

მანგანუმი: ქართულ-ამერიკული ბიზნესშენადნობი

ივლისი, 2013

Forbes

GEORGIA

შოთა
აფხაზაძე

ინვესტირება
ადრენალინში

ავტორიტეტების
ბიზნესი
საქართველოში

ასევე: ძალადობის ეკონომიკური
განზომილება

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-348



9 772233 348006

J^{*}D^{*}

JAQUET DROZ

SWISS WATCHMAKER SINCE 1738

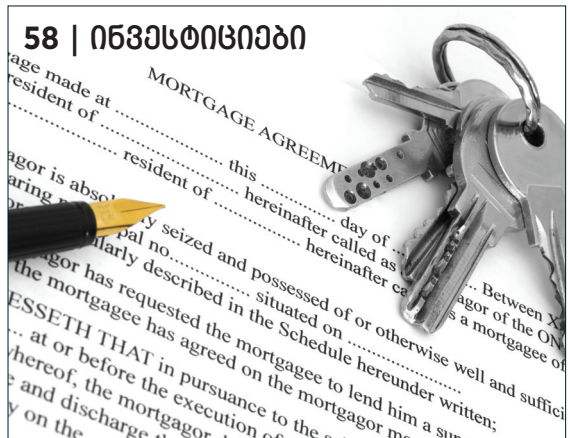




66 | მთავარი თემა



72 | მთავარი თემა



58 | ინვესტიციები



28 | მოსაზრება



62 | ინვესტიციები

Forbes

12 | ფაქტები და კომენტარი
სიონ ფორსი

ამშ-ის შიდა შემოსავლების სამსახურში ახალი თანამშრომლების დაქირავების შეჩერება: გააკეთეთ ეს ახლავე

LEADERBOARD

16 | მენარეობის ატლასი

18 | გააკეთე თავად

20 | პრესტიჟული სახლები

22 | სათამაშოები

მოსაზრება

24 | გაკვეთილი არასაბიძგლო სახელმწიფოებისათვის
პოლ ჯონსონი

28 | ძალადობის ფინანსური განვითარება
ირაკლი ლაითაძე

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.



78 | მთავარი თემა



46 | ტექნოლოგიები



88 | მენარმეები

სტრატეგიები

32 | ბორბლებზე შემდგარი ბიზნესი

საქართველოს მთლიანი ექსპორტის მნიშვნელოვანი წილი ავტომობილებზე მოდის. ამ ბაზრის უმსხვილესი მოთამაშე Caucas Business Group-ი ბიზნესის გაფართოებას გეგმავს.

ავტორი: მარიამ სულაშვილი

38 | ოცნლიანი ნათურა

როგორ განახორციელა LED-ის ჩრდილოკაროლინელმა მწარმოებელმა თავისი არაჩვეულებრივი იდეა და გააორმაგა მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია \$7 მილიარდამდე მხოლოდ ერთ წელიწადში.

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმანი

40 | Goya Foods-ის საიდუმლო სოუსი

როგორ გადააღასვინა კომპანიას \$1-მილიარდიანი ზღვარი ერთადერთმა მარკეტინგულმა ოპერაციამ.

ავტორი: მრინ კარლაილი

ტექნოლოგიები

42 | დივიდენდი მშვიდობისაგან

iRobot-ის სამხედრო ბუმის დასრულებამ მისი ყურადღება გადაიტანა ფულის კეთების შესაძლებლობებზე სამოქალაქო პირების საშუალებით.

ავტორი: ბრაიან სოლომონი

45 | Facebook-ს მოძრაობა სწირვებზე

სოციალური მედიის გიგანტს მობილურებთან დაკავშირებული პრობლემა აქვს. ნავიგაციის სტარტაპი Waze-ი შესაძლოა \$1 მილიარდად ღირებული გამოსავალი აღმოჩნდეს.

ავტორები: თომით ჰერთონი და რაიან შაი

46 | ქართულ-ამერიკული ბიზნესშენაღნობი

Georgian-American Alloys-ი, საექსპორტოდ მოპოვებული და გადამუშავებული ქართული სილიკონმანგანუმი, მნიშვნელოვანი კონკურენტი იქნება მსოფლიო ბაზარზე ამ სფეროში მოღვაწე ნებისმიერი ორგანიზაციისთვის.

ავტორი: ნინო ნადიაიძე

50 | Google-ის ეფექტი

საძიებო გიგანტის მაღალსიჩქარიანმა ინტერნეტქსელმა, Fiber-მა, დიდი კონკურენცია წარმოშვა. ის ძალიან ხელსაყრელია ამერიკის ქალაქებისათვის... და Google-სათვის.

ავტორი: კერი თლსონი

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

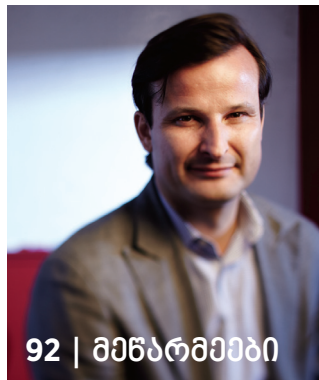


45 | ტექნოლოგიები

98 | FORBES LIFE



22 | LEADERBOARD



92 | ბენარქები



54 | ინვესტიციები



100 | FORBES LIFE



40 | სტრატეგიები

ინვესტიციები

54 | ფონდები დარსა და ავღარში რამდენიმე ნარჩევ მცირე პორტფელს შეუძლია თავის გამოჩენა როგორც აღმაავალ, ისე დაღმავალ ბაზრებზე.
ავტორი: უილიამ ბოლდუინი

58 | ფსონი ინპასატორებზე იპოთეკური კრედიტების მომსახურების მოსაწყენი ბიზნესი ახლა ყველაზე მიმზიდველი და მოგებიანი საქმეა უოლ-სტრიტზე.
ავტორი: დენიელ ფიშერი

62 | აზიის განვითარების ბანკი საქართველოში შეიცვალა თუ არა აზიის განვითარების ბანკის სტრატეგიული მიზნები საქართველოში? საპარლამენტო არჩევნების შემდეგ ბანკს ერთი ახალი პრიორიტეტი აქვს - ენერჯოსექტორი.
ავტორი: მიროზი აბაშიშვილი, Iliani Business Review

მთავარი თემა: ავტომობილების ბიზნესი

66 | დინჯი მრბოლელი შოთა აფხაზავას საერთაშორისო ბიზნესი ავტომობილისა და ახალ-ახალი გამოწვევების სიყვარულით სტიმულირდება.
ავტორი: ანა ცხომრაბაძე

72 | ოქროს ფოთლიდან ფუსვების დაკარგვამდე
ავტორი: თორნიკე ხომეიძე

76 | როგორ შევიძინოთ ახალი ავტომობილი საქართველოში?
ავტორი: ნანა ფარაძე

ბენარქები

82 | ტექნოლოგიების ნოვატორი, რომელმაც თითქმის მოკლა სადამ კუსეინი

დორონ კემპელი ტექნოლოგიების სფეროს ყველაზე წარმატებული მეწარმეა ბოსტონში. მისი ბექგრაუნდი დაკავშირებულია ისრაელის სამხედრო ისტორიის ყველაზე საიდუმლო სპეცოპერაციებთან... და ამერიკულ ბიზნესთან.
ავტორი: ნათან ვარდი

88 | ქრადსორსინგის ედისონი Quirky საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს, თავად შეარჩონ გამოგონებები. მივლენ თუ არა ისინი მაღაზიაში მათ საყიდლად?
ავტორი: ჯ. ჯ. კოლატი



de GRISOGONO
GENEVE



Chiocciolina

Geneva

23, Rustaveli Ave., 0108 Tbilisi, Georgia - Tel.: +995 32 29 22292
Fax: +995 32 2921656 - E-mail: georgia@geneva.ge

www.degrisogono.com



102 | FORBES LIFE

82 | მენარმეები



92 | სტალკერი

რეკლამის განმთავსებლებს მოსწონთ Tapad-ი, რადგან მას შეუძლია კვალში ჩავიდგეთ და სამიზნედ გაქციოთ თქვენთვის კომპიუტერის, პლანშეტისა თუ სმარტფონის საშუალებით. მაგრამ მოსწონთ ის პირადი ცხოვრების დამცველებსა და კონგრესმენებს? არც ისე.

ავტორი: ჰ. ჯ. კოლგო

96 | მთავარანგელოზი

ოდრი მაკლინს აქვს გამარჯვების არაჩვეულებრივი ფორმულა: იაზროვნე, როგორც მეწარმემ.

ავტორი: მებან კასერლი

FORBES LIFE

98 | სადილი მირვოლდთან ერთად

Microsoft-ის ყოფილი ტექნოლოგიური დირექტორის მიერ მოდერნისტული კერძების მომზადება, რაც თავიდან უბრალოდ სასიამოვნო გატაცება იყო, მსოფლიოში ყველაზე გავლენიან - და შემოსავლიან - კულინარიულ შოუდ იქცა.

ავტორი: რანდელ ლეინი

102 | აფრიკული რბოლა

აფრიკის კონტინენტზე გამართული ბოლო დიდი საგზაო რალი, რომელმაც სახელი გაუთქვა აფრიკულ რბოლებს, იზიდავს ნამდვილ მახოხნისტებს, რომლებმაც კარგად იციან, რომ მსოფლიოში საუკეთესო რბოლები იმავდროულად ყველაზე რთულიცაა.

ავტორი: ჰანა ელიოტი

104 | აზრები

ავტომობილების შესახებ

ფოტო ყდაზე: ლაგა ლუდუნისვილი "LIG Studio"

Forbes

მთავარი რედაქტორი გუგა სულხანიშვილი

ალმასრულებელი რედაქტორი შოთა დიდმელაშვილი

არტ-დირექტორი ანა შუხაევა

ლიტერატურული რედაქტორი ირინა ბიაშვილი

ვებრედაქტორი ანი ერისთავი

დამკავალმენებელი სერგი ნემსიწვერიძე

მთარგმნელები შპს "ბეიკერლო"

ფოტოგრაფი ლაშა ლუდუნისვილი

ნოქაუტა მუშატაძა ნუკი ჭაბუკიანი

.....

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს სააქციო საზოგადოება Media Partners

გამომცემელი მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი თინა ოსეფაშვილი

ლემინგტონის 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

ივლისი 2013 N: 20 – მე-19 გამოცემა

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



დაბეჭდილია საბეჭდო "ომეგა თეგი" PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE საბეჭდო, თბილისი, საბურთალოს რაიონი, თბილისი, 17 SARAJISHVILI STREET TELEPHONE: 00 995 322 53 03 62

Copyright 2011 სააქციო საზოგადოება Media Partners, სააგრო 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. სამართავლოში არსებული წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებები 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 ვეგობური“ და „ბბგ პრინა“.

Metiers d'Art Hommage a l'Art de la Danse



ს აფრანგეთის საბალეტო სკოლის, Ecole Francaise de Danse-ის, მე-300 წლისთავთან დაკავშირებით საათების მწარმოებელმა შვეიცარიულმა კომპანია „ვაშერონ კონსტანტინმა“ ახალი კოლექციის - Metiers d'Art Hommage a l'Art de la Danse-ის სამი უნიკალური მოდელი წარმოადგინა. ვაშერონის მანუფაქტურაში შექმნილი ამ შედეგების დეკორატიული ემალის - გრიზაილის - უძველესი ტექნიკის გამოყენებითაა შესრულებული. თითოეული უნიკალური ეგზემპლარის მთავარი თემა კლასიკური საბალეტო ხელოვნება გახლავთ, რომელიც ფრანგი იმპრესიონისტის, ედგარ დეგას ცნობილ ტილოებზეა ასახული.

2007 წელს კომპანია „ვაშერონ კონსტანტინმა“ პარიზის ნაციონალური ოპერის მფარველობა იკისრა და ამ ერთობლივი პროექტის ფარგლებში „ვაშერონის სახლის“ საუკუნოვანი ტრადიციების გასამტკიცებლად და გასახლებლად საუცხოო შთავონების წყარო იპოვა. საათების წარმოებაში, ისევე როგორც საბალეტო ხელოვნებაში სიზუსტე და დახვეწილობა, პროფესიული უნარ-ჩვევების ფლობა და მათი გამოყენება ხომ საბოლოო მიზანს - საკუთარ საქმიანობაში სრულყოფილების მიღწევას ემსახურება.

პროექტის კონცეფციაა გააერთიანოს დრო, ხელოვნება და კულტურა, წინ წამოსწიოს ის ღირებულებები, რომელთაც კომპანია დაარსების დღიდან - 1775 წლიდან - განუხრებლად მისდევს. „ვაშერონ კონსტანტინის“ დევიზი იყო და არის კრეატიულობის მხარდაჭერა, სამყაროს მისეული აღქმისა და გამოცდილების გამოარების სურვილი და, რაც მთავარია, სრულყოფილებისაკენ სწრაფვა.

ახალი კოლექციის Metiers d'Art Hommage a l'Art de la Danse-ის სამი უნიკალური საათი „ვაშერონის სახლმა“ 2013 წლის 15 აპრილს, Ecole Francaise de Danse-ის იუბილეზე წარმოადგინა. პრეზენტაცია პარიზის გრან-ოპერაში შედგა, რომლის ფრესკებიც მარკ შაგალის ხელითაა შესრულებული, ედგარ დეგას ბალერინებით შთაგონებულ ამ ახალ კოლექციას კი სწორედ შაგალის ფრესკებით ინსპირირებული საათების კოლექცია უძღოდა წინ. გრიზაილის ტექნიკა, რომლითაც „ვაშერონის“ საათების ციფერბლატებია შესრულებული, მხოლოდ ყველაზე გამოცდილ ოსტატებს ხელეწიფებათ და ამიტომაც ვაშერონის მანუფაქტურაში შექმნილი საათები დახვეწილი ელევანტურობის ისეთ ნიმუშებს წარმოადგენს, რომლებიც დროთა სვლას არ ექვემდებარება.

Geneva

ფაქტი და კომენტარი – სტივ ფორბსი

„ყოველთა მსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

აშშ-ის შიდა შემოსავლების სამსახურში ახალი თანამშრომლების დაქირავების შეჩერება: გააკეთეთ ეს ახლავე

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

ადმინისტრაციამ დაუყოვნებლივ უნდა შეწყვიტოს ახალი აგენტების დაქირავება შიდა შემოსავლების სამსახურში. თუ თეთრი სახლი ასე არ მოიქცევა, ეს კონგრესმა უნდა გააკეთოს პრეზიდენტის ვეტოს დაძლევათ. ObamaCare-ის პირობებში ჩვენი დაბეგვრის „სერვისი“ მომართულია კიდევ უფრო მეტი აგენტის დაქირავებაზე, მაშინ როდესაც უკვე არსებულთა რიცხვი რამდენიმე ათასს უტოლდება.

იდეა, რომ ამ სააგენტომ მთავარი როლი უნდა ითამაშოს ObamaCare-ის ამოცანების შესრულებაში, ძარღვებში სისხლს უყინავს ყველას. ის ფაქტი, რომ მთავრობა სუპერმონაცემთა ბაზის შექმნას აპირებს, რომელშიც თავმოყრილი იქნება ყველა ჩვენგანის ფინანსური და სამედიცინო მონაცემები, ნამდვილად შიშის მომგვრელია. როგორ გვონიათ, ვაშინგტონელი პოლიტიკოსები და ანგარებიანი ბიუროკრატები ანგელოზებს დაემსგავსებიან და თავს შეიკავებენ მომავალში ამ სენსიტიური ინფორმაციის ბოროტად გამოყენებისაგან?

კადრების დაქირავების შეწყვეტა, რა თქმა უნდა, დროებითი მოვლენა უნდა იყოს. ამ სააგენტოსთან დაკავშირებით ატეხილ სკანდალს ერთი დადებითი შედეგი მაინც მოჰყვება: ის დიდად შეწყობს ხელს ადმინისტრაციული მონსტრის, ObamaCare-ის კრახს. იმის დაჯერება, რომ ჩვენს ცენტრალურ მთავრობას, განსაკუთრებით ამ მაღალი ტექნოლოგიების ეპოქაში, უნარი შესწევს მართოს ისეთი უზარმაზარი და მრავალდარგა-



ნი ორგანიზმში, როგორც ჯანდაცვაა, უბრალოდ აბსურდულია.

სპეციალური გამომცემი ახლოვდება

ცხადია, თეთრი სახლი აღფრთოვანებული არ დარჩება, მაგრამ შიდა შემოსავლების სამსახურის საქმიანობის დეტალურად შემსწავლელი სპეციალური იურიდიული ჯგუფი მაინც შეიქმნება. საკითხავი მხოლოდ ის არის, როდის? ფრთხილი დემოკრატი კონგრესმენები არ აპირებენ თეთრი სახლის დაცვას ამ საკითხთან დაკავშირებით. მათი ერთადერთი მიზანი იქნება გამოძიების ისე შეფერხება, რომ მისი შედეგები მხოლოდ მომავალი წლის არჩევნების შემდეგ გახდეს ცნობილი. ბოლოს და ბოლოს, მათ იციან, რომ ბევრმა მათმა კოლეგამ უკვე ღიად მიმართა შიდა შემოსავლების სამსახურსა და იუსტიციის სამინისტროს კონსერვატორული ჯგუფების საქმიანობის გამოძიების მოთხოვნით.

პრეზიდენტი გონიერი ადამიანი რომ იყოს, თვითონ ჩაუდგებოდა სათავეში ზემოხსენებულ გამოძიებას, ნაცვლად იმისა, რომ ფეხს ითრევდეს, როგორც ეს რიჩარდ ნიქსონისა და „უოტერგეიტის“ (აშშ-ში 70-იან წლებში მომხდარი პოლიტიკური სკანდალი) შემთხვევაში მოხდა. ისევე, როგორც „უოტერგეიტმა“ გააუფრულა 1972 წელს მეორე ვადით კენჭისყრისას ნიქსონის მიერ მოპოვებული გამარჯვება, შიდა შემოსავლების სამსახურისა და სხვა სამთავრობო დეპარტამენტების ქმედებები, რომლებიც დაკავშირებულია კონსერვატორულ ჯგუფებთან, ჩრდილს

IWC. ENGINEERED FOR MEN.



Portuguese Perpetual Calendar.

Ref. 5032: One thing at IWC always remains the same: the desire to get even better. Here is one of the finest examples, with the largest automatic movement manufactured by IWC, Pellaton winding and a seven-day power reserve. The perpetual calendar shows the date and moon phase, and the year – until 2499 – is shown in four digits.

In short: a watch that has already written the future. **IWC. ENGINEERED FOR MEN.**

Mechanical IWC-manufactured movement, Pellaton automatic winding system, 7-day power reserve with display, Perpetual calendar (figure), Perpetual moon phase display, Antireflective sapphire glass, Sapphire-glass back cover, Water-resistant 3 bar, 18 ct red gold



Chronograph
watches & jewellery

2, Freedom Square, 0105 Tbilisi,
tel: +995 32 250 50 00,
www.chronograph.ge

IWC
SCHAFFHAUSEN



დღევანდელი შიდა შემოსავლების სამსახურის წინაპრის საქმიანობასთან დაკავშირებული გამოძიების დაწყების მცდელობისათვის 1925 წელს სენატორი ჯეიმს კოუზენსი საჯაროდ დაადანაშაულებს გადასახადების დამალვაში. ფედერალურმა მაშინ არა მხოლოდ წააგეს საქმე სასამართლოში, არამედ იძულებულნი გახდნენ, მისთვის საკმაოდ დიდი კომპენსაცია გადაეხადათ.

აყენებენ ობამას 2012 წლის ტრიუმფს; ასევე პარალელი შეიძლება გაივლოს ბარი ბონდსისა და მარკ მაკგუაიერის მიერ სტეროიდების მოხმარების სამარცხვინო ფაქტთანაც, რომელმაც ბენისბოლის მიღწევები კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა.

ერთადერთი გამოსავალი: რეალურად შემცირებული უფლებამოსილებების მთავრობა

შიდა შემოსავლების სამსახურის მიერ უფლებების ბოროტად გამოყენებასთან დაკავშირებული შემადრწუნებელი აღმოჩენები კიდევ ერთხელ გვარწმუნებს ჩვენი დამფუძნებელი მამების სიბრძნეში, რომლებიც აღიარებდნენ, რომ ადამიანური ბუნება არ იცვლება და მთავრობა, თავისი არსით, მუდამ საკუთარი ინტერესების დამცველად რჩება. თავის დროზე ისინი იდგნენ დილემის წინაშე: მათ უნდა შეექმნათ ძლიერი მთავრობა, რომელიც შეინარჩუნებდა შიდა წესრიგს და დავიცავდა გარეშე მტრისაგან, მაგრამ მას იმავდროულად ჩვენზე ზეწოლის შესაძლებლობა არ ექნებოდა. საბოლოოდ მათ შექმნეს საკანონმდებლო, აღმასრუ-

ლებელი და სასამართლო ძალაუფლების ურთიერთდამოკიდებული და ურთიერთშემზღუდველი ფედერალური სისტემა, რომელშიც ძალაუფლება გადანაწილებული იყო ფედერალურ მთავრობას, შტატებსა და რაიონებს შორის. XIX საუკუნის ბოლოს წარმოიშვა პროგრესული მოძრაობა, რომელიც მხარს უჭერდა რეფორმების გატარებას ინდუსტრიული ეპოქისათვის შესაბამისი მმართველობის ფორმის მიხედვით. ამ მოძრაობის პროგრამა, ერთი მხრივ, პოზიტიური იყო, მაგრამ, მეორე მხრივ, ის ფუძემდებოდა რწმენას, რომ მთავრობა შეძლებს დაგვარად მაქსიმალურად უნდა ყოფილიყო იზოლირებული „პოლიტიკისგან“, რათა სპეციალურად მომზადებულ ექსპერტებს საშუალება მიეცემოდათ მეცნიერულად ეკეთებინათ ის, რაც სასიკეთოდ წაადგებოდა საზოგადოებას მაშინაც კი, თუ ჩვენ არ ვიქნებოდით საქმეში იმდენად ჩახვედულები, რომ მათი ღვაწლი დაგვეფასებინა. თანდათან ყალიბდებოდა შეხედულება, რომ თანამედროვე ეპოქაში ცენტრალური სამთავრობო ძალაუფლების კონსტიტუციური შეზღუდვები ანაქრონიზმს წარმოადგენდა. პროგ-

რესის მომხრეებს საოცრად იზიდავდა ის უზარმაზარი ძალაუფლება, რომელიც პირველი მსოფლიო ომის დროს ხშირად გამოიხატებოდა ვაშინგტონის მხრიდან ეკონომიკაზე ადვილახსნილი ზეწოლით. ისინი სვამდნენ კითხვას: „რატომ არ შეიძლება, ჩვენც გვექონდეს ამგვარი ძალაუფლება კარგი საქმეების საკეთებლად მშვიდობიან პერიოდში?“ მათ მიიღეს ასეთი შესაძლებლობა „ახალი კურსის“ (პრეზიდენტ რუზველტის ეკონომიკური რეფორმების სისტემა) სახით, რომელმაც მარცხი განიცადა და „დიდი დეპრესიით“ დასრულდა. მაგრამ ვირუსი არ განადგურებულა და პერიოდულად კვლავ ვრცელდებოდა ჯონსონისა და ნიქსონის ადმინისტრაციების მმართველობის ეპოქაში და ბოლოს ახლანდელი რეჟიმის დროს. პრეზიდენტმა ობამამ „პროგრესულობას“ სტეროიდების ფუნქცია მიანიჭა, რითაც ის, ფაქტობრივად, სოციალიზმის განახლებულ ვერსიად აქცია.

შიდა შემოსავლების სამსახურთან დაკავშირებით ამტყდარი სკანდალები (პროგრესული მოძრაობის მთავარი მიზანი საშემოსავლო გადასახადი იყო) „ძიძა სახელმწიფოს“ გარდაუვალი შედეგებია. შიდა შემოსავლების სამსახურის ისტორია სავსეა ამგვარი სკანდალებითა და ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შემთხვევებით. თითოეული ეპიზოდის შემდეგ, როგორც წესი, ახალი კანონები გამოდის, მაგრამ კორუფციული ქმედებები მეორდება. რატომ? იმიტომ, რომ „ძიძა სახელმწიფოს“ სჭირდება დიდი გადასახადები და საპირისპიროდ პროგრესული/სოციალისტური შეხედულებებისა, რომ ადამიანის ბუნება იცვლება, როდესაც ის სახელმწიფო ბიუროკრატიის ნაწილი ხდება, ამგვარი სააგენტო იდრიკება და მრუდდება ძალაუფლებით მოთამაშე პოლიტიკოსების სიმძიმის ქვეშ.

ჩვენი ქვეყნის დამფუძნებელ მამებს ესმოდათ, რომ ვერანაირი კეთილი სურვილები და კანონები ვერ დაგვიცავდნენ „ძიძა სახელმწიფოს“ ზეწოლისაგან. ამ პრობლემიდან გამოსავალი მხოლოდ

მთავრობის უფლებამოსილების შემცირება იქნება და ამ მიზნის მისაღწევად უამრავი გზა არსებობს.

რაც შეეხება შიდა შემოსავლების სამსახურს, შეგვიძლია დავიწყოთ ფიქსირებული გადასახადის შემოღებით, რომელიც მკვეთრად შეამცირებდა სააგენტოს ძალაუფლებასა და მოქმედების თავისუფლებას. ზოგი გამოსავალს ხედავს გაყიდვების დაბეგვრაში ნაციონალურ დონეზე, მაგრამ ეს შედეგად მოიტანდა გადაწყვეტილების სისრულეში მოყვანასთან დაკავშირებულ კიდევ უფრო დიდ პრობლემებს, რაც, თავის მხრივ, ფედერალური სააგენტოს აუცილებლობას გამოიწვევდა.

ფედერალური მთავრობის ძალაუფლების სამი სხვა სფეროა განათლება, სოცურუნველყოფა და ჯანდაცვა. არსებობს მთელი რიგი წინადადებისა, რომელთა მიხედვითაც ჯანდაცვის სადავეები მესამე მხარისგან ისევ პაციენტებს გადაეცემა, მაგალითად, მათ მიეცემა სამედიცინო დაზღვევის შექმნის უფლება მთელი ქვეყნის მასშტაბით, გათანაბრდება საგადასახადო რეჟიმი ფიზიკური პირებისა და კომპანიებისთვის და მოიხსნება შეზღუდვები სამედიცინო შემნახველ ანგარიშებზე (Health Savings Accounts). რაც შეეხება Medicaid-ს (უფასო სამედიცინო დახმარების სახელმწიფო პროგრამა), შესაბამისი ფონდები კვლავ დაუბრუნდება შტატებს და ისინი გადაწყვეტენ, რა მუშაობს კარგად და რა - არა. ახალგაზრდებისათვის განკუთვნილი სამედიცინო შემნახველი ანგარიშების ახალი ფორმა Medicaid-ის პროგრამას თავისთავად გააუქმებს, როგორც კი დანარჩენები საბოლოოდ მივიღებთ იმას, რაც გვეკუთვნის. იგივე უნდა გაკეთდეს სოციალური უსაფრთხოების სფეროშიც: ახალგაზრდებისათვის უბრუნველყოფილი უნდა იყოს ანგარიშები, რომლებიც კონკრეტული წესების მიხედვით იქნება დივერსიფიცირებული.

განათლების სფეროსადმი ფედერალური მთავრობის მიდგომა არაპროდუქტიულია და ან უნდა შეჩერდეს, ან შტატების პროვოკატივა უნდა გახდეს. როგორც ჩანს, არსებობს ბევრი სხვა სფერო, რომლებიც გარდაქმნას საჭიროებს. მაგრამ

უნდა დავიწყოთ იმ სფეროებით, რომლებსაც გადაუდებელი დახმარება სჭირდებათ. სწორი მოქმედება გამოიწვევს სახალხო მხარდაჭერას, რაც საპირისპირო იქნება პოზიციური ომისა, რომელსაც მტკივნეულ შედეგებამდე მივყავართ.

რესპუბლიკურმა პარტიამ გონება უნდა დააბნოს

კონგრესმენმა რესპუბლიკელებმა უნდა მოიფიქრონ, როგორ მოაგვარონ დავალიანების მაქსიმალური ზღვრით გამოწვეული მომავალი კრიზისი. პრეზიდენტი მიმართავს ძლიერ პოლიტიკურ დარტყმებს და სიამოვნებით წამოიწყებს რესპუბლიკელებთან ამ საკითხზე დავას. ის დახატავს სურათს, რომ რესპუბლიკელები ცდილობენ წაართვან პრივილეგიები ბავშვებს, მოხუცებს, ავადმყოფებსა და ჩვენს სამხედროებს. რესპუბლიკურ პარტიას აქამდე უნდა ესწავლა, რომ სამთავრობო დავალიანების კანონმდებლობით დადგენილი მაქსიმალური ზღვარი, სამუხაროდ, ცუდი იარაღია ხარჯების შესამცირებლად, პოზიტიურ სუბსიდირებაში ცვლილებების შესატანად და გადასახადების სფეროში რეფორმის გასატარებლად.

მიმდინარე ფისკალურ წელს შემოსავლები უფრო მაღალი იქნება უკეთესი ეკონომიკური მაჩვენებლების გამო. 2012 წლის ბოლოსათვის არჩეულებლად მოხდა დივიდენდების აღება და უხილავი მოგების ფულადი შეფასება პირველ იანვრამდე, ანუ გადასახადების მკვეთრად გაზრდამდე. დავალიანების მაქსიმალური ზღვარი შესაძლოა არ იყოს მიღწეული ზაფხულის ბოლომდე, ფინანსთა სამინისტრო კი, სავარაუდოდ, ყველა ღონეს იხმარს, რომ დივიდენდების ანგარიშების გასწორება გვიან შემოდგომამდე გადადოს. რა უნდა გააკეთოს რესპუბლიკურმა პარტიამ ამ დროს? წარმომადგენელთა პალატამ უნდა აღადგინოს კანონი პრეზიდენტისთვის საბიუჯეტო უფლებამოსილებების მინიჭების შესახებ, რომელიც 1974 წლამდე მოქმედებდა, რაც იმას ნიშნავს, რომ

ის შეძლებს ხარჯების დარეგულირებას. ასევე პრეზიდენტს უნდა გაუზარდონ ანუ ღირების უფლებამოსილება და მესამე, მობან ხარჯები მთლიანი შიდა პროდუქტის განსაზღვრულ პროცენტს. პრეზიდენტს უნდა შეეძლოს ამ უფლებამოსილებების გამოყენება, როდესაც დავალიანების თანაფარდობა მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელთან განსაზღვრულ ზღვარს მიაღწევს. იმ შემთხვევაში, თუ დავალიანება ამ ზღვარს გადააჭარბებს, მაშინ მაღალჩინოსნების - მათ შორის თვით პრეზიდენტის, კონგრესის წევრებისა და მათი თანამშრომლების - ხელფასები მკვეთრად შემცირდება. ამ წინადადების ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილი ის არის, რომ ამ პირობებში მოხდება არა გადასახადების ზრდა, არამედ მხოლოდ ხარჯების შეზღუდვა.

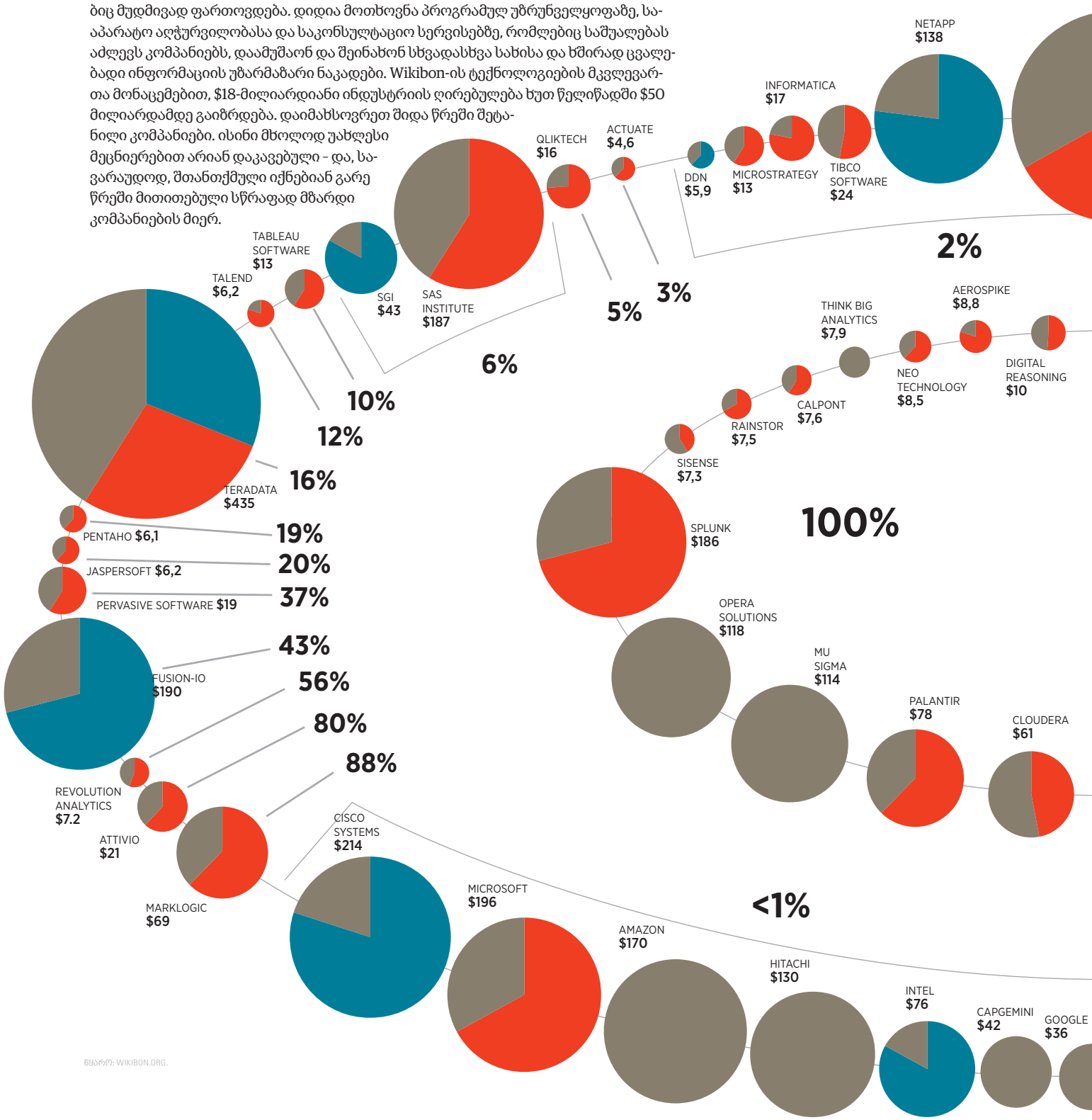
და თუ დემოკრატები უარს იტყვიან? ცნობილმა ეკონომისტმა და FORBES-ის მიმომხილველმა დევიდ მაღპასმა თქვა: „რესპუბლიკელების ხელმძღვანელობამ უნდა მოითხოვოს წარმომადგენელთა პალატაში კენჭი ეყაროს მცირე ზრდას (ვთქვათ, სამი თვე), მაგრამ უნდა უბრუნველყოს მხოლოდ რამდენიმე ხმა. ეს აიძულებს დემოკრატებს, მისცენ ხმათა უმეტესობა, რაც პოლიტიკური თვალსაზრისით დემოკრატებისთვის სულ უფრო მეტ დისკომფორტს გამოიწვევს და 2014 წლის არჩევნებში რესპუბლიკური პარტიის წისქვილზე დაასხამს წყალს.

რესპუბლიკელებს შეუძლიათ ხმა არ ამოიღონ ობამასთვის მოქმედების ასეთი თავისუფლების მიცემის იდეაზე, მაგრამ ადამიანი სამუდამოდ ვერ იჯდება კაბინეტში. მომავალ კონსერვატიულ პრეზიდენტებს კი - მაგალითად, კელვინ ქულიჯის მსგავსებს - შესაძლებლობა ექნებათ ბრძნულად და ენერგიულად გამოიყენონ ასეთი ინსტრუმენტები. თუ ობამა ან დემოკრატი სენატორები წინააღმდეგობას გაუწევს ამ კანონის მიღებას, რესპუბლიკელები ხელსაყრელ პოზიციაში აღმოჩნდებიან, რადგან ისინი ეყადნენ დახმარებოდნენ თეთრ სახლს ხარჯების კონტროლში, თეთრმა სახლმა კი არ მიიღო მათი დახმარება. **F**

მხარამოვის აბლასი

დიდი მონაცემები

იხილეთ ტექნოლოგიების ყველაზე ხშირად მოთხოვნილი სექტორის წრეები, რომლებიც მუდმივად ფართოვდება. დიდია მოთხოვნა პროგრამულ უზრუნველყოფაზე, სა-აპარატო აღჭურვილობასა და საკონსულტაციო სერვისებზე, რომლებიც საშუალებას აძლევს კომპანიებს, დაამუშაონ და შეინახონ სხვადასხვა სახისა და ხშირად ცვალებადი ინფორმაციის უზარმაზარი ნაკადები. Wikibon-ის ტექნოლოგიების მკვლევართა მონაცემებით, \$18-მილიარდიანი ინდუსტრიის ღირებულება ხუთ წელიწადში \$50 მილიარდამდე გაიზრდება. დაიმასხვოვრეთ შიდა წრეში შეტანილი კომპანიები. ისინი მხოლოდ უახლესი მეცნიერებით არიან დაკავებული - და, სავარაუდოდ, შთანთქმული იქნებიან გარე წრეში მითითებული სწრაფად მზარდი კომპანიების მიერ.



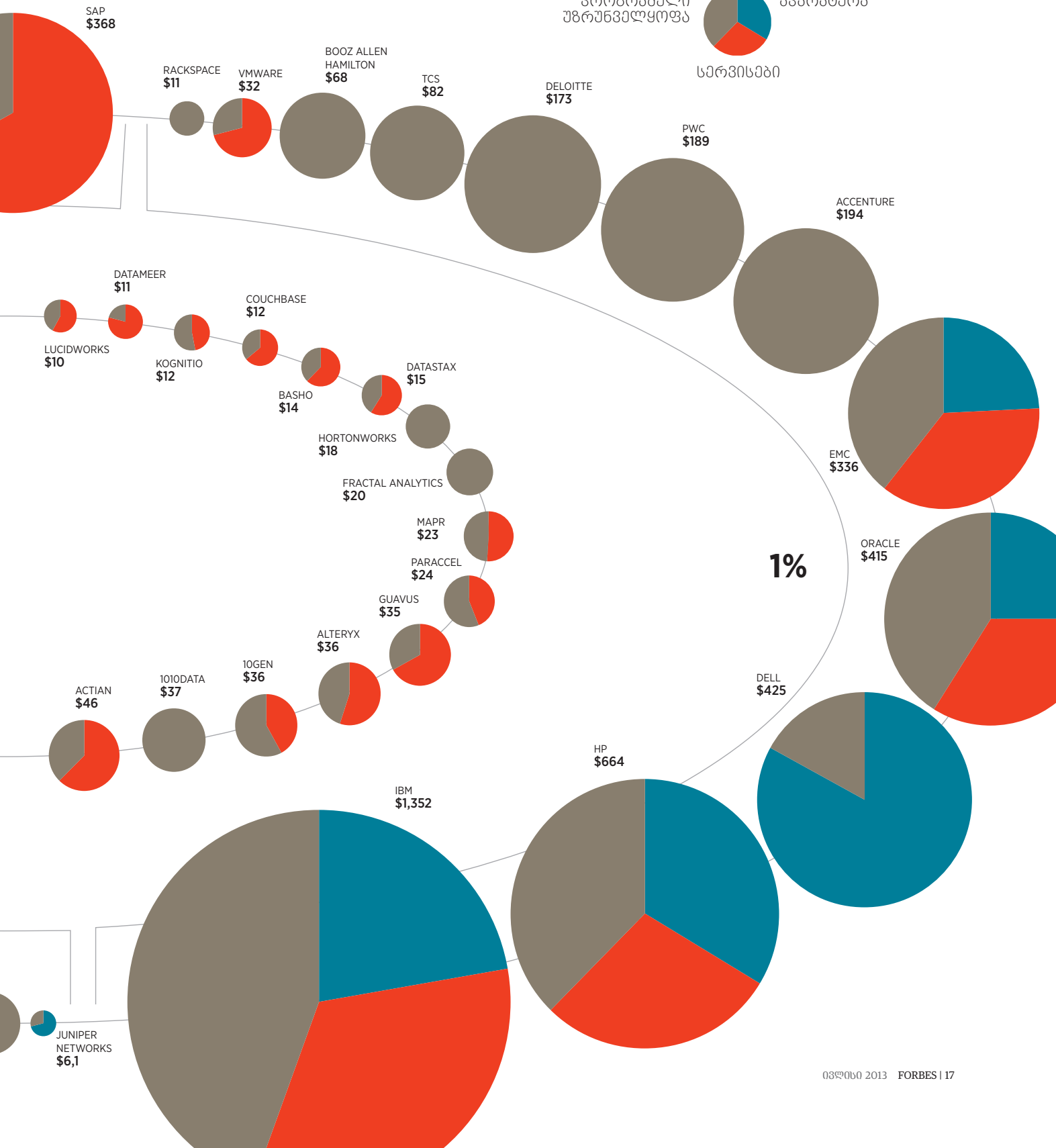
წყარო: WIKIBON.ORG.

BIG DATA პროცენტებში ჯამური შემოსავლის მიხედვით (\$ მლნ)

პროგრამული
შერევისწარმოება

სერვისები

აკარაბურა



1%

\$7 მილიონი

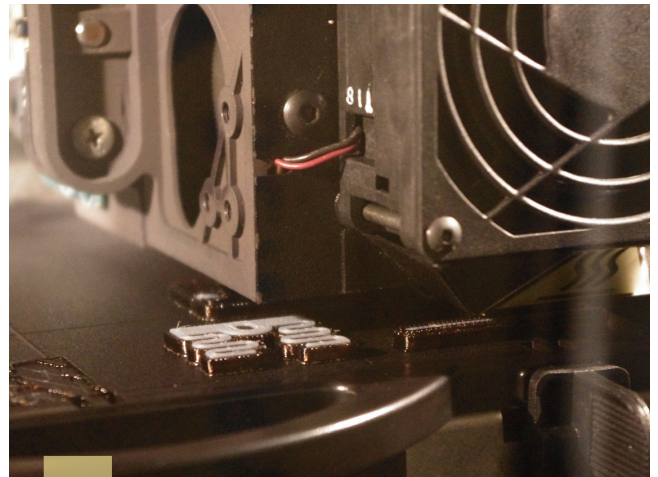


იარაღის მყიდველთა რიცხვი ა.წ. იანვრიდან მარტამდე FBI-ის მიერ ჩატარებული შემოწმების მიხედვით, 46%-ით მეტია 2012 წლის იმავე პერიოდთან შედარებით.

გააკეთე თავად

ამობეჭდე ეს იარაღი

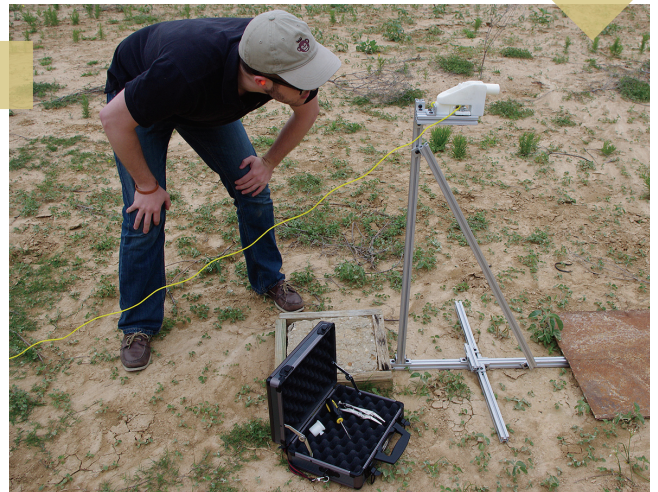
3D (სტერეოსკოპიული) ბეჭდვის ინდუსტრია ტრიაბახობს, რომ მისი დანადგარები ყველას ყველაფრის დამზადების საშუალებას აძლევს.



Liberator-ის ჩახმახი იბეჭდება Stratasys 3D პრინტერში - ეს პროცესი სულ რამდენიმე წუთს გრძელდება. ღულა რამდენიმე საათში იბეჭდება, იარაღის კორპუსს კი მთელი ღამე სჭირდება.



Liberator-ი 16 ნაწილისაგან შედგება და მათგან მხოლოდ ერთი არ არის 3D პრინტერში ამობეჭდილი. რომელია ეს ერთადერთი ნაწილი, რომელსაც ვერ დაგებეჭდავთ? ჩვეულებრივი ლითონის ჩანამატი, რომელიც სარტყამის ფუნქციას ასრულებს.



რვა თვის წინ ტუხასის უნივერსიტეტის სამართლის ფაკულტეტის სტუდენტმა, 25 წლის კოდი უილსონმა (ზემოთ) და მისმა ლიბერტარიანელ მეიარაღეთა მაღალტექნოლოგიურმა ჯგუფმა შექმნეს მსოფლიოში პირველი სასიკვდილო იარაღი, რომლის ჩამოტვირთვა და შექმნა 3D პრინტერის დახმარებით ნებისმიერს შეუძლია. ეს არის მოწყობილობა, რომელიც მყარ ნივთებს ისევე ადვილად ბეჭდავს, როგორც ამას ჩვეულებრივი პრინტერი აკეთებს ქაღალდითა და მელნით. მთავრობას ის უკვე მიზანში აქვს ამოღებული, კონგრესმენები მოითხოვენ ახალ კანონს ე.წ. „ვიკი-იარაღის“ ასაკრძალავად. 3D ბეჭდვა შესაძლოა პოლიტიკური ბრძოლის საგანიც გახდეს.

FORBES-ი Liberator-ის ორი წარმატებული ტესტის თვითმხილველი გახდა: ჯერ აქ გამოსახული ჩახმახის ჩამოსხმისა, შემდეგ კი იარაღიდან სროლისა. სტატიის სრული ვერსიის სანახავად ეწვიეთ Forbes.com/3dprintedguns-ს.

აპოლიტონი: გრინბერგ; სროლა: TOP: MAREK CANNON / GETTY IMAGES; RIGHT COLUMN: TOP AND BOTTOM: ANDY GREENBERG; ALL OTHERS: MICHAEL THAD CARTER FOR FORBES



ყვანიანი საბუნების ახალი საწყისი!

Samsung

SMART TV

Samsung წახმოიგდგენთ Smart TV-ის ახალი შესაძლებლობებს ყველაზე გამოყვანილი მომხმარებლებისთვის! უნიკალური მენიუ Smart Hub მსიგვი და ფუნქციონალური გახდა, ხოლო Smart Interaction-ის მართვა უფრო უფრო უმარტივდება. ფუნქციონალური Smart View საშუალებას გაძლევთ ტელევიზორში და სმარტფონში ან პლანშეტში ერთდროულად ისინამოვნოთ მისი სხვადასხვა გადაცემით. დანართი Smart Kino - 7 000-ზე მეტი საუკეთესო ფილმის მუხრევა და თქვენთვის სასურველ ფილმს წახვავ. ჩიპი - Evolution Kit საშუალებას გაძლევთ თავად განაახლოთ თქვენი Smart TV უახლესი ფუნქციებით თქვენი ტელევიზორის მოდელის ახალი მუხრევის გახემა. ყველანი Samsung Smart TV ახალი საწყისი!



\$210 მილიონი

დუბაის Princess Tower-ის („პრინცესის კოშკი“) მშენებლობის ჯამური ფასია, რაც მას მსოფლიოს 197-ე ყველაზე ძვირად ღირებულ შენობად აქცევს.



პრესტიჟული სახლები

ცხოვრება სიმაღლეზე

მსოფლიო დეველოპერებს მდიდრული ცხოვრება ახალ დონეზე აჰყავთ, ანიჭებენ რა უპირატესობას სუპერსტრუქტურებს, რომლებშიც შიგ საოცარი და განსაკუთრებული ხედების მაძიებელ მდიდარ ადამიანებს კვადრატულ მეტრზე თავბრუდამხვევ ფასებს უწესებენ. მანჰეტენში მშენებარე ცათამბვჯენი 432 PARK AVENUE მსოფლიოში ყველაზე მრავალსართულიანი საცხოვრებელი სახლის რეკორდის მოსხსნისკენ ისწრაფვის, თუმცა ამისათვის ჩინეთსა და ინდოეთში დაგეგმილი პროექტებიც იბრძვიან. რომელია დღევანდელი რეკორდსმენი? დუბაის 1, 358 ფუტისანი PRINCESS TOWER.

432 PARK AVENUE

ნიუ-იორკი

სიმაღლე: 1,396 ფუტი, 96 სართული
დასრულების თარიღი: 2015
პენტჰაუსის ფასი: \$95 მილიონი



PRINCESS TOWER

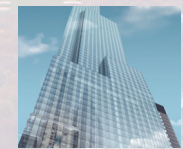
დუბაი

სიმაღლე: 1,358 ფუტი, 107 სართული
დასრულების თარიღი: 2012
პენტჰაუსის ფასი: \$28,5 მილიონი

THE SHARD

ლონდონი

სიმაღლე: 1,016 ფუტი, 95 სართული
დასრულების თარიღი: 2012
პენტჰაუსის ფასი: \$78 მილიონი



ONE57

ნიუ-იორკი

სიმაღლე: 1,004 ფუტი, 75 სართული
დასრულების თარიღი: 2013
პენტჰაუსის ფასი: \$90 მილიონი



ECHO BRICKELL

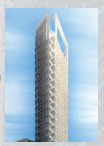
მაიამი

სიმაღლე: 750 ფუტი, 60 სართული
დასრულების თარიღი: 2016
პენტჰაუსის ფასი: \$8 მილიონი

MEIER-ON-ROTHSCHILD

ტელ-ავივი

სიმაღლე: 590 ფუტი, 42 სართული
დასრულების თარიღი: 2014
პენტჰაუსის ფასი: \$50 მილიონი

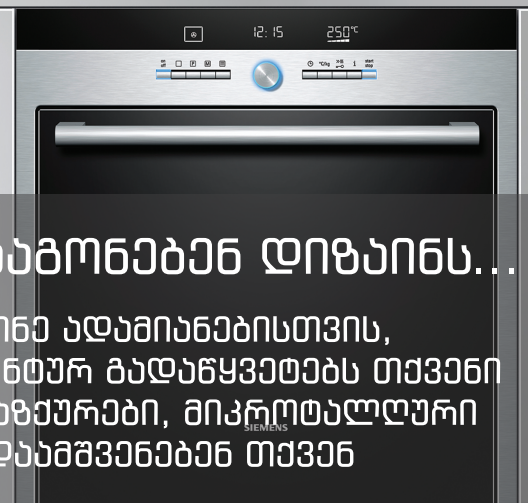


TOUR ODEON

მონაკო

სიმაღლე: 558 ფუტი, 49 სართული
დასრულების თარიღი: 2014
პენტჰაუსის ფასი: \$250 მილიონი

SIEMENS



ტექნოლოგიები, რომლებიც შთაბოძებენ დიზაინს...

ცხოვრების თანამედროვე სტანდარტების მეორე ადამიანებისთვის, Siemens-ი მთავარობთ ინოვაციურ და ელემენტურ გადაწყვეტებს თქვენი სამზარეულოსთვის. მსხვირები, ღუმელები, გაფურები, მიკროტალღური ღუმელები, ყავის აპარატები Siemens-ისგან დასმშვენიებენ თქვენ სამზარეულოს.

siemens-home.com/bt



ელიტ ელექტრონიკსი
ELIT ELECTRONICS

მომავალი ჩვენთან იწყება

\$10 440

საერთო ჯამში აქვს მოგებული წმინდასისლიან ცხენს, „მწვანე მაიმუნს“ (Green Monkey), რომელიც 2006 წლის იანვარში რეკორდულ თანხად, \$16 მილიონად გაიყიდა.



სათაგაშობაი

ანგარიშსწორება

შარშან გაყიდული ყველაზე ძვირად ღირებული ცხენები დოღებში მონაწილეობას აღარ მიიღებენ. ისინი ამიერიდან ფეხმარდ შთამომავლობაზე იბრუნებენ. 5 წლის წაბლა ფაშატის, ჰავრ-დე-გრასის, ახალი ძეგლობელი, მენდი პოუპი, დარწმუნებულია, რომ მისი შთამომავლები მასავით სწრაფები იქნებიან.



1. ჰავრ-დე-გრასი (HAVRE DE GRACE)
5 წლის ფაშატი
ფასი: \$10 მილიონი
სააუქციონო სახლი: ფასიგ-ტიპოტონი



2. ხალასი ნიჭი (UNTOUCHED TALENT)
8 წლის ფაშატი ფასი: \$5 მილიონი
სააუქციონო სახლი: ფასიგ-ტიპოტონი



3. წმინდა კლანი (PURE CLAN)
7 წლის ფაშატი ფასი: \$4,5 მილიონი
სააუქციონო სახლი: კინილენდი



4. სვიჩი (SWITCH)
5 წლის ფაშატი ფასი: \$4,3 მილიონი
სააუქციონო სახლი: ფასიგ-ტიპოტონი

დამწყები ბიზნესმენები

კროზრამისტი ტანსაცმლის გაყიდველი საცალო მოვაჭრე



რეშმა საუჯანი GIRLS WHO CODE

ნიუ-იორკში დაფუძნებული არაკომერციული GIRLS WHO CODE-ი გეგმავს ტექნოლოგიების სფეროში რაც შეიძლება მეტი ახალგაზრდა ქალი მოიზიდოს. გასული წლის გაზაფხულზე რეშმა საუჯანიმ წამოიწყო რვაკვირიანი პროგრამა, რომელიც ითვალისწინებდა 13-17 წლის გოგონების რობოტეკნიკაში, ვებდინამიკაში, მობილურ აპლიკაციებსა და პროგრამირებაში ჩართვას, რაშიც მათ წამყვანი პროგრამისტი ქალბატონები ეხმარებოდნენ. ჟურნალისტიკისა და ხელოვნების საქველმოქმედო ორგანიზაციის, KNIGHT FOUNDATION-ის, \$435 000-იანი გრანტის წყალობით, GIRLS WHO CODE-ი დეტროიტში, სან-ხოსესა და სან-ფრანცისკოშიც გაიხსნა.



მიკი და რადჰა აგრაგალები THINX

მაღალტექნოლოგიური ტექსტილის ეპოქაში ქალის საცვლები ისევ ისეთია, როგორც XIX საუკუნეში იყო. დამფუძნებელი ტყუპი – 34 წლის რადჰა და მიკი აგრაგალები – ანტონინა დანბართან ერთად, სამი წლის განმავლობაში ქმნიდნენ THINX-ს იმისთვის, რომ მათი ტრუსები საიმედო და ჭუჭყისაგან დამცველი ყოფილიყო. ქრადფანდინგის ვებგვერდების, KICKSTARTER-ისა და INDIEGOGO-ის წყალობით, სამეულმა \$85 000 მოიზიდა და ახლა ამ თანხის \$375 000-მდე გაზრდას ცდილობს. კომპანიამ ახლახან \$100 000-იანი შემოსავალი მიიღო; გარკვეული პროცენტები ერიცხება კომპანია AFRIPADS-ს, რომელიც ანარმოებს ქალთა ჰიგიენის საგნებს ღარიბ ქვეყნებში მცხოვრები გოგონებისათვის, რომლებსაც წინააღმდეგ შემთხვევაში ყოველთვიურად ერთი კვირის განმავლობაში სასწავლებლისა თუ სამსახურის გაგდენა უწევთ.



რეიჩელ შეხტმანი STORY

ვინ თქვა, რომ საცალო ვაჭრობის ინოვაციები აუცილებლად ინტერნეტთან უნდა იყოს დაკავშირებული? 2011 წლის ზამთარში რეიჩელ შეხტმანმა მანვეტენში მეთექვსმეტე გახსნა თავისი მუდამ ცვალებადი მაღაზია STORY, რომელსაც 2 000 კვადრატული ფუტის ფართი უჭირავს. ყოველ რამდენიმე თვეში STORY სახეს იცვლის – ანახლებს დიზაინს, თემასა და პროდუქციას – მაგალითად, როდესაც წამყვანი თემა დიზაინი იყო, აქ იყიდებოდა MARTONE-ის ველოსიპედები; სიყვარულის თემის პერიოდში კი – SIMON ALCANTARA-ის სამკაულები. 36 წლის შეხტმანი თავის კლიენტებს – AOL-ს, KRAFT FOODS-სა და GILT-ს – საცალო ვაჭრობასა და მარკეტინგთან დაკავშირებულ იმ რჩევებს აძლევს, რომლებსაც თვითონ სარგებლობს.

Hennessy X.O. Cognac

Hennessy X.O



www.hennessy.com

ბაკვეთილი არასაიმედო სახელმწიფოებისათვის

მიუხედავად იმისა, რომ ძალადობრივ სამყაროში ვცხოვრობთ, ისეთში, როგორშიც სირიის სამოქალაქო ომის მსგავსი შიდა კონფლიქტები შესაძლოა ორ წელიწადში 70 000 სიცოცხლის ფასად დაჯდეს, უკვე 68 წელია, რაც მსოფლიოს წამყვან სახელმწიფოებს შორის ომი არ ყოფილა. დღევანდელ სამხედრო-სახელმწიფოს – აშშ-ს, რუსეთსა და ჩინეთს – არა აქვს ინტერესთა ისეთი კონფლიქტი, რომლის მოგვარებაც კომპრომისების მეშვეობით შეუძლებელი იქნებოდა. თითოეულ მათგანს აქვს მაღალი რეაგირების ბირთვული მზადყოფნის სისტემები, მაგრამ მათი კუთვნილი არსენალის მასშტაბი თავისთავად აიძულებს ამ ქვეყნებს ბირთვულ კონფლიქტს სერიოზულად მოეკიდონ. ამდენად, ბირთვულმა იარაღმა პრაქტიკულად უკავადო ომის გზით გამარჯვების მოპოვების კონცეფცია.

თუმცა იმავეს თქმა არ შეიძლება ზოგიერთ პარანორმულ არასაიმედო სახელმწიფოზე, კერძოდ, ჩრდილოეთ კორეასა თუ ირანზე. ამ ორი ქვეყნიდან მომდინარე ბირთვული ომის საფრთხე მათ საერთაშორისო ყურადღების ცენტრში აქცევს, განაპირობებს რა მათთვის დახმარების სახით ფინანსური ქრთამების მიწოდებას და, აქედან გამომდინარე, ამ სახელმწიფოების ლიდერებისა და წვრილი დიქტატორების მიერ მრავალი სხვა პრივილეგიით სარგებლობას, რის შედეგადაც მიღწეულ წარმატებებს ისინი საკუთარ თავს მიაწერენ. თუ აღმოჩნდება, რომ ამ სიტუაციიდან გამომდინარე ეს



ორი სახელმწიფო მართლაც აღმასვლის გზაზე დგას, მაშინ მათ სხვა, პოტენციურად არასაიმედო, სახელმწიფოებიც შეუერთდებიან.

ერთ-ერთი მათგანი ვენესუელაა. ამჟამად ეს ქვეყანა ძირითადად უმიზნოდ ფლანგავს ნავთობის საბადოებიდან მიღებულ სიმდიდრეს, მაგრამ ის საკმარისად დიდია „იუნორთა ბირთვული კლუბის“ საწევროს შესაძენად. მეორე პოტენციურად არამდგრადი სახელმწიფოა პაკისტანი, რომელსაც უკვე აქვს მცირე ბირთვული შესაძლებლობები და რომელიც ქაოსის ზღვარზე იმყოფება. ამ ნიშნით სხვა ქვეყნები ყოფილ საბჭოთა რესპუბლიკებს შორის უნდა ვეძიოთ.

უამრავი მიზეზი არსებობს იმისათვის, რომ ჩრდილოეთი კორეა და ირანი სამაგალითოდ დაისაჯონ ბირთვული მიმართულების აღების გამო. მაგრამ როგორ? არავითარი აზრი არა აქვს მათ-

თვის ახალი სანქციების დაკისრებას, რადგან ეს ძირითადად ისედაც მრავალტანჯულ მოსახლეობას დააწვება მძიმე ტვირთად. ჩრდილოეთ კორეის შესახებ ახლახან მიღებული ცნობების თანახმად, მმართველი ელიტა ეფექტიანადაა დაცული ბირთვული კვლევებით გამოწვეული შესაძლო ფიზიკური საფრთხისაგან. მეტიც, ჩრდილოკორეელი ლიდერები ფუფუნებაში ცხოვრებით ტკბებიან მაშინ, როდესაც მოსახლეობის ძირითადი ნაწილი შიმშილობს. არც ირანში ბევრად უკეთესი მდგომარეობა. ორივე რეჟიმი ცივილიზებული აზროვნების ფარგლებს მიღმა გასული – ერთ-ერთი მათგანი ისეთ ყოვლისმომცველ ტოტალიტარულ მარწუხებშია მომწყვდეული, რომლის პირობებშიც ამბოხი გამორიცხულია, მეორე კი რელიგიური დესპოტიზმის მსხვერპლია, რომლისგან თავის დაღწევის გზებიც ამჟამად არსაიდან ჩანს.

თითოეულმა მათგანმა შესაძლოა საკუთარი ნებით გადადგას ფატალური ნაბიჯი. იმ შემთხვევაში, თუ ჩრდილოეთი კორეა სამხრეთ კორეაზე თავდასხმას გადაწყვეტს, ეს გამოიწვევს ადევკვატურ პასუხს კარგად შეიარაღებული სამხრეთის მხრიდან საყოველთაოდ მიღებული, არაბირთვული საცეცხლე საშუალებების გამოყენებით და შესაძლოა არც აშშ-მ შეიკავოს თავი ბირთვული რეაგირებისაგან, რაც ეფექტიანად გაანადგურებდა ამ რეჟიმს.

მეორე მხრივ, ირანი ხშირად დამუქრებია ისრაელს მიწასთან გასწორებით

ამ რუბრიკაში მორიგობრივად გამოქვეყნებული სტატიების ავტორები არიან: პოლ ჰონსონი, გამოჩენილი ბრიტანელი ისტორიკოსი და მწერალი; დევიდ მაკალანი, გლობალური ეკონომიკის სპეციალისტი, ENCIMA GLOBAL LLC-ის პრეზიდენტი; ემილი შლაასი, ჰორჯ აუზის ინსტიტუტის „4%-იანი ზრდის პროექტის“ დირექტორი; ლი კუან იუ, სინგაპურის ყოფილი პრემიერ-მინისტრი. წინა ნომრებში გამოქვეყნებული „მიმდინარე მოვლენების“ სტატიების ნასაბიჯად ენციკლოპედიაში ჩვენს ვებგვერდზე WWW.FORBES.COM/CURRENTEVENTS-U.



ნოდია, ურუმაშვილი და პარტნიორები
NODIA, URUMASHVILI & PARTNERS

B U S I N E S S L A W F I R M

Setting Precedent



ვ ქ მ ნ ი თ კ რ ე ც ე დ ე ნ ტ ს

თბილისი, ვაჟა ფშაველას გამზ. 71 ტელ.: +(995 32) 2207 407 71 Vajha Pshavela Ave. Tbilisi, Georgia. Tel.:+(995 32) 2207 407

www.nplaw.ge



და მთელი ებრაელი ერის ამოწყვეტით. იმ შემთხვევაში, თუ ის მართლა გადაწყვეტს ამ გეგმის განხორციელებას, ისრაელის რეაგირება იმდენად დამანგრეველი იქნება, რომ ირანულ თეოკრატიას მყისიერად მოეღება ბოლო.

შესაძლებლობათა ბალანსიდან გამომდინარე, არც ერთი ეს ქვეყანა საკუთარი ნებით არ დაიწყებს ომს, ნაცვლად ამისა, კვლავაც გაგრძელდება მუქარის პოლიტიკა. თუმცა ეს სრულებით არ გამოირიცხავს შემთხვევითობით გამოწვეული ომის - ტოტალიტარული ელიტის მიერ დაშვებული უხეში შეცდომებით პროვოცირებული მცირემასშტაბიანი ბირთვული კონფლიქტის - საფრთხეს.

კატასტროფის პრევენციის გზები

ასეთი ქვეყნებისათვის იმ შედეგების საჩვენებლად, რაც მათი მხრიდან ბირთვული ძალისხმევის გაგრძელებას მოჰყვება, ყველაზე ეფექტიანი, თუმცა ცივისსხლიანი, გზაა ერთ-ერთი მათგანის

მმართველი კლასის განადგურება, რაც დანარჩენებისათვის კარგი მაგალითი იქნებოდა. ამის საუკეთესო კანდიდატი ჩრდილოეთი კორეაა. თუ შევძლებთ ამ გეგმის განხორციელებლად საჭირო გარემოებების შექმნას, შესაძლოა ირანმა და მსგავსი იდეებით შეპყრობილმა სხვა ქვეყნებმა უარი თქვან საკუთარ ბირთვულ მიზნებზე.

მაგრამ როგორ უნდა გავკეთდეს ეს? უბირველეს ყოვლისა, ამასთან დაკავშირებით აუცილებლად უნდა არსებობდეს საერთო შეთანხმება რუსეთს, ჩინეთსა და აშშ-ს შორის. მაგრამ ჩინეთი კომუნისტური მეკავშირის ნეიტრალური, გაერთიანებული კორეით ჩანაცვლებას სერიოზულ დანაკლისად განიხილავს. მიუხედავად ამისა, ამ საკითხის შესწავლა მაინც ღირს.

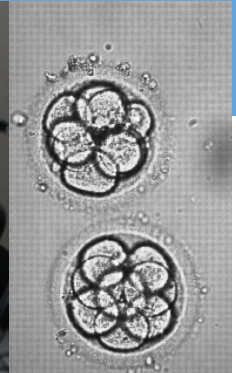
რაც პირველ რიგში და აუცილებლად უნდა ავიცილოთ თავიდან, არის დაძაბული მსოფლიო, რომელშიც სწრაფად განვითარებადი არასაბრძანებლო ქვეყნები მუდმივად მიისწრაფვიან ბირთვულ სა-

ხელმწიფოებად ქცევისაკენ. საშიშროება შემთხვევით წარმოქმნილი კონფლიქტისა, რომელიც მოგვიანებით აუცილებლად ჩაითრევს ზესახელმწიფოებსაც, საკმაოდ დიდია. სწორედ ასე გადაიზარდა 1914 წელს სარაევოში მომხდარი მკვლელობით გამოწვეული კონფლიქტი პირველ მსოფლიო ომში.

ძალიან კარგია, რომ წამყვანმა სახელმწიფოებმა ნათლად გაიაზრეს ბირთვული კონფლიქტის საფრთხე პრაქტიკული გამოცდილების მიღების გარეშე. ახლა ისინი დიდი პასუხისმგებლობით უნდა მიუდგნენ ირანისა და სამხრეთ კორეის მსგავსი სახელმწიფოებისგან გამომდინარე საფრთხის განეიტრალების საკითხს. დღეის მდგომარეობით, ჩვენ წინაშეა ამ ტიპის ქვეყნების მიერ ატეხილი საომარი ყიჟინა, რომელსაც უპირისპირდება კეთილი განზრახვების მქონე ზესახელმწიფოების დუნე რეაქცია. ეს კი პირდაპირი გზაა პოტენციური და უზარმაზარი კატასტროფისაკენ, რომელიც შესაძლოა ჩვენი დასასრული აღმოჩნდეს. **F**



ინ ვიტრო
განაყოფიერების
მეთოდით
უშვილობასთან
ბრძოლის
ყველაზე დიდი
გამოცდილება.



მკურნალობის
ამერიკული
ხარისხი და
შედეგები
საქართველოდან
გაუსვლელად.

დამხმარე რეპროდუქციული მეთოდებით - მამაკაცის უშვილობისას სპერმის ასპირაციით, ინტრაციტოპლაზმური სპერმის ინიექციით, გაყინული ემბრიონის/ზღვასტოცისტის გამოყენებით - საქართველოში დაბადებული პირველი ბავშვები.

ექიმები და ემბრიოლოგები, რომელთაც გაიარეს სტაჟირება და მუშაობდნენ მსოფლიოს სხვადასხვა კლინიკაში. მათი რეზულტატები მსოფლიოს წამყვანი ინ ვიტრო განაყოფიერების ცენტრების მიერ გამოქვეყნებული შედეგების ტოლფასია.

კლინიკაში დაგროვილი ცოდნა, გამოცდილება, ულტრათანამედროვე აპარატურა და, რაც მთავარია, კლინიკის სპეციალისტების ჯგუფი, თავის ამერიკელ კოლეგებთან ერთად საქართველოდან გაუსვლელად მკურნალობის ამერიკულ ხარისხსა და შედეგებს გთავაზობთ:

- დიაგნოსტიკისა და მკურნალობის მსოფლიო სტანდარტები
- სამეცნიერო და პრაქტიკული საქმიანობის მჭიდრო კავშირზე დამყარებული პროფესიონალიზმი
- ულტრათანამედროვე ემბრიოლოგიის ლაბორატორია
- იურიდიულად გამართული საკონტრაქტო სისტემა კლინიკასა და პაციენტს შორის
- პაციენტის პრობლემისადმი ინდივიდუალური მიდგომა
- კონფიდენციალურობის სრული დაცვა
- თანამედროვე კომფორტული პირობები.

კლინიკის ძირითადი მიმართულება ინ ვიტრო განაყოფიერებაა, თუმცა კი ის მოიცავს ყველა იმ სფეროს, რომელიც ქალის ჯანმრთელობას ემსახურება:

- ინ ვიტრო განაყოფიერება
- რეპროდუქტოლოგია
- გინეკოლოგია
- ენდოკრინოლოგია
- ანდროლოგია/უროლოგია
- გენეტიკა
- იმუნობაცია
- ექოსკოპია
- ლაბორატორიული დიაგნოსტიკა.

ამიერკავკასიაში პირველად!

ულტრათანამედროვე ემბრიოლოგიის ლაბორატორია

ინ ვიტრო განაყოფიერება

სტანდარტული ინ ვიტრო განაყოფიერება; ICSI - ინტრაციტოპლაზმური სპერმის ინიექცია TESE, MESA - აზოსპერმის დროს სპერმის ექსტრაქცია სათესლე ჯირკვლებიდან ან დანამატებიდან; ზღვასტოცისტის /კვერცხუჯრედის ვიტრიფიკაცია; კვერცხუჯრედის დონაციის პროგრამა; სურთვაციის პროგრამა. კვერცხუჯრედებისა და ემბრიონებისთვის შექმნილი განსაკუთრებული გარემო.



ძალადობის ფინანსური განზომილებები

ავტორი: ირაკლი ლაითაძე



ძალადობა არის მრავალშრიანი პრობლემა, რომელიც არ ექვემდებარება მხოლოდ ერთი კრიტერიუმით განსაზღვრას. უპირველეს ყოვლისა, ეს არის ადამიანის ან ადამიანთა ჯგუფის დრამა, რომლის ფიზიკური კვალი და ფსიქოემოციური ტრავმა შეიძლება მთელი ცხოვრების მანძილზე გაჰყვეს ძალადობის მსხვერპლსა თუ მოწმეს.

ამავე დროს უნდა აღინიშნოს, რომ ძალადობის წინააღმდეგ ბრძოლისათვის, მისი შემცირებისათვის აუცილებელია ამ კომპლექსური პრობლემის ანალიზი, მისი დაშლა შემადგენელ, ხშირად არცთუ ისე თვალში საცემ კომპონენტებად. ერთ-ერთ ასეთ დამალულ კომპონენტს წარმოადგენს ძალადობის ფინანსური შემადგენელი. ეკონომიკაში ნობელის პრემიის ლაურეატის, ჰარი ბეკერის აზრით, ადამიანი ჩაიდენს დანაშაულს,

თუ დანაშაულის ჩადენის საფასური უფრო დაბალია, ვიდრე მისი არჩადენით მიღებული სარგებელი. საფასური/სარგებლის შეფარდება უფრო მაღალია ღარიბებისათვის, ვიდრე (შედარებით) შეძლებული ადამიანებისათვის. გაუნათლებლობა, უმუშევრობა და ნარკოტიკები მიზეზშედეგობრივ კავშირშია სიღარიბესთან და დანაშაულის ჩადენის ფაქტორებს შეადგენს. სახელმწიფოს ფინანსური რესურსები სწორედ ზემოხსენებული ფაქტორების გაუვნებელყოფისაკენ უნდა იყოს მიმართული. ძალადობის პრევენცია ბევრად უფრო იაფია, ვიდრე მის შედეგებთან ბრძოლა.

სწორედ ძალადობის ამ ასპექტს, უფრო ზუსტად კი ძალადობის შედეგების ფინანსურ განზომილებას და ამ კრიტერიუმის მნიშვნელობას ეხება წინამდებარე სტატია. იგი არ განიხილავს ომის ფინანსურ განზომილებას, იქნება ეს ომი საგარეო მოწინააღმდეგესთან, ეთნოკონფლიქტი თუ შეიარაღებული სამოქალაქო დაპირისპირება. სტატიის თემა არის საზოგადოებაში არსებული ენდოგენური ძალადობის ფინანსური განზომილება და ანალიზის ამ ინსტრუმენტის გამოყენების შესაძლებლობა ძალადობის პროფილაქტიკის მიზნით.

ძალადობის შედეგების რაოდენობრივი ანუ მონეტარული გაზომვა შესაძლებელია. არსებობს პირდაპირი რეალური ხარჯები და არაპირდაპირი რეალური ხარჯები.

პირდაპირი რეალური ხარჯები:

- 1) პირდაპირი ზიანი: ძალადობის შედეგად დაზიანებული და განადგურებული პირადი და სახელმწიფო ქონება;
- 2) ჰანდასპვა: საავადმყოფოებისა და ლაბორატორიების მშენებლობა და მოვლა, მანქანების, სამედიცინო აპარატურისა და მედიკამენტების შექმნა, მედპერსონალის ხელფასები, სამედიცინო ინფრასტრუქტურის მოვლა-შენახვის ხარჯები;

When will you go to

Tbilisi?

1500 year-old city embodying many cultures and religions,
Tbilisi hosts ever increasing number of visitors. At its modern airport
operated by TAV Airports, Tbilisi welcomes its visitors in the best manner.

www.tbilisiairport.com

Tape Akfen
TAV
Airports

Live, Smile and Fly!

3) **სამბრთაღმადმცაპი ორბანომ-ბის, სასამბრთაღმადმცაპი პინი-ტინციარული სისტემა:** პოლიციის, პროკურატურის, კრიმინალური ექსპერტიზის, სამაშველო და სახანძრო სისტემების ხარჯები (მაგ., ხელფასები), მანქანების, საწვავის, იარაღისა და სხვადასხვა სახის პრევენციული/დამცველი მექანიზმების შექმნა, შენახვა და მოვლა (მაგ.: წყლის ჭავლის მანქანები, ცრემლსადენი გაზი, ბარიერები და ა.შ.); ადვოკატურა, სასამართლო პროცესები, ციხეების მშენებლობა და მოვლა, ციხის პერსონალის ანაზღაურება, პატიმრების კვება/მოვლა და ა.შ.;

4) **სოციალური სფერო:** ძალადობის შედეგად დაღუპული ან დაინვალიდებული მარჩენლის გარეშე მყოფი ოჯახების მოვლა, დაკრძალვისა და სასაფლაოების ხარჯები.

პირდაპირ რეალურ ხარჯებთან შედარებით არაპირდაპირი რეალური ხარჯები შედარებით უფრო რთული გასაბოძია, რადგან პირდაპირი რეალური ხარჯებისაგან განსხვავებით, ეს უკანასკნელი მოიცავს ძალადობის შედეგად არარეალიზებულ ან არასრულად რეალიზებულ პოტენციალს. თუმცა ეს ხარჯებიც რაოდენობრივია და (მიახლოებით) გაზომვას ექვემდებარება.

- 1) **ბიზნისი და დასაქმებუნი:** ძალადობის შედეგად ფიზიკურად თუ ფსიქოემოციურად ტრავმირებული მსხვერპლის თუ ძალადობის მოწმის მიერ შესრულებული სამუშაოს ოდენობის შემცირება და შესრულებული სამუშაოს დაბალხარისხიანობა. შედეგად ვიღებთ კომპანიის შემცირებულ მოგებას, რაც იწვევს თანამშრომლების შემცირებულ ანაზღაურებას და რასაც საბოლოო ჯამში მიგყვართ სახელმწიფოსათვის შემცირებულ გადასახადებამდე;
- 2) **თანამშრომლის მწყობრიდან გამოსვლის შედეგად ახალი თანამშრომლის ძებნის, დაქირავებისა და ტრენინგის ხარჯები;**
- 3) **კომპანიის თანამშრომლები-სატივის, ოფისებისა და წარმოების**

ბისათვის გაზრდილ უსაფრთხოებაზე ზრუნვა: დაცვის თანამშრომლების დაქირავება, სათვალთვალო კამერების, სიგნალიზაციის სისტემების შექმნა, სხვადასხვა სახის ბარიერების შექმნა და ა.შ.;

4) **ძალადობის მსხვერპლისათვის** ეს არის დაკარგული დრო, შემცირებული ანაზღაურება და ხელიდან გაშვებული შანსები, რომელიც მას შეიძლება ცხოვრებაში მეორედ არასდროს მიეცეს.

ზოგიერთი ზემოხსენებული ხარჯი მსხვერპლის გადასახდელია, მაგრამ უმეტეს შემთხვევაში ჩამოთვლილი ფინანსური ხარჯების გადახდა უწევს სახელმწიფოს. ნებისმიერ შემთხვევაში, ეს არის კერძო თუ საჯარო ფინანსების მასობრივად არასწორი და არაეფექტიანი გამოყენება. ბიზნესი თავს არიდებს იმ სახელმწიფოში ინვესტირებას, სადაც ძალადობა, რასაც საბოლოო ჯამში მიგყვართ ქვეყნის ერთიანი ეროვნული პროდუქტის შემცირებისაკენ, რაც ნიშნავს მოსახლეობის კეთილდღეობის კლებას. შემცირებული ეროვნული პროდუქტი ზრდის სიღარიბისა და გაუნათლებლობის მაჩვენებლებს, რომლებიც ძალადობის უმნიშვნელოვანესი ხელშემწყობი ფაქტორებია. და ასე იკვრება მანკიერი და პროგრესირებადი მიზეზშედეგობრივი კავშირი: ძალადობა – სიღარიბე – მეტი ძალადობა – მეტი სიღარიბე – უფრო მეტი ძალადობა – უფრო მეტი სიღარიბე და ა.შ.

ძალადობის ფინანსური გაზომვით შესაძლებელია დანახვა, თუ როგორ ფლანგავს ძალადობა კერძო პირების, კომპანიების, საზოგადოებისა და სახელმწიფოს რესურსებს. რესურსების არასწორი ხარჯვა ყველასათვის მტკივნეულია, მაგრამ ეს განსაკუთრებულად მტკივნეულია განვითარებადი ქვეყნებისათვის, სადაც ფინანსური რესურსი ისედაც დეფიციტურია.

როგორც ზემოთ ითქვა, ძალადობის შედეგად წარმოშობილი პრობლემების მოგვარება უფრო ძვირი უჯდება საზოგადოებას, ვიდრე მისი პრევენცია და ეს პროპორცია შეადგენს 1/9-ს. ძალადობის

ფინანსური გაზომვა იძლევა ყველასათვის გასაგებ რაოდენობრივ განზომილებას. ხშირად აუცილებელია ჯამური ძალადობის (ანუ კონკრეტულ ქვეყანაში, კონკრეტულ პერიოდში ჩადენილი ძალადობრივი აქტების ჯამი) მორალური განზომილებიდან გამოყვანა, რათა მოხდეს მისი გაზომვა ფინანსურ ჭრილში. მიზანი კი ის გახლავთ, რომ ზემოხსენებული ფინანსური გაზომვის შედეგად მიღებული იყოს ის ზომები, რომლებიც შეამცირებს მომავალი ძალადობის მასშტაბებსა და ინტენსიურობას და, შესაბამისად, შემცირდება შედეგის ფასიც. სწორედ ძალადობის შედეგების რაოდენობრივი განზომილება იქნება საჯარო სამსახურების ბიუჯეტირების განმსაზღვრელი ერთ-ერთი კომპონენტი.

იმ მიზნით, რომ პოლიტიკოსებმა მიიღონ მართებული გადაწყვეტილება ძალადობის პრევენცია/აღმოფხვრის შესახებ, მათ უნდა იცოდნენ, თუ რა ჯდება ძალადობა. რაოდენობრივი ინფორმაცია/ანალიზი დაანახებს გადაწყვეტილების მიმღებებს პრობლემის მასშტაბს თუ სიღრმეს. მიღებული ზომების შემდგომ, ძალადობის შედეგების პერიოდული ფინანსური ანალიზი საშუალებას მისცემს გადაწყვეტილებების მიმღებებს, პრევენციის მექანიზმების კორექციაც მოახდინონ.

ძალადობის შედეგების ხარჯების დაფარვა სახელმწიფოს ერთიანი ეროვნული პროდუქტის დაახლოებით 3% უჯდება. ეს ძალიან დიდი მაჩვენებელია და პრევენციული ზომების მიღების შემთხვევაში ეს ეკონომიკური რესურსი შეიძლება სხვა მიმართულებით და ბევრად უფრო ეფექტიანად დაიხარჯოს.

რადგან ძალადობის საფასურს ყველა ვიხდით, პირდაპირ თუ არა-პირდაპირ (მოქალაქის მიერ გადახდილი გადასახადის არაეფექტიანად გამოყენება), ძალადობა, მათ შორის ოჯახური ძალადობაც, აღარ არის ვინმეს პირადი საქმე, ისევე როგორც არ არის ვინმეს პირადი საქმე, დაიცავს თუ არა იგი მანქანით მოძრაობისას უსაფრთხოების ზომებს. **F**



საქართველოს ბანკი
BANK OF GEORGIA

ივნიქუნი მომავალი



იპოთეკური სესხები ლარში
საქართველოში ყველაზე
დაბალ პროცენტად

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



ბორბლებზე შემდგარი ბიზნესი

საქართველოს მთლიანი ექსპორტის მნიშვნელოვანი წილი ავტომობილებზე მოდის. ამ ბაზრის უმსხვილესი მოთამაშე Caucasus Business Group-ი ბიზნესის გაფართოებას გეგმავს.

ავტორი: მარიამ სულაშვილი

„ავტომობილების ბიზნესს ყველაზე ნაკლებად ემუქრება სიმწიფის სტადიის დადგომა, რადგანაც ბაზრის გაჯერება და მომხმარებლის მოთხოვნილებების ერთხელ და სამუდამოდ დაკმაყოფილება შეუძლებელია ერთი მარტივი მიზეზის გამო: ძველ ავტომობილებს მუდმივად სჭირდებათ ახლით ჩანაცვლება. მაგალითად, 2004 წლისთვის თუ 1998-99 წლებში გამოშვებულ ავტომობილებზე იყო მოთხოვნა, დღესდღეობით 2003 - 2004 წლებში წარმოებული მანქანებია პოპულარული“, - ამბობს საქართველოში ერთ-ერთი უმსხვილესი, ლიცენზირებული ავტორიზირების, კომპანია Caucasus Business Group-ის დირექტორი გიორგი სურგულაძე.

ავტომობილებით ვაჭრობა საკმაოდ დინამიკური და მზარდი ბიზნესია, ხასიათდება მასშტაბურობით, გეოგრაფიული განფენილობითა და სერვისის კომპლექსურობით. ის მოითხოვს მუდმივი სიახლეების, ინოვაციების დანერგვას და აქვს სინერჯის ეფექტი მასთან დაკავშირებულ სფეროებზე. სწორედ ამიტომ, მნიშვნელოვანი წარმატების მიღწევას, ძლიერი ბრენდის იმიჯის შექმნას და გრძელვადიანი პოზიციების გამყარებას სულ რამდენიმე კომპანია თუ ახერხებს. მასთან დაკავშირებული სექტორების გარდა, ავტომობილებით ვაჭრობა არანაკლებ აქტუალური საკითხია მთლიანად ქართული ეკონომიკისთვის. ის წამყვან პოზიციას იკავებს ქვეყნის საექსპორტო პროდუქტთა ათეულში. ზემოხსენებულის ლიდერობაზე მიუთითებს ისიც, რომ 2011 - 2012 წლებში ამ საექსპორტო პროდუქტის ბრუნვამ 350 - 400 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა. ამ ბიზნეს-

სფერომ სტარტი საკმაოდ რთულ პერიოდში, 1990-იანი წლებიდან აიღო და იმის გამო, რომ, ერთი მხრივ, იძლეოდა კარგ მოგებას, ხოლო მეორე მხრივ, მეტ-ნაკლებად უხსნიდა ადამიანებს დასაქმების პრობლემას, რაც ერთ-ერთი უდიდესი გამოწვევა იყო და არის ქართული ეკონომიკის რეალობაში, ეს სფერო საკმაოდ პოპულარული გახდა. დღესდღეობით ამ ბიზნესში 10 000 ადამიანამდე მანევრებს ჩართული ავტომობილების იმპორტ-ექსპორტი მრავალმაღალანაზღაურებად სამუშაო ადგილს ქმნის იმპორტიორებისთვის, გადამზიდავი კომპანიებისთვის, ავტომობილების რემონტზე მომუშავეთათვის, გამყიდველი შუამავლებისთვის, ოფისის თანამშრომლებისთვის და ა.შ. იმაზე, რომ სექტორი მართლაც მაღალანაზღაურებად სამუშაო ადგილებს ქმნის, ის ფაქტიც მეტყველებს, რომ Caucasus Business Group-თან მომუშავე Top-დილერის თვიური ანაზღაურება 30 000 დოლარამდე შეიძლება ავიდეს. სფეროს გაფართოების პარალელურად კი, ბუნებრივია, იზრდება დამატებითი სამუშაო ძალის საჭიროებაც.

ავტომობილების იმპორტ-ექსპორტი წლიდან წლამდე უფრო და უფრო ინტენსიური ხდება. მაგალითად, შინაგან საქმეთა სამინისტროს მომსახურების სააგენტოს რიცხობრივი მონაცემების მიხედვით თუ ვისაუბრებთ, 2013 წლის იანვარ-აპრილის პერიოდში მისმა წილმა უმსხვილეს საექსპორტო პროდუქტებში, მთლიანი ექსპორტის 26 % შეადგინა. ეს ციფრით უფრო მნიშვნელოვანია, თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, რომ საქართველოს საკუთარი ავტორიზირების არ გააჩნია და სფერო რეექსპორტის ხარჯზე ვითარდება. საქართველოში იმპორტირებული პროდუქციის დიდი ნაწილი, მიუხედავად იმისა, რომ პროდუქციაზე მოთხოვნა ქვეყანაშიც არსებობს, ამ ბიზნესში მოღვაწე დილერების ორგანიზებით, ძირითადად მეზობელ ქვეყნებში გადის გასაყიდად. მაგალითად, იმავე 2013 წლის პირველ კვარტალში 214 მლნ აშშ დოლარის ღირებულების იმპორტირებული პროდუქტის 94% რეექსპორტზე გავიდა (202 მლნ აშშ დოლარის ღირებულებით).

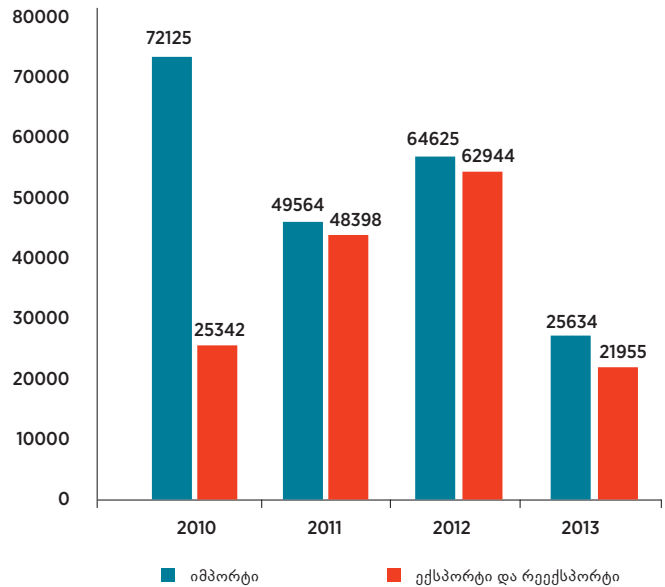
ბუნებრივია, ავტომობილების რეექსპორტი უფრო მეტად ინტენსიურია, ვიდრე ექსპორტი,

რადგან განუბაჟებელი პროდუქციის გატანა პარტნიორი ქვეყნის წარმომადგენელს უფრო იაფი უჯდება, ვინაიდან ავტომობილს მხოლოდ ერთხელ, თავის ქვეყანაში განაბაჟებს, ხოლო საქართველოს ტერიტორიაზე განუბაჟებული პროდუქციის გატანის შემთხვევაში, საქონელი ორმაგ დაბეგვრას დაექვემდებარება როგორც ქართული, ისე იმპორტიორი ქვეყნის მხრიდან, რაც ზრდის ხარჯს და, შესაბამისად, აძვირებს ავტომობილის საბოლოო გასაყიდ ფასს.

რეექსპორტირება, ზოგადად, ხასიათდება ზრდის ტენდენციით, ინტენსივობა წლიდან წლამდე მატულობს. საბოლოო მონაცემებით 2013 წელს, იანვარ-აპრილში, რეექსპორტი 21 420 ავტომობილით ექსპორტირებულ 534 ავტომობილს 40-ჯერ აღემატებოდა.

ავტომობილების საექსპორტო ბიზნესის განვითარებაში ქვეყანასაც თავისი წვლილი შეაქვს იმ კუთხით, რომ საქართველოში არსებობს შესაბამისი ინფრასტრუქტურა, საზღვაო პორტი, შესაძლებელია სახმელეთო ტრანსპორტის შეუფერხებლად გადაადგილება. ასევე, მთავრობის მხრიდან, მაქსიმალურად ხდება ისეთი ბიზნესკლიმატის შექმნა, რომ ბიზნესს შეეძლოს შეუფერხებელი ფუნქციონირება. რეფორმები და ინვესტიციები ინფრასტრუქტურაში, თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნა, საკანონმდებლო რეგულაციების ადაპტირება მიმდინარე საჭიროებებთან, გამარტივებული და მოქნილი საგადასახადო რეჟიმები, დაბალი ტარიფები და საბაჟო საწყობები - ყოველივე ეს ბიზნესის გამარტივებული ფუნქციონირებისთვის შეიქმნა. როგორც ზემოხსენებულების, ასევე სხვა მრავალი რეფორმის გატარება წინა მთავრობის პერიოდში ინტენსიურად დაიწყო და ახალი მთავრობის პირობებში ეს ტენდენცია შენარჩუნებულია.

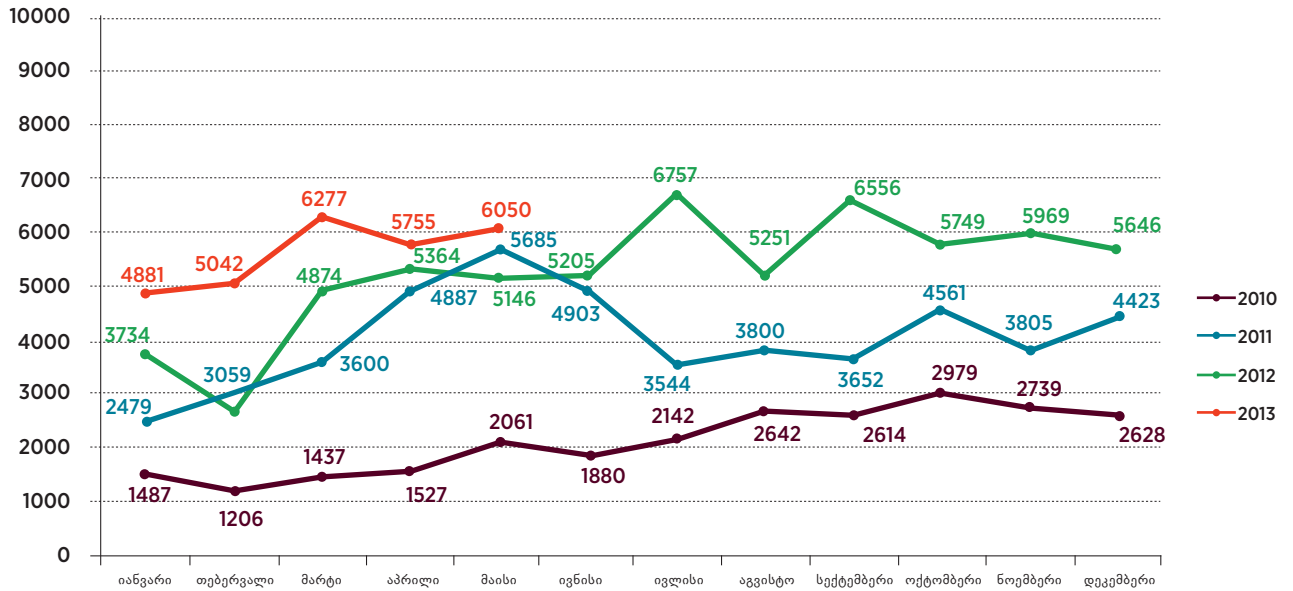
გიორგი სურგულაძის განცხადებით, უშუალოდ საქართველოს უპირატესობა ავტომობილებით ვაჭრობის სექტორში დიდწილად განპირობებულია იმით, რომ ქვეყანა, გეოგრაფიული კუთხით, სტრატეგიულად ხელსაყრელ არეალში მდებარეობს და სამომავლოდ აქვს პერსპექტივა, რეგიონში სავაჭრო ჰაბის ფუნქცია სრულყოფილად განავითაროს. ამისთვის საქართველოს არა მარტო დღეს, არამედ საუკუნეების განმავლობაში ჰქონდა ადგილმდებარეობით გამოწვეული უპირატესობა და შესაბამისი უნარი, თავისი ბუნებრივი პოტენციალის გამოყენებით, უმოკლესი გზებით დაეკავშირებინა ევროპა სრულიად კავკასიასა და ცენტრალურ აზიასთან და პირიქით. ევროპიდან აზიისკენ მიმავალ გზაზე საქართველო უმოკლესი ალტერნატივაა. მოხერხებული ლოკაცია უზრუნველყოფს ქვეყნისთვის რეგიონალური მასშტაბით სავაჭრო ცენტრის ფუნქციის გაზრდას. ისევე როგორც ეს ხდება დუბაის, ფინეთის კოტკას ან ბალტიისპირეთის კლაიპედას შემთხვევაში, რომლებმაც მსგავსი სავაჭრო ჰაბების ფუნქცია მოხერხებუ-



ლი ადგილმდებარეობის გამო შეითავსეს და ამერიკიდან, ავსტრალიიდან, იაპონიიდან, ინგლისიდან თუ სხვა ქვეყნებიდან ჩამოყვანილ ახალ თუ მეორად ავტომობილებს აწვდიან იმპორტიორ ქვეყნებს. საქართველოს ერთ-ერთი უმსხვილესი მომხმარებელი აზერბაიჯანიც დიდწილად, დაახლოებით 90%-ით, დუბაიდან მარაგდება. დღესდღეობით, ბოლო წლის იანვარ-აპრილის მაჩვენებლებით, აზერბაიჯანში ექსპორტირებული პროდუქციის რაოდენობამ მთლიანი მანქანების ექსპორტის 62 % შეადგინა - სულ 13 630 ავტომობილი.

აზერბაიჯანთან დაკავშირებით ერთ-ერთი ქართული ავტორილერი კომპანია Auto City, Ltd -ის მენეჯერი, დავით გოცირიძე, მოხმარების შემცირების საფრთხეს ხედავს და ამბობს, რომ შესაძლოა აზერბაიჯანმა თავად დაიწყო ავტომობილების ჩამოყვანა, თავი აარიდოს საქართველოში არსებული შუამავლების მომსახურებას და გადაიხადოს მხოლოდ ქვეყანაში ტრანსპორტირების გადასახადი, რაც ქართული მხარის დილერების მნიშვნელობის დაკარგვას გამოიწვევს. ამ შეხედულებას Caucasus Business Group -ის დირექტორი, გიორგი სურგულაძე, კატეგორიულად არ იზიარებს და ამბობს, რომ აზერბაიჯანი უკვე ძალიან დიდი ხანია, ამ სექტორში დამოუკიდებლად მუშაობს, თუმცა მსგავსი შემთხვევები მინიმალურად ფიქსირდება და დამატებითი გართულებების თავიდან აცილების მიზნით, აზერბაიჯანელ ბიზნესმენებს ურჩევნიათ ითანამშრომლონ ქართველ შუამავლებთან, რომლებიც ყოველგვარ რისკს საკუთარ თავზე იღებენ. კლიენტს ქართული მხარის მომსახურებით სარგებლობა კიდევ ერთი მიზეზით ურჩევნია: საქართველოში ჩამოყვანილი ავტომობილის

სულ ექსპორტი და რეექსპორტი 2010-2011 - 2012-2013 წ.



შეფასება შემსყიდველს ფიზიკურად შეუძლია. ის რეალურად აფასებს, თუ რას იძენს განსხვავებით, ინტერნეტით, პრაქტიკულად, ალაღბედზე გაკეთებული შეძენისგან. ამას გარდა, შუამავლის მომსახურების ფასი, ეფექტიან ბაზართან მიახლოებული გარემოპირობებისა და ძლიერი კონკურენციის გამო, საკმაოდ გონივრულია და შეძენის პროცესიც მაქსიმალურად გამჭვირვალედ მიმდინარეობს. შესაბამისად, აზერბაიჯანისთვის ფულად ეკვივალენტებში შეფასებული რისკი გაცილებით უფრო დიდია, როდესაც ის თავად იწყებს მთლიანი პროცესის ორგანიზებას.

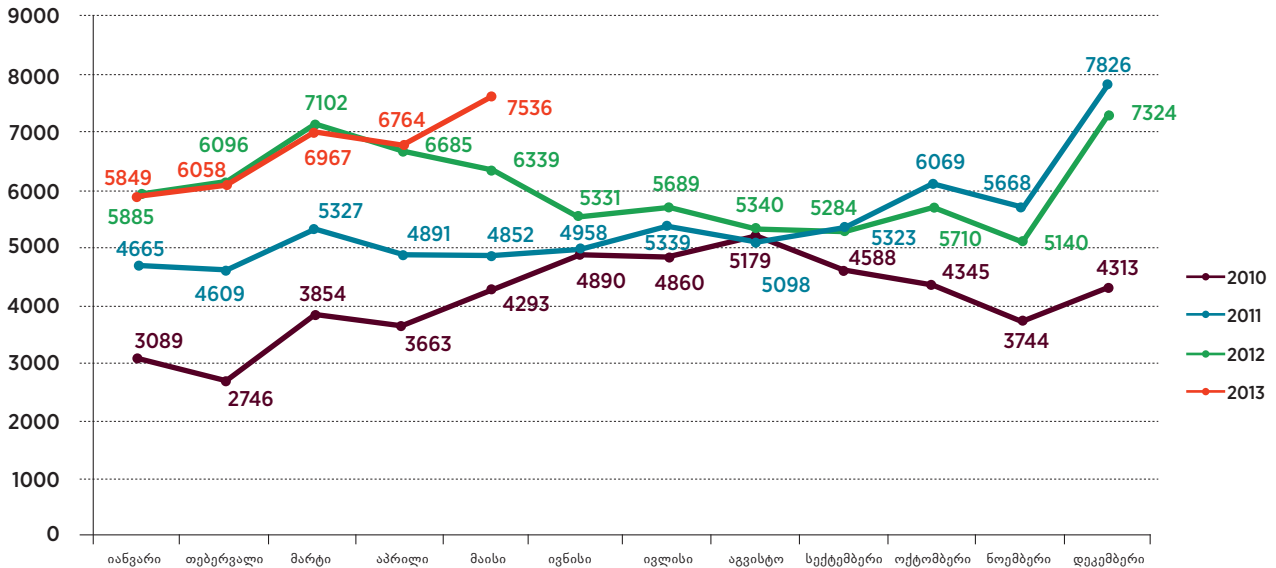
ქართული ბაზრის მეტად დახვეწის, არჩევანის მრავალფეროვნებისა და კონკურენციის გაზრდის შემთხვევაში ჩვენს ქვეყანაში ოპერირებად კომპანიებს აქვთ შანსი, რომ იმავე დუბაის მომხმარებელი გადმოიბირონ და კიდევ უფრო შეღავათიან ფასებში დააკმაყოფილონ მათი მოთხოვნა. ვინაიდან, რაც უფრო მოკლეა გზა, მით უფრო მცირეა დანახარჯები და, შესაბამისად, ოპტიმალურია გასაყიდი ფასი.

რაც შეეხება არჩევანის მრავალფეროვნებას, ლოკალურ ბაზარზე მომხმარებლისთვის ის საკმაოდ ფართოა. შეთავაზება არსებობს ყველა შემოსავლის მქონე სეგმენტისთვის: როგორც საშუალო, ისე მაღალშემოსავლიანი მომხმარებელი შეიძლება თავისი მოთხოვნის ფარგლებში მაქსიმალურად დაკმაყოფილდეს. დილერების მრავალფეროვნება ამის ერთ-ერთი ხელშემწყობი ფაქტორიცაა. მათი გარკვეული ნაწილი აქცენტს სწორედ საშუალო და დაბალშემოსავლიან კატეგორიაზე აკეთებს, როგორც ეს Auto City-ის შემთხვევაში ხდება,

ნაწილი კი მაღალშემოსავლიან სეგმენტს ემსახურება. მცირე ზომის დილერებთან ერთად ქართულ ბაზარზე ფუნქციონირებენ მსხვილი მოთამაშეები Caucasus Business Group-ის სახით, რომელსაც გაყიდვების ოდენობით როგორც საქართველოსა და დანარჩენი კავკასიის ფარგლებში, ასევე შუა აზიის ქვეყნების ბაზრების მნიშვნელოვანი წილი უკავია. აგრეთვე წარმოდგენილები არიან ოფიციალური დილერები, მათ შორის: „თეგეტა მოტორსი“, „მიცუბიში მოტორსი“, „ფოლკსვაგენი“, „პიემ მოტორსი“, „ტოიოტა“, „კია მოტორსი“, „ფორდ ქარი“. თუმცა ოფიციალური დილერების ერთ-ერთი მახასიათებელი ისაა, რომ ისინი, ბუნებრივია, არჩევანში შეზღუდულები არიან, როგორც მოდელების მრავალფეროვნების, ისე ფასების მხრივ და ყოველი მათგანი სპეციალიზებულია კონკრეტული პროდუქტის მომარაგებაზე. მაგალითად, „კია მოტორსი“, და „ტოიოტა“ მხოლოდ სამგზავრო ავტომობილებს სთავაზობენ მომხმარებელს, „პიემ მოტორსი“ სატვირთო ავტომობილებს ყიდის და ა.შ.

ავტოდილერის საქმიანობის კომპლექსურობასა და მრავალპროფილურობას კარგად გამოხატავს Caucas Business Group-ი რომელიც იძლევა გამართულად ფუნქციონირებისა და გრძელვადიან სტრატეგიულ მიზნებზე ორიენტირების მაგალითს. მსგავსი ორიენტირი მას საშუალებას აძლევს ნაკლებ-მტკივნეულად აღიქვას გარეშე წინააღმდეგობები და პრობლემები, გაუმკლავდეს რისკებს, რომლებიც გარკვეულწილად ყველა ტიპის ბიზნესს ახლავს თან, რომ არ მოუწიოს ლიკვიდაცია მეტ-ნაკლებად სერიოზული პრობლემის განჩინისთანავე,

ავტომობილების იმპორტი 2010-2011 - 2012-2013 წ.



რის წინაშე დადგომაც უწევთ ძირითადად ახალდაარსებულ, მცირე ზომის ფირმებს, ნაკლები გამოცდილებითა და შორს გათვლილი, კლიენტის ინტერესებზე მაქსიმალურად მორგებული სტრატეგიების არქონის გამო.

Caucasus Business Group-ი თავის თავში მოიცავს რამდენიმე კომპანიას შესაბამისი ფუნქციებით. ესენია:

- კავკასიის ავტომობილთა
- კავკასუს ავტო ექსპორტი
- კავკასუს კრედიტი
- კავკასუს ავტო სერვისი
- კავკასუს ფორვარდინგ კომპანი
- კავკასუს ფაინანსშელ სერვისი
- კავკასუს რეალ ესთეითი
- CFS Legal

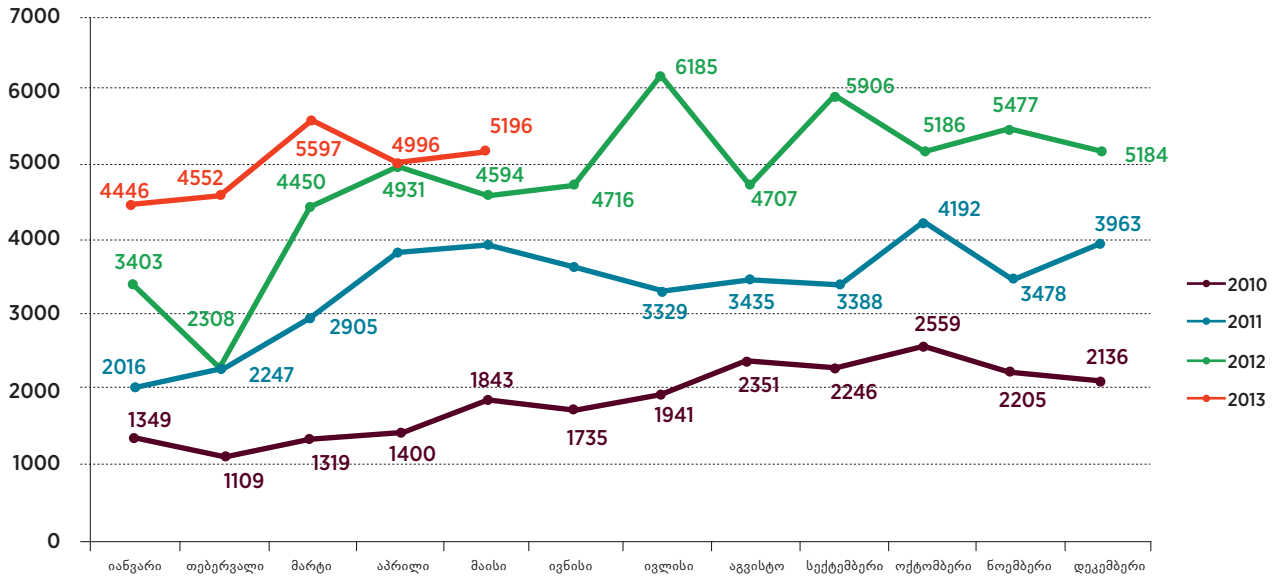
ავტომობილების იმპორტირებისა და ექსპორტირების მთლიანი ოპერაციული ციკლი დეტალურად რომ განვიხილოთ, ამისთვის საუბარი, პირველ რიგში, უნდა დავიწყოთ იმპორტირების საკითხით. კავკასიის ავტომობილთა (Caucasus Auto Import, LLC) ეს არის კომპანია, რომელიც უკვე ცხრა წელია, ბაზარზეა. იგი დაარსდა 2004 წელს ქართველი და ამერიკელი პარტნიორების ერთობლივი ინიციატივით და სარგებლობს ამერიკის, იაპონიისა და ევროპულ ავტოაუქციონებში მონაწილეობის უფლებით. კომპანია მომხმარებელს საშუალებას აძლევს დისტანციურად შეამოწმოს პროდუქტი და გამორიცხოს ყოველგვარი შემდგომი გაუგებრობები. სანდოობას ამაღლებს ისიც, რომ ანგარიშსწორებისთვის გამოიყენება მაღალი რეპუ-

ტაციის მქონე ამერიკული ბანკები.

ქვეყანაში ჩამოსული ავტომობილები თავდაპირველად თავსდება შესაბამის საბაჟო ტერმინალში, რომლის მშენებლობებიც მთავრობამ 2007 წლიდან დაიწყო. ერთ ასეთ ტერმინალს კომპანია ქალაქ ფოთში ფლობს. ქვეყნის კანონმდებლობის შესაბამისად, მსგავს ტერიტორიაზე პროდუქცია განბაჟების გარეშე შესაძლოა განთავსდეს 5 წლის განმავლობაში. საქართველოში ჩამოსული პროდუქცია უკვე შესაძლოა გადატანილ იქნას შესაბამისი სატვირთო ავტომობილებით როგორც ქვეყნის ნებისმიერ წერტილში, ასევე იმპორტიორ ქვეყნებში. შიდა გადაზიდვები „კავკასუს ფორვარდინგ კომპანის“ კომპეტენციაა.

ავტომობილების უმეტესობა, დაახლოებით 95% მეორადი, საზღვარგარეთიდან, ძირითადად ევროპიდან და ამერიკიდან შემოსული პროდუქციაა. მცირედ დაზიანებული ავტომობილების აღდგენა და მათი შემდგომი მომსახურება ადგილობრივი რესურსებით ხორციელდება. ეს თემა, აღდგენილი ავტომობილებით ვაჭრობა აქტუალურია როგორც ქართველი, ისე სომეხი და აზერბაიჯანელი მომხმარებლისთვისაც, ვინაიდან საქართველო ეკონომიკურად ყველაზე გამართლებულ გზაზე მდებარეობს. Caucasus Business Group-ში ფიქრობენ, რომ ავტომობილების აღდგენის ბიზნესი, ცალსახად, საქართველოს ტერიტორიაზე უნდა იყოს კონცენტრირებული. მით უფრო იმ ფონზე, რომ არსებობს მომხმარებლის შესაბამისი მოთხოვნა - ცენტრის არსებობა, რომელიც ავტომობილის მფლობელებს კომპლექსურად ყველა იმ ტიპის მომსახურებას

ავტომობილების რეჩესკორტი სომხეთი-აზერბაიჯანი
2010-2011 - 2012-2013 წ.



შესთავაზებდა, რაც შესაძლოა მათ დასჭირდეთ. ძირითადად საქართველოში მათი შეკეთება ერთმანეთისგან დისტანციურ ადგილებზე ხდება, ვიწრო სპეციალიზაციის ხელოსნები ერთი კონკრეტული პრობლემის მოგვარებაზე ზრუნავენ, სხვა დანარჩენების მოსაგვარებლად კი მფლობელებს უხდებოთ გადაადგილება, სანდო ადამიანის ძებნა, რაც საბოლოოდ დიდ დროით დანაკარგებს უკავშირდება და მომსახურების ფასსაც, ბუნებრივია, მაღლა სწევს. საქართველოში მცხოვრებისთვისაც კი ეს პროცესი საკმაოდ რთული სამართავია, რომ არაფერი ვთქვათ უცხოელ კლიენტებზე, რომლებიც ავტომობილის შესყიდვისას დროში არიან შეზღუდულები, რადგან პროდუქციის განბაჟება მათ 45 დღეში უწევთ. ეს ვადა, მიმდინარე, შემოთავაზებული მომსახურების ხარისხის ფონზე, შეიძლება ერთი ავტომობილის სრულყოფილად შეკეთებისთვისაც კი არ იყოს საკმარისი, არათუ მთლიანი პარტიის ხარვეზების გამოსასწორებლად.

კომპლექსური შეთავაზება ხდება ქართული ოფიციალური დილერების მიერ, მაგრამ ეს ძალიან ძვირი უჯდება მომხმარებელს და არის ხარისხის პრობლემაც. ამასთან, ისინი უფრო მეტად ორიენტირებულნი არიან პროფილაქტიკურ სამუშაოებზე, ვიდრე მნიშვნელოვნად დაზიანებული ავტომობილის აღდგენაზე. ამიტომ Caucas Business Group-ის ერთ-ერთი თანამფლობელი, ლევან სურგულაძე, ახალ პერსპექტივას ხედავს ავტომობილების სფეროში მოღვაწე ფირმებისთვის. მისი თქმით, ავტომობილების შეკეთება-აღდგენის მომსახურება

შეთავაზებული უნდა იყოს თავისუფალი ეკონომიკური ზონის ფარგლებში, სადაც 45-დღიანი შეზღუდვა არ იქნება დაწესებული. აღნიშნული კი მათი ფირმისთვის ნამდვილად არ არის რთული ამოცანა, რადგან მათ მფლობელობაში უკვე არის ასეთი 17 000 კვ. მეტრის ტერმინალი თბილისის მახლობლად, სადაც მიდის მუშაობა და ინფრასტრუქტურის გამართვა ამ სერვისის დახვეწისა და სრულყოფისთვის. სიმულაციური პროგრამების წინასწარი გათვლით თვეში 450-მდე ავტომობილის შეკეთება იქნება შესაძლებელი. თავად კომპანიაში კი კონსერვატიული მიდგომა აქვთ და საშუალოდ 350-400 ავტომობილის შეკეთებას ვარაუდობენ. დამატებით, მსგავს საბაჟო ტერმინალებზე განთავსება აზერბაიჯანულ, სომეხ, ყირგიზ თუ სხვა მომხმარებელს საშუალებას მისცემს ჯერ მიიღოს შეკვეთა და შემდეგ განაბაჟოს ავტომანქანა, ისე რომ, წინასწარ არ გასწიოს არამიზნობრივი ხარჯი, მოთხოვნის არცოდნისა და ალაღებდად შესყიდული საქონლის რაოდენობის გამო, რომელიც შესაძლოა კონკრეტული პერიოდისთვის გადაჭარბებული აღმოჩნდეს და წარმოქმნას ზედმეტი შენახვის ხარჯი, რომელიც საბოლოოდ მყიდველზე და ზოგადად, ბიზნესის ფუნქციონირებაზე ნეგატიურად აისახება. მომსახურების ერთ ადგილზე კონცენტრაცია საშუალებას მისცემს მათ მიაღწიონ მასშტაბის ეკონომიურობას, კლიენტებთან პარტნიორული ურთიერთობა იქონიონ და მათთვის დანაზღვისა და მოგების გაზიარება შეძლონ. სერვისცენტრი შეძლებს შესთავაზოს თავის კლიენტებს შემდეგი სახის მომსახურებები:

- დიაგნოსტიკა;
- შეკეთება და აღდგენა;
- იმპორტირებული, ავარიული ავტომობილების აღდგენა;
- ნაწილები;
- პროფილაქტიკური მომსახურების სტანდარტული პაკეტები;
- ავტოსადაზღვევო კონტრაქტების გაყიდვა და მომსახურება.

სერვისცენტრის ძირითადი დებულება ემყარება ლოკალურ ბაზარზე არსებული ფრაგმენტული, არაეფექტიანი, ძვირი და უხარისხო მიწოდების ალტერნატივას – მოთხოვნის მიხედვით ეფექტიანად სტრუქტურირებული და ერთ ცენტრში კონსოლიდირებული ხარისხიანი პროდუქტებისა და სერვისის მიწოდებას.

ქვაკუთხედის ასევე უმნიშვნელოვანესი ნაწილია Caucasus Auto Exchange, LLC – კომპანია, რომელიც ძირითადად მეორადი ავტომობილების ბაზარზე ოპერირებს. თავისი ინოვაციური ტიპის მომსახურების შეთავაზებით ის ხელს უწყობს შიდა ბაზრის ეფექტიან ფუნქციონირებას და ეხმარება ადგილობრივ თუ რეგიონის სხვა ქვეყნის წარმომადგენელ ფიზიკურ პირებს მოიძიონ, გაყიდონ ან გადაცვალონ ავტომობილები. ხოლო მათ მიერ შეთავაზებული პროდუქტის დამატებითი ღირებულება ის გახლავთ, რომ აღნიშნული ოპერაციების დაფინანსებას ისინი თავად ახორციელებენ იაფი კრედიტებით, სთავაზობენ საკლირინგო მომსახურებასა და გრძელვადიან განვადებას. კომპანიის ერთ-ერთ გამორჩეული გადაწყვეტილება იყო სავაჭრომობილო საკრედიტო დაფინანსების დანერგვა რეგიონალური მასშტაბით, მათ შორის სომხეთისა და აზერბაიჯანისთვისაც. რაც ხსნის მომხმარებლის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების ბარიერებს და რამაც უნდა წაახალისოს პოტენციური კლიენტი ყიდვისკენ.

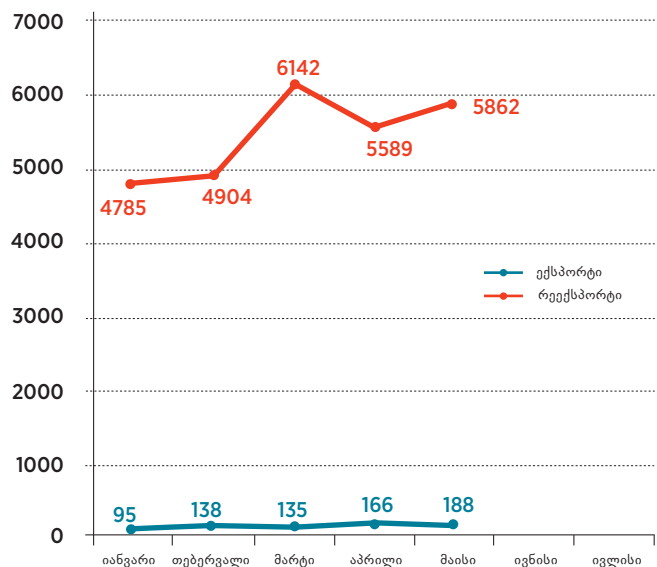
მომხმარებლისთვის, ალბათ, ყველაზე საინტერესო საკითხია, თუ ვინ იღებს პასუხისმგებლობას იმ რისკებზე, რომლებიც თან ახლავს ტრანსპორტირების პროცესს. მაგალითად, გემის ჩაძირვის ან ხანძრის შემთხვევაში, რასაც, დავით სურგულაძის განცხადებით, მათ პრაქტიკაში უკვე ჰქონდა ადგილი. ტრანსპორტიორი კომპანიები, როგორც წესი, თავს არიდებენ ტვირთის დაკარგვის პასუხისმგებლობის საკუთარ თავზე აღებას, ან მეორე პრობლემა ჩნდება, როდესაც მომხმარებლებს არ უღირთ სასამართლო დავების წარმოება ერთი ავტომობილისთვის. მომხმარებელთა გაერთიანება და დავის წარმოების ერთობლივი ორგანიზება, უმეტესად, პრობლემური საკითხია. თუმცა, რეალურად, მათ ათასობით და ათიათასობით დოლარი შეიძლება დაკარგონ. კავკასიის ავტომობილურმა ამ რისკის აღება საკუთარ თავზე იტვირთა და მომხმარებელს შეუქმნა მაქსიმალური კომფორტი, თავად აუნაზღაუროს დაკარგული ფული. კლიენტები-

სადმი მსგავსი მზრუნველი დამოკიდებულება დილერების მხრიდან ლოიალურობაში გამოიხატება.

მომსახურების სრული პაკეტი მხოლოდ ავტომობილების შემენითა და ტრანსპორტირებით არ სრულდება – ისინი დილერებს ეხმარებიან იაფი ფულადი რესურსების მოძიებაში სასურველი რაოდენობის შესყიდვის განსახორციელებლად და საბრუნავი კაპიტალის გასაზრდელად. ნაკლებსავარაუდოა, რომ რომელიმე ბიზნესი განვითარებასა და თავისი შესაძლებლობების მაქსიმუმის განხორციელებას შეძლებს, თუ არ იარსებებს სხვადასხვა სექტორს შორის სინერჯის ეფექტი. აქ იგულისხმება ის, რომ პარტნიორებთან ერთად ხდება მონაწილეობა თანადაფინანსებაში, ამისთვის Caucasus Business Group-ი თანამშრომლობს საქართველოში არსებულ ყველა ბანკთან. რაც, ერთი მხრივ, ზრდის ბანკებში ჩატარებული ოპერაციებისა და მოგების მიღების ინტენსივობას. ხოლო მეორე მხრივ, ამარტივებს დაფინანსების საშუალებას იაფი კრედიტების საშუალებით, რომლებიც, ტრადიციული საბანკო სესხისგან განსხვავებით, ერთი სატელეფონო ზარის საშუალებით გაიცემა. ასევე ამ გზით კომპანია ახდენს გაყიდვების წახალისებას და მომხმარებელს მეტად ხელეწიფება თავისი საჭიროების დაკმაყოფილება.

ავტომობილების იმპორტირებისა და ექსპორტირების ბიზნესი, შეიძლება ითქვას, სწორი მიმართულებით ვითარდება და სახელმწიფოს მხრიდან სათანადო გარემოს შექმნის შემთხვევაში, ის შეძლებს მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანოს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში. **F**

ავტომობილების ექსპორტი და რეექსპორტი 2013 წ.



ოცნდიანი ნათურა

როგორ განახორციელა LED-ის ჩრდილოკაროლინელმა მწარმოებელმა თავისი არაჩვეულებრივი იდეა და გააორმაგა მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია \$7 მილიარდამდე მხოლოდ ერთ წელიწადში.

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმან

Cree-ის ნათურების რეკლამაში უკაცრიელ მინდორს უხვად ათოვს, შოტლანდიური გუდასტირიდან „საოცარი მადლის“ („Amazing Grace“) მელოდია იღვრება. კონფერანსიეს ხელში ნათურა უჭირავს და პირდაპირ კამერის ობიექტივში ლაპარაკობს: „ბ-ნო ედისონ, დღეს ჩვენ უკანასკნელ გზაზე ვაცილებთ თქვენს ქმნილებას, ვარგარების ნათურას. ვიცი, რომ თქვენ არ ხართ შოკირებული, სერ. თქვენ იცოდით, რომ მას სამუშაოდ უზომოდ დიდი ენერჯია სჭირდებოდა და ამიტომ არც ისე დიდი დღე ეწერა“.

ის ნათურას ხის პატარა კუბოში დებს და მიწაში გათხრილ ორმოში ასვენებს. შემდეგ ეკრანზე ჩნდება Cree-ის ახალი LED ნათურა და ისმის ხმა: „საკუთესო რამ ნათურის გამოგონების შემდეგ“.

ამ სახალისო რეკლამით Cree-ის გენერალურ აღმასრულებელს, ჩაკ სვობოდას, სულაც არ სურდა უპატივცემულობის გამოჩენა. „ჩვენ დავრწმუნდით, რომ ედისონის მემკვიდრეებს ამასთან დაკავშირებით პრობლემა არ ჰქონდათ, – ამბობს ის. – ცნობილია ედისონის გამონათქვამი, რომელიც ყოველთვის ჩვენი შთაგონების წყარო იყო: ‘არსებობს ამის გაკეთების უკეთესი გზა. იპოვე ის“.

სვობოდას მიაჩნია, რომ მისი კომპანია სწორედ ასე მოიქცა. 130 წელზე მეტი ხნის განმავლობაში, მას შემდეგ, რაც ტომას ედისონმა პირველი ფართო მოხმარების ნათურა შექმნა, მისი დიზაინი ოდნავ თუ შეიცვალა. ელექტრობა გამძლე სადენით მიეწოდება უსანგბადო სივრცეს და ანათებს.

Cree-ის ნათურა კი იყენებს შუქდიოდების სიმრავლეს, რათა შექმნას იმავე სახის უხვი, თბილი ნათება კომპაქტური ლუმინისცენციური ნათურების გამაღიზიანებელი ციმციმის გარეშე და უდავო ეკონომიით. საშუალო ვარგარების ნათურა ღირს \$1 და, დღეში სამი საათის მუშაობის პირობებში, წელიწადში \$7-ის ელექტროენერჯიას მოიხმარს. Cree-ის ნათურა კი შესაძლოა \$10 ღირდეს, მაგრამ ხარჯავს ელექტროენერჯიის 10%-ს და წელიწადში \$1 ჯდება. და თუ ძველებური ნათურა ასეთი მუშაობის შედეგად ორ წელიწადზე ნაკლებ დროში იწვება, LED ნათურები 20 წელზე მეტ ხანს მოგემსახურებათ. Cree-ის ნათურები, თუ გავითვალისწინებთ 40-ვატიანი ვარგარების ნათურის \$9,97-იან ანალოგს ან 60-ვატიანის შესაბამის \$12,97-იან ვარიანტს, უფრო იაფია, ვიდრე კონკურენტების შესაბამისი LED პროდუქცია.

სწორედ ამ საექსპლუატაციო თვისებების დამსახურებაა, რომ Cree-ის ამჟამად შეუძლია იამაყოს \$1,3-მილიარდიანი გაყიდვებითა და \$70-მილიონიანი შემოსავლით. მისი \$7-მილიარდიანი საბაზრო კაპიტალიზაცია წელიწადზე ნაკლებ დროში გაორმაგდა; ინვესტორები ვარაუდობენ LED-ის ფართო დანერგვას 2014 წლიდან, როდესაც, ფედერალური განათების სტანდარტების თანახმად, 40- და 60-ვატიანი ვარგარების ნათურებს ექსპლუატაციიდან ამოიღებენ. ქვეყნის მასშტაბით, ამერიკულ სახლებში გამოყენებული დაახლოებით 6 მილიარდი ნათურიდან 3,6 მილიარდი ვარგარების ნათურაა. განათებაზე ამერიკის ელექტრომოხმარების დაახლოებით 14% მოდის; ედისონის ნათურების LED-ებით შეცვლა ორჯერ შეამცირებდა მოთხოვნას.

კომპანია 1987 წელს დაფუძნდა ქალაქ დარემში (ჩრდილოეთი კაროლინა), 1993 წელს კი საჯარო გახდა. თავიდან ის წარმატებით ვაჭრობდა ნახევარგამტარი ჩიპებით, რომლებიც დამზადებული იყო გალიუმის ნიტრიდისაგან და მასში ელექტროდენის გატარებისას ანათებდა. მაგრამ ადრეული შუქდიოდები იყო მხოლოდ ორი ფერის: წითელი და მწვანე.

დარგის მოუხელოებელი წმინდა გრაალი გახლდათ „თეთრი“ LED-ი. თუ ისინი რამენაირად მოახერხებდნენ კაშკაშა ცისფერი LED-ის შექმნას, შესაძლებელი გახდებოდა მისი კომბინირება წითელსა და მწვანესთან, რათა მიეღოთ ის, რასაც ადამიანის თვალი თეთრ ნათებად აღიქვამს. წლებების განმავლობაში ფიზიკოსები კაშკაშა ცისფრის მიღებას შეუძლებლად მიიჩნევდნენ, სანამ 1994 წელს იაპონური კომპანიის, Nichia-ის, მკვლევარმა დაამტკიცა, რომ ამის გაკეთება შესაძლებელია.

განათებაზე ამერიკის ელექტრომოხმარების დაახლოებით 14% მოდის; ედისონის ნათურების LED-ებით შეცვლა ორჯერ შეამცირებდა მოთხოვნას.

მას მალე მიჰყვნენ Cree-ის ინჟინრები საკუთარი, სილიციუმის კარბიდის ფირფიტებისგან დამზადებული კაშკაშა ცისფერი LED ჩიპით. „ყველაფერი ამით დაიწყო“, – ამბობს სვობოდა, რომელიც კომპანიას 1993 წელს შეუერთდა. მაშინ იქ მხოლოდ 30 ადამიანი მუშაობდა, ახლა კი თანამშრომელთა რიცხვი 6000-ს აჭარბებს.

თავდაპირველად Cree უბრალოდ ამზადებდა ჩიპებს და ყიდდა მათ LED-ის მწარმოებლებზე; საწყის ეტაპებზე მათ იყენებდნენ აგრეთვე ავტომობილების ტორპედოებისა და მობილური ტელეფონების ფონური განათებისათვის. Cree-ის პოტენციალი ისეთი დიდი ჩანდა, რომ 1994 წელს ანალიტიკოსები მას მომდევნო Intel-ს უწოდებდნენ. მაგრამ თეთრი LED განათება არ იყო მზად საყოფაცხოვრებო ბაზრისათვის. პირველ პერიოდში სანათი მოწყობილობები მეტისმეტად ძვირი ღირდა და არსებობდა კიდევ ერთი, იმ დროს გადაუჭრელი პრობლემა: LED-ი არის სწორხაზოვანი განათების წყარო; ლაზერის უფრო სუსტი ვერსიების მსგავსად, ის სინათლეს მხოლოდ ერთი მიმართულებით ასხივებს. ეს გამოსადეგია, თუ რაიმე კონკრეტული წერტილოვანი განათება გვინდა, მაგრამ უსარგებლოა, თუ ვარვარების ნათურების საერთო განათების შეცვლა გვსურს.

ცდილობდნენ რა თავისი ძლიერი მხარეების გამოყენებას, LED-ის მწარმოებლებმა დაიწყეს ე.წ. ჭერის სანათების გაყიდვა. Cree-მ 2007 წელს შეისყიდა სანათი მოწყობილობების ჩინური მწარმოებელი Cotco, 2008 წელს კი – LED Lighting Fixtures-ი. მან დაიწყო თანამშრომლობა Home Depot-თან, ყიდდა რა ჭერის სანათებს თავისი ბრენდით – EcoSmart-ით.

ის არც კი ცდილობდა ვარვარების ნათურების შემცვლელის შემუშავებას; ნაცვლად ამისა, ფოკუსირებული იყო მუნიციპალიტეტებსა და სამრეწველო მომხმარებლებზე. ქალაქმა ანკორიჯმა (ალასკა) 16 000 მაღალი წნევის ნატრიუმის ქუჩის ლამპიონი LED-ებით შეცვალა; ლოს-ანჯელესი ეტაპობრივად ცვლის 140 000 ლამპიონს. Wal-Mart-მა LED ნათურები ასობით თავის მაღაზიაში დაამონტაჟა.

ამ სამრეწველო ბაზრისგან სარგებლის მიღების მიზნით, Cree-მ 2011 წელს \$525 მილიონად იყიდა სანათი მოწყობილობების მწარმოებელი Ruud-ი.

ამრიგად, როგორ უნდა მიეცათ LED-ისათვის ვარვარების ნათურის ეფექტი? ძირითადი იდეა იყო რეკონსტრუქცია ნათურის ცენტრალური სტრუქტურის, ე.წ. ძაფების კოშკისა, სადაც განლაგებულია 10 ან 20 სხვადასხვა ფერის LED-ი. Cree-ის კონფიგურაცია სინათლის ცალკეული წყაროს ერთმანეთზე დადების საშუალებას იძლევა, რაც მრავალმხრივ განათებას ქმნის.

ამჟამად Home Depot-ი ერთადერთი ადგილია, სადაც Cree-ის ყიდვა შეგიძლიათ – ეს არის ნაწილი ექსკლუზიური გარიგებისა, რომლის თანახმადაც Cree-ის ნათურები Home Depot-ის 2000-ზე მეტ მაღაზიაშია წარმოდგენილი. „ექსკლუზივის მოლაპარაკება სჭირდება. გარკვეულ ეტაპზე ჩვენ განვიხილავთ სხვა პარტნიორობების შესაძლებლობებსაც“, – ამბობს სვობოდა.

Home Depot-ი ამ ურთიერთობისგან გარკვეულ უპირატესობას ელის: „ჩვენ Cree-სთან ერთად თითქმის ორი წელი ვმუშაობდით ბაზარზე არსებული ყველაზე ხელმისაწვდომი, უმაღლესი ხარისხის LED ნათურის შემუშავებაზე“, – ამბობს მარკ ვიკოვიჩი, რომელიც საცალო მოვაჭრეებთან პარტნიორობებს კურირებს.

მაგრამ ნათურები მხოლოდ დასაწყისია. გამომდინარე იქიდან, რომ მათი შეცვლა იშვიათადაა საჭირო, შესაძლებელი ხდება LED განათებების ჩამონტაჟება სხვადასხვა მოწყობილობაზე და ავეჯში. დევისის კალიფორნიის უნივერსიტეტთან არსებული კალიფორნიის განათების ტექნოლოგიის ცენტრის უფროსის, პროფესორ მაიკლ სიმინოვიჩის ვარაუდით, მომავალი ეკუთვნის LED ნათურებს, რომლებიც ისე იქნება დაპროგრამებული, რომ დღის განმავლობაში მზის სინათლის შესაბამისად იცვალოს ფერი და ინტენსივობა. ვინაიდან ადამიანის სადღეღამისო რიტმი სიგნალებს მზის სინათლისაგან იღებს, სიმინოვიჩი ფიქრობს, რომ „გონიერი“ LED განათება გააუმჯობესებს განწყობას და შეამცირებს სეზონურ დეპრესიას. მისი თქმით, Cree და მისი კონკურენტები დგამენ „ძალიან, ძალიან კარგ პირველ ნაბიჯებს“ ასეთი მომავლისაკენ.

სწორედ ამ აუთვისებელი პოტენციალის გამო სვობოდა შორსაა კმაყოფილებისაგან. „არ მგონია, რომ ძალიან ბევრს მივაღწიეთ, – ამბობს ის. – მსოფლიო კვლავაც ვარვარების ნათურებით არის განათებული“. ედისონის ნათურის „დამარხვას“ გარკვეული დრო დასჭირდება. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/BUSINESS



პირსონა ნიკ სიმიონი

FORBES-ის კვლევა ალბამის საფეხბურთო მწვრთნელის \$5,3-მილიონიან ანაზღაურებას კარგ გარიგებად მიიჩნევს. ამ თანამდებობაზე ყოფნის პერიოდში მისი შემოსავალი 127%-ით გაიზარდა.

ტომპასონი TESLA MOTORS

ელექტრომობილების მწარმოებლის აქციები 2013 წელს 150%-ით გაიზარდა, წარდგენილი საშემოსავლო ანგარიშისა და აღფრთოვანებული გამოხმაურებების თანახმად.

იდეა ბოიკოტის აპლიკაცია (BOYCOTT APP)

ეს მობილური პროგრამა მყიდველს საშუალებას აძლევს დაასკანეროს პროდუქტი და შეადაროს ის მემარცხენე კორპორაციულ შაგ სიას.



GOYA FOODS-ის საიდუმლო სოუსი

როგორ გადააღახვინა კომპანიას \$1-მილიარდიანი ზღვარი ერთადერთმა მარკეტინგულმა ოპერაციამ.

ავტორი: მონი პარლაილი

GOYA FOODS-ის, აშშ-ში მოქმედი უდიდესი ლათინურამერიკული სასურსათო კომპანიის შტაბბინას ინოვაციურობისა არაფერი ეტყობა – ეს არის დაბალი აგურის შენობა, რომელიც ნიუ-ჯერსის შტატის ინდუსტრიულ სეკოკუსშია შეყუპული. ერთადერთი უჩვეულო რამ, რაც ყურადღებას იქცევს, ესაა Latina-ის ყდაზე გამოსახული ევა ლონგორიას ფოტო Goya Foods-ის ოფისის სხვა მხრივ სრულიად უდიდამო ჰოლში.

მაგრამ გაცვეთილ ჟურნალებსა და მობუებუყე აკვარიუმს მიღმა იმალება სწრაფად მზარდი საწარმო, რომლის მარევენებლებისაც ნებისმიერ სტარტაპს შემურდება. მიუხედავად იმისა, რომ Goya უკვე 77 წელია ემსახურება ლათინურამერიკული წარმოშობის მოქალაქეებს აშშ-ში, მის პრეზიდენტსა და გენერალურ აღმასრულებელს, ბობ უნანუეს მხოლოდ რამდენიმე წლის წინ გაუჩნდა ერთი მარტივი, მაგრამ დიდებული იდეა: კომპანიის უმთავრესი პროდუქტების – ადობოს სანელებლების, ნატრიუმის დაბალი შემცველობის ლობიოსა და ყვითელი ბრინჯის – მარკეტინგის გეგმაში არაღათინომერიკელებიც გაეთვალისწინებინა.

შედეგი? მას შემდეგ, რაც Goya-ის გაყიდვები 2010 წელს \$1-მილიარდიან ნიშნულს მიუახლოვდა, 2012 წელს კი \$1,3 მილიარდამდე ავარდა, ის აშშ-ის ერთ-ერთ ყველაზე სწრაფად მზარდ სასურსათო კომპანიად აქცია. „ჩვენ ძალიან გვიყვარს ეს გამონათქვამი: ჩვენ არ ვვაჭრობთ ლათინომერიკელებისათვის, ჩვენ ვვაჭრობთ, როგორც ლათინომერიკელები“, – ამბობს უნანუე, რომელიც აღიარებს წარმატებას, მაგრამ არ ასახელებს კონკრეტულ ციფრებს. კომპანიის საკონტროლო პაკეტი ისევ და ისევ მისი მილიარდერი ოჯახის საკუთრებაა. ამ ოჯახის 15 წევრი მუშაობს კომპანიაში, რომელშიც 3500 ადამიანი დასაქმებული.

1936 წელს, როდესაც პრუდენსიო უნანუე ორტისმა – ბობ უნანუეს ბაბუამ – ნიუ-იორკში კომპანია Goya დააარსა, მსოფლიო არ იყო ლათინური ამერიკის სამზარეულოს მიმართ ისეთი გახსნილი, როგორიც დღესაა. უნანუემ, ესპანელმა ემიგრანტმა, რომელიც ჯერ პურტო-რიკოში ჩავიდა, იქიდან კი ნიუ-იორკში მოხვდა, თავისი მოღვაწეობა ესპანელი ემიგრანტებისათვის ზეთისხილისა და ზეთუნის ზეთის მიყიდვით დაიწყო. თავიდან ის საკუთარ მაღაზიაში ვაჭრობდა, შემდეგ კი თავისი პროდუქტით ნიუ-იორკის ყველა სარდაფსა და მაღაზიას ამარაგებდა.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, როდესაც

ძმებმა პიტერ და ბობ უნანუებმა Goya-ის მიმართულება შეცვალეს.



ფოტო: FLICR

ნიუ-იორკს პუერტორიკოელი ემიგრანტების ტალღა მიაწყდა, თავის პროდუქციას მან იუკა, მრავალძარღვა და კაიანუსი დაამატა, მეოცე საუკუნის 50-იან წლებში კი – კუბელი. 60-იან წლებში, დომინიკანელი ემიგრანტების ჩამოსვლასთან ერთად, უნანუემ ასორტიმენტი შავი მუსუდოთი, გუავას პასტითა და ქოქოსით გაამდიდრა და დისტრიბუცია აღმოსავლეთით გააფართოვა.

80-იანი წლების დასაწყისში „Goya-მ უკვე მყარად დაიმკვიდრა საკუთარი ადგილი, რამდენადაც ლათინურამერიკულმა ბაზარმა ზრდა დაიწყო, – ამბობს ჯონ სტანტონი, ფილადელფიის წმ.

იოსების უნივერსიტეტის სასურსათო მარკეტინგის პროფესორი. – მოხდა ისე, რომ იმ პერიოდში აშშ-ის ამერიკულ მომხმარებელში გაიზარდა ტრადიციული ლათინურამერიკული პროდუქტის მოთხოვნა“.

ინგლისურენოვანი მარკეტინგი ამ მზარდი კომპანიის საქმიანობის მცირე ნაწილს მოიცავდა. ამ საქმეს ბობ უნანუე და მისი ძმა, კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტი პიტერი – სერიოზულად მიუდგნენ მხოლოდ 2005 წელს, როდესაც ნიუ-

იორკში დაიქირავეს Grey Group-ი, რათა საკუთარი პროდუქცია არალათინოამერიკელებამდე მიეტანათ. მათ ახალ რეკლამებში აფროამერიკელი დედა Goya-ის ყვითელ ბრინჯს ამზადებს, ცისფერთვალა ქერა დედიკო კი წიწილას ადობოს სანელებლებით კმაზავს. შედეგი? „2012 წლის ბოლოსთვის ქულების დამატებითი პროცენტი მოვიპოვეთ იმ ოჯახებში, სადაც ჩვენს რეკლამას უყურებდნენ“, – ამბობს ალვარო სერანო, Goya-ის მარკეტოლოგი, რომელიც რეკლამის მუშაობას აკონტროლებს.

სარეკლამო კამპანიის გაფართოებასა და მთელი ქვეყნის მასშტაბით გავრცელებასთან ერთად ეს ციფრები, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვნად გაიზარდება. „თუ Goya ან რომელიმე სხვა ლათინურამერიკული ბრენდი მოახერხებს არალათინოამერიკელი მომხმარებლის ბაზარზე შეღწევას, მაშინ მათი რიცხვის ორჯერ ზრდას წინ აღარაფერი დაუდგება, – ამბობს საცალო ონლაინმოვაჭრის, ლათინურამერიკული MexGrocer.com-ის, წარმომადგენელი ნაიო ერნანდესი. – ეს, რა თქმა უნდა, შეუდარებლად დიდი ბაზარია“. **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>



დივიდენდი მშვიდობისაგან

iRobot-ის სამხედრო ბუმის დასრულებამ მისი ყურადღება გადაიტანა ფულის კეთების შესაძლებლობებზე სამოქალაქო პირების საშუალებით.

ავტორი: ბრაიან სოლომონი



გენერალური აღმასრულებელი კოლინ ენგლი ხუმრობს, რომ ის მტვერსასრუტების გამყიდველია, მაგრამ მისი რობოტები ბევრად დიდ პრობლემებს უმკლავდება.

კოლინ ენგლს ხელში სამართავი ჯოის-ტიკი უჭირავს და ისე იღიმება, როგორც ექვსი წლის ბიჭი, რომელიც თავისი პირველი რადიომართავი ავტომობილით თამაშობს, ახლად შემოხვეული შესაფუთი ქაღალდი კი გვერდზე აქვს მოსროლილი. მაგრამ iRobot-ის 45 წლის თანადამფუძნებელი და გენერალური აღმასრულებელი სათამაშო არ ცდის, ის ამუშავებს \$100 000-ზე მეტად ღირებულ დანადგარს, დისტანციური მართვის 60-ფუტიან მობილურ მინიტანკს, რომელიც ოთხი კამერით, რეზინის პროტექტორებითა და ექვსფუტიანი გასაშლელი ხელითაა აღჭურვილი.

რობოტექნიკის სფეროში 25-წლიანი გამოცდილების მიუხედავად, ენგლს კვლავაც ალაფრთოვანებს ის ყურისწამლები წრიპინი, რომელიც რობოტის მუშაობას ახლავს თან. მაგრამ PackBot-ის პულტის გვერდით გადადებისთანავე ის სერიოზული ხდება: „ფეთქებადი საბრძოლო მასალის ყველა ტექნიკოსი, ვისთანაც მისაუბრია, იწყებდა შემდეგი ფრაზით: 'დიდი მადლობა, თქვენი რობოტი რომ არა, ცოცხალი არ ვიქნებოდი'“. iRobot-ის 4000-მა PackBot-მა კუსტარული ფეთქებადი მოწყობილობების აღმოჩენით უამრავი ადამიანი იხსნა სიკვდილისაგან ავღანეთსა და ერაყში და ბოლო დროს შინაც, სადაც iRobot-ის მთელი პარკი იყო ჩართული ბოსტონის მარათონის აფეთქებების შემდგომ საძიებო ღონისძიებებში (30 წუთზე ნაკლებ სავალზე კომპანიის სათავო ოფისიდან ბედფორდში, მასაჩუსეტსი).

გარდა ამისა, მათ გადაარჩინეს მილიონობით ხალხი ამერიკაში ჭუჭყისა და მტვერისაგან. სამხედრო რობოტებისაგან მიღებული სარგებლით დაფინანსდა კომპანიის ყველაზე ცნობილი პროდუქტის - ექსცენტრული ავტონომიური საოჯახო მტვერსასრუტის, Roomba-ის, გამოშვება. 2011 წელს თავდაცვის უწყებასთან გაფორმებული კონტრაქტები კომპანიის შემოსავლის 40%-ს (\$187 მილიონს) შეადგენდა. თუმცა იმის გამო, რომ აშშ-ის შეიარაღებული ძალები ერაყიდან და ავღანეთიდან გამოვიდა და ბიუჯეტები ყველა მიმართულებით შემცირდა, მთავრობისგან დაფინანსება შეწყდა - 2012 წელს iRobot-მა თავდაცვისგან მიღებული შემოსავლის 57% დაკარგა, 2013 წელს კი კიდევ ერთ, 30%-ზე დიდ ვარდნას ელოდება.

და მაინც, ენგლმა მშვიდობიან რობოტექნიკაზე გადასვლა წარმატებით მოახერხა. იმის მიუხედავად, რომ გასული ორი წლის განმავლობაში 124 ადამიანი დაითხოვეს და 2012 წელს საერთო შემოსავალი 6%-ით, - \$436 მილიონამდე - შემცირდა, სამომხმარებლო საქონლის გაყიდვა ერთობაშად 28%-ით გაიზარდა და ულ-სტრეტი კმაყოფილი დარჩა 2013 წლის პირველი სამი თვის შედეგებით, როდესაც iRobot-მა გადააჭარბა სრული წლის დაგეგმილ Ebitda-ს (შემოსავალი გადასახადების, პროცენტების, ცვეთისა და ამორტიზაციის ხარჯების გადახდამდე) \$55 მილიონამდე, რაც ორჯერ აღემატება 2012 წლის შესაბამის მაჩვენებელს. თუ ენგლი ასეთი ზრდის შენარჩუნებას შეძლებს, მას შანსი ექნება განახორციელოს თავისი დიდი ხნის ოცნება: რობოტექნიკა სამეცნიერო ფანტასტიკის სფეროდან ყოველდღიური საოჯახო საქმიანობისა და ჯანდაცვის რეალობაში გადმოიტანოს. Roomba-ის სწრაფი ზრდით მხარდაჭერილმა iRobot-მა მილიონობით დოლარი დააბანდა, რათა განეფიქრებინა თავისი ახალი მნიშვნელოვანი გამოგონება: RP-VITA - დისტანციური დასწრების (remote-presence) პირველი რობოტი, რომელიც საავადმყოფოებში გამოსაყენებლად და მტკიცებული.

1990 წელს ენგლის, მისი კოლეგის, მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის კურსდამთავრებულის, ჰელენ გრეინერისა და ამავე ინსტიტუტის პროფესორის, როდნი ბრუკსის, მიერ დაფუძნებული კომპანია თავიდან უფრო განუხორციელებელი ოცნება იყო, ვიდრე რეალური ბიზნესგეგმა. თავდაპირველი პროდუქტის იდეა შემდეგი გახლდათ: აეღოთ ენგლის სამაგისტრო ნაშრომი - ექვსფეხა ინსექტოიდი რობოტი - და გაეგზავნათ მისი ერთ-ერთი კამერაიანი ვარიანტი მთვარეზე, შემდეგ კი გაეყიდათ უფლებები ფილმზე. როგორც ენგლი ამბობს, „ჩვენ პირველი კომპანია ვართ, რომელმაც ამაში წარუმატებლობა განიცადა“ (ეს რობოტი ამჟამად სმიტსონის ავიაციისა და კოსმონავტიკის ნაციონალური მუზეუმის ექსპონატია).

ნაცვლად ამისა, iRobot-მა დაიწყო თანამშრომლობა საერთაშორისო კორპორაციებთან. Baker Hughes-ისა და Halliburton-ისათვის მან შექმნა რობოტი, რომელსაც შეეძლო მუშაობა ნავთობის აქტიურ ჭაბურღილებში; Hasbro-ის My Real Baby doll-ისათვის („ჩემი ნამდვილი თოჯინა-ბავშვი“)

- მიმიკური მექანიზმი და Johnson Wax-ისათვის - იატაკის საწმენდი მექანიზმი. ამ მცდელობებიდან არც ერთი არ იყო განსაკუთრებით მოგებიანი, მაგრამ შემდგომ, როგორც ენგლი ამბობს, როდესაც ჩვენთვის ნაცნობი გახდა რობოტიზებული ტექნოლოგია, დაბალფასიანი წარმოება და დასუფთავების ტექნიკა, iRobot-ი უჩვეულო მდგომარეობაში აღმოჩნდა“. ამ კომბინაციიდან წარმოიშვა iRobot-ის პირველი კომერციული ჰიტი, Roomba, რომელიც უდიდეს ნაწილს შეადგენს მის მიერ მსოფლიოს მასშტაბით გაყიდულ 9 მილიონ სამომხმარებლო რობოტს შორის.

სულ რამდენიმე დუმიის სიმალის, ფრისბის (მფრინავი დისკის) ზომის Roomba მთვრალივით ტრიალებს თქვენს იატაკზე და თითქოსდა შემთხვევით ეჯახება კედლებსა და სკამებს. რა თქმა უნდა, აქ ინტელექტი მუშაობს. Roomba-მ იცის, უკვე სად დასუფთავა, მტვრის შესრუტვის ტექნიკას შემხვედრი ნაწილაკების მიხედვით არეგულირებს და კიბის ამოცნობა და მისთვის თავის არიდებაც კი შეუძლია. 2002 წელს, როდესაც ეს ხელსაწყო პირველად გამოუშვეს, ენგლს საცალო მოვაჭრეებთან გამართულ სადემონსტრაციო შეხვედრებზე Cheerios-ის ყუთი მიჰქონდა: ის საუბრის ფანტელს ოფისის ხალიჩაზე ყრიდა და Roomba-ს მის ასაკურეფად უშვებდა.

თუმცა, როგორც ენგლი ახლა ამბობს, „მხოლოდ ის ფაქტი, რომ ტექნოლოგიას ფლობ, არ ნიშნავს, რომ ბიზნესს ფლობ“. Roomba-ის 30%-ზე დაბალი მთლიანი შემოსავალი არ იყო საკმარისი იმისთვის, რომ ეს მცდელობა მოგების მომტანი გამხდარიყო. 2005 წლის ნოემბერში iRobot-ი საჯარო კომპანიად იქცა მიუხედავად ამ წლის პირველი ექვსი თვის განმავლობაში \$7-მილიონიანი დანაკარგისა \$43 მილიონ შემოსავალზე. მზვრავ რობოტებთან დაკავშირებული სამხედრო კონტრაქტების გარეშე iRobot-ი შესაძლოა ვერ გადარჩენილიყო.

მთავარი საოპერაციო დირექტორი ჯეფ ბეკი, რომელიც 2009 წელს გადმოვიდა iRobot-ში Ametek-ის აეროკოსმოსური და თავდაცვის განყოფილებიდან, აცხადებს, რომ პრობლემა პროდუქტისათვის შეუსაბამო სავაჭრო სტრატეგია გახლდათ.

„ორგანიზაციის სტრუქტურა აგებული იყო მოცულობის ერთეულზე, - ამბობს ბეკი. - რამდენი სტელაჟის დატევა შეგვიძლია Costco-ში და რამდენად

ტენდენციები

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

FORBES.COM/TECHNOLOGY



პიროვნება ჭუდი ფოლკმერი

Epic Systems-ის გენერალური აღმასრულებელი, რომელიც პრესასთან შეხვედრებს ერიდება, საბოლოო ჯამში შეინახავს ყველა ამერიკელის სამედიცინო მონაცემთა თითქმის ნახევარს.

კომპანია MT. GOX

ბირჟას, რომელიც პასუხს აგებს ბიტკოინით (ელექტრონული ვალუტით) ვაჭრობის ლომის წილზე, სერიოზული იურიდიული პრობლემები აქვს.

იდეა ფულის ელემენტარული ფოსითი გაგზავნა

ნაბიჯით, რომელიც PayPal-ის ფარგლებს სცდება, Coinbase-ი საშუალებას მისცემს Gmail-ის მომხმარებლებს, ელექტრონულ წერილებს ფული მუსტად ისე მიამარჯონ, როგორც ფოტოს ამაგრებენ.





სწრაფად შეიძლება მათი გადაადგილება? Roomba ყოველთვის სხვებისაგან მკვეთრად გამოირჩეული მტვერსასრუტი იყო - ერთადერთი, რომლის პერსონიფიცირებას მფლობელები რეალურად ახდენენ სახლების მეშვეობით - მაგრამ ის ჩაკვეხებული იყო თაროებზე ტრადიციული ვერტიკალური მოდელების გვერდით. iRobot-ი, ფაქტობრივად, ყიდდა სხვადასხვა ფერში გადაწყვეტილ ერთსა და იმავე ვერსიას ყველა ქსელში, რაც მას მხოლოდ დიდი ფასდაკლებებისაკენ უბიძგებდა.

მაგრამ დღეს ასე აღარ ხდება. iRobot-მა გაწყვიტა თანამშრომლობა ერთ მსხვილ ქსელთან, რომელმაც უარი თქვა უფრო გამოსაჩენ, სპეციალიზებულ სტენდებზე გადასვლაზე. კომპანიამ დაიწყო უცხოეთის ისეთ ბაზრებზე მუშაობა, როგორცაა, მაგალითად, იაპონია - სადაც გამეფებულმა კულტურამ „სისუფთავე ფეხშიშველთათვის“ („barefoot clean“) ეს ქვეყანა კომპანიის სიდიდით მეორე ბაზრად აქცია - და \$10 მილიონი დააბანდა ახალ ამერიკულ სარეკლამო კამპანიაში Roomba-სთან

„ორგანიზაციის სტრუქტურა აგებული იყო იმაზე, თუ მოცულობის ერთეულზე რამდენი სტელაჟის დატევა შეგვიძლია Costco-ში და რამდენად სწრაფად შეიძლება მათი გადაადგილება“.

დაკავშირებული სკეპტიციზმის დასაძლევად. შესაძლოა ყველაზე მნიშვნელოვანი ისაა, რომ iRobot-მა დაამატა ახალი, უფრო ძვირად ღირებულები მოდელები ისეთი თვისებებით, როგორცაა HEPA ფილტრი, პროგრამირება და ოთახიდან ოთახში ნავიგაცია. მთლიანი შემოსავლები 45%-მდე და მეტად გაიზარდა.

iRobot-ის სამომხმარებლო ქვეგანყოფილება, რომელიც აგრეთვე მოიცავს იატაკის სახეხ Scooba-ს, აუზის საწმენდ Mirra-სა და საწვიმარი ღარების საწმენდ Looj-ს, აშკამად შემოსავლის 90%-ს შეადგენს, ორი წლის წინანდელი 60%-გან განსხვავებით. და ნაცვლად იმისა, რომ გარკვეული ვადით შეენარჩუნებინა მიღწეული ბალანსი, Roomba-მ დააფინანსა მომდევნო წამოწყება, რომელიც, როგორც ენგლი იმედოვნებს, კიდევ ერთი წინ გადადგმული ნაბიჯი იქნება iRobot-ისათვის: ჯანდაცვის სფერო.

RP-VITA, 5-ფუნქციანი დისტანციური დასწრების რობოტი, რომელსაც ექიმები აიბადის მეშვეობით შორი მანძილიდან მართავენ, უკვე მოქმედებს აშშ-ის ექვს და მექსიკის ერთ საავადმყოფოში, ტელემედიცინის (დისტანციური მედიცინის) კომპანია InTouch Health-თან პარტნიორობით. Roomba-ის ტექნოლოგიაზე დაფუძნებულ RP-VITA-ს შეუძლია ავტონომიურად გადაადგილდეს კონკრეტული ოთახისაკენ, გაჰყვას პაციენტს და ამავდროულად იცვალოს მიმართულება შემსვედრი წინააღმდეგობის მიხედვით. ექიმებს შეუძლიათ დაამყარონ უშუალო კონტაქტი პაციენტებთან, დასვან დიაგნოზი ვებკამერით და მიმავრებული სტეტოსკოპიც კი გამოიყენონ. მთელი სისტემა, მხარდაჭერის ჩათვლით, თვეში \$5000 ჯდება. იმ ფონზე, როდესაც Samsung-ისა და LG-ის მსგავსი უფრო მსხვილი მოთამაშეები აუმჯობესებენ ავტონომიური მტვერსასრუტების საკუთარ შეთავაზებებს, iRobot-ის გრძელვადიანი წარმატება სწორედ ასეთ ახალ ბაზრებში დივერსიფიკაციაზე იქნება დამოკიდებული.

და ეს სრულიად შეესაბამება ენგლის სამომავლო ხედვას, რომლის მიხედვითაც მოწინავე რობოტექნიკა სულ უფრო მეტ ფუნქციას ითავსებს იატაკის წმენდისა და ბომბების აფეთქების უკიდურესობებს შორის. „საინტერესოა დაკვირვება, როგორ შეძლებს საზოგადოება ხელოვნურ ინტელექტთან ურთიერთობას, - ამბობს ის და ისევ ეშმაკურად იღიმება, - მაგრამ ეს ნამდვილად მაგარი იქნება“.

FACEBOOK-ს მოძრაობა სჭირდება

სოციალური მედიის გიგანტს მობილურებთან დაკავშირებული პრობლემა აქვს. ნავიგაციის სტარტაპი Waze-ი შესაძლოა \$1 მილიარდად ღირებული გამოსავალი აღმოჩნდეს.

ავტორები: ტომიო ჰერონი და რაიან მაკი



გაჯეტები, რომლებიც მოგწონს

კრივის ტრენაჟორი სახლისათვის NEXERSYS

თითქმის ვერსად ნახავთ შერეული ორთაბრძოლების მებრძოლს, რომელსაც მუცელზე ქონი ადევს. ფეხებისა და მუშტების რაიმესათვის დაშენა ფორმაში მოსვლის ერთ-ერთი საუკეთესო გზაა. იმ ფასად, რაც კრივის 50 გაკვეთილი დაგივდებოდათ, ახლა შეგიძლიათ მიიღოთ უნივერსალური სავარჯიშო სადგური თქვენი საშინაო სპორტული დარბაზისათვის. ჩამონტაჟებული LCD მონიტორი გიჩვენებთ 100 სავარჯიშო ვიდეოს და საშუალებას გაძლევთ ეპაექროთ ავტარს ოთხნუთიან რაუნდებთან მიმართოთ მულტიბლეიერს მგობრებთან ერთად. საუკეთესო მომენტი: ის საპასუხო არ გირტყამთ (\$2,995).

აპრილის დასაწყისში მარკ ცუპერბერმს ხმაურიანი პრესკონფერენცია ჩაატარა Facebook Home-ის გაშვებასთან დაკავშირებით. ეს არის ახალი აპლიკაცია Android-ისათვის, რომელიც ტელეფონს Facebook-ისაგან განუყოფელ ხელსაწყოდ აქცევს. მისი Cover Feed-ი იკავებს ტელეფონის მთავარ ეკრანს კედლის განახლებებით. შეტყობინებების სისტემაში, Chat Heads-ში, ჩატვრთულია თქვენი მეგობრების ფოტოები ლამაზ მრგვალ ხატულებში, რომელთა წვდომა სხვა აპლიკაციებიდანაც შეიძლება.

Facebook Home-ი მაშინვე მკაცრად გააკრიტიკეს ექსპერტებმა; Google Play store-ის 17 000-იან რეიტინგში მან 5-დან 2,3 ვარსკვლავი მიიღო. დამკვერველები ფირმის, App Annie-ის, ყველაზე ხშირად ჩამოტვირთული აპლიკაციების რეიტინგში მისი მაჩვენებელი 300-ზე ქვემოთ ჩამოვიდა. ბევრს აინტერესებს, ხომ არ შეწყვეტს არსებობას HTC First-ი, ახალი სმარტფონი, რომელშიც Facebook Home-ი თავიდანვე ინსტალირებული. AT&T-მ ცოტა ხნის წინ თავისი ფასი \$99-დან 99 ცენტრამდე შეამცირა.

ცუკერბერგს პრობლემა აქვს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ წარუმატებელი Home-ი ასე თუ ისე გააგრძელებს ბრძოლას უფრო მეტი მობილური სივრცისა და მომხმარებლის ყურადღების მოსაპოვებლად. Facebook-მა 2013 წლის პირველ კვარტალში მობილურიდან თავისი \$1,25-მილიარდიანი მთლიანი სარეკლამო შემოსავლის 30% მიიღო, განსხვავებით წინა კვარტალის 23%-ისგან, მაგრამ მისი არსენალი ძირითადად მოიცავს თავდაპირველ აპლიკაციებს; Messenger-ს და Poke-ს (რომელშიც არ არის რეკლამები); საკუთარ მობილურ ვებგვერდსა და

Instagram-ს (რომელშიც აგრეთვე არ არის რეკლამები). მას სჭირდება მეტი კავშირი სმარტფონებთან, რათა მოიპოვოს წვდომა იმ ახალგაზრდა მომხმარებლებზე, რომლებიც სულ უფრო ხშირად ირჩევენ ისეთ ახალ სოციალურ აპლიკაციებს, როგორცაა Snapchat-ი, Whatsapp-ი და Path-ი.

მობილური კავშირის სფეროში Facebook-ის შესაძლებლობები, მომხმარებლებისაგან სარეკლამო შემოსავლის მაქსიმალურად გამოწურვის კუთხით, შეზღუდულია Apple-ის მიერ, რომელიც საშუალებას არ აძლევს მას, ან ნებისმიერ სხვას, აწარმოოს ციფრული ტრანსაქციები App Store-ს მიღმა და Google-ის გაფართოებული მომსახურების ბონუსის ისეთ აპლიკაციებზე, როგორცაა Maps-ი, Hangouts-ი, YouTube-ი, Google+ და მობილური ძიება.

აქ „დიდი რიცხვების კანონიც“ მოქმედებს. მილიარდზე მეტი მომხმარებლის პირობებში, Facebook-ის ბრძამ მომხმარებელთა თვიური აქტივობის მიხედვით მიმდინარე წლის პირველ კვარტალში 23% შეადგინა, განსხვავებით ერთი წლის წინანდელი 32%-იანი და 2011 წლის ივნისის 53%-იანი ზრდისგან. ამასთან, მისი ზრდის დიდი წილი მოდის აზიასა და სხვა განვითარებად ბაზრებზე, სადაც მონეტეზაცია გაცილებით დაბალია. მაგალითად, Facebook-ის საშუალო შემოსავალი ერთ მომხმარებელზე აზიაში შეადგენს \$0,64-ს, ხოლო აშშ-სა და კანადაში \$3,50-ს.

სწორედ ამიტომ, ინფორმაცია Facebook-ის მიერ სოციალური ნავიგაციის სტარტაპის, Waze-ის, მოსალოდნელი შესყიდვის შესახებ სრულიად ლოგიკურია. Waze-ი უფასო, რეკლამებით დაფინანსებული სოციალური ქსელია 40 მილიონზე მეტი აქტიურად დაინტერესებული მძღოლით, რომლებიც ტვირთავენ აპლიკაციას, რათა მიიღონ GPS ნავიგაცია მოსახვევების მითითებით. ეს სერვისი აგროვებს მონაცემთა ნაკადებს საგზაო ვითარების შესახებ და დროის რეალურ რეჟიმში აწვდის მომხმარებელს ქუჩის მოძრაობასთან დაკავშირებულ ინფორმაციასა და გამაფრთხილებელ სიგნალებს. კომპანიებთან დაახლოებული წყაროების თანახმად, Facebook-ი და Waze-ი თითქმის ყოველდღე მართავენ შეხვედრებს იმ გარიგების თაობაზე სასაუბროდ, რომლის ღირებულებამაც შესაძლოა \$1 მილიარდი შეადგინოს. არც Facebook-ი და არც ისრაელში ბაზირებული Waze-ი კომენტარს არ აკეთებენ.

თუ Facebook-ი მართლაც იყიდის Waze-ს, ის, სავარაუდოდ, ჩაურევლობის პოლიტიკას მიმართავს, სწორედ ისე, როგორც შარშან გააკეთა ფოტოების გაზიარების სერვისის, Instagram-ის, \$740-მილიონიანი შესყიდვის დროს. **F**



ქართულ-ამერიკული ბიზნესშენადნობი

Georgian-American Alloys-ი, საექსპორტოდ მოპოვებული და გადამუშავებული ქართული სილიკომანგანუმით, მნიშვნელოვანი კონკურენტი იქნება მსოფლიო ბაზარზე ამ სფეროში მოღვაწე ნებისმიერი ორგანიზაციისთვის.

ავტორი: ნინო ნალიბაიძე

ამ შემდეგ, რაც 1879 წელს აკაკი წერეთლის ინიციატივით იმერეთში მანგანუმის მოპოვება დაიწყო, ამ წიაღისეულის მოპოვება და გადამუშავება ჭიათურისა და ზოგადად იმერეთის ერთ-ერთი მთავარი ეკონომიკური ღერძია. ჭიათურის საბადო მანგანუმის კონცენტრატებით ამარაგებს ზესტაფონის ფეროშენადნობ ქარხანას და ეს ორი კომპანია ვარციხის ჰიდროელექტროსადგურთან ერთად ფლორიდის შტატში, ქალაქ მაიამიში ოპერირებადმა კომპანია Georgian-

American Alloys-მა შეიძინა. „ქართული მანგანუმის“ შექმნის გადაწყვეტილების მიღებაზე დიდი გავლენა იქონია იმ ფაქტმა, რომ ძალიან იშვიათად არის შესაძლებელი საბადოს, ელექტროსადგურისა და ქარხნის ერთდროულად და ერთი კომპანიის შექმნის გზით დასაკუთრება. სილიკომანგანუმის წარმოების ყველა ეტაპის გაკონტროლებით კომპანიას შეუძლია ფასითა და ხარისხით დიდი კონკურენცია გაუწიოს ამ სფეროში მოღვაწე ნებისმიერ ორგანიზაციას.

„ჩვენ ყოველთვის ვცდილობთ სათანადოდ

შევაფასოთ სხვადასხვა საწარმოს პოტენციალი და ამის შემდეგ ვიფიქროთ მათ შექმნაზე – ასე ვამყარებთ ჩვენი ორგანიზაციის პოზიციებს და ამით ვზრუნავთ Georgian-American Alloys-ის გაძლიერებასა და გაფართოებაზე, ქართული მანგანუმის შექმნაზე ამას ადასტურებს”, – აცხადებენ „ქართულ-ამერიკულ შენადნობებში“.

„ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ ქვეყანაში სტანდარტული და უმაღლესი მარკის სილიკონ-მანგანუმის მოწინავე მწარმოებელია. ფეროშენადნობთა ბიზნესპორტფელის შედგენასა და საერთაშორისო ბაზარზე შეღწევის ზრდასთან ერთად „ქართულ-ამერიკული შენადნობების“ სტრატეგიული მონაპოვარი ხელს უწყობს საქართველო-ამერიკის ურთიერთობების გაძლიერებას და ამასთან ქართული ეკონომიკის განვითარების საქმეში მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს.

კომპანიას სურს კაპიტალდაბანდებითა და სხვადასხვა რესურსით აღჭურვილ, ოპერაციების გამართივებით, ეკონომიითა და კლიენტების მომსახურების მაღალი დონით „ქართული მანგანუმის“ ზრდის შესაძლებლობების მაქსიმიზაცია მოახდინოს; გარდა ამისა, კომპანია მუდმივად ცდილობს თავისი თანამშრომლების პოტენციალის გაზრდას, აბანდებს რა დიდ კაპიტალს მათს ჯანმრთელობაში, უსაფრთხოებასა და სწავლებაში. „ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ თანამშრომლობს ზესტაფონისა და ჭიათურის ტერიტორიაზე მოქმედ პროფკავშირებთან, რათა უზრუნველყოს ყველა თანამშრომლისთვის თანაბარი ხელმისაწვდომობა სოციალურ გარანტიებზე, შეღავათებსა თუ პრივილეგიებზე (მიუხედავად იმისა, არიან თუ არა ისინი პროფკავშირის წევრები). ერთობლივ შეთანხმებაში საუბარია მხარეების მოვალეობებზე, რათა უზრუნველყოფილი იყოს უსაფრთხოება და სამუშაო პროცესის დაუბრკოლებელი მსვლელობა. კომპანიაში მიიჩნევენ, რომ პროფკავშირებსა და თანამშრომლებთან ასეთი ტიპის მჭიდრო ურთიერთობა იქნება გარანტი პროფესიული განვითარებისა და „ქართულ-ამერიკული შენადნობის“ კონკურენტუნარიანობის ზრდისა ბაზარზე.

„ქართული მანგანუმი“, რომელსაც იმერეთის რეგიონში სამი დანაყოფი აქვს – ჭიათურის მანგანუმის საბადო, ზესტაფონის ფეროშენადნობთა ქარხანა და ვარციხის ჰიდროელექტ-

როსადგური – ქვეყანაში ერთ-ერთი მოწინავე დამსაქმებელია, რომელიც ფეროშენადნობთა ინდუსტრიის წამყვან ძალას წარმოადგენს.

„ქართულ მანგანუმს“ დღეს 6000-მდე თანამშრომელი ჰყავს, მათ მიერ მოპოვებული და გადაამუშავებული წიაღისეული საქართველოდან საექსპორტოდ გასული ლითონების 90%-ს შეადგენს.

„ქართულ-ამერიკული შენადნობების“ აღმასრულებელი გუნდი, რომელიც ადრე ამ სამი საწარმოს სამენეჯმენტო ზედამხედველობას ასრულებდა, კარგად იცნობს „ქართული მანგანუმის“ უნიკალურ საორგანიზაციო სტრუქტურას და კომპანიის პოტენციალს. „ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ ამ პოტენციალის გაზრდას გეგმავს კაპიტალისა და სხვა რესურსების უზრუნველყოფის გზით, რაც აუცილებელია უფრო ეფექტიანი საწარმოო სიმძლავრის შესაქმნელად.

შენადნობის სტრატეგიულ ხასიათთან და „ქართული მანგანუმის“ გეგმებთან დაკავშირებით მორდენაი „მოტი“ კორფმა, „ქართულ-ამერიკული შენადნობების“ აღმასრულებელმა დირექტორმა, განაცხადა: „ეს შეთანხმება მრავალ გრძელვადიან ორმხრივ სარგებელს მოუტანს როგორც ჩვენს ორგანიზაციას, ასევე საქართველოსაც. ჩვენ „ქართულ მანგანუმს“ განვიხილავთ როგორც „ქართულ-ამერიკული შენადნობების“ მომავალი წარმატების კომპონენტს, რომელიც ჩვენ გლობალური ზრდისა და სინერჯის მიღწევის საშუალებას მოგვცემს, რაც შემდგომში ჩვენს მომხარებელს მიეწოდება“. ამ ეტაპზე Georgian-American Alloys-ი დამატებით კომპანიების შექმნას არ გეგმავს, რადგან უკვე შექმნილი კომპანიების ოპტიმიზაცია და მათი პოტენციალის სრულად გამოყენება სურს.

მადნის, გამამდიდრებელი ქარხნისა და ჰესის იშვიათმა კომბინაციამ ეს შენადნობი მიმზიდველი გახადა „ქართულ-ამერიკული შენადნობებისთვის“. აკონტროლებს რა სილიკონ-მანგანუმის საწარმოო პროცესის ყველა ასპექტს, „ქართულ-ამერიკულ შენადნობებს“ სჯერა, რომ იგი მიაღწევს მნიშვნელო-

„ჩვენ ყოველთვის ვცდილობთ სათანადოდ შევაფასოთ სხვადასხვა საწარმოს პოტენციალი და ამის შემდეგ ვიფიქროთ მათ შექმნაზე...“



„ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ აპირებს გამოიყენოს თავისი ფინანსური შესაძლებლობები „ქართული მანგანუმის“ აღჭურვილობისა და წარმოების მეთოდების განახლების მიზნით.

ვან ოპერაციულ და ღირებულებით უპირატესობებს, რაც აშკარა კონკურენტუნარიანობას უზრუნველყოფს. მსგავსად იმისა, თუ როგორ მართავს იგი სხვა შვილობილ კომპანიებს, ისეთებს, როგორიცაა ჩრდილოეთ ამერიკის Felman Production-ი, LLC, Felman Trading, Inc., და CC Metals & Alloys, LLC, „ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ აპირებს გამოიყენოს თავისი ფინანსური შესაძლებლობები „ქართული მანგანუმის“ აღჭურვილობისა და წარმოების მეთოდების განახლების მიზნით. ამ განახლებებით მიღწეული შრომის ეფექტიანობა უფრო შესაბამის და სტაბილურ გარემოს შექმნის „ქართული მანგანუმისთვის“.

აღსანიშნავია, რომ Georgian-American Alloys-ს სილიკომანგანუმის ამერიკული ბაზრის 50% უჭირავს, ქართული მანგანუმის შექმნა კი მას უქმნის წინაპირობას, მნიშვნელოვანი ადგილი დაიკავოს სხვა ქვეყნების სილიკომანგანუმის წარმოება/რეალიზაციის ბაზარზე, რაც ახალი კლიენტების გაჩენასა და კომპანიის ფინანსურ ზრდას უზრუნველყოფს.

კომპანიის მუშაობის მოდელი ეფექტიანობისა და სტაბილურობის ამბავებაა ორიენტირებული. ის გეგმავს უფრო დიდი ინვესტიციების ჩადებას ქართულ ნედლეულში და მისი გადამუშავების პროცესის ოპტიმიზაციაში იმისთვის, რომ უფრო

დარჩარდეს და ხარისხიანი გახდეს წარმოების პროცესი. ეს არა მხოლოდ კომპანიის კეთილდღეობაზე იმოქმედებს დადებითად, არამედ საქართველოზეც.

„ქართული მანგანუმის“ სამივე საწარმოს საკმაოდ მდიდარი და დიდი ისტორია აქვს. მან მოახერხა მის წინაშე არსებული იმ გამოწვევების დაძლევა, რომლებიც აღმოსავლეთ ევროპის სოციალურ, პოლიტიკურ და ეკონომიკურ განვითარებასთან არის დაკავშირებული. ფეროშენადნობების გლობალურ ინდუსტრიაში საქართველოს მნიშვნელოვანი როლი აქვს და „ქართულ-ამერიკული შენადნობები“ ამ ინსტიტუციების სიძლიერისა და მდგრადობის უზრუნველყოფას ისახავს მიზნად.

ჭიათურის საბადო და მისი საწარმოები 100 კილომეტრზეა გადაჭიმული, რომლებსაც მდინარე ყვირილა ორ ნაწილად ყოფს. მდინარის ღრმა ხეობა 13 მაღლობს ქმნის. თითოეულ მათგანს გეოლოგიური სტრუქტურა აქვს, რომლებიც უპირატესად მეზობლური სედიმენტური ქანებისგან შედგება. მინერალური რესურსებით მდიდარ საბადოსთან ერთად, ეს ტერიტორია ასევე იდეალური ადგილია ლოგისტიკური და ოპერაციული თვალსაზრისით, რადგან ის სულ რაღაც 45 კილომეტრით არის დამორებული ზესტაფონიდან

და ახლოს არის სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურასთან.

ჭიათურის საბადოში სამი ძირითადი სახის მანგანუმს მოიპოვებენ კირქვისა და ქვიშაქვის კონგლომერატისგან, ესენია: კარბონატი, ოქსიდი და პეროქსიდი. სულ, მანგანუმის მადნის მოპოვება ხორციელდება ოთხ სრულად ფუნქციონირებად საბადოზე და სამ ღია კარიერზე. ამოღებული მასალა ზესტაფონისა და სხვა გადამამუშავებელ საწარმოებში იგზავნება შემდგომი დამუშავების მიზნით. გარდა ამისა, ჭიათურის საბადოში ლითონის გამამდიდრებელი მრავალი საწარმოა, რომლებიც ამ მადანს იყენებენ მანგანუმის სხვადასხვა მარკის კონცენტრატებისა და სხვა პროდუქტების დასამზადებლად. ჭიათურის საბადოში შესაძლებელია წელიწადში დაახლოებით 261,000 მეტრული ტონა მანგანუმის კონცენტრატის წარმოება.

ზესტაფონის ფერომაგანუმის ქარხანა, რომელიც 1933 წელს ცნობილმა ქართველმა მეცნიერმა და საზოგადო მოღვაწემ, გიორგი ნიკოლაძემ, დააარსა, გაფართოვდა და საქართველოში უდიდეს სილიკომანგანუმის ქარხნად გადაიქცა, რომელიც 130 ჰექტარზე მეტ ფართობზეა გადაჭიმული. საწარმოს სიახლოვეს მდებარეობს „ქართული მანგანუმის“ ხელმძღვანელობით მომუშავე ფილიალები, ახლოს არის სარკინიგზო კვანძი, ამიერკავკასიის მაგისტრალი და სხვა მთავარი სატრანსპორტო საშუალებები.

ზესტაფონში არის ხუთი ელექტრორკალური ღუმელი, რომლებიც ჰაერის გასაფილტრი უახლესი დანადგარებით არის აღჭურვილი,

სააგლომერაციო საწარმო და განახლებული მანგანუმის ბრიკეტების საამქრო. მანამდე, კომპანია „ქართულ-ამერიკულმა შენადნობებმა“ მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა საწარმოს ინფრასტრუქტურის განახლების საქმეში – მან საწარმოს შემატა ახალი ელექტროხიდური ამწე, განაახლა საჩამომსხმელო დანადგარი და გააუმჯობესა ფილტრაციის სისტემა. მან 2012 წელს 187,000 მეტრულ ტონაზე მეტი სილიკომანგანუმი აწარმოვა. ზესტაფონის პროდუქცია მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში – აშშ-ში, კანადაში, ინგლისში, იაპონიასა და საფრანგეთში იყიდება ფართო სადისტრიბუციო ქსელის მეშვეობით, რომელიც „ქართულ-ამერიკული შენადნობების“ Felman Trading, Inc.-ს ეკუთვნის.

ვარციხის ჰიდროელექტროსადგურს, რომელიც 1972 წელს აშენდა, სტრატეგიული ადგილმდებარეობა აქვს მდინარეების: რიონის, ყვირილას, ხანისწყლის, წაბლარისწყლისა და წყალწითელას სიახლოვეს. წლების განმავლობაში საწარმო რამდენჯერმე განაახლეს. ამჟამად იგი ოთხ ჰესს მოიცავს, თითოეულს ორი, მაქსიმალური სიმძლავრის – 23 მეგავატის მქონე ჰიდროგენერატორი აქვს. ვარციხეში საათში დაახლოებით 725,000,000 კილოვატი ენერჯის წარმოება შესაძლებელი.

Georgian-American Alloys-ი წარსულ წარმატებასა და სამომავლო გეგმებზე დაყრდნობით აპირებს შეინარჩუნოს თავისი წამყვანი პოზიცია ბაზარზე და უფრო განავითაროს ნედლეულის მოპოვებისა და გადამამუშავების პროცესი. **F**



მორდები „მთი“ კორპი

Optima International-ის თანადამფუძნებელია, კერძო საინვესტიციო ფირმისა, რომლის ბიზნესიც აშშ-სა და აღმოსავლეთ ევროპის რამდენიმე ქვეყანაშია კონცენტრირებული. დაარსების დღიდან (1994 წ.), Optima International-ი ინვესტირებს კრიტიკულ ინდუსტრიებში, და საკუთარი კომპეტენციიდან გამომდინარე დასაკუთრებული კომპანიიდან მაქსიმალურ ამონაკებს უზრუნველყოფს.



მარცხნივ: ზესტაფონის ფეროშენადნობთა ქარხნის ხუთი ელექტრორკალური ღუმელი ჰაერის გასაფილტრი უახლესი დანადგარებით არის აღჭურვილი.

GOOGLE-ის ეფექტი

საძიებო გიგანტის მაღალსიჩქარიანმა ინტერნეტქსელმა, Fiber-მა, დიდი კონკურენცია წარმოშვა. ის ძალიან ხელსაყრელია ამერიკის ქალაქებისათვის... და Google-სათვის.

ავტორი: პერი თლსონი



ქალაქ ომაჰის ცენტრალური ნაწილის ჩრდილოეთით მდებარე ოდესღაც მიტოვებულ ავეჯის ქარხანაში შეკრებილი ათობით ტექნოლოგიური მეწარმე და კრეატიული ადამიანი თავ-თავიანთ კომპიუტერებს მისხდომიან. ისინი Mastercraft-ის შენობაში, რომლის ფართი თითქმის სამ საფეხბურთო მოედანს უდრის, იმისთვის შეიკრიბნენ, რომ მაღე უსწრაფეს ინტერნეტში შევიდნენ.

6 მაისს ომაჰა გახდა ბოლო ამერიკული

საქალაქო აგლომერაცია, რომელიც ჩაერთო ინტერნეტში, სიჩქარით 1 გიგაბაიტი წამში, რაც 100-ჯერ აღემატება ამერიკაში არსებულ საშუალო ინტერნეტსიჩქარეს. ფილმის ჩამოტვირთვას წამები სჭირდება. პირველი მომხმარებლების თქმით, მისი წყალობით ინტერნეტი თითქოს „უხილავი“ გახდა. საკომუნიკაციო კომპანია CenturyLink-ი თავის მომხმარებლებს საოცნებო 1 გიგაბაიტი/წამში ინტერნეტსა და სხვა დამატებით სერვისებს თვეში \$80-ად სთავაზობს,

ქალაქის ადმინისტრაციაში კი იმედოვნებენ, რომ მომავალში ის Mastercraft-ის შენობასაც დაფარავს.

ომპისათვის ეს სასიამოვნო სიურპრიზი იყო. გარდა სამი ქალაქისა, სადაც Google-ი მომხმარებლებს თავის გიგაბაიტთან ქსელს Fiber-ს სთავაზობს, ამერიკის მხოლოდ რამდენიმე ოლქს აქვს წვდომა გიგაბაიტთან სიჩქარეებზე. ომაჰა ერთ-ერთი იყო იმ 1100 ქალაქს შორის, რომლებმაც თავის დროზე გამოთქვეს სურვილი, Google Fiber-ის ქსელები გამხდარიყვნენ, თუმცა მისი მცდელობა წარუმატებლად დამთავრდა. რამდენიმე თვის შემდეგ CenturyLink-მა გაამხილა, რომ მას თითქმის დასრულებული აქვს პირველი გიგაბაიტთან ბოჭკოვანი ქსელის დანერგვა ომაჰაში. „მათ იცოდნენ, რომ ჩვენ დაინტერესებული ვიყავით Google Fiber-ით“, - განაცხადა ომაჰის დიდი სავაჭრო პალატის გენერალურმა აღმასრულებელმა დევიდ ბრაუნმა.

CenturyLink-ის თქმით, მან ქსელის დაგეგმვა მანამდე დაიწყო, ვიდრე Google Fiber-ის ირგვლივ აჟიოტაჟი ატყდებოდა. „მაგრამ მათ ჩვენი გზის სისწორეში დაგვარწმუნეს“, - ამბობს კომპანიის გენერალური მენეჯერი დენი პეიტი. სატელეკომუნიკაციო კომპანიები და მომხმარებლები ბევრს საუბრობენ Google-ის გრძელვადიან გეგმებზე Fiber-თან დაკავშირებით. დღეისათვის Google-ს პროექტის დანერგვის ვალდებულება აღებული აქვს მხოლოდ კანზას-სიტიში (მისური), პროვოსა (იუტა) და ოსტინში (ტეხასი). მაგრამ შესაძლოა მას არც კი მოუხდეს მთელი ქვეყნის მასშტაბით გაფართოება დანარჩენი ინდუსტრიის ასამოქმედებ-

საკომუნიკაციო კომპანია CenturyLink-ი თავის მომხმარებლებს საოცნებო 1 გიგაბაიტი/წამში ინტერენტსა და სხვა დამატებით სერვისებს თვეში \$80-ად სთავაზობს.

ლად. „მეასე მაიმუნის ეფექტის“ დახმარებით, Google-ს შესაძლოა დასჭირდეს Fiber-ის ფარგლებს გარეთ მხოლოდ გარდატეხის წერტილის მიღწევა, სანამ სატელეკომუნიკაციო კომპანიები და ფედერალური სააგენტოები ამ იდეას აიტაცებენ.

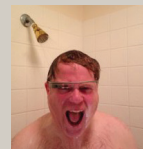
რამდენიმე საათში მას შემდეგ, რაც 9 აპრილს Google-მა ქალაქ ოსტინში 1 გიგაბაიტი/წამში ინტერენტის შეტანის შესახებ გამოაცხადა, AT&T-მ განაცხადა, რომ ისიც შესთავაზებს ქალაქის მოსახლეობას თავის პირველ გიგაბაიტთან ქსელს. AT&T თავს იკავებს იმისაგან, რომ ამის მიზეზად Google-ი დაასახელოს. „გადაწყვეტილებების მიმღებმა პირებმა დაუდგინეს Google-ს წესები, რომლებიც გამორიცხავს უსარგებლო რეგულაციებს და ამცირებს ფასს“, - განაცხადა AT&T-ის პრესსამსახურის უფროსმა ლარი სოლომონმა. მან დასძინა, რომ AT&T შეიტანს 1 გიგაბაიტი/წამში ბოჭკოვან ინტერენტს ნებისმიერ დასახლებაში და მომხმარებლებს კარგ სტიმულებსაც შესთავაზებს.

გარდა ამისა, Google Fiber-ი ირიბი მიზეზი გახდა იმისა, რომ Vermont Telephone Co-მ ფედერალური სესხისა და გრანტის სახით \$116 მილიონი მიიღო 17 500 სახლში ახალი გიგაბაიტთან ქსელის შესაყვანად. ოთხი წლის წინ ფედერალებმა VTel-ს დაფინანსებაზე უარი უთხრეს, მაგრამ, როდესაც 2010 წლის დასაწყისში Google-მა გამოაცხადა Fiber-თან დაკავშირებული გეგმების შესახებ, VTel-მა გაიმეორა მცდელობა, მიუთითა რა Google-ის მაგალითზე. ამ წლის აგვისტოში მან თანხა მიიღო. „Google-ის საჯაროობის წყალობით ჩვენმა ძალისხმევამ მეტი ნდობა დაიმსახურა“, - ამბობს VTel-ის გენერალური აღმასრულებელი მიშელ გუიტე.

Google-ი წინააღმდეგი არ არის. „ჩვენ ყოველთვის ვამბობდით, რომ საბოლოო ჯამში ჩვენი მომხმარებლებისთვის უკეთესი იქნება, კონკურენცია და არჩევანი თუ იარსებებს. ეს Fiber-ის შექმნის ერთ-ერთი მიზეზია“, - განაცხადა Google Fiber-ის პრესსამსახურის ხელმძღვანელმა. კიდევ ერთი მიზეზი ის გახლავთ, რომ სწრაფი ვებსარფინგი ნიშნავს მეტ ვებსარფინგს. ეს კი, თავის მხრივ, ნიშნავს, რომ Google-ის რეკლამებს უფრო მეტი მნახველი ეყოლება. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთეს გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: **FORBES.COM/TECHNOLOGY**



პირსონა რობერტ სკობლი

„გიკების“ ნაკადი შეჩერდა და დადგა ქამარზე დასამაგრებელი მინი-კომპიუტერის Google's Glass-ის დრო.

კომპანია GOOGLE

Glass-ის კარგად დაგეგმილი პიარკამპანიის შედეგად მიღებულია 145 000 ჰეშთეგი #ifihadglass-ში

იდეა ჰაპერული სათვალი

სათვალის მიღებიდან ორი საათის შემდეგ დევლოპერი Jailbroke Glass-ი Google-ის კონტროლიდან გამოვიდა.



ყველაფერი ერთ სივრცეში - ექსპერტიზა, რომელიც ნდობას იმსახურებს

სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიურო“ უახლოეს მომავალში აკრედიტაციას საერთაშორისო სტანდარტის, ISO 17025-ის, მიხედვით მიიღებს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მის მიერ გაცემულ დასკვნას საერთაშორისო აღიარება ექნება. ამისათვის ბიუროში ფელიქს-ნახევრის განმავლობაში ISO 17025 სტანდარტის მოთხოვნების შესაბამისად შექმნილ დოკუმენტაციაზე მუშაობდნენ, დაინერგა თანამედროვე მეთოდოლოგია. შედეგად, 1 ივლისიდან სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნულ ბიუროში უკვე სპეციალური აუდიტის შესვლას ელიან, რის შემდეგაც აკრედიტაციის ეროვნული ორგანო ბიუროს საბოლოოდ მიანიჭებს აკრედიტაციას.

„სანამ ISO სერტიფიცირებისაკენ გადავდგამდით ნაბიჯს, 2011 წლის დეკემბერში ENFSI-ის (European Network of Forensic Science Institutes) სრული წევრი გავხდით. ეს არის ყველაზე ავტორიტეტული საერთაშორისო ორგანიზაცია ექსპერტიზის დარგში, სასამართლო ექსპერტიზის დაწესებულებათა ევროპული ქსელი, სადაც ვერც ერთი უწყება ვერ გაწევრიანდება, თუ ის შესაბამის კრიტერიუმს არ აკმაყოფილებს“, - იხსენებს სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიუროს“ უფროსი, გიორგი ხიზანიშვილი.

ვიდრე გაცემული დასკვნის საერთაშორისო აღიარების მოპოვებისათვის დაიწყებდა მზადებას, სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნულმა ბიურომ არაერთი ეტაპი გაიარა, რათა მისი დასკვნის სანდობა ადგილობრივ დონეზე გამზრდილიყო. დღევანდელი სახით ბიურო 2004 წლის 4 მარტს ჩამოყალიბდა და თავის თავში გააერთიანა ყველა საქსპერტო განყოფილება, რომლებიც სხვადასხვა სახელმწიფო უწყებაში იყო მიმობნეული. გიორგი ხიზანიშვილი იხსენებს, რომ უწყების მიმართ ნდობის გამყარება ეტაპობრივად მოხდა.

„ძალიან ბევრი ვიშუშავთ ჩვენი მომხმარებლებთან: მარკეტინგული კვლევები ჩავატარეთ იმ მიმართულებით, თუ რამდენად გვენდობოდნენ, რა არ მოსწონდათ ჩვენი მომსახურებაში, რას შეცვლიდნენ და ა.შ. მას შემდეგ, რაც ბიუროში ძირეული რეფორმების გატარება დაიწყო, ჩვენი ლაბორატორიები თავიდან ბოლომდე კეთილმოაწყვეთ და აღჭურვეთ რეგიონში უნიკალური თანამედროვე აპარატურით. მას შემდეგ, რაც ბიუროში საერთაშორისო პრაქტიკა დავენერგეთ, რა თქმა უნდა, ნდობის ხარისხმა მოიმატა. ცხადია, რომ ჩვენი თანამშრომლების პროფესიონალიზმი და პროფესიული დამოკიდებულება საქმის მიმართ არის სწორედ გარანტი იმისა, რომ ჩვენი მომხმარებელი ჩვენს დასკვნას ენდობა. ჩვენ მიერ ჩატარებულ კვლევებს თუ დავეყრდნობით, დღეს ჩვენი დასკვნებისადმი ნდობა 95 პროცენტამდეა გაზრდილი“, - ამბობს გიორგი ხიზანიშვილი.

სასაქონლო, ფინანსური და ბუღალტრული, საინჟინრო, ქიმიურ-ნარკოლოგიური, ბიოლოგიური, სამედიცინო, კრიმინალისტიკური, კომპიუტერული, ფსიქიატრიული, ბალისტიკური, დაქტილოსკოპიური, კვების, ნავთობპროდუქტების, რადიაციული ექსპერტიზა მოლიანად ერთ სივრცეშია თავმოყრილი და ერთი ფანჯრის პრინციპით მუშაობს. თუმცა ეს იმ ექსპერტული მომსახურების სრული ჩამონათვალი არ არის, რასაც ექსპერტიზის ეროვნული ბიურო ყოველწლიურად 36 000-მდე მომხმარებელს სთავაზობს.

„გვაქვს როგორც დამატარებელი, ისე ჩვეულებრივი საქსპერტო მომსახურება. დამატარებელი საქსპერტო მომსახურება 5 დღის ვადაში ხორციელდება, ხოლო ჩვეულებრივი საქსპერტო მომსახურება - 30 სამუშაო დღის ვადაში. შეიძლება ვილაპაძოთ თქვას, რომ 30 სამუშაო დღე ბევრია, თუმცა იმისათვის, რომ საქსპერტო დასკვნა დაიდოს, ეს არამც და არამც არ არის დიდი დრო. ვთავაზობთ ნარკოლოგიური ექსპერტიზის 24-საათიან მომსახურებასაც, მათ შორის ალკოჰოლური თრობის ფაქტის გამოკვლევას ზუსტი მეთოდით. დღეისათვის



გიორგი ხიზანიშვილი
სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიუროს“ უფროსი.

ყველაზე დატვირთული ნაწილი არის საინჟინრო ექსპერტიზის ლაბორატორია, სადაც ძალიან ბევრი ტიპის ექსპერტიზა ტარდება. შეიძლება ითქვას, რომ სახელმწიფო სამშენებლო სამუშაოების პრაქტიკულად 90 პროცენტი ჩვენთან ექსპერტდებოდა, რათა დაცული ყოფილიყო ხარისხი, დახარჯული თანხების სისწორე და ა.შ. ძალიან დატვირთულია სასამართლო-სამედიცინო ექსპერტიზის დეპარტამენტიც. ვარდა ამისა, საკმაოდ დატვირთულია სასაქონლო ექსპერტიზის დეპარტამენტი, კრიმინალისტიკური სამსახური. მოლიანობაში, მინდა ვთქვა, რომ ექსპერტიზის ეროვნულ ბიუროში 200-დან 220 ექსპერტამდე მუშაობს და გაცემული დასკვნების რაოდენობა 80-დან 120 ათასამდეა“, - ამბობს გიორგი ხიზანიშვილი.

„2012 წლის მონაცემებით, ჩვენ მიერ გაცემული დასკვნების მხოლოდ 30 პროცენტი შეადგენდა საგამოძიებო ორგანოებისა და სასამართლოებისთვის ჩატარებულ სამუშაოს. დანარჩენი 65 პროცენტი კერძო ექსპერტიზაზე მოდიოდა, რომელსაც კერძო სამართლის იურიდიული პირები, სხვადასხვა კომპანია გვიკვეთდა“, - განმარტავს გიორგი ხიზანიშვილი.

„მაგალითად, 2010 წლისათვის დაახლოებით 250 სახეობის ექსპერტიზას ვაწარმოებდით, დღეს უკვე 450 სახეობის ექსპერტიზას ვატარებთ ბიუროში და ეს არ არის ჩვენი ზღვარი. ამ თვის ბოლოს ვვგეგმავთ ნავთობპროდუქტების განახლებული ლაბორატორიის გახსნას, რომელშიც აბსოლუტურად ყველა სახეობის ნავთობპროდუქტის ექსპერტიზა იქნება შესაძლებელი. მართლაც ამ ლაბორატორიისათვის ტექნიკის შექმნაზე დაახლოებით 2 მილიონი დოლარი დავხარჯეთ. ვარდა ამისა, ვაფართოებთ წრეს კომპიუტერული ექსპერტიზის მიმართულებითაც. შევიძინეთ და ველოდებით საჭირო საქსპერტო აღჭურვილობის ჩამოსვლას, რომელშიც დაახლოებით ნახევარი მილიონი ლარი დავხარჯეთ. შეიძლება ითქვას, რომ ამ ეტაპზე უფრო ტექნოლოგიურ და ციფრულ მიმართულებებზე გადავერთეთ, ვინაიდან დღეისათვის ეს სფერო ყველაზე ნაკლებად არის ექსპერტიზის ბიუროში ათვისებული“, - ამბობს გიორგი ხიზანიშვილი.

სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიურო“ 2011 წლიდან იღებს მონაწილეობას ლაბორატორიათა შორის სხვადასხვა პროფესიული ტესტირებაში. 2011 წელს ევროპის 36 ქვეყნის 64 ლაბორატორია შორის ჩატარებული ტესტირების შედეგების მიხედვით ბიურო პირველ ათეულში მოხვდა, 2012 წელს - პირველ ხუთეულში, ხოლო ბოლო ტესტირების შედეგად პირველ სამეულში დაიკავა ადგილი.

სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიუროს“ მუშაობის მთავარი მიზანია საქსპერტო საქმიანობა განახორციელოს საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკისა და სტანდარტების შესაბამისად.



სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიურო“ თავის მომხმარებელს შემდეგი სახის საექსპერტო მომსახურებას სთავაზობს:

- ვიდეო, ფონოსკოპიური და ჰაბიტოსკოპიური ექსპერტიზა;
- ბალისტიკური, ტრასოლოგიური და დაქტილოსკოპიური ექსპერტიზა;
- სატრანსპორტო ტექნიკურ-ტრასოლოგიური ექსპერტიზა;
- რადიაციული და სახანძრო-ტექნიკური ექსპერტიზა;
- დოკუმენტების ტექნიკური და ხელწერის ექსპერტიზა;
- სასაქონლო ექსპერტიზა;
- ფინანსური და ბუღალტრული ექსპერტიზა;
- საინჟინრო ექსპერტიზა;
- ნავთობპროდუქტების ექსპერტიზა;
- კვების პროდუქტების, თამბაქოს ნაწარმის, ალკოჰოლიანი და უალკოჰოლო სასმელების ექსპერტიზა;
- ქიმიურ-ნარკოლოგიური ექსპერტიზა;
- ქიმიურ-ტოქსიკოლოგიური ექსპერტიზა;
- ნარკოლოგიური შემოწმება და ექსპერტიზა;
- ნივთიერებათა, მასალათა და ნაკეთობათა, მცენარეთა ექსპერტიზა;
- სამედიცინო ექსპერტიზა (ცოცხალი პირებისა და გვამების, სამედიცინო-კრიმინალისტიკური);
- ჰისტოლოგიური ექსპერტიზა;
- ბიოლოგიური ექსპერტიზა (გენეტიკური, სეროლოგიური);
- ფსიქიატრიული შემოწმება და ექსპერტიზა (ამბულატორიული, სტაციონარული) კომპიუტერული ექსპერტიზა.

გარდა ამისა ექსპერტიზის ბიუროში ტარდება სხვა სახის ექსპერტიზებიც.

მეცნიერება სამართლიანობისათვის!



სსიპ „ლევან სამხარაულის სახელობის სასამართლო ექსპერტიზის ეროვნული ბიურო“
მისამართი: ჭავჭავაძის გამზ. 84, ქ. თბილისი 0162, საქართველო
ტელ.: (995 32) 225 84 84
ელ-ფოსტა: info@forensics.ge
ვებ-გვერდი: www.expertiza.gov.ge

ფონდები დარსა და ავდარში

რამდენიმე ნარჩევ მცირე პორტფელს შეუძლია თავის გამოჩენა როგორც აღმავალ, ისე დაღმავალ ბაზრებზე.

ავტორი: უილიამ ბოლდუინი

ბ აინტერესებთ ხარის ბაზრის „ცხელი“ ფონდები? გაეცანით Fidelity Select Technology-ის მონაცემებს. მათ აქვთ „ცხელი“ აქციების კოლექცია, Google-ის, Apple-სა და Salesforce.com-ის ჩათვლით, რომელთა ფასი 2008 წლის ვარდნის შემდეგ გასამმაგებულია.

თუ ბაზარი ხარის ზონაში დარჩება, ამ აქციათა სარისკო პორტფელი, სავარაუდოდ, კვლავაც კარგ შედეგს მოიტანს. პრობლემა ის გახლავთ, რომ არ იცით, რა ფელს ხარის ბაზარს. და თუ მას დათვი შევცვლის, შესაძლოა საგრძნობლად დაბარალდეთ.

იმ ფონდების უმრავლესობა, რომლებიც წარმატებით საქმიანობენ მაშინ, როდესაც ბაზარზე აღმავლობის პერიოდია, მისი დასუსტების შემდეგ ცუდ მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან. თავისი აგრესიული ბუნებიდან გამომდინარე, Select Technology-მ საკმაოდ დააზარალა ინვესტორები საუკუნის დასაწყისის ტექნოლოგიური კრახის პე-

რიოდში, შემდეგ კი 2008 წლის კრიზისის დროს.

ნაკლებად სარისკო ფონდების შემთხვევაში საპირისპირო სურათია – ისინი დიდად არ მიიწვევენ წინ, მაგრამ ვარდნისას დიდი დანაკარგებიც არა აქვთ. ამიტომ სრული მიაბილობა შევავსოთ ფონდები მხოლოდ მათი მონაცემების ერთმანეთთან შედარებით გარკვეული პერიოდის, მაგალითად, ხუთწლიანი მონაკვეთის განმავლობაში.

შესაძლოა თქვენი წარმოდგენა დაამახინჯოს ერთმა გარემოებამ: ვარდნა იყო თუ ზრდა ბაზარზე იმ პერიოდში.

მარგენებლების შეფასების საუკეთესო საშუალებაა ფონდების შეფასება ცალ-ცალკე – ხარისა და დათვის ბაზრების მიხედვით. FORBES-ის ფონდების შეფასების სისტემა ზუსტად ასეა აგებული – ის ადარებს სააქციო ფონდებს იმ შედეგებით, რომლებიც მათ ჰქონდათ ორი სრული საბაზრო ციკლის განმავლობაში, დაწყებული 2000 წლის აგვისტოდან.

ჩვენი ცხრილის მიხედვით, Fidelity Select

FORBES-ის
ბაზრის შეფასება
ბრუნა პარუნა

აქტივები
3/31/13
(მილიონი)

ფლიური
ხარჯები
ყოველ
\$100-ზე

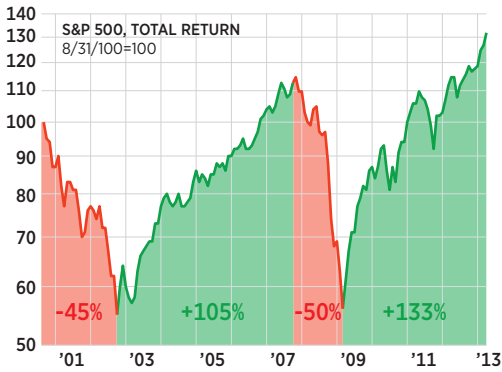
ბრუნვის
პროცენტი

ინვესტირების
შედეგი

მენეჯერები

რეიტინგი	კლასი	ფონდის/ტიპი	აქტივები 3/31/13 (მილიონი)	ფლიური ხარჯები ყოველ \$100-ზე	ბრუნვის პროცენტი	ინვესტირების შედეგი	მენეჯერები
A+	A+	BRUCE / BRUFX	\$386	\$0.81	10%	\$66,506	ჯ. ბრიუსი, რ. ბრიუსი
A	A+	CGM FOCUS / CGMFX	1,553	1.10	360	56,417	ჰიბნერი
A+	A	HOTCHKIS & WILEY SMALL CAP VALUE-A / HWSAX	523	1.30 ²	37	44,797	მრინი, მანილსი
A+	A	AEGIS VALUE / AVALX	227	1.42	20	44,616	ბარბი
A	A	DELAFIELD / DEFIX	1,568	1.23	49	42,663	დელოიდი, სელეკი
A	A+	HOMESTEAD SMALL COMPANY STOCK / HSCSX	511	1.08	1	42,187	მითონი, მორისი, ტინი
A	A+	ROBECO BOSTON PARTNERS SMALL CAP VALUE II-INV / BPSCX	153	1.55	32	41,810	დაბორა, მარკოტი
A+	A	HOTCHKIS & WILEY MID-CAP VALUE-A / HWMAX	1,841	1.32 ²	72	39,615	დევისი, მარკოტი, მანილსი
A	A	T ROWE PRICE SMALL-CAP VALUE / PRSVX	8,737	0.82	9	39,299	ასეი
A	A	GUGGENHEIM MID CAP VALUE-A / SEVAX	1,759	1.52 ³	19	37,348	სერი
A	A	WELLS FARGO ADV SMALL CAP VALUE-INV / SSMVX	3,832	1.35	16	37,138	ასეი, მანილსი, რინალდი, მანილსი
A	A	STRATTON SMALL-CAP VALUE / STSCX	956	1.20	11	37,054	მან ჰორნი

ამონიშნული ფონდები კლასის აქტივები, მაჩვენებლის საკომისიო შესაძლოა შემცირდეს უფრო დიდი მესამეების ან განსაკუთრებულ ტრანსაქციებისას. 12000 წლის 31 აპრილამდე ინვესტირებადი \$10,000-ის ღირებულება 31 მარტს, 2013 წლის 5.25% მაჩვენებლის საკომისიო, 2013 წლის 4.75% მაჩვენებლის საკომისიო, მხარობები: LIPPER, FORBES.



Technology-ის აქვს A ხარების ბაზარზე და F-დათვების ბაზარზე. ფრთხილი Gabelli ABC Fund-ი საპირისპირო ბანაკშია. მისმა კარგად შეჯირუბულმა პორტფელმა მიიღო შეფასება F ზრდის დროს, მაგრამ A - ვარდნის პერიოდში. ეს კარგი არჩევანია აქციების წინდახედული მყიდველისათვის. არსებობს თუ არა ფონდები, რომლებიც არ შეესაბამება ამ ცხრილს და წარმოადგენს გამონაკლისს, როგორც ხარის, ასევე დათვის ბაზარზე? მხოლოდ რამდენიმე. ისინი ჩამოთვლილია ფონდების საპატიო სიის ქვემოთ მოცემულ ცხრილში.

ბოლო 12, 5 წლის განმავლობაში ამ უნივერსალურმა გამარჯვებულმა ზრდის პერიოდში გადააჭარბეს შიდა სააქციო ფონდების 75%-ს და

იგივე განმეორდა ვარდნის პერიოდშიც. ჩვენი შეფასების სისტემით, ფონდების 5%-მა A+ მიიღო, 20%-მა კი - A.

12-წევრინ სიაში მოსახვედრად ფონდმა უნდა გადალახოს სხვა დაბრკოლებებიც: მიუთითოს ბოლო ათი წლის განმავლობაში ყველა მენეჯერის ვინაობა (და არა ანონიმური „მენეჯერთა ჯგუფი“), ფონდი უნდა იყოს ღია ახალი მომხმარებლებისათვის და არ უნდა იყოს სექტორული. და კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი რამ: მიუხედავად იმისა, რომ გაყიდვების საკომისიო ჩვენი შეფასების სკალაში არ განიხილება, აუცილებელია, რომ საპატიო სიაში შესულ ფონდს 2000 წლის აგვისტოს მდგომარეობით ჰქონოდა \$10 000-იანი ინვესტიცია და, სულ მცირე, \$35 000-იანი გაყიდვები საშემოსავლის გამოკლებით.

საპატიო სიაში უმეტესწილად მოხვდნენ პატარა კომპანიებზე სპეციალიზებული ფონდები. ეს არც არის გასაკვირი. ბაზრის თეორეტიკოსები დიდი ხანია გვეუბნებიან, რომ „მცირე კაპიტალიზაცია“ და „ღირებულება“ მოგებიანი თემებია. რატომ? როგორც ჩანს, ინვესტორები იმდენად დაინტერესებულნი არიან Google-ის მსგავსი სწრაფად მზარდი კომპანიებით, რომ მათ აქციებში რეალურ ფასზე ძვირს იხდიან.

სტატისტიკური კვლევა: Scott DeCarlo.

ინსტრუმენტების პანელი

ამართლებს თუ არა თქვენი აქციები იმედებს?

16 უმსხვილესი საპაიო საინვესტიციო ფონდის FORBES-ისეული შეფასების მოკლე მიმოხილვა. აღმავალი ბაზარი აღნიშნულია მწვანით, დაღმავალი – წითლით. აშშ-ის 950 სააქციო ფონდის შესახებ ანგარიშის სანახავად და FORBES-ის საინვესტიციო ფონდების შეფასების სისტემის უფრო ვრცელად გასაცნობად გადაადით forbes.com/sites/baldwin-8q.

B	A	DODGE & COX STOCK
C	B	FIDELITY CONTRA
A	D	FIDELITY GROWTH CO
A	A	FIDELITY LOW-PRICED STOCK
C	C	FIDELITY SPARTAN 500 INDEX
B	B	FUNDAMENTAL INVESTORS
C	C	GROWTH FUND OF AM
D	B	INVESTMENT CO OF AM
C	C	T ROWE PRICE GROWTH
C	C	VANGUARD 500 INDEX
B	C	VANGUARD PRIMECAP
A+	A	VANGUARD REIT INDEX
A	B	VANG SMALL-CAP INDEX
C	C	VANG TOTAL STOCK MKT
B	B	VANGUARD WINDSOR II
D	B	WASHINGTON MUTUAL INV

მოგების მიღება თითქოსდა ნაკლებად მომხიბვლელი ფონდებიდან

Delafield-ისათვის პრობლემური კომპანიები ახალი შესაძლებლობების წყაროა

ავტორი: უილიამ ბოლდუინი

თუ გსურთ გაზარდოთ თქვენი კაპიტალდაბანდებები მსხვილი და მზარდი აქციების საშუალებით, Delafield Fund-ს ნუ მიმართავთ. აქვერ იპოვით Google-ს, Amazon-სა და Coca-Cola-ს.

მაგრამ თუ გაინტერესებთ წიდებით დაბინძურება, საკანალიზაციო სატუმბები, ადგეზიის აქტივატორები, ბლანტი სითხის დოზატორები ან თანამედროვე დასაზეთი მასრები, ამ შემთხვევაში Delafield-ს აქვს ზუსტად თქვენთვის



დენის დელაფილდი და ვინსენტ სელეკჩია.

საჭირო აქციები: Harsco, Crane-ი, PolyOne-ი, Idex-ი და Sonoco.

Delafield-ს კიდევ აქვს რაღაც, რითაც შეიძლება დაინტერესდეთ: 12%-იანი საშუალო წლიური მოგება ბოლო ორი სრული საბაზრო ციკლის (ორი ზრდა და ორი ვარდნა 2000 წლის აგვისტოდან) განმავლობაში. ეს

შედეგი S&P 500 საფონდო ინდექსების მაჩვენებლებზე 10 პუნქტით მეტია. \$1,6 მილიონით ის ჩვენი საპატიო სიის თითქმის დასაწყისში აღმოჩნდა.

დენის დელაფილდმა და მისმა დიდი ხნის პარტნიორმა ფინანსური მართვის სფეროში, ვინსენტ სელეკჩიამ, ფონდი 1993 წელს დააარსეს. ეს ინვესტორები უპირატესობას ანიჭებენ იმას, რისი დანახვაც შეგიძლიათ და ეხებიან იმას, რაზეც შეიძლება იოცნებოთ. „აქ არ არის კონცეპტუალური ფონდები“, - ამბობს დელაფილდი.

აქ არ არის მომხიბვლელი ფასიანი ქაღალდებიც - იმ კომპანიების ფასიანი ქაღალდები, რომლებსაც აქვთ ბრწყინვალე მენეჯმენტი და მყარი შემოსავალი. ეს წყვილი ძირითადად იმ კომპანიებით ინტერესდება, რომლებსაც აქვთ გარკვეული პრობლემები. ისინი Tyco-თი მას შემდეგ დაინტერესდნენ, რაც მისი შეფიციხეში მოხვდა. შარშან კი Hewlett-Packard-ის რამდენიმე აქცია მას შემდეგ იყიდეს, რაც მისმა მენეჯმენტმა ანგარიშიდან ძალიან დიდი თანხა ჩამოწერა.

მათს 61 სხვა კომპანიას შორისაა სხვადასხვა ტიპის წაგებიანი, მოძველებული,

გარემოს დამაბინძურებელი, შთანთქმის კანდიდატი ფირმები, აგრეთვე პრობლემური საწარმოების მქონე კორპორაციები.

Delafield-ის მიერ გამოყენებული დიპლომატიური ტერმინით, ამ კომპანიებს „არასწორად გაუგეს“. უოლ-სტრიტმა იცის ყველაფერი ცუდი მათ შესახებ, მაგრამ ვერ ხედავს კარგს, რო-

მელიც შესაძლოა თვალნათელი გახდეს რამდენიმე ცვლილების, მაგალითად, მენეჯმენტის შეცვლის, შედეგად. მას შემდეგ, რაც ფონდმა Hewlett-Packard-ი შეიძინა, მისი აქციების ფასი 50%-ით გაიზარდა.

დელაფილდმა, რომელიც ამ ბიზნესში 56 წელია ტრიალებს, ფინანსურ მენეჯმენტში დიდ წარმატებას მხოლოდ ახლახან მიაღწია. ის უოლ-სტრიტზე ჰუმანიტარული მეცნიერების ფაკულტეტის დამთავრების შემდეგ მოხვდა და ფლორიდის ფასიანი ქაღალდების პატარა კომპანიის კლერკის ადგილზე უკეთესი სამსახური ვერ ნახა.

„იქ გავიგე, რა სხვაობაა აქციასა და ფასიან ქაღალდს შორის“, – ამბობს ის. მეტიც, მან გაიგო, რა სხვაობაა კარგ და ცუდ აქციებს შორის და საშუალება მიეცა, თვალი ედევნებინა სხვადასხვა ფინანსური მენეჯერის პორტფელებისათვის. ამჟამად მისი ბიზნესია ნიუიორკული კომპანიის, Tocqueville Asset Management-ის ნახევრად ავტონომიური წილი.

77 წლის დელაფილდი სამსახურში დილის რვის ნახევარზე ავტობუსით მიდის, სახლში კი გვიან ღამით ბრუნდება და თან უამრავი ქაღალდი მოაქვს. მისი გართობაა 8-მილიანი გვირაბების გავლა ტრონის საბადოს ახლოდან სანახავად; მას ვერ მოაკილებ კინგსტონში (ტენესი) 4 000 აკრზე განთავსებულ Eastman Chemical-ის რეტორტების კოლექციას. ის იქ რვაჯერ არის ნამყოფი და გადაწყვიტა, რომ \$54-მილიონიან ფონდს კომპანიის აქციები უნდა ეყიდა.

61 წლის სელეკციას ტრადიციული შრომითი ბიოგრაფია აქვს. ბიზნესადმინისტრირების მაგისტრის წოდების მიღების შემდეგ ის ფინანსურ ანალიტიკოს მარო გაბელისთან მუშაობდა. დელაფილდი მან 1980 წელს გაიცნო. ისინი ზოგჯერ იცვლიან კურსს, როგორც ეს Hewlett-ის შემთხვევაში მოხდა, მაგრამ ძირითადად მუშაობენ კომპანიებთან, რომელთა საბაზრო ღირებულება \$1-დან \$12 მილიარდამდე მერყეობს. დაკვირვებულ ანალიტიკოსს აქვს კარგი უნარი, დაინახოს სპეციფიკური სიტუაციები, რომლებიც ჯერ კიდევ არ არის

გათვალისწინებული აქციის ფასში.

შემთხვევითი ინვესტორი მაშინვე გაიქცეოდა, როგორც კი თვალს შეავლებდა ელექტროსისტემებში გამოყენებული იშვიათი მინერალების მწარმოებელ Molycorp-ს. აქციები იყიდება \$79 – \$6-ად; თითო აქციიდან მიღებული მოგება \$4,31-ს შეადგენს. ტუტოვანი ქლორის (chloralkali) ქარხანას, რომელიც მალე Moly-ის ოპერაციულ ხარჯებს მნიშვნელოვნად შეამცირებს, დელაფილდი საოცრებად მიიჩნევს.

ის აღეგებას ვერ მაღავს, როდესაც დაწვრილებით აღვიწერს სასიამოვნო სიახლეებს Chemtura-ში.

რით დააინტერესა ისინი Albany International Corp-მა? სელეკცია ამბობს, რომ ეს არის მსოფლიო ლიდერი ფიბრილტების წარმოებაში და მორიდებით დასძენს: „ეს არ გახლავთ ძალიან მიმზიდველი ბიზნესი“. მაგრამ გვაქვს საფუძველი ვივარაუდოთ, რომ Albany ბოჭკოვანი მასალების წარმოებას ახალ დონეზე აიყვანს. ის თავისი რესურსების გამოყენებას გვგმავეს ბოჭკოვანი კომპოზიტისაგან დამზადებული თვითმფრინავის ძრავას კაპოტის საწარმოებლად.

მიუხედავად საკმაოდ დაბალი ფასისა, Staples-ი არც ისე მომხიბვლელია. ციფრული ტექნოლოგიების ეპოქაში საკანცელარო ნივთები განწირულია. მაგრამ სელეკციასათვის იმედის მომცემია ის ფაქტი, რომ აქ აღინიშნება წინსვლა: შემოსავლები, რომლებიც მიდიოდა მაღაზიების გაფართოებაზე, შეიძლება გამოიყენებოდეს დივიდენდების გადასახდელოდ. თუ გინდათ იოცნებოთ, იყიდეთ Amazon-ის აქციები, რომელთა ფასისა და შემოსავლიანობის სხვაობა 150-ს შეადგენს. თუ გინდათ შემოსავლის მიღება, იყიდეთ ის, რაც ნაკლებად მომხიბვლელია. ყურადღება მიაქციეთ საოფისე ნივთების საცალო ვაჭრობას.

ან შეგიძლიათ იყიდოთ საკანალიზაციო სატუმბების წამყვანი მწარმოებლის რამდენიმე აქცია. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი:

FORBES.COM/INVESTING



პირსონა ჯიმ ბრეიერი

რატომ დატოვა ტექნოლოგიების მილიარდერი-მა ინვესტორმა Facebook-ის, Wal-Mart-ისა და Dell-ის დირექტორთა საბჭოები?

კომპანია VERIZON

უსადენო კავშირის პარტნიორი კომპანიის, Vodafone-ის, გამოსყიდვამ შესაძლოა თამაშის წესები შეცვალოს.

იდეა ელიტური სახლები

მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანები თავიანთი სტატუსის შესაბამის ფენებულ საცხოვრებელ სახლებს ეძებენ.



ფსონი ინკასატორებზე

იპოთეკური კრედიტების მომსახურების მოსაწყენი ბიზნესი ახლა ყველაზე მიმზიდველი და მოგებიანი საქმეა უოლ-სტრიტზე.

ავტორი: დენიელ ფიშერი



Nationstar-ის
აღმასრულებელი
ჯეი ბრეი **Fortress-ს**
მიღწეული
წარმატებებით
ახარებს.



ოდესაც საუბარია დროის არას-
წორად შერჩევაზე, თითქმის
ვერაფერი შეედრება იმ გარიგე-
ბას, რომლის ფარგლებშიც 2006

წლის ივლისში ლუისვილში (ტენესი) Fortress Group-მა დღეს Nationstar Mortgage-ის სახელით ცნობილი სუბსტანდარტული იპოთეკის ოპერატორი შეისყიდა. სულ რაღაც ერთ წელიწადში

მას შემდეგ, რაც ნიუ-იორკის კერძო საინვესტიციო ფირმამ მასში \$520 მილიონი გადაიხადა, გასკდა საცხოვრებელი უძრავი ქონების საპნის ბუშტი და ნერვიულმა ინვესტორებმა დაიწყეს თავის არიდება ყველაფრისგან, რაც იპოთეკებთან იყო დაკავშირებული. ბანკები უარს აცხადებდნენ საკრედიტო ხაზების გაგრძელებაზე, რითაც Nationstar-ს ახალი სესხების წარმოქმნის შესაძლებლობა მოუხპვეს. მუსიკა გაჩერდა და Fortress-ი უსარგებლო აქტივად იქცა. „ჩვენ ცენტრებს ვითვლიდით და არ ვიცოდით, როგორ გადაგვეხადა ხელფასები“, – ამბობს ჯეი ბრეი, იმ დროს Nationstar-ის ფინანსური დირექტორი, ამჟამად კი მისი მთავარი აღმასრულებელი.

მას შემდეგ ექვსი წელი გავიდა და იპოთეკური კრედიტების მომსახურების კომპანიად ტრანსფორმირებული Nationstar-ი დღეს Fortress-ის პორტფელის მარგალიტად ითვლება. შარშან Fortress-მა Nationstar-ის 19%-იანი წილი საჯაროდ გაყიდა, რაც იქცა 2012 წლის ერთ-ერთ ყველაზე „ცხელ“ IPO-დ (აქციების პირველადი საჯარო განთავსება) აქციების 120%-იანი და მეტი ზრდით. იპოთეკური კრედიტების მომსახურების სხვა საჯარო კომპანიებმაც, როგორცაა Ocwen Financial-ი და Walter Investment-ი, 12 თვეში ორჯერ და მეტად გაზარდეს საკუთარი შემოსავალი.

რა არის იპოთეკური კრედიტების მომსახურება? ეს არის ბიზნესი, რომელიც მუშაობს ბინათმფლობელებისაგან იპოთეკური გადასახადის მოკრებასა და ფულადი სახსრების მიწოდებაზე ისეთი ინვესტორებისათვის, როგორცაა Fannie Mae (ფედერალური ნაციონალური იპოთეკური ასოციაცია) და იპოთეკური კრედიტებით უზრუნველყოფილი ფასიანი ქაღალდების ტრასტული ფონდები. ეს მოიცავს ისეთ ყოველდღიურ რუტინას, როგორცაა საბუღალტრო აღრიცხვა, გადასახადების გადახდა და კლიენტებთან მუშაობა. გარდა ამისა, ურჩი მსესხებლების დარწმუნება, გადაიხადონ გადასახადები.

წარმოიდგინეთ, როგორც ეს Nationstar-ის შემთხვევაშია, დალასის გარეუბანში მდებარე 160 000 კვადრატული ფუტის ფართის უსახური საოფისე შენობა, რომლის უამრავ პატარა კაბინაში კოლეჯის 800 კურსდამთავრებული განთავსებული. ყურსასმენებით შეიარაღებული „საკრედიტო კონსულტანტები“ ცდილობენ

გროუპ: JUSTIN CLEMENS FOR FORBES

დაარწმუნონ კლიენტები და იღებენ ბონუსებს, როდესაც წარმატებით წყვეტენ ვადაგადაცემაზე ბუღალტრის პრობლემას.

ეს მოსაწყენი სამუშაოა, რომელიც დღეში 20 000 ზარისა და წელიწადში 1,3 მილიონი წერილის დამუშავებას გულისხმობს. Nationstar-ის აძლევს მხოლოდ ცენტის მცირე ნაწილს ერთ დოლარზე - მაგალითად, ტიპურ \$150 000-იან იპოთეკას ფირმისათვის მხოლოდ \$450 წლიური შემოსავალი მოაქვს.

მაგრამ ეს მცირე წილები იკრიბება და Nationstar-ის ბიზნესი ყვავის. 2006 წლის \$10,4 მილიარდის მომსახურების უფლება დღეს \$400 მილიარდზე მეტადაა გაზრდილი. 2012 წელს Nationstar-ის შემოსავლები 161%-ით \$984 მილიონამდე გაიზარდა, ხოლო მოგებამ 882%-იანი ნახტომი გააკეთა და \$205 მილიონს მიაღწია.

ეს ბრწყინვალე სურათი რადიკალურად განსხვავდება კომპანიის მდგომარეობისაგან ფინანსური კრიზისის პერიოდში. იმ დროს ეს სერვისი ფულის სწრაფად კარგვის რეცეპტი იყო. როდესაც მსესხებლები არ იხდიან გადასახადს, მომსახურების აგენტებს ძირითადი თანხის, პროცენტისა და გადასახადების ინვესტორებისათვის გადაცემა უწევთ, სანამ არ მოხდება ქონების გამოსყიდვის უფლების დაკარგვა სესხის გადაუხდელობის საფუძველზე, ან სანამ მსესხებელი სრულად არ დაფარავს დავალიანებას. 2008-2009 წლების პირქუშ პერიოდში იპოთეკური მომსახურების ბევრი ფირმა იძულებული გახდა დახურულიყო ან გაერთიანებულიყო.

Arthur Andersen-ის ყოფილი ბუღალტრის, 46 წლის ბრეისათვის, რომელიც იპოთეკურ ბიზნესში ფლორიდის Barnett Bank-ში მუშაობის შემდეგ მოხვდა, ყველაზე ცუდი დრო 2007 წელს დადგა, ცოტა ხანში მას შემდეგ, რაც Fortress-მა ხელმძღვანელობა თავის ხელში აიღო. ივლისში Fortress-ი შეფერხდა, როდესაც ბანკებმა მოითხოვეს უფრო ძვირად ღირებული პირობების შესრულება Nationstar-ის მიერ შეთავაზებული \$1 მილიარდის სუბსტანდარტული იპოთეკური კრედიტების გაერთიანების სახით. ამან ბრეის იპოთეკური ფირმა აიძულა ამ ლევერიჯულ მილიარდიან პორტფელზე მაშინ აეღო პასუხისმგებლობა, როდესაც ეკონომიკა ვარდნას განიცდიდა. საბოლოო ჯამში Fortress-ს მოუწია \$400

მილიონზე მეტის ჩადება Nationstar-ში, რათა დაეკმაყოფილებინა მარჯის შეტანის მოთხოვნა, იმავდროულად ახორციელებდა რა უდიდეს ზეწოლას ბრეისა და მის გუნდზე, სესხების რაც შეიძლება სწრაფად დაფარვის მოთხოვნით.

გამოსავალი უკეთეს მომსახურებაში უნდა ეძებნათ და ბრეიმ მალე გაიაზრა, რომ Fannie Mae-ის უზარმაზარი მოთხოვნა უნდა ჰქონოდა ისეთი პრობლემური კრედიტების „კლიენტზე ორიენტირებულ“ მომსახურებაზე, როგორც თავის თავზე აღებდაც Nationstar-ს აიძულეს.

ამიტომ 2009 წელს ბრეი დაუახლოვდა Fannie Mae-ის აღმასრულებლებს (რომელთაგან ზოგიერთი შემდგომ Nationstar-ში გადავიდა სამუშაოდ) და მიაღწია შეთანხმებას, რომლის ფარგლებშიც მას \$25 მილიარდის პრობლემური იპოთეკები გადაეცა.

„ჩვენ მართლაც დიდი კვლევითი სამუშაო ჩავატარეთ ამ სესხებთან დაკავშირებით“, - ამბობს ბრეი. და მათ იპოთეკის რესტრუქტურირების ისეთი გზა აღმოაჩინეს, რომელიც მსესხებელს გადახდის გაგრძელებას აიძულებდა. ერთი სიურპრიზი: ბევრი „ბანკისმოშიში“ მსესხებელი ყურადღების მიღმა ტოვებს ისეთ აშკარად მოგებიან გარიგებებს, როგორიცაა \$5000-ის ჩამოჭრა ძირითადი თანხიდან ან განაკვეთის შემცირება ორი პროცენტული პუნქტით. კვლევით მიღებული კიდევ ერთი საინტერესო და სასარგებლო ინფორმაციის წყალობით, Nationstar-ი არ ხარჯავს ზარებს მსესხებლებზე, რომლებიც გადახდის ვადას მუდმივად ერთი ან ორი დღით აცილებენ, სანამ ისინი სამი დღით არ დააკვირდებიან.

ეკონომიკის აღდგენასა და ნულპროცენტული განაკვეთების პოლიტიკის დასრულების შესახებ ფედერალური რეზერვის მიერ წამოწყებული საუბართან ერთად, იპოთეკური კრედიტის

**Nationstar-ის ბიზნესი
ყვავის: 2006 წლის \$10,4
მილიარდის მომსახურების
უფლება დღეს \$400 მილი-
არდზე მეტადაა გაზრდი-
ლი. 2012 წელს Nationstar-ის
შემოსავლები 161%-ით \$984
მილიონამდე გაიზარდა,
ხოლო მოგებამ 882%-იანი
ნახტომი გააკეთა და \$205
მილიონს მიაღწია.**



მომსახურების აგენტებზე უცებ დიდი მოთხოვნა გაჩნდა გარანტიების ისეთი მყიდველების მხრიდან, როგორცაა კერძო საინვესტიციო ფირმები. როდესაც საპროცენტო განაკვეთები იზრდება, მსესხებლები ძირითადად უარს ამბობენ რეფინანსირებაზე, ახანგრძლივებენ რა მომსახურების კონტრაქტს. ამიტომ განსხვავებით თითქმის ყველა სხვა ინვესტიციისაგან, რომელიც საპროცენტო განაკვეთების ზრდისას იკლებს, იპოთეკური სესხის მომსახურების უფლებები, ანუ MSR, იზრდება.

ამასთან, მომსახურების უფლებები წარმოადგენს რეგულაციური (მინიმალური) კაპიტალით ვაჭრობის პოპულარულ ვარიანტს, რომელსაც კერძო საინვესტიციო ფირმები ფინანსური კრიზისის დასრულების შემდეგ იყენებენ. ბანკები კვლავ ემსახურებიან აშშ-ის იპოთეკების დიდ ნაწილს; მათგან უმსხვილესი, Wells Fargo, თანახმად Inside Mortgage Finance-ის მონაცემებისა, \$1,9 ტრილიონის სესხებს ემსახურება. როდესაც ამოქმედდება Basel III და აშშ-ის კაპიტალის რეგულირების გამკაცრებული წესები, ბანკებს მოუწევთ იმ მომსახურების უფლებებისა და სხვა რისკიანი აქტივების გაყიდვა, რომლებიც უფრო მეტ კაპიტალს მოიხმარს, ვიდრე რეალურად ღირს.

„დღეს ვერ ნახავთ მსხვილ კერძო საინვესტიციო ფირმას, ამ სფეროში რომ არ აქტიურობდეს“, - ამბობს დევიდ სენდსი, იურისტი, რომელიც ამჟამად ლოს-ანჯელესში Sheppard Mullin-თან აწარმოებს მოლაპარაკებებს იპოთეკური მომსახურების უფლებებთან დაკავშირებული ტრანსაქციების თაობაზე.

შესაძლოა კერძო საინვესტიციო ფირმები იტაცებენ მომსახურების უფლებებს, მაგრამ მათ კვლავ სჭირდებათ ისეთი კოლექტორი აგენტები,

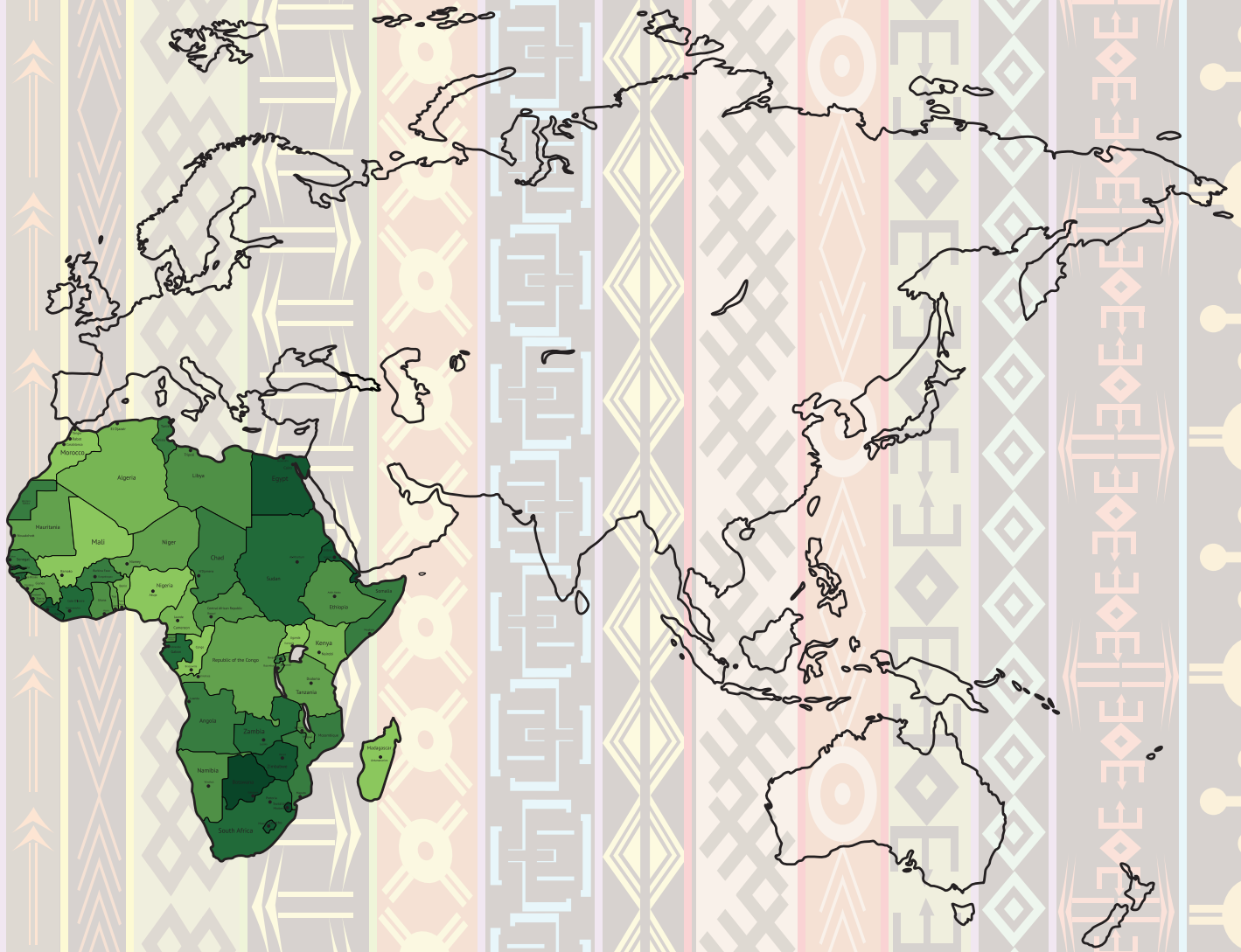
როგორცაა Nationstar-ი.

ერთ-ერთი მოგებიანი ურთიერთობა, რომელიც Nationstar-ს სწრაფად გაფართოებაში ეხმარება, Fortress-ის კუთვნილ უძრავი ქონების საინვესტიციო ფონდ Newcastle Investment-თან პარტნიორობა გახლავთ. Newcastle-ი აფინანსებს Nationstar-ის მიერ ბანკებისაგან შესყიდული MSR-ების (იპოთეკური სესხის მომსახურების უფლებების) 65%-ს და სანაცვლოდ იღებს საკომისიო შემოსავლების ნახევარს მას შემდეგ, რაც Nationstar-ი ამოიღებს 21 საბაზო პუნქტს საოპერაციო ხარჯების დასაფარავად. Newcastle-ი იღებს 14% შემოსავალს, ხოლო Nationstar-ი იყენებს Newcastle-ის კაპიტალს გასაფართოებლად.

ეს ძალიან ხელსაყრელი მდგომარეობაა, თუ გავითვალისწინებთ იმ გარემოებას, რომ ბანკები გეგმავენ მომდევნო სამი წლის განმავლობაში ყოველწლიურად გაყიდონ ან გადასცენ \$300-დან \$500 მილიარდამდე ღირებულების სესხებზე მომსახურების უფლებები, აგრეთვე იმას, რომ ფედერალური ნაციონალური იპოთეკური ასოციაცია (Fannie Mae) და საბინაო იპოთეკური კრედიტის ფედერალური კორპორაცია (Freddie Mac), რომლებიც იპოთეკურ ბიზნესში ბატონობენ, მომსახურების აგენტებზე ვეტოს უფლებას ფლობენ. ამჟამად მათი ფავორიტია სამი მათგანი: Nationstar-ი, Ocwen-ი და Walter-ი. ამ ბუმის სარგებლიანად გამოყენების კიდევ ერთი გზაა Lender Processing Services-ი - მონაცემებისა და პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანია, რომელიც მომსახურების აგენტებთან მუშაობს.

იპოთეკის მომსახურება ამჟამად ძალიან კარგი ბიზნესია, მაგრამ ბრეი ყველა კვერცხს ერთ კალათაში არ ინახავს. მან აღადგინა Nationstar-ის საკრედიტო ბიზნესი, ფოკუსირებული ისეთი სესხების რეფინანსირებაზე, რომლებზეც ის მომსახურების უფლებებს ფლობს. ამჟამად კომპანიის მიერ მომსახურებული სესხების ნახევარზე მეტი ამ გზითაა რეფინანსირებული. სესხების გაერთიანებისა და მათი უოლ-სტრიტზე გაყიდვისგან მიღებული ფასობრივი დიფერენციალი (spread) მისი შემოსავლის ნახევარს შეადგენს.

ეს ხელს უნდა უწყობდეს ბრეისა და Fortress-ის კმაყოფილებას - და აყვავებას - იმის მიუხედავად, თუ რა მიმართულებით უბერავს ეკონომიკის ქარი. **F**



Africa is the world's second-largest and second-most-populous continent.

At about 30.2 million km² including adjacent islands, it covers six percent of the Earth's total surface area and 20.4 percent of the total land area. With 1.0 billion people as of 2009, it accounts for about 15% of the world's human population

Africa - the world's poorest and most underdeveloped continent, the result of a variety of causes that may include the spread of deadly diseases - notably HIV/AIDS and malaria.

According to the United Nations' Human Development Report, the bottom 25 ranked nations (151st to 175th) were all African.

აზიის განვითარების ბანკი საქართველოში

საპარლამენტო არჩევნების შემდეგ აზიის განვითარების ბანკს საქართველოში ერთი ახალი პრიორიტეტული დამატა - ენერგოსექტორი.

ავტორი: გიორგი აბაშიძე, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი



აზიის განვითარების ბანკის სათავო ოფისი. მანილა, ფილიპინები.

საქართველოს, როგორც განვითარებად ქვეყანას, განსაკუთრებულად ესაჭიროება საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების დახმარება ბიზნესის სფეროსა თუ ინფრასტრუქტურული მიმართულებით. ამასთან, 2008-2009 წლებში საქართველოში მოქმედებდა აზიის განვითარების ბანკის დროებითი საოპერაციო სტრატეგიით განსაზღვრული პრინციპები.

2007 წლის თებერვალში საქართველო აზიის განვითარების ბანკის წევრი გახდა. ქვეყანასთან თანამშრომლობის სტრატეგიისა და საოპერაციო ბიზნესგეგმის არსებობის პირობებში აზიის განვითარების ბანკის საქმიანობა საქართველოში წარიმართებოდა დროებითი საოპერაციო სტრატეგიის მიხედვით. აზიის განვითარების ბანკის საქართველოში დაფუძნების შემდეგ ბანკმა 2012 წელს ქვეყანასთან თანამშრომლობის სტრატეგიის შემუშავება დაიწყო.

IOS-ის შესაბამისად, 2012-2013 წლების საოპერაციო ბიზნესგეგმა ითვალისწინებდა სტრატეგიული თუ ძირითადი ინფრასტრუქტურის

განვითარებაში ძალისხმევას – მუნიციპალური ინფრასტრუქტურაში მომსახურების დონის გაუმჯობესების მიზნით საგზაო და სატრანსპორტო შეზღუდვებისა და დაბრკოლებების შექმნის შედეგად.

ქვეყანაში განსახორციელებელი (ასევე განხორციელებული) საოპერაციო ბიზნესგეგმა სრულად შეესაბამება საქართველოს მთავრობის საშუალოვადიანი განვითარების სტრატეგიასა და მის ძირეულ პუნქტებს. სწორედ 2012 წელს საქართველოს მთავრობასა და აზიის განვითარების ბანკს შორის გამართული კონსულტაციების შედეგად დამტკიცდა აზიის განვითარების ბანკის სტრატეგიული მიდგომა საქართველოსთან მიმართებით და მოსალოდნელი დახმარების წყაროები.

საქართველოს შესაძლებლობა აქვს ისარგებლოს აზიის განვითარების ფონდისა და აზიის განვითარების ბანკის ორდინარული კაპიტალური რესურსებით. სტრატეგიის თანახმად, 2012 წელს საოპერაციო რესურსების პარამეტრი შეადგენდა 116 მილიონ აშშ დოლარს და 183 მილიონ აშშ დოლარს 2013 წლისათვის. დამტკიცებული თანხა 2012 წლისათვის განისაზღვრა 130 მილიონი დოლარით, საიდანაც 94 მილიონი ორდინარული კაპიტალური რესურსების, ხოლო 36 მილიონი აზიის განვითარების ფონდის წილია. 2012 წელს განსაზღვრული თანხა საოპერაციო რესურსების პარამეტრების წლიური თანხის 12 %-ია.

2013 წლისათვის ქვეყანაში განსახორციელებელი პროექტების ბიზნესგეგმის მიხედვით საჭირო იქნება საოპერაციო რესურსების პარამეტრების სრული თანხა – 183 მილიონი დოლარი: 100 მილიონი ორდინარული კაპიტალური რესურსებიდან, ხოლო 83 მილიონი – აზიის განვითარების ფონდიდან. ქვეყანაში განსახორციელებელი პროექტების საერთო საკრედიტო რესურსი განისაზღვრა 313 მილიონით, გეგმა ასევე ითვალისწინებს ურბანული ინფრასტრუქტურისა და მომსახურების განვითარებისათვის საჭირო ოთხ სესხს. ყოველივე ეს გათვალისწინებულია მრავალტრანშიანი დაფინანსების ინსტრუმენტით.

სტრატეგიის თანახმად, 2012 წლის ტექნიკური დახმარების გრანტით გათვალისწინებული თანხა

შეადგენდა 170 000 აშშ დოლარს, ხოლო 2013 წლისათვის ეს თანხა განისაზღვრა ერთი მილიონი დოლარით. აღნიშნული თანხების ძირითადი მიმართულება ტრანსპორტის პროექტების მომზადებაა. ამავ პერიოდში არ გამოირიცხება არასუვერენული სესხის გამოყენებაც და, შესაბამისად, ძირითადი აქცენტი გაკეთდება კომერციული ბანკების მიერ მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსებასა და საბანკო ინვესტიციებზე სხვადასხვა სექტორში.

2008-2009 წლებში დროებითი საოპერაციო სტრატეგიით საქართველოში განსაზღვრული პრიორიტეტი შემდეგ სფეროებს მოიცავდა: მუნიციპალური ინფრასტრუქტურის მომსახურების გაუმჯობესება, საგზაო-სატრანსპორტო შეზღუდვებისა და დაბრკოლებების შექმნის, ენერჯეტიკის ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება სუვერენული სესხების მეშვეობით. 2012-2013 წლებში აზიის განვითარების ბანკი განაგრძობს მუნიციპალური ინფრასტრუქტურული პროექტების განვითარებას მიმდინარე მრავალტრანშიანი დაფინანსების ინსტრუმენტის მეშვეობით.

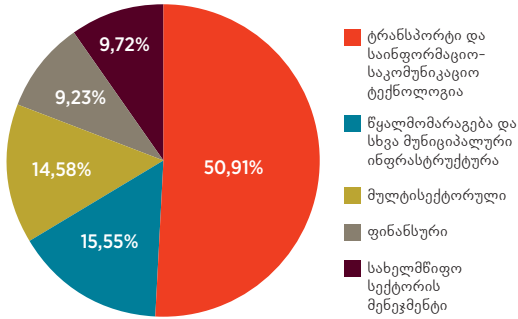
ტექნიკური დახმარებით დაფინანსებული პროექტის მოსამზადებელი სამუშაოები ხელს შეუწყობს ტრანსპორტირებისათვის საჭირო ინვესტიციების მოზიდვას. აზიის განვითარების ბანკი სტრატეგიის თანახმად მიზნად ისახავს მოიძიოს განახლებადი ენერჯის პროექტებისათვის საჭირო დაფინანსების შესაძლებლობები – კერძოდ, არასუვერენული სესხების მეშვეობით. ამასთან, აზიის განვითარების ბანკი განაგრძობს დიალოგს მთავრობასთან ენერჯეტიკის სფეროში სუვერენული დაკრედიტების შესაძლებლობაზე.

ახალი სტრატეგიით დახმარებები რამდენიმე პრიორიტეტული მიმართულებითაა მოცემული:

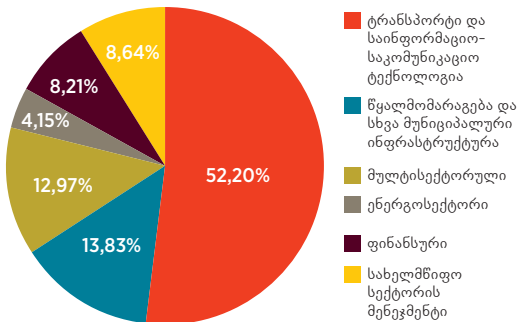
საგზაო ტრანსპორტი – საქართველოს გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო, ტრანსპორ-

აზიის განვითარების ბანკი მხარს უჭერს ურბანულ განვითარებასა და მომსახურებას ტრანსპორტის, წყლით მომარაგების, სანიტარული სამსახურის სექტორების განვითარებისთვის გამოყოფილი 800 მილიონი აშშ დოლარის საკრედიტო ხაზის მეშვეობით.

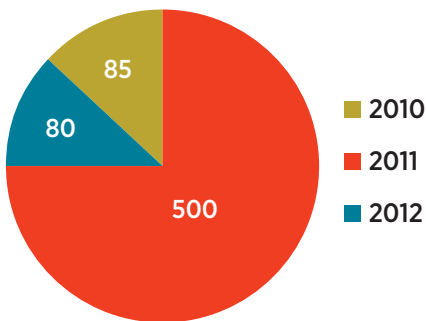
აზიის განვითარების ბანკის კუპონულ-საპროცენტული სესხები საქართველოს მიხედვით (პროცენტული მაჩვენებლები 2011 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით)



აზიის განვითარების ბანკის კუპონულ-საპროცენტული სესხები საქართველოს მიხედვით (პროცენტული მაჩვენებლები 2012 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით)



ურბანული განვითარებისათვის გამოყოფილი თანხები (მლნ \$)



ტი ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების მნიშვნელოვანი ფაქტორია. ჩქაროსნული ავტომობილების არსებობა თურქეთის აღმოსავლეთის საზღვრიდან აზერბაიჯანის სამხრეთ-აღმოსავლეთის საზღვრებამდე უმნიშვნელოვანეს მარშრუტს წარმოადგენს. 2013 წლისათვის დაგეგმილი პროექტის მომზადებისათვის საჭირო ტექნიკური დახმარების ფარგლებში გათვალისწინებული ერთი მილიონი აშშ დოლარის გამოყოფა.

ურბანული ინფრასტრუქტურა და მომსახურება - აზიის განვითარების ბანკი მხარს უჭერს ურბანულ განვითარებასა და მომსახურებას ტრანსპორტის, წყლით მომარაგების, სანიტარული სამსახურის სექტორების განვითარებისთვის გამოყოფილი 800 მილიონი აშშ დოლარის საკრედიტო ხაზის მეშვეობით. 2010 წელს მდგრადი ურბანული ტრანსპორტის საინვესტიციო პროგრამის განვითარებისა და ურბანული ტრანსპორტის ეფექტურობის, საიმედოობისა და ხელმისაწვდომობის გაზრდის მიზნით აზიის განვითარების ბანკმა 300 მილიონი აშშ დოლარი გამოყო.

თემატური პრიორიტეტები - საინტერესოა, რომ განახლებადი ენერჯის პროექტებისათვის საჭირო არასუვერენული დახმარება 2012-2013 წლებისათვის არის გათვალისწინებული. მცირემასშტაბიანი, 170 000 აშშ დოლარის ოდენობის გრანტი კლიმატური ცვლილებების შესახებ ცოდნის ასამაღლებლად 2012 წლის ივლისში დამტკიცდა.

კერძო სექტორი - აზიის განვითარების ბანკის სტრატეგიის თანახმად, 2012-2013 წლებში ხელი უნდა შეეწყოს სავაჭრო ოპერაციებისა და მცირე და საშუალო ბიზნესის დაკრედიტებას. კერძო სექტორის ოპერაციების დეპარტამენტი ითვალისწინებს კერძო სექტორის ინვესტიციების მოძიებას და ტექნიკური დახმარების აღმოჩენას განახლებადი ენერჯის, ტრანსპორტის, ლოჯისტიკის, აგრობიზნესის, საკვების გადამამუშავებელი, ჯანდაცვისა და განათლების სისტემების განვითარებისათვის.

მთლიანობაში, 2012 წელს 2011 წელთან შედარებით აზიის განვითარების ბანკის პროექტებში უმნიშვნელოდ არის შემცირებული ფინანსური სექტორის დაკრედიტება; ერთ პროცენტზე მეტად არის შემცირებული სახელმწიფო სექტორის დაფინანსება; პარალელურად, დაახლოებით ამავე ოდენობით არის გაზრდილი სატრანსპორტო და საინფორმაციო-საკომუნიკაციო ტექნოლოგიის სფეროს დაფინანსება. წყალმომარაგებისა და სხვა მუნიციპალური ინფრასტრუქტურის დაფინანსება შემცირებულია თითქმის ორი პროცენტით, ამავე რაოდენობითაა შემცირებული მულტისექტორული დაფინანსება, თუმცა 2012 წელს, 2011 წელთან შედარებით, იკვეთება ახალი მიმართულება - ენერჯისექტორი, რომლის დაფინანსება აზიის განვითარების ბანკის მიერ 2012 წელს დაფინანსებული პროექტების საერთო თანხის ოთხ პროცენტს აღემატება.

გამომდინარე აღნიშნული მონაცემებიდან, შეიძლება დავასკვნათ, რომ აზიის განვითარების ბანკს 2012 წელს, 2011 წელთან შედარებით, პრიორიტეტები არსებითად არ შეუცვლია; პრიორიტეტებს შორის რეალური განმასხვავებელი ნიშანი 2012 წლისათვის მხოლოდ ენერჯისექტორის დაფინანსებაა. სავარაუდოა, რომ 2013 წლისათვის ენერჯისექტორი უფრო მნიშვნელოვან როლს დაიკავებს აზიის განვითარების ბანკის მიერ განხორციელებულ პროექტებში. **F**



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

დინჯი მრბოლელი

შოთა აფხაზავას მრავალფეროვანი ბიზნესი ავტომობილებისა და ახალ-ახალი გამოწვევების სიყვარულით სტიმულირდება.

ავტორი: ანა ცხომრემოვა

ფოტო: ლაშა ლუღუნიშვილი FORBES-ისთვის

ბ რკთუ მრავალსართულიანი სახლის კომფორტულად მოწყობილი სხვენის აივანზე გამავალი ფართო კარიდან მთელი თბილისის ხედი იშლება. „ახლა აივანზე ყოფნისთვის, ცოტა არ იყოს, ცხელა“, – ამბობს ჩემი რესპონდენტი. დილის მზე მართლაც ძლიერად აცხუნებს.

მიუხედავად იმისა, რომ გველოდა, შინაურულად არის ჩაცმული და მოთმინებით შეჰყურებს ჩვენი მზადების პროცესს ფოტოსესიისა და ინტერვიუსათვის. ამავდროულად მორჩილად ცდილობს შეასრულოს ყველა ჩვენი თხოვნა, მათ შორის, ტანისამოსის გამოცვლისა და რაიმე „უფრო შესაფერისის“ ჩაცმის შესახებ. რამდენიმე წუთში უკან ბრუნდება თითქმის იმავე სამოსით, რომლითაც დაგვტოვა (მხოლოდ მაისური და ფეხსაცმელი გამოიცვალა) და თან იბოდიშებს, რომ მეტად ოფიციალური სამოსი თან არა აქვს. „სად გირჩევნიათ მოთავსდეთ ინტერვიუს ჩასაწერად?“ – „ჩემთვის მნიშვნელობა არა აქვს, სადაც ინებებთ“, – მპასუხობს დინჯად, მშვიდი ხმით და უაქცენტო რუსულით. კომფორტული და ამავდროულად მდიდრული მოკრემისფრო სამეულის წინ, ბუხარზე მის მიერ ერთ-ერთი რბოლისას მოპოვებული თასი დევს, რომელიც აიგნიდან უხვად შემოჭრილ მზის სხივებს ირეკლავს. სწორედ მის პირდაპირ განვთავსდით ინტერვიუს ჩასაწერად.

შოთა აფხაზავა – დიპლომირებული ინჟინერი და სარბოლო მანქანების კონსტრუქტორი, ავტომრბოლელი, სხვადასხვა ტურნირისა და მსოფლიო თასების არაერთგზის პრიზიორი, ბიზნესმენი, რუსთავისა და მოსკოვის მიაჩკოვოს ავტოდრომების მფლობელი, უბრალოდ თავგადასავლების მოყვარული, რომელმაც, ბავშვობის ოცნება რომ აეხდინა, მეგობართან ერთად იახტით ატლანტის ოკეანე გადაცურა, – არც კი ვიცი, რომელი ერთით დავიწყო. არჩევანს მაინც ბიზნესის სასარგებლოდ ვაკეთებ და ვთხოვ მიაშობს მისი ბიზნესსაქმიანობის შესახებ რუსეთში, რადგან მისი საქმიანობა, გარდა ავტოსპორტისა, საქართველოს საზოგადოებისათვის ნაკლებადაა ცნობილი.

„სინამდვილეში რუსეთში მე არცთუ ფართომასშტაბიანი ბიზნესით ვარ დაკავებული. მაქვს ერთი ძირითადი ბიზნესი ყაზახეთში, რამდენიმე მიმართულება რუსეთში და რამდენიმე – გერმანიაში. რუსეთში მაქვს ერთი მეტალურგიული პროექტი, ავაშენე და ვფლობ ერთ-ერთ პირველ სარბოლო გზას, მაქვს საკონსტრუქტორო ბიურო – Art Line Engineering-ი, რომელიც სარბოლო ავტომობილებს აწარმოებს და დაკავებული ვარ სარბოლო შეჯიბრებების გამართვით. ყაზახეთში, შეიძლება ითქვას, რომ მასშტაბურ დონეზე ვარ დაკავებული





სარკინიგზო ტრანსპორტის ბიზნესით - გადაზიდვების მხრივ ჩემი კომპანია ერთ-ერთი უმსხვილესია ყაზახეთში. რაც შეეხება გერმანიას, ეს ბიზნესიც ძირითადად ავტომობილებთან არის დაკავშირებული", - მეუბნება შოთა აფხაზავა.

იხსენებს, რომ ავტომობილებთან განსაკუთრებული ურთიერთობა ბავშვობიდანვე ჩამოუყალიბდა, რის შედეგადაც სრულიად გააზრებულად ჩააბარა მოსკოვის საავტომობილო-საგზაო სახელმწიფო ტექნიკურ უნივერსიტეტში (МАДИ), მიუხედავად იმისა, რომ მამისათვის, მერაბ აფხაზავასთვის, რომელიც რუსეთის დამსახურებული მშენებელია, უფროსი შვილის მიერ სამშენებლო სფეროს უგულვებელყოფა დიდი დანაკარგი იყო.

„პასუხისმგებლობის გრძნობა ბავშვობიდანვე მქონდა განვითარებული, ძალიან მიყვარდა მამჩემი და ჩემთვის გამოწვევა იყო, ვყოფილიყავი მამჩემის, ჩემი ნათესავების შესაფერისი. ეს, ერთი მხრივ, ყოველთვის მძიმე ტვირთი იყო, მაგრამ მეორე მხრივ, მოტივაციას მაძლევდა. რაც უფრო ღირსეული მშობელი გყავს, მით მეტად ღირსეული უნდა იყო შენც. მამამ ძალიან დიდი როლი ითამაშა ჩემს ცხოვრებაში და მე ბედნიერი ვარ, რომ ის ჩემი

პროექტების შემგვობით დაბრუნდა საქართველოში. სწორედ მამამ ააშენა რუსთავის ავტოდრომი, ჩვენი სხვა ობიექტები და იმედი მაქვს, კიდევ ბევრ რამეს ააშენებს საქართველოში, რადგან ჩვენთვის ეს განსაკუთრებული ემოციაა - როგორც იქნა ჩვენთან,

ჩვენს ქვეყანაში ვაშენებთ. მერე რა, თუ აქ იმდენ მოგებას ვერ ვნახავთ, რამდენსაც სხვა ქვეყნებში - როდესაც ასეთი კმაყოფილებით აკეთებ საქმეს, ყოველი დოლარი თუ ლარი უდრის ათასს, მიღებულს სხვა ქვეყანაში", - მეუბნება აფხაზავა.

საქართველოში ინვესტირება 2006 წლიდან დაიწყო და მიაჩნია, რომ ეს მისი მოქალაქეობრივი არჩევანი იყო. ისტორიული გარდატეხის მომენტში, როდესაც ქვეყანა თვალსა და ხელს შუა იცვლებოდა, ცვლილებების მონაწილე ყოფნა არჩია და არა უბრალოდ მოწმედ. პირველი ინვესტიცია ქვეყანაში სა-

ვაჭრო ბიზნესს უკავშირდებოდა, რომელიც ახლახან შეწყვიტა, რადგან, როგორც თავად ამბობს, ეკონომიკური სიტუაცია აღარ აძლევს მისი გაგრძელების საშუალებას. თუმცა უარი არ უთქვამს ავტოსპორტის განვითარებაზე, რადგან 2009 წელს შეისყიდა და 25 მილიონი დოლარის ინვესტიცია განახორციელა რუსთავის ავტოდრომის რეკონსტრუქციაში, რომელიც 2012 წელს დასრულდა.

„რუსთავის ავტოდრომი ინფრასტრუქტურული ობიექტია. ზოგადად ავტოდრომი არც ერთ ქვეყანაში არ წარმოადგენს შემოსავლიან ბიზნესს. როდესაც ავტოდრომს ვაშენებდით, ჩვენი მთავარი მიზანი ქვეყანაში მეტი ინვესტიციისა და ტურისტის მოზიდვა იყო ბევრი საერთაშორისო დონის ღონისძიების გამართვის გზით. თუ ჩვენს ქვეყანაში ძალიან მასშტაბური საერთაშორისო ღონისძიების ჩატარებას მოვინდომებთ, მაგალითად, GT3-ის კლასში მსოფლიო ჩემპიონატის, შეუძლებელია ეს მოვლენა ისე გაშუქდეს, რომ ეთერში ასჯერ მაინც არ იყოს ნახსენები სიტყვა „საქართველო“. გამოდის, რომ რამდენიმე დღის განმავლობაში ჩვენს ქვეყანას აჩვენებენ მრავალმილიონიანი აუდიტორიის წინაშე და ქვეყნის იმიჯი ამგვარი ღონისძიების წყალობით პრინციპულად შეიცვლება. შედეგად, დარწმუნებული ვარ, რომ რამდენიმე ათასი ადამიანი, რომელიც აქამდე არ ჩამოვიდოდა საქართველოში, ამის შემდეგ ჩამოვა. ჩვენ გვინდოდა ქვეყნის იმიჯი შეგვეცვალა მსოფლიო მასშტაბით და ამ საქმეში, პრინციპში, ხელისუფლების მხარდაჭერითაც ვსარგებლობით, თუმცა ამას ვაკეთებდით დამოუკიდებლად, სახელმწიფო პრივილეგიებისა და ფინანსების გამოყენების გარეშე. ეს ჩვენი კერძო ინვესტიცია იყო", - მეუბნება შოთა აფხაზავა.

დიდი ენთუზიაზმით საუბრობს საქართველოზე, აქ განხორციელებულ და დაგეგმილ პროექტებზე, ქვეყნის განვითარების გზებზე. ყველაფერს ისე მწყობრად მიყვება, თითქოს წინასწარ მომზადებულ ტექსტს იმეორებს ყველა თანმხლები ემოციური ნიუანსით, თუმცა, ჩემდა გასაკვირად, მიმიკით თითქმის არ გადმოსცემს ემოციას. როგორი მრავლისმთქმელი შინაარსის ტექსტსაც არ უნდა წარმოთქვამდეს, სახეზე ემოცია თითქმის არ ეცვლება - ისევ ისეთი მშვიდი, აუღელვებელი ტონით განაგრძობს, როგორითაც საუბარი დაიწყო, თუმცა დიდი ენთუზიაზმითა და დამაჯერებლად მიყვება მისი ინტერესის კიდევ ერთი სფეროს - ტურიზმის შესახებ. Batumi Tennis Club-ი და Caucasus Adventure Tours-ი - შოთა აფხაზავას ეს ორი პროექტი - საქართველოში ტურიზმის სფეროს განვითარებაზე ორიენტირებული.

„ერთადერთი, რაც ჩვენს ეკონომიკას გადაარჩენს ეს სტაბილური ეკონომიკური ზრდაა, არანაკლებ 7 პროცენტისა“.

Caucasus Adventure Tours-ი 100%-ით იმ უცხოელებზეა ორიენტირებული, რომლებსაც აქვთ შესაძლებლობა ჩამოვიდნენ ჩვენს ქვეყანაში და გადაადგილების სხვადასხვა საშუალებით – კვადროციკლებით, მოტოციკლებით, ვერტმფრენებით – იმოგზაურონ. ამას გარდა, ჩვენ ვვგვაგვთ რამდენიმე ელიტური ტურისტული ბაზის გამართვას, სადაც ვიზიტორები ჩამოვლენ სპეციალური ვერტმფრენებით და რამდენიმე დღით განსაკუთრებულად კომფორტულ პირობებში დაისვენებენ. ჩვენ ხუთი განსხვავებული კლიმატური ზონა გვაქვს და სწორედ ექვსდღიან ტურზე ვაკეთებთ პოზიციონირებას, რომ ყოველ დღეს ადამიანმა ახალი



კლიმატური ზონა ნახოს. ეს ჩვენთვის ღვთის მიერ ნაბოძები საჩუქარია და უნდა გამოვიყენოთ, რადგან ცოტა ქვეყანას თუ შეუძლია დაიკვეხნოს ტურისტებისათვის ერთ ტერიტორიაზე ხუთი განსხვავებული კლიმატური ზონის შეთავაზებით”, – ამბობს შოთა აფხაზავა.

2006 წლიდან დღემდე საქართველოში სულ 40 მილიონ დოლარამდე ინვესტიცია განახორციელა, აქედან 25 მილიონი დოლარი მხოლოდ რუსთავის ავტოდრომზე მოდის. მიაჩნია, რომ ეს ბევრად მეტია, ვიდრე შეიძლებოდა ჩაედო ისეთი ეკონომიკური მაჩვენებლების მქონე ქვეყანაში, როგორც საქართველოა, მაგრამ ამბობს, რომ უბრალოდ უყვარს ეს ქვეყანა. თუმცა აქვს შენიშვნები ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებასთან დაკავშირებით. ამბობს, რომ გარკვეული ხნის წინ კარგად ესმოდა ის პროცესები, რომლებიც ქვეყანაში მიმდინარეობდა და სწორედ ამიტომ გადაწყვიტა, მათი მონაწილე გამხდარიყო, თუმცა აღიარებს, რომ ახლა სავსებით ცხადად ვერ აღიქვამს ქვეყნის განვითარების ეკონომიკურ იდეას.

„მას შემდეგ, რაც ეს იდეა ფორმულირდება, შესაძლებელი გახდება მისი შეფასება, კორექტირება, გაკრიტიკება ან უარყოფა, მაგრამ ახლა ჩვენ ვხვდებით ფაქტობრივად დადასტურებულ უარყოფით რეზულტატს ქვეყნის ეკონომიკაში. 3 პროცენტი იქნება ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელი თუ - 3 პროცენტი, ამას დიდი მნიშვნელობა არა აქვს, ჩვენ არ გვაქვს იმის ფუფუნება, რომ, დავუშვათ, 0-ის ირგვლივ ვტრიალებდეთ. ერთა-

დერთი, რაც ჩვენს ეკონომიკას გადაარჩენს, ეს სტაბილური ეკონომიკური ზრდაა, ჩემი აზრით, არანაკლებ 7 პროცენტისა. ვერავინ დაარწმუნებს ინვესტორს, ჩადოს ფული საშუალო დონის ზრდის ეკონომიკაში. გარდა ამისა, არის კიდევ ერთი სუპერმნიშვნელოვანი მომენტი – ახალგაზრდა სპეციალისტები, რომლებშიც მშობლებმა ინვესტიცია განახორციელეს. სად არის მიზეზი იმისთვის, რომ ისინი დარჩნენ ქვეყანაში და გააგრძელონ ეკონომიკის განვითარებაში წვლილის შეტანა? მათ კარგი განათლება აქვთ და ხვდებიან, რომ აქ რასაც არ უნდა აკეთებდნენ, ეკონომიკა 3 პროცენტით იზრდება. უნდა იყოს ისე, რომ ადამიანებს მოსწონდეთ აქ ცხოვრება, ისეთი კლიმატი უნდა იყოს, რომელიც ხელს შეუწყობს დიდი, შემდგარი ბიზნესმენების ჩამოყალიბებას”, – მიაჩნია შოთა აფხაზავას.

თავად სამი შვილი ჰყავს – მერაბი, ნატაშა და ალექსანდრე. მერაბი უფროსი ვაჟია, მასზე საუბრისას ისეთივე სიამაყეშერეული ტონი აქვს, როგორც მაშინ, როცა მამაზე საუბრობს, მერაბი სწორედ ბაბუის მოსახელაა.

„მერაბი 19 წლისაა, ახლა უნივერსიტეტის შერჩევის პროცესში ვართ, არ უნდა შევცდეთ და სწორი არჩევანი უნდა გავაკეთოთ. მე მაინც ვეძრობი აზრს, რომ განათლება აშშ-ში მიიღოს. მან თავად აირჩია სფერო, რომელიც, პრინციპში, საქართველოსთან აკავშირებს. მე მისთვის არაფერი მითქვამს, მაგრამ სურს სოფლის მეურნეობის დარგში გააგრძელოს განათლების მიღება, რამაც მის სასწავლებელში დიდი გაკვირვება



გამოიწვია. ის ერთადერთია თავის თანატოლებში, ვინც ამ სფეროში წასვლა გადაწყვიტა. მისი არჩევანი მეტყველებს იმაზე, რომ ის საქართველოსთან მჭიდრო კავშირში იქნება, რადგან ამ მხრივ ჩვენი ქვეყანა დიდი შესაძლებლობებით გამოირჩევა. მე მჯერა, რომ ის იქნება ადამიანი, რომელიც თავის ბიზნესს შექმნის. ეს ყოველთვის დიდი გამოწვევაა, რომლის წინაშეც საკუთარ თავს აყენებ“, - ამბობს შოთა აფხაზავა.

სიტყვა „გამოწვევა“ მის ლექსიკაში ძალიან ხშირია. საუბრისას არაერთხელ ახსენებს გამოწვევების თემას და მას მუდმივად უბრუნდება. საკუთარი თავის შეჯიბრებაში გამოწვევად მიიჩნევს თავისი ცხოვრების ყველა ეტაპს და ყველა ქმედებას ბიზნესსა თუ სპორტში. მისთვის გამოწვევაა რბოლაც და ოკეანის გადაცურვაც - ნებისმიერ შემთხვევაში საკუთარ თავს ეჯიბრება.

„ყოველთვის, როდესაც ავტოდრომზე გადიხარ, ეს შეჯიბრებაა, შენ პირველ რიგში ეჯიბრები არა მოწინააღმდეგეს, არამედ საკუთარ თავს, ეს გამოწვევაა - შეძლებ, თუ ვერა? ამგვარი ქმედება განსაკუთრებით რთული ხდება, თუ შენ მოგებული გაქვს რბოლა, ან უფრო მეტიც, უკვე გახდი ჩემპიონი. საკუთარ თავთან ისევ გაჯიბრებაა, როდესაც შენ ეს-ესაა ახვედი მწვერვალზე - ეს კიდევ უფრო

დიდი გამოწვევაა. ასევე დიდი გამოწვევა იყო, როდესაც ჩემს ბავშვობის მეგობართან ერთად ატლანტის ოკეანე გადავცურე. ჩვენ ძალიან ხიფათიანი თავგადასავალი გვქონდა, მაგრამ ყველაზე მნიშვნელოვანი მომენტი ის იყო, როდესაც ნაპირს ვშორდებოდით, რადგან გვესმოდა, რომ ეს გამოწვევა იყო, რომელიც მივიღეთ. დანარჩენს კი მნიშვნელობა აღარა აქვს, უნდა იბრძოლო ბოლო ტყვიამდე, სისხლის ბოლო წვეთამდე და შენ ეს უნდა შეძლო“, - მეუბნება შოთა აფხაზავა და კითხვაზე, იმავე პრინციპებით მოქმედებს თუ არა ბიზნესში, მიპასუხებს, რომ ბიზნესში, საბედნიეროდ, მის ქმედებებს ადრენალინი და აგრესია არ განაპირობებს, თუმცა აქაც ხშირად აყენებს საკუთარ თავს გამოწვევების წინაშე.

„შემოსულიყავი საქართველოში - ეს ჩემი უდიდესი სურვილი იყო. არჩევანი კი, თუ რით დავკავებულყავი კონკრეტულად, სწორედ რომ გამოწვევაა, რომელიც მივიღე და დავიწყე იმ პროექტების კეთება, რომლებსაც ჩემთვის, როგორც ინვესტორისათვის, დიდი შემოსავლის მოტანა არ შეეძლო, მაგრამ ქვეყნისათვის წარმატებული ბიზნესის შექმნის შემთხვევაში უამრავ ადამიანს დაასაქმებდა. მე მგონი, აქ არც აგრესიაა და არც ადრენალინი, უფრო შევძლებ თუ ვერ შევძლებ - კითხვაა

საკუთარ თავთან", - დასძენს შოთა აფხაზაგა.

რა იყო ყველაზე დიდი სიჩქარე, რომლის განვითარებაც შეძლო ავტომობილმა და სარბოლო მანქანების კონსტრუქტორმა? ამბობს, რომ ერთი ყველაზე დიდი სიჩქარე, ხოლო მეორე, რამდენად განიჭებს სიამოვნებას ეს სიჩქარე გარემოებებიდან გამომდინარე.


„ყველაზე დიდი სიჩქარით, 310-320 კმ/სთ, Nissan GT-R-ით გერმანულ ავტობანზე ვიარე, მაგრამ ამან ჩემზე ვერანაირი შთაბეჭდილება ვერ მოახდინა. სამაგიეროდ, უზარმაზარი შთაბეჭდილებები მივიღე, როდესაც სულ რაღაც 260 კმ/სთ სიჩქარით ვმოდრაობდი Formula Indy Car-ით ამერიკულ ავტოდრომ Las Vegas Motor Speedway-ზე. ეს იყო ერთი აღწერელი შეგრძნება. ბევრად ჩქარა მიმოდრავია სხვა ავტო-დრომებზე, მაგრამ აქ ვმოდრაობდი ოვალურ ტრაექტორიაზე, რომლის დახრა დაახლოებით 46%-მდეა. ეს ძალიან დიდი განივი დახრაა, მასზე შეიძლება, უბრალოდ, გადმოხრუნდე. ოვალურ ავტოდრომზე 260 კმ/სთ სიჩქარით მოძრაობის შედეგად მიღებული შთაბეჭდილება ყველაზე გრანდიოზული იყო ჩემს ცხოვრებაში“, - იხსენებს შოთა აფხაზაგა.

ალბათ სწორედ იმიტომ, რომ ასეთ მკვეთრ შეგრძნებებს იღებს რბოლისაგან, მორიგ ჰიპოთეტურ კითხვაზე, რომელ ავტომობილს აირჩევდა, სულ ერთის ქონის უფლება რომ ჰქონოდა, პასუხობს, რომ „ფორმულას“, რადგან მისი მემკვიდრეობით შეეძლება სარბოლო გზაზე იასპარეზოს, ქალაქში გადასაადგილებლად კი სხვა საშუალებებიც არსებობს.

„ისე, მთელი ბავშვობა მეშინოდა, რომ მხოლოდ ერთი მანქანა მექნებოდა. ახლა ძალიან ბევრი მაქვს, თუმცა საყვარელი მანქანა მაინც 1991 წელს გამოშვებული „მერსედესია“, რომელიც 1995 წლიდან მაქვს და დღემდე ვინახავ. ეს იყო ჩემი პირველი უცხოური მარკის მანქანა და ალბათ ამიტომ არის ყველაზე საყვარელი. ჩემი სულ პირველი მანქანა „მოსკვინი 401“ იყო. ახლა, მაგალითად, მაქვს Dodge Challenger-ი, რომელიც საქართველოსთვის ძალიან მომწონს, ჩვენი გზებისათვის ოპტიმალურია. მანამდე მქონდა „ლამბორჯინი“, მაგრამ მივხვდი, რომ „ლამბორჯინი“ საქართველოსთვის შესაფერისი მანქანა არ არის“, - მეუბნება შოთა აფხაზაგა.

ჩვენი საუბრის განმავლობაში უკვე მერამდენედ რეკავს მისი ორი იდენტური, შავი iPhone-დან ერთ-ერთი. საქართველო ინტერვიუს დასრულებიდან რამდენიმე საათში უნდა დატოვოს

და ბარებიც ძირითადად ამის გამო არ წყდება მის ტელეფონებზე. მეც ვცდილობ, რაც შეიძლება მეტი კითხვის დასმა მოვასწრო, სანამ დრო სრულიად ამოიწურება. საქართველოში ავტოსპორტის განვითარების რა პერსპექტივას ხედავს ქვეყნის ერთადერთი ავტოდრომის მფლობელი? როგორც მთელი ინტერვიუს განმავლობაში, ახლაც ბევრი ფიქრის გარეშე მპასუხობს, თითქოს იცოდა, რომ შევეკითხებოდი და პასუხიც წინასწარ მოიფიქრა: „ამ საკითხს მე პრინციპულად ორ კატეგორიად ვყოფ. ერთი მხრივ, ჩვენ უკვე ვხედავთ, რომ ჩვენს მრბოლელებს აქვთ ტალანტი. სულ რაღაც ერთ წელიწადში მას შემდეგ, რაც ავტოდრომი ავამუშავეთ, ბევრმა ჩვენმა ბილოტმა პროფესიონალიზმის უმაღლეს დონეს მიაღწია. ამ თვალსაზრისით, ერს ნამდვილად აქვს პერსპექტივა. თუმცა არის მეორე ნაწილიც, რომელიც ქვეყნის ეკონომიკასთან და პოლიტიკურ მდგომარეობასთან უფრო არის დაკავშირებული. ბოლო დროს, სამწუხაროდ, ბევრი კომპანია იძულებულია უარი თქვას თანამშრომლობაზე ძირითადად

იმიტომ, რომ ეკონომიკური მდგომარეობა მათთვის, ობიექტური მიზეზებიდან გამომდინარე, შეიცვალა. ამასთან, სახელმწიფოს მხრიდან ამ სფეროს განვითარებისადმი ინტერესი შემცირდა და ჩვენც ერთი ნაბიჯით უკან დავიხიეთ, მაგრამ მიუხედავად დაბრკოლებებისა, ჩვენ მაინც ვაშენებთ ქართულ ავტოსპორტს, მე ეს სფერო ძალიან პერსპექტიულად მიმაჩნია“, - ამბობს შოთა აფხაზაგა და ამით ჩვენი ისედაც ხანგრძლივი საუბრის დრო იწურება. რეპლიკაზე, რომ მასთან საუბარი დაუსრულებლად შეიძლება, ამბობს, რომ საწინააღმდეგო არაფერი ექნებოდა, რომ არა თვითმფრინავი, რომელიც რამდენიმე საათში მიფრინავს და ისევე დინჯად გვემშვიდობება, როგორც შეგვხვდა. მისი სიდიდის შემხედვარე, ცოტა არ იყოს, ძნელი დასაჯერებელია, რომ შენ წინაშე რისკიანი ავტომობილელი და გამოწვევების მოყვარული ბიზნესმენი დგას. 

„ბოლო დროს, სამწუხაროდ, ბევრი კომპანია იძულებულია უარი თქვას თანამშრომლობაზე რადგან ეკონომიკური მდგომარეობა მათთვის, ობიექტური მიზეზებიდან გამომდინარე, შეიცვალა“.

ოქროს ფოთლიდან ფუსვების დაკარგვამდე

ავტორი: თორნიკე ხომერიკი



ჯიმ კლარკი და მისგან ორიოდე მეტრის დაშორებით, ტრასის განაპირას მომუშავე ფოტორეპორტიორები 1965 წლის ბელგიის „დიდ პრიზზე“.

1968 წლის 26 მაისი იღბა, როდესაც თვრამეტი წლით ადრე დაწყებული „დიდი პრიზის“ რბოლები მონაკოში ყველაზე სახელოვან და უნიკალურ ტრეკზე მორიგი უტაპის გასამართად ჩავიდა. ეს კვირადღე თითქოს არაფრით იყო გამორჩეული სხვა სარბოლო დღეებისგან - მონაწილეებს ამჯერადაც გონებრივი და ფიზიკური ძალების სრული დახარჯვა მოუწევდათ მონაკოს ტრასის ვიწრო ქუჩებში 80 წრის დაძაბული ბრძოლის გასაძლევად. თვით რბოლა კი ამ წელსაც მონაკოს ნავსადგურთან, კაზინოებთან და საცხოვრებელ სახლებთან მიბჯენილ წრეზე გაიმართებოდა. მცირე განსხვავება ტრასის მონაკვეთის მოხაზულობასა და რბოლის 20 წრით დამოკლებაში გამოიხატებოდა, რაც წინა წელს ლორენცო ბანდინის ავარიაში გარდაცვალების გამოძახილი იყო. თუმცა ავტოსპორტის ისტორიაში უმნიშვნელოვანესი ცვლილებების მომასწავებელი მოვლენა მაშინ შედგა, როდესაც კოლინ ჩეპმენის გუნდ „ლოტუსის“ პილოტები სტარტის ასაღებად მონაკოს სტარტ-ფინიშის ხაზზე წითელ და ოქროსფერ ფერებად შეღებილი „ლოტუს 49ბ“ ბოლიდით გამოვიდნენ, რომლის ბორტებსაც წარწერა „Gold

Leaf“ ამშვენებდა. ეს ლეგენდარულ ტრასაზე, მაყურებლისა და ჟურნალისტების თვალწინ ფორმულა 1-ის ბოლიდზე გამოჩენილი პირველი სარეკლამო წარწერა იყო. მონტე-კარლოს გორაკებიდან მსოფლიოს ნარჩევი მრბოლელების საყურებლად გამოფენილ გულშემატიკვრებს შესაძლოა, „ლოტუსებზე“ თამბაქოს ბრენდის ერთი შეხედვით უბრალო ტექსტის გამოჩენისთვის დიდი მნიშვნელობა არ მიუნიჭებიათ, თუმცა 45 წლის შემდეგ ავტოსპორტის უმაღლესი კლასის ასპარეზობა მსოფლიოს ყველაზე მსხვილი კომპანიების უდიდეს სარეკლამო ბაზად იქცა, რამაც ფორმულა 1-ს როგორც უკიდურესად საჭირო და სასარგებლო, ისე წინააღმდეგობრივი ცვლილებები მოუტანა.

ბოლიდებზე რეკლამის დაშვება ავტოსპორტის საერთაშორისო ფედერაციამ მას შემდეგ გადაწყვიტა, რაც 1960-იანი წლების ბოლოს სპონსორების სიას საავტომობილო წარმოებასთან დაკავშირებული კომპანიები გამოაკლდა. თუმცა ამ ნაბიჯის შორს მიმავალმა შედეგებმა ყოველგვარ წარმოსახვას გადააჭარბა. თუკი ლეგენდარული გრემ ჰილისა და მისი გუნდელების „ლოტუსებზე“ გამოჩენილი სარეკლამო გაფორმება მანამდე უბრალოდ ნაციონალურ ფერებში შეღებილი ბოლიდების ცქერას მიჩვეული მაყურებლისთვის მხოლოდ მცირედით უჩვეულო იყო, შემდგომ ათწლეულებში ბოლიდების გაპრიალებულ ზედაპირებზე თვალის დახამხამებაში გამრავლებული ბრენდების დასახელებებისა და სრულიად სპორტის კომერციალიზებულ სანახაობად გარდაქმნის ხილვა მათში სრულ გაოგნებას გამოიწვევდა. ამასთან, შეიცვალა არა მხოლოდ რეკლამის გავრცელების მასშტაბი, არამედ სახეც. ტრასებზე 1960-იან წლებში მხოლოდ ზეთების, ამორტიზატორების, საბურავებისა და შესაძლოა, აქა-იქ გაზეთის სარეკლამო აბრას თუ შენიშნავდით. მეოცე საუკუნის ბოლოს კი პრინტერების, საოჯახო ჭურჭლისა და გაზიანი სასმელების მწარმოებელი კომპანიების რეკლამირება რბოლების თანამდევნი მოვლენა გახდა.

დღეს რბოლებში რეკლამა ყველგანაა: ტრასებზე, ბოლიდებზე, პილოტებისა და მექანიკოსების კოსტიუმებზე, გარაჟებში და ჩაფხუტებზეც კი. თუმცა არა ამ უკანასკნელთა ზედა მხარეზე, რომელიც ბოლიდებზე დამონტაჟებული კამერისკენაა მიმართული. საინტერესო დამთხვევაა, რომ 2013 წელს კვლავ მონაკო და „ლოტუსი“ გახდნენ უჩვეულო სარეკლამო შემთხვევასთან დაკავშირებულნი, როდესაც გუნდის მრბოლელ კიმი რაიკონენს მონტე-კარლოს უტაპზე მისი ჩაფხუტის კამერისკენ მიმართულ ნაწილზე 1970-იანებში მოასპარევე ბრიტანელი ჯეიმს პანტის გამოსახულების ტარება

აუკრძალეს, რადგან ეს მიმდინარე წელს კინო-თეატრებში გამოსასვლელი ფილმი „Rush“-ის რეკლამად ჩაითვადა. ფილმი ჰანტისა და მისი მეტოქის, ნიკი ლაუდას 1976 წლის ლეგენდად ქცეულ ჩემპიონობისთვის ბრძოლას ეხება.

რაიკონენი და ჰანტი ფორმულა 1-ის ორი განსხვავებული ეპოქის პილოტები არიან, თუმცა მათ აერთიანებთ ის, რაც სრულიად ჩვეულებრივი იყო ჰანტის წლებში, თუმცა წარმოუდგენელია ახლა. სიგარეტი, ახალგაზრდა ქალების კომპანია და ალკოჰოლი ჰანტის ბიოგრაფიის შემადგენელი ნაწილი იყო და მართალია, რაიკონენი ქალებს არ დასდევს, მაგრამ როდესაც 2012 წელს ჟურნალისტებთან საუბარში გერმანელმა მრბოლელმა ნიკო როსბერგმა ყველასთვის მოულოდნელად განაცხადა, რომ პილოტების ახლანდელ თაობაში იყო ერთი, რომელიც „ერთ სიგარეტს მეორეზე უკიდებს“, რეპორტიორებს სულ მცირე მარჩიელობა დასჭირდათ, რომ სწორედ რაიკონენის მწვევლობაზე შეთანხმებულიყვნენ. 33 წლის ფინელი სრულიად გაუგონარი შემთხვევაა „დიდი პრიზის“ რბოლების დღევანდელობაში, როდესაც მრბოლელები გუნდების და, შესაბამისად, მათი სპონსორი ბრუნდების სახეები არიან და მედიასთან კონტაქტისას დიპლომატიური, ერთმანეთის მსგავსი სიტყვა-პასუხი აქვთ მომზადებული. ერთი მხრივ, ეს მდგომარეობა გუნდების ფინანსური პარტნიორების კმაყოფილებას, მეორე მხრივ კი ემოციური, კონფლიქტური რბოლისა და მრბოლელების გულშემატკივართა წყრომას იმსახურებს. ფორმულა 1-ის მოყვარულთათვის გასაკვირიც კი იყო, როდესაც „ლოტუს რენოს“ მფლობელმა შერარ ლოპესმა რაიკონენზე საუბრისას მათი ფიქრები გააზიზვიანა: „გუნდში მრბოლელები მსურს და არა რბოლები“. მდგომარეობა მეორე მხრიდან „მაკლარენის“ ინგლისელმა მრბოლელმა ჯენსონ ბატონმა ახსნა, როდესაც მის გუნდში არსებული მკაცრი კორპორაციული ატმოსფეროს გამართლები-სას განაცხადა: „ეს გუნდი ფართო მასშტაბის ავტომწარმოებელი არაა და ამ სპორტში არსებობისთვის დიდი სპონსორების მხარდაჭერა სჭირდება“. სპონსორების იმედადაა ფორმულა 1-ში მოასპარევე რამდენიმე ის პილოტიც, რომელთაც ამ სპორტში „pay driver“-ებს უწოდებენ. ეს მრბოლელები კომერციალიზაციის შედეგად რბოლებში პილოტების მიმართ დამოკიდებულების ცვლილების ნათელი მაგალითები არიან. ისინი რბოლებში გამოდიან არა დაბალი რანგის

სერიებში გამოჩენილი განსაკუთრებული ტალანტისა და ფენომენალური მიღწევების, არამედ იმის გამო, რომ რესურსებით შეიარაღებული მხარდამჭერი კომპანიები ჰყავთ. მართალია, ეს პილოტები ფორმულა 1-ში გამოსვლისთვის აუცილებელ მოთხოვნებს აკმაყოფილებენ, მაგრამ მათი ასპარეზობა შესამჩნევი წარმატებით არ ხასიათდება, ღიად უარყოფით დამოკიდებულებას კი არცთუ იშვიათად იწვევს. რბოლების ერთ-ერთმა ყველაზე გამოცდილმა პილოტმა მარკ უებერმა 2013 წლის ერთ-ერთი რბოლის შემდეგ, რომელშიც მას ფორმულა 1-ის ახალბედა გიედო ვან დერ გარდე შეეჯახა, ამ უკანასკნელს რბოლის შემდგომ ინტერვიუში „pay driver“-ის შეურაცხმყოფელი წოდება მიანიჭა. მეორე მხრივ, გუნდების მესვეურები ყოველგვარად ცდილობენ, საკუთარ მრბოლელებთან მიმართებით ეს ტიტული უარყონ და მედია დაარწმუნონ, რომ მათი ბოლიდების საჭეებთან დამსახურებით მოხვედრილი სპორტსმენები სხედან. „დიდი პრიზის“ ეტაპებზე „საგარძლის“ მხოლოდ სპონსორების მხარდაჭერით მომპოვებელი მრბოლელების ეს არსებობა პირდაპირ კონტრასტს ქმნის 1960-იანი და 1970-იანი წლების მდგომარეობასთან, როდესაც რბოლებში მისწრაფებისა და რომანტიზმის მოტივაციით – და, რა თქმა უნდა, ტალანტით – აღვსილი პილოტები იკავებდნენ ადგილს.

კომერციალიზაციის პარალელურად ავტოსპორტის უმაღლეს კლასში დიდი ცვლილები უსაფრთხოების რეფორმამ მოიტანა, რომელმაც საწყის წლებთან შედარებით რბოლებზე არსებული მდგომარეობა წარმოუდგენლად შეცვალა. 1966 წლის ბელგიის „დიდი პრიზზე“ ახლა ლეგენდარული შოტლანდიელი პილოტი ჯეკი სტიუარტი 266 კმ/სთ სისწრაფით რბოლისას ტრასიდან გავარდა და სატელეფონო ბოძსა და გადახურულ შენობას შეეჯახა. სტიუარტი მოგვიანებით ჰყვებოდა: „ოცდახუთი წუთის განმავლობაში ბოლიდში გაჭედილი ვიჯექი. ბოლოს გრემ ჰილმა და ბობ ბონდურანმა სადღაც ნაპოვნი ქანჩისაბრუნის გამოყენებით ამომიყვანეს. ტრასაზე ექიმი არ იყო, ამიტომ ფურგონის ძირზე დამაწვინეს, სანამ სასწრაფო დახმარება სამედიცინო პუნქტამდე მიმიყვანდა, სადაც ჩემი საკაცე სიგარეტების ნამწვებში ჩადგეს. სასწრაფო დახმარებას შემდეგ პოლიციის ესკორტი მიუჩინეს. თუმცა მათ გზაზე ერთმანეთი დაკარგეს, სასწრაფოს ეკიპაჟმა კი არ იცოდა, ლიეჟამდე როგორ მიეღწია... დღეს ახალგაზრდებს ამ ყველაფრის წარმოდგენა ძალიან გაუჭირდებათ“.

სტიუარტმა შემთხვევის შედეგად ფორმულა 1-ში

კომერციალიზაციის პარალელურად ავტოსპორტის უმაღლეს კლასში დიდი ცვლილები უსაფრთხოების რეფორმამ მოიტანა.



მარცხნივ: მაყურებელთა ტრიბუნის დაშორება ტრასიდან 2012 წ. მარჯვნივ: გრემ ჰილი და მისგან ახლოს, სპეციალური ჯებირების დაცვის გარეშე გამოფენილი მაყურებლები 1968 წლის ჰოლანდიის „დიდ პრიზზე“.

უსაფრთხოების ზომების მკვეთრი გაუმჯობესებისთვის მოქმედება დაიწყო და ამ გზაზე მიღწეული წარმატებისთვის ბრძოლით იმდენადვეა ცნობილი, როგორც სამი სარემპიონო ტიტულით. დღევანდელ, თუნდაც უმძიმეს, ავარიებში მოხვედრილი პილოტების სიცოცხლესა და ჯანმრთელობას საიმედოდ იცავს ისეთი ტექნოლოგიები, როგორიცაა თავისა და კისრის დამცავი მექანიზმი (HANS) და ბოლიდში პილოტის სავარძლის გარშემო შეკრული მყარი, გამძლე ელემენტებისგან შექმნილი უჯრედი.

თავად მოასპარეზეთა გარდა უსაფრთხოების ზომების შეცვლა რბოლებზე დამსწრე მაყურებლებსა და მედიის წარმომადგენლებსაც შეეხო. თუკი 1960-იანებში ფოტორეპორტიორებს საშინელი სისწრაფით მქროლავი პილოტებისგან მხოლოდ ორიოდ მეტრი და მუხლის სიმაღლის გადაღობვა აშორებდა, დღეს მათი და სხვა დამსწრეთა ზონები შეუდარებლად მეტად უხიფათოა. ტექნოლოგიების განვითარება, ერთი მხრივ, შედეგებისკენ სწრაფვის ლოგიკური შედეგია, თუმცა „დიდი პრიზის“ დღევანდელ რბოლებში გამოიკვეთა სხვა ფაქტორიც. ავტომწარმოებლები ფორმულა 1-ში მათ ჩართვას ხშირად იმის მიხედვით წყვეტენ, რამდენად შეეძლებათ მათ ტექნოლოგიურად და მარკეტინგულად სპორტის ამ სახეობის მათ ავტოწარმოებასთან დაკავშირება. ამ მხრივ ბოლო წლებში რბოლებში დაბრუნების საფუძველი მათ ფორმულა 1-ში ისეთი სისტემების დანერგვამ მისცა, როგორიცაა KERS – კინეტიკური ენერჯის დაგროვების მექანიზმი, რომელიც დამუხრუჭებისას დაგროვილ ენერჯის ინახვას, შემდგომ კი ამ ენერჯის გამოყენებით პილოტს ღილაკზე თითის დაჭერით რამდენიმეწამიანი აჩქარების საშუალებას აძლევს. კიდევ უფრო მნიშვნელოვან ნაბიჯს ყოველდღიურ ავტოწარმო-

ებასთან დასაახლოებლად „დიდი პრიზის“ რბოლები 2014 წლიდან გადადგამს, როდესაც ახლანდელი 2.4 მოცულობის 8-ცილინდრიანი ძრავებიდან 1.6 მოცულობის ტურბოკომპრესორულ V6 აგრეგატებზე გადასვლა მოხდება. ამ გადაწყვეტილებამ შემდგომი ორი წლის განმავლობაში ფორმულა 1-ში დაბრუნებისკენ ისეთ კომპანიას უბიძგა, როგორიც „ჰონდაა“.

თუმცა სპონსორების ძიებაში, ინფრასტრუქტურის განახლებასა და პილოტების იმიჯზე ზრუნვაში ავტოსპორტის უმაღლესი კლასის შეჯიბრება მის ფესვებს დაშორდა. ეს დაშორება პერიოდულად არა მხოლოდ ისტორიულ სენტიმენტალიზმში, არამედ პირდაპირ მაგალითებშიც გამოიხატება. თუკი მეოცე საუკუნის შუა პერიოდის რბოლების ფოტო- ან ვიდეოკადრებს თვალს გადაავლებთ, უმაღლესი შენიშნავთ, რაოდენ ახლოსაა მაყურებელი მოქმედებასთან. მქროლავი ბოლიდების ჩავლით მობერილი ჰაერი მათ ისევე ხვდებათ, როგორც რბოლების შემდეგ შამპანურის შხეფები პილოტთა გვერდით დგომისას. ამის საპირისპიროდ, დღევანდელ რბოლებში უსაფრთხოების ზომებმა ტრასის სავალ ნაწილსა და მაყურებელთა ტრიბუნებს შორის უფსკრულის მსგავსი დაშორების გაჩენა გამოიწვია, რაც ისტორიის მოყვარულ გულშემატკივარში „ძველი დროის“ ნოსტალგიას აღძრავს. უდავოა, რომ აირტონ სენას ტრაგედიამ რბოლებში მონაწილეებსა და მაყურებელს ნათლად და მტკივნეულად დაანახა, რომ უსაფრთხოების ხარისხის ამაღლება ნამდვილად საჭირო იყო როგორც მონაწილეების, ისე მაყურებლისთვის, თუმცა მაშინ, როდესაც ავტოსპორტის მოყვარულები რბოლების ყველაზე რომანტიკულ და გმირულ ეპოქაზე გადაღებული „Rush“-ის ეკრანზე გამოვლას სულმოუთქმელად ელიან, ხომ არ დაკარგა ფორმულა 1-მა იმ წლების სული? **F**

ავტოგანვადების
აქცია

ავტოგანვადების საგაფხულო აქცია კიდევ უფრო მეტი სარუქრით




აირჩიეთ
სარუქრები

აქციის ფარგლებში მითავაზობთ შემდეგ სარუქრებს: ავტოდაზღვევა, ავტორეცხვა, სასაჩუქრე ვაუჩერები ტექნიკის ან პარფიუმერიის მაღაზიებში, C.T. PARK-ის წლის გადასახადი, cashback / ფულადი სარუქარი \$3600-მდე, სანავაზი და სხვა... კონკრეტულ შეთავაზებებზე ინფორმაციის მისაღებად დაუკავშირდით ცხელ ხაზს ან ეწვიეთ ნებისმიერ ფილიალს და ავტოსალონს.

BUILDING TEAM SPIRIT TOGETHER

 **ბანკი რესპუბლიკა**
BANK REPUBLIC



290 90 90

* 90 90

BR.GE

SOCIETE GENERALE GROUP

როგორ შევიძინოთ ახალი ავტომობილი საქართველოში

ავტორი: ნანა ფერაძე



უკვე დიდი ხანია, რაც საქართველოში ავტომობილების ბიზნესი საკმაოდ წარმატებულად ვითარდება. მიუხედავად ომის შემდგომი კრიზისისა და ამ ფონზე გაყიდვების შემცირებისა, საავტომობილო ბაზარი სტაბილურად მიიწევს წინ და მას ახალი მოთამაშეებიც ემატებიან, რომლებიც მომხმარებლებს მანქანის შესაძენად კიდევ უფრო მეტად ინოვაციურ პირობებს სთავაზობენ. ამავდროულად, იხვეწება მომსახურების ხარისხიც; თუ ადრე განვადებისა და შემდგომ დაზღვევისთვის ცალ-ცალკე უნდა მიემართა მყიდველს ბანკისა თუ სადაზღვევო კომპანიისთვის, ახლა ყველას შეუძლია სრული სერვისი უშუალოდ მანქანის შეძენის ადგილას მიიღოს.

მიუხედავად ამისა, ხშირია მოსაზრება, რომ მომხმარებელი მაინც არ არის კარგად ინფორმირებული,

ამისათვის კი შევეცადე სწორედ მომხმარებლის პოზიციიდან დამენახა, თუ რას სთავაზობენ დილერები, ბანკები თუ სადაზღვევო კომპანიები მომხმარებელს და რამდენად მოსახერხებელია მათი შეთავაზებები მყიდველისათვის.

საქართველოში ერთ-ერთ ყველაზე მოთხოვნილ და პოპულარულ ავტობრენდს Toyota წარმოადგენს, რომლის ოფიციალური დილერი „ტლიოტა ცენტრი თბილისი“. კომპანია 1998 წლის 1 ნოემბრიდან „ტლიოტა მოტორ კორპორაციის“ ოფიციალური წარმომადგენელია საქართველოში. ცენტრი მომხმარებელს სთავაზობს ტლიოტას ბრენდის ახალ მანქანებს, ნაწილებსა და აქსესუარებს, ასევე სრულ სერვისს. ამჟამად ავტოცენტრში ტლიოტას მარკის 13-ზე მეტი მოდელია წარმოდგენილი. ავტომობილე-

ფოტო: SHUTTERSTOCK

ბის მინიმალური ღირებულება 17000 აშშ დოლარიდან იწყება. აღნიშნულ ფასში შეგიძლიათ შეიძინოთ Toyota Yaris-ი, ხოლო ცენტრში წარმოდგენილი ყველაზე ძვირად ღირებული მოდელის Toyota Land Cruiser 200-ის შესყიდვა 78 000 დოლარად არის შესაძლებელი. კომპანიის გაყიდვების დეპარტამენტის მიერ მოწოდებული ინფორმაციით, ყველაზე ხშირად მოთხოვნილი პროდუქტი ტოიოტას მოდელებში: Prado და Land cruiser-ია.

მომხმარებელი, რომელიც არჩევანს ტოიოტას რომელიმე მოდელზე შეაჩერებს, მიიღებს სამწლიან გარანტიას ან 100 000 კმ-იანი გარბენი – რომელიც უფრო ადრე შესრულდება.

თუ თქვენ საკმარისი თანხა არ გაქვთ და აპირებთ მანქანის ავტოგანვადებით შეძენას, ბანკები და სადაზღვევო კომპანიები ავტოსაღწევი შემოგთავაზებენ განსხვავებულ და მრავალფეროვან პირობებს. შეგახსენებთ რომ განვადებით ავტომობილის შეძენისას დაზღვევა სავალდებულოა.

ტოიოტა რაც 4-ზე ბანკ „რესპუბლიკას“ აქვს საქართველოს ბაზარზე ექსკლუზიური განვადების პირობები, ტოიოტას სათავო ოფისთან ერთად შეთანხმებული კომერენდირებული აქცია, რაც ნიშნავს იმას, რომ აღნიშნული ავტომობილის განვადებით შეძენისთვის საუკეთესო პირობებს სთავაზობენ მომხმარებლებს. მაგალითად, თუ მომხმარებელს სურს შეიძინოს RAV 4, რომლის ღირებულებაც \$28 500-ია, ბანკი „რესპუბლიკა“ სთავაზობს შემდეგ პირობებს: 30%-იანი თანამონაწილეობის შემთხვევაში 5-წლიანი განვადებით სარგებლობისას ყოველთვიური შენატარი იქნება \$438, ამასთან ერთად კი საჩუქრად მიიღებთ 6-თვიან დაზღვევას და საწვავით სავსე ავზს. უნდა აღინიშნოს, რომ ბანკ „რესპუბლიკის“ მოხელეფასე კლიენტებისთვის 0%-იანი თანამონაწილეობაც დასაშვებია; სხვა ბანკის კლიენტებისთვის კი – 20%. თუმცა უმეტეს შემთხვევაში მომხმარებლები სტატისტიკურად აღნიშნული

ტიპის გამოთვლას ანიჭებენ ხოლმე უპირატესობას.

რაც შეეხება სადაზღვევო პირობებს, „ჯიპიი ჰოლდინგი“ ასეთ შემთხვევაში მომხმარებელს დაზღვევის ორ პაკეტს სთავაზობს. ესენია: პოლისი „ავტო კლასიკი ნაწილობრივი“ (ეკონომიური პაკეტი), სადაც მხოლოდ ავტოსაგზაო შემთხვევა ფინანსდება და პოლისი „ავტო კლასიკი სრული“, რომელიც ავტოსაგზაო შემთხვევასთან ერთად ითვალისწინებს ქურდობის, ძარცვის, ყჩაღობის, მინების, სარკეების ცალკეული დაზიანების, საგნების ვარდნის, ვანდალიზმის (სხვა პირის მიერ ბორჯაბზარაზული დაზიანების), სტიქიური მოვლენების (გარდა მიწისძვრისა და სეტყვისა) დროს მიყენებული ზარალის ანაზღაურებას. პოლისი „ავტო კლასიკის“ ყველა მფლობელისთვის გათვალისწინებულია უფასო სერვისები მთელი წლის განმავლობაში: სითი პარკის ერთწლიანი უფასო პარკირება; მანქანის ადგილზე რეცხვა Smart Wash-ში; მომსახურების პაკეტი თევება მოტორსში; ავტოსისტანს პლუსი – ნასვამი მძღოლის მომსახურება.

ახალი ავტომობილების გაყიდვების სეგმენტში, 1998 წელს ჰიუნდაის ოფიციალურ პარტნიორად წარმოდგენილი “Hyundai Auto Georgia”, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მოთამაშეა საქართველოს საავტომობილო ბაზარზე. კომპანია მომხმარებლებს მსუბუქ და სატვირთო ავტომობილებს სთავაზობს, ამჟამად სულ 21-ზე მეტი ავტომოდელია წარმოდგენილი. ფასები 11 500 დოლარიდან 75 000 დოლარამდე მერყეობს. ყველაზე იაფად ჰიუნდაი i10-ის შეძენა შეგიძლიათ (11500 აშშ დოლარი), ხოლო ყველაზე ძვირად ღირებული ეგრეთ წოდებულ Luxury ხაზის მოდელებია – Centennial/EQUUS (75 000 აშშ დოლარი) და GENESIS (72 000 აშშ დოლარი). კომპანიაშივე ავტომობილის შეძენის გარდა შეგიძლიათ მანქანის ნაწილების, აქსესუარების შეძენა და ტექნიკური მომსახურების მიღება.

ჰიუნდაის წარმომადგენლობა ქართ-

ველ მომხმარებელს სხვა კომპანიებისაგან განსხვავებულ და საკმაოდ საინტერესო საგარანტიო პირობებს სთავაზობს. ავტომობილი გარანტიას ექვემდებარება გაყიდვის დღიდან 5 წლის განმავლობაში ულიმიტო გარბენით. (ძრავა, კოლოფი, ხიდები, ელექტრობა – 5 წელი ულიმიტო გარბენით, აუდიოსისტემა 3 წლის გარანტიით ან 100 000კმ., აკუმულატორი: 2 წ. ან 40 000 კმ, სავალი ნაწილი: 1 წ. ან 30 000 კმ, ძარის გამჭოლი კოროზია 5 წ.)

თუმცა ჰიუნდაის მანქანების საგარანტიო პირობებში არის გამონაკლისი შემთხვევებიც, რა დროსაც მანქანაზე გარანტია არ ვრცელდება, ასეთად შეგვიძლია დავასახელოთ ბუნებრივი მოვლენით, უხეში მოპყრობით ან უხარისხო საწვავით გამოწვეული დაზიანებები, ასევე სხვა წვრილმანი ტექნიკური დეტალები, როგორც შეიძლება იყოს, მაგალითად, ხუნდების ან საქარე მინის საწმენდების შეცვლა და სხვა.

კომპანია ავტომფლობელებს ავადებულებს, რომ ნებისმიერი სახის მომსახურება უნდა ჩატარდეს ჰიუნდაის სერვისცენტრში ან ჰიუნდაის სადილერო მომსახურების ცენტრში. ასევე სავალდებულოა სერვისის ჩანაწერების შენახვა და საჭიროებისას წარმოდგენა. წინააღმდეგ შემთხვევაში ავტომობილს გარანტია მოეხსნება.

ზაფხულის განმავლობაში ჰიუნდაისა და ბანკ „რესპუბლიკას“ აქვთ ერთობლივი აქცია, რაც გულისხმობს ნებისმიერი ავტომობილის შეძენისას ღირებულების ნაწილის საჩუქრად გადაცემას ანუ cash back-ს. აღნიშნული პირობა ვრცელდება მხოლოდ ბანკ „რესპუბლიკის“ ავტოგანვადებით სარგებლობისას. მაგალითად: HYUNDAI i10-ის შეძენისას, რომლის ღირებულებაც არის \$11 550, მომხმარებელი ბანკისგან საჩუქრად მიიღებს \$577-ს და დახარჯავს სურვილისამებრ. ასევე დამატებით საჩუქრად მას ჯი-პი-ის 6-თვიანი ავტოდაზღვევა გადაეცემა (რაც ამ ღირებულების ავტომობილის შემთხვევაში

თანხობრივად \$202-ს შეადგენს); აღსანიშნავია, რომ აღნიშნული დაზღვევის პაკეტი მომხმარებლისთვის ძალიან მიმზიდველია (გათვალისწინებულია სეტყვაც და სხვა მრავალი შემთხვევა, რომელსაც სხვადასხვა სადაზღვევო პაკეტი არ ანაზღაურებს ხოლმე).

რაც შეეხება ყოველთვიურ შენატანებს, 30%-იანი თანამონაწილეობის შემთხვევაში, 60-თვიანი განვადებით სარგებლობისას მომხმარებელი ყოველ თვეს \$194-ს შეიტანს.

მომხმარებლებისათვის საინტერესო შეთავაზებები აქვს სადაზღვევო კომპანია „აღდაგი ბი-სი-აის“. კომპანიას ავტო-დაზღვევაში სამი ტიპის პროდუქტი აქვს წარმოდგენილი. ესენია: „ავტო კლასიკი“, „ავტო ლეიდი“ და „ავტო დელუქსი“. „ავტო ლეიდისა“ და „ავტო კლასიკს“, თითქმის განსხვავებული დაფარვები აქვთ, განმარტებისა 24-საათიანი „ავტო ასისტანსი“, რომელსაც კომპანია მხოლოდ ქალბატონებს სთავაზობს, რაც შეეხება დანარჩენ დაფარვებს, ორივე პროდუქტი ფარავს სრულ დაზიანებას ავტოსაგზაო ხანძრის, აფეთქებისა და ვანდალიზმის, სტიქიური უბედურებების, ქურდობის, ყაჩაღობის, ძარცვის შემთხვევებისას, ავტოსაგზაო შემთხვევისას ნაწილობრივ დაზიანებისას და ლაფეტის უფასო მომსახურებას.

„ავტო დელუქსი“ „აღდაგი ბისაის“ ექსკლუზიური პროდუქტია, რომელიც ყველა შემთხვევაში ჩამოთვლილ მომსახურებასთან ერთად, მომხმარებელს სთავაზობს ზარალის დროს ავტომობილის დროებით ჩანაცვლებას იმავე კლასის ავტომობილით. და რაც მომხმარებლებისათვის ყველაზე მნიშვნელოვანია, ესაა შეუზღუდავი უფლებამოსილება მძღოლებისათვის, რაც გუ-

ლისხმობს, რომ ბრალებულობის მიუხედავად კომპანია მაინც ანაზღაურებს ზარალს. შეგიძლიათ აღნიშნულ პროდუქტებთან ერთად დამატებით შეიძინოთ მინებისა და სარკეების, ასევე ყველა რისკის დაზღვევა ნულოვანი ფრანშიზით და მესამე პირისადმი პასუხისმგებლობის, მძღოლისა და მგზავრების დაზღვევა.

საქართველოს საავტომობილო ბაზრის 45,5% „იბერია ბიზნეს ჯგუფს“ (IBG) უკავია, რომელიც 1999 წელს შეიქმნა და წარმოადგენს ყველაზე დიდ საავტომობილო ჰოლდინგს. კომპანია მოიცავს როგორც ავტომობილების გაყიდვას, ასევე ავტოსერვისს, ავტოსათადარიგო ნაწილებს, ზეთებსა და საბურავებს. საქართველოში IBG შემდეგი საავტომობილო ბრენდების ოფიციალური წარმომადგენელია: Volkswagen-ი, Audi, Skoda Auto, Kia Motors-ი, Renault, Mitsubishi Motors-ი, Peugeot. ერთ-ერთი განსაკუთრებულად მოთხოვნილი ბრენდი კი Kia Motors-ია, რომლის ოფიციალური დილერად ჰოლდინგი 2007 წლის ნოემბერში იქცა.

„კია“ კორეული საავტომობილო ბრენდია, რომლის წარმატებასაც ქართულ საავტომობილო ბაზარზე ხელმისაწვდომი ფასი, შთამბეჭდავი საგარანტიო პირობები, ხარისხი და მიმზიდველი დიზაინი განაპირობებს. „კია მოტორსი“ მომხმარებლებს სთავაზობს უახლესი მოდელების ფართო არჩევანს, სალონი მუდმივად არის წარმოდგენილი თითქმის მთელი სამოდელო რიგი - დაწყებული ეკონომ-კლასით, დამთავრებული წარმომადგენლობითი კლასის ავტომობილებით. ამჟამად „კია მოტორსში“ წარმოდგენილია 11 მოდელი. ყველაზე დაბალი ფასით A კლასის მანქანა Kia Picanto გამოირჩევა, მისი ღირებულება 10 700 აშშ. დოლარია, ხოლო ყველაზე

ძვირად ღირებული 50 000 აშშ. დოლარად შეფასებული Kia Quoris-ი გახლავთ. ქარხნული საგარანტიო ვადა შეადგენს 5 წელს, „Kia Motors Georgia“ გარანტიას იძლევა ავტომობილის შეუფერხებელ მუშაობაზე მათთვის განსაზღვრული საგარანტიო ვადის განმავლობაში და ვალდებულებას იღებს ნორმალური ექსპლუატაციის პირობებში აღმოჩენილი ნებისმიერი საწარმოო დეფექტის აღმოფხვრაზე ყოველგვარი ანაზღაურების გარეშე საგარანტიო ვადის პერიოდში. შესაძლებელია უპროცენტო განვადების გაფორმება და მეორადი ავტომობილის ჩანაცვლება ახლით.

კომპანიას მომხმარებლების მიმართ გააჩნია გარკვეული საგარანტიო ვალდებულებები: ავტომობილის ექსპლუატაციისას რაიმე სახის შეუფერხების გამოვლენისთანავე მომხმარებელმა უნდა მიმართოს „კიას“ ავტორიზებულ სერვისცენტრს; ავტომობილმა უნდა გაიაროს გეგმიური ტექნიკური მომსახურება ყოველ 8 000 კმ გარბენზე, თუ ორიგინალი სათადარიგო ნაწილის შეცვლა მოხდა საგარანტიო ვადის პერიოდში, მაშინ მისი საგარანტიო ვადა იწურება ავტომობილის გარანტიასთან ერთად.

თუ ავტოგანვადების გაკეთებას „ვითიბი ბანკში“ გადაწყვეტთ, ავტოსესხით სარგებლობის ზოგადი პირობები შემდეგია: პირველადი შენატანი - მინ. 15%; საპროცენტო განაკვეთი 0% -დან 15% -მდე; ვადა - მინიმუმ 3 თვე, ხოლო მაქსიმუმ 5 წელი.

„ვითიბი ბანკი“ ერთადერთი ბანკია საქართველოში, სადაც ნებისმიერი ავტოსესხი მტკიცდება 20 წუთში, ანუ 20 წუთში კლიენტს უმტკიცდება კრედიტი და დაახლოებით 1 საათში შეუძლია სალონიდან ახალი მანქანით წავიდეს.

საბუთებიდან კლიენტს მხოლოდ პირადობის მოწმობა სჭირდება. „ვითიბიბანკში“ ავტოსესხით სარგებლობის შემთხვევაში, ბანკი კლიენტს საჩუქრად ავტომობილის 6 თვის დაზღვევას გადასცემს. 28 მაისიდან კი „ვითიბი ბანკი“, „კია მოტორსთან“ ერთად, სიახლეს

მიუხედავად ომის შემდგომი კრიზისა და ამ ფონზე გაყიდვების შემცირებისა, ავტომობილების ბაზარი სტაბილურად მიიწევს წინ და მას ახალი მოთამაშეებიც ემატება.

სთავაზობს მომხმარებელს: „კიას“ ავტო-სალონებში, Kia Cerato-ს, Kia Soul-ისა და Kia Cee'd-ის ყველა მყიდველი საჩუქრად მიიღებს უნიკალურ პაკეტს: 3-წლიან უფასო სერვისს ავტომობილზე (აქციით სარგებლობა შესაძლებელია 28 მაისიდან - 30 სექტემბრის ჩათვლით და მხოლოდ „ვითიბი ბანკის“ განვადების შემთხვევაში).

1 წლამდე ვადით განვადების შემთხვევაში შესაძლებელია 0%-იანი განვადება, ხოლო უფრო ხანგრძლივი ვადის შემთხვევაში გადასახადი თვეში 270 აშშ დოლარიდან იწყება. განვადების მაქსიმალური ვადა 5 წელია. ამასთან ერთად ყველა მყიდველი დასაჩუქრდება ავტომობილის უფასო დაზღვევით 6 თვის მანძილზე.

Kia Cerato, Kia Soul-ი და Kia Cee'd-ი 2013 წლის უახლესი მოდელებია. ავტომობილების ფასი შესაბამისად 16 500, 19 300 და 19 200 აშშ დოლარიდან იწყება.

სადაზღვევო კომპანია „არდი ჯგუფი“ ახალი ბრენდი ქართულ სადაზღვევო ბაზარზე, რომლის ისტორია 2010 წლიდან იწყება. კომპანიამ, დღემდე განხორციელებული ინოვაციური აქტივობებით, შეიძინა ყველაზე სწრაფად განვითარებადი სადაზღვევო კომპანიის სტატუსი. სწორედ ამიტომ ის ერთ-ერთი წარმატებული კომპანიაა ავტომობილებს შორის. „არდი ჯგუფი“ მომხმარებელს სთავაზობს 4 პაკეტს: კასკო „ოპტიმისტი“ - 3,9%, კასკო „სტანდარტი“ - 4,2%; კასკო „ექსტრა“ - 5,5%; კასკო „აბსოლუტი“ - 6,5%; თითოეულ პაკეტში ტარიფის ზრდასთან ერთად იზრდება როგორც დაფარული რისკების რაოდენობა, ასევე დამატებითი მომსახურება.

თუ თქვენ ყურადღებას kia Quoris-ზე შეაჩერებთ, რომელიც 50 000 აშშ. დოლარი ღირს, ამ შემთხვევაში „არდი ჯგუფი“ შემოგთავაზებთ ყველაზე პოპულარულ და ხშირად მოთხოვნილ პაკეტ „აბსოლუტს“, რომელიც კვარტალურად 2900 დოლარი (6,5% ის ნაცვლად 5,8%) ღირს, ხოლო ერთიანი გადახდის შემთხვევაში 2800 დოლარი (6,5% ის ნაცვლად 5,6%), რომელსაც, გარდა იმისა, რომ მოიცავს ყველა სადაზღვევო რისკს, ემატება ისეთი რისკები, როგორცაა უხეში გაუფრთხილებლობა, უწყვეტი ხაზის გადაკვეთა,

არასწორი პარკირება და სხვა რისკები, რომლებიც სხვა კომპანიებში, როგორც წესი, გამონაკლისად ითვლება. ამასთანავე მომხმარებლებს საჩუქრად გადაეცემათ მესამე პირის წინაშე პასუხისმგებლობის დაზღვევა 2000 აშშ დოლარის ლიმიტით და მანქანაში მსხდომი მძღოლისა და მგზავრების უბედური შემთხვევისგან დაზღვევა 8000 აშშ დოლარის ლიმიტით (აქ, რა თქმა უნდა, შეიძლება დამატებითი გადასახადით ლიმიტების გაზრდა მაგ: 10 000, 25000, 50 000 და მეტი) ასევე ისეთი დამატებითი მომსახურებები, როგორც არის: თბილისსა და თბილისის შემოგარენში 25 კილომეტრის რადიუსით ტექდახმარება (საბურავის გამოცვლა, მანქანის დაქოქვა, საწვავის მიწოდება), „არდი ჯგუფის“ „ნოუჰაუ“ სადაზღვევო შემთხვევის დროს 250-ლარიანი საპატრულო პოლიციის ჯარიმის ანაზღაურება.

ერთიანად გადახდის შემთხვევაში მომხმარებელს საჩუქრად გადაეცემა 12 თვის პრემია და აგრეთვე „არდი ქარდი“, რომლითაც კლიენტი მიიღებს 50-ზე მეტ სხვადასხვა სფეროსა და სექტორის კომპანიაში ფასდაკლებებსა და ბონუსებს, მაგ: ფოლკსვაგენის ცენტრში უფასო დიაგნოსტიკა წელიწადში ორჯერ, ფასდაკლება ზეთებზე, საბურავებზე, ფასდაკლება კლუბებში, რესტორნებში, კაფეებში, სამრეცხაოებში, აუზებზე, ფიტნეს-ცენტრებში, და ა.შ. ამასთანავე „არდი ქარდის“ მფლობელები მთელი წლის განმავლობაში ისარგებლებენ მინუს 4-თეთრიანი ფასდაკლებით ლუკოილის ყველა საწვავზე (გარდა რეგულარისა) იმის მიუხედავად, თუ როგორ შეიცვლება ფასი წლის განმავლობაში.

რაც შეეხება ავტოსალონებსა და ავტოჰაუსებს, შეთანხმების მიხედვით კონკრეტულ სალონთან „არდი ჯგუფს“ აქვს ექსკლუზიური რა თქმა უნდა, შედარებით იაფი ტარიფი.

2010 წლიდან საქართველოს საავტომობილო ბაზარზე „თეგეტა მოტორსის“ შვილობილი კომპანიამ „თეგეტა პრემიუმ ვიქტელსმა“ PORSCHE-სა და MAZDA-ს ოფიციალური იმპორტირება დაიწყო.

„თეგეტა პრემიუმ ვიქტელსში“ მიმდინარე გაყიდვების ლიდერი სედანის ტიპის ავტომობილი Mazda 6-ია. სექტემბრიდან საქართველოს წარმომადგენლობა შეუერთდება მსოფლიო სიახლეებს და გასაყიდად გამოიტანს ახალ Mazda 6-ს, რომლის ფასიც 22 000 აშშ დოლარიდან დაიწყება და Mazda CX5-ს, რომლის ფასიც 26 000 აშშ დოლარიდან დაიწყება. მიმდინარე მონაცემებით „მაზდას“ მოდელებში ყველაზე იაფი მანქანა 19 900-დოლარიანი Mazda 3-ია, ხოლო ყველაზე ძვირად ღირებული 36 200 აშშ დოლარად შეფასებული Mazda CX-9. „მაზდას“ ნებისმიერ მოდელებზე ვრცელდება თითქმის ყველა ბანკის განვადება.

განსხვავებულ მომსახურებას სთავაზობენ კომპანიის წარმომადგენლები PORSCHE-ს მომხმარებლებს. ამ შემთხვევაში თითოეულ მომხმარებელთან ინდივიდუალურ მიდგომას იყენებენ, რადგან „პორშე“ პრემიუმ-კლასის მანქანაა და ინდივიდუალურ გაყიდვებზეა გათვლილი. „პორშეს“ The best seller ავტომობილებს შორის, ლიდერობს Cayenne, რომლის ღირებულებაც 49 000 ევროა (კომპანია მსოფლიოს მასშტაბით ევროში ადგენს „პორშეს“ ფასებს და სწორედ ევროს ეკვივალენტში ყიდის), ხოლო მეორე ადგილს 65 000 ევროდ შეფასებული Panamera იკავებს. „პორშეს“ ავტოცენტრში ამ მარკის ყველა მოდელია წარმოდგენილი. ესენია: Boxster-, Cayman-ი, 911, Panamera, Cayenne.

ავტომობილის შეძენის შემთხვევაში „თეგეტა პრემიუმ ვიქტელსი“ მომხმარებელს სთავაზობს 2-წლიან გარანტიას, 9-წლიანი გარანტიის გაგრძელების პერსპექტივით.

„პორშეს“ კომერციული დირექტორი აღნიშნავს, რომ საქართველოში დღემდე მხოლოდ ერთი პრეცედენტი დაფიქსირდა, როდესაც „პორშეს“ მოდელი განვადებით გაყიდულა. რაც შეეხება დაზღვევას, წამყვან სადაზღვევო კომპანიებს აქვთ ექსკლუზიური შეთავაზება „პორშეს“ დაზღვევაზე, ამიტომ კლიენტი თავად აკეთებს არჩევანს, რომელ კონკრეტულ სადაზღვევო კომპანიას ანდობს თავის მანქანას. **F**



„მარენიკო ჯგუფი“
 თავისუფლების მოედნიდან 7
 კილომეტრში „წავკისის ველს“
 აშენებს. რისკიანია თუ არა
 ეკოლოგიურად სუფთა გარემოში,
 დახვეწილ ინფრასტრუქტურასა
 და შესანიშნავ სერვისში
 ინვესტირება?

ქალაქი ქალაქში

XXI საუკუნის საქართველოში პირველი ათწლეულის სამშენებლო ბუმი თვალში საცემი და აშკარა პროცესია. ამ მხრივ თბილისი, რა თქმა უნდა, ლიდერის პოზიციაშია. დედაქალაქის სიმაღლიდან დათვალიერებისას, პირველი, რაც ყურადღებას იქცევს, შედარებით ნაკლები სიმწვანე და სოკოებივით მომრავლებული აქტიური და შეჩერებული მშენებლობებია, თავისი ბეტონმზიდებითა და აშწე-და-ნადგარებით.

ერთ-ერთი კომპანია, რომელმაც ამ ათწლეულის შუა პერიოდში საქართველოში მრავალმილიონიანი ინვესტიციის განხორციელება გადაწყვიტა, იყო „მარენიკო ჯგუფი“. „მარენიკო ჯგუფი“ შედგება ისრაელისა და სხვა უცხოური ქვეყნების წარმომადგენლებისაგან. კომპანია საქმიანობს როგორც ცენტრალურ ევროპაში (რუმინეთი, ბულგარეთი, მოლდოვა და ა.შ.), ასევე კვიპროსში, კოსტა-რიკაში, აშშ-სა და სხვა ქვეყნებში. „მარენიკო ჯგუფის“ წარმომადგენლები განსაკუთრებული პროექტის შექმნის იდეით 2006 წელს ჩამოვიდნენ საქართველოში. მათ სურდათ მჭიდრო სამეზობლო დასახლების შექმნა, რომელსაც ექნებოდა 24/7 დაცვა და განვითარებული ინფრასტრუქტურა. განსაკუთრებული და მიმზიდველი შტრიხი კომპლექსის მდებარეობა უნდა ყოფილიყო. იდეის ავტორებმა შესაბამისი ადგილის ძებნა თბილისის ფარგლებს გარეთ დაიწყეს, ნაცვლად დედაქალაქის უკვე კარგად ათვისებული და დასახლებული ცენტრისა. ურბანული მოსახლეობისთვის გამიზნული ქალაქგარე ლოკაცია ინვესტორის მხრიდან გარკვეულ რისკს გულისხმობს, თუმცა იდეის ავტორებმა ფსონი შეთავაზებული სერვისისა და პირობების დამატებით უპირატესობებზე გააკეთეს: მაღალი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი დაცვა 24/7, საკონტროლო გამშვები პუნქტი, დედაქალაქის ულამაზესი ხედი, სრულად კეთილმოწყობილი ინფრასტრუქტურა, ვასართობი დაწესებულებები,

საბავშვო ბაღი, კლუბები, საცურაო აუზი და სპორტული დარბაზი, სილამაზის სალონი და დიდი სავაჭრო ცენტრი, რომლითაც არამარტო სამეზობლოს მკვიდრები ისარგებლებენ. პროექტში გათვალისწინებულია ყველაფერი, რაც ნებისმიერ თბილისელს შეიძლება დასაჭირდეს და ისურვოს.

სამშენებლო ადგილი თბილისის ცენტრიდან მანძილზე 15 კმ-ის რადიუსში უნდა შერჩეულიყო. სწორედ ასეთი ადგილი არის წავკისი, რომელიც თავისუფლების მოედნიდან 7 კმ-ის დაშორებით მდებარეობს. წავკისი მსუბუქი კლიმატური პირობებითაც გამოირჩევა. „მარენიკო ჯგუფს“ მეორე განსახილველ ვარიანტად მცხეთის რაიონი ჰქონდა, რომელიც ქალაქის მეორე ნაწილთან ძალიან ახლოს მდებარეობს, თუმცა გადამწყვეტ ფაქტორად წავკისის კლიმატური პირობები გამოდგა. წავკისი ზღვის დონიდან 850 მეტრზეა, ყველა მხრიდან მთებით და ტყეებით არის შემოფარგლული, რაც რბილ ტემპერატურას და ეკოლოგიურად სუფთა კლიმატს განაპირობებს. გამოკვლევებისა და ტესტირებების შედეგად დადგინდა, რომ წავკისში ჰაერის დაბინძურება დაახლოებით 10%-ს შეადგენს – 10-ჯერ ნაკლებს დედაქალაქში არსებულ მაჩვენებლებზე.

ამ გადაწყვეტილებას მოჰყვა ხანგრძლივი მოლაპარაკებები ადგილობრივ მცხოვრებლებთან და მიწის მესაკუთრეებთან. 2007 წელს ტერიტორიის შესყიდვის შემდეგ კი დაიწყო „წავკისის ველის“ პროექტის განხორციელება.

2007 წლიდან დღემდე პოლდინგ „მარენიკო ჯგუფმა“ „წავკისის ველში“ \$20 მილიონი ჩადო და პროექტის დასრულებამდე ეს თანხა მუდმივად გაიზრდება.

2008 წლის რუსეთ-საქართველოს ომმა, რასაც მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის ფაქტორიც დაერთო და ამისგან გამოწვეულმა

გალ ვაგნერი,
„მარნიკო
ჯგუფის“
წარმომადგენელი
საქართველოში



ზევით: „წავისის
ველის“ ერთ-ერთი
საცხოვრებელი
სახლი.
ქვევით: ხედი
„წავისის ველის“
საცხოვრებელი
კომპლექსიდან.

სამშენებლო სტაგნაციამ „წავისის ველსაც“ შეუქმნა პრობლემები. ეს იყო გამოწვევა ინვესტორებისთვის და, ამავდროულად, „წავისის ველის“ პოტენციურ მკვიდრთათვის, რადგან არასტაბილურ ეკონომიკურ გარემოში თითქმის ყველა ერიდებოდა უძრავი, მით უმეტეს მშენებარე ქონების შექენას. ძალიან ბევრი სამშენებლო კომპანია, ფაქტობრივად, გაუქმდა და დარჩა უამრავი შეუსრულებელი ვალდებულება მშენებლების მხრიდან. თუმცა ამ ვითარებაშიც კი „მარნიკო ჯგუფმა“ – კვლავ პირადი რისკის ხარჯზე – საკუთარი სახსრებით განაგრძო მშენებლობა. პროექტის ავტორთა შეუპოვრობას უმედგოდ არ ჩაუვლია და „წავისის ველს“ ახალი ინვესტორები შეემატა.

ამ ეტაპზე დასახლებაში უკვე 35 ოჯახი ცხოვრობს და პროექტის პარტნიორი და ინვესტორების წარმომადგენელი ბატონი გალ ვაგნერი ფიქრობს, რომ ეს რიცხვი სექტემბრის ბოლოსთვის 70-მდე გაიზარდება. 2013 წლის ფაფხულის ბოლოსთვის „წავისის ველი“ ცოცხალი სამშენებლო იქნება და არა მხოლოდ მშენებლობა. მშენებლობის დასასრულისთვის დასახლებაში სულ 400 ოჯახი იცხოვრებს. კომუნალურ და საკომუნიკაციო ინფრასტრუქტურაზე კომპანიამ უკვე იზრუნა – თავად შეიძინა და დაამონტაჟა 5 კმ-იანი წყალგამყვანილობა, რომელიც ფოლტრაციის თანამედროვე შესაძლებლობებით არის აღჭურვილი. მხოლოდ ეს კონკრეტული მენაქანი მას \$ 100 000-მდე დაუჯდა. დასახლებაში ასევე გაყვანილია გაზის მილები, ინტერნეტის, ტელევიზიისა და სატელეფონო კაბელები. აღსანიშნავია, რომ კომუნიკაციები მიწისქვეშაა – არც ერთი მილი და კაბელი ჰაერში არაა გაჭიმული და არ აუშნობს დასახლების საერთო ხედს.

ფასებთან დაკავშირებით კომპანიაში აცხადებენ, რომ მათი მიზანი თავიდანვე ისეთი სამშენებლო დასახლების შექმნა იყო, სადაც სახლი თავის მიწის ნაკვეთთან ერთად არ იქნებოდა იმაზე ძვირი, ვიდრე, მაგალითისთვის, ვაკეში ან საბურთალოზე. დღესდღეობით კვადრატული მეტრი „თუთრი“ კარკასი „წავისის ველის“ დასახლებაში ღირს \$950 და ამ ფასში შედის 5-ჰექტარი დიდი მიწის ნაკვეთი სახლის შემოგარენში. დაახლოებით ასეთ ფასად ქალაქის ცენტრში იყიდება მხოლოდ ბინა, ყოველგვარი მიწის ნაკვეთისა და სხვა მომსახურების გარეშე. მსურველს „წავისის ველი“ 5-წლიან საშეღავათო პერიოდს და ამ ვადაზე გადანაწილებულ გადახდის გეგმასაც სთავაზობს. ივნისის ბოლოს ფასების \$20-30-ით ზრდა იგეგმება, რადგან ამ დროისთვის უკვე დასრულებული იქნება ასფალტის დაგების პროცედურები.

კომპანიის მენეჯმენტის გათვლით, „წავისის ველი“ იქცევა იმდენად პოპულარულ და სასურველ დასახლებად, რომ შეიძლება კვადრატულ

მეტრზე ფასმა \$3 ან 4 ათასის ნიშნულს მიაღწიოს.

„წავისის ველში“ სახლის შექენის მსურველს კომპანია სრულ თავისუფლებას სთავაზობს. ნებისმიერ მსურველს, პროექტის არქიტექტორთან კონსულტაციის შემდეგ, საკუთარი გემოვნებითა და წარმოდგენებით შეუძლია აიშენოს ოცნების სახლი. არსებობს ასევე დასახლების მეორე ტიპი, რომელსაც მთლიანად კომპანია აპროექტებს და აგრეთვე რამდენიმე ვილა, რომლებიც ძირითადად საზღვარგარეთ მცხოვრებ ქართველებზეა გათვლილი.

პროექტის მეორე ეტაპი არის „წავისი ჰილსაიდი“, რომელიც 184 ობიექტს მოიცავს, მესამე ეტაპი – „წავისი პარკი“ 40 ობიექტისგან შედგება, მეოთხე ეტაპი კი – „წავისი რივერია“ – 119 თაუნჰაუსისგან. საცხოვრებელი კომპლექსის მხატვრული ნაწილის ავტორი ცნობილი სკულპტორი გია ჯაფარიძეა.

გარდა წავისისა, უცხოელი ინვესტორები ლილოს ბაზრობის მიმდებარე ტერიტორიაზე კომერციული პროექტის მშენებლობის წამოწყებასაც აპირებენ; ასევე დაგეგმილია დასახლებული სახლების მშენებლობა ბათუმში, ზღვასთან ახლოს, მაქსიმუმ 100კვმ პატარა ბაღით, თუმცა კომპანიაში აცხადებენ, რომ ამ ეტაპზე „წავისის ველი“ მათთვის ყველაზე პრიორიტეტული პროექტია და სანამ პროექტის 70-80% არ იქნება გაყიდული, მენეჯმენტი ახალ პროექტებში ინვესტირებას არ აპირებს.

დასავლეთის მჭიდროდ ურბანიზებულ ქალაქებში ამგვარი მშვიდი სამშენებლოები უდიდესი პოპულარობით სარგებლობს. თუმცა ხმაურიან და დაბინძურებულ ქალაქის გარემოსთან გამთხოვება ექსკლუზიური სიამოვნებაა, ამიტომ პრესტიჟული ე.წ. Gated Community-ების ელიტარული უბნები ძირითადად გამორჩეული სოციალური სტატუსის ფენისთვისაა ხელმისაწვდომი, განსხვავებით საქართველოს განვითარებადი ბაზრისგან, სადაც უძრავი ქონების ეს ტიპი მხოლოდ ახლა იკიდებს ფეხს. „წავისის ველის“ პერსპექტივაც ამკარაა: აბა, ვინ იტყვის უარს დედაქალაქის გადატვირთული გარემო მყუდრო და სუფთა სამეზობლოზე გაცვალოს დედაქალაქის ცენტრიდან 7-ილდე კილომეტრის მოშორებით?

ნინო ნადიბაიძე

ბიზნესლოგიკის ნოვატორი, რომელმაც თითქმის მოკლა სადამ ჰუსეინი

დღორონ კემპელი ტექნოლოგიების სფეროს ყველაზე წარმატებული მეწარმეა ბოსტონში. მისი ბექგრაუნდი დაკავშირებულია ისრაელის სამხედრო ისტორიის ყველაზე საიდუმლო სპეცოპერაციებთან... და ამერიკულ ბიზნესთან.

ავტორი: ნათან ვარდი

მე უკვე ბენიტში იყო, როდესაც შუა უდაბნოში ისრაელის ყველაზე ელიტური სპეცდანიშნულების დანაყოფი ადამიანთა ჯგუფს მიუახლოვდა. ვრაცყელებად გადაცმული ჯარისკაცები ორი დღით ადრე ვერტმფრენებით ჩამოფრინდნენ ამ ადგილიდან ასობით მილის დაშორებით და ჯიპებით გაემგზავრნენ მიტოვებული ფორპოსტისაკენ, რათა მონაწილეობა მიეღოთ ისრაელის „კომანდოსის“ ისტორიაში ყველაზე სადავო, სარისკო და საიდუმლო მისიაში.

ეს იყო სადამ ჰუსეინის მკვლელობის რეპეტიცია.

ორ თანამებრძოლთან მდგომმა ლიდერმა, დღორონ კემპელმა, 300 იარდის მანძილზე დაინახა ხაკისფერ უნიფორმასა და წითელ ბერეტში გამოწყობილი მამაკაცი. ეს იყო ებრაელი ჯარისკაცი, რომელიც ჰუსეინის როლს ასრულებდა დიქტატორის ბიძის დაკრძალვის ინსცენირებაში. ამ ოპერაციისათვის კემპელის 30-კაციანი ჯგუფი ბოლო 6 თვის განმავლობაში ემზადებოდა.

რადიოკავშირზე პასუხისმგებელი კემპელის თანამებრძოლი იქვე იყო მიმალული და მუდმივი დიალოგი ჰქონდა სამი მილის დაშორებით მდგარ ძირითად ძალებთან, რომლებიც შეიარაღებული იყვნენ ამ მისიისათვის სპეციალურად შემუშავებული მართვადი ჭურვებით. ახლოდან ამ მოვლენებს აკვირდებოდა ისრაელის არმიის უმაღლესი გენერალიტეტი, მათ შორის იყო თავდაცვის მინისტრიც. თუ ეს სიმულაცია წარმატებით ჩაივლიდა, ისინი, სავარაუდოდ, გასცემდნენ ნამდვილი მისიის განხორციელების ბრძანებას და მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ავადსახსენებელი მმართველი, ადამიანი, რომელიც XX საუკუნის მნიშვნელოვანი ნაწილის განმავლობაში მუდმივად ემუქრებოდა მეზობლებსა და საკუთარ ხალხს და რომელმაც დაიფიცა, რომ ისრაელს გაანადგურებდა, შესაძლოა სულ მალე მომკვდარიყო – გამქრალიყო აფეთქების მსურველ კვამლში.

შემდეგ უდაბნო გამაყრუებელმა აფეთქებამ შეძრა. და ყველა-

ფერი შეიცვალა.

1992 წელს, ამერიკელების ვრაცყი შეჭრამდე ათი წლით ადრე, კემპელი ხელმძღვანელობდა ისრაელის საიდუმლო მისიას, რომლის მიზანიც იყო სადამ ჰუსეინის განადგურება და ისტორიის მიმართულების შეცვლა. ნაცვლად ამისა, მისიის გენერალური რეპეტიციის დროს ისრაელის უდაბნოში ხუთი ჯარისკაცი დაიღუპა, ცოცხლად დარჩენილთა ცხოვრება კი რადიკალურად დასამუდამოდ შეიცვალა. მათ შორის, კემპელისაც. ის საცხოვრებლად გადავიდა აშშ-ში, სადაც ახლა ქმნის ტექნოლოგიურ კომპანიებს, რომლებსაც მხარს უჭერენ ვენჩურული კაპიტალის სფეროში ცნობილი სახელები. თავისი პირველი კომპანია მან IBM-ს მიჰყიდა დაახლოებით \$200 მილიონად, ამჟამად კი ავითარებს მეორეს, რომელსაც კიდევ უფრო დიდი პოტენციალი ექნება.

ამასთან, აღმოჩნდა, რომ ის ბევრად მეტია, ვიდრე ისტორიული ცნობისმოყვარეობის დაკმაყოფილების წყარო. როდესაც ახლო აღმოსავლეთში კვლავ გამწვავდა სამხედრო დაძაბულობა, მისმა ისტორიამ საშუალება მოგვცა ჩაგვეხედა ისრაელის სპეცდანიშნულების ელიტური დანაყოფის „საიერეტ მატკალის“ (Sayeret Matkal) საიდუმლო სამეწარმეო კულტურაში და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, გაგვევო, მიუხედავად მცირერიცხოვანი მოსახლეობისა, როგორ იქცა ისრაელი მსოფლიოს ერთ-ერთ ელიტურ ტექნოლოგიურ მოთამაშედ.

ამჟამად კემპელის შტაბბინა განთავსებულია ბოსტონის 128-ე ავტომაგისტრალის დასავლეთ მხარეს მდებარე ოფის-პარკის პატარა ოთახში, სადაც მხოლოდ ცარიელი მაგიდა დგას, რომელზეც არ არის არც ტელეფონი, არც კომპიუტერი – არაფერი, ლეპტოპის კაბელისა და Kleenex-ის ხელსახოცების გარდა. 49 წლის კემპელი თავდასხმებს PowerPoint-ისა და WebEx-ის საშუალებით გვემავს, მისი მისიაა, შეცვალოს საინფორმაციო ტექნოლოგიების ინფრასტრუქტურა, რომელიც წლების განმავლობაში ეყრდნობოდა კორ-



©2013 F. FICKER

პორაციებს. ის ცდილობს ჩაანაცვლოს რამდენიმე სერვისი და პროდუქტი ერთი მოწყობილობით, რომელიც მონაცემებს უფრო მოქნილად დაამუშავებს. მან 90 ადამიანი გადმოიბირა სხვა კომპანიებიდან თავის SimpliVity-ში სამუშაოდ და დაარწმუნა Accel Partners-ისა და Kleiner Perkins-ის მსგავსი ინვესტორები მასში \$43 მილიონი ჩაედოთ. „შეუძლებელი არაფერია, – ამბობს კემპელი. – რწმენა, რომ ყველაფერი შესაძლებელია, სამხედრო სამსახურის პერიოდში განმითქვამდა, რადგან რასაც ჩვენ ვაკეთებდით, არ ყოფილა რაღაც ძველის განმეორება“.

კემპელის თანამშრომლები და მისი პარტნიორები არ იცნობენ მისი სამხედრო კარიერის დეტალებს. ის ამბავ არასდროს საუბრობს. ეს მის რეზიუმეშიც კი არ არის მითითებული. ჰუსეინის წინააღმდეგ დაგეგმილ შეთქმულებაში მისი მონაწილეობის შესახებ არავინ იცოდა ისრაელის საზღვრებს გარეთ. იქ კი ნოემბერში ტელევიზიით პირველად აჩვენეს ებრაულენოვანი დოკუმენტური ფილმი, რომელიც საიდუმლო სამსახურის შესახებ მოგვითხრობდა. დეკემბერში, როდესაც კემპელს პირველად დავეკავშირდით, ის ეცადა გადაერწმუნებინა FORBES-ის მასზე სტატიის დაწერისგან, მაგრამ ბოლოს და ბოლოს, როდესაც მიხვდა, რომ ნებისმიერ შემთხვევაში გააკეთებდით ამას, უფლება მოგვცა SimpliVity-ში ვწვეოდით და რამდენიმე შეკითხვა დაგვევა.

სიფრთხილე და წინდახედულება მას ძვალ-რბილში აქვს გამჯდარი, რაც შედეგია II-წლიანი სამხედრო სამსახურისა, როდესაც ის იყო ისრაელის ისტორიაში ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტიანი კომანდოსი. იმ ინციდენტამდე, რომელმაც მის სამხედრო კარიერას დაუსვა წერტილი, მას მონაწილეობა ჰქონდა მიღებული ათობით მისიაში, რომელთა უმეტესობა მტრის ტერიტორიაზე იყო განხორციელებული. მას უამრავი ჯილდო ჰქონდა მიღებული და ბევრი განიხილავდა, როგორც ერთ-ერთ სამომავლო კანდიდატს არმიის გენშტაბის უფროსის პოსტზე. მეტიც, მის

დანაყოფში მსახურობდა ისრაელის ორი პრემიერ-მინისტრი: ბენიამინ ნეთანიაჰუ და ეჰუდ ბარაკი. „პირადი გამოცდილებიდან გამომდინარე, ვიცი, რას ნიშნავს ასეთი ოპერაციების ხელმძღვანელობა და მეგონა, ვერავინ შეძლებდა ჩემს გაცეხებას, უთხრა ბარაკმა FORBES-ს. დორონი გამონაკლისი იყო. ის მართლაც უძლიერესი გახლდათ“.

არქიტექტორისა და სკოლის მასწავლებლის შვილს წარმატება თავიდანვე სდევდა თან. გონიერი და სპორტული კემპელი თამაშობდა ისრაელის ხელბურთის ეროვნულ ასოციაციის ნაკრებში და ამის გამო გათავისუფლებული იყო სამხედრო სამსახურისაგან. ის ნებაყოფლობით ჩაეწერა საიდუმლო და საშინ „საიერუტ მატკალში“ და გაიარა მკაცრი კონკურსი, რომლის შედეგადაც 6000 კანდიდატიდან 30 შეირჩა. ის სწრაფად დაწინაურდა და მალე დანაყოფის მეთაურის მოადგილედ დაინიშნა.

კემპელი თავს არიდებს საუბარს დანაყოფის სპეციალურ მისიებზე, რომლებიც უმეტესწილად გასაიდუმლოებულია, მაგრამ ზოგი რამ მაინც ცნობილია. მაგალითად, 80-წლების დასაწყისში კემპელი ხელმძღვანელობდა ჯგუფს, რომელმაც შტურმით აიღო შეიარაღებული არაბი ტერორისტების მიერ გატაცებული ავტობუსი და მგზავრები გადაარჩინა. ორ სხვა შემთხვევაში კემპელი მონაწილეობდა ისრაელის ტერიტორიაზე შემოსული ტერორისტების გამოვლენისა და განადგურების ოპერაციაში. თუმცა, როგორც ჩანს, ეს ინციდენტები ნაკლებად საშიში და სარისკო იყო იმ დავალებებთან შედარებით, რომლებიც დღემდე გასაიდუმლოებულია.

არის კიდევ ერთი ამბავი, რომელზეც კემპელი ზოგადად საუბრობს. ისრაელის უსაფრთხოებისათვის ძალიან მნიშვნელოვანი მისიით მტრის ქვეყანაში მყოფი მისი გუნდი, სადაზვერვო სამსახურის შეცდომის გამო, ჩასაფრებას გადააწყდა. კემპელმა თავისი ჯგუფი ხაფანგიდან ერთი გასროლის გარეშე გამოიყვანა,

ისე, რომ ახლოს განლაგებულმა მტრის დანაყოფმა ვერაფერი გაიგო. ის, რომ კემპელმა შეძლო ამის გაკეთება ისრაელის გენერალიტეტმა და პრემიერ-მინისტრმა დიდ წარმატებად შეაფასეს. შესაძლოა ამან ქვეყანა ომისაგან იხსნა.

სადაც ჰუსეინის მკვლელობასთან დაკავშირებული გეგმა, რომელიც ისრაელის მიერ იყო შემუშავებული, რთული და კომპლექსური გახლდათ. ეს იდეა განრდა რამდენიმე თვეში მას შემდეგ, რაც ყურეში პირველი ომის დროს ჰუსეინმა ისრაელს SCUD-ის რაკეტები ესროლა და აშშ-სთან მყიფე კოალიციის გამო მან უარი თქვა საპასუხო ცეცხლის გახსნაზე.

ჰუსეინის განადგურება იმნიშნავდა ისრაელის წინაშე არსებული საფრთხის განეიტრალებას და იმ ადამიანის მოცილებას, რომელსაც ისრაელის ლიდერები განიხილავდნენ მათი ქვეყნისთვის გრძელვადიანი საშიშროების წყაროდ, რომლის წინააღმდეგაც შეუპოვრად უნდა ემოქმედათ.

კემპელი პასუხისმგებელი იყო იმ ოპერაციაზე, რომელსაც მხარს პრემიერ-მინისტრი იცხაკ რაბინი უჭერდა. როგორ შეძლებდა ის პარანოიით შეპყრობილ დიქტატორთან მიახლოებას, რომელსაც რამდენიმე სასახლე ჰქონდა? ჰუსეინზე თავდასხმის თავდაპირველი გეგმით, ეს უნდა მომხდარიყო ომის დროს დაზიანებული ბაღდადის ხიდის გახსნის ცერემონიაზე, რომელსაც, ისრაელის სადაზვერვო სამსახურის მონაცემებით, ჰუსეინი უნდა დასწრებოდა. მაგრამ საბოლოოდ გადაწყდა, რომ ის უნდა მოეკლათ მის მშობლიურ ქალაქ ტიკრიტთან ახლოს მისი მომაკვდავი ბიძის მოსალოდნელი დაკრძალვის დროს. კემპელი უნდა მოხვედრილიყო დაკრძალვაზე და თავისი ჯგუფის წევრებისთვის შეეტყობინებინა ჰუსეინის ზუსტი ადგილმდებარეობა, რის შემდეგაც ისინი ერაყელ დიქტატორს მართვად ჭურვებს დაუშენდნენ. ისრაელის უდაბნოში ჩატარებულმა პირველმა ორმარეპტეტივამ კარგად ჩაიარა, მაგრამ მესამე მცდელობის დროს ჭურვის ტაიმერი



1980-90-იან წლებში კემპელი ისრაელის ყველაზე იმედის მომცემი სამხედრო ოფიცერი იყო.

აირია, რადგან კომანდოსის ჯიბი გარკვეული დროით ქვიშაში გაიჭყდა. ამის გამო ჭურვი გავარდა უფრო ადრე – იმ ვარჯიშის დროს, როდესაც ებრაელი სამხედროები ერაყელების გადაადგილებას სიმულირებდნენ.

ამ კრახის შემდგომი რამდენიმე თვე ყველაზე მძიმე იყო კემპელის ცხოვრებაში. როგორც მისიის ხელმძღვანელმა, მან სრული პასუხისმგებლობა აიღო ამ ტრაგედიაზე. „უდიდეს ტკივილს განვიცდიდი. ადამიანების დაღუპვის გამო დანაშაულის გრძნობა მტანჯავდა, – ამბობს კემპელი. – მე ადამიანთა იმედების გამართლება მონდოდა“. მას ტკივილი მიაყენეს გარდაცვლილი ჯარისკაცების ოჯახებმა, რომლებმაც ბრალი დასდეს ამ ინციდენტის მიუხედავად მისი სამხედრო ხელმძღვანელობასთან გარიგებაში და ებრაელმა სამხედროებმა, რომლებმაც ის სამხედრო ტრიბუნალის წინაშე დაადანაშაულეს. ინციდენტი უკიდურესად პოლიტიზებული გახდა და მისიში მონაწილე გენშტაბის ბევრი წევრი მომხდარში ერთმანეთს ადანაშაულებდა. კემპელმა დანაშაული საკუთარ თავზე აიღო – ეს გახლდათ ბედისწერა, რომელიც იმაზე ბევრად მძიმე იყო, ვიდრე მაშინ იქნებოდა, ერაყში რომ ჩავარდნილიყო. გარდა ამისა, მას ჩამოერთვა მაიორის წოდება და აეკრძალა სამხედრო მეთაურობა ორი წლით – სიმბოლური ვადით, რომელიც ამ განაჩენის მიღების დროისათვის უკვე

გასული იყო.

მიუხედავად იმისა, რომ ხელმძღვანელობა სთხოვდა დარჩენილიყო, კემპელი ჯერ კიდევ სამხედრო ტრიბუნალის დასრულებამდე შეუდგა სწავლას ჰარვარდის ბიზნესსკოლაში, სადაც მისმა თანაკურსელებმა არც კი იცოდნენ, რომ თავის სამშობლოში ის ეროვნულ ტრაგედიაში იყო გახვეული. სამხედრო ცენზურის წესების გამო კემპელი ისრაელში იყო ცნობილი, როგორც ოფიცერი „კ“ და ეს ინციდენტი არასოდეს დაუკავშირებიათ ჰუსეინის მკვლელობის მცდელობასთან, სანამ ის 2003 წელს არ დაიჭირეს. არც ჰარვარდში სწავლისას და არც სხვა დროს კემპელი არ საუბრობდა თავისი სამხედრო სამსახურის შესახებ. „ჩვენ არაფერი ვიცოდით მის საქმიანობაზე და ახლაც არ ვიცით, რა გამოცდილება აქვს მიღებული ისრაელის შეიარაღებულ ძალებში“, – ამბობს ტომ პატერსონი, სანფრანცისკოელი მეწარმე და კემპელის ყოფილი კურსელი, რომელთანაც ის ახლაც მეგობრობს. „ბიზნესსკოლაში ის კარგად ატარებდა დროს, – დასძენს ჰონკონგელი ბიზნესმენი ლიუს ჩანი. – მისთვის ეს თვითაღმოჩენის ინტენსიური პერიოდი იყო“.

კემპელმა გაიაზრა, რომ ბიზნესკარიერა შესაძლოა იყოს პრაქტიკაზე ორიენტირებული და მას ეს კარგად გამოუვიდა. აშშ-ში ის თავს კომფორტულად გრძნობდა, ვინაიდან ბავშვობა ბოსტონთან ახლოს ჰქონდა გატარებული და ბოლოს და

ბოლოს ამერიკის მოქალაქეც გახდა. განსხვავებით ისრაელური ტექნოლოგიური წარმატების ისტორიებისაგან, რომლებიც ძირითადად მოგვითხრობს იმ ადამიანებზე, რომლებიც შემოსავალს არმიში მიღებული უნარების გამოყენებით იღებენ, კემპელი არ იყო ტექნოლოგი. მას ჰქონდა ხარისხი ფილოსოფიასა და სამართალში, ასევე ჰარვარდის ბიზნესადმინისტრირების მაგისტრის წოდება. თავის უნიკალურ სამხედრო დანაყოფში ის გარკვეულწილად მოქმედებდა, როგორც სტარტაპის დამფუძნებელი, ვინაიდან ასრულებდა გათვლილ რისკებთან დაკავშირებულ, ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავებულ რთულ მისიებს, რომელთაგან თითოეული დეტალურ დაგეგმვასა და ინოვაციურ მიდგომას მოითხოვდა. „საიერეტ მატკალი“ ამაცობს იმით, რომ მის წევრებს გონება უფრო განვითარებული აქვთ, ვიდრე კუნთები.

მაგალითისთვის, „საიერეტ მატკალში“ სამსახურისას მის წევრს შეეძლო 6 თვეში დაუფლებოდა ავტომექანიკოსის პროფესიას და უცხო ქვეყანაში ისე შეეცვალა მანქანის ძრავა, რომ სხვაობა ექსპერტსაც კი ვერ შეეძინა. ან, სხვა მისიის ფარგლებში, აეთვისებინა მეზაღის უნარ-ჩვევები. კემპელთან საუბრისას ნათელი ხდება, რომ ღრმა კონცენტრაციამ და გამჭრიახობამ, რომლებიც აუცილებელია ასეთ სამხედრო მისიებში, მასში მიზანდასახულობა განავითარა. ის არ განიცდიდა არავითარ პირად მტრობას თავის უშუალო მოწინააღმდეგეთა მიმართ. „ეს იყო სამეწარმეო ელემენტი – რთულ სიტუაციებში ზუსტად და უშეცდომოდ მოქმედების აუცილებლობა. სწორედ ასეთ სიტუაციებში შემიძლია საკუთარი თავის რეალიზება, – ამბობს კემპელი. – მე ეს მომწონდა“.

თავისი ბიზნესპარიმრა კემპელმა დაიწყო გაყიდვებისა და მარკეტინგის განყოფილების უფროსის თანამდებობით ციფრული ვიდეოების გაზიარების სტარტაპში, რომელიც მასანუსტეტის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის კურსდამთავრე-

ბულებმა სან-ფრანცისკოში დააფუძნეს. მას შემდეგ, რაც ეს კომპანია გაიყიდა, მონაცემთა შენახვისა და მართვის გიგანტმა, EMC-მა, კემპელი ბოსტონში მიიწვია ვიდუოაუდიოფოტომონაცემთა შენახვაზე სპეციალიზებული განყოფილების შესაქმნელად. მომდევნო სამი წლის განმავლობაში კემპელმა, რომელიც 350 ადამიანს ხელმძღვანელობდა, კომპანიას ასობით მილიონი დოლარის მოგება მოუტანა. შემდეგ ის წამოვიდა, რათა აემუშავებინა პროგრამული უზრუნველყოფის შემნახველი პატარა კომპანია, მაგრამ EMC-ს ეს არ აწყობდა და მისი დაბლოკვის მიზნით სასამართლოში შეიტანა სარჩელი, რომელსაც საფუძვლად დაუდო მის მიერ ხელმოწერილი შეთანხმება კონკურენტულ საქმიანობაზე უარის თქმის შესახებ. კემპელმა მიიღო კრეატიული გადაწყვეტილება: მან დატოვა კომპანია და სათავეში ჩაუდგა ჯგუფს, რომელმაც ძალიან იაფად შეიძინა ისრაელში მდებარე EMC-ის კვლევითი ცენტრი.

ამ ცენტრის საფუძველზე მან მასაჩუსეტსში დააფუძნა კომპანია Diligent Technologies-ი, სადაც შეიქმნა შენახველი პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელმაც მსხვილ კომპანიებს მისცა მონაცემების უზარმაზარი ფირების ნაცვლად დისკზე შენახვის საშუალება, ეფუძნებოდა რა ზედმეტი მონაცემების წაშლის ინოვაციურ მეთოდს. კემპელის პროდუქტის გაყიდვა Data Systems-მა დაიწყო და ასე გახდა ის მსხვილი მოთამაშე, რომელიც ხშირად IBM-საც კი უსწრებდა. 2008 წლისთვის IBM-მა Diligent-ის შესყიდვის სურვილი გამოთქვა. იმ ადამიანთა თქმით, რომლებიც ამ გარიგების დეტალებს იცნობენ, დღეს Diligent-ი IBM-ში ცნობილია, როგორც „ციფერი გიგანტის“ (IBM-ის მეტსახელი) მიერ ნაყიდი საუკეთესო პატარა კომპანია. კემპელის შემოსავალმა, სავარაუდოდ, ათობით მილიონი შეადგინა.

IBM-სათვის სავალდებულო სამუშაოს შესრულების შემდეგ კემპელი დაინტერესდა იდეით, რომ ცოტა ხანში კორპორაცი-



თქვენ ასიმილირებული იქნებით

მონაცემთა ცენტრებში სერვერების, შენახველი სისტემების, პროგრამული უზრუნველყოფის პაკეტებისა და მოდულების ერთიანი პროდუქტი ჩანაცვლების მცდელობით კემპელი უტევს მსოფლიოს ყველაზე სწრაფად მზარდ ტექნოლოგიურ ბაზრებს. იხილეთ:

\$141 მილიარდი – 2012 წელს IT მონაცემთა ცენტრების სისტემების დანახარჯი მსოფლიო მასშტაბით.

8,3 მილიონი – მსოფლიო მონაცემთა ცენტრების საერთო რაოდენობა. 56% – საშუალო წლიური ხარჯების ზრდა ინფრასტრუქტურულ პროდუქტებზე.

\$43 მილიონი – კემპელის მიერ მოპოვებული დაფინანსება SimpliVity-ის განვითარებისათვის.

90 – SimpliVity-ის თანამშრომელთა რიცხვი.

წყარო: SIMPLIVITY, GARTNER IDC.

ბი მონდომებდნენ იმ ძვირად ღირებული მოუქნელი სისტემის შეცვლას, რომელიც შექმნილი იყო მათ მონაცემთა ცენტრებში (ერთი დანიშნულების მქონე ათობით მოწყობილობისა და პროდუქტის გაყიდვა სხვადასხვა მოვაჭრის მიერ, რაც ეხებოდა ყველაფერს – მონაცემთა შენახვიდან მის გაგზავნამდე) და ისეთი პროგრამული უზრუნველყოფის განვითარება, რომელიც მულტიფუნქციურ ოპერატიულ სისტემებს ერთ კომპიუტერზე მუშაობის საშუალებას მისცემდა, შესაძლებელი გახდებოდა. 2009 წელს, როდესაც კემპელმა ტექნიკოსებს გაუზიარა IT-ის გამართვის იდეა ყველა ამ მოწყობილობის ერთ ასიმილირებულ ბლოკში მოთავსებით, პასუხად მიიღო, რომ ამის განხორციელება ძალიან რთული იქნებოდა და კომპანიები თა-

ვიანთ მონაცემთა ცენტრებში ასეთი მნიშვნელოვანი ცვლილების შეტანის წინააღმდეგ წავიდოდნენ. „მაგრამ მათ ვერ ამიხსნეს, რატომ არ შეიძლებოდა ამის გაკეთება“, – ამბობს კემპელი. ამ პრობლემის გადასაჭრელად მან ექსპერტები მოიწვია. სამი თვის შემდეგ მათ გარკვეულ შედეგს მიაღწიეს და კემპელმა გადაწყვიტა, ამ მიმართულებით სვლა გაეგრძელებინა.

უესტბოროში (მასაჩუსეტსი) დაფუძნებული SimpliVity-ი სამი წლის განმავლობაში გასაიდუმლოებულად მუშაობდა. კომპანიის პერსპექტივებზე ის იმ ადამიანებსაც კი არ ესაუბრებოდა, რომელთა დასაქმებასაც აპირებდა, ვიდრე ისინი SimpliVity-ში მუშაობაზე არ დათანხმდებოდნენ და ხელს არ მოაწერდნენ შეთანხმებას გაუხმარებლობის შესახებ. კემპელი მოულოდნელობის ელემენტს ყოველთვის ძალიან მნიშვნელოვან ტაქტიკურ უპირატესობად განიხილავდა. ოფისში, რომელიც მასაჩუსეტსის ავტომაგისტრალისა და 495-ე გზატკეცილის კვეთაზე მდებარეობდა, კემპელმა შექმნა SimpliVity-ის მთავარი პროდუქტი – OmniCube-ი. გარდა აპარატურისა და პროდუქციის დიდი რაოდენობის – ისევე როგორც მათი შეძენისა და მოვლის ფასის – შემცირებისა, OmniCube-ი ცდილობს ერთიანი მონაცემები უფრო მართვადი და მობილური გახადოს. ეს შესაძლებელია Diligent-ში შექმნილი საიდუმლო მეთოდის წყალობით, რომელიც შლის ზედმეტ მონაცემებს, რის შედეგადაც მონაცემები უფრო მარტივად აღწევს „ღრუბელ“ სერვისებს და მათი გლობალური ადმინისტრირება ერთი წერტილიდან არის შესაძლებელი. IT კონვენგაციის იდეამ დიდი პოპულარობა მოიპოვა მას შემდეგ, რაც VMware-მ, Cisco-მ და EMC-მა შექმნეს ერთობლივი საწარმო არსებული პროდუქციის თავმოყრის მიზნით. „IT კომპანიების მუშაობის გამართვის იდეა აუცილებელი გახდა, რადგან IT-სათვის გამოყოფილი კორპორაციული ბიუჯეტის 80% მათი გამართული მუშაობის უზრუნველყოფაზე იხარჯება, – ამბობს 451 Research-ის დარ-

გობრივი მრეწველობის ანალიტიკოსი სიმონ რობინსონი. - SimpliVity-ის მიდგომა ყველაზე ამბიციური და რადიკალურია“.

SimpliVity-ში კემპელმა Diligent-ის რამდენიმე გამოგონება დანერგა და საკმაოდ ადვილად მოიპოვა ფინანსური მხარდაჭერა. კერძო სააქციო კომპანიის, Clayton Dubilier & Rice-ის, პარტნიორი დევიდ ნოვაკი, რომელმაც ერთ-ერთმა პირველმა გააკეთა პირადი ინვესტირება კემპელთან მეგობრობიდან გამომდინარე, ამბობს: „ფსონმა, რომელიც მე დავედ, გაამართლა“. მისი ძველი ინვესტორები Accel-ი და Charles River Ventures-ია. სილიკონის ველის დაფინანსების მეორე რაუნდის დროს კემპელი შეხვდა კლაინერ პერკინსის პარტნიორს, მეტ მერფის, რომელმაც მეორე დღეს ის თავის პარტნიორებს შეახვედრა. „თქვენ მას ხედავთ და ხვდებით, რომ ის მართლაც უძლიერესია, - ამბობს მერფი. - მე მისი ხელიდან გაშვება არ მინდოდა. მას ყველაფერი გამოუვა“. შარშან კლაინერი SimpliVity-ის დაფინანსების რაუნდს \$25 მილიონით ჩაუდგა სათავეში.

გაწონასწორებულ და თავაზიან კემპელში სერჟანტს ვერ ამოიცნობთ. ის საქმეს მშვიდად უძღვება, ყველაფერს გულდასმით აანალიზებს და დიდ ყურადღებას უთმობს დეტალებს. ფილოსოფიურ განწყობაზე დამდგარ კემპელს თავისი იდეის პოპულარიზებისათვის ხშირად მოჰყავს პარეტოს პრინციპი, რომლის მიხედვითაც მისიის უკანასკნელი მეხუთედი ფაზის განხორციელებას ძალისხმევის 80%-ის გამოყენება სჭირდება. ცხადია, რომ ის ძალიან მოწესრიგებულია. „ჩემი აზრით, მარათონის დაწყებიდან 5 მილის შემდეგ სტიმული იკარგება“, - ამბობს ის.

კითხვაზე, თუ რა არის საერთო სამხედრო სამსახურსა და ბიზნესს შორის, კემპელმა ფერადი გრაფიკით გასცა პასუხი. ისეთი მახასიათებლები, როგორცაა ინოვაციური მიდგომა, იერარქიულობა და კაპიტალის ინტენსიურობა ერთნაირად მნიშვნელოვანია როგორც მისი ყოფილი სამხედრო დანაყოფისათვის, ისე IT

სტარტაპისათვის. თუმცა ამ გრაფიკში რისკის დონე სამხედრო დანაყოფისათვის უფრო მაღალია. Diligent-ის საპროექტო განყოფილების ყოფილი ხელმძღვანელი რონ აშერი, რომელიც ახლა IBM-ში მუშაობს, იხსენებს იმ უამრავ სამუშაო შეხვედრას, რომლებიც მკაცრი კემპელის მოთხოვნით იმართებოდა. „ის ხელმძღვანელობდა ჩვენს კვლევას ისე, რომ შევძლებოდა მის ირგვლივ ბიზნესის აწყობა და არა პატენტის ან სამეცნიერო სტატიის შექმნა“, - ამბობს აშერი.

კემპელის კომპანიებში ყოველი დეტალის შეფასება, შემდეგ კი მათი საბოლოო გადამოწმება ხდება, რასაც ის უწოდებს PAR-ს, რომელიც ხორციელდება ყველა კუთხით, დაწყებული შეხვედრებით, დამთავრებული შენობის იჯარასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილების მიღებით. „სტარტაპთა უმეტესობა დისფუნქციურია; მათგან ხუთში მიმუშავია, - ამბობს SimpliVity-ის მარკეტინგის განყოფილების ხელმძღვანელი ტომ გრეივი. - დორონს სურს პირადად დარწმუნდეს, რომ სავაჭრო გამოყენებისათვის სათანადო მაისურები გვაქვს შერჩეული“. კემპელი ახალ თანამშრომლებს პირადად უტარებს ინსტრუქტაჟს სამ-ნახევარი საათის განმავლობაში. შარშან, როდესაც SimpliVity-ი ჩრდილიდან გამოვიდა, VMware-ის უდიდესი IT კონფერენციის ჩასატარებლად კემპელმა საუკეთესო ადგილი შეარჩია და გათამაშების პრიზის სახით Audi R8 თვალსაჩინო ადგილას დააყენა. აღმოჩნდა, რომ სავაჭრო სისტემა გენერალური აღმასრულებლისაგან მოითხოვს მიყიდვის ისეთსავე უნარს, როგორც უნდა ჰქონდეს კომანდოსს პრემიერ-მინისტრის წინაშე მისიის წარდგენისას. „ყველას ახსოვს მანქანა, - ამბობს კემპელი, ჩვენთვის მნიშვნელოვანი იყო დაგვეტოვებინა შთაბეჭდილება, რომ SimpliVity-ი არის როგორც კრეატიული, ისე ძლიერი და ქმედითი კომპანია“. IT ინდუსტრიამ ეს გაითვალისწინა: წლის დასაწყისში SimpliVity-იმ გამოუშვა თავისი პროდუქტი შემოსავლიანი კლიენტებისთ-

ვის მსოფლიო მონაცემთა ცენტრებში.

კემპელი კვლავაც ისე გამოიყურება, თითქოს სიმაგრის შტურმით აღებას აპირებს. მაგრამ ის არ ელოდა, რომ მიუხედავად მთელი მისი წინდახედულობისა და დეტალებისადმი დიდი ყურადღებისა, შარშან მისი სამხედრო წარსული ცნობილი გახდებოდა. ჰუსეინის განადგურების ოპერაციის შესახებ გადაღებული დოკუმენტური ფილმი და ებრაელი ტელეჟურნალისტის, ომრი ასენჰეიმის, წიგნი ფოკუსირებულია არა მხოლოდ კემპელზე, არამედ ბევრ სხვა მოთამაშეზე და ძირითადად მოიცავს იმ მოვლენებს, რომელთა ფონზეც ისრაელის მაღალი რანგის სამხედროები მომხდარში ერთმანეთს ადანაშაულებდნენ.

თუმცა ამ ისტორიაში კემპელს ტრაგიკული გმირის როლი ერგო და ისრაელში მისი პიროვნებით ბევრი დაინტერესდა. „ქალბატონებს მისი ტელეფონის ნომრის გაგება სურთ, მამაკაცები კი აღფრთოვანებულნი არიან მისი სიტყვებით, როდესაც მან ჰუსეინის მკვლელობა ტორტის ნაჭრის მიროთმევას შეადარა“, - ამბობს ასენჰეიმი. კემპელის რამდენიმე ყოფილი კოლეგა, ისევე როგორც Diligent-ის ყოფილი თანამშრომელი სარიტ განა-მელამედი, გააკვირვა ამ ახალმა ამბავმა, მაგრამ მალე ყველამ აღიარა, რომ ეს ადამიანი სინამდვილეში არ შეცვლილა. „შეკითხვაზე, ეშინოდა თუ არა, რომ ვრაცყელები ხელში ჩაიგდებდნენ, მან უპასუხა, რომ თუ მოწინააღმდეგეთა შორის არ იქნებოდნენ მხოლოდ საუკეთესოთა შორის საუკეთესოები, ის შეძლებდა მათთან გამკლავებას, - იხსენებს განა-მელამედი. - კონკურენციასთან დაკავშირებით ის თანამშრომლებს უმეორებდა: 'ჩვენ კონკურენციის მიღმა ვართ, ჩვენ კონკურენციის მიღმა ვართ'“.

კემპელს აღიზიანებს, როდესაც მას ტრაგიკულ ფიგურად წარმოაჩენენ. „როდესაც ჩემს ცხოვრებას ვაგლებთვალს, ვხვდები, რომ ძალიან იღბლიანი ვარ - მე კვლავაც მიყვარს მისიის საკუთარ თავზე აღება“. **F**

ქრასოდსორსინგის ედისონი

Quirky საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს, თავად შეარჩიონ გამოგონებები. მივლენ თუ არა ისინი მაღაზიაში მათ საყიდლად?

ავტორი: ზ. ჰ. კოლაო



„ეს იყო ყველაზე რთულად მოპოვებული ფული ჩემს ცხოვრებაში“, - ამბობს Quirky-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი ბენ კაუფმანი.

ყოველ ხუთშაბათს საღამოს Quirky-ის მანჰეტენის სათავო ოფისი ტელე-სტუდიად იქცევა. ამა წლის აპრილის ერთ-ერთ საღამოს ჩელსიში მდებარე ვრცელ ლოფტში ჭრელი საზოგადოება შეკრებილი - ახალგაზრდები ლუდის ქილებით ხელში, მუქ კოსტიუმებში გამოწყობილი ბიზნესმენები, კონკორდის (ნიუ-ჰემპშირი) ნორჩ გამომგონებელთა კლუბის ათი წლის ბავშვები და სხვები. ამ „საიდუმლო სერობის“ ცენტრში დგას Quirky-ის გენერალური აღმასრულებელი ბენ კაუფმანი, რომელიც თავისი კომპანიის საფირმო შავ მაისურსა და ჯინსში გამოწყობილა. „ქალბატონებო და ბატონებო! - აცხადებს ის. - გეპატიუებით Quirky-ის პროდუქტების შეფასებაზე. „Eval“, როგორც ისინი ამბობენ (შემოკლებული evaluation - შეფასება) არის კაპიტალისტური დემოკ-

რატის თავისუფალი ბრენდის, Quirky-ის, არსი. ამ საღამოს 26 წლის კაუფმანი განიხილავს პოტენციურ გამომგონებელთა 405 000-წევრიანი ონლაინსაზოგადოების მიერ მოწოდებულ 15 იდეას. მათ შორისაა: მონეტების დამოვლელი, ყულაბასთან დამაკავშირებელი აპლიკაცია; პლასტმასის საფარი, რომელიც კიბეს სასრილოდ აქცევს და საზამთროდან ჯოხიანი ნაყინის ფორმის ნაჭრების ამოსაჭრელი მოწყობილობა. რამდენიმეწუთიანი დებატების შემდეგ მონაწილეები არჩევენს აკეთებენ. ყველაფერი იწყება უმრავლესობის მარტივი გადაწყვეტილებით, შემდეგ კი Quirky დაამუშავებს, დაამზადებს და გაყიდის პროდუქტს. გამომგონებლები და ონლაინსაზოგადოების ის წევრები, რომლებსაც საკუთარი წვლილი შეაქვთ პროდუქტის შექმნასა და ბრენდირებაში, გარკვეულ წილს იღე-

ბენ მისი გაყიდვებიდან.

ასე გამოიყურება საწარმოო პროცესი American Idol-ის სტილში. ამგვარი ქრატუნდორსინგის წყალობით შეიქმნა Quirky-ის ისეთი პოპულარული პროდუქტები, როგორიცაა Pivot Power-ი (დრეკადი დამაგრძელებელი, რომელიც ისე იღუნება, რომ მის თითოეულ რიზეტში ადვილად ერთდება დიდი სამწვერა შტეფსელის ჩანგლები), Crates-ი (ხის ყუთებისგან შექმნილი ბლოკები, რომლებიც თაროებად გამოიყენება), ასევე ისეთი ცნობილი პროდუქტი, როგორიცაა Silo (მშრალი საკვების კონტეინერ-დოზატორი) და Travelstacks-ი (შემნახველი მინიბლოკი, რომელიც მაგრდება მანქანის სალონში, ჭიქის ჩასადებ ჭრილში). გამოგონებათა ძირითადი ნაწილი დაკავშირებულია სამზარეულო გაჯეტებთან, ელექტრომომწყობილობებთან ან საოჯახო სადგამებთან.

ვენჩურულ კაპიტალისტებს მოსწონთ ეს მოდელი. 2009 წლის ივლისში დაფუძნებულმა Quirky-მ, იმ დღიდან მოყოლებული, საერთო ჯამში \$91 მილიონი მიიღო, მათ შორის \$68 - ფონდ Andreessen Horowitz-ისგან, რომელმაც გასული წლის სექტემბერში \$150-მილიონიანი პორტფელის შესახებ გამოაცხადა. შარშან Quirky-მ შექმნა 121 ახალი პროდუქტი და გაყიდა 2,3 მილიონი ერთეული ისეთი საცალო მოვაჭრეების საშუალებით, როგორიცაა Target-ი, Bed Bath & Beyond-ი და Best Buy. 2012 წელს კომპანიის წლიურმა შემოსავალმა \$18 მილიონი შეადგინა და მიუხედავად ფულადი დანაკარგებისა, კაუფმანი ამტკიცებს, რომ მოგებას მიიღებს მაშინვე, როგორც კი ინვესტიციების შეზღუდვას გადაწყვეტს. მისი გაანგარიშებით, წელს გაყიდვები \$50 მილიონს მიაღწევს, „დიდა შანსი, რომ ეს მაჩვენებელიც გადავლახოთ“.

ამას მომავალი გვიჩვენებს, თუმცა შესაძლოა Quirky-მ დისტრიბუციის პრობლემაც გადაწყვიტოს. საცალო მოვაჭრეები მისი პროდუქციის 95%-ს ყიდნიან, მაგრამ კომპანია უფრო მეტ იდეას ავითარებს, ვიდრე რეალიზება შეუძლია. „მსოფლიოში არ არსებობს იმდენად დიდი მაღაზია, - ამბობს კაუფმანი, - რომ სარეალიზაციოდ კვირაში სამი ახალი პროდუქტის გამოტანა შეძლოს“. Quirky სწრაფად მოძრაობს იმ მიმართულებით, რომ საკუთარი ბრენდის მაღაზიები გახსნას.

ეს საკმაოდ თამამი ნაბიჯია იმ ადამიანისათვის, რომელმაც სკოლაში სწავლისას ვერც ერთ საგანში ვერ გამოიჩინა თავი. შავთმიანი, სათამაშო დათუნის აღნაგობის კაუფმანი მედიკალიზში (ნიუ-იორკის შტატი) გაიზარდა და სკოლაში ისე ცუდად სწავ-

ლობდა, რომ ერთხელ ქიმიის ტესტში 100 ქულიდან მხოლოდ 4 მიიღო.

მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ მას გონება არ უჭრიდა: iPod-ის მოსმენის გამო მათემატიკის მასწავლებელთან მომხდარი უთანხმოების შემდეგ კაუფმანმა სპეციალური გამოსაწევი ელექტროზონ-რები გამოიგონა, რათა ყურსასმენების კისერზე გამავალი სადენები დაემაღლა. მან მშობლებს სთხოვა დაეფინანსებინათ ამ გონებასწავილური გამოგონების მასობრივი გამოშვება. „ისინი მიხვდნენ, რომ ვერაფერი გამაჩერებდა, - იხსენებს ის, - და ფულს თუ არ მომცემდნენ, დახმარებისთვის მამაჩემის მეგობრებს მივმართავდი“.

ბენის დედამ, მინდომ, საცალო ვაჭრობის სტრატეგმა, აიძულა შვილი, შეედგინა დეტალური ბიზნესგეგმა ყურსასმენის ელექტროზონრების სტარტაპისათვის, რომელსაც ოჯახის ძაღლების სახელებისაგან შემდგარი სახელი, Mophie დაარქვა. \$185 000-ის სანაცვლოდ მშობლებმა აქციათა 90% მიიღეს, რამაც ბენს საშუალება მისცა კრედიტის დაფარვის შემდეგ მფლობელობა დაეგრუნებინა. „მას შემდეგ \$100 მილიონი შევაგროვე, - ამბობს ის, - და ეს იყო ყველაზე რთულად მოპოვებული ფული ჩემს ცხოვრებაში“.

სკოლის დამთავრებამდე ერთი კვირით ადრე ის ჩინეთში გადაფრინდა, რათა შეხვედროდა მეწარმეებს, თუმცა არაფერი იცოდა წარმოების, შეფუთვის, კომერციული დაგეგმვის, ლოგისტიკასა და გაყიდვების შესახებ. მისი მშობლების ფული „შენჩუნის მიყრუებულ ქუჩებში“ აორთქლდა, რადგან ყურსასმენების გადაკეთება ხუთჯერ მოუხდა. ამერიკაში დაბრუნების შემდეგ მან ყურადღება iPod-ის კეისებზე გადაიტანა და დაარწმუნა ენჯელ-ინვესტორები, ამ საქმეში \$500 000 ჩაედოთ. მას შემდეგ, რაც 2006 წელს Best in Show-ის პრიზი მიიღო MacWorld-ისაგან საუკეთესო დიზაინის iPod- კეისებისათვის, რომლებიც ბოლომდე შემუშავებულიც კი არ ჰქონდა, Mophie-მ ვერმონტის ვენჩურული ფონდიდან \$1,5 მილიონი მოიზიდა.

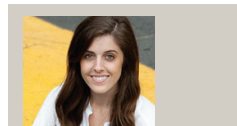
მაგრამ კაუფმანმა კომპანიაზე კონტროლი დაკარგა. ინვესტორებმა, იგრძნეს რა პოტენციალი, გამოცდილი გენერალური აღმასრულებელი დაიქირავეს და 20 წლის კაუფმანმა კომპანია დატოვა. Mophie-მ, რომელიც ამჟამად სანტა-ანაშია (კალიფორნია) ბაზირებული, შარშან \$150 მილიონის iPhone-ისა და iPad-ის აქსესუარები გაყიდა.

კაუფმანისათვის ეს გამოცდილება სრულიად წაგებიანი არ ყოფილა: მან კომპანიიდან საკმარისი თანხა მიიღო იმისათვის, რომ Quirky წამოეწყოს.

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთეს გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი:

FORBES.COM/ENTREPRENEURS



კირია პალე ტიკო

მისი აქსელერატორის, Rock Health-ის, დახმარებით ჯანდაცვის ათობით სტარტაპი ამოქმედდა.

კომპანიის KIRIYA

მომავალ წელს ინ-დური სტარტაპი Mayapur-ი სმარტფონ Braille-enabled-ის გამოშვებას იწყებს.

იდეა კოლექციური მინარემოება

ამას შეუძლია ხელი შეუწყოს ინოვაციებს, ახალი მომხმარებლების მოზიდვას, პლატფორმის განვითარებასა და საქველმოქმედო ბრენდების შექმნასაც კი.



წელიწად-ნახევრის განმავლობაში კაუფმანისა და კიდევ სამი ადამიანისგან შემდგარი გუნდი მანჰეტენის ისტ-ვილიჯში, მის ბინაში იკრიბებოდა და გულმოდგინედ მუშაობდა ახალი პროდუქციის შემქმნელებელი ონლაინსაზოგადოების შექმნის დეტალებზე. მათ გახსნეს ვებგვერდები კონტრიბუტორებისათვის, რომლებიც მიაწვდიდნენ იდეებს, ტესტირება ჩატარებს უკუკავშირის ინსტრუმენტებს, შექმნეს კენჭისყრის სისტემა და კრიტერიუმები, ჩამოაყალიბეს ონლაინსაზოგადოებაში ნდობის მოპოვების წესები.

აი როგორ მუშაობს ეს ყველაფერი: როდესაც პროდუქტი უკვე მზადაა, Quirky მას ბითუმად აძლევს პარტნიორ საცალო მოვაჭრეებს. ყოველი მოგებული დოლარიდან ათი ცენტი იმ ადამიანების ჰონორარია, რომლებმაც პროდუქტის შექმნაში შეიტანეს წვლილი. ინვესტორი იღებს ჰონორარის 42%-ს; დანარჩენს ონლაინსაზოგადოების ის წევრები ინაწილებენ, რომლებმაც მონაწილეობა მიიღეს დიზაინის დახვეწაში, სახელის შერჩევაში და მარკეტინგულ კვლევებში. Quirky-ის ინტერნეტმაღაზიის გაყიდვებიდან მიღებული შემოსავლიდან ჯგუფს ეკუთვნის 30%. ამასთან ერთად, Quirky ყოველი გაყიდული ნივთიდან 20%-დან 60%-მდე იღებს საცალო მოვაჭრეებისაგან და \$10-იან შენატანს მათგან, ვისაც საკუთარი იდეის განსახილველად გამოტანა სურს.

ამჟამად კომპანიაში 140 თანამშრომელია, რომლებიც გადანაწილებულები არიან პროექტების, ბრენდირების, შემუშავებისა და გაყიდვების გუნდებში. ოფისი ფლობს 3-D ბეჭდვისა და მაკეტერების \$2 მილიონად ღირებულ ალტურვილობას. ჰონკონგში მომუშავე 20 თანამშრომელი აკონტროლებს წარმოებას ჩინეთში. საქონელი ინახება კომპანიის საწყობებში, აგრეთვე ონტარიოსა (კალიფორნია) და ალენტაუნში (პენსილვანია). ყოველ კვირას Quirky განიხილავს 3000 წინადადებას, რომელთაგანაც 15-ს Eval-ზე გასატანად არჩევენ.

ნამდვილად სჭირდება კი სამყაროს ცხოველის საკვების გამანაწილებელთან ან თავისი ხაფანგთან დაკავშირებული კიდევ ერთი სმარტფონი? Andreessen Horowitz-ის პარტნიორსა და Quirky-ის დირექტორთა საბჭოს წევრ სკოტ ვეისს მიაჩნია, რომ კაუფმანს თავისუფლად შეუძლია კომპანიის ღირებულება \$1 მილიარდამდე გაზარდოს. „ის დეტალებად ანაწევრებს პრო-

დუქტის შექმნის მთელ პროცესს, - ამბობს ვეისი. - იქნებ სწორედ Quirky გახდება ახალი Procter & Gamble-ი?“

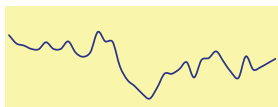
მაგრამ მათ შორის დიდი სხვაობაა, განსაკუთრებით იმ გრანდიოზული გეგმების გათვალისწინებით, რომლებიც დაკავშირებულია მომავალ წელს მაღაზიების გახსნასთან ჯერჯერობით სამ ქალაქში: ნიუ-იორკში, ლოს-ანჯელესსა და ოკლაჰომაში. ის დიდ ყურადღებას აქცევს შეფუთვას - თითოეულ პროდუქტზე გამოსახულია Quirky-ის ლოგო, ასევე გამომგონებლის სურათი და მონაცემები. მაგრამ გაყიდვები? „ამას 4 ივლისს გავარკვევ“, - აცხადებს საკუთარ თავში მუდამ დარწმუნებული კაუფმანი. თავის წარმოდგენაში ის ხატავს პრაქტიკულ Sharper Image-ს, სადაც მომხმარებლებს შეუძლიათ საკუთარი გამოგონებების წარდგენა ან სხვათა მიერ წარდგენილის შექმნა.

საკუთესო შემთხვევაში კი მაღაზიების გახსნა გამოიწვევს კაპიტალის ხარჯვას და ძირითადი საქმისაგან ყურადღების გადატანას; ხოლო ყველაზე ცუდ შემთხვევაში ეს შესაძლოა დასრულდეს შერჩუნის ქურბში მომხმარებლის მსგავსი კიდევ ერთი კატასტროფით. „ვერ გეტყვით, როგორ უნდა მოიქცნენ ისინი, - ამბობს Forrester-ის საცალო ვაჭრობის ანალიტიკოსი სუარაიტა მულბურუ. - მაღაზიის გახსნასთან დაკავშირებული ყველაზე დიდი სირთულე ის გახლავთ, რომ ეს ერთჯერადი შანსია და მისი შემობრუნება ან შეცვლა ძალიან ძნელია“.

თუ ეს მოხდება, კაუფმანს Mophie-ის გამოყიდვების განმეორების საშიშროება ემუქრება. მიუხედავად იმისა, რომ იგი არ ამხელს თავის სააქციო წილს, ყველა ეს ვენჩურული დაფინანსება თითქმის დანამდვილებით მეტყველებს იმაზე, რომ მას აღარა აქვს აბსოლუტური კონტროლი კომპანიაზე. მაგრამ, როგორც ჩანს, ეს მას არ ალელვებს.

ახლა კი დაგებუნდეთ Eval-ს: მოიგო პლასტმასის დიდმა საფარმა, რომელიც კიბეს სასრიალოდ აქცევს. ნორჩი გამომგონებლები ამას აღფრთოვანებით შეხვდნენ. „ეს არის დაბლვევის მკვლელი, - გვაფრთხილებს Quirky-ის მთავარი კონსულტანტი ჩარლი კუალვასერი. კაუფმანი „ათწლიანების“ მხარესაა. „ბავშვებს არ ადარდებთ ჩვენი სადაბლვევო ხარჯები, - ამბობს ის სიცილით. - და არც უნდა ადარდებდეთ“.

დამფუძნებლის არსენალი



ვენჩურული კაპიტალის ზრდა?

Groupon-ისა და Zynga-ს IPO-ს შემდგომი რთული პერიოდის გამო, მასში მონაწილეობა ნაკლებად მიმზიდველი გახდა, მაგრამ დასავლეთ სანაპიროს ვენჩურული კაპიტალისტები მინც ოპტიმისტურად არიან განწყობილნი. სილიკონის ველის ვენჩურული კაპიტალის ნდობის ინდექსი აჩვენებს ოპტიმიზმის ზრდას ზედიზედ სამი კვარტალის განმავლობაში. მიზეზები: მაკროეკონომიკური ზრდა და ტექნოლოგიების მიმართ დიდი რწმენა, მიუხედავად იმედაცარუებისა მწვანე ტექნოლოგიებში, საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებსა და ჯანდაცვაში. გარდა ამისა, ვენჩურული კაპიტალისტებს მოსწონთ, რომ ბევრ სტარტაპს აქვს ენჯელ-დაფინანსება და საწყისი კაპიტალი, რაც მათ, დიდი ფსონის მგირე ფონდებით გაკეთებაში უწყობს ხელს—კელი ეპლტონი

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 background is a dark blue gradient with several other glowing, rounded rectangular shapes of varying sizes and opacities, creating a digital interface aesthetic.

FM95.5

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge

სტაქკერი

რეკლამის განმთავსებლებს მოსწონთ Tapad-ი, რადგან მას შეუძლია კვალში ჩაგიდგეთ და სამიზნედ გაქციოთ თქვენივე კომპიუტერის, პლანშეტისა თუ სმარტფონის საშუალებით. მაგრამ მოსწონთ ის პირადი ცხოვრების დამცველებსა და კონგრესმენებს? არც ისე.

ავტორი: ჯ.ჯ. კოლბო



Tapad-ის თანადამფუძნებელი და გენერალური აღმასრულებელი არ ტრაასდალი. პრობლემის გადაწყვეტა თუ სხვის ცხოვრებაში მოხერხებულად შეჭრა?

სმუამად Tapad-ი აღმავლობის გზაზეა. ციფრული რეკლამის სტარტაპმა პატარა, მოკრძალებული ოფისიდან გადაინაცვლა მანჭეტენის ჩელსის რაიონში და დაეპატრონა ერთ-ერთი შენობის მთელ მეოცე სართულს - გარდა იზოლირებული ცენტრალური ბლოკისა, სადაც განათების კომპანიაა განლაგებული. Tapad-ის თანადამფუძნებელსა

და გენერალურ აღმასრულებელს არ ტრაასდალს დიდი ფართი სჭირდება: მან შარშან 44 თანამშრომელი დაიქირავა, გასულ თვეს კი - კიდევ ათი. მეზობლები \$65 000-ს ითხოვენ იმისათვის, რომ გადავიდნენ და ოფისი მთლიანად Tapad-ს დაუთმონ. „რას იზამ, ეს ნიუ-იორკის უძრავი ქონებაა“, - ოხრავს 40 წლის ტრაასდალი.

„ზრდის ავადმყოფობა“ ტრაასდალის ცხოვრების სიმბოლოა. მისმა Thumbplay-მ, მობილური აპლიკაციების ონლაინმაღაზიამ, რომელიც აიფონზე ადრე შეიქმნა, სამ წელიწადზე ნაკლებ დროში გაყიდვები ნულიდან \$100 მილიონამდე გაზარდა. Tapad-ის სახით ის კიდევ ერთ რაკეტას უშვებს ინტერნეტსივრცეში.

Tapad-ი აცხადებს, რომ გადაჭრა პრობლემა, რომელიც დიდი ხანია აწუხებს ინტერნეტრეკლამის განმთავსებლებს: ერთი და იმავე მომხმარებლის კვალში ჩადგომა და სამიზნედ ქცევა სხვადასხვა მოწყობილობების - სამაგიდო კომპიუტერების, სმარტფონებისა და პლანშეტების საშუალებით. ასეთი „რეტარგეტინგი“ შედარებით ადვილია სამაგიდო კომპიუტერზე. უბრალოდ, ვებგვერდს უნდა დაამატოთ ე.წ. ვებიდენტიფიკატორები („cookies“) - კოდების ბაიტები ვებგვერდის ვიზიტორების დასათავად - და რეკლამის განმთავსებლებს შეუძლიათ ფუნქციონირება მიჰყვნენ სავარაუდოდ კლიენტს, როდესაც ის ინტერნეტში მოგზაურობს. ეწვიეთ სასადილო ჭურჭლის ვებგვერდს და მაშინვე უკან მოგყვებით სარეკლამო განცხადებები დაწებისა და ჩანგლების შესახებ. „იმის გამო, რომ ასეთი სარეკლამო განცხადებები ეგზავნება მხოლოდ იმ მომხმარებლებს, რომლებმაც გარკვეული ბრენდის ვებგვერდი დაათვალიერეს, მათი დაწკაპუნების კოეფიციენტი (ანუ შესაბამისობა ეკრანზე

ასახული ბმულების რაოდენობასა და მათზე დაწკაპუნების რაოდენობას შორის) სამჯერ აჭარბებს ბანერების მაჩვენებლებს”, – განმარტავს AdRoll-ი, სან-ფრანცისკოს რეტარგეტინგის კომპანია.

მაგრამ ვებინტეგრაციას მომხმარებლის კვალი ჩადგომა მხოლოდ ერთ მოწყობილობაზე შეუძლიათ. კვალი მაშინვე ცივდება, როგორც კი მომხმარებელი ტოვებს საშეგნო კომპიუტერს და გადადის ტელეფონზე. ცოტა ხნის წინ ჩატარებული კვლევის თანახმად, სხვადასხვა ციფრული მოწყობილობის გამოყენებული მომხმარებლები ზოგჯერ საათში 27-ჯერ იცვლიან ეკრანებს, რაც რეკლამის განმთავსებლებს პირში ჩალაგამოვლებულებს ტოვებს. ტრაასდალი აცხადებს, რომ შეუძლია მათი დახმარება ალგორითმების გამოყენებით.

ამჟამად Tapad-ს 160 კლიენტი ჰყავს Audi-ის, American Airlines-ისა და TurboTax-ის ჩათვლით და ყოველთვიურად 2 მილიარდ სარეკლამო განცხადებას ემსახურება 18 000 ინტერნეტგამომცემლის საშუალებით. Tapad-ი, \$ 1,2-მილიონიანი გაყიდვებით 2011 წელს და \$8,2-მილიონიანი – გასულ წელს, სავარაუდოდ, 2013 წელს მიიღებს მცირე მოგებას \$25 მილიონის ფარგლებში. ციფრული რეკლამის გამოცდილება ვეტერანებმა – მათ შორის, AppNexus-ის გენერალურმა აღმასრულებელმა ბრაიან ო'კელიმ და DoubleClick-ის ყოფილმა გენერალურმა აღმასრულებელმა, დევიდ როზენბლატმა – ისეთ ვენჩურულ ფონდებთან ერთად, როგორცაა FirstMark Capital-ი და Avalon Ventures-ი, Tapad-ში, საერთო ჯამში, \$8,3 მილიონი ჩადეს.

ისინი, ცოტა არ იყოს, სახიფათო გზაზე იდგნენ. Tapad-ი ბრძოლით მიიკვლევდა გზას მოვლი წლის წარუმატებელი სავაჭრო შეხვედრების ფონზე. მისმა კომერციულმა წარმატებამ შესაძლოა გააღიზიანოს კონგრესის რეგულატორები და პირადი ცხოვრების დამცველები.

ტრაასდალი გაიზარდა ნორვეგიის პატარა ქალაქ ტრონდჰაიმში, რომელიც 250 მილიონითაა დაშორებული ოსლოდან. ერთადერთმა შვილმა ოჯახში (მამამისი საშუალო სკოლაში ინგლისურს ასწავლიდა, დედა – ფიზიკულურას) პატარაობიდანვე გამოიჩინა ფულის შოვნისადმი მიდრეკილება. 8 წლის ასაკში მან ლეგოს

სათამაშოებით ააწყო და თავისი ოთახის კარზე დაამონტაჟა მექანიკური საკეტი, რომელიც ერთ კრონას (14 ცენტი) ითხოვდა ყველასგან, ვისაც ოთახში შესვლის სურვილი გაუჩნდებოდა. „ეს 100%-ით სპეკულაციური ბიზნესი იყო“, – ელიმება ტრაასდალს. მან მხოლოდ მაშინ შეწყვიტა საკეტის გამოყენება, როდესაც დედა დაემუქრა, შენს სარეცხს ხელს აღარ მოვკიდებო.

მაღალ კლასებში ის ფეხბურთის მატრებს აშუქებდა ადგილობრივი გაზეთისათვის. ტრონდჰაიმში, ნორვეგიის საბუნებისმეტყველო და ტექნიკური მეცნიერებების უნივერსიტეტში სწავლისას მან საკუთარი საინფორმაციო-საცნობარო პროგრამული უზრუნველყოფა მიჰყიდა ადგილობრივ კომპანიებს. საკონსულტაციო სფეროში ხანმოკლე მუშაობის შემდეგ გადაინაცვლა ოსლოს ერთ-ერთ სტარტაპში, რომელიც უძღვებოდა ტელეშოუებისათვის ტექსტური შეტყობინებებით ხმის მიცემის კამპანიებს. 2003 წელს, მას შემდეგ, რაც ეს სტარტაპი გიგანტურმა ნორვეგიულმა ტელეკომმა, Telenor-მა, შეიძინა, ის ნიუ-იორკში გადავიდა და ამ კომპანიის ამერიკული ფილიალი დააარსა.

შემდეგ მასში კვლავ გაიღვიძა სამეწარმეო საქმიანობისაკენ ლტოლვამ. 2004 წელს, Telenor-დან წასვლის შემდეგ, შექმნა Thumbplay – ერთ-ერთი პირველი აპლიკაციური ინტერნეტმაღაზია, რომელიც ყიდდა მუსიკას, რინგტონებს, თამაშებსა და ვიდეოებს მობილური ტელეფონებისათვის. ის და მისი პარტნიორი მთელი წლის განმავლობაში კვირაში 100 საათს მუშაობდნენ ქალაქის ცენტრში მდებარე უფანჯრო ოფისში, აფორმებდნენ რა სალიცენზიო გარიგებებს ხმის ჩამწერ სტუდიებთან და მობილური კავშირის კომპანიებთან.

კომპანიას თავიდან გაუჭირდა კლიენტების მოზიდვა. ტრაასდალის ფინანსები იწურებოდა. მან გაბედული ნაბიჯი გადადგა და უკანასკნელი \$90 000 ჩადო ონლაინ-სარეკლამო ბანერებში, რომლებიც ისეთ პოპულარულ ვებგვერდებზე ჩნდებოდა, როგორცაა MySpace-ი და Metro Lyrics-ი. ამჯერად მომხმარებლები გაებნენ მის მახეში და დიდი ფული დახარჯეს Thumbplay-ის ბიბლიოთეკაში წარმოდგენილ პროდუქციებზე. ყოველ \$5-ზე, რომელსაც მისი ვებგვერდი ითხოვდა მომხმარებლისაგან, Thumbplay \$30

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთეს გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/ENTREPRENEURS



პირსტა

შანი ვისრაში

მისმა Happy Family-მ (ორგანული საკვები პატარა ბავშვებისთვის) ცოტა ხნის წინ პირველი ადგილი დაიკავა ქაღალბის მიერ მართულ ყველაზე სწრაფად მზარდ 50 კომპანიას შორის.

კომპანია

LEICA CAMERA

ლეგენდარული კომპანია ციფრულ ეპოქაზე გადასაწყობად ემზადება.

იდმა

ბედისწერის ბარდაუვალობა

ეს ის შემთხვევაა, როდესაც იძირები შენს კომპანიასთან ერთად, დანარჩენებმა კი დიდი ხანია მიგატოვებს. ეს ერთ-ერთია იმ ხუთ თემას შორის, რომლებზეც საუბარიც დამფუძნებლებს არ უყვართ.



შემოსავალს იღებდა. ეს დაეხმარა მას \$7,5 მილიონის მიღებაში SoftBank Capital-ისაგან.

კომპანია გაიზარდა, მიიღო რა კიდევ \$42 მილიონი ვენჩურული ფონდებისაგან. 2008 წელს გადაღლილმა ტრაასდალმა დატოვა გენერალური აღმასრულებლის პოსტი და მეუღლესთან და ახალშობილ შვილთან ერთად ფლორიდაში გაემგზავრა დასასვენებლად. ბაზარზე iOS-ისა და Android-ის გამოჩენამ დიდი დარტყმა მიაყენა Thumbplay-ს და მისი სწრაფი აღმასვლაც დასრულდა. ის Clear Channel-მა შეიძინა იმაზე იაფად, ვიდრე თავის დროზე ინვესტორებმა ჩადეს მასში.

ტრაასდალს თავისი ახალი სარისკო წამოწყების იდეა საყოფაცხოვრებო ელექტრონიკის შოუზე (Consumer Electronics Show) გაუჩნდა, სადაც ნახა ინტერნეტთან მიერთებული 100-დუმიანი ტელევიზორები 12-დუმიანი ლეპტოპებთან და 3-დუმიანი სმარტფონებთან ერთად. ხალხი სამივე მათგანს იყენებდა, მაგრამ რეკლამების განმთავსებლებს არ შეეძლოთ მათ ჩრდილად ქცეულიყვნენ.

რამდენიმე დღეში ტრაასდალი და მისი ხუთკაციანი გუნდი, თანადამფუძნებლისა და ტექნიკური დირექტორის, დაგ ლოდენის, ჩათვლით, ადგენდნენ ალგორითმებს სხვადასხვა სახის მოწყობილობებზე მომხმარებელთა ტრეკინგისათვის. მონაცემთა 150 მილიარდი პუნქტის დამუშავებით (იგულისხმება ვებდენტიფიკატორები, მობილური ტელეფონების იდენტიფიკატორები (ინდივიდუალური ტელეფონების მაკავშირებლები სააპლიკაციო ჩამოტვირთვებთან და ვებბრაუზერებთან), Wi-Fi-ის მაკავშირებლები, ვებგვერდების რეგისტრაციები, ვებგვერდების დათვალიერების ისტორიები და სხვა პარამეტრები, რომლებსაც ტრაასდალი ბოლომდე არ ამჟღავნებს) Tapad-ი ეძებს იმ საერთო მონაცემებს, რომლებიც ერთ მოწყობილობას მეორესთან აკავშირებს.

მაგალითად, თუ პლანშეტი ან ლეპტოპი ერთსა და იმავე Wi-Fi-ს ქსელში მუშაობს, ეს კარგის ნიშანია. იგივე შეიძლება ითქვას საბრაუზერო სქემებზე: ვთქვათ, ორ მოწყობილობას ერთი და იმავე სპორტული ვებსაიტების დათვალიერების ისტორია აქვს. თითოეული კორელაცია ზრდის იმის შესაძლებლობას, რომ ორივე მოწყობილობა ერთსა და იმავე ადამიანს ეკუთვნის. ამ ალბათობაზე დაყრდნობით, Tapad-ის კლიენტები თავიანთ პოტენციურ მომხმარებლებს სარეკლამო განცხადებებით ბომბავენ. შესაძლოა მომხმარებელმა ერთი განცხადება სამუშაო კომპიუტერზე იპოვოს, მეორე სახლისკენ მიმავალმა ტელეფონში აღმოაჩინოს, მესამე კი ტახტზე წამოწოლილმა საკუთარი პლანშეტის ეკრანზე იხილოს.

დადგა კლიენტების მოზიდვის დროც. თითქმის ერთი წლის განმავლობაში 3 000 შესვედრა და 3000 უარი – ტრაასდალმა ერთი ბრენდის დარწმუნებას კი ვერ მოახერხა. „ისიც კი შევთავაზებთ, რომ ფულს გადავუხდით ერთობლივი სარეკლამო კამპანიის წარმართვაში“, – იხსენებს ის. იკვებება ერთი

მნიშვნელოვანი პრობლემა: სააგენტოები და მარკეტინგის დეპარტამენტები ხშირად დაყოფილია მობილური ტელეფონების, სამაგიდო კომპიუტერებისა და სატელევიზიო რეკლამების განყოფილებებად. სინამდვილეში სამივე ერთად უნდა იყოს თავმოყრილი.

2011 წლის აგვისტოში მან ბოლოს და ბოლოს დადებითი პასუხი მიიღო აშშ-ის ერთ-ერთი უკაბელო ქსელისაგან. Tapad-მა ერთოვანი კამპანია ჩაატარა, რამაც 300%-ით გაზარდა მისი დაწკაპუნების კოეფიციენტი. ამან ტრაასდალს მარკეტინგული ბიუჯეტის რეგულირების საშუალება მისცა, ვინაიდან უკვე იცოდა, რომელი მოწყობილობა (რომლებსაც მნიშვნელოვან მომენტებში იყენებენ), მიესადაგებოდა ტრანსაქციას.

„ეს დაგვეგვის უაღრესად ეფექტიანი საშუალებაა“, – ამბობს ჯიუნგ კიმი Ansible-ის (მობილური მარკეტინგის სააგენტო, რომლის კლიენტთა რიცხვში არიან Microsoft-ი, J&J და Intel-ი) უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი. ის სკეპტიკურად იყო განწყობილი: „აქ არის IP-ის 'შავის ყუთის' ელემენტი, რაც მოითხოვს კომპანიისადმი ბრმა ნდობას კლიენტების მხრიდან“.

რაც შეეხება ფინანსურ პოლიტიკას, \$1-მილიონიანი გარეგება შესაძლოა მოიცავდეს \$700 000-ს სარეკლამო განცხადებების შესყიდვისათვის, ხოლო \$300 000-ს – Tapad-ისათვის. შედეგებიდან გამომდინარე – ვთქვათ, ახალი რეგისტრაციების ან გაყიდვების ახალი გეგმის შემთხვევაში – კომპანიას შეუძლია მეტიც ჩაიდოს ჯიბეში. ან შეუძლია მომსახურების ფასები დაბალი დატოვოს, რათა მომხმარებელს უფრო მეტი ფულის დახარჯვისაკენ უბიძგოს.

წარმატებას თან სდევს კრიტიკა – და არა მარტო Drawbridge-ის მსგავსი კონკურენტებისგან. „გამყიდველებისთვის არავის მიუცია მომხმარებლების კომპიუტერებსა და სხვა მოწყობილობებში შეჭრის უფლება“, – ამბობს ჯეფ ჩესტერი, ვაშინგტონის ციფრული დემოკრატიის ცენტრის (Center for Digital Democracy) აღმასრულებელი დირექტორი. სენატის კომერციული საკითხების კომიტეტს (Senate Commerce Committee) შეუძლია აიძულოს რეკლამის განმთავსებლები, უარი თქვან მომხმარებლის სათვალთვალ ტექნოლოგიაზე და მოსთხოვოს ვებბრაუზერებს, უზრუნველყონ რეკლამის გათიშვის მარტივი მეთოდი.

ტრაასდალი უარყოფს Tapad-ის მიერ ისეთი მონაცემების შეკრებას, რომელთა გამოყენებაც შესაძლებელი იქნება ამა თუ იმ პირის ვინაობის დასადგენად. გათიშვის დილაკები მის მიერ მიწოდებულ თითოეულ რეკლამას აქვს. თუმცა Tapad-ს ყოველი შემთხვევისთვის მაინც ჰყავს საკუთარი ადვოკატი ვაშინგტონში.

ამასობაში კომპანია საოცარი ტემპით იზრდება. Tapad-ს გაყიდვების ოფისები აქვს მაიამიში, ლოს-ანჯელესში, დეტროიტში, სან-ფრანცისკოსა და ჩიკაგოში, წელს კიდევ ერთი იხსნება ლონდონში. ტრაასდალი იმედოვნებს, რომ გაისად აზივლ რეკლამის განმთავსებლებსაც წამოაგებს ანკესზე. **F**



გამოწერათ 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



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 ამირჩიეთ 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.

მთავარანგელოზი

ოდრი მაკლინს აქვს გამარჯვების არარეგულბრივი ფორმულა: იაზროვნე, როგორც მეწარმემ.

ავტორი: მიგან კისერლო

ოდრი მაკლინი შესაძლოა ერთადერთი ინვესტორია სილიკონის ველზე, რომელიც ამბობს, რომ მისი და მარკ ცუკერბერგის გზები არასდროს გადაკვეთილა: „მე, უბრალოდ, ბოლომდე არ ვიცი, როგორ უნდა გავზომო ინტერნეტის კაპრიზები“, – ამბობს 61 წლის მაკლინი, რომელიც ქვეყანაში სტარტაპების ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული, დიდი გამოცდილებისა და კარგი კავშირების მქონე ენჯელ-ინვესტორია. ეს სრულიად შეესაბამება მის შესხედულებებს, რომლებიც მას არ შეუცვლია მას შემდეგ, რაც 15 წლის წინ FORBES-ის გარეკანზე გამოჩნდა. „ჩემი დევიზი იყო: არაფერში გჭირდება ექვსი არამდგრადი ინტერნეტკომპანია, როდესაც ისიც კი საკითხავია, ერთი მაინც გჭირდება თუ არა“.

მაკლინი არ არის ტექნოლოგიების წინააღმდეგი. როგორც სილიკონის ველის უმსხვილესი ვენჩურული ფონდების შეზღუდული პასუხისმგებლობის პარტნიორი, ის იყო eBay-ის, Google-ის, Netflix-ის, Twitter-ის, Foursquare-ისა და LinkedIn-ის პირველი რაუნდის დამფინანსებელი. მაგრამ როდესაც საქმე ეხება საკუთარი ფსონების დადებას, ის ეძებს ისეთ გარდამქმნელ ტექნოლოგიებს, რომლებსაც მეტ-ნაკლებად იცნობს – მაგალითად, მონაცემთა შენახვის ინფრასტრუქტურასა და მონაცემთა ანალიზს. „სწორედ ახლა 'ღრუბელზე' გადასვლა ყველაზე მნიშვნელოვანი ძვრია საინფორმაციო ტექნოლოგიებში, რაც კი ჩემი ცხოვრებაში მომხდარა, – ამბობს ის. – მე დავიწყე დროის განაწილებით და კავშირებისა პაკეტური კომუტაციის გამოყენებით, რაც ინტერნეტის წინამორბედი გახლდათ. რომ დავიჭრდეთ, პაკეტური კომუტაციით კავშირის დამყარებისას დროის განაწილების გამოყენება სწორედ 'ღრუბელს' წარმოადგენს“.

ჩვენს დროში ნებისმიერს შეუძლია გახდეს



ენჯელ-ინვესტორი და სტარტაპებს პირველი ბიძგი მისცეს. ნიუ-ჰემპშირის უნივერსიტეტის ვენჩურული კვლევის ცენტრის ანგარიშის თანახმად, ამჟამად არსებობს 268 000 ენჯელ-ინვესტორი, რომლებიც ერთ გარიგებაზე საშუალოდ \$340 000-ის ჩეკს წერენ – რამაც შარშან საერთო ჯამში \$23 მილიარდი შეადგინა (ვენჩურული კაპიტალისტები აბანდებენ სხვის ფულს – \$26,5 მილიარდი 2012 წელს). მაკლინი მომთხოვნია: ის ფულს აბანდებს წელიწადში მხოლოდ ერთ ან ორ კომპანიაში, ამჟამად აფინანსებს ცხრას. ბევრი ვენჩურული ფონდისგან განსხვავებით, ის არ ცდილობს წლის ათი წარმატებული სტარტაპიდან ერთის განსაზღვრას. იმ ერთეული ტექნოლოგიების – და ადამიანების – ძიებამ, რომლებსაც აქვთ ბოტენციალი, შეცვალონ ესა თუ ის სფერო, მიიყვანა ის ისეთ ბიზნესებთან, რომელთა შექმნასაც თავად ისურვებდა. მისი მიდგომის ფორმულირება ასე შეიძლება: „იაზროვნე უფრო როგორც მეწარმემ, ვიდრე როგორც ინვესტორმა“.

ეს სულაც არ არის გასაკვირი, თუ გავითვალისწინებთ მის სამეწარმეო წარსულს. „მე ქვეცნობიერად ქსელური ინფრასტრუქტურის სანტეჟნიკოსი

დამფუძნებელთა არსენალი

ოპროს წლები

ახალგაზრდები არ ფლობენ მონოპოლიას მეწარმეობაზე, ამტკიცებს ბებსონისა (Babson) და ბარუკის (Baruch) კოლეჯების მიერ ჩატარებული ახალი კვლევა. მართალია, 18-დან 24-წლამდე ახალგაზრდები პირველ ადგილზე არიან (30,5%), როდესაც საქმე „სამეწარმეო განზრახვას“ ეხება, მაგრამ ასაკოვანი ადამიანები მათ სულ მცირედით ჩამორჩებიან (25,9%). რაც უფრო საოცარია, 55 წლისა და უფროსი ასაკის შრომისუნარიანი მოსახლეობის ერთი მეოთხედი ფლობს ბიზნესს, 65 წელს ზემოთ ასაკის მომუშავეთა 42,7% თავითდასაქმებულია. არასოდეს ხართ მეტისმეტად მოხუცი იმისათვის, რომ რაღაც ახალი წამოიწყოთ.

— კელი ეპლტონი

ვარ”, - ამბობს ის. 1982 წლის ზაფხულში, როდესაც სილიკონის ველი არ იყო მაინცდამაინც განებივრებული ქალი დამფუძნებლებით, მაკლინმა დატოვა Tymshare-ი, ადრეული ქსელური კომპანია, რათა წამოეწყო Network Equipment Technologies-ი, რომელმაც გლობალური ქსელური პროდუქტებისათვის კომუტატორების ხაზი შექმნა. ხუთი წლისა და \$25-მილიონიანი ვენჩურული დაფინანსების შემდეგ კომპანია საჯაროდ გაიყიდა, რის შედეგადაც მან 1%-ზე ნაკლები წილი მიიღო. ამიტომ, როდესაც მისმა მეორე კომპანიამ, Adaptive-მ, 1988 წელს სტარტი აიღო, მაკლინმა 21% შეინარჩუნა. მან მთლიანობაში \$6 მილიონის ღირებულების საკუთარი აქტივები გაანადგურა, რათა ისეთი სტარტაპები დაეფინანსებინა, რომელთა შექმნასაც, მისი თქმით, თვითონაც ისურვებდა.

კომპანიის პოტენციალის შეფასებისას მაკლინი საკუთარ თავს ხელმძღვანელის ადგილზე აყენებს. გარდა ამისა, იგი აფასებს სტარტაპის გუნდსაც აფასებს: „ნებისმიერ შემთხვევაში, მე დავაფინანსებ მხოლოდ იმ ადამიანებს, ვისთან ურთიერთობაც მსურს“. დამფუძნებლები „უნდა იყვნენ კრეატიულები და არაანორმალურად კონკურენტუნარიანები“. რაც შეეხება ტექნოლოგიებს, მაკლინი ეძებს პროდუქტს, რომელსაც ექნება „იმდენად დიდი უპირატესობა, რომ როდესაც მომხმარებლები მას ხელში ჩაიგდებენ, იმდენად ძვირფასად ჩათვლიან, რომ მზად იქნებიან მისთვის საბრძოლველად“.

თავად მაკლინს უდიდესი სულისკვეთება შეაქვს კომპანიებში, რომლებსაც ის ირჩევს. „მე თავდაუზოგავად ვშუშობ იმისათვის, რომ კომპანიამ ნებისმიერ ფასად მიაღწიოს წარმატებას, მაშინაც კი, თუ მას მოკრძალებული უკუგება მოაქვს“, - ამბობს ის. მისი თქმით, ფული მხოლოდ ორჯერ თუ სამჯერ დაკარგა (ის ამჯობინებს არ ისაუბროს საკუთარი აქტივების წმინდა ღირებულებებზე). მან დააფინანსა რიდი ჰასტინგის Netflix-ის გამოჩენამდე დიდი ხნით ადრე, დააბანდა რა \$245 000 მის კომპანია Pure Software-ში, რომელიც ქმნიდა რეგულაციურ ინსტრუმენტებს პროგრამული კოდების კორექტირებისა და ბაზარზე პროდუქტების უფრო სწრაფი მიწოდებისათვის. შედეგად, ხუთი წლის შემდეგ - 1995 წელს - კომპანიის აქციების პირველადი განთავსებისას მან \$5 მილიონი მიიღო. „მე კვლავ მას მივმართავ შთაგონებისთვის, - ამბობს ჰასტინგსი, - და ხშირად ვიმეორებ მის გამონათქვამებს, მაგალითად ასეთს: „შეცვალე რაიმე უკეთესობისკენ ან მოკვდი““.

დაახლოებით \$100 000-იანმა ფსონმა სკოტ ვაისის IronPort-ზე, რომელიც შექმნილი იყო საფრთხის შემცველი პროგრამების გასანადგურებლად, მაკლინს \$2 მილიონი მოუტანა 2007 წელს, როდესაც Cisco-მ კომპანია \$830 მილიონად შეისყიდა. „როდესაც ცვლი წესებს და საბაზრო სივრცის ლიდერი ხდები, - ამბობს ის, - სწორედ მაშინ შეგიძლია შთამბეჭდავი მოგების მიღება“.

რა თქმა უნდა, ყოველ გარიგებას არ მოაქვს ასეთი მოულოდნელი შემოსავალი. „ავიღოთ Centrality“, - ამბობს ის (საუბარია 2006 წლის სტარტაპზე, რომელშიც მან \$300 000 ჩადო. ის აწარმოებდა

სანავიგაციო სისტემების ჩიპებს და ე.წ. „ჩაშენებულ“ პროგრამებს (firmware) მობილური მოწყობილობებისათვის GPS მხარდაჭერის უზრუნველსაყოფად). - მე მივიღე სამმაგზე მეტი, ანუ თითქმის მილიონი დოლარი. მაგრამ საკუთარ ბედს ნაკლებად აკონტროლებ, როდესაც შენი ტექნოლოგიის სხვისთვის მიყიდვა გიწევს“. მაკლინი, რომელიც სტენფორდის საინჟინრო ფაკულტეტის ასისტენტ-პროფესორია, თავიდანვე ამჩნევს პერსპექტიულ სტუდენტებს. „არა მგონია, არსებობდეს სტენფორდიდან გამოსული წარმატებული გუნდი, რომელთანაც ოდრის შეხება არ ჰქონოდა“, - ამბობს ვაისი IronPort-იდან, ამჟამად Andreesen Horowitz-ის პარტნიორი. ის თვალყურს ადევნებდა არიჯიტ სენგუპტას მას შემდეგაც, რაც ის გადავიდა ჰარვარდში, სადაც გაიცნო კლეიტონ კრისტენსენი და შექმნა BeyondCore-ი, ანალიტიკის სტარტაპი, რომელსაც რამდენიმე წუთში შეუძლია მონაცემთა მილიონობით მსხვილი ცვლადის გადამოწმება და ყველაზე აქტუალური ჰიპოთეზებისა და იდეების შერჩევა. მაკლინმა, რომელიც BeyondCore-ის თავმჯდომარეა, მასში \$100 000 ჩადო. მისი თქმით, წამოწყების მთავარი იდეაა,

ჩამოერთვას ძალაუფლება მონაცემთა დამუშავების სპეციალისტებს და გადაეცეს ის გენერალურ აღმასრულებლებსა და ფინანსურ დირექტორებს - „ადამიანებს, რომლებსაც რეალურად შეუძლიათ ამ ინფორმაციის სათანადოდ გამოყენება“.

Coraid-ი, სადაც მაკლინი ასევე თავმჯდომარეა, ცდილობს ახლებურად გაიაზროს მონაცემთა შენახვის მეთოდები. „ჩვენ შევქმენით Coraid-ი როგორც ინჟინრების ჯგუფი,

მა, რომლებიც ქმნიან პროდუქტს სხვა ინჟინრებისათვის“, - ამბობს კომპანიის დამფუძნებელი და მთავარი ტექნიკური დირექტორი ბრენტლი კოილი, რომელმაც გაიაზრა, რომ ხდებოდა მონაცემთა შენახვის მასობრივი გადასვლა „ღრუბელზე“. იმისთვის, რომ ეს ტალღა დაეჭირა, მას სჭირდებოდა მმართველი პერსონალი, მარკეტინგული გუნდი და იურიდიული მხარდაჭერა; ეს კი რეალურ ფულს ნიშნავდა. მაკლინი, რომელსაც კოილი პირველად 25 წლის წინ შეხვდა, როგორც Adaptive-ის შტატთან თანამშრომელს, პირველი იყო, ვისაც მან მიმართა. „მე მას განვიხილავ, როგორც უმაღლესი დონის ლიდერს“, - ამბობს ის. მაკლინმა \$300 000 ჩადო და პასუხისმგებლობა საკუთარ თავზე აიღო. „მეტს არავის აჩვენო, - უთხრა მან კოილს, - ჩვენ ამას სენდ-ჰილ-როუდზე მივიტანთ“.

ეს მოხდა 2009 წელს. წლის ბოლოსთვის Coraid-მა მიიღო \$10 მილიონი Allegis Capital-ის თაოსნობით ჩატარებული A რაუნდიდან, რასაც 2010 წელს \$25 მილიონი, 2011 წელს კი კიდევ \$50 მილიონი მოჰყვა. „ოდრიმ ხელი შეუწყო A რაუნდის დახურვას მეგობრებთან და ოჯახთან ერთად, - იხსენებს კოილი. - მან 35 წუთი დაყო ტელეფონთან და მილიონი დოლარი მოაგროვა“. როდესაც შემდეგ ის ზოგიერთ ამ მეგობარს შეხვდა, ყველამ ერთი და იგივე უთხრა: არ არსებობდა სხვა პიროვნება, რომელსაც სიტყვაზე ენდობოდნენ და სრულიად უცნობი კომპანიისათვის \$100 000-იან ჩეკს გამოწერდნენ. F

„მე ინვესტირებას მხოლოდ იმ ადამიანების ბიზნესში ვახორციელებ, ვისთან ურთიერთობაც მსურს“.

სადილი მირვოლდთან ერთად

Microsoft-ის ყოფილი ტექნოლოგიური დირექტორის მიერ მოდერნისტული კერძების მომზადება, რაც თავიდან უბრალოდ სასიამოვნო გატაცება იყო, მსოფლიოში ყველაზე გავლენიან - და შემოსავლიან - კულინარიულ შოუდ იქცა.

ავტორი: რენდელ ლინი

ერუდითი ნათან მირვოლდი თავის მაღალტექნოლოგიურ სამზარეულო-ლაბორატორიაში.

ეს იყო კვების ისტორიაში ყველაზე არაროდ-მანტიკული სადილი ორისათვის, რომელიც სიეტლის გარეუბანში ცოტა ხნის წინ შედგა. მონაწილეები: მე და ნათან მირვოლდი. ლეგენდარულმა ტექნოლოგმა, რომელმაც ათობით მილიონი დოლარი მაშინ იშოვა, როდესაც ბილ გეიტსს Microsoft-ის პროგრამული უზრუნველყოფის პოპულარიზაციაში ეხმარებოდა, საკუთარი თავი ხელახლა აღმოაჩინა, როგორც მსოფლიოს ყველაზე ცნობილმა მეცნიერმა კვების პროდუქტების სფეროში. დეკორაციები: მისი ფართოდ გაშლილი ლაბორატორია, სადაც ის დეტალურად აანალიზებს კერძების მომზადების საიდუმლოებას. ჩვენს ლითონის მაგიდას გარს ერტყმის გიგანტური ჩარხები და ცენტრიფუგები, ოთახი მექანიზმების გუგუნითაა სავსე. ერთადერთი მინიშნება ცოცხალ ბუნებაზე - ველური ყვავილი - ლარნაკის მაგივრად ლაბორატორიულ სინჯარაში მოუთავსებიათ.

„მათემატიკასა და ტექნიკურ საგნებში არაჩვეულებრივი ვიყავი და მრავალი ხარისხი მაქვს მიღებული უამრავ რამეში, - ამბობს ის დიქციონარის განმარტებისას, - მაგრამ, როგორც ჩანს, პარალელურ სამყაროში შეფ-მზარეულად მოვევლინე ქვეყანას“.

ორი წლის წინ ეს პარალელური მირვოლდები ერთ განზომილებაში გაერთიანდნენ და შექმნეს 2 438-გვერდიანი კულინარული წიგნი Modernist Cuisine („მოდერნისტული სამზარეულო“) - 40-ფუნტიანი, არაჩვეულებრივი ფოტოებით ილუსტრირებული, მეცნი-



ფოტო: FLICKR

ერულად დასაბუთებული კულინარული მეთოდები, რომელიც მოწოდებულია გვემსახუროს, როგორც სამზარეულოს „გრეის ანატომია“. საქმე ამით არ დასრულებულა. შარშან მან გამოუშვა უფრო პრაქტიკული, შედარებით თხელი (456-გვერდიანი) „მოდერნისტული სამზარეულო სახლში“ („Modernist Cuisine at Home“); 22 მაისს კი განაცხადა, რომ მესამე წიგნს, „მოდერნისტული სამზარეულოს ფოტოგრაფია“ („The Photography of Modernist Cuisine“) შემოდგომაზე წარადგენს.

მომაგალი ტრილოგია ამ ათწლეულის ყველაზე გავლენიან ნაშრომად იქცა კვების თემისადმი მიძღვნილ ლიტერატურას შორის. ის ყველას, თომას კელერით დაწყებული, ხოსე ანდრესით დამთავრებული, სთავაზობს ფანჯარას მირვოლდის ლაბორატორიაში მის ექსპერიმენტებზე დასაკვირვებლად (კერძების მომზადების საკუთარი მეთოდების პროცესის ფოტოგრაფიებისას ის იყენებს სპეციალურ ხერხს, რომლითაც შუაზე „ჭრის“ კერძიან ჭურჭელს, ქვაბებისა და ღუმელების ჩათვლით). ყველაზე გასაკვირი ის არის, რომ ეს ძალიან მოგებიანი ბიზნესიცაა.

როდესაც ავტორის მიერ \$625-ად შეფასებული „მოდერნისტული სამზარეულო“ პირველად გამოჩნდა, ბევრმა ჩათვალა, რომ ეს მდიდარი კაცის ამბიციური პროექტი იყო. ყველაფერს რომ თავი დავანებოთ, მირვოლდი დროის უმეტეს ნაწილს Intellectual Ventures-ის მართვას ანდომებს, რომლის მთავარი საქმიანობა პატენტების შექმნაა. ის ასევე მისი პარტნიორებისთვის განკუთვნილი ისეთი გამოგონების ავტორია, როგორიცაა Gates Foundation-ი (მაგალითად, ის აუმჯობესებს მექანიზმს, რომელიც ფრთებს აძრობს მალარის გადამტან კოლოებს). იმ პერიოდში ამ წიგნით სერიოზულად მხოლოდ ერთი გამოცემული დაინტერესდა და მისი 3000 ეგზემპლარად დაბეჭდვის მზადყოფნაც გამოთქვა. „მე ვთქვი: ‘კეთილი, მშვენიერია, გადაწყვეტილია, ამ წიგნებს ჩემი ცოლის ნათესავებს დავურიგებ საშობაო საჩუქრებად მომდევნო ათი წლის განმავლობაში’, იხსენებს მირვოლდი, სინამდვილეში კი შორს ვიყავი იმ აზრისაგან, რომ ამ წიგნის მხოლოდ 3000 ეგზემპლარს გამოვუშვებდი. თუმცა იმასაც ვფიქრობდი, რომ თუ მას არავინ შეიძენდა, ამ ჰობისაგან განვიკურნებოდი“.

საბოლოოდ მან თავად დაბეჭდა საკუთარი წიგნი ბაზარზე არსებულ ყველაზე სქელ და ყველაზე პრიალა ქაღალდზე. მირვოლდი ამბობს, რომ მან ეს „ისე, უბრალოდ“ გააკეთა, რათა შოკისმომგვრელი ფასი დაედო მისთვის. საწყისი ეგზემპლარების რიცხვი 6 000-დან იწყებოდა, რასაც მალე შემდეგი 25 000 ცალიც მოჰყვა. მირვოლდი ადასტურებს, რომ ბოლო ორი წლის განმავლობაში მან „მოდერნისტული სამზარეულო“ \$30 მილიონის ღირებულების ეგზემპლარი გაყიდა, მათ შორის, 100 000 ეგზემპლარი მომდევნო წიგნისა, - „მოდერნისტული სამზარეულო სახლში“ - რომელიც \$140 ღირს. მირვოლდი, როგორც ავტორი და გამომცემელი, შემოსავლის უმეტეს წილს იღებს. მიუხედავად იმისა, რომ ექვსი ტომისაგან შემდგარი „მოდერნისტული სამზარეულო“ თითო ეგზემპლარის გამომცემა \$175 დოლარი ჯდება, მას ყოველ ერთეულზე მაინც დიდი მოგება რჩება მირვოლდის ამბიციურმა პროექტმა მხოლოდ გემოვნება უფრო მაღალ საფეხურზე აიყვანა, რამაც მას შედეგად მოუტანა \$5 მილიონი, როგორც სუბპროდუქტი.

მოდერნისტული სამზარეულოს სრული სპექტრის წარმოსადგენად (ტერმინი მოდერნისტული სამზარეულო მირვოლდმა გამოიგონა, რითაც შეცვალა საყოველთაოდ გამოყენებული ტერმინი მოლეკულური გასტრონომია) ერთადერთმა ადამიანმა, რომელსაც უსწავლია თავისი საქმის ორ ისეთ დიდოსტატთან, როგორებიც არიან სტივენ ჰოუკინგი და ფრანგი ანა ვილანი, სადილზე დამპატიჟა. მაგრამ ყველაზე საინტერესო ის არის, რომ ის პირველად იჯდა საკუთარი გამოგონებებით გაწყობილ სუფრასთან. მისი ახალგაზრდა გუნდის ხუთი წევრი დროის უდიდეს ნაწილს ექსპერიმენტატორობაში ატარებს, ნაცვლად იმისა, რომ სწრაფად მოამზადონ რამე. იმ იშვიათ შემთხვევებში, როდესაც ისინი საზოგადოებისათვის ამზადებენ კერძებს (ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში მათ ოცი სადილი აქვთ ჩატარებული), მირვოლდი ყოველ-

„იმასაც ვფიქრობდი, რომ თუ ჩემს წიგნს არავინ შეიძენდა, ამ ჰობისაგან განვიკურნებოდი“, - ამბობს ნათან მირვოლდი.

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი:

FORBES.COM/LIFESTYLE

იდეა
ციფრული
მუდმივია

თქვენი ტელეფონიდან ფოტოები წაშალეთ? თუ ამ ფოტოებს სასამართლო მოითხოვს, ისინი ჯერ კიდევ საცხებიტ ხელმისაწვდომია.



პერსონა
გუან ტიანლანგი

თოთხმეტი წლის გოლფის მოთამაშემ დიდი შთაბეჭდილება მოახდინა მაყურებლებზე თავის პირველ ორ ტურნირში. PGA Tour-ი ოცნებობს ალტაცებაში მოიყვანოს ჩინური ბაზარი საკუთარი ტაივერ ვუდსით.

კომპანია
WAL-MART

პირველად კინომარკეტინგის ისტორიაში, ყველგანმსუფვეი საცალო მოვაჭრე Wal-Mart-ი გაყიდვის ბილეთებს ზაფხულის ბლოკბასტერის, Man of Steel-ის („ფოლადის კაცი“) წინასწარი კინორეკლამებისათვის.



თვის მათთან ერთად არის ხოლმე.

ჩვენ კულინარიული მომსახურების სრული პროცესი გავიარეთ: ეს იყო ყველაზე ინოვაციური, უჩვეულო და, დიას, რაც უნდა უცნაური იყოს, გემრიელი 17 კერძი, რისი შექმნაც ბუნებისა და მეცნიერების თანამშრომლობითაა შესაძლებელი. პირველი ობიექტი: სტაფილოს წვნიანი, შუაღამის შთაგონება, ნაკარნახევი... კრუნდელით. აზრმა, რომ ტუტე ნივთიერება – რომელსაც თუთქი ან საჭმელი სოდა შეიცავს – კრუნდელებს კარამელიზაციის წყალობით მუქ ფერსა და ნოყიერებას აძლევს, მირვოლდი შუაღამეს გამოადვიდა და დააფიქრა: შესაძლებელი იყო თუ არა ამ კონცეფციის საფუძველზე რამდენიმე კერძის შექმნა? და წვნიანი კერძების? ასე რომ, მირვოლდის გუნდმა სტაფილოს წვნიანი თერმობაროკამერაში, დაბალ ტემპურატურაზე მოამზადა და ბულიონის კარამელიზაციისათვის საჭმელი სოდა უხვად გამოიყენა. შედეგად მიიღეს სტაფილოს ბომბი – წვნიანი, ყველა სახის ცხიმისა და ნაღების გემოთი, მიუხედავად იმისა, რომ მასში სოდის გარდა სულ ორად ორი ინგრედიენტი – სტაფილო და კარაქი. განსაკუთრებული სოუსი კი თავად პროცესია.

ეს ფენომენი აისახა თითოეულ კერძში, რომლებშიც მირვოლდი – მას ორი ათეული წლის წინ მონაწილეობა აქვს მიღებული „ბარბექუს მსოფლიო ჩემპიონატში“ – ყოველდღიურ საკვებ პროდუქტებს იყენებს, როგორც პლატფორმას. „ჩვენი აზრით, ნებისმიერი კერძი შეიძლება იყოს მიყვანილი უკიდურეს ლოგიკურობამდე ან უკიდურეს ალოგიკურობამდე“, – ამბობს ის. მაკარონისა და ყველის კერძში მირვოლდი ყურადღებას ამახვილებს ყველის დნობის პროცესზე და იყენებს ემულსიფიკაციის ფაქტორს, რათა თავიდან აიცილოს დნობისას ყველის დაშლა (გაიხსნენთ პიცის ნაჭერზე წარმოქმნილი ცხიმის ფენა). მისი ექსპერიმენტის შედეგად მიღებულ რბილ წებოვან მასას უფრო აქვს ყველის გემო, ვიდრე თვითონ ყველს. მოლუსკების თეთროსუსიანი სპაგეტისათვის მირვოლდი იყენებს ხორცის დასაბევე მოწყობილობას, რომელიც მანამდე ამუშავებს გიგანტურ გუიდაკის მოლუსკს, სანამ ის საკმარისად არ დარბილდება იმისათვის, რომ შეერიოს სპაგეტის „ლენტებს“. ამ კერძს ზემოდან ესხმება სოუსი, შექმნილი მოლუსკების ნახარშისგან, რომელიც ცენტრიფუგაში მზადდება. ცენტრიფუგა

მისი საყვარელი კულინარიული აპარატია, რომელიც ბულიონის ესენციას ნებისმიერი ზედმეტი სითხისგან ათავისუფლებს.

„ალტაცებისა და გაკვირვების მომგვრელი კერძის შესაქმნელად შთაგონება დიდი მნიშვნელობა აქვს“, – ამბობს ის და თან ერთმანეთზე დაწყობილი მოლუსკებისგან შექმნილ საოცარ კერძს კმაზავს.

„დიდი ლიტერატურა გვანცვიფრებს, აღგვაფრთოვანებს და გვიტაცებს. ეს არ არის მხოლოდ შიშველი ფაქტების – ბიჭი ხვდება გოგოს, ბიჭი კარგავს გოგოს, ბიჭი პოულობს გოგოს – გადმოცემის საშუალება. მთავარი ის გახლავთ, როგორ მოუთხრობ ამ ამბავს მკითხველს. ჩვენს საქმეში მზარეულსა და დამგემომონებელს შორის დიალოგი მიმდინარეობს, ზუსტად ისე, როგორც პოეზიაა დიალოგი პოეტსა და მკითხველს შორის“.

სწორედ ამიტომ, საბოლოო ჯამში, ჩვენ წინაშე აღმოჩნდა მის მიერ შექმნილი, ყვითელი და ყავისფერ ზოლებში გადაწყვეტილი, ომლეთი (მხარაშული კრემის სიყვარულმა მირვოლდი საბოლოოდ მიიყვანა აღმოჩენამდე, როგორ უნდა გამოეცხო ომლეთი ისე, რომ ნამცხვარით აეჭრელებინა ზოლებით). იგივე შეიძლება ითქვას „მწყრის უმ კვერცხზე“, რომელსაც საბოლოოდ მარაკუიას გულის როლი ერგო ჟელატიონის ლემონგრასზე. „ასე შენიღბულს შეცდომაში შეჰყავხარ, – ეშმაკურად ელიმება მირვოლდს. – ბევრს უჭირს უმი კვერცხის ჭამა. ისინი გარემომყოფთა გავლენას განიცდიან და მათ აზრს იზიარებენ. მას შემდეგ კი, რაც გემოს გაუსინჯავენ, სასიამოვნოდ გაოცებულნი რჩებიან“.

მე კი სასიამოვნოდ გაოცების გრძნობა სადილის დასრულებისას მეუფლება: 17 კერძი 1 საათსა და 40 წუთში გადავსანსლეთ – ანუ თითო კერძზე 6 წუთზე ოდნავ მეტი დაიხარჯა – ტემპი, რომელსაც მირვოლდი ფეიერვერკს ან სიმფონიას ადარებს. „მე ცოტა კიდევ დავაჩქარებდი ადამიანებს“, – ამბობს ის.

ასეთი ტემპი დიდებული ფორმულა იქნებოდა რესტორნისათვის – უზარმაზარი ფასი და სწრაფი ბრუნვა – კონცეფცია, რომელიც მირვოლდს აართობს და ახალისებს. „მიყვარს ასეთი წიგნების შექმნა, – მხრებს იჩერს მეცნიერი. – ამ გზით უფრო მეტ ადამიანზე ვახდენთ გავლენას, ვიდრე ამაღ რესტორნის საშუალებით მოვახერხებდით“. F



ბიზნესი ინვესტიციები ტექნოლოგიები დოსიე მისაზრებები სტილი რეტიინგი

Forbes

გაზეთი კორპორაცია საინფორმაციო დასაცავი

ინვესტირება განათლებაში



ინვესტირება განათლებაში
დაიდი კაიუ ბრანდალიანი
წარუბი ჩინეთში

მათადაცკალი კულტურის მემკვიდრე მისწავლა

მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები

პაუ ბულის ელსი

ტექნოლოგიები



დარედი ვი - ფეისბუკის მსოფლიოში დასაბრუნების სურვილი

ფინანსური მუხის მიხედვით

PI: რამდენჯერ ხსენდა?

რედაქციის არჩევანი



- პაუ ბულის ელსი
- მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები
- ოვანდისეველი კლდეტყობილობა, როგორც მომხმარებელი
- დაიდი კაიუ ბრანდალიანი
- ინვესტირება განათლებაში

ინვესტიციები

ინვესტირება განათლებაში
ბარაკ ობამა თავის გამოსვლაში ოთხჯერ უთქვამს განათლების შესახებ. ბიუტე ეს კი "ინვესტირების" საკითხებს განაყოფიერებს. ამაზე უფრო მეტად, ორივე პარტიის არასტრატეგიული მოხმარებაა, რომ განათლებას ინვესტირება და არა დაქვება იქნება.

ინვესტირება განათლებაში
დაიდი კაიუ ბრანდალიანი ვიკ ბიტსის წევრების გუნდი რამდენჯერ და ოთხჯერ ღებდა ტვირთზე გასამართელი იქნა. იგი ზეურცის არ აპირებს.

რეტიინგი
მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები

ტექნოლოგიები
ტექნოლოგიები
რობოტები და დეკორატივი: ელფი იფი იფივი ჰობსმა და დეკორაციული მუხი მუხილია სახეობილი ზანაკში.

დოსიე
უევი ბულის ელსის ელფი კონკრეტული კომპანიაში ერთხანს დასაბრუნებულია განათლების შესახებ, ხელშეწყობის მიხედვით კი სხვა მიხედვის პოტენციალს აქვს. ის 164 მილიონ კლდეტყობილობის ელფი თავის წყვეტად 56 თასი ხელფასისა

კულტურა
თავდათვალვით კოლექციონერი რეტიინგი მომხმარებელ საკუთრი დოსიეში არა უმრავლეს ხელფასებს.

რეტიინგი
მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები

ინვესტირება განათლებაში
დაიდი კაიუ ბრანდალიანი

რეტიინგი
მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები

ინვესტირება განათლებაში
დაიდი კაიუ ბრანდალიანი

რეტიინგი
მსოფლიოს ყველაზე რესურსის მდიდარი ქალაქები

ინვესტირება განათლებაში
დაიდი კაიუ ბრანდალიანი

ბიზნესი
სტრატეგია
ფრანსები
ინვესტირება
დარედი

ინვესტიციები
ფეისბუკი
ამჯობი
სამსახური
კონსტრუქციები
დასახლებები

ტექნოლოგიები
მარეტირება
კომპიუტერი
ინვესტირება
სოციალური მედია
თამაშები

დოსიე
ფეისბუკი
ინვესტირება
ამჯობი

მისაზრებები
ფეისბუკი
ინვესტირება
ამჯობი

სტილი
ფეისბუკი
ინვესტირება
ამჯობი

რეტიინგი
ფეისბუკი
ინვესტირება
ამჯობი

Forbes გვერდის შესახებ რედაქტორი კომპანია

მისამართი: ფალკსონის 15,
0179, თბილისი
ტელ: +995 321 223 77 07
ფ.მ.ი: info@forbesgeorgia.ge

GEORGIA
Forbes
forbesgeorgia.ge

აფრიკული რბოლა

აფრიკის კონტინენტზე გამართული ბოლო დიდი საგზაო რალი, რომელმაც სახელი გაუთქვა აფრიკულ რბოლებს, იზიდავს ნამდვილ მაზოხისტებს, რომლებმაც კარგად იციან, რომ მსოფლიოში საუკეთესო რბოლები იმავდროულად ყველაზე რთულიცაა.

ავტორი: ჰანა ელიოტი



მოცვაში (რასაც ჩვეულებრივ ასეთ ღონისძიებაში მონაწილეობა ითვალისწინებს), რომ ის მაშინვე გარდაისახება. „რბოლა სისხლში მაქვს გამჯდარი“, - გვეუბნება იგი მონრეალში სადილობისას. - ის ჩემი დიდი სიყვარულია“.

ის შეყვარებულია აღმოსავლეთ აფრიკის საფარის კლასიკურ რალიზე (East African Safari Classic Rally), რომელსაც ასე ახასიათებს: „რალის მწვერვალი მსოფლიოში“. მას სამჯერ აქვს მიღებული მონაწილეობა ამ რალიში, რომლის დროსაც ბევრი სირთულე გადაუტანია: შეჯახება ხეებს, დატანჯულა მზის სხივებით მიღებული

„ეს მხოლოდ ტექნოლოგიური თამაში როდია, რაც მოსაწყენი იქნებოდა“, - ამბობს ის. თომას ფლორი ბავშვობიდან მართავდა კარტინგის მანქანას.

თომას ფლორმა - შვეიცარიის ბაზირებული კერძო საავიაციო კომპანიის, VistaJet-ის, თავმჯდომარემ და ერთადერთმა აქციონერმა - ცოტა ხნის წინ Bombardier-ისაგან \$8 მილიარდის ღირებულების ახალი თვითმფრინავები შეიძინა. ჰკითხეთ მას ამის შესახებ - ეს ხომ უდიდესი ერთჯერადი გარიგება იყო ამ თვითმფრინავების მწარმოებლის ისტორიაში - და მისგან მშრალ პასუხს მიიღებთ. მაგრამ საკმარისია მის წინაშე გაჩნდეს პერსპექტივა კვირაზე მეტი გაატაროს 3000 მილზე მეტ მანძილზე მანქანით ჯანჯღარში კლდეებზე, ტალახსა და ბალახში, სიციხესა და ქარში, გველებისა და ლომების გარე-

დამწვრობისგან და ავტომობილიც კი ამოტრიალებია. ერთხელ მანქანით კოკისპირული წვიმების შედეგად ხელოვნურად გაჩენილ ტბაშიც შევარდა, რამაც თითქმის სიამოვნებაც კი მოჰგვარა პაპანაქება სიცხეში ორდღიანი მოგზაურობის შემდეგ.

როგორც ჩანს, აქ გატარებული ყოველი წუთი მას სიამოვნებას ანიჭებს. მას შემდეგ, რაც 2009 წელს პარიზი-დაკარის ლეგენდარულმა რბოლამ სამხრეთ ამერიკაში გადაინაცვლა, აფრიკის კონტინენტზე მხოლოდ „საფარის კლასიკური რალი“ დარჩა. პირველად ის 1953 წელს, დედოფალ ელიზაბეტ მეორის კორონაციის აღსანიშნავად გაიმართა და მას შემდეგ ყოველ წლებში

ტარდება. რბოლის მარშრუტი იწყება კენის მომბასადან, გაივლის ტანზანიას და უკან ბრუნდება. თითოეული დღე შედგება სამი ეტაპისაგან, რომლებიც 45 წუთიდან 3,5 საათამდე გრძელდება. შესვენებები აკრძალულია, სანამ მრბოლელები არ მიაღწევენ მომდევნო ნებადართულ ღამის გასათევ ადგილს. „მანქანიდან მთლიანად მტვერში ამოგანგული გადმოდიხარ, - იხსენებს ფლორი. - რვა საათისთვის უკვე საწოლში ხარ, ერთიანად დამტვრეული“.

რალის ყველაზე უნიკალური ელემენტი თვითონ მანქანებია. ეს რბოლა სერიოზულად ეკიდება თავისი სახელის იმ ნაწილს, რომელსაც სიტყვა „კლასიკური“ გამოხატავს. ტურბო-გამაძლიერებლიანი, სრული ამძრავის მქონე მონსტრებით რბოლის ნაცვლად შეჯიბრების ყველა მონაწილემ უნდა მართოს 1978 წლამდე გამოშვებული მსუბუქი ავტომობილები. ავტომობილები ოთხი წამყვანი თვლით ამ შეჯიბრებაში დამჯებული არ არის.

ფლორს მოსწონს მსუბუქად მოდიფიცირებული Porsche 911-ის მოდელები. „ამ შეჯიბრებაში მონაწილე ავტომობილს უნდა ჰქონდეს პირველადი წარმოების ძრავა, - ამბობს ის. - ჩვენ მხოლოდ ამორტიზატორების შეცვლის უფლება გვაქვს. რბოლაში მონაწილე ავტომობილი ოდნავ მაღალია, რათა ქვებისაგან იყოს დაცული; ასევე ქვემოდან ეკვრება ლითონის დიდი ფირფიტა, სალონი კი მონტაჟდება მიწებისგან შეკრული სპეციალური კარკასი, რომელიც მძღოლს იცავს ავტომობილის ამოტრიალების შემთხვევაში. მაგრამ ძირითადად ის თავდაპირველ იერს ინარჩუნებს“.

ეს ნამდვილად არ არის მარტივი შეჯიბრება. 2011 წლის რბოლაში ფლორის მიერ დაკავებულ მესუთე ადგილს წინ უძღოდა ხანგრძლივი ვარჯიში და მზადება - \$39 000-ზე მეტი სარეგისტრაციო შენატანი და სხვა დამატებითი ხარჯები. მიუხედავად იმისა, რომ ფლორს აფრიკაში თან ახლდა დამხმარე გუნდი, მათ შორის, სპეციალური თანმხლები ავტომობილი მექანიკოსითა და სათადარიგო ნაწილებით, წარმატება თუ მარცხი მთლიანად მის, როგორც პილოტის, ოსტატობაზე იყო დამოკიდებული.

„აზრი არა აქვს დიდი ძალისხმევის დახარჯვას იმისათვის, რომ ნახევარი დღის განმავლობაში პირველი იყო, შემდეგ კი დამარცხდე ავტომობილის გამო, - ამბობს ის. - ავტომობილის მართვა სრულად უნდა შეესაბამებოდეს

მის ტექნიკურ მარჯვენებს. თუ ძალიან დაბალ სიჩქარეს განავითარებ და შენი ავტომობილის სრულ პოტენციალს არ იყენებ, მაშინ ნამდვილად ვერაფერს მიაღწევ, მაგრამ თუ ოდნავ მაინც ზედმეტი მოგივა და მხოლოდ პირველობაზე იფიქრებ, საფანჯში აღმოჩნდები. გარკვეულ მომენტში სიჩქარის გადაჭარბება კონტროლის უნარს გააკარგვინებს“.

„ამ საქმეში აუცილებელია ყოველმხრივი კონცენტრაცია, რომელიც ჩვეულებრივ ცხოვრებაში გვჭირდება - ოღონდ სხვა მასშტაბით“, - დასძენს ფლორი, რომლის ცხრა წლის კომპანია, თავისი 400 თანამშრომლით, უზრუნველყოფს შეკვეთილ ფრენებს დედამიწის ყველაზე შორეულ კუთხეებში. - მას ნამდვილად მოაქვს ცხოვრებისეული გამოცდილება, იმიტომ რომ ცხრა დღის შემდეგ უკვე სრულიად სხვა ადამიანად იქცევი“. ამ რალის ორგანიზატორი სურინდერ თათი, რომელიც წელს 16 ქვეყნიდან ჩამოსულ 60 ავტომობილს უმასპინძლებს, ამბობს, რომ ამ შეჯიბრების მონაწილეებს უყვართ რთული გამოწვევები, რომელთა საშუალებითაც ყოველდღიურ რუტინას აღწევენ თავს“. აფრიკული გამოწვევის გადალახვის შემდეგ ფლორს გონებაში კიდევ უფრო დიდი თამაში უტრიალებს. წინა რბოლებში საპრიზო ადგილების მოპოვების შედეგად (გასული წლის ნოემბერში გამართულ ექვსსაათიან რბოლაში სახელწოდებით Vallenga Endurance GT-ი მან მესამე ადგილი აიღო, ამ წლის დასაწყისში საფრანგეთში ჩატარებული GT Open-ის ზამთრის სერიებში - მეორე, ესპანეთში კი - მეოთხე), შეეცარიის საავტომობილო ფედერაციამ ფლორის მართვის მოწმობას საერთაშორისო კატეგორია მიანიჭა, რაც მას უფლებას აძლევს, მონაწილეობა მიიღოს ყველა მსხვილ საერთაშორისო GT კლასის ჩემპიონატში. ახლა მას თვალი უჭირავს შეჯიბრებაზე, რომელიც წინამორბედი ყველა დანარჩენისა - ეს გახლავთ 24 Hours of Le Mans-ი. მასში მონაწილეობის მისაღებად მას შესაძლოა წვრთნის ორიოდვე წელი კიდევ დასჭირდეს, მაგრამ, როგორც ჩანს, საქმისადმი სერიოზულად და მოთმინებით მიდგომა მან ბიზნესიდან რბოლაში გადაიტანა და პირიქით.

„თუ გსურს მრავალი, მრავალი წლის განმავლობაში იყო პირველი, ეს თანმიმდევრულად უნდა გააკეთო, - შენიშნავს ფლორი. - იმისათვის, რომ სრულად გამოიყენო შენი საუკეთესო მხარეები, ძალიან მომზადებული და ძალიან, ძალიან კონცენტრირებული უნდა იყო“. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 47 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი:

FORBES.COM/LIFESTYLE



კომპანია

AUDI

Volkswagen-ის კუთვნილი ავტომობილების დეპარტამენტი ახალი A3 და S3-ით, ვენბათალელება გამოიწვია ავტონიდუსტრიის ყველაზე დინამიკურ სფეროში: ელექტრიკლასის მცირეგაბარიტიანი ავტომობილების კატეგორიაში.

ილია

ინფსტიციების დრო

პრესტიჟული საათების სააუქციონო ფასები თავბრუდამხვევად გაიზარდა - ათზე მეტმა Patek Philippe-მა \$1-მილიონიანი ნიშნული გადალახა - ალბათ მოისურვებთ ერთ-ორი მათგანი საკუთარ კოლექციაშიც იხილოთ.



პარსონა

მიტ შილიამსი

ლოს-ანჯელესის სახელგანთქმული სასტუმრო Four Seasons („ოთხი სეზონი“) შეფ-მზარეულს ახალი წესით, რეალიტი-შოუს კონკურსის შედეგების მიხედვით ქირაობს.



“ General Motors-ს ისევე რომ დაეხვეწა ტექნოლოგიები, როგორც ეს კომპიუტერულმა ინდუსტრიამ ქნა, დღეს ჩვენ 25-დოლარიანი მანქანებით ვივლიდით, რომლებიც 100 კილომეტრზე 2,5 ლიტრს წვავენ.



– ბილ გეიტსი

ბედნიერებას ფულით ვერ იყი-
დი, მაგრამ მირჩევნია „იკუარში“
ვიტირო, ვიდრე ავტობუსში.

– ფრანსუა საგანი

მანქანა იქცა კუს ბაქნად, ქალა-
ქის მკვიდრის დამცავ და აგრესი-
ულ გარსად.

– მარსალ გაალუენი

მანქანის მართვა ამნეზიის
ღირსშესანიშნავი ფორმაა. ჯერ
ყველაფერი უნდა შენიშნო, შემდეგ
კი ყველაფერი დაივიწყო.

– ჟან ბოდრიარი

როცა ადამიანი ცოლს მანქანის
კარს უღებს, ან მანქანაა ახალი, ან
ცოლი.

– პრინცი ფილიპი

ავტომობილების შესახებ

ახალი არაფერი მომიგონია. უბრალოდ ერთმანეთთან დავა-
კავშირე იმ ადამიანთა აღმოჩენები, რომლებიც, ჯამში, საუკუ-
ნეების განმავლობაში მუშაობდნენ. მე რომ 10-15 წლით ადრე
დამეწყლო მუშაობა, არაფერი გამომივიდოდა. ასეა ყოველგ-
ვარ სიახლესთან მიმართებით: პროგრესი დგება, როცა მისი
ყველა ფაქტორი მზადყოფნაშია. ამ შემთხვევაში იგი გარდაუ-
ვალია. ხოლო იმის სწავლება, რომ სულ რამდენიმე ადამიანია
პასუხისმგებელი კაცობრიობის უდიდეს ნახტომებზე – უაზრო-
ბათა შორის ყველაზე უარესი უაზრობაა.

– ჰენრი ფორდი

ვფიქრობ, გოტიკური ტაძრების ზუსტი ეკვივალენტი დღეს
მანქანებია – დროის უზენაესი ქმნილება, რომელიც უცნობი
ხელოვნების შემოქმედებითა ჟინმა ჩასახა და მოიხმარა
(სურათ-ხატად მაინც) ადამიანების მთელმა პოპულაციამ, რო-
მელთათვისაც იგი სრულიად მაგიური ობიექტია.

– როლან ბარტი