი, ძალიან მიმზიდველი და უმოკლესი გზაა. Wal-Mart-მა და Domo-მ პროგრამირების კონკურსების ჩასატარებლად მიმართეს სოლუტ-ლეიკ-სიტიში დაფუძნებული კომპანია HireVue-ს. ინჟინრების მოზიდვის გავრცელებული მეთოდია ონლაინ-პოსტების გაკეთება მოხეტიალე მაიმუნებისა ან მეტროპოლი რობოტების მონაწილეობით, რომლებიც სწრაფად გარდაიქმნებიან ურთულეს მათემატიკურ და ლოგიკურ ამოცანებად.

„წამყვანი პროგრამისტები ვერ უძლებენ ცდუნებას“, - ამბობს უილიამ ჰსიუ, დამფუძნებელი CodeEval-ისა, რომელიც ახლა Hire-Vue-ს CodeVue-ის ნაწილია. ყოველთვის არსებობს რამდენიმე საშუალება დაეხმაროთ მაიმუნს უმოკლესი გზის პოვნაში ან გადაარჩინოთ რობოტები. პროგრამისტებს მოსწონთ რთული თავსატეხის ამოხსნით მიღებული ინტელექტუალური სიამოვნება, შეჯიბრის აზარტი და მოწინააღმდეგეთა მთელი არმიის დამარცხებით გამოწვეული ტრიუმფი. და თუ პროგრამირების ოპტიმალური გადაწყვეტის პოვნას რამდენიმე საათი დასჭირდება, ეს ნორმალურია.

ეროვნული უსაფრთხოების საიდუმლო სააგენტოც კი იყენებს პროგრამირების კონკურსებს, როგორც დასაქმების ზოგადი სტრატეგიის ნაწილს. „ნიჭიერი ადამიანის პოვნა ბევრ ადგილას არის შესაძლებელი“, - განმარტავს ქალაქ ფორტ-მედის (მერილენდის შტატი) სადაზვერვო სამსახურის თანამშრომელი ვენი ვანისი. შორეულ ადგილებში მცხოვრები ნიჭიერი პროგრამისტების საპოვნელად ეროვნული უსაფრთხოების სააგენტო მუშაობდა ქალაქ გლასტონბერის (კონექტიკუტის შტატი) პროგრამირების კონკურსების კომპანია TopCoder-თან, რომელიც დახმარე-

ვივიკ რავიშანკარი (ცენტრში) და მისი InterviewStreet-ის გუნდი მანუტინ-ვიუში, (კალიფორნია).

ბას General Electric-სა და გამოძიების ფედერალურ ბიუროსაც უწევდა.

სილიკონის ველზე პროგრამირების კონკურსების მეფე გახლავთ ვივეჯ რავიშანკარი, InterviewStreet-ის თანადამფუძნებელი, 26 წლის ინდოელი იმიგრანტი, რომელმაც შარშან მსოფლიოს 5 000 პროგრამისტს ჩაუტარა გასაუბრება და დაახლოებით 500 მათგანი დაასაქმა. რავიშანკარმა კომპანია 2009 წელს, მას შემდეგ შექმნა, რაც მიატოვა მშვიდი კორპორაციული სამსახური ინდოეთში, სადაც Amazon.com-ს Kindle-ის ბლოგის შექმნაში ეხმარებოდა. 2011 წელს რავიშანკარმა მიიღო ადგილი სტარტაპების სკოლა Y Combinator-ში (სადაც შექმნა Dropbox-ი და Airbnb-ი), ბოლოს კი ინდოეთის ქალაქ ჩენაიდანი საცხოვრებლად სანფიელიში (კალიფორნია), ნათესავთან გადავიდა და პროგრამირების ბიზნესი წამოიწყო.

გავლენიანი ხალხი სიმპათიითაა განწყობილი ამ ენერგული და მონდომებული ადამიანის მიმართ. მილიარდერმა, ვენჩურულმა კაპიტალისტმა და Sun Microsystems-ის თანადამფუძნებელმა ვინოდ ხოშლამ რავიშანკარს \$3 მილიონი გადაურიცხა. თანამშრომლების დაქირავების მსურველი კომპანიები საგან InterviewStreet-ი შემოსავალს რამდენიმე გზით იღებს. ზოგი იხდის \$3000 - \$5000-ს InterviewStreet-ის პროგრამისტების მონაცემთა ბაზაზე ყოველთვიური წვდომისათვის; ზოგი მხოლოდ ნიჭიერ თანამშრომელს ქირაობს და InterviewStreet-ს ამისათვის \$10 000-ს უხდის, რაც მათთვის საკმაოდ მოგებიანია, რადგან, როგორც წესი, დამსაქმებლების გადასახადი \$30 000-ს ან კიდევ უფრო მეტს შეადგენს. გარდა ამისა, კომპანიები აფინანსებენ CodeSprint-ის სახელით ცნობილ საკუთარ კონკურსებსაც, რომლებსაც შედეგად მოაქვს მარკეტინგული მაჩვენებლების ზრდა და ახალი თანამშრომლების ნაკადი.

InterviewStreet-ი 17 კაცამდე გაფართოვდა, ექვსი მათგანი მაუნტინ-ვიუს (კალიფორნია) სათავე ოფისში მუშაობს, დანარჩენები კი ინდოეთის ქალაქ ბანგალორში მდებარე ოფისში, რომელსაც რავიშანკარის მეგობარი და კოლეგა ჰარი კარუნანიდში ხელმძღვანელობს. მათ აუდიტორიას კონკურსებში მონაწილე პროგრამისტები წარმოადგენენ. ბავშვობაში რავიშანკარი მშობლებისგან კანფეტებსა და სხვა ტკბილეულს იღებდა იმ ლოგიკური თავსატეხების ამოხსნისათვის, რომელთა დაძლევასაც მამამისი ვერ ახერხებდა. დღესაც კი ის და კარუნანიდში ყოველ კვირადღეს რამდენიმე საათის განმავლობაში ერთმანეთს კოდების წერაში ეჯიბრებიან. „მე უკეთესი პროგრამისტი ვარ“, - აცხადებს კარუნანიდში. „მხოლოდ იმიტომ, რომ მე ამისთვის საკმარისი დრო

არ მაქვს“, - უპასუხებს რავიშანკარი. InterviewStreet-ი ციმბირიდან წამოსასვლელ ბიელთად იქცა ეკატერინბურგელი პროგრამისტ იაკუნინისათვის. მან გააოცა მაუნტინ-ვიუს ცოდნის გაზიარების ვებგვერდ Quora-ის ინჟინრები, როდესაც მათ მიერ დაფინანსებულ CodeSprint-ში 700-ზე მეტ მონაწილეს შორის ერთადერთი აღმოჩნდა, რომელმაც უმაღლესი ქულა აიღო. ხშირად საუკეთესო პროგრამისტებს სამსახურის შოვნის სურვილი არ ამოძრავებთ, მათ, უბრალოდ, საკუთარი ძალის წარმოჩენა სურთ. ამ დინამიკის გათვალისწინებით, InterviewStreet-მა თავისი კონკურსების დიდი ნაწილი გადაიტანა ვებგვერდ HackerRank-ზე, სადაც მონაწილეთა უმეტესობა ფსევდონიმებით რეგისტრირდება. სამსახურის მაძიებლები კი ავტორიზებებიან საიტზე, რათა პოტენციურმა დამსაქმებლებმა მათი ვინაობა შეიტყონ.

უფრო რთული გამოწვევაა საინტერესო და მწვავე კონკურსების მოწყობა მთელი მსოფლიოს პროგრამისტებისათვის. კონკურსზე დამყარებული დასაქმების პრინციპი მხოლოდ მაშინ იმუშავებს, თუ ისეთი კომპანიები, როგორცაა InterviewStreet-ი, HireVue-ი და ლონდონური Codility-ი უზრუნველყოფენ წვდომას ნამდვილად ბრწყინვალე პროგრამისტებზე. თუ ისინი მოლოდინს არ გაამართლებენ, კლიენტი აღარ დაბრუნდება.

რავიშანკარი გამუდმებით იგონებს ახალ გზებს იმისთვის, რომ პროგრამისტები ვებგვერდ HackerRank-ს ეწვიონ. თავდაპირველად ვიბიტორებს იზიდავენ ისეთი თავსატეხებით, როგორცაა Zombie March-ი, Bot Saves Princess-ი ან Lies-ი. უფრო სერიოზულ ვიბიტორებს შანსი ეძლევათ ყველაზე რთული ამოცანების ოპტიმალური გადაწყვეტა მოძებნონ და საზოგადო ლიდერები გახდნენ. რავიშანკარის გასახარად, ზოგი პროგრამისტი Anti-Chess-ის (ანტიჭადრაკი) 30 მოდიფიცირებას აკეთებდა; ამ კონკურსის მონაწილეები ერთმანეთს ეჯიბრებოდნენ, ვინ შეძლებდა ყველაზე სწრაფად ჭადრაკის ფიგურის დაკარგვას.

HackerRank-ი პერიოდულად აწყობს უნივერსიტეტთა შორის კონკურსებს, რათა გაიგოს, რომელ სკოლას ჰყავს საუკეთესო პროგრამისტები. მოგებულ პროგრამისტებს iPads-ს ან \$3000-ს აძლევენ, მათ სკოლას კი ტრაბახის საშუალებას. პირველი შეჯიბრება 2012 წლის ოქტომბერში Purdue-ის გუნდმა მოიგო და სამაგალითო გახდა იმ ათობით სკოლისათვის, რომლებიც წელს შემდეგი გვირგვინის მოპოვებას ცდილობენ.

„აქ უამრავი შესაძლებლობაა, - ამბობს ვენჩურული კაპიტალისტი ხოშლა. - ეს ყოველივე იქცა ნიჭიერი ადამიანების თავისუფალ ბაზრად, რომელიც ფართო შესაძლებლობებს აძლევს სხვადასხვა ტიპის მოთამაშეებს. ყველაფერი იმაზე დამოკიდებული, რომელი მეწარმე გააკეთებს ამას საუკეთესოდ და რომელი სწავლობს ყველაზე სწრაფად“.

ტენდენციები

რამე საუბრობს Forbes.com-ის 45 მილიონი მომხმარებელი? უფრო დაწვრილებით ინფორმაციისთვის, დასაკანერეთ ქვემოთ ან გადაადით ბმულზე.
FORBES.COM/TECHNOLOGY

პრომონაბა
კამერონ და იმილირ ვინაპლემოსები

პარავარდელმა ტყუპმა, რომლებმაც სარჩელი შეიტანეს ცუკერბერგის წინააღმდეგ, საკმაოდ დიდი რაოდენობით ბიტკოინი (ციფრული ვალუტა) მიიღეს. ჰკვიანური! (დღეისათვის)

კომპანია
SONY

მისი ახალი \$7000-იანი ტელევიზორი 4K (რომელიც HD-ზე ოთხჯერ უკეთესია) თქვენი სახლის სამომავლო მოთხოვნებს უპასუხებს.



იღია
პროგრამული უზრუნველყოფის საიდენტიფიკაციო ქსელი

დავიწყე, რაც გინდა... ახალი სტანდარტები იმავეს ნიშნავს კორპორაციული კომპიუტერინგისათვის, რაც თავის დროზე მონორელსური რკინიგზა - ამერიკული დასავლეთისათვის.



ეს ყველა დროის ყველაზე სწრაფად მზარდი თამაშების მწარმოებელი კომპანიაა?

წელიწადზე ნაკლებ დროში კომპანია Supercell-მა გაუშვა ორი უმსხვილესი აპლიკაცია Apple-ის ისტორიაში. ახლა მისი მთლიანი შემოსავალი \$70 მილიონს შეადგენს – თვეში.

ავტორი: კარსტენ სტრაუსი

ილკა პაანანენი ამბობს, რომ მობილური თამაშების სფეროში ფულის შოვნის საუკეთესო გზა ფულის შოვნაზე ფიქრის შეწყვეტაა. ამის მაგივრად იფიქრეთ გართობაზე. პაანანენი, რომელიც ებრძვის გრიპის მსუბუქ ფორმას და ბიორიტმის დარღვევებს სან-ფრანცისკოდან სახლში, ჰელსინკიში გადმოფრენის გამო, ამბობს, რომ კომპანიები, რომლებიც შემოსავალს გართობაზე მაღლა აყენებენ (თქვენ გასაგონად ვამბობთ, Zynga!), საბოლოოდ მარცხდებიან. „ეს მართლაც მარტივია – უბრალოდ, უნდა შექმნა რაღაც მნიშვნელოვანი, ისეთი რამ, რაც მომხმარებელს მოეწონება“, – ამბობს 34 წლის პაანანენი.

პაანანენი გენერალური აღმასრულებელია Supercell-ში, სტარტაპში, რომელიც მოულოდნელად და განსაცვიფრებელი სისწრაფით გაიზარდა. ის მხოლოდ ორი დასახელებითაა შესული Apple-ის App Store-ში – კოშკის დაცვის თამაში სახელად Clash of Clans (კლანების შეჯახება) და სოციალურ-ფერმერული თამაში სახელად Hay Day (თივის დღე) – მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მისმა ერთიანმა შემოსავალმა შარშან \$100 მილიონი შეადგინა, 2013 წლის მხოლოდ პირველ კვარტალში კი – \$179 მილიონი. მიმდინარე კვარტალში Supercell-ის წმინდა შემოსავალი \$104 მილიონია, ხარჯებისა და Apple-ის 30%-ის გამოკლების შემდეგ.

ზრდის მრუდი კიდევ უფრო მკვეთრად მიიწევს ზემოთ: ამჟამინდელი დღიური \$2,4 მილიონით,



Supercell-ი უკვე მიიწევს 2013 წლის პოტენციური \$800 მილიონისაკენ და შესაძლოა მისი შემოსავალი \$1 მილიარდამდეც კი ავიდეს. ასეთი შედეგით ის ორჯერ გადააჭარბებს Electronic Arts-ის მობილურ განყოფილებას, რომელსაც 900-ზე მეტი iOS აპლიკაცია აქვს. ამჟამად Supercell-ი ყოველდღიურად იზიდავს 8,5 მილიონ მოთამაშეს, რომლებიც საშუალოდ დღეში ათჯერ თამაშობენ. ამ შთამბეჭდავმა სტატისტიკურმა მონაცე-

Supercell-ის გენერალური აღმასრულებელი ილკა პაანანენი ჰელსინკიში: „უბრალოდ, უნდა შექმნა რაღაც მნიშვნელოვანი, ისეთი რამ, რაც მომხმარებელს მოეწონება“.

მებმა თებერვალში მოიზიდა \$ 130-მილიონიანი დაფინანსების რაუნდი Index Ventures-ის მეთაურობით, რომელმაც Institutional Venture Partners-სა და Atomico-სთან ერთად \$52,5 მილიონი დააბანდა. ყველა აქციონერმა, Accel Partners-ის (ადრინდელი ინვესტორი) ჩათვლით, საკუთარი აქტივების 16,7% მიჰყიდა ახალ ინვესტორებს, რითაც მათ გაამყარეს კომპანიის ღირებულება \$770 მილიონის დონეზე. ერთბაშად მიღებულმა ამხელა ფულმა შესაძლოა დატბოროს პატარა კომპანიის ძრავა და ბევრად გაართულოს ვენჩურული კაპიტალის შესაბამისი შემოსავლების მიღება. პაანანენი აღიარებს, რომ ამ რაუნდის დიდი აუცილებლობა არ არსებობდა; ეს აქციონერებისთვის სწრაფად გადახდის შესაძლებლობა უფრო იყო – ერთგვარი „მადლობა“ მძიმე შრომისათვის და ასევე ნებისმიერი ზეწოლის თავიდან აცილების საშუალება კომპანიის საჯაროდ გაყიდვის პროცესში. უკიდურეს შემთხვევაში, ეს დაფარავს ასე აუცილებელი სივრცის ხარჯებს. შესასვლელ კართან ხომ სულ უფრო და უფრო იზრდება გასაშრობად დაწყოილი ფეხსაცმელების გროვა.

Index-ის ნილ რაიმერი, რომლის ფირმამაც Skype-ითა და Dropbox-ით მიაღწია წარმატებას, დარწმუნებულია, რომ Supercell-ს შეუძლია იქ-

რომელიც ერთპიროვნულად წყვეტს, მისცეს თუ არა მწვანე შუქი დიზაინერებისა და პროგრამისტების ნამუშევრებს. Supercell-ის დეველოპერები კი 5-7-კაციან ავტონომიურ ჯგუფებად მუშაობენ. თითოეული ჯგუფი წარმოადგენს საკუთარ იდეას, რომელსაც აცნობენ პაანანენს (მას არ ახსოვს როდისმე რომელიმე შეთავაზებული იდეა დაეწუნებინა) და შემდეგ თამაშად აქცევენ. თუ გუნდს ის მოეწონება, თამაშში დანარჩენი თანამშრომლები ერთვებიან. თუ მათაც მოეწონებათ, თამაში გადის ტესტირებას კანადურ iTunes App store-ში. თუ იქ ჰიტად იქცევა, ითვლება, რომ თამაში მზადაა გლობალური გავრცელებისთვის. ასეთი ეტაპობრივი მიდგომის შედეგად დღემდე ოთხ თამაშზე ითქვა უარი და თითოეული უიღბლო პროექტი ზემის მიზეზი გახდა – თანამშრომლები შამპანურს ხსნიან და წარუმატებლობას აღნიშნავენ. „ჩვენ მართლაც გვინდა აღვნიშნოთ, შესაძლოა არა თავად მარცხი, არამედ ის გამოცდილება, რასაც ეს მარცხი გვაძლევს“, – ამბობს პაანანენი.

Supercell-ი ახალი კომპანიაა, მაგრამ ჰყავს ვეტერანი აღმასრულებელი ჯგუფი. პაანანენმა და Supercell-ის თანადამფუძნებელმა მიკო კოდისონამ თავიანთი პირველი სტარტაპი, Sumea, 2004



გაჯეტები, რომლებიც მოგვწონს

ჭიბის კინოკამერა BLACKMAGIC

მიეცით თავისუფლება თქვენს შინაგან სკორსეგეს ისე, რომ არ ათროლოთ უზარმაზარი ალტურვილობა. Blackmagic-ის \$3000-ის ღირებულების პროფესიული ვიდეოკამერის ამ შემცირებული ვერსიას აქვს სუპერ 16მმ 1080p HD სენსორი, დინამიკური დიაპაზონის მოსახერხებელი 13 შეჩერება და MFT ლინზის ჩარჩო. ტრანსპორტირება მოხდება ივლისში (\$995).

გადაიხადეთ თამაშის საფასური (PAY TO PLAY)

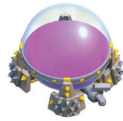
SUPERCCELL-ის CLASH OF CLANS (კლანების შიჯახება) ITUNES-ის ყველა დროის ერთ-ერთი ყველაზე შემოსავლიანი აპლიკაციაა. აქ ნახავთ, რამდენი ფული და დრო დაგჭირდებათ, რომ გააუმჯობესოთ თქვენი ძალაქმის თავდაცვა.



დონე 1
ბარბარანი
\$0,01 | 1 წუთი



დონე 3
ბარბარუსი
\$1,08 | 1 დღე



დონე 11
ელემსირის მარანი
\$2,40 | 2 დღე



დონე 3
დრაკონი
\$8,08 | 10 დღე



დონე 7
ჯადოქრის კოშკი
\$12,59 | 10 დღე



დონე 3
არბალეტი
\$17,61 | 14 დღე

ცეს მსხვილ ბიზნესად, როგორც ეს მას ხშირად უნახავს: „ხანდახან გეძლევა შესაძლებლობა, გააკეთო ინვესტირება სტუდიაში, რომელსაც აქვს გარკვეული დაპატენტებული ტექნოლოგია ან ალტერნატიული მიდგომა ბაზრის მიმართ (როგორცაა Pixar-ი ან DreamWorks-ი), სადაც მათ შეუძლიათ განსხვავებული მეთოდოლოგიის გამოყენება და ჰიტების ნაკადის გენერირება დროის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში“.

თამაშების სტუდიათა უმეტესობას ჰყავს ავტორიტარი აღმასრულებელი პროდიუსერი,

წელს გაყიდეს, მიიღეს რა \$6 მილიონი ნაღდი ფულით და კიდევ \$12 მილიონი Digital Chocolate-ის აქციების სახით; შემდეგ კი ექვს წელს იცდიდნენ, სანამ სამ კოლეგასთან ერთად გარისკავდნენ Supercell-ის გახსნას. „ისეთი შეგრძნება გვექონდა, რომ ისევ ნულიდან ვიწყებდით“.

Supercell-მა \$12 მილიონი მიიღო Accel-ის თაოსნობით ჩატარებულ 2011 წლის დაფინანსების რაუნდში, შეფასდა რა \$52,3 მილიონად. ამის შემდეგ მან სტრატეგია შეცვალა, უარი თქვა რა ყველა სხვა სათამაშო პლატფორმაზე, რათა ორი-



ენტაცია პლანშეტურ კომპიუტერებზე, კერძოდ, აიპადზე აქვს. თამაშები Clash of Clans-ი და Hay Day კომპანიამ 2012 წლის ზაფხულში გამოუშვა. წლის ბოლოსთვის ორივე მათგანს App Store-ის ტოპ-ხუთეულში იმაზე დიდხანს ეკავა ადგილი, ვიდრე ნებისმიერ სხვა თამაშს ამ წელს, ხოლო Clash of Clans-ი ყველაზე შემოსავლიანად უფრო ხშირად ფიქსირდებოდა, ვიდრე აქამდე არსებული ნებისმიერი სხვა აპლიკაცია.

Clans-ის ერთ-ერთმა აქტიურმა ფანმა, ფინეთის მთავრობის წარმომადგენელმა, ორგანიზება გაუკეთა კრუიზს სტოკჰოლმში თავისი 50 მეგობ-

რისთვის Clan-იდან. კომპანიის ერთ-ერთი დამფუძნებლის ნათესავს მანქანა გაუფუჭდა, დახმარების მოლოდინში დაიწყო Clans-ის თამაში თავის ტელეფონზე და მისი ჩატის ფუნქციის დახმარებით თავისი გუნდის ამხანაგს წააყვანინა თავი.

ეს თამაშები ადამიანებს იმით იზიდავს, რომ მათი თამაში ადვილია და სასევა ისეთი იმერსიული დეტალებით, როგორცაა ფერმის ჩასუქებული ღორები, რომლებიც იღიმებიან, თევზები, რომლებიც ხტიან დახატულ ნაკადულში და Clash of Clans-ის გმირები, რომლებიც მოგვაგონებენ warthog-ზე ამხედრებულ ჰალკ ჰოგანს ან მისტერ ტის. „თამაში მოთამაშეს ემოციებით უნდა მუხტავდეს“, - ამბობს კოდისოია.

მოთამაშეები იხდიან თამაშის საფასურს ფულის, დროის, ან ორივეს მეშვეობით. Hay Day-ში შეგიძლიათ დახარჯოთ ფული კვერცხის თუ რძის წარმოების დასაჩქარებლად ან საწყობებისა და ბელლების გასაუმჯობესებლად. Clash of Clans-ში მოთამაშეებს შეუძლიათ ძვირფასი ქვების ყიდვა არმიის შექმნის დასაჩქარებლად და მათი გადაქცევა ოქროდ ან ელექსირად, შენობების, სიმაგრეებისა და ჯარების გასამაგრებლად.

პაანანენი აცხადებს, რომ თამაშები არ არის შექმნილი „გადახადე გამარჯვებისათვის“ პრინციპით. აქტიური თამაშით რესურსების მოპოვებას შეგიძლიათ. მსოფლიოს ზოგიერთ წამყვან მოთამაშეს არც ერთი ცენტი არ დაუხარჯავს, მაგრამ Wedbush Securities-ის ანალიტიკოსმა მაიკლ პენტერმა აღმოაჩინა, რომ Clans-ის ბრძოლების უმეტესობას აგებდა, სანამ ფულის ხარჯვა არ დაიწყო. „ეკონომიკა, რომელიც მათ ამ თამაშში ააგეს, ისეა სტრუქტურირებული, რომ არასოდეს გაქვთ ყველაფერი საკმარისად“, - ამბობს პენტერი.

პაანანენი აცხადებს, რომ Supercell-ის მომდევნო სამწლიანი გეგმა მოიცავს თამაშებს ანდროიდებისათვის, გაფართოებას აზიაში, უფრო გლობალურ ჰიტებს და შესაძლოა აქციების პირველად განთავსებას. ეს კარგი იქნებოდა Supercell-ის თანამშრომლებისათვის. აპრილში დირექტორთა საბჭომ კენჭისყრით გადაწყვიტა, რომ აქციების ფიქსირებულ ფასად შესყიდვის უფლება მიეცა ყველა თანამშრომლისათვის და არა მარტო ხელმძღვანელებისათვის. „ვიფიქრეთ, რომ ეს არ შეესაბამება ჩვენს ღირებულებებს. ჩვენ ყველას თანაბრად უნდა მივუდგეთ“. **F**

Radio *Commersant*

A hand in a dark suit jacket and white striped shirt cuff points towards a glowing, rounded rectangular button labeled 'FM95.5'. The button is set against a dark blue background with several other similar, semi-transparent buttons scattered around. The overall aesthetic is modern and digital.

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge

\$500-იანი აირბეგი თქვენი თავისათვის

შვედურმა სტარტაპმა შექმნა ახალი „გონიერი“ ჩაფხუტი, რომელზეც ველოსიპედისტები ბევრს ლაპარაკობენ. თუმცა შეიძენენ თუ არა მას, ეს უკვე სხვა საქმეა.

ავტორი: ჰერმეი ბოგანსკი

ველოსიპედის ჩაფხუტთან დაკავშირებით არსებობს ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემა: ბევრი მათ, უბრალოდ, არ იყენებს. როგორც ჩაფხუტის მოძულებები აცხადებენ, ის საშინლად გამოიყურება და თანაც ვარცხნილობას აფუჭებს.

ორმა შვედმა ინდუსტრიულმა დიზაინერმა, ანა ჰაუპტმა და ტერეზე ალსტინმა, გამოსავალი მოძებნეს: ჩაფხუტი უჩინარი უნდა გახდეს. მათ გამოიგონეს აირბეგი, რომელიც საყვლოში თავსდება და უბედური შემთხვევის დროს იშლება, რათა ველოსიპედისტის თავი დაიცვას. მათ საკმაოდ დიდი ინტერესი გამოიწვიეს, თუმცა ამ გაზაფხულზე, როდესაც თავიანთი პროდუქტის დისტრიბუციას სკანდინავიიდან ევროპის ქვეყნებში გააფართოებენ, გამოჩნდება, აისახება თუ არა ეს გაყიდვის მაჩვენებლებზე. ერთ-ერთი მთავარი ბარიერი მაღალი ფასია: აღჭურვილობა, სახელად Hövding-ი, \$520 ღირს, რაც ასეულობით დოლარით ძვირია ყველაზე მაღალი ხარისხის პოლიესტერის ქაფისაგან დამზადებულ ჩაფხუტზეც კი. გარდა ამისა, ეს პროდუქტი გარკვეულ სკეპტიკურ დამოკიდებულებასაც იწვევს: გაიბერება კი იგი მაშინ, როდესაც ეს დაგჭირდებათ? ღირს კი ისეთი ერთჯერადი პროდუქტის შექმნა, რომელიც შესაძლოა ამოქმედდეს დაბალი სიჩქარით მიმავალი ველოსიპედის წაქცევისას, რასაც ტრავმები ძირითადად არ ახლავს?

„ამ ფასის ასეთი უნიკალური პროდუქტის ადაპტაციის მრუდი არც ისე სწრაფად მზარდი იქნება, - განუცხადა Forbes-ს ველოსიპედების ინდუსტრიის



კონსულტანტმა გარი კოფრინმა. - პირადად მე დაბანდებული კაპიტალის დანაკარგები დამაფიქრებდა“. შვედეთის ქალაქ მალმიოში დაფუძნებულმა სტარტაპმა, რომელსაც ასევე Hövding-ი ეწოდება, ვენჩურული კაპიტალის სახით \$13 მილიონი მოიზიდა. და მიუხედავად მათი ჩაფხუტების მაღალი ფასისა, როგორც ჰაუპტი ამბობს, კომპანია ჯერჯერობით მოგებას ვერ იღებს. მოწყობილობის ელექტრონული ნაწილი ამჟამად ხელახალი პროექტირების პროცესშია, რათა საბოლოო ჯამში შემცირდეს პროდუქტის ფასი და მასზე გაწეული ხარჯები. მოგებას ისინი 2014 წლის შემოდგომისათვის ვარაუდობენ.

ამ აღჭურვილობას გარკვეული ალგორითმი უდევს საფუძვლად. ჰაუპტმა და ალსტინმა ამ

Hövding-ი (\$520) ისეა მორგებული თქვენს კისერზე, როგორც ჰაერის ბალიში. შეგიძლიათ გააკეთოთ არჩევანი სხვადასხვა ფერსა და დიზაინს შორის, თუმცა იგი მხოლოდ ერთჯერადი გამოყენებისაა.

პროექტზე მუშაობა შვიდი წლის წინ დაიწყო. ველოსიპედისტების მოძრაობების ანალიზისათვის მათ მოაწყვეს ათასობით უბედური შემთხვევის ინსცენირება პროფესიონალი ველოსიპედისტებისა და მანეკენების გამოყენებით. ველოსიპედისტის მოძრაობას აქსელერომეტრი და გიროსკოპი აკონტროლებს და როდესაც ალგორითმი „იგრძნობს“ რომელიმე ისეთ მოდეულს, რომელიც ახლოსაა უბედური შემთხვევის ალბათობასთან, ამოქმედებს ჰელიუმის ტუმბოს. ჰაუპტის თქმით, ამ წამოწყების თავდაპირველი მიზანი მხოლოდ არსებული ჩაფხუტების მოდური ალტერნატივის შექმნა იყო, მაგრამ როდესაც მათ ევროკავშირის უსაფრთხოების სერტიფიცირების პროცესი გაიარეს, აღმოაჩინეს, რომ ბევრად უკეთესი რამ შეუქმნიათ. „როდესაც საქმე ეხება უსაფრთხოებას, ჩვენი პროდუქტი ნამდვილად ბევრად სჯობნის ტრადიციულ ჩაფხუტებს“.



შვედურმა სადაზღვევო კომპანია Folksam-მა დაადგინა, რომ დარტყმის შერბილების ტესტში ამ პროდუქტმა, სულ მცირე, სამჯერ უკეთესი შედეგი აჩვენა, ვიდრე სხვა თორმეტმა ჩვეულებრივმა ჩაფხუტმა. უბედური შემთხვევის დროს, ამბობს ჰაუპტი, მას შეუძლია ერთდროულად გაუმკლავდეს რამდენიმე დარტყმას და სტანდარტულ ჩაფხუტებთან შედარებით თავის უფრო დიდი ნაწილი დაფაროს.

არლინგტონის (ვირჯინიის შტატი) Bicycle Helmet Safety Institute-ის (ველოსიპედის ჩაფხუტის უსაფრთხოების ინსტიტუტი) დირექტორი რენდი სვორტი მიგვითითებს პროდუქტის სუსტ წერტილზე: „თუ შეჯახება მოხდება ისეთი მოძრაობის გარეშე, რომელსაც მოქმედებაში მოჰყავს ალგორითმი, მაშინ აუცილებლად დაზიანდებით – მაგალითად, თუ ჩამოკიდებულ საგზაო ნიშანს ან ავტობუსის სარკეს

დაეჯახებით“.

სვორტს სურს, რომ Hövding-მა შემოწმება გაიაროს უსაფრთხოების ბევრად „უღმობელი“ ამერიკული სტანდარტებით და ეჭვობს, რომ ამ შემთხვევაში ეს პროდუქტი ვერ დააკმაყოფილებს უსაფრთხოების მოთხოვნებს. შესაძლოა მას ეს სურვილი აუსრულდეს: თვის ბოლოს ჰაუპტი და ალსტინი აშშ-ში მიემგზავრებიან პოტენციურ დისტრიბუტორებთან და ინვესტორებთან შესახვედრად. Hövding-ის ყურადღების არააღწი ერთი მოულოდნელი სამიზნე ჯგუფიც აღმოჩნდა: ეპილეფსიით დაავადებული ადამიანები, რომლებიც ხანდახან იყენებენ ჩაფხუტებს შეტევის დროს თავის დასაცავად. კომპანია პოტენციურ კლიენტებად განიხილავს ცხენოსნებსა და მოთხილამურეებსაც, რომელთათვის უსაფრთხოება და კარგი ვიზუალური მხარე განუყოფელია. **F**

სრულყოფილი სუბსტანდარტი

შარშან უოლ-სტრიტზე საუკეთესო სავაჭრო გარიგებები იდებოდა იმ იპოთეკური კრედიტების გარშემო, რომლებიც ერთ დროს ჩამოწერილი იყო, როგორც პრობლემური.

ავტორი: დენიელ ფიშერი

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 45 მილიონი მომხმარებელი? უფრო დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის, დაასკანერეთ ქვემოთ ან გადაადით ბმულზე.
FORBES.COM/INVESTING



პირსონა ჯამი დაიმონ

სენატის ანგარიში ეჭვით უყურებს JPMorgan-ის შეფის მმართველობას „ლონდონელი ვეშაპის“ ფიასკოს დროს.

კომპანია BLACKBERRY

მისი გენერალური აღმასრულებელი ფოკუსირებულია Apple-ზე, რამდენადაც ინყებს ახალი ხელსაწყოების გამოშვებას; აიფონს ის „მოძველებულს“ უწოდებს.

იდეა მინიოპტიონები

გამოვიდა ათი სააქციო კონტრაქტი, როგორც შედარებით იაფი გზა ისეთი ძვირად ღირებული აქციების შესაძენად, როგორც Apple-ი და Google-ი.



თუ ცოდნა ძალაუფლებაა, მაშინ სამეცნიერო ფანტასტიკის თაყვანისმცემელი 43 წლის სტივ კუნი, რომელმაც თავისი კარიერა ოცი წლის წინ,

Cargill-ის იპოთეკური ოპერაციებისათვის ფასიანი ქაღალდების გაყიდვით დაიწყო, დღეს უოლ-სტრიტის ახალი მეფეა. კუნის \$3,6-მილიარდიანი ჰეჯ-ფონდის, Pine River Fixed Income-სათვის, რომელიც მინეაპოლისის ფეშენებელურ გარეუბანში, მინეტონკაში მდებარეობს, ერთ-ერთი საუკეთესო იყო შარშანდელი წელი, როდესაც ინვესტორებმა 35%-იანი შემოსავალი მიიღეს საკომისიოების გამოკლებით. და მან ეს გააკეთა ბრწყინვალედ შესრულებული ათასობით რთული სავაჭრო გარიგებით სწორედ იმ აქტივებზე, რომლებიც 2008 წლის ფინანსური კრიზისისას პრობლემურის იარაღის ატარებდა - საუბარია სუბსტანდარტულ ფასიან ქაღალდებზე იპოთეკური უბრუნველყოფით.

იპოთეკით უბრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდები „განსაცვიფრებლად არაუნდერსა-ლურია“, ამიტომ კუნის მიერ დაქირავებული 300 ანალიტიკოსი ეძებს ისეთ გარიგებებს, რომლებიც არ არის უბრუნველყოფილი რომელიმე სახელმწიფო ორგანოს გარანტიით. დეტალური ცოდნა იპოთეკური კომპანიების, მსესხებელთა კრედიტუნარიანობისა და დაგირავებული სახლების ადგილმდებარეობის შესახებაც კი, დიდ განსხვავებას იძლევა შემოსავლებში. ამ თამაშს ყველა თამაშობს - დაწყებული ბრიტანეთის \$39-მილიარდიანი Brevan Howard-ის ფონდით, დამთავრებული დიპაკ ნარულას



სტივენ კუნი Pine River Capital-დან

\$1,5-მილიარდიან ფონდ Metacapital-ით, რომელიც, ბევრი შეფასების თანახმად, 2012 წლის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ჰეჯ-ფონდი (37,8% გადასახადების შემდეგ) იყო. ჰეჯ-ფონდების ყველაზე პოპულარული ახალგაზრდა მენეჯერები, LibreMax Capital-ის გრეგ ლიბმანისა და Tilden Park Capital-ის ჯოშუა ბირნბაუმის ჩათვლით, იპოთეკური ფასიანი ქაღალდებით (იპოთეკური გირავნობებით) ვაჭრობენ. ასეთი გარიგებების მომხიბლავი მხარე ის გახლავთ, რომ ძალიან ცოტამ თუ იცის, როგორ უნდა ამის სწორად გაკეთება.

მოვიყვანო ტიპური გარიგების მაგალითს: 2012 წლის დასაწყისში იპოთეკით უბრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდები, რომლებიც ტრეიდერთა შორის ცნობილი იყო როგორც C-BASS 2006 CB-9 (შემოკლებული Credit-Based Asset Servicing & Securities LLC) ბაზარზე იყიდებოდა დაახლოებით 36 ცენტად ერთ დოლარზე. ობლიგაციები თავდაპირველად გარანტირებული იყო

ტრეიდინგის ტიტანები

2012 წელს ჰეჯ-ფონდების 40-მა ყველაზე მაღალშემოსავლიანმა მენეჯერმა და ტრეიდერმა ერთობლივად \$16,7 მილიარდი გამოიმუშავეს, ამასთან, ჩვენი სიის ყველაზე დაბალშემოსავლიანმა მენეჯერებმა გამოიმუშავეს \$90 მილიონი. იმ დროს, როდესაც ჰეჯ-ფონდები ყურადღების ცენტრში იყო - JPMORGAN-ის, „ლონდონელი ვეშაპის“, დაჭერიდან HERBALIFE-ის ამასწინანდელ სკანდალამდე - საშუალო ფონდმა ვერ შეძლო S&P 500 ინდექსის გადაჭარბება გადასახადების გადახდის შემდეგ. ჩვენს სიაში შეტანილია უმსხვილესი ჰეჯ-ფონდები და ამიტომ მათ არ სჭირდებათ გაუსწრონ საერთო ინდექსს იმისათვის, რომ უამრავი ფული იშოვონ.



1. დევიდ ტუპერი

მოგება: \$2,2 მილიარდი
ფირმა: APPALOOSA MANAGEMENT

ტუპერის წამყვანმა ფონდმა 2012 წელს წარმატებით დაიწყო ფსონი ისეთ აქციებზე, როგორც Citigroup-ი და მიიღო თითქმის 30% წმინდა მოგება, რითაც გააგრძელა მაღალი საშუალო წლიური შემოსავლების სერია 1993 წლის შემდეგ. 2012 წლის ბოლოს მან თავის ინვესტორებს ფულადი სახსრების გარკვეული რაოდენობა დაუბრუნა, თუმცა კვლავ მართავს \$15 მილიარდს.



2. კარლ აიკანი

მოგება: \$1,9 მილიარდი
ფირმა: ICAHN CAPITAL

77 წლის ასაკში „აქტივისტი“ აიკანი უფრო საშიშია, ვიდრე ოდესმე საინვესტიციო პულებმა (ფონდებმა) (investment pools), რომლებსაც ის მართავს თავისთვის და თავისი თანამშრომლებისთვის, 2012 წელს 20%-ზე მეტი შემოსავალი მოიტანა, Hain Celestial Group-სა და CVR Energy-ზე დადებული ფსონების წყალობით. აშუამდგომარეობს ის დიდ ფსონებს ისეთ კომპანიებზე, როგორც Herbalife-ი და Netflix-ი.



3. სტივენ კონი

მოგება: \$1,3 მილიარდი
ფირმა: SAC CAPITAL ADVISORS

შიდა ინფორმაციით ვაჭრობასთან დაკავშირებით ფედერალური მთავრობის მიერ წარმოებული გამოძიებით დაშფოთებული მოციქვითი ინვესტორი მისი ფონდის დევიდ კონი, მაგრამ ამან ხელი ვერ შეუშალა 57 წლის კონის, მიიღო მთლიანი მოგება დაახლოებით 25%-ის ფარგლებში. გადასახადების გადახდის შემდეგ ინვესტირებმა SAC Capital-ში, რომელიც მართავს \$14 მილიარდს, საშუალოდ მხოლოდ 13%-იანი წმინდა მოგება მოიტანა.



3. ჯეიმს საიმონსი

მოგება: \$1,3 მილიარდი
ფირმა: RENAISSANCE TECHNOLOGIES

„სტატისტიკის მეფე“ 2010 წელს პენსიანზე გავიდა და ჩამოშორდა თავისი \$20-მილიარდიანი ფონდის, Renaissance Technologies-ის საქმეებს, მაგრამ 74 წლის ასაკში ის კვლავაც გაყენებით სარგებლობს და მოგებას იღებს თავისი გასაიდუმლოებული და მუდმივად შემოსავლიანი სტრატეგიისგან, რომელიც ცნობილია სახელით Medallion-ი. ეს წელიწადი ფონდის ყველა ფონდისთვის კარგი არ იყო. ორმა მათგანმა, ფაქტობრივად, დაკარგა ფული.



5. ჯორჯ სოროსი

მოგება: \$1,1 მილიარდი
ფირმა: SOROS FUND MANAGEMENT

82 წლის ლეგენდარული ინვესტორი არ მონაწილეობს ყოველდღიურ ოპერაციებში, მაგრამ როგორც თავმჯდომარე \$24-მილიარდიანი ფონდისა, რომელიც მართავს მის პირად ქონებას და ფონდებს, ის კვლავ ატარებს \$1 მილიარდზე მეტს წელიწადში. მისი ფონდი, რომელსაც ხელმძღვანელობს მთავარი საინვესტიციო დირექტორი სკოტ ბენენტი, 2012 წელს S&P 500-ის ბოლო რიგებში აღმოჩნდა (trailed the S&P 500).

რამდენიმე აპროქიმაცია: ადამიანი ფიჭვი, ფინიქი ფიჭვი, აპალიჩო ფიჭვი, სიბინი ფიჭვი, კალაქი ფიჭვი და ნათარ მარდი. სრული სიითხის გადაჭრით გამოცხადებულია FORBES.COM.

Goldman-ისა და სხვების მიერ, უძრავი ქონების ბუმის პიკის დროს, 2006 წლის დეკემბერში. ისინი უზრუნველყოფილი იყო \$764 მილიონის ღირებულების იპოთეკით, რომელიც გაცემული იყო კოლონიალური სახლებისთვის ქალაქური კერძო სახლებისა და მრავალბინიანი სახლებისთვის ისეთ ადგილებში, როგორცაა სანტა-კლარია (კალიფორნია) და ოკალა (ფლორიდა). ამ იპოთეკურმა კრედიტებმა გააიზარა გზა ორწლიანი მცოცავანაკვეთიანი მოდელიდან და

მხოლოდ პროცენტის გადახდის გამოვალისწინებული მოდელიდან 40/30 ფიქსირებულ მზარდ იპოთეკურ სესხამდე (fixed balloon mortgages) - როდესაც მსესხებელი გარკვეული პერიოდი იხდის მართო პროცენტებს, ამ პერიოდის გასვლის შემდეგ კი უნდა დაფაროს მთელი თანხა ერთად, ან გაზრდილი განაკვეთებით; იგულისხმება 40/30 წელი) - ნომინალური საპროცენტო განაკვეთებით 5%-იდან და 9%-ზე ზევით. მსესხებელთა 30%-ზე მეტს გადახდისუნარიანობის



6. კენ გრიფინი

მოგება: \$900 მილიონი
ფირმა: CITADEL

კატასტროფული 2008 წლის შემდეგ Citadel-ის წამყვანმა ფონდებმა Kensington-მა და Wellington-მა 2011 წლის ბოლოს თავიანთ ძველ მიღწევებს გადააჭარბეს. ეს ტენდენცია გაგრძელდა 2012 წელსაც, რომელიც ამ წყვილმა 25%-ით დაასრულა. ჩიკაგოში დაფუძნებულ \$14-მილიარდიან ფონდს მართავს თვითნაბადი მილიარდერი, 44 წლის გრიფინი, რომელმაც ფულის დაბანდება პარაგრაფში სწავლისას დაიწყო.



7. რეი დალიო

მოგება: \$800 მილიონი
ფირმა: BRIDGewater ASSOCIATES

დალიო ხელმძღვანელობს ჰეჯ-ფონდების მსოფლიოში უდიდეს ფირმას, Bridgewater Associates-ს, რომელსაც აქვს დაახლოებით \$140 მილიარდი აქტივების სახით. მისი სტანდარტებით, 2012 იმედგაცრუების წელი იყო, რადგან მისი წამყვანი ჰეჯ-ფონდის სტრატეგიამ დაბალი შედეგები აჩვენა როგორც საშუალო ჰეჯ-ფონდთან, ასევე აშშ-ის საფონდო ბაზართან შედარებით. მისმა All Weather სტრატეგიამ გაიყვანა უკეთესი შედეგები აჩვენა.



8. დევიდ შოუ

მოგება: \$625 მილიონი
ფირმა: D.E. SHAW & CO.

2012 წელს შოუ კვლავაც საკუთარ კოლეგებზე უარეს შედეგებს აჩვენებდა. მისი ფონდის წამყვანი ფონდის, Oculus-ის, შემოსავალი 18%-მდე გაიზარდა კომისიების გამოკლებით, ხოლო მასზე ოდნავ პატარა Composite International-მა წელი 15,6%-ით დაასრულა. სტენფორდის ფილოსოფიის დოქტორი შოუ ყოველდღიურ ოპერაციებში აღარ მონაწილეობს, მაგრამ ერევა მსხვილ გარიგებებში.



9. ლეონ კუპერმანი

მოგება: \$470 მილიონი
ფირმა: OMEGA ADVISORS

2012 წელს 69 წლის კუპერმანმა გაუსწრო საინვესტიციო მენეჯერების დიდ უმრავლესობას და თავისი \$6,6-მილიარდიანი ჰეჯ-ფონდის, Omega Advisors-ის, წმინდა მოგება 25%-ზე მაღალ ნიშნულზე აიყვანა. Goldman Sachs-ის აქტივების მართვის ბიზნესის ყოფილმა ხელმძღვანელმა Omega 1991 წელს დააფუძნა.



10. დენიელ ლობი

მოგება: \$425 მილიონი
ფირმა: THIRD POINT

Third Point-ის წამყვანმა ჰეჯ-ფონდმა 2012 წელს 21%-იანი წმინდა მოგება მიიღო. ლობის უფრო პატარა, ლევერეჯული ფონდი 2012 წლის ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ჰეჯ-ფონდი აღმოჩნდა 34,5%-იანი წმინდა მოგებით. მართლაც Third Point-მა, რომელიც \$10 მილიარდს მართავს, ფული იშოვა საბერძნეთის სახელმწიფო ვალზე ფსონის დადებით და აქტიური როლის შესრულებით ისეთ კომპანიაში, როგორცაა Yahoo.

რეიტინგი 600-ზე დაბალი იყო. რამდენიმე ტრანშმა Moody's-ის უმაღლესი შეფასება მიიღო, მაგრამ საბინაო ბაზრის ვარდნის კვალდაკვალ გადაუხდელობის დონემ 46%-ს მიაღწია.

2011 წლის ბოლოს ჰიპ-ფონდების ტრეიდერებმა C-BASS 2006-ის ქაღალდების შესყიდვა დაიწყეს და 2012 წლის დასასრულსათვის ობლიგაციების ფასი დაახლოებით 48 ცენტრამდე გაიზარდა, რამაც 34%-იანი შემოსავალი მოიტანა. დაამატეთ ლევერიჯის კოეფიციენტი 7:1 და გაამრავლეთ C-BASS 2006-ის სტილის საბინაო იპოთეკით უზრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდები ათასებზე – მაშინვე ნათელი გახდება, რატომ წარმოადგენს სუბსტანდარტული ქაღალდები დაუმუშავებელ აღმასს.

შარშანდელი წარმატებული ვაჭრობის გასაღები, რა თქმა უნდა, შემცირებადი საპროცენტო განაკვეთები და ეკონომიკის გამოცოცხლება გახდა. ბენ ბერნანკეს მიერ შუამავლური იპოთეკური ობლიგაციების (agency mortgage bonds) ხარბად შესყიდვამ – თვეში \$70 მილიარდის ოდენობით – ამ სექტორში სარგებლის მიღება ადვილი გახდა, რა თქმა უნდა, თუ იცოდი, რას აკეთებდი.

„ჩვენ ამისთვის ბევრი ვიმუშავეთ“, – ამბობს კუნი. მისი გუნდი ბევრ დროს უთმობს იპოთეკური კომპანიების გაცნობას და იმის გარკვევას, თუ როგორ მუშაობენ ისინი გადახდების დარღვევების, გამოსყიდვის უფლებებისა და სესხის მოდიფიცირების კუთხით.

JPMorgan Chase-სა და Wells Fargo-ს, მაგალითად, აქვთ რეპუტაცია, რომ გადაუხდელი სესხების შემთხვევაში სწრაფად მოქმედებენ, ხოლო Bank of America არ ჩქარობს. ისეთი ფასიანი ქაღალდების შემსყიდველებს, რომლებიც მხოლოდ პროცენტის გადახდას ითვალისწინებს, შეუძლიათ ისარგებლონ Bank of America-ის სიზარმაცით, რადგან სესხის მომსახურების აგენტებს უწევთ პროცენტების გადახდების გადატანა იქამდე, სანამ დაგირავებული ქონების გამოსყიდვა არ დასრულდება.

კუნის მესხიერებაში ეს არ არის იპოთეკური ბაზრის უფსკრულის პირიდან გამობრუნების პირველი შემთხვევა. 1994 წელს – ცოტა ხანში მას შემდეგ, რაც კუნმა ჰარვარდი დაამთავრა და Cargill-ში მუშაობა დაიწყო – ალან გრინსპენის ფედერალურმა რეზერვმა ერთ წელიწადში ექვსჯერ გაზარდა საპროცენტო განაკვეთები, რის შედეგადაც 30-წლიანი იპოთეკური კრედიტის განაკვეთებმა ორი საპროცენტო პუნქტით აიწია და 9%-ს გადააჭარბა. ფედერალური რეზერვის მცდელობებმა, თავიდან აეცილებინა ინფლაცია, დააგდო იპოთეკით უზრუნველყოფილი ობლიგაციების ღირებულება და პროვოცირება გაუკეთა კრედიტებით ფინანსირებული ინვესტორებისგან (leveraged investors) დამატებითი საგარანტიო დეპოზიტების მოთხოვნას. ერთ-ერთმა დაზარალებულმა ორინჯის ოლქიდან (კალიფორნია) 1994 წლის დეკემბერში თავი გაკოტრებულად გამოაცხადა.

„მე დავინახე, თუ რა სწრაფად შეიძლება გაქრეს ლიკვიდურობა, – ამბობს კუნი. – თუ მოახერხებ კრიზისიდან ცოცხალი და

ჯანსაღი გამოხვიდე ინვესტორების უვნებელი კაპიტალით, ეს ის დროა, როდესაც ყველაზე მეტი ფული სოფნაა შესაძლებელი“.

დაბალი განაკვეთების შენარჩუნების პირობებში, როგორც ჩანს, 2013 კიდევ ერთი ძლიერი წელი იქნება. პრობლემური სუბსტანდარტული ფასიანი ქაღალდების დიდი რაოდენობა კვლავ ხელმისაწვდომია დიდი ფასდაკლებებით. ბანკები მათ არ ეკარებიან ბაზელის შეთანხმება III-ის კაპიტალის მოთხოვნებისა და დოდ-ფრენკის ვოლკერის წესის შეზღუდვის გამო. Fannie Mae (ფედერალური ეროვნული იპოთეკური ასოციაცია) და Freddie Mac (საბინაო იპოთეკური კრედიტის ფედერალური კორპორაცია), რომლებსაც 2006 წლის გარკვეულ პერიოდში საკუთარ ნუსხაში შეტანილი ჰქონდათ \$2 ტრილიონის იპოთეკით უზრუნველყოფილი ობლიგაციები, აგრეთვე გავიდნენ ბაზრიდან.

„თავდაპირველად ეს იყო დაახლოებით \$3-ტრილიონიანი ნომინალურფასიანი ბაზარი, ახლა კი ეს არის \$1 ტრილიონზე მეტის სამმაგი C (triple-Cs)“, – ამბობს გრეგ ლიბმანი LibreMax-იდან.

თუმცა წელს მოგების მიღება ასე ადვილი არ იქნება. თამაში მეტი ჰიპ-ფონდი მონაწილეობს და არავენ ფელს, რომ ათწლიანი სახაზინო ობლიგაცია სამუდამოდ 2%-ზე დაბლა დარჩება. და თუ ფედერალური რეზერვი შეწყვეტს Fannie Mae-ს, Freddie Mac-ისა და Ginnie Mae-ს (იპოთეკური კრედიტის სახელმწიფო ეროვნული ასოციაცია) ფასიანი ქაღალდების შესყიდვას, შესაძლოა 1994 წელი განმეორდეს.

როგორც საშუამავლო, ასევე არასაშუამავლო სუბსტადარტული იპოთეკებით ვაჭრობის ერთ-ერთი გზაა კუნის ფირმის მიერ მართული უძრავი ქონების საჯარო საინვესტიციო ფონდის (REIT), Two Harbors Investment Corp.-ის, მეშვეობით ვაჭრობა. ბოლო 12 თვის განმავლობაში მისი აქციები 36%-მდე გაიზარდა და ამჟამად გთავაზობთ დივიდენდურ შემოსავალს 9,2%-ის ოდენობით.

Two Harbors-ის მსგავსმა მაღალმა შემოსავლებმა იპოთეკური უძრავი ქონების საჯარო საინვესტიციო ფონდების (REIT) ყველა ფორმის შესყიდვები პოპულარული გახდა ინდივიდუალურ ინვესტორებში. მათ შორის ერთ-ერთ უმსხვილესს, Annaly Capital-ს, აქვს 11,5%-იანი მოგება, აბანდებს რა ძირითადად შუამავლურ ფასიან ქაღალდებში (agency securities) და მისი ლევერიჯის კოეფიციენტია (leverage ratio) 8:1. მათ, ვისაც სჭირდება უფრო დივერსიფიცირებული მიდგომა იპოთეკური უძრავი ქონების საჯარო საინვესტიციო ფონდების მიმართ, უნდა განიხილონ iShares FTSE NAREIT Mortgage Plus Capped Index Fund-ი, რომელიც 28%-მდე გაიზარდა და რომლის მოგებაც 11%-ს შეადგენს. მაშინ როდესაც იპოთეკური უძრავი ქონების საჯარო საინვესტიციო ფონდების (mREITs) უმეტესობას აქვს ჰიპურ გარიგებების მნიშვნელოვანი რაოდენობა, განაკვეთების ნებისმიერმა მკვეთრმა ზრდამ შესაძლოა სექტორიდან მასობრივი გამოსვლა გამოიწვიოს. **F**



PLANETARY POWER

Renewable energy without compromise.

Anytime. Anywhere.



planetarypower.com

Keep up to date on Twitter:
[@PlanetaryPwr](https://twitter.com/PlanetaryPwr)



ვერც სოციალიზმი და ვერც სხვა ბარიერები ვერ აიძულებს ჯონ კარლსონს, უარი თქვას ობლიგაციებზე.

აკეთეთ ფული არასაიმედო მოვალეების საშუალებით

თუ დროის სწორად გამოყენების უნარი გაქვთ, არასაიმედო ქვეყნებისთვის ფულის სესხებით მშვენიერ მოგებას ნახავთ.

ავტორი: უილიამ ბოლდვინი

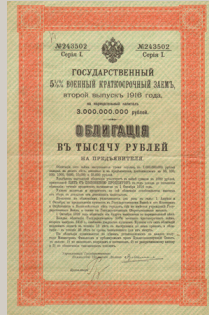


ი რას იღებთ კრედიტების ისეთ დებიტორებისთვის გაცემით, რომლებიც ყოველთვის სკრუპულოზურად არ ეკიდებიან ვალების გადახდის საქმეს: გრძელი ინტერვალები სასაიმედო მაღალ შემოსავლებს შორის, პერიოდულად აქცენტირებული ხანმოკლე მკვეთრი შოკით.

ასეთი იყო Fidelity New Markets Income Fund-ის აქციონერთა ბედი 18 წლის განმავლობაში, როცა ამ კომპანიას ჯონ კარლსონი მართავდა. პორტფელი მოიცავს ინვესტიციებს სესხის სახით ისეთი არასაიმედო ქვეყნებისთვის, როგორცაა ვენესუელა, რუსეთი, ბელარუსია, კონგო და თურქეთი. მოსავალი ძალიან კარგია, მაგრამ ვალდებულების შეუსრულებ-

პრობლემური დებიტორების გაღერა

რომელია ყველაზე ცუდი გადახდელი სუვერენულ კრედიტორებს შორის? შესაძლოა საბერძნეთი, რადგან მისი ბიზნესის ისტორია იწყება მუნიციპალური ობლიგაციების დეფოლტების მთელი სერიით ზოგიერთ ქალაქ-სახელმწიფოში ჩვ.წ.ლ-მდე მეოთხე საუკუნეში.



ვენესუელა ცნობილია, როგორც სახელმწიფო დეფოლტთა უდიდესი რაოდენობით - 10 (ან, ზოგიერთი მონაცემით, 11) დეფოლტით 1800 წლიდან. დაახლოებით მსგავსი სურათია ეკვადორთან დაკავშირებითაც.

ყველაზე ხშირად დეფოლტს ნადი ფულის ნაკლებობა განაპირობებს. ზოგიერთი დეფოლტი მთლიანად პოლიტიკურ ხასიათს ატარებს. ფოტოზე გამოსახული 1916 წლის რუსული რუბლის ობლიგაციის თავდაპირველმა მფლობელმა ფულის მისაღები მხოლოდ ორი კუპონის მოხვეა მოასწრო.

ფრანკლინ დ. რუზველტის ინაუგურაცია 1933 წელს ჩატარდა, ერთი წლის შემდეგ კი აშშ-ის ხაზინამ უარი განაცხადა ოქროს ობლიგაციების გამოსყიდვაზე. აშშ-ის უზენაესმა სასამართლომ ეს უმოქმედობა არ ჩათვალა დიდი რაოდენობის ქონების მიტაცებად. ოქროს მაგივრად სახელმწიფო ხაზინამ გასცა ქალაქის ვალუტა, რომლის ღირებულება მას შემდეგ 94%-ით შემცირდა.

1975 წელს ნიუ-იორკმა არ გამოისყიდა ნადი ფულის IOU-ები (სავალ ხელწერილები) და ამის მაგივრად ახალი სავალ ხელწერილები გამოსცა. კრე-

დიტორები წყნარად შეხვდნენ ამას, რადგან ახალ ხელწერილებს მოჰყვებოდა მშენიერი კუპონები, რომელთა საშუალებითაც საბოლოოდ საკუთარ მოგებას ნახავდნენ.

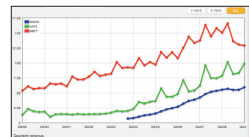
მეოცე საუკუნის 80-იან წლებში ვაშინგტონის შტატის ელექტრომომარაგებელმა საწარმომ საშინელი კრახი განიცადა. სამაშველო ოპერაცია, რომელიც ცნობილი გახდა სახელწოდებით Whoops, ძირითადად მასში მონაწილე მუნიციპალიტეტების მიერ აღებული ვალდებულებებს მოიცავდა. შტატის უზენაესმა სასამართლომ დაადგინა, რომ ეს ვალდებულებები არაფერს ნიშნავდა, რად-

გან მუნიციპალიტეტები მათი აღებისას მხოლოდ ბედს იყვინენ მინდობილი. მაშინ ობლიგაციების მფლობელებმა მილიარდები დაკარგეს.

მრავალთა შორის ერთ-ერთმა მექსიკურმა დეფოლტმა 1982 წელს გამოიწვია Brady bonds-ის ანუ „ბრეიდის ობლიგაციების“ გამოჩენა. შედეგად, ობლიგაციების მფლობელებს მოგება ნაწილობრივ შეუმცირდათ, მაგრამ სამაგიეროდ მიცათ აშშ-ის მთავრობის მიერ გარანტირებული შემცირებული ობლიგაციები. „ბრეიდის ობლიგაციებმა“ დასაბამი მისცა განვითარებადი საკრედიტო ბაზრის თანამედროვე ეპოქას; ეს არის ბიზნესი, რომელშიც დიდი ფული კეთდება.

მექსიკას აპატიეს. მან გამოისყიდა აშშ-ის მიერ გარანტირებული ობლიგაციები და დამოუკიდებლად დაბრუნდა ბაზარზე 100-წლიანი ობლიგაციებით. ეს ქალაქები იყიდება დოლარზე 120 ცენტად.

ინსტრუმენტების ყუთი



ღირებულების ვიზუალიზაცია

ღირებულებითი სტრატეგიით მოქმედი ინვესტორები პროგნოზების გასაკეთებლად დიდი ხანია იყენებენ დიაგრამების მოდელებს, რომლებიც ნამდვილად წინ გადადგმული ნაბიჯია სპირიტული სეანსების „მოლაპარაკე დაფასთან“ შედარებით; მაგრამ ახლა ინტერნეტტექნოლოგიებზე დაფუძნებული YCharts-ი გვთავაზობს ვიზუალურ ფუნ-დამენტურ მონაცემებს, რაც იძლევა ათობით კომპანიის ანალიტიკური მონაცემებისა და საქმიანობის მაჩვენებელი დიაგრამების შედგენის საშუალებას დროის ხანგრძლივი მონაკვეთისათვის. მას შეუძლია უამრავი ეკონომიკური მაჩვენებლის მოწოდება, დაწყებული მთლიანი შიდა პროდუქტით, დამთავრებული კალიფორნიის სახლების ფასებით. დაპროგრამებული ეკრანები მოგაწოდებთ იდეებს, რომლებიც იმეორებს ბაფეტის გრემის, ლინჩის სტრატეგიებს. ეს იგივეა, რაც Bloomberg-ის ტერმინალი დაახლოებით 10 ცენტად დოლარზე ან \$199-ად თვეში.

ლობის გამო კუპონების ნაკადი დროდადრო ფერხდება.

ამ პოსტზე მუშაობის დაწყებიდან სამი წლის თავზე ბოსტონის გარეუბანში მდებარე კარლსონის სახლის ბინადართა გაღვიძების დრო იყო, როდესაც ლონდონიდან არასასიამოვნო ახალი ამბების მაუწყებელი სატელეფონო ზარი გაისმა. საძინებლიდან საღამურებში გამოწყობილმა ორმა ბავშვმა გამოყო თავი და მამას შეკითხვები დააყარა: „მამიკო, ისევ არგენტინაა?“ „არა, - უპასუხა მან. - ამჯერად რუსეთია“. 1998 წლის პირველ ნახევარში, როდესაც რუსეთი თავგზაბანული იყო ნედლეულზე ფასების ვარდნის, ფისკალური პრობლემებისა და პოლიტიკური ქაოსის ფონზე, კარლსონს მისგან

თავი შორს ეჭირა, მაგრამ აგვისტოში დოლარით გამოსატულ რუსულ ობლიგაციებზე ფასები იმდენად დაეცა, რომ უარის თქმა ძნელი იყო და მან დიდი რაოდენობით შეიძინა ეს ფასიანი ქალაქები.

იგი არ გაუკვირვებია რუბლის დევალვაცია-სა და დეფოლტს, რომლებიც რამდენიმე დღის შემდეგ დაფიქსირდა, თუმცა გაოგნებული დარჩა იმით, თუ რამდენად სწრაფად იკლო ფასმა ობლიგაციებზე, რომლებიც მან შეიძინა. თუ მათი ფასი შეძენისას დოლარზე 20 ცენტს უტოლდებოდა, ახლა 10 ცენტამდე დაეცა მათი ფასი.

ამის შემდეგ კარლსონმა კიდევ უფრო მეტი ობლიგაცია შეიძინა. საბოლოო ჯამში, რუსეთის სავალ პრობლემა შედარებით გამოსწორდა,

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 45 მილიონი მომხმარებელი? უფრო დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის, დასაკანერეთ ქვემოთ ან გადაადით ბმულზე.

FORBES.COM/INVESTING



პერსონა დევიდ ეინჰორნი

ეს არის ჰევეტი (სასწრაფო გარიგებები, რომლებიც იდება ფასის შესაძლო დაცემისგან თავის დასაზღვევად) Apple-ის წინააღმდეგ, რადგან ეინჰორნი ცდილობს კომპანიას ფული დაგროვილი მარაგებიდან დააყრდენოს.

კომპანია DELL

შეუძლია თუ არა LBO-ს ძველ სკოლას დაემაროს პერსონალური კომპიუტერების მწარმოებელს დაიბრუნოს თავისი დიდება?

იდეა სიკვდილი და გადსახადები

შეგიძლიათ თავისუფალი (die free) მოკვდეთ ნიუ-ჰემპშირში, მაგრამ ეს ასე არ იქნება, თუ ფეხების გაჭიმვას მერი-ლენდში ან ნიუ-ჯერსიში გეგმავთ.



რამაც მას მოგება მოუტანა.

აქედან შეიძლება გამოვიტანოთ დასკვნა: სავსებით შესაძლებელია მოგების მიღება პრობლემური დებიტორებისგანაც კი, თუ დროის სწორად გამოყენების უნარი გაქვს. საერთაშორისო დაფინანსების მქონე არასაიმედო მოვალეების მხრიდან იშვიათად ხდება ვალდებულებების სრული იგნორირება. ასეთ შემთხვევებში მიღებული პრაქტიკაა უბრალოდ პროცენტების ან ძირითადი ვალის შემცირება. ეს შესაძლებლობას აძლევს ობლიგაციების მფლობელებს მიუტევონ და დაივიწყონ. შესაძლოა მოვალეს ერთ მშვენიერ დღეს კიდევ უფრო მეტი სესხის აღება დასჭირდეს.

კარლსონს დროის სწორად გამოყენების დიდი ნიჭი აქვს, რაც არა მარტო ობლიგაციების საკითხში, არამედ მისი პროფესიის კუთხითაც გამოვლინდა. 1995 წელს, როდესაც ის Lehman-ის ლონდონის ოფისიდან Fidelity-ში გადავიდა, განვითარებადი ბაზრების ფონდების კატეგორია ჩანასახოვან მდგომარეობაში იმყოფებოდა. J.P. Morgan-ის ინდექსში 16 ქვეყანა ირიცხებოდა დავალიანების გამო, დღეს ამ ინდექსში 56 ქვეყანაა.

მას შემდეგ კარლსონი 13%-იან მოგებას იღებდა მთლიანი წლიური შემოსავლიდან, რაც უკეთესი მაჩვენებელია, ვიდრე განვითარებადი ბაზრის ინდექსი და ორჯერ მეტია იმაზე, რასაც მიიღებდით აშშ-ის მაღალი რანგის ობლიგაციების წყალობით Vanguard Total Bond Market Index Fund-ში.

როგორ მოხვდა კარლსონი, რომელიც ამჟამად 63 წლისაა, ამ ბიზნესში? ის მეტეოროლოგიის დოქტორის ხარისხის დასაცავად ემზადებოდა მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიურ ინსტიტუტში, როდესაც მასა და მის პროფესორს გაუჩნდათ იდეა სამომხმარებლო საქონლით მოვაჭრეებისთვის ამინდის გრძელვადიანი პროგნოზები მიეციათ. შეუძლებელია წვიმის პროგნოზირება ასეთ მოგებიან ბიზნესად ქცეულიყო, მაგრამ საქმე ის გახლავთ, რომ უოლსტრიტზე მოეწონათ კარლსონის მათემატიკური უნარები და მას შესაძლებლობათა ანალიტიკოსის ადგილი შესთავაზეს.

რეალურად მეტეოროლოგიასა და ინვესტირებას შორის მჭიდრო კავშირები არსებობს. ერთ-ერთი მათგანია ლაპლასის განტოლება,

რომელიც აღწერს როგორც სითბოს მოძრაობას, ასევე ფასიანი ქაღალდების გადაადგილებას. მეორე კი გახლავთ ე.წ. „ქაოსის თეორია“, რომელიც განმარტავს, როგორ შეიძლება მოჰყვეს მცირე უწყსრიგობას უზარმაზარი ქაოსი.

ერთი პეპლის ფრთის მოძრაობა ბრაზილიაში რამდენიმე კვირის შემდეგ ტორნადოს იწვევს ტეხასში; ერცჰერცოგის მკვლელობას ცხრა წლის შემდეგ გერმანული ობლიგაციების გაუფასურება მოჰყვება. არჩევნებში ლულას გამარჯვებას ზღაპრული მოგება მოაქვს ლათინურამერიკული ფასიანი ქაღალდების მფლობელებისათვის.

ქაოსის თეორია ვერ გასწავლით ასეთი სიურპრიზების წინასწარმეტყველებას, მაგრამ იმას კი გირჩევთ, რომ საინვესტიციო პორტფელის შექმნისას ან შესაძლებლობათა შეფასებისას არაორდინარული სვლებიც განიხილოთ. უცაბედი გაკოტრება სახელმწიფო ობლიგაციების შემთხვევაში უფრო მოსალოდნელია, ვიდრე მაშინ, როდესაც მოგებას იღებთ ობლიგაციებზე ფასების ყოველთვიური ექსტრაპოლაციების წყალობით.

კარლსონის ცხოვრებაში პეპლის როლი შეასრულა საქველმოქმედო აუქციონმა, რომელიც 22 წლის წინ მისი შვილის დაწყებით სკოლაში გაიმართა. მან მოიგო მოგზაურობა ბუენოს-აირესში, საიდან დაბრუნების შემდეგაც გადაწყვიტა ჩართულიყო მესამე სამყაროს მზარდ, საქონლით მართულ ეკონომიკაში. ასე და ამგვარად, ის განვითარებადი ბაზრებზე გადაერთო.

მაგრამ არგენტინა? ვინ ენდობოდა ფარატინა ქაღალდს, რომელიც ამ სოციალისტური ნანგრევებიდან მოდიოდა? აქ საქმე სწორედ დროის მართებულად შერჩევას ეხებოდა. როდესაც კარლსონი ამ ქვეყნით დაინტერესდა, კარლოს მენემის მმართველობის პირობებში არგენტინაში თავისუფალი ბაზრის ზეიმი იყო. კირშნერიზმი, რომელიც საბანკო ანგარიშების ძარცვითა და უცხოელი კრედიტორების მიმართ მკაცრი პოლიტიკით ხასიათდება, შედარებით გვიანდელი მოვლენაა. ახლა კარლსონს აღარა აქვს არგენტინული ობლიგაციები.

იმისათვის, რომ კარგი ინვესტორი იყო, ნებისმიერ შემთხვევაში, პოლიტიკა გვერდზე უნდა გადადო. კარლსონს New Markets-ის 7

მილიარდის 10% რუსეთში აქვს დაბანდებული და ორჯერ ჰქონდა შეხვედრა ვლადიმერ პუტინთან. სასიამოვნო ადამიანია პუტინი? ამ შეკითხვას კარლსონი დიპლომატიურად უპასუხებს: „მას კარგი იუმორის გრძნობა აქვს“.

რაც შეეხება ვენესუელის აწ გარდაცვლილ ტირანს, უგო ჩავესს, წლების განმავლობაში Fidelity New Markets-ი გადატვირთული იყო ვენესუელის მთავრობისა და მისი მორჩილი ნავთობკომპანიის ობლიგაციებით. კარლსონი ვერც იმ გარემოებამ შეაჩერა, რომ ქვეყანაში სასტიკად იდევნებოდნენ დისიდენტები და ვერც იმან, რომ ამერიკული ნავთობკომპანიის საკუთრების ექსპროპრიაცია განხორციელდა. „პასუხი უნდა გაცეს მხოლოდ ორ კითხვას, - ამბობს ის. - პირველი: აქვთ თუ არა მათ გადახდის უნარი? და მეორე: აქვთ თუ არა გადახდის სურვილი?“

დღეს ამ კითხვებზე პასუხი რუსეთისა და ვენესუელის შემთხვევაში დადებითია. გადახდისუნარიანობას განაპირობებს დაუმუშავებელი ნავთობის უზარმაზარი მარაგი. გადახდის სურვილს კი - უახლოეს წლებში დამატებითი სესხების აღების აუცილებლობა იმავე ნავთობის მოსაპოვებლად.

ორივე - ვენესუელა და რუსეთი - შედის პრობლემურ დებიტორთა ჩვენს მიერ წარმოდგენილ სიაში. იგივე შეიძლება ითქვას მექსიკაზეც, სადაც New Markets-ი მოგებიანად ფლობს 2110-ის 5.75-ს (5.75s of 2110). დიას, ზოგჯერ სასარგებლოა ცუდი საქციელის პატიება. ხშირად აზრი არა აქვს ფასიანი ქაღალდების განაღდების ვადამდე შენარჩუნებას. მექსიკაში ოთხმოცდაჩვიდმეტი წელია დარჩენილი მათ განაღდებად? მანამდე საქმე შესაძლოა ისე არ წავიდეს, როგორც საჭიროა.

კარლსონს თავისი საინვესტიციო პორტფელის უმეტესი ნაწილი მთავრობების ან მათთან ასოცირებული კომპანიების (მაგალითად, ვენესუელური ნავთობკომპანიის მსგავსად) მიერ გამოშვებულ დოლარში გამოხატულ

იმისათვის, რომ კარგი ინვესტორი იყო, პოლიტიკა გვერდზე უნდა გადადო.

ტულ ობლიგაციებში აქვს დაბანდებული, ნაწილი - უცხოურ კორპორაციულ ვალში ფიქსირებული დივიდენდებით, ხოლო ძალიან მცირე ნაწილი - აქციებსა და ადგილობრივი ვალუტის ვალში.

არის თუ არა ამჟამად ხელსაყრელი დრო დაბალი საინვესტიციო დონის ქვეყნებისთვის ფულს სასესხებლად? დიას, თუ გაქვთ შესაბამისად შემცირებული მოლოდინი. თქვენი მოგება, რა თქმა უნდა, ვერ გაუტოლდება 13%-ს, მაგრამ გაქვთ შანსი, რომ მან მცირედით გადააჭარბოს აშშ-ის სახაზინო ობლიგაციებით მიღებულ სარგებელს.

აქ ვდგებით დილემის წინაშე: ობლიგაციები სააქციო პორტფელის სასარგებლო საპირწონეა, მაგრამ მათ აღარ მოაქვს დიდი მოგება. ბოლო სამი ათწლეულის დიდი „ხარის ბაზარი“ დამთავრებულია. ამ სიტუაციაში იძულებული ხდები, ორიდან უკეთესი ვარიანტი აირჩიო.

The Vanguard Total Bond Market Index Fund-ის შემოსავალი ობლიგაციის დაფარვის მომენტი-სათვის 1,6%-ს შეადგენს, რაც არ არის საკმარისი იმისათვის, რომ ინფლაციას ფეხი აუწყო. უფრო მეტი სარგებლის მომტანია ისეთ შედარებით სარისკო ფონდთან თანამშრომლობა, როგორცაა ჯონ კარლსონი მართავს. მისი პორტფელის შემოსავალი ობლიგაციის დაფარვის მომენტი-სათვის შეადგენს (0,9 % ხარჯის კოეფიციენტის გამოკლებით) 4,3%-ს.

თუ მთელ თქვენს საობლიგაციო პორტფელს მოათავსებთ Vanguard-ის საინდექსო ფონდში, რომელიც ძირითადად აშშ-ის მთავრობას ეკუთვნის, ვალდებულების შეუსრულებლობის საფრთხე შედარებით დაბალი იქნება, სამაგიეროდ აღმოჩნდებით საკმაოდ მაღალი რისკის წინაშე, ვერ მიიღოთ პოზიტიური რეალური შემოსავალი. დაბალრანგიან ობლიგაციებში რისკი გადაბრუნებულია. რისკების გადანაწილება საღ აზრს არ არის მოკლებული.

კონსერვატორი ინვესტორისთვის კომპრომისი იქნებოდა ფიქსირებული შემოსავლის პორტფელის ასეთი განაწილება: 80% - Vanguard-ის მსგავს ფონდში, ხოლო 20% - ისეთ ფონდებში, რომლებიც ყიდულობენ არაუზუნველყოფილი ობლიგაციებს ან არასაიმედო ქვეყნების, Fidelity New Markets-ის საშუალებით, ან არასაიმედო კომპანიების მაღალშემოსავლიანი კორპორაციული ობლიგაციების ფონდის საშუალებით. **F**

საქართველოს ბანკების მიმოხილვა და რეიტინგი

დამოუკიდებელი საქართველოს საბანკო სექტორის განვითარების მიმოხილვა და დღევანდელი მდგომარეობის რაოდენობრივი ანალიზი.

ავტორი: ნიკა ყაზვლაშვილი; ILIAUNI BUSINESS REVIEW (სტატია ეყრდნობა ეროვნული ბანკის მონაცემებსა და მის მიერ მოწოდებულ ინფორმაციას)



ისტორიული მონაცემების მიმოხილვა

დამოუკიდებელი საქართველოს საბანკო სექტორს დაახლოებით 20-წლიანი ისტორია აქვს, თუმცა ამ მოკლე პერიოდში ბევრი დრამატული მოვლენა მოხდა. საბოლოო ჯამში მნიშვნელოვანი პროგრესი გამოიკვეთა. დღეისათვის საბანკო სექტორი ერთ-ერთი ყველაზე განვითარებულია საქართველოში.

უნდა აღინიშნოს, რომ საბანკო სექტორის

შესახებ სანდო მონაცემების მოპოვება შესაძლებელია მხოლოდ 1995 წლის შემდეგ (იხილეთ ეროვნული ბანკის ვებგვერდი). ამ პერიოდის დასაწყისისათვის ქვეყანას გავლილი ჰქონდა სამნიშნა ინფლაციის პერიოდი, ეროვნულმა ვალუტამ დაიმკვიდრა თავისი ადგილი და ბაზარზე ბანკების რაოდენობა ასეულებიდან ათეულების თანრიგში გადავიდა.

ქვემოთ გრაფიკში მოყვანილია კომერციული ბანკების აქტივების, ბანკებში განთავსებული

ფიზიკური პირების დეპოზიტებისა და ბანკების ჯამური სააქციო კაპიტალის ზრდის დინამიკა 1995-2013 (30 აპრილამდე) წლებში.

ეს დინამიკა საინტერესო შედეგებს გვიჩვენებს: მაგალითად, 1995 წლიდან 2013 წლის აპრილამდე კომერციული ბანკების აქტივები გაიზარდა 52-ჯერ 278,354 ათასი ლარიდან (რაც ნაკლებია 2013 წელს ერთი საშუალო კომერციული ბანკის აქტივებზე) 14,568,788 ათას ლარამდე. ბანკების სააქციო კაპიტალი ამავდროულად გაიზარდა 55,488 ათასიდან 2,558,935 ათას ლარამდე (46-ჯერ). ფიზიკური პირების დეპოზიტები 2002 წლიდან გაიზარდა თითქმის 16-ჯერ 267,690 ათასი ლარიდან 4,132,122 ათას ლარამდე.

ბანკების ფინანსური პარამეტრების მკვეთრი ზრდა დაიწყო 2006 წლიდან და გაგრძელდა 2007 წელს. 2006 წელს 2005 წელთან შედარებით აქტივები გაიზარდა 66%-ით, ხოლო 2007 წელს 2006-თან შედარებით 71%-ით, ფიზიკური პირების დეპოზიტები 2006 წელს 2005 წელთან შედარებით გაიზარდა 53%-ით, ხოლო 2007 წელს 2006-თან შედარებით 42%-ით, სააქციო კაპიტალი 2006 წელს 2005 წელთან შედარებით გაიზარდა 87%-ით, ხოლო 2007 წელს 2006-თან შედარებით 64%-ით. 2013 წლის აპრილში ეს მონაცემები 2004 წელთან შედარებით გაზარდილი იყო შემდეგნაირად: აქტივები 759%-ით, დეპოზიტები 738%-ით და კაპიტალი 587%-ით. (შედარებისთვის 2011 წელს მშპ მუდმივ ფასებში 2004 წელთან შედარებით გაიზარდა 51 %-ით, ხოლო 2012 წელს 2004-თან შედარებით დაახლოებით 60%-ით)

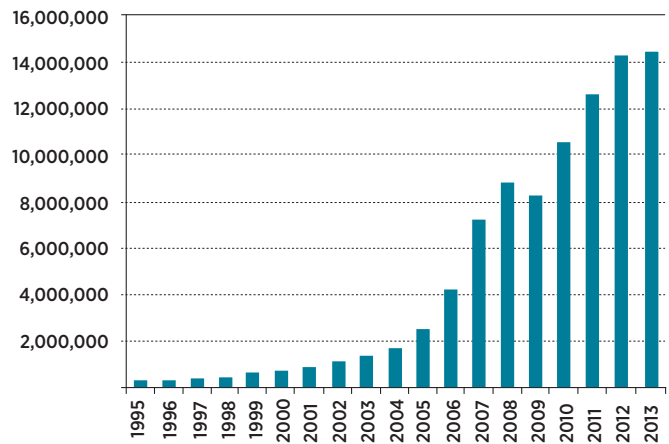
პარალელურად იზრდებოდა საბანკო შემოსავლები და მოგება (იხილეთ გრაფიკები). თუმცა გამოიკვეთა მოგების ვარდნა 2008 და 2009 წლებში, რაც გამოწვეული იყო საქართველო-რუსეთის ომითა და ეკონომიკური კრიზისით.

დღევანდელი მდგომარეობის ანალიზი

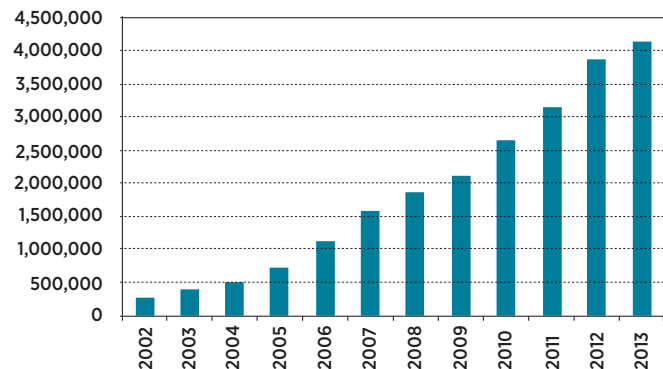
2013 წლის აპრილის მდგომარეობით საქართველოში მოქმედებდა 20 ბანკი, რომელთა შერჩეული ფინანსური მონაცემები და ამ მონაცემების შედარება 6 თვის წინანდელ მაჩვენებლებთან მოცემულია ქვემოთ ცხრილებში.

2013 წლის 30 აპრილის მდგომარეობით ორ უმსხვილეს ბანკში (საქართველოს ბანკი და თიბისი ბანკი) კონცენტრირებული იყო იყო საბანკო სექტორის აქტივების 59,96%, სააქციო კაპიტალის 60,70% და დეპოზიტების (შეიცავს ბანკების, მიმდინარე, ვადიან და მოთხოვნამდე დეპოზიტებს) 59,47%. ხუთ უმსხვილეს ბანკში (საქართველოს ბანკი, თიბისი ბანკი, პროკრედიტ ბანკი, ლიბერთი ბანკი და ბანკი რესპუბლიკა კონცენტრირებული იყო საბანკო სექტორის აქტივების 79,89%, სააქციო კაპიტალის 77,19% და დეპოზიტების **ბან-**

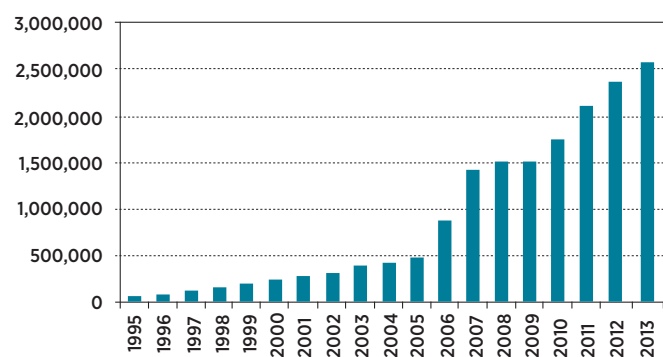
მთლიანი აქტივები (ათას ლარებში)



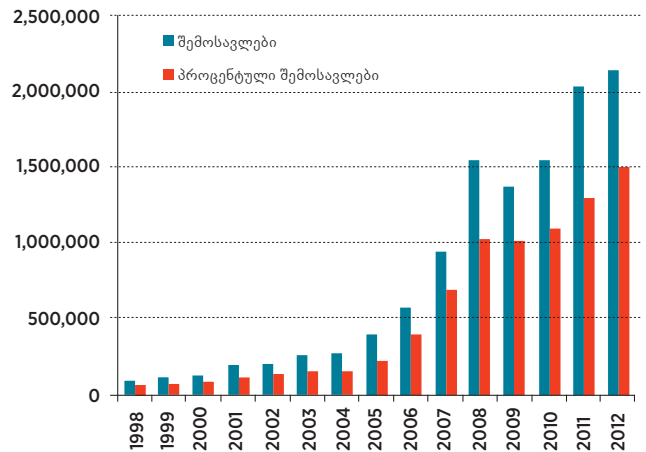
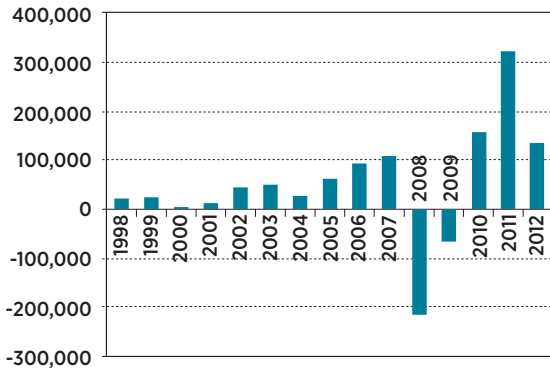
ფიზიკური პირების დეპოზიტები (ათას ლარებში)



სულ სააქციო კაპიტალი (ათას ლარებში)



წმინდა მოგება / ზარალი (ათას ლარებში)



81,58% (აღსანიშნავია, რომ სააქციო კაპიტალის რაოდენობით 2013 წლის აპრილის ბოლოსთვის ბანკი ქართუ მე-3 ადგილზეა, უსწრებს რა პროკრედიტ ბანკს, ლიბერთი ბანკსა და ბანკ რესპუბლიკას). უმსხვილეს 10 ბანკში კონცენტრირებულია საერთო სააქციო კაპიტალის 91,43%, დეპოზიტების 96,61% და აქტივების 94,64%. სულ 30.04.2013-ის მდგომარეობით კომერცი-

ული ბანკების მთლიანმა აქტივებმა შეადგინა 14,568,788,066 ლარი, სააქციო კაპიტალმა 2,558,935,188 ლარი, ხოლო დეპოზიტებმა 8,632,561,300 ლარი.

ბანკების რეიტინგი 1) აქტივების, 2) სააქციო კაპიტალისა და 3) დეპოზიტების მიხედვით ასევე თითოეული ბანკის წილი ამ მაჩვენებლების მიხედვით მოცემულია ქვემოთ ცხრილებში:

ბანკების რეიტინგი აქტივების მიხედვით

რეიტინგი	ბანკის დასახელება	აქტივები 30.04.2013	აქტივები 31.10.2012	ცვლილება	წილი 30.04.2013
1	საქართველოს ბანკი	5,235,939,730	5,128,800,320	107,139,410	35.94%
2	თიბისი ბანკი	3,499,848,594	3,590,065,139	-90,216,545	24.02%
3	ლიბერთი ბანკი	1,072,271,376	896,304,780	175,966,596	7.36%
4	პროკრედიტ ბანკი	1,016,019,443	1,061,122,100	-45,102,656	6.97%
5	ბანკი რესპუბლიკა	815,545,097	765,463,263	50,081,833	5.60%
6	ვი-თი-ბი ბანკი	566,105,570	493,646,093	72,459,477	3.89%
7	პრივატბანკი	475,764,290	423,597,157	52,167,133	3.27%
8	კორ სტანდარტ ბანკი	434,205,785	402,296,683	31,909,102	2.98%
9	ბანკი ქართუ	383,371,334	382,538,395	832,939	2.63%
10	ბანკი კონსტანტა	289,128,717	235,871,407	53,257,310	1.98%
11	ბაზისბანკი	271,196,113	188,467,953	82,728,159	1.86%
12	აგრობანკის საერთაშორისო ბანკი	139,760,458	120,008,001	19,752,457	0.96%
13	ბი-თი-ში ბანკი	126,245,269	130,246,686	-4,001,418	0.87%
14	ხალიკ ბანკი	79,923,247	63,681,905	16,241,342	0.55%
15	ინვესტბანკი	39,859,998	28,381,542	11,478,456	0.27%
16	გაზ ბანკი	34,707,554	-	34,707,554	0.24%
17	პროგრესბანკი	30,189,108	19,130,430	11,058,677	0.21%
18	გიტათ ბანკი	28,876,979	26,542,098	2,334,881	0.20%
19	კავკასიის განვითარების ბანკი	15,888,362	15,317,351	571,011	0.11%
20	სს თურქეთის იმ ბანკის ბათუმის ფილიალი	13,941,043	12,888,300	1,052,744	0.10%
	სულ	14,568,788,066	13,984,369,603	584,418,463	

წყარო: საპარტოვო პროცესული ბანკი

ბანკების რეიტინგი სააქციო კაპიტალის მიხედვით

რეიტინგი	ბანკის დასახელება	სააქციო კაპიტალი 30.04.2013	სააქციო კაპიტალი 31.10.2012	ცვლილება	წილი 30.04.2013
1	საქართველოს ბანკი	987,936,532	917,721,911	70,214,621	38.61%
2	თიბისი ბანკი	565,402,405	500,000,749	65,401,656	22.10%
3	ბანკი ქართუ	155,731,206	104,714,049	51,017,157	6.09%
4	პროკრედიტ ბანკი	138,813,323	130,448,322	8,365,001	5.42%
5	ბანკი რესპუბლიკა	127,242,452	121,336,792	5,905,660	4.97%
6	ლიბერთი ბანკი	116,006,885	112,595,936	3,410,949	4.53%
7	კორ სტანდარტ ბანკი	87,932,528	84,530,999	3,401,529	3.44%
8	ვი-თი-ბი ბანკი	64,602,550	66,292,081	-1,689,531	2.52%
9	ბაზისბანკი	55,098,677	25,967,441	29,131,237	2.15%
10	ბანკი კონსტანტა	40,958,752	36,541,914	4,416,838	1.60%
11	პრივად ბანკი	37,320,295	44,096,242	-6,775,947	1.46%
12	პაშა ბანკი	34,583,942	-	34,583,942	1.35%
13	აგერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი	25,233,778	23,894,489	1,339,289	0.99%
14	ბი-თი-მი ბანკი	25,032,723	28,244,631	-3,211,908	0.98%
15	ხალიკ ბანკი	22,594,477	22,854,167	-259,690	0.88%
16	გირაბო ბანკი	17,136,853	17,270,768	-133,915	0.67%
17	პროგრესბანკი	15,469,821	15,869,164	-399,343	0.60%
18	კავკასიის განვითარების ბანკი	15,118,423	13,622,476	1,495,947	0.59%
19	ინვესტბანკი	14,475,176	15,650,552	-1,175,376	0.57%
20	სს თურქეთის იშ ბანკის ბათუმის ფილიალი	12,244,390	11,894,081	350,309	0.48%
	სულ	2,558,935,188	2,293,546,763	265,388,424	

წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

ბანკების რეიტინგი დეპოზიტების მიხედვით

რეიტინგი	ბანკის დასახელება	დეპოზიტები 30.04.2013	დეპოზიტები 31.10.2012	ცვლილება	წილი 30.04.2013
1	საქართველოს ბანკი	2,761,090,180	2,676,201,384	84,888,795	31.98%
2	თიბისი ბანკი	2,372,945,465	2,422,278,768	-49,333,303	27.49%
3	ლიბერთი ბანკი	924,445,710	637,481,249	286,964,461	10.71%
4	პროკრედიტ ბანკი	529,492,250	540,549,350	-11,057,100	6.13%
5	ბანკი რესპუბლიკა	454,336,172	455,660,245	-1,324,073	5.26%
6	ვი-თი-ბი ბანკი	340,772,799	253,794,166	86,978,633	3.95%
7	პრივად ბანკი	340,062,339	228,163,541	111,898,798	3.94%
8	კორსტანდარტ ბანკი	328,636,202	297,479,309	31,156,894	3.81%
9	ბაზისბანკი	187,151,691	131,107,777	56,043,914	2.17%
10	აგერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი	101,077,826	83,628,320	17,449,506	1.17%
11	ბანკი ქართუ	85,387,149	47,624,495	37,762,654	0.99%
12	ბანკი კონსტანტა	75,767,717	51,008,504	24,759,213	0.88%
13	ბი-თი-მი ბანკი	43,403,672	44,772,116	-1,368,443	0.50%
14	ხალიკ ბანკი	34,386,838	21,592,255	12,794,583	0.40%
15	ინვესტბანკი	25,000,218	12,659,304	12,340,914	0.29%
16	პროგრესბანკი	14,622,261	3,219,096	11,403,165	0.17%
17	გირაბო ბანკი	11,580,204	9,113,329	2,466,875	0.13%
18	სს თურქეთის იშ ბანკის ბათუმის ფილიალი	1,553,504	994,213	559,291	0.02%
19	კავკასიის განვითარების ბანკი	746,926	1,675,792	-928,866	0.01%
20	პაშა ბანკი	102,176	-	102,176	0.00%
	სულ	8,632,561,300	7,919,003,214	713,558,086	

წყარო: საქართველოს ეროვნული ბანკი

ბანკების მოგებიანობა და ფინანსური მდგრადობა

იმის გამო, რომ საბანკო აქტივებისა და დეპოზიტების დაახლოებით 80% კონცენტრირებულია 5 უმსხვილეს ბანკში, მოგებიანობისა და მდგრადობის ანალიზი განხილულია ამ ბანკებისათვის.

ბანკების მოგებიანობის ორი მთავარი კრიტერიუმის უკუგება საშუალო აქტივებზე (ROA) და უკუგება საშუალო კაპიტალზე (ROE) სიდიდეები მოცემულია ცხრილში:

ბანკის დასახელება	ROA	ROE	Leverage
პროკრედიტ ბანკი	1,48%	10,98%	7,4
ბანკი რესპუბლიკა	2,46%	15,70%	6,4
საქართველოს ბანკი	2,13%	11,21%	5,3
თიბისი ბანკი	1,73%	10,81%	6,2
ლიბერთი ბანკი	0,41%	3,56%	8,7

30.04.2013 მდგომარეობით, წყარო საქართველოს პროზნული ბანკი

ROE ამ ბანკებისათვის 3,56% დან 15,70% ფარგლებშია. ამ კრიტერიუმით ლიდერობს ბანკი რესპუბლიკა, ROA-ს მიხედვით კი ასევე ლიდერობს ბანკი რესპუბლიკა. საკმაოდ სუსტად გამოიყურება ლიბერთი ბანკი.

კაპიტალის მიხედვით ბანკების შეფასებისას საქართველოს კანონმდებლობით განსაზღვრულია, რომ პირველადი კაპიტალის კოეფიციენტი (T1) უნდა აღემატებოდეს 8%, ხოლო საზედამხედველო კაპიტალის კოეფიციენტი (T2) 12%-ს. დეტალები მოცემულია ცხრილში:

ბანკის დასახელება	T1>8%	T2>12%
პროკრედიტ ბანკი	11,91%	17,04%
ბანკი რესპუბლიკა	10,11%	13,66%
საქართველოს ბანკი	16,87%	17,33%
თიბისი ბანკი	12,20%	14,36%
ლიბერთი ბანკი	10,99%	12,26%

30.04.2013 მდგომარეობით, წყარო საქართველოს პროზნული ბანკი

სხვა ეკონომიკური მონაცემებიდან გამოვყოფთ უმოქმედო სესხების, დეპოზიტებისა და ლიკვიდურობის მაჩვენებლებს. (იხილეთ ქვედა ცხრილი).

ცხრილიდან ჩანს, რომ პროკრედიტ ბანკისა და

ლიბერთი ბანკის უმოქმედო სესხების მაჩვენებელი 5%-ზე ქვემოთაა. წინა წლის იმავე პერიოდთან შედარებით მდგომარეობა გაუარესდა თიბისი ბანკსა და საქართველოს ბანკში. უმოქმედო სესხების წილის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი აქვს ბანკ რესპუბლიკას, თუმცა ამ ბანკში ბოლო ერთი წლის განმავლობაში გამოიკვეთა უმოქმედო სესხების წილის შემცირების ტენდენცია.

რაც შეეხება მიმდინარე და მოთხოვნამდე დეპოზიტების დონეს მთლიან აქტივებთან შედარებით, ეს მაჩვენებელი იცვლება 25-36% ფარგლებში, ამ მხრივ გამონაკლისია ლიბერთი ბანკი, რომლისთვისაც ეს მაჩვენებელი 54,12%-ია.

ლიკვიდურობის მიხედვით (ლიკვიდური აქტივები/ მთლიან აქტივებთან) მონაცემი მერყეობს 22,37%-დან (პროკრედიტ ბანკი) 43,65%-მდე (ლიბერთი ბანკი).

ზემოაღნიშნული ანალიზის საფუძველზე შეგვიძლია გაგვაკეთოთ გარკვეული დასკვნები. სახელდობრ, როგორც აღვნიშნეთ, საქართველოს 10 უმსხვილეს კომერციულ ბანკში კონცენტრირებულია საბანკო სისტემის 90%-ზე მეტი, პირველ 5 ბანკში - 80%-მეტი, ხოლო ორი უმსხვილესი ბანკი საბანკო სისტემის 60%-ს შეადგენს. ასეთი კონცენტრაცია ქმნის საქართველოს ეკონომიკისათვის გარკვეულ რისკებს, რაც შეიძლება მოჰყვეს მსხვილი ბანკების შესაძლო ფინანსურ პრობლემებს. თუმცა მსხვილი ბანკების როგორც დღევანდელი, ისე ისტორიული ფინანსური მონაცემების ანალიზი, არსებული მაღალი ლიკვიდურობის მაჩვენებლები, კონსერვატიული საკრედიტო პოლიტიკა და ფინანსურად ძლიერი საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების და უცხოური ბანკების სააქციო კაპიტალში მონაწილეობა, გვაძლევს საფუძველს ვივარაუდოთ, რომ საქართველოს კომერციული საბანკო სექტორი საკმარისად სტაბილურია და შეინარჩუნებს მდგრადობას შესაძლო ეკონომიკური რეცესიის შემთხვევაშიც. **F**

ბანკის დასახელება	უმოქმედო სესხები/მთლიან სესხებთან	ლიკვიდური აქტივები/მთლიან აქტივებზე	მიმდინარე და მოთხოვნამდე დაპოზიტები/მთლიან აქტივებზე
პროკრედიტ ბანკი	4,96%	22,37%	28,15%
ბანკი რესპუბლიკა	12,04%	22,70%	35,36%
საქართველოს ბანკი	8,90%	28,25%	25,85%
თიბისი ბანკი	11,75%	24,94%	32,58%
ლიბერთი ბანკი	4,68%	43,65%	54,12%

30.04.2013 მდგომარეობით, წყარო საქართველოს პროზნული ბანკი



RENEWABLE ENERGY WITHOUT COMPROMISE

ANYTIME. ANYWHERE.

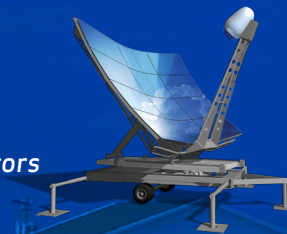
Planetary Power hybrid generators reduce energy costs for off-grid operations that rely on expensive and inefficient generators.

Unlike other clean energy technologies, our products provide reliable power 24/7 in any weather condition.



HYGEN™ HYBRID GENERATORS

Diesel-electric hybrid uses 60% less fuel than traditional generators



SUNspaq™ SOLAR HYBRID GENERATORS

Generates clean reliable power using solar or traditional fuels



TEA (€)	
English Breakfast - Weak	2.50
English Breakfast - Strong	2.70
Earl Grey - Weak	2.50
Earl Grey - Strong	2.70
Assorted Tea - Weak	2.50
Assorted Tea - Strong	2.70
Herbal Tea - Weak	2.50
Herbal Tea - Strong	2.70
Specialty Tea - Weak	3.00
Specialty Tea - Strong	3.20

SALAD (€)	
Caesar Salad	5.50
Greek Salad	5.50
Tomato & Cucumber	5.50
Roasted Beetroot	5.50
Avocado Salad	5.50
Waldorf Salad	5.50
Spinach & Feta	5.50
Beetroot & Goat Cheese	5.50
Arugula & Lemon	5.50
Chickpea & Lemon	5.50
Roasted Eggplant	5.50

FRUIT FRESH JUICE (€)	
Apple	5.50
Orange	5.50
Pineapple	5.50
Watermelon	5.50
Guava	5.50
Peach	5.50
Strawberry	5.50
Blueberry	5.50
Raspberries	5.50
Blackberry	5.50
Cherry	5.50
Pomegranate	5.50

კრეატიული მარკეტინგი

ნაყინების რეჟისურა

სიმონ გროსმა და ნანა
ექვთიმიშვილმა თავიანთი
ბიზნესპროდუქტი კულტურად აქციეს.

ავტორი: მარია ხანიშვილი
წყარო: ლაზა ფუნქციონალი FORBES-ისთვის

კრეატიული მარკეტინგი

ცივი და გემრიელი სიყვარული ბერლინიდან

„მე სიმონ გროსი და „ლუკა პოლარეს“ მფლობელი ვარ“, – ასე გამეცნო 37 წლის ბერლინელი სიმონი. სიმონის „ლუკა პოლარე“ – სანაყინეები, სადაც გარდა ნაყინისა, ყავა, ცხელი შოკოლადი და ნამცხვრებიც იყიდება, თამამად შეიძლება ითქვას, რომ ქალაქში ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი ადგილებია. ხშირად მსმენია, „ლუკა პოლარეს გვერდზე რომ შესასვლელია, იქ მოდი“ ან „ლუკა პოლარესთან ვცხოვრობ“, ან „ლუკა პოლარესთან“ რომ ყვავილები იყიდება, იქ შევხვდეთ“... ანუ შეიძლება ითქვას, რომ „ლუკა პოლარე“ უკვე რამდენიმე წელია ქალაქის ერთგვარ კომპასადაც იქცა. აღარაფერს ვიტყვი ჩვეულებაზე: იმ დღეს მეუბნება მეგობარი: „დილით სამსახურში წასვლამდე „ლუკა პოლარეში“ შესვლა და გზად ცხელი ყავის გაყოლება ცხოვრების წესად მექცაო“. ვისთვის როგორ, მაგრამ მე „ლუკა პოლარეს“ მაღაზიებთან გამოდგმულ ხის სკამზე ჯდომა და „სტრანატელას“ ჭამა მიყვარს.

ბერლინური საღამოების მონატრებით დანახებული ბიზნესი

ცხრა წლის წინ სიმონ გროსი თავის მომავალ მეუღლეს, ნანა ექვთიმიშვილს, ბერლინში შეხვდა. „მას მერე, რაც ნანა გავიცანი, საქართველოც შემეყვარდა“, – მეუბნება ბერლინელი სიმონი გროსი, რომელიც უკვე ხუთი წელია, თბილისში ცხოვრობს და ნაყინის ბიზნესს მართავს.

ყველაფერი კი ბერლინური საღამოებით, სეირნობით და ნაყინით დაიწყო. „ზაფხულში მე და ნანა ბერლინის ქუჩებში ბევრს ვსეირნობდით, მივითმევდით გემრიელ ნაყინს და ათას რამეზე ვლაპარაკობდით. ეს საღამოები განსაკუთრებული იყო...“, – იხსენებს სიმონი.

სიმონი და ნანა მალე დაქორწინდნენ. თბილისში ჩამოვიდნენ და ერთ დღესაც, როცა თბილისის ქუჩებში გამოვიდნენ სასეირნოდ, აღმოაჩინეს, რომ ის ნაყინი, რომელიც ბერლინის საღამოებს უგემრიელებდათ, თბილისში ვერ იპოვეს. და იფიქრეს, რატომაც არა, მოდი, გავხსნათ სანაყინე, რომელიც უბრალო სანაყინე კი არ იქნება, არამედ ადამიანების ცხოვრების წესად, განსაკუთრებულ გრძნობად და დადებით ემოციად გადაიქცევა.

ბიზნესი კი სიმონმა მცირე ფულით, საკუთარი დანაზოვით დაიწყო. „კომპანია საკმაოდ ადვილად

დავარევისტრიფე, – იხსენებს სიმონი, – გამიმართლა და ბიზნესის კეთებისას განსაკუთრებულ სირთულეებს არ წავეყდომივარ. ერთადერთი პრობლემა ის იყო, რომ ენა არ ვიცოდი, თუმცა ამაში ჩემი ცოლი მეხმარებოდა. ჰო, კიდევ უნდა ვთქვა, რომ ქართველები და გერმანელები ერთმანეთისგან რადიკალურად განსხვავდებიან, თუმცა ამის შესახებ ჩემი მეუღლისგან ვიცოდი და ამისთვისაც მზად ვიყავი. რა თქმა უნდა, ბიზნესის კეთების თვალსაზრისით, კიდევ ბევრია საქართველოში გასაკეთებელი, მაგრამ ამ ხუთი წლის განმავლობაში საკმაოდ მნიშვნელოვან წინსვლას ვხედავ და ოპტიმისტურადაც ვუყურებ ჩემი ბიზნესის განვითარებას... თუმცა, მოდი, ისევ „ლუკა პოლარეს“ დასაწყისს დაგუბრუნდეთ“, – მეუბნება სიმონი და აგრძელებს: „ღესელიძის 34-ში პატარა ფართი ვიქირავეთ. თავიდან ოთხნი ვიყავით: მე და ჩემი მეუღლე, მეუღლის და და მეუღლის დედა. და რაც მთავარია, ნაყინების რეცეპტების შეგროვება დაიწყეთ“...

სიმონმა ჯერ გერმანული ნაყინის კულტურის კვლევა დაიწყო. მერე იტალიაში გადავიდა და იქაური ნაყინის კულტურის შესწავლას მიჰყო ხელი. მეუბნება, რომ სწორედ ამ გამოკვლევის შედეგად შეიგრძნო განსხვავება, თუ როგორია ნაყინი, რომელსაც ყოველდღიურად, საკუთარი ხელით, ექსკლუზიური რეცეპტით ამზადებ და სადაც ყველა პროდუქტი ცინცხალი და ნატურალურია, ყოველგვარი დამატებითი კონცენტრატებისა და შეფერილობის გარეშე და როგორია ნაყინი, რომელსაც სხვადასხვა კომპანია ამზადებს და რომლის ყიდვაც სუპერმარკეტებშია შესაძლებელი. რეცეპტები „ლუკა პოლარეს“ ნაყინებისთვის სიმონმა სულ სათითაოდ, სხვადასხვა გერმანული თუ იტალიური ოჯახისგან შეაგროვა, საკუთარი ხელით ჩაიწერა და ჩამოიტანა, რომლებიც შემდგომ განავითარა და გააუმჯობესა კიდევ.

ომი და ნაყინი

ახლა ჯერი მაღაზიის გახსნაზე მიდგა. „ვინ იფიქრებდა, რომ 2008 წლის აგვისტოს პირველ დღეებში, მაშინ როცა თბილისში ყველაზე კარგი სანაყინე უნდა გამეხსნა, საქართველოში ომი დაიწყებოდა, – ჰყვება სიმონი. – ვის სცხელოდა ნაყინისთვის, როცა თბილისიდან რამდენიმე ათეულ კილომეტრში ტყვიების ზუზუნი ისმოდა. ასე რომ, საკმაოდ რთული გამოდგა ჩვენი სტარტი. რა თქმა უნდა, მაღაზიის გახსნის ღონისძიება გადავდეთ, თუმცა

სექტემბრის შუა რიცხვებში მაღაზია მაინც გავხსენით. მეგობრებმა მითხრეს, რა დროს ნაყინია, ქვეყანაში საომარი მდგომარეობააო, მე კი ვუთხარი, ცხოვრება გრძელდება, რა ვქნათ, მე ქირის ფულს ვიხდი, ადამიანები მყავს დასაქმებული, მე უნდა დავიწყო ეს საქმე და ასეც მოვიქციე. ლესელიძის ქუჩაზე პატარა პრეზენტაცია გვქონდა. მახსოვს ადამიანების გაოცებული სახეები, როდესაც შემოდიოდნენ ჩვენს მაღაზიაში და ამდენ ფერად ნაყინს ხედავდნენ. აღფრთოვანებულნი იყვნენ ნაყინის ხარისხითაც. ბევრ მათგანს ასეთი ნაყინი არასდროს გაესინჯა. როცა მოდიოდნენ მაღაზიაში, ძირითადად ისეთ ნაყინს ეძებდნენ, რაც მათ იცოდნენ და გასინჯული ჰქონდათ, თუმცა მაღე მიხვდნენ, რომ ისინი ნაყინის სრულიად სხვა სამყაროში აღმოჩნდნენ. ძალიან მიყვარს იმ ფოტოების დათვალიერება, რომელიც პრეზენტაციის დღეს გადავიღეთ. ამ ფოტოებზე ადამიანებს მართლაც ძალიან ბედნიერი სახეები აქვთ”, – ენთუზიაზმით იხსენებს სიმონი „ლუკა პოლარეს“ პირველ დღეს.

„ლუკა პოლარე“ – ნაყინი ყველა გემოვნებისთვის

დღესდღეობით „ლუკა პოლარეში“ 26 სახეობის ნაყინის გასინჯვაა შესაძლებელი. თუმცა, როგორც სიმონი მიხსნის, ზოგიერთი მათგანი სეზონურია: „აი ახლა, მაგალითად, პიტნის ნაყინს ვთავაზობთ მომხმარებელს. მას, რა თქმა უნდა, ნამდვილი პიტნისგან ვამზადებთ. პიტნის შეძენა ზამთარშიც არის შესაძლებელი, მაგრამ მას ისეთი ცოცხალი გემო არა აქვს და, შესაბამისად, ეს ნაყინის ხარისხზეც აისახება. ჩვენთვის კი ნაყინის ხარისხი ყველაფერზე მაღლა დგას“, – ამბობს სიმონი.

რომელია შენი საყვარელი ნაყინი? – ვეკითხები სიმონს. ის იცინის, რამდენიმეწამიანი ფიქრის შემდეგ კი მბასუხობს: „იცი, ეს ძალიან რთული სათქმელია. ჩვენ ორი სახეობის ნაყინი გვაქვს: ერთი, რომელიც რძისგან მზადდება და მეორე, რომელსაც ხილით ვაკეთებთ. ხილის ნაყინი ცოცხალი ხილისგან მზადდება, რძისა და ყველანაირი ცხოველური პროდუქტის გარეშე, ჩვენ არ ვიყენებთ არანაირ ხელოვნურ დანამატებს. აი,



კრეატიული მარკეტინგი

მაგალითად, ძალიან მაგარი კლასიკური კომბინაციაა ცოცხალი მარწყვისა და შოკოლადის ნაყინი. მართლაც უგემრიელესი და კლასიკური ნაზავია. მაგრამ ასევე გვაქვს სრულიად ახალი გემო, ნაყინი „ტარტუფო“, რომელიც მზადდება თხილისგან, ნუგისა და შოკოლადისგან, ეს კი სრულიად განსხვავებული და ახლებური გემოა. ანუ იმის თქმა მინდა, რომ აქ, ჩვენთან, ყველა გემოვნების ადამიანი იპოვის თავის ნაყინს“, - მეუბნება სიმონი.

ხუთი წლის წინ სიმონი „ლუკა პოლარესთვის“ ნაყინს თავისი ხელით ამზადებდა. „ეს ყველაფერი ძალიან საინტერესო და ამავე დროს ძალიან სახალისოც იყო“, - მეუბნება ის. დღესდღეობით

ნაყინი ონიაშვილის ქუჩაზე ყოველდღიურად მზადდება და ის შემდეგ სამ ფილიალში, ლესელიძის 34-ში, პეკინის 7ა-ში და მრგვალ ბაღთან, ერისთავის 12-ში ნაწილდება. მოთხოვნა ნაყინზე იმდენად დიდია, რომ, როგორც სიმონი ამბობს, მაღაზიების დღეში ორჯერ მომარაგება უწევთ. დღესდღეობით ნაყინის მომზადების პროცესს სიმონის მეუღლის, ნანას, დედა უძღვება.

სიმონისა და „ლუკა პოლარეს“ სამომავლო გეგმებში, რა თქმა უნდა, ახალი ფილიალების გახსნა შედის, თუმცა, რო-

გორც სიმონი ამბობს, კომპანიის ზრდა ჯანსაღი პროცესი უნდა იყოს და არა ხელოვნური: „ინვესტიციების შემთხვევაში, რა თქმა უნდა, შესაძლებელია ერთდროულად ბევრი ფილიალის გახსნა, კი, ეს ძალიან კარგი იქნება, მაგრამ ისიც არ უნდა დავივიწყოთ, რომ ამ პროცესში სრულად უნდა იყოს შენარჩუნებული ნაყინის ხარისხი. ნაყინის ბიზნესი არ არის მარტივი ბიზნესი, რადგან ჩვენი

ნაყინი ქარხანაში არ მზადდება და ჩვენს ნაყინს ერთი წლის განმავლობაში სპეციალურ მაცივრებში ვერ შეინახავ. ჩვენი ბიზნესი ყოველდღიური საქმიანობაა, ეს არის ყოველდღიური კონტროლი ამა თუ იმ პროდუქტისა, რომლის ხარისხიც ახალი ფილიალების გახსნის დროს აუცილებლად უნდა შენარჩუნდეს. გვინდა, რომ გვექონდეს მაღაზიები სხვა ქალაქებშიც, მაგრამ ამასთანავე იმასაც ვითვალისწინებთ, რომ ამისათვის ნაყინი სწორედ იმ კონკრეტულ ქალაქებში უნდა დამზადდეს, ამისათვის კი კარგი მომზადებაა საჭირო და, რა თქმა უნდა, ფულიც. ვიცით, რომ საქართველოში საკვების ხარისხთან დაკავშირებით არცთუ იშვიათად პრობლემები იქმნება. ჩვენ არ გვინდა, რომ ვინმემ თქვას, აი თავიდან კარგად დაიწყეს და ახლა ხარისხი დააგდესო. ჩვენი მიზანია ხარისხის შენარჩუნება, იმ ხარისხის შენარჩუნება, რომლითაც ხალხი გვიცნობს და რომელიც ჩვენი წარმატების გარანტია“, - გვიხსნის სიმონი.

როგორც სიმონი ამბობს, როცა ხუთი წლის წინ მან და მისი მეუღლის ოჯახში თბილისში ნაყინის ბიზნესი წამოიწყო, მაშინ ასეთი ტიპის სანაყინე თბილისში არ არსებობდა და ბევრი არ იცნობდა ნამდვილ, ხარისხიან ნაყინს. მისი თქმით, ბევრმა ადამიანმა „ლუკა პოლარეს“ საშუალებით აღმოაჩინა მაღალი ხარისხის ნაყინი და წლების განმავლობაში მისი ერთგული დარჩა, რაც ხარისხის შენარჩუნების გარეშე შეუძლებელია. რაც შეეხება კონკურენტებს, სიმონი ბაზარზე კონკურენტების გამოჩენას დადებითად მიიჩნევს: „პირადად მე კონკურენტის მომხრე ვარ. რადგან კონკურენტები გაიძულებენ ფხიზლად იყო და ეს ჯანმრთელი პროცესია“, - ამბობს სიმონი.

რაც შეეხება „ლუკა პოლარეს“ ნაყინის ფასს, სიმონს მიაჩნია, რომ ნაყინს საუკეთესო ფასი ადევს: „ჩვენთან 100 გრამი ნაყინი 2,30 თეთრი ღირს. ხმამაღლა შემძილა ვთქვა, რომ ეს არის საქართველოში საუკეთესო ხარისხის ნაყინის საუკეთესო ფასი. მინდა გითხრა, რომ ამ ხარისხის მიღება საქართველოში საკმაოდ ძვირი ჯდება. გაცილებით ძვირი, ვიდრე თუნდაც გერმანიაში. რადგან ბევრი პროდუქტის იმპორტი გვიწევს. ეს კი ნიშნავს დამატებით ხარჯს ტრანსპორტისთვის, გადასახადებისთვის, მაგრამ ამის მიუხედავად, ნაყინი საქართველოში უფრო ძვირი არ ღირს, ვიდრე გერმანიაში. ამიტომ ვამბობ, რომ ეს აბსოლუტურად სამართლიანი ფასია“, -

„ვინ იფიქრებდა, რომ 2008 წლის აგვისტოში, მაშინ როცა თბილისში სანაყინე უნდა გამეხსნა, საქართველოში ომი დაიწყებოდა... ვის სცხელოდა ნაყინისთვის, როცა თბილისიდან რამდენიმე ათეულ კილომეტრში ტყვიების გუგუნის ისმოდა. ასე რომ, ჩვენი სტარტი საკმაოდ რთული გამოდგა.“

ასე ფიქრობს სიმონი.

„ლუკა პოლარეს“ შემოსავალზე სიმონი ამბობს, რომ მისი ბიზნესი მოგებიანი და წარმატებულია. ამ წარმატებას კი ის იმ ხარისხითა და მომსახურების მაღალი დონით ხსნის, რომლის საშუალებითაც „ლუკა პოლარემ“ ხუთი წლის განმავლობაში სახელი გაითქვა და ათასობით ერთგული კლიენტი შეიძინა.

26 სახეობის ნაყინის გარდა „ლუკა პოლარეში“ ყავა, ცხელი შოკოლადი და ნამცხვრები იყიდება. სიმონი ამბობს, რომ მათ საქართველოში ერთ-ერთი საუკეთესო ყავა აქვთ: „იმავე პასუხისმგებლობით ვეკიდებით ამ პროდუქტს, როგორც ნაყინს. ბერლინიდან შემოგვაქვს უმაღლესი ხარისხის „არაბიკას“ მარცვლები, მნიშვნელოვან ყურადღებას ვუთმობთ მათ შენახვას, ამას ცოდნა სჭირდება. იმისათვის, რომ ყავის მაღალი ხარისხი შეინარჩუნო, მას განსაკუთრებულად უნდა მოეპყრა. ძალიან პოპულარულია ჩვენი ცხელი შოკოლადიც“, – მეუბნება სიმონი. ის მართალია – ზამთარში არაერთხელ ვმდგარვარ რიგში „ლუკა პოლარეს“ ცხელი შოკოლადისთვის.

რატომ უნდა მოვიდნენ ადამიანები „ლუკა პოლარეში“? – ვეკითხები სიმონს. ის სამ მიზეზს მისახელებს: „ხარისხი, მეგობრული სერვისი და მესამე: „ლუკა პოლარე“ მხოლოდ ნაყინი არ არის, ეს არის გრძნობა, ამბავი, ისტორია... ჩვენთან სხვა სურნელი ტრიალებს“...

კინო და ნაყინი - სიმონის გზაჯვარედინი

და მაინც, რა პროფესიისაა ბერლინელი ნაყინის გურმანი სიმონ გროსი? რა ცოდნამ თუ გამოცდილებამ განაპირობა ის, რომ სიმონი დღეს საქართველოში ერთ-ერთი წარმატებული ბრენდის, „ლუკა პოლარეს“, მფლობელია? „მე არ ვარ განათლებით ბიზნესმენი, – მპასუხობს სიმონი, – და არც არანაირი გამოცდილება არ მქონია მანამდე ბიზნესში, სანამ ნაყინის ბიზნესს დავიწყებდი“, – ამბობს ის.

სიმონი სრულიად სხვა პროფესიის წარმომადგენელია. ის კინორეჟისორია. „ეს არის ჩემი პროფესია“, – ამბობს სიმონი. პროფესია, რომელიც მისთვის და მისი მეუღლისთვის, რეჟისორ ნანა ექვთიმიშვილისთვის წარმატებული გამოდგა. 2013 წლის ბერლინის საერთაშორისო კინო-



ფესტივალ „ბერლინალეზე“ ნანა ექვთიმიშვილისა და სიმონ გროსის ფილმმა „გრძელი ნათელი დღეები“ საავტორო კინოს ასოციაციის პრიზი მიიღო და კინოკრიტიკოსების დიდი მოწონება დაიმსახურა. ფილმი საქართველოში ჯერ არ უნახავთ, სიმონი მოუთმენლად ელოდება შემოდგომას, რადგან ფილმი საქართველოს კინოთეატრების დიდ ეკრანებზე სწორედ შემოდგომაზე გამოვა. „ეს არის ფილმი ორ გოგონაზე, ეკაზე და ნათიაზე, რომლებიც 90-იანი წლების თბილისში ცხოვრობენ. ნანა მიყვებოდა, რომ საქართველოში 90-იანმა წლებმა თაობების ბედი შეცვალა“, – მეუბნება სიმონი. მისივე თქმით, ფილმზე მუშაობისას მას ძალიან გამოადგა ის ხუთწლიანი გამოცდილება, რომელიც მან საქართველოში „ლუკა პოლარეს“ შექმნის დროს მიიღო: „ეს არის ჩემი ცხოვრების ორი მხარე. გზაჯვარედინი. ორი საქმე, რომელიც ძალიან მიყვარს და ვიცი, რომ მას არასდროს ვუღალატებ. ჩვენ გვინდა ვაკეთოთ ნაყინი და გადავიღოთ ფილმები და ეს ასეც იქნება“, – ამბობს სიმონ გროსი.

საქართველოში სიმონმა სიყვარულთან ერთად თავისი საყვარელი საქმიანობა იპოვა, იქნება ეს ნაყინის წარმოება თუ კინოფილმების შექმნა. „საქართველო ჩემს ცხოვრებაში შემოიჭრა და მე მას ფართოდ გავუღე კარი“, – მეუბნება სიმონი. კიდევ რამდენ ხანს დარჩება ის თბილისში, არ იცის, უფრო ზუსტად კი ამბობს, რომ ეს „ლუკა პოლარეზეა“ დამოკიდებული: „თეთრ პოლარულ დათვზე, სახელად ლუკაზე, რომელიც მე და ჩემმა მეუღლემ ნაყინის მაღაზიაში დავასახლეთ“. F

კრეატიული მარკეტინგი

წიგნით შთაბონებული ბიზნესი

ცნობილი გამოთქმა - კარგ წიგნს დაწერ მაშინ,
როცა მოგინდება წაიკითხო ისეთი წიგნი, რომელიც
ჯერ არ არის - ბიზნესსაც მშვენივრად ერგება: კარგ
მომსახურებას შექმნი მაშინ, როცა დაგჭირდება
ისეთი მომსახურება, რომელიც ჯერ არ არის.
USA2GEORGIA წიგნის გამოწერით დაიწყო.

ავტორი: ანა ცხომეაბოვა

ფოტო: ლაშა ლუღუნიშვილი FORBES-ისთვის



კრეატიული მარკეტინგი

„ნინა წერეთელი სად შეიძლება ვნახო? მელოდება, - მივმართავ ოპერატორი გოგონებიდან ერთ-ერთს. გოგონა მინის კარს მიღმა გაუჩინარდა, რამდენიმე წამში ისევ გამოჩნდა და ცოტა ხანს დაელოდეთო, მითხრა. ვერცხლისფერ მეთალის სკამზე ჩამოვჯექი და საჭირო ინვენტარის მობილიზება დავიწყე, ბლოკნოტი, კალამი, ჩამწერი... ამასობაში მინის კარი გაიღო და ჩემი რესპონდენტიც გამოჩნდა. ლურჯი ნახევრად სპორტული პიჯაკი დიდი ოქროსფერი ღილებით და ჯინსის შარვალი, ნაცრისფერი ფრჩხილის ლაქი თეთრი წერტილოვანი დეკორაციით - გავიფიქრე, რომ არაორდინარული ბიზნესლედი.

ინტერვიუს დაწყებამდე ვეუბნები, რომ ხანგრძლივი საუბარი გვექნება და ვისაუბრებთ ძირითადად მასზე. ყურადღებით მისმენს და ამბობს, რომ საკუთარ თავზე საუბარი გაუჭირდება: „თქვენ უნდა ამაღაპარაკოთ მაშინ“. დავპირდი, რომ ვვცდები და დავიწყეთ, რა თქმა უნდა, თავიდან.

ნინა წერეთელი, USA2GEORGIA-ს აღმასრულებელი დირექტორი, პროფესიით მარკეტოლოგია და 2004 წელს დაამთავრა კავკასიის ბიზნესსკოლა - ორადორი რამ, რაც ჯერჯერობით მის შესახებ ვიცი.

ნიშნები AMAZON.COM-დან

მესამე კურსზე იყო, სამსახურის ძიება აქტიურად რომ დაიწყო. „რაღაც სისულელებს ვაკეთებდი“, - მეუბნება სრული სერიოზულობით. „სისულელებში“ ძირითადად მარკეტინგულ კვლევებში მოხალისე ინტერვიუებად მონაწილეობას გულისხმობს. ეამყება, რომ ყველა სამსახური, სადაც კი უშუალოდ, საკუთარი ძალისხმევით მობოვავ.

„სხვადასხვა კომპანიაში ვმუშაობდი, მაგრამ ბოლოს ყველაზე დიდი გამოცდილება როგორც პრაქტიკის, ისე ცხოვრებისეული კუთხით საერთაშორისო სარეკლამო სააგენტო Publicis Hepta-ში მივიღე, სადაც მენეჯმენტი უცხოელებით იყო დაკომპლექტებული. 2005 წელს მედიადაგეგმვა საერთოდ ახალი ხილი იყო. ამის სწავლა მომიხდა, ოღონდ ისე გამოვიდა, რომ თბილისში ვერ მოვიძიე შესაბამისი ლიტერატურა და amazon.com-იდან დავიწყე სახელმძღვანელოების აქტიურად გამოწერა, რომლებიც საქართველოს ფოსტით ჩამომდიოდა“, - იხსენებს ნინა წერეთელი.

სახელმძღვანელოების მუდმივი კითხვისა და სწავლის შედეგად წარმატებასაც მიაღწია, კავკასი-

ის მასშტაბით კლიენტთა მომსახურების მენეჯერი გახდა და ურთიერთობა ცნობილი ბრენდების არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ საზღვარგარეთის ქვეყნების წარმომადგენლობებთანაც უწევდა. თუმცა, „მერე გაჩნდა ცოტა მეტი ამბიციაც, უფრო მეტად კი სურვილი, მე და ჩემს მეუღლეს გვეცადა და რაღაც ერთობლივი პროექტი გავგვეკეთებინა...“ - ამბობს ნინა წერეთელი.

მეუღლე - კონსტანტინე დუგლაძე, დაქორწინდნენ 2003 წელს. 2009 წელს ერთად შექმნეს გადამზიდავი კომპანია USA2GEORGIA და დღემდე ერთად უძღვებიან ოჯახურ ბიზნესს.

USA2GEORGIA

როდესაც კომპანიაზე ლაპარაკს იწყებს, სახეზე გამოცოცხლება ემჩნევა, საუბრის ტონიც კი ეცვლება.

გამომდინარე იქიდან, რომ წიგნების ტრანსპორტირების საკითხი მისთვის ძალიან პრობლემური იყო, სულ ნატრობდა რაიმე სერვისის არსებობას, რომელიც წიგნების ჩამოტანის პროცესს გაუადვილებდა. ამიტომ, გადამზიდავი კომპანიის შექმნის იდეა რომ გაჩნდა, ბევრი არც მას და არც მის მეუღლეს არ უფიქრიათ.

„ქაოსურად დაიწყო ეს ყველაფერი, მაგრამ მერე ნელ-ნელა დალაგდა. რატომ გავაკეთეთ ასე დაუგეგმავად? დრო არ იყო უბრალოდ, რომ ამაზე ბევრი გვეფიქრა, რადგან ბაზარზე უკვე იყო ერთი გადამზიდავი კომპანია და გაჩნდებოდა სხვებიც. ანუ, უნდა გავსულიყავით მაინცდამაინც იმ დროს, როცა გავედით“, - იხსენებს ნინა წერეთელი.

ვეკითხები, რამდენი იყო საწყისი ინვესტიცია. სანამ მიპასუხებს, ფიქრობს. ზოგადად ვამჩნევ, რომ ბევრ ჩემს შეკითხვას მხოლოდ გარკვეული პაუზის შემდეგ პასუხობს ან თავად კითხვას იმეორებს, თითქოს დროს იგებს პასუხის მოსაფიქრებლად. ამ შემთხვევაში კი კითხვაზე კითხვითვე მიპასუხობს: „დამიჯერებთ, რომ ინვესტიცია ნული იყო?“, და ისე, რომ პასუხს არ ელოდება, აგრძელებს: „არა, არ იყო ნული. 250 დოლარი იყო, რასაც ოფისის ქირას ვიხდიდით. აი ეს იყო ინვესტიცია, დანარჩენი, ინვენტარი იქნებოდა თუ რაიმე ხარჯი - ყველაფერი ჩვენი პირადი რესურსით კეთდებოდა“.

როდესაც ნინა წერეთელი და მისი მეუღლე კომპანიის შექმნას იწყებდნენ, არავის სჯეროდა, რომ ეს პროექტი განხორციელდებოდა. თუმცა ამბობს, რომ იმდენად სწამდა ამ იდეის, არანაირ მნიშვნელობას არ ანიჭებდა, რა სახის ან სირთულის პრობლემებთან

მოუწევდა გამკლავება. იხსენებს, რომ პირველი ორი წელი კომპანიაში მუშაობა აუტანელი იყო, რადგან ძალიან ბევრი რამის სწავლა უხდებოდათ შეცდომებზე. ძალიან უჭირდათ მომხმარებლებისთვის აეხსნათ, რომ ავიაგადაზიდვისას ტვირთი ორი - მოცულობითი და რეალური - წონით ანგარიშდება. შესაბამისად, იძულებულნი ხდებოდნენ, უკმაყოფილო დამკვეთს, რომელსაც ფეხსაცმლის უზარმაზარი ყუთი ჩამოსდიოდა და არ უნდოდა მასში წინასწარ გათვალისწინებულზე ძვირი გადაეხადა, ადგილზევე დახმარებოდნენ და მოეფიქრებინათ, თუ რა გზით შეიძლებოდა ამანათის ზომისა და წონის შემცირება.

„ეს ბიზნესი ჩვენს შეცდომებსა და ინტუიცი-ზეა აგებული. ჩვენ არც გამოცდილება გვქონდა შესაბამისი და თან მოგვიწია გამკლავებოდათ კულტურულ სხვაობასაც, რადგან ამერიკის ოფისი კულტურული თვალსაზრისით ძალიან განსხვავებული იყო. თავიდან ყველაფერთან ადაპტაცია და ინტეგრაცია ძალიან რთული პროცესი აღმოჩნდა. სირთულეები ახლაც არის, მაგრამ ალბათ ადრე უფრო გამძაფრებულად ვუყურებდით ამ ყველაფერს, ძალიან ვნერვიულობდით და განვიცდიდით. ახლა ასე აღარ არის, იმიტომ კი არა, რომ მოვდუნდით, უკვე ძალა მოგვეცა და გამოცდილება; უკვე გვჯერა, რომ ყველაფერი მოგვარებადია და იმ პრობლემებმა, რომლებიც თავდაპირველ ეტაპზე იყო, რაღაცნაირად გავგაძლიერა კიდეც“, - მეუბნება ნინა წერეთელი.

დღეს USA2GEORGIA-ს საკუთარი შენობა აქვს და საოფისე ფართის ქირას აღარ იხდის. ნინა წერეთლის სამუშაო ოთახის კედელზე შენობის მშენებლობის პროცესის ამსახველი 10-15 ფოტოა გაკრული. ნინა ამბობს, რომ მშენებლობის დაწყებამ მოულოდნელად გადაწყვიტეს, 350 000-დოლარიანი კრედიტი აიღეს და ექსტრემალურ პირობებში, ორ თვეში ააშენეს.

ვეკითხები, რა მიაჩნია იმ განსაკუთრებულ თვისებად, რომელმაც ბიზნესიდეის განხორციელება შეაძლებინა. ისევ ფიქრობს და პაუზის შემდეგ მპასუხობს: „პირველ რიგში იდეა არ უნდა იყოს იმაზე მეტი ამბიციის მატარებელი, ვიდრე შესაძლებლობა გაქვს. მეორე, ძალიან უნდა გჯეროდეს ამ იდეის და არ უნდა შეუშინდე იმ პრობლემებს, რომლებიც ამ იდეის განხორციელების პროცესში შეიძლება შეგხვდეს. არც პესიმისტი უნდა იყო და არც ძალიან რეალისტი, უფრო

ობტიმიზმზეა ეს ყველაფერი დაფუძნებული და ავანტიურაზეც - რაღაცა ამართლებს ხოლმე ზოგ მომენტში, ამიტომ დროული ადაპტაციაც უნდა შეგეძლოს. მე მგონი, აი ეს არის მთავარი“.

100 000 მომხმარებელი მიზნობრივი მარკეტინგული კამპანიით

კითხვაზე, მუშაობის როგორი სტრატეგია აქვს, ჩვეულებას არ ღალატობს, ფიქრობს და სიცილით მპასუხობს: „ჩემებური. თავად განსაჯეთ, ვინაიდან ეს კომპანია არის პირველი აგურებიდან ჩვენ მიერ აწყობილი (მე ამას ამ მოტივაციით ვხსნი), ყველაფერს - თქვენს აზრს, სხვის აზრს ამ კომპანიის შესახებ ვიღებ როგორც პირად შენიშვნას თუ შექებას. მომხმარებელთა მომსახურების წესებში ნომერ პირველი წესია, რომ არასდროს არ უნდა მიიღო შენს თავზე კლიენტის ქება ან კრიტიკა, ეს დაგეხმარება კლიენტთან სწორ კომუნიკაციაში. მე ამ წესს ვერ ვიცავ“.

ნინა ფიქრობს, რომ შეუძლებელია ისეთი მომსახურების პირობები გაწერო, ყველას ერთნაირად მოერგოს. ამიტომ ანიჭებს უპირატესობას ინდივიდუალურ მიდგომას თითოეულ მომხმარებელთან: „ამიტომ მაქვს ოფისი იმ სართულზე, სადაც კლიენტები იყრიან თავს. კარი მუდმივად ღია მაქვს, რათა მესმოედეს, ვინ რას მპასუხობს მომხმარებელს და ვის რა პრობლემა აქვს. მე არ მეგულება საქართველოში სხვაგან 24-საათიანი იმეილ-მხარდაჭერა - მომხმარებლის იმეილებს დღე-ღამის ნებისმიერ პერიოდში ვპასუხობ. ძალიან ხშირად მომხმარებლის წერილებს თავად ვპასუხობ, ან ვცნობი, თუ რა უპასუხეს ჩვენმა თანამშრომლებმა“.

მიუხედავად ამისა, არ ფიქრობს, რომ მომხმარებელი ყოველთვის მართალია. „როდის არ არის მართალი?“, ისევ იმეორებს ჩემს შეკითხვას და თან ხშირად იცინის, „როცა ითხოვს იმას, რასაც შენ არ სთავაზობ“. თუმცა ამბობს, რომ მაინც ცდილობს, ასეთ მომხმარებელს რამენაირად ისე აუხსნას კონკრეტული სერვისის არარსებობის

USA2GEORGIA-ს მომხმარებლები ამერიკის ონლაინ-მაღაზრიდან გამომწერისას sales tax-ს აღარ გადაიხდიან, რაც მათ ხარჯებს 7-15%-ით შეამცირებს.

კრეატიული მარკეტინგი



ნინა წერეთელი: „კლიენტის ქება ან კრიტიკა საკუთარ თავზე არასდროს არ უნდა მიიღო - ეს კლიენტთან სწორ კომუნიკაციაში დაგეხმარება. მე ამ შესს ვერ ვიცავ“.

მიზეზები, რომ ხასიათი არ გაუფუჭოს. სწორედ ასეთი მიდგომის დანერგვით ხსნის იმ ფაქტს, რომ კომპანიას მარკეტინგის ნულოვანი დანახარჯები აქვს.

„ეს კომპანია თავიდანვე Word of Mouth-ით პიარდება, ანუ კლიენტები თვითონ ეწევიან კომპანიის რეკლამას. კარგი სერვისის შეთავაზება იმას ნიშნავს, რომ ეს ადამიანი მოგიყვანს სხვა ადამიანებს. ჩვენი ბაზარი სულ ასე შეიქმნა, რადგან რაც უნდა დიდი ინვესტიცია ჩავდო მარკეტინგში, მე რომ სერვისი არ მივარგოდეს და თქვენ რომ კმაყოფილი არ იყოთ, თქვენს მეგობარს არ ურჩევდით ჩემი სერვისით სარგებლობას“, - გვისხნის ნინა წერეთელი.

ამბობს, რომ კომპანიაში ყოველდღე მუშაობენ სერვისის გასაუმჯობესებლად. ამავდროულად ცდილობენ, რაც შეიძლება მეტად მოახდინონ ფასის ოპტიმიზაცია და, შესაბამისად, მომხმარებელს დანახარჯები შეუმცირონ. სწორედ ამ მიზნით, დიდი ხნის ძებნის შემდეგ, წელიწად-ნახევრის წინ აღმოაჩინეს, რომ დელავერის შტატი

გადასახადებისაგან თავისუფალ ზონას წარმოადგენს და გადაწყვიტეს ამერიკული ოფისი მინესოტადან დელავერში გადაეტანათ. შედეგად, USA2GEORGIA-ს მომხმარებლები ამერიკის ონლაინ-მაღაზიდან გამოწერისას sales tax-ს აღარ გადაიხდიან, რაც მათ ხარჯებს, როგორც ნინა წერეთელი ამბობს, 7-15%-ით შეამცირებს.

ასევე მნიშვნელოვან მიღწევად მიაჩნია, რომ დაახლოებით ექვსი თვის წინ USA2GEORGIA-მ ხელშეკრულება გააფორმა ამერიკულ პარტნიორ ორგანიზაციასთან, Shopper LLC-თან, რომელიც შესყიდვებს განახორციელებს. USA2GEORGIA-ს პრობლემა შეუქმნა იმ ფაქტმა, რომ მომხმარებელთა დიდი რაოდენობა არ იყო გარკვეული ონლაინ-ვაჭრობის სპეციფიკაში და გააჩნდა გარკვეული შიში, არ იცოდა რა, კონკრეტული საქონელი ინტერნეტით როგორ შეეძინა. სწორედ ასეთი მომხმარებლების გასააქტიურებლად გადაწყვიტა კომპანიამ აღნიშნული ხელშეკრულების გაფორმება, რის შედეგადაც დღეს პარტნიორი ამერიკული კომპანია USA2GEORGIA-ს მომხმარებელს

ონლაინ-შოპინგის ყველა ეტაპზე უწევს დახმარებას.

ნინა წერეთელი ამბობს, რომ ფასებისა და სერვისის თვალსაზრისით, მისი კომპანია ბაზარზე ორიენტირის როლს ასრულებს, რადგან ამ სექტორში მოღვაწე ყველა სხვა კომპანია ტრანსპორტირებაზე იმ ფასს აწესებს, რასაც USA2GEORGIA.

„სამწუხაროდ, ასეთი ტიპის კომპანიებისათვის ჩვენ ვართ მაგალითი და რატომღაც საკუთარ ინოვაციურ მიდგომას არ სთავაზობენ მომხმარებელს. ძალიან მინდა გამოჩნდეს ვინმე, ვინც რაღაც სერვისს მაინც საკუთარს გააკეთებს, რომ მე რე მც იგივე გავაკეთო. აი, ინტერესი მაქვს ამის“, – მეუბნება ნინა წერეთელი.

დღეს ასი ათასი მომხმარებელი ჰყავს, თუმცა ნინა სულაც არ თვლის, რომ USA2GEORGIA დიდი კომპანიაა.

ცხოვრების ბიზნესპარტნიორი

„ის არის მუსიკოსი. საერთოდ სხვა სფეროდან არის და ბიზნესისაგან ძალიან შორსაა თავისი სულიერი მდგომარეობით, თუმცა მან ძალიან კარგად იცის, საქმეს რა სჭირდება“, – ასე ახასიათებს საკუთარ მეუღლესა და ბიზნესპარტნიორს ნინა წერეთელი.

ამბობს, რომ განსხვავებული ადამიანები არიან, თუმცა აქვთ ერთი ხედვა, მათ შორის ბიზნესთან მიმართებითაც. მისი თქმით, პირად და საქმიან ურთიერთობას უპრობლემოდ, ბუნებრივად უთავსებენ ერთმანეთს და მიაჩნია, რომ გაცილებით უფრო ეფექტიანად მუშაობენ ერთად ახლა, ვიდრე ცალ-ცალკე – წარსულში. აქვე დასძენს, რომ კომპანიაში ასევე არსებობს რამდენიმე ადამიანისაგან შემდგარი გუნდი, რომელიც მისი და მისი მეუღლის მარჯვენა ხელის ფუნქციას ასრულებს. თუმცა მიაჩნია, რომ არა მხოლოდ ეს გუნდი, არამედ კომპანიის თითოეული თანამშრომელი ქმნის ისეთ USA2GEORGIA-ს, როგორსაც საბოლოოდ მომხმარებელი იღებს.

კითხვაზე, მეუღლეს შორის რომელია დომინანტი, ისევე ფიქრობს და მე რე სხარტად მპასუხობს, რომ როდესაც დაობენ, სიმართლე იმის მხარეზეა, ვინც ფაქტებით გამყარებულ უფრო მეტ არგუმენტს მოიყვანს.

„არასოდეს ყოფილა მიდგომა, რომ მე ასე ვთვი და ასე იქნება. ორივეს ძალიან კარგად გვაქვს გაცნობიერებული, რაიმეს გაკეთება ან წამოწყება ისე, რომ ერთმანეთი არ ჩავაყენოთ საქმის კურსში, კომპანია და მის თანამშრომლებს დააზარალებს“, – განმარტავს ნინა წერეთელი.

ვეკითხები, ვის ეკუთვნის კომპანია, ან როგორ აქვთ წილები გადანაწილებული, რაზეც მპასუხობს, რომ არაფერს იყოფენ და მსგავსი „ამბიცია“ არც ერთ მათგანს არასოდეს არ გამოუვლენია.

როდესაც სამსახური ჰობია

„რა ჰობი მაქვს? – ისევე იმეორებს ჩემს შეკითხვას. უყოყმანოდ, უცნაური ღიმილით მპასუხობს: USA2GEORGIA – და მაშინვე სხარტად ამბობს: „როდესაც შენი სამსახური ხდება შენი ჰობი, ეს

არის ყველაზე კარგი სამსახური“.

ხუმრობს, რომ მის შვილებს ჰყავთ კიდევ ერთი ძმა, სახელიად USA2GEORGIA, რომელსაც დიდი მოვლა-პატრონობა სჭირდება, ხოლო იმ დროს, რომელიც სამსახურის შემდეგ რჩება, მთლიანად შვილებს უთმობს.

შვილები – ირაკლი და ნიკუშა, ექვსი და ოთხი წლის.

„ვკითხულობთ, ფაზლებს ვაწყობთ, ყვავილები გვაქვს და მათ ვვკლით, აუცილებლად ვსეირნობთ სუფთა ჰაერზე. ყოველთვის ვცდილობ ქალაქგარეთ გავიყვანო, რადგან სულ გართულება მაქვს, რომ ბავშვებს ჰაერი აკლიათ“, – ამბობს ნინა და დასძენს, რომ „ბანალური“ ოცნება აქვს, გაზარდოს ჭკვიანი და ღირსეული შვილები, რომლებიც თავად იპოვიან საკუთარ გზას და მშობლებით იამაყებენ.

სამომავლო პერსპექტივა

ნინა ამბობს, რომ შესაძლოა წლების შემდეგ სხვა ბიზნესიც ჰქონდეს, თუმცა დარწმუნებულია, რომ პარალელურად USA2GEORGIA მაინც იარსებებს. „სხვანაირი დამოკიდებულება მაქვს მასთან მიმართებით, ამას ვერავინ ხვდება“, – ამბობს იგი.

მარკეტინგულ ლიტერატურას ისევე ეცნობა, რადგან, როგორც თავად ამბობს, ძალიან უყვარს ეს სფერო. მეუბნება, რომ თავის დროზე ჰქონდა ძალიან დიდი სურვილი და მიზანი გაეკეთებინა საკუთარი სარეკლამო სააგენტო, თუმცა ახლა აღარ უნდა, რადგან მიაჩნია, რომ ამისთვის განსაკუთრებით კვალიფიციური და ენთუზიაზმით აღსავსე კადრებია საჭირო, ასეთების პოვნა კი ძალიან რთულია.

ძალიან უნდა, სწავლა განაგრძოს, თუმცა რადგან ამის გამო საზღვარგარეთ წასვლა გარდაუვალია, ჯერჯერობით თავს იკავებს. დღემდე მხოლოდ ბაკალავრის ხარისხი აქვს მოპოვებული.

საუბრის დასასრულს გადავწყვიტე ჩემი ეჭვის შესახებ გავუხილო: მგონია, რომ ყველა, ვინც გადაამზიდა კომპანიაში დასაქმებული, ყველაფერს ინტერნეტით ყიდულობს. ვეკითხები, ასეა თუ არა. ჩემმა შეკითხვამ გაამხიარულა და გულიანი სიცილის შემდეგ მიდასტურებს, რომ ჩემი ეჭვი საფუძვლიანია, თან ოთახის კუთხეში განთავსებულ ყუთებზე მანიშნებს – მისი მორიგი შენაძენი ჩამოვიდა.

„Michael Kors-ის ფეხსაცმელი და დანა-ჩანგლის კომპლექტი სახლისათვის“, – მაცნობს საკუთარი შენაძენს.

ამით საუბარს ვასრულებთ, თუმცა უეცრად მახსენდება, რომ კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი ინფორმაცია მაკლია მის შესახებ: „რამდენი წლის ხართ?“ მპასუხობს და ჩემს რეაქციას აკვირდება, აინტერესებს, რამდენად მოულოდნელი ან მოსალოდნელი აღმოჩნდა ჩემთვის მისი ასაკი. USA2GEORGIA-ს აღმასრულებელი დირექტორი, ნინა წერეთელი, 29 წლისაა. **F**

კრავთიული მარკეტინგი

ადამიანი -ბრენდი

გია პირადაშვილმა არაერთი წარმატებული ბრენდი შექმნა, ფეხზე დააყენა და გაყიდა: „თელიანი ველი“, „გაინმენი“, „ვინოტერა“. რა იქნება „შატო მერეს“ მერე.

ავტორი: მარიტა ზანიშვილი
ფოტო: ლაშა ლულუნიშვილი FORBES-ისთვის



კრეატიული მარკეტინგი

ეკონომიკის ექსპერტებისგან ხშირად მსმენია, რომ ქვეყნის ეკონომიკის მამოძრავებელი თბილისია, რომ რეგიონებში ინვესტიციები იშვიათად იდება და რომ ბიზნესსაქმიანობა თბილისს გარეთ ძალიან მწირია. როცა „შატო მერეზე“ ინფორმაციის მოძიება დავიწყე, მივხვდი, რომ ის გამონაკლისია: ცივ-გომბორის სამხრეთ ფერდზე აშენებული შატო თბილისიდან 80 კილომეტრის დაშორებით მდებარეობს. ის რამდენიმე ბიზნესრეზიდენტს აერთიანებს: სასტუმროს, რესტორანს, ღვინის მარანს, საჯინობოს საუკეთესო არაბული და ინგლისურ-არაბული ცხენებით და ეს ყველაფერი რამდენიმე მილიონიანი ინვესტიციის შედეგია.

თუმცა როცა შატოს გზას დავადექი, გადაამავიწყდა ეკონომიკაც, ინვესტიციებიც და ყველა სხვა მშრალი რიცხვებიც: უნდა ვაღიარო, რომ ამ გზაზე პირველად ვარ, ჰოდა, პირველი, რაც გავიფიქრე: მართო იმისთვის ღირს „შატო მერეში“ წასვლა, ეს გზა და ბუნება რომ ნახო-მეთქი. ტყეში გაჭრილ, მიხვეულ-მოხვეულ გზას ვერცხლისფერი ფოლკსვაგენი 80 კმ საათში სირქართო მიუყვება. ჰო, ბარემ აქვე იყოს ერთი რჩევა ჩემგან მათთვის, ვინც ამ გზას დაადგება: ფანჯრების ჩამოწევა არ დაგავიწყდეთ, რადგან ტყის ფოთლების შრიალს ათასი ჯურის ფრინველის ხმა ერევა. მოკლედ, მივიწვევ მერესკენ, კიდევ ერთი მოსახვევი, კიდევ ერთი და ჰოპლაა... ეს რა არის? ღრუბლები? არაფერიც, ჩემ ცხვირწინ კაკასიონის დათოვლილი მთები აისვება. აი ზუსტად ისე, რომ გგონია, ახლა ამ მწვანე ტყიდან ხელს გავიწვდენ და თოვლში თითებს მოვიყინავო. უკან მოვიტოვე ახალი და ძველი შუამთის გადასახვევი და გაშლილ ველზე, მარჯვნივ, ოდნავ შემალე-ბულზე, „შატო მერეს“ ქვის გალავანიც გამოჩნდა. პირველი, რაც ვიფიქრე, იყო, რომ ამის ამშენებელს მოუხერხებია და ეს ნაგებობა ამ ლანდშაფტის განუყოფელ ნაწილად უქცევია-მეთქი: გია პირადაშვილის შატო საოცრად ბუნებრივად ერწყმის ირგვლივ გაშლილ ფოთლოვან ტყეს, წინ გაჭიმულ ალაზნის ველსა და კაკასიონის დათოვლილ ქედებს.

ხის მძიმე ჭიშკარში შევდივარ, ზურგს უკან ვიკეტავ კარს და... აქაურობა სადღაც მინახავს. შუა საუკუნეების შესახებ გადაღებულ ფილმებში? თუ ბლაპარების ფერად ილუსტრაციებში? ანუ, იმის თქმა მინდა, რომ შედინარ ჭიშკარში და კარს უკეტავ რეალურ, ხანდახან მოსაწყენ, მოსაბებრებელ, რუტინულ ყოფას, ივიწყებ, რა ხდება კარს უკან და აღმოჩნ-

დები სამყაროში, სადაც მოხვედრას იქნებ მთელი ცხოვრებაც ნატრობდი, ოღონდ არ იცოდი, რომ ასეთი სამყარო აქვე, შენ სიახლოვეს, თბილისიდან თითქმის ერთი საათის სავალზე იმყოფებოდა.

უჩვეულოდ მშვიდ განწყობას ეზოს გამწვანებაც უწყობს ხელს: ზეთისხილის პატარა ხე, სამოთხის ვაშლები, ქოთანში ამობრდილი ლიმონის ხეები, მიწაზე გაფენილი მარწყვი, სხვადასხვა ჯიშის ვარდზე აღარაფერს ვიტყვი. იქვე დარბის კორსიკული ნაგაბი: „როქსი, მოდი, როქსი“, – ეზოს სიღრმიდან ხმა ისმის. როგორც ჩანს, როქსის სტუმრები უყვარს, შავად გალაპლაპებული ნაგაბი კუდს აქიცინებს. ანუ შატოს პატრონს სულ ტყუილად გამოუკიდია პატარა დაფა ჭიშკარზე, „ეზოში ავი ძაღლიაო“.

განხორციელებული ოცნება შატოზე

ნაირ-ნაირი საქანელები, ფანჯარები, ღია აუზი – ეზოს კუთხე-კუნჭული ისეა მოწყობილი, ყველა გემოვნების ადამიანს რომ დააკმაყოფილებს. სტუმრებიც ბევრი ჰყოლიათ. როგორც ვატყობ, უმეტესობა უცხოელია. საიდანღაც ზანზალაკების ხმა მოდის. იქით ვიყურები, საიდანაც ზანზალაკების წკარუნი ისმის. ზანზალაკები რძისფერ გაშლილ ქოლგებს ჰკიდია. ნიაგის წამოხერხებულ წკარუნს იწყებენ. ქოლგების ქვეშ მაგიდებია გაშლილი. თითქმის ყველა მაგიდა დაკავებულია. ერთ-ერთ მაგიდასთან სტუმრებს ხაკისფერ ბრიჯებსა და სელის პერანგში ჩაცმული კაცი ემსახურება. ყელზე წითელი შარფი და სათვალე ჰკიდია. ხელში ლურჯი დეკანტერი უჭირავს და, მოდი, ასე ვთქვათ, ღვინოს ურევს. ეს გია პირადაშვილია. შატოს პატრონი. ის მაგიდასთან დგას და როგორც რიგითი მიმტანი, ისე ემსახურება სტუმრებს. უნდა ვაღიარო, მსგავსი რამ არ მინახავს. უცხოელი სტუმრების ფუჟერებს თეთრი ღვინით აგსებს და თან უხსნის: „ბოთლში ჩამოსხმულ ღვინოს ჟანგბადი სჭირდება, აი ახლა მე ღვინოს კარგად შევანჯღრევ, ის ამოისუნთქებს, გაიხსნება და უკეთ შეიგრძნობთ არომატებს, სუნს, გემოს“...

მოკლედ, მივხვდი, რომ გია პირადაშვილს ჩემთან ჩამოსახდომად და მშვიდად სასაუბროდ არ სცალია. გარშემო უამრავი სტუმარია, ის კი, როგორც აღმოჩნდა, არა უბრალოდ შატოს პატრონი, არამედ ნაღდი მასპინძელია – მიღება-გაცილებით დაწყებული, მაგიდასთან მომსახურებით დასრულებული. არა, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ შატოში მიმტანები ან მზარეულები არ მუშაობენ, მუშაობენ, როგორ არა,



მაგრამ, როგორც ვინა მუხუნება, „შატო მერეში“ იმიტომ მოდიან სტუმრები, რომ აქ ნამდვილ სტუმარმასპინძლობას ხედავენ: „აბა გაიხედ-გამოიხედ, ეს ადამიანები როგორც საკუთარ სახლში, ისე გრძნობენ თავს. ჩვენ ისე ვეპყრობით სტუმარს, როგორც გვინდა, რომ ჩვენ მოგვეპყრან. ეს ძალიან მარტივი ფილოსოფია, მაგრამ ამავე დროს რთულად განსახორციელებელი. იცი რა, მე მსიამოვნებს, როცა ჩემს სტუმარს ვემსახურები, თეფშის გამოცვლით დაწყებული, კერძის მირთმევით დასრულებული. დარწმუნებული იყავი, მათ ასეთი მომსახურება ძალიან სიამოვნებთ და თუკი შენ ნაღდი მასპინძელი ხარ, არც არაფერი უნდა ითაკილო“, - მუხუნება ვინა პირადად ვიცი, რომელმაც „შატო მერე“ სულ რაღაც წელიწად-ნახევრის წინ გახსნა.

შატოს ამუშავებამდე კი მოასწრო და საქართველოში არაერთი ცნობილი ღვინის ბრენდი შექმნა. მათ შორის პირველი „თელიანი ველი“ იყო. ვინა ახლა 45 წლის არის. 90-იან წლებში კი სრულიად ახალგაზრდად, მეგობრებთან ერთად გადაწყვიტა, რომ ქართული ტრადიციული ღვინისთვის ახლებური ფორმა მიეცა. ეს ფორმა კი ღვინის ხარისხთან ერთად ღვინის ბოთლსაც მოიცავდა: „თელიან ველამდე“ ღვინის ბოთლი საბჭოთა წყობილების გადმონაშთს ჰგავდა – ტრაფარეტული და უდიდამოდ. ჩვენ ვიყავით პირველები, რომლებმაც გავრისკეთ და შევცვალეთ ღვინის ბოთლის დიზაინი. ჩამოვიტანეთ ყველაზე

ძვირფასი იტალიური ბოთლი, განსხვავებული, არასაბჭოური ტრადიციებიდან წამოსული. საცობები პორტუგალიაში ვიყიდეთ, შევქმენით ორიგინალური ეტიკეტი და ახლად შექმნილი პროდუქტი ევროპულ სტანდარტებზე გავთვალეთ“, - მიყვება ვინა პირადად ვიცი და თან თვალს არ აცილებს სტუმრებს, იქნებ ვინმეს ჩემი დახმარება სჭირდებაო.

შატოს გაკეთების იდეაც იმ წლებში გაჩნდა. თუმცა ვინა კარგად იცოდა, რომ ამ იდეის განხორციელება, პირველ რიგში, საკმაოდ დიდ თანხებთან იყო დაკავშირებული. მაგრამ, რაკილა იყო იდეა და მიზანი, მისი განხორციელება ვინასთვის განსაკუთრებულად რთული არ აღმოჩნდა. „თელიანი ველის“ შემდეგ შეიქმნა კომპანია „ვინმენი“. ამ წლების განმავლობაში პროფესიით მარკეტოლოგმა ვინა პირადად ვიცი არაერთი ბრენდი შექმნა. ბრენდინგი ჩემი საქმეაო, მუხუნება ის: „ჯერ ვქმნი ბრენდს, მერე ვაპირებ და მერე ვყიდი. ეს არის ბიზნესი. ასე შევქმენი „თელიანი ველი“, „ვინმენი“, „ვინოტერა“, „ვინივერია“, „ჯანიანი“...

არაერთი გაყიდული ბრენდის შემდეგ მასა და მის მეგობრებს დაუგროვდათ იმ თანხის ნაწილი, რითაც შატოს აშენებას შეძლებდნენ. თუმცა ბანკიდან 2 მილიონ დოლარამდე სესხის აღება მაინც მოუწიათ. ახლა ჯერი ადგილის შერჩევასა და მიწის ყიდვაზე მიდგა. ეს ადგილი რატომ შეარჩიე? ვეკითხები ვინას, ის კი დაუფიქრებლად მბასუსობს: „ხომ მოგწონს აქაურობა? მეც ძალიან მომწონს. ყველაფერი ძალიან მარტივადია. მე ისიც გავთვა-

შედიხარ ჭიშკარში და აღმოჩნდები სამყაროში, სადაც მოხვედრას იქნებ მთელი ცხოვრებაც ნატრობდი, ოღონდ არ იცოდი, რომ ასეთი სამყარო აქვე, შენ სიახლოვეს, თბილისიდან თითქმის ერთი საათის საგაზრდო იმყოფებოდა.

კრეატიული მარკეტინგი

ლე, რომ როცა აქაურობის გაყიდვა მომინდება, ის აუცილებლად ადვილად უნდა გაიყიდოს. ვინ იტყვის აქაურობაზე უარს?“, - მართალია, ვერ შეეკამათები.

„შატო მერე“ მშენებლობა გიამ წელიწადსა და ოთხ თვეში, 2011 წელს დაასრულა. 2 ჰექტარზე გადაშლილი შატოსა და 1586 კვადრატული მეტრის ფართობის შენობის აგებას 2 მილიონ დოლარზე მეტი დასჭირდა. ქვისგან ნაგებ სამსართულიან სასახლეს, ხის აივნებითა და ოთხი კოშკით, სადაც 15 ორადგილიანი ნომერი, რესტორანი და საკონფერენციო დარბაზია, ერთი საიდუმლო აქვს. აბა, სასახლე საიდუმლოს გარეშე როგორ იქნება? გიამ საქართველოს რვა კუთხიდან თითო ქვა ჩამოატანინა და მშენებლობისას კედლებში ჩაატანა. სასახლე კი ძველისძველი აგურისგან არის ნაშენები: „კახეთში რამდენიმე სახლი ვიყიდეთ და დავშალეთ. სწორედ იმ დაშლილი აგურებისგან ავაშენეთ აქაურობა. აგურის ხარისხი არაჩვეულებრივი იყო, თან არც დამკველების ეფექტის გამოყენება დაგვჭირდა. აქ ჩამოსული სტუმრები მეკითხებიან ხოლმე, რომელი საუკუნის შენობააო, მე კი ვპასუხობ, რომ სულ რაღაც ორი წლის არის“... ჰო, უნდა ითქვას, რომ „შატო მერე“ ექსტერიერიცა და ინტერიერიც გიას დიზაინით არის მოწყობილი.

ადგილი, რომელის სახლს ჰგავს

სიძველე კი მართლა ეტყობა შატოს ინტერიერს: კომოდები, სავარძლები, სკამები, მრგვალი, ოვალური თუ ოთხკუთხედი მაგიდები, ზედ გადაფა-

რებული მაქმანებიანი სუფრები, ძველი როიალი და კიდევ უფრო ძველი შავი პიანინო, პატეფონი, სამოვარი, ქვის ბუხარი, ძველი სახლების დაშლისას აღმოჩენილი გაცრეცილი და ჩარჩოში ჩასმული თამასუქები, ბროლის ჭაღები თუ უბრალო ნათურები, ქვის ბუხარი, აღმოსავლური ბალიშები, წიგნები და კედლებზე ბევრზე ბევრი ფოტო. ფოტოებზე ბევრ ნაცნობ სახეს ვპოულობ, ბევრიც უცნობია. ამდენი ფოტო რატომ არის აქ? - ვეკითხები გიას. იმიტომ, რომ ფოტოების გადაღება ჩემი ჰობია. ამ ფოტოების დიდი ნაწილი ჩემი გადაღებულია. წამს ვაჩერებ და ჩემთან ვიტოვებ, თან აქაურობას უხდება“, - მპასუხობს გია და აგრძელებს: „აი ამ დარბაზში რასაც ხედავ, ყველაფერს ვიყენებთ. ბავშობიდან არ მიყვარდა საოცარ ჭურჭელს რომ გამოდგამდნენ ვიტრინებში და მტვერი ედებოდა“...

რესტორნის ცენტრში ამჟამად ჩუმად მდგარ როიალს შაბათ-კვირას თელაველი სანდომიანი მუსიკოსი ახშიანებს. მეორე ხმას კი მისი მეგობარი ხან გარმონით, ხან კი ჩასაბერი ინსტრუმენტით აძლევს. აქ შაბათ-კვირას ჯაზბენდებიც ჩამოდიან და სტუმრებისთვის და მასპინძლებისთვის უკრავენ.

„რესტორანი, სადაც მენიუს არ ითხოვენ“

საათზე მეტია, სასახლის ინტერიერს ვათვალიერებ. ერთ-ერთ მაგიდაზე მენიუს ვპოულობ: კალმასი გამომცხვარი ხიზილალის სოუსით ან ბოსტნეულის რაგუთი, ხბოს ბარკალი გამომცხვარი ეგზოტიკური ხილით, შინაური დედალი ცივად, გოგრის შეჭამადი, მომწიფებული ყველი ნიგვზით და თაფლით, - ეს, რა თქმა უნდა, მენიუს არასრული ჩამონათვალია. „სულ ტყვილად იყურები მაგ მენიუში“, - მეუბნება გია. რატომ? - ვეკითხები. „იმიტომ, რომ ეგ მენიუ მხოლოდ და მხოლოდ ჭირვეული სტუმრებისთვისაა. ჩვენ კი სტუმრებს მენიუს არასდროს ვთავაზობთ. შენ რომ სტუმრად მიდიხარ, მასპინძელს შენთვის მენიუ მოაქვს? ასეა ჩვენთანაც. ჩვენ აქ უკვე აღარ გვთხოვენ მენიუს. სტუმარს პირადად ვესაუბრები, ვცდილობ გავიგო, როგორ ხასიათზეა, სიმღერის ხასიათზეა თუ წამოწოლის. ყველაფერი ხომ ურთიერთობაზეა დამოკიდებული, ჩემი მეუღლე ნინო იქნება თუ ჩემი შვილი მარიაში, ამას არა აქვს მნიშვნელობა, მასპინძლები ჩვენ ვართ და

პროფესიით მარკეტოლოგი ბია პირადაშვილი არაერთი ბრენდის შემქმნელია: „ჭერ ვჭმნი ბრენდს, მერე ვაპირებ და მერე ვყიდი. ეს არის ბიზნესი. ასე შემქმენი „თელიანი ველი“, „ვაინმენი“, „ვინოტერა“, „ვინივერია“, „ჭანიანი“ ...“

ჩვენს სტუმრებსაც ნაღდი მასპინძლობა უნდა გავუწიოთ. ყველანაირი კერძი შეიძლება მოაწონო ადამიანს, თუნდაც ისეთი, რომელიც მის გემოვნებაში არ ჯდება - გაანჩია, როგორ მიუდგები. მაგრამ, რა თქმა უნდა, ეს კერძი გემრიელი უნდა იყოს", - მიხსნის გია და არც იმ პროდუქტებზე საუბარს ივიწყებს, რა პროდუქტიცაა „შატო მერეს“ კერძები მზადდება.

„შატო მერეში“ ხორცი დაწყებული, მწვანელით დამთავრებული, ყველაფერი ადგილობრივი და ნატურალურია. „აი მაგალითად, ჩვენ ვთანამშრომლობთ მხოლოდ იმ ქათმის ფერმასთან, სადაც ფრინველს ნატურალური საკვებით კვებავენ. 28 ოჯახია ჩამოყალიბებული ამხანაგობაში, საიდანაც ქათამს ვყიდულობთ. რძეს ვიღებთ სულ ორი ოჯახისგან. რძის თემა კიდევ უფრო რთულია, რადგან დარწმუნებული უნდა იყო რძის სისუფთავეში. იმ ძროხის სახელიც კი ვიცის, რომლისგანაც რძე მოგვაქვს, მას მარლუტა ჰქვია. მარლუტას პატრონი ჩვენი მეგობრის ოჯახი მალე თხების ჩამოყვანას გეგმავს და ცოტა ხანში თხის რძეც გვექნება. თევზსაც აქაური ბიჭისგან ვყიდულობთ. მას პატარა აუზი აქვს და კალმასს აშენებს, ვიცით, რომ ის კალმასი სუფთა, გამდინარე წყალშია გაზრდილი და არის ორგანულ კვებაზე“, - მეუბნება გია და თან წინსაფარს ირგებს.

მოკლედ, ბევრი რომ არ გავაგრძელო, გია სამზარეულოში შედის. გადაწყვიტა, საკუთარი ნახელავით გაგვიმასპინძლედეს: „ზოგადად კაცებს უყვართ სამზარეულოში ტრიალი, უბრალოდ არ უყვართ, როცა უყურებენო“, - მეუბნება ის და ხელში მწვანელი საჭრელ დაფას იმარჯვებს: „მე ყოველდღიურად ვტრიალებ ჩვენს სამზარეულოში; უამრავ კულინარიულ წიგნს ვკითხულობ, ვცდილობ გავარკვიო, ქართულ კერძებს რა მოუხდება, ეს ჩვეულებრივი შემოქმედებითი პროცესია. მე ახალს არაფერს ვიკონებ. ეს ყველაფერი არსებობდა. მაქვს ძველი კულინარიული წიგნები, სადაც ისეთი კერძების რეცეპტები წერია, რომლებსაც ახლა ნაკლებად ამზადებენ. მაქვს ხელით გაკეთებული ჩანაწერები, ზოგი შემთხვევით ჩაგვივარდა ხელთ, ზოგი ვიყიდეთ. ბევრს ვმოგზაურობ. მთავარია ახალი და ახალი შესთავაზო სტუმარს და არ ჩათვალო, რომ რაკი რამდენიმე განსაკუთრებული კერძი გაქვს, ამით ყველაფერი დამთავრებულია. ამას ყველაფერს დიდი სიამოვნებით ვაკეთებ. ხან გამომდის, ხან



არა, მაგრამ მთავარია, რომ ვაკეთებ“, - მეუბნება გია და თან პომიდორს ჭრის.

„შატო მერეს“ ღვინო

სადილი ვერ ჩაივლის ღვინოს გარეშე. „შატო მერეში“ კი ყოველ წელიწადს 120 000 ბოთლი ღვინო იხმება. ღვინო 40-45 წლის ვენახებში დაკრეფილი ყურძნისგან იწურება. შატოში ღვინოს აწარმოებენ როგორც ქვევრებში, ტრადიციული ტექნოლოგიით, ისე ევროპული წესით, უახლესი, თანამედროვე დანადგარებით. აქ იხმება საფურავი, ქისი, ხიხვი, რქაწითელი და მწვანე. ღვინის წარმოებაში კარგად განათლებული დილეტანტი ვარო, მეუბნება გია, თუმცა მას პროფესიონალი მეღვინე, მისი პარტნიორი გიორგი სოლომონიშვილი ღვინის წარმოებაში ეხმარება. „შატო მერეში“ ჩამოსხმული ღვინო რვა ქვეყანაში იყიდება: „ცვიდით იაპონიაში, იტალიაში, ინგლისში, ლატვიაში, ამერიკაში, რუსეთშიც კი. განსაკუთრებული სიფრთხილით ვეკიდებით ქვევრის ღვინის წარმოებას, რადგან ეს მართლაც არ არის ადვილი, მაგრამ გვინდოდა ნამდვილი ქართული ტრადიცია არ დაგვეკარგა. მსოფლიო სავსება ღვინით, ძალიან კონკურენტული გარემოა, რთულია იქ ცხვირის ჩაყოფა და ეს რომ შეძლო, რალაცით გამორჩეული უნდა იყო. რა თქმა უნდა,

„შატო მერეში“ ყოველ წელიწადს 120 000 ბოთლი ღვინო იხმება. ღვინო 40-45 წლის ვენახებში დაკრეფილი ყურძნისგან იწურება. აქ ღვინოს აწარმოებენ ტექნოლოგიით, ისე ევროპული წესით, უახლესი, თანამედროვე დანადგარებით.

კრეატიული მარკეტინგი



მარცხნივ: გია პირადაშვილი თავის პარტნიორ გოგა ესიტაშვილთან ერთად ყვარელში მშენებარე ახალი შატოს ფონზე.
მარჯვნივ: გია პირადაშვილის მეუღლე, ნინო გაგუა „შატო მერე“ ინგლისურ-არაბული ჯიშის ცხენ ორიონთან ერთად.

ქვევრის ღვინით საქართველო ვერ გახდება ღვინის ყველაზე მაგარი მწარმოებელი, მაგრამ ის შეიძლება იქცეს ჩვენს ერთ-ერთ გამწევ ძალად“, – მეუბნება გია და მარანს მათვალიერებინებს: „ამ ქვევრებში 55 ტონა ღვინო მზადდება. ქვევრში ღვინოს 6-7 თვეს ვაჩერებთ, ახლა ქვევრები ცარიელია. გვერდებზე კი დამწვარი წალამის ნაცარი აქვს მიყრილი. ეს კარგი ანტისეპტიკია. ქვევრები მთლიანად გაჟღენთილია თავისი სანთლით, რომელიც საუკეთესო ორგანული საშუალებაა ჰიგიენის დასაცავად“, – მიხსნის გია. წელს „შატო მერემ“ ცქრიალა ღვინის ფრანგული ბოთლური მეთოდით წარმოება დაიწყო. ახალი ბრენდი „ნინო გაგუა“ გიამ თავის მეუღლეს, ნინოს, მიუძღვნა. ღვინო ძალიან მცირე ტირაჟით და მაღალი ხარისხით გამოირჩევა.

ღვინის სარდაფთან ძველი საწრახელი დგას. ეს საწრახელი გიას ყვარელში უყვია. 300 წლის არისო, მეუბნება ის, რომელსაც დღესდღეობით ტურისტებისთვის ამუშავებს.

პარტნიორები

„ვიცი, რომ სტატია ჩემზეა, მაგრამ ჩემი პარტნიორების, ჩემი მეუღლისა და ოჯახის გარეშე ვერაფერს გავაკეთებდი“, – ამბობს გია. დაწვრილებით მიხსნის, რომ მის პარტნიორებს თანაბარი წვლილი მიუძღვით პროექტის წარმატებაში. მომწონს მისი თავმდაბლობა. „რომ არა გოგა და ზვიადი (გოგა ესიტაშვილი, ზვიად გურაშვილი) აქ შეიძლება არც არაფერი ყოფილიყო“. და იცით, რა არის მთავარი? ნდობა! ჩვენი ერთმანეთის აბსოლუტური, 100%-ანი ნდობა გვაქვს“. – სიამაყე დავინახე ამ სიტყვებში.

სამი აბზაცი „შატო მერეს“ ამბავის დასასრულებლად

ნამდვილი სასახლე თავლის გარეშე ვის გაუგია? „შატო მერე“ არც ამით არის გამონაკლისი: ორიონი, პაკო, ალი, ფუფალა და კვიცი პეღე – ეს გიას ცხენების სახელებია. პეღე ფუფალასა და პაკოს შვილია. გიამ, როგორც ჩანს, კარგად იცის თითოეულის ხასიათი და მეუბნება: „პაკოსთან ახლოს ნუ დადგები, შეიძლება ისე ამოგაცალოს ჯიბიდან რამე, ვერც კი გაიგო, მაგარი ყაჩაღიაო, – გიას მიერ მირთმეულ სტაფილოს ცხენები გემრიელად ახრამუნებენ. – შატოში საჯინიბო და საცხენოსნო სკოლა გვაქვს. ცხენი „ვინიგერიის“ ღვინოების ლოგოზეცაა გამოხატული. ის ჩვენთვის თავისუფლების, გამარჯვების, წარმატების სიმბოლოა“.

კიდევ ერთ შატოს გია ყვარელში სულ მალე გახსნის. იქაურობა თითქმის დამთავრებულიაო, მეუბნება ის. გია იმასაც მეუბნება, რომ „როცა მყიდველი მოდის, ვცდილობ გონივრული მოლაპარაკების შედეგად გარიგება შედგეს, ეს არის ჩვენი ბიზნესი. დარწმუნებული ვარ ხვალ, ზეგ, კიდევ უკეთეს საქმეს შევეჭიდებით და აუცილებლად გავუმკლავდებით“...

შატოს ჭიშკარი უკან მოვიტოვე. უკან მოვიტოვე გომბორის მიხვეულ-მოხვეული გზაც. მაგრამ წამოვიღე ერთი აკვიატებული აბრი: შაბათ-კვირას შატოში მეგობრებთან ერთად დავბრუნდები.

და კიდევ რაღაც შეგრძნება მომყვებოდა უკან მთელი გზა. თბილისის შემოსასვლელში გავაცნობიერე: გია პირადაშვილთან ურთიერთობის შემდეგ გინდება შეგრძნება, რომ ამქვეყნად შეუძლებელი არაფერია. **F**

„რეპროარტი“- კლინიკა, სადაც ყველაზე უტოპიურ სურვილებს ასრულებენ!

ქართულ-ამერიკული რეპროდუქციული კლინიკა „რეპროარტი“ 2012 წლის ივლისში გაიხსნა, თუმცა არსებობის ერთი წლის თავზე საქართველოში უნაყოფობის მკურნალობის ერთ-ერთ ყველაზე რესპექტაბელურ ცენტრად მთიანობდა.

მაკა ცხვედიანი

კლინიკის დამფუძნებელი და დირექტორი, ლიკა ჯყონია, ამ სფეროში თითქმის ოცი წელია მუშაობს. ასპირანტურა ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ვირჯინიის შტატში, ჯონსების სახელობის ადამიანის რეპროდუქციის ინსტიტუტში გაიარა. შემდეგ წლების განმავლობაში ნიუ-იორკის წამყვან კლინიკაში მუშაობდა. 2002 წლიდან მუშაობს საქართველოში, ვერჯინიის სახელობის ადამიანის რეპროდუქციის სამეცნიერო კვლევით ინსტიტუტში, სადაც იმ დროს იმ ვიტრო განაყოფიერების სფეროში პირველი ნაბიჯები იდგმებოდა, შემდეგ კი სამედიცინო ცენტრ „იუნონაში“ იმ ვიტრო განაყოფიერების განყოფილების ხელმძღვანელად.

საქართველოში ლიკა ჯყონიას ჩამოსვლის შემდეგ დაინერგა ისეთი მაღალი რეპროდუქციული ტექნოლოგიები, როგორც არის მამაკაცის უშვილობის დროს სპერმის ექსტრაქცია სათესლე ჯირკვლიდან და დანამატიდან, ინტრაციტოპლაზმური სპერმის ინიექცია, ბლასტოსისტის გაყინვა ვიტრიფიკაციის მეთოდით და ა.შ.

ლიკა ჯყონია, „რეპროარტის“ დირექტორი: „რეპროარტში“ 29 თანამშრომელია. კლინიკის წარმატების მთავარი პირობა მაღალკვალიფიციური გუნდია. „რეპროარტი“ მთლიანად იზიარებს თანამედროვე ამერიკულ და ევროპულ მიდგომებს იმ ვიტრო განაყოფიერების მართულებით. ჩვენი წარმატებული საქმიანობის (არ მომერიდება ამ სიტყვის თქმა) შედეგები ევროპისა და ამერიკის ასევე წარმატებული კლინიკების შედეგების ანალოგიურია. „რეპროარტის“ ექიმებმა და ემბრიოლოგებმა სტაჟირება მსოფლიოს სხვადასხვა წამყვან ცენტრში გაიარეს. თამამად ვიტყვი, რომ უნაყოფობის მკურნალობის, მათ შორის დამხმარე რეპროდუქციული ტექნოლოგიების (იმ ვიტრო განაყოფიერება, საშვილოსნოსშიდა ინსემინაცია და ა.შ.) გამოყენების ყველაზე დიდი გამოცდილება გვაქვს“.

ინ ვიტრო განაყოფიერების პირველი ნაბიჯები

საქართველოში იმ ვიტრო განაყოფიერების პირველი მცდელობები 1998 წელს უკავშირდება.



ლიკა ჯყონია

ლიკა ჯყონია იხსენებს, რომ 2000 წელს, როცა საქართველოში დაბრუნდა, იმ ვიტრო განაყოფიერების სფეროში შესაბამისი მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის არარსებობა და ინფორმაციის დეფიციტი აქტუალური თემები იყო.

ლიკა ჯყონია: „მე გამომართლა და ამერიკაში ისეთ ადამიანებთან მუშაობის ბედნიერება მხვდა წილად, რომლებიც პიონერები იყვნენ ამ სფეროში. ჯორჯიანა და ჰოვარდ ჯონსები, გარი ჰოჯინი და სიუზან ლანზენდორფი. ჯორჯიანა ჯონსის სახელთან არის დაკავშირებული ადამიანის ქორიონალური გონადოტროპინის, პროგესტერონისა და ესტროგენების გამოყენება უნაყოფობის მკურნალობაში თუ ორსულობის მართვაში. სიუზან ლანზენდორფს და მის კვლევებს დიდი წვლილი მიუძღვის მამაკაცის უნაყოფობის მკურნალობის თანამედროვე ტექნოლოგიის, კერძოდ, ინტრაციტოპლაზმური სპერმის ინიექციის განვითარებაში. მათთან მუშაობის გამოცდილება ძალიან მნიშვნელოვანი და საამაყო ჩემთვის. საქართველოში დაბრუნების შემდეგ ჯორჯიანის სახელობის ადამიანის რეპროდუქციის სამეცნიერო კვლევით ინსტიტუტში ჩემს კოლეგებს გავუზიარე ის ცოდნა, რაც ამერიკაში სწავლისა და მუშაობის დროს შევიძინე. ყველა ნიუ-ანსი, ტერმინოლოგიით დაწყებული, დასახვეწი იყო.“

რამდენიმე წლის შემდეგ სამედიცინო ცენტრ „იუნონაში“ გავხსენით ახალი თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისი განყოფილება. დღეს იგივე გამოცდილი და წარმატებული პროფესიონალები აგრძელებენ მუშაობას „რეპროარტში“.

„ის ბიზნესი არ არის“

„რეპროარტში“ ქალისა და მამაკაცის უშვილობის სრული დიაგნოსტიკა და მკურნალობა როგორც კონსერვატიული მეთოდებით, ისე

დამხმარე რეპროდუქციული ტექნოლოგიების გამოყენებით ხდებოდა. მყუდრო და კეთილგანწყობილ გარემოში, რომელიც დიდ, თბილ სახლს უფრო ჰგავს, ვიდრე კლინიკას, შვილზე წლების განმავლობაში მეოცნებე უამრავ წყვილს განაცდევინეს ყველაზე მნიშვნელოვანი და ამაღელვებელი – მშობლებად გახდომის სიხარული!

ლიკა ჭყონია: „ჩვენი საქმიანობის სირთულე მხოლოდ მის სამედიცინო ასპექტში არ გამოიხატება. ის ადამიანურ, ემოციურ მომენტებთანაა დაკავშირებული და ამდენად თითოეული ისტორია თუ მიღწეული შედეგი საოცრად ამაღელვებელი და ინდივიდუალურია! ჩემი აზრით, მთავარია, ამ საქმიანობას მხოლოდ ბიზნესის კუთხით არ მიუდგე... ცოდნასა და გამოცდილებასთან ერთად თითოეულ პაციენტთან ძალიან სათუთი და ფრთხილი მოპყრობაა საჭირო. ეს არ არის ბიზნესი, რომელიც გამდიდრების მიზნით უნდა წამოიწყო. ამ საქმიანობას მხოლოდ ამ სფეროში დიდი გამოცდილების მქონე ადამიანებმა უნდა მოჰკიდონ ხელი. სამწუხაროდ, საქართველოში ვერ აპარატურას შეიძენენ და მერე იწყებენ მცოდნე ადამიანების მოძიებას. ჩამოჰყავთ სხვა ქვეყნიებიდან ექიმები და ემბრიოლოგები, რომლებიც მხოლოდ ორი ან სამი დღით არიან თბილისში. ამ დროს არ ხდება პაციენტის ინდივიდუალური მკურნალობის გათვალისწინება. ჩვენმა მრავალწლიანმა გამოცდილებამ ცხადყო, რომ პაციენტის ორგანიზმი ინდივიდუალურად პასუხობს საკვერცხეების სტიმულაციას. ორ-ან სამდღიანი აცდენა ყოველთვის მოსალოდნელია. პაციენტების ერთდროული მკურნალობა შედეგებზე უარყოფით გავლენას ახდენს.

საქართველოში ამ სფეროში შესაბამისი ცოდნის მქონე ადამიანები ძალიან ცოტაა. სწორი მკურნალობა უნაყოფობის დროს დამხმარე რეპროდუქციული ტექნოლოგიების გამოყენებით მაქსიმალურად დადებითი შედეგების უპირობო გარანტიაა.

ეს არის საქმიანობის ისეთი სფერო, რომლითაც შეიძლება ადამიანები გააბედნიერო და, მერწმუნეთ, ეს გაცილებით მნიშვნელოვანი კომპენსაციაა“.

ინ ვიტრო განაყოფიერების ისტორია

ინ ვიტრო განაყოფიერების ისტორია იწყება უნაყოფო წყვილის: ლესლი და ჯონ ბრაუნების საბედისწერო დიაგნოზით: ცხრაწლიანი უნაყოფობა, განპირობებული საშვილოსნოს მილების ობსტრუქციით. 1976 წელს ექიმ სტებტოსა და ბიოლოგ რობერტ ედვარდის რეკომენდაციით ლესლი ბრაუნს იმ დროისთვის ექსპერიმენტული პროცედურა ჩაუტარდა: საშვილოსნოს მილების გვერდის ავლით, ლაპაროსკოპული მეთოდით ერთი მომწიფებული კვერცხუჯრედის ასპირაცია განხორციელდა. მოხდა განაყოფიერება და რამდენიმე დღეში ხელოვნური განაყოფიერების გზით მიღებული ემბრიონი ქალის საშვილოსნოს ღრუში გადაიტანეს. აქედან იწყება ინ ვიტრო განაყოფიერების განვითარების ერა. 1978 წლის 25 ივლისს 11 სთ-სა და 47 წთ-ზე საკეისრო კვეთის გზით დაიბადა ლუიზა ბრაუნი.

შემდეგი მნიშვნელოვანი თარიღი რეპროდუქციულ მედიცინაში არის 1989 წელი, როდესაც პირველი ბავშვი დაიბადა პრეიმპლანტაციური დიაგნოსტიკის შემდეგ. ოჯახებს, რომელთაც მემკვიდრული დაავადებების დიდი რისკი აქვთ, გაუწინდათ შესაძლებლობა ჯანმრთელი შთამომავლობა ჰყავდეთ.

1991 წელი, როდესაც ბელგიაში, ჟან პიერო პალერმომ შემთხვევით მოახდინა კვერცხუჯრედის განაყოფიერება სპერმის ინიექციით ციტოპლაზმის შიგნით, თუმცა იდეა და პირველი ცდები ამ მიმართულებით სუზან ლანზენდორფმა დაიწყო.

2010 წელი ალბათ ისეთივე მნიშვნელოვანი იყო რეპროდუქციული მედიცინის სფეროში, როგორც 1978, როცა ლუიზა ბრაუნი დაიბადა. რობერტ ედვარდსმა მიიღო ნობელის პრემია ფიზიოლოგიასა და მედიცინაში, ინ ვიტრო განაყოფიერების განვითარებისათვის.

პრობლემები, რომლების კვლავ პრობლემებად რჩება

ლიკა ჭყონია: „მიუხედავად იმისა, რომ ძალიან მნიშვნელოვანი შედეგები გვაქვს და ანალოგიური რეზულტატებით მსოფლიოს ნებისმიერი წარმატებული კლინიკა იამაყებდა, ჩვენს ქვეყანაში ამ თემაზე საუბარი ძალიან რთულია. სხვა ქვეყნებისგან განსხვავებით, არ გვაქვს კლინიკების შედეგების რეგისტრაციის ერთიანი დამოუკიდებელი ორგანიზაცია, რომელიც არ იქნებოდა მიკერძოებული და სხვადასხვა სამედიცინო ცენტრის მუშაობის შედეგებს რეალურად აღწერდა. პაციენტის კონფიდენციალურობას საფრთხე არც ამ შემთხვევაში შეექმნებოდა – მისი ისტორია უნდა ინახებოდეს არა სახელისა და გვარის, არამედ კლინიკაში მინიჭებული უნიკალური ნომრის მიხედვით. ასეთი ორგანიზაციის არსებობა კლინიკებსაც კომფორტს შეგვიქმნიდა და პაციენტებისთვისაც ძალიან მნიშვნელოვანი გახდებოდა იმ თვალსაზრისით, რომ გაცხადებული შედეგები გაცილებით სარწმუნო იქნებოდა. მე შეიძლება დაბეჯითებით გიმტკიცოთ, რომ 100-პროცენტია შედეგები მაქვს, თქვენ კი გადამოწმების საშუალება არ გაქვთ და ეს, ბუნებრივია, ძალიან ცუდია“.

სპერმისა და კვერცხუჯრედის დონორები

იმ შემთხვევაში, თუ მამაკაცს საკუთარ სპერმასთან დაკავშირებული პრობლემები აქვს, ინ ვიტრო განაყოფიერების დროს დონორის სპერმის გამოყენება ხდება საჭირო.

ლიკა ჭყონია: ცივილიზებული სამყაროსათვის პირდაპირი დონორის გამოყენება წარმოუდგენელია. ჩვენ მიგვაჩნია, რომ პირველ რიგში ზიანი არ უნდა მივაყენოთ პაციენტს, ამიტომაც მხოლოდ ლიცენზირებული ბანკის მიერ მოწოდებული სარწმუნო გამოკვლევების მქონე დონორების გამოყენების რეკომენდაციას ვუწევთ ჩვენ პაციენტებს. აგრეთვე ერთი და იმავე დონორის გამოყენება ხდება ბევრ კლინიკაში, - ეს კი ინცესტის საშიშროებას ზრდის, რაც ჩვენს შემთხვევაში კატეგორიულად გამორიცხულია“.

ძალიან ხშირია ქალის კვერცხუჯრედის დონაციის აუცილებლობაც, რაც ძირითადად ქალის ჯანმრთელობის მდგომარეობით ან ასაკით





არის განპირობებული.

ლიკა ჯყონია: „ძალიან გულდასაწყვეტია, რომ ამდენ ქალს სჭირდება დონორი კვერცხუჯრედის გამოყენება. მიზეზი, ძირითადად, ის გახლავთ, რომ მამაკაცის უშვილობის მკურნალობაში დრო ივარგება, რადიკალურ ზომებს არ მიმართავენ, აგვიანებენ ჩვენამდე მოსვლას, არადა, ქალის ასაკი გადამწყვეტია. ვგულისხმობ იმას, რომ ხშირია შემთხვევები, როცა ამასობაში გადის 10-15, ზოგჯერ 20 წელი და უკვე ქალის რეპროდუქციული ჯანმრთელობის და, შესაბამისად, საკუთარი ბიოლოგიური შვილის ჩასახვის პრობლემა ჩნდება. სამწუხაროდ, მაღალია ოპერაციების შედეგად საკვერცხეების დაზიანების ალბათობა. ასეთ შემთხვევაშიც, დონორის კვერცხუჯრედის გამოყენება, ქალისთვის, შვილის ყოლის ერთადერთი შანსი ხდება.“

გეგმები

ლიკა ჯყონია: „ულტრათანამედროვე აპარატურა, კლინიკის სპეციალისტების ჯგუფი, ამერიკულ და ინგლისელ კოლეგებთან თანამშრომლობა - ყველა იმ პირობას ქმნის, რაც საშუალებას გვაძლევს საქართველოსთვის ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა დავიწყოთ. ესაა პრეიმპლანტაციური გენეტიკური დიაგნოსტიკა/სკრინინგი. რას ნიშნავს ეს? წყვილებს, რომლებსაც ამ მეთოდის გამოყენების გარეშე, მხოლოდ დონორის დახმარებით შეუძლიათ ორსულობის მიღწევა და/ან ჯანმრთელი ბავშვის გაჩენა, შესაძლებლობა ეძლევათ იყოლიონ თავიანთი ჯანმრთელი ბიოლოგიური შვილი. ასეთი ჯგუფებია:

- 35 წელს გადაცილებული ქალები, რომელთაც თითქმის გეომეტრი-

ული პროგრესით ეზრდებათ ქრომოსომული პათოლოგიების მქონე ნაყოფის ჩასახვის საშიშროება.

- ჩვეული აბორტების ჯგუფი, ნებისმიერი ასაკის ქალები. ჩვეული აბორტების 70% გამოწვეულია ქრომოსომული პათოლოგიებით.

- ნაყოფის ერთი გენით გამოწვეული 260-ზე მეტი სხვადასხვა დაავადება.

- ქალები, რომლებსაც ინ ვიტრო განაყოფიერების რამდენიმე წარუმატებელი მცდელობა ჰქონდათ.

პრეიმპლანტაციური გენეტიკური დიაგნოსტიკა/სკრინინგის (PGD/PGS) შედეგად მსოფლიოში ასიათასობით ჯანმრთელი ბავშვი დაბადებული. ესაა ემბრიონის სკრინინგი საშვილოსნოში მის გადატანამდე.

მოლეკულური გენეტიკის განვითარებამ თითოეული ემბრიონის შეფასების საშუალება მოგვცა. ხშირია შემთხვევები, როცა ოჯახში ჰყავთ რომელიმე მემკვიდრული დაავადების მქონე ბავშვი და მეორის გაჩენის უმინიათ. ამ შემთხვევაში უკვე გვექნება საშუალება თავი დავიზღვიოთ და მომავალი ბავშვის ჯანმრთელობის მდგომარეობა პრაქტიკულად მის ჩასახვამდე შეფასდეს.

ესაა კლინიკა, სადაც პაციენტს შეუძლია მოვიდეს და ჩაიტაროს ზუსტად ისეთივე მკურნალობა, როგორსაც ამერიკაში, ან თუნდაც ინგლისში მიიღებდა. რაც მთავარია, ადგილობრივად ყველა სახის მანიპულაციას მას საქართველოში მოქმედ სტანდარტულ ფასებად ვთავაზობთ“.

ლიკა ჯყონია აღნიშნავს, რომ არცთუ შორ წარსულთან შედარებით, პაციენტების უმრავლესობის ფსიქოლოგიური ბარიერი – საჭიროების შემთხვევაში მიმართონ ინ ვიტრო განაყოფიერებით მკურნალობას – უკვე მეტ-ნაკლებად დაძლეულია. მოიმატა ისეთი წყვილების რაოდენობამ, რომლებიც ამ თემაზე საუბარს არ ერიდებიან და თამამად აცხადებენ, რომ შვილი ინ ვიტრო განაყოფიერების შედეგად შეეძინათ. მათი რაოდენობა, ბუნებრივია, მცირეა, მაგრამ იმის მიმანიშნებელია, რომ დამხმარე რეპროდუქციული ტექნოლოგიების გამოყენება ადამიანების ცნობიერებაში უშვილობის მკურნალობის, მართალია განსაკუთრებულ, მაგრამ რუტინულ მეთოდებად დამკვიდრდა. ამასთანავე აღნიშნავს, რომ კლინიკა „რეპროარტი“ თითოეული პაციენტის აბსოლუტურ კონფიდენციალობას უზრუნველყოფს.

ქართულ-ამერიკული რეპროდუქციული კლინიკა „რეპროარტის“ მთავარი მიზანი, დაეხმაროს იმ უშვილო ოჯახებს, რომლებიც მას მიმართავენ, მისცეს საშუალება განიცადონ შვილის შექმნის სიხარული უმეტეს შემთხვევაში მიღწეულია!

შეზღვევები

შესაძლებელია მეწარმეობის შესწავლა? Enstitute ახლებურად უდგება ამ საკითხს - ის საშუალებას აძლევს კოლეჯიდან წამოსულ ახალგაზრდებს, ორი წლის განმავლობაში საყოველთაოდ ცნობილ დამფუძნებლებთან იმუშაონ.

ავტორი: მიგან კასარლი



Fundraising 101-ი: სამან ჩოდჰარი და მისი ხელმძღვანელი, ვენჩურული კაპიტალისტი მარკ პიტერ დევისი.

ექვსი საათი და ორმოცდახუთი წუთია. სპორტული დარბაზიდან დაბრუნებულ ბენ დარს სახლში მაცივრიდან გამო- მავალი საშინელი სუნით გაჟღერთილი ჰაერი ხვდება. მისი ოთახის ერთ-ერთი მეზობე- ლი ფრატუნით ჩაუვლის გვერდით და უხმოდ ირეს მხრებს, მეორე კი ეუბნება, რომ საქმე ცუდადაა, რადგან ღამით ვიღაცას დალაგებისას მაცივარი გამოურთავს, მისი ხელახლა ჩართვა კი დავიწყე- ბია. დარი მხოლოდ თავს აქნევს და ჭურჭლის სარეცხი მანქანის გათავისუფლებას იწყებს. ასეთია ცხოვრება Enstitute-ში, რომლის 18-დან 25 წლამდე ასაკის თერთმეტი მიზანსწრა-

ფული ახალგაზრდა მეწარმე ერთადაა შეყუჟუ- ლი სამხრეთ მანჰეტენზე მდებარე ერთ-ერთი შენობის ზედა სართულზე. ისინი ერთად დადიან საყიდლებზე, ერთად ამზადებენ საჭმელს, ერ- თად ჭამენ, ერთად ალაგებენ, ერთ ტელევიზორს უყურებენ და ღამდამობით ოთხ საძინებელში განაწილებულები ერთმანეთს საკუთარ საიდუმ- ლოს უზიარებენ. მზის ამოსვლასთან ერთად დგებიან და სამუშაოდ მიდიან. „ბავშვების“ თითქმის ნახევარს უკვე საკუთარი კომპანია აქვს დაფუძნებული. მათგან მხოლოდ სამს აქვს კოლეჯი დამთავრებული. ალბათ ამ ექსპერიმენ- ტის დასრულების შემდეგ ეცოდინებათ, სწორი

იყო მათი გადაწყვეტილება თუ არა.

არაგინ იცის, ნამდვილად შესაძლებელია თუ არა მეწარმეობის სწავლება. InSITE-ი ბიზნესისა და იურიდიული ფაკულტეტების სტუდენტებს სთავაზობს ფინანსებისა და ტექნოლოგიების ერთხმეხმესტრიან კურსს; მილიარდერი პიტერ ტილი \$100 000-ს უხდის ახალგაზრდებს იმისათვის, რომ კოლეჯი მიატოვონ და რაიმე სტარტაპის იდეაზე იმუშაონ. Enstitute-ის შეთავაზება კი შემდეგია: ორწლიანი პრაქტიკული სწავლება წამყვანი მეწარმეების ხელმძღვანელობით - ეს არის მოდელი, რომელიც, იმედა, მომავალ წელს კიდევ სამ ქალაქში დაინერგება.

31 წლის შეილა იტიჩერია და 26 წლის კეინ საპრანმა არაკომერციული ორგანიზაცია Enstitute-ი გასულ წელს შექმნეს საკუთარი დანაზოგებითა და Boston Celtics-ის თანამფლობელის, ჯიმ პელოტასა და სოციალური მეწარმეების მხარდამჭერი deLaski Family Foundation-ისაგან მიღებული \$300 000-ით. საპრანი დაკავებულია ფანდრაიზინგით - თანხების მოძიებით, საზოგადოებასთან ურთიერთობითა და სტუდენტების შერჩევით. იტიჩერია ხელმძღვანელობს საცხოვრებელთან დაკავშირებულ პრობლემებს, ბრუნავს ბავშვებზე და არჩევს მენტორებს, რომელთა შორის არიან ფაბიან პფორტმიულერი Holstee-დან (ცხოვრების სტილის ბრენდი) და შილარი მისონი Bitly-დან (URL მისამართების შემმოკვლველი სოციალური ქსელებისათვის). მენტორი-მეწარმეები კვირაში \$200 დოლარს უხდიან შეგირდებს.

სათანადო მოსწავლეების შესარჩევად Enstitute თვეების განმავლობაში იკვლევს კანდიდატურებს პირადი და ვიდეოგასაუბრებების, ესეებისა და თვითშეფასებების საშუალებით, შემდეგ უკავშირდება სტარტაპებს, რომლებიც მის შეგირდებს სთავაზობენ რეალურ სამუშაოს - არა „ინტერნის“, ამბობს იტიჩერია, არამედ „მტურმანის“ კატეგორიაში. შეგირდები პირადად ხვდებიან იტიჩერიას, სულ ცოტა, კვირაში ერთხელ მაინც. ჩატარებული სამუშაოს განხილვის პროცესი შესაძლოა ძალიან მტკივნეული აღმოჩნდეს. „ზოგჯერ ფიქრობ, რომ შესანიშნავად ართმევ თავს საქმეს, - ამბობს ერთ-ერთი მოსწავლე. - შეილა ის ადამიანია, რომელიც ყოველთვის პირდაპირ გეუბნება, რომ ეს ასე არ არის“.

როგორი შედეგები აქვს პროგრამას, როდესაც ჯერ პირველი სასწავლო წლის ნახევარიც კი არ არის გასული? ამის გასარკვევად რამდენიმე

გრძელი სამუშაო დღე გავატარე 24 წლის სამან ჩოდპარისთან ერთად, რომელიც წყვილში მუშაობს 34 წლის მეწარმესთან, ინკუბატორთან და ვენჩურულ კაპიტალისტთან, მარკ პიტერ დევისთან. ასევე შევისწავლე როგორ მუშაობს 20 წლის ბენ დარი, რომელიც მიმაგრებულია 31 წლის ბენ ლერერთან Thrillist Media Group-იდან.

ეს მათი პირველი დღეა დასავლეთის 24-ე ქუჩაზე ნაქირავებ ოფისში, ამიტომ გათბობა ჯერ არ ჩაურთავთ. ჩოდპერი და დევისი, რომლებიც უკვე ხუთი თვეა, ერთად მუშაობენ, ერთ მაგიდას მისხდომიან თეთრად შეღებილ ოფისში. „გააკეთე შენი PDP“, - ამბობს დევისი, გულისხმობს რა პროფესიული ჩვენების განვითარების ინდიკატორულ გეგმას. გასულ კვირას მათი შესწავლის საგანი იყო პირობათა ჩამონათვალი, ამ კვირაში - კაპიტალიზაციის ტაბულები. ეს არის Fundraising 101-ი.

„როდესაც ინვესტიციას იღებ - ახალ აქციებს გამოსცემ, ეს კი ზრდის საერთო მნიშვნელს“ - განმარტავს დევისი, სანამ ჩოდპერი ქმნის დოკუმენტს და იწყებს ინვესტიციების სერების მოდელის შექმნას. „როდესაც პირველად დავიწყე მუშაობა, როგორც ვენჩურულმა კაპიტალისტმა, ერთ დღეს კაპიტალიზაციის ტაბულა დაგვჭირდა; მაშინ საერთოდ არ მქონდა წარმოდგენა, რა უნდა გამეკეთებინა. რამდენიმე კვირა აქეთ-იქით ვაწყდებოდი, სანამ მისი გაკეთება ვისწავლე. - ამბობს ის. - სამანმა ამას ორ საათში უნდა გაართვას თავი“.

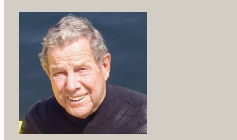
ჩოდპერი ტორონტოს Sheridan College-ის ასპირანტურაში სწავლობდა, როდესაც კბილის ექიმთან მორიგი ვიზიტით მისულმა სტომატოლოგიური კლინიკის მოსაცდელში Enstitute-ის შესახებ Twitter-ში წაიკითხა. ის წარჩინებული სტუდენტი იყო, მაგრამ ეს არ აკმაყოფილებდა. Enstitute-მა შესთავაზა მას პრაქტიკულ უნარებზე მუშაობა და საშვი მანჰეტენზე. დევისი ნიუ-იორკის ფლუტაირონის კვარტალში მოღვაწეობს, სადაც ახალბედა ვენჩურული ფონდის, High Peaks Venture Partners-ის პარტნიორია; გარდა ამისა, ის არის ოთხი კომპანიის თანადამფუძნებელი და გამგეობის წევრი, თავისი ინკუბატორის, Interplay-ის მეშვეობით.

როგორც ჩოდპერიმ გვიამბო, შეგირდობის ორი კვირის თავზე დაწმუნებული იყო, რომ საქმეს მშვენივრად ართმევდა თავს - არ აგვიანებდა, ნებისმიერ დავალებას ხალისით ასრულებდა. „პირადად მე საკუთარ თავს B+ დავუწერდი“

ტენდენციები

რამე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? უფრო დაწვრილებითი ინფორმაციისთვის, დაასკანერეთ ქვემოთ ან გადაადით ბმულზე.

FORBES.COM/ENTREPRENEURS



პერსონა ბობ მაისტრელი
სასარგებლო რჩევა მეწარმეებს ჰიდროკოსტიუმების მწარმოებელი Body Glove-ის 84 წლის თანადამფუძნებლისაგან.

კომპანიი BITCOIN
„უინარა“ ციფრული ვალუტა რეკორდულ მაჩვენებელს, \$200-ს აღწევს. კომპიუტერის ფანების სიხარულს საზღვარი არა აქვს.

იღმა საერთოვლი დარბაზი
გაგიბიათ ახალი ნაცნობობა ვარჯიშისგან ოფლით გახვითქულებს? ფიტნეს-ცენტრები ახლა სოციალური ურთიერთობისთვის ჩინებულ ადგილად ქცეულან.





სპარინგ-პარტნიორები: ბენ ლერერი და ბენ დარი.

- ამბობს ის. მისი ხელმძღვანელი კი სხვაგვარად ფიქრობდა და პირველი შეხვედრის დროს შეილას უთხრა, რომ სამანი სათანადოდ ვერ ართმევდა თავს საქმეს. „ეს იყო გამოსაფხიზლებელი სიგნალი, რომელიც ნამდვილად მჭირდებოდა და რომელმაც შეცვალა ჩემი და მარკის მუშაობის მეთოდი, - თქვა ჩოდჰარმი. - ამის შემდეგ 1000%-ით უფრო პრაქტიკულად მოაზროვნე გავხდი და ახლა ჩვენი ურთიერთობა მკაცრ პირდაპირობას ეფუძნება“.

ჩოდჰარი ამბობს, რომ ჯერ არ იცის, რა სურს - საკუთარი კომპანიის შექმნა თუ სწავლის გაგრძელება. მიუხედავად იმისა, რომ ის შეყვარებულია ნიუ-იორკის სტარტაპულ კულტურაზე, ასევე დაინტერესებულია განვითარებადი ბაზრებით. „თუ ბრწყინვალე იდეა მომივა და მის განხორციელებას შევეცდები, ძალიან კარგი, - ამბობს ის, - მაგრამ თუ ჩინეთში წავალ და სწავლას გავაგრძელებ, მით უკეთესი“.

მეორე მხრივ, ბენ დარი ჯიუტად ისწავლის მეწარმეობისაკენ. „ამ ორი წლის ჩამთავრების შემდეგ მე მზად ვიქნები საკუთარი კომპანიის შესაქმნელად“, - ამბობს ის. გაუძლებს კი იგი შეგირდობის მძიმე პროცესს? მან განვლო კოლეჯის ორი მშფოთვარე წელი სამ სხვადასხვა სკოლაში. ახლა, როდესაც ვიღაცისთვის უწევს მუშაობა, ის

ამბობს: „ეს მეგობრის სახლში ცხოვრებას ჰგავს: სასიამოვნოა, საინტერესოდ ცხოვრობ, ერთობი, მაგრამ მაინც უხერხულობის გრძნობა გიპყრობს ყოველ ჯერზე, როდესაც მაცივრიდან რაღაცას იღებ“.

ბენ ლერერი სხვაგვარად ფიქრობს. „ყველაზე კარგი, რისი გაკეთებაც დარისათვის შემიძლია, - ამბობს მამაკაცთა მედიაკომპანია Thrillist-ის თანადამფუძნებელი, - არის ის, რომ დავარწმუნო იგი, კოლეჯს დაუბრუნდეს. არა იმიტომ, რომ კიდევ რამე ისწავლოს, არამედ უფრო იმისათვის, რომ თავის თანატოლებთან ჰქონდეს

ურთიერთობა და მათთან გართობით ისიამოვნოს“.

Thrillist-ში საუნივერსიტეტო კულტურა იგრძნობა. ერთ დილას 10:30-ზე ლერერი თავისი სოპოს ოფისის საკონფერენციო დარბაზში შედის, სადაც თანამშრომლები ელიან მის დასტურს მობილური აპლიკაციის განახლებული დიზაინის დასამტკიცებლად. მას წელში გამოყვანილი მუქი ლურჯი წვრილზოლიანი კოსტიუმი აცვია და მკვეთრად გამოირჩევა კაპიუშონიანი და ცისფერჯინსიანი თანამშრომლებისაგან. „ლამაზი კოსტიუმი, - იდაყვს კრავს დარი უფროს მეგობარს, როდესაც ის მის გვერდით ჯდება. - დღეს მნიშვნელოვანი ღამეა, არა?“ ლერერი გაყინულ მზერას ესვრის და მაშინვე გადადის საქმეზე: „ვინ გააკეთებს მოხსენებას პირველი?“

დარი ფეხზე დგება. ის მონაწილეობდა აპლიკაციის ახალი დიზაინის გამოცდაში და პროდუქტის გუნდთან ერთად მუშაობდა ხარვეზების აღმოსაჩენად ხარისხის უზრუნველყოფის მიზნით. „თქვენ მართლა ცდილობდით ამის გაფუჭებას, არა? - ეკითხება მას მენტორი. - ნამდვილად“.

ძალიან ძნელია თავის გამოჩენა ისეთ სწრაფად მზარდ კომპანიაში, როგორცაა Thrillist-ი. შარშან მისმა 215-მა თანამშრომელმა კომპანი-

ას \$50-მილიონიანი შემოსავალი მოუტანა. ორ სუენია ბენს ბევრი რამ აქვს საერთო – დაწყებული ზედა ვესტ-საიდში გატარებული ბავშვობით, დამთავრებული თავისუფალი სტილით. დარი პირველი რამდენიმე კვირის განმავლობაში მუდმივად თავისი მენტორის შორიასლოს ტრიალებდა, სწავლობდა რა გაყიდვების ხელოვნებას და ნელ-ნელა მოუსვენრობა იპყრობდა. „მე ვესაუბრე ბენს პროდუქტის ჯგუფში მუშაობის შესახებ“, – ამბობს დარი. მაგრამ მენტორმა ის ტექნოლოგიების ჯგუფში გაამწესა. ის კომპლექსურ განათლებას იღებს, მათ შორის, გარკვეულ დონეზე სწავლობს საზოგადოებასთან ურთიერთობას, საგამომცემლო საქმეს („ძალიან ბევრი სისუფელა“) და ტექნოლოგიურ განვითარებას.

ყოველი კვირის ბოლოს ორი ბენი ხვდება, რათა დარის წარმატებები შეაფასოს. იღებს თუ არა ის საკმარისად მრავალფეროვან გამოცდილებას? აქვს თუ არა რაიმე პრობლემა? შეუძლია თუ არა უფრო მეტის გაკეთება? თავიანთი ურთიერთობების გასამყარებლად ბენები დადიან ერთად კრივის ვაკევილიებზე და ნაძლევის დებენ, ვინ მოიგებს საპრიზო ბრძოლას. „თუ მე მოვიგებ, ერთი დღით გენერალური მენეჯერი ვიქნები, – იცინის დარი. – თუ ის მოიგებს, ალბათ, ყველაფრის გაკეთება მომიწევს, რასაც მიბრძანებს“.

სახლისაკენ მიმავალი დარი უკვე სხვა ტიპის

პარტნიორთან ერთაბრძოლაშია ჩაბმული: დედა ბუნებასთან. სანაპიროს ჩრდილო-აღმოსავლეთის ქარიშხალი „ნემო“ უტევს. „სენდის“ ნამოქმედარით შეშინებული Enstitute-ის შევირდები თავს ანებებენ სადილის კეთებას, რათა დაეხმარონ სარჰანს, რომელიც პროდუქტით დატვირთული ავტომობილით მოდის Costco-დან.

კვირაში ორჯერ ერთ ჭერქვეშ მცხოვრები შევირდები სადილს ამზადებენ მოწვეული სპიკერებისათვის, რომელთა შორის იყვნენ მოდის დიზაინერი მარკ ეკო და სკოტ ბელსკი Behance-დან. ამ საღამოს კი მათი სტუმარია ბრუს ბენენ-ჰაიმერი – Pace University’s EntrepreneurshipLab-ის („Pace-ის უნივერსიტეტის სამეწარმეო ლაბორატორია“) ხელმძღვანელი. აღმოჩნდა, რომ თავის დროზე მან მიატოვა უილ-სტრიტი და ტრეიდერის კარიერა, რათა რამდენიმე წელი ნაოსნობისათვის მიეძღვნა. შემდეგ შექმნა ხის მასალის იმპორტიორი კომპანია, შეისწავლა გემთმშენებლობის საქმე. ამის შემდგომ სრულყოფილად დაეუფლა მაღალტექნოლოგიურ სასამართლო ექსპერტიზას, მიიღო ბიზნესის ადმინისტრირების დიპლომი და ისწავლა იაპონური ენა.

საინტერესო სამეწარმეო გაკვეთილი მისი ისტორიიდან: შეძლებისდაგვარად გამოიყენე ყოველი მოულოდნელი შემოზღუპვა შენს ცხოვრებაში. **F**

დამფუძნებელთა ხელსაწყოები

ახალი საშუალო TINDER-სთვის

ბიზნესკონტაქტების დადების მიზნით დამყარებული კავშირები ჯერჯერობით ანალოგური პროცესია: პირდაპირი კონტაქტი წამყვანი რგოლია. პაემნების აპლიკაცია Tinder-ით თანდათან და უხმაუროდ იცვლის მიმართულებას. ამ გვერდის მომხმარებლები ათვალეირებენ და ახარისხებენ მარტოხელეების პროფილებს (მოწონებულები – მარჯვნივ, დაწუნებულები – მარცხნივ). ვარიანტები კონფიდენციალურია ორმხრივი ინტერესის გამოხატვამდე, რომლის შემდეგაც წყვილებს ჩატისაკენ მოუწოდებენ. ბიზნესვერსია, რომელსაც Tinder-ი განიხილავს, ნეტვორკინგის მსგავსი პროცესი იქნება: ღირებული კონტაქტები – მარჯვნივ, წუნდებულები – მარცხნივ. შეძლებს თუ არა „ღამის კლუბის“ აპლიკაცია იქნეს ოფიციალურ მატანკლად, რომელიც თანადამფუძნებლებს ერთმანეთს აპოვინებს?

– ჯ.ჯ. კოლაო

კონტრაქტით მიჯაჭვული თანამშრომლები, რომლებმაც თავისუფლება მოიპოვეს

ზოგიერთი ცნობილი მეწარმე თავდაპირველად შევირდად მსახურობდა, სანამ თავი არ გაითავისუფლა საკუთარი ინოვაციური ბიზნესის საშუალებით.



ჰენრი ფლორი (1863–1947)
1879 წელს მან დეტროიტის James Flower & Brothers-ის მექანიკურ საამქროში შევირდად დაიწყო მუშაობა; შემდეგ Edison-ისათვის მუშაობდა.



ჰენრი კაიზერი (1882–1967)
13 წლის ასაკში ის ერთი-ერთი ნიუიორკელი ფოტოგრაფის შევირდად იყო. 20 წლისამ ეს ბიზნესი შეისყიდა. ფოლადის ბიზნესი უფრო მოგვიანებით დაიწყო.



კონოსუკე მაცუშიტა (1894–1989)
1904 წელს კონოსუკე, Panasonic-ის მომავალი დამფუძნებელი, ოსაკაში შევირდად აიყვანეს ხიბატის (ხის ნახშირზე მომუშავე სამწვადე მოწყობილობა) მაღაზიაში.



ლი კა-შინი (დაბადებული 1928 წელს)
12 წლის ასაკში შევირდად საათების სამაკურების ჰონკონგის ფაბრიკაში. 20-ე საუკუნის 50-იან წლებში დააფუძნა თავისი პირველი კომპანია – პლასტმასის საწარმო.



ლეონარდო დელ ვაიო (დაბადებული 1935 წელს)
20 წლის ასაკში შევირდად მუშაობდა იტალიურ ქარხანაში, რომელიც ამზადებდა ფორმებს ავტონაწილებისათვის და სათვლის ჩარჩოებს.



ლორენს გრაფი (დაბადებული 1938 წელს)
1952 წელს, 14 წლის ასაკში, ის ლონდონის იუველირის შევირდად იყო (ხეხავდა იატაკებსა და ტუალეტებს), ახლა ის ვაჭრობს რარიტეტული ძვირფასეულობით მდიდრებისთვის.



ჰონ ჰოდვალეი (დაბადებული 1952 წელს)
ის შევირდად მუშაობდა სტოკ-ონ-ტრენტის (ინგლისი) Michelin-ის საბურავების ქარხანაში. მოზილურ ტელეფონებთან დაკავშირებული მისი პირველი გარიგება 1987 წელს გაფორმდა.



ალექსანდერ მაკჰუინი (1969–2010)
16 წლისა შევირდად მუშაობდა სევილ-როუს ქუჩაზე მდებარე სამკერვალო Anderson & Sheppard-ში. მისმა მოდელებმა დევიდ ბოუს დახმარებით გაითქვა სახელი.



ეფრემ (რეზი) ურუმაშვილი, კომპანია „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორების“ დამფუძნებელი.

ბიზნუსად გადაქცეული იურიდიული პარტნიორობა

მსოფლიო რეიტინგებში დამკვიდრებული ადგილები, სამუშაო გუნდის მაღალკვალიფიციურობა და მნიშვნელოვანი ინდუსტრიული და კომერციული სექტორების იურიდიული მომსახურების სფეროში მიღწეულმა წარმატებებმა კომპანია ერთ-ერთი მოწინავე გახადა.

საქართველოში, სამწუხაროდ, ჯერ კიდევ არ არის მყარად და მკაფიოდ ჩამოყალიბებული თანამედროვე ბიზნეს- და ეკონომიკური ურთიერთობები, მათ შორის, ბიზნესსექტორის სახელმწიფოსთან დამოკიდებულება და თამაშის ცივილიზებული წესები. დღემდე მუდმივ ტრანსფორმაციას განიცდის საგადასახადო კანონმდებლობა. პრაქტიკულად არ ფუნქცი-

ონირებს საფონდო ბაზარი, ბოლომდე არ არის აღმოფხვრილი პროტექციონიზმი და კლანურობის ელემენტები ეკონომიკაში. ასეთ დროს, ცხადია, ჯანსაღ კონკურენციაზე, განვითარებასა და წარმატებაზე ორიენტირებულ ბიზნესებს მწვავედ უდგებათ კვალიფიციური ბიზნეს- და იურიდიული კონსულტაციის მიღების პრობლემა. თუმცა არსებობენ კომპანიები, რომლებიც სწორედ ამ სფეროში საქმიანობენ და ერთგვარად ავსებენ ამ დეფიციტს.

ერთ-ერთი ასეთი კომპანიაა „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორები“.

10-წლიანი საბანკო კარიერის შემდეგ, რომლის განმავლობაშიც „საქართველოს ბანკის“ ფინანსური დირექტორის მოადგილის მოვალეობას ასრულებდა, 2010 წელს ეფრემ (რემი) ურუმაშვილმა გადაწყვიტა იურისპრუდენციაში გადაენაცვლა. სწორედ მაშინ დაემატა კომპანიას სახელწოდებით „ნოდია და პარტნიორები“ გვარი ურუმაშვილი და შედეგად საქართველოს იურიდიული კომპანიების ბაზარმა წარმატებული კომპანია - „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორები“ მიიღო. ბატონი ეფრემი პარალელურად ხელმძღვანელობდა საგადასახადო და ეკონომიკური პოლიტიკის კომიტეტს „საქართველოს ბანკების ასოციაციაში“. შეიძლება ითქვას, რომ მისი ხელმძღვანელობით განხორციელდა მრავალი ცვლილება როგორც საგადასახადო კოდექსში, ისე ეროვნული ბანკის ნორმატიულ აქტებში, რამაც ფინანსურ ინსტიტუტებს უკეთესი ბიზნეს- და საკანონმდებლო გარემო შეუქმნა.

მანამდე, 2005 წლისათვის, როდესაც „ნოდია და პარტნიორები“ დაფუძნდა, საბანკო სექტორში მუშაობის მრავალწლიანი გამოცდილება ჰქონდა მის დამფუძნებელსა და მმართველ პარტნიორს, ლაშა ნოდისას. სანამ იურიდიული ბიზნესკომპანიის შექმნას გადაწყვიტდა „ბანკ რესპუბლიკის“ იურიდიული დეპარტამენტის დირექტორად მუშაობდა და ამავდროულად ბანკის დირექტორთა საბჭოს წევრი იყო.

დამფუძნებლების წარსულში წარმატებული საბანკო კარიერის გათვალისწინებით, გასაკვირი არ არის, თუ რატომ სარგებლობს დღეს კომპანიის მომსახურებით საქართველოში მოქმედი თითქმის ყველა წარმატებული ბანკი და სადაზღვევო კომპანია.

იურიდიულმა ბიზნესკომპანიამ - „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორები“ Legal 500-ის 2012 წლის რეიტინგში - Legal Market Overview - ერთი საფეხურით წინ წაიწია და მეორე ჯგუფში დაიკავა ადგილი. აღნიშნულ გამოცემაში კომპანია პირველად 2010 წელს, საქართველოში მოქმედ სხვა წარმატებულ იურიდიულ ფირმებთან ერთად იქნა მოხსენიებული. ზუსტად ერთ წელიწადში კი რეიტინგის პირველი სამეულის მესამე ჯგუფში დაიმსხურა ადგილი.

Legal 500-ი თავის გამოცემებში იურიდიულ კომპანიებზე ძალიან მოკლე და ლაკონიუ ინფორმაციას აქვეყნებს, თუმცა თითოეულ სიტყვას

საკმაოდ დიდი წონა აქვს. სწორედ აღნიშნული შეფასებების საფუძველზე აკეთებენ არჩევანს იურიდიული მომსახურების მიღების მსურველი პირები კონკრეტული კომპანიის სასარგებლოდ. „მაღალკვალიფიციური გუნდი განსაკუთრებით ძლიერია საბანკო, საფინანსო და საგადასახადო სამართალში ... კომპანიის სპეციალიზაციის კიდევ ერთ სფეროს ასევე წარმოადგენს უძრავი ქონება და ინფრასტრუქტურული სამშენებლო პროექტები“, - წერს Legal 500-ი „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორების“ შესახებ.

დღეისათვის კომპანია იურიდიულ საქმიანობას სამი მიმართულებით ახორციელებს - მომსახურებას უწევს საფინანსო სექტორს, სამშენებლო სექტორს და სხვადასხვა ტიპის კომპანიებს ინვესტიციების მართვისა და კორპორაციული მომსახურების კუთხით.

„ბანკებს, გარდა საბანკო საფინანსო კუთხით მომსახურებისა, ვთავაზობთ საოპერაციო რისკების მომსახურებასაც, რაც კომერციული ბანკების ეროვნული ბანკის რეგულაციებთან შესაბამისობაში ყოფნას გულისხმობს, დაწყებული კლიენტურით, დამთავრებული იმ სამართლებრივი მოთხოვნებით, რასაც ეროვნული ბანკი ადგენს. ასევე მნიშვნელოვანია ბანკებთან ჩვენი თანამშრომლობა უკანონო შემოსავლების ლეგალიზაციის სტანდარტების თვალსაზრისით, რაზეც კონტროლი ყველა ბანკში ხორციელდება. თუკი ჩვენს კლიენტ ბანკს აქვს დავა ამ საკითხთან დაკავშირებით, ჩვენ წარმოვადგენთ მოდავე მხარეს“, - ამბობს ურუმაშვილი Forbes-თან საუბარში.

მისივე თქმით, კომპანიას ჰყავს საუკეთესო ექსპერტი და პარტნიორი - დადუნა კონხრეიძე, რომელიც წელს მოიპოვებს სამართლის მაგისტრის ხარისხს სამშენებლო სამართალში King's College London-ის სკოლაში. ურუმაშვილს სჯერა, რომ სწორედ მისი დამსახურებით ჰყავს „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორებს“ არაერთი მსხვილი კლიენტი სამშენებლო სექტორში. მათ შორის სასტუმროების - Kempinski Batumi და Rixos Tbilisi მშენებელი კომპანიები, ასევე უმსხვილესი ჩინური კომპანია China Nuclear Corporation, რომელმაც აღმოსავლეთ საქართველოში გზების მშენებლობის ტენდერში გაიმარჯვა.

„ჩვენი მიზანია მუდმივად ვიყოთ ბიზნეს და იურიდიული საკონსულტაციო მომსახურების ბაზრის ლიდერთა შორის, ვიზრუნოთ კომპანიის პროფესიულ ბრდაზე და გავაფართოვოთ კლიენტურის არეალი...“



რაც შეეხება მესამე სექტორს, ურუმაშვილის თქმით, აქ სხვადასვა ტიპის კომპანიები იყრიან თავს და „ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორების“ მხრიდან მათთვის გასაწევი მომსახურება ძირითადად ფრენჩაიზინგის ხელშეკრულებებს, ექსკლუზიურ იურიდიულ მომსახურებას, სასამართლო დავებს, საგადასახადო დავებსა და იურიდიულ კონსულტაციას მოიცავს.

კითხვაზე, რა წარმოადგენს დღეისათვის კომპანიის მიზანს და როგორ ხედავს შემდგომი განვითარების გზას, ეფრემ ურუმაშვილი პასუხობს, რომ მთავარია კომპანიამ Legal 500-ის რეიტინგის პირველ სამეულში გაიმყაროს პოზიციები და დარჩეს უბრალოდ საუკეთესო იურიდიულ კომპანიად ქვეყანაში.

„ჩვენი მიზანია მუდმივად ვიყოთ ბიზნეს- და იურიდიული საკონსულტაციო მომსახურების ბაზრის ლიდერთა შორის, ვიზრუნოთ კომპანიის პროფესიულ ზრდაზე და გავაფართოოთ კლიენტურის არეალი. დარწმუნებული ვარ, ამას ჩვენი მუშაობის უნიკალური სტილით შევძლებთ კიდევ. ჩვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია კლიენტი და ყველაფერს ვაკეთებთ იმისთვის, რომ მათი უფლებები მაქსიმალურად იყოს დაცული. თუკი ვამჩნევთ, რომ ჩვენი მომსახურების მიმღები იურიდიული პირი წინააღმდეგობაშია კანონმდებლობასთან, მას ცრუ იმედებს არ ვაძლევთ. ჩვენი კორპორაციული პასუხისმგებლობის უმთავრესი პრინციპი ხარისხიანი მომსახურების გაწევაა. ვამაყობთ იმით, რომ

გვესმის კლიენტის ბიზნესი, მომსახურების გაწევისას ვხდებით მისი გუნდის წევრი, ვეხმარებით მას მიზნის მისაღწევად სწრაფი და ეფექტიანი გადაწყვეტილებების მიღებაში. გამოცდილება ამტკიცებს, რომ ყოველთვის არსებობს მეტის მიღწევის საშუალება და კლიენტთან ერთად მუშაობით, კრეატიული მიდგომებით, კანონმდებლობის ღრმა ცოდნითა და მონდომებით შეგვიძლია ვიპოვოთ მიზნის მიღწევის საუკეთესო, ხშირად ინოვაციური გზები. ჩვენი მიზანია, ვიყოთ საუკეთესო. ამ მიზნის წარმატებით მიღწევის საიდუმლო კი მართივია - ცოდნა, გამოცდილება, პროფესიონალიზმი და კლიენტებთან გულწრფელი პარტნიორული დამოკიდებულება“, - ამბობს ეფრემ ურუმაშვილი.

2010 წლიდან მოყოლებული კომპანიის მენეჯმენტი მნიშვნელოვნად გაფართოვდა, სამი წამყვანი იურისტი მიიღო პარტნიორებად - დადუნა კოხრეიძე, ნინო ბაქაქუჩი და ალექსანდრე სუსნიშვილი.

ეფრემ ურუმაშვილს სჯერა, კომპანიის იმიჯის ფორმირება მისი პარტნიორების დამსახურებით ხდება და ამაყობს, რომ კომპანიას საუკეთესო პარტნიორები ჰყავს, რომლებიც ასევე საუკეთესო მეგობრებიც არიან.

„ჩვენთვის მნიშვნელოვანია თითოეულმა ჩვენგანმა მიიღოს აქტიური მონაწილეობა ქვეყანაში კარგი სამართლებრივი გარემოს ჩამოყალიბებაში. მე მრავალი წელია აქტიურად ვთანამშრომლობ საქართველოს საბანკო ასოციაციასთან და საქართველოს ბიზნესასოციაციასთან, ასევე ვარ საქართველოს შემოსავლების სამსახურის საგადასახადო კოდექსის განმარტებების კომისიის წევრი და მონაწილეობას ვიღებ საგადასახადო კოდექსის განმარტებების მომზადებაში. გარდა ამისა, საქართველოს ბიზნესასოციაციაში ვხელმძღვანელობ „ფასიანი ქაღალდების კანონში“ ცვლილებების პროექტზე მომუშავე ჯგუფს, რომელიც აქტიურად მონაწილეობს ამ სფეროში საკანონმდებლო ცვლილებების შემუშავების პროცესში. ეს არ წარმოადგენს კომერციულ ინტერესს, უბრალოდ მე ძალიან მაინტერესებს ეს სფერო“, - ამბობს ურუმაშვილი.

„ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორების“ კლიენტების რიცხვი ყოველწლიურად სტაბილურად 15 პროცენტით, ხოლო კომპანიის შემოსავლები 25 პროცენტით იზრდება. დღეისათვის კომპანიაში 17 მაღალკვალიფიციური იურისტი დასაქმებული,

თუმცა მიმდინარე წელს კომპანიამ სტუდენტების დასაქმებაც გადაწყვიტა.

„ჩვენ გვესმის, რომ ბიზნესის კეთება შეუძლებელია კარგი კადრების გარეშე, კომპანიის პარტნიორებს ამ მიმართულებითაც შეაქვთ თავისი წვლილი კარგი იურისტების აღზრდაში“, -

გვითხრა ეფრემ ურუშაშვილმა.

თანამშრომელთა რიცხვის მუდმივი ზრდის გამო, კომპანიამ ვაჟა ფშაველას 71-ში მდებარე ძირითად ოფისს კიდევ ერთი ახალი ოფისი დაამატა და სამომავლოდ გაფართოებას საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში ოფისების გახსნით გეგმავს. **F**

ნინო ბაქაძური

ხელმძღვანელობს საბანკო და ფინანსური სამართლის ჯგუფს. იგი უკვე რამდენიმე წელია მუდმივად სახელდება საქართველოში მოქმედ წარმატებულ იურისტებს შორის მრავალი პრესტიჟული საერთაშორისო გამოცემის მიერ. კომპანიაში საქმიანობის დაწყებამდე ნინო იყო თბილისის სააპელაციო და საოლქო სასამართლოების მოსამართლე. მისი სამოსამართლე გამოცდილება კომპანიას განსაკუთრებით ეხმარება სამართალწარმოების ეფექტიანად წარმართვის სტრატეგიის განსაზღვრაში. ნინომ საბანკო და ბიზნესის სამართალში განათლება მიიღო ნიუ-იორკის კოლუმბიის უნივერსიტეტში, მან ჩააბარა ნიუ-იორკის შტატის ადვოკატთა გამოცდები და აქვს იურიდიული პრაქტიკის უფლება როგორც საქართველოში, ისე ნიუ-იორკის შტატში, რაც განსაკუთრებით მიმზიდველია უცხოელი კლიენტებისათვის. ნინო ბაქაძური, ასევე წარმოადგენს ICC GEORGIA-ს საბანკო კომისიის თავმჯდომარეს.

ლაზა ნოდია

„ნოდია, ურუშაშვილი და პარტნიორების“ დამფუძნებელი და მმართველი პარტნიორი

დადუნა კობრიძე

„ნოდია, ურუშაშვილი და პარტნიორების“ 2010 წლიდან უძრავი ქონების ჯგუფს ხელმძღვანელობს. კომპანიაში სადაზღვევო სექტორიდან მოვიდა, აქვს საჯარო სამსახურში მუშაობის გამოცდილება. კომპანიაში ის ხელმძღვანელობს უძრავი ქონებისა და სამშენებლო სამართლის ჯგუფს და ფლობს უნიკალურ ცოდნასა და გამოცდილებას სამშენებლო სამართლის სფეროში. დადუნას გააჩნია საერთაშორისო სამშენებლო ხელშეკრულებებზე (მათ შორის FIDIC-ის ხელშეკრულებებზე) მუშაობის მნიშვნელოვანი გამოცდილება და რეკომენდებულია LEGAL 500-ის მიერ უძრავი ქონების სფეროში.

ალექსანდრე (სანდრო) სუსნიშვილი

2011 წელს შეუერთდა „ნოდია, ურუშაშვილი და პარტნიორებს“, ხოლო 2013 წლიდან კომპანიის პარტნიორია და წარმატებით უძღვება კომპანიის საქმიანობას სავადასახადო სამართლის სფეროში. მანამდე მუშაობდა საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს სავადასახადო დეპარტამენტის იურიდიული სამმართველოს სამართლებრივი ექსპერტიზის განყოფილების უფროსად. სანდროს გამოცდილება უმნიშვნელოვანესია კომპანიის კლიენტებისთვის ოპტიმალური და სწორი სავადასახადო სტრატეგიის დასაგეგმად.





სმოვანი ბარიერის გადალახვა

პოპულარული სოციალური პლატფორმის, SoundCloud-ის, მიზანია არა მარტო მუსიკის, არამედ მთელი აუდიოგამოცდილების დემოკრატიზება... და ფულის შოვნაც.

ავტორი: რაიან მემი

სმის აწევა: ერიკ ვალფორსმა და ალექსანდერ ლიუნგმა SoundCloud-ში 38 მილიონი მომხმარებელი მოიზიდეს.

უილშირის ბულვარის გადაკვეთისას ალექსანდერ ლიუნგი ცოტა დაბნეული ჩანს. შავი სპორტული ქურთუკი და წითელბოლიანი Nike Free-ის სპორტული ფეხსაცმელი სტანდარტულია ლოს-ანჯელესისათვის, მაგრამ სი-

გარეტი და კუშტი გამოხედვა SoundCloud-ის 31 წლის გენერალური აღმასრულებლის ვეროპულ წარმოშობას გასცემს. ახლა Grammy-ის უიკენდია და ლიუნგი 6000 მილით დაშორებული ბერლინიდან არის ჩამოსული, თუმცა არა ჯილდოების მოსაპოვებლად, არამედ იმისთვის, რომ გაყიდოს სმის ჩამწერი კომპანიების მენეჯერები, მუსიკოსები და ფანები თავის აუდიო-დისტრიბუციის მზარდ ონლაინ-პლატფორმაზე, რომელსაც ის სმის მომავალ YouTube-ად აცხადებს.

ასეა თუ ისე, SoundCloud-ი შესამჩნევი ხდება. თუ ამ ბოლო დროს მოვისმენიათ სმოვანი ფრაგმენტისათვის ისეთ სოციალურ ქსელებში, როგორცაა Facebook-ი ან Tumblr-ი, ალბათ გადააწყდებოდით მისი მედიაპლეიერების ყველგან გავრცელებულ ნარინჯისფერ ტალღოვან ლოგოს, იმის მიუხედავად, დრეიკის

უახლეს სინგლს უსმენდით თუ NPR პოდკასტებს (ონლაინ-რადიოსადგურებს). განსხვავებით Spotify-სა და Pandora-საგან, რომლებიც უზრუნველყოფენ კონტენტს პასიური მოსმენისათვის, SoundCloud-ი მსოფლიოში ნებისმიერ ადამიანს საშუალებას აძლევს გააზიაროს მის მიერ შექმნილი აუდიოჩანაწერი - იქნება ეს მუსიკა, ტელეფონზე ჩაწერილი ბავშვების ხმა თუ ობამას სიტყვა, - ამბობს ლიუნგი. - აგრეთვე ის ყველას აძლევს საშუალებას შევიდეს მობილურ აპლიკაციაში ან ინტერნეტში და მოძებნოს ეს საოცარი ხმები”.

მაგრამ როგორც მრავალ კარგ იდეას, SoundCloud-საც თავის დასამკვიდრებლად მრავალი სირთულის გადალახვა მოუხდა. სოციალური პლატფორმების შექმნა ვიშუალური მედიისთვის უფრო ადვილია, ვიდრე აუდიოსათვის, რომელიც ნაკლებად ხელშესახება და უფრო პასიური ალქმის გამოცდილებას წარმოადგენს. MySpace-ი, რომელიც თავდაპირველად მომხმარებლების მუსიკოსებთან დასაკავშირებლად შეიქმნა, წარმოადგენდა ორი აბონენტის დამაკავშირებელ ერთრანგიან ქსელს, სანამ ჯასტინ ტიმბერლეიკის თაოსნობით მოდიფიკაცია არ განიცადა. Odeo, პოდკასტინგის წარუმატებელი სერვისი, ვერაფრით დაიძრა მკვდარი წერტილიდან, სანამ არ გადავიდა ტექსტურ ფორმატზე და Twitter-ი არ გახდა. ლიუნგი და მისი თანადამფუძნებელი, 33 წლის ერიკ ვალფორსი, აცხადებენ, რომ მათი იდეა გულისხმობს ხმის გადაქცევას ისეთ რამედ, რისი საშუალებითაც ადამიანები ურთიერთობას შეძლებენ - შესაბამისად, არსებობს კომენტარების ფუნქციები და ფონოგრამის ტაღლები, რომლებიც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, „დაინახოს“ საკუთარი ბგერები. ეს, სმარტფონებისა და მობილური ინტერნეტის საყოველთაო გავრცელების ფონზე, ნებისმიერ ადამიანს აძლევს შესაძლებლობას ჩაწეროს, გამოაქვეყნოს და უშუალოდ გადასცეს კონტენტი, რომელსაც ერთ დროს კომპაქტდისკზე ჩაწერა ან აიპოდემო ატვირთვა სჭირდებოდა.

დღეს SoundCloud-ს ჰყავს 38 მილიონი რეგისტრირებული მომხმარებელი, რომელთაგან ფასიანი მხლოდ 5% თუ შეიძლება იყოს. Freemium-ის (უფასო მინიმუმის) მოდელი გაძლევს სიმღერების, ხმოვანი ფრაგმენტებისა და პოდკასტების წვდომას, რასაც ინტერნეტში ანალოგი არ გააჩნია. არაფერი არ არის ლიცენზირებული, ყველა მომხმარებელს შეუძლია უნიკალური კონტენტის ატვირთვა იმ პირობით, თუ ის მათი საკუთრებაა. შემდეგ აუდიოფაილები თავსდება SoundCloud-ის საიტზე ვიშუალიზებულ მედიაპლეიერებში, რომლებიც კომენტარების გაკეთებისა და ურთიერთობის საშუალებას იძლევა და რომელთა გაზიარებაც შესაძლებელია ვიჯეტების სახით კონტენტის პლატფორმებზე WordPress-დან Facebook-მდე. გსურთ მეტი სივრცე ასატვირთად? თვეში \$4-ად მიიღებთ 4-საათიან ხმას; თვეში \$12-ად კი შეიძენთ შეუზღუ-

დავ მოცულობას.

ამ ყველაფრის მიუხედავად, SoundCloud-მა მოგება ვერ მიიღო. 2011 წელი მან დაასრულა 10 მილიონი მომხმარებელით, დაკარგა რა თითქმის \$5 მილიონი \$6 მილიონ შემოსავალზე. FORBES-ის შეფასებით, შარშან, მომხმარებელთა ბაზის გასამმაგების შემდეგ, მისმა გაყიდვებმა დაახლოებით \$20 მილიონი შეადგინა. სტოკჰოლმის ტექნოლოგიის სამეფო ინსტიტუტში სწავლის დროს ყოფილმა ხმის ინჟინერმა ლიუნგმა და ელექტრონული მუსიკის მოყვარულმა ვალფორსმა გადაწყვიტეს ხმის გაცვლის ისეთი მარტივი ინსტრუმენტი შეექმნათ, რომელიც მათ საშუალებას მისცემდა, გაეცვალით ელექტრონული სიმღერების ფრაგმენტები საკუთარ MacBook-ებს შორის. მათ \$400-ად იყიდეს დომენის სახელწოდება soundcloud.com. „იმ დროს ყველაფერი - ფაილების გადაგზავნის იაფი სერვისი და MySpace-ი - საშინლად არეულ-დარეული იყო, - ამბობს ვალფორსი. - SoundCloud-ის დახმარებით საკუთარ ჭიას ვახარებდით“.

2007 წელს ეს ორი შვედი გადავიდა ბერლინში, სადაც ამ პროდუქტის დახვეწაზე საეჭვო რეპუტაციის კაფეებ-სა და ბოჰემურ უბან Prenzlauer Berg-ში მდებარე თავიანთ საერთო ბინაში მუშაობდნენ. მათ ცოტა ფული ჰქონდათ - ლიუნგი იხსენებს, როგორ აკეთებდნენ ისინი მაგიდებს ქუჩაში ნაპოვნი ხის მასალისაგან - მაგრამ მალე მოიპოვეს ადგილობრივი დონის მხარდაჭერა ბერლინის ანდერგრანდული ელექტრონული მუსიკის სფეროში, რომლის წარმომადგენლებიც საკუთარი ტრეკების დებიუტს SoundCloud-ზე წარადგენდნენ.

ფანები ჰყავდათ, სერიოზული სპონსორები - არა. SoundCloud-ი გაიხსნა 2008 წლის ოქტომბერში 20 000 მომხმარებელით და იმ სასტარტო ინვესტორების დახმარებით, რომლებსაც ვალფორსი იცნობდა თავისი წინა სამუშაოდან კარტოგრაფიულ სტარტაპში. მაგრამ არ არსებობდა დაფინანსება ვენჩურული ფონდებისგან A სერის რაუნდისთვის. იმ პატარა გუნდის პირობებშიც კი, რომელიც სულ ათამდე თანამშრომელს ითვლიდა, ლიუნგმა არ იცოდა, შეძლებდა თუ ვერა კომპანიის გადარჩენას. ისინი წნეხის ქვეშ იყვნენ, აგვიანებდნენ რა ხელფასების გაცემას, რაც 2009 წლის აპრილამდე გაგრძელდა, სანამ ლონდონში დაფუძნებული Doughty Hanson Technology Ventures-ისაგან \$3-მილიონიანი დაფინანსება არ მიიღეს.

ფულმა და ინფორმაციის ზეპირმა გავრცელებამ კომპანიის აღმასვლას შეუწყო ხელი. 2010 წლის მაისში SoundCloud-ის მომხმარებელთა რიცხვმა 1 მილიონს მიაღწია და კომპანიამ ისეთი პოპულარული როკჯგუფი მიიზიდა, როგორცაა Foo Fighters-ი, რომელმაც ვებგვერდი რეკლამის ინსტრუმენტად გამოიყენა. ერთი წლის შემდეგ მომხმარებლების

რაოდენობა გახუთმაგდა, სწორედ Union Square Ventures-ისა და Index Ventures-ის მიერ განხორციელებული \$10-მილიონიანი დაფინანსების წინ.

დღეს SoundCloud-ი აერთიანებს დაახლოებით 200 ქვეყნის მსმენელებს და მისი ბაზა დღეში საშუალოდ 70 000 მომხმარებლით იზრდება. ასეთი ტემპით კომპანიის სერვისის მომხმარებელთა რიცხვმა შესაძლოა წლის ბოლოსთვის 55 მილიონს მიაღწიოს. დღეს გაცილებით უკეთ გამოიყურება მისი შტაბბინაც, რომელსაც აქვს სამი ოფისი ბერლინის Mitte-ს („ცენტრალურ“) რაიონში, გერმანულ სილიკონის ველზე (მას აგრეთვე აქვს ოფისები სან-ფრანცისკოში). მცირადაა ნარინჯისფერი სამუშაო სივრცეები კონტრასტულად გამოიყურება კომუნის ეპოქის შენობებისა და ბერლინის კედლის ნარჩენების ფონზე, რომლებიც ფანჯრებიდან მოჩანს. შემინულ საკონფერენციო დარბაზებს მინიჭებული აქვთ ისეთი ცნობილი მუსიკოსების სახელები, როგორებიც არიან კურტ კობეინი და ელა ფიცჯერალდი. ამ პლატფორმის მეშვეობით ნაკლებად ცნობილი შემსრულებლებიც იხვეჭენ პოპულარობას: ციფრული მუსიკის ტრეკერის, Next Big Sound-ის თანახმად, ბოლო 14 თვის განმავლობაში მოსმენების საშუალო რაოდენობამ ერთ მუსიკოსზე ექვსჯერ მოიმატა და თვეში 12 000-ს მიაღწია. იმ ეპოქაში, როდესაც „უფასო მუსიკა, უბრალოდ, გარიგების ნაწილია“, – ამბობს რაიან რედონი, დი-ჯეი, რომელიც უფრო Kaskade-ის სახელითაა ცნობილი. – SoundCloud-ი ის ადგილია, სადაც საზოგადოება იკრიბება მუსიკის ატვირთვის, რეკლამირებისა და გაზიარებისთვის. იმედი მაქვს, ეს დარგის სტანდარტი გახდება“.

SoundCloud-ი იმედოვნებს, რომ ის არ შემოიფარგლება მხოლოდ მუსიკის სტრემინგით. ეს ხალხმრავალი ადგილია, სადაც Spotify-მ და Pandora-მ თავისი დროშები აღმართეს, Apple-ი და Amazon-ი კი ჩასაფრებული არიან. ვალფორსი და ლიუნგი დარწმუნებული არიან, რომ გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია ისეთი პლატფორმის შექმნა, სადაც ყველა ხმოვანი ჩანაწერი დემოკრატიზებულია – და საბოლოო ჯამში სასარგებლო ბიზნესისთვის.

ამ მიზნით SoundCloud-მა ახლახან სრული რეკონსტრუქცია ჩაატარა, დაამატა რა ახალი პარამეტრები სოციალური ქსელის გასაფართოებლად და მომხმარებლის გასააქტიურებლად. ისეთ ვიზუალურ სრულყოფასთან ერთად, როგორიცაა გაუმჯობესებული სურათები და დახვეწილი პლეიერები, ახალი ვერსია იძლევა რეპოსტების (ერთგვარი რეტეიტი) გაკეთებისა და „ლაიქების“ საშუალებას და აქვს შესაბამისი ტრეკინგის ფუნქცია, რომელიც ამარტივებს მუსიკის მოძებნას. შემოსავლის დამატებითი წყაროების მოსაზიდად SoundCloud-ი ასევე ცდის მხარდამჭერ პარტნიორობებს, რითაც მიზნებს აძლევს კრიტიკოსებს, ბრალი დასდონ „ცუკერბერგის გამეორებაში“.

ახლა, როდესაც მის უკან ძლიერი მოთამაშეები დგანან, ვებგვერდმა როგორმე მოგების მოტანა უნდა დაიწყოს. 2012 წლის იანვარში Kleiner Perkins-ის თაოსნობით ჩატარებული C სერიის რაუნდის შემდეგ SoundCloud-ის საერთო დაფინანსებამ დაახლოებით \$45 მილიონს მიაღწია. რა ღირს ეს კომპანია? ჩვეულებრივ ენაწყლიანი თანადამფუძნებლები ამ კითხვებზე ჩუმდებიან. მაგრამ დაგვემღი შემოსავლის ნაკადებისა და ისეთ კომპანიებთან შედარების საფუძველზე, როგორიცაა Pandora და Spotify, ჩვენი ვარაუდით, მისი ღირებულება \$350-დან \$400-მდე მილიონს შეადგენს; ამ ციფრებს კომპანიასთან დაახლოებული წყაროებიც ადასტურებენ.

ერთ-ერთი ინვესტორი ბევრად ოპტიმისტურადაა განწყობილი: „ჩვენ ვფიქრობთ, რომ მომავალში მისი ღირებულება გაუტოლდება Pandora-ს, Spotify-სა და ყველა დანარჩენს ერთად აღებულს, თუ არ გადააჭარბებს კიდევ, – ამბობს ჰენი ნადა GGV Capital-დან. ის ფულს Pandora-შიც დებს, რომლის საბაზრო კაპიტალიზაცია \$2,2 მილიარდია. – SoundCloud-ზე ისეთი რამის პოვნა შეუძლებელია, რასაც სხვაგან ვერ ნახავ“.

ხმაური სტარტაპის გარშემო



სასიცოცხლო მარჩვენებლები ოდნავ შესუსტებულია

კაუდმანის სამენარმო საქმიანობის ახლახან გამოქვეყნებული ინდექსის მიხედვით, გასული წლის განმავლობაში ბიზნესის შექმნის ტემპი დაეცა. აშშ-ში შარშან თვეში დაახლოებით 514 000 ახალი ბიზნესი იქმნებოდა, რაც 5,3%-ით ნაკლებია 2011 წელთან შედარებით. რატომ? ახალი საქმის წამოწყება მამაკაცთა ნაკლებმა რაოდენობამ გარისკა (ქალებმა თავიანთი პოზიციები შეინარჩუნეს). გარდა ამისა, შესაძლოა ამის მიზეზი შრომის ბაზრის გამოცოცხლებაც იყოს, რის გამოც ნაკლებ ადამიანს უჩნდება სარისკო საქმის წამოწყების სურვილი. იმ ფონზე, რომ იმეგრანტების საერთო რაოდენობა იმავე პერიოდისთვის ოდნავ შემცირებული იყო, ისინი თითქმის ორჯერ ხშირად ხსნიდნენ ბიზნესს, ვიდრე აშშ-ში დაბადებულები. სად დაფიქსირდა ბიზნესის დაწყების ყველაზე მაღალი მაჩვენებლები? მონტანა, ვერმონტი, ნიუ-მექსიკო, ალასკა და მისისიპი.

- კელი ეპლტონი

ამერიკის ყველაზე პერსპექტიული კომპანიების გაცნობად დააკანერეთ ქვემოთ მოყვანილი კოდი ან გადადით ბმულზე www.forbes.com/most-promising-companies.





avines
S U S T A I N A B L E B E A U T Y

ექსკლუზიური დისტრიბუტორი
საქართველოში UCG Georgia

ტელ: 225 04 06
info@ucgroup.ge
www.ucgroup.ge



XXI საუკუნის მუზეუმი: ისტორიის, ხელოვნების, განათლებისა და ბიზნესის თანხვედრის ადგილი

ავტორი: თეონა ჯაფარიძე

ყოველი წლის 18 მაისს მსოფლიო მუზეუმების საერთაშორისო დღეს აღნიშნავს. ამ დღეს ევროპის მუზეუმები „მუზეუმების ღამის“ სახელით ცნობილ ღონისძიებას მასპინძლობენ. აქ მთელ ღამეს ვიზიტორთა ნაკადი არ წყდება, რადგანაც შესვლა ამ ერთ დღეს თავისუფალია. გარდა საგანმანათლებლო მოტივაციისა, ეს ერთგვარი მარკეტინგული გათვლაა, რომლის დროსაც მუზეუმების „შოპების“ დახლები ცარიელდება, ხოლო კაფეები და რესტორნები გადაჭედებულია. წარმოვიდგინოთ მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული მუზეუმი – მაგალითად, ლუვრი. ყველაზე ბანალური ტურისტული

ტურისტისთვის – „მონა ლიზას“, ნაპოლეონის ან დელაკრუას დარბაზების ნახვის ღირებულება – 15 ევრო – ამ ღამეს თქვენ შესაძლოა დაზოგოთ, მაგრამ ამ შედეგითი წახალისებულები, გვერდს ვერ აუვლით ლუვრის „მიწისქვეშეთს“ – ცნობილ სავაჭრო ცენტრ Le Carrousel du Louvre-ს, სადაც ერთიმეორის გვერდით ცნობილი პარფიუმერიული, ტანსაცმლისა თუ აქსესუარების ბრენდები, რესტორნებში კი ფრანგული, იაპონური თუ მექსიკური სამზარეულოებია წარმოდგენილი. ეს ბიზნესისა და მუზეუმის თანამშრომლობის შესანიშნავი მაგალითია, სადაც ორივე მხარე მოგებული რჩება. გარდა ფინანსური მოგებისა, ეს პრესტიჟის საქმეცაა:

„მიწისქვეშეთში“ – ცნობილ სავაჭრო ცენტრ Le Carrousel du Louvre-ში ერთიმეორის გვერდით ცნობილი პარფიუმერიული, ტანსაცმლისა თუ აქსესუარების ბრენდებია წარმოდგენილი.

მაგალითად Apple Store-ისთვის დიდი პატივია, რომ სწორედ ლუვრში წარმოადგინა თავისი ახალი სალონი და პროდუქცია.

მსოფლიოში ბიზნესის, დიდი კორპორაციებისა და მუზეუმების თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმა და ნიუანსი არსებობს: იგივე ლუვრი, პომპიდუს ცენტრი თუ ორსეს მუზეუმი ცნობილ მუსიკალურ მაღაზიათა ქსელთან – FNAC-თან თანამშრომლობენ და თუ ბილეთების შესაძენად გრძელ, გაჭიმულ რიგში დგომა არ გზიბლავთ, ის ამ ქსელის მაღაზიებშიც უპრობლემოდ შეგიძლიათ იყიდოთ. ბრიტიშ მუზეუმსა და სმიტსონის ინსტიტუტის კომპლექსის მუზეუმებში შესვლა უფასოა, მაგრამ სწორად გათვლილი მარკეტინგული სვლების შედეგად იქ შესულები გარკვეულ თანხას უნებლიეთ მაინც დახარჯავენ.

– „მართალია, სმიტსონის მუზეუმების მონახულება უფასოა, მაგრამ, მაგალითად, მასში შემავალ Air and Space-ში მსოფლიოში უდიდესი მაკდონალდსია. ძნელი დასადგენია, მუზეუმის მომხმარებელი გადაუხვევს მაკდონალდსში თუ პირიქით – აქედან მოხვდებით საგამოფენო დარბაზებში, მაგრამ ამ უდიდესი კორპორაციისა და მუზეუმის თანამშრომლობა აშკარაა“, – ამბობს საქართველოს ეროვნული მუზეუმის გენერალური დირექტორი დავით ლორთქიფანიძე და შემდეგ საუბარს მუზეუმების სპეციფიკურ ბიზნესზე ვაკრძელებთ: – „მაინც მიმჩნია, რომ მუზეუმი ვერ იქნება სრულად კომერციაზე ორიენტირებული. მთავარია, მან არ დაკარგოს თავისი ძირითადი – საგანმანათლებლო ფუნქცია. ზოგადად მუზეუმები მთელ მსოფლიოში მხარდაჭერილია სახელმწიფოს, დონორებისა და შემომწირველებისგან. ამერიკაში დონორები თავისუფლდებიან გარკვეული სახელმწიფო გადასახადებისგან. საერთოდ ყველაზე დიდი ინვესტიცია მუზეუმისთვის მისი ნდობის ფაქტორი და რეპუტაციაა. რეპუტაცია კომერციულად ყველაზე მოგებიანი ნიუანსია. თუ მუზეუმი უკვე ბრენდია, მაშინ მასთან თანამშრომლობა დიდი კორპორაციებისთვის ერთგვარი პრესტიჟია“, – ამბობს ის.

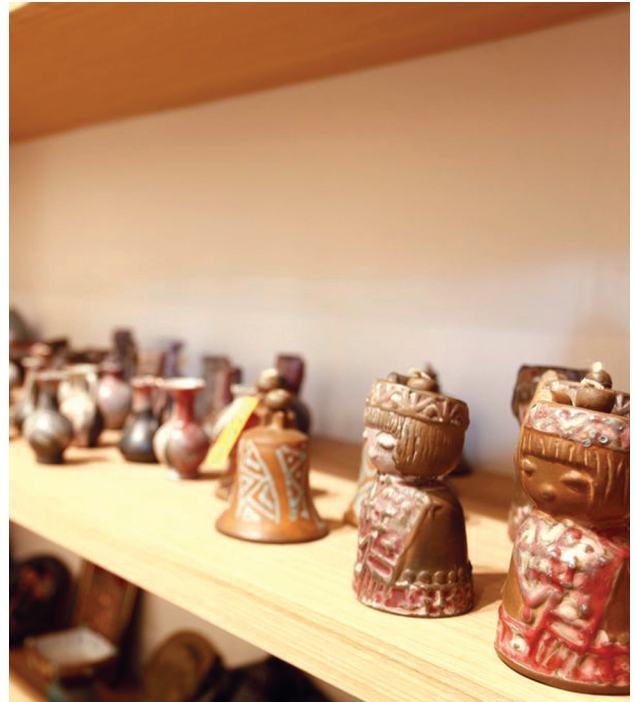
საქართველოს ეროვნული მუზეუმი წლების მანძილზე სახელმწიფო სტრატეგიულ ბრენდად იქცა, რადგან მან ნელ-ნელა მოიპოვა საერთაშორისო რეპუტაცია და საერთაშორისო სამეცნიერო სამყაროში ინტეგრაცია მოახერხა. სწორედ ნდობის ფაქტორმა განაპირობა ის, რომ საქართველოს ეროვნულ მუზეუმთან თანამშრომლობა დაიწყო



ზევით: მაკდონალდის სმიტსონის მუზეუმში, ვაშინგტონი, აშშ.
შუაში: სუვენირების მაღაზია Victoria and Albert Museum-ში, ლონდონი, დიდი ბრიტანეთი.
ქვევით: სმიტსონის აერონავტიკის მუზეუმი, ვაშინგტონი, აშშ.



სუვენირების მაღაზია საქართველოს ეროვნულ მუზეუმში, თბილისი.



ისეთმა ცნობილმა კომპანიამ, როგორც BP-ია (British Petroleum-ი). მისი დონორობით მუზეუმმა მრავალი პროექტი განახორციელა. მსოფლიოში BP-ის ორი სახელობითი დარბაზი აქვს და მათგან ერთი საქართველოს ეროვნულ მუზეუმში, მეორე კი ბრიტიშ მუზეუმშია.

ბრენდად ქცევის პროცესი კი, შეიძლება ითქვას, დამანისში მსოფლიო მნიშვნელობის, მზიასა და ზეზვას, აღმოჩენის შემდეგ დაიწყო. გარდა იმისა, რომ ეს აღმოჩენა მსოფლიო სამეცნიერო წრეების ყურადღების ცენტრში მოექცა, ნელ-ნელა დაიწყო მისი „პრომოშენიც“ უფრო ფართო აუდიტორიისთვის.

- „1995 წელს პირველად ვიმუშავე National Geographic-ის ჟურნალისტებთან და მივხვდი, რომ საჭირო იყო მეცნიერების პოპულარულ ენაზე ახსნა. National Geographic-მა მზიასა და ზეზვას იმიჯები და ისტორია შექმნა, ჩვენ კი ეს შანსი გამოვიყენეთ“, - იხსენებს დავით ლორთქიფანიძე. ამ შანსს „ჯეკპოტად“ მოიხსენიებს ჟურნალი Nature-ი. დღეს დამანისის მუზეუმ-ნაკრძალი, რომელიც საქართველოს ეროვნულ მუზეუმში შედის, პირველი ევროპელის სამშობლოსთან ასოცირდება და პოპულარულია როგორც სამეცნიერო წრეებში, ასევე ფართო მომხმარებელში. მისი ახალი ინფრასტრუქტურა სპეციფიკური მინიმალისტური დიზაინია, რომელიც პირდაპირ არქეოლოგიური გათხრების უბანზეა განთავსებული, მრავალ ტურისტს იზიდავს და მათ გათხრებში მონაწილეობის საშუალებ-

ბასაც აძლევს (მის დიზაინზე მსოფლიო მუზეუმებზე ორიენტირებულმა ფრანგულმა არქიტექტურულმა სტუდიამ - Studio Milou-მ იმუშავა, მზიასა და ზეზვას მულაჟები კი ცნობილმა ფრანგმა პალეოანთროპოლოგმა - ელიზაბეტ დინიმ შექმნა).

- პირველი ევროპელის ადგილსამყოფელში ტურები დიდი პოპულარობით სარგებლობს. თუმცა ეს ტურები სეზონურია და აქ დამთავალიერებელი მხოლოდ მაისიდან ოქტომბრის ჩათვლით დადის. ბილეთის ფასი 0,5-იდან 3 ლარამდე მერყეობს, გააჩნია ვიზიტორთა კატეგორიას (მაგ: სტუდენტებისთვის 1 ლარია, ჩვეულებრივი ვიზიტორისთვის - 3 ლარი, პენსიონერებისა და ბავშვებისთვის შეღავათება - 0,5 ლარი). როგორც ხედავთ, ეს მოგებიანი ბიზნესი არ არის და ფასები მუზეუმის საგანმანათლებლო ფუნქციას ემორჩილება. მაგ: გასული წლის სეზონზე დამანისის მუზეუმ-ნაკრძალს 4313 ვიზიტორი ესტუმრა და შემოსავალმა 6297,7 ლარი შეადგინა. გარდა ვიზიტორებისაგან შემოსული თანხებისა, დამანისის მუზეუმ-ნაკრძალის შემოსავალი საერთაშორისო გრანტებიდანაცაა, რომელთაც დამანისის სავლე სკოლა აქ ჩამოსული ევროპული სასწავლებლების სტუდენტებისა და პროფესორებისგან იღებს.

- დამანისის სავლე სკოლაში თუ არის გადასახადი უცხოელი სტუდენტებისთვის და რა ჯდება მათთვის ამ სკოლაში ზაფხულის გატარება? - ვეკითხები ეროვ-

ნული მუზეუმის საფინანსო-ეკონომიკური დეპარტამენტის უფროსს, ქალბატონ ნანა ლომსაძეს.

- საველე სკოლის მონაწილეები თვითონ უზრუნველყოფენ თავიანთ მგზავრობასა და კვებას, ხოლო დანარჩენი ხარჯების ანაზღაურება ამ მიზნებისათვის გამოყოფილი გრანტებიდან ხორციელდება.

- რადგან ფინანსებზე ვსაუბრობთ, მაინტერესებს, რამდენი პროცენტი მოგება მოდის ისეთ, ჯერჯერობით საკმაოდ მცირერიცხოვან, ობიექტებზე, როგორცაა ეროვნული მუზეუმის კაფეები, სუვენირების მაღაზიები, პრეზენტაციებისთვის სივრცის გაქირავება და ა.შ.?

- ზემოაღნიშნული მომსახურებებიდან მიღებული შემოსავლები მუზეუმის არასაბიუჯეტო (ეკონომიკური საქმიანობიდან) შემოსავლების დაახლოებით 12%-ს შეადგენს, არასაბიუჯეტო (ეკონომიკური) საქმიანობიდან მიღებული შემოსავლების ძირითადი წილი სამუზეუმო ბილეთების რეალიზაციაზე მოდის და 46%-ს შეადგენს.

იჯარით გაცემული ფართებიდან მიღებული შემოსავლების წილი შეადგენს - 18%-ს - მპასუხობს ქალბატონი ნანა.

საერთოდ საქართველოს ეროვნულ მუზეუმში 2004 წლიდან 11 მუზეუმი, ეროვნული გალერეა, ოთხი სახლ-მუზეუმი და ორი სამეცნიერო კვლევითი ცენტრია გაერთიანებული. შესაბამისად, ვიზიტორთა რაოდენობა და სერვისები დამოკიდებულია მათ სპეციფიკაზე. ბილეთის ფასი საშუალოდ 3-5 ლარამდეა, შეღავათებით სარგებლობენ სტუდენტები, მოსწავლეები, პენსიონერები. 10- და 25-კაციანი ჯგუფებისთვის სპეციალური ფასებია, გიდისა და ტრანსპორტით მომსახურება სიღწაღისა თუ დმანისის მუზეუმებში ბილეთის ფასზეც აისახება (დეტალური ინფორმაცია შეგიძლიათ იხილოთ სწორედ BP-ის მხარდაჭერით შექმნილ ეროვნული მუზეუმის ვებგვერდ www.museum.ge-ზე). მთელი წლის მანძილზე ყველაზე დიდი პოპულარობით ოქროს ფონდის საგანძური და ფიროსმანის ექსპოზიცია სარგებლობდა. ჯანაშიას სახელობის ისტორიის მუზეუმს, სადაც ოქროს ფონდის საგანძურის მუდმივმოქმედი ექსპოზიციაა წარმოდგენილი, გასულ წელს 47 860 ვიზიტორი ესტუმრა, შემოსულმა თანხამ 188 546,5 ლარი შეადგინა. ეროვნულ გალერეაში ფიროსმანის სანახავად კი (გამოფენა მიმდინარეობდა 7,12,2012 - 4,04,2013) 34 164,5 ვიზიტორი მივიდა, შემოსულმა თანხამ 13 359 ლარი შეადგინა.

მსოფლიოს წამყვან მუზეუმებში აპრობირებული „მუზეუმის მეგობრების“ წევრობა მსხვილი კომპანი-

ებისა და მუზეუმების თანამშრომლობის საუკეთესო მაგალითია.

- მაგალითად, გერმანიის ნაციონალური მუზეუმის მეგობრების სიაში თქვენ ნახავთ ისეთ ცნობილ ბრენდებს, როგორცაა Bosch-ი, Mercedes-ი, Volkswagen-ი, Siemens-ი. მათთვის დიდი პატივია, დაეხმარონ მუზეუმებს. მაგ: Siemens-ი თავის თავზე იღებს მუზეუმის განათების სისტემით აღჭურვას ან მუზეუმის სივრცეში ახალი ტექნოლოგიების დანერგვასა და გამოცდას. Siemens-ისთვის ეს პრესტიჟი და უფასო რეკლამაა, მუზეუმისთვის კი ხარჯების დაზოგვა“, - ამბობს ეროვნული მუზეუმის მეგობრების გამგეობის თავმჯდომარე და გენერალური დირექტორის მთავარი მრჩეველი გიორგი ბეზარაშვილი.

- ორგანიზაცია „მუზეუმის მეგობრების საზოგადოება“ 2012 წელს შეიქმნა და ის არაკომერციული, არამოგებიანი ორგანიზაციაა, რომელმაც საქართველოს ეროვნული მუზეუმის საგარეო დონორები უნდა მოიზიდოს. მეგობრობის ფორმატში შედის:

ა) პოტენციური სპონსორების გაერთიანება, რომელიც საბჭოს შეკრების შემთხვევაში კონკრეტულ გადაწყვეტილებებს იღებს, საით მიმართოს მუზეუმისთვის შემოწირული თანხა; ბ) საწევრო გადასახადი - როდესაც მუზეუმის მეგობრები გარკვეულ თანხას რიცხსავენ მუზეუმში და ერთი წლის შემდეგ მმართველი გუნდისგან მოითხოვენ ზუსტ ანგარიშს, თუ რას მოხმარდა ეს თანხა.

„მუზეუმის მეგობრების“ წევრებს აქვთ სიმბოლური პრივილეგიები: სტუდენტებისთვის ერთწლიანი წევრობის ღირებულება 20 ლარს შეადგენს, რაც გულისხმობს ერთი წლის მანძილზე ყველა მუზეუმში მუდმივმოქმედ გამოფენაზე უფასოდ შესვლას, წელიწადში ორჯერ კურატორის ექსკლუზიურ ტურს მუზეუმის საცავებში, მუზეუმის აუდიტორიაში ლექციებზე უფასოდ დასწრებას.

ზოგადი წევრობა (წელიწადში 90 ლარი) გულისხმობს შეუზღუდავ შესვლას მუდმივმოქმედ გამოფენებზე, წელიწადში სამჯერ ერთ თანხმულ პირთან ერთად. ორ მოსაწევვს ყოველ ახალ გამოფენაზე და კურატორის ტურს მუზეუმის საცავებში. არსებობს ორმაგი წევრობა (150 ლარი)

საქართველოს ეროვნული მუზეუმი სახელმწიფო სტრატეგიულ ბრენდად იქცა - მან ნელ-ნელა მოიპოვა საერთაშორისო რეპუტაცია და საერთაშორისო სამეცნიერო სამყაროში ინტეგრაცია მოახერხა.

კიდევ უფრო მეტი პრივილეგიებით და ოჯახური პაკეტი (120 ლარი) - სადაც ყველა პრივილეგიას ემატება საგანმანათლებლო პროგრამები 9-16 წლამდე ბავშვებისთვის.

კომპანიებისთვის ყველაზე პრესტიჟული „მუზეუმის მეგობრების“ კორპორაციული წევრობაა, რაც გულისხმობს ბრინჯაოს (1000-ლარიანი პაკეტი); ვერცხლის (2500-ლარიანი პაკეტი) და ოქროს (4500-ლარიანი პაკეტი) ბარათების პრივილეგიებს: პაკეტებში შედის მუზეუმის BP-ის აუდიტორიაში კომპანიის პროექტების პრეზენტაცია, მუზეუმის ეზოში კორპორაციული ღონისძიების მოწყობა, 25-კაციანი კორპორაციული ტური დმანისსა და სიღნაღში ტრანსპორტისა და გიდის მომსახურებით და ა.შ. პრივილეგიები და სერვისი დამოკიდებულია იმაზე, თუ კორპორაცია რომელი ბარათის - ბრინჯაოს, ვერცხლის თუ ოქროს ბარათის - მფლობელია. რაც მთავარია, კორპორაციული წევ-

დმანისის მუზეუმ-ნაკრძალში გათხრებს საგანმანათლებლო მიზნებით სკოლის მოწაფეები ესწრებიან.



რობითი თქვენი კომპანია მუზეუმთან ასოცირდება და თქვენ მონაწილე ხდებით კულტურული მემკვიდრეობის დაცვისა და სამეცნიერო საქმიანობის ხელისშეწყობის, რაც მსოფლიოში აპრობირებული მეთოდია პრესტიჟული იმიჯის მოსაპოვებლად. საქართველოს ეროვნული მუზეუმი ახლო მომავალში პრეზენტაციას გეგმავს პოტენციური მეგობრებისთვის ამ პროექტის წარსადგენად. იმედია, ბევრი ბიზნესმენი თუ კორპორაცია თავს ვალდებულია ჩათვლის, მუზეუმის პოტენციურ მეგობართა სიაში მოხვდეს.

- კიდევ ერთი ნოვატორული პროექტი, რომელიც თავისი შინაარსით ძალაუვნებურად ბიზნესს დაუკავშირდება - „მუზეუმების უბანია“. მოდელი გადმოღებულია ბერლინის ცნობილი მუზეუმების კუნძულიდან და ის ერთხმად მოიწონეს გასულ შემოდგომაზე ეროვნულ მუზეუმში გამართულ საერთაშორისო კონფერენციაზე ბრიტში მუზეუმის, სმიტსონის ინსტიტუტის, ბერლინის სახელმწიფო მუზეუმების გაერთიანებისა და სხვა დიდი მუზეუმების ხელმძღვანელებმა, ასევე სამუზეუმო სფეროს ცნობილმა არქიტექტორებმა. პროექტი გულისხმობს გუდიაშვილის ქუჩაზე, სადაც ეროვნული ბიბლიოთეკა, ხელოვნების მუზეუმი და ჯანაშიას მუზეუმი განთავსებული, ერთიანი სამუზეუმო ინფრასტრუქტურის შექმნას კაფეებისა და მაღაზიების თანხლებით. პროექტის მთავარი დონორი, რომელმაც თავის დროზე „მუზეუმების უბნის“ პროექტში შემავალი ეროვნული ბიბლიოთეკისა და ჯანაშიას სახელობის მუზეუმის რეაბილიტაცია მოახდინა, „ქართუ ჯგუფი“ გახლავთ. განხორციელების შემთხვევაში „მუზეუმების უბანი“ მეცნიერებისა და ბიზნესის თანამშრომლობის საუკეთესო მაგალითი იქნება. - ტურისტებითა და ფართო აუდიტორიით გაცოცხლებული თბილისის ეს პატარა ქუჩა მომავალში დაგვიმტკიცებს, რომ XXI საუკუნის მუზეუმი უბრალო საცავი კი არ არის, არამედ ცოცხალი, ინტერაქტიური ადგილია. - მომავალში კომერციას მე საღამოს მუზეუმში ვხვდავ - სადაც ადამიანები ფულს დახარჯავენ რესტორნებსა და კონცერტებში და, რაც მთავარია, დროებით, ეფექტურ გამოფენებში, - ამბობს დავით ლორთქიფანიძე.

დასავლეთში კი ამასობაში პიკს აღწევს მუზეუმის სივრცეებში ბლოკბასტერ-გამოფენები - მარინა აბრამოვიჩის პერფორმანსები თუ ტილდა სვიტონის ძილი NY-ის MoMA-ში, ან თუნდაც ახლახან Victoria and Albert Museum-ში მიმდინარე დევიდ ბოუის გრანდიოზული რეტროსპექტული გამოფენა GUCCI-ის მხარდაჭერით. **F**



გამოწერეთ ჟურნალი

Forbes

GEORGIA ყოველთვიური ბიზნეს - ეკონომიკური გამოცემა

ჟურნალის გამოწერა

6 ნომერი - 36 ლარი 12 ნომერი - 72 ლარი

სახელი, გვარი _____

თანამდებობა, კომპანიის დასახელება _____

მიწოდების მისამართი: სამსახური სახლი _____

_____ ინდექსი _____

საკონტაქტო ტელეფონის ნომერი, ელ. ფოსტა _____

თიბისი ბანკის ნებისმიერი ფილიალი

ს.ს. Media Partners.

ბანკის კოდი: TBCBGE 22.

ანგარიშის ნომერი:

GE09TB722 563 608 01 00001. ს.კ. 404408690.

შევსებული ხელმოწერის ფორმა
გამოგვიგზავნეთ მისამართზე:
info@forbesgeorgia.ge

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

www.forbesgeorgia.ge

სიახლე

ჟურნალის ელ. ვერსიის გამოწერა

3 თვე - 11 ლარი; 6 თვე - 21 ლარი; 12 თვე - 42 ლარი

სახელი, გვარი: _____

საკონტაქტო ტელეფონის ნომერი: _____

ელ. ფოსტა: _____

ჟურნალის ელ. ვერსია ხელმისაწვდომია ვებ გვერდზე - www.forbesgeorgia.ge. გამოწერისათვის ამოირჩიეთ გამოწერის პერიოდი, გადაიხადეთ შესაბამისი თანხა TBC ბანკის ნებისმიერ ფილიალში, ან TBC Pay Box-დან (სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი), რის შემდეგაც თქვენს ელ. ფოსტაზე მიიღებთ აქტივაციის კოდს, რომელიც აქტიური იქნება გამოწერის პერიოდის განმავლობაში.



მილიარდერების კურატორი

ჯოან ბენკე მდიდარი და ცნობილი ადამიანების სახლების რეკონსტრუქციამდე მათ გონებას გარდაქმნის.

ავტორი: მორგან ბრენანი

როდესაც ინტერიერის დიზაინერმა, ჯოან ბენკემ, ბობ და ოდრი ბაიერსები პარიზში ჩაიყვანა, მათი ერთ-ერთი პირველი ვიზიტის ადგილი Grand Palais-ი იყო. მინიატურულმა, ჭაღარათმიანმა კალიფორნიელმა თავის ახალ კლიენტებს, ჯანდაცვის სფეროს მულტიმილიონერებს, მონეს გამოფენის დიდი დარბაზი დაათვალიერებინა, რათა მხატვრის ნამუშევრების დახმარებით წყვილი ნატიფი ხელოვნების აქტიურ განხილვაში ჩაერთო. „კლიენტები სამოგზაუროდ უნდა წაიყვანო, - განმარტავს

ბენკე, 59 წლის მშვიდად მოსაუბრე ქალბატონი. - ეს საჭიროა, რათა ადამიანებს იმის დაფასება ვასწავლოთ, რაშიც ფულს იხდიან“.

ბენკეს ნამუშევრები პლანეტის უმდიდრესი ადამიანების სახლებს ამშვენებს. მისი კლიენტები ყიდულობენ ელიტური დიზაინერის, ერვე ვან დერ სტრუტენის ექვსნიშნა რიცხვით შეფასებულ ავეჯს, შელახულ ანტიკვარიატს პარიზის ძველმანების ბაზრის მორყეული მაგიდებიდან, ტოსკანის სამტეხლოების ციცაბოებზე მოპოვებულ კარარის მარმარილოს იშვიათ სახეობებს, შიანმარის მე-ოვეზეთა სოფლების ხელოსანთა მიერ შექმნილ

ჯოან ბენკეს A-plus კლასის კლიენტებს მოსწონთ ეს პროცესი: თითოეული ნივთი ისტორიას ჰყვება.

შავ გალაქულ სკამებს. თუმცა, უპირველეს ყოვლისა, ისინი ფულს იხდიან იმ ისტორიებისათვის, რომლებიც ამ საგნებს მოჰყვება. ბენკეს მიერ გაფორმებულ სახლში თითოეულ ნივთთან, მოპირკეთების თითოეულ ელემენტთან, თითოეულ დეკორაციასთან რაიმე თავგადასავალია დაკავშირებული. დიზაინერი ამტკიცებს, რომ ყველა მისი კლიენტი პირადად ასრულებს როლს ისტორიის თხრობაში, როგორც წყაროს მოძიების განუყოფელი ნაწილი ან როგორც თანამოზიარე ბენკესეული ხედვისა იმის შესახებ, რაც მათ სახლებშია. და მოგზაურობის ყოველი ნაბიჯი, ნატიფი ხელოვნების დაფასების სწავლით დაწყებული, დამთავრებული კლიენტისათვის მინის ოსტატის სტუდიაში შეკვეთით დამზადებული სანათების შერჩევის შესაძლებლობის მიცემით, ქმნის ბენკეს ბრენდს. ეს ძიების პროცესია, რომელიც შესაძლოა წლები გაგრძელდეს და ასობით ათასიდან ათობით მილიონ დოლარამდე დაჯდეს.

ცოტა ხნის წინ ფეშენებელურ ქალაქ თაუზენდ-

ოუქსში (კალიფორნია) ვესტუმრეთ ბაიერების ახალდამთავრებულ, 23 000 კვადრატული ფუტის ფართის შატოს, რომელიც რიჩარდ ლენდრის პროექტითაა შექმნილი და შერგუდის ტბას გადაჰყურებს.

„მე არ მინდა, რომ ჩემს კლიენტებს უბრალოდ ჰქონდეთ პერსონალიზებული ნივთი სახლისათვის; მინდა რომ მათ გამოსცადონ ის“, - გვეუბნება ბენკე სახლის დათვალიერებისას. ჩვენს ტურს სიამოვნებით უერთდება ბობ ბაიერსი, რომელიც გვიჩვენებს პარიზის ბაზრობაზე აღმოჩენილ და რესტავირებულ ძველებურ ჭაღს, აგურებს ბოსტონის დიდი გვირაბიდან, რომლებითაც მოპირკეთებულია კიბის ბაქნის გუმბათოვანი გადახურვა, ხელით ნაქსოვ აბრეშუმს ლაოსიდან, რომლითაც გაწყობილია სააბაზანოს კედლები და ბოთლების მოჭრილ ფსკერებს, რომლებიც ქმნის მინის მოციმციმე კოლაჟს ღვინის მარნის კედელზე. სახლის მშენებელი: დიდებული შავ-ოქროსფერი საშინაო კინოთეატრი იატაკში



ახალი და ღირსშესანიშნავი

Moto Guzzi-ს რამბრომთოციალი

ევროპის მოტოციკლების მწარმოებელი უძველესი კომპანია რაღაც ახლის განხორციელებას ცდილობს თავისი Guzzi Originals-ის ძალიან შეზღუდული საკოლექციო ხაზით. მისი უახლესი პროდუქტია კაფე „რეისერი“ V7 Wayward (\$15 500), შექმნილი Hammarhead Industries-სთან თანამშრომლობით, რომლის გენიოსი თავმჯდომარე, ჯიმი ჰემერჰედი, თითქმის ისევე ცნობილია შეკვეთით დამზადებული მოტოციკლების სფეროში, როგორც პენსილვანიის უნივერსიტეტში, სადაც ის ნეიროფსიქოლოგიის პროფესორი იყო. მისი V7 ვინტაჟურ ელევანტურობას ასხივებს, მაგრამ თანამედროვეა იქ, სადაც საჭიროა: უფრო მსუბუქი და უფრო სწრაფი, Guzzi-ის განახლებული V-twin ძრავით და სანავის ელექტრონული შეფრქვევით. უწოდეთ ამას მეცნიერებისა და ხელოვნების სრულყოფილი ნაბავი.



ბენკეს ნამუშევრები (ხაათის ისრის მიმართულებით ზედა მარცხენა კუთხიდან): ალექს გორესის საპროექციო დარბაზი, რომელიც კინემატოგრაფის ოქროს ხანას მოგვაცოცხლებს; ოთახი აღმოსავლური ფერწერის კოლექციონერ ტომ ბარაკისთვის; ბობ და ოდრი ბაიერსებმა ტოსკანა თავიანთ კალიფორნიის სახლში გადმოიტანეს; არაბი დიპლომატის სასტუმრო ოთახი ვაშინგტონში (კოლუმბიის ოლქი).

ჩამწვენილი შემინული ზოლით, რომლის მიღ-
მაც ქვედა პავილიონში გამოფენილი ეგზოტიკურა
ავტომობილების კოლექცია მოჩანს.

ბენკეს მდიდარ კლიენტებს – ან, უფრო სწო-
რად რომ ვთქვათ, თანამშრომლებს – იგი იმის გა-
მო მოსწონთ, რომ დიზაინერი ხელს უწყობს მათი
შესაძლებლობების გამოვლენას. „ის ყოველთვის
გაგრძობინებს, რომ თავად შეგაქვს წვლილი,
რომ ხორცი ესხმება შენს საკუთარ მიზანს“, –
ადასტურებს ტომას ბარაკი, Colony Capital-ის
მილიარდერი დამფუძნებელი და ბენკეს დიდი
ხნის კლიენტი.

მიუხედავად კოლეჯში მიღებული დიპლომისა
ხელოვნების ისტორიაში, ბენკე თავდაპირველად
თანამედროვე ცეკვებს მისდევდა და დროს ფილ-
მებზე მუშაობაში ატარებდა.

საბოლოოდ მან დიზაინის ექსპერტ ერიკა
ბრანსონთან დაიწყო მუშაობა. მისი პირველი
სამუშაო გახლდათ დახმარება საუდის არაბეთის
სამეფო ოჯახის კუთვნილი სახლების გაფორმე-
ბაში ერ-რიადსა და სხვა ადგილებში. ამ საქმემ
დააკავშირა ის ელიტური საქონლის გამყიდვე-
ლებთან და გააღვივა მისი გატაცება არარეგულე-
რივი ნივთების აღმოჩენით. მას შემდეგ კი, რაც
1999 წელს საკუთარი ფირმა გახსნა, სურვილი
გაუჩნდა, ეს გატაცება თავისი კლიენტებისათვი-
საც გაენაწილებინა.

„მე მას დეკორატორად არ აღვიქვამ; ის
კულტუროლოგია, ამბობს ბარაკი. – ის იკვლევს
ისტორიის პატარა, ვიწრო, უცნობ გვირაბებს
კონკრეტული პროექტისათვის, შემდეგ კი იწყებს
დეტალიზებას. ის არ იფარგლება უბრალოდ ამა
თუ იმ ეპოქის კვლევით; მას მთელ მსოფლიოში
აქვს კონტაქტები, რაც ეხმარება მას ნივთებისა
და მასალების მოძიებასა და მოპოვებაში“.

თავდაპირველად ბენკე მუშაობდა ბარაკის
პირადი საცხოვრებელი სახლის დიზაინზე მონტე-
სიტოში (კალიფორნია). როდესაც ბარაკის კერძო
საინვესტიციო კომპანია სარდინიის კოსტა-
სმერალდას (ზურმუხტის სანაპირო) 36 მილის
სიგრძის ზოლი შეიძინა, მან დაიქირავა ბენკე,
რათა ის მის მეუღლეს, ლორელს, დახმარებოდა
სანაპირო სასტუმროების გადაკეთებაში ელიტუ-
რი ფუფუნების ბასტიონებად. ეს გულისხმობდა იმ
ადგილობრივი ხელოსნების მოძიებას, რომელ-
ბიც მდიდრული ქსოვილებისა და ავეჯის შექმნას
შეძლებდნენ. დღეს სასტუმროების, Pitritza-სა და

Romazzino-ის (რომლებიც ამასწინათ კატარს მიჰ-
ყიდეს), კერძო ვილებს სეზონის დროს ერთ ღამე-
ში \$25 000-ზე მეტი მოაქვს, იზიდავს რა ბიზნესის
მაგნატებს, ოლიგარქებსა და სამეფო ოჯახების
წევრებს მთელი მსოფლიოდან.

Joan Behnke & Associates-ს, რომლის კლიენტთა
ნუსხა ბომონდურ ქრონიკას – ან, უფრო ზუსტად,
FORBES-ის სიას – ჰკავს, თავი მოკრძალებულად
უჭირავს, მისი ოფისიც კი შეუქმნეველია, იმალება
რა დაბურულ ფანჯრებს მიღმა, ყოველგვარი ამო-
საცნობი ნიშნის გარეშე, ნაკლებად თვალში საცემ
შენობაში ბევრლი-ჰილზის ვესტ-ოლიმპიკ- ბულ-
ვარზე. მიუხედავად ამისა, სახლების დიზაინის
მოყვარულთათვის კარგადაა ცნობილი მისი
ნამუშევრები: ისინი რეგულარულად ამშვენებს
Architectural Digest-ისა და Robb Report-ის „წლის
იდეალური სახლის“ გამოშვების გვერდებს (მისმა
ნამუშევრებმა ბოლო ოთხი გამოშვებიდან სამის
გარეკანი დაიკავა).

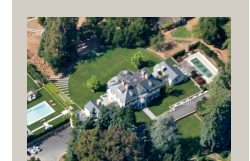
ბენკეს ნაკლები საჯარო პოპულარობა მისი
მომხიბვლელობის ნაწილია. ის ისეთ მდიდარ
ფენას უწევს მომსახურებას, რომელიც კონფი-
დენციალურობას აფასებს. და მან ამ კლიენტთა
ნდობა მოიპოვა, ნაწილობრივ, ფიქსირებული ჰო-
ნორარის მოთხოვნით (და არა შექმნილ ნივთებზე
საკომისიოს დაწესებით, როგორც დიზაინერთა
უმრავლესობა აკეთებს).

შესაძლოა, ყველაზე იშვიათი ნიჭი ეს არის:
როგორც ბევრი კლიენტი ადასტურებს, ბენკე
სრულიად თავისუფალია საკუთარ თავზე დიდი
წარმოდგენისაგან.

„ბევრ დიზაინერს აქვს თავისი კონკრეტუ-
ლი სტილი, მაგრამ ეს არ ეხება ჯონსს, – ამბობს
რინარდ მენიონი, ელიტური სახლების არქიტექ-
ტორი, რომელიც ამჟამად ბენკესთან ერთად მუშა-
ობს 50 000 კვადრატული ფუტის ფართის „პლაჟის
სახლზე“ აბუ-დაბიში. – მისთვის არ არსებობს არა-
ნაირი ფორმულა. ძირითადი იდეა ის გახლავთ,
რომ ის იძლევა იმ ოცნების საკუთარ ინტერპრე-
ტაციას, რომელიც კლიენტს აქვს სახლთან დაკავ-
შირებით“. აბუ-დაბის საცხოვრებელი კომპლექსი,
რომელიც აღმოსავლურ და დასავლურ ესთეტიკას
აერთიანებს, არაბული ქვეყნის წარმომადგენელი
დიპლომატისათვის შენდება. ელჩი ბენკეს ერთ-
ერთი მუდმივი კლიენტია, რომელმაც ის თავისი
ვაშინგტონის (კოლუმბიის ოლქი) ბინის გადასა-
კეთებლად მას შემდეგ მოიწვია, რაც იხილა მისი

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 45
მილიონი მომხმარებელი? უფ-
რო დაწვრილებით ინფორმა-
ციისთვის, დაასკანერეთ ქვემოთ
ან გადაით ბმულზე.
FORBES.COM/LIFESTYLE

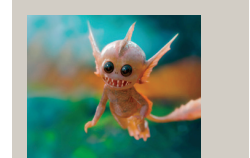


იდეა
**სახლების
ბაზარსმიღმა
(OFF-MARKET)
ბაჟიღმები**

კიდევ ერთი ნიშანი იმი-
სა, რომ სუპერმდიდარი
ადამიანები ამოქმედებენ
საკუთარ ეკონომიკას:
ისეთი მეგასახლების გა-
ყიდვებს ზრდა, რომელ-
ბიც არასოდეს ყოფილა
გამოტანილი ბირჟაზე.

კომპანია
MARKMONITOR

ვემედიოლებით მუსიკი-
სა და ფილმების უკანო-
ნო ჩამოტვირთვის? ამ
კომპანიამ გამოთვალა
თქვენი IP მისამართი;
თქვენი „გამოგვიჩიეთ!“
თქვენს ფოსტაშია.



პირსონა
სამ რაიში

საშინელებათა ფილმე-
ბის რეჟისორი დისნეის
Oz-ს კიდევ უფრო შავ-
ბნელს ხდის – შშობლე-
ბის კონტროლის ახალი
პარადიგმა?



დეკორი ლას-ვეგასის ულტრაექსკლუზიურ MGM Grand Mansion-ის ვილებში.

„მე ბევრ ისეთ ადამიანთან მიმუშავია, რომლებიც გკარნახობენ, რა გჭირდება და იძულებული ხდები, დათმო, - აღიარებს დიპლომატი. - ის კი უზრუნველყოფს იმას, რაც კლიენტს სურს და სწორედ ამიტომ ჰყავს ბევრი კმაყოფილი და ბედნიერი კლიენტი, თავიანთი სრულიად განსხვავებული პირობებით“.

როგორც წესი, ბენკე ერთდროულად დაახლოებით ათ პროექტს ასხამს ხორცს - ამჟამად ის პარალელურად მუშაობს კვლევებზე ტომ ბრედისა და სუპერმოდელ ჟიზელ ბუნდუნის 22 000 კვადრატული ფუტის ფართის სახლის ინტერიერზე ბრენტვუდში, ლოს-ანჯელესის გარეუბანში. ასეთი სრული რეკონსტრუქციის პროექტები შესაძლოა საშუალოდ ორიდან სამ წლამდე გაგრძელდეს. და კლიენტი მზად უნდა იყოს სწავლისათვის. „ყველა მოგზაურობს ჯოანთან ერთად და

ეს მართლაც არარეველებრივია, რადგან მას შექმნილი აქვს საკუთარი ქსელი, შემდგარი სხვადასხვა კუთხეში მცხოვრები ადამიანებისაგან, რომლებიც უზრუნველყოფენ მას ეგზოტიკური მასალებითა და ავეჯით“ - ამბობს რობერტ ველოზი, აეროკოსმოსური ალჭურვილობის მეწარმე, რომელმაც ბენკე თავისი მონტესიტოს სახლის სარეკონსტრუქციოდ მას შემდეგ მიიწვია, რაც თავისი ახლომდებარე სახლი ოპრა უინფრის მიჰყიდა \$50 მილიონად. „თავდაპირველი კონცეპტუალური სტენდების წარმოდგენისას, - ამბობს ბენკე, - ადამიანებს ხშირად უჭირთ მათი გააზრება. შემდეგ გადიხარ საგანმანათლებლო პროცესს და ისინი თავად მიდიან ამ კონცეფციამდე. ამას ძალიან კარგი შედეგი მოაქვს“.

როდესაც ბენკესთან ერთად ბევრლი-ჰილზის ექსკლუზიურ დასახლებაში მდებარე ალექს გორესის კუთვნილ 40 000 კვადრატული ფუტის მამულიდან გამოვ-

დიოდი, კერძო ინვესტიციების სფეროს მილიარდერი ბენკეს ჩაეხუტა და უამრავი საქმეარი სიტყვა უთხრა (გორესის ოჯახისთვის განხორციელებული მისი პროექტების რიცხვში შედის დასასვენებელი სახლები, საოფისე შენობები და კერძო თვითმფრინავი კი). სახლში სამი სართულია, სადაც სხვა მრავალ სათავსოს შორის ნახავთ პოკერის სათამაშო ოთახს, რამდენიმე საშინაო ოფისსა და უზარმაზარ გურმანულ სამზარეულოს, რომელსაც მყუდროებას ხავერდის სავარძლები სძენს. მამულის მასშტაბისა და იმ უსასრულო ისტორიების გამო, რომლებიც თან სდევს დეკორირების თითოეულ პროცესს, ტური ორ საათზე მეტხანს გრძელდება - ეს არ არის უჩვეულო დრო ბენკეს მიერ დაპროექტებული სახლისათვის. ბოლოს და ბოლოს, ის და მისი კლიენტები უკვე მიუახლოვდნენ თავიანთი საინტერესო მოგზაურობის დასასრულს. **F**



SMS Service რეკლამის ყველაზე მოკლე და ეფექტური გზა!

- კლიენტთა დადასტურებული, ლეგალური ბაზა
- წვდომა ყველა მობილურ ოპერატორთან
- SMS-ები ბრენდის სახელით
- კლიენტთა სეგმენტირება-სქესის, ასაკის, თბილისის რაიონებისა და საქართველოს რეგიონების მიხედვით
- სრული სტატისტიკა დისტრიბუციის შედეგების შესახებ და შესაბამისი ანგარიშსწორება
- კლიენტთა საკუთარი ბაზის შექმნის შესაძლებლობა
- კლიენტის ინტერფეისი - SMS-ების დამოუკიდებლად დაგზავნის შესაძლებლობა.

Tel.: + 995570700040
www.smsreklama.ge
www.mmsgroup.ge;
<http://facebook.com/smsreklama>



ჭიათურის მანგანუმი - ქართული „შავი ოქროს“ ისტორია

ავტორი: მილ ავღალიანი



XIX საუკუნის 60-იან წლებში რუსეთის იმპერატორის, ალექსანდრე II-ის (1855-1881), მიერ ჩატარებულმა ეკონომიკურმა და სოციალურმა რეფორმებმა მრავალი დადებითი შედეგი გამოიღო. საგლეხო რეფორმამ ფეოდალურ-ბატონყმური მეურნეობის ნგრევა გამოიწვია, რამაც, თავის მხრივ, რუსეთის იმპერიაში, შემავალ საქართველოში, კაპიტალისტური ურთიერთობების განვითარება დააჩქარა. ვითარდებოდა მრეწველობა, შეიქმნა მრავალი სავაჭრო ცენტრი, აშენდა რკინიგზები. საქართველოს ამ განვითარებაში მნიშვნელოვანი როლი ეკავა სამთამადნო მრეწველობას, რომლის ცენტრად ჭიათურა იქცა.

XIX საუკუნის 80-იანი წლებიდან უწინდელი არგვეთის საერისთავო ცნობილი გახდა,

როგორც მანგანუმის საბადოს მდიდარი კერა. ყველაფერი კი 1845 წელს დაიწყო, როდესაც რუსულ „სამთო ჟურნალში“ ჭიათურის მანგანუმის შესახებ პირველი სტატია დაიბეჭდა. ჭიათურის მანგანუმის მეცნიერული შესწავლის ფუძემდებლად ითვლება ცნობილი გერმანელი გეოლოგი, აკადემიკოსი ჰერმან აბიხი. 1846 წელს აბიხი, რომელიც კავკასიის გეოლოგიურ შესწავლას აწარმოებდა, ადგილზე გაეცნო მანგანუმის საბადოს და ამის თაობაზე 1849 წელს მეფისნაცვლის კანცელარიას წარუდგინა მოხსენებითი ბარათი. 1858 წელს იმავე „სამთო ჟურნალში“ აბიხმა გრცელი გამოკვლევა გამოაქვეყნა ჭიათურის საბადოზე. გამოკვლევების მიუხედავად, ბუნების ეს სიმდიდრე ხელუხებელი რჩებოდა, ვიდრე აკაკი წერეთლის უშუალო ინიციატივითა და ხელმძღვანელობით არ დაიწყო ჭიათურის მანგანუმის საბადოს გეოლოგიური გამოკვლევა და შემდეგ უკვე მადნის დამუშავება. 1872 წელს, აკაკის უშუალო თხოვნით, ჭიათურის საბადო შეისწავლა მისმა ახლო მეგობარმა, გეოლოგმა სპირიდონ სიმონოვიჩმა (წარმოშობით სერბ სიმონოვის გეოლოგის დოქტორის ხარისხი ჰქონდა მოპოვებული). მისი მოხსენების საფუძველზე კავკასიის სამთო სამმართველომ ჭიათურაში მიაღწინა სხვა სპეციალისტებიც, რომლებმაც საბადო დეტალურად შეისწავლეს და შედეგებიც გამოაქვეყნეს.

უცხოელების დაინტერესების მიზნით წერეთელმა სიმონოვიჩთან ერთად ჭიათურის საბადოს შესახებ ბროშურა შეადგინა და პეტერბურგში გამოსცა ინგლისურ, ფრანგულ, გერმანულსა და რუსულ ენებზე. მადნის მოპოვება, მისი ხელსაყრელი ბუნებრივი განლაგების გამო, შესაძლებელი იყო რთული ტექნიკის გარეშე. 1879 წელს მადნის მოპოვების დაწყებამ განაპირობა ჭიათურის სახელით ცნობილი დასახლების აშენება, რომელიც მრეწველობის ამ დარგის განვითარებასთან ერთად იზრდებოდა, ქალაქად კი 1921 წელს

გამოცხადდა. შეიძლება ითქვას, რომ მადნის მოპოვების ისტორია თვით ქალაქის ისტორიაა. „იქ, სადაც დღეს არც გზაა და არც კვალი, რკინიგზა მოვა, ეს უდაბნო, ჭიათურა, გაშენდება“, - წერდა აკაკი.

როგორც ითქვა, მადნის დამუშავება 1879 წელს დაიწყო, მაშინ როდესაც ჭიათურაში ჩამოვიდნენ კრუპის ქარხნის, აგრეთვე ვესტფალიაში რკინის მაღაროების Gute Hoffnung-ისა და პეტერბურგის სავაჭრო სახლის, „ვახტერისა და კომპანიის“, წარმომადგენლები და იმავე წელს ამოიღეს 54 ათასი ფუთი მანგანუმი. მანგანუმის დამუშავებაში აგრეთვე ჩართულნი იყვნენ ადგილობრივი მეწარმეებიც, მაგალითად, მანგანუმის მომპოვებელი საზოგადოება „იმერეთი“, რომელშიც შედიოდნენ მრეწველები: ჩუბინიძე, მოსეშვილი, გამყრელიძე და სხვები. მანგანუმის ამოღება ხდებოდა ძირითადად შორაპნის მაზრაში, მდინარე ყვირილის ორივე ნაპირზე 126,5 კვ. კილომეტრის ფართობზე. ცენტრი იყო სოფელი ჭიათურა. მთლიანად მანგანუმის მოპოვების აუზი, გარდა ჭიათურისა, კიდევ რვა სოფლისაგან შედგებოდა, ესენია: რგანი, თაბაჩები, მღვიმევი, დარკვეთი, პერევისი, შუქრუთი და ითხვისი.

ჭიათურის მანგანუმის 54 ტონა, რომელიც პირველად იქნა გატანილი მსოფლიო ბაზარზე, მაღალი ხარისხით გამოირჩეოდა. მან დიდი ინტერესი გამოიწვია ისეთ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში, როგორცაა ინგლისი, აშშ, ბელგია, გერმანია და საფრანგეთი. 1889 წელს მოპოვებულ იქნა 3686 ფუთი (60376.68 კგ.); 1890 - 10 468 ფუთი (171465.84 კგ.); 1900 - 40 363 ფუთი (661145.94 კგ.). ამრიგად 21 წლის მანძილზე (1879-1900) მანგანუმის მოპოვება 748-ჯერ გაიზარდა. XIX საუკუნის მიწურულისთვის დიდი მასშტაბით გააქონდათ მადანი სამრეწველო ფირმებს: „შუტც და ციმერმანს“, პანასიეს, ძმებ ოგანეზოვებს, გ. ემერიკს; ადგილობრივ მრეწველთაგან - პ. წულუკიძეს. აგრეთვე მანგანუმის მოპოვებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობდნენ ინგლისური ფირმები: „გარდნერი“, „კიტელი და კომპანია“, გერმანული ფირმა „შალკე“. 1900 წელს ფრანგულმა ანონიმურმა საზოგადოებამ სოფელ დარკვეთში დაიწყო გამამდიდრებელი ქარხნის აგება. 1914 წლამდე ჭიათურის მადნის უმსხვილესი იმპორტიორი გერმანია იყო, რომელზეც მო-

დიოდა მთელი ექსპორტის 43%, ინგლისზე - 23%, ბელგიაზე - 14%, აშშ-ზე 6%, საფრანგეთზე - 5%. აღსანიშნავია, რომ XIX საუკუნის 90-იანი წლების მიწურულსა და 1900-იანი წლების დასაწყისში მანგანუმის ხვედრითმა წილმა მსოფლიო ექსპორტში 50% მიაღწია, რაც რუსეთში ამოღებული მადნის 75% შეადგენდა. დანარჩენი 25% მოდიოდა ურალზე, დასავლეთ ციმბირსა და იმპერიის სხვა რაიონებზე.

პირველი მსოფლიო ომის დაწყებამ გამოიწვია მადნის ექსპორტის შეწყვეტა გერმანიაში, იმავე წელს დარდანელის სრუტის დაკეტვამ კი - სხვა ქვეყნებში. ექსპორტის შემცირება აგრეთვე გამოწვეული იყო რუსეთში სამოქალაქო ომის დაწყებითა და საქართველოს ხელისუფლებაში მენშევიკური მთავრობის მოსვლით. თუმცა ამ ტენდენციის უმთავრესი გამომწვევი მიზეზი კი ალბათ ინდოეთში, ბრაზილიასა და სამხრეთ აფრიკაში მანგანუმის ახალი საბადოების ექსპლუატაცია იყო. მაგალითად, თუ 1900 წელს მსოფლიოში მანგანუმის მოპოვებაში საქართველოს წილი 54,4% იყო, 1917 წელს ბოლშევიკების ხელისუფლებაში მოსვლის შემდეგ პროცენტული მაჩვენებელი საგრძნობლად შემცირდა და 1925 წლისთვის მხოლოდ 18,8% უდრიდა. მდგომარეობა ნაწილობრივ მხოლოდ 1930 წელს შეიცვალა (28,6%).

საქართველოს დამოუკიდებლობის ხანმოკლე პერიოდში (1918-1921), კერძოდ კი 1920 წლის ივნისში ჩამოყალიბდა მანგანუმის მადნის საექსპორტო საზოგადოება „ჩემო“, რომელმაც ადგილობრივი სააქციო საზოგადოებები გააერთიანა. 1925 წელს „ჩემომ“ შეწყვიტა არსებობა და 12 ივნისს მანგანუმის საბადოს კონცესია გადაეცა ამერიკულ ფირმა „ჰარიმანს“. ჭიათურაში მანგანუმის გარდა ასევე მოიპოვებდნენ კვარცის ქვიშას, რომელიც საუკეთესო მასალაა შენობების ასაგებად. 1928 წლის აგვისტოში „ჭიათურამანგანუმის“ ტრესტი შეიქმნა. საბჭოთა კავშირში მეტალურგიის სწრაფმა განვითარებამ და ექსპორტის ზრდამ ჭიათურის მანგანუმის მეურნეობის ძირფესვიანად გარდაქმნა და ახალი ტექნიკური საშუალებებით აღჭურვა მოითხოვა. აშენდა მადნის ახალი მომპოვებელი კომპლექსები.

1933 წელს მწყობრში ჩადგა ზესტაფონის ფეროშენადობთა ქარხანა, რამაც მანგანუმის მადანზე მოთხოვნილება კიდევ უფრო გაზარ-

ისტორიული ცნობარი



ვითო ვიტალე ჰარამან ვონ აბინი (1806-1886)

- ცნობილი გერმანელი მინეროლოგი და გეოლოგი. იგი იყო პეტერბურგის მეცნიერებათა აკადემიის წევრი და კავკასიის გეოლოგიური შესწავლის ერთ-ერთი ფუძემდებელი. 1842 წელს აბინი რუსეთის იმპერიაში დასახლდა, ხოლო 1854 წელს პირველად ეწვია კავკასიას.

ისტორიული ცნობარი



„სამთო ჟურნალი“ (ГОРНЫЙ ЖУРНАЛ) სამთო საქმეში არსებული რუსეთის უძველესი პერიოდული გამოცემლობა 1825 წელს იმპერატორ ალექსანდრე I-ის ბრძანებით დაარსდა. თავდაპირველად ჟურნალი ენციკლოპედიური ხასიათისა იყო და ეხებოდა სამთო საქმის სამ სფეროს: გეოლოგიას, საკუთრივ სამთო საქმესა და მეტალურგიას.

და. 1935 წელს ჭიათურაში, ბურღვა-აფეთქების სამუშაოების გაფართოების მიზნით, შემოიზიდეს ფირმა „სიმენს-შუკერტის“ ელექტრობურღები.

მოპოვების შემცირებასთან ერთად პირველი მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში მნიშვნელოვნად გაუარესდა ჭიათურის მანგანუმის მადნის ხარისხიც. მაგალითად, თუ 1934 წელს მადნის ხარისხი შეადგენდა 43,5%-ს, 1946 წელს ეს მაჩვენებელი შემცირდა 33,3%-მდე, 1955 წელს კი - 29,7%-მდე. შესაბამისად შემცირდა მაღალი ხარისხის კონცენტრატების გამოსავალი 36,1%-დან 19,4%-მდე. ამასთანავე მანგანუმის რაოდენობა მსოფლიო ბაზარზე მნიშვნელოვნად აღემატებოდა მის მოთხოვნებს, რამაც მკვეთრად გაზარდა კონკურენცია ქვეყნებს შორის.

1949 წელს დაიწყო და 1957 წელს ექსპლუატაციაში შევიდა ფართოლიანდაგიანი რკინიგზა - როგორც სატვირთო, ისე სამგზავრო მიმოსვლისათვის. ნელ-ნელა მოწესრიგდა ინფრასტრუქტურაც, კერძოდ, 1954 წელს ჭიათურელი კონსტრუქტორის, ვ. ფანცულაიას, თაოსნობით პირველი საბაგირო გზა აშენდა (აღსანიშნავია, რომ მისი უშუალო მონაწილეობით დაპროექტდა მთაწმინდის, დიდუბის, ბორჯომის, აბასთუმნისა და სიგულდის (ლატვია) კიდული საბაგირო გზები).

სამუშაო პირობები

მიუხედავად მადნის მოპოვების ზრდისა, ჭიათურის მანგანუმის მრეწველობაში ტექნიკის დანერგვა მეტად დაბალ დონეზე იდგა. შესაბამისად, ეს უბანი საქართველოს ერთ-ერთ ყველაზე ჩამორჩენილ სამრეწველო ადგილად იყო მიჩნეული. მანგანუმის წარმოება დიდი ხნის განმავლობაში კუსტარულ ხასიათს ატარებდა, ამასთანავე ზოგი საწარმო წმინდა მანუფაქტურული ტიპისა იყო. მადნის ამოღების ზრდასთან ერთად მატულობდა მუშათა რაოდენობა: 1880 წელს - 217; 1896 - 1704; 1900 - 3702 მუშა. მუშათა მდგომარეობა უაღრესად მძიმე იყო. უცხოელი მომპოვებელნი მათთვის საბინაო პირობების შექმნაზე არ ზრუნავდნენ. მუშები უმთავრესად ბარაკებსა და ფაცხებში ცხოვრობდნენ. მოგვიანებით აშენდა ყაზარმები, სადაც ერთ ოთახში (ვენტილაციის გარეშე) 15-20 მუშა ცხოვრობდა. მუშები იწვნენ დაფლეთილ ლოგინებში ხის საერთო საწოლებზე, ხოლო სახურავების უგარ-

გისობის გამო ყაზარმებში წვიმა ჩამოდიოდა. ასევე ძალიან ცუდი იყო მუშათა საწარმოო პირობები. მუშებს ყოველწამს საფრთხე ემუქრებოდათ გვირაბების მოსალოდნელი ჩამონგრევის გამო. მაღაროებში ძირითადად ხმარობდნენ წერაქვსა და ნინაბს. მადნის გამოტანა ხდებოდა ურიკებით, რომლებიც მოძრაობაში მოჰყავდათ მუშებს ან ცხენს. 1895 წლამდე, ჭიათურის რკინიგზის შტოს გაყვანამდე, მადნის გადაზიდვა რკინიგზის უახლოეს შორაპნის სადგურამდე საჭაპანო და საპალნე ტრანსპორტით ხდებოდა.

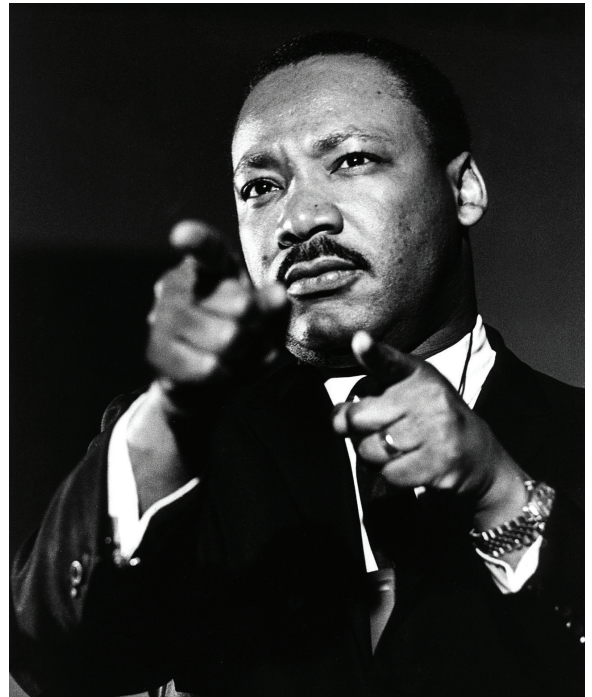
მუშების დიდი ნაწილი ნაქირავებ ბინაში ცხოვრობდა, ბინის ქირა კი ძალიან ძვირი იყო და ზოგჯერ მუშის ხელფასის 2/5 აღემატებოდა. აღსანიშნავია, რომ მუშათა შრომის ანაზღაურება თანდათან მცირდებოდა. მრეწველები რკინიგზის მაღალი ტარიფის გამო ხარჯების ანაზღაურების მიზნით ამცირებდნენ მუშათა ხელფასს. 1909 წლისთვის მნგრეველების ხელფასი 1 მანეთსა და 35 კაპიკს შეადგენდა, ხოლო მზიდვებისა - 1 მანეთსა და 20 კაპიკს, გადამრჩეველების ხელფასი იყო 50-80 კაპიკი. მდგომარეობას ისიც ართულებდა, რომ ხშირად მუშას სხვადასხვა გადასახადის გამო ხელფასის 20-40% მრეწველისთვის უნდა დაეტოვებინა.

დაბოლოს, აღსანიშნავია ისიც, რომ XIX საუკუნის სამოცდაათიანი წლებიდან საქართველოს მრეწველობაში ფეხი მოიკიდა მუშათა ექსპლუატაციის ისეთმა მძიმე ფორმამ, როგორც იყო ე.წ. „სანარდო სისტემა“. მუშები იძულებული იყვნენ დამატებითი საათები ემუშავათ (არსებული ცნობების მიხედვით, ჭიათურის მრეწველობაში სამუშაო დღე 16-18 საათს გრძელდებოდა).

ამრიგად, დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ ჭიათურის მანგანუმის მოპოვების წამოწყება ზოგადად XIX საუკუნის ბოლო ათწლეულების რუსეთის იმპერიაში, კერძოდ კი საქართველოში, ეკონომიკური პროგრესის ლოგიკური შედეგი იყო. მეორე მხრივ, რუსეთის ინდუსტრიული ჩამორჩენილობა მის მეტად მოუხერხებელ სახელმწიფოებრივ ბიუროკრატიულ აპარატთან ერთად, არ იძლეოდა ახლად აღმოჩენილი ჭიათურის მანგანუმის სწრაფად და ეფექტიანად დამუშავების საშუალებას. შედეგად, უცხოელი მრეწველების ხელში ჩავარდნილი ჭიათურის მანგანუმის ფასის ხელოვნურად დაწვევა მათი ერთმანეთში შეთანხმების საფუძველზე მოხდა.

“**ძალის გამოუყენებლობა მხოლოდ გარეგანი ფიზიკური ძალადობის არიდება არ არის, ის სულიერი ძალადობის არიდებაცაა - როცა შენ უარს ამბობ არა მხოლოდ ადამიანის მოკვლაზე, არამედ მის სიძულვილზეც.**

- მარტინ ლუთერ კინგი



ჯერ კომუნისტების წასაყვანად მოვიდნენ და მე ხმა არ ამომიღია, რადგან კომუნისტი არ ვიყავი; შემდეგ სოციალისტების წასაყვანად მოვიდნენ და ხმა არ ამომიღია, რადგან სოციალისტი არ ვიყავი; შემდეგ პროფკავშირელების წასაყვანად მოვიდნენ და ხმა არ ამომიღია, რადგან პროფკავშირელი არ ვიყავი; შემდეგ ებრაელების წასაყვანად მოვიდნენ და ხმა არ ამომიღია, რადგან ებრაელი არ ვიყავი; შემდეგ ჩემს წასაყვანად მოვიდნენ და არავინ იყო დარჩენილი, რომ ხმა ამოეღო.

- მარტინ ნიშოლაური

გმირობა ვინმეს დავალებით, უაზრო ძალადობა და სხვა მრავალი შიშის მომგვრელი ნონსენსი, რომელსაც პატრიოტიზმად ნათლავენ - როგორ მძულს მე ისინი!

- ალბერტ აინშტაინი

ძალადობის შესახებ

ჯერ იგნორირებას გაგიკეთებენ, მერე მასხრად აგიგდებენ, მერე ბრძოლას გამოგიცხადებენ და მერე შენ გაიმარჯვებ.

- მაკათმა განდი

ჩვენ ვანადგურებთ საკუთარ თავს ძალადობით, რომელიც სიყვარულის ნიღაბს ატარებს.

- რონალდ დევიდ ლენგი

არავის ძალუძს იფიქროს მაშინ, როცა ხელებს იქნევს.

- სიუზან ზონტაგი

როდესაც ერთი ადამიანის უფლებებს საფრთხე ემუქრება, ყველას უფლება ირღვევა.

- პონ ფ. კენედი