

უდიდესი ფსონი აგარბული თამაშების ისტორიაში

მარტი, 2014

Forbes

GEORGIA

სუნიშვილები

ფოლკი, შოუ, ბიზნესი და ის, რასაც სიტყვებით ვერ გადმოსცემ



საქართველოს ბიზნესსკოლების პერსპექტივა

TOP 50
უნივერსიტეტი საქართველოში

უმაღლესი განათლების გამოწვევები



ფასი 7 ლარი

ISSN 2233-348



9 772233 348006



SUPEROCEAN HÉRITAGE
CHRONOGAPHE



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™



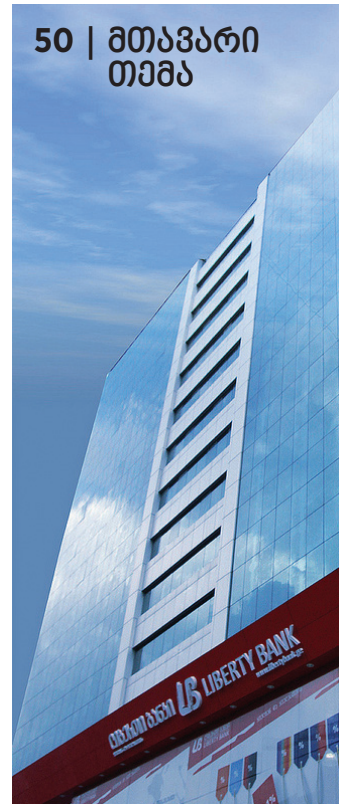


BURBERRY

თავისუფლების მოედანი 2,
თბილისი
BURBERRY.COM



66 | მენარჩიები



50 | მთავარი თემა



42 | მთავარი თემა



86 | მენარჩიები

Forbes

12 | ფაქტი და კომენტარი
ტყუილები გრძელდება
ავტორი: სიმონ ფორსანი

LEADERBOARD

18 | უმაღლესი განათლება
საქართველოში

20 | შეფასება: ძალიან კარგი წელი

22 | რიდ ჰესტინგის გზა
წარმატებისკენ

24 | მსახიობები, რომლებსაც
დაუმსახურებლად უხდიან

მოსაზრება

26 | ირანთან საქმის მოგვარება
შეუძლებელია? ავტორი: პოლ ჯონსონი

28 | სუსტი უპირატესობით
მიღწეული სრულყოფილება
ავტორი: რიჩ კარლგარდი

HARRY WINSTON



OCEAN TOURBILLON JUMPING HOUR
by HARRY WINSTON



Harry Winston

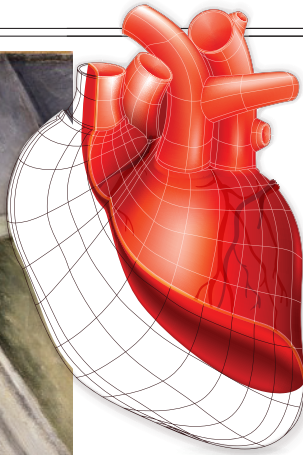
საქართველო

23, RUSTAVELI AVE., 0108 TBILISI, GEORGIA - TEL.: +995 32 29 22292 - FAX: +995 32 2921656 - E-MAIL: GEORGIA@GENEVA.GE

0108, საქართველო, თბილისი, რუსთაველის გამზირი 23 - ტელ.: +995 32 29 22292 - ფაქსი: +995 32 2921656 - ელ. ფოსტა: GEORGIA@GENEVA.GE



20 | ლიდერთა სია



58 | ტექნო-ლოგიები



52 | სტრატეგიები



26 | მოსაზრება

30 | გენომოდიფიცირებადი საფრთხე თუ ბუნებრივი პოპულიზმი? ავტორი: სანდრო თარხან-მოუხაზი

33 | ბრძოლა გონებისთვის ავტორი: მკა კვინიბაძე

36 | ეკონომიკური ზრდა და სოციალური კეთილდღეობა ავტორი: ლარისა პაბარაია

38 | კოლეჯების რიცხვის ზრდა არ ნიშნავს ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდას. ავტორი: ჯორჯ ლიფი

მთავარი თემა: განათლება

41 | TOP 50 უნივერსიტეტი საქართველოში

42 | საქართველოს ბიზნესსკოლების სამომავლო პერსპექტივა ავტორი: მიხეილ ბაბიანაძე

45 | უმაღლესი განათლების გამომწვევები. ავტორი: გიორგი მხადაია

50 | სტუდენტური სუსხები

სტრატეგიები

52 | უდიდესი ფსონი აზარტული თამაშების ისტორიაში ჯორჯ სოროსი, ჯონ პაულსონი და ლეონ კუბერმანი ახლახან შედგონ ადელსონის წინააღმდეგ საბრძოლო რეჟიმში გადავიდნენ. მიზანი: აზარტული თამაშების მომავალი ამერიკაში. ავტორი: ნათან ვარდი

55 | ახალი ორღანის ფულის ორმო ლუიზიანის პოლიტიკოსებმა გადაწყვიტეს, რომ მოწყალეების გაცემა შტატს ჰოლივუდის კონკურენტად გადააქცევდა, მაგრამ ისინი გამოუვალ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. ავტორი: დოროთი პომერანცი

ტექნოლოგიები

58 | სილიკონის ძვითქვამ გულში დიზაინერები წლებს მანძილზე იყენებდნენ კომპიუტერებს გულმოდგინედ შემუშავებული მოწყობილობების შესაქმნელად, მაგრამ რა ვითარებაა რთული გამოცდილებების მოდელირების საქმეში? Dassault Systèmes-ი თავის თავზე იღებს ამ ვალდებულებას. ავტორი: ჰთან მიულერი

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 | *JFBS*

TBILISI : 23 RUSTAVELI AVENUE

+995 32 2922292 | www.boucheron.com

თბილისი: რუსთაველის გამზირი 23



61 | ტექნოლოგიები



80 | მენარმეები

61 | ჩინეთი ბიტკოინების წინააღმდეგ
 სპეკულაციურმა აუიოტაჟმა ბობი ლის კომპანია BTC China მსოფლიოს უმსხვილეს ბიტკოინების ბირჟად აქცია. შემდეგ პეკინმა შეაჩერა ბუმი. რაც ადვილად მოედის, ადვილად მიდის.

ავტორი: კაშირ ჰილი

64 | სათელიტური ტელევიზია
 საქართველოში სათელიტური ტელევიზიის მზარდი აუდიტორიისა და სამომავლო პერსპექტივის შესახებ SES-ის ვიცე-პრეზიდენტს, ნორბერტ ჰოლცლეს გავესაუბრეთ.

ავტორი: ანა ცხოვრავოვა

მენარმეები

66 | სუნიზმილიები

შოუ, ბიზნესი, პატრიოტიზმი და ის, რასაც სიტყვებით ვერ გადმოსცემ.

ავტორი: ანა მაცაშვილი

74 | მეორე სიცოცხლე

რეჯი აგარვალმა თითქმის დაკარგა ღონისძიებათა პლატფორმის კომპანია ცუდი იღბლისა და გადამეტებული ხარჯების გამო. აქ მოგიტხრობთ, თუ როგორ მოახერხა მან საკუთარი ძალისხმევით წყალობით გაეკვალა გზა, რომელმაც მას 1 მილიარდი დოლარი მოუტანა.

ავტორი: კარსტენ შტრაუსი

77 | მომზადეთ, ცმცხლი, დაუმიზნეთ!

TrackingPoint-ის შექმნილი 27

500-დოლარიანი შაშხანა ისეთი დახვეწილია, ძალიანაც რომ გინდოდეს, მიზანს ვერ ააცილებ. მაშ რატომღა უმტყუნა მიზანმა კომპანიას? ავტორი: არამ ბრანდი

80 | უოლ-სტრიტის გარდაქმნა

ბედისწერის წყალობით, სერჯო ერმოტი UBS-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა, მაგრამ მან ნამდვილად ჯეკპოტი მოხსნა, როდესაც აღმოაჩინა, რომ მისი ყოფილი უფროსი უკვე აწარმოებდა პრობლემური ბანკის შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვის გიგანტად გარდაქმნას.

ავტორი: ჰალა ტურიალი

86 | დატკბი სურათით, სანამ შემიძლია...

23 წლის ევან შპიგელმა და 25 წლის ბობი მერფიმ Snapchat-ი და თვითწაშლადი ფოტოები ამერიკელი მოზარდების საყვარელ აპლიკაციად გადააქციეს, რომელიც საკმაოდ პოპულარული აღმოჩნდა იმისათვის, რომ მის შემქმნელებს Facebook-გან \$3-მილიარდიანი შემოთავაზება მიეღოთ. გადაიქცვიან ისინი ორ, ყველაზე ახალგაზრდა, მილიარდერად, თუ მალევე გაუჩინარდებიან ბიზნესის ანალებში?

ავტორი: ჯ.ჯ. კოლასუ

HUBLOT



Geneva

23, Rustaveli Ave., 0108 Tbilisi, Georgia
tel.: +995 32 2922292 - Fax: +995 32 2921656
e-mail: georgia@geneva.ge

თბილისი

0108, საქართველო, თბილისი
რუსთაველის გამზირი 23
ტელ.: +995 32 2922292 - ფაქსი: +995 32 2921655
ელ. ფოსტა: georgia@geneva.ge

Big Bang Unico.

UNICO column-wheel chronograph
movement, 72-hour power reserve.
Entirely manufactured in-house by Hublot.
Case crafted in a new red gold alloy:
King Gold, with ceramic bezel.
Interchangeable strap by
a unique attachment.



ინვესტიციები

96 | გასახარი მოულოდნელობა 2014
წლიუსათვის
ავტორი: კან ფიშერი

98 | საკონს ბუშტზე საუბრები გაბერილია
ავტორი: ჰონ ბუჩინგერი

FORBES LIFE

100 | სამოთხე 2.0
შეუძლია თუ არა ლარი ელისონს ჰავაის კუნძულ
ლანაის-ს მომავლის მოდელირება?
ავტორი: ლორი ვარნერი

104 | აზრები
ცეკვის შესახებ

ფოტო ყდაზე: ხათუნა ხუციშვილი

Forbes

მთავარი რედაქტორი
გუგა სულხანიშვილი

აღმასრულებელი რედაქტორი
შოთა დიდგელაშვილი

არტდირექტორი
ანა მუხაევა

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკავალენებელი, ფოტო რედაქტორი
სერგი ნემსიწვერიძე

მთარგმნელები
შპს "ბეიკერლო"

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი

.....
ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მიაი მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

ლოგისტიკის მენეჯერები
ლამა ლაზარაშვილი
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

მარტი 2014 N: 28

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



გამომცემელი: "ომეგა ტექნიკა" PRINTED BY "OMEGA TECH" PRINT HOUSE

Copyright 2011 საქციო საზოგადოება Media Partners, საავტორო უფლებები დაცულია. ჟურნალში
გამოქვეყნებული მასალები ნაწილობრივ ან მთლიანად გამოყენება აკრძალულია. Copyright 2011
Forbes, as to materials published in the US Edition of Forbes. All rights reserved. სამართავლო ნიშანი Forbes
წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლები სარგებლობს საქციო 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 გარდიან ეგვიპტური“ და „ბბგ პრინა“.

Forbes Georgia -
საერთაშორისო სავაჭრო პლატის
მედიკაპარტნიორი



Freak Cruiser

2001 წელს, ყველაზე მოწინავე ადამიანების მიერ შექმნილი Freak-ი, ულტრათანამედროვე ტექნოლოგიათა გაშლილ ზღვაში მოგზაურობის შემდგომ, თავის მშობლიურ პორტში ბრუნდება. შთაბეჭედავი, როგორც ყოველთვის, თავისი Carrousel-Tourbillon-ით ახალი Freak Cruiser-ი აფრებს სწევს და ტალღებს შინ, Ulysse Nardin-ისკენ მიჰყვება. ის სრულიად გარდაქმნილია, გარშემორტყმული ტალი-სებური ფორმის ჩარჩოთი და გოფირებული კანტით წყლის შთაბეჭდილების ხაზგასასმელად, გასასხნელი ხიდის ფორმის მოტივებივით. ეს არის გაბედული ნაბიჯი მომავლისკენ! ეს არის მესაათეობაში გაკეთებული ჯერ არნახული კონცეპტუალური და ტექნოლოგიური ნახტომი, დღემდე განუმეორებელი გმირობა. Freak Cruiser-ი, რომელსაც არა აქვს ციფერბლატი და ისრები, ისე არის შექმნილი, რომ მექანიზმს ბრუნვით საკუთარი თავი მოჰყავს მოძრაობაში. ამ უჩვეულო ნაკეთობის

ცენტრთან მიმაგრებული ქვედა ხიდი საათებს უჩვენებს, ხოლო ზედა ხიდი – რომელიც გადამცემი კბილანას მექანიზმის, დამბალანსებელი ზამბარისა და Dual Ulysse-ის სილიციუმის ექსკლუზიური სასხლეტის (ანკერის) ფუნქციას ასრულებს – წუთებს. ფანტაზიის მიღმა არსებული, Carrousel-Tourbillon-ის სახელის მატარებელი ეს სისტემა მთლიანად მოძრავია. აღარ არის საფირონების კრისტალებით დამშვენებული ცენტრალური ღერძი, რომელიც ადრინელ ეგზემპლარებში მთელ სტრუქტურას ამაგრებდა.

Freak Cruiser-ი 45-მილიმეტრიანი დიამეტრის საათია, ალიგატორის ტყავის სამაჯური-თა და გასაშლელი შესაკრავით, მისი წყალგაუმტარობა 30 მეტრამდეა. წარმოდგენილია 18-კარატიან ვარდისფერ, ან 18-კარატიან თეთრ თქროში და ისეთივე შთაბეჭედავია, როგორც ზღვის ფსკერზე დამალული ნებისმიერი სავანძური. მოირგებთ თუ არა მაჯაზე, ის თქვენი ოცნებების ოკეანეში შეგაცურებთ.



ტექნიკური მონაცემები

Reference 2050-131

მექანიზმი:	· კალიბრი UN-205 · მექანიზმი აჩვენებს დროს · Flying Carrousel (მოლივლივე კარუსელი)
სვლის მარაგი:	შვიდ დღეზე მეტი, ზამბარის დამჭერი.
სიხშირე:	4Hz (28,800 v/h)
ინერციის მომენტი:	8 მგ*2 სმ, რეგულირდება 4 ბრახით.
ბეჭედი:	სილიციუმი, Ulysse Nardin-ის ექსკლუზიური დიზაინის სასხლეტი. მექანიზმი Dual Ulysse-ის სილიციუმის ექსკლუზიური სასხლეტი მექანიზმი, შეზღვევას არ საჭიროებს.
ორბიტა:	1 ბრუნი საათში
მომართვა:	ხელით მომართვა ხდება კორპუსის უკანა ნაწილის საშუალებით, 1 სრული ბრუნი უდრის სვლის მარაგის თორმეტ საათს.
ფუნქციები:	საათსა და წუთებს გვიჩვენებს სვლის ბრუნი.
დროის გასწორება:	გახსენით მოწყობილობა და მონატრიალეთ ბაზელი.

Geneva

0108, საქართველო, თბილისი, რუსთაველის გამზირი 23
ტელ.: +995 32 29 22292
ფაქსი: +995 32 2921656
ელ. ფოსტა: GEORGIA@GENEVA.GE

Geneva

23, RUSTAVELI AVE., 0108
TBILISI, GEORGIA
TEL.: +995 32 29 22292
FAX: +995 32 2921656
E-MAIL: GEORGIA@GENEVA.GE

ფაქტი და კომენტარი - სტივ ფორბსი

„ყოველთა მოსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

ტყუილები ბრძელდება

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

ნელს დემოკრატიას

კვლავ დააინტერესებთ, დაიკავებს თუ არა ობამას სადაზღვევო პროგრამა პოლიტიკური დღის წესრიგში პრიორიტეტულ პოზიციას.

ჩვენთვის, ჩვენი შვილებისთვის, მშობლებისთვის, შვილიშვილებისა თუ მეგობრებისთვის, ჯანმრთელობაზე „პირადი“ არაფერია. ყველაზე მეტ წუხილსა და შეშფოთებას ჯანდაცვის საკითხებში ჩარევა იწვევს. მაინც-დამაინც აქ გააკეთა არასწორი

გათვლა ობამას ადმინისტრაციამ. ჩვენ შეგვიძლია ავიტანოთ გარკვეული „აცდენები“ საგადასახადო პოლიტიკაში, ხარჯვით ნაწილში, რეგლამენტში, სკანდალურ საკითხებში, მაგრამ ჯანდაცვაში დაშვებულ შეცდომებს, ან ჩვენი ნდობით აღჭურვილი ექიმების ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებულ ტყუილსა და თვალის ახვევას ნულოვანი ტოლერანტობით მოვკიდებით.

ობამას ჯანდაცვის დაზღვევის პროგრამა, რომელმაც ნოემბერში დემოკრატიების ფიასკოც გამოიწვია - ეს თეთრი სახლის მიერ სიმართლის თვალში საცემი ხელყოფაა. ჩვენს კეთილდღეობასა და ექიმებთან ურთიერთობასთან დაკავშირებით პრეზიდენტის ტყუილები ჩვენთვის უკვე კარგად ნაცნობი თემაა, თუმცა საზოგადოებისადმი უპატიო დამოკიდებულება გრძელდება. გაიხსენეთ, როცა მილიონობით მოქალაქემ და მცირე ბიზნესის წარმომადგენლებმა ჯანდაცვის დამზღვევთაგან პოლისების გაუქმების შესახებ ცნობა მიიღო, პრეზიდენტმა განაცხადა: კეთილი, თქვენს პოლისებს 2014 წელსაც შეინარჩუნებთო. ეს კიდევ ერთი ტყუილი იყო.

გვაქვს ერთი განსაცვიფრებელი ამონარიდი წერილიდან, რომელიც Horizon Blue Cross Blue Shield of New Jersey-ის პოლისის მფლობელებს დაურიგდათ.



კერძოდ, Horizon BCBSNJ-ს სურს, რომ პოლისი აბონენტებს 2014 წელსაც შეუნარჩუნდეს, რაც პრეზიდენტობამას განცხადებითაც დასტურდება - იგი თანახმაა, გაუქმებული პოლისები განახლდეს. ფედერალური მთავრობა კი იტყობინებოდა, რომ ნიუ-ჯერსის საბანკო და სადაზღვევო განყოფილება პოლისებს არსებითი ცვლილებების გარეშე ვერ განაახლებდა, რაც გვემების არსებით შეცვლასა და ფასების მნიშვნელოვანმატებას გამოიწვევდა.

უკანასკნელი ბრძოლა?

თუ თქვენ რომელიმე ფინანსურ დამკვირვებელს 2008 წელს ეტყობოდა, რომ ფედერალური სარეზერვო ფონდი ხუთი წლის განმავლობაში საბალანსო ანგარიშს ხუთმაგად გაზრდიდა - სერიოზულ უნდობლობას წააწყდებოდა, შემდეგ კი დაიწყებოდა მტკიცება: აღნიშნული ქმედება ვაიმარის რესპუბლიკაში რომ განეხორციელებინათ, ჰიპერინფლაცია გარდაუვალი იქნებოდა. ბოლოს და ბოლოს, იმ ინფლაციის დროს, რომელიც 70-იან წლებსა და 80-იანი წლების დასაწყისში მოგვახვეს თავს, როცა სამომხმარებლო ფასების ინდექსი დამატებით საშუალო 13%-ის დონეზე მძვინვარებდა და საპროცენტო განაკვეთები მოვარეს ეწია, მოკლევადიანი სესხები 21,5% აღწევდა, ხოლო გრძელვადიანი სახაზინო სესხი 15,75% შეადგენდა; მონეტარული ბაზა (გალუბა მიმოქცევაში საბანკო რეზერვებთან ერთად ფედერალური სარეზერვო ფონდის დეპოზიტებზე) 12-წლიანი პერიოდის განმავლობაში, მხოლოდ 225%-ით გაიზარდა (1970 - 1981 პერიოდში).

აღნიშნულთან შედარებით, 2008 წლიდან მონეტარული ბაზა 400%-ით გაიზარდა. იმდენად, რამდენადაც არსებობს საფუძვლიანი არგუმენტები

Elegance is an attitude

Simon Baker
Simon Baker

LONGINES®



ქოთაიმი  ARTIME

შენი შვეიცარიული საათი

www.arttime.ge



Conquest Classic



ვამტკიცოთ, რომ ვაშინგტონი სამომხმარებლო ფასების ინდექსის შეცვლას ცდილობდა, რათა შეერბილებინა ყოველდღიური მოხმარების პროდუქტებსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდა, იმის თქმა, რომ 70-იანების კომპარისგან შორს ვართ, საფუძველს მოკლებული იქნება.

მაშ, რა ხდება?

საქმე ისაა, რომ ჩვენ დიდ ყურადღებას ვუთმობთ მეტისმეტად „გაბერილ“ მონეტარულ ბაზას და არასაკმარისად ვმუშაობთ უპრეცედენტო საპროცენტო განაკვეთების (როგორც მოკლე ისე გრძელვადიანი) რაც შეიძლება დაბალი მაჩვენებლების შენარჩუნებისთვის. ჩვენს ცენტრალურ ბანკს აქამდე არასოდეს დაუწევია საპროცენტო განაკვეთი თითქმის 0%-მდე, არც არასდროს ჰქონია მცდელობა გაეუფასურებინა ფულის გრძელვადიანი ღირებულება მისი რეალური ღირებულებების მხოლოდ ნაწილობრივ ღირებულებამდე (ადრეულ 60-იანებში „Operation Twist“-მა, რაც ჩაბიჩეკერის ცნობილი ცეკვის სახელითაა ცნობილი, მხოლოდ საბრალოდ მოკლე პერიოდი იარსება. ეს ოპერაცია დოლა-

რის გამყარების უნაყოფო მცდელობა გახლდათ).

ეკონომისტებთანაა ძალიან ცოტამ – რომელთა შორის აღსანიშნავია Forbes-ის მიმოხილველი, დევიდ მალპასი – აღნიშნა, რომ ფასების რეგულირების ეს მონეტარული ვერსია კრედიტის განაწილების მოდელს წააგავს. ფედერალურმა მთავრობამ მეტისმეტად დაბალ საპროცენტო განაკვეთში, ანუ „სურემლო დეფიციტის“ სახით, ძალიან მარტივად მიიღო ნაღდი ფულის ის ოდენობა, რაც სჭირდებოდა. დიდმა კომპანიებმა უპრობლემოდ მიიღეს კრედიტები და საკუთარი საბალანსო ანგარიშები უზადო წესრიგით შეავსეს, მაგრამ სესხები მცირე და საშუალო ბიზნესსექტორში დაშრა. ეს „გვაღვა“ კიდევ უფრო გაამწვავა საბანკო რეგულაციებმა, რაც რისკების დაწვევით იყო განპირობებული და „საბრალო“ მსესხებლისთვის სესხის გაცემის პროცედურების გამკაცრებით გამოიხატა. გახსოვდეთ, ახალი სამუშაო ადგილების წყარო სწორედ მცირე და საშუალო ბიზნესია. გამარტივებული „რაოდენობრივი“ პროცედურებით ფედერალურმა სარეზერვო ფონდმა ფინანსუ-

რი ბაზრის მოკლევადიანი კრედიტების ის უდიდესი ნაწილი შეისრუტა, რომელიც სხვა შემთხვევაში აღნიშნული სექტორების დასაფინანსებლად წავიდოდა.

მალპასი აცხადებს: „აშშ-ის კერძო სექტორი დღეს ყველაზე მწვავე და მკაცრ რეგულაციებს განიცდის“.

ის, რომ ფედერალური რეზერვი, თუნდაც ნელი ტემპით, მეორე პლანზე გადადის, უკვე კარგი ამბავია. ეს ჩვენი შელახული საკრედიტო ბაზრის განახლებას მოასწავებს.

არსებობს კიდევ ორი აშკარა ფაქტორი, რომელიც ხსნის, თუ რატომ არ მოხდა „ფასების აფეთქება“ სამომხმარებლო ბაზარზე. ერთი არის მაღალი გადასახადები და კორუფციული, ჩახლართული საგადასახადო კოდექსი; მეორეა ქაოსური გაურკვეველობა, რომელიც ობამას სადაზღვევო პროგრამამ ამერიკელ ხალხსა და ბიზნესში შეიტანა.

საპროცენტო განაკვეთების ხელოვნური შემცირება სხვა ქვეყნებმაც გადაიღეს, რასაც იგივე დესტრუქციული შედეგები მოჰყვა. საქმე კიდევ უფრო მეტად დამძიმდა, როცა მას გაუაზრებელი რეგულაციები და დაბეგვრის მაღალი

Samsung GALAXY LaFleur

სილამაზის ძეგლი



LaFleur - სმარტფონების ახალი კოლექცია
Samsung GALAXY S4 LaFleur, Samsung GALAXY S4 mini LaFleur,
Samsung GALAXY Core LaFleur, Samsung GALAXY Trend LaFleur,
Samsung GALAXY Fame Lite LaFleur.

www.facebook.com/SamsungGeorgia



შეიძინეთ სამსუნგის მობილური
სამსუნგის კოლმგარაჟით



დონე დაერთო, შედარებით იმასთან, რაც გვაქვს.

(ეცადეთ არ დაუშვათ შეცდომა, ფედერალური რეზერვი დოლარს ბოლო ათწლეულის ადრეული პერიოდიდან უთხრის ძირს, რამაც დიდი ზიანი მოიტანა. მაგალითად, სუსტი დოლარის გარეშე „ჰაუზინგის“ ბუმს არასოდეს მივიღებდით).

რა თქმა უნდა, იმდენად, რამდენადაც დღეს არც ერთ ცენტრალურ ბანკს, ეკონომისტებსა და პოლიტიკურ ლიდერებზე რომ არაფერი ვთქვათ, ჯერ არ ესმის მონეტარული პოლიტიკის არსი, ჩვენ გარშემო ინფლაციის აფეთქების საფრთხე დიდია. დღეისათვის საპროცენტო განაკვეთების უპრეცედენტო დეპრესირება და გადასახადების რეგულაციების მიმდებარე ტვირთი მდგრადი, ხელშესახები ზრდის პერსპექტივას გამოორცხავს. ასე რომ, დიდად ნუ დააიმედებთ თავს ჩვენი ეკონომიკის „გამოკეთებით“. ჩვენ ფილტვების ანთება არ გვჭირს, თუმცა აბეზარა გრიპმა ნამდვილად დაგვალა.

„ჰიტლერქა“

ბელგია აპირებს, მშობლების თანხმობით, ნება დართოს საკუთარ ექიმებს მოაკვდინონ ბავშვები, რომლებიც „მუდმივი და აუტანელი ფიზიკური ტკივილით“ იტანჯებიან. ამას ხელი ბავშვებმაც უნდა მოაწერონ, თითქოს მათ ჰქონდეთ უნარი, ზრდასრული ადამიანის ვით განსაჯონ.

ჩვენ მეთისმეტად სახიფათო ბილიკზე გავდივართ და შეიძლება საბოლოოდ დავემსგავსოთ ისეთ საზოგადოებას, როგორც ჰიტლერის გერმანიაში ჰქონდათ წარმოდგენილი. ამ საზოგადოებაში „არასასურველ ელემენტებს“ გამოყენებული ცხვირსახოცივით აგდებდნენ. იმ დროს, როცა ნაცისტები სიკვდილის ამ იდეოლოგიას იზიარებდნენ, გაურკვეველ ლოგიკურ დასკვნებამდეც მიდიოდნენ. მათ სწამდათ, რომ აღნიშნული ერის „გაჯანსაღებას“ წაადგებოდა, რომ ეს იყო ბოტანიკოსთა და ზოოლოგთა

მიერ ცხენების, ძაღლების, ძროხებისა და სხვათა, ცხოველებისა თუ მცენარეების ჯიშების სელექციონების მსგავსი. ეს იდეოლოგია სხვა ქვეყნებშიც გავრცელდა, რომელთა შორის მეორე მსოფლიო ომამდელი აშშ-ც გახლდათ. ამ პოლიტიკას ევგენიზმი ეწოდა და მისი დროშის ქვეშ ასობით ათასი ადამიანი, განსაკუთრებით კი ისინი, ვისაც სულიერი დაავადებები აღენიშნებოდათ, ძაღლობრივი სტერილიზაციის მსხვერპლი გახდა, შვილების ყოლის შესაძლებლობა არ მიეცა. ომამდე ნაცისტურ გერმანიაში 8 000-მდე ბავშვი დახოცეს, რომლებიც გონებრივად, ან სხვა მხრივ უკურნებლებად გამოაცხადეს.

ჰოლოკოსტი, ისევე როგორც სხვა ნაცისტური გენოციდის სახეები, ევგენიზმის პოლიტიკის პარალელურად ხორციელდებოდა, მაგრამ ახლა ის ახალ შეფუთვაში ბრუნდება - მოვაკვდინოთ მხოლოდ ტანჯვის შემცირების მიზნით.

ზოგიერთ ქვეყანაში უკვე ნებადართულია ზრდასრული ადამიანების ევთანაზია. ჰოლანდიაში, რომელმაც 2002 წელს აღნიშნული პრაქტიკა დააკანონა, გაჩნდა ეჭვი, რომ მედპერსონალი და საავადმყოფოს დირექცია დროდადრო, საავადმყოფოს პალატებში ადგილების გამოთავისუფლების მიზნით, პაციენტების ევთანაზიას ასდენდნენ. როგორც ჩანს, პროცედურები გამკაცრდა. ევთანაზიის შესახებ კანონი 2002 წელს ბელგიამაც მიიღო, მის მიღებას კვებუვის პროვინციაც გეგმავს.

რა თქმა უნდა, ადვოკატები აცხადებენ, რომ მათ მხოლოდ იმ ადამიანების ტანჯვის შემსუბუქება სურთ, ვინც ტკივილით იტანჯება, მაგრამ ეს ბადაებს შეკითხვას - რატომ არ ვიყენებთ მუც მემდიცინო ძაღისხმევას, რომ ეს ტანჯვა შემსუბუქდეს?

ბელგიაში 2011-2012 წლებში ევთანაზირებული ადამიანების რიცხვმა მომთხოვნათა 25%-ს მიაღწია. წლეური მაჩვენებელი კანონის მიღებიდან შვიდჯერ გაიზარდა და ჯამური სიკვდილიანობის

2% შეადგინა. აღნიშნული საპროცენტო მაჩვენებელი აშშ-ში 50 000 მკვლევლობას გაუტოლდებოდა. ზოგად სურათს რომ შევხედოთ, ყოველ წელს აშშ-ში მკვლევლობების შედეგად დაღუპული ადამიანების რიცხვი დაახლოებით 16 000-ს უტოლდება. ჰოლანდიაში ევთანაზია ზოგადი სიკვდილიანობის 3%-ს იკავებს (რაც პროპორციულად აშშ-ში 75 000-ს გაუტოლდებოდა), მაგრამ სინამდვილეში პროცენტული მაჩვენებელი გაცილებით დიდია.

დღეს კი ჩვენ იმ უტაპზე ვიმყოფებით, როცა ტკივილის შემსუბუქების მიზნით ჩვენი ბავშვები უნდა მოვაკვდინოთ.

იმ დროს, როცა ევთანაზია სულ უფრო მიღებული პრაქტიკა ხდება და ჩვენ ადამიანთა მკვლევლობის ასეთი საშინელი მეთოდის მიმართ დუმილს ვამჯობინებთ, მეორე საშინელებაში ვეფლობით - ვაიმუღებთ ავადმყოფ ადამიანებს შეწყვიტონ მკურნალობა, მსგავსი ფატალური დაავადებისაგან „მწირი რესურსების“ დაზოგვის მიზნით იმ ადამიანებისთვის, ვისაც სიცოცხლის მეტი ხანგრძლივობის პერსპექტივა გააჩნია. საბოლოო ჯამში, სამედიცინო რესურსების უდიდეს წილს სწორედ ის ადამიანები მოიხმარენ, ვისაც სიცოცხლის ექვს თვემდე პერიოდი აქვს დარჩენილი. ბრიტანეთმა უკვე საკუთარი „სიკვდილის კოლეგია“ ჩამოაყალიბა. გამოიმუშავა ფორმულა, რომელიც განსაზღვრავს, თუ ვინ მიიღებს მკურნალობის ძვირად ღირებულ კურსს და ვინ დარჩება მის მიღმა.

მოდი, გავაანალიზოთ. ჩვენ არ ვსაუბრობთ იმ ზრდასრულ ადამიანებზე, რომლებიც ფატალური დაავადების მსხვერპლნი არიან, მაგრამ არ სურთ მიმართონ „ჰეროიკულ“ მეთოდებს. ჩვენ ვსაუბრობთ იმ ადამიანების მხრიდან სიცოცხლის გააზრებულ შეწყვეტაზე, ვინც განსწავლულია ჩვენი განკურნებისთვის. ცივილიზაციის ყველაზე ნამდვილი ნიშანდობლიობა ძვეს იმაში, თუ როგორ მოახერხებს იგი განკურნოს მისი ყველაზე მოწყვლადი წევრები. **F**

სად არის ჩვენი პრინცესა?

კინოში, სატრენაჟორო დარბაზში თუ ფლაკრულ საღამოზე?
რა მნიშვნელობა აქვს სად არის ის...
მთავარია, როდესაც შინ დაბრუნდება
ფურცელი გარეცხილი დახვდება.
ფურცლის სარეცხი მანქანა ჩუმი რეცხვის
(SuperSilence) ფუნქციით ფურცელს
იდეალურად ასუფთავებს,
Intensive Zone და Vario Speed Plus
რეჟიმით 66%-ით სწრაფად რეცხავს.

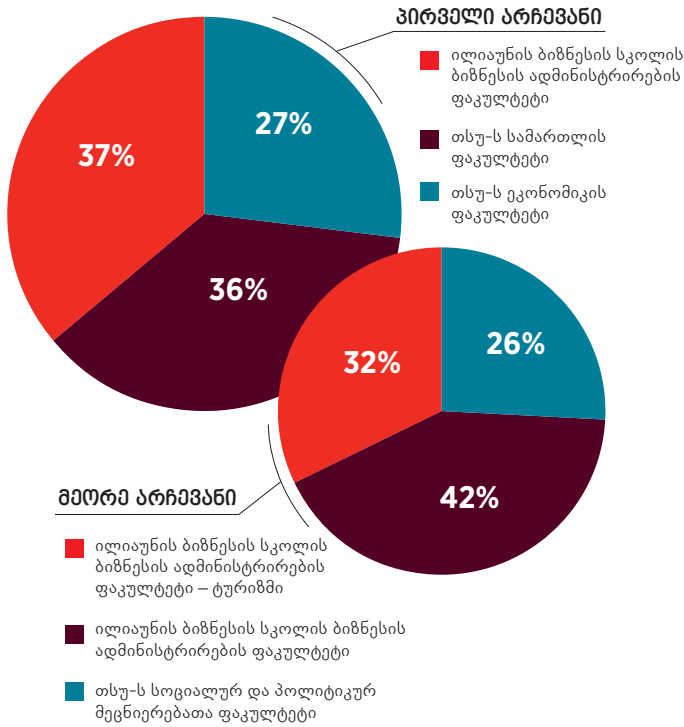


ელიტ ელექტრონიკსი
ELIT ELECTRONICS

ბოში  **BOSCH**
შექმნილია ცხოვრებისთვის

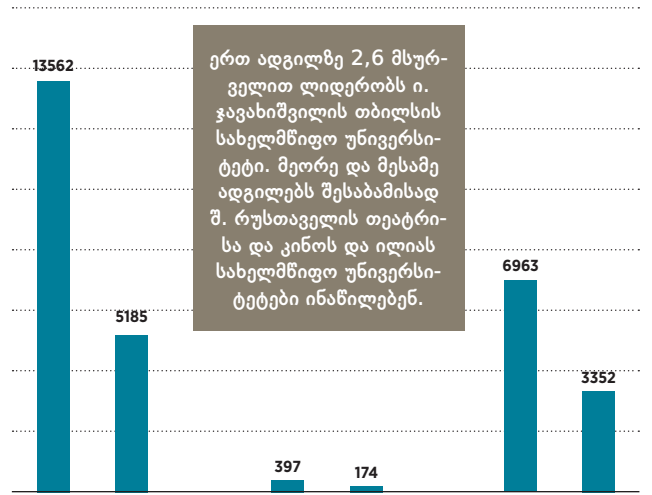
პოპულარული ფაკულტეტი

გასულ წელს აბიტურიენტებს საშუალება ჰქონდათ 20 უმაღლესი სასწავლებლის საბაკალავრო პროგრამა აერჩიათ პრიორიტეტულობის მიხედვით. წარმოგიდგინთ პირველი და მეორე არჩევანის სამ ყველაზე პოპულარულ ფაკულტეტს.



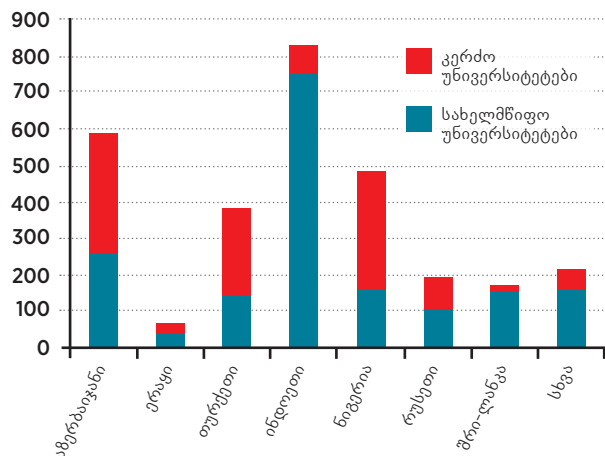
ყველაზე პოპულარული უნივერსიტეტები

TSU		TAFU		ILIAUNI	
მსურველი	ადგილი	მსურველი	ადგილი	მსურველი	ადგილი
13562	5185	397	174	6963	3352
მსურველთა რაოდენობა ერთ ადგილზე:		მსურველთა რაოდენობა ერთ ადგილზე:		მსურველთა რაოდენობა ერთ ადგილზე:	
2.62		2.28		2.08	



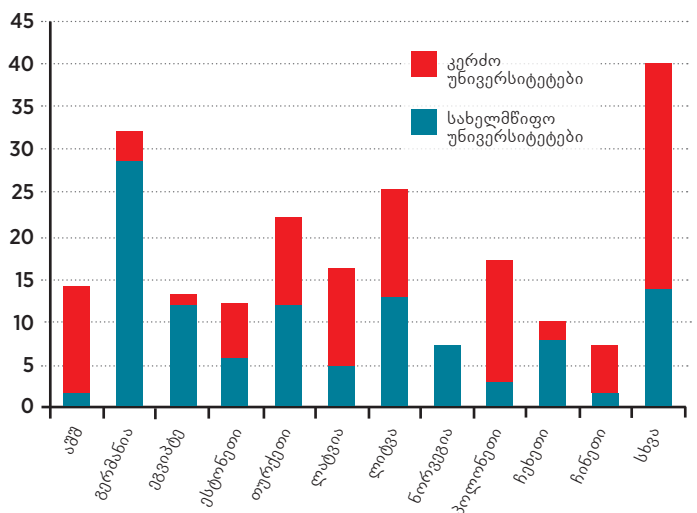
უცხოელი სტუდენტები საქართველოში

2012-2013 სასწავლო წელს საქართველოში სულ 2910 სტუდენტი იყო - 1802 მათგანი სახელმწიფო უნივერსიტეტში, 1108 კი კერძო დაწესებულებაში.



ქართველი სტუდენტები უცხოეთში

2012-2013 სასწავლო წელს საქართველოდან საზღვარგარეთ სასწავლებლად სულ 216 სტუდენტი წავიდა, რომელთაგან 106 განათლების სამინისტრომ დააფინანსა.



flydubai უკვე ბიზნესკლასის მომსახურებით

ამბოხენ, დუბაი დასტურია იმისა, რომ ამქვეყნად შეუძლებელი არაფერია. მსოფლიოს ამ ერთ-ერთ ყველაზე ენერჯიულ ადგილას შევიძლიათ ერთდროულად დატკბეთ შოპინგით-რაპით, რელაქსაციური დასვენებით, გაიმრავალფეროვნოთ შევებულება მზით, ზღვითა და უდაბნოს ქვიშით, გაიგოთ უფრო მეტი დუბაის არაბული კულტურის ფესვების შესახებ. დუბაი ბოლო დროს უფრო და უფრო ექცევა მსოფლიო ტურიზმისა და ტურისტების ყურადღების ცენტრში. ბოლო დროს ქართველებიც აქტიურად დაინტერესდნენ ამ ადგილით და ეს დაინტერესება წლიდან წლამდე იზრდება. საქართველოდან დუბაიში გამგზავრება კი ავიაკომპანია flydubai-ს საშუალებით შეიძლება. კომპანიამ თავის მგზავრებს, სულ ახლახან, დამატებით ბიზნესკლასის მომსახურებაც შესთავაზა. flydubai-ს ბიზნესკლასსა და ქართველებს შორის დუბაის მიმართ გაზრდილ დაინტერესებაზე საქართველოში ავიაკომპანია flydubai-ს გენერალური დისტრიბუტორი კომპანიის, Voyager-ის გენერალურ დირექტორს, მარიამ ქვრივიშვილს ვესაუბრე.

- თუ არსებობს სტატისტიკისმაგვარი მონაცემები, როგორია შეფარდება დუბაიში მიმავალ და თბილისში მომავალ ტურისტებს შორის?

საქართველოში დუბაისადმი დაინტერესება ცალსახად მზარდია. 2013 წელი ამ მხრივ განსაკუთრებით გამორჩეული იყო. ავიაკომპანია flydubai-მ, ხელმისაწვდომი სატარიფო პოლიტიკით, კიდევ უფრო ხელმისაწვდომი გახადა დუბაიში მოგზაურობა. გარდა ამისა, კომპანია Voyager-ი მოსახლეობას დუბაიში განთავსების ობიექტების მრავალ ალტერნატივას სთავაზობს, რაც ყველა კატეგორიის მგზავრისთვის მისაღები და სასურველია. ჩვენ ასევე უზრუნველვყოფთ ემირატების სავიზო მომსახურებასაც. საამაყოა ის ფაქტი, რომ, ჩვენი მხრივ, კონტრიბუცია შეგვაქვს საქართველოში ტურიზმის სფეროს განვითარებაში, რადგან დღევანდელ დღეს ბევრი მიმართულებით ვზრდით საქართველოს ცნობადობას ემირატების ბაზარზე. აქედან გამომდინარე, სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, დღევანდელ დღეს ემირატებიდან უფრო მეტია დაინტერესება საქართველოში მოგზაურობის, ვიდრე საქართველოდან - დუბაიში.

- რით იყო გამოჩვეული მგზავრების ბიზნესკლასით მომსახურების სტანდარტის შემოღება, იყო კონკურენცია, თუ ეს დროსთან ერთად მოსული გადაწყვეტილება გახლდათ?

flydubai-ის ოპერირება აგებულია პრინციპზე „გთავაზობთ არაფერს ზედმეტს“, ამიტომ სატარიფო პოლიტიკაც შესაბამისად არის რეგულირებული. მაგალითისთვის, ეკონომიკაში ბიზნესის ღირებულებაში არ შედის კვება და გასართობი პროგრამებით სარგებლობა ბორტზე, რადგან მგზავრი თავად იღებს გადაწყვეტილებას, სურს თუ არა ფრენის დროს აღნიშნული მომსახურებებით სარგებლობა. ბიზნესკლასის



მარიამ ქვრივიშვილი

მომსახურების დამატებაც განაპირობა ამ პროდუქტისადმი მომხმარებლებისაგან ცალსახად გამოკვეთილმა მოთხოვნამ.

- უფრო დაწვრილებით რომ მოგვიყვეთ, რას გულისხმობს flydubai-ის ბიზნესკლასის ზილეთი და რამდენად ღირდა ახლა მისი ფასი?

ბიზნესკლასის ბილეთის ფასი დღევანდელი დღის მონაცემებით \$1070-ია. მომსახურება, რომელიც მგზავრს შეუძლია მიიღოს ბიზნესკლასით სარგებლობისას, ძალიან განსხვავდება ყველა სხვა ავიაკომპანიების მომსახურებისგან. სპეციალურად ამ პროდუქტისთვის შეიქმნა განყოფილება „ბიზნესგუნდი“, რომლის წარმომადგენელი 48 საათით ადრე ურეკავს მგზავრს და უსვამს ორ შეკითხვას: 1) რაიმე განსაკუთრებულს ხომ არ მიირთმევს ბორტზე და თუ კი, მას ეს საკვები დახვდება ადგილზე, 2) ხომ არ სურს მგზავრს წინასწარი რეგისტრაცია დროის დასაზოგად და რიგში დგომის თავიდან ასარიდებლად. დუბაიში ჩასვლისას ბიზნესმგზავრებს ემსახურებათ სპეციალური VIP გასასვლელიც. გარდა ამისა, გვაქვს სამი სახის საკომუნიკაციო საშუალება ბიზნესგუნდის წარმომადგენლებთან, ეს არის: იმიელი, მობილურის ნომერი და სმს-ი. ძალიან მნიშვნელოვანია ასევე, რომ ბიზნესგუნდის წარმომადგენლები 24/7-ზე ბაზირებულიები არიან აეროპორტის ტერიტორიაზე იმისთვის, რომ მგზავრს მშვიდი და კომფორტული მგზავრობა ჰქონდეს გარანტირებული. ამასთან, მგზავრებს აქვთ შესაძლებლობა, ისიამოვნონ იტალიური რბილი ტყავისგან შექმნილი კომფორტული საგარძღვით, უმაღლესი ხარისხის მომსახურებითა და მრავალფეროვანი, უგემრიელესი კერძებით. ბორტზე ასევე ხელმისაწვდომია გასართობი პროგრამებით გაჯერებული პერსონალური ტელევიზორი. საქართველოში ბიზნესკლასით ფრენა მსურველს 2014 წლის 26 იანვრიდან შეუძლია, დაინტერესებულმა პირებმა კი დამატებითი ინფორმაციისთვის უნდა მიმართონ ავიაკომპანიის გენერალურ დისტრიბუტორ კომპანია Voyager-ს მისამართზე: კოსტავას 46/50, დარეკონ ნომერზე 2 40 08 08, 2 40 09 09 ან ეწვიონ ვებგვერდს flydubai.com.

შეფასების ბარათი

ძალიან კარგი წელი

საფონდო ბაზარი ძალიან დიდ ფულს იხდის ხელოვნების ნიმუშებში, იშვიათ მანქანებსა და გრანდიოზულ უძრავ ქონებაში.



12 ივლისი

1954 წლის სპორტული Mercedes-Benz W196-ი, რომელიც ფორმულა 1-ის ლეგენდარულ მანუელ ფანჯო გამოდიოდა, \$30 მილიონად გაიყიდა, რაც აუქციონიდან გაყიდული მანქანის ყველაზე მაღალი ფასია.



9 აპრილი

ლენარდ ლაუდერმა მეთროპოლიტენის მუზეუმს გადასცა \$1,1 მილიარდად შეფასებული კუბიზმის ხელოვნების კოლექცია, რომელიც 78 ექსპონატისგან შედგება.

იანვარი

ამერიკელმა მილიარდერმა ჰოვარდ მარკსმა მალბორნში მდებარე უძრავი ქონება ანონიმურ რუს მყიდველს \$75 მილიონად მიჰყიდა, რაც 2013 წელს სახლისთვის გადახდილი ყველაზე მაღალი ფასი გახლავთ.



20 მაისი

ბილ გეტსმა გაუსწრო შექსიკელ კარლოს სლიმს და კვლავ მოიპოვა მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანის წოდება.

რიჩარდ შულცე +\$1,9 მილიარდი

წმინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$3,1 მილიარდი** BEST BUY-ს საცალო მოგაზრების შორის ყველაზე მაღალი ბრუნვა ჰქონდა.



რობერტ პერა +\$1,5 მილიარდი

წმინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$2,3 მილიარდი** ბაისონი SUBIQUITI NETWORK-ის ხელმძღვანელმა კვლავ მოიპოვა მილიარდერის სტატუსი.



შელდონ ადელსტონი +\$14,8 მილიარდი

წმინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$37 მილიარდი** LAS VEGAS SANDS-ის ხელმძღვანელმა წლის ყველაზე დიდი შემოსავალი მიიღო დოლარში.



NET WORTH
12/31/12=100



14 თებერვალი

კარლ იკანმა იყიდა \$214 მილიონის Herbalife-ის აქციები, რაც გახდა ებიკური ბრძოლის მიზეზი ბირჟაზე ფასების დაწვეისთვის მოთამაშე ბილ ეკმანთან.



7 ივნისი

უორენ ბაფეტის Berkshire Hathaway-მ და ბრაზილიელი მილიარდერის ვორჯ პაულო ლემანის 3G Capital-მა, \$28 მილიარდად შეიძინეს H.J. Heinz Co.



29 ოქტომბერი

\$25-მილიარდიანი გარიგების შედეგად, მაიკლ დელმა დაისაკუთრა თავისივე სახელის კომპიუტერული კომპანია.



4 ნოემბერი

მილიარდერმა და ჰეჯ-ფონდ SAC Capital-ის ხელმძღვანელმა, სტივენ კოენმა, თანხმობა განაცხადა \$1,8 მილიარდის ოდენობის ჯარიმებისა და საურავების გადახდის თაობაზე მას შემდეგ, რაც ის დამნაშავედ ცნეს ფასიან ქალაქებთან დაკავშირებულ თაღლითობაში.

7 ნოემბერი

Twitter-ის IPO ადასტურებს, რომ ევან უილიამსი არის მილიარდერი და მან ჯეკ დორსის ქონება ღირებულება ერთ დღეში \$450 მილიონით გაზარდა.



15 ნოემბერი

ინტერნეტმაღალია Zullily-ის აქციების ბირჟაზე გატანის შემდეგ მისი დამფუძნებელი, მარკ ვალონი, მილიარდერი გახდა.



ელონ მასკი +\$4 მილიარდი

წინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$6,6 მილიარდი** მიუხედავად მცირე შეფერხებისა, 2013 წელს TESLA MOTORS-ს დიდი წინსვლა ჰქონდა.

უილიამ ვრბი +\$1,8 მილიარდი

წინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$3,1 მილიარდი** მასული წელი OCWEN FINANCIAL-სთვის წარმატებული იყო: ის ეხმარებოდა იმ მასსაკუთრებებს, რომელთა უძრავი ქონების ფასებმა დაიწია.

მარკ ცუკერბერგი +\$11,3 მილიარდი

წინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$23,5 მილიარდი** ივლისში FACEBOOK-მა გაზარდა თავისი IPO-ს ფასი და დეკემბერში ის S&P 500-ში შევიდა.

ჯეფ ბეზოსი +\$12 მილიარდი

წინდა მოგება წლის ბოლოს: **\$35,6 მილიარდი** AMAZON-ის მთავარი აღმასრულებელი დირექტორის პონიაბ ბოლო ორ წელიწადში ორჯერ გაიზარდა.



3 აგვისტო

Red Sox-ის მფლობელმა, ჯონ ჰენრიმ, Boston Globe-ი \$70 მილიონად იყიდა; ორი დღის შემდეგ, ჯეფ ბეზოსმა \$250 მილიონი გადაიხდა Washington Post-ში.



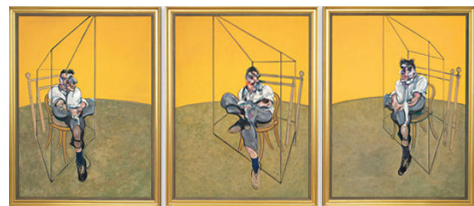
15 აგვისტო

მილიარდერმა და პირდაპირი ინვესტიციების ფონდის პარტნიორმა, ჯომ პარისმა, New Jersey Devils-ი \$320 მილიონად იყიდა.



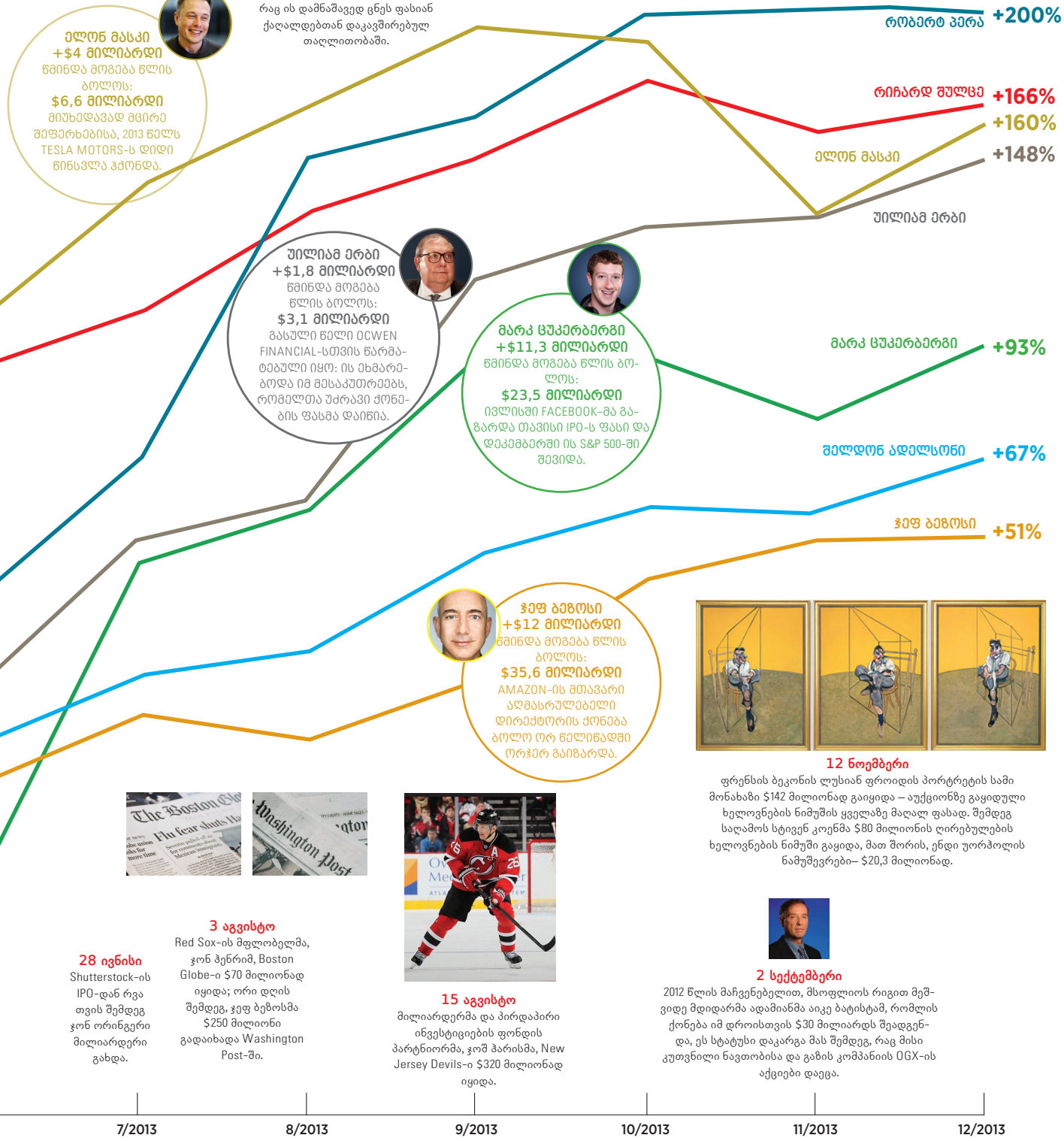
2 სექტემბერი

2012 წლის მარეგულირებელი, მსოფლიოს რიგით მეშვიდე მდიდარმა ადამიანმა აიკე ბატისტამ, რომლის ქონება იმ დროისთვის \$30 მილიარდს შეადგენდა, ეს სტატუსი დაკარგა მას შემდეგ, რაც მისი კუთვნილი ნავთობისა და გაზის კომპანიის OGI-ის აქციები დაეცა.



12 ნოემბერი

ფრენსის ბეკონის ლუსიან ფროიდის პორტრეტის სამი მონახაზი \$142 მილიონად გაიყიდა – აუქციონზე გაყიდული ხელოვნების ნიმუშის ყველაზე მაღალ ფასად. შემდეგ სალამოს სტივენ კოენმა \$80 მილიონის ღირებულების ხელოვნების ნიმუში გაყიდა, მათ შორის, ენდი უორპოლის ნამუშევრები – \$20,3 მილიონად.



წყარო: INTERACTIVE DATA VIA FACTSET RESEARCH SYSTEMS; FORBES, NET WORTH DATA THROUGH DEC. 10, 2013.

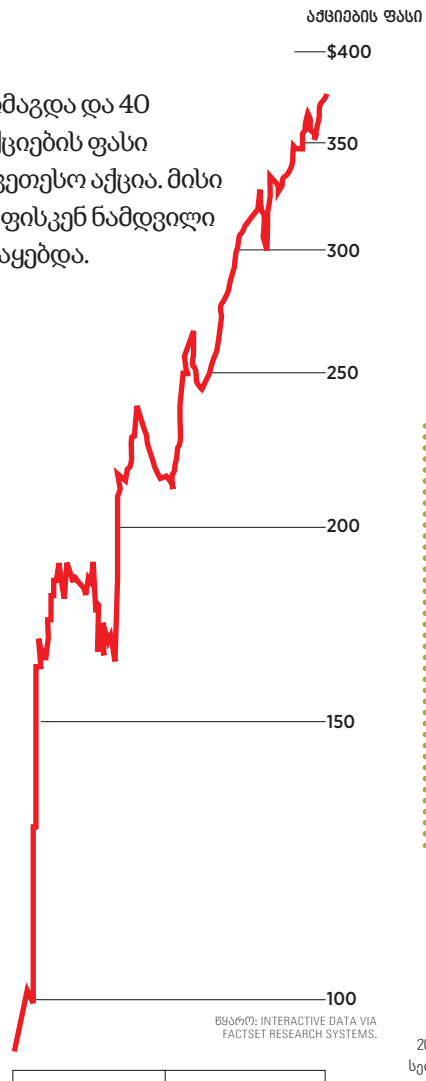
- 2013 წლის მარტში დაფიქსირებული Netflix-ის უმაღლესი ფასი/შემოსავლის თანაშეფარდება, როდესაც მისი აქციების ფასმა \$192 შეადგინა.



გზა წარმატებისკენ

იყო რიდი ჰასტინგი

Netflix-ის სამომხმარებლო ბაზა 2010 წლიდან გაორმაგდა და 40 მილიონი შეადგინა, რის შედეგადაც გასულ წელს აქციების ფასი გაოთხმაგდა და \$375 გახდა. ეს იყო S&P 500-ის საუკეთესო აქცია. მისი მთავარი აღმასრულებელი დირექტორის გზა ტრიუმფისკენ ნამდვილი ზღაპარია, რომლითაც ნებისმიერი სცენარისტი იამაყებდა.



აფრიკაში

1983 წელს დაამთავრა ბოუდინ-კოლეჯი. მუშაობა დაიწყო მშვიდობის კორპუსში და ორი წლის განმავლობაში სვამილენდში მათემატიკას ასწავლიდა.



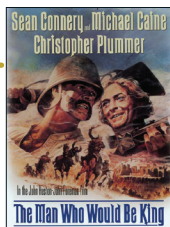
მთავარი აღმასრულებელი დირექტორის მანათლია

1998 წელს მიიღო სტენფორდის უნივერსიტეტის მაგისტრის დიპლომი ინფორმატიკაში და შექმნა Pure Software-ი, რომელიც კონტროლისა და აწყობის ინსტრუმენტებს ქმნიდა. დაკარგა თავდაჯერება, როგორც მთავარმა აღმასრულებელმა დირექტორმა და უნდოდა სამსახურიდან წამოსვლა. 1997 წელს კომპანია \$750 მილიონად გაიყიდა და მან მიიღო თანხა Netflix-ის შექმნისთვის.



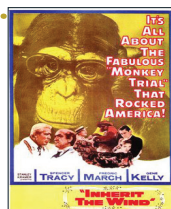
APOLLO 13-დან NETFLIX-მდე

1997 წელს იყო Netflix-ის თანადამფუძნებელი, რომელიც შეიქმნა DVD-ის გაქირავებისთვის ყოველთვიური ანაზღაურებით და Apollo 13-მის გადავადებულმა გადასახადებმა \$40 შეადგინა.



IPO

2002 წელს Netflix-მა აქციები ბაზარზე გასაცემად გამოიტანა და გამოვლინა, თუ რამდენად მოგებიანი შეიძლება იყოს ბიზნესი. Blockbuster-მა, DVD-ის ელექტრონული ფოსტით გაგზავნა ორი წლის მერე დაიწყო. 2003 წელს Netflix-ს მილიონი მომხმარებელი ჰყავდა.



ზრდის ტაქიკლია

2006 წელს Netflix-მა მოავარა მის წინააღმდეგ შეტანილი კოლექტიური სარჩელი, აქტიურ მომხმარებლებისთვის ი-მედიების დროულად არმონოდების გამო. 2008 წელს მას შეეხო ტექნოლოგიური კრიზისი, რომლის დროსაც, შექმნილი სირთულეების გამო, Software-ი აღარ გზავნიდა DVD-ს.



წამბულის პრიზი

დაანუხა Netflix Prize-ი საუკეთესო სისტემისთვის, რომელიც გათვლიდა, თუ რისი ყურება სურს ხალხს. 2009 წელს გამარჯვებულს \$1 მილიონი გადაუხადა, მაგრამ გადაწყვიტა, რომ ამ იდეის განხორციელება მოგებიანი აღარ იქნებოდა.



ინტერნეტელემიზი

2013 წლის თებერვალში დაიწყო სერიალ „ბანქოს სახლის“ ჩვენება, რომელიც ძალიან პოპულარული გახდა. მან სამი Emmy მოიგო. ახალი ფილმისთვის Netflix-ი \$3 მილიარდის დახარჯვას გეგმავს.



კატასტროფა

2011 წელს ჰასტინგმა სცადა Netflix-ი ორ კომპანიად გაეთქა: Qwikster-ი DVD-თვის და Netflix-ი ვიდეონაკადისთვის. მან 800 000 ხელმოწერილი დაკარგა, აქციათა ფასი მკვეთრად შემცირდა და სამი კვირის შემდეგ მან დაანება თავი ამ გეგმის განხორციელებას. ვრცელდებოდა ჭორი, რომ ის თანამდებობიდან უნდა მოეხსნათ.



წაბადი

2007 წელს წარმოადგინა ვიდეონაკადის სერვისი და სამი წელი გზავნიდა ფილმებს Xbox-ში, Apple TV-სა და სხვა მოწყობილობებზე. 2010 წელს ის მიუერთდა S&P 500-ს. 2013 წელს კონტენტის ადგილობრივი ნაკადიდან მიღებული შემოსავალი უფრო მაღალი იყო, ვიდრე DVD-ის ჩვენებებისგან.



BLOCKBUSTER-ის დამარცხება

2006 წელს Netflix-მა თავის ნკ მილიონ ხელმოწერას 42 მილიონი DVD-ი მიანუხა. Blockbuster-ი შესუსტდა. მან 2012 წელს გამოაცხადა, რომ სურავს თავის უკანასკნელ მაღაზიას და ელექტრონული ფოსტით შეკვეთების მიწოდების სერვისს.



de GRISOGONO
GENEVE



Gypsy

Geneva
თბილისი

23, RUSTAVELI AVE., 0108 TBILISI, GEORGIA - TEL.: +995 32 29 22292

FAX: +995 32 2921656 - E-MAIL: GEORGIA@GENEVA.GE

0108, საქართველო, თბილისი, რუსთაველის გამზირი 23 - ტელ.: +995 32 29 22292

ფაქსი: +995 32 2921656 - ელ. ფოსტა: GEORGIA@GENEVA.GE

www.degrisogono.com

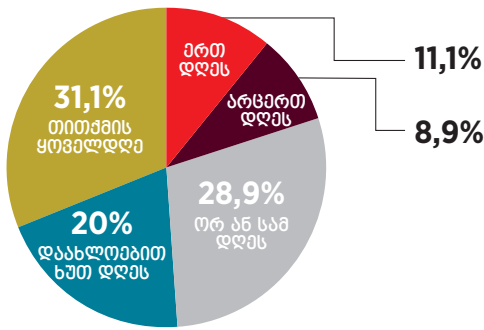


ადამ სენდლერის ფილმების რაოდენობა, რომლებმაც ქვეყნის შიგნით 100 მილიონ დოლარზე მეტი შეაგროვეს.

50 მილიარდერის გამოკითხვა

ტანწერწები

კვირაში რამდენ დღეს ვარჯიშობთ?



FORBES-ის მსოფლიოს მილიარდერთა სიის 50 წევრის ანონიმური გამოკითხვის შედეგები.

წარმატებული მხარამეები

თქვენი ჰანდრთელობისთვის

ცდილობთ ძველი ფორმა დაიბრუნოთ დღესასწაულებზე გაშლილ სუფრებთან გვარიანი მოლხენის შემდეგ? ამ მეწარმეებს თქვენი დახმარება სურთ.



მაიკლ ჰორვათი და მარკ გეინი STRAVA

48 წლის ჰორვათმა და 45 წლის გეინიმ 2009 წელს შექმნეს აპლიკაცია, რომელიც საშუალებას იძლევა აკონტროლოთ სირბილი ან ველოსიპედით სიარული თქვენი სმარტფონის საშუალებით; მისი ყველაზე საუკეთესო მაჩვენებელი ის არის, რომ გადახდელი წევრები სხვა ადგილობრივ მომხმარებლებთან შეჯიბრებაში ებმებიან, ასევე ეს აპლიკაცია ვარჯიშის მიზნების დასახვის საშუალებას იძლევა. 2013 წელს გამოშვებულმა გააორმაგეს თავიანთ მომხმარებელთა მსოფლიო ბაზა, რამაც მათი შემოსავალი სამჯერ გაზარდა. ამ აპლიკაციამ მათ 25 მილიონი დოლარის დაფინანსება მოუტანა.



ერიკ ქერილი და სედრიკ ჰატრინგსი WITHINGS

ხუთი წლის წინ ორმა დრანგმა მეწარმემ შექმნა სახსორო Wi-Fi-ის შესაძლებლობით, რომელიც სხეულის წონის, ცხიმისა და კუნთოვანი ქსოვილის თანაფარდობისა და კიდევ სხვა მაჩვენებლების შესახებ ინფორმაციას მომხმარებლის სმარტფონზე გზავნიდა. ამას თან ერთვის ხელმძღვანელობა, რჩევები უკეთესი შედეგების მისაღებად. ამჟამად, 54 წლის ქერილმა და 37 წლის ჰატრინგსმა, სასწორს სხვა მოწყობილობები დაამატეს, სისხლის წნევის საკონტროლო მექანიზმის ჩათვლით და მარშან ზაფხულში 30 მილიონი დოლარის ოდენობის დაფინანსება მიიღეს.



ზევ ჰაიმენი REVOLUTION FOODS

წონის დასაკლებად კურორტზე სტუმრობამ 45 წლის ჰაიმენს ისეთი მომსახურების დაწყების სურვილი გაუჩინა, რომელიც მის კლიენტებს 12 თვეში 10%-დან 15%-მდე წონის დაკლების პერსონალიზებულ პროგრამებს შეუძლებდა. ამასთან, კლიენტებს საკუთარ ინსტრუქტორებთან შეხვედრის შესაძლებლობა ექნებოდათ Skype-ის საშუალებით. შედეგი მშვენიერია. ჰაიმენი ირწმუნება, რომ კლიენტების 90%-ზე მეტმა, წლის განმავლობაში, საშუალოდ 20 ფუნტი დაიკლო. მამაკაცებისა და ქალების რაოდენობა თანაბარია. Retrofit-ის შემოსავალმა 15,7 მილიონი დოლარი შეადგინა, ხოლო გასულ წელს მისი მომხმარებლების რაოდენობა გასამაგდა.

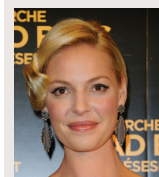
ჰოლივუდი

მსახიობები, რომლებსაც დაუმსახურებლად უხდიათ



ადამ სენდლერი იმ მცირერიცხოვან კონოვარსკვლავთა რიცხვს მიეკუთვნება, რომლებსაც ჯერ კიდევ შეუძლიათ, ერთ ფილმში 15 მილიონ დოლარზე მეტი ანაზღაურება მოითხოვონ. საკითხავია, იმსახურებს კი ის ამას? ჩვენი გამოთვლების თანახმად, მის ბოლო სამ ფილმზე გაყიდული ბილეთებიდან, დოლარებში შემოსული თანხის მიხედვით თუ ვიშვებებთ, არ იმსახურებს. მთლიანმა შემოსავალმა ფილმისა, Jack and Jill-ი („ჯეკი და ჯილი“), რომელშიც მან ტყუპი ითამაშა, 150 მილიონი დოლარი შეადგინა, მაგრამ ფილმის თვითღირებულება იმდენად მაღალი იყო, რომ საბოლოო ჯამში გადამღები სტუდია Sony წაგებული დარჩა. ფილმმა That's My Boy („ეგ ჩემი ბიჭია“), დიდი მარცხი განიცადა. ნუგეში: 2012 წლის ანიმაციური ფილმი Hotel Transylvania („სასტუმრო ტრანსილვანია“) მისი კარიერის უდიდესი ჰიტია.

1. ადამ სენდლერი ყოველ გადახდილ დოლარში 3,40 დოლარს აბრუნებს.



2. ჩერი ჰიგლი 3,50 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარში. ფილმმა 27 Dresses („27 ქორწილი“), რომელიც 2008 წელს გადაიღეს, მსახიობი რომანტიკული კომედიების დედოფლად აქცია. შემდეგ კი იყო ისეთი ფილმების მარცხი, როგორცაა Killers („კილერები“) და One for the Money („ის ამას ფულის გამო აკეთებს“).



3. რიზ უიზარსკუნი 3,90 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარზე. ის საკუთარი კარიერის განახლების პროცესშია და თავისი ფილმების შექმნაზე მუშაობს. უნდა ველოდოთ, რომ მისი ანაზღაურება მკვეთრად შემცირდება.



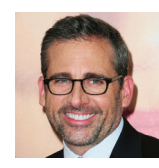
4. ნიკოლას ქიჩი 6,00 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარზე. არ ვითვალისწინებთ ანიმაციურ ფილმებს; თუ მათაც მივიღებთ მხედველობაში, მაშინ მისი DreamWorks-ის ჰიტი The Croods („ქრუდების ოჯახი“) მას უკეთ წარმოაჩენდა.



5. კეინი ჰიგსი 6,10 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარზე. ის იყო კინონდუსტრისთვის ყველაზე გარანტირებული მოგების მომტანი მსახიობი, სანამ მარცხი არ განიცადა 2012 წელს, ფილმით Here Comes the Boom („მსუქნა რინგე“).



6. დენზელ ვაშინგტონი 8,30 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარზე. ჰოლივუდის ერთ-ერთი ყველაზე პატივცემული მსახიობი. მას შეუძლია უზარმაზარი თანხა მოითხოვოს ფილმში მონაწილეობისთვის, მაგრამ ყოველთვის როდი იმარჯვებს კინოგაქირავების რეიტინგით.



7. სტივ ქარელი 10 დოლარი ყოველ გადახდილ დოლარზე. ყველაზე დიდი მარცხი განიცადა ფილმით, The Incredible Burt Wonderstone („წარმოუდგენელი ბარტ უანდერსტონი“). ამ ფილმით მსახიობმა გადაღებულ სტუდიას მხოლოდ 22 მილიონი დოლარის შემოსავალი მოუტანა.

ROGER FEDERER GENTLEMAN WINNER
www.moet.com



* მოე შანდონი

** სტილი წარმატების საწინდარია

სტუკოპოლის დიდი ოღენობით მიღება ვნებს ფანმრთელობას

FONDE  EN 1743
MOËT & CHANDON*
CHAMPAGNE
★

SUCCESS IS A MATTER OF STYLE**

ირანთან საქმის მოგვარება შეუძლებელია?

იმისდა მიუხედავად, გასულ წლებებზე უკვე ირანთან მიღწეული შეთანხმება აიძულებს თუ არა მას ხელი აიღოს ბირთვული იარაღის შექმნაზე, ერთი კითხვა მაინც რჩება: საერთოდ რაში სჭირდება ირანს ბირთვული იარაღი? ბირთვული ბომბისა და ბირთვული შესაძლებლობის ქონა ერთი და იგივე რამ არ არის. პაკისტანს უკვე დაახლოებით 20 წელია, რაც ბირთვული იარაღი აქვს, მაგრამ მან ვერ შეძლო ისეთი ეფექტიანი გამშვები სისტემის შექმნა, რომელიც შეძლებდა ადგილობრივ, მცირე ზომის სამიზნეებზე უფრო მეტად შორ მანძილზე მის გაშვებას და მიზანში მოხვედრას. მიუხედავად ამისა, ქვეყნის შეიარაღებული ძალების მეოთხედი მუდმივად ამ იარაღის შინაური თუ გარეული ტერორისტებისგან დაცვით არის დაკავებული. პაკისტანის მიერ ბირთვული იარაღის ქონის მთავარი შედეგი ის არის, რომ მისი ისედაც მტრული ურთიერთობა ინდოეთთან კიდევ უფრო გაუარესდა. პაკისტანი ფლობს საშუალებებს, რომელთა დახმარებითაც ინდოეთისთვის ერთი ან ორი შემადარწუნებელი დარტყმის მიყენებას შეძლებდა, მაგრამ - საკუთარი არსებობის საფასურად. ასე რომ, ატომური ბომბის ქონა ერთგვარი თვითმკვლელობის აბის ტოლფასია ისეთი მეორე რიგის ქვეყნისთვის, როგორც პაკისტანია.

გერმანიასა და იაპონიას, მსოფლიოს



ორ უმსხვილეს და ყველაზე ეფექტიანი ეკონომიკის მქონე ქვეყანას, არასოდეს აზრადაც არ მოსვლიათ ბირთვული იარაღის შექმნა. ორივე ქვეყანა ნამდვილად დარწმუნდა იმაში, რომ ამით ბევრი ფულიც დაზოგეს და საგარეო და თავდაცვის პოლიტიკაც არაჩვეულებრივად გაამარტივეს - ისე, რომ მათი, როგორც ზესახელმწიფოების, პოზიციები სულაც არ შესუსტებულა. უნივერსალური პოლიტიკური კონსენსუსი ორივე ქვეყნის შემთხვევაში შემდეგია - ბირთვული იარაღზე დადებული ვეტო განუსაზღვრელი დროით უნდა დარჩეს დაფიქსირებული.

ისეთი აქტიური ზესახელმწიფოების გარდა, როგორცაა აშშ და ჩინეთი, ძნელია ქვეყნის პოვნა, რომელსაც სარგებ-

ლობას მოუტანდა ბირთვული შესაძლებლობა. გამონაკლისი შეიძლება რუსეთი იყოს. მისი 8 500 ან დაახლოებით ამდენი ატომური ქობინი და სარაკეტო სისტემები ვლადიმირ პუტინის დაშინებისა და კუნთების თამაშის პოლიტიკის განხორციელებას ემსახურება. მხედველობაში თუ არ მივიღებთ რუსეთის ბუნებრივ სიმდიდრეს, მისი ეკონომიკური სისტემა არაშთამბეჭდავია. ქვეყანა უკეთეს სამსახურს გაუწევდა საკუთარ თავს, თუ რესურსებს თავისივე დეფექტურ ინფრასტრუქტურაში დააბანდებდა და არა საკუთარი თავის სამხედრო ზესახელმწიფოდ წარმოიქმნაში. სამწუხაროდ, ასეთი გლობალური რეველუცია აზროვნებაში წარმოუდგენელია ისეთი შეზღუდული პიროვნებებისთვის, რომლებიც ამჟამად ქვეყნის სათავეში დგანან. ისინი ამჯობინებენ, რომელიმე სხვა ქვეყნის დასანგრევი და გასანადგურებელი საშუალებები შეინარჩუნონ, ვიდრე შექმნან ნამდვილად თანამედროვე ეკონომიკის მქონე ქვეყანა, რომელიც სარგებლობას მოუტანდა საკუთარ ხალხს.

სასურველი აზროვნება

ის მიზეზები, რომელთა გამო ირანს ბირთვული იარაღის ქონა სურს, მეტაფიზიკასთან ან თეოლოგიასთან უფრო ახლოსაა, ვიდრე მკაცრ სამხედრო

ამ სვეტს მორიგეობით უძღვებიან: პოლ ჰონსონი – მწიგნობარი ბრიტანელი ისტორიკოსი და მწერალი; დევიდ ბალკანი – გლობალური მკვლევარი, ENCIMA GLOBAL LLC-ის პრეზიდენტი; ანთონი შლასნი – 4%-იანი წილის პროპაგანდის დირექტორი; ლი კუან იუ – სინგაპურის ყოფილი პრემიერ-მინისტრი. „მიმდინარე მოვლენების“ ძველი სვეტების სანახავედ გადადით ჩვენს ვებგვერდზე WWW.FORBES.COM/CURRENTEVENTS-80.

პოლიტიკასთან. თუმცა ერთი ნაკლი მაინც აქვს ამ არგუმენტს: თუ ირანი ასეთ უმნიშვნელო სარგებელს იღებს ბირთვული იარაღიდან, მაშინ რატომ არის ისრაელი და საუდის არაბეთი, მისი ორი მთავარი მტერი, ასე შეშინებული ჟენევაში მიღწეული პაქტის გამო? რატომაა ასეთი ძლიერი წინააღმდეგობა?

პასუხი ნათელია - ისრაელისა და საუდის არაბეთის (ისევე, როგორც ამ რეგიონის სხვა ქვეყნების, კერძოდ, კატარის) სამხედრო, ეკონომიკური და დემოგრაფიული რესურსების გეოგრაფიული კონცენტრაციის გამო, ორივე სახელმწიფო განსაკუთრებით მგრძობიარე/მოწყვლადია თუნდაც ერთი, გამანადგურებელი დარტყმის მიმართ. პრაქტიკული რეალობის ტერმინებით რომ ვილაპარაკოთ, საეჭვოა, რომ ირანმა უახლოეს მომავალში თუნდაც ერთი ბირთვული იარაღის აფეთქება შეძლოს ამ ორი ქვეყნის საპაერო სივრცეში, მაგრამ ისრაელისა და

საუდის არაბეთის სამხედრო დაგეგმვის ორგანოებს არა აქვთ ისეთი შეცდომის დაშვების უფლება, რომელიც საფრთხეს შეუქმნიდა მათი ერების სიცოცხლეს. ირანის მიმდინარე ბირთვული საქმიანობა წარმოადგენს როგორც სამხედრო, ისე ფსიქოლოგიურ პრობლემას.

რა უნდა გააკეთონ ისრაელმა და საუდის არაბეთმა, რომ თავი უსაფრთხოდ იგრძნონ? ირანმა ოფიციალურად უნდა განაცხადოს უარი მის მიერ საგარეო პოლიტიკაში დასახულ ძირითად მიზნებზე, რომელთა შორისაა ებრაული სახელმწიფოს და სუნიტური სამეფოს დანგრევა და ყველა მათი ბირთვული დანადგარის განადგურება, იმ დანადგარების ჩათვლით, რომლებიც სრულიად მშვიდობიან ენერგეტიკულ მიზნებს ემსახურება. ეს მეტისმეტად დიდი მოთხოვნაა, რთული ამოცანაა და ნაკლებად შესაძლებელია, რომ ოდესმე შესრულდეს. თუმცა, ვინაიდან როგორც ისრაელი, ისე საუდის არაბეთი რეალისტები არიან, ალბათ,

100%-იან უსაფრთხოებაზე ცოტათი ნაკლებზე მაინც ეცდებიან შეთანხმებას. მთავარი საკითხია ჟენევის შეთანხმება, რომელიც სავსეა ირანის სასარგებლოდ მოქმედი ხარვეზებით და დამოკიდებულია - საერთაშორისო ოქმებისთვის უჩვეულოდ დიდი ხარისხით - ხელმომწერი მხარეების კეთილსინდისიერებასა და პირადი სიტყვის შესრულებაზე.

მას შემდეგ, რაც ირანში ერთი თაობის წინ ძალაუფლება მოღებმა ჩაიგდეს ხელში, ქვეყანამ ველური და სისხლიანი მუქარების დიდი გამოცდილება დააგროვა. მას დაახლოებით იგივე პოზიცია უკავია, რაც ჰიტლერულ გერმანიას ეკავა წინა საუკუნის 30-იან წლებში. არავინ ენდობა ირანს და მის ლიდერებთან გარიგება მთლიანად იმაზეა დამოკიდებული, რა დადგება რისკის წინაშე. თუკი თქვენ საფრთხეს მთელ ქვეყანას და ხალხს უქმნით - როგორც ისრაელელები და საუდის არაბები, - მაშინ, თუ საოცრება არ მოხდა, გარიგება არ შედგება. **F**



Быстрое открытие счетов в европейском банке

Открытие банковского счета и расчетные карты – 48 часов!
Персональный доступ к счету on-line 24 часа в сутки
Вид на жительство для инвесторов

Ваш надежный партнер в EU

www.rietumu.ru info@rietumu.lv
+7 495 725 25 90 +371 6702 55 55

ხანგრძლივი წარმატება სუსტი უპირატესობით მიღწეული სრულყოფილება

უხედავ კომპანიებში და მენეჯერთა უმეტესობას შორის უხსოვარი დროიდან არსებობს ზოგადი ეგზისტენციალური დავა ერთ საკითხთან დაკავშირებით. ეს არის პაექრობა ძლიერ (ფინანსურ სიმტკიცეზე დაფუძნებული) და სუსტ (რომელიც კულტურული ფასეულობების შენარჩუნებას ეყრდნობა) უპირატესობებს შორის. რომელი ტიპის უპირატესობებისკენ - ძლიერისა თუ სუსტისკენ - უნდა იყოს მიმართული ორგანიზაციის ხელმძღვანელის ყურადღება? თითოეული კომპანიისთვის არსებობს სწორი პასუხი და ეს პასუხი წლიდან წლამდე იცვლება. მაგრამ ჩემი დაკვირვებიდან გამომდინარე, აშკარაა, რომ კომპანიის ბევრი ხელმძღვანელი მეტისმეტად მცირე დროს უთმობს სუსტ უპირატესობას, რის გამოც, საბოლოო ჯამში, ამ შეცდომისთვის საფასურის გადახდა უწევთ.

ამ შეცდომას სამი მთავარი მიზეზი განაპირობებს:

- ძლიერი უპირატესობის სიდიდის გაზომვა უფრო იოლია. ძლიერი უპირატესობის დადებითი მხარეების რაოდენობრივი მარკეტინგული, როგორცაა სიჩქარე, ღირებულება, მიწოდების სისტემები, ლოგისტიკა და კაპიტალის ეფექტიანობა, კარგად არის გაგებელი. მონაცემების შეკრება, მათი ანალიზის გაკეთება და მართვა შედარებით იოლია.
- წარმატებული ძლიერი უპირატესობის მქონე ინვესტიცია გაცილებით სწრაფად აბრუნებს დაბანდებულ თანხებს. ისეთ ტექნოლოგიებში ფულის დაბანდება,



რომლებიც ამცირებენ ხარჯებს ან დროს მიწოდების სისტემაში, რთულ თავსატეხს არ უნდა წარმოადგენდეს.

- გენერალური დირექტორები, ფინანსური დირექტორები, მთავარი ოპერატიული დირექტორები, დირექტორთა საბჭოები და აქციონერები ფინანსების ენაზე საუბრობენ. ეს ადამიანები, რომლებიც კომპანიის, ასე ვთქვათ, ძლიერი უპირატესობის მომხრეებს წარმოადგენენ, გამოცდილები არიან და, ციფრებთან მიმართებით, თავს კომფორტულად გრძნობენ. ტვინის მარცხენა ნახევარსფეროს ამ ტიტანებისთვის სუსტი უპირატესობა ისე გამოიყურება, როგორც მხატვრების, იდეალისტების, ჰიპების, პოეტების, ფსიქოთერაპევტებისა და კაცობრიობის კეთილისმყოფელთა სამეფო. ეს დასაბამს

აძლევს მარსისა და ვენერას წინააღმდეგობრივ დინამიკას.

მაგრამ საკმარისია ეს მიზეზი იმისათვის, რომ ძლიერი უპირატესობა ვამჯობინოთ და უფრო სარწმუნო იარაღად მივიჩნიოთ დროისა და ფულისთვის გამართულ ბრძოლაში? არა, უბრალოდ ეს უფრო იოლი საქმეა. ნება მომეცით, დაგიმტკიცოთ თქვენი კომპანიის სუსტ უპირატესობაში ცოტაოდენი დროისა და ფულის დაბანდების გონივრულობა.

- სუსტი უპირატესობის ისეთ ატრიბუტებს, როგორცაა ნდობა, გუნდური მუშაობა, გემოვნება და ისტორია, შედეგად მოაქვთ ბრენდის უკეთ ცნობადობა და აღიარება, უფრო მაღალი მოცუბის ზღვარი, საფონდო ბაზრის უფრო მაღალი ანალიტიკური მახასიათებლები, უფრო ერთგული მომხმარებლები და უფრო მაღალი პასუხისმგებლობის მქონე თანამშრომლები. სუსტი უპირატესობის მქონე სრულყოფილება არის ბილეთი Commodityville-ში მოსახვედრად.
- ის კომპანიები, რომლებიც მართვას სუსტ უპირატესობაზე დაყრდნობით აწარმოებენ, უკეთ არიან მომზადებული მნიშვნელოვანი სტრატეგიული შეცდომის დაშვებით ან კატასტროფული ნგრევით გამოწვეული შედეგების დასაძლევად, მაშინ როდესაც იმავე პირობებში სუსტი უპირატესობის არმქონე კომპანიები შეიძლება ვერ გადარჩნენ. ერთულება, სიყვარული და საქმისადმი თავდადება

რირ კარლგაარდი არის FORBES-ის გამომცემელი. მისი უპანასკნელი სტატიებისა და ბლოგების სანახავად ეხილეთ გვერდს WWW.FORBES.COM/KARLGAARD.

სუსტი უპირატესობის მტკიცე დივიდენ-
დებია.

ძლიერი უპირატესობის ძალა აუცი-
ლებელია სიცოცხლისა და კონკურენტუ-
ნარიანობის შესანარჩუნებლად, მაგრამ
ის მხოლოდ მომენტალური სარგებლის
მომტანია. ძლიერი უპირატესობის კლო-
ნირება უფრო ადვილია, ვიდრე სუსტი
უპირატესობის ძალისა, განსაკუთრებით
– ტექნოლოგიაზე ფასების დაცემისა
და მისი ხელმისაწვდომობის გაზრდის
პირობებში. Apple-ის ბრწყინვალე დიზა-
ინი და ერთგული ფანების ბაზა – სუსტი
უპირატესობის დამახასიათებელი დადე-
ბითი მხარეები – უფრო განაპირობებენ
Apple-ის ხანგრძლივ პოპულარობას,
ვიდრე ძლიერი უპირატესობის ისეთი მა-
ხასიათებლები, როგორცაა მომარაგე-
ბის სისტემა და კაპიტალის ეფექტიანობა,
რაც უნდა დიდი მნიშვნელობა ჰქონდეთ
მათ.

რა განსაზღვრავს Starbucks-ის
სერიოზულ კონკურენტუნარიანობას?
საკუთესო ყავა? არა, ალბათ, უფრო
ხალხი, რომლებსაც ყავა უყვართ. შედა-
რებით იაფფასიანი ადგილმდებარეობა?
სრულიად საპირისპირო რამ. სწორედ
Starbucks-ის სუსტ უპირატესობაზე და-
ფუძნებული სრულყოფილებისთვისაა
დამახასიათებელი ნდობა, ერთგული და
მხიარული თანამშრომლები, რაც, უდა-
ვოდ, კმაყოფილების მომგვრელი გამოც-
დილების შექმნას უზრუნველყოფს.

Dell-ის დაბრუნება

Dell Computer-ი (ახლა უბრალოდ
Dell-ი) 1990-იან წლებში ყველაზე
სწრაფად მზარდ ამერიკულ საფონდო
ბაზარს ქმნიდა. 1990 წლის 1 იანვარს
ამ კომპანიაში განხორციელებულმა
1000-დოლარიანმა კაპიტალდაბანდებამ
10 წლის შემდეგ 1 მილიონი დოლარი მო-
იტანა. 1990-იანი წლების განმავლობაში
Dell-მა ქარიშხალივით ჩაუქროლა და გა-
უსწრო თავის კონკურენტებს: Gateway-ს,
Compaq-ს და Hewlett-Packard-ს. ამ

კომპიუტერული ფირმის ძლიერ უპირატე-
სობაზე დაფუძნებული სრულყოფილება
მისი დამფუძნებლის, მაიკლ დელის,
მიერ ოპერატიული და მომარაგების
სისტემისკენ მიმართული აქცენტის
გაძლიერების შედეგი იყო. Dell-ის ლე-
გენდარულობა განპირობებული იყო
უნაკლო უნარებით, რომელთა შორის
იყო ღირებულების მკაცრი კონტროლი,
ლოგისტიკის ორგანიზების ოსტატობა და
მომარაგების მაღალი ტემპი. ვერც ერთი
კომპიუტერებით მოვაჭრე კომპანია ვერ
შეედრებოდა Dell-ს ბრწყინვალე შემო-
თავაზებების, დაბალი ფასების, საკმაოდ
კარგი ხარისხისა და სწრაფი მიწოდების
თვალსაზრისით.

Dell-ის ამგვარ უნაკლო ეფექ-
ტიანობას შესანიშნავი შედეგი მოჰქონ-
და იმ ეპოქაში, როდესაც საინფორმაციო
ტექნოლოგიების დეპარტამენტები პერ-
სონალურ და სამაგიდო კომპიუტერებს
ყიდულობდნენ თანამშრომლებისთვის.
მაგრამ მისი უპირატესობები დაიჩრ-
დილა სმარტფონებისა და ტაბლეტების
ეპოქის მოსვლასთან ერთად – მაშინ,
როდესაც თანამშრომლებმა თავიანთი
საკუთარი კომპიუტერებით და სხვა ტექ-

ნოლოგიური მოწყობილობებით დაიწყეს
სამუშაოს შესრულება.

ახლა Dell-ი კერძო კომპანიაა. ამიტომ
მას კიდევ ერთხელ მიეცა შანსი, იბრძო-
ლოს წარმატების მოსაპოვებლად აქცი-
ონერების გვერდის ავლით, რომელთა
მეთვალყურეობის გარეშე კომპანია ერთ
ნაბიჯსაც ვერ გადადგამს. ჯერჯერობით
მონაცემები იმედისმომცემია. ის წინას-
წარ იხდის კრედიტით აღებულ დაგაღი-
ანებას, ხოლო მისი თანამშრომლების
მებრძოლი სული აღმავლობის გზაზეა. ეს
მხოლოდ დასაწყისია.

მაგრამ Dell-ისთვის ასევე აუცილე-
ბელია საკუთარი სუსტი უპირატესობის
ხელახლა აღმოჩენა. მან უნდა მოგვხიბ-
ლოს თავისი ახალი პროდუქციითა და
მომსახურებით. მან უნდა აღგვიძრას
გრძნობები, რომლებიც გვაძიულებენ
ვიზრუნოთ მასზე და მის მისიაზე; უნდა
გვიხაროდეს მისი წარმატება, როგორც
ოდესღაც. სტივ ჯობსმა თავის დროზე ხე-
ლახლა დაიჭირა Apple-ის სუსტი უპირა-
ტესობა. მაიკლ აისნერმა Disney კვლავ
ამაღლევებელი გახადა. Dell-საც ძალუძს
იმავეს გაკეთება და მე მჯერა, რომ ის
ამას აკეთებს. **F**

Forbes

GEORGIA

გვეწვიეთ განახლებულ ვებგვერდზე

www.forbes.ge

გვიპოვეთ ყველგან:

[f facebook.com/forbesgeo](https://www.facebook.com/forbesgeo) [t twitter.com/forbesgeorgian](https://twitter.com/forbesgeorgian)

[You Tube youtube.com/forbesgeorgian](https://www.youtube.com/forbesgeorgian) [p pinterest.com/forbesgeorgia](https://www.pinterest.com/forbesgeorgia)

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

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



გენმოდირების საფრთხე თუ ბუნებრივი პოპულიზმი?



თებერვლის დასაწყისში ცხრა ქართულ საიტზე გამოჩნდა „ხმამაღალი“ სათაური: „საქართველო ცოცხალი გენმოდირებული ორგანიზმებისთვის დახურულ ტერიტორიად ცხადდება“. სათაურის შინაარსი, რბილად რომ ვთქვათ, გადაჭარბებული გამოდგა. თუმცა ზედაპირულმა ჟურნალისტიკამ უნებლიეთ მაინც შეგვახსენა, რომ გენმოდირებულ (გმ) საკვებში უკეთ გარკვევის დროა.

გმ-პროდუქცია არაა მხეცის ნიშანი, მაიას კალენდარი, მუდამ კარს მომდგარი აპოკალიფსი ან ჩიპი, რომელიც ჩვილებს დღე დღეზე უნდა ჩაუდგან. გმ-პროდუქცია

შემდგარი რეალობაა. 2009 წლის მონაცემებით, აშშ-ში სოიას, ბამბის, სიმინდისა და შაქრის ჭარხლის პლანტაციების 80%-ზე მეტი გენმოდირებული ჯიშებს ეკავა.

დისკუსიები გმ-ტექნოლოგიების საფრთხეებზე, სარგებელსა და კანონმდებლობაზე მთელ მსოფლიოში მიმდინარეობს. მიდგომები განსხვავდება. შედარებით ლმობიერია აშშ, ბრაზილია, ჩინეთი, რომლებსაც გმ-მოსავლის დიდი ნაწილი მოჰყავთ. უფრო მკაცრია ევროკავშირი. გასარკვევი ჯერ კიდევ ბევრია: პირველი გენმოდირებული

პროდუქტი - პომიდორი, რომელიც წელა მწიფდება - 1994 წელს გაიყიდა. თუმცა ჭრელი საზოგადოებრივი აზრისა და საკანონმდებლო მიდგომების მიუხედავად, გმ-ტექნოლოგიების დამცველები ასეულობით სამეცნიერო ნაშრომის ანალიზს იშველიებენ და ამტკიცებენ, რომ გენმოდირებული საკვებს არ უკავშირდება თვისებრივად ახალი საფრთხეები.

რა ხდება საქართველოში: იდეა, რომ „გენმოდირებული პროდუქციისგან თავისუფალი ზონა“ უნდა გავხდეთ, ჯერ კიდევ 2007 წელს განიხილებოდა. სხვა-

ფოტო: SHUTTERSTOCK

დასხვა დროს კანონპროექტის გატანას ცდილობდნენ დეპუტატები ზურაბ ტყემალაძე და გიორგი გოგუაძე. 2009 წელს ხელისუფლებამ დაადგინა, რომ საჭიროა გმ-ინგრედიენტების შემცველი პროდუქციის ევროკავშირის სტანდარტით (0,9%-ზე მეტი შემცველობის შემთხვევაში) მარკირება. ამ დადგენილების განხორციელება 2013 წლისთვის გადაიდო და, როგორც დრომ აჩვენა, არც შარშან დაწყებულა. სამაგიეროდ, გაცოცხლდა „დახურული ტერიტორიის“ (იმავ „თავისუფალი ზონის“) იდეა და პარლამენტში კანონის განხილვაც დაიწყო.

შინაარსი, რომელიც ხელისუფლებამ გმ-ორგანიზმებისთვის „დახურული ტერიტორიის“ კონცეფციაში ჩადო, მთლად „დახურულობას“ არ გულისხმობს. კანონპროექტით არ იზღუდება მზა გენმოდულიციურებული საკვების შემოტანა. მისი სამიზნე მხოლოდ ქართველი ფერმერები და მწარმოებლები არიან: კანონის მიღების შემთხვევაში, აიკრძალება საქართველოში გმ-თესლის შემოტანა და კომერციული მიზნებით გმ-მცენარეების მოყვანა.

როგორც დეპუტატ გიორგი ცაგარეიშვილის განმარტებიდან ირკვევა, ჩანაფიქრი ევროპულ ბაზარზე „ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქციით“ გასვლაა, რადგან საქართველო ასეთი პროდუქციის „უკანასკნელი კუნძულია“ კონტინენტზე. იდეა საფუძველს მოკლებული არაა: გმ-ნაწარმის დამცველთა მეცნიერული

ბაზარზე განსაკუთრებული პოზიციების დაკავება და „უკანასკნელი კუნძულის“ იმიჯის შექმნა გაჭირდება. რეალურად საქართველო არ იქნება ერთადერთი „დახურული ტერიტორია“, არც ევროპაში, არც მის გარეთ: მსგავსი ან კიდევ უფრო მკაცრი შეზღუდვები უკვე შემოღებულია, მაგალითად, ბულგარეთში (2010 წლიდან), ვენესუელაში (2004-დან), ეკვადორში (2008-დან). ევროპის ბაზარზე, რომელსაც ცაგარეიშვილის ოცნებები უკავშირდება, პროდუქტის გმ-შემცველობის დადგენისთვის მწარმოებელი ქვეყნის ცოდნა საერთოდ უმნიშვნელოა. გმ-საკვების მარკირება ისედაც სავალდებულოა. მყიდველი თავისუფლად გაარჩევს გენმოდულიციურებულს არაგენმოდულიციურებულსგან, გეოგრაფიით დაინტერესების გარეშე.

ბევრად იოლია შესაძლო უარყოფითი შედეგების პროგნოზირება. ადგილობრივი მწარმოებლებისთვის გმ-ტექნოლოგიების აკრძალვა ნიშნავს ეკონომიკურად წაგებთან მდგომარეობაში ჩაყენებას. გმ-ტექნოლოგიები ძირითადად სოფლის მეურნეობის ეფექტიანობის ზრდას ემსახურება. მარტივად რომ ვთქვათ, აძლევს მწარმოებელს ნაკლებ ფასად მეტი მოსავლის მიღებისა და მეტის გაყიდვის საშუალებას. აკრძალვის შედეგად, ადგილობრივ ბიზნესს გრძელვადიანად კიდევ უფრო გაუჭირდება იაფი პროდუქციის ნიშში იმპორტთან შეჯიბრება. შედეგად,

ეკონომიკური შედეგების გარდა, ცხადია, ინტერესს იწვევს ჯანმრთელობის საკითხიც. როგორც უკვე ვთქვით, კანონპროექტი გმ-ნაწარმის შემოტანას არ კრძალავს. თუ გმ-პროდუქციას რამე დამატებითი საფრთხეები უკავშირდება, ქართველი მომხმარებლისთვის ეს საფრთხეები შენარჩუნდება. განვითარებულ ქვეყნებში გმ-ტექნოლოგიებს ძირითადად ორი მიმართულებით აკრიტიკებენ: პირველი: გმ-საკვების ადამიანის ჯანმრთელობაზე შესაძლო გავლენაა, მეორე: გმ-ორგანიზმების გავლენა გარემოზე და სხვა ორგანიზმების „დაბინძურების“ საფრთხე.

საქართველოს მოსახლეობა „კარგად არის ინფორმირებული“ გმ-ნაწარმის მოხმარების საფრთხეების შესახებ – გვამშვიდებს მწვანეთა მოძრაობის გმ-ორგანიზმების საწინააღმდეგო კამპანიის კოორდინატორი გიორგი მაღრაძე „რეზონანსის“ 2010 წლის სტატიაში. აქ ერთბაშად ორ გავრცელებულ პრობლემას ვაწყდებით. კამპანიის სახელწოდება („გმ-ორგანიზმების საწინააღმდეგო“) თავისთავად გამოხატავს არცთუ მიუკერძოებელ დამოკიდებულებას, რომელიც მთელ მსოფლიოში მოქმედ უამრავ აქტივისტურ ორგანიზაციას აერთიანებს. გმ-ტექნოლოგიების აკრძალვა მათთვის თვითმიზანია, იმის მიუხედავად, ზიანია მეტი თუ სარგებელი, ხოლო მოსახლეობის „კარგად ინფორმირებულობა“ გენმოდულიციურებული ორგანიზმების საკითხში რეალურად იმ ქვეყნებისთვისაც კი მიუღწეველია, სადაც თემი ოცი წელია უწყვეტად განიხილება.

სერალინის საქმე

ანტი-გმ-აქტივისტების ერთ-ერთი საყვარელი გზავნილია, რომ გმ-ტექნოლოგიების გამამართლებელი ნაშრომების უკან ყოველთვის დგანან „ხარბი კორპორაციები“. ის, რაც უფრო რთული დასაწახია, საწინააღმდეგო ბიზნესინტერესების არსებობაა. გმ-ტექნოლოგიებთან ბრძოლა მოგებიანია როგორც ავანტიურისტებისთვის, რომლებიც პირდაპირი გზით აკეთებენ ფულს ხალხის დაშინებით, ისე

გმ-პროდუქცია არაა მხეცის ნიშანი, მაიას კალენდარი, მუდამ პარს მომდგარი აპოკალიფსი ან ჩიპი, რომელიც ჩვილებს დღე დღეზე უნდა ჩაუდგან. გმ-პროდუქცია შემდგარი რეალობაა.

არგუმენტების მიუხედავად, მოთხოვნა ყველაფერ „ბუნებრივზე“ დასავლეთში ნამდვილად არსებობს. თუმცა იმის საფუძველი, რომ პროექტი დარჩეს მორიგ ქართულ იოლად გაძდიდრების ოცნებად, კიდევ უფრო დიდია.

გაიზრდება იმპორტზე გადასახადების აწევის ცდუნებაც, რაც მომხმარებლის ჯიბეს ორმაგად დაარტყამს. ქართული სოფლის მეურნეობის ტექნოლოგიური ჩამორჩენა, რომელიც ისედაც დრამატულია, შეუქცევადი გახდება.

„ორგანული“ პროდუქციის მწარმოებლებსა და ლობისტებისთვის.

შარშანწინ სექტემბერში ფრანგმა ჟილ-ერიკ სერალინიმ გამოაქვეყნა ნაშრომი, რომელიც თითქოსდა ამტკიცებდა, რომ გენმოდულიფიცირებული სიმინდი ზრდის ვირთხებში კიბოს გაჩენის ალბათობას. ნაშრომმა, ბუნებრივია, დიდი რეზონანსი გამოიწვია და უამრავი მეცნიერი შეუდგა მის გადამოწმებას. აღმოჩნდა, რომ ფრანგის დასკვნები უსაფუძვლოა, თანაც ამ საკითხზე იმდენად ფართო თანხმობა ჩამოყალიბდა, რომ ჟურნალმა სერალინის სტატია „გააუქმა“. ამით დეტალები არ იწურება: კვლევის გამოქვეყნების პარალელურად, სერალინიმ დაიწყო საკუთარი გახმაურებული წიგნის პიარი. აღმოჩნდა ასევე, რომ ფრანგი მკვლევარი მუშაობს ჰომეოპათიური წამლების კომპანიის კონსულტანტად და დაკავშირებულია

ახსნაითებს ჩვეულებრივ და გმ-საკვებს. მეტიც, ტოქსიკოლოგიაში ცნობილია, რომ არ არსებობს აბსოლუტურად უვნებელი საკვები და ნებისმიერ ნივთიერებას (წყალსაც კი) აქვს თავისი დასაშვები დოზები.

გმ-საკვებთან დაკავშირებით შედარებით სერიოზულ შემოთქმას იწვევს ისეთი ტოქსიკური თვისებების გაჩენის საშიშროება, რომლებიც ტრადიციულ საკვებს არ (ან ნაკლებად) აქვს. თუმცა კომერციული მოხმარების დაწყებამდე, თითოეული გმ-სახეობა ტოქსინების, ალურგენებისა და სხვა კომპონენტების შემცველობის გამოსავლენად ინტენსიურ შემოწმებას გადის. გმ-საკვები წარმოებაში მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოხვდება, თუ პოტენციურად მავნე ნივთიერებების შემცველობა არ აღემატება ტრადიციული პროდუქტებისას. წესები იმდენად მკაც-

რებული ალტერნატივა. **სარბებელი**

გმ-ტექნოლოგიების ერთ-ერთი ძირითადი მიზანი სწორედ გამოსაყენებელი ჰერბიციდებისა და პესტიციდების რაოდენობის შემცირებაა, რაც მოგებიანია ეკონომიკურადაც და ზოგჯერ „ეკოლოგიურადაც“. მაგრამ არსებობს სრულიად განსხვავებული პროექტებიც: მაგალითად, გენმოდულიფიცირების მეშვეობით მიღებულია „ოქროს ბრინჯი“, რომელსაც ჩვეულებრივი ბრინჯისგან განსხვავებით A ვიტამინის მაღალი შემცველობა აქვს. ჩანაფიქრი იმ ასეულობით ათასი ბავშვის გადარჩენაა, რომლებიც ყოველწლიურად იღუპებიან ვიტამინის ნაკლებობისგან აზიის, აფრიკისა და ლათინური ამერიკის ქვეყნებში. მიღებულია ისეთი მცენარეებიც, რომლებსაც გარემოს მავნე ნივთიერებებისგან გაწმენდა შეუძლია. გამოყენების ფართო სპექტრის გამო, მწარმოებელი კომპანიების გარდა, გმ-ტექნოლოგიების განვითარებაში ჩართული არიან მეცენატებიც – მათ შორის, მაიკროსოფტის დამფუძნებელი ბილ გეიტსი.

გმ-ტექნოლოგიებთან დაკავშირებული ყველა საკითხის განხილვა ერთ სტატიაში არარეალურია: ზოგიერთ საკითხს პირდაპირ სარგებელთან ან ადამიანის ჯანმრთელობასთან კავშირი არც აქვს და უფრო ფილოსოფიურია. ფაქტი ისაა, რომ დიდი წინააღმდეგობის მიუხედავად გმ-ტექნოლოგიები მაინც სწრაფად ვრცელდება. დღეისთვის გმ-პროდუქციას უკვე იმდენად დიდი ადგილი უკავია, რომ ნაკლებად მოსალოდნელია „მწვანე“ აქტივიზმმა მისი ბაზრიდან განდევნა მოახერხოს. მეტიც, გარემოს დამცველების ნაწილი სწორედ გენმოდულიფიცირების დახმარებით დახვეწილ სოფლის მეურნეობაში ხედავს გარემოს გადარჩენის ერთ-ერთ საშუალებას. ასეთ ფონზე, გმ-ტექნოლოგიებისთვის „დახურული“ (ძირითადად, წარუმატებელი) ქვეყნების რიგში ჩადგომა უსარგებლო პოპულიზმს უფრო ჰგავს, ვიდრე იბერიის გაბრწყინების რეცეპტს. **F**

ანტი-გმ-აქტივისტების ერთ-ერთი საყვარელი გზავნილია, რომ გმ-ტექნოლოგიების გამართლებელი ნაშრომების უკან ყოველთვის დგანან „ხარბი კორპორაციები“. ის, რას უფრო რთული დასანახია, სანინააღმდეგო ბიზნესინტერესების არსებობაა.

ლია „რწმენით მკურნალობის“ ერთ-ერთ კულტთან. კვლევის დაფინანსება (სამ მილიონ ვეროზე მეტი) სერალინიმ საფრანგეთში ორგანული საკვების გაყიდვით დაინტერესებული კომპანიებისგან, „ომანისა“ და „კარფურისგან“ მიიღო.

რეალური საფრთხეები

სერალინისა და სხვა აქტივისტების აფერისტობის მიუხედავად, არავინ უარყოფს, რომ გენმოდულიფიცირებული საკვები შეიძლება ჯანმრთელობისთვის მავნე იყოს. თუმცა მცდარია დამოკიდებულება, რომელიც თავისთავად სიტყვა „გენმოდულიფიცირებულს“ აიგივებს განსაკუთრებულ მავნელობასთან. ტოქსიკური და ალერგენული თვისებები ერთნაირად

რია, რომ მთელ მსოფლიოში დღემდე სულ ოცდახუთამდე მეცენარეული კულტურის გენმოდულიფიცირებული ჯიშებია დამტკიცებული (და არც ერთი - ცხოველის).

ადამიანის ჯანმრთელობისთვის ძირითად საფრთხეებად რჩება ის, რასაც გენმოდულიფიცირებასთან უშუალო კავშირი არა აქვს. გარდა უშუალოდ საკვებისა, მავნელები შეიძლება იყოს გარე ნივთიერებები, რომლებიც გამოიყენება მოსავლის აღებად ან წარმოების დროს. ამ მხრივ მთელი ყურადღების გმ-ტექნოლოგიებზე გადატანა არა მხოლოდ მცდარი, სახიფათოც კია. შესაძლებელია მივიღოთ, მაგალითად, უხარისხო პესტიციდებით ჭარბად დამუშავებული „ბუნებრივი“ ბოსტნეული, რომელიც ბევრად მავნეებელია, ვიდრე ნებისმიერი გენმოდულიფიც-

ბრძოლა გონებისთვის

„დასავლეთთან დაახლოება სულაც არ ნიშნავს თვითმყოფადობაზე უარის თქმას. სულ პირიქით: ყველა დასავლური ქვეყანა სხვადასხვანაირია. დასავლეთი მრავალფეროვანია და სხვადასხვაგვარი. ერთმანეთს ყველაზე მეტად ანტიდასავლური ქვეყნები ჰგვანან“ – გიგა ზედანია.

„ევროპაში ეს უკვე დაიწყო“ – ონანიზმის გაკვეთილები 5 წლის ბავშვებისთვის, „ევროკავშირის მოთხოვნით სკოლებში ჰომოსექსუალური ლიტერატურის შეტანა იგეგმება“, „გერმანიაში ბავშვი სკოლიდან იმის გამო გამოადგეს, რომ პორნოგრაფიის ყურებაზე უარი თქვა“, „ევროპაში უკვე ინიციატის აკანონებენ“ – ეს იმ სტატიების სათაურების მცირე ჩამონათვალია, რომლებიც სულ უფრო და უფრო ხშირად ჩნდება სოციალური მონარეგულბულ უცნაურ სააგენტოებში ან ამ საქმეში უკვე ისეთ სტაჟიან და გავლენიან გაზეთებში, როგორც „ასავალ-დასავალი“ და „ალია“.

ეს „ნიუსები“ თითქმის ზუსტად ემთხვევა იმ „პრობლემატურ თემატიკას“, რომელსაც რუსული ტელევიზიები უკრაინის ევრომაიდანის აქციების გაშუქების პარალელურად უყვება თავის მაყურებელს „ევროკავშირად“ წოდებულ რუბრიკაში. კრემლის ანტიდასავლური პროპაგანდის ეს სულისკვეთება უკრაინელებმა რუსული არხების პაროდით ზუსტად გამოხატეს: „ნორვეგიაში მცხოვრები ქალი გრინფისმა აიძულა პინგვინს გაჰყოლოდა ცოლად, ქალი მოკვდა. დანიაში ერთი გოგონა სკოლაში ჯვრით მივიდა, უთხრეს, რომ ჯვარი მოეხსნა, მაგრამ ის არ დამორჩილდა, რის გამოც ჯვარზე გააკრეს, გოგო მოკვდა. ინგლისში ერთ ბიჭს უთხრეს, რომ ჰომოსექსუალი უნდა გამხდარი-

ყო, მან ჯერ არ დაიჯერა, მერე შეხედა სხვა ჰომოსექსუალებს და თვითონაც ჰომოსექსუალი გახდა. ჰოლანდიაში ერთი ქალი ეკლესიაში მივიდა, მაგრამ მას უთხრეს, რომ ეკლესია დაიკეტა, ახლა მის ადგილას ბორდელი იყო გახსნილი და მას ამ ბორდელში უნდა ემუშავა. მან უარი თქვა, შემდეგ კი ჰომოსექსუალებმა ის ჯვარზე გააკრეს, ქალი მოკვდა“.

თუმცა პაროდია არ ყოფილა ის, რაც უკრაინის ყოფილმა პრემიერ-მინისტრმა აზაროვმა იანუკოვიჩის მხარდამჭერ აქ-

ლი მანიკერების გამოაშკარავებაზე გადიოდა. მაგალითად, როგორ ჭამდნენ ვირთხები ქარხანაში მომუშავე ბავშვებს (ეს ისტორია განსაკუთრებით მძაფრად დამამახსოვრდა უურნალ „პიონერიდან“). თუმცა დღეს, მზარდი გლობალიზაციის ეპოქაში, როცა ადამიანებმა თავად იხილეს კაპიტალისტების „ცუდი“ ცხოვრება და მათაც იგივე მოუნდათ, პოსტსაბჭოთა ფესვებზე აღმოცენებული რუსული პროპაგანდა ყველაზე ბასრ იარაღად „ევროპის გარყვნილებას“ იყენებს.

ადვილი შესამჩნევია, რომ ის ანტიდასავლური კამპანია, რომელიც რუსეთშიც, საქართველოშიც და უკრაინაშიც ყოფილიყო მისმატებებს იღებს, რუსული ცენტრიდან იმართება. ამით აიხსნება ის ფაქტი, რომ ჰომოფობიაზე დამყარებული ანტიდასავლური პროპაგანდა უკრაინაში ასოციირების ხელშეკრულების ხელმოწერის თარიღის მოახლოების პარალელურად განსაკუთრებით გააქტიურდა და მას ყოფილი პრეზიდენტის, კურმას ადმინისტრაციის უფროსი და პუტინის ახლო

დღეს, მზარდი გლობალიზაციის ეპოქაში, როცა ადამიანებმა თავად იხილეს კაპიტალისტების „ცუდი“ ცხოვრება და მათაც იგივე მოუნდათ, პოსტსაბჭოთა ფესვებზე აღმოცენებული რუსული პროპაგანდა ყველაზე ბასრ იარაღად „ევროპის გარყვნილებას“ იყენებს.

ციიხე განაცხადა – ჩვენ იმით ვთქვით უარი ევროკავშირთან ასოციირების ხელშეკრულებაზე, რომ ისინი ერთსქესიანი ქორწინების დაკანონებას გვთხოვდნენ.

წლების წინ საბჭოთა ანტიდასავლური კამპანიის სტრატეგიული ხაზი ძირმომპალი „კაპიტალიზმის“ სულისშემძვრ-

მეგობარი მედვედჩუკი ედგა სათავეში. რუსები თავადაც არ უარყოფდნენ, რომ მედვედჩუკის ეს კამპანია მოსკოვიდან იყო დაფინანსებული. საქართველოში ქართველი „მედვედჩუკი“ ჯერჯერობით იდენტიფიცირებული არ არის. თუმცა, თუ თავალს მივადევნებთ აქ დაწყებულ ანტი-

დასავლურ რიტორიკას, ცხადი გახდება, რომ პროპაგანდის მასშტაბი სულ უფრო და უფრო იზრდება და ის რამდენიმე მიმართულებით ეფექტურად იმართება.

წლების განმავლობაში ჰომოფობიური, ქსენოფობიური და ზოგადად ფაშისტური იდეების გასავრცელებლად, სხვა წვრილ-წვრილ გაზეთებთან ერთად, ორი ყველაზე მაღალტირაჟიანი გამოცემა „ასავალი“ და „ალა“ გამოიყენებოდა. მაგრამ სოციალური ქსელების პოპულარობამ დღის წესრიგში ბევრი პატარა სააგენტოს შექმნის აუცილებლობაც დააყენა, რათა მათ მიერ გამოქვეყნებული აბსურდული ამბების დაშვარება სწრაფად მოხდეს და რაც შეიძლება მეტი ადამიანის გონებაში დაიღვწოს ინფორმაცია კოდით - რა ცუდია ევროპა. თუმცა მედიის მიერ გავრცელებული პროპაგანდისტური მასალების გავლენა ნაკლებია იმ ძალაზე, რომელსაც ეკლესია ფლობს და იყენებს თავისი მრევლის ზომბირებისთვის. დიდი ხნის განმავლობაში ბევრს უკვირდა, რატომ არ იყენებდა რუსეთი საქართველოში ე.წ. რბილ ძალას და მხოლოდ ბომბებისა და ტანკების იმედზე რატომ იყო. მაგრამ ახლა უკვე ცხადია, რომ ქვეყნის ყველაზე გავლენიანი ძალა მისი ყველაზე ახლო მოკავშირე აღმოჩნდა.

თეოდორე გიგანძე ერთ-ერთი ცნობილი მღვდელია დღეს, რომელიც არა მხოლოდ ეკლესიაში ქადაგებს, სტუდენტებთან შესახვედრად უნივერსიტეტებშიც დადის და თავისი აზრების გასავრცელებლად მედიის საშუალებებსაც აქტიურად იყენებს. ეს აზრები კი ასეთია: „როცა მე ევროპა ან ამერიკა პირობებს მიყენებს: შენ თუ გინდა, ჩვენთან შემოხვიდე, ამისთვის ვალდებული ხარ, აღიარო და დააკანონო ალვირახსნილობა და სხვა სექსუალური გადახრები, მე ვალდებული ვარ, დავფიქრდე, ესენი რატომ მეპატიჟებიან. მიზეზი? როცა ადამიანი მეუბნება, აღიარე ერთსქესიანი ქორწინებები ნორმად, თვალნათელი ხდება, ჩვენ სხვადასხვა ენაზე ვსაუბრობთ და ერთმანეთს ვერასდროს გაგვგებთ!“ გიგანძის ციტატა მხოლოდ ერთ-ერთი მაგალითია იმ ანტი-დასავლური კამპანიის, რომელიც დღეს

ქართული ეკლესიის ამბიონიდან ვრცელდება და უპირობოდ მიიღება მრევლის მიერ. თუმცა ქადაგება ერთადერთი საშუალება არ არის - ამ თემისადმი მიძღვნილი ვიდეოების მთელი წყება ვრცელდება ინტერნეტითაც, რომლის ტიპური ნიმუშიც არის კლიპი „ევროპა - ჯოჯოხეთის კარიბჭე“.

აქამდე ევროპასთან ეკლესიის მთავარი ბრძოლა შტრიხკოდებზე გადიოდა - ინერგებოდა მოსაზრება, რომ ევროპელები ინდივიდუალურ სულს გვართმევენ და „გვრიპავენ“. დღეს ეს თემა მრევლის მხოლოდ ძალიან მარგინალურ ნაწილზე მოქმედებს, იმ ნაწილზე, რომელიც ახლა ID ბარათების გაპროტესტებით არის დაკავებული. სამაგიეროდ, ეკლესიამ ბევრად უფრო მტკიცე ეული თემა იპოვა და

მედიის მიერ გავრცელებული პროპაგანდისტური მასალების გავლენა ნაკლებია იმ ძალაზე, რომელსაც ეკლესია ფლობს და იყენებს თავისი მრევლის ზომბირებისთვის.

შესაბამისად, შტრიხკოდებთან ბრძოლა ჰომოქსენოფობიასთან ბრძოლით ჩაანაცვლა. ეს თემა რომ ყველაზე ეფექტური აღმოჩნდა მრევლის დასარაზმად - ამის საუკეთესო ილუსტრაცია 17 მაისია. ჰომოფობიის წინააღმდეგ გამართული აქციის დასარბევად მრევლთან ერთად გამოსულ ეკლესიის გავლენიან სასულიერო პირებს სამების ტაძრიდან ქორეპისკოპოსი იაკობი ხელმძღვანელობდა, რომელმაც იმავე საღამოს მადლობა გადაუხადა სუპერმარკეტებსა და მეტროს სადგურებში ადამიანებზე მონადირეებს ერის სულიერების დაცვაში შეტანილი წვლილისთვის.

სულიერება ის სუსტი წერტილია, რომელზე აპელირებაც გულუბრყვილო

მასასთან მიმართებით ყველაზე კარგად მუშაობს: მართალია, მე ცუდად ვცხოვრობ, ბევრად ცუდად, ვიდრე ევროპელები - ფიქრობს რიგითი „მრევლი“ (როგორც ამ ხალხის მოხსენიება ქართულ ტელევიზიებს უყვართ), - მაგრამ სამაგიეროდ, მე მართლმადიდებელი ვარ, სამოთხეში კი მხოლოდ მართლმადიდებლები ხვდებიან. გარდა ამისა, მე სულიერებით და ტრადიციებით გამორჩეული კაცი ვარ, რომელსაც ევროპელი კაცის მსგავსად სხვა კაცი არ ააბოზდებდა (როგორც ამის ლევან ვასაძე ამბობს). სწორედ ამ „უპირატესობის“ განცდა აძლევს მას მოტივაციას, ებრძოლოს დასავლეთის „მაფნე“ გაგლენას და ქუჩაში „გეებზე“ ნადირობით დაიცვას თავისი შვილები „გაპიდარასტებისგან“. რადგან, როგორც ერთი ქართველი მღვდელმსახური ამბობს, სინამდვილეში „ქართველი გეები“ არ არსებობენ და მათი მომრავლება საქართველოში მხოლოდ დასავლური პროპაგანდის შედეგია.

ჰომოქსენოფობიის პროპაგანდის შიში - ეს ის არგუმენტია, რომელსაც ყველაზე ხშირად ხმარობენ დისკუსიაში არა მხოლოდ მართული ანტიდასავლელი პროპაგანდისტები, არამედ რიგითი ადამიანები, რომელთაც შვილების „გაპიდარასტებით“ მართლაც გამუდმებით აშინებენ. თუმცა არა მხოლოდ ამით, მათ იმითაც აშინებენ, რომ შეიძლება ერთი მეჩეთის აგებით, ან მეჩეთზე მინარეთის მიშენებით მათ სულიერებასა და ჭეშმარიტ ქართველობას საფრთხე შეექმნას. ამიტომაც ჰომოფობიის პარალელურად სულ უფრო და უფრო მზარდი ხდება საშიშროება ჭაღალასა და ნიგებიაში მომხდარი რელიგიური კონფლიქტების გამეორებისა, რომელთა ინსპირატორები, უმეტეს შემთხვევაში, საპატრიარქოს გავლენიანი პირები არიან. ასეთ დროს ევროკავშირის ან რომელიმე უცხოური ორგანიზაციის შემფოთება და მოწოდებები ადამიანის უფლებების დაცვის შესახებ ხშირად უკუეფექტის მატარებელია, რადგან მრევლში ეს ისე ითარგმნება, როგორც ევროპელების მიერ ქართველობის, ტრადიციებისა და სულიერების წართმევა.

მოკლედ რომ ვთქვათ, საქართველოში

ნიადაგი გრძელვადიანი ანტიდასავლური კამპანიისთვის უკვე კარგად შემზადებულია და ეს ნოყიერი ფონი დღეს რუსეთის ხელში ყველაზე მოგებიანი კოზირია. მან, მართალია, ეკონომიკური და ენერჯებერკეტები თითქმის დაკარგა, მაგრამ, რაც მთავარია, არ დაკარგა გავლენა ადამიანების გონებაზე - ეკლესიის უზარმაზარი რეიტინგისა და უკრიტიკო იმიჯის დახმარებით, რაც იმედს აძლევს, რომ ერთმორწმუნე რუსი ძმების საფარქვეშ წარმოებული ანტიდასავლური, პრორუსული პროპაგანდა ერთ დღეს მისთვის სასურველ შედეგს გამოიღებს. ეს ალბათ ასეც მოხდება, თუ ამ წამლეკავ საინფორმაციო კამპანიას და დეზინფორმაციას არაფერი დაუპირისპირდა, რადგან ეკლესიის მიერ შექმნილი მითოსის ეს სქელი საბურველი უფრო და უფრო ბინდავს საქართველოს მოსახლეობის დიდი ნაწილის გონებას.

ერთი შეხედვით, ამ მითოსიდან თავის დაღწევის საუკეთესო გზა ეკონომიკური წინსვლაა - მაგრამ ეს ძალიან გრძელვადიანი მიზანია, რომელსაც ან მივიღწევთ, ან არა. ასე რომ, ეკონომიკური განვითარებისა და „მერე ყველაფერი კარგად იქნება“ იმედად ყოფნა დიდი შეცდომაა, თან, როგორც ფილოსოფოსი გიგა ზედანია თავის ბლოგ „ანტიდასავლეთში“ წერს, „ადამიანები, რომლებსაც სწამთ, რომ ამქვეყნიური ცხოვრების თამაში აპრიორი წაგებული აქვთ, ვერასოდეს ააშენებენ თანამედროვე ქვეყანას“.

თუ დღეს საქართველოში არსებულ პროდასავლურ ფრონტს გადავხედავთ, ის არცთუ ისე იმედისმომცემად გამოიყურება - „ნაციონალური მოძრაობის“, როგორც პროდასავლური ძალის დისკრედიტირება პირდაპირ არის დაკავშირებული თვითონ იდეის დისკრედიტაციასთანაც. სუსტია არასამთავრობო სექტორიც, რომელსაც კიდევ უფრო ასუსტებს მიზანმიმართული პიარ-კამპანია (ზუსტად ისეთი, როგორც რუსეთშია) - რომ NGO-ები ევროპელების აგენტები არიან და ფულის გულისათვის ეშმაკსაც კი მიჰყიდიან სულს.

„არ დავუშვათ მითოლოგიის გავრცელება, რომელიც მოკლავს განვითარების შანსს. შევქმნათ რაციონალობის ანკ-

ლავები მტრულ გარემოში, მოვახდინოთ კრიტიკული აზრის ინსტიტუციონალიზაცია მედიაში, უნივერსიტეტებში, ენ-ჯი-ოებსა თუ პოლიტიკურ პარტიებში“, - წერს გიგა ზედანია თავის ბლოგში. თუმცა ეს არცთუ ისე ადვილია, განსაკუთრებით - მედიასა და პოლიტიკურ პარტიებში, რადგან საქართველოში პრესის ნაწილი პირდაპირ მუშაობს რუსულ პროპაგანდაზე, ან თავად არის ასეთი პროპაგანდისა და არაინფორმირებულობის მსხვერპლი. სამაგიეროდ, ცოტაა მედიაში ისეთი ხალხის რიცხვი, ვისთვისაც დასავლური ღირებულებები და პროფესიული სტანდარტები ამოსავალი წერტილია. პოლიტიკური პარტიები კი ბოლომდე არიან მორგებულნი დღეს არსებულ კონიუნქტურას, რომელიც მათგან, თუ შავბნელი აზრების მხარდაჭერას არა, მინიმუმ განუშვებს მაინც მოითხოვს. ამ კონიუნქტურას თავის დროზე „ნაციონალური მოძრაობაც“ კი ვერსად გაექცა, განსაკუთრებით მმართველობის ბოლო წლებში, როცა „ეკლესიის მწგრველთა“ იარაღიყთ დაკომპლექსდა. შესაბამისად, ეკლესიიდან მომდინარე შვარამულ აზრებთან ჯანსაღ დაპირისპირებას მაშინდელმა ხელისუფლებამ საეკლესიო პირების „ჯიპებით“ მოთაფლა არჩია, რასაც ეკლესიისა და მის მიერ ნაქადაგები იდეების კიდევ უფრო გაძლიერება მოჰყვა.

რაც შეეხება სხვა პარტიებს, მათი აბსოლუტური უმრავლესობა სწორედ ასეთი თემებით ცდილობს ამომრჩეველთა მიზიდვას. ამის კლასიკური მაგალითი ქრისტიან-დემოკრატები იყვნენ, რომლებიც მოწმენდილ ცაზე, მაშინ როცა ეს თემა საერთოდ არ იდგა დღის წესრიგში, ერთსქესიანი ქორწინების აკრძალვის კონსტიტუციაში ჩაწერას ითხოვდნენ. არჩევნების შემდეგ კი ეს პარტია დღევანდელმა საპარლამენტო უმრავლესობის უმრავლესობამ წარმატებით ჩაანაცვლა - ახლა „ქართული ოცნების“ დეპუტატების დიდი ნაწილი ცდილობს ამომრჩეველის ემოციებზე ოსტატურად ითამაშოს და ამით პოლიტიკური კაპიტალი და პოპულარობა მოიხვეჭოს.

დღევანდელ პარლამენტში მკაფიოდ გამოხატული დასავლური ღირებულების მქონე პოლიტიკოსები მუდმივი პოლიტიკური დარტყმის ქვეშ მყოფი „ნაციონალური მოძრაობა“ და მმართველი გუნდის უმცირესობა არიან. მათ დიდ ნაწილსაც კი ხშირად არ ჰყოფნით გამბედაობა, ღიად და მკაფიოდ ილაპარაკონ ეკლესიის მიერ გავრცელებულ ანტიდასავლურ მითებზე - ასეთ გამონაკლისს მხოლოდ თითზე ჩამოსათვლელი დეპუტატები წარმოადგენენ, რომელთაგანაც უმრავლესობიდან მესხიერებაზე ძალდაუტანებლად მხოლოდ თამარ კორძიაა შეიძლება გაგახსენდეს.

პარტიებისაგან განსხვავებით, არცთუ ისე უიმედოდ გამოიყურება უნივერსიტეტებში კრიტიკულ და ჯანსაღ აზრზე მუშაობის პერსპექტივა. სტუდენტების დიდი ნაწილი, მართალია, ლიბერალური აზროვნებით არ გამოირჩევა, მაგრამ ეს მათი ოჯახებისა და სკოლის პედაგოგების „დამსახურებაა“. შესაბამისად, საბაზისო განათლების მიღების პარალელურად მათი დისკუსიაში ჩართვა და მაქსიმალური ინფორმირება, შესაძლოა, კარგი მოსავალი იყოს. ეს კი ელემენტარული ინფორმაციის მიწოდებით უნდა დაიწყოს - რომ ევროპელები არც ერთ შემთხვევაში არ გვთხოვენ გვიქორწინების დაკანონებას ევროკავშირში გაწევრიანების სანაცვლოდ, ჰომოსექსუალობა არ გადადის პროპაგანდით და მეჩეთის აშენებით ან ეკუმენისტური ლოცვით მართლმადიდებლების სულიერებას საფრთხე არ ემუქრება.

გარდა ამისა, მართალია, მედიასაშუალებების აბსოლუტური უმრავლესობა შავრამულია, მაგრამ დღეს საქართველოში ყველაზე რეიტინგული ტელევიზია „რუსთავი 2“-ია და ის პროდასავლურ ფრონტზე დგას. ამიტომაც მას შეუძლია სურვილის შემთხვევაში პროდასავლური კამპანიის ლოკომოტივი გახდეს. ასეთი კამპანია კი აუცილებელია დეზინფორმაციით მოწამული საზოგადოების დეზინტოქსიკაციისთვის. ასე რომ, დღეს რუსეთ-საქართველოს მთავარი ბრძოლა არა ოკუპაციის ხაზთან, არამედ ხალხის გონებაზე გადის - ვინ მოიპოვებს მასზე კონტროლს. **F**



ეკონომიკური ზრდა და სოციალური კეთილდღეობა

კლასიკური ეკონომიკური სკოლები ქვეყნის კეთილდღეობას მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელს უკავშირებენ. ამ თეორიების მიხედვით სოციალურ პროგრესს ეკონომიკური ზრდა განაპირობებს. ტრადიციულად კი სოციალური აქტივობები მხოლოდ დანახარჯებთან ასოცირდება. როგორც წესი, ეკონომისტები კრიტიკულად აფასებენ ან საერთოდ მიჯნავენ ეკონომიკურ და სოციალურ კეთილდღეობას ერთმანეთისგან. თუმცა არსებობს სხვა მოსაზრებებიც. უამრავი კვლევაა ჩატარებული, რომლებიც ეკონომიკურ ზრდასა და სოციალურ ინდიკატორებს შორის კავშირს ადგენს. განყენებულად ეკონომიკური ცვლადები სოციალური პროგრესის შესახებ სრულ სურათს არ გვაძლევს. უფრო სწორი იქნება, თუ ვიტყვით, რომ სოციალური პროგრესი ეკონომიკური წინსვლის წინაპირობაა და მისმა უგულვებელყოფამ შესაძლოა ისეთ შედეგებამდე მივიყვანოს, რომელთა წინაშეც არაბული სამყარო 2010 წელს დადგა. სოციალური უკმაყოფილებით გაჯერებული სამოქალაქო რევოლუციის ეს ტალღა „არაბული გაზაფხულის“ სახელით არის ცნობილი, რომლის დროსაც ხალხის მოთხოვნა ძირითადად ადამიანის უფლებების, დემოკრატიის, ინფორმაციაზე წვდომის შესაძლებლობებს უკავშირდებოდა.

სწორედ ასეთი შემთხვევების სიმრავლის გამო დგება საკითხი, რომ არსებული მიდგომები, საზომები არ არის საკმარისი, ამიტომ ზუსტად უნდა განვსაზღვროთ და გვქონდეს სისტემური ხედვა იმისა, თუ რეალურად რა სურთ ადამიანებს, რა შესაძლებლობები აქვს საზოგადოებას ადამიანის ბაზისური საჭიროებების,

ცხოვრების ხარისხის ჩამოყალიბების, განვითარებისა და შენარჩუნების დასაკმაყოფილებლად. ასეთ თემებს სოციალური პროგრესის ტერმინებში ვაქცევთ და ვამბობთ, რომ ყველაზე მნიშვნელოვანი გამოწვევა, რომლის წინაშეც ვდგავართ, არის ის, რომ ინდივიდებს მიეცეთ საშუალება მიაღწიონ საკუთარი რეალიზების მაქსიმალურ დონეს და ვუშვებთ, რომ გაცილებით უკეთესი შედეგი შეიძლება მივიღოთ, თუ აქტივობებისა და უნარების კონსოლიდაციას მოვხადებთ.

საკითხის მიმართ ასეთმა დამოკიდებულებამ განაპირობა ის, რომ 2013 წელს ჰარვარდის უნივერსიტეტის ბიზნესსკოლისა და მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის ერთობლივი პროექტის შედეგად შეიქმნა სოციალური პროგრესის ინდექსი. აღნიშნულს საფუძვლად უდევს ბარადიგმა: „რასაც ვზომავთ, სწორედ ეს განსაზღვრავს გადაწყვეტილებებს, რომელთაც ვიღებთ“. შესაბამისად, აქცენტი კეთდება იმ საკითხებზე, რომლებიც მნიშვნელოვნად განაპირობებს ადამიანის კეთილდღეობას. მაგალითად: ბაზისური საჭიროებები, უსაფრთხოება, წვდომა ჯანდაცვაზე, განათლება და ეკოლოგიურად სუფთა გარემო.

ამ მიდგომას წინ უძღოდა დელოიტის მიერ 28 ქვეყანაში ჩატარებული კვლევა, რომელშიც მონაწილეობა 7000-ზე მეტმა ადამიანმა მიიღო. კითხვარის მიზანი იყო იმის დადგენა, თუ რა არის ყველაზე მნიშვნელოვანი გამოწვევები საზოგადოებისთვის, რომელთა წინაშეც დადგება მსოფლიო ახლო მომავალში. კვლევის შედეგებით პირველ ათ ადგილზე მოხვედრილი პრობლემებიდან მხოლოდ სამი არის ეკონომიკური. ხუთეულში კი

მხოლოდ ერთი ეკონომიკური შინაარსის მქონე პრობლემა შევიდა. მაგალითად, გამოკითხულთა 33% გამოწვევებში რესურსების შეზღუდულობას, 32% - კლიმატურ ცვლილებებს და 23% პიროვნულ უსაფრთხოებას ასახელებს.

აღსანიშნავია, რომ სოციალური საკითხების პრიორიტეტულობა ეკონომიკურთან შედარებით მნიშვნელოვნად დიდია როგორც განვითარებულ, ასევე განვითარებად ქვეყნებში. გამოკითხულები ფინანსურ კეთილდღეობაზე წინ განათლებას, წვდომას ჯანდაცვაზე და უსაფრთხოებას აყენებენ. მთავრობის როლს აღიქვამენ, როგორც სოციალური პროგრესის გაუმჯობესებაზე პასუხისმგებელს. მეორეხარისხოვნად მიანჩნით ეკონომიკური შესაძლებლობისთვის პლატფორმის შექმნა და სჯერათ, რომ სწორედ სოციალურ პროგრესზე ორიენტირებას მოჰყვება ავტომატურად სხვა ფასეულობების გაუმჯობესება.

სოციალური პროგრესის იმპერატივის წლიურ ანგარიშში წერია, რომ ეს ინდექსი ემსახურება ცნობიერების ამაღლებას და გავლენას ახდენს პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებსა და ინსტიტუციებზე მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. ეს არის ობიექტური, შედეგზე დამყარებული საზომი ქვეყნის კეთილდღეობისა, რომელიც დამოუკიდებელია ეკონომიკური ინდიკატორებისგან.

სოციალური პროგრესის ინდექსის არქიტექტურა სამ განზომილებაში იშლება:

1. ადამიანის ბაზისური საჭიროებები, რაშიც გაერთიანებულია შემდეგი კომპონენტები: კვება და პირველადი სამედიცინო დახმარება; ჰაერი, წყალი და სანიტარუ-

ლი ნორმები; საცხოვრისზე ხელმისაწვდომობა; პერსონალური უსაფრთხოება.

2. კეთილდღეობის საფუძვლები, რაც გაზომილია ბაზისურ განათლებაზე, ინფორმაციასა და საკომუნიკაციო არხებზე ხელმისაწვდომობით, მდგრადი ეკოსისტემის, ჯანმრთელობისა და ჯანსაღი ცხოვრების დონით.

3. შესაძლებლობები, რაც გულისხმობს ადამიანის უფლებებს, უმაღლეს განათლებაზე ხელმისაწვდომობას, არჩევანისა და თავისუფლების ხარისხს, თანასწორობასა და ჩართულობას.

დღესდღეობით სოციალური პროგრესის ინდექსი 50 ქვეყნის შედეგებს გვთავაზობს. შერჩეული ქვეყნები მსოფლიოს 2/3-ს ფარავს. 2014 წლის ბოლოს ქვეყნების რაოდენობა 120-მდე გაიზარდა. პირველ უტაპზე დგინდება ათვლის წერტილი, რომელიც მომავალში ბენჩმარკის როლს შეასრულებს და დინამიკაში დაგვანახებს სურათს. ამ ინდექსის ყველაზე მნიშვნელოვანი პრაქტიკული დანიშნულებაა, დროულად მიეწოდოს ინფორმაცია როგორც სამთავრობო, ასევე არასამთავრობო და კერძო სექტორს, რათა მათ შეძლონ რესურსების ოპტიმალურად გამოყენება გადაუდებელი სოციალური და გარემო პრობლემების მოსაგვარებლად.

კვლევის შედეგების მიხედვით, სოციალური პროგრესის ინდექსით ერთ დონეზე მყოფ განვითარებულ ქვეყნებს შორის ძალიან დიდი სხვაობაა ეკონომიკური მაჩვენებლებით. მაგალითად, ეს ქვეყნები სხვადასხვა დიაპაზონში ხვდება ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლების მიხედვით. სოციალური პროგრესის ინდექსის და მშპ-ს შედარება ქვეყნების მიხედვით ამტკიცებს, რომ ეკონომიკური განვითარება არის აუცილებელი, მაგრამ არასაკმარისი პირობა სოციალური კეთილდღეობის მოსაპოვებლად და ხშირ შემთხვევაში ეკონომიკის ზრდას სოციალური პროგრესი განაპირობებს.

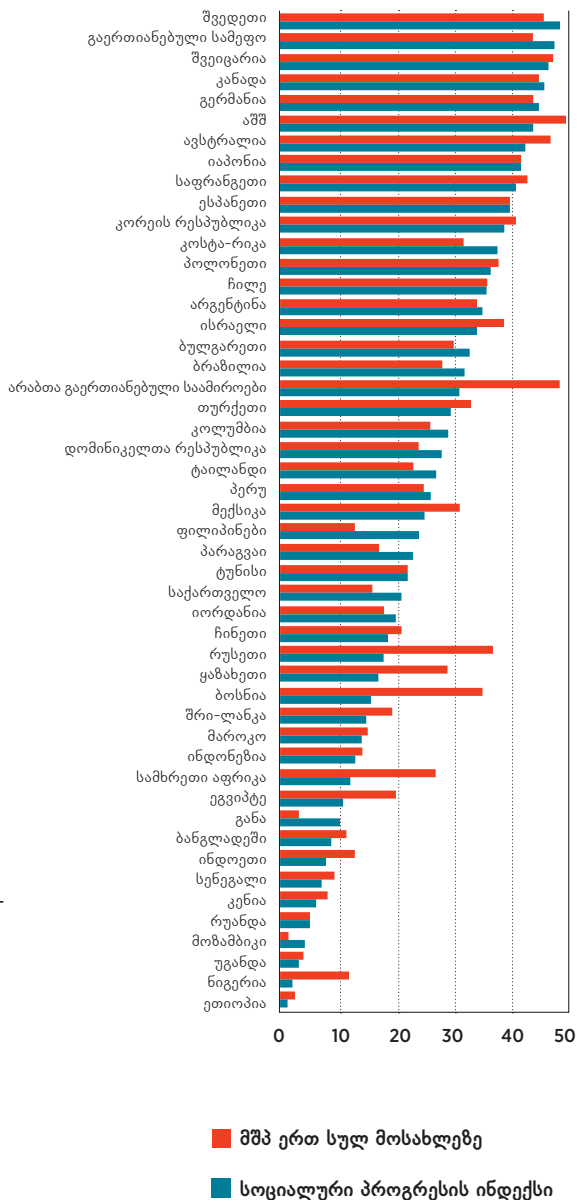
გასაკვირი არ არის, რომ ამ ინდექსით პირველ ადგილს სკანდინავიის ქვეყნები, დასავლეთი ევროპა, დიდი ბრიტანეთი,

კანადა და ამერიკის შეერთებული შტატები იკავებენ. საქართველო 29-ე ადგილზეა. მის პოზიციონირებას საგრძნობლად აუარესებს ადამიანის უფლებების, არჩევანის თავისუფლების, თანასწორობისა და ჩართულობის კრიტიკული დონე.

სოციალური პროგრესის ინდექსი, მიუხედავად იმისა, რომ საერთოდ არ იყენებს ტრადიციულ ეკონომიკურ ინდიკატორებს, საშუალებას გვაძლევს, განვითარება ახალ პრიზმაში დავინახოთ. ზუსტად დავადგინოთ ქვეყნის კეთილდღეობის განმსაზღვრელი ფაქტორები და კონკრეტული ცვლადების გაუმჯობესებით მივაღწიოთ მდგრად და უწყვეტ განვითარებას.

დასასრულს ისევ აღვნიშნავ, რომ, თუ კონკრეტული ქვეყანა გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში გაითვალისწინებს სოციალური პროგრესის ინდექსის შედეგებს და პრიორიტეტებს შესაბამისად დასახავს, ეს, ერთი მხრივ, აუცილებლად აისახება მოქალაქეების კეთილდღეობაზე და, მეორე მხრივ, სერიოზული პოლიტიკური დივიდენდების მომტანი იქნება. იმავე წარმატებით შეიძლება დაიგეგმოს კორპორაციული სოციალური კამპანიები ბიზნესსექტორში: მიზანმიმართული სოციალური აქტივობები ორგანიზაციების ცნობადობას ზრდის და მეტ ლოიალურ მომხმარებელს იზიდავს. არასამთავრობო სექტორისთვის კი ამ ინდექსის შედეგებზე ორიენტირებული მნიშვნელობისა. ის პირდაპირ ეხმიანება მათ ძირითად საქმიანობას და შედეგებს გლობალურად ზომავს. **F**

სოციალური პროგრესის მიმართება მშპ-თან ერთ სულ მოსახლეზე



წყარო: სოციალური პროგრესის იმპერატივის ფლიური ანგარიში
WWW.SOCIALPROGRESSIMPERATIVE.COM

კოლეჯების რისხვის ზრდა არ ნიშნავს ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდას

კონგრესისადმი თავის პირველ მიმართვაში პრეზიდენტი ობამა ამტკიცებდა, რომ აშშ-მ ხელი უნდა შეუწყოს კოლეჯებში გაცილებით მეტი ახალგაზრდის მიზიდვას იმისათვის, რომ ამერიკის ეკონომიკამ სხვა ქვეყნებთან მიმართებით კონკურენტუნარიანობა შეინარჩუნოს. მან წინა პლანზე წამოსწია საკითხი იმის შესახებ, რომ ქვეყანამ კვლავ უნდა დაიბრუნოს „მსოფლიოში კოლეჯდამთავრებულთა მაღალი რიცხვით“ ლიდერობა.

ჩვენი საგანმანათლებლო სწავლების დონის ამაღლების უუნარობა, თავის მხრივ, „ეკონომიკური ვარდნის მზა რეცეპტს“ წარმოადგენს.

პრეზიდენტის თვალსაზრისს ბევრი სხვაც იზიარებს. ეკონომიკურ წარმატებას, როგორც ინდივიდუალურ, ისე ეროვნულ დონეზე, განათლებასთან კორელაციის ტენდენცია ახასიათებს. განათლების დაბალი დონის მქონე ხალხი (და ქვეყნები) უმეტესწილად ღარიბები არიან, მაშინ როდესაც ხალხი (და ქვეყნები) უაღრესად წინასწავლი განათლებით, უმეტეს შემთხვევაში, მდიდრებს წარმოადგენენ. ამიტომ დიდა ცდუნება, ასეთი დასკვნა გამოვიტანოთ: მეტ განათლებას მეტი ინდივიდუალური შემოსავალი მოაქვს. ნებისმიერ ქვეყანას შეუძლია საკუთარი კეთილდღეობის გაზრდა, განათლების ზრდაში „კაპიტალდაბანდებით“.

წინააღმდეგობა გაუწიეთ ამ ცდუნებას, რადგან ის მცდარ არგუმენტაციას ემყარება.

მართალია, განათლება კორელირებს კეთილდღეობასა და ეკონომიკურ



ზრდასთან, მაგრამ ლოგიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი გაკვეთილი იმაში მდგომარეობს, რომ კორელაცია სულაც არ ნიშნავს მიზეზშედეგობრივ კავშირს. ჩვენს შემთხვევაში, ამ გაკვეთილის გათვალისწინება არ უნდა დაგვავიწყდეს.

მაღალი ინტელექტისა და დიდი ამბი-

ბვერი ამბობს, რომ მიღებულ განათლებას ძალიან ცოტა საერთო ჰქონდა მიღწეულ წარმატებასთან და პირიქით, ზოგიერთ უაღრესად წარმატებულ ადამიანს, თავის დროზე, მიუტოვებია კოლეჯი, ან არასოდეს უსწავლია მასში. როგორც იმ სასაცილო „დაიკავეთ უოლ-სტრიტის“ პროტესტებმა გვასწავლა, კოლეჯდამთავრებულთა უდიდესი რიცხვი უმუშევარია, ან ისეთ სამუშაოს ასრულებს, რომლისთვისაც დაწყებითი განათლებაც საკმარისია.

დასკვნა: კოლეჯის განათლება არც აუცილებელი და არც საკმარისი პირობაა პირადი წარმატების მისაღწევად. ბევრი ადამიანი ამას კოლეჯის გარეშეც აკეთებს, ხოლო მრავალი იმათგანი, ვისაც ბაკალავრის, ან უმაღლესი სასწავლებლის დიპლომი აქვს, პირიქით, დაბალანაზღაურებად სამუშაოებზე იტანჯება. მათ ასევე ხშირად მაღალპროცენტიანი სტუდენტური

სესხები მხრებზე აწევთ.

ეს იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკური პროგრესი განათლებაში „კაპიტალდაბანდებით“ არ მიიღწევა. მერხებთან გატარებული მეტი დრო, კრედიტები და დიპლომები ავტომატურად ვერ გადაიქცევიან პროდუქტიულ ადამიანებად.

მერხებთან გატარებული მეტი დრო, კრედიტები და დიპლომები ავტომატურად ვერ გადაიქცევიან პროდუქტიულ ადამიანებად.

ციის მქონე ადამიანები, როგორც წესი, უმეტესწილად კოლეჯის დიპლომს და სამეცნიერო ხარისხს იღებენ. ზოგჯერ ეს ოფიციალური განათლება მნიშვნელოვანია შემდგომი წარმატებისთვის, მაგრამ

თუ ჩემი სიტყვების არ გჯერათ, გირჩევთ, განათლების დარგში ბრიტანელი პროფესორის, ელისონ ვულფის წიგნი, Does Education Matter? (აქვს განათლებას მნიშვნელობა?, Penguin Books, 2002) წა-



SHOOTER, SHUTTERSTOCK

იკითხოთ. ამერიკის საგანმანათლებლო ისტებლიშმენტი იგნორირებას უწევს ამ წიგნს, რადგანაც მას სააშკარაოზე გამოაქვს (და ეს არის მისი ქვესათაური) მითი ეკონომიკურ ზრდაზე განათლების ზემოქმედების შესახებ. ამ წიგნით ვუფიქრობ ხსნის, რომ მთავრობები, რომლებიც ცდილობენ, ეკონომიკური პროგრესის დაჩქარების მიზნით, საგანმანათლებლო სფეროში მეტი კაპიტალდაბანდებები განახორციელონ, როგორც წესი, ამით მათ განკარგულებაში არსებულ რესურსებს ანიაგებენ.

ამის ერთ-ერთი მაგალითი ეგვიპტეა. ქვეყანამ უმაღლეს განათლებაში უდიდესი კაპიტალდაბანდება განახორციელა, თუმცა ამ ძალისხმევას ეკონომიკური აღმავლობა არ მოჰყოლია, რადგანაც სტუდენტების მიერ უნივერსიტეტებში მიღებული ცოდნის ძალიან მცირე ნაწილი იყო კოორდინირებული იმ უნარებსა და ცოდნასთან, რომელიც საჭირო იყო მეწარმეობისა და ეგვიპტური ეკონომიკის ეფექტიანობის ამაღლებისთვის.

შედეგად, ეგვიპტემ მიიღო დიდი რაოდენობის უნივერსიტეტის დიპლომის მქონე ხალხი, რომლებიც მაღალანაზღაურებადი სამუშაო ადგილების მოლოდინში იყვნენ. ასეთი სამუშაო ადგილები კი არ არსებობდა და ვერც იარსებებდა.

მთავარი ის არის, რომ ფორმალურ განათლებას აუცილებლად არ მოაქვს ის ცოდნა და უნარები, რომლებსაც ადამიანები ნაყოფიერად გამოიყენებენ.

ეს მოსაზრება გამართლდა ეგვიპტის მაგალითზე და ბევრი ამერიკელი კოლეჯდამთავრებულის შემთხვევაშიც. აკადემიურად სუსტი და უსაქმური ბავშვების ლაშქარს კოლეჯში შესვლა გადააწყვეტინა იდემ იმის შესახებ, რომ დიპლომის მიღება – ნებისმიერი სახის დიპლომის, ნებისმიერი სასწავლებლიდან – მათ მაღალი შემოსავლებით ტკობის ბედნიერებას მიაჩვენებდა. სამწუხაროდ, ბევრმა მათგანმა ისე დაამთავრა სწავლა, რომ არაფერი მიუმატებია საკუთარი ადამიანური კაპიტალისთვის. შესაძლოა, ჰქონდეთ

დიპლომი, მაგრამ მისი მოტანილი 3 დოლარი საათში მათ Starbucks-ის ყავისთვის თუ გასწვდებათ, სადაც ისინი ჩვეულებრივ არჩევენ სოლმე მუშაობას.

ადამიანებს კარგად შეუძლიათ გამოთვალონ, თუ როგორ უნდა გაზარდონ მაქსიმალურად საკუთარი ადამიანური კაპიტალი, მაგრამ გარკვეული სახის, ოფიციალურად დამტკიცებული განათლების მისაღებად საჭირო სახელმწიფო წახალისების სისტემას, ხშირ შემთხვევაში, ბევრისთვის დროისა და ფულის უმიზნოდ ხარჯვა მოაქვს შედეგად. ქვეყნის პროდუქტიულობის ზრდის მაგივრად, ის იწვევს მის დასუსტებას, ზუსტად ისევე, როგორც სამუშაო ადგილების ზრდის სამსახურები და უსარგებლო სამთავრობო პროექტები. ერთ-ერთი მაგალითი ამისა გახლავთ პროექტი – „ხიდი არსად“.

საუკეთესო საგანმანათლებლო პოლიტიკა ასეთია: ადამიანებს თავისუფალ ბაზარზე ინდივიდუალური არჩევანის გაკეთების საშუალება უნდა ჰქონდეთ. **F**

Radio *Commersant*

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

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge



მართის თვის მთავარი თემა განათლებაა. ამ თემასთან დაკავშირებულ აქტუალურ მასალებთან ერთად – როგორცაა ქართული აკადემიური სფეროს მთავარი გამოწვევები და პრობლემატიკა – გთავაზობთ საქართველოს TOP-50 უნივერსიტეტის რეიტინგს Webometrics-ის მიხედვით.

რეიტინგს ხსნის ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი. იგი საქართველოში – პირველ, ევროპაში – 678-ე, ხოლო მსოფლიოში 1944-ე ადგილზეა. ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის უნივერსიტეტებში ილიაუნი 124-ე ადგილს იკავებს.

Webometrics-ით ხდება უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების ყველაზე მასშტაბური აკადემიური რანჟირება. ეს არის დამოუკიდებელი, ობიექტური, თავისუფალი და ღია სამეცნიერო პროექტი, რომელსაც 2004 წლიდან, ყოველ ექვს თვეში ერთხელ ახორციელებს ესპანეთის ეროვნული სამეცნიერო საბჭოს (CSIC) კიბერმეტრიქსის ლაბორატორია. პროექტის მიზანია სანდო, მრავალგანზომილებიანი, განახლებული და საჭირო ინფორმაციის უზრუნველყოფა მსოფლიოს უნივერსიტეტების ინტერნეტსივრცეში ხილვადობისა და გავლენის შეფასების გზით.

Webometrics-ი, ხარისხიანი შეფასების უზრუნველყოფის მიზნით, იყენებს ბმულების ანალიზს, რაც გაცილებით ძლიერი და ეფექტური ინსტრუმენტია, ვიდრე ციტირების ანალიზი ან გლობალური კითხვარები. პირველ შემთხვევაში, ბიბლიომეტრია ითვლის მხოლოდ კოლეგებს შორის ფორმალურ აღიარებას, მაშინ როდესაც ბმულების ანალიზი მოიცავს არა მარტო ბიბლიოგრაფიულ ციტირებას, არამედ გარე პირების ჩართულობას უნივერსიტეტის საქმიანობაში.

რაც შეეხება გამოკითხვებს, ეს მსოფლიო რანჟირებისათვის შეუფერებელი ინსტრუმენტია, რადგან არ არსებობს ერთი ადამიანიც კი, რომელსაც ექნება ღრმა (რამდენიმე სემესტრი ბევრ სასწავლებელში), მულტიინსტიტუციური (რამდენიმე ასეული) და მულტიდისციპლინარული გამოცდილება, მიღებული მსოფლიო უნივერსიტეტების რეპრეზენტაციულ რაოდენობაში.

Webometrics-ი მოიცავს არა მხოლოდ ფორმალურ მონაცემებს – ელექტრონულ ჟურნალებს, კვლევის ინსტიტუციონალურ საცავებს – არამედ ასევე არაფორმალურ სამეცნიერო კომუნიკაციას.

რაც შეეხება უნივერსიტეტთა არააკადემიურ მახასიათებლებს, ამგვარ მახასიათებელთაგან სტუდენტისთვის ყველაზე პრიორიტეტული, რა თქმა უნდა, სწავლების საფასურია, რასაც რეიტინგთან ერთად გთავაზობთ.

ყველაზე ძვირი წლიური გადასახადის გადახდა საქართველოს უნივერსიტეტებში საავიაციო უნივერსიტეტის საჰაერო ხომალდების საფრენოსნო ექსპლუატაციის (პილოტი) ფაკულტეტის სტუდენტებს უწევთ – 8750 ლარი წელიწადში. მეორე ადგილს დიპლომირებული მედიკოსის ამერიკული პროგრამა იკავებს თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტში, სადაც ერთი წლის განმავლობაში სწავლა 8000 ლარი ჯდება.

სხვებთან შედარებით მაღალი ფასით აგრეთვე გამოირჩევიან კავკასიის უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის (CSB) ბიზნესის ადმინისტრირებისა და საერთაშორისო ბიზნესის მენეჯმენტის პროგრამები, წლიური გადასახადით 7500 ლარის ოდენობით, ასევე თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტის ბიზნესის ადმინისტრირების პროგრამა, ამავე წლიური გადასახადით. ▶





მოსაზრება

მიხეილ ბატიაშვილი – განათლება

საქართველოს ბიზნესსკოლების სამომავლო პერსპექტივა

საქართველოში ბიზნესის სწავლა საკმაოდ ბევრ საგანმანათლებლო დაწესებულებაში შეიძლება, რომელთა შორის განსხვავება ძირითადად სასწავლო პროგრამებისა და ლექტორების მიხედვით შემოიფარგლება. დანარჩენი ფორმატი თითქმის ყველგან ანალოგიურია: ლექცია, პრაქტიკულები, დავალები, შეფასებები და ა.შ. – თითქმის ყველაფერი მხოლოდ სწავლის პროცესთან დაკავშირებული აქტივობებით განისაზღვრება.

სტუდენტებისთვის კარგი თეორიული ცოდნის მიწოდება აუცილებელი, მაგრამ არასაკმარისი პირობაა, რაც გამოიხატება ნაკლები პრაქტიკული უნარების არსებობაში, ეს კი ძალიან მნიშვნელოვანია მისი წარმატებული ბიზნესკარიერისთვის. რეალურ ბიზნესგარემოსთან ნაკლებად ადაპტირებული სტუდენტები, რომლებიც უნივერსიტეტს ამთავრებენ და მუშაობის დაწყებას ცდილობენ, სამუშაოს მოძიებისას სერიოზულ პრობლემებს აწყდებიან. ასევე კომპანიებს უნდა უნდოდეთ პრობლემა, რადგან დამატებითი რესურსების ხარჯვა უწევთ ბიზნესრეალობასთან მათი ადაპტირებისთვის.

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის შეხედულება სრულიად განსხვავებულია - ის სწორედ საუკეთესო ბიზნესსკოლების ათწლივან გამოცდილებას ეფუძნება. აკადემიური საქმიანობა (ლექციების კითხვა) კვლევითი სამუშაოების გარეშე ნაკლებად ეფექტური გზაა, რომელსაც საგანმანათლებლო ორგანიზაციისთვის გრძელვადიანი სტრატეგიის ჭრილში ნაკლები წარმატების მოტანა შეუძლია, მაშინ როდესაც ორივე მიმართულების გაერთიანება სამომავლო პერსპექტივაში სერიოზული

ევროპული ბიზნესსკოლები

2013 რეიტინგი	2012 რეიტინგი	დაწესებულება	კვალიფიკაცია	Financial Times 2013*	Business-week 2013*	Economist 2013*	Forbes 2013*
1	1	London Business School	გაერთიანებული სამეფო	1	1	3	4
2	2	Insead	საფრანგეთი	2	2	7	2
3	4	IMD	შვეიცარია	6	7	4	1
4	3	Iese Business School	ესპანეთი	3	6	1	12
5	5	IE Business School	ესპანეთი	4	3	15	5
6	10	Univ of Cambridge - Judge	გაერთიანებული სამეფო	5	-	9	8
7	7	Esade Business School	ესპანეთი	8	5	5	14
8	6	HEC Paris	საფრანგეთი	7	9	2	15

ამერიკული ბიზნესსკოლები

2013 რეიტინგი	2012 რეიტინგი	დაწესებულება	Financial Times 2013*	Business-Week 2013*	Economist 2013*	US News 2013*	Forbes 2013*
1	1	Harvard Business School	1	2	5	1	3
2	3	Stanford University GSB	2	4	7	1	1
3	2	Univ of Chicago - Booth	6	1	1	6	2
4	4	Univ of Pennsylvania - Wharton	3	3	10	3	4
5	7	Northwestern Univ - Kellogg	8	5	15	4	5
6	5	MIT Sloan School of Management	5	9	9	4	12
6	8	Dartmouth College - Tuck	10	12	2	9	6
8	6	Columbia Business School	4	14	8	8	7

კონკურენტული უპირატესობის საფუძველი შეიძლება გახდეს.

მსოფლიოში აღიარებული ნებისმიერი უნივერსიტეტის წარმატების მაგალითების განხილვა ნათელ წარმოდგენას გვიქმნის, თუ რა განაპირობებს ბიზნესსკოლის განვითარების ეფექტურ გზას.

იმავე ჰარვარდის ბიზნესსკოლის მაგალითის განხილვა, რომელიც ნებისმიერ რეიტინგში ყოველთვის ერთ-ერთ მოწინავე ადგილს ინარჩუნებს, გვარჩევებს რამდენად მნიშვნელოვანია აკადემიური საქმიანობის გარდა კვლევითი საქმიანობის წარმოება. Harvard Business Review-ის

მიხეილ ბატიაშვილი არის ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის დოკენტი.

TOP 50 უნივერსიტეტი საქართველოში

- 1 ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი**
1994 2250 ლ. 2250 ლ.
- 2 ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი**
2716 2250 ლ. 2250 ლ.
- 3 საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის სახელობის ქართული უნივერსიტეტი**
3861 2250 ლ. 2250 ლ.
- 4 თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტი**
5951 1500 ლ. 8000 ლ.
- 5 საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი**
7254 2250 ლ. 2250 ლ.
- 6 ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი**
7738 1500 ლ. 2250 ლ.
- 7 შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტი**
8748 3960 ლ. 5100 ლ.
- 8 თსუ-ს ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლა (ISET)**
9241 0 ლ. \$10000
- 9 კავკასიის უნივერსიტეტი**
9816 3900 ლ. 7500 ლ.
- 10 საქართველოს უნივერსიტეტი**
10439 2250 ლ. 4500 ლ.
- 11 GIPA - საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტი**
10717 5000 ლ. 5000 ლ.
- 12 შუთისის აკაკი წერეთლის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტი**
10789 1750 ლ. 2250 ლ.
- 13 თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტი**
10993 6950 ლ. 7500 ლ.
- 14 გორის სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი**
11010 2250 ლ. 2250 ლ.

ეკიდით ყოველწლიურად ასობით კვლევითი თუ თეორიული სახის სტატია ქვეყნდება. გარდა სტატიებისა, იწერება ათობით ახალი წიგნი ბიზნესის თეორიის მიმართულებით, რომლებიც ხშირად მსოფლიო ბესტსელერებად იქცევა. ასე დაიბადა მაიკლ პორტერის ახალი სტრატეგიული ხედვა, რომელსაც არა მარტო კომპანიები, არამედ მთელი რიგი სახელმწიფოები საკუთარი განვითარების ძირითად საშუალებად მიიჩნევენ; ან კაპლანისა და ნორტონის „ბალანსირებული მაჩვენებლები“ თეორია, რომელმაც ბიზნესის მართვის თანამედროვე მიდგომების ახალი ერა დაიწყო. აღნიშნული პროფესორები, ჰარვარდის ბიზნესსკოლის სხვა წარმომადგენლებთან ერთად, იმ მცენიერების მხოლოდ მცირე ნაწილს წარმოადგენენ, რომლებიც ბიზნესის მართვის დღევანდელ ახალ იდეებს ქმნიან. დღეს ჰარვარდის სკოლა სწავლისა და კვლევის მიმართულების სიმბიოზის გარეშე წარმოადგენელია. თუნდაც იმავე კომპანიების ბიზნესკვისების შექმნას, რაც სწავლების ერთ-ერთ საუკეთესო მეთოდად ითვლება, სწორედ მნიშვნელოვანი კვლევითი სამუშაოები უდევს საფუძვლად და მას, გარდა აღნიშნული უნივერსიტეტისა, ასობით სხვა უნივერსიტეტიც იყენებს, როგორც სწავლების ძირითად მასალას.

იგივე შეიძლება ითქვას „კორტონის უნივერსიტეტის“ მიმართ, რომელიც საუკეთესოდ ითვლება ფინანსების განხრით, ხოლო „ეკოლი“ - მარკეტინგის განხრით. იმავე კვლევების მიმართულებით საკმაოდ აქტიურია ევროპაში საუკეთესო „ლონდონის ბიზნესსკოლა“, რომლის პუბლიკაციები Business Strategy Review საკმაოდ ავტორიტეტით სარგებლობს. წარმატებული ბიზნესსკოლების პირველი ათეულების განხილვისას ვნახავთ, რომ ყველა

წარმტებული სკოლის აუცილებელი შემადგენელი ნაწილია ძლიერი კვლევითი კომპონენტის არსებობა.

დღევანდელ გლობალურ სამყაროში ახალი ბიზნესიდეები, რაც კომპანიებისა და იმავე ტრანსნაციონალური ორგანიზაციების განვითარების მთავარ მამომრავებელ ძალად იქცევა, უმეტესად სწორედ უნივერსიტეტების კვლევითი პროექტებიდან იბადება და ვითარდება. ალბათ რთული წარმოსადგენი არ არის, თუ რა ეფექტის მიღება შეიძლება, როდესაც სტუდენტებს ასწავლიან პროფესორები, რომლებიც, ფაქტობრივად, ყოველდღიურ რეჟიმში ჩართული არიან კვლევით სამუშაოებში. ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ხშირად სწორედ სტუდენტებიც არიან ჩართული ასეთ კვლევით პროექტებში.

სტუდენტების ჩართულობა კვლევით პროექტებში გულისხმობს: რეალურ ბიზნესმაგალითებთან შეხებას; სტუდენტებმა თვითონ უნდა იკვლიონ და აღმოაჩინონ არსებული პრობლემები, გააანალიზონ და ასევე იშუაონ მათ აღმოფხვრაზე. რეალურ გარემოსთან სტუდენტების ყოველდღიური შეხება ეხმარება მათ როგორც რეალურ გარემოსთან ადაპტირებაში, ასევე რეალური ბაზრის თავისებურებებთან გაცნობაში.

ბიზნესსკოლის ამოცანაა, სტუდენტებს მისცეს

პირდაპირი აღნიშვნები:
ადგილი მსოფლიოში
 მინიმალური ფასი ერთ წელზე
 მაქსიმალური ფასი ერთ წელზე

8000 ლარი
 - დიპლომირებული მედიკოსის ამერიკული პროგრამა;
4000 ლარი
 - საზოგადოებრივი ჯანდაცვის და მენეჯმენტის საბაკალავრო პროგრამა;
1500 ლარი - საექთნო საქმის (ექთანი, ბეზიექალი) საბაკალავრო პროგრამა.



GPA	ფასდაკლება	ქართული სტუდენტებისთვის	სომხები და აზერბაიჯანელი სტუდენტებისთვის
≥ 3.83	100%	0	0
≥ 3.67 A-	95%	500	0
≥ 3.50	90%	1000	0
≥ 3.33 B+	85%	1500	500
≥ 3.17	80%	2000	1000
≥ 3.00 B	75%	2500	1500
≥ 2.83	70%	3000	2000
≥ 2.67 B-	65%	3500	2500
≥ 2.50	60%	4000	3000
≥ 2.33 C+	55%	4500	3500
≥ 2.17	50%	5000	4000

TOP 50 უნივერსიტეტი საქართველოში

15 იაკობ ზომეაპაშვილის სახელობის თეატრის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

11649 1750 ლ. 2250 ლ.

პირობითი აღნიშვნები:
ადგილი მსოფლიოში
მინიმალური ფასი ერთ წელზე
მაქსიმალური ფასი ერთ წელზე

16 საპატრველოს შოთა რუსთაველის სახელობის თეატრისა და კინოს უნივერსიტეტი

12119 2250 ლ. 2250 ლ.

17 ბათუმის ხელოვნების სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი

12236 1500 ლ. 1500 ლ.

18 სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი

12325 2000 ლ. 2250 ლ.

19 თბილისის სასწავლო უნივერსიტეტი

12477 2750 ლ. 2750 ლ.

20 ვანო სარაჯიშვილის სახელობის სახელმწიფო კონსერვატორია

12575 2250 ლ. 2250 ლ.

21 დავით თვილიანიის სახელობის სამედიცინო უნივერსიტეტი

12631 4500 ლ. 4500 ლ.

22 პეტრე შოთაძის სახელობის თბილისის სამედიცინო აკადემია

12888 2900 ლ. 4150 ლ.

23 გრიგოლ რობაქიძის უნივერსიტეტი

13090 3200 ლ. 9600 ლ.

24 კავკასიის სამართაშორისო უნივერსიტეტი

13153 2250 ლ. 2500 ლ.

25 შუთაისის უნივერსიტეტი

13336 2250 ლ. 2250 ლ.

26 საპატრველოს აგრარული უნივერსიტეტი

13631 2450 ლ. 2650 ლ.

27 შარტულ-ამერიკული უნივერსიტეტი

13665 4900 ლ. 5900 ლ.

28 ბათუმის სახელმწიფო საზღვარ აკადემია

14132 2000 ლ. 2040 ლ.

თეორიული ცოდნა და პრაქტიკული უნარები, რათა მათ, ინფორმაციის მოძიებისა და ანალიზის საფუძველზე, სწრაფი და სწორი ბიზნესგადაწყვეტილებები მიიღონ.

„ილიას ბიზნესსკოლაში“ შექმნილია კვლევითი ცენტრი Iliami Business Review, რომლის მიერ

ბოლო ორი წლის განმავლობაში ასობით კვლევა ჩატარდა და ბევრი მათგანი სხვადასხვა გამოცემის მიერ იქნა გამოქვეყნებული. კვლევით პროექტებში ასევე ჩართულია ასობით სტუდენტი, რომლებიც ყოველდღიურ რეჟიმში სწავლობენ ბაზრის რეალურ მონაცემებს, აფასებენ კომპანიებს და ა.შ. სწორედ აღნიშნული კვლევითი მიმართულების დამსახურებაა „ჰარვარდის ბიზნესსკოლასა“ და „მაასტრიხტის ბიზნესსკოლასთან“ ერთობლივი კვლევითი პროექტების დაწყება. ასევე მზადების სტადიაშია კვლევების პირველი ერთობლივი გამოცემაც.

ასევე მნიშვნელოვანი ფაქტორია სტუდენტებთან პრაქტიკოსი ლექტორების მუშაობა, რომელთაც რეალური გამოცდილება გააჩნიათ იმ კონკრეტულ სფეროებში. ლექტორმა, რომელიც ფინანსებს უკითხავს სტუდენტებს და რომელსაც არც ერთი დღე არ უმუშავია კონკრეტულ კომპანიაში, არანაირი

კვლევითი სამუშაოები არ უწარმოებია ან კონსულტაციები არ გაუწევია, რა პრაქტიკული გამოცდილება უნდა გადასცეს სტუდენტებს? ალბათ მხოლოდ წიგნებიდან ამოკითხული და პრეზენტაციებად მომზადებული, რაც ნამდვილად ნაკლებფექტური გზაა. თეორიულ ცოდნასთან ერთად სტუდენტებმა

ლექტორისგან ის პრაქტიკული გამოცდილება უნდა მიიღონ, რომელიც დაეხმარება მათ მომავალ კარიერულ წინსვლაში. იმავე ილიას ბიზნესსკოლაში 90%-ზე მეტი პრაქტიკოსი ლექტორია, რომლებიც, სწავლების გარდა, დასაქმებულნი არიან წარმატ-

ბული ორგანიზაციების წამყვან პოზიციებზე. ასევე ძალიან მნიშვნელოვანი საკითხია სტუდენტების სტაჟირებები და დასაქმება. ნებისმიერი ბიზნესსკოლის წარმატების ინდიკატორია, თუ მისი სტუდენტების რა პროცენტია დასაქმებული და როგორ ზრუნავს თვითონ ბიზნესსკოლა საკუთარი სტუდენტების სამომავლო დასაქმებაზე. ილიას ბიზნესსკოლაში შექმნილია კარიერული ცენტრი, რომლის დახმარებით ათასობით სტუდენტმა გააიარა სხვადასხვა მოწინავე კომპანიაში სტაჟირება, ხოლო ასობით მათგანი უკვე წარმატებით დასაქმდა როგორც კერძო, ასევე სახელმწიფო ორგანიზაციებში. ასევე მნიშვნელოვანი დასაქმების სტიმულია „დასაქმების გამოფენა“, რომელიც ჩვენს უნივერსიტეტში წელიწადში ორჯერ იმართება და რომელშიც ათობით კომპანია მონაწილეობს.

ასევე მნიშვნელოვნად მიგვანჩნია იმ სტუდენტური ბიზნესპროექტების წახალისება, რომელთაც, შესაძლოა, კომერციული პერსპექტივა გააჩნია. სწორედ ასეთი პროექტების კომერციალიზაციისთვის შექმნილი გვაქვს „ბიზნესინკუბატორი“, სადაც სტუდენტები და შესაბამისი პრაქტიკული გამოცდილების ექსპერტები კონკრეტული ბიზნესპროექტების განხორციელებაზე მუშაობენ.

კვლევები, პროექტების მომზადება, სტაჟირებები, მუდმივი თემატური კონფერენციები, სტუდენტური კლუბების საქმიანობა, აკადემიურ პროცესთან ერთად, მხოლოდ მცირე ნაწილია იმ აქტივობებისა, რომელთა გარეშეც მომავალი წარმატებული ბიზნესსტიმული დაბადდება შეუძლებელია. დღევანდელ დინამიკურ სამყაროში მხოლოდ აქტიური ჩართულობა და პროექტებში მუდმივი მონაწილეობა შესაძლოა გახდეს მომავალი წარმატებული კარიერული წინსვლის საფუძველი.

ჩვენი ბიზნესსკოლის სხვადასხვა მიმართულებით აქტიურობის შედეგია ალბათ, რომ გასულ წელს სტუდენტების მხრიდან (ბიზნესადმინისტრირების მიმართულებით) ყველაზე მაღალი ყურადღება დაეფიქსირებინა და სხვა უნივერსიტეტის პროგრამებთან მიმართებით ყველაზე მეტი მოთხოვნა დაფიქსირდა (19 000-მდე), რაც მეტყველებს ბიზნესსკოლის განვითარების სწორ მიმართულებაზე და სამომავლო პერსპექტივებზე. **F**

2450 ლარი
- ბიოლოგია, ქიმია, აგრონომია, კვების პროდუქტების ტექნოლოგიები, მევენახეობა-მეღვინეობა, ვეტერინარია-მეცხოველეობა, სატყეო საქმე, ელექტროინჟინერია და მართვის ავტომატიზებული სისტემები, მექანიკის ინჟინერია და ტექნოლოგია, მშენებლობა, აგროინჟინერია;

2650 ლარი - ბიზნესის ადმინისტრირება.





მოსაზრება

გიორგი ცხადაია – განათლება

უმაღლესი განათლების გამოწვევები

პირლათი აღნიშნავს: ადგილი ასოფლითი მინიმალური ფასი ერთ ნაღვამ ბაჰსიმალური ფასი ერთ ნაღვამ



უმაღლესი განათლების სისტემაზე საუბრის დროს მისი მოწყობისა და ფუნქციონირების სხვადასხვა ასპექტზე შეიძლება ყურადღების გამახვილება, მაგალითად: განათლების რესურსების სამართლიან განაწილებაზე, დეცენტრალიზაციის ხარისხზე, სწავლებისა და სასწავლო მასალების სტანდარტიზაციაზე, გამოცდებისა და ტესტირების ეფექტიანობასა და ა.შ. ყველა ეს თემა საინტერესოა და მათზე მსჯელობა დღევანდელი ქართული უმაღლესი განათლების სისტემისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, მაგრამ ამ სტატიაში შევეცდებით, ყურადღება სისტემის მხოლოდ ერთ ასპექტს მივაპყრო, კერძოდ, უმაღლესი განათლების ხარისხს. ქართული უმაღლესი განათლების სისტემისთვის უპირველესი გამოწვევა სწორედ ხარისხის ამოღებაა. იმისთვის, რომ უფრო აშკარად დავინახოთ პრობლემის სიმწვავე, პირველ რიგში, მიმოვიხილოთ არსებულ სიტუაციას და შემდეგ გადავად პრობლემის მოგვარების შესაძლო გზების ჩამოთვლაზე.

იქიდან დავიწყებ, რომ არც ერთი ქართული უნივერსიტეტი არ შედის ცნობილ Times Higher Education-ის მსოფლიო უნივერსიტეტის რეიტინგის 400-ეულში (2013 წლის რეიტინგი). რეიტინგის ერთ-ერთი ბოლო უნივერსიტეტი – ტარტუს უნივერსიტეტი კი თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პარტნიორი უნივერსიტეტია, რომელშიც განათლების ხარისხი ბევრად მაღალია თსუ-ს განათლების ხარისხზე. რა თქმა უნდა, ვითარება ნაკლებად საგანგაშოდ მოგვეჩვენება, თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ამ 400-ეულში ასევე არ შედის სომხეთის, აზერბაიჯანის, თურქეთის, უკრაინის, მოლდოვის, ბულგარეთის, რუმინეთის, სერბეთის, ბოსნია-ჰერცეგოვინას და სხვა აღმოსავლეთ ევროპისა და კავკასიის ქვეყნების უნივერსიტეტები. ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნების საგანმანათლებლო დაწესებულებებიდან, ტარტუს უნივერსიტეტის გარდა, ამ რეიტინგში შედის მხოლოდ მოსკოვის ლომონოსოვის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტი (ე.წ. „МГУ“), რომელიც რეიტინგის 226-250-ე

TOP 50 უნივერსიტეტი საქართველოში

- 29 სულხან-საბა ორბელიანის სასწავლო უნივერსიტეტი 14871 1900 ლ. 2200 ლ.
- 30 თსუ-ს მაღალი ენერჯიზის ფიზიკის ინსტიტუტი 15248 2250 ლ. 2250 ლ.
- 31 საქართველოს საპროცესო უნივერსიტეტი 15412 2250 ლ. 8750 ლ.
- 32 სუხიშვილის საერთაშორისო უნივერსიტეტი 15586 2250 ლ. 2250 ლ.
- 33 თბილისის ჰუმანიტარული სასწავლო უნივერსიტეტი 15640 2550 ლ. 2754 ლ.
- 34 კავკასიის აკადემიური ცენტრი 16201 3900 ლ. 6950 ლ.
- 35 თბილისის სასწავლო უნივერსიტეტი „გორგასალი“ 16302 2500 ლ. 2700 ლ.
- 36 თბილისის აკოლონ ჟურნალისტიკის სახელობის სახელმწიფო სახელობის აკადემია 16426 2250 ლ. 2250 ლ.
- 37 საქართველოს დავით აღმაშენებლის სახელობის უნივერსიტეტი 16606 3200 ლ. 4500 ლ.
- 38 შოთა მუსხისა გუბიანი სახელმწიფო სასწავლო უნივერსიტეტი 16881 1750 ლ. 2250 ლ.
- 39 აიბი ვერო-კავკასიური უნივერსიტეტი 16957 3500 ლ. 3500 ლ.
- 40 გურამ თავართქილაძის სასწავლო უნივერსიტეტი 17114 2990 ლ. 2990 ლ.
- 41 საქართველოს ი. ჭავჭავაძის სახელობის საერთაშორისო სამეცნიერო-კულტურული-საგანმანათლებლო აკადემიის „სამოგადრობა ცოდნა“ 17181 2250 ლ. 2250 ლ.

TOP 50
უნივერსიტეტი
საქართველოში

42 სასწავლო უნივერსიტეტი „რგალი“	17252	2250 ლ.	2250 ლ.
43 ამერიკული კუმანტარული უნივერსიტეტის თბილისის ფილიალი - სასწავლო უნივერსიტეტი	17652	3950 ლ.	3950 ლ.
44 თბილისის უნივერსიტეტი „მთიანი“	17765	2500 ლ.	3000 ლ.
45 საშხე-ჭავჭავაძის სახელმწიფო უნივერსიტეტი	18011	1500 ლ.	2250 ლ.
46 თბილისის დავით აღმაშენებლის სასწავლო უნივერსიტეტი	18017	2250 ლ.	2250 ლ.
47 სასწავლო უნივერსიტეტი „მთიანი“	18109	2250 ლ.	2250 ლ.
48 წმინდა გრიგოლ ფარაძის თბილისის სასწავლო უნივერსიტეტი	18402	2250 ლ.	2250 ლ.
49 დავით აღმაშენებლის სახელმწიფო საქართველოს ეროვნული თავდაცვის აკადემია	18730	2250 ლ.	2250 ლ.
50 საქართველოს ეროვნული უნივერსიტეტი	18965	2990 ლ.	2990 ლ.

შუალედშია.

მეორე ცნობილი რეიტინგის, QS World University Ranking-ის, მიხედვით კი არც ერთი ქართული უნივერსიტეტი არ შედის მსოფლიოს 800-ეულში (2012 წლის რეიტინგი), განსხვავებული მაგალითად, ბაქოს სახელმწიფო უნივერსიტეტისგან, ბაქოს ქაფქაზის უნივერსიტეტისგან ან ბაქოს ხარაზის უნივერსიტეტისგან. ამავე რეიტინგში ვნახავთ უკრაინულ, რუსულ, ბელორუსულ, ყაზახურ უნივერსიტეტებსაც. QS World University Ranking-ის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, ქართული უმაღლესი განათლების სისტემა რეგიონულ დონეზეც კი ჩამორჩენილია.

იმისთვის, რომ ცვლილებების განხორციელება დავიწყოთ, პირველ რიგში, ეს რეალობა კარგად უნდა გავიანზოთ. გამოდის, რომ მსოფლიო რუკაზე ჩვენ, როგორც საგანმანათლებლო ცენტრი, ფაქტობრივად, არ ვარსებობთ და ჩვენი საგანმანათლებლო დაწესებულებები იმდენად მნიშვნელოვნადაც კი არ ითვლება, რომ მსოფლიოს 800-ეულში მოხვდეთ.

ვითარების გამოსწორების გზების ძიებაზე ფიქრის დროს ორ მთავარ საკითხს ვადგებთ: ფინანსურსა და შინაარსობრივს. პირველი მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც ჩვენზე წარმატებული ქვეყნების უმრავლესობა ერთ სტუდენტზე ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის უფრო დიდ ნაწილს ხარჯავს. მაგალითად, მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, ესტონეთი 2010 წელს ერთ სტუდენტზე ხარჯავდა ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის 23 %-ს, ლიტვა - 20 %-ს, ლატვია - 15 %-ს და საქართველო - მხოლოდ 12%-ს... თუმცა ამავე დროს ის, რომ დაფინანსება ყველაფერს არ ნიშნავს, იქიდანაც ჩანს, რომ მოლდოვა იმავე 2010 წელს საქართველოზე სამჯერ მეტს - დაახლოებით 44%-ს ხარჯავდა ერთ სტუდენტზე, მაგრამ შედეგებს შორის დიდი სხვაობა არ იყო (საქართველოსა და მოლდოვის მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე დაახლოებით ერთნაირია, მაგრამ არც ერთი ქვეყნის უნივერსიტეტები არ შედის 2012 წლის QS World University Ranking-ის 800-ეულში).

იმისთვის, რომ უმაღლესი განათლების ხარისხი გაუმჯობესდეს, მხოლოდ დაფინანსების გაზრდა არ არის საკმარისი. მნიშვნელოვანია ის, თუ სად და როგორ დაიხარჯება გაზრდილი დაფინანსება. ჩემი აზრით, ხარისხის გასაზრდელად მინიმუმ სამი პირობის შესრულება საჭიროა: სწავლების ინტერნაციონალიზაცია, სტანდარტიზაცია და ევროპიზაცია. ინტერნაციონალიზაცია იმას გულისხმობს, რომ საჭიროა ქართული უმაღლესი განათლების სისტემის ჩართვა საერთაშორისო საგანმანათლებლო სივრცეში. ამისთვის თვითონ სწავლების პროცესი უნდა დაუახლოვდეს საერთაშორისო სტანდარტებს. სახელმწიფომ უმთავრესი აქცენტი უნდა გააკეთოს არსებული აკადემიური პოტენციალის გაუმჯობესებაზე, რაც, პირველ რიგში, შესაძლებელი იქნება გაცვლითი პროგრამების წახალისებით. არა მხოლოდ აკადემიური პერსონალი უნდა მონაწილეობდეს რამდენიმე თვის განმავლობაში ერთწლიან გაცვლით პროგრამებში საერთაშორისო დონის უნივერსიტეტებში, არამედ ამ პროცესში დოქტორანტებიც აქტიურად უნდა იყვნენ ჩართულნი. ასეთი პროგრამები უნდა გულისხმობდეს არა მხოლოდ კვლევის ხარისხის ამაღლებას, არამედ სასწავლო კურიკულუმების შემუშავებასა და დახვეწასაც.

ქართულენოვან კურსებთან ერთად, ინგლისურენოვანი კურსების არსებობა ხელს შეუწყობს არა მხოლოდ ენობრივი დონის ამაღლებას, არამედ საერთაშორისო სტანდარტების უკეთ გაცნობასაც, ვინაიდან ასეთი კურსები შეიძლება წაიყვანონ საზღვარგარეთიდან მოწვეულმა, საერთაშორისო დონის ლექტორებმა.

ინტერნაციონალიზაცია მნიშვნელოვანი წინგადადგმული ნაბიჯი იქნება, მაგრამ არაფერი გამოვა სისტემური მიდგომის შემუშავების გარეშე. შეუძლებელია გქონდეს საერთაშორისო სტანდარტების განათლების სისტემა იმ პირობებში, როცა არ არის განსაზღვრული ერთიანი სტანდარტები იმისა, თუ, მაგალითად, რას ნიშნავს იყო სოციოლოგი, იურისტი, ფიზიკოსი, ეკონომისტი, ინჟინერი და ა.შ. ზოგიერთი უნივერსიტეტი ამ იდეამ შესაძლოა დიდად არ მოხიბლოს, რადგან მიიჩნეონ, რომ ეს უნივერსიტეტის შიდა საქმეებში უხეში ჩარევა იქნება, მაგრამ სულაც არ არის აუცილებელი, რომ ამგვარი

სტანდარტები საგალდებულო იყოს. შესაძლოა, არსებობდეს სარეკომენდაციო სტანდარტები და თითოეულმა უნივერსიტეტმა გადაწყვიტოს, თუ რა დონეზე გაითვალისწინებს მათ. ყოველ შემთხვევაში, სტანდარტების არარსებობა უკვე თავისთავად პრობლემაა ქვეყანაში, სადაც ბევრი გაურკვეველი და სინამდვილეში არაფრისმომცემი საგანმანათლებლო დაწესებულება ფუნქციონირებს.

უმაღლესი განათლების რეფორმის მესამე მნიშვნელოვანი კომპონენტი არის იერარქიზაცია, ანუ პრიორიტეტულობის მიხედვით სხვადასხვა სფეროს დაყოფა. აქ

მნიშვნელოვანია ის, რომ ობიექტურად მოხდეს იმის შეფასება, თუ სად უფრო დიდი შანსი აქვს ქართულ საგანმანათლებლო დაწესებულებებს, რომ სტუდენტს საერთაშორისო სტანდარტების განათლება მიაწოდონ. ეს გულისხმობს არა მხოლოდ არსებული აკადემიური პერსონალის დონის შეფასებას, არამედ ისეთი დარგების გამოვლენას, სადაც პატარა, განვითარებად ქვეყანას შეუძლია სტუდენტს საერთაშორისო დონის განათლება შესთავაზოს. მაგალითად, ცხადია, რომ ისეთ დარგებს, როგორც არის ექსპერიმენტული ფიზიკა, სჭირდება გაცილებით მეტი რესურსი, ვიდრე შეიძლება ჰქონდეს საქართველოსნაირ ქვეყანას. ასეთი დარგები, რასაკვირველია, განვითარებული იყო საბჭოთა პერიოდში, მაგრამ მაშინ ისინი მიბმული იყო უზარმაზარი ქვეყნის მატერიალურ და ტექნიკურ რესურსებთან. დღესდღეობით გაცილებით უფრო პრაგმატული იქნება ისეთ სფეროებზე კონცენტრირება, რომლებიც არ მოითხოვს ამხელა რესურსების არსებობას, მაგალითად, კომპიუტერულ



მცნიერებაზე ან ისეთ სფეროებზე, სადაც გარკვეული აკადემიური პოტენციალი უკვე არსებობს. ასევე მნიშვნელოვანია სტრატეგიული დარგებისთვის ყურადღების მიპყრობაც, მაგალითად, აგრონომიისთვის (ამას განათლების სამინისტრო, პრინციპში, უკვე აკეთებს კიდევ). არსებული რესურსების არარაციონალური ხარჯვა იქნება მათი ისეთ დარგებში ინვესტირება, სადაც საქართველოსხელა ქვეყანას საერთაშორისო სტანდარტების მიღწევა და შენარჩუნება გაუჭირდება.

QS WORLD UNIVERSITY RANKING-ის მიხედვით თუ ვიძახებოთ, ქართული უმაღლესი განათლების სისტემა რეგიონულ დონეზე კი ჩამორჩენილია.

ეს ყველაფერი ამო საუბარი იქნება, თუ განათლების სამინისტრო და სახელმწიფო უმაღლესი სასწავლებლები არ შეთანხმდებიან მოქმედების საერთო გეგმასა და სტრატეგიაზე. რა თქმა უნდა, პირველ რიგში, სახელმწიფომ დაფინანსების გაზრდაზე უნდა იზრუნოს, მაგრამ ამასთან ერთად აუცილებელია ისიც, რომ უმაღლესი განათლების სისტემა მეტ-ნაკლებად ერთი მიმართულებით და მეტ-ნაკლებად თანმიმდევრულად, რესურსების რაციონალური განაწილების გზით მიდიოდეს.

საქართველოს მომავალი იმ პირობებში, როდესაც ინფორმაციულ ეპოქაში ცოდნის მნიშვნელობა დღითი დღე იზრდება, მთლიანად არის დამოკიდებული უმაღლესი განათლების სისტემაზე. დღევანდელი მონაცემებით კი, ამ თვალსაზრისით, საქართველო რეგიონალურ დონეზე კი ვერ გამოირჩევა. ვითარების გამოსასწორებლად უნდა ვიმოქმედოთ დაუყოვნებლივ და ეფექტურად, სხვა შემთხვევაში, ისტორიულ შანსს დაგკარგავთ. **F**



RESTYLANE
ENHANCING
NATURAL
BEAUTY

Restylane[®]

ექსკლუზიური დისტრიბუტორი
საქართველოში UCG Georgia

ტელ: 225 04 06; info@ucgroup.ge



20-მილიონი წარმატებული ესთეტიკური პროცედურა მსოფლიო მასშტაბით!

უსაფრთხო და ნატურალური

დაუყოვნებელი ეფექტი

უმნიშვნელო ცვლილებები –
მნიშვნელოვანი ეფექტი

კარავს მედლინი – ესთეტიკური,
რეკონსტრუქციული და პლასტიკური
ქირურგიის კლინიკა.

თბილისი, ლუბლიანას ქ. 42
ტელ: 251 60 60; 577 22 99 22

სამედიცინო ცენტრი „ქალი
და ჯანმრთელობა“

თბილისი, მოსაშვილის ქ. 8
ტელ: 225 35 19 / 225 35 20

ოქსფორდ მედიკალ ჯორჯია

თბილისი, ფალიაშვილის ქ.15
ტელ: 229 00 66; 229 47 47

იაშვილი – ჯანაშიას
ესთეტიკური პლასტიკის
ქირურგიული ცენტრი

თბილისი, უზნაძის ქ. 9
ტელ: 296 85 93; 296 70 85
მობ: 599 75 59 68; 5790 96 85 93

N-Lines (ნილო ჯანაშიაშვილის
ესთეტიკური ცენტრი)

თბილისი, თენგიზ აბულაძის ქ. 30
ტელ: 222 12 11; 251 99 71
მობ: 574 00 63 66

ესთეტიკური მედიცინის ცენტრი
„NT MEDICAL AESTHETIC CENTER“

თბილისი, შარტავას ქ. 35/37
ტელ: 210 33 73

სტუდენტური სესხები

საქართველოში სულ 21 ბანკი ფუნქციონირებს. მათგან ნახევარზე ნაკლები სთავაზობს სტუდენტებს სესხებს სწავლის დასაფინანსებლად, მეტ-ნაკლებად განსხვავებული პირობებით.

„ბანკი რესპუბლიკა“

„ბანკ რესპუბლიკას“ ორი ტიპის სტუდენტური სესხი აქვს: სტუდენტური სესხი საქართველოში და სტუდენტური სესხი საზღვარგარეთ.

ბანკი საქართველოში ბაკალავრიატის პროგრამებზე სასწავლებლად სტუდენტებს 10 ათას ლარამდე სესხს სთავაზობს მაქსიმუმ 12 თვის ვადით, რომლის ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 25%-ია. მსესხებლის მინიმალური შემოსავალი 200 ლარს უნდა შეადგენდეს ერთი მსესხებლის შემთხვევაში, ხოლო თუ მსესხებელი ორია, – 400 ლარს. სესხი უზრუნველყოფის გარეშე გაიცემა და მისი ერთადერთი ბენეფიციარია, რომ სასწავლო წლის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში ბანკი მომდევნო წლის საპროცენტო განაკვეთს 1%-ით ამცირებს.

რაც შეეხება მაგისტრატურას, საქართველოს უნივერსიტეტებში მაგისტრანტებს „ბანკი რესპუბლიკა“ მაქსიმუმ 15 ათასი ლარის სესხს აძლევს, ან ამ თანხის ეკვივალენტს აშშ დოლარით. ლარის ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 23,1%-ია, ხოლო აშშ დოლარისა – 22,1%. ლარით გაცემულ სესხებზე მაქსიმალური ვადა 12 თვეა, ხოლო აშშ დოლარით გაცემულ სესხებზე – 48 თვე. მსესხებლის მინიმალური შემოსავალი ერთი ადამიანის შემთხვევაში 400 ლარია, ხოლო თუ მსესხებელი ორია, – 800 ლარი.

საზღვარგარეთ სასწავლებლად გასაცემ სტუდენტურ სესხებზე ბანკს უფრო მეტი წინაპირობა აქვს განსაზღვრული. სესხის მაქსიმალური მოცულობა 60 ათასი აშშ დოლარია, თუმცა უზრუნველყოფის გარეშე ბანკი მხოლოდ 10 ათას დოლარს გასცემს. სესხის მაქსიმალური ვადა 120 თვეა, ხოლო ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი – 18,5%; მოქმედებს საშეღავათო პერიოდიც – 30 თვე.

ამასთან, პირველი სასწავლო წლის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში ბანკი 1%-ით ამცირებს სესხის მომდევნო წლის საპროცენტო განაკვეთს, ხოლო სრული კურსის წარმატებით დასრულების შემთხვევაში – 0,5%-ით ამცირებს არსებული სესხის განაკვეთს. სწავლის დასრულების შემდეგ, 3,6 ან უფრო მაღალი GPA-ს მიღების შემთხვევაში, სტუდენტებს საშუალება აქვთ 2-თვიანი სტაჟირება გაიარონ „ბანკ რესპუბლიკაში“, ჯგუფ „სოსიეტე ჟენერალში“.

„ლიბერთი ბანკი“

„ლიბერთი ბანკი“ სტუდენტურ სესხებს უზრუნველყოფის გარეშე მხოლოდ კონკრეტული უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისთვის გასცემს. კერძოდ: თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტის, ქართულ-ამერიკული უნივერსიტეტის, კავკასიის უნივერსიტეტის, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის, თბილისის სახელმწიფო სამედიცინო უნივერსიტეტის, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის, საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის, შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტის, საქართველოს საზოგადოებრივ საქმეთა ინსტიტუტის, თავდაცვის ეროვნული აკადემიისა და საქართველოს უნივერსიტეტის სტუდენტებისთვის. ბაკალავრისა და მაგისტრის სესხის მიღება შესაძლებელია სხვა სასწავლებლებში სწავლის ღირებულების დაფინანსების მიზნითაც, მაგრამ ამ შემთხვევაში, სესხის მისაღებად ბანკი მოითხოვს უზრუნველყოფის (უძრავი ქონება) წარდგენას.

რაც შეეხება დანარჩენ პირობებს, ბაკალავრიატის სტუდენტებს ბანკი მთლიანი სწავლის საფასურს – მაქსიმუმ 40 ათას ლარს, ხოლო მაგისტრანტებს მაქსიმუმ 20 ათას ლარს უფინანსებს. სესხები ბაკალავრიატის სტუდენტებისთვის გაიცემა მაქსიმუმ 100 თვის ვადით, ხოლო მაგისტრატურის სტუდენტებისთვის – 60 თვით. პირველ შემთხვევაში საშეღავათო პერიოდი სწავლის პერიოდს + 4 თვე შეიძლება იყოს, ხოლო მეორე შემთხვევაში – მაქსიმუმ 18 თვე.

საშეღავათო პერიოდის განმავლობაში იფარება მხოლოდ სესხის პროცენტი, ხოლო ძირის დაფარვა ხორციელდება საშეღავათო პერიოდის გასვლის შემდეგ. ორივე ტიპის ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 14%-დან იწყება. სესხებს უზრუნველყოფა არ სჭირდება, თუმცა საჭიროა თანამონაწილეობა სწავლის საფასურის 10%-ით. სესხის მომსახურების საკომისიო თვეში 2 ლარს, ხოლო დამტკიცების საკომისიო 29%-ს, მინიმუმ 25 ლარს შეადგენს.



„TBC ბანკი“

„TBC ბანკის“ სესხის მიღება ბაკალავრიატში სწავლების დასაფინანსებლად შეუძლია ყველა სტუდენტს, მოუხედავად იმისა, მიიღო მან სახელმწიფო დაფინანსება, თუ არა. სესხის მინიმალური თანხა 300 ლარს, ხოლო მაქსიმალური 5 ათას ლარს შეადგენს – სასწავლებელში სწავლების ერთი წლის 100 პროცენტს. სესხი გაიცემა 3-12 თვის ვადით. სესხის უზრუნველყოფა არ მოითხოვება, თუმცა მსესხებელს ყოველთვიური მინიმალური შემოსავალი 200 ლარი უნდა ჰქონდეს. სესხის საპროცენტო განაკვეთი 20%-ია, ხოლო ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი – 26,74%.

სესხებზე ვრცელდება საშელავათო პერიოდიც. საშელავათო პერიოდით სარგებლობისას სტუდენტი იხდის მხოლოდ სესხის პროცენტს და მისი ვადა 4 წელი და 6 თვეა, რაც სტუდენტს საშუალებას აძლევს დაასრულოს სწავლა, 6 თვეში მოძებნოს სამსახური და სესხის ძირის დაფარვა საშელავათო პერიოდის გასვლიდან 5 წლის განმავლობაში დაიწყოს. თუმცა საშელავათო პერიოდით „TBC ბანკი“ სესხს მხოლოდ თბილისის თავისუფალი უნივერსიტეტის, კავკასიის უნივერსიტეტის ბიზნესფაკულტეტისა და ქართულ-ამერიკული უნივერსიტეტის ბიზნესფაკულტეტის სტუდენტებისთვის გასცემს. როგორც ჩანს, ბანკი მხოლოდ ამ უნივერსიტეტების კურსდამთავრებულების წარმატებულ დასაქმებაშია დარწმუნებული.

„საქართველოს ბანკი“

„საქართველოს ბანკი“ ბაკალავრიატისა და მაგისტრატურის 20-27 წლის სტუდენტებისთვის გასცემს სტუდენტურ სესხებს საქართველოს აკრედიტებულ უმაღლეს სასწავლებლებში სასწავლებლად.

მსესხებლის შემოსავლის მოცულობა მინიმუმ 200 ლარი უნდა იყოს, ხოლო სესხის თანხა სწავლების საფასურის შესაბამისად გაიცემა 60 თვემდე ვადით. სესხის ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი უზრუნველყოფის შემთხვევაში – 17,83%-დან იწყება, თავდებობით – 21,29%-დან, ხოლო უზრუნველყოფის გარეშე – 23,72%-დან.



„ბაზის ბანკი“

„ბაზის ბანკის“ სტუდენტური სესხების პროგრამა ითვალისწინებს სტუდენტურ სესხს ბაკალავრიატის სასწავლო პროგრამის დასაფინანსებლად და მოკლევადიან, სემესტრულ სტუდენტურ სესხს.

ბაკალავრიატის სასწავლო პროგრამის დასაფინანსებლად ბანკი სესხს 3 თვიდან 2 წლამდე ვადით იძლევა, რომლის თანხა, სწავლის ღირებულების შესაბამისად, მაქსიმუმ 10 ათასი ლარი შეიძლება იყოს. სესხის საპროცენტო განაკვეთი 18%-დან იწყება, ხოლო ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი – 19,84% – დან. საშელავათო პერიოდი

მაქსიმუმ 1 წელს შეადგენს. მსესხებელს უნდა ჰქონდეს მინიმუმ 400 ლარის სტაბილური შემოსავლის მქონე ორი პირის თავდებობა.

რაც შეეხება მოკლევადიან, სემესტრულ სტუდენტურ სესხებს, მათ ბანკი 6 თვემდე ვადით გასცემს სწავლის წლიური ღირებულების შესაბამისად. ამ სესხების საპროცენტო განაკვეთი 18%-დან იწყება, ხოლო ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი – 19,84 – დან. მსესხებელს ამ შემთხვევაშიც უნდა ჰქონდეს მინიმუმ 400 ლარის სტაბილური შემოსავლის მქონე ორი პირის თავდებობა.

„VTB ბანკი“

„ვითიბ ბანკი“ სტუდენტებს სთავაზობს სესხს საქართველოში აკრედიტებულ უმაღლეს სასწავლებლებში სწავლის საფასურის სრული ან ნაწილობრივი დაფინანსებისთვის. სესხების მაქსიმალური მოცულობა 5 ათასი ლარია, მინიმალური – 500 ლარი. სესხის საპროცენტო განაკვეთი 14,99%-დან იწყება, ხოლო ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი – 21,14%-დან. ბანკი სესხებს 12 თვემდე ვადით და მხოლოდ ლარით გასცემს. სესხისთვის არ არის საჭირო უზრუნველყოფა, თუმცა მსესხებელს მინიმალური შემოსავალი 300 ლარი უნდა ჰქონდეს, ხოლო სამუშაო გამოცდილება – მინიმუმ 6 თვის.



„ზირაათ ბანკი“

სტუდენტურ სესხებს საქართველოში მოქმედი უცხოური ბანკების სთავაზობენ ქართველ სტუდენტებს.

„ზირაათ ბანკი“ ქართველი სტუდენტებისთვის 24-თვიან სტუდენტურ სესხებს მათი სწავლის საფასურიდან გამომდინარე გასცემს, თუმცა მხოლოდ სტუდენტის მშობლის, მეურვის, ოჯახის წევრის ან თავად სტუდენტის სახელზე იმ შემთხვევაში, თუ მას აქვს სტაბილური შემოსავალი. სესხის მისაღებად მსესხებელმა უნდა წარადგინოს ერთი ან რამდენიმე პირის თავდებობა. სესხის ბენეფიტად შეიძლება ჩაითვალოს, რომ სესხის ფარგლებში სტუდენტი იღებს ჯანმრთელობის დაზღვევას.

უდიდესი ფსონი აზარტული თამაშების ისტორიაში

ჯორჯ სოროსი, ჯონ პაულსონი და ლეონ კუპერმანი ახლახან შელდონ ადელსონის წინააღმდეგ საბრძოლო რეჟიმში გადავიდნენ.

მიზანი: აზარტული თამაშების მომავალი ამერიკაში.

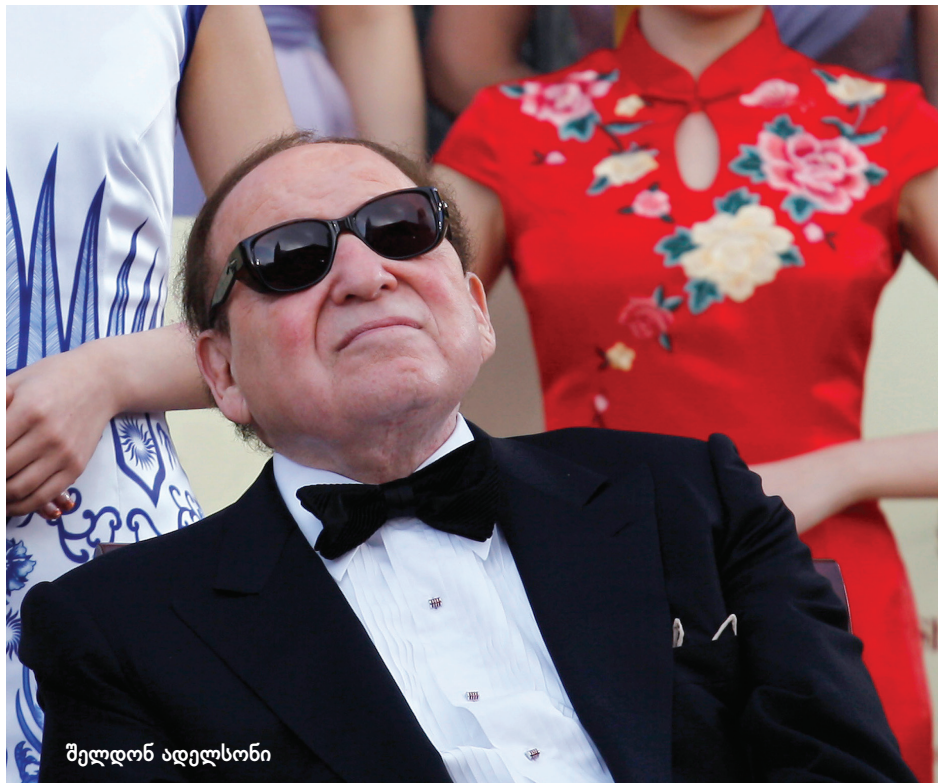
ავტორი: ნათან ვარდი

ნოემბერში ჯორჯ სოროსი, ჯონ პაულსონი და ლეონ კუპერმანი - ჰეჯ-ფონდების სამი ყველა დროის ყველაზე წარმატებული მენეჯერი - უჩუმრად მონაწილეობდნენ აქციების პრივილეგიურ გაყიდვებში, რის შედეგადაც Caesars Acquisition Co.-ს აქციების ყველაზე დიდი პაკეტის მფლობელები გახდნენ. Caesars Acquisition Co. გამოეყო კაზინოების კომპანია Caesars Entertainment-ს, რომელსაც წილი აქვს Caesars-ის აზარტული ინტერნეტთამაშების აქტივებში.

მათი ყველა წილი - წინასწარ არგამჟღავნებული - ამერიკის \$60-მილიარდიანი კაზინოების ბიზნესის მომავალზე გაკეთებული უპრეცედენტო ფსონის ნაწილს წარმოადგენს, რადგან ნიუ-ჯერსის, დელავერისა და ნევადას შტატები ლეგალიზებას უკეთებენ კაზინოების ბიზნესს, რომელიც, იუსტიციის სამინისტროს გადაწყვეტილების თანახმად, ჯერ კიდევ ორი წლის წინ უკანონო ბიზნესად ითვლებოდა. მათ შეუერთდნენ კერძო ინვესტიციების მილიარდერი მენეჯერები: ლეონ ბლეკი, დევიდ ბონდერმანი, მარკ როუენი და ჯოშუა ჰარისი, რომელთა შემსყიდველი ფირმები უდიდესი წილის მფლობელები არიან Caesars Entertainment-ში. მათ ერთობლივი, 484 მილიონი დოლარის დაბანდებით, ფსონები გააორმაგეს Caesars-ის აზარტული

ონლაინთამაშების ინდუსტრიაში.

ძმები ლორენცო და ფრენკ ფერტიტასები, რომლებიც MGM Resorts-ის უდიდესი წილის მფლობელები, მილიარდერ კირკ კერკორიანის Ultimate Fighting Championship-ის („წესების გარეშე ბრძოლის ჩემპიონატი“) საკონტროლო პაკეტის მფლობელები არიან, მილიარდერთა სიაში მოხვედრილები დიდ ფსონებს ჩამოდიან აზარტული ონლაინთამაშების ლეგალიზაციის



შელდონ ადელსონი

PHOTO: REUTERS

სასარგებლოდ.

მხოლოდ ერთი პრობლემა არსებობს ყოველივე ამასთან დაკავშირებით და ეს პრობლემა შელდონ ადელსონია. იმავე კვირას, როდესაც Caesars-ის აზარტულმა ონლაინთამაშმა ვაჭრობა დაიწყო Nasdaq-ის საფონდო ბირჟაზე, ქვეყნის მეხუთე უმდიდრესმა ადამიანმა – და ქვეყნის ერთ-ერთმა უმსხვილესმა პოლიტიკურმა დონორმა, რომელმაც კაზინო-ჰოლდინგების წყალობით მოიპოვა ეს სიმდიდრე, იურისტებისა და ლობისტების მთელი არმია მიუქსია ვაშინგტონსა და შტატების დედაქალაქებს. მან Forbes-ს განუცხადა: „არაფერს დავიშურებ იმისათვის, რომ ამერიკაში ონლაინ აზარტული თამაშების ლეგალიზება შეეჩეროს“.

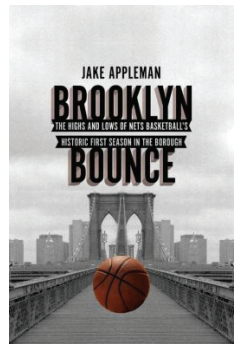
მისი უფლებათა დამცველი ორგანიზაცია – the Coalition to Stop Internet Gambling („ინტერნეტში აზარტული თამაშების შეჩერების კოალიცია“) – უკვე შექმნილია და გამართულად მუშაობს იმისათვის, რომ აიძულოს სახელმწიფო პროკურორები, ხელი მოაწერონ აზარტული ონლაინთამაშების წინააღმდეგ პეტიციას. მან დაიქირავა ნიუ-იორკის ყოფილი გუბერნატორი ჯორჯ პატაკი არკანზასის შტატის ყოფილ სენატორ ბლანშ ლინკოლნთან და დენვერის ყოფილ მერთან, ველინგტონ ვებთან, ერთად ლობისტური ძალისხმევის განსახორციელებლად. „არ არსებობს მიზეზი იმისათვის, რომ კაზინო იმყოფებოდეს ყველას სამზარეულო მაგიდაზე ან ყოველი ახალგაზრდის საწოლში, დამოუკიდებლად იმისა, არიან ისინი შრდასრული ასაკის თუ არასრულწლოვნები; ან კიდევ მათ მობილურ ტელეფონებში, – ამბობს ედელსონი. – არ მინდა, რომ ხალხი აზარტულ თამაშებზე დამოკიდებული გახდეს“.

ჯერჯერობით აზარტული თამაშების ბაზრებით თუ ვიშვლებით, ადელსონი წააგებს საკუთარი ინიციატივით წამოწყებულ ომს. კომპანია Caesars-ისა და მისი შვილობილი აზარტული ონლაინთამაშების კომპანიის აქციების ღირებულება 30%-ზე მეტად გაიზარდა დამატებითი აქციების ყიდვაზე შეთავაზებული უფლებების ფასებთან შედარებით. მიუხედავად იმისა, რომ ადელსონის მორალისტური პოზა შეიძლება სასაცილო იყოს მისი ოპონენტებისთვის, იმ გრძელვადიანი საშიშროებიდან გამომდინარე,

რომელსაც აზარტული ონლაინთამაშების ლეგალურ ჩარჩოებში მოქცევა მის ინდუსტრიას უქადის, ადელსონის ოპონენტები მაინც სერიოზულად ეკიდებიან მის მუქარას. მისი Las Vegas Sands-ი, უახლესი საფონდო შეფასების თანახმად, 60 მილიარდ დოლარზე მეტი ღირებულებისაა. იგი უფრო მეტი ღირს, ვიდრე ყველა სხვა კაზინო-კომპანიები ერთად აღებული. ადელსონმა 100 მილიონი დოლარი წარუმატებლად დახარჯა, როდესაც ხელს უწყობდა რესპუბლიკელი პრეზიდენტობის კანდიდატის გამარჯვებას და თეთრ სახლში მოხვედრას ცდილობდა 2012 წლის არჩევნების დროს.

„მე თვითონ გავიგონე, როგორ ამბობდა ადელსონი: „მე ძალიან მდიდარი ვარ და არ მომწონს აზარტული ონლაინთამაშები და ეს სწორია“, – ამბობს მისი გარბერი, Caesars Acquisition Co.-ს გენერალური დირექტორი. მაგრამ „შელდონი თვალს ხუჭავს იმ ფაქტზე, რომ ყველა საქონელი და ყველა სახის მომსახურება ბოლოს და ბოლოს ინტერნეტში გაიყიდება“. წლების მანძილზე აზარტული ონლაინთამაშები ამერიკაში ოფშორულ კომპანიებს ეკუთვნოდა. მათ სურდათ ომის წამოწყება ფედერალურ მთავრობასთან, რომელმაც განაცხადა, რომ ყველა აზარტული ონლაინთამაშში უკანონოდ ითვლებოდა. 2003 წელს ონლაინპოკერის აღმასვლა დაიწყო, როდესაც ვიღაც უცნობმა ბუღალტერმა ტენესის შტატიდან, კრისტოფერ მანიმეიკერმა, რომელიც დაშვებულ იქნა World Series of Poker-ის მთავარი ღონისძიების ონლაინ ტურნირზე, მოიგო პოკერის მთავარი პრიზი 2,5 მილიონ დოლართან ერთად. ონლაინპოკერის კომპანიები პოკერის პროგრამების დიდ სპონსორებად იქცნენ ისეთ საკაბელო არხებზე, როგორიცაა Travel Channel-ი და ESPN-ი. 2005 წლისთვის, გიბრალტარში განლაგებულმა კომპანია PartyGaming-მა, რომელიც აშშ-ის ონლაინპოკერის ბაზარს მართავდა, საკუთარი აქციები პირველად გამოიტანა ლონდონის საფონდო ბირჟაზე, რამაც მისი ამერიკელი დამფუძნებელი, რუთ პარასოლი, მისივე ძალისხმევით წყალობით, ქვეყნის უმდიდრეს ქალად აქცია. ამ მოგვე

ანალიტიკური დასკვნა სამართო დანაკარგი



THE NEW JERSEY NETS-ის გადასვლა ბრუკლინში ბრწყინვალე ფინანსური მანევრი იყო. ამით გუნდის ღირებულება 48%-ით გაიზარდა, რამაც 530 მილიონი დოლარი შეადგინა და NBA-ში ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი – მეცხრე ადგილი – დაიკავა. ჰეი ელმანის წიგნით, BROOKLYN BOUNCE: THE HIGHS AND Lows OF NETS BASKETBALL'S HISTORIC FIRST SEASON IN THE BOROUGH (ბრუკლინში, NETS-ის კალათბურთის ისტორიული პირველი სეზონის წარმატებები და მარცხები), ჩვენ ვხედავთ, რა იმედებს ამყარებდა გუნდი „ნიუ-ჯერსის იდეისგან გათავისუფლებაზე“ და „ბრუკლინისკენ“, როგორც განწყობისკენ და არა უბრალოდ რუკაზე არსებული პუნქტისკენ გადახრაზე. სამწუხაროდ, იმის მიგვირად, რომ ავტორი უფრო მეტად ჩაღრმავებოდა ამ ამბავს, ის უბრალოდ სეზონის თითოეული თამაშის გადამღერებას გვთავაზობს. ეს ისტორია კი უფრო მეტია, ვიდრე თამაშების შედეგების ცხრილები; წიგნში ავტორს იმდროინდელი ამბები და ციტატები მოჰყავს, როდესაც ის გუნდის კომენტატორი იყო, მაგრამ თითქმის არაფერს ამბობს ისეთს, რაც გუნდის გულშემატიკვებმა არ იცინა. მიუხედავად ამისა, NETS-ისთვის შეუპოვარი ბრძოლა მიმდინარე რთული სეზონის დასაძლევად, მაინც უფრო ოპტიმისტურ დროში დაბრუნებას ნიშნავს.

— კრის სმიტი

ნიდან ერთი წლის შემდეგ მილიარდერი კელვინ ეირი, რომელიც ხელმძღვანელობდა სპორტული ფსონების კონსტრიქტორ ვებგვერდს, ჟურნალ Forbes-ის გარეკანზე მოხვდა ასეთი სათაურით: „დამიჭირე, თუ შეგიძლია“.

მაგრამ 2006 წლის შემოდგომაზე კონგრესმა მიიღო შემდეგი აქტი: Unlawful Internet Gambling Enforcement Act (UIGEA) („ინტერნეტის აზარტული თამაშების ძალდატანებით აღსრულების უკანონო აქტი“), რომელიც აძლიერებდა იუსტიციის სამინისტროს მექანიზმებს იმისათვის, რომ განეხორციელებინათ აშშ-ში მოქმედი აზარტული ონლაინთამაშების დევნა. ზოგიერთმა კომპანიამ, PartyGaming-ის მსგავსად, სწრაფად შეწყვიტა ოპერირება აშშ-ში, რის შედეგადაც იმ დროის 1,4 მილიარდ დოლარად შეფასებულ აშშ-ის პოკერის ბაზარზე ორი ოფშორული კომპანია დარჩა: PokerStars-ი და Full Tilt Poker-ი, რომლებმაც უზარმაზარი მოგება მიიღეს, რადგანაც ამ ბიზნესის ზედა ბიზნესი ძალიან მაღალი იყო. მაგრამ ფედერალურმა პროკურორებმა და აგენტებმა გააგრძელეს კომპანიების საქმეების გამოძიება და მათი ფონდების დაპატიმრება, რაც 2011 წელს აშშ-ში მოღვაწე მსხვილი ონლაინ პოკერ-კომპანიების ვებგვერდების დახურვითა და ამ კომპანიების მესაკუთრეებისთვის ბრალდებების წაყენებით დასრულდა. რამდენიმე კვირის შემდეგ ამ მოვლენებს Full Tilt-ის განადგურება მოჰყვა მანჰეტენზე, აშშ-ის გენერალური პროკურორის მიერ წამოყენებული ბრალდებების ფონზე, რომელთა თანახმად, კომპანია ფინანსური პირამიდის სქემით ოპერირებდა. PokerStars-მა 731 მილიონი დოლარის გადახდის გზით მოავარა სამოქალაქო ბრალდებები, რომლებიც მთავრობამ წაუყენა მას, მაგრამ მისი დამფუძნებელი ისაი შაინბერგი, რომელიც არ არის აშშ-ის მოქალაქე (ის ისრაელისა და კანადის მოქალაქეა), არ ჩამოვიდა აშშ-ში მის მიმართ წაყენებული ბრალდების გამო სასამართლოში დასასწრებად. მთავრობამ ასევე ბრალი წაუყენა ეირს, კანადის მოქალაქეს, რომელიც ასევე არ დაბრუნებულა აშშ-ში.

ოფშორული ოპერატორების დახურვიდან არც ისე დიდი ხნის შემდეგ იუსტიციის სამინისტრომ უარი თქვა იმ შეხედულებაზე, რომელსაც დიდი ხნის განმავლობაში ემხრობოდა, რომ

აზარტული ონლაინთამაშების ყველა ფორმა არალეგალურია, რითაც ხელები გაუხსნა იმ შტატებს, რომლებსაც სურდათ აზარტულ თამაშებზე სახელმწიფო კონტროლისა და გადასახადის დაწესება გარდა სპორტული ბეთინგისა (სპორტულ თამაშებზე ინტერნეტში ფსონების ჩამოსვლა). იყნოსეს რა მოგების სუნი, მილიარდებმაც მხარი დაუჭირეს ამ ტენდენციას.

რამ განაპირობა საქმის ამგვარი შემობრუნება? ამ კითხვის პასუხი დიდწილად უკავშირდება ძვირად ღირებულ ლობისტებსა და ადვოკატებს. მაგალითად, 2007 წლიდან ნიუ-იორკის ყოფილ სენატორს ალფონს დ'ამატოს ფულს უხდინენ იმისათვის, რომ Poker Players Alliance-ის („პოკერის მოთამაშეთა ალიანსი“) თავმჯდომარე ყოფილიყო. ვაშინგტონის ლობისტთა ეს ჯგუფი დაფინანსებას იღებდა Interactive Gaming Council-გან („ინტერაქტიური თამაშების საბჭო“). ეს უკანასკნელი წარმოადგენდა ვანკუვერის ჯგუფს, რომელსაც მხარდაჭერას სხვადასხვა კომპანია უწევდა, მათ შორის, American Gaming Association-ი („თამაშების ამერიკული ასოციაცია“), რომელიც კაზინოების ინდუსტრიის გავლენიანი ლობისტია და ახლაც აზარტულ ონლაინთამაშებს ყველანაირად მხარში უდგას.

წილები უზარმაზარია: კერძო სააქციო კომპანიები Apollo Global Management-ი და TPG-ი ცვლილობენ კრედიტების საშუალებით დაიბრუნონ იმ კომპანიის 2006 წლის აქციების საკონტროლო პაკეტი, რომელმაც მათ 28 მილიონი დოლარის დავალიანება მოახვია თავს. აზარტული ონლაინთამაშების ლეგალიზაციაში ისინი ხედავენ Caesars-ის კუნძულ მაკაოზე გაუჩინარებით მათთვის მიყენებული დანაკლისის ანაზღაურების გზას, რაც ათწლეულების მანძილზე უდიდესი რევოლუცია იყო კაზინოების ინდუსტრიის ისტორიაში.

ამრიგად, სანამ ადელსონის უსაზღვრო ფინანსები - და მათი დახარჯვის სურვილი - ანელებს აზარტული ონლაინთამაშების ლეგალიზაციის ტემპს მათი გავრცელებისთვის ხელის შეშლით, ისეთ დიდ შტატებში, როგორცაა კალიფორნია და ფლორიდა, მისი შანსები, რომ მოთიანად შეაჩეროს ეს პროცესი, ან დააშინოს კონკურენტები, ძალიან მცირეა. მას უამრავი შეტონი აქვს, მაგრამ არც სათამაშო მაგიდასთან მსხდომი სხვა მოთამაშეები ჩამოუვარდებიან მას. **F**

„შეღდონი თვალს ხუჭავს იმ ფაქტზე, რომ ყველა საქონელი და ყველა სახის მომსახურება ბოლოს და ბოლოს ინტერნეტში გაიყიდება“.

ახალი ორლეანის ფულის ორმო

ლუიზიანის პოლიტიკოსებმა გადაწყვიტეს, რომ მოწყალების გაცემა შტატს ჰოლივუდის კონკურენტად გადააქცევდა, მაგრამ ისინი გამოუვალ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ.

ავტორი: : დოროთი კომპანცი



ტრაილერის მეფე, ანდრე შამპანი, წუხს გადასახადის გადამხდელთა ბედზე, რომელთა ხარჯზეც არის ატეხილი კინობუმი მის მშობლიურ შტატში.

ბერივილში, ლუიზიანის შტატში, ტემპერატურა 86 გრადუსს აღწევს და ახალი ფილმის Selfless-ის („თავდადებული“) გადამღები ჯგუფი ოფლად იღვრება. სანამ კინოვარსკვლავი რაიან რეინოლდსი და რეჟისორი ტარსემ სინგჰი კონდიცირებულ შენობაში ფილმის გადაღების პროცესს ხვეწენ, ტექნიკოსების მცირე არმია გარეთ უსაქმოდ დასეირნობს და იქაური ნესტის შესახებ უკმაყოფილებას გამოთქვამს, თუმცა მათ არავინ უსმენს. პროდიუსერები მზად არიან, გადამღები ჯგუფის დისკომფორტი ფულით სავსე კალათებზე გაცვალონ, რადგან 35%-იანი საგადასახადო სუბსიდია, რომელსაც ლუიზიანა სთავაზობს ფილმის ბიუჯეტისთვის, ძალზე სარფიანი შემოთავაზებაა მათთვის. „ეს ფილმი ლოს-ანჯელესში რომ გადაგვეღო, ბევრად ნაკლებ დროში უნდა დაგვესრულებინა სამუშაო, - ამბობს პროდიუსერი რემ ბერგმანი, რომელიც რვა წლის განმავლობაში თავის მეოთხე ფილმს იღებს ლუიზიანაში, - ლოს-ანჯელესში გადაღებების ერთადერთი უპირატესობა ცხოვრების კარგი პირობებია“.

ლუიზიანის მძიმე მდგომარეობაში ჩავარდნილი ეკონომიკის გადასარჩენად კინოინდუსტრიის მოზიდვის მიზნით მოფიქრებულმა უფასო პროგრამამ შედეგად ოქროს ციებ-ცხელება მოუტანა პროდიუსერებსა და მოხერხებულ ადგილობრივებს, მაგრამ ასევე ნათელი გახადა, რომ ეს წამოწყება ვერ შექმნიდა დიდი რაოდენობით მუდმივ სამუშაო ადგილებს, რაც საშემოსავლო გადასახადის ნამდვილად შემცირების შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი. ახალი ორლეანის გარეუბანში არსებული, 250 000 კვადრატული ფუტის ფართობის შენობა, ვრცე-



ლი NASA-ს კომპლექსის ნაწილი, რომელიც ოდესღაც კოსმოსური ხომალდის საწვავი ავზების ასაწყობად გამოიყენებოდა, პროდიუსერმა ჰერბერტ გენიმა გადასაღებ მოედნად აქცია. მანამდე აქ Summit Entertainment-მა სამეცნიერო-ფანტასტიკური ფილმი, Ender's Game („ენდერის თამაში“) გადაიღო. პროდიუსერები, რომლებსაც წინათ გადაღებებზე ჯგუფის ასობით წევრი ჩამოჰყავდათ ლოს-ანჯელესიდან, ახლა მხოლოდ განყოფილებების უფროსების თანხლებით დადიან და

დანარჩენ მომსახურე პერსონალად ადგილობრივ მოსახლეობას ქირაობენ. 2012 წელს კინო- და სატელევიზიო კომპანიებმა 717 მილიონი დოლარი დახარჯეს ლუიზიანის შტატში, რაც 2010 წლიდან დღემდე დახარჯული თანხების დაახლოებით 85%-ს შეადგენს. ისეთი ფილმები, როგორიცაა Twilight: Breaking Dawn-ი („ბინდი: აისი“), Green Lantern-ი („მწვანე ლამპარი“) და 21 Jump Street-ი („21 ჯამპ-სტრეტი“) ლუიზიანაშია გადაღებული. აქვე

გადაიღეს სატელევიზიო სერიალები American Horror Story („ამერიკული საშინელებათა ამბავი“) და Ravenswood-ი („რეივენსვუდი“). კინოს გადაღების თვალსაზრისით, ლუიზიანამ ჩააცვლა ნიუ-იორკი, ტეხასი და პენსილვანია.

ეკონომიკური განვითარების ლუიზიანის დეპარტამენტის ინფორმაციის მიხედვით, ამგვარი ზომის მიღება - კინოინდუსტრიის საგადასახადო შეღავათის პროგრამის წამოწყება - ფინანსურად შეჭირვებულ სახელმწიფო ხაზინას 2012 წელს 168 მილიონი დოლარი დაუჯდა. ეს ის თანხა არ გახლდათ, რომელიც მას გააკოტრებდა, მაგრამ ეს საფასურია, რომელმაც მთელ რიგ შტატებს, მათ შორის, არიზონას, ვისკონსინსა და კონექტიკუტს, ამგვარი პროგრამების შემცირებისკენ უბიძგა. ამ მოვლენას ფონად გასდევდა მთელი რიგი შეკითხვებისა, რომელთა მთავარი მიზანი იყო გაერკვიათ, ქვეყნის საფინანსო პოლიტიკაში მიღებული ამგვარი ზომები შეუწყობდა ხელს კინოინდუსტრიის აღმავლობას, თუ, უბრალოდ, კინემატოგრაფისტებს გაუსქელებდა ჯიბეებს და ხანგრძლივი ვადისთვის მეთად მცირე მოგებას მოითანდა. ნოემბერში ჩატარებული კვლევის შედეგად აღმოჩნდა, რომ Albany-მ 2013 წელს 374 მილიონი დოლარი გადაიხადა კინოს სამემოსავლო გადასახადების სუბსიდიის, რაც შტატის მიერ შეთავაზებული საგადასახადო სუბსიდიის 21,5%-ს შეადგენდა. ამ ფაქტმა განაპირობა ნიუ-იორკში არსებული ასეთივე პროგრამის გადახედვის აუცილებლობა.

„იმისათვის, რომ ამას აზრი ჰქონდეს, პარალელურად ისეთი ინდუსტრია უნდა იქმნებოდეს, რომელიც საბოლოოდ დამოუკიდებლად იარსებებს, - ამბობს სუზან კრისტოფერსონი, Cornell-ის უნივერსიტეტის პროფესორი საქალაქო დაგეგმვის დარგში, რომელიც 1980-იანი წლებიდან შეისწავლის იმას, რასაც ლოსანჯელესელები „არაკონტროლირებად პროდუქციას“ უწოდებენ. სხვა შემთხვევაში მოხდება ის, რომ უბრალოდ სახელმწიფო სექტორის კიდევ ერთი განყოფილება შეიქმნება“.

სწორედ ეს ხდება ლუიზიანის შტატში. აქ 2002 წელს შემუშავდა გეგმა, რომელიც კინოს შემქმნელთა მოსყიდვას ითვალისწინებდა. თავდაპირველი პროგრამა 35%-იან საგადასახადო სუბსიდიას გულისხმობდა, თუმცა

სადაც საშუალო ადგილები

საგადასახადო შეღავათებისა და გრძელვადიანი გართობის ინდუსტრიის დარგში დასაქმებას შორის მცირე თანაფარდობა არსებობს.

შტატი	საშუალო ადგილები გართობის სფეროში	საგადასახადო შეღავათები
კალიფორნია	191,100	მცირე
ნიუ-იორკი	91,600	დიდი
ტეხასი	39,100	საშუალო
ფლორიდა	27,500	საშუალო
ჰორჯისი	22,800	დიდი
ილინოისი	21,100	დიდი
პენსილვანია	16,400	დიდი
მირიგანი	14,300	დიდი
ვირჯინია	13,700	მცირე
ოჰაიო	12,900	დიდი

გაჯერებული იყო დამატებითი შენიშვნებით. Ray-ის („რეი“) პროდიუსერმა, სტიუარტ ბენჯამინმა, 2003 წელს ამ პროგრამასთან დაკავშირებით პრესის შეშვეობით უკმაყოფილება გამოთქვა. მისი თქმით, ის შეაცდინა შტატის მიერ მიცემულმა პირობამ, რომლის თანახმადაც, თითქოს ადვილად შეძლებდა მისი კუთვნილი საგადასახადო კრედიტების ადგილობრივებისთვის მიყიდვას, რაც სინამდვილეში, არსებული სისტემის ფარგლებში, იოლი არ აღმოჩნდა (თუმცა, უნდა ითქვას, რომ საბოლოოდ მან მაინც მოახერხა საკუთარი კრედიტების გაყიდვა).

ფულის საკითხებში კარგად გარკვეულმა ადამიანებმა, მათ შორის, უილ ფრენჩმა, ამ პროგრამაში შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა დაინახეს. ფრენჩმა, რომელიც Mardi Gras-ის მეფეებისა და დედოფლების გრძელი სიის წარმომადგენელია, საკუთარი ბიზნესი კინოს შემქმნელებისგან, სახელმწიფოს მიერ გაცემული კრედიტების ყიდვითა და იმავე კრედიტების ადგილობრივებისთვის მიყიდვისას აღებული ფულით ააწყო. „საგადასახადო შეღავათების პროგრამა სათევზაო ბადეს ჰგავს, – ამბობს ფრენჩი. – კალიფორნია კარგავს სამუშაო ადგილებს. კინონდუსტრია სხვაგან იმითმ გადადის, რომ სხვაგან უკეთესი პირობებია“.

როდესაც 2009 წელს ლუიზიანამ გაამართკივა საკრედიტო სისტემა, ხოლო კინოპროდიუსერებისთვის კიდევ უფრო მარტივი გახდა, ჰოლივუდმა გემი ამ შტატისკენ აიღო. აი, როგორ მუშაობს ეს საკრედიტო სისტემა: პროდიუსერს მიაქვს 35 მილიონი დოლარის ღირებულების ბიუჯეტი, მაგალითად, ფრენჩის მსგავს ადამიანთან და უბნება მას, ამ ბიუჯეტის რა ნაწილი უნდა დაინარჯოს შტატში. შემდეგ ფრენჩი ყიდულობს საგადასახადო სუბსიდიას, დაახლოებით იმ თანხის 85%-ად, რომელმაც პროდიუსერის მოკვება უნდა შეადგინოს ფულის დახარჯვის შემდეგ. ამის შემდეგ ფრენჩი პროდიუსერისგან ნაყიდ სუბსიდიას ისეთ მყიდველს მიჰყიდის, რომელსაც შტატის ფულადი დავალიანება აქვს. ამ ოპერაციის შემდეგ პროდიუსერი წინდაწინ იღებს მის კუთვნილ თანხას. ლუიზიანის შტატში არ არსებობს კრედიტის ზედა ზღვარი, ამიტომ თუ

პროდიუსერმა მსახიობ უილ სმიტს 20 მილიონი დოლარი უნდა გადაუხადოს იმისათვის, რომ ის დათანხმდეს ფილმში მონაწილეობაზე, მას საგადასახადო სუბსიდიას ამ თანხის მიხედვით მისცემენ (მაშინ სმიტს ევალება ლუიზიანის შტატის საშემოსავლო გადასახადის გადახდა).

ეს მაცდური მომენტია და ადგილობრივებმა იციან ამის შესახებ. ანდრე შამპანი, Hollywood Trucks-ის („ჰოლივუდის სატვირთო მანქანები“) მფლობელი, მისი ერთ-ერთი უდიდესი მხარდამჭერია. ის ერთი ადგილობრივი ბიჭია, რომელიც 2007 წელს ლოს-ანჯელესიდან ლუიზიანაში იმისთვის დაბრუნდა, რომ პატარა მოცულობის საშინელებათა ფილმის გადამღები პროდიუსერებისთვის შტატის ტერიტორიაზე გადაადგილებაში დახმარებოდა, ახლა კი 400 სატვირთო მანქანის მფლობელია (ჰოლივუდის კინოვარსკვლავებისთვის გამიზნული კონდიციონერაინი ეკოლოგიური ტრაილერების ჩათვლით). გასაკვირი არაა, რომ მან ჩამოაყალიბა კომერციული ჯგუფი, რომელიც ლობირებას უწევს საგადასახადო სუბსიდიების კანონმდებლობის შენარჩუნებას. „ეს ფინანსური სხდომა ყველაზე რთული იყო, – ამბობს შამპანი. – ნებისმიერი კუპონის მსგავსად, უნდა განისაზღვროს, რა მომენტშია საჭირო მისთვის ხელის მოჭერა, მაგრამ ეს მომენტი ჯერ არ დამდგარა. ახლა სუბსიდიები რომ შეამცირონ, ამას კატასტროფული შედეგი მოჰყვება“. წელს, ცოტა ხნით ადრე, შამპანმა დაარწმუნა შტატის გუბერნატორი, ბობი ჯინდალი, და საკანონმდებლო ორგანო, თავი შეეკავებინათ სუბსიდიების შეთავაზებული შემცირებისგან. ჯინდალმა უარი განაცხადა ამასთან დაკავშირებით კომენტარი მიეცა Forbes-სთვის.

ამას არა აქვს მნიშვნელობა. მან ალბათ იცის, რას იტყვის ფილმ Selfless-ის პროდიუსერი ჰოლივუდის შესაძლო ბედის შესახებ მდინარე მისისიპის დელტაზე. „კინონდუსტრიაში მოღვაწე ადამიანები თავიანთი ბუნებით მომთაბარენი არიან, – ამბობს ბერგმანი, – ჩვენ იქ მივდივართ, სადაც უკეთეს პირობებს გვთავაზობენ“.

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 55 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთეს გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/BUSINESS



პიროვნება

მერი ბარა

დეტროიტის ავტოშოუ საზოგადოებაში პირველად გამოჩენის აღსანიშნავი დაუფინსარი მექლისი უნდა გახდეს GM-ის („ჯენერალ მოტორსის“) პირველი ქალბატონი გენერალური მენეჯერისთვის, რომელსაც უამრავი ინოვაციური ახალი პროდუქტი ექნება პრემენტაციისთვის.

კომპანია

BEST BUY

არც ისე დიდი ხნის წინ, სასიკვდილოდ განწირული ელექტროსაქონლის საცალო გამყიდველი, ყველას გასაოცრად, გახულ წელს ფეხზე წამოდგა და 2013 წლის ერთ-ერთი ყველაზე საუკეთესო აქციების მქონე კომპანიად იქცა. ახლა წინსვლის გაგრძელებაა მთავარი.

ცხელი ნატილი

ADIZI

ჩინეთის ახალი, აღმოსავლეთ ჩინეთის ზღვის საჰაერო თავდაცვის იდენტიფიკაციის ზონა (East China Sea Air Defense Identification Zone) მსოფლიოს ყველაზე ადვილად ააღებადი ცხელი წერტილი ხდება, რის გამოც ამის ეკონომიკურ ზონებში ცვლილებებია მოსალოდნელი.

სილიკონის მფეთქავ გულში

დიზაინერები წლების მანძილზე იყენებდნენ კომპიუტერებს გულმოდგინედ შემუშავებული მოწყობილობების შესაქმნელად, მაგრამ რავითარებაა რთული გამოცდილებების მოდელირების საქმეში? Dassault Systèmes-ი თავის თავზე იღებს ამ ვალდებულებას.

ავტორი: ჰოან მიულერი



დოქტორი ჯულიუს გურონე, 50 წლის კარდიომკვლევარი, რომელიც სან-ფრანცისკოს კალიფორნიის უნივერსიტეტში მუშაობს, პირველად მონუსხულივით უცქერდა მფეთქავი გულის ვირტუალურ გამოსახულებას. ის მათემატიკურ მოდელს იყენებდა გულის მთლიანი მოწყობილობის მექანიზმის შესასწავლად, მაგრამ ახლა Dassault Systèmes-მა - ფრანგული დიზაინისა და მოდელირების პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიამ - შექმნა სრული, სამგანზომილებიანი გამოსახულება იმ ელექტრული იმპულსებისა და კუნთოვანი ქსოვილის კუმშვების, რომელთა საშუალებით ადა-

მიანის გული ჯადოსნურ ფუნქციას ასრულებს. ეს რომ გურონეს გულის მოდელი ყოფილიყო, თავად დაინახავდა, როგორ აღეღებოდა ფეთქავი იგი. „ეს ის არის, რის მიღწევასაც ცდილობენ ექიმები ჯერ კიდევ 1900-იან წლებზე უფრო ადრეული ხანიდან“, - აღნიშნა მან. - ტექნოლოგიების ისეთი წინსვლა, როგორიცაა მაგნიტური რეზონანსის გამოსახულების მიღება და ექოკარდიოგრაფია, ოცნების ასრულებას ჰგავს, რადგან მათი დახმარებით, პაციენტის გულში მიმდინარე პათოლოგიური მოძრაობების გამოშვების საშუალება გვეძლევა“. მფეთქავი გულის 3D-ში მოდელირებით კი გაჩნდა იმედი, რომ ერთ მშვენიერ დღეს ექიმები შეძლებენ დიაგნოზი დაუსვან და უმკურნალონ პაციენტებს თითოეულ მათგანში არსებულ უნიკალურ ძალებზე დაყრდნობით, აგრეთვე ექნებათ საშუალება იმისა, რომ სანამ პაციენტს სინამდვილეში გაჭრიან და მის ოპერირებას შეუდგებიან, წინასწარ ივარჯიზონ და დეტალურად დაგვემონ თითოეული პაციენტის გულის ოპერაცია.

„გული მხოლოდ ქსოვილისგან არ შედგება; მას ასევე გააჩნია ელექტრული დენი. მე მას მექანიზმს ვადარებ“, - ამბობს Dassault Systèmes-ის ხელმძღვანელი ბენარ შარლი, რომლის კომპანია უკვე 30 წელია, ისეთი მექანიზმების ციფრულ მაკეტებს ქმნის, როგორიცაა თვითმფრინავები და ავტომობილები. შემოსავლით, რომელიც 2,8 მილიარდ დოლარს შეადგენს და 11 000 თანამშრომლით (3 000 - ჩრდილო ამერიკაში), ის ლიდერია პროდუქტების სასიცოცხლო ციკლის მართვის (PLM) პროგრამული უზრუნველყოფის \$16-მილიარდიან ბაზარზე. ეს კომპანია საინჟინრო საქმეს ახორციელებს ისეთ კომპანიებში, როგორიცაა Boeing-ი და Gap-ი, რადგან მას შესწევს ყველა სახის პროდუქციის შემუშავების უნარი, დაწყებული დიდი ლაინერებით და დამთავრებული ჯინსებით, რაც დროისა და ფულის დაზოგვას უზრუნველყოფს.

პროექტი, სახელად Living Heart-ი („ცოცხალი გული“), რომელსაც Dassault Systèmes-ი მოცემულ მომენტში ახორციელებს, იმაზე მიუთითებს, რომ 56 წლის შარლს კომპანია ახალი მიმართულებით მიჰყავს. ეს იმ გეგმის ნაწილია, რომელიც ხუთ წელიწადში კომპანიის შემოსავლის გაორმაგებას ითვალისწინებს. Dassault Systèmes-ი, იმის მაგივრად, რომ უბრალოდ დიზაინერებისა და მეწარმეებისთვის პროგრამული უზრუნველყოფის მიყიდვით იყოს დაკავებული, საკუთარი თავის „3D გამოცდილების კომპანიადა“ გადაკეთებას ცდილობს. მისი მოდელირების ტექნოლოგიის გამოყენება თითქმის ყველაფერშია შესაძლებელი.

ფოტო: SHUTTERSTOCK

შარშან მან პროგრამული უზრუნველყოფის ცხრა ბრენდი, მათ შორის, Catia, Simulia და Enovia, ერთ კომპანიაში - 3D Experience Platform-ში (3D-ს გამოცდილების პლატფორმა) გააერთიანა, რომლის გამოყენება კლიენტებს შეუძლიათ იმისათვის, რომ მოდელირება გაუკეთონ არა მხოლოდ იმას, თუ რა გზით არის განხორციელებული პროდუქტის დიზაინი და მისი წარმოება, არამედ ასევე იმას, თუ როგორ იყიდება, როგორ იგრძობა და როგორ გამოიყენება პროდუქტი. შარლის საყვარელი მაგალითია, - ქალი, რომელსაც ხელები დაკავებული აქვს ნაყიდი სასურსათო პროდუქტებით, ფეხს ამოჭკრავს თავისი Ford SUV-ის ბამპერს, რის შემდეგაც საბარგული ავტომატურად გაიღება. Catia-ს პროგრამულმა უზრუნველყოფამ ხელი შეუწყო ამ „გამოცდილების“ გაცნობიერებას.

Dassault Systèmes-მა უკვე დაიწყო მოღვაწეობა კოსმოსური და ავტომატური დიზაინის სფეროებში, სულ 12 სექტორში, მათ შორის, სამედიცინო-ბიოლოგიური მეცნიერებების, არქიტექტურისა და მშენებლობის, ენერჯეტიკისა და პაკეტებში დახარისხებული სამომხმარებლო საქონლის სექტორებში. ზოგიერთი მოდის დიზაინერიც კი იყენებს Dassault Systèmes-ის 3-D-ს ხელსაწყოებს საკუთარი კოლექციების დიზაინის შესაქმნელად (თუმცა, როგორც წესი, არ უყვართ ამის აღიარება, - ამბობს შარლი).

კომპანია SHoP Architects-მა და მისმა ვირტუალურმა სამშენებლო განყოფილებამ, SHoP Construction-მა, სახელი გაითქვეს იმით, რომ ტექნოლოგიური ზღვარი გადალახეს ისეთ პროექტებზე მუშაობისას, როგორიცაა ახალი Barclays Center-ი ბრუკლინში. ეს არის ტალოვანი, გისოსებიანი კონსტრუქცია - „გარეკანი“, რომელიც შექმნილია უნიკალური, სპეციალურად დამზადებული და ხელოვნურად დამკვლევადი ფოლადის 12 000 პანელისგან.

SHoP Architects-მა გამოიყენა Dassault Systèmes-ის 3D Experience-ის პროგრამული უზრუნველყოფა, რათა გარდაექმნა პროექტზე დიზაინერებისა და ინჟინრების ერთად მუშაობის პროცესი და მოეხდინა პროცესის რაციონალიზება ერთი მოდელის შექმნით, რომელზეც ყველა ჯგუფი იმუშავებდა მრჩილაგების, ელექტრიკოსებისა და ხუროების ჩათვლით. 3D-ში გაკეთებული მოდელი არევისტორებზე ნებისმიერი სამშენებლო ჯგუფის მიერ შეტანილ ცვლილებას რეალურ დროში, ამიტომ თითოეული ჯგუფი, მიუხედავად მისი საქმიანობისა, ყოველთვის ყველაზე უახლეს

ინფორმაციაზე დაყრდნობით ასრულებდა თავის სამუშაოს. მუშაობის ასეთი წესი კომპანიას ხარჯების 25%-ით შემცირებაში დაეხმარა.

SHoP Architects-ი ახლა ტესტირებას უტარებს Dassault Systèmes-ის ტექნოლოგიის cloud-ის სისტემაზე დაფუძნებულ ვერსიას, რომელსაც თავისი ახალი პროექტის განხორციელებისას გამოიყენებს. ეს არის მოდელირებული, წინასწარ დამზადებული სახლები, რომლებიც შეცვლიან ქარიშხალ სენდის მიერ დანგრეულ სახლებს. Long Island-ის კომპანიისთვის, რომელიც სახლების მშენებლობას განხორციელებს, 3D-ს დიზაინის მონაცემთა პირდაპირი მიწოდება, SHoP-ის განცხადებით, იმის საშუალებას იძლევა, რომ ერთი სახლის მშენებლობას 48 საათი დასჭირდეს, ნაცვლად ჩვეულებრივი მშენებლობის დროს დახარჯული ოთხიდან ექვს თვემდე პერიოდისა.

ბოსტონის Museum of Fine Arts-ში („სახვითი ხელოვნების მუზეუმი“) პროფესორი პიტერ დერ მანუელიანი, ევგვიპტის გიზის პირამიდების ფოტოების, დღიურების, ჩანახატებისა და დოკუმენტების შთამბეჭდავ კოლექციას 3D-ს მოდელებად გარდაქმნის იმისათვის, რომ შესაძლებლობა ჰქონდეს, სტუდენტები შეიყვანოს პირამიდებში განლაგებულ სამარხებში და შიგნიდან დაათვალიერებინოს ფარაონების მეოთხე დინასტიის პერიოდის ნაშთები. ამ მდიდარი მონაცემებითა და 3D-ს პრინტერით შეიარაღებული პროფესორი დიდი ხნის წინათ დაკარგული უძველესი ევგვიპტური არტეფაქტების ხელახლა შექმნასაც კი აწარმოებს.

„თუ შეძლებთ წარმოიდგინოთ, მოდელირებასაც შეძლებთ“, - ამბობს სიმულია, Dassault Systèmes-ის მთავარი დირექტორი სტრატეგიულ საკითხებში, რომელიც ხელმძღვანელობს „ცოცხალი გულის“ პროექტს. ის აღიარებს, რომ აქ „ქათმისა და კვერცხის“ პრობლემასთან აქვთ საქმე - კარგ მონაცემებს უნდა ფლობდეთ იმისათვის, რომ ზუსტი სიმულირება მოახდინოთ. „ცოცხალი გულის“ პროექტის შემთხვევაში, Dassault Systèmes-მა, გეომეტრიული მონაცემები მოიპოვა გულის ელექტრული და მექანიკური თვისებების შესახებ, დაახლოებით ათობით სხვადასხვა წყაროდან - აკადემიური მკვლევარების, კარდიოლოგების, სამედიცინო მოწყობილობების კომპანიებისა და მარეგულირებელი ორგანოების დახმარებით. შემდეგ ეს მონაცემები ერთ მასიურ მონაცემთა ბაზაში გააერთიანა, - „ადამიანები მუშაობდნენ ამ მნიშვნელოვანი

016 დენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 55 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/TECHNOLOGY

პიროვნება

ნენდი რუბინი

ანდროიდის თანაინვესტორი სულ ცოტა ხნის წინ ჩაუდგა სათავეში Google-ის ახალ რობოტოტექნიკურ განყოფილებას. თუ 20 წელიწადში ჩვენ ყველას Skynet-ი დაგვიმონებს, ამაში ბრალი მას დასდეთ.

კომპანია

FACEBOOK

დიდი ემპატიობები გელით - ახლა სარეკლამო ვიდეოგანცხადებებს აჩვენებენ ნიუსფიდში. როგორც ჩანს, ახალი ალგორითმი გაფილტრავს თქვენს „უვარგის“ ისტორიებს. „ცუკი“ მეტისმეტად ხომ არ იჩქეიტება?

იდეა

ჩასაცხელი და აქსესუარები

ტექნიკური სიახლეების მასობრივი რეკლამის ციკლი აპოკას აღწევს სმარტსაათებზე, სამაჯურებსა და სათვალეებზე. Gartner-ის პროგნოზით, ეს ბაზარი გასამზადდება და 2018 წლისთვის მისი შემოსავალი 7 მილიარდ დოლარს მიაღწევს. ჩვენ ხმაურს არ ვყიდულობთ.



ორგანოს სხვადასხვა ნაწილზე, მაგრამ არავინ ცდილობდა ერთად მუშაობას”, - აღნიშნა ლევინმა.

გულის ელექტრული იმპულსების შესახებ მონაცემების მექანიკურ მონაცემებთან შეთანხმება - რასაც დაწყვილებული მულტიფიზიკა ეწოდება, - კირკიტა სამუშაოს წარმოადგენდა. სტანდარტული, 48-პროცესორიანი სამუშაო სადგურის გამოყენებისას, Dassault Systèmes-ის მეცნიერებს დაახლოებით ოთხი საათი სჭირდებოდათ ერთი გულისცემის ბიომექანიკური ძალების ზუსტად გამოსათვლელად. ამისათვის ისინი თვალყურს ადევნებდნენ იმას, თუ როგორ გადიოდა ელექტრობა კუნთოვანი ქსოვილის თითოეულ ნაწილში, რათა შემდეგ ადამიანის გულის ნამდვილი მოძრაობა გადმოეღოთ. როდესაც ფიზიკური სურათის ზუსტად აღწერას ამთავრებდნენ, მოდელი დამოუკიდებლად იწყებდა მუშაობას. „ჩვენ მხოლოდ იმას ვაკეთებდით, რომ მოდელს ვაწყებინებდით ბუნებრივად პულსირებას”, - ამბობს ლევინი.

შემდეგი საფეხურია პერსონალიზებული 3D-ს გულის მოდულების შექმნა. ექიმები იწყებენ Dassault Systèmes-ის ნორმალური გულისცემის მქონე მოდელით, შემდეგ ტომოგრაფიისა ან ექოკარდიოგრაფიის ჩვენების საფუძველზე, პაციენტის გულის ქცევის მიხედვით გარდაქმნიან მას. მაგალითად, თუ გულის შეტევის შედეგად რაღაც ნაწილი დაზიანებულია, ისინი აკვირდებიან, როგორ შეიცვალა ფიზიკური სურათი და სხვადასხვა მკურნალობის მოდელირების ვერსიებს ამუშავებენ სათანადო სისხლის მიმოქცევის უზრუნველსაყოფად.

Dassault Systèmes-ი 1981 წელს შეიქმნა France's Dassault Aviation-ის ბაზაზე, რომელიც Falcon-ის ავიალაინერების კერძო საწარმოს წარმოადგენდა. ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ, 1929 წელს შექმნა მარსელ დასომ. თავიდან კომპანია აეროდინამიკური მილების ტესტირების პროგრამულ უზრუნველყოფაზე მუშაობდა, რამაც, საბოლოო ჯამში, ბუნებრივად მიიყვანა ავტომობილების მრეწველობაში იმავე სამუშაოს შესასრულებლად. მან თავისი პროგრამული უზრუნველყოფა Catia-ს ბრენდის სახით გაყიდა IBM-თან დადებული სადისტრიბუციო შეთანხმების საფუძველზე.

ამ წლების განმავლობაში, Dassault Systèmes-მა თავის PLM-ის („პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის მართვა“) პროგრამული უზრუნველყოფის პორტფელს მთელი რიგი შენაძენი დაამატა, მათ შორის, Enovia და SolidWorks-ი. კომპანიამ საკუთარი

აქციები გასაყიდად 1996 წელს გამოიტანა, თუმცა მისი აქციების 41,5% ჯერ კიდევ Dassault Group-ის („დასო ჯგუფი“) კერძო მფლობელობაშია. 2010 წელს მან იყიდა IBM-ის PLM-ის გაყიდვების განყოფილება და კომპანიის განვითარებაზე პასუხისმგებლობა საკუთარ თავზე აიღო. კომპანიის შემოსავალი წელიწადში 10%-ით იზრდება. მან ისეთი კონკურენტები მოიტოვა უკან, როგორცაა Siemens PLM-ი, Autodesk-ი და PTC-ი. 2009 წლიდან მოყოლებული, Dassault Systèmes-ის აქციები, რომლებიც 175%-ზე მაღლა ავარდა, ისევე როგორც მისი კონკურენტებისა, დატაცებაზე იყო, რადგან ინვესტორები მოუთმენლად ელოდნენ მასობრივ გადასვლას 3D-ში ბუჯეტზე. Dassault Systèmes-ი იდეალურად არის ორიენტირებული და როგორც შარლი ამბობს, „თუ წერილის დაბეჭდვა გსურთ, ჯერ უნდა დაწეროთ ის“.

დღეს Dassault Systèmes-ის 2,8-მილიარდიანი შემოსავლის თითქმის 70% პროგრამული უზრუნველყოფის ლიცენზიებსა და ტექნიკურ მომსახურებაზე მოდის, რაც უზრუნველყოფს ახალი ბაზრების კვლევის შესაძლებლობას. მიუხედავად იმისა, რომ მესამე კვარტალში ტემპი შენედა, რაც სუსტ ეკონომიკას მიეწერება, გაყიდვების მაჩვენებლების ძველ დონეზე დაბრუნებას შარლი მეოთხე კვარტალში და 2014 წელს მოელოს. მომავალი წლის დასაწყისში, კომპანიის cloud-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფის Lighthouse-ის გასაყიდად გამოტანამ ახალი ბაზრები და მასტიმულირებელი კომპანიები უნდა გააჩინოს, რათა დააჩქაროს მათი 3D მოდელირების ძალისხმევა, - ფიქრობს შარლი.

„რამდენიმე წლის წინ საწარმოები და მათი პროდუქციის გამყიდველი კომპანიები ერთსა და იმავე სოფელში მდებარეობდნენ იმიტომ, რომ მათ ეს სჭირდებოდათ, - ამბობს შარლი, - მაგრამ ვირტუალური დიზაინისა და cloud-ზე დაფუძნებულ პროგრამულ უზრუნველყოფასთან თანამშრომლობის ეპოქაში „წარმოების სამყარო“ ძალიან სწრაფად იცვლება. ინოვაციები კვლავ მეცნიერული სფეროდან მოვა, ეს უდავოა, მაგრამ ასევე სოციალური ტენდენციებიდან და ვირტუალიზაციის პროცესიდან, საიდანაც ისეთი იდეები წამოვიდა, რომელთა განხორციელების შესაძლებლობას წინათ ვერც კი დავეუფლებდით. მრეწველობის საზღვრები იცვლება იმიტომ, რომ იცვლება თანამშრომლობის ხასიათი“. **F**

ჩინეთი ბიტკოინების წინააღმდეგ

სპეკულაციურმა აჟიოტაჟმა ბოზი ლის კომპანია BTC China მსოფლიოს უმსხვილეს ბიტკოინების ბირჟად აქცია. შემდეგ პეკინმა შეაჩერა ბუმი. რაც ადვილად მოდის, ადვილად მიდის.

ავტორი: კაშპირ ჰილი

2009 წელს, როდესაც ციფრული კრიპტოვალუტა პირველად იყო „მოჭრილი“, მისი იდუმალი შემქმნელის, სათოში ნაკამოტოს, კომპიუტერზე, რომელიც ამტკიცებდა, რომ ის იაპონიაში ცხოვრობს, ბიტკოინებს არანაირი ღირებულება არ გააჩნდა.

უმეტესწილად ჩინეთში გაჩენილი მაღალი სპეკულაციური ინტერესის წყალობით, ოთხ წელიწადში ერთი ბიტკოინის ფასი \$1,100-ს აღემატებოდა. ნაკლებად ცნობილმა კომპანიამ შანხაიდან, BTC China-მ დააკმაყოფილა არსებული მოთხოვნა და მაღლევ გახდა მსოფლიოს უმსხვილესი ბიტკოინების ბირჟა, რომლის დღიური ბრუნვა შეადგენდა 100 000 ვირტუალურ მონეტაზე მეტს ან \$100 მილიონს, რაც ორჯერ უფრო მეტია მისი მთავარი კონკურენტის, იაპონური კომპანია Mt. Gox-ის საბაზრო წილზე.

BTC China მოხვდა გაზეთების სათაურებში და შემოდგომაზე მან სილიკონის ველში მდებარე Lightspeed Venture Partners-სა და მისი ჩინური პარტნიორისგან \$5 მილიონის ინვესტიცია მოიხიდა. სწრაფმა ზრდამ და თვით ბიტკოინებმა ჩინეთის ხელისუფლების ყურადღებას მიიპყრო - როგორც გაირკვა - არასასურველი ყურადღება. დეკემბერში ჩინეთის სახალხო



ბანკმა აუკრძალა სავაჭრო კომპანიებს ბიტკოინების მიღება, ხოლო საბანკო და საგადასახადო სისტემებს - ბიტკოინების იუანებში კონვერტირება. ამის შედეგად ბიტკოინების ფასი \$500-ზე ნაკლები გახდა.

ბიტკოინები კვლავაც ძალიან პოპულარულია ტექნოლოგიების მოყვარულებსა და ლიბერტარიანელებს (აგრეთვე პორნოგრაფიითა და ნარკოტიკებით მოვაჭრე ვებგვერდებს) შორის, ვინაიდან ეს ვალუტა ციფრულია, ქვეყანაში ის არ ექვემდებარება სახელმწიფო კონტროლს და ადვილად შეიძლება მისი საზღვრებს გარეთ გატანა. ბიტკოინები „იქმნება“ კერძო საკუთრებაში არსებულ, სპეციალიზებულ კომპიუტერულ მოწყობილობაზე და ვრცელდება კომპიუტერების გლობალურად დეცენტრალიზებულ ქსელში. ტრანსაქციები კონტროლირებადია, მაგრამ ტრანსაქციის განმახორციელებელი მხარეები - არა. მეწარმეებსა და ინვესტორებს იზიდავთ ბიტკოინების ლეგიტიმური გამოყენების შესაძლებლობა - გადასახადების ონლაინ

მისი ინვესტორები იმედოვნებენ, რომ BTC China-ს აღმასრულებელ დირექტორს, ბოზი ლის, აქვს საკმარისი ავტორიტეტი იმისთვის, რომ პეკინელ რეგულატორებს ბიტკოინების არსებობის მიზანშეწონილობა დაუმტკიცოს.



წარმოება შუამავლის გარეშე. დეკემბერში ვენჩურულმა კომპანია Andreessen Horowitz-მა, ბიტკოინებში დღეისათვის უდიდესი \$25-მილიონიანი ინვესტირება განახორციელა სან-ფრანცისკოში მდებარე კომპანია Coinbase-ში, რომელიც აშშ-ში ბიტკოინების ყიდვის, გაყიდვისა და შენახვის პლატფორმა გახლავთ. „იმის გამო, რომ მსოფლიო სულ უფრო ციფრული ხდება, ნაღდი ფულით, ოქროთი თუ საკრედიტო ბარათებით გადახდა არქაულად გამოიყურება. ყველას ბიტკოინები ექნება“, - ამბობს BTC China-ს გენერალური დირექტორი ბობი ლი.

თუმცა ბოლო რამდენიმე კვირის განმავლობაში ჩინეთის მიერ განხორციელებული ქმედებები BTC China-ს მომავალს ეჭვის ქვეშ აყენებს. ჩინელმა რეგულატორებმა, დახურული შეხვედრის ჩატარების შემდეგ, ფინანსური კომპანიები გააფრთხილეს, არ ემუშავათ ბირჟებთან, რის შედეგადაც BTC China-მ

მაღევე დაკარგა გადასახადების გადარიცხვის ორი კომპანია. „ჩინეთში არის გადასახადების გადარიცხვის 300 კომპანია. ჩვენ გადავხედავთ მათ სიას და ვიპოვით იმას, რომელიც ჩვენთან იმუშავებს“, - ამბობს ოპტიმისტურად განწყობილი ლი. მას არ მიაჩნია, რომ მთავრობა ბიზნესიდან მის გაყვანას ცდილობს, მისი აზრით, ის ბიტკოინებს მარწუხებს უჭერს იმისთვის, რომ შეამციროს თავაწყვეტილი სპეკულაციები. „მათ არ გამოუცხადებიათ, რომ ბირჟები არალეგალურია. ეს გვადევს სამოქმედო სივრცეს და გვითვავს იმედს“.

ჯერემი ჯიუ Lightspeed-დან ამას მშვიდად უყურებს. „ვინც ბიტკოინების კომპანიებსა და კერძოდ ბიტკოინებში ახორციელებს ინვესტირებას, უნდა ჰქონდეთ მოლოდინი, რომ იქნება რეგულატორების განცხადებებით გამოწვეული ბევრი ცვლილება. ჩვენ ვაკეთებთ ინვესტირებას 5-10 წლის პერსპექტივით და ჩვენ გვჭირდება ავტორიტეტიანი მმართველები, რომლებიც შეძლებენ მარეგულირებლებისთვის სიმაართლის დამტკიცებას. ეს არის ბობი“.

38 წლის ლი დაიბადა კოტ-დივუარში, სადაც მისი მშობლები ჩინეთიდან გადავიდნენ, რათა ფლოსტების საწარმო გაეხსნათ. ის სწავლობდა ამერიკის ელიტარულ სკოლა-ინტერნატში, დაამთავრა სტენფორდის უნივერსიტეტი და რვა წელიწადი მუშაობდა პროგრამისტად Yahoo-ს ოფისში, კალიფორნიაში. 2006 წელს ის ჩინეთში ჩამოვიდა და დაიწყო პროგრამისტად მუშაობა EMC-ში. 2011 წელს გახდა ჩინეთში Wal-Mart-ის მთავარი ტექნიკური დირექტორი და მუშაობდა მისი სავაჭრო საიტის შექმნაზე.

ბიტკოინების შესახებ ლიმ პირველად 2011 წლის გაზაფხულზე შეიტყო, როდესაც ოჯახს სტუმრობდა კალიფორნიაში. ლის ძმა, ჩარლი, სახლში, თავისივე კომპიუტერული ტექნიკის საშუალებით, ბიტკოინებს ქმნიდა. ლიმ იფიქრა, რომ იმავეს გააკეთებდა, როდესაც ჩინეთში დაბრუნდებოდა და ამისთვის თავისი ძმისგან რამდენიმე გრაფიკული ბარათი იყიდა. წარმოება ივლისში დაიწყო, ზუსტად მაშინ, როდესაც Wal-Mart-ში გავიდა სამუშაოდ. ორივე საქმე მაღევე მიატოვა.

„ძალიან ცხელი ზაფხული იდგა, კომპიუტერები ბევრ სიმშრეველს გამოიმუშავებდა, - ამბობს ლი. - ჩემს ცოლს სიცხე და ხმაური

აწუხებდა, ამიტომ მე ეს საქმე ოქტომბრამდე გადავდე“. მან 25 მონეტა გააკეთა, მაგრამ თვლიდა, რომ ეს იყო „ნაგავი“, ვინაიდან მაშინ მათი საერთო ღირებულება \$300 შეადგენდა და ალჭურვილობაში კი მან \$1 000 დახარჯა.

როდესაც 2012 წელს Wal-Mart-მა გადაწყვიტა საკუთარი სავაჭრო გვერდის შექმნის ნაცვლად, თანამშრომლობა ელექტრონული ვაჭრობის უკვე არსებულ გვერდთან დაეწყო, ლიმ სამუშაო დაკარგა. მაშინ მას აზრად მოუვიდა დაბრუნებოდა ბიტკოინებს, რომლებიც მის კომპიუტერში იმტვერებოდა. მის ძმას ჰქონდა დაარსებული კრიპტოვალუტის მწარმოებელი Litecoin-ი, მაგრამ ლის სურდა კონცენტრირება მოეხდინა ბიტკოინების ჩინეთში შემოტანაზე. ქვეყანაში პირველი ბიტკოინებით მოვაჭრე საიტი, BTC China, ორი წლით ადრე იყო შექმნილი. „იმ დროისთვის მხოლოდ ორი ადამიანი იყო, რომელიც ამ საქმეს თავისუფალ დროს აკეთებდა“, - ამბობს ლი. მათი საბირჟო მოსაკრებელი 0,3% შეადგენდა, მაგრამ დღეში სულ რაღაც რამდენიმე ასეული გაყიდვა ჰქონდათ. ლიმ მოძებნა დამფუძნებლები, რათა დაერწმუნებინა ისინი, რომ შესაძლოა, ეს რაოდენობა უფრო გაზრდილიყო. აპრილში ის გენერალური დირექტორი გახდა.

მათ საიტის მუშაობა ივნისში განაახლეს და დაიწყეს ვენჩურული კაპიტალის ძებნა. სექტემბერში დაფინანსების პირველი რაუნდი მიიღეს Lightspeed-გან და მოსაკრებელი შეამცირეს. მათ დაიწყეს გამაგიჟებელი ვაჭრობით, რომელსაც ხელს უწყობდა ბიტკოინების უფასო პიარიც, რომელიც რამდენიმე ფაქტმა გააძლიერა. ჯერ FBI-მ დახურა ნარკოტიკული საშუალებებით მოვაჭრე საიტი Silk Road-ი, რომელიც მხოლოდ ბიტკოინებს იღებდა, მერე Baidu-მ გამოაცხადა, რომ უსაფრთხოების სამსახურებისთვის მხოლოდ ბიტკოინებს მიიღებდა, გარდა ამისა, დადებითი გავლენა იქონია ხმებმა აშშ-ის სენატში ციფრულ ვალუტასთან დაკავშირებული მოსმენების შესახებ.

მაგრამ როდესაც ჩინეთის სახალხო ბანკმა უპასუხა იმას, რაც, მისივე თქმით, იყო მომხმარებელთა შემფოთება და დეკემბერში გამოაცხადა, რომ ბიტკოინები არ იყო მიღებული ვალუტა და ის არ უნდა გამოიყენებოდა ბაზარზე, Baidu-მ და სხვა ჩინურმა კომპანიებმა შეწყვიტეს ბიტკოინების მიღება. რადგანაც მასშტაბი

და ხარისხი ამ აკრძალვისა საკმაოდ რეალური იყო, BTC China-ში ბიტკოინის ფასი \$345-მდე შემცირდა.

თავდაპირველად ლიმ ეს განცხადება უმნიშვნელო შეფერხებად ჩათვალია. ჩინეთის მოქალაქეებს კვლავ შეეძლოთ ბიტკოინების საშუალებით ვაჭრობა. BTC China იზიარებდა მთავრობის შემფოთებას ფულის გათეთრების გამო და თავის კლიენტებს ოფიციალურ იდენტიფიკაციას სთხოვდა. ამ სიტუაციის გასაჩივრებლად BTC-მა ასევე აღადგინა საბირჟო მოსაკრებელი, მაგრამ რამდენიმე დღეში მთავრობამ სავაჭრო ბიზნესის გადარჩენის იმედები გაუცრუა, როდესაც გადასახადების გადამრიცხველ კომპანიებს ბიტკოინების ბირჟებთან არაოფიციალურად აუკრძალა მუშაობა. უცრად BTC China-მ და სხვა კომპანიებმა ვეღარ შეძლეს თავიანთი მომხმარებლების ფინანსების იუანებიდან ბიტკოინებში, ან პირიქით, გადახურდავება, - ის, რისთვისაც არსებობდნენ ბირჟები. „ჩვენ შეგვიძლია მხოლოდ ვივარაუდოთ, თუ რა მოხდება, - ამბობს მეწარმე შანჰაიდან ჯეკ უენგი, - ისე ჩანს, რომ ბირჟებს მარწუხებს მოუჭერენ, სანამ ისინი მუშაობას არ შეწყვეტენ“.

ჩინეთის ამ ნაბიჯს პრეცედენტი ჰქონდა. თერთმეტი წლის წინ ჩინურმა ვებგვერდმა, Tencent-მა შექმნა ვირტუალური ფული ონლაინ-თამაშებისთვის - Q Coin-ი. ის იმდენად ღირებულები გახდა რეალურ სამყაროშიც, რომ ბირჟებზე იუანებსა და ოქროსთან ერთად გამოიყენებოდა. 2007 წელს მთავრობამ მათი გამოყენება არალეგალურად გამოაცხადა და Q Coin-ის ღირებულება რეალურ სამყაროში ნულამდე დავიდა.

ჩინეთი კვლავ აძლევს ადამიანებს ბიტკოინებით ანგარიშსწორების უფლებას თავის ქვეყანაში, თუმცა, ვინაიდან მან შეამცირა მისი კონვერტაციის საშუალებები, ის მონოპოლიის ფულის ციფრულ ვარიანტად იქცა, რომლის არსებობას სკეპტიკოსები ყოველთვის უარყოფდნენ. „თუ აუცილებელი იქნება, ჩვენ ავამუშავებთ ბიტკოინების სხვა სერვისებს“, - ამბობს ლი. დეკემბრის ბოლოს კომპანია გეგმავს ბიტკოინების უსაფრთხო ელექტრონული საფულის - Picasso-ს - ამუშავებას. „ეს არ არის დასასრული. ეს, შესაძლოა, ერთი თავის დასასრული იყო, მაგრამ ეს არ არის კომპანიის დასასრული“. **F**

სატელევიზიური ტელევიზია

საქართველოში სატელევიზიო ტელევიზიის მზარდი აუდიტორიისა და სამომავლო პერსპექტივის შესახებ SES-ის ვიცე-პრეზიდენტს, ნორბერტ ჰოლცელს ვესაუბრეთ.

ავტორი: ანა ცხომელიძე

„მაგთისატი“, რომელიც ASTRA-ს თანამგზავრების მეშვეობით მაუწყებლობს, ორი წლის იუბილეს 100 ათასზე მეტი მომხმარებელითა და საკუთარი წარმოების სამი ახალი ციფრული სატელევიზიო არხით შეხვდა.

გარდა ამისა, პარტნიორის, სატელევიზიო ოპერატორის, SES-ის მხარდაჭერით, საქართველოში პირველი DHT ტელევიზია საიუბილევო თარიღისათვის თავის მომხმარებელს უკვე 100-ზე მეტ სტანდარტულ და ექვს მაღალი გარჩევადობის არხს სთავაზობს სხვადასხვა პაკეტის ფარგლებში.

სწორედ SES-ის კუთვნილი სატელევიზიის მიერ მოწოდებული თანამგზავრული მაუწყებლობის საშუალებით ხდება ხელმისაწვდომი „მაგთისატი“ მომსახურება მთელ საქართველოში, მაღალმთიანი რეგიონების ჩათვლით.

„ვფიქრობ, საქართველო ძალიან კარგად არის შემზადებული ციფრული მაუწყებლობისათვის. ქვეყანაში არის IPTV-სა (ინტერნეტტელევიზია) და სატელევიზიო ტელევიზიის შორის არჩევანის შესაძლებლობა; კარგად არის განვითარებული ინფრასტრუქტურა – უკაბელო ინტერნეტი ბევრ ადგილასაა ხელმისაწვდომი, განსაკუთრებით – ქალაქებში. ეს მაფიქრებინებს, რომ ციფრულ მაუწყებლობაზე გადასვლის პროცესი ადვილად წარმართება ტელემაყურებლებისთვისაც და კომპანიებისთვისაც“, – განაცხადა ვეროპის ერთ-ერთი უმსხვილესი თანამგზავრული კომპანიის, SES-ის, ვიცე-პრეზიდენტმა ნორბერტ ჰოლცელმა.

მისი თქმით, „მაგთისატი“ ამ თვალსაზრისით უკვე ძალიან მოგებიანი პოზიცია უკავია ბაზარზე, თუმცა, SES-ი განიხილავს სხვა პარტნიორებთან თანამშრომლობასაც. მეტად სავარაუდოა, რომ ეს თანამშრომლობა ისევ „მაგთისატი“ შუამავლობით

განხორციელდეს.

„იდეალურ შემთხვევაში, ჩვენ გვსურს, რომ ციფრულ მაუწყებლობასთან ერთად მაყურებელთა უმრავლესობა სატელევიზიო გადაერთოს. ამიტომ სავარაუდოა, რომ ახალი პარტნიორების შეძენის შემთხვევაშიც „მაგთისატი“ იქნება დამაკავშირებელი რგოლი, რადგან მასთან უკვე შექმნილი გვაქვს სისტემა, სატელევიზიო სიგნალის განაწილების მექანიზმი“, – დასძინა ჰოლცელმა.

საქართველოში და რეგიონში ციფრული მაუწყებლობის მოხმარების გლობალური ტენდენციებიდან და მოთხოვნებიდან გამომდინარე, 2013 წლის დასასრულს SES-მა „მაგთისატი“ ერთად ექსპლუატაციაში კავშირის აღმავალი ხაზის სადგური გაუშვა. საოპერაციო მოცულობითა და სიმძლავრით ის ერთადერთი სადგურია საქართველოში და ერთ-ერთი ყველაზე დიდი – კავკასიის რეგიონში. ანტენის რადიუსი 6,3 მეტრს აღწევს, კონსტრუქციის წონა კი 6 ტონაზე მეტია.

SES-ის ვიცე-პრეზიდენტი ფიქრობს, რომ ორი წელი, რომელიც საქართველოს ციფრულ მაუწყებლობაზე გადასასვლელად დარჩა, აბსოლუტურად საკმარისია ამ პროცესის მშვიდად წარსამართად.

„მთავარი პოლიტიკური ნებაა“, – მიიჩნევს ჰოლცელმა.

მანამდე კი სატელევიზიო ოპერატორი თავადაც ძლიერდება რეგიონში, ვინაიდან კონკურენცია დიდია.

მარტის დასაწყისში SES-ი ახალ, მძლავრ სატელევიზიო გაუშვებს, რომელიც მთლიანად რეგიონის მომხმარებლებზეა გათვლილი. ASTRA 5B გაზრდის SES-ის ტრანსპონდერის სიმძლავრესა და გეოგრაფიულ არეალს აღმოსავლეთ ვეროპის ქვეყნებში, სამხრეთ კავკასიის ჩათვლით.

„ამ სატელევიზიო გაშვება საქართველოს, რომელიც რეგიონში ერთ-ერთი ლიდერია, კარგ ეკონომიკურ სიტუაციაში აყენებს“, – მიიჩნევს SES-ის ვიცე-პრეზიდენტი.

მისი თქმით, თუ შევადარებთ ზედა სახმელეთო მაუწყებლობის ხარჯებს სატელევიზიო მაუწყებლობისას, პროპორცია 80/20-ია, რადგან ის რესურსი, რომელიც ზედა სახმელეთო მაუწყებლობის შემთხვევაში სჭირდება მოსახლეობის 20 პროცენტის სატელევიზიო სიგნალით უზრუნველყოფას, სატელევიზიო მაუწყებლობის შემთხვევაში, 80 პროცენტის უზრუნველყოფას ჰყოფნის. სწორედ ამიტომ მიაჩნია ჰოლცელს, რომ, ასეთი ძლიერი სატელევიზიო შესაძლებლობიდან გამომდინარე, საქართველო რესურსების ოპტიმიზაციას წარმატებით მოახდენს, განსაკუთრებით იმ პირობებში, როცა ციფრულ მაუწყებლობაზე გადასვლის პროცესი სწორედ ახლა იწყება. **F**



გამოიწერეთ ყოველთვიური შურნალი

Forbes ^{GEORGIA} ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

შურნალის ბეჭდური და ელექტრონული ვერსიების კლასტიკური ბარათით გამოწერა უკვე შესაძლებელია ჩვენი განახლებული ვებგვერდიდან:

www.forbes.ge/subscribe

ბეჭდური ვერსია:

6 თვე – 36 ლარი, 12 თვე – 72 ლარი

ელექტრონული ვერსია:

3 თვე – 11 ლარი, 6 თვე – 21 ლარი, 12 თვე – 42 ლარი

შურნალის გამოწერა ასევე შეგიძლიათ TBC ბანკის ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners.

ბანკის კოდი: TBCBGE 22.

ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 0001

ს.კ. 404408690.

ან

ან TBC Pay Box-დან

(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)



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



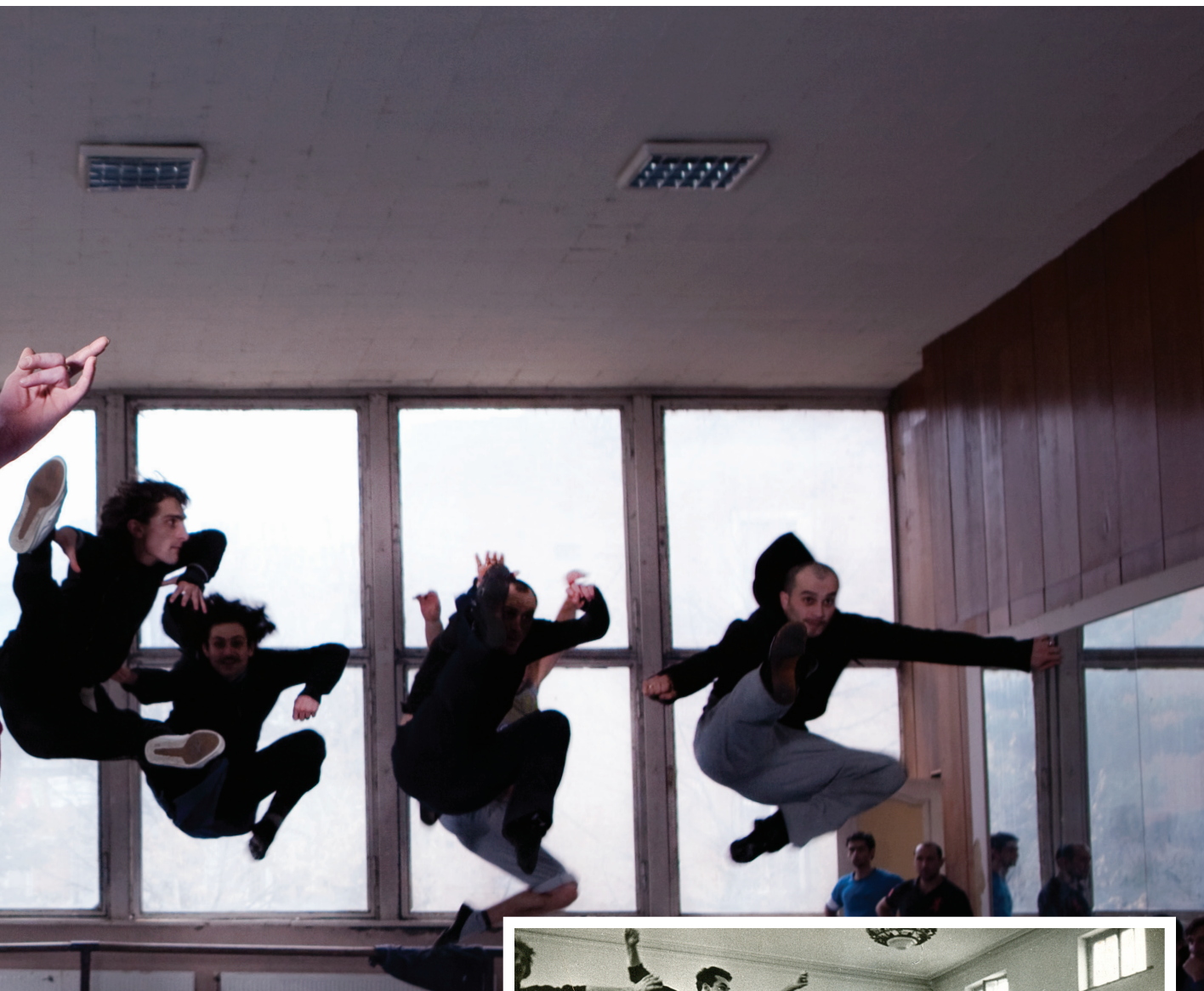
სუხიშვილები

შოუ, ბიზნესი, პატრიოტიზმი და ის, რასაც სიტყვებით ვერ გადმოსცემ.

ავტორი: ანა მაყაშვილი

როსა 2011 წელს ჩვენი დროის ერთ-ერთი გენიუსი, სტივ ჯობსი გარდაიცვალა, მისმა კოლეგამ (Ethernet-ის თანაგამომგონებელმა), ბობ მეტკალფმა, მასზე ასეთი რამ თქვა: კომპიუტერულ ინდუსტრიაში სტივის უდიდესი დამსახურება ის იყო, რომ კომპიუტერი ნერდებს გამოაცალა ხელიდან და ხალხს მისცაო.

სულ სხვა სფეროში, მაგრამ პრაქტიკულად ასეთივე რევოლუციური ნაბიჯი გადადგეს გასული საუკუნის პირველ ნახევარში, საქართველოში, ილიკო სუხიშვილმა და ნინო რამიშ-



ვიღმა: მათ ფოლკლორული ცეკვები თანამედროვე ადამიანებისთვის მისაღებ ფორმებამდე მიიყვანეს; ისეთი სახე მისცეს ეთნიკურ ცეკვებს, რომ მათ არა მარტო ეთნოგრაფებში, არამედ ხალხშიც გამოეწვია აღტაცება.

კიდევ ერთი პარალელი რომ გავავლოთ, ეს ისეთივე მნიშვნელოვანი ისტორიული მოვლენაა, როგორც გერმანელი ძმების, გრიმების ღვაწლი კაცობრიობის წინაშე, რომელთაც მე-19 საუკუნეში ფოლკლორული თქმულებები მოაგროვეს, კარგად შეისწავლეს, გასაგებ ენაზე დაწერეს და შედეგად, ისეთი ზღაპრე-

ნინო რამიშვილი რეპეტიციებზე.

ბის უკვდავყოფას შეუწყვეს ხელი, როგორც სუპერპოპულარული „კონკია“, „თოვლის დედოფალი“ ან თანამედროვე ბავშვების უსაყვარლესი „რაპუნცელია“ (ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ, „დისნიმ“ პირველად 2010 წელს აქცია ანიმაციად).

ამავე გზით, ილიკო სუხიშვილმა და ნინო რამიშვილმა გადაარჩინეს და შეინარჩუნეს ის, რაც დღეს ქართველისთვის იდენტობის განუყოფელ ნაწილსა და სიამაყის საგანს წარმოადგენს: ქართული ცეკვა.

დღეს საქართველოში არავინ მოიძებნება, ვინც „სუხიშვილები“ არ იცის, მაგრამ ალბათ ცოტა თუ დაფიქრებულა, რომ თუ არა ილიკოსა და ნინოს ძალისხმევა 1930-1940-იან წლებში, ძნელი სათქმელია, რა ბედი ეწოდა ამ საამაყო ეროვნულ ფენომენს - ქართულ ცეკვას, რადგან იმ პერიოდის საქართველოში საცეკვაო ხელოვნება საგრძნობლად მივიწყებული იყო. აი, ისევე, როგორც მე-19 საუკუნის ინგლისში მივიწყებას ეძლეოდა საშობაო ტრადიციები და რომ არა დიდი მწერლის, ჩარლზ დიკენსის საშობაო ნოველა, „საშობაო სიმღერა“, შესაძლოა, ევროპაში სულაც არ ყოფილიყო შობა ისეთი მოვლენა, როგორც დღეს არის (ამიტომაცაა, რომ ეს ნოველა საპატიო ადგილს იკავებს იმ 50 წიგნს შორის, რომლებმაც სამყარო შეცვალა).

„და დღეს ჩვენ მივიღეთ ის, რომ განურჩევლად ასაკისა, ყველა ბავშვი მონდომებულია და უნდა ცეკვის სწავლა; თუ არა პროფესიად ქცევა, თავისთვის მაინც რომ იცოდეს თავისი ეროვნული ცეკვები. მე ამაში კიდევ ერთხელ ვხედავ ნინოს და ილიკოს დათესილ მარცვალს“, - ამბობს ამ უკანასკნელთა შვილიშვილი, საქართველოს ეროვნული ბალეტის დირექტორი, ნინო სუხიშვილი, ოღონდ „მე ამას ყოველგვარი მორიდების გარეშე ვამბობ, პირიქით - სიამაყით. ეს არის ძალიან დიდი რამე, გმირობის ტოლფასი, და ეს ნამდვილად ნინოს და ილიკოს დამსახურებაა და მე მიხარია და ვგრძნობ დიდ პასუხისმგებლობას, რომ ეს საქმე გავაგრძელო“.

ძნელია არ გიხაროდეს და არ გეამაყებოდეს.

შოუბიზნესი

„ეს უნიკალური შოუა. მე მსოფლიოში არსად, არც ერთ ქვეყანაში არ გამიგია, რომ ერთი და იგივე შოუ 70 წელზე მეტი, დღემდე მოთხოვნადი იყოს. დღესაც, მაგალითად, როცა ასეთი ამბავი ხდება უკრაინაში, 42 კონცერტი უკვე დაგეგმილია და თითქმის ყველა ბილეთი გაყიდული, - ამბობს ნინო და კარგად იცის, რომ ეს მხოლოდ შოუს დამსახურება არაა, ანუ იცის, რომ შოუ ბიზნესის გარეშე ვერ იარსებებს. „მნიშვნელობა

მათ ფოლკლორული ცეკვები თანამედროვე ადამიანებისთვის მისაღებ ფორმებამდე მიიყვანეს; ისეთი სახე მისცეს ეთნიკურ ცეკვებს, რომ მათ არა მარტო ეთნოგრაფებში, არამედ ხალხშიც გამოეწვია ალტაცება.

არა აქვს, რას ყიდი - კონცერტს, კვების პროდუქტს თუ რაღაც საგანს. მთავარია, რომ სწორად გაყიდო. ამიტომ, ყველაზე მნიშვნელოვანია, მოლაპარაკებას როგორ წაიყვან, რას დადებ მოლაპარაკების მაგიდაზე და იქიდან რას მიიღებ“.

ესეც „სუხიშვილების“ უნიკალურობაზე მეტყველებს, მით უფრო ქვეყანაში, სადაც შოუბიზნესმა ვერა და ვერ მოიკიდა ფეხი, მიუხედავად იმისა, რომ ადგილობრივი შოუბიზნესის შესახებ ხშირად იმართება „ცხარე“ სატელევიზიო ტოქშოუები, რომლებიც მთავრდება ხოლმე რომელიმე ადგილობრივი მომღერლის ბიზნესკრახისთვის განწირული, შოუს ელემენტებს მოკლებული ლირიკულ-სასიყვარულო სიმღერის პრემიერით.

სწორედ შოუსა და ბიზნესის წარმატებული სინთეზის, სხვა სიტყვებით, ილიკო სუხიშვილისა და ნინო რამიშვილის უდიდესი ნიჭიერების შედეგია ის, რომ მათ „ფაქტობრივად, არაფრისგან შექმნეს ისეთი პროდუქტი, რომელიც დღემდე არარჩვეულად იყიდება და დღემდე მოთხოვნადია“. ნინო და ილიკო „ძალიან კარგად გრძნობდნენ, რა სჭირდება მსოფლიოს. რასაკვირველია, ფოლკლორზე დაყრდნობა ძალიან მნიშვნელოვანი იყო; მე ვთვლი, რომ ქართველებს - არამარტო ცეკვაში - უნიკალური ტრადიციები გვაქვს, მაგრამ ამის სწორად გამოყენება და მსოფლიო ბაზრისთვის მარკეტინგულად სწორად მიწოდებაა აუცილებელი“. - ის, რასაც ილიკომ და ნინომ წარმატებით გაართვეს თავი. „გარდა იმისა, რომ უნიჭიერესი ქორეოგრაფები და მოცეკვავეები იყვნენ ილიკო და ნინო, ილიკო სუხიშვილს ამავე დროს ჰქონდა კომერციის უტყუარი წინათგრძნობა. პროდიუსერი იყო. თავის დროს ალბათ ერთი საუკუნით გაასწრო. 50-იან წლებში მსოფლიო პროდიუსერებს იქით ასწავლიდა, როგორ უნდა გაკეთებულიყო რეკლამა“.

სხვათა შორის, ილიკო სუხიშვილს თურმე დამთავრებულიც ჰქონდა ფაკულტეტი, სახელად „სადირექტორო“, „რაც ალბათ დღევანდელი ბიზნესმენეჯმენტია. ასეა თუ ისე, მან ზუსტად იცოდა, როგორ წარემართა საქმე“.

საქმე, ზუსტად იმავე სტილში, შემდეგ ილიკო სუხიშვილისა

და ნინო რამიშვილის შვილმა (გნებავთ, ილიკო და ნინო სუხიშვილების მამამ) თენგიზმა გააგრძელა, რომელსაც ყველაზე ცუდ პერიოდში მოუწია მუშაობა - მაშინ, როცა საქართველო საბჭოთა კავშირიდან გამოვიდა და დამოუკიდებლობა მოიპოვა. „ეს ანსამბლის ისტორიაშიც ყველაზე მძიმე პერიოდი იყო, აი, ის გარდამავალი ეტაპი, როცა საქართველო საბაზრო ეკონომიკაზე იწყებდა გადასვლას. გასტროლები უცებ გაჩერდა, სისტემა შეიცვალა, აბონემენტური სისტემა აღარ მუშაობდა, უკვე უნდა გაეყვიდა კონცერტი, უნდა მოგეზოვებოდა მაყურებელი,

ნინო რამიშვილი და ილიკო სუხიშვილი, 1970-იანი წლები.



რეკლამა უნდა გაგვეკეთებინა“. ახალ სისტემაზე გადასვლა და ყველაფრის შენარჩუნება რთული იყო, მაგრამ თენგიზ სუხიშვილმა ეს შეძლო.

„და როგორც ილიკო იყო თავისი კომპანიის PR-ი, მერე – თენგიზი, დღეს მე და ილიკოც (უმცროსი) ამ სისტემით ვაგრძელებთ მუშაობას“.

დღეს ეს მხარე – პროდიუსერულ-ადმინისტრაციულ-მენეჯერული – უფრო ნინოს ევალება: „საგასტროლო ტურნეებს ვგეგმავ, მოლაპარაკებებს ვაწარმოებ, ხელშეკრულებებს ვაფორმებ“. მისი ძმა, ილიკო, რომელიც ანსამბლის სამხატვრო ხელმძღვანელია, „უფრო დარბაზში შემოქმედებითად ქმნის ცეკვებს, მუშაობს მუსიკაზე“. თუმცა ძმას ნინოც ეხმარება შემოქმედებითად: ილიკოს პროგრამებისთვის კოსტიუმებს ის ქმნის. „იდეები უფრო ილიკოს მოსდის, თუმცა მეც ვთავაზობ ხოლმე რაღაც იდეებს... როცა რაღაც კოსტიუმს ქმნი, მერე ეს კოსტიუმი ხანდახან თავის ცეკვასაც გკარნახობს“. ნინოს სამხატვრო აკადემია აქვს დამთავრებული და სწორედ „კოსტიუმების დიზაინერად მოვედი ძალიან დიდი ხნის წინ ანსამბლში, ეს იყო ჩემი პირველი საფეხური ამ ოჯახურ კომპანიაში – სცენოგრაფია. მეხებოდა განათება, კოსტიუმები, გაფორმება“. შემდეგ ცეკვაშიც მოსინჯა თავი: „10 თუ 12 წელი სცენაზე გავატარე“, მაგრამ პარალელურად ბიზნესსაქმიანობასაც ეწეოდა, „ვეხმარებოდი ძამას ამაში და მაინც უფრო ოფისში იყო ჩემი სამუშაო“. ამბობს, რომ მისთვის თავიდან არც ისე ადვილი იყო ეს საქმე, რადგან „არ მაქვს არც ბიზნესმენჯემენტრი დამთავრებული და არც სადირექტორო, მაგრამ მე წლები ვიმუშავე ბაბუასა და ბებიას გვერდით, მერე მამასთან და, მგონი, ბევრად მეტი მივიღე, ვიდრე ჰარვარდში რომ დამემთავრებინა family business management-ის ფაკულტეტი. აქვთ თურმე ასეთი“.

ამ ყველაფერში ინტუიცია ეხმარება: „ინტუიციას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს. პირადად მე, ძალიან ხშირად ვმუშაობ აბსოლუტური ინტუიციით და არ მღალატობს ხოლმე. ცოდნის

გარდა, ბიზნესში ინტუიცია აუცილებელია და ასეთი მიდგომა უმეტესად ამართლებს“.

ალბათ გარკვეულწილად ამ „ინტუიციის“ შედეგი იყო, რომ თავის დროზე უფროსი ილიკო და ნინო ასე კარგად უწყობდნენ ფეხს მსოფლიო მოთხოვნებს, ხვეწდნენ და ართულებდნენ ცეკვებს: „ის ტრადიციული, კლასიკური პროგრამა, დღეს რომ არის, ასეთი კი არ იყო 40-იან წლებშიც! ბევრად უფრო პრიმიტიული იყო. თავიანთი შექმნილი ნინომ და ილიკომ თვითონვე განავითარეს, დახვეწეს, ტემპს აუჩქარეს, იღეთები გაართულეს ისე, რომ ამ ცეკვებს დღემდე შეუძლია ადფროთოვანების გამოწვევა. 30-იანი წლებიდან მოყოლებული, სულ იცვლებოდა, 60-იანებში სულ სხვანაირი იყო, 80-იანებში – კიდევ უფრო განსხვავებული და ა.შ.“.

და დღესაც, ზუსტად ამ სისტემით, აგრძელებენ უმცროსი ილიკო და ნინო მუშაობას, ანუ რაღაცას ცვლიან, ამატებენ, ართულებენ. თუმცა შთაგონების წყაროდ მათთვის მაინც ეროვნული ფოლკლორი რჩება. „მაგალითად, როცა ილიკო რაღაც ახალს ქმნის, არავითარ დადგმებს არ უყურებს. ჩვენი შთაგონების წყარო მაინც ფოლკლორია. ხუმრობით ამას „იღეთების საწყობს“ ვეძახით, ერთი-ორი იღეთიდან ახალი ცეკვა იქარგება. ეს ფოლკ-მარცვალი თანამედროვე ცეკვაშიც კი ძლიერია. ხშირად ვამბობ, რომ ეს უძირო სკივრივითაა, რომელიც სულ შეგიძლია გახსნა და ამოიღო ახალი და ახალი იდეები“.

ამ „ინტუიციის“ შედეგია დღემდე ძალიან პოპულარული და კომერციულად წარმატებული „ასა“, რომლის პრემიერა პირველად 2002 წელს შედგა. შოუებთან ერთად, გამოსცეს „ასას“ CD-ი და DVD-ი, „ესეც სწორი მარკეტინგული გათვლა აღმოჩნდა,

რალაც ისეთი, რასაც წლის ბოლოს შეუძლია, კომპანია მოგებაზე გაიყვანოს". თუმცა, „დედეს „ასა“ უფრო კორპორაციული საღამოებისთვის მუშაობს, რადგან ნაკლები მოცუვება საჭირო და ყველაზე შეიძლება, იცეკვო. ამიტომ დიდ სცენებზე უკვე იშვიათად გავაქვს, საზღვარგარეთ უფრო ჩვენს ახალ პროგრამას, „ჯუთას“, „ზეკარს“ წარვადგენთ“.

ამავე „ინტუიციის“ შედეგია ახალი პროექტც, „რამიშვილები“, რომლის პრემიერა 2013 წლის დეკემბრის ბოლოს გაიმართა. „რვა სპექტაკლი ჩავატარეთ სრული ანშლაგით და აქედან გამომდინარე, როგორც მოცუვებებისთვის, ისე კომპანიისთვის მოგებიანი აღმოჩნდა. CD-ისა და DVD-ის გამოშვებაც იგეგმება“. თანაც „რამიშვილები“ ყველა კლასიკური თუ არაკლასიკური პროგრამისგან განსხვავებული, სრულიად თანამედროვე ცეკვა და სკეპტიკოსმა შეიძლება, მისი საზღვარგარეთული წარმატება კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენოს, რადგან იქ ბევრი ჰყავს ამ ჟანრს კონკურენტი. მაგრამ „უკვე არის დაინტერესება“: პრემიერაზე სხვადასხვა ქვეყნიდან პროდიუსერები ჩამოვიდნენ და ამ პროექტის გატანის სურვილიც უკვე გამოითქვა. გარდა ამისა, „ძალიან ხშირად გვქონდა მოწვევა იტალიიდან, გერმანიიდან, გამოვსულიყავით თანამედროვე ცეკვის ფესტივალებზე. ამანაც იმოქმედა. არის მოთხოვნა თანამედროვე სპექტაკლზე და უკვე შეგვიძლია, ესეც წარვადგინოთ“. თუმცა, თვლიან, რომ ჯერ კი-

დედ უნდა შეჰმატონ რალაცები, დახვეწონ, საქართველოში კიდევ ჩაატარონ კონცერტები და მერე გადაწყვიტონ.

კომერციული პროექტების რიცხვშია ცეკვის სკოლა-სტუდიაც, სადაც „სხვადასხვა ასაკის ბევრი ბავშვი დადის, ბევრი ჯგუფია და, რასაკვირველია, ამასაც მოაქვს კარგი შემოსავალი, რაც, ცხადია, დასს ეხმარება. ხელშეკრულება დადებული დასსა და ჩვენს სტუდიას შორის და ხშირად სტუდიის შემოსავლით კომუნალურ გადასახადებს ვიხდით“. კომერციულია მუსიკალური დისკები და ვიდეოჩანაწერებაც; აქვთ თავიანთი ინტერნეტ-ლევიზია; უშვებენ სუვენირებს – მაისურებს, ჭიქებს, ქუდებს, რაც, ძირითადად, ან სარეკლამო რიგდება ან კონცერტების დროს იყიდება; გამოცემული აქვთ წიგნები: სუხიშვილების ანსამბლის ისტორია, „ქართული ნაციონალური ბალეტი“ (5000-ტირაჟიანი წიგნი მთლიანად გაიყიდა, თუმცა ნინო აპირებს საიუბილეო წელს ისევ გამოსცეს), ილიკო სუხიშვილის მემუარები და პირადად ნინოს გამოცემული „უდიდესი მხატვრის, ანსამბლის სცენოგრაფის, ბატონი სოლიკო ვირსალაძის კოსტიუმების ალბომი“. თუმცა, წიგნების შემთხვევაში, კომერციის გარდა, საქმე ნინოს პოლიგრაფიით გატაცებასთანაც ვვაქვს: „ეს ჩემი ჰობია, ძალიან მიყვარს პოლიგრაფია. ანსამბლისთვის ვებჭდავ მაქსიმალურად ბევრ პროგრამას, ბუკლეტს, აფიშას, კალენდარს... ეს უფრო სასაჩუქრედ კეთდება, უფრო სარეკლამო კომპანიის ნაწილია“.



ზემოთ მარცხნივ: ნინო რამიშვილი და ილიკო სუხიშვილი ლედი კლემენტინ ჩერჩილთან ერთად. **ზემოთ მარჯვნივ:** ილიკო სუხიშვილი ჯავაშარლალ ნერუსა და ინდირა განდისთან ერთად.



ქვემოთ მარცხნივ: ილიკო სუხიშვილი და სერჟ ლიფარი. **ქვემოთ მარჯვნივ:** პელე და ილიკო სუხიშვილი.

ფოტო: სუხიშვილი/არქივი

არაერთი კომერციული პროექტის მიუხედავად, ნინო სუხიშვილს მიანიჭია, რომ შემოსავლის ყველაზე კარგი წყარო კონცერტებია – როგორც ადგილობრივი, ისე გასტროლები. მაგრამ პირველსა და მეორეს შორის ბევრი ტექნიკური სხვაობაა: „საქართველოში ჩვენი პროდიუსერები ჩვენ თვითონვე ვართ. სპონსორი იშვიათად თუ გამოჩნდება, ისიც – არასაკმარისი თანხით. ამიტომ

აქ ხარჯების დაფარვა უკვე საღაროდან გვიწევს – თეატრის იჯარები, რეკლამა, გახმოვანება, განათება, უამრავი ტექნიკური საკითხია, რასაც მოლიანად საღაროთი ვისტუმრებთ“.

საქართველოს გარეთ კი პირადი კონტაქტები აქვთ: „თითქმის ყველა ქვეყანაში ჩვენი პროდიუსერები გვყავს – საპროდიუსერო სააგენტოები, ფირმები ან იმპრესარიოები, რომლებიც ამ ყველაფერს აწესრიგებენ. აკეთებენ პროექტს და ამ პროექტს თავად ყიდნიან. სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა სისტემაა. არის ხოლმე, რომ ერთი სააგენტო რამდენიმე ქვეყანას ფარავს; მაგალითად, ბალკანეთის ნახევარკუნძულზე ერთი სააგენტოა, რომელიც ფარავს ბულგარეთს, რუმინეთს, სერბეთს და ა.შ. უკრაინული სააგენტო, მაგალითად, ფარავს მოლდავეთს, ბელორუსს და ა.შ., ხანდახან – ბალტიისპირეთსაც“. ქვეყნების მიხედვით განსხვავდება ანაზღაურებაც. „ზოგან უკეთესი პირობებია, ზოგან – უარესი“. ასე, მაგალითად, დასი ხშირად არა საღაროს, არამედ წინასწარ განსაზღვრული ჰონორარისთვის მუშაობს. „ეს ხელშეკრულების საკითხია. „საღაროზე მუშაობა“, რასაკვირველია, ხანდახან უკეთესია, მაგრამ ბევრი პროდიუსერი ამას არ თანხმდება, რადგან ის ისედაც იხდის გზას, სასტუმროს, თეატრის იჯარას, რეკლამას და ჯამში ძვირად ღირებული პროექტი გამოდის. ამიტომ კონცერტს ერთჯერადი ფიქსირებული ჰონორარისთვის ვატარებთ. ერთი სიტყვით, ეს მოლაპარაკებების საგანია. თუ ვერ მოვახერხებ კონცერტის კარგად გაყიდვას, მაშინ მირჩვენია, დღიური ანაზღაურებისთვის ვიმუშაოთ. მაგალითად, იაპონიაში ისეთი მაღალია დღიური ანაზღაურება, რომ შეიძლება, ჰონორარზე მეტი გამოვიდეს. ეს კარგია, მით უმეტეს, როცა მოცუკვავე ერთი ან ორი თვე იმყოფება გასტროლებზე და დღიური ანაზღაურება აქვს“.

გაანინა წელიწადსაც: „ხანდახან კარგ მოგებას წერს კომპანია, ხანდახან ნაკლებს, ისევე, როგორც ყველა ბიზნესი“.

და როცა „კომპანიას კარგი მოგება აქვს, ვრიცხავთ ჩვენს საქველმოქმედო ფონდში, რომელიც თენგიზ სუხიშვილის სახელობისაა, თუმცა, სამწუხაროდ, ბევრი არ გამოდის ხოლმე“.

ფული იხარჯება, ასევე, განათლებაში: „რაშიც ყველაზე მეტ ფულს ვხარჯავ, ეს მომავალი თაობის განათლებაა და მიმიჩნია, რომ ძალიან სწორი და მნიშვნელოვანი დაბანდება“.

„რაშიც ყველაზე მეტ ფულს ვხარჯავ, ეს მომავალი თაობის განათლებაა და მიმიჩნია, რომ ძალიან სწორი და მნიშვნელოვანი დაბანდება“.

და ცხადია, ფული იხარჯება „ყველაზე მთავარში, რასაც სუხიშვილების ანსამბლი ჰქვია“. ამ ფულით იკვრება კოსტიუმები, იფარება სხვადასხვა ხარჯი... ნინოსთვის თანამშრომლების კეთილდღეობა ძალიან მნიშვნელოვანია, „ეს ერთი დიდი ოჯახია, სადაც თავს ყველა მის წევრად, „სუხიშვილად“ თვლის“. ამიტომ „ყველანიარად ვცდილობთ, რომ ჩვენს მოცუკვავეებს ფინანსური

მხარე მოგვარებული ჰქონდეთ. როცა ოჯახი გყავს, მართო ხელფასით ვერ იარსებებ... მით უმეტეს, 60%. მეტი თუ არა, ჩვენთან რაიონიდან არის ჩამოსული, რომელმაც ბინის ქირაც უნდა გადაიხადოს და, ბუნებრივია, მართო ხელფასით შეუძლებელია არსებობა“. და სწორედ ამიტომაც, რომ ნინო სუხიშვილი ხშირად რაღაცებს არ რისკავს: „არ მივდივარ რისკზე, რადგან ძალიან ბევრი ხალხი მიდგას უკან, მოცუკვავეები თავიანთი ოჯახებით. უფრო პატარა ჯგუფი რომ მყავდეს, უფრო გავრისკავდი“.

მოკლედ, რთული მისიაა: „თან უნდა განვითარდეს შემოქმედებითად და თან არსებობის საშუალებაც უნდა გქონდეს – მოცუკვავესაც და კომპანიასაც“.

ამას წარმატებით ართმევენ თავს. „ნამდვილად უკეთესი იქნებოდა, რომ კიდევ უფრო წარმატებული იყოს, მაგრამ ყველაფერი შედარებითია“. მაგალითად, თუ შევადარებთ საქართველოსხელა ქვეყნისთვის ოდნავ უხერხულად მომრავლებულ სახელმწიფო საცეკვაო ანსამბლებს, მაშინ „ძალიან წარმატებულია, მაგრამ უფრო დიდ კომპანიებს რომ შევადაროთ, მაგალითად, Microsoft-ს ან Apple-ს, რასაკვირველია, არაა წარმატებული“.

და აქვე იმასაც გეტყვით, რომ „სუხიშვილები“ ნებისმიერ კომერციულ საქმიანობას შპს „სუხიშვილები“ სახელით აწარმოებენ. ახლა უკვე შპს „რამიშვილებიც“ დაარეგისტრირეს.

სახელმწიფო დასი და საოჯახო ბიზნესი

შპს ზემოთ ტყუილად არ გვიხსენებია. საქმე ისაა – იურიდიული ტერმინები რომ გამოვიყენოთ – „სუხიშვილები“ სსიპ-საც (საჯარო სამართლის იურიდიულ პირს), ანუ სახელმწიფო ანსამბლს წარმოადგენენ. ეს სტატუსი, ძირითადად, იმას ნიშნავს, რომ სახელმწიფო თუ სთხოვს ამა თუ იმ ღონისძიებაზე გამოსვლას, უნდა გამოვიდნენ. თორემ რაც შეეხება საკონცერტო პროგრამებსა და გასტროლებს, „ეს პირადი კონტაქტებით ხდება, გასტროლების მოწყობაში სახელმწიფო არასდროს გვეხმარება, საგასტროლო გრაფიკი სახელმწიფოს მხრიდან არ დგება, კულტურის სამინისტრო ამაში მონაწილეობას არ იღებს, გარდა იმისა, როცა საქართველოს კულტურის დღეები ეწყობა სადმე, სადაც ჩვენ, პრინციპში,

„კომუნისტების დროს ერთგვარ მთავარ ღირებულებად ხალხურობა ითვლებოდა, ხალხური შემოქმედება ძალიან მხარდაჭერილი იყო, განსაკუთრებით მაშინდელი ნომენკლატურის წევრების მიერ. ამიტომ ნინომ და ილიკომ ბევრი თავისი შექმნილი და მოგონილი ხალხურად გამოაცხადეს“.

იშვიათად გვეძახიან. კოსტიუმების შეკვრა, პროგრამების შექმნა და განახლება სახელმწიფოსგან არ ფინანსდება“.

თუმცა სახელმწიფო სტატუსს ერთი პრაქტიკული უპირატესობა მოაქვს: წლიური ბიუჯეტი, 960 ათასი ლარი, რომელიც მხოლოდ კომპანიის თანამშრომელთა ხელფასებზე ნაწილდება. ამჟამად კომპანიაში 85 ადამიანია დასაქმებული (ტექნიკური პერსონალით დაწყებული, სოლისტებით დამთავრებული). ცოტა ხნის წინ 99 ჰყავდათ, მაგრამ შეამცირეს, „სამწუხაროდ. მაგრამ სხვა გამოსავალი არ მქონდა. ეს ხელფასების გაზრდის მიზნით გავაკეთეთ“. ადრე ოთხი სახის ხელფასს გასცემდნენ, ახლა კი ორნაირი ხელფასი დატოვეს, რის შედეგადაც საშუალო ხელფასი 875 ლარს შეადგენს. უმაღლესი (სოლისტის) ხელფასი 1000 ლარია, რიგითი მოცეკვავის - 875.

ნინოს მიაჩნია, რომ სახელმწიფოს მიერ ხელფასებისთვის გამოყოფილი ბიუჯეტი მაინც დიდი შეღავათია: „არაა პატარა თანხა, თუმცა დიდი კომპანიისთვის ნამდვილად არაა ბევრი - მართლაც სახელმწიფო ბიუჯეტზე რომ ვიყო, ვერ ვიარსებებდი. მაგრამ სტაბილური ხელფასი მოცეკვავებს ძალიან ეხმარება: კონცერტი არის თუ არა, გასტროლებზე მიდიან თუ არა, ყოველთვიური ხელფასი მაინც აქვთ“. ეს სტაბილური ხელფასი, კომერციულ მოგებასთან ერთად, „გვამღებს საშუალებას, რომ ამდენი წელი ასეთ დონეზე ვიყოთ და არ გაქრეს ჩვენ მიმართ ინტერესი. სულ არის გასტროლი, სულ არის მოთხოვნა, სულ არის თვეებზე გაწერილი გრაფიკი“.

ანსამბლის სახელმწიფო საკუთრებაში გადაცემა ილიკო სუხიშვილისა და ნინო რამიშვილის პრაგმატული გადაწყვეტილება იყო, რადგან საბჭოთა კავშირის დროს დასი სხვაგვარად ვერ იარსებებდა. შესაბამისად, ანსამბლის ოფიციალურ იუბილედ 1945 წლის 11 ივნისი ითვლება - დღე, როცა მას სახელმწიფო სტატუსი მიენიჭა. სინამდვილეში კი ანსამბლი უკვე 30-იანი წლებიდან არსებობდა, „ფაქტობრივად, გაგანია საბჭოთა კავშირში კერძო კომპანიად არსებობდნენ“, მაგრამ „დიდი გაჭირვებით“.

მეორე მსოფლიო ომის დროს, როგორც ვიცი, პურის წიგნაკებიც კი არ ჰქონდათ, რადგან მოცეკვავეები, მუსიკოსები, ილიკო და ნინო ოფიციალურად არ მუშაობდნენ. ძალიან გაუჭირდათ. ამიტომ ილიკო სუხიშვილმა უამრავი იშრომა, რომ სახელმწიფო სტატუსი მიეღო. დღეს ეს შეიძლება, შეცდომად ჩაითვალოს, მაგრამ იმ დროს გადარჩენის ერთადერთი შანსი იყო“.

ეს ნაბიჯი, ცხადია, ილიკოსა და ნინოს გარკვეულ დათმობებზე დაუჯდათ. დასის გადასარჩენად, მათ, პრაქტიკულად, შეგნებულად თქვეს უარი ავტორობაზე. „იმ პერიოდში, კომუნისტების დროს, ერთგვარ მთავარ ღირებულებად ხალხურობა ითვლებოდა, ხალხური შემოქმედება ძალიან მხარდაჭერილი იყო, განსაკუთრებით მაშინდელი ნომენკლატურის წევრების მიერ. ამიტომ ნინომ და ილიკომ ბევრი თავისი შექმნილი და მოგონილი ხალხურად გამოაცხადეს“.

და დღეს უკვე ითვლება, რომ ეს ცეკვები და ილეუები „კლასიკურია, ხალხურია. თუმცა ასე არ არის. მათი შექმნილი პროგრამა, რასაკვირველია, ტრადიციულ საფუძველს ემყარება, ძირი ხალხური აქვს, მაგრამ ეს იყო აბსოლუტურად თავისუფალი ქორეოგრაფიის ნაყოფი, ნამდვილი თავისუფალი იდეები. ბევრი, ბევრი ცეკვა მათი მოგონილია. ბევრმა, შეიძლება, იცის უკვე, მაგრამ ბევრმა არა, რომ ცეკვა „სამაია“ მოგონილია, „ხანჯლური“, „ხვესურული“, „ნარნარი“, „მხედრული“ და რომელი ერთი ჩამოვთვალო. გავიდა დრო, არც ისე ბევრი, ნახევარი საუკუნე, და დღეს ეს ცეკვები ხალხურად, კლასიკად ითვლება. და დღეს ჩვენ გვეუბნებიან, რომ ეს არის ტრადიციული და უნდა დავიცვათ!“ თუმცა, როგორც ხდება ხოლმე, „თავდამსხმელი ნინოს და ილიკოსაც ბევრი ჰყავდა მაშინ“.

ასეა თუ ისე, ნინო სუხიშვილს დღეს მაინც ეამაყება, ნაციონალურ ანსამბლს რომ წარმოადგენს. მართალია, სუხიშვილების გასტროლებს სახელმწიფო არ აფინანსებს და სახელმწიფო დასი ქვეყნის სახელით მხოლოდ საკუთარი ძალისხმევითა და პირადი კონტაქტების საშუალებით გადის მსოფლიოში, მაგრამ ნინოსთვის ამას „არა აქვს მნიშვნელობა. ეს უკვე პატრიოტული მომენტია. ვთვლით, რომ ჩვენი ქვეყნის ხელოვნება გავაქვს მთელ მსოფლიოში და ისტორიულად ეს ყოველთვის ასე იყო“. მას, როგორც პატრიოტს, ეამაყება, რომ საქართველოს წარმოადგენს. ჩვენ ერის განძად გვთვლიან. ამას ორმაგი დატვირთვა აქვს: თან სახელმწიფო დასია, ქვეყნის სახეა და თან საოჯახო ბიზნესი“.

და ორმაგი პასუხისმგებლობაც არის. ოჯახის მომენტი კი დამატებითი სტიმულია და ალბათ მაინც გადაწყვეტი: „მხოლოდ სახელმწიფო ანსამბლი რომ ვიყოთ და არა საოჯახო, ალბათ ასეთი წარმატებულები არ ვიქნებოდით“.

სუხიშვილები - შეუფასებელი ბრენდი

სუხიშვილი - დღეს ეს ისეთივე ბრენდია, როგორც, მაგალითად, სახელგანთქმული ავტომობილების მწარმოებელი

ამერიკული კომპანია (და ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული საოჯახო ბიზნესი), „ფორდი“. ეს უკანასკნელიც, კომპანიის დამაარსებლის, ჰენრის, გვარია, რომლის საქმესაც დღეს მისი შთამომავლები აგრძელებენ. თუმცა, „ფორდისგან“ განსხვავებით, ილიკო სუხიშვილისა და ნინო რამიშვილის სახელობის ანსამბლი მსოფლიოში ოფიციალურად „საქართველოს ნაციონალური ბალეტის“ სახელით წარდგებოდა. ინგლისურენოვან ქვეყნებში, უფრო Georgian State Dance Company-ს სახელით იცნობდნენ.

„სუხიშვილები“ კი იყო ის, რაც დასს ხალხმა შეარქვა და დიდი ხანია, რაც მათ ყველა ამ სახელით მოიხსენიებს. ამიტომ ამ სახელის წინ წამოწევა გადაწყვიტეს და დღეს უკვე აფიშებზეც იყენებენ. ეს მომრავლებული სახელმწიფო ანსამბლების ფონზეც გახდა საჭირო, რომლებიც (ფაქტობრივად, ყველა მათგანი) „ქართულ სახელმწიფო ანსამბლებად“ იწოდებიან.

დღეს, „სუხიშვილებზე“ და უკვე „რამიშვილებზე“ საავტორო უფლებები დარეგისტრირებული აქვთ (ისე, რაც საავტორო უფლებებს შეეხება, ამ მხრივ, ადგილობრივ რეალობაში ბევრი რამ მაინც მოუწესრიგებელი რჩება; მაგალითად, ტელევიზიები მაინც თავიანთი ნება-სურვილით გადასცემენ „სუხიშვილების“ კონცერტებს, რადიო – მუსიკას. თუმცა, ნინოს თქმით, რაღაც სასიკეთო პატარ-პატარა ძვრები არის).

და როცა ნინო სუხიშვილს ამ ბრუნდის, „სუხიშვილების“, პოტენციურ ღირებულებაზე ვეკითხებით, გვაპასუხობს: „არ იყიდება. ჩემთვის შეუფასებელი“.

და არც არის გასაკვირი. ეს მისთვის გაცილებით მეტია, ვიდრე შოუ თუ ბიზნესი. „ეს არის ქვეყნის გადარჩენის, საკუთარი იდენტობის დაცვის არა ერთადერთი, მაგრამ ერთ-ერთი საშუალება“. ეს მისთვის – ყოველგვარი პათეტიკის გარეშე – ქვეყნის სიყვარულია: „არა აქვს მნიშვნელობა, რა ფორმითაა პატრიოტიზმი გამოხატული – ტყვიას აეფარები ომის დროს, საბრძოლველად წახვალ თუ მთელ ცხოვრებას პოლიტიკას დაუთმობ. თავის პატრიოტიზმს ყველა ისე ამჟღავნებს, როგორც შეუძლია. ჩემთვის ეს არის ძალიან დიდი პატრიოტიზმი და მამულიშვილობა – ის, რაც ნინომ და ილიკომ გააკეთეს და რის გაგრძელებასაც მე და ილიკოც ვცდილობთ. და რომ არა ისეთი სიყვარული, რაც ჩვენ გვაქვს ჩვენი ქვეყნის მიმართ, ძალიან



ძნელი იქნებოდა მუშაობა. მთელ მსოფლიოში მეკითხებიან ჟურნალისტები, „რა არის თქვენი წარმატების საიდუმლო?“ და აი, ალბათ ზუსტად ეს სიყვარულია. ესაა, რაც ჩვენ ძალას გვაძლევს“.

და კიდევ – არის რაღაც, რასაც ნინო სუხიშვილი ილიკო სუხიშვილისა და ნინო რამიშვილის „ერთ დიდ მისტიფიკაციას“ დაარქმევდა: „ცოტა რაღაც მისტიკური აუცილებლად ხდება. ამას ვერ ახსნი, ვერ ისწავლი, ვერ მოჰყვები, ვერ გადმოსცემ... რაღაც ისეთი მისტიკური ხდება, რაც სუხიშვილების წარმატებას დღემდე თან სდევს. და ამისთვის მადლობელი ვარ“.

ყველაფერს მართლაც ვერ გადმოსცემ სიტყვებით. დანარჩენი უნდა ნახო, შეიგრძნო და განიცადო. **F**

მეორე სიბოცხლე

რეჯი აგარვალმა თითქმის დაკარგა ღონისძიებათა პლატფორმის კომპანია ცუდი იღბლისა და გადამეტებული ხარჯების გამო. აქ მოგიტხრობთ, თუ როგორ მოახერხა მან საკუთარი ძალისხმევის წყალობით გაეკვალა გზა, რომელმაც მას 1 მილიარდი დოლარი მოუტანა.

ავტორი: პარსტენ შორაუსი

სკოლის დამთავრებიდან მეოთხთ-მეტე წლისთვის აღსანიშნავად მოწყობილი შეხვედრა კლასელებთან რეჯისთვის თავმოწონების დღესასწაულად უნდა ქცეულიყო. რეჯი აგარვალი სკოლაში კლასის პრეზიდენტი იყო; არც სკოლის დამთავრების შემდეგ მიუტოვებია ლიდერთა რიგები. მას მიზნად ჰქონდა დასახული კარგი ადვოკატი და ცნობილი მეწარმე გამხდარიყო, მაგრამ ისეთი სიტუაცია შეექმნა, რომ შეხვედრაზე თავის მოწონების ნაცვლად, იძულებული გახდა ძველ ნაცნობებთან ელიარებინა, რომ მისი კომპანია გაკოტრებული იყო და ინვესტორების მიმართ დაგროვილი დავალიანების გადახდის უნარი არ შესწევდა, ხოლო თვითონ ამჟამად მშობლებთან ცხოვრობდა. „იმ მომენტისთვის ჯორჯ კოსტანცას ინდოელი პროტოტიპი ვიყავი“, - ამბობს ის.

მაგრამ უკვე თერთმეტი წელია, რაც ყველაფერი შეიცვალა და ისტორია სხვაგვარად განვითარდა. მაკლინში, ვირჯინიის შტატში, 1999 წელს აგარვალის მიერ დაარსებული ღონისძიებების რეგისტრირებისა და მენეჯმენტის კომპანია Cvent-ი მკვდრეთით აღდგა. შარშან აგვისტოში კომპანიამ NYSE-ის საფონდო ბირჟაზე („ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა“) საჯაროდ გასაყიდად აქციები გამოიტანა და შედეგად 117 მილიონი დოლარის შემოსავალი მიიღო. მისმა სულ ცოტა ხნის



წინანდელმა საბაზრო კაპიტალიზაციამ დაახლოებით 1,6 მილიარდი დოლარი შეადგინა. ბოლო ოთხ კვარტალში კომპანიამ 104 მილიონი დოლარის შემოსავლიდან 1,3 მილიონი დოლარი დაკარგა. კომპანიის ცნობილი კლიენტები - Wal-Mart-ი, Siemens-ი და WellPoint-ი - cloud-based-ზე დაფუძნებულ ამ პლატფორმას იყენებენ ძებნისთვის, განაცხადების გასასაჯაროებლად, დასაჯავშნად და მონაწილეთა დასარეგისტრირებლად 90 ქვეყნის 200 000 ღონისძიებაზე. თვითონ პლატფორმის მოხმარება უფასოა; რეგისტრაციის გასაგვლელად კი მცირედი თანხის გადახდაა საჭირო. Cvent-ის მობილური აპლიკაცია, მართვისა და სანავიგაციო კონფერენციებისთვის 6 000 დოლარიდან 10 000 დოლარამდე ჯდება. ფასიანია აგრეთვე პლატფორმის საძიებელ ფურცლებზე რეკლამის განთავსება.

მეორე შანსს სტივ ჯობსისა და მაიკლ დელის ბიზნესი იძლევა, მაგრამ რას ფიქრობს რეჯი ქვი აგარვალი? როგორც მეწარმე, ის ამბობს: „ძნელია ყველაფრის მიტოვება. უბრალოდ არ იცი, თავი როგორ დაანებო“. წესით, შექმნილი ვითარების გათვალისწინებით, მას ეს უნდა გაეკეთებინა.

კანზასში დაბადებულმა და ვირჯინიის შტატში, ინდოელი ემიგრანტების ოჯახში გაზრდილმა აგარვალმა, ვირჯინიის უნივერსიტეტის ფინანსების ფაკულტეტი დაამთავრა. ასევე ჯორჯტაუნის

„მე ინდოელი ჯორჯ კოსტანცასავით ვარ“. აგარვალს სიამაყე და ინვესტორებისთვის იმედის გაცრუებით გამოწვეული სირცხვილი ამოძრავებდა.

უნივერსიტეტის დიპლომი აიღო იურისპრუდენციაში. Cvent-ი მისი იმედგაცრუების ნაყოფია. კომპანია იმ დროს შეიქმნა, როცა აგარვალი ცდილობდა, თავისი ქსელური კლიენტების ჯგუფისა და ინდური მაღალი ტექნოლოგიების ორგანიზაციების დირექტორთა საბჭოს შეკრება მოეგვარებინა. მაშინ ის ათასობით ინდივიდუალურ ელექტრონულ წერილს გზავნიდა, იღებდა პასუხებს და, კლიენტების მოთხოვნების გათვალისწინებით, შესაბამისი კვების ორგანიზებას ახორციელებდა, მაგრამ არც იურისპრუდენცია რჩებოდა განზე და პარალელურად Coopers & Lybrand-ის კომპანიაში პრაქტიკულ საქმიანობასაც ეწეოდა.

აგარვალმა 700 000 დოლარის შემოსავალი მიიღო, ამას დაემატა ინვესტორ-მეცენატებისა და მეგობრების მიერ სასტარტო კაპიტალში ჩადებული ფული, უამრავი საკრედიტო ბარათიდან აღებული თანხა და მისი საკუთარი ჯიბის ფული. გააერთიანა რა თავისი ძალები ჩაკ გურასთან, დევიდ კუეტროუნთან და დუეინ სიისთან (გაყიდვებისა და მარკეტინგის აღმასრულებელი ვიცე-პრეზიდენტი, მთავარი ტექნიკური დირექტორი და საინფორმაციო ტექნოლოგიების დირექტორი), მან დააფუძნა სრულიად მარტივი კომპანია, რომელიც არვესტრირებდა ღონისძიებებს და ეხმარებოდა ბიზნესმენებს კონფერენციებსა და შეხვედრებზე ელექტრონული მიწვევების დაგზავნაში.

1999 წლის დასასრულს ტექნოლოგიური ბუმი აღმავლობის ზენიტს უახლოვდებოდა. Evite.com-ისა და Mamba.com-ის მსგავსი კონკურენტები შესანიშნავ დაფინანსებას იღებდნენ. „გადაწყვიტეთ, ამ ბიზნესში გვეყავა ბედი“, - ამბობს აგარვალი, რომელიც ახლა 44 წლისაა. ამის შედეგად, წლის ბოლოს, Cvent-მა 17 მილიონი დოლარის შემოსავალი მიიღო, უმეტესწილად იმ კლიენტებისგან, რომლებიც ინდური კომპანიების პრეზიდენტებს წარმოადგენდნენ. ის ფიქრობდა, რომ მტურმით აიღებდა ამ სფეროს.

რვა თვის განმავლობაში Cvent-ის თანამშრომელთა რიცხვი 5-დან 125 კაცამდე გაიზარდა. - „უცხად გავფლანგეთ 17 მილიონი დოლარი. ბანკში, ჩვენს ანგარიშზე არსებული თანხა 400 000 დოლარამდე შემცირდა. შემდეგ საშინელი დარტყმა მოგვაყენა 11 სექტემბერს დატრიალებულმა უბედურებამ, dot-com-ის კრახმა და არსებულმა რეალობამ - ამბობს აგარვალი. - ეს ამბები რომ მოხდა, ჩვენი \$1,5 მილიონის შემოსავლის მქონე კომპანია სულ ახალი შექმნილი იყო“.

ბიზნესი გაიჩრდა. კლიენტებმა ღონისძიებ-

ების გაუქმება დაიწყეს; ასეთი ტრაგედიის შემდეგ ახალ პერსპექტივებზე ფიქრი კი ძალიან ცუდ ტონად ითვლებოდა. კომპანია თვეში 1,1 მილიონ დოლარს ქარს ატანდა. 100 საშუალო თანამშრომლის სამუშაოდან დათხოვნამ და ზედმეტი ხარჯების გაუქმებამ ოდნავ ამოსუნთქვის საშუალება მისცა კომპანიას, რა თქმა უნდა, დროებით. სანჯუ ბანსალი, კომპანიის პირველი ინვესტორი და დირექტორი, ამბობს, რომ დირექტორთა საბჭოს აინტერესებდა, შეძლებდა თუ არა აგარვალი ხელმძღვანელობას. საქმისადმი სიყვარული დაეხმარა მას სამსახურის შენარჩუნებაში. „ისინი, ვინც ბოლომდე დატოვეს სამუშაოდ, იდეის ერთგულების გამო კი არ შრომობდნენ კომპანიის გადასარჩენად, არამედ რეჯისადმი ერთგულების ნიშნად“, - იხსენებს ბანსალი.

სანამ გურა მუდმივად პოტენციური კლიენტების დევნაში იყო, ფინანსური დირექტორი, თომას კრამერი, ინვოისების შესწავლას უნდებოდა. აგარვალი ხელფასს არ იღებდა და კომპანიის გადარჩენის მიზნით პირადად მოაწერა ხელი Cvent-ის ოფისის იჯარის უფრო დაბალ გადასახადს, რითაც მან ნებაყოფლობით შეიზღუდა საკუთარი კრედიტუნარიანობა. „ეს იყო ყველაზე მძიმე დრო ჩემს ცხოვრებაში, ასე მწარედ არასოდეს დავცემულვარ“, - ამბობს აგარვალი, რომელიც საუბრის დროს უსუსტიკულადაც უხვად იყენებს. მას სცხვენოდა, რომ საკუთარი ინვესტორებს, რომელთა უმეტესობა მისი მეგობრები და კოლეგები იყვნენ, ცუდ მდგომარეობაში აგდებდა. როგორც აგარვალი ამბობს, ყველაზე მძიმე ის იყო, რომ უნდა დაევიწყებინა სანუკვარი ოცნება სწრაფი ზრდისა და ბაზარზე ბატონობის შესახებ. Cvent-ს აქცენტის სხვა რამეზე უნდა გაეკეთებინა ისე, რომ საშუალო და მცირე ბიზნესის სფეროში წარმატებული კლიენტები არ დაევიწყებინა და ამასთან ერთად, მისი ფულადი საშუალებების მოძრაობა დადებითი უნდა დარჩენილიყო. „ვიცოდით, რომ იყო რაღაც, რასაც ჩვენთვის წარმატების მოტანა შეეძლო, უბრალოდ არასწორი გზით მივდიოდით“, - ამბობს გურა.

დაბალი ხარჯები ახალ რელიგიად იქცა. დღემდე კომპანიის ყველა თანამშრომელი ეკონომიკლასის ბილეთით დაფრინავს და სასტუმროს ნომრებს იზიარებს. საინფორმაციო ტექნოლოგიების განყოფილება მხოლოდ მინიმალურად აუცილებელი თანამშრომლებით არის დაკომპლექტებული. ორი წლის წინ აგარვალმა, როგორც იქნა, გაბედა თანამემწის დაქირავება -

დამფუძნებელთა ხელსაწყობის ყუთი

ბასასვლელის ნიშანი



ბაზარზე პირველადი აქციების გამოტანის მხურვალე პროცესის ფეხდაფეხ, უფრო მეტი იმედი ჩნდება, რომ ბოლოს და ბოლოს მოგების მიღების დროც დადგება: 1 მილიარდ დოლარზე ნაკლები თანხის აშშ-ში წარმოებული გარიგებებისთვის M&A საიმედო ბაზარია. 17 დეკემბრის მონაცემებით, წელს 287 მილიარდი დოლარის 2410 გარიგება დაიდო - მართალია, დაბალი მაჩვენებელია წინა წლის იმავე პერიოდის მონაცემებთან შედარებით, მაგრამ ფასები უფრო მაღალია 9%-ით უფრო ნაკლები შესყიდვებისა და მსოფლიო მასშტაბით საქმიანობის უფრო მაღალი წილის ფონზე. გამარჯვებული სფეროები: ენერჯეტიკა და უძრავი ქონება. „ისე ჩანს, რომ მომავალი წელი კიდევ უფრო უკეთესი იქნება“, - ამბობს მეთუ ტული, THOMSON REUTERS-ის ანალიტიკოსი, რომელმაც ეს მონაცემები შეაგროვა. ახლახან ჩატარებული კვლევების შედეგებიდან გამომდინარე, ის დასძენს: კორპორაციული გარიგებების ორგანიზატორები 17%-იანი ზრდის პროგნოზს აკეთებენ M&A-თან დაკავშირებით, რომელშიც წამყვანი როლი აქვთ ფინანსისტებს, უძრავ ქონებას, საინფორმაციო მედიასაშუალებებს, ტელეკომსა და ტექნოლოგიებს. „რატომ? ძლიერი საფონდო ბირჟა, მზარდი გარიგებების ეკონომიკა და რეკორდული თანხები კორპორაციულ ბალანსებზე.“

— ემილი ინვერსო

დაახლოებით მაშინ აიყვანა კომპანიის ადვოკატი. ყავის ბარისტა (ადამიანი, რომელიც ადუღებს ყავას და შემდეგ თანამშრომლებს მიართმევს), მხოლოდ მას შემდეგ აიყვანეს კომპანიაში, რაც Cvent-ის ნიუ-დელის ოფისში ჩატარებულმა საცდელმა ტესტმა აჩვენა, რომ საკუთარის ყავის ბარისტას ყოლის შემთხვევაში, თანამშრომლების გასვლა შესვენებაზე, ყავის დასალევად, 80%-ით შემცირდებოდა. „ეს ჩვენი კულტურისთვისაა დამახასიათებელი“, – ამბობს აგარვალი.

Cvent-მა საკუთარი დროშა ინდოეთში 2002 წელს აღმართა. ეს უფრო ხარჯების შემცირებასა და საინფორმაციო-ტექნიკური მომსახურების უზრუნველყოფის მოგვარებას ისახავდა მიზნად, თუმცა კომპანიამ კიდევ უფრო მეტს მიაღწია. მისი თანამშრომლების რიცხვი 10-დან 800-მდე გაიზარდა; ის ახლა ზედამხედველობას ასორციელებს გაყიდვებზე, კლიენტთა მომსახურებასა და პროდუქტის განვითარებაზე. გაცვლითი პროგრამა საშუალებას აძლევს ამერიკელ თანამშრომლებს, ერთი კვირა დელიში გაატარონ, ხოლო ინდოელმა მოსამსახურებმა კი – მაკლინში.

კიდევ ერთი ძველი გაკვეთილი, რომელიც აგარვალმა შეითვისა: უფრო მეტი ყურადღება მიაქციოს თანამშრომლების დაქირავებას. მას შემდეგ, რაც 2003 წელს Cvent-მა წარმატებისკენ სვლა იწყო, სამუშაოზე კოლეჯის ახალ კურსდამთავრებულთა აყვანა დაიწყო. ესენი იყვნენ დიდი ენერჯითა და ტექნიკური ცოდნით აღჭურვილი, საქმეს მოწყობრებული ახალგაზრდები. ისინი შედარებით იაფ სამუშაო ძალას წარმოადგენდნენ და სუფთა ფურცლიდან იწყებდნენ მოღვაწეობას. „რასაც ეტყვი, ყველაფერს იჯერებენ და ფიქრობენ, რომ ეს არის ერთადერთი გზა რაიმე ამოცანის შესასრულებლად“, – განმარტავს აგარვალი. ახალმა თანამშრომლებმა (სულ 100 ადამიანი), რომლებიც ვირჯინიის უნივერსიტეტიდან და პოლიტექნიკური ინსტიტუტიდან ჯეიმს მედისონის, Penn State -ისა და Duke-ის უნივერსიტეტებიდან ჩამოიყვანეს, რვა კვირა გაატარეს Cvent-ის უნივერსიტეტის სასწავლო ბანაკში.

როდესაც ბიზნესი სტაბილური გახდა, აგარვალმა კვლავ ფართოდ დაიწყო აზროვნება. მან გაყიდვებისა და მარკეტინგის ჯგუფები გააერთიანა – კომპანიის 1400 თანამშრომლიდან 600 – და მცირე და საშუალო ბაზრის გარშემო დაასაქმა Yahoo-ს, Marriott-ის, Visa-ს და AARP-ის კლიენტ-

ბის მოსაზიდად. 2008 და 2012 წლებში, Cvent-ის მონაცემებით, წლიური შემოსავლის მაჩვენებელმა 34% შეადგინა; გასულ წელს, მისი სისტემების მეშვეობით, გარიგებებში 5 მილიარდი დოლარი მონაწილეობდა. მისი უახლოესი (და უმსხვილესი) კონკურენტი? სან-დიეგოს Active Network-ი, რომელმაც 39 მილიონი დოლარი დაკარგა 450 მილიონი დოლარის შემოსავლებიდან ბოლო ოთხ კვარტალში, – სულ ახლახან კი კერძო სააქციო ფორმას, რომელმაც მისი შეძენის სურვილი გამოთქვა, თანხმობა განუცხადა.

2011 წელს აგარვალმა კვლავ ინვესტორებს მიმართა, ძირითადად მისი თავდაპირველი მფარველებისთვის, რომლებიც დიდი ხნის განმავლობაში განიცდიდნენ დანაკლისს. მიიღო კიდევ 136 მილიონი დოლარის დაფინანსება. ამ რაუნდში Insight Venture Partners-მა მთელი კაპიტალის ნახევარი უზრუნველყო და უარი თქვა წინა ზაფხულის პირველადი განთავსების აქციების დაფარვაზე (აქციების პირველადი გასაჯაროების ხარჯების ანაზღაურებაზე). „საქმე ბიზნესის ფართო სფეროსთან გვეკონდა, ისინი ამ ბიზნესში შემოვიდნენ, როდესაც ბიზნესის ეს კატეგორია ჯერ კიდევ ყალიბდებოდა და შემოვიდნენ, როგორც დომინანტი მოთამაშეები, – ამბობს ჯეფ ლიბერმანი, Insight-ის აღმასრულებელი დირექტორი. – ეს გაყიდვებისა და მარკეტინგული მანქანის მსგავსი რამაა“.

„ჩვენი შეფასებით, 103 მილიარდი დოლარი იხარჯება სასტუმროებში ჩატარებულ შეხვედრებსა და ღონისძიებებზე“, – ამბობს ანალიტიკოსი დები ვონგი Frost & Sullivan-დან. Cvent-ი იმედოვნებს ბიზნესის გაფართოებას მობილური აპლიკაციების შემქმნელების, Seed Labs-ისა და CrowdCompass-ის შეძენით; ასევე ბილეთების დაჯავშნის კომპანიის TicketMob-ის შესყიდვით. მან გასული წლის ივლისში ლონდონში გახსნა ოფისი, შემდეგი ოფისის გახსნა ფრანკფურტში იგეგმება.

გაფართოება, გარკვეულწილად, ავიწროებს საზღვრებს. „დიდი ხნის შემდეგ პირველადია, რომ ჩვენს მოგებას ბაზარზე წილის მოპოვებას ვანაცვალებთ“, – ამბობს აგარვალი. არა უშავს, მისი ინვესტორები უფრო დიდ მომავალს ელიან. პირველმა ინვესტორმა, სანჯუ ბანსალმა, 2,3 მილიონი დოლარი დააბანდა რამდენიმე წლის განმავლობაში და, მისი შეფასებით, 30-ჯერ მეტი ამოიღო. ის საკუთარ ფულს წარმატებისთვის გამართულ მართონში მონაწილეობის საშუალებას აძლევს. **F**

მოემზადეთ, ცეცხლი, დაუმიჯნეთ!

TrackingPoint-ის შექმნილი 27 500-დოლარიანი შაშხანა ისეთი დახვეწილია, ძალიანაც რომ გინდოდეს, მიზანს ვერ ააცილებ. მაშ რატომღა უმტყუნა მიზანმა კომპანიას?

ავტორი: არამ ბრაუნ

სამსახურებრივი მოვალეობა: ტექნიკური ხელმძღვანელი ჯონ ლუფერი იძულებული იყო გენერალური დირექტორის მოვალეობები შეესრულებინა.

კლიენტები, რომლებსაც სურთ Tracking Point-ის Precision Guided Firearm-ის (მაღალი სიზუსტის ცეცხლსასროლი იარაღი) გამოცდა მისი შეძენის მიზნით, ხშირად აკითხავენ ჩემს სატონის გარე პოლიგონს, ტეხასის ჰილ-ქანთონში. წევრებიანი სატონი, რომელიც 300 ფუნტს იწონის, ველური ბუნების ბიოლოგი, საფარის (აფრიკაში) გიდი, ძვირად ღირებული იარაღის გამყიდველად გადაიქცა.

სატონის მიერ მხოლოდ 20-წუთიანი ლექციისა და დემონსტრირების ჩატარების შემდეგ, ჩვეულებრივი Joes-ები (სათამაშო ჯარისკაცების ფიგურები) G.I. Joes-ად (პოპულარულ ექშენ-ფიგურები აშშ-ში - პლასტმასის ჯარისკაცები) გადაიქცევიან ხოლმე. გაიხედეთ ტელესკოპურ სამიზნეში და მოძებნეთ პატარა თეთრი წერტილი (გადაკვეთის წერტილი) ნარინჯისფერ დისკზე 1000 იარდის მოშორებით. შემდეგ თითო დააჭირეთ წითელ ღილაკს, იარაღის სამიზნე სისტემის ჩასაკეტად, მოსხლიტეთ ჩახმაზი და... არაფერი. იარაღი ცოტათი გაგანძრევ და დამიზნებული წერტილიდან გადავაადგილე.

კიდევ ერთი მცდელობა და შაშხანა თვითონ ისვრის გაფრთხილების გარეშე, ოღონდ შუსტად იმ მომენტში, როდესაც იდეალურ დამიზნებას აღწევს. ლითონის მკვეთრი ჩხაკუნი დარტყმას აფიქსირებს. „როგორც კი ამ იარაღს ვინმეს ხელში აალებინებ, - ამბობს სატონი ფართო ღიმილით, - ის თვითონ ყიდის თავის თავს“.

მაგრამ ყოველთვის ასე არ იყო. პირველ წელს,



ფოტო: FLICKR

როდესაც TrackingPoint-ი გაიხსნა, სერიოზულმა გაუგებრობამ მას დიდი დარტყმა მიაყენა, უკან დახია და აურზაური ატეხა კომპანიის ხელმძღვანელობაში. ტენასის ქალაქ პფლუგერვილში მდებარე კომპანია აცხადებს, რომ ამჟამად ყველა პრობლემა მოგვარებულია. „ნდობა და სიზუსტე ის თვისებებია, რომლებიც ამ კომპანიას ახასიათებს“, – ამბობს გენერალური დირექტორის მოვალეობების შემსრულებელი, 50 წლის ჯონ ლუპერი, რომელიც ამ თანამდებობაზე ნოემბერში დანიშნეს. მას, როგორც ამ შაშხანის ერთ-ერთ შემქმნელს, ეს თამაშიც უნდა ეთამაშა და მოეგო... ან წაეგო.

კომპანიის დამფუძნებლის, ჯონ მაკპეილისგან, მისი მეგობრებისა და კომპანია Austin Ventures-ისგან 35 მილიონი დოლარის დაფინანსებით ზურგამაგრებულმა TrackingPoint-მა 2013 წელი წარმატებით დაიწყო. კომპანიამ იარაღის სამი ვერსია გამოიტანა გასაყიდად, რომელთა ფასი \$22 500-სა და \$27 500-ის ის ფარგლებში მერყეობდა. მათ შესახებ გადაღებულმა ვიდეოკლიპებმა მაშინვე პოპულარობა მოიპოვა ინტერნეტში. მნახველთა რიცხვმა მილიონს მიაღწია. ეს იყო ოთხი YouTube-ის კლიპი. პოპულარობის ასე სწრაფად მოპოვება მნიშვნელოვანწილად განპირობებული იყო იმ დახმარებით, რომელსაც ამ იარაღის გულშემატკივარი მდიდარი ბიჭები უწევდნენ კომპანიას. მათ ამ იარაღის შექმნის სურვილი ჰქონდათ (გუბერნატორი რიკ პერიც მისი დიდი ფანია); პოპულარობის ზრდას იარაღის მოწინააღმდეგე გაბრაზებული ბრბოს ემოციებმაც შეუწყო ხელი.

მაგრამ ამ საქმის დასაწყისი არცთუ ისე მშვიდი აღმოჩნდა. TrackingPoint-სთვის ძალზე რთული იყო გადაწყვეტილების მიღება იმასთან დაკავშირებით, თუ ვინ იქნებოდა მისი პროდუქციის მომხმარებელთა სამიზნე ჯგუფი – სამხედროები თუ მდიდარი ენთუზიასტები? ეს ყოყმანი და პროდუქტში არსებული ნაკლი აღმოჩნდა იმის მიზეზი, რომ გასულ წელს 7 მილიონი დოლარის შემოსავალზე კომპანიას ჰქონდა დანაკარგი, რომლის სიდიდე არ მჟღავნდება.

კომპანია TrackingPoint-ი შეიქმნა ხელიდან გაშვებული შესაძლებლობის ნიადაგზე – ფაქტობრივად, მისი შექმნის ინიციატივა აცდენილი ნასროლით დაიწყო. 58 წლის მაკპეილი დროს ნადირობაში ატარებდა, მას შემდეგ, რაც მან ოთხი

მაღალსიჩქარიანი ქსელი და ინტერნეტკომპანიები ისეთ კომპანიებს მიჰყიდა, როგორცაა Cisco და ძველი Compaq-ი. ხუთი წლის წინ, ტანზანიაში მოგზაურობისას, ის კვალში ჩაუდგა ტომსონის ქურციკს და 350 იარაღზეც კი მიუახლოვდა მას. ტყვიის მოსახვედრად ეს საკმაოდ ახლო მანძილი იყო. „ჩემი ცენტრალური ნერვული სისტემა ხელს მიშლიდა, რომ იარაღი საკმარისად მყარად მჭეროდა ხელში“, – იხსენებს ის. ტყვია ააცილა და საფაროში არდადეგების დარჩენილი ნაწილი სულ ამბზე წუწუნში გაატარა. შინ დაბრუნებისთანავე ის იარაღის ტექნიკოსის სანახავად წავიდა ოსტინში.

ლუფერის ელექტრონული დიზაინის ფირმას შექმნილი ჰქონდა პროგრამული უზრუნველყოფის დიზაინი Siemens-ის საკაბელო ტელეფონების პირველი მოდელებისთვის და Motorola-ს DVR-ის (ციფრული ვიდეოჩამწერები) კოლოფისთვის. იმის გათვალისწინებით, რომ მაკპეილს ზეიარაღის შექმნა მხოლოდ იმ მიზნით სურდა, რომ თვითონ გამოეყენებინა, ლუფერმა შექმნა საპილოტე მოდელები (ლუპტობთან მიერთებული Remington-ის სანადირო შაშხანა). მაგრამ იმდენად კარგი შედეგი მიიღეს, რომ ამ გამოკონებაში ორივემ ბიზნესის შესაძლებლობა დაინახა. ლუფერმა მიატოვა მაღაზია, 11 თანამშრომელი თან წაიყვანა და მაკპეილთან ერთად ახალი ბიზნესი წამოიწყო იმ იმედით, რომ ყველა დანახარჯს აინაზღაურებდა – „ჯონმა მილიარდ დოლარზე უფრო ძვირად ღირებული კომპანიები გაყიდა, რომლებიც მისი დაარსებული იყო“.

ამ იარაღის განმასხვავებელი ნიშნობა მისი სამიზნე და სასხლეტი მექანიზმები. TrackingPoint-ი არ აწარმოებს 300 Winchester Magnum-ის შაშხანას; ის აქ Surgeon Rifles of Prague-დან (ოკლაჰომა) ჩამოდის. სამიზნეს აქვს ლაზერული მანძილსაზომი, გიროსკოპები. აქსელერომეტრი ანუ ვიბრაციის ამსახველი და მაგნიტომეტრი ზომავენ იმას, თუ რამდენად ამოძრავებს მსროლელი იარაღს. გაიხედეთ გამადიდებელ 14,6-მეგაპიქსელიან კამერაში და როდესაც შეარჩევთ სამიზნეს, დააფიქსირეთ (მას აქვს როგორც სტაციონარული ფორმატი, ასევე მოძრავი ფორმატი) ან სხვა შემთხვევაში, ციფრული სიგნალის პროცესორი წამში 54-ჯერ ითვლის განტოლებას იმისათვის, რომ ცეცხლს გახსნისთვის საუკეთესო დრო იპოვოს. მასში ჩამონტაჟებული

Linux-ზე დაფუძნებული Wi-Fi-ით კი შეგიძლიათ მიმდინარე ნადირობის პროცესის პირდაპირი ტრანსლაცია მოახდინოთ თქვენს iPad-ზე.

მაგრამ ისმის კითხვა: ვინ იყიდის ასეთ დახვეწილ და ძვირად ღირებულ სათამაშოს? „ჩვენ ზუსტად არ ვიცოდით, სად უნდა ყოფილიყო ამ ტექნოლოგიის ბაზარი“, – ამბობს ლუფერი. ფორტ ბენინგში განლაგებული ჯარისთვის ჩატარებულმა პრეზენტაციამ გარკვეული ინტერესი აღძრა. აშშ-ის არმიას აქვს არშესრულებული შეკვეთა რამდენიმე შაშხანზე (სამხედროებმა უარი თქვეს კომენტარის გაკეთებაზე), მაგრამ რადგან პენტაგონმა უსასრულოდ გააჭიანურა მოფირების დრო, TrackingPoint-მა გადაწყვიტა, რომ მყიდველები ყველგან მოეძებნა, განსაკუთრებით კი მონადირეთა 13,7-მილიონიან კონტინგენტში.

ბევრმა ეს თოფი ვიდეოკლიპების, იარაღის შესახებ ბლოგებისა და წამყვანი მსოფლიო გამოცემების საშუალებით აღმოაჩინა. იარაღის ამ ხაზისთვის რეკლამის გასაკეთებლად TrackingPoint-ის სამმა გამყიდველმა სპეციალური საპრეზენტაციო ტური ჩაატარა იარაღისა და საფარის კვლებში მთელი ტეხასის გარშემო (რომელშიც 10 მილიონი ოჯახიდან ნახევარი ცეცხლსასროლი იარაღის მფლობელია) და ლას-ვეგასში, რომლის დროსაც სასროლო შოუ მოაწყო. მათ ასევე მოაწყვეს ამ იარაღისთვის მიძღვნილი საქველმოქმედო ღონისძიება Nascar-ის მაგნატის, რიჩარდ ჩილდრესის ვენახში. სხვა სახის სარეკლამო ღონისძიებების ჩატარება შეუძლებელი იყო, რადგან, მაგალითად, Google-ი არასოდეს დადებს ცეცხლსასროლი იარაღის რეკლამას მის AdWords-ის პროგრამაში.

დაინტერესებული მომხმარებელი იწყებს ინტერნეტში განთავსებული ანკეტის შევსებას. უკვე 2000 კაცმა შეიტანა განაცხადი, რაც აშშ-ის \$4 მილიარდიანი კომერციული იარაღისა და საბრძოლო მასალის ინდუსტრიის უმცირესი ნაწილია. განმცხადებლების დაახლოებით ნახევარს განიხილავენ მას შემდეგ, რაც Google-სა და Trulia-ს თანამშრომლები იპოვიან ინფორმაციას მომავალი კლიენტების შესახებ და კვლევადაკვალ მიჰყვებიან მათ საზოგადოებრივი ჩანაწერების მეშვეობით. „თუ ვინმეს აქვს 600 000-დოლარიანი სახლი და BMW, ისინი კარგი კანდიდატები არიან“, – ამბობს სატონი. ნაკლებად მდიდარ მყიდველებს მონაცემთა ბაზაში ათავსებენ უფრო მოგვიან-

ბით განსახილველად, როდესაც TrackingPoint-ი შესთავაზებს უფრო იაფფასიან მოდელებს.

მყიდველის მიერ საფასურის გადახდის შემდეგ კომპანია ახორციელებს ინფორმაციის შემოწმებას და იარაღს ლიცენზირებულ დილერთან გზავნის კლიენტისთვის მისაწოდებლად.

შარშან, შემოდგომაზე, იარაღთან დაკავშირებით პრობლემებმა იჩინეს თავი, როდესაც კლიენტებმა საკუთარი უკმაყოფილების ამსახველი ვიდეოები გამოუგზავნეს კომპანიას. უმეტესობა, უკიდურესად ცხელი და უკიდურესად ცივი რეგიონებიდან, სიზუსტესთან დაკავშირებულ მარცხს უჩიოდა. კომპანიის გენერალურ დირექტორად დანიშნვიდან მხოლოდ ექვსი თვის თავზე, იასონ შობლი, Remington-ის ვიცე-პრეზიდენტი, რომელიც მაკჰვილმა შეარჩია ამ თანამდებობისთვის, სამსახურიდან დაითხოვეს და ის ლუფერმა შეცვალა. მან განაახლა სუფთა ოთახი და ინსტრუქცია ჩაუტარა დიზაინერებს იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა შეესწორებინათ ოპტიკური სისტემა სხვადასხვა პრიზმის დამატებით, რომლებიც უფრო მაღალ ტემპერატურულ სტაბილურობას იძლეოდნენ შედეგად. ამით, როგორც ჩანს, გადაიჭრა ეს პრობლემა. ახლა, სანამ კლიენტს გაუგზავნიან, ყოველი 20 პროდუქტიდან ერთს ამოწმებენ, მაშინ, როდესაც ადრე ყოველი 100-დან მხოლოდ ერთი მოწმდებოდა.

მომავალში რა გეგმები აქვთ? ვან ჰესტი, რომელიც პროდუქტის შემუშავებას უწევს ზედამხედველობას, დებიუტირებას უკეთებს კომპიუტერული მართვის მქონე, შედარებით დაბალფასიან ნახევრად ავტომატურ შაშხანას. იდეალური მომხმარებელი: ირემსა და მცირე ზომის მღრღნელებზე მონადირეები. მაგრამ Amazon-ის უმაღლესი საიდუმლო პროექტების ლაბორატორიებიდან მოსულ ჰესტის კიდევ ერთი მომავლის კონცეფცია აქვს. მის ოფისში ინახება დისტანციურად მართვადი თვითმობრავი ხელსაწყო, რაც, შესაძლოა, საფრენი აპარატების ხელსაწყო საფუძველი იყოს, რომელსაც შეუძლია თამაშის ვიდეოჩანაწერი ქვემოთ, დედამიწაზე მონადირის iPad-ზე გადასცეს.

მთელი ეს ფუტურისტული მასალა შესანიშნავია, მაგრამ პირველ რიგში, TrackingPoint-მა არაფრით არ უნდა დაუშვას, რომ იარაღმა უმტყუნოს. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 55 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/ENTREPRENEURS

იდეა

პაციენტების კმაყოფილება

აქ მოცემულია ინოვაციური იდეა საავადმყოფოებისა და ჯანდაცვის პროვაიდერებისთვის: მოექვეთ თქვენს პაციენტებს ისე, როგორც კლიენტებს – იმავე მკაცრად ფოკუსირებული ყურადღებით, როგორც ამას Amazon-ი აკეთებს.

პროგნოზა

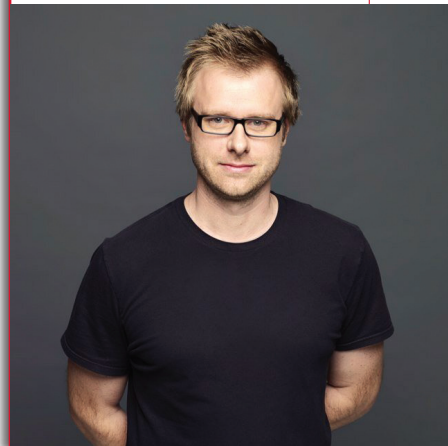
ვილ ბოზუა

როკმუსიკოსი ელექტროკოსად იქცა, როდესაც შექმნა LIFX, Wi-Fi-ის მქონე სინათლის დიოდური ნათურა, რომელსაც აპლიკაცია აკონტროლებს. შარშან სამ დღეში მისმა შემოსავალმა შეადგინა 1,3 მილიონი დოლარი Kickstarter-ზე; ნათურების შემდეგ პარტის ამ კვარტალში ელიან.

კომპანია

COINBASE

2013 წლის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული სტარტაპი. ის ეხმარება 16 000 მოვაჭრეს Bitcoin-ებით (ინტერნეტის ფული) განხორციელებული გადახდების მიღებაში – მან მიიღო 25 მილიონი დოლარი Series B-ს რაუნდში, რომელსაც ანდრესენ ჰოროვიცი ხელმძღვანელობდა.



უოლ-სტრიტის გარდაქმნა

ბედისწერის წყალობით, სერჯო ერმოტი UBS-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა, მაგრამ მან ნამდვილად ჯეკპოტი მოხსნა, როდესაც აღმოაჩინა, რომ მისი ყოფილი უფროსი უკვე აწარმოებდა პრობლემური ბანკის შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვის გიგანტად გარდაქმნას.

ავტორი: ჰალა ტურისლაი

უოლ-სტრიტზე არის ასეთი გამონათქვამი: „უკეთესია იღბლიანი ადამიანი იყო, ვიდრე კარგი ბანკირი“. და თუ არსებობს იღბლიანი ბანკირი, ეს გახლავთ შვეიცარიული ბანკის, UBS-ის აღმასრულებელი დირექტორი, თავაზიანი და დახვეწილად ჩაცმული სერჯო ერმოტი.

2011 წლის აპრილში ჯერ ექვსი თვე არც კი იყო გასული, რაც ის ბანკის ევროპის, ახლო აღმოსავლეთისა და აფრიკის განყოფილებების მმართველად დაინიშნა, როცა ლონდონის UBS-ის ოფისის არაკონტროლირებადმა საბირჟო მაკლერმა, რამდენიმე დერივატიული გარიგების შედეგად, \$2,3 მილიარდი დაკარგა. სკანდალის გამო ბანკის მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი, 67 წლის ოსვალდ გრუბელი, იძულებული გახდა, თანამდებობიდან გადადგარიყო. ამგვარად, სრულიად მოულოდნელად ერმოტის ჯერი დადგა, რომ 152 წლის წინ ციურისში დაარსებული ბანკის მმართველი გამხდარიყო. ნოემბრიდან მან დაიწყო გენერალური დირექტორის მოვალეობის შესრულება და 2012 წლისთვის ბანკის დირექტორთა საბჭოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი წევრი გახდა. კარგი დრო - კარგი იღბალი.

53 წლის ერმოტი საუკეთესო ბანკირია. იგი დაიბადა შვეიცარიის იტალიურენოვან კანტონ ტიჩინოში. 15 წლისამ გაიარა სტაჟირება შვეიცარიის Corner Banca-ში, სადაც აქციებით ვაჭრობა ისწავლა. ძალიან დაინტერესებული იყო საბანკო საქმით და ბოლომდე შეისწავლა კიდევ. ამის დამადასტურებელი სერტიფიკატი აიღო შვეიცარიაში, შემდეგ კი მენეჯმენტში ოქსფორდის მაგისტრის ხარისხი დაიმსახურა. 1987 წელს ის დაიქირავა Merrill Lynch-მა. მომდევნო 16 წელი ნიუ-იორკის, ევროპისა და აზიის განყოფილებებში კარიერულ კიბეზე აღმასვლის პერიოდი იყო. ბოლოს და ბოლოს, ის საერთაშორისო კაპიტალის განყოფილების ხელმძღვანელი გახდა. მომხიბვლელმა და სიმპათიურმა, ჰოლივუდის ვარსკვლავის გარეგნობის მქონე ერმოტმა წარმატებით გამოიყენა Merrill-ში მიღებული გამოცდილება, იტალიის უმსხვილესი კერძო ბანკის, UniCredit-ის მთავარი აღმასრულებელი დირექტორის მოადგილის თანამდებობაზე და რადგანაც იგი მთავარ აღმასრულებელ დირექტორად არ დაინიშნა, ამიტომ UBS-ის ევროპის, ახლო აღმოსავლეთისა და აფრიკის განყოფილებების ხელმძღვანელი გახდა.

იმის გათვალისწინებით, თუ როგორ მდგომარეობაში იმყოფებოდა 2011 წელს მსოფლიოს ფინანსური სამსახურები, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ევროპული ბანკის მმართველად დანიშნა უფრო წყველა იყო, ვიდრე გამართლება.



ფინანსურმა კრიზისმა ვეროპის ბანკები გაანადგურა. მათი უმრავლესობა დღესაც თავისი ბუღალტრული ბალანსების მოწესრიგებითა და დავალიანებების გასწორებითაა დაკავებული. ერმოტის ისევე გაუმართლა.

ეს გამოიხატა იმაში, რომ მისი ყოფილი უფროსი და მასწავლებელი Merrill Lynch-დან, რობერტ მაკკენი, უკვე იყო დაკავებული აშშ-ში შვეიცარიული ბანკის ოპერაციების რეორგანიზებით. 55 წლის მაკკენი Merrill-ში 26 წელი მუშაობდა, ჯერ – კომერციულ განყოფილებაში, ბოლოს კი 18 ათასი კონსულტანტითა და ბროკერით დაკომპლექტებულ განყოფილებას ხელმძღვანელობდა. ეს ორი კაცი ერთმანეთს კარგად იცნობდა. 1996 წელს მაკკენმა 36 წლის ერმოტი Merrill-ის გაურკვეველ ოპერაციებს მოაშორა, ნიუ-იორკში გადაიყვანა და მის დერივატიული ვაჭრობის საერთაშორისო განყოფილების ხელმძღვანელად დანიშნეს მუშაობაზე. ერმოტი მომდევნო ექვს წელიწადს მაკკენთან მუშაობდა. „ის კარგი მასწავლებელი იყო“, – იხსენებს ერმოტი.

იმ დროისთვის, როდესაც ერმოტიმ UBS-ში მაღალი თანამდებობა დაიკავა, მაკკენი უკვე ორი წელიწადი იყო, რაც ბანკის განყოფილებას ქმნიდა. მას გაუმართლა: ამერიკაში UBS-ის შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვა კარგად იყო აწყობილი, რაც ერმოტის ზრდის საშუალებას აძლევდა, მაშინ როდესაც მისი გუნდი სარისკო საინვესტიციო საბანკო აქტივებს იცილებდა.

მომდევნო სამი წლის განმავლობაში UBS-ის შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვის მთლიანმა ოპერაციებმა ახალი კლიენტებისგან წმინდა \$137 მილიარდი მოიზიდა. დღეისათვის ეს არის მსოფლიოს უმსხვილესი კერძო ბანკი და მისი აქტივები \$1,7 ტრილიონს შეადგენს. 2013 წელს ბანკი ვარაუდობდა \$3,8 მილიარდის მიღებას \$31,6 მილიარდი შემოსავლისგან. UBS-ი ძლიერი ბანკია. Basel III-ის კაპიტალის მიმართ არსებუ-

ლი მოთხოვნების თანახმად, UBS-მა უკვე გადააჭარბა თავის მიზანს და ჩვეულებრივი აქტივების თანაფარდობის დონემ 11,9% შეადგინა.

იმ დროს, როდესაც მაკკენი და მისი პარტნიორი ამერიკის ფარგლებს გარეთ, იურგ ზელტნერი, აფართოებდნენ შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვის ბიზნესს, ბანკი მნიშვნელოვან შემცირებას განიცდიდა. 2012 წელს UBS-მა გამოაცხადა საინვესტიციო საბანკო განყოფილების 10 000 თანამშრომლის გათავისუფლების შესახებ და მან უკვე დაიწუნა თავისივე საბუღალტრო ბალანსის \$300 მილიარდზე მეტი ღირებულების სარისკო აქტივები.

„ბევრი ამბობდა, რომ შემცირებები არ შეუწყობდა ხელს ბანკის ზრდას, მაგრამ ჩვენ გავარჩუმეთ ჩვენი კრიტიკოსები, – ამბობს ერმოტი შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვის საბანკო სტრატეგიაზე საუბრისას. – მით უმეტეს, რომ ამას ემატება სპეციალიზებული და კაპიტალდაბანდების ნაკლებად მოთხოვნი საინვესტიციო ბანკი“.

როგორც ტრეიდერი, ერმოტი ახორციელებდა ალბათ ყველაზე დახვეწილ საქმიანობას საფინანსო მომსახურების სფეროში. ის ამცირებს დამოკიდებულებას კაპიტალის მომთხოვნ და რთული რეგულაციების მქონე ისეთ საქმიანობებზე, როგორც არის ვაჭრობა და საინვესტიციო საბანკო საქმე და სწრაფად გადადის ნაკლებად სარისკო საქმიანობაზე, რომელიც უზრუნველყოფს ნაკლებ, მაგრამ უფრო მყარ შემოსავალს.

აქ გამოიყენება მარტივი მათემატიკა: მსოფლიოში აქტივების მართვის უმსხვილესი მენეჯერის BlackRock-ის აქტივები იყიდება ფასისა და შემოსავლის 20-იანი თანაფარდობით. მსოფლიოს წამყვანი საინვესტიციო ბანკის, Goldman Sachs-ის ეს მონაცემი 11 შეადგენს. ბოლო ათ წელიწადში BlackRock-ის აქტივები თითქმის 500%-ით გაიზარდა, Goldman-ის – 79%-ით, მაგრამ UBS-სა და Bank of America-ს მსგავსი მსხვილი დი-

შვეიცარიელი ბანკიერების ამერიკაში გადარჩენისთვის რობერტ მაკკენმა გოლფი დაივიწყა.

ვერსიფიცირებული ბანკების აქტივების თითქმის 50% დაეცა.

ათი წლის წინ UBS-ი იყო ისეთივე პოზიციაზე, როგორმეც გერმანული Deutsche Bank-ი და საბუღალტრო ბალანსის აქტივების კუთხით, რომლებიც \$850 მილიარდს შეადგენდა, მესამე ადგილზე იყო მსოფლიოს ბანკებს შორის. Citigroup-ი და იაპონური Mizuho იყოფდნენ პირველ და მეორე ადგილებს და თითოეულის აქტივები თითქმის \$1 ტრილიონს შეადგენდა. დღეისათვის UBS-ი 1,2-ტრილიონიანი საბანკო აქტივებით ტოპ-ოცეულშიც კი ვერ შედის. პირველ ადგილს იკავებს ჩინეთის Industrial & Commercial Bank-ი, რომლის საბანკო აქტივებიც \$3 ტრილიონს უდრის, Deutsche Bank-ი \$2,4 ტრილიონით მეორე ადგილზეა, თუმცა დღეს საბანკო სექ-



ტორში აქციების მოცულობა არ არის რე-
ლევანტური; ნამდვილი ბრძოლა მიდის
მსოფლიოს \$135-ტრილიონიანი კერძო
კაპიტალის გაკონტროლებაზე. ჩინეთისა
და სხვა განვითარებადი ეკონომიკების
გამდიდრების წყალობით, ეს თანხა კი-
დევე უფრო გაიზრდება.

რა თქმა უნდა, შვეიცარიის ყოფილი
Union Bank-ი დიდი ხნის მანძილზე იყო
კერძო ბანკის სექტორის ანუ შეძლებუ-
ლი ადამიანების აქტივების მართვის
მთავარი მოთამაშე. დღესდღეობით
კომპანიის ამერიკის ფარგლებს გარეთ
მცხოვრები კლიენტების დიდი წილი მო-
დის ევროპაზე და ამ განყოფილებას
46 წლის ზელტენერი მართავს. მაკკე-
ნის აქტივების მართვის განყოფი-
ლება UBS-ს მიუერთდა 2000 წელს,
PaineWebber-ის შექმნის შემდეგ.

2011 წელს, კომპანიაში მოსვლის
შემდეგ, ერმოტის ერთ-ერთი ყველაზე
ჭკვიანური სვლა იყო UBS-ის ამერიკი-
დან გამოსვლაზე უარის თქმა, მიუხედა-
ვად იმისა, რომ უოლ-სტრიტზე დაჟინე-
ბით საუბრობდნენ იმაზე, რომ საკუთარ
ქვეყანაში კონცენტრირება ბანკისთვის
უფრო მიზანშეწონილი იქნებოდა.

ფაქტობრივად, მკვეთრი ნაბიჯის
გადადგმის გარეშე, ერმოტიმ მაკკენს
აქტივების მართვის სფეროში თანამშ-
რომელთა შერჩევისა და დაქირავების
მთლიანი უფლება გადასცა. ერმოტი
ამბობს: „თუ ჩვენ თავს ვთვლით შეძლე-
ბული ადამიანების აქტივების მართვის
მსოფლიოს საუკეთესო კომპანიადა,
მაშინ შეუძლებელია, არ ვიყოთ ძლიერი
მოთამაშე მსოფლიოს უდიდეს ამერი-
კულ ბაზარზე“.

როდესაც 2009 წელს მაკკენი UBS-ის
შეძლებული ადამიანების აქტივების
მართვის ამერიკული განყოფილების
ხელმძღვანელი გახდა, UBS-ი კარგავდა
მრჩეველებსაც და აქტივებსაც. წინა სამ
წელიწადში ბროკერთა რიცხვი 8,248-
დან 6,796- მდე შემცირდა, გატანილ იქნა
კლიენტთა \$32 მილიარდის აქტივები.
განყოფილების დანაკარგი თითქმის
\$900 მილიონს აღწევდა.

ამაზე უარესი იყო მუდმივი დარტყმე-
ბი ბანკის რეპუტაციაზე, რაც აშინებდა
პოტენციურ მომხმარებლებსა და კარგ
თანამშრომლებს. 2008 წელს, გადასა-
ხადების თავიდან აცილების სქემის
გამო, UBS-ის დაპირისპირება ჰქონ-
და ფედერალურთან. ბანკი იძულებუ-
ლი გახდა \$780 მილიონი გადაეხადა
და ფაქტობრივად აღიარა, რომ მისი
ფინანსური კონსულტანტები გადასახა-
დებთან დაკავშირებულ თაღლითობებს
ასორციელებდნენ და თავიანთ ამერი-
კელ კლიენტებს საზღვარგარეთ ფულს
შენახვაში ეხმარებოდნენ.

ისევე როგორც Merrill-ს, UBS-საც
ჰქონდა ტოქსიკური, მაღალრისკიანი
დავალიანებები. ბოლოს და ბოლოს, ის
იძულებული გახდა, აუქციონის ფასად,
\$22 მილიარდად გამოესყიდა საკრედი-
ტო კრიზისის დროს გაუფასურებული
ფასიანი ქაღალდები. შემდეგ მოხდა
არაკონტროლირებად საბირჟო მაკლერ-
თან დაკავშირებული სკანდალი, რომ-
ლის გამოც გრუბელმა თანამდებობა
დაკარგა. 2012 წელს კი გამოაშკარავდა,
რომ ბანკი მონაწილეობდა საპროცენტო
განაკვეთების ფალსიფიცირების საერ-
თაშორისო შეთქმულებაში. ამ დანაშაუ-
ლისთვის UBS-მა გადაიხადა რეკორდუ-
ლად მაღალი ჯარიმა - \$1,5 მილიარდი
თაღლითობის თითოეულ ფაქტზე. ცოტა
ხნის წინ UBS-ის წინააღმდეგ ისევ შე-
იტანეს რამდენიმე სარჩელი, რადგან
აღმოჩნდა, რომ მისი ბროკერები დიდი
დავალიანებების მქონე პუერტორიკული
მუნიციპალური ღია ტიპის საინვესტიციო
ფონდების ბონდებით უმსხვილესი მო-

ვაჭრები იყვნენ.

მაკკენს თავისი საქმიანი ცხოვრების უდიდესი ნაწილი Merrill-ში აქვს გატარებული, ამიტომ მან ძალიან კარგად იცის, რამდენად მნიშვნელოვანია რეპუტაცია ფინანსურ ბიზნესში. მისი ოცდაექვსწლიანი ვარსკვლავური კარიერა Merrill Lynch-ში, Bank of America-თან იძულებით დაკავშირების გამო, 2009 წელს დასრულდა. მაკკენსისთვის, რომელმაც 1982 წლიდან დაწყებული გრძელი გზა გაიარა სტაჟორიდან წამყვან ტრეიდერამდე და შემდეგ კომპანიის ვიცე-თავმჯდომარემდე, ეს ამბავი ძალიან გულსატკეპნი იყო. „მე ვიყავი Merrill Lynch-ის ერთგული და Merrill Lynch-ი უკვე აღარ არსებობდა“, – თქვა მაკკენმა, რომელიც უკვე მანჰეტენში, UBS-ის მე-14 სართულზე მდებარე კუთხის ოფისში, თავის კაბინეტში იჯდა მწვანე ფერის მიკრობოტკოვანი ქსოვილის დივანზე.

მაკკენმა რვათვიანი შვებულება აიღო. ის ღირებულებების გადაფასებით იყო დაკავებული, თამაშობდა გოლფს და თავის მეუღლესთან ერთად, ნიუ-იორკის უნივერსიტეტში კინოს ლექციებზე დადიოდა, როდესაც გრუბელმა შვეიცარიიდან დაურეკა და აშშ-ში UBS-ის ოპერაციების მოწესრიგება სთხოვა. ეს იყო ნამდვილი შველა შრომისმოყვარე ბანკირისთვის. მაკკენის პირველი ნაბიჯი იყო Merrill Lynch-ის ყოფილი თანამშრომლებისგან თავისი მთავარი გუნდის შექმნა, რომლის წევრები გახდნენ კერძო კლიენტებთან მუშაობის ოპერატორები – რობერტ მალჰოლანდი და ბრაიან ხალი; მარკეტინგული განყოფილების ხელმძღვანელი პაულა პოლიტი; მთავარი კონსულტანტი როზმარი ბერკერი და საფონდო კრედიტების საერთაშორისო განყოფილების ხელმძღვანელი ჯონ ბრაუნი. მას უნდა მოეპოვებინა სახელი და დაეწყო ფასიანი ქაღალდების გამოსყიდვა, ამავდროულად უნდა აეცილებინა „მინი Merrill-ის“ შექმნის კრიტიკა. მან დააწინაურა UBS-ის რამდენიმე ხელმძღვანელი, ხოლო ამერიკუ-

ლი განყოფილების ფინანსურ დირექტორად ტომ ნარატილი დატოვა.

„კარიერის მხრივ, არც ერთ ჩვენგანს არაფერი ჰქონდა დასამტკიცებელი, ჩვენ უკვე ძალიან დიდი მიღწევები გვქონდა, – ამბობს პოლიტი. – უფრო მნიშვნელოვანი იყო გუნდის კიდევ ერთხელ გაერთიანება ბოლის ხელმძღვანელობით და რაღაც ექსტრაორდინარულს გაკეთება“.

ჯგუფის შექმნის მომენტისთვის ბროკერთა მორალური მდგომარეობა ძალიან მძიმე იყო, ნაწილობრივ მუდმივი წნეხის გამო, ნაწილობრივ კი იმიტომ, რომ კონსულტანტები გრძნობდნენ იგნორირებას შვეიცარიაში მდებარე ბუსტად იმ სათავო ოფისის მხრიდან,

„ადამიანებს არ სჭეროდათ, რომ მე ვპასუხობდი მათ ი-მეილებსა და სატელეფონო ზარებს. ზოგს ეს შაყირი ეგონა და ყურმილს მიკიდებდა“.

რომელიც მათ უხარისხო პროდუქტებით ტვირთავდა.

ერთი მაგალითი ამისა არის UBS-ის საკრედიტო ბარათი, რომელიც 2005 წელს თავს მოახვიეს ბროკერებსა და მათ კლიენტებს. ვიზა-ბარათი არღვევდა ისეთ მკაცრ ანტითაღლითურ აკრძალვებს, რომ, UBS Bank USA-ის ხელმძღვანელის, ბერკერის თქმით, 50%-ზე მეტ შემთხვევაში ვერ ახორციელებდა გადახდებს. UBS-ის ერთ-ერთმა კონსულტანტმა ურჩია ბერკერს, არ გამოეყენებინა ბარათი. „ეს ცუდი ნიშანია, – ამბობს იგი. – ის იმდენად მოუწესრიგებელი იყო, რომ მაკკენის მეუღლის საკრედიტო ბარათმაც ვერ შეასრულა მოთხოვნა“.

ჩამოსვლიდან ერთ თვეში მაკკენმა UBS-ის წამყვანი 270 კონსულტანტი ნიუ-იორკის რესტორან Gotham Hall-ში მდიდრულ სადილზე დააპატიჟა. სადილის დროს მან დაიფიცა, რომ ბანკში მუშაობის პირველ 100 დღეს დაუთმობდა მათი პრობლემების მოსმენას და რაც შეიძლება სწრაფად მათ მოგვარებას, შეიმუშავებდა რა ახალ სტრატეგიას. მართლაც, მომდევნო სამი თვე მაკკენმა და მისმა კოლეგებმა Merrill-დან, რომლებსაც კომპანიაში „განახლების“ გუნდს ეძახდნენ, ბროკერთან სატელეფონო საუბრებში გაატარეს. უსმენდნენ მათ პრობლემებს და დაუყოვნებლივ აგვარებდნენ იმ საკითხებს, რომლების გადაწყვეტაც ადვილად იყო შესაძლებელი. ამას დაერქვა ე.წ. „სწრაფი გამარჯვებები“.

სწრაფი გამარჯვებების ფარგლებში 400 ცვლილება განხორციელდა. შეჩერდა ბარანოიდური საკრედიტო ბარათების გამოყენება, მარკეტინგული მასალების დამტკიცება გადაეცა დაბალი რანგის თანამშრომლებს და სწრაფი კრედიტის დამტკიცების ხაზი შეძლებული კლიენტებისთვის \$4-დან \$5 მილიონამდე გაიზარდა.

განახლების გუნდმა ასევე შექმნა ფინანსური კონსულტანტების საბჭო, რომელიც მრჩეველთა პრობლემებს პირდაპირ მაკკენს გადასცემდა. საბჭოს პირველი ხელმძღვანელი გახდა კონსულტანტი მარტინ ჰალბფინგერი, რომელიც მართავდა \$3 მილიარდის აქტივებს. დადგენილი წესით, ნებისმიერ საჩივარზე პასუხი ერთი დღის ვადაში უნდა გაცემულიყო. „ადრე არსებობდა უბრალოდ შავი ხვრელი, სადაც ჩვენ ვგზავნიდით ჩვენს საჩივრებს, მაგრამ მაღევ დავინახეთ, თუ როგორ შეიცვალა ყველაფერი“, – ამბობს ჰალბფინგერი.

„ადამიანებს არ სჭეროდათ, რომ მე ვპასუხობდი მათ ი-მეილებსა და სატელეფონო ზარებს. ზოგს ეს შაყირი ეგონა და ყურმილს მიკიდებდა“, – ჰყვება მაკკენი.

Gotham Hall-ში გამართული გადამწყვეტი შეხვედრიდან 99 დღეში მაკკენის განახლების გუნდმა წარმოადგინა თავისი გრანდიოზული სტრატეგია: მკაცრი ფოკუსირება შეძლებულ და ძალიან შეძლებულ კლიენტებზე ამერიკის 25 უდიდეს ქალაქში. ფინანსური კონსულტაციები კლიენტზე მიმართული და ორიენტირებული უნდა გამხდარიყო. „ამ მესიჯის სწორად მიწოდება ძალიან მნიშვნელოვანი იყო“, – ამბობს მაკკენი.

მაღე კიდევ ერთი რამ გახდა ცნობილი. მაკკენს არ უყვარს ზარმაცი ადამიანები. ვისი წლიური საკომისიო და გადასახადები \$250 000 ნაკლები იყო, მათ ხელფასს უმცირებდა. ცოტა ხნის წინ მაკკენმა ეს ზღვარი \$325000-მდე გაზარდა.

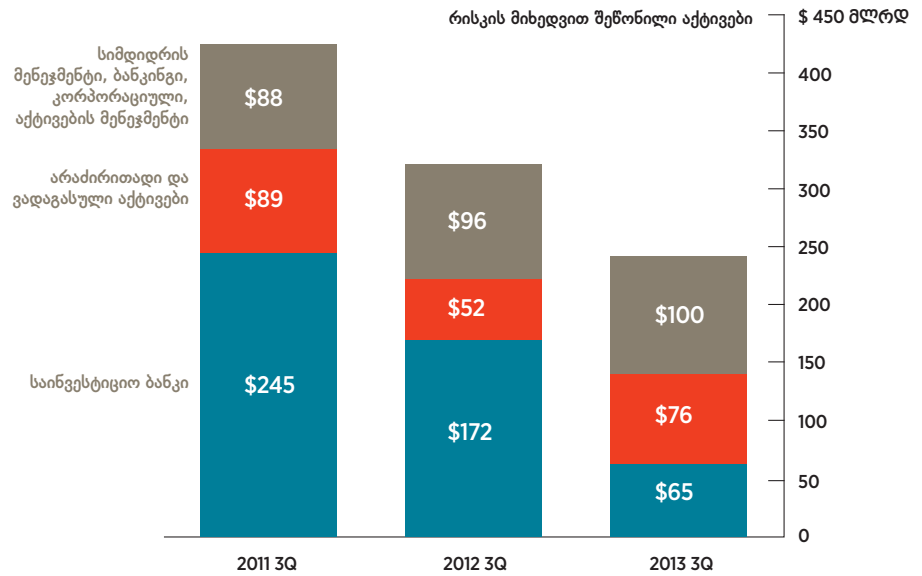
ის ასევე გამოვიდა თანამშრომელთა შტატის გაბერვის წინააღმდეგ. მაკკენმა დაიწყო ზოგიერთი განყოფილების დახურვით და გაერთიანებით, შეამცირა მმართველთა ფენები, მათ შორის 25 მმართველი დირექტორი მოხსნა. არაფინანსური მრჩეველების რიცხვი 2009 წლიდან 11 200-მდე, 2013 წელს 9 191-მდე შემცირდა. ხარჯებისა და შემოსავლების თანაფარდობა 2009 წელს არსებული 100% -დან 87%-მდე შემცირდა.

იმისთვის, რომ დაეწყო აქტივების მკვეთრი მოზიდვა, მაკკენი ატარებდა წამყვანი კონსულტანტების დაქირავების აგრესიულ პოლიტიკას და მათ დიდ საწყის ბონუსებს სთავაზობდა. მხოლოდ 2012 წელს UBS-მა ასალი ბროკერების ასაყვანად \$679 მილიონი დახარჯა. „ეს იყო მაკკენის განყოფილების წლიური წმინდა მოგების 10%. ეს გვიჩვენებს, თუ რა მნიშვნელობას ანიჭებდა მაკკენი კარგი თანამშრომლების აყვანას“, – ამბობს ბოსტონური Aite Group-ის ანალიტიკოსი ალოის პირკერი.

ეს მნიშვნელოვნად განსხვავდება ამ სფეროში მიღებული მიდგომისგან – „აიყვანე რაც შეიძლება მეტი თანამშრომელი“. მაკკენს ჰყავს 7 000 ფინანსური კონსულტანტი. Bank of America Merrill

რისკებს – არა, სიმდიდრეს – კი

რისკის მიხედვით შემოწმებული აქტივების განსაზღვრავენ, თუ რაბმენი კაპიტალი უნდა ჰქონდეს ბანკს. მრმოტის სტრატეგიის შედეგად სარისკო აქტივები თითქმის 45%-ით შემცირდა.



Lynch-ს, Morgan Stanley-სა და Wells Fargo-ს – 15 000-18 000, მაგრამ მაკკენის თანამშრომლები უფრო პროფესიონალები არიან. საშუალო ბროკერს წელიწადში მოაქვს \$1 მილიონის მოგება, Morgan Stanley-ში ეს მაჩვენებელი \$848 000 შეადგენს, Wells Fargo-ში – \$865 000. ამ კუთხით, UBS-ისთვის კონკურენციის გაწევა მხოლოდ Bank of America Merrill Lynch-ს შეუძლია, სადაც მაკკენი ადრე მუშაობდა. Sanford C. Bernstein-ის ანალიტიკოსი ბრედ ჰინზი ამბობს: „UBS-ი ეძებს საუკეთესო კონსულტანტებს და ამტკიცებს, რომ ხარისხი რაოდენობაზე უფრო მნიშვნელოვანია“.

და ეს პრინციპი ამართლებს. ბოლო ორი წლის მანძილზე აშშ-ის განყოფილების წმინდა შემოსავალმა \$36 მილიარდი შეადგინა და 2012 წელს მაკკენის განყოფილებამ მიაღწია წინასაგადასახადო მოგების რეკორდულ მაჩვენებელს, \$873 მილიონს, რაც 40%-იან ზრდაზე მეტყველებს. 2013 წელს შედეგები კიდევ უკეთესი უნდა იყოს.

შემცირება დავარდა 15,3%-დან 2009 წელს 2,2%-მდე 2013-ში.

მაკკენის წარმატება დაფასებულ იქნა. ის არის UBS-ის საერთაშორისო აღმასრულებელი საბჭოს წევრი და ბანკის რიგით მეორე მაღალანაზღაურებადი აღმასრულებელი. გასულ წელს მისმა შემოსავალმა \$9,4 მილიონი შეადგინა. პირველ ადგილას ერმოტი დგას.

მაკკენი უკვე უბრალოდ კი არ მართავს ამერიკელ ბროკერებს, ერმოტიმ ის აშშ-ის საინვესტიციო-საბანკო და აქტივების მართვის განყოფილებების ხელმძღვანელად დანიშნა, მაგრამ არავინ ფიქრობს, რომ პიცბურგის მკვიდრ მაკკენს, რომელიც ერმოტიზე მხოლოდ ორი წლით არის უფროსი, აქვს შანსი მიიღოს მთავარი პოსტი შვეიცარიის ბანკში. იმის გათვალისწინებით, რამდენ ყურადღებას აქცევს UBS-ი შეძლებული ადამიანების აქტივების მართვას და ამერიკის ზრდადი განყოფილების მუშაობას, ერმოტიმ უნდა ეძიოს ახალი გზები, რათა მისი ილბლიანი თანამშრომელი კმაყოფილი იყოს. **F**

დატკბი სურათით, სანამ შეგიძლია...

23 წლის ევან შპიგელმა და 25 წლის ბობი მერფიმ Snapchat-ი და თვითწაშლადი ფოტოები ამერიკელი მოზარდების საყვარელ აპლიკაციად გადააქციეს, რომელიც საკმაოდ პოპულარული აღმოჩნდა იმისათვის, რომ მის შემქმნელებს Facebook-გან \$3-მილიარდიანი შემოთავაზება მიეღოთ. გადაიტყვევიან ისინი ორ, ყველაზე ახალგაზრდა, მილიარდერად, თუ მალევე გაუჩინარდებიან ბიზნესის ანალებში?

ავტორი: ჯ.ჯ. კოლაუ

ცამეტი თვის წინ, ოც წელს გადაცილებულმა ყველაზე მდიდარმა ახალგაზრდამ, Facebook-ის დამაარსებელმა მარკ ცუკერბერგმა მოწვევა გაუგზავნა Snapchat-ის შემქმნელ ევან შპიგელს, რომელიც ზედამხედველობას უწევს შედარებით ნაკლებშემოსავლიან ფოტოების წამშლე აპლიკაციას. მოწვევაში, რომელიც ევანის პირად ელექტრონულ ფოსტაზე იყო გაგზავნილი, ეწერა: „მოდით მენლო-პარკში (ცუკერბერგის ადგილსამყოფელი) და ერთმანეთი გავიცნოთ“. შპიგელი ახლა 23 წლისაა და ყველაზე თავხედი ვუნდერკინდის სახელს ატარებს, თუ არ ჩავთვლით ცუკერბერგს და მის დავას სასამართლოში კოლეჯის მეგობართან, რომელიც მას კომპანიის შექმნაში დაეხმარა. აი, შპიგელმა კი, რომლისთვისაც ცუკერბერგი მისაბადი მაგალითი იყო, ასე უპასუხა მას: ძალიან გამიხარდება შენთან შეხვედრა... თუ შენ მოხვალ ჩემთან.

მართლაც, Facebook-ის მთავარი ოფისის დიზაინის საქმესთან დაკავშირებით, არქიტექტორ ფრენკ გერისთან შეხვედრის წინაპირობით შეიარაღებული ცუკერბერგი შპიგელის მშობლიურ ქალაქ ლოს-ანჯელესში გადაფრინდა და წინასწარ ისე მოაგვარა საქმე, რომ ეს საიდუმლო შეხვედრა კერძო ბინაში ჩატარებული-





ყო. შპიგელი თავის თანადამფუძნებელთან, ბობი მერფისთან, ერთად მივიდა, რომელიც Snapchat-ის ტექნიკური დირექტორის თანამდებობაზე მოღვაწეობს. ცუკერბერგს შეხვედრის ჩასატარებლად განსაზღვრული დღის წესრიგი ჰქონდა მომზადებული. ის შეეცადა გადმოეცა ის ხედვა, რომელიც პარტნიორებს Snapchat-თან დაკავშირებით აქვთ და შემდეგ სტუმრებს Facebook-ის ახალი პროდუქტი, Poke-ი გააცნო - ფოტოების გაზიარებისა და შემდეგ მათი გაქრობის მობილური აპლიკაცია. მისი თქმით, ამ აპლიკაციის დებუტი რამდენიმე დღეში შედგებოდა. ბოლოს, თითქოს რაღაც გაახსენდაო, დააყოლა, რომ მალე ის აპირებდა Silicon Valley-ის კამპუსის შესასვლელთან გამოფენილი Facebook-ის საკულტო სიმბოლოს, „like“-ის აღმნიშვნელი „ცერი მაღლას“ შეცვლას Poke-ის სიმბოლოთი. შპიგელი იხსენებს: „თითქოს მეუბნებოდა, ჩვენ შენს განადგურებას ვაპირებთ“.

შპიგელი და მერფი დაუყოვნებლივ ოფისში დაბრუნდნენ და მათი კომპანიის ექვსივე თანამშრომლისთვის სუნ ცუს წიგნი, The Art of War („ომის ხელოვნება“) შეუკვეთეს.

როდესაც შპიგელი და ცუკერბერგი ერთმანეთს შეხვდნენ, ცუკერბერგს თითქოს უნდოდა ეთქვა: „ჩვენ შენს განადგურებას ვაპირებთ“.

Snapchat-ი წარმოადგენს უდიდეს ეგზისტენციალურ საფრთხეს და ის ასევე Facebook-ის უძლიერესი გუნდის არსებობასაც ემუქრება. დღეს მოზარდებმა შეითვისეს ერთი რამ, რასაც თავის დროზე ალღო ვერ აუღეს მათმა უფროსმა მეგობრებმა - ის, რასაც სოციალურ მედიაში გამოაქვეყნებ - კარგს, ცუდს, მიუღებელს, - სამუდამოდ რჩება იქ. ამიტომაც ისინი რეგისტრირდებიან Snapchat-ში. Forbes-ის შეფასებით, ამჟამად 50 მილიონი ადამიანი სარგებლობს ამ აპლიკაციით. მათი საშუალო ასაკი 18 წელია. ამ დროს, საყოველთაო აღიარების თანახმად, Facebook-ი პოპულარობას კარგავს მოზარდებში. მის მომხმარებელთა საშუალო ასაკი დაახლოებით 40 წლამდე ავიდა.

ცუკერბერგმა საფრთხე იგრძნო, რითაც შეიძლება აიხსნას მისი თამაში საეჭვო მეთოდებით. Poke-ის დებუტის შემდეგ, 2012 წლის 21 დეკემბერს, ცუკერბერგმა შპიგელს ელექტრონული წერილი მისწერა. წერილში იგი იმედს გამოთქვამდა, რომ შპიგელი დიდად ნასიამოვნები დარჩა მისი ახალი პროდუქტით. შპიგელმა, რომელმაც გააუქმა საკუთარი გვერდი Facebook-ში, სასწრაფოდ გამოიძახა მერფი ცუკერბერგის ახალი პროდუქტის განსახილველად. მერფიმ პირქუშად გამოთქვა თავისი აზრი - ეს იყო ჩვენი აპლიკაციის თითქმის ზუსტი ასლი.

მაგრამ სასაცილო რამ მოხდა დაბერებისკენ მიმავალი

Facebook-ის გზაზე. Poke-მა, საკუთარი დებუტიდან მეორე დღესვე, პირველი ადგილი დაიკავა iPhone-ის აპლიკაციების მაღაზიაში, მაგრამ სამ დღეში, 25 დეკემბერს, Snapchat-მა დაიკავა მოწინავე პოზიცია რეკლამის დახმარებით, რადგან Facebook-ის აპლიკაცია აღარ იყო ყველაზე პოპულარული 30 აპლიკაციისგან შემდგარ სიაში. შპიგელი იცინის: „თითქოს გაისმოდა, „ბედნიერ შობას გილოცავ, Snapchat!“

ეს ნათელს ჰფენს იმას, თუ რა მოხდა შემოდგომაზე, როდესაც ცუკერბერგი ხელმეორედ დაუკავშირდა შპიგელს. ის მზად იყო კაპიტულაციისთვის ქაღალდზე დაწერილი ისეთი დიდსულოვანი პირობებით, რომ მათთვის აბსურდულიც კი შეგეძლოთ გეწოდებინათ. იმ ადამიანების სიტყვებით, რომლებისთვისაც ცნობილია ცუკერბერგის შემოთავაზება, ეს იყო 3 მილიარდი დოლარი ნაღდი ფულით ორი წლის აპლიკაციისთვის, შემოსავლის გარეშე და შემოსავლისთვის განრიგის დაწესების გარეშე (Facebook-მა უარი განაცხადა ამ სტატიის კომენტარზე). კიდევ უფრო აბსურდული იყო, რა თქმა უნდა, ის, რომ შპიგელმა უარი უთხრა ცუკერბერგს

ამ წინადადებაზე. ეს იყო გასული წლის განმავლობაში ყველაზე გულდასმით მოფიქრებული გადაწყვეტილება, რომელიც ეფუძნებოდა თავბრუდამხვევ მათემატიკას. Forbes-ის გამოთვლით, იმ დროისათვის შპიგელი და მერფი, თითოეული მათგანი, Snapchat-ის 25%-იანი სააქციო პაკეტის მფლობელები იყვნენ, რაც იმას ნიშნავს, რომ ისინი თავს იკავებდნენ ციდან ჩამოვარდნილი 750 მილიონი დოლარის მოგების მიღებისგან. „ვხვდები, რატომ არის ეს სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი

Facebook-თვის, - უთხრა Forbes-ს ერთ-ერთმა სარისკო წამოწყების კაპიტალის მფლობელმა, - მაგრამ ღირს კი ის შედეგი, რასაც ეს ნაბიჯი მოიტანს, 3 მილიარდი დოლარი? ჩემი აზრით, არც ერთ სამყაროში, რომელსაც კი ვიცნობ“.

თუმცა ამ გადაწყვეტილების წარმომავლობა ნათელი იყო ყველასთვის, ვინც იცოდა იმ სახელმძღვანელოს შესახებ, რომელიც შპიგელმა და მერფიმ თავიანთი გუნდის ყველა წევრს დაურვიეს. წიგნის, „ომის ხელოვნება“, მეექვსე თავში საუბარია იმაზე, რომ საჭიროა მტერზე იერიშის მიტანა, როდესაც ის ამჟღავნებს თავის სისუსტეს. შპიგელი და მერფი გრძნობენ ნაპრაღის არსებობას და მტკიცედ არიან დარწმუნებულები, რომ აპლიკაციის გაყიდვის ნაცვლად, მათ უნდა გადაატირიალონ სოციალური მედიის იერარქია 50 მილიონი დოლარის ბიუჯეტით შეიარაღებულებმა, რომელიც მათ დეკემბერში მიიღეს, მისი შედარებით დაბალი (მაგრამ მაინც ღირსშესანიშნავი) ღირებულების, 2 მილიარდი დოლარის პირობებში. „უაღრესად მცირეა იმ ადამიანების რიცხვი მსოფლიოში, რომლებიც ცდილობენ ბიზნესი ამ გზით ააწყონ, - ამბობს შპიგელი. - მე ვფიქრობ, რომ გარკვეული მოკლევადიანი მოგებისთვის თამაში საინტერესო არ არის“.

მათთვის, ვინც ანგარიშს აწარმოებს: „მოკლევადიანი მოგება“ 23 წლის ახალგაზრდა კაცისთვის, რომელიც ვერ კიდევ მამის

სახლში ცხოვრობს, ახლა, როგორც ჩანს, მილიარდი დოლარის სამი მეოთხედის ტოლია. უფრო გრძელვადიანი მოგებისთვის შპი-გელის მიერ წამოწყებული ბრძოლა ან იმით დასრულებდა, რომ ის დიდი მილიარდერი ვუნდერკინდის ამბლუაში მოგვევლინება, ან კიდევ ეს იქნება ახალგაზრდული სიამაყისთვის ჭკუის სასწავლებელი ამბავი.

6.1 ფუტის სიმაღლის აყვავება. ღილებიანი პერანგი, დიზაინერული ჯინსი და უბრალო, თეთრი სპორტული ფეხსაცმელი მეტყველებს, რომ ევან შპიგელს მოუხემავე მოზარდის ჯავშანი ჯერ არ გადაუგდია. ვენის ბიჩზე მდებარე Snapchat-ის ახალ მთავარ ოფისში მედიისთვის პირველი სერიოზული ინტერვიუს მიცემისას, ევანის ხრინწიან სიცილს სწრაფად ცვლის გაყინული მზერა, ამასთან ერთად, ის გაუთავებლად შეჭაში იყრის ჟელეს დათუნებს და Goldfish-ის კრეკერებს. მისი საუბარი სავსეა სიტყვებით: „როგორც“ და „რაც გინდა იყოს“. მაშინ, როდესაც შპიგელი თავს ამჟღავნებს უკიდურესად თავდაჯერებულ მოსაუბრედ ისეთ თემებზე, როგორცაა პოლიტიკა, მუსიკა, ის უარს აცხადებს კომპანიის მართვასთან დაკავშირებულ ყველაზე უბრალო საკითხების განხილვაზეც კი, ისეთის, როგორცაა მისი იდეალური მართვის გუნდი, ან Snapchat-ის მისეული გრძელვადიანი ხედვა.

თუმცა, თუ თქვენ საკმარისი მოთმინების უნარი გაქვთ, – ერთ-ერთი ჩემი საუბარი მასთან ორსაათ-ნახევარს გაგრძელდა – ჩვენი საუბრის მთლიან წინასტორიას მიიღებთ, რომელშიც კარგად მუღავნდება მისი უცნაური მსგავსება მის მტერთან, ცუკერბერგთან.

ცუკის მსგავსად შპიგელმაც შედარებით პრივილეგიურ პირობებში გაატარა ბავშვობა. ორი წარმატებული ადვოკატის (დედა, მელისა, ჰარვარდის სამართლის ფაკულტეტზე სწავლობდა და პრაქტიკას გადიოდა საგადასახადო სამართალში შპიგელის დაბადებამდე, ხოლო მამამისი, სასამართლოს ადვოკატი ჯონ შპიგელი, იელის უნივერსიტეტის კურსდამთავრებული, სერგეი ბრინისა და Warner Bros-ის ინტერესების დამცველი იყო) პირველი შვილი მშობლებთან ერთად Pacific Palisades-ის ფეშენებელურ რაიონში, მალიბუს ზუსტად აღმოსავლეთით ცხოვრობდა. ცუკერბერგის მსგავსად, ისიც საშუალო სკოლის „ნერდი“ მოსწავლე გახლდათ, რომელმაც თავშესაფარი ტექნოლოგიურ სფეროში ჰპოვა. თავისი პირველი კომპიუტერი მეექვსე კლასში სწავლისას ააწყო, სკოლის კომპიუტერულ ლაბორატორიაში ექსპერიმენტებს ატარებდა ფოტოშოპში და ყოველი კვირის ბოლოს, ადგილობრივი საშუალო სკოლის ზედა კლასების არტლაბორატორიაში მუშაობას ანდომებდა. „ჩემი საუკეთესო მეგობარი კომპიუტერის მასწავლებელი, დენი იყო“, – იცინის შპიგელი.

ზედა კლასებში შპიგელმა გამბედაობის გამოქვავება დაიწყო, რაც ცუკერბერგმა უფრო მოგვიანებით მოახერხა. შპიგელის მხრიდან ეს გამოიხატებოდა კლუბებსა და ბარებში Red Bull-ის რეკლამის გაკეთებასა და საკუთარი მშობლების განქორწინების

ბერკეტულ ტაქტიკად გამოყენებაში. მამასთან საცხოვრებლად პირველად მაშინ გადავიდა, როდესაც ამ უკანასკნელმა ნება დართო თვითონ გადაეწყვიტა საკუთარი ოთახის მოწყობისა და სტუმრების არჩევის საკითხი. „რამდენიმე ხმაურიანი წვეულება მოვაწყვე“, – ამბობს ის თავმოქონე ღიმილით. როცა მამამ BMW-ს იჯარისთვის ფულის მიცემაზე უარი განუცხადა, ის დედასთან გადაბარგდა. კოლეჯის დამთავრებიდან მოყოლებული, მან სამუდამოდ დაიღო ბინა მამასთან, ქვით მოპირკეთებული ფასადის მქონე დიდ სახლში, რომელიც ოკეანისგან ნახევარი მილითაა დაშორებული. „ცხოვრებაში ძალიან ბევრი რამ ძალიან სწრაფად იცვლება, ამიტომ სასიამოვნოა, რომ ეს ერთი რამ მაინც მუდმივია ჩემს ცხოვრებაში, – ამბობს ის თითქოსდა თავის გამართლების მიზნით. – ეს ასევე საკმაოდ მეხმარება მიწაზე დამგებაში“.

მან სწავლა სტენფორდის უნივერსიტეტში, პროდუქტის დიზაინის მიმართულებით გააგრძელა და 2010 წელს, მეორე კურსზე ყოფნის პერიოდში, Kappa Sigma-ს სტუდენტურ საცხოვრებელში დასახლდა. ბობი მერფი, მათემატიკასა და გამოთვლით მეცნიერებებში წარმატებული უფროსკურსელი, კორიდორის მეორე მხარეს ცხოვრობდა. „ჩვენ „მაგარი ბიჭები“ არ ვიყავით, – ამბობს მერფი სტუდენტური საერთო საცხოვრებლის შესახებ, – ამიტომ ვცდილობდით რაღაცები შეგვექმნა, რათა სხვების ყურადღება მიგვეპყრო“.

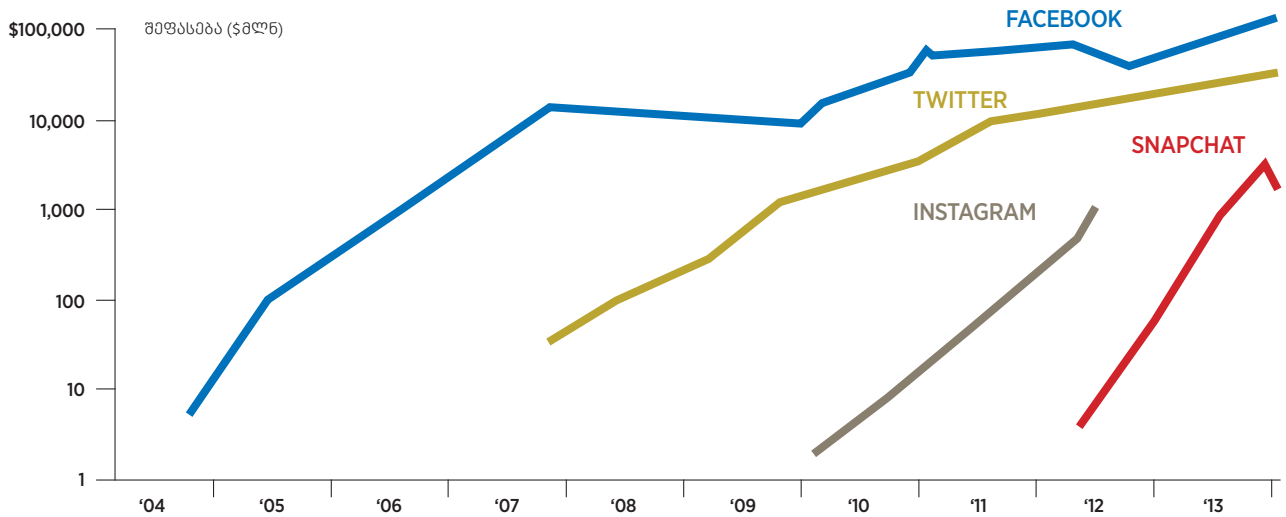
სანამ შპიგელი გაცხოველებით ლაპარაკობს, მიუხედავად იმისა, რომ თითოეულ სიტყვას ფრთხილად არჩევს, მერფის, სახელმწიფო მოსამსახურეების ვაჟს (დედამისი ემიგრანტია ფილიპინებიდან), მშვიდად გადაუდია ფეხი ფეხზე და მეგობარს უსმენს. „ის ბერს უფრო მაგონებს, – ამბობს დევიდ კრავიცი, Snapchat-ის პირველი დაქირავებული თანამშრომელი. – ვერ ვიხსენებ, ოდესმე აღუვებული მენახოს“. სტენფორდში სწორედ მერფიმ დაიქირავა პირველად შპიგელი, რომელსაც Google Circles-ით შთაგონებული ონლაინ სოციალური ქსელის დიზაინის შექმნა დაავალა, რაც უმედეგოდ დასრულდა.

და მაინც, თანდათან, შპიგელს ყურადღება მიაქცევს. Intuit-ის დამაარსებელზე, სკოტ კუკზე დიდი შთაბეჭდილება მოახდინა მისმა პასუხმა, როდესაც კუკი, მოწვეული ლექტორის რანგში, პეტერ ვენდელის პოპულარული გამოსაშვები კურსის გაკვეთილზე ატარებდა ლექციას თემაზე, „მეწარმეობა და სარისკო კაპიტალი“. „როდესაც გაკვეთილი დასრულდა, კომენტარი გავაკეთე, კერძოდ, ამ სტუდენტის გონებადამხვილობასა და დასაბუთების უნარზე, – ამბობს კუკი. – პროფესორმა ვენდელმა კი მითხრა, გაგიკვირდებათ, მაგრამ ის არ არის ბიზნესის მართვის მაგისტრატურის სტუდენტი. ის ბოლო კურსის სტუდენტია, რომელიც შედამხედველობას უწევს ამ კლასს“. კუკმა მაშინვე დაიქირავა შპიგელი, რომელსაც Intuit-ის ერთ პროექტზე უნდა ემუშავა. ამ პროექტის საშუალებით, ვებზე დაფუძნებული ინფორმაცია, ტექსტური შეტყობინების მეშვეობით, ინდოეთში გადაიყვანა.

თუმცა შპიგელი მეტისმეტად ჩქარობდა, რომ ბევრი აეთვისე-

სოციალური რაოდენობრივი მაჩვენებლები

როგორია SNAPCHAT-ის მონაცემები სოციალური მედიის ჩამოყალიბებულ ფავორიტებთან შედარებით?



ბინა როგორც მოსწავლეს. 2010 წლის ზაფხულში მან და მერფიმ შეიმუშავეს Future Freshman - ონლაინ პროგრამული უზრუნველყოფის კომპლექტი, რომელიც მიზნად ისახავდა მშობლების, უფროსკლასელებისა და მეთოდისტების დახმარებას კოლეჯში სტუდენტების მიღების პროცესის მართვის განსახორციელებლად. „ყველაფერი იმით დასრულდა, რომ ის გადაიქცა არაჩვეულებრივად სრულფუნქციურ ვებგვერდად“, - იხსენებს მერფი. ერთი პრობლემა, რომელიც წამოიჭრა, იყო ის, რომ „დაახლოებით ხუთი თანამშრომელი დავიჭირავეთ მისი მომსახურებისთვის“, - ამბობს შპიგელი. სწორედ მაშინ სტუდენტური საცხოვრებლის კიდევ ერთი ბინადრის, რეგი ბრაუნის სახით, შპიგელის ოთახში იღბალმა შემოაბიჯა. ბრაუნი მასთან სალაპარაკოდ მოვიდა. ის აღელვებული იყო, რადგან ვიღაცას გაუგზავნა ფოტო, რასაც ახლა ძალიან ნაწილობადაა. შემდეგ ყველაფერი სწრაფად განვითარდა.

მაშინ, როდესაც Snapchat-ზე საკუთრების უფლები ცხველ დებატებს იწვევს, როგორც ჩანს, მისი წარმოშობის საკითხთან დაკავშირებით ერთსულოვნება სუფევს: ბრაუნს რაღაც ამის მაგვარი უთქვამს: „ნუთავ არსებობდეს სურათების გამგზავნი ისეთი აპლიკაცია, რომელიც შემდეგ ამ სურათებს გააქრობდა“. მან უარი თქვა Forbes-თან საუბარზე სასამართლოში მიმდინარე დავის მიზეზით, მაგრამ ამ ისტორიაში მისი როლის შესახებ მაინც ცნობილი გახდა უამრავი სასამართლო დოკუმენტის (მათ შორის, ფიცით ჩვენების მიცემის) შესახებ სასამართლოდან გამოქვინ-

ლი ხმების მეშვეობით. ბრაუნის სიტყვების თანახმად, შპიგელი „ძალიან გამოცოცხლდა“ და ბრაუნის ნათქვამს განუწყვეტლივ „მილიონდოლარიანი იდეას“ უწოდებდა (შპიგელი აღიარებს, რომ ის ძალიან აღელვებული იყო, მაგრამ კომენტარი არ გაუკეთებია „მილიონდოლარიანი იდეის“ შესახებ). იმ დამესვე დეველოპერის ძებნას შეუდგნენ. ბრაუნი აცხადებს, რომ ორმა კანდიდატმა უარი განაცხადა; ბოლოს მერფის შესთავაზეს, რომელსაც ის-ის იყო დიპლომი მიეღო.

თავდაპირველად როლები სამართლიანად განაწილდა: მერფი ტექნიკური დირექტორი გახდა, ბრაუნი - მარკეტინგის დირექტორი, შპიგელი - გენერალური დირექტორი. შპიგელი ამ იდეას ასევე ავითარებდა დიზაინის კურსზე, რომელსაც ის გადიოდა. პირველად იყო მოუხეშავი ვებგვერდი, რომელიც მომხმარებლებს ფოტოს ჩატვირთვას და მის გაგზავნამდე ტაიმერის ჩართვას სთხოვდა. „ვერიკას“ მომენტის მხოლოდ მაშინ დადგა, როდესაც ამ იდეამ მობილურზე გადაინაცვლა. „რაღაც მომენტში ეს იყო აღმოჩენა, ტელეფონზე ხომ კამერა არის, ეს უფრო იოლი არ იქნება?“ - ამბობს შპიგელი.

ამ სამუშაოს კულმინაცია გახდა სარისკო წამოწყების კაპიტალის მფლობელების ჯგუფისთვის გაკეთებული პრეზენტაცია. ბრაუნმა აპლიკაციის სახელი გამოიკონა -Picaboo, ხოლო მერფი დღეში 18 საათს მუშაობდა იმისათვის, რომ მოქმედი პრეტულიტი მიეღო. „მეწარმეების მხრიდან რეაქცია ძირითადად ასეთ ხასიათს ატარებდა, - ჰმმმმმ, კეთილი, გმადლობთ თქვენი პროექტი

\$6,87 მლრდ



FACEBOOK

შემოსავალი

ბოლო ოთხი კვარტალი, 2013 წლის სექტემბრის ჩათვლით

\$534,5 მლნ

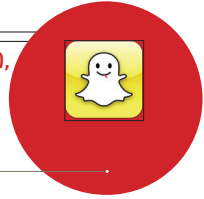


TWITTER

0

SNAPCHAT

2013 წლის დეკემბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა



50 მლნ

2011 წლის სექტემბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

127



INSTAGRAM

2013 წლის სექტემბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

150 მლნ

2010 წლის ოქტომბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

25 000



TWITTER

2013 წლის ოქტომბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

230 მლნ

2006 წლის აგვისტო, მომხმარებელთა რაოდენობა

1 800

FACEBOOK

2013 წლის ოქტომბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

1,2 მლრდ



2004 წლის დეკემბერი, მომხმარებელთა რაოდენობა

1 მლნ

რომ გვარჯენეთ“, - იხსენებს შპიგელი. ერთმა ინვესტორმა ურჩია, რომ Best Buy-ის პარტნიორები გამხდარიყვნენ. ბევრს უკვირდა, საერთოდ რატომ უნდა მოუნდომებინა ვინმეს თვითწამლადი ფოტოს გაგზავნა.

პირველი ვერსიის დებიუტი iOS-ის აპლიკაციების მაღაზიაში შედგა 2011 წლის 13 ივლისს... ყოველგვარი ხმაურის გარეშე. აპლიკაციამ, სახელად „Instagram-ის ზღაპარი“ - იმ დღეს 25 000 ჩამოტვირთვა დააგროვა. „თუმცა ასე სჯობდა“, - მაღავეს უკმაყოფილებას მერფი. გუნდმა ბევრი იმუშავა, მაგრამ გვერდი აუარა ერთ ფატალურ ნაკლს - ის ფაქტი, რომ ფოტოს მიმღებს შეუძლია ეკრანს გადაუღოს სურათი და ამგვარად ფოტო, რომელიც ქრება, სამუდამოდ შეინარჩუნოს. შედეგად შეიქმნა სისტემა, რომელიც ფოტოს გამგზავნს ატყობინებს, თუ მისი ფოტო „დაასკრინშოტეს“, რაც მძლავრი სოციალური შეკავების იარაღია. და მაინც ზაფხულის ბოლოსთვის, Picaboo-ს მხოლოდ 127 მომხმარებელი ჰყავდა. პათეტიკური.

შეცდომა შემდეგში იყო: ბრაუნი პოზიციონირებას უწევდა აპლიკაციას, როგორც სექსუალური ხასიათის შეტყობინებების გაგზავნის ინსტრუმენტს („Picaboo საშუალებას აძლევს წყვილებს ერთმანეთს გაუგზავნონ ფოტოები სანახავად და არა შესანახად!“ - წერია მისი ავტორობით გამოშვებულ პირველ პრესრელიზში). მერფის მშობლები ევედრებოდნენ შვილს, რომ რეალური სამსახური ეშოვა და შპიგელმაც, როგორც ჩანს, დაიწყო მოქმედება ჯგუფის გამოსაფხიზლებლად. ბრაუნის სიტყვების თანახმად, ბრაუნმა გაიგონა, როგორ გეგმაგდნენ შპიგელი და მერფი მის გადაყენებას.

გარდატეხის მომენტი მაშინ დადგა, როდესაც საქმე სააქციო კაპიტალის წილების გაყოფამდე მივიდა. 16 აგვისტოს შინ, სამხრეთ კაროლინაში დაბრუნებულმა ბრაუნმა ორივე პარტნიორს დაურეკა და თავისი მოთხოვნა ამცნო: მას კომპანიის აქციების დაახლოებით 30% სურდა, რაც ერგებოდა მის მიერ შეტანილი წვლილის მიხედვით, ასევე თანამდებობიდან გათავისუფლების გამო. პროდუქტის თავდაპირველი იდეა მას ეკუთვნოდა, სახელი

როდესაც ფული ანგარიშზე დაჯდა, შპიგელი მივიდა თავის ლექტორთან და თავი დაანება სწავლას.

Picaboo მისი გამოგონილი იყო და აშუამად ცნობილი მოჩვენების ლოგოც - მისი შექმნილი. შპიგელი და მერფი შეეპასუხნენ, რომ ის არ იმსახურებდა არაფერს ამდაგვარს. როდესაც ბრაუნმა განაცხადა, რომ ის შპიგელისა და მერფის „ნიჭს ხელმძღვანელობდა“, მერფი იხსენებს, რომ განრისხებულმა შპიგელმა ყურმილი დაკიდა. შპიგელმა და მერფიმ შეცვალეს ადმინისტრაციული პაროლები აპლიკაციისთვის და ბრაუნთან კავშირი გაწყვიტეს; მხოლოდ რამდენიმე დაძაბული ელექტრონული წერილი გაუგზავნეს მოსალოდნელი პატენტის შესახებ. ბრაუნი თამაშგარე მდგომარეობაში იმყოფებოდა. ტყუპ ძმა უინკლვოსებსა და ედუარდო საგერინს შორის არსებული უთანხმოების მსგავსი Snapchat-ის ვერსია თამაშდებოდა (რამდენადაც გასაკვირი უნდა იყოს, ბრაუნთან ბრძოლაში Snapchat-მა იქირავა იურისტების გუნდი, რომელიც თავის დროზე, ტყუპი ძმის, უინკლვოსების, ინტერნეტებს იცავდა Facebook-ის წინააღმდეგ.)

ორი კაცის მფლობელობაში მყოფმა ორგანიზაციამ სახელი Picaboo შეიცვალა და Snapchat-ი მას შემდეგ გახდა, რაც იმავე სახელის მქონე ფოტოჩიგნის კომპანიამ წერილი გამოუგზავნა თხოვნით, რომ შეეწყვიტათ უკანონო მოქმედება. „ეს იყო რაღაც უდიდესი შვების მომგვრელი მომენტი“, - იხსენებს შპიგელი. მაგრამ მაშინაც კი, როდესაც შპიგელმა და მერფიმ აპლიკაციას ფოტოზე წარწერის ფუნქცია დაამატეს, როგორც ჩანდა, ისინი

განწირულები იყვნენ იმისათვის, რომ განმეორებულყოფილი მათი წინა პროექტის, Future Freshman-ის გამოცდილება - ტექნიკურად გამართული პროდუქტი, რომელიც, ფაქტობრივად, არავის სურდა. შპიგელი სტენფორდში დაუბრუნდა ბოლო კურსს; მერფიმ iPad-ის კლიენტების მომსახურების პუნქტ Revel Systems-ში დაიწყო მუშაობა, სადაც პროგრამულ კოდებს წერდა.

შემოდგომაზე Snapchat-ს უკვე მაჯისცემა შეენიშნებოდა. როდესაც მისი მომხმარებლების რიცხვი 1000-ს მიუახლოვდა, უცნაური მოდელი ჩამოყალიბდა: ამ აპლიკაციის გამოყენება პიკს აღწევდა დილის 9 საათიდან ნაშუადღევს 3 საათამდე და ზუსტად ემთხვეოდა სკოლის საათებს. შპიგელის დედამ თავის ძმისშვილს შეატყობინა ამ აპლიკაციის შესახებ და გოგონას სკოლის, Orange County-ის, უფროსკლასელები უმაღლეს Snapchat-ობანამ მოიცვა, რასაც სკოლის მიერ დარიგებული iPad-ების საშუალებით ახორციელებდნენ. რადგან Facebook-ის გამოყენება აკრძალული იყო, ეს აპლიკაცია მათ საშუალებას აძლევდა, გაკვეთილის მიმდინარეობისას ვიზუალური ბარათები გაეგზავნათ ერთმანეთისთვის და თანაც ყველა მტკიცებულება მომენტალურად ქრებოდა. მისი გამოყენება კიდევ უფრო იზრდებოდა არდადეგების განმავლობაში, რადგან მოსწავლეებს შედარებით სწრაფი iPhone-ბი უჩნდებოდათ. მომხმარებლების რიცხვმა დეკემბერში 2 241-ს მიაღწია. იანვრის თვისთვის მათი რიცხვი 20 000-მდე გაიზარდა, აპრილში კი 100 000-ს მიაღწია.

მაგრამ მომხმარებელთა რიცხვის ზრდასთან ერთად სერვერის გადასახადიც გაიზარდა. მაშინ როდესაც შპიგელი ამ გადასახადს ბაბუამისის ფულით იხდიდა, მერფის თავისი ხელფასიდან უწევდა მისი გადახდა. როდესაც თვიურმა გადასახადმა 5000 დოლარს მიაღწია, აუცილებელი გახდა დოტაციაზე გადასვლა.

ბოლოს ისინი Lightspeed Venture Partners-ის პარტნიორმა, ჯერემი ლიუმ გადაარჩინა. მისი პარტნიორის ქალიშვილისგან მან შეიტყო, რომ სილიკონის ველზე მდებარე სკოლაში, სადაც გოგონა სწავლობდა, Snapchat-ი ისეთივე პოპულარული გამხდარიყო, როგორც Instagram-ი და Angry Birds-ი, მაგრამ შპიგელთან და მერფისთან დაკავშირება არც ისე იოლი აღმოჩნდა; მათი ვებგვერდი არ შეიცავდა საკონტაქტო ინფორმაციას და არც ერთი მათგანი არ იმყოფებოდა LinkedIn-ის გვერდზე. ბოლოს ლიუმ „whois“ („ვინ არის“) საძიებელ პროგრამას მიმართა აპლიკაციის ვებდომენის მესაკუთრის ვინაობის გასაგებად და გამოარკვია, რომ ეს უცნობი წარმოშობის შპს დარეგისტრირებული იყო შპიგელის სახელზე და საბოლოოდ ის Facebook-ის საშუალებით მოძებნა. „მისი პროფილის სურათში ლიუ გადაღებული იყო ობამასთან ერთად, - მხრებს იჩენს შპიგელი, - ამიტომ ვიფიქრე, რომ კანონმორჩილ პიროვნებასთან გვექონდა საქმე“.

2012 წლის აპრილში Lightspeed-მა კომპანიაში 485 000 დოლარი დააბანდა კომპანიის 4,25 მილიონ დოლარად შეფასების საფუძველზე. „ეს იყო ყველაზე საოცარი შეგრძნება, რაც კი ოდესმე

დამუფლებია, - ამბობს შპიგელი. - არაფერი შეედრება მას“. იმ დღეს, როდესაც ფული კომპანიაში გადმორიცხეს, ის აუდიტორი-აში იჯდა, გამყიდველი-ავტომატის შესახებ ლექციას უსმენდა და თავის iPhone-ზე საქმიანად ანახლებდა Wells Fargo-ს აპლიკაციას (რომელიც გამოიყენება საბანკო ანგარიშში სწრაფად და უფასოდ შესასვლელად). ცუკურბერგისთვის საბოლოო პატივის მიგება იყო, როდესაც ფულის ანგარიშზე დაჯდომის შემდეგ, დიპლომის აღებაზე ზუსტად რამდენიმე კვირით ადრე, ის მივიდა თავის ლექტორთან და კურსსაც და სტენფორდის უნივერსიტეტსაც თავი დაანება.

SNAPCHAT-მა რამდენჯერმე შეიცვალა ადგილ-მდებარეობა მასში თავდაპირველი ინვესტიციის განხორციელების შემდეგ, რადგან კომპანია გაიზარდა, თუმცა მისი გუნდი ჯერ კიდევ მცირერიცხოვანია და მხოლოდ 35 კაცს შეადგენს. მისი ახალი ოფისები განლაგებულია ყოფილ სამხატვრო სტუდიაში, ერთ კვარტალში ვენის-ბირის პროშენადიდან - შესაბამისად, ანონიმურია. მხოლოდ ერთი პატარა მოჩვენების ლოგო ამშვენებს მათ, რათა მიგნება შესაძლებელი იყოს. თუმცა Snapchat-ის განვითარების უმეტესი ნაწილი, რომელმაც მას ვირუსული სენსაციის სახელი მოუტანა, 2012 წელს განხორციელდა, როდესაც კომპანიის შტაბბინა შპიგელის ბაბუს სახლში იყო განთავსებული. „მან დაგვარწმუნა, რომ მიგვეტოვებინა სტენფორდი და გადავსულიყავით ლოს-ანჯელესში და ეს მხოლოდ ერთი საუბრის განმავლობაში მოახერხა“, - ამბობს დენიელ სმიტი, რომელიც კრავიცთან ერთად აიყვანეს Snapchat-ში სამუშაოდ.

გუნდი 24 საათის განმავლობაში მუშაობდა და სადაც მუშაობდა, იქვე იძინებდა. „სმიტი ცხოვრობდა შპიგელის დის ოთახში, რომლის კედლებს გოგონების საყვარელი ნარინჯისფერი და ვარდისფერი კოპლები ამშვენებდა, რაც მშფოთვარე შეგრძნებას ბადებდა, - იხსენებს შპიგელი. - ბობის ჩვევად ჰქონდა კოდის მოდიფიკაციის პროცესის დაწყება და შემდეგ დასაძინებლად წასვლა, - ამბობს შპიგელი, რომელიც შემდეგ იძულებული იყო თვითონ დაესრულებინა სამუშაო. - დილას ვიღვიძებდი და ვიწყებდი: „ოჰ, ღმერთო ჩემო!“ მერე ამატებს: „დღესაც კი კომპარატივით მახსენდება კიბეზე ჩამავალი მისი ნაბიჯების ხმა“.

Lightspeed-თან დადებული შეთანხმება საოცრად ეფექტიანი აღმოჩნდა. Lightspeed-ის პარტნიორი ლიუ აღნიშნავს: „მათი შეუძლიათ ერთმანეთს უშვერი სიტყვები ეძახონ, მაგრამ შემდეგ თავში უკეთესი იდეები მოხდით“. ის, რაც მათ შექმნეს, იყო აპლიკაცია, რომელსაც უფრო მეტად, ვიდრე ინსტრუმენტს Facebook-ის „like“-ბისთვის, შეუძლია მისთვის კონკურენციის გაწევა. იბოლისა და დიზაინის წყალობით, Snapchat-ი სამ გამაფრთხილებელ სიგნალს აძლევს Facebook-ს. პირველი - ის უფრო ინტიმური და ექსკლუზიური იხსენებს, როგორც Facebook-მა აიღო ანონიმური ინტერნეტი და გადააქცია ის კონკრეტული ადამიანების სივრცედ, რომლებსაც თქვენ იცნობთ. Snapchat-ი Facebook-ის „მეგობრების“ სიას, რომე-

ლიც თქვენი ნაცნობების ფართო სპექტრსაც მოიცავს, დაწყებული დიდი ხნის მივიწყებული კლასელებით და დამთავრებული ბუზღუნა დეიდებით - თქვენს სატელეფონო კონტაქტებამდე ავიწროებს - იმ ადამიანებამდე, რომლებსაც თქვენ რეალურად ელაპარაკებით.

მეორე - ის აღიქმება, როგორც უფრო ახალგაზრდული და უფრო „მაგარი“. Facebook-ში მოზარდების უმეტესობა ალბათ საკუთარ ბებიას ან ბაბუს პოულობს. ის ფაქტი, რომ Snapchat-ის წარმომავლობა მობილურიდან იღებს სათავეს, აპლიკაციებისადმი დიდი ნდობის ფაქტორს აჩენს გაზრდილ თაობებში, რომლებიც პერსონალურ კომპიუტერებს სულ უფრო ხშირად მიიჩნევენ ისევე მოძველებულად, როგორც მათი მშობლები მიიჩნევენ შავ-თეთრ ტელევიზორებს.

Facebook-ის მშობლების მიერ კონტროლისა და „შურისსაძიებელი პორნოგრაფიის“ (ყოფილი პარტნიორები საჯაროდ აქვეყნებენ ყოფილი საყვარლების შიშველ ფოტოებს) ეპოქაში, თვითგანადგურების ფუნქცია სულ უფრო რეზონანსული ხდება. „ეს არ არის სულელოური მცირე ზომის შეტყობინებების გამგზავნი აპლიკაცია, - დაჟინებით იმეორებს ლიუ. - ის საშუალებას აძლევს ადამიანებს, დაბრუნდნენ იმ დროში, როდესაც მათ არასოდეს არ სჭირდებოდათ თვითცენზურაზე ზრუნვა“.

მთელი ქვეინდუსტრია, ეგრეთ წოდებული ეფემერული, ან დროებითი სოციალური მედია აღმოცენდა მის ნიადაგზე (Poke-ის გარდა, რომლის პოპულარობამაც საკმაოდ იკლო), მათ შორისაა Clipchat-ი (Snapchat-Twitter-ის ჰიბრიდი), Wickr-ი (გაუჩინარებადი ტექსტები) და ათობით მათი აპლიკაცია, რომლებიც ციფრული კომუნიკაციის საზღვრებს უკან სწევენ იმ სივრცემდე, რასაც ოდესღაც ტელეფონის ლაპარაკს ვუწოდებდით - კომუნიკაციის მეთოდი, რომლის დროსაც ძალზე მცირე საფრთხეა იმისა, რომ ოდესღაც ის ბუმერანგით უკან დაგიბრუნდება და ზიანს მოგაყენებს.

თუმცა ყველა ისინი ერთ ადგილას გაჩერდნენ და წინ ვეღარ მიდიან, ამიტომაც თვალს არ აშორებენ შპიგელსა და მერფისს, რომლებმაც მოახერხეს Snapchat-ის უფრო მხიარულ და იოლ აპლიკაციად გადაქცევა. მომენტალური ფოტოს მომხმარებელთა მიერ თავიანთი ტელეფონების ეკრანებზე თითის გარკვეული დროით დაჭერის აუცილებლობა ასევე შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც მიზანდასახულად შექმნილი სიძნელე იმისათვის, რომ მის მომხმარებლებს გაუჭირდეთ მეორე კამერით ეკრანისთვის ფოტოს გადაღება. გაქრობადი ვიდეო ამჟამად არჩევანის შესაძლებლობას იძლევა. მაშინ, როდესაც მოზარდები ფლობენ სივრცეს, სადაც მათ ვერ მისწვდებიან აბეზარა ცნობისმოყვარე მშობლები ან მომავალი დამქირავებლები, მოზრდილები ცდილობენ დაეწიონ მათ. მთლიანობაში, Snapchat-ის მომხმარებლები გზავნიან 400 მილიონ ფოტოს და ვიდეოს ყოველდღე, რაც Facebook-სა და Instagram-ში ფოტოებისა და ვიდეოს ატვირთვის ერთად აღებულ რაოდენობას შეესაბამება.

„რა თქმა უნდა, იმისათვის არ დავგვიანდებია მასში კაპიტალი, რომ შემდეგ გაგყიდოთ ის“, - ამბობს მიჩ ლასკი, Snapchat-ის დირექტორთა საბჭოს წევრი და სარისკო წამოწყების კაპიტალის ფირმის, Benchmark Capital-ის პარტნიორი, რომელიც ხელმძღვანელობდა

Snapchat-ის 13,5 მილიონი დოლარის ფინანსების მოზიდვის რაუნდს ერთი წლის წინ (მათ ასევე მოიზიდეს 60 მილიონი დოლარის დაფინანსება ივნისში Institutional Venture Partners-გან) - და რომელმაც ჯერ კიდევ 2009 წელს Twitter-ში კაპიტალდაბანდება განახორციელა.

ყველა ამ განსაცვიფრებელ ზრდაზე, შეფასებებსა და დამოუკიდებელ მომავალზე საუბრისას ერთი მომენტი გვაფიქრებდა - შემოსავალი. აზიას აქვს შესაძლო პროექტის შემოთავაზება (იხ. ტაბულა შემდეგ გვერდზე). იქ ერთი მუჭა, საოცრად პოპულარული მობილური შეტყობინებების სერვისები დარწმუნების გზით აიძულებენ მომხმარებლებს ზედმეტი „აპლიკაციების შიდა-აპლიკაციები შეიძინონ“. როდესაც შპიგელი შემოსავლის სტრატეგიაზე საუბრობს, ისეთი გრძნობა ჩნდება, თითქოს ის დაწერილ ტექსტს კითხულობს: „აპლიკაციების შიდა-აპლიკაციის გარიგებები, რომლებსაც მოჰყვება სარეკლამო კამპანია, აი, ეს არის ის გეგმა, რომელიც უნდა განვხორციელოთ“.

ზოგიერთი კომპანიის შესახებ ინფორმაციის დეტალურად შესწავლა, რომელსაც შპიგელი ეყრდნობა, შეკითხვას უფრო მეტს ბადებს, ვიდრე პასუხს. ჩინური WeChat-ი, მასობრივი შეტყობინებების აპლიკაცია, რომელიც ჩინეთის ინტერნეტის უმსხვილესი კომპანიის, Tencent-ის, კუთვნილებს, ხელს უწყობს მომხმარებლებს, რომ გამოიწერონ ცნობილი ადამიანების მისაღმებები და შეიძინონ მატერიალური საქონელი, მაგრამ ეს უმეტესად ტექსტური აპლიკაციაა და ამ აპლიკაციის შეტყობინებები არ ქრება. კორეული KakaoTalk-ი და იაპონური Line-ი თავიანთი შემოსავლების უდიდეს ნაწილს მობილური თამაშებიდან იღებენ, რომლებიც ბუნებრივ ჰარმონიაში არ იმყოფება Snapchat-თან. და, რაღა თქმა უნდა, ციფრული პროდუქცია, როგორცაა წამახალისებელი სტიკერების პაკეტები, ღიმილის სიმბოლოები („სმაილები“) და ანიმაციები, ასევე შემოსავლის წყაროა აზიაში, თუმცა შპიგელისთვის, როგორც ჩანს, ეს მიუღებელია. „ამას აზრი ექნება Snapchat-ის მეთოდით მოქმედების შემთხვევაში, მაგრამ ეს არ იქნება სტიკერები“, - ამბობს ის.

Snapchat-ის რეკლამაც ასევე ეშმაკური რამ არის. მომხმარებლების მოზიდვის თვალსაზრისით, Snapchat-ის მთავარი უპირატესობები (თქვენი კონფიდენციალურობა დასულია და თქვენი სურათები ქრება!) ზიანს აყენებენ მიზანდასახულ რეკლამას, რომელსაც სოციალური მედიაკომპანიების უმეტესობა ეყრდნობა (Snapchat-ს ცოტა უფრო მეტი ინფორმაცია აქვს, ვიდრე ი-მეილი, ასაკი, ტელეფონის ნომერი - ამასთან თქვენი სარეკლამო განცხადება ქრება!)

მაგრამ მას აქვს ერთი უპირატესობა, რომელიც, ფაქტობრივად, არც ერთ სხვა ციფრული რეკლამის კომპანიას არა აქვს - გარანტირებული ვალდებულება. მომხმარებლებს გარკვეული დროის განმავლობაში თითო დაჭერილი უნდა ჰქონდეთ ფოტოზე ან ვიდეოზე იმისათვის, რომ ნახონ ის - ეს ეხება ასევე მასში ჩაგდებულ

ნებისმიერ სარეკლამო განცხადებასაც. Snapchat-ს სრული თავდაჯერებით შეუძლია უთხრას რეკლამის განმთავსებლებს, მათი რეკლამა ნანახი იქნა თუ არა, რაც იშვიათი მონაცემია მეტრული მონაცემებით მართულ ციფრულ სამყაროში.

Facebook-ის მსგავსად, ამ კომპანიასაც შეუძლია დაადასტოს მათ კომპანიები ბრენდირებული ანგარიშების შექმნაში. Acura, Taco Bell-ი და New Orleans Saints-ი უკვე იყენებენ ამ აპლიკაციას ახალი პროდუქტების დეიუტირების მიზნით და სცენის მიღმა კადრების საჩვენებლად. კომპანიის ფუნქცია „Stories“ („ისტორიები“), რომელიც მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს აჩვენონ ბოლო 24 საათის განმავლობაში გადაღებული მომენტალური ფოტოების ნაკრებები, სასარგებლოა ბრენდებისთვის, რომელთაც კლიენტებისთვის უფრო გრძელი ამბის შეთავაზების იმედს აძლევს. მაგალითი: ინტერნეტმაღაზია Karmaloop-ი იყენებს ამ ფუნქციას იმისათვის, რომ აჩვენოს ფასდაკლების კოდებიანი ახალი მოდელები და ახალი საქონელი. სხვებმა, როგორცაა, მაგალითად, გაყინული იოგურტის მაღაზიების ქსელი, 16 Handles-ი, ექსპერიმენტები ჩაატარეს „ფუთქებად კუპონებზე“.

შპიგელი და მერფი, რომლებიც კოლეჯის წლებში ნელი ტემპებით ეგუებოდნენ ახლადშექმნილ ციფრულ პლატფორმებს, ასევე ყველანაირად ცდილობენ, იგივე შეცდომა აღარ დაუშვან. სექტემბერში, მაგალითად, Snapchat-ს დებიუტი ჰქონდა Samsung Galaxy Gear-ის ჰკვიანი საათის მექანიზმზე (smartwatch). „ხალხს აზრადაც არ მოსვლია ახალი გამოთვლელი პლატფორმების გამოყენება“, - ამბობს თომას ლაფონტი, ჰუჯ-ფონდ Coatue-ს აღმასრულებელი დირექტორი, რომელსაც ეკუთვნის ყველაზე ბოლოდროინდელი 50 მილიონი დოლარის კაპიტალდაბანდება, - ერთი შეხებით იღებთ ფოტოს, კიდევ ერთი შეხება და შეგიძლიათ გააზიაროთ ის. წარმოიდგინეთ [სიძნელე], როგორია Instagram-ში ფოტოს გამოქვეყნება Google Glass-ის მოწყობილობიდან“.

აჰ, Instagram-ი. ცუკერბერგის Poke-ი შესაძლოა ძალას კარგავს, მაგრამ ცუკერბერგს ჯერ კიდევ აქვს მილიარდი დოლარის ღირებულების ბოლო აპლიკაცია იმისათვის, რომ სტენფორდიდან გარეთ გამოვიდეს. კევინ სისტრომის მიერ მისთვის 1 მილიარდ დოლარად მიყიდული Instagram-ი, რითაც ხშირად ამართლებენ Snapchat-ის მიერ Facebook-ის პრიორიტეტულ მილიარდებზე უარის თქმას. (Instagram-ის ფასი ახლა ათჯერ მეტი იქნება.) ცუკერბერგი კვლავ მეორე ადგილს იკავებს Snapchat-ის შემდეგ, Instagram-ის მცირე სახეცვლილებით Instagram Direct-ით, რომელიც Snapchat-ის გადამღერება ერთი ძირითადი განსხვავებით, სურათები თავისით არ ქრება, თუ მომხმარებლები თვითონ არ შევლენ და არ წაშლიან მათ.

შპიგელსა და მერფის კიდევ ერთი თავის ტკივილი აქვთ - ბრუნის სარჩელი, რომლის მიხედვით ის ითხოვს კომპანიის ერთ მესამედს დამატებული ზიანის ანაზღაურების სადამსჯელო ზომები, რაც წელს შესაძლოა სასამართლოზე იქნას გატანილი. თანხა, რომელსაც ვითხოვთ უდავოდ ერთ მილიარდ დოლარს აჭარბებს“.

აზია ინვესტ

ევან შპიგელი მობილური ტექსტური შეტყობინებების პოპულარობას შორეულ აღმოსავლეთში პოტენციურ ბიზნესმოდელს უწოდებს Snapchat-სთვის. აქ მოყვანილია ინფორმაცია ლიდერების შესახებ.



LINE. სოციალური შეტყობინებების გაგზავნის პლატფორმა დიდია და საშუალებას აძლევს მის მომხმარებლებს, ერთმანეთს გაუზიარონ თამაშები და საყვარელი ციფრული სტიკერები, რომლებმაც ერთად მესამე კვარტალში მისი 154 მილიონი დოლარის ოდენობის შემოსავლების 80% შეადგინა. ინჟინრების მიერ 2011 წელს შექმნილ ამ აპლიკაციას სამხრეთკორეული კომპანიის, Naver Corp.-ის, იაპონიის ფილიალში აშუაბად 300 მილიონი მომხმარებელი ჰყავს. ყოველთვიური აქტივების სიდიდე იდუმალებით არის მოცული, მაგრამ მისი მეთექვსმეტე აპლიკაციის ერთ-ერთი პარტნიორი ეჭვობს, რომ ის 27%-ია. LINE-ი, როგორც ამბობენ, გეგმავს აქციების პირველად განთავსებას საფონდო ბირჟაზე 2014 წელს, რომლის სიდიდე, ანალიტიკური გამოთვლების საფუძველზე, 8 მილიარდი დოლარია. ახლახან მან გახსნა ოფისები აშშ-ში ცნობილი პირების წარმომადგენლების მიზიდვის მიზნით.

WECHAT. ჩინეთის მეგაპოლიტიკურმა კომპანია Tencent-მა უურნალოსტებთან საუბარში უარყო, რომ ამ წლის პლატფორმაში მან ბლოკირება გაუკეთა დაახლოებით 270 მილიონი მომხმარებლის (მათი მესამედი სხვა კვევნიებიდან არის) შეტყობინებებს, რომლებიც შეიცვადნენ სიტყვებს, Falun Gong (სიტყვასიტყვით ნიშნავს „მოზარლის ბორბლის პრაქტიკა“, რაც წარმოადგენს ჩინურ სპირიტუალურ დისციპლინას). ახლა კომპანია გაფართოებას და საკუთარი ფილიალების გახსნას გეგმავს იტალიაში, მექსიკაში და ბრაზილიაში. მან დეკომპიტიბიტი და გადასახადებთან დაკავშირებული ექსპერიმენტები ჩაატარა და ამისათვის 300-მდე WeChat-ის გამყიდველი ავტომატი დადგა პეკინის მეტროში, სადაც მომხმარებლებს, აპლიკაციის საშუალებით, ფასდაკლებით შეუძლიათ სახუსნავის შექმნა.

KAKAOTALK. თამაშებზე ფოკუსირებული ტექსტური შეტყობინებების შვიდი წლის პლატფორმაში, გაყიდვებით მიღებული თანხების თამაშების დეველოპერულ კომპანიებიდან, Apple-სა და Google-თან გაყოფის შემდეგ, 65 მილიონი დოლარის შემოსავალი დაარეგისტრირა 2013 წლის პირველ ნახევარში, რაც პროდუქციის გასაღების შედეგად მიღებული თანხაა. ის მომხმარებელს სთავაზობს 250 თამაშს და უფასო ჯგუფურ ზარს და, როგორც ამბობენ, ეს აპლიკაცია სამხრეთ კორეის, დედაამინაზე ერთ-ერთი ყველაზე უწინაური კვევნის, თითქმის ყველა ტელეფონზე შეგიძლიათ იხილოთ. აპლიკაციის მფლობელთა განცხადებით, მას 110 მილიონი დარეგისტრირებული მომხმარებელი ჰყავს.

KIK MESSENGER. დაფუძნდა მას შემდეგ, რაც BlackBerry-ის ყოფილი სტაჟიორი არ დაეთანხმა კომპანიას მის პოლიტიკაში, რომლის თანახმადაც BlackBerry-ის მესენჯერი სხვა ტელეფონებზე ვერ გაგზავნიდა შეტყობინებებს. სტაჟიორმა კომპანია დატოვა და შექმნა Waterloo – კომპანია, რომლის წარმოებული აპლიკაციაც შეტყობინებებს ყველა სმარტფონზე გზავნის. ახლა მის მესენჯერს 100 მილიონი რეგისტრირებული მომხმარებელი ჰყავს, ნახევარი მათგანი აშშ-ის ტერიტორიაზე. ინტერნეტქსელში ბაზირებული მესენჯერი უნიკალურია თავისი ვებრაუზინგის შესაძლებლობით – მას წვდომა აქვს ინტერაქტიურ ვებსაიტებზე, როგორცაა YouTube; 26 წლის დამფუძნებელი იმედოვნებს, რომ იგი გარდაიქმნება მობილურ ბრაუზერად, მესიჯების საბაზისო ფუნქციით.

WHATSAPP. მსოფლიოში პოპულარულ შეტყობინებების გამგზავნ აპლიკაციას 400 მილიონი აქტიური მომხმარებელი ჰყავს ყოველთვიურად. ის პირველი შეტყობინებების გამგზავნი სერვისია, რომელიც სინქრონიზებული იყო სატელეფონო ცნობართან; მისი ნახევარი შეგიძლიათ თითქმის ყველა სმარტფონზე ესაუბროთ, მაგრამ ნაკლებად არის ცნობილი აშშ-ში. გამოწერაზე დაფუძნებულმა ამ აპლიკაციამ – შელინდში 1 დოლარი ღირს მას შემდეგ, რაც პირველი წლის განმავლობაში მომხმარებელი უფასოდ ისარგებლებს მისი მომხმარებელი 8 მილიონი დოლარი მიიღო Sequoia Capital-გან 2011 წელს და მას შემდეგ ვრიდება დაფინანსების მიღებას, მედიასა და რეკლამას. უახლოეს მომავალში არ გეგმავს გაფართოებას თამაშებითა და სტიკერებით, არამედ აპირებს ეს გააკეთოს მხოლოდ შეტყობინებების, ფოტოებისა და ვიდეოების გაგზავნით ნებისმიერ მობილურ ტელეფონზე.

ავტორი: პარმი ოლსონი

- ამბობს ლუან ტრენი, ბრაუნის სამი ადვოკატიდან ერთ-ერთი. ამ ამბავში გათვითცნობიერებული პირები ამბობენ, რომ Snapchat-ს სურს სასამართლოს ჩატარება, მაგრამ, სავარაუდოდ, ბრაუნის გუნდის ხელშეწყობით, სასამართლოდან გაუონილი ჩვენების მიცემის ვიდეოჩანაწერებში შპიგელი და მერფი ბევრად უფრო საეჭვოდ და გულმავიწყად გამოიყურებიან, ვიდრე მათი ოპონენტები. „მუხრალოდ დიდი იმედი მაქვს, რომ ეს საქმე მოგვარდება და არ აღმოჩნდება, რომ ეს ყურადღების გადატანის საშუალებაა“, - ამბობს ლასკი.

კომპანიაში ლეგენდარული „მოზრდილები“ იქნენ მოწვეულები, მათ შორის, ფილიპ ბრაუნინგი - მონეტოზაციის ვიკი-პრეზიდენტი, რომელიც CBS-დან გადმოიყვანეს, და ოპერატიული დირექტორი ემილი უაიტი, რომელიც, დიასხვ, Instagram-ის ბიზნესის განყოფილებიდან გადმოიბირეს, მაგრამ კომპანია თავიდან აიცილა რამელიმე მათგანისთვის Forbes-ის მიერ ინტერვიუს ჩამორთმევა.

ამრიგად, მოცემულ მომენტში, ის ადამიანები ჭარბობენ, რომლებსაც ეჭვი ეპარებათ კომპანიის მომავალში. „არსებობს თითქმის რიტუალური მაგიური ფორმულა: როდესაც ეს ამბები მიადრწეს ყოველდღიურად მოქმედი 50 მილიონი მომხმარებლის ყურამდე, ხალხი იტყვის – მათ არავითარი შემოსავალი არა აქვთ, - ამბობს ლასკი. - უპატიოსნო საქციელია ელოდო, რომ ეს მოგიტანს შემოსავალს ასე სწრაფად განვითარების ფონზე“. მისი თვალსაზრისით, იმავეს ამბობდნენ Twitter-სა და Facebook-ზეც, მაგრამ მაშინაც ამას წარმოთქვამდნენ ინტერნეტკომპანიის ორაკლები კატასტროფის წინადადეს, 15 წლის წინ. Snapchat-იც დასუსტდება MySpace-ის მსგავსად და მაქსიმალურ ფასად გაიყიდება, როგორც მარკ კუბანმა გაყიდა Broadcast.com-ი? თუ ახალ უდიდეს ღია სააქციო კომპანიად წარმოაჩენს თავს? პასუხი ამ კითხვებზე ორი წლის თავზე უნდა მივიღოთ, ზუსტად მაშინ, როდესაც შპიგელი მოწიფულობის ასაკს - 25 წელს მიაღწევს. **F**

ბასახარი მოულოდნელობა 2014 წლისათვის

საზოგადოებრივი აზრი, განსაკუთრებით პროფესიონალებს შორის (რომლებიც, როგორც ჯგუფი, თითქმის ყოველთვის ცდება), ერთსულოვნად მიიჩნევს, რომ S&P 500 (Standard & Poor's-ი) კომპანიის ამონაგები მიმდინარე წელს 6%-ს მიაღწევს. როცა ასეთი ერთსულოვნება შეინიშნება, ჩემი კვლევები მიჩვენებს, რომ აქციების საქმე ან ბევრად უკეთესად იქნება, ან ბევრად უარესად. უკეთესის იმედი ვიქონიოთ!

დიან, ამ სპეკულაციურმა „ხარების“ ბაზარმა უკან მოიტოვა ძველი პესიმიზმი, მაგრამ დარჩენილი სკეპტიკოსები მაინც გრძნობენ ვიფორიას, რაც ჩვეულებრივად სამეზობლო დამუშავებელი აქციებისთვის. „ხარების“ ბაზარი ნაწილობრივ კიდევ მოგვცემს უფრო ტრადიციულ საფუძველს ოპტიმიზმისათვის და ეს 2014 წლის რომელიმე პერიოდშია მოსალოდნელი. ბედნიერი დროა, ნამდვილად! შესაძლებელია, რომ საქმეები უარესობისკენ წავიდეს? რა თქმა უნდა, მაგრამ ნუ დადებთ სანაძლეოს ამბავს.

ჩემთვის ყველაზე დადებითი ხასიათის მოულოდნელობა 2014 წელს? რამდენად კარგად იმუშავებს მსოფლიო, როდესაც „რაოდენობრივი შემსუბუქება“ საბოლოოდ შეწყდება? ბევრჯერ მომიწოდებია დეტალური ახსნა. ფაქტობრივად, ყველა შეცდომით და უკუღმა აღიქვამს მოცემულ მოვლენას. რაოდენობრივი შემსუბუქება არ არის ექსპანსიური ან სპეკულაციური – სწორედ საპირისპიროა.



როდესაც რაოდენობრივი შემსუბუქება სრულდება, დღესასწაულის დრო დგება, რადგან შემოსავლიანობა ფართოდ ნაწილდება, ბოლოს და ბოლოს იწყება ბანკების მიერ სესხების გაყვმა, თანხების მოწოდება და ეკონომიკური ზრდა. ეს ძალიან კარგად გამოჩნდა გაერთიანებული სამეფოს ეკონომიკაში, როდესაც ქვეყანამ შეწყვიტა ამ არაგონივრული ზომის მძიმე ფორმით განხორციელება. ამერიკაში ფულადი სახსრების მოწოდება ყველაზე ნელი ტემპით გაიზარდა იმ ექსპანსიებთან შედარებით, რასაც ყოველი თქვენგანი თავის ცხოვრებაში მოსწრებია. მალე დეზების მოშვების დრო დადგება. ისიამოვნეთ ჯირითით.

2013 წელს ჩემი შედარებით ცუდად გათვლილი არჩევანი: **CHINA MOBILE (CHL, 52)** (21 იანვრიდან მისი ღირებულება \$58-ს შეადგენს). კომპანიის მარგე-

ნებელმა ვერ გაამართლა ამონაგებთან დაკავშირებული მოლოდინები.

მოლოდინი ამჯერად ისეთი დიდი აღარ არის. მე ეს მომწონს. ისევე, როგორც ჩინეთის 8%-იანი ეკონომიკური ზრდა, მობილურებზე მოთხოვნაც ქვეყნის შიგნით იქნება კონცენტრირებული. ელოდეთ ისეთი აქციების მოკრძალებულ ზრდას, რომელთა მარგენებლები უცვლელია, რადგან 2013 წელს ზრდა არ დაფიქსირებულა. ჩემი გათვლებით, 2014 წელს აქციების ღირებულება შემოსავლების 11-მაგს გაუტოლდება, 3,8%-იანი დივიდენდების შემოსავლიანობით.

მიხარია, რომ არ შევარჩიე ბრაზილიის **EMBRAER (ERJ, 31)**, თვითმფრინავების წარმოების სიდიდით მეოთხე მეგაკომპანია. ეს კომპანიაც ჩამორჩებოდა 2013 წელს. მდგომარეობა უნდა შემობრუნდეს 2014 წელს. ინვესტორებს სძულთ ეს – მე კი ძალიან მომწონს და კიდევ, მე მიყვარს ბრაზილია. მესამე, კომპანიას ვარსკვლავი აღმასრულებელი, ფრედერიკო კურადო ჰყავს და დამწყებ ბაზრებში ავიახაზე EMBRAER-ის კლიენტების რიცხვი იზრდება (განვითარებული ქვეყნებისგან განსხვავებით).

მეოთხე – EMBRAER სუბკორპორაციული კორპორაციული ბაზარზე და ამავე დროს მცირე ზომის თვითმფრინავებშიც. მესხეთე – გრძელვადიან პერსპექტივაში, მოპოვების ტექნოლოგიების გაუმჯობესება აიაფების წიაღისეული საწვავის მოპოვებას, რაც ზრდის თვითმფრინავების მიერ

საფონდო მენეჯერის, **კენ ფიშერის** უახლესი წიგნია „ბასახარი არაფერს ივიწყებს (რასაც ვერ ვივიწყებთ ადამიანებაზე)“ (MARKETS NEVER FORGET (BUT PEOPLE DO)) (JOHN WILEY, 2011). მისთვის მის თაობაზე გვირგვინი მისაბარებია WWW.FORBES.COM/FISHER.

ამ საწვავის მოხმარებას. დაბოლოს, ერთ ფაქტს მოვიყვან: Forbes-ის გამოცემული რიჩ კარლგაარდი ბევრს გადაიხდიდა იმაში, რომ თვითმფრინავ Phenom 300-ის საჭესთან დამჯდარიყო, რაც რაღაცის მთქმელია ჩემთვის. EMBRAER-ის გაყიდვის ფასი შემოსავლების 90%-ს შეადგენს და 17-ჯერ აღემატება შემოსავლების 201-იან ჩემეულ შეფასებას.

რეგულარულმა მკითხველმა კარგად იცის, რომ მიყვარს წამლების მწარმოებელი კომპანიების აქციები, როდესაც სპეკულაციური ბაზარი მწიფდება. ჩემი რეცეპტია **PFIZER (PFE, 31)**. დიდი ბრუნდებით დაწყებული, როგორცაა „ადვილი“, „ვიაგრა“ და პოსტპატენტის დაცვით აღჭურვილი ისეთი ბლოკასტერები, როგორცაა „ლიპიტორი“ (Lipitor), „დიფლუკანი“ (Diflucan) და „ზოლოფტი“ (Zolof), ლეიკემიის ახალი წამლით, „ბოსულიფით“ (Bosulif), დამთავრებული, Pfizer-ის ა-დან ჰოე-მდე პროდუქტების ხაზი ზომიერი ზრდის მარგენებებს მიაღწევს და ეს მოხდება აშშ-ის ბუმერბის (აშშ-ში 70-იან წლებში დაბადებული თაობა) და დამწყები ბაზრების ხარჯზე. კომპანიის აქციების ღირებულება ჩემ მიერ გათვლილ 2014 წლის EPS-ს (შემოსავლები აქციებზე) 12-ჯერ აღემატება და ახასიათებს 3,1%-იანი შემოსავალი დივიდენდზე.

გაერთიანებულ სამეფოში მოქმედი **GLAXOSMITHKLINE (GSK, 52)** ასევე ა-დან ჰოე-მდე წამლების მწარმოებელი კომპანიაა, რომელსაც, მსგავსად წინა კომპანიისა, კარგი 2014 წელი უნდა ჰქონდეს. კომპანიას ახასიათებს უფრო მოკლე პატენტის საშუალო ვადა და მეტი არამედვიკამენტური ტიპის სამომხმარებლო დასახელებები, როგორცაა „აკვაფრეში“ და „სენსოდინი“. კომპანიის აქციების ღირებულება ჩემ მიერ გათვლილ 2014 წლის EPS-ს (შემოსავლები აქციებზე) 16-ჯერ აღემატება და ახასიათებს 5%-იანი შემოსავალი დივიდენდზე.

AFFILIATED MANAGERS GROUP (AMG, 208), აქტივების მმართველი



კომპანიების (ჩემი ინდუსტრია) მფლობელი, დიდი შესაძლებლობების მქონე ეს ორგანიზაცია ზედმეტად არის შეფასებული, ახასიათებს ინვესტორების მხრიდან ზედმეტად პოზიტიური დამოკიდებულება და ამასთან, კომპანიის ისტორია მის მომავალს აღემატება. სპეკულაციურ ბაზარზე ძლიერი აქციების უცვლელი გაყიდვა მხოლოდ სულელებისთვის დამახასიათებელი თამაშია – გარდა იმ შემთხვევისა, როცა პარალელურად იმავე რაოდენობის და კიდევ უფრო ძლიერ აქციებს, როგორც ერთ აქციას ყიდულობ.

უნდა ველოდოთ, რომ **LEGG MASON (LM, 43)**, ცოტათი უფრო მსხვილი აქტივების მმართველ-მფლობელი კომპანია **AFFILIATED MANAGERS GROUP**-ს აჯობებს. რატომ? კომპანია უფრო იაფია. ინვესტორებს ეს სძულთ.

კომპანიას ჰყავს ახალი, ძალზე ფოკუსირებული და წარმატებაზე ორიენტირებული აღმასრულებელი დირექტორი – ჯო სალივანი. კომპანიის მფლობელობაშია ლეგენდარული სახელები, როგორცაა Battery-march-ი, Brandywine-ი, Permal-ი და Royce-ი. საოცარია, მაგრამ ანალიტიკოსების 85%-ის რეიტინგით, კომპანიის აქციების შესყიდვაზე თავის შეკავება ან მათი გაყიდვა რეკომენდებული. ასეთი ნეგატიური კონსენსუსის მანიფესტირება იშვიათად ხდება.

დავამატოთ ორი ზემოთ ხსენებული კომპანია და ხელში გიჭირავთ შეძენისა და მოკლე ვადაში გაყიდვის პერსპექტივა ერთდროულად. შედეგად, თქვენი 2014 წლის პორტფელი კარგი სანამდევო მასალაა, რაც სპეკულაციას გავრძელების საშუალებას მისცემს. **F**

ინვესტიციები

ჰონ ბუკინგემი – კორთფელის მართვის სტრატეგია

საპნის ბუშტზე საუბრები გაბერილია

როდესაც აქციების ფასების მარკეტინგული თითქმის ისტორიულ მაქსიმუმს აღწევს, ფინანსური გამოცემები და ბაზრის საკითხებში განსწავლული პირები ამძაფრებენ სიტუაციას, ჰაერს უმატებენ უკვე გაბერილ „საპნის ბუშტს“, საუბრობენ რა აქციების ბაზარზე შექმნილ „საპნის ბუშტზე“. მთელი ეს საუბარი საპირისპირო პერსპექტივიდან პოზიტიურია, მაშინაც კი, როცა აშშ-ის უდიდეს ბაზრებზე საშუალო მარკეტინგული მათი ისტორიული დიაპაზონის მაქსიმუმს უახლოვდება. 12 თვის ფასი/შემოსავლების (P/E) კოეფიციენტი 25,5-ს შეადგენს S&P 600-ის ინდექსისთვის (მცირე კაპიტალიზაცია) და 23,3-ს S&P 400 ინდექსისთვის (საშუალო კაპიტალიზაცია). ეს მარკეტინგული მნიშვნელოვნად მაღალია 1995 წლის ფასი/შემოსავლების (P/E) კოეფიციენტების მედიანურ მარკეტინგულზე - 21,9 და 20,9. თუ შევადარებთ მცირე აქციების შეფასებების შედარებით მაღალ დონეს, დიდი კაპიტალიზაციის აქციები მაინც იაფად გამოიყურება. S&P 500 კომპანიების ვაჭრობის დონე ამ მომენტისათვის 16,9-მაგ შემოსავლებს უტოლდება, რაც ჩამოუვარდება 19-წლიან 18,3-ის ტოლ მედიანას, ამასთან მიმდინარე დივიდენდებზე შემოსავლების მარკეტინგული 1,93%-ით მაღალია, ვიდრე 1,8%-იან მედიანაზე.

დღევანდელი ფასების პირობებშიც კი, მე მაინც ვპოულობ მიმზიდველ აქციებს. რა თქმა უნდა, არსებობს მრავალი მზარდი აქცია, რომლებიც ბაზარზე მაღალი შეფასებით გამოირჩევა, მაგრამ აქ-



ტიური პორტფელის მართვის მიმზიდველობა სწორედ იმაში მდგომარეობს, რომ არ არის საჭირო ფლობდე მათ. მაგალითად, თუ განვიხილავთ S&P 500 კომპანიების სიას, ვნახავთ, რომ მისი ერთ-ერთი

აღსაქმელია ისეთი მსოფლიო კლასის ფრანჩიზის, როგორცაა **APPLE (AAPL, 545)**, მოკრძალებული შეფასება, რომლის აქციებით ვაჭრობა 14-ჯერ გაზრდილი შემოსავლების დონეზე და ამასთან, აქციონერები ჯანსაღ 2,1%-იან შემოსავალს იღებენ დივიდენდების სახით. შეგიძლიათ დამიჯეროთ, ან არ დამიჯეროთ, მაგრამ Apple-ს რომ Netflix-ის მსგავსი შემოსავლების ჯერადი ახასიათებდეს, მაშინ სამომხმარებლო ელექტრონიკის სუპერვარსკვლავი საკუთარ აქციებს თავისუფლად გაყიდდა 12 000 აშშ დოლარად (ერთ აქციაში).

ასეთივე მაღალი ჯერადებით ხსიათდება მოგზაურობის დასაჯავშნი სხვადასხვა ვებგვერდი S&P 500-ზე. Expedia, Priceline-ი და TripAdvisor-ი - თითოეული მათგანის აქციების ღირებულება ბაზარზე 30-ჯერ აღემატება შემოსავლებს. მრავალი დამწყები ტექნიკური კომპანიის-

APPLE-ს რომ NETFLIX-ს მსგავსი შემოსავლების ჯერადი ახასიათებდეს, მაშინ ერთ აქციას თავისუფლად გაყიდდა 12 000 აშშ დოლარად.

ყველაზე პოპულარული კომპონენტი არის Netflix-ი - ვიდეოზე ხელმოწერების სერვისი, რომლის აქციების ფასი 300-ჯერ გაზრდილ შემოსავალს უტოლდება.

ზოგჯერ აქციების ღირებულების ზრდა მრავალჯერადად ხდება, მაგრამ Netflix-ის შემთხვევაში მიჭირს ასეთი მაღალი შეფასების დასაბუთება. უფრო ადვილი

გან განსხვავებით, რომლებიც ახლახან იქნა გამოტანილი საჯაროდ გასაყიდად, თითოეული ეს კომპანია მოგებას იღებს, მაგრამ ტექნოლოგიის სექტორში აქციები ბევრად უფრო იაფია - ეს განსაკუთრებით ამ სექტორის დიდ მოთამაშეებს ეხება. მაგალითად, ქსელური აპარატურის კომპანია **CISCO SYSTEMS (CSCO,**

ჰონ ბუკინგემი არის სანიშნისტივი ღირებულების AL FRANK INVESTMENT MANAGEMENT-ში და THE PRUDENT SPECULATOR-ის რედაქტორი. დაგაბეიტი ინფორმაციისათვის იხილეთ ბმული: WWW.ALFRANK.COM.



21), პროგრამული უზრუნველყოფის მეფე **MICROSOFT (MSFT, 36)** - მიკროჩიპების ტიტანი **INTEL (INTC, 25)** და ინფორმაციულ-ტექნოლოგიური გადაწყვეტების მომწოდებელი. ყველა ამ კომპანიის აქციებით ვაჭრობა ოთხმაგი შემოსავლების დონეზე ხორციელდება, ამასთან ისინი აქციების მფლობელებს უზრუნველყოფენ S&P 500 კომპანიებისთვის ბევრად მაღალი დივიდენდების გაცემის დონით, საუბარია 3,6%-იან ამონაგებზე.

ნაკლებად ძვირი, დიდი კაპიტალიზაციის კომპანიების რიცხვი S&P 500 კომპანიებში არ შემოიფარგლება მხოლოდ ტექნოლოგიების სექტორით. განსაკუთრებით მომწონს კაპიტალური დასახელებების სექტორის - სასოფლო-სამეურნეო დანადგარების მწარმოებელი **DEERE & CO. (DE, 89)**-ისა და სამშენებლო დანადგარების მწარმოებელი კონცერნი **CATERPILLAR (CAT, 88)**-ის აქციები. ეს ორი კომპანია ხასიათდება დაბალი ფასი/შემოსავლებისა და მაღალი დივიდენდების

გაცემის მაჩვენებლებით.

ფართო მოხმარების დასახელებების სფეროც ხასიათდება აქციების კარგი ფასით, ასეთი კომპანიები მოიცავს ნავთობის მომპოვებელ **ENSCO (ESV, 56)**-ს, რომლის აქციების სავაჭრო ფასი მისი შემოსავლების 11-მაგს შეადგენს და დივიდენდების შემოსავლიანობა 4%-ს უტოლდება, ასევე მომპოვებელი და ენერჯეტიკის კონგლომერატი **FREEPORT-MCMORAN COPPER & GOLD (FCX, 35)**, რომლის ფასი/შემოსავლების (P/E) მაჩვენებელი 12%-ს უტოლდება, დივიდენდების გაცემის მაჩვენებელი კი - 3,6%-ს. თუ განვიხილავთ დაბალი (არაადეკვატურად) შეფასების მქონე კომპანიებს, ესენი არიან: საცალო ვაჭრობის კომპანია **KOHL'S (KSS, 55)**, კომუნალური გადასახადების ოპერატორი **ENTERGY (ETR, 62)**, სამედიცინო დანადგარების მწარმოებელი **BAXTER INTERNATIONAL (BAX, 67)** და საბანკო გიგანტი **WELLS FARGO (WFC, 45)**,

თითქმის ყველა ამ კომპანიის აქციებით ვაჭრობა საშუალოზე დაბალი ფასი/შემოსავლების (P/E) კოეფიციენტით ხდება, ამასთან დივიდენდების შემოსავლები საშუალოზე მაღალია.

გაითვალისწინეთ: მიუხედავად იმისა, რომ ფედერალურმა რეზერვმა თავისი ბონდების შესყიდვის პროგრამის განხორციელება დაიწყო, საპროცენტო განაკვეთები მაინც ისტორიულ მინიმუმს უახლოვდება. ფულის ბაზარზე ფონდების შემოსავლიანობა დღეს საშუალოდ 0,01%-ს უტოლდება; შედარებისთვის, 2000 და 2007 წლებში ეს მაჩვენებელი 4,5%-ს აღწევდა ბაზრის პიკური მდგომარეობის პირობებში.

ეს ფაქტი, ჩემი ჰოლდინგების ნაკლებად ძვირ შეფასებებთან ერთად, წუხილს იმასთან დაკავშირებით, რომ ჩემი აქციები გაბერლილ „ბუშტს“ ჰგავს, აქარწყლებს. გასული წლის მაღალი მაჩვენებლები ნუ შეგაცვლევინებთ აზრს. იაფი აქციები ჯერ კიდევ არის ბაზარზე. **F**

სამოთხე 2.0

შეუძლია თუ არა ლარი ელისონს ჰავაის კუნძულ ლანა'ის მომავლის მოდელირება?

ახტორი: ლორი ჰერნერი

როდესაც Oracle-ის გენერალურმა დირექტორმა, ლარი ელისონმა, 2012 წელს (სავარაუდოდ, 300-დან 500 მილიონ დოლარად) ჰავაის კუნძულ ლანა'ის 98% შეიძინა, შოკის ტალღებმა გადაუარა მიძინებულ, თვალწარმტაც ყურეს. კუნძულის 3 100 მცხოვრები უკვე კარგა ხანია შეჩვეულია კუნძულის ნახევრად ფეოდალური საკუთრების სტრუქტურას - 1860-იანი წლებიდან მოყოლებული აქ ერთმანეთს მემამულეთა გრძელი რიგი ენაცვლებოდა. მათ შორის იყო ანანა-სის მეფე ჯეიმს დოული, რომელიც 1985 წელს, დოულის მძიმე მდგომარეობაში ჩავარდნილი კომპანიის ქონების ხელში ჩაგდების შემდეგ, მილიარდერმა დევიდ მარდოკმა ჩაანაცვლა. ლარი ელისონი კიდევ უფრო ღრმა ჯიბეებითა და დიდი გეგმებით მოვიდა კუნძულზე და პირობა დადო, რომ შეცვლიდა კუნძულის სახეს, სრულიად გადაასხვაფერებდა ადგილს, სადაც გზებზე შუქნიშნებიც კი არ დგას, სადაც 141 კვადრატული მილის ფართობზე, მოკირწყლული ქუჩების რიცხვი ძალზე მცირეა და როგორც კუნძულის ერთ-ერთი მცხოვრები ამბობს: „აქ ცხოვრების ნელი ტემპი კი არ არის, არამედ ტემპი საერთოდ არ არსებობს“.

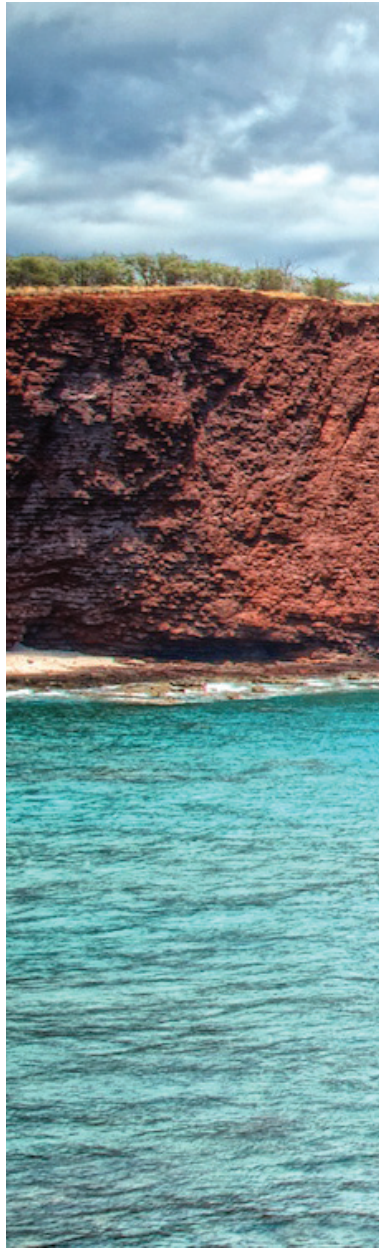
ის, რისი ნახვაც ამჟამად ლანა'იზე ჩასულ სტუმარს შეუძლია მაუის სანაპიროდან 8 მილის მანძილზე, ეს არის ძველი ჰავაი, რომელიც მხოლოდ ადგილ-ადგილად შემორჩენილა შედარებით დიდ კუნძულებზე. აქ ყველაფერი ძველებურადაა. აქაურები დილაობით ჯერ კიდევ იკრიბებიან საჭორაოდ ან „ამბების მოსაყოლად“ ისეთ მომცრო, მოკრძალებულ კაფეებში, როგორცაა Blue Ginger-ი. კაფეები დედაქალაქში - ლანა'ი-სიტიში - მდებარე Dole Park-ის გარშემო შემოჯარულან. თვალწინ გაშლილი ზღაპრული პეიზაჟი იმდე-

ნად იტაცებს თვალს, რომ გოლფის მოთამაშეები ხშირ შესვენებებს იწყობენ იმისათვის, რომ ეს სილამაზე მოლიანად შეისრუტონ. ქვიშიანი პლაჟები და მათი უშუალო მოსაზღვრე სანაპირო წყლები სრულიად გაუდაბურებულია, სამაგიეროდ, უამრავი კუ მიმოფანტულა ირგვლივ.

ეს მდგომარეობა შეიცვლება, თუ ამჟამად განხილვის პროცესში მყოფი პროექტების განხორციელება დაიწყება. ელისონის მიერ დაქირავებული მკვლევარები წყლის გამამტკნარებელი ქარხნის პროექტზე მუშაობენ, რომელიც ითვალისწინებს სუფთა წყლის სატუმბი სიმძლავრის გაზრდას ამჟამად არსებული 2,5 მილიონი გალონიდან 10 მილიონ გალონამდე დღეში; რეკონსტრუქცია უტარდება ორ სასტუმროს: Resort Lana'i -ს - მანეღე-ბეიში და Lodge-ს - კოლეში. ისინი წელიწადის ოთხი სეზონის განმავლობაში მიიღებენ დამსვენებლებსა და ტურისტებს. ასევე განიხილება მესამე ფეშენებელური სასტუმროს მშენებლობა.

ეს მხოლოდ დასაწყისია. იგეგმება პატარა, კომპაქტური, 1930-იანი წლების ეპოქის დროინდელი, კამპაშა ფერებში გადაწყვეტილი პლანტატორული სტილის კოტეჯებით დამშვენებული, ლანა'ი-სიტის გაფართოება და საუნდერსიტეტო ქალაქის განვითარება. ელისონის მიერ ლანა'ის მთავარი საჰაერო ხაზების Island Air-ის შექმნის კვალდაკვალ, ახალი ასაფრენი ბილიკისა და აეროპორტის ნაგებობების მშენებლობა დაიწყო კონტინენტურიდან პირველი, პირდაპირი ფრენების მისაღებად. მიმდინარეობს მრავალმხრივი, გეგმაზომიერი მუშაობა, რაც ითვალისწინებს სამრეწველო დარგების განვითარებას, მზის ენერჯიაზე მომუშავე მოწყობილობების სპექტრის გაფართოებას, ელექტრული ავტომობილების შემოყვანას და, საბოლოოდ, მოსახლეობის დაახლოებით 6 000 კაცამდე გაზრდას.

გასაკვირი არაა, რომ მოსახლეობა სხვადასხვანაირად ხვდება დაგეგმილ ცვლილებებს. ბევრი კუნძულის კოლორიტული ხასიათის შენარჩუნებაზე ზრუნავს. ერთ-ერთი მათგანი ამბობს: „ერთმა ჩემმა მეგობარმა ახლახან მითხრა, რომ როდესაც წმინდა ადგილების მოსანახულებლად მიდის, სულ იმაზე ფიქრობს, როგორ იგრძნობს თავს, როდესაც იქ ისეთი ნიშნები დახვდება, რომლებიც იქ მისვლას აუკრძალავენ. ბრენდინ-



ტალღები მიმართულებას იცვლიან: ლანა'ის სვითჰართროკის კლდეები; კუნძულის ახალი მამასახლისი - ლარი ელისონი





გის სპეციალისტები უკვე ესტუმრნენ აქაურობას და კითხვები დასვეს იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა „გაყიდონ“ კუნძული. ეს ძალიან უსიამოვნო გრძობას გვიტოვებს“.

მაგრამ კუნძულებმა იცოდნენ, რომ რაღაც აუცილებლად უნდა შეცვლილიყო. მარდოკის რეჟიმის ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში კუნძულის ეკონომიკა აღმავლობას განიცდიდა. 1990-იანი წლების დასაწყისში მარდოკმა ანანასის პლანტაციები საზღვარგარეთ გადაიტანა, აქცენტი კი ტურიზმისკენ მიმართა, გახსნა რა ზღვასთან ახლოს, კუნძულის ყველაზე ამაღლებულ და გრილ ადგილას ორი სასტუმრო - Manele Bay და ინგლისური, სანადირო სტილის Lodge at-ი. კუნძულზე იყო კიდევ ერთი, საკმაოდ სადა სასტუმრო, 11-ნომრიანი Hotel Lana'i, რომელიც დოულის მენუჯერებისთვის აეშენებინათ 1923 წელს. მაგრამ ეს შენობებიც და მათთან ერთად

კუნძულის სიცოცხლისუნარიანობაც ნელ-ნელა დევგრადაციას განიცდიდა.

„დასაწყისში მარდოკს წარმოუდგენლად კარგი ხედვა ჰქონდა“, - ამბობს მერი ჩარლზი, რომელსაც იჯარით აქვს აღებული სასტუმრო Hotel Lana'i, - მაგრამ 2008 წელს მსოფლიო კრიზისმა მოიხვია; ის უამრავ ფულს კარგავდა [როგორც ვარაუდობენ, 20 მილიონიდან 30 მილიონ დოლარამდე წელიწადში], რამაც ამ კუნძულისადმი ინტერესი დააკარგვინა. მოსახლეობა მცირდებოდა, კომპანიები იხურებოდა, მომსახურება სასტუმროებსა და ადგილობრივ თემში ჭიანურდებოდა. მზად ვიყავით თავი დამარცხებულად გვეცნო“. მარდოკს, რომელმაც ამ სტატიისთვის ინტერვიუზე უარი გვითხრა, კუნძულისთვის შემოსავლის მიღების ახალი გეგმა ჰქონდა - ქარის წისქვილების ფერმის აშენება, რომლის საშუალებითაც შესაძლებელი იქნება ელექტროენერ-



აუზი სასტუმრო „მანელე-ბეიში“

გია მიეყიდოს ჰავაის მთავარ კუნძულს, ოაჰუს. კუნძულებების უმეტესობა ამ გეგმის მიმართ უარყოფითად იყო განწყობილი. ეს კარგად ჩანდა იმ წარწერებში, რომლებიც წინა ეზოებში გამოეკრათ: „არც ერთი ქარის წისქვილი ლანა'იზე. მაგრამ წინააღმდეგობა ერთსულოვანი არ იყო და ქარის წისქვილების მომხრეთა და მოწინააღმდეგეთა შორის განხეთქილებამ შუაზე გახლიჩა ერთ დროს მჭიდროდ შეკრული საზოგადოება.

„გვქონდა ტრანსპარანტები, გვყავდა მომიტინგეები, ყველაფერმა ძალიან მახინჯი სახე მიიღო, – განმარტავს ალბერტა დე ჯეთლი, ყოველთვიური გაზეთის, Lana'i Today-ის გამომცემელი. – კამათი უკვე არარააციონალური ხდებოდა. ხალხი იმ ფაქტს კი ვერ აცნობიერებდა, რომ ელექტროენერგია ოაჰუსზე წავიდოდა, არამედ მხოლოდ იმას, რომ ჩვენ მოგება დაგვრჩებოდა“.

როდესაც აშკარა გახდა, რომ ეკონომიკური განვითარების ამ გეგმისთვის გზა დაკეტილი იყო, მარდოკმა მისი კუთვნილი წილის გაყიდვა გადაწყვიტა. უმაღლესი გავარდა ხმები პოტენციური მყიდველების შესახებ, მათ შორის ხშირად იხსენიებდნენ ბილ გეიტსს, რომელმაც 1994 წელს, საკუთარი ქორწილისთვის, Lana'i-ის ყველა სასტუმრო ნომერი და მისი ავიაკომპანიის ყველა ადგილი დაჯავშნა. ასევე მოიხსენიებდნენ ჩინელ და რუს დეველოპერებს. უცხოელი დეველოპერების მიერ კუნძულის ყიდვის პერსპექტივით

შეშინებული მოსახლეობა ეიფორიით შეხვდა ელისონის მყიდველად დასახელებას. „ლარი ელისონი ღმერთმა გამოგვიგზავნა, – ამბობს დე ჯეთლი. – მას საკმარისი ფული აქვს იმისათვის, რომ უფრო მაღალ დონეზე აიყვანოს კუნძულის განვითარება და დაგვეხმაროს მდგრადი ეკონომიკის შექმნაში“.

მაგრამ კუნძულის გაცნობის პროცესში ელისონისთვის რამდენიმე რთული მომენტი გამოიკვეთა. ახალი ამბავი მისი გეგმების შესახებ პირველად CNBC-ის ტელეარხისთვის მიცემული ინტერვიუდან გავრცელდა. „ამობდნენ, რომ, მისივე სიტყვებიდან გამომდინარე, კუნძულის ლაბორატორიად გამოყენებას აპირებდა, – აღნიშნავს რობინ კევი კუნძულის საადვოკატო ჯგუფიდან Friends of Lana'i-დან. – ჩვენ ამ კუნძულზე ვცხოვრობთ. ჩვენ საკვლევი ცხოველები არ ვართ. მესმის, რისი თქმა უნდოდა მას, მაგრამ მაინც...“

როგორც ჩანს, ელისონი იმას გულისხმობდა, რომ მას ეკონომიკური მდგრადობის მსოფლიო კლასის მოდელის შექმნა ეწადა მის კუთვნილ კუნძულზე. „მან ლანა'ის კუნძულში დაინახა იმ საუბარში ჩაბმის შესაძლებლობა, რომელიც მთელი მსოფლიოს მასშტაბით მიმდინარეობს – საკვებთან, უსაფრთხოებასთან, ენერჯომდგრადობასთან დაკავშირებით – და არა თამამტარე მდგომარეობაში დარჩენა და უბრალოდ ფონდის შექმნა“, – განმარტავს ლანა'ის მკვიდრი კურტ მაცუმოტო, რომელიც სასტუმროების მმართველი იყო მარდოკის მესაკუთრეობის დროს და ამჟამად ელისონის მართვის კომპანიის, Pulama-Lana'i-ის მთავარი ოპერატიული დირექტორია. Pulama „სათუთად მოვლას“ ნიშნავს, რაც ადგილობრივი მცხოვრებლებისთვის განკუთვნილი ეშმაკური მესიჯია და იმას გულისხმობს, რომ ელისონი იმედოვნებს, მისი ძალისხმევა კი არ დაანგრევს კუნძულს, არამედ გააძლიერებს მას.

„ის მაღალ შეფასებას აძლევს კუნძულის ბუნებრივ სილამაზეს, – ამბობს მაცუმოტო, – მაგრამ, ჩემი აზრით, მისი მთავარი მოტივაცია მდგომარეობს იმ შესაძლებლობაში, რომ მიიღწიოს წარმატებას და უკეთესობისკენ შეცვალოს კუნძულზე არსებული ცხოვრება“ (პრესასთან ურთიერთობის თვალსაზრისით საყოველთაოდ მორცხვად აღიარებულმა ელისონმა უარი განაცხადა ჩვენი ჟურნალისთვის კომენტარის გაკეთებაზე, მაგრამ

ერთ-ერთ ინტერვიუში მან უკვე განმარტა ლანა'ი-სადმი სიყვარული იმ დროის გახსენებით, როცა ჯერ კიდევ ოცი წლის ყმაწვილი იყო. მას ახსოვს სესნაზე ფრენისას როგორ გადახედავდა ხოლმე ანანასების ველებს და რა აღფრთოვანებული რჩებოდა ამ ადგილის სილამაზით. მან თქვა, რომ ჯერ კიდევ მაშინ გაუჩნდა ამ კუნძულის შეძენის სურვილი.

კუნძულის შეძენის შემდეგ ელისონმა ადგილობრივი თემის მისამართით დაუყოვნებლივ გააკეთა რამდენიმე კეთილი ნების უსესტი: გააუმჯობესა და ხელახლა გახსნა საზოგადოებრივი საცურო აუზი, რომელიც მარდოკმა დახურა ფულის დაზოგვის მიზნით, დააფინანსა ახალგაზრდული რეკრეაციული და საგანმანათლებლო პროგრამები, შეაკეთა შენობები ქალაქში და გააფართოვა კუნძულზე არსებული ერთ-ერთი სასურსათო მაღაზია, Richard's Market-ი.

სასტუმროებში სარემონტო სამუშაოებიც მაშინვე დაიწყო. Resort Lana'-ში, მანელე-ბების საზოგადოებრივ ტერიტორიებზე, მარდოკის ჩინური ავეჯი და ანტიკვარული ნივთები შეცვალეს უფრო პრიალა, უფრო კოსმოპოლიტური სტილის ნეიტრალური ფერის ავეჯით და უფრო ღია არქიტექტურით, რომლიდანაც იხსნება ხედები ყურეზე და მასში მოცურავე მხიარულ დელფინებსა და ვეშაპებზე. განაახლეს რესტორნებიც, რადგან ელისონმა კუნძულზე Nobu-ს ფილიალი შეიტყუა, რომელიც 2012 წლის დეკემბერში მისი საშობაო ვიზიტისთვის გაიხსნა.

მანელე-ბეიში მიმდინარე სარეკონსტრუქციო სამუშაოები ახლახან ჩატარებული საზოგადოებრივი შეკრების ყურადღების ცენტრში მოექცა. ეს იყო ერთ-ერთი მორიგი შეხვედრა კომპანიის წარმომადგენლებთან, რომელიც Pulama Lana'-ის მთავარმა ოპერატიულმა დირექტორმა, მაცუმოტომ მოაწყო. ამ შეკრების მონაწილეები წრეში შეჯგუფებულ სკამებზე ისხდნენ. დისკუსიას უძღვებოდა თავაზიანი ლინ მაკრორი, საზოგადოებასთან ურთიერთობის უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი. იგი თავს ევლებოდა საზოგადოების წევრებს და სთხოვდა, რომ გაესინჯათ, ან სახლში წაეღოთ მათ გასამასპინძლებლად მოტანილი გამომცხვარი პროდუქტების დიდი მარაგი. იქ შეკრებილი ორმოცი მონაწილის მიერ დასმული შეკითხვები ფართო სპექტრის მოიცავდა: სად იცხოვრებდნენ მშენებელი მუშები,

რომელი მაღაზიები გაიხსნებოდა მანელე-ბეიში (ნახსენებ სახელებს შორის იყო Burberry და Jimmy Choo).

კუნძულის მცხოვრებთა უმეტესობა გულითადად იწონებს ამ შეხვედრებს და ელისონის მართვის კომპანიის ხელმძღვანელ თანამდებობაზე მაცუმოტოს არჩევას. „კურტმა იცის, როგორ დაამყაროს კომუნიკაცია, როგორ ჭრის ადგილობრივი მოსახლეობა საკუთარ პრობლემებს, – ამბობს ბუჩ ჯიმა, საზოგადოების საადვოკატო ჯგუფის, Lana'ians for Sensible Growth-ის („ლანა'იელები გონივრული განვითარებისთვის“) პრეზიდენტი. მნიშვნელოვანი იყო იმის ცოდნა, რომ მულტინაციონალურ კორპორაციას გონივრული შორსმჭვრეტელობა აღმოაჩნდა და ადგილობრივი კადრი შეარჩია“.

მაგრამ ყველა როდი დაამშვიდა შეკრებაზე ჩატარებულმა დისკუსიამ. Coalition for a Drug Free Lana'-ის („ლანა'ი ნარკოტიკების გარეშე კოალიცია“) დირექტორი ჯოელე აოკი ამბობს, რომ ის მაღლობელია პოზიტიური ცვლილებებისთვის. „მაგრამ ყოველთვის, როცა კი ასეთი შეხვედრებიდან გამოვდივარ, შეშფოთების გრძნობა მეუფლება. ძალიან ვფელავ იმასთან დაკავშირებით, შეძლებს თუ არა ლანა'ის საზოგადოება აქამდე არსებული ცხოვრების წესის შენარჩუნებას. რა იქნება, თუ შუა გზაზე ის კუნძულის გაყიდვას გადაწყვეტს?“

კურტ მაცუმოტო დაჟინებით ამტკიცებს, რომ ელისონს გრძელვადიანი ინტერესი აქვს და რომ მოსახლეობის ზრდა ორგანული, თანდათანობითი პროგრესის მსგავსი პროცესი იქნება. ის განმარტავს, რომ მნიშვნელოვანი დაფინანსების ქონა სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ყველა შემუშავებული პროექტი მაშინვე განხორციელდება.

ასე რომ, წლები გაივლის მანამ, სანამ ნათელი გახდება, იქცევა თუ არა ლანა'ი იმ სამოთხედ, რომელსაც ელისონი წარმოიდგენს. ერთი რამ ცხადია, საზოგადოება ყოველნაბიჯს გააკონტროლებს. „ჩემი აზრით, ამ წუთას მოსახლეობაში ფრთხილი ოპტიმიზმის განწყობა სუფევს, – აცხადებს რობინ კეი. – ეს კი 180 გრადუსით შემობრუნებას ნიშნავს თავდაპირველი პოზიციიდან, რომელშიც მხოლოდ სასოწარკვეთილება არსებობდა. **F**

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 55 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/LIFESTYLE



იდეა

სახლში მიტანის უპილოტო თვითმფრინავები

სახლში მიტანის ფუნქციის შემსრულებელი ვერტმფრენები Amazon-ის მყიდველთა წარმოსახვას აღვიძებენ, იწვევენ ახალ ღამის კომპარებს ფოსტასა და სამართალდამცავ უწყებებში.

ხარჯები

მშვანი მშვანისთვის

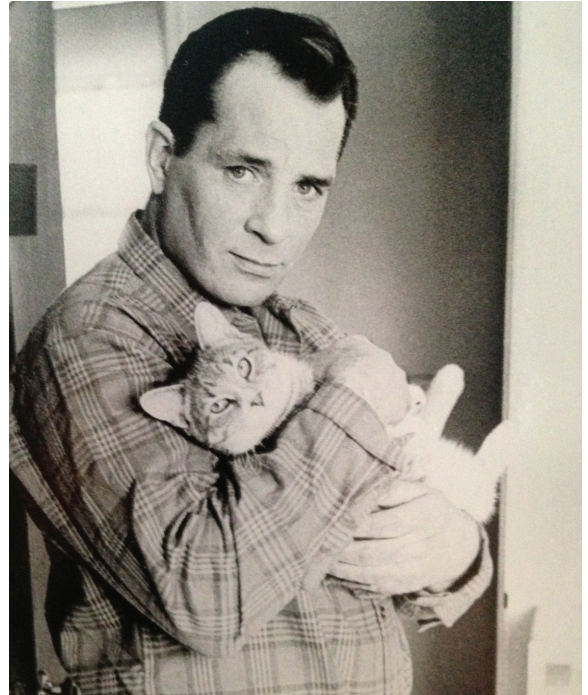
ველური ბუნების დაცვის მომხრეები თავს არიდებენ ხმის მიცემას ბიუჯეტის შემცირების შესახებ ამუშავდ მიმდინარე დებატებში, მაგრამ შეაჩერებს კი საბოლოო ვერსია დაფინანსების შემცირების ათწლეულებს?

აპლიკაცია

APPLE-ის IBEACON

თქვენი ტელეფონი, როგორც ტრეკინგის მოწყობილობა: მაღაზიებმა იციან, როდესაც იქ შედიხარ, სტადიონები ელექტრონული ხელსაწყო საშუალებებით თქვენს ადგილამდე მიგაცილებენ. კარგად უღერს? ჩართეთ iBeacon-ი – ის უკვე ინსტალირებულია iOS სისტემის 200 მილიონამდე მოწყობილობაზე.

“ კლდიდან კლდეზე
ხტომა მძიმე ტვირთით
და არდაცემა გაცილებით
მარტივია, ვიდრე ჟღერს: შენ
უბრალოდ ვერ წაიქცევი, თუ
ცეკვის რიტმს დაიჭერ.



- ჯეკ კერუაკი

ვიღაცამ ერთხელ თქვა - მოცეკვავეები ისევე მძიმედ მუშაობენ, როგორც პოლიციელები - ყოველთვის ყურადღება აქვთ მოკრებილი, ყოველთვის დაძაბულები არიან. მე არ ვეთანხმები. პოლიციელებისთვის სულაც არაა აუცილებელი, რომ ამავდროულად ღამაზად გამოიყურებოდნენ.

- პორჯ ბალანჩინი

ყველაზე ნაკლებად მაინტერესებს, როგორ მოძრაობენ ადამიანები. საინტერესო ისაა, რა ამოძრავებთ მათ.



- პინა ბაუში

ცეკვის შესახებ

მანამ ცხოვრობ, სანამ ცეკვავ.

- რუდოლფ ნურიევი

ცეკვა სულის ფარული ენაა.

- მარტა გრაჰამი

კაცობრიობის ყოველი სიღვე, ყოველი ტრაგიკული მარცხი, რომლითაც საესეა ისტორიის წიგნები, დიადი ლიდერების ყოველი პოლიტიკური წაბორძიკება გამოწვეულია უბრალო მიზეზით: ცეკვის უნარის ნაკლებობით.

- მთლიერი

მოდი, ვიკითხოთ და მოდი, ვიცეკვოთ; ეს ორი თავშესაქცევი არასოდეს აგნებს სამყაროს.

- ვოლტერი

მოცეკვავე ადამიანებს გიჟებად ჩათვლიან ისინი, ვისაც მუსიკის ხმა არ ესმის.

- ფრიდრიხ ნიშე

ცეკვა არის ვერტიკალური სურვილის ჰორიზონტალურად გამოხატვა.

- რობერტ ფროსტი