

Forbes

GEORGIA

EXCLUSIVE

**ირაკლი
ალასანია**

რა ხდება როცა
პრემიერ-მინისტრი
არ არის
გადანწყვეტილების
მიმღები პირი

რეიტინგები

- ყველაზე უხვად გამცემი ფილანთროპები
- ყველაზე გაყიდვადი გარდაცვლილი სელებრითები • ყველაზე მდიდარი ადამიანების ცხოვრების დონის ფასი
- ყველაზე უხვსიტყვა ამერიკელი ბიზნესმენები

ფასი 7 ლარი

ISSN 2233-3487



9 772233 348006



Chronograph
watches & jewellery

თავისუფლების მოედანი 2, 0105, თბილისი, საქართველო
ტელ: (+995 32) 250 50 00



BURBERRY
ESTABLISHED 1856

BURBERRY
ESTABLISHED 1856



BURBERRY

თავისუფლოების მოედანი 2 თბილისი
BURBERRY.COM

ბასულ კვირას შაბრაში

ითქვა და დაიწერა კახა ბენდუქიძეზე. რამდენიმე შესანიშნავი მოგონება-მიმართვა იყო მათ შორის. რაიმე ახლის თქმა გამიჭირდება.

თუმცა იყო მისი საქმიანობისა და პიროვნების შესახებ ნეგატიური გამოცდილებიც. ერთ-ერთი სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის სტუდენტმა ჩემ მიერ გამოთქმული სინანულის საპასუხოდ აუდიტორიის ზედა რიგებიდან ასეუც კი მომაცხა: „და რო გაყიდა მთელი საქართველო?!“

არაფერი ვუპასუხე. დღეს საქართველო ქვეყანაა, სადაც ნაწილს სჯერა, რომ კახა ბენდუქიძე ქვეყანას ჰყიდდა, მეორე ნაწილს სჯერა, რომ ქვეყნისთვის დიდ საქმეებს აკეთებდა. დღეს საქართველო ქვეყანაა, რომლის პრეზიდენტაც წელიწად-ნახევრის წინ ბენდუქიძის დაფუძნებული უნივერსიტეტისთვის ავტორიზაციის გაუქმებას ლამობდა. დღეს საქართველო არის ქვეყანა, სადაც პროკურატურა გამალებით ეძებდა საბაბს, ბენდუქიძე ციხეში გაემწყვდებინა.

და თუ ამ ქვეყანაში კახას იდებმა არ გაიმარჯვა, მაშინ, როგორც ის ერთ თავის სტატი-აში წერდა „ჩვენ არაფერი არ ვიქნებით. არაფერი. არაფერი. არაფერი“.

ნოემბრის დასაწყისში წერილობით ინტერვიუს ვათანხმებდი მასთან. ჩემი ფეისბუქის ინბოქსში მისი მოწერილი უკანასკნელი სიტყვებია: „საერთოდ ქვეყანა მიდის დიქტატურისკენ“.

ბედნიერი ვარ, რომ მას ვიცნობდი და მასთან ურთიერთობის პატივი მქონდა.

- გუგა სულხანიშვილი



ინტელექტუალებმა დამზაფრეს - ოკუპაციის რცხვენიათ, რუსეთის რცხვენიათ, თუ სვეცკური არ არის ოკუპაციაზე საუბარი?

- კახა ბენდუქიძე

როგორც იცით, მთავრობამ გადაწყვიტა 1 მაისის დღესასწაულად გამოცხადება. მე ვთვლი, რომ ეს სირობაა და საბჭოთა კავშირში დაბრუნება..

ზოგიერთის კომენტარი იყო - 1 მაისი არ იყო საბჭოთა დღესასწაული, საერთაშორისო დღე არისო. სირების დღე საბჭოთა იქნება თუ საერთაშორისო - რა განსხვავებაა?

3 მაისი, 2014



Kakha Bendukidze
March 12, 2013 · 🌐
მადლობა 🙏



Lution Aryrevo

სამარცხვინო ტიპია კახა ბენდუქიძე. ტრაგიკულად სასაცილოა, რომ საქართველოში არსებული საუკეთესო უნივერსიტეტი მაგისია...

1 minute ago · Like

ეკონომისტები (?) მთავრობას მოუწოდებენ, გააქტიურდესო - დღეს წავიკითხე ახალი ამბავი. პატარა ბავშვს რომ ჩაქერი უჭირავს და უკვე ჭურჭლის დიდი ნაწილი დამტვრეული აქვს, განა მიდი, ბიჭო, შენ გენაცვალეო უნდა უთხრა? მთავრობის აქტიურობის შედეგია, რომ ეკონომიკა გაჩერდა. მეტი აქტიურობა თუ გამოიჩინა მთავრობამ, მაშინ რეცესია გარდაუვალია.

და წყნარდით!!!

27 ივლისი, 2013

ნარმანია რჩევას აძლევს უკრაინის ხელისუფლებას, არ მიიღონ ჩემი რჩევები. სანაცვლოდ ჰპირდება, რომ გაუხმებს კიევში მილიონი ხის დარგვის საიდუმლოს.

26 მაისი, 2014



ჩვენს კოლეგას, ლილე ჩხეტიანს, სჭირდება ძვირად ღირებული მკურნალობა. ჩვენმა შესანიშნავმა თანამშრომლებმა და სტუდენტებმა დაიწყეს თანხის შეგროვება, და ნაწილი შეაგროვეს. არ შეჩერდეთ! მე თქვენ ყველანი მიყვარხართ !!! ♥♥♥ მეც ჩავერთვები ამ საქმეში, მზად ვარ შემომავალი ფული გავაორმაგო. ლილე, ჯანმრთელობა და გამარჯვება!!!

ბოლო პოსტი, 8 ნოემბერი, 22:49

FOUNDED IN 1755, ON AN ISLAND
IN LAKE GENEVA. AND STILL THERE.



17th of September 1755. In the offices of the solicitor Mr. Choisy, a young Master Watchmaker from Geneva named Jean-Marc Vacheron is about to hire his first apprentice. This agreement is the first known reference to the founding watchmaker of a prestigious dynasty and it represents the establishment of Vacheron Constantin, the oldest watchmaking manufacturer in the world in continuous operation.

Ever since this agreement, and true to the history that built its reputation, Vacheron Constantin has been committed to passing on its knowledge to each of its Master Watchmakers in order to guarantee the excellence and durability of its craftsmanship and of its timepieces.

Patrimoine Traditionnelle Calibre 2755
Hallmark of Geneva, Platinum 950, Hand-wound
mechanical movement,
Minute-repeater, Tourbillon, Perpetual calendar
Apt. 80172/000P-9589



VACHERON CONSTANTIN
Manufacture Horlogère, Genève, depuis 1755.



EXCLUSIVE

46 | ინტერვიუ ირაკლი ალასანიასთან

Forbes Georgia-ს მთავარი რედაქტორი „თავისუფალი დემოკრატების“ ლიდერსა და თავდაცვის ყოფილ მინისტრს ქვეყნის მიმდინარე პოლიტიკური მოვლენებისა და მისი სამომავლო გეგმების შესახებ ესაუბრა.

ავტორი: გუგა სულხანიშვილი

4 | კახა ბენდუქიძის FACEBOOK კოსტუმი

14 | ფაქტი და კომენტარი ფული არ არის სიმდიდრე, მაგრამ ის სიმდიდრის დავროვების საშუალებაა
ავტორი: სტივ ფორბსი

LEADERBOARD

20 | ყველაზე უხვად გამხვილი ფილანთროპები

22 | ყველაზე გაყიდვადი ბარდაცვლილი სელეუბრიტები

24 | ყველაზე მდიდარი ადამიანების ცხოვრების დონის ფასი

25 | მილიარდერი ავტორები: ყველაზე უხვსიტყვიანი ამერიკელი ბიზნესმენები

მოსაზრება

26 | საფრანგეთის კატასტროფული მაგალითი
ავტორი: კოლ ჰონსონი

28 | ტრაგედია გლვასა და ხმელეთზე
ავტორი: ლი ჰუან იუ

30 | ევროკავშირი vs ევროპული კავშირი
ავტორი: ვასილ ჭაიანი

42 | უკან მიმავალი გზა
ავტორი: შოთა უთიაშვილი

56 | არგალიზიანებაზე მეტი
ავტორი: სანდრო თარხან-მურაზი

Marine Diver & Lady Diver

სრულიად გარდაქმნილ მოდელს, Marine Diver-ს, გააჩნია ყველა ის თვისება, რომელიც უნდა ჰქონდეს დაივინგის ნამდვილ საათს: ჩახრახნილი თავი, მბრუნავი ბეზელი და 300 მეტრის სიღრმეზე წყალგაუმტარი კორპუსი. ანალოგიურ სპორტულ ვერსიას ქალბატონებისთვის აქვს იდეალური 40 მმ-იანი დიამეტრი.

გღის სამყაროს Ulysse Nardin-ისგან საიდუმლო არა აქვს. მან ოკეანეების დაპყრობაში თავისი წვლილი შეიტანა, როდესაც თავისი ლეგენდარული ზღვის ქრონომეტრები შექმნა. დღეისათვის კი საათის მწარმოებელმა კომპანიამ თავისი გამოცდილება წყალქვეშა სიღრმეებზე გამოიყენა.

სრულიად გარდაქმნილი, პოპულარული Marine Diver-ი არის დაივინგის ძალზე საიმედო ინსტრუმენტი და მშვენიერი სპორტული საათი, რომლის ტარება ნებისმიერ შემთხვევაშია შესაძლებელი. ეს საოცარი საათი ასევე ხელმისაწვდომია ქალბატონებისთვის, მოდელის, Lady Diver-ის სახით, რომელსაც აქვს უფრო მოკრძალებული ზომა, მაგრამ ის არანაკლებ შთაბეჭდილებას ახდენს.

Marine Diver-ში ყველაფერი ზღვის სამყაროს გვახსენებს, რომელშიც Le Locle-მ შედგა ფეხი, დაწყებული Ulysse Nardin-ის ღუზის ემბლემით, რომელიც საამაყოდ არის გამოსახული საათის ორ მოდელზე. ლურჯი ან შავი ციფერბლატი გაწყობილია ტალღისებრი ორნამენტით. იმავე ორნამენტით არის გაწყობილი ბეზელი. გამძლე უკანა ნაწილზე გრავირებულია გემი, რომლის ირგვლივ არის წარწერა: „დაიპყარი ოკეანე“. ეს ამკობს ახალ კორპუსს, რომელიც შექმნილია ექსტრემალური პირობებისთვის, მას დამატებით აქვს კოხტა და მკვეთრი მოყვანილობის შვერილები.

საექსპლუატაციო მაჩვენებლების თვალსაზრისით, ამ საათს აქვს ყველა ის თვისება, რომელიც აუცილებელია დაივინგის საათისთვის. განსაკუთრებულად მაღალი, 300 მეტრამდე წყალგაუმტარობა მიღწეულია ჩახრახნილი თავისა და გამძლე უკანა ნაწილის წყალობით, მას ასევე აქვს ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი, რომელიც ყვინთვის დროს დროის ჩვენებაში ნებისმიერ ცდომილებას გამოირიცხავს. უსაფრთხოების მიზნით, ახალი Marine Diver-ის ყოველი დეტალი შექმნილი იყო ისე, რომ ხელი შეეწყოს მნიშვნელოვანი მონაცემების აღქმისთვის: შთაბეჭქდავ 44-მმ-იან ცი-

ფერბლატზე გამოსახულია დროის მაჩვენებელი დიდი ზომის ნიშნები, გაკეთებულია ისრები მანათობელი საფარით და წითელი ზოლით კარგი ხილვადობისთვის. წამების დამთვლელი პატარა ისრები 6 საათის ნიშნულთან ასევე შესრულებულია დიდ ზომეში და ეს არის იმის დამადასტურებელი ნიშანი, რომ საათი ფუნქციონირებს ისე, როგორც ეს არის საჭირო, თუნდაც წყლის ბნელ სიღრმეებში. გარდა ამისა, თავზე გაკეთებული კლანჭისებრი რეზინის დაბოლოება უზრუნველყოფს იმას, რომ საათი ადვილად დადევავთ, დაივინგის ხელთათმანებთანაც კი.

მას აქვს ავტომატართვის კალიბრი UN-26, 42-საათიანი სვლის მარაგით. გარდა დროის ჩვენების ფუნქციისა, ახალ Marine Diver-ს 6 საათის ადგილას აქვს ფანჯარა თარიღის ჩვენებისთვის, სვლის მარაგის ინდიკატორი კი არის 12 საათის ნიშნულზე. ეს მოდელი არის დამზადებული ფოლადისგან, იმავე ფოლადის ან კაუჩუკის სამაჯურით.

მოდელ Lady Diver-ს ოდნავ უფრო პატარა, 40 მმ დიამეტრი აქვს და ის ასევე მამაკაცებსაც მოუხდება. მას გააჩნია ისეთივე ესთეტიკური თვისებები, როგორც Marine Diver-ს. მას აქვს თვითმომართვის კალიბრი UN-815, 6 საათის ნიშნულზე წუთების, წამებისა და თარიღის ფანჯარა. წყალგაუმტარობა 100 მეტრს შეადგენს, Lady Diver-ი სამაჯურები შესრულებულია კაუჩუკისა და ფოლადისაგან.



Reference 263-10-3/92 Marine Diver
 მექანიზმი: კალიბრი UN-26;
 სვლის მარაგი: დაახლოებით 42 საათი; მომართვა: ავტომატური;
 ფუნქციები: სვლის მარაგის ინდიკატორი გაჩერებულია 12 საათზე; წამების ისარი და კალენდარი გაჩერებულია 6 საათზე; კორპუსი: უჟანგავი ფოლადი; დიამეტრი: 44 მმ; ბეზელი: ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი; მოსამართი თავი: ჩახრახნილი მოსამართი თავი; წყალგაუმტარობა: 300 მ; მინა: მქრქალი საფირონის კრისტალი; სამაჯური: კაუჩუკის სამაჯური ტიტანის ელემენტითა და შესაკრავით, ან ფოლადის სამაჯური.



Reference 8153-180-3 Lady Diver
 მექანიზმი: კალიბრი UN-815; სვლის მარაგი: დაახლოებით 42 საათი; მომართვა: ავტომატური;
 ფუნქციები: საათების, წუთებისა და წამების ისარი; კალენდარი გაჩერებულია 6 საათზე; კორპუსი: უჟანგავი ფოლადი; დიამეტრი: 40 მმ; ბეზელი: ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი; მოსამართი თავი: ჩახრახნილი მოსამართი თავი; წყალგაუმტარობა: 100 მ; მინა: მქრქალი საფირონის კრისტალი; სამაჯური: ექსკლუზიური კაუჩუკის სამაჯური გასაშლელი შესაკრავით, ან ფოლადის სამაჯური.

72 | მენარმეები



59 | ფინის გვრამს, სტაბილურობა გვაპვირვებს
ავტორი: თონა აბსანაძე

61 | 2015 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი
ავტორი: ბესო ნაჩავაძე

რეიტინგი:
ამერიკის უმდიდრესი ადამიანები

33 | 20 უმდიდრესი

ტოპ-ოცეულში უმდიდრესი ამერიკელები 5% შევიდა, მათ შორის - ექვსი ადამიანი, ვინც წელს ყველაზე დიდი ფულადი შემოსავალი მიიღო და თავის ქონებას 100 მილიარდი შემატა. სუპერრეიდის ეს ქვეჯგუფი THE FORBES 400-ის საერთო ქონების 32%-ს ფლობს.

მენარმეები

66 | წლის მენარმის ათწლეულის პროექტები

ორი წლის განმავლობაში, მისი უშუალო ხელმძღვანელობითა და თანამონაწილეობით საქართველოს სამეწარმეო ისტორიისთვის ბევრი ღირსშესანიშნავი მოვლენა მოხდა, რამაც მამუკა ხაზარაძეს „წლის მეწარმის“ ტიტული მოუტანა, თუმცა მისი სამომავლო პროექტები არანაკლებ მასშტაბურია.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი

72 | „კულა“ - გულით ნაკვეთი საქმე

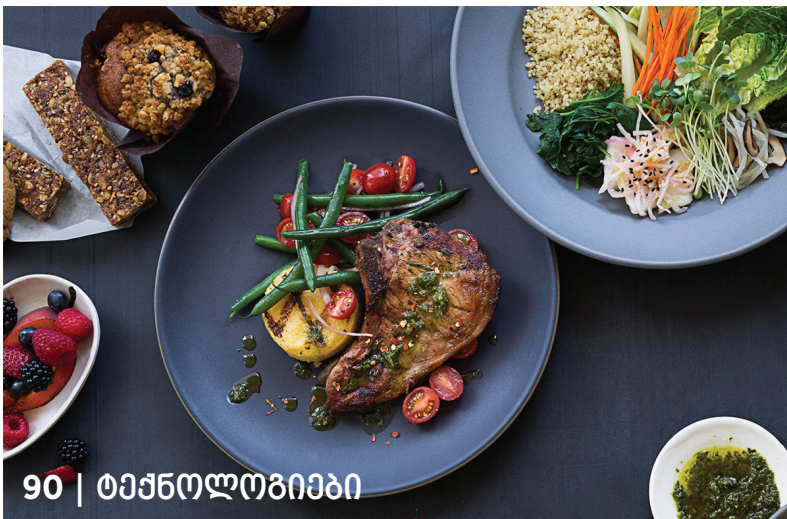
გორის საკონსერვო ქარხანა, რომელიც 1918 წელს დაარსდა და წლების განმავლობაში გაჩერებული იყო, ივანე გოგლიძემ თავის უკრაინულ პარტნიორებთან ერთად \$2 მილიონად შეისყიდა, რისთვისაც მას ბინების ბანკში „ჩადება“ მოუწია. დღეს „კულა“ 250-ზე მეტი დასახელების საკონსერვო პროდუქციას აწარმოებს და მისი წლიური ბრუნვა 15 მილიონ ლარს აღწევს.

ავტორი: მარიამ ჭანიშვილი

78 | სოციალური მედიის ახალი შერეკილები

Facebook-ი წარსულს ფულად აქცევს, Twitter-ი - აწმყოს, Pinterest-ს სურვილებისა და ოცნებების ორგანიზებით შეუძლია განსაზღვროს, მომავალში რისი გაკეთება ან ყიდვა შეგიძლიათ. ეს არის ყოვლისშემძლე Google-ის გვერდით არსებული სოციალური ქსელის მოდელი, რომლის ღირებულება \$5 მილიარდია.

ავტორი: ჯეფ ბერკოვიცი



90 | ტექნოლოგიები



56 | მოსაზრება

Hennessy

X.O

ჰენესი



საუკუნო დაბრუნებას დაუბრუნებენ ვინც ვინც ვინც ვინც ვინც ვინც ვინც ვინც

სერტიფიცირებულია

www.hennessy.com

ჰენესი



66 | მენარმეები

სტრატეგიები

86 | ბიოტექნოლოგიის მშენებელი რადგანაც ტექნოლოგიური ინდუსტრია ამერიკის ქალაქებს კვლავ უბრუნდება, ჯოელ მარკუსს, სწრაფად მზარდი ბიოტექნოლოგიური ბიზნესის მეპატრონეს, წარმატების მისაღწევად იდეალური პირობები აქვს შექმნილი. ავთორი: მეთუ ჰარპერი

ტექნოლოგიები

90 | სადელი სახლში მიტანილი Munchery იმედოვნებს, რომ სადელის სახლში მიტანისთვის თავის კონკურენტებთან ბრძოლაში გასამარჯვებლად, მას ცივი გონების ლოგისტიკა დაეხმარება. ავთორი: ელენ ჰუმი

93 | დამალული საგანძობი მსოფლიოს უდიდესი საბადოების უმრავლესობა თავდაპირველად ქანების გაშიშვლებულ ზედაპირს წარმოადგენდა, მხოლოდ შემდეგ იქცა ნიადაგში გათხრილ დიდ სვრელად. კვლევითი სააგენტოს, Geoscience Australia-ს აპარატის ყოფილი ხელმძღვანელის, ნელი ულიამსის თქმით, - „დიდი ვაკეების ქვეშ უმდიდრესი საბადოები უნდა არსებობდეს“. ავთორი: დანიელ ფიშერი

THE FORBES 400

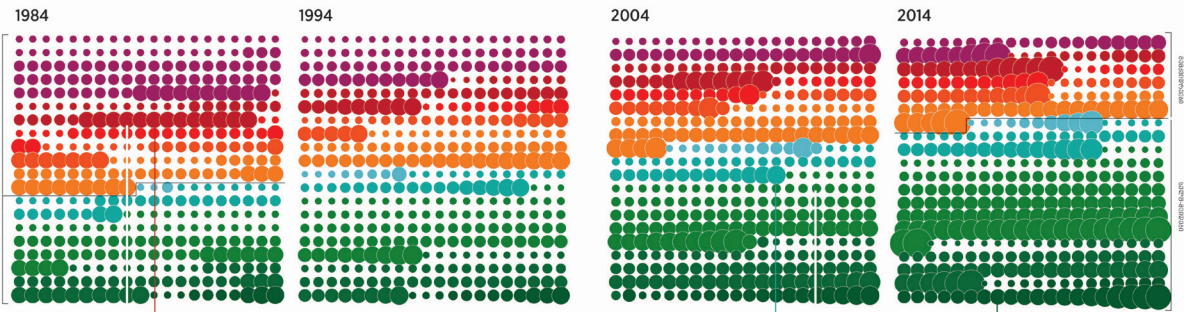
ვინ თვითონ, ვინ მეგვიდრებით?

ავთორი: დევიდ ლემა, კარან ბალესმულერი, ანთონი ფინანსისა, კარლ თორნტონი და ჯინ კაპინიანი-პროფი.

33 | რეიტიზმი - GATEFOLD

ნელს Forbes 400-ის მრევლად არა თითოედი დაითვითა თვითონ უდიდესი დამატების ქონება, არამედ თითო ამ ქონების წარმოშობაც გამოიკვლია, განსაკუთრებით, რა რადიკალიზაცია ფული და კან რიგობა მოიპოვა ის, თავით, თუ შექმნილიყო. თქვენ აქ ნახავთ ქულებს, რომლებზე 400-ის თითოედი წყნის მენიუა - 1 (წმინდა მესყიდველები) და 11 (მორთვი ულერის გზების შედგენილი დამატება, რომლებზეც საკვარი იდეა თავითა შექმნეს). ამ ტრადიციულ წევრ წევრთა Forbes 400-ის თითო მუცელ ფასიათების კიდრი ათი წლის ინტერვალში. მდღარ ადამაგების სის თითოეულ

ფეხი თითოედი საკუთარი იდეოლო, რთული ფეხი, ით თითოედი საკუთარი თავის თითო მუცლის ანგარიშს შესახებ, წყნისთვის წინა კო მათ წმინდა ქონება. მუცელ და ცხვრული ბურთულის რაოდენობისა და დამატების განხილვა Forbes 400-ის იმ წევრთა წინა პირობების ასახვა, რომლებზეც ქონება თავითა მოიპოვა. კარონი კონკრეტული წევრების შესახებ კამბიის თითოედი მსოფლიო კვლევითი ფინანსური უდიდესი წარმეთა კომპანია კავთივს დაეხმარება. რთილე წამს, ანგარიული იდეები ფიქსალი და თავის სახელზეც ამართლებს.

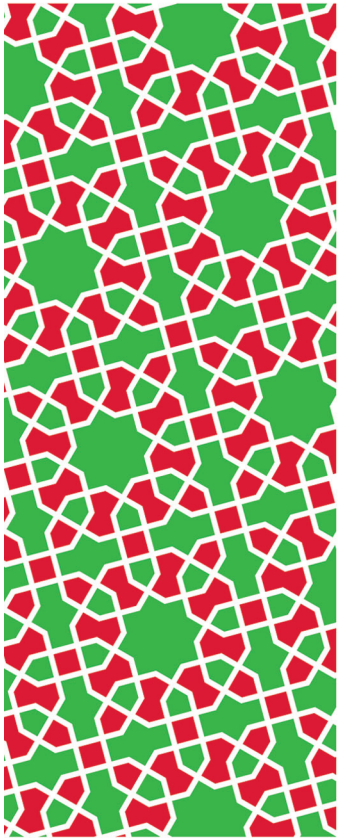


- List of 10 individuals from the Forbes 400 with their names and brief descriptions of their achievements or roles.



PASHA
Bank

ახალი მწვერვალებისკენ. ერთად.



აღმოაჩინე ბიზნესის განვითარების ახალი გზა!

- დაფინანსება საზღვრების გარეშე
- ექსპერტთა მხარდაჭერა სავაჭრო ოპერაციებში
- ინდივიდუალური მიდგომა შენი ბიზნესის წარმატებისთვის

კაშა ბანკი

(+995) 322 265 000

15, რუსთაველის გამზირი,
თბილისი, 0108, საქართველო

www.pashabank.ge



94 | რეკომენდებული კომპანია

ციფრული რეკომენდაციის 7%-ით ზრდა გაყიდვების 1%-ით ზრდას იწვევს. კვლევამ ცხადყო, რომ ქართული კომპანიები ვერ იყენებენ ციფრული ეპოქის ეფექტიან გზებს მომხმარებელზე გავლენის მოსახდენად. ამის გამოსწორება არც ისე ძნელია.

ავტორი: მიხეილ ბაბინაშვილი

96 | შტრიხ-კოდის დაბადება პაკიტალიზმის სულიდან

„კაპიტალიზმის სიმბოლოსა“ და „ბიზნესის გლობალური ენის“ გამოგონება ისევე რევოლუციურია, როგორც პრესტორიული ადამიანის მიერ ხელში სამუშაო იარაღის აღება, და ისევე დრამატული, როგორც პირველი სიტყვები ღია კოსმოსიდან.

ავტორი: შოთა დიდშელაშვილი

FORBES LIFE

99 | ტაოსის ტაო

მილიარდერმა ლუის ბეკონმა ნიუ-მექსიკოს სათხილამურო ველი მხოლოდ ერთი მიზნით იყიდა - ის, ამერიკის შემდეგ, სათხილამურო მექად ექცია.

ავტორი: ევერესტ ჰოთერი

GRASS REFORMANDA



Forbes Georgia - საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მედიპარტნიორი

Forbes

მთავარი რედაქტორი გუგა სულხანიშვილი

აღმასრულებელი რედაქტორი შოთა დიდშელაშვილი

არტდირექტორი ანა მუხავეა

ლიტერატურული რედაქტორი ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი გოგი ქავთარაძე

დამაკაბდონებალი, ფოტორედაქტორი 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 ლევან ლორთქიფანიძე FORBES, INC

PRESIDENT AND EDITOR-IN-CHIEF Steve Forbes
CHIEF OPERATING OFFICER Timothy C. Forbes
VICE CHAIRMAN Christopher Forbes

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

დეკემბერი 2014 N: 37

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0179, თბილისი, ფალიაშვილი ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. სახალხო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარგის ინტერნეტ-გამომცემელია საპარტნიორო პარტნიორების ერთობლივი გლობალიზაციის საბაზისით დაარსდა 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარეთ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბბგ გარდიან ეგვიპტური“ და „ბბგ პრინმა“.



უმამი რესტორანი



უმამი

საუკეთესო აზიიდან

პარდების რევოლუციის მოედანი 1, 0108 თბილისი

☎: +995 322 402 200

info.tbilisi@radissonblu.com

radissonblu.com/hotel-tbilisi

#UmamiTbilisi

ფაქტი და კომენტარი - სტივ ფორბსი

„ყოველთა მოსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

ფული არ არის სიმდიდრე, მაგრამ ის სიმდიდრის დაბრკობების საშუალებაა

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

დღეს გლობალურ ეკონომიკაში ქაოსი სუ-

ფივს, რადგან ეკონომისტების, ბანკირებისა და პოლიტიკური ლიდერების უმეტესობას არ ესმის, რომ ყველაზე საბაზისო ელემენტი ეკონომიკაში ფულია. როდესაც საქმე სავალუტო პოლიტიკას ეხება, ისინი, ჯონ მეინარდ კეინზის უკუნურ იდეებზე დაყრდნობით, უკუმიმართულებით მოძრაობენ. კეინზისა და სხვა მისი თანამოაზრეების გამოჩენამდე, ეკონომისტებს ესმოდათ, რომ რეალური ეკონომიკა პროდუქტებისა და მომსახურების ქმნილებაა. ფული ეკონომიკის სიმბოლო იყო. ის წარმოადგენდა იმას, რასაც ადამიანები აწარმოებდნენ. ის იყო ვაჭრობის ხელშემწყობი შუამავალი.

ადამიანების ერთმანეთთან ვაჭრობის უნარი არის ის, რითაც ცხოვრების მაღალ დონეს ვაღწევთ. ფული სიმდიდრის საზომი ერთეულია; ის თავისთავად სიმდიდრეს არ წარმოადგენს. ეს არის ადამიანების მიერ შექმნილი პროდუქტებისა და მომსახურების ასახვა. ამიტომაც არის, რომ გაყალბება უკანონოა; ეს ქურდობაა, მაგრამ როდესაც ამას მთავრობა აკეთებს, როდენობრივი ფონის განმუხტვას ან სტიმულირებას უწოდებს.

ფული ასახავს ჩვენს საქმიანობას ბაზარზე. მაგრამ ამ უბრალო სიმართლის აღიარების ნაცვ-



ლად, კეინზმა სრულიად საპირისპირო რამ დაადგინა. მისი აზრით, ფული ეკონომიკას აკონტროლებს. შეცვალე მიწოდების ხასიათი და ამით ეკონომიკურ პროდუქციასაც შეცვლი, ზუსტად ისევე, როგორც თერმოსტატი აკონტროლებს ოთახის ტემპერატურას. ბაზარი კი არა, მთავრობა კომერციის მთავარი წარმმართველი ძალა. „ეკონომიკის სხვა სუბიექტები“, როგორებიც არიან ინვესტორები,

სარისკო წამოწყების კაპიტალისტები, ანტიკონსერვატივები და ბიზნესკომპანიის ხელმძღვანელები, მეორად როლს ასრულებენ; ისინი უბრალოდ სახელისუფლებო ჩინოვნიკებისა და ცენტრალური ბანკირების მოთხოვნაზე რეაგირებენ. (მაშინ როდესაც მონეტარისტები მთავარ აქცენტს ფულის მასაზე აკეთებენ, კეინზმა ჩათვალა, რომ ეკონომიკის დასარგვლირებლად სასარგებლო იქნებოდა საგადასახადო პოლიტიკის ისეთი ღონისძიებების გამოყენება, როგორიცაა ხარჯები და გადასახადები. თუმცა მას და მის თანაშემწეებს, ფაქტობრივად, არანაირი წარმოდგენა არ ჰქონდათ იმის შესახებ, რომ გადასახადები კომერციული საქმიანობის ბარიერი ანუ დაბრკობება შეიძლება გამხდარიყო; ისინი გადასახადებს უბრალოდ ეკონომიკის სრული მსყიდველუნარიანობის ან „ერთობლივი მოთხოვნის“ მაკონტროლებელ საშუალებად



Porsche recommends Mobil  and 

Please visit www.porsche-georgia.com for further information

Heartbeatmaker.

The new Cayenne.

The best day for driving a sports car: every day. With enthusiasm at every kilometre. The Cayenne offers a higher output, yet comparatively low fuel consumption. And impressive driving pleasure with great variability to boot. Ready to face all everyday challenges. Plus those anything but everyday.



PORSCHE

Tegeta Premium Vehicles Ltd.

12th km., David Agmashenebeli Alley
0131 Tbilisi
Tel.: +995322 244 911

აღიჭამდნენ.)

კეინზი კლასიკოსი ეკონომისტების ერთ მთავარ შეხედულებას კი ნამდვილად იზიარებდა: ეკონომიკას ისიც იმ მექანიზმად მიიჩნევდა, რომელიც შეუფერხებლად უნდა მუშაობდეს. ე.წ. ბიზნესის ციკლები - სწრაფი ეკონომიკური აღმავლობა და დაღმავლობა - ის მოვლენებია, რომლებიც მათი დაძლევის მიზნით არის შესასწავლი. კლასიკოსებს მიაჩნდათ, რომ საწარმოებს შორის უფრო „სრულყოფილი კონკურენცია“, მინიმალური სახელმწიფო რეგულირება, სამთავრობო ხარჯების გონივრული მასშტაბები, ოქროს სტანდარტი და დაბალი გადასახადები, არაჯანსაღ საბანკო ღონისძიებებთან ბრძოლასთან ერთად, წარმატების საწინდარია. კეინზის თაყვანისმცემლები ფიქრობდნენ, რომ არსებითად, თავისუფალი ბაზრები არასტაბილურია, კაპიტალისტები საკუთარი თავის ყველაზე დიდი მტრები არიან და რომ კეინზის მსგავსი ჭკვიანი სახელმწიფო მოხელეები, ბიზნესში მოღვაწე ადამიანებისთვის, საკუთარი თავისგან დასაცავად არიან საჭირონი. სწორად გათვლილი სახელმწიფო რეგულირება - განსაკუთრებით სავალუტო - ეკონომიკის სამუდამოდ შეუფერხებლად მუშაობის წინაპირობაა.

ჯობზე მუშაობის აზრით, კლასიკოსებიც და კეინზიანელებიც აბსოლუტურად მცდარ გზას ადგნენ, როდესაც ეკონომიკას ისე უყურებდნენ, თითქოს ის საათის მექანიზმი ყოფილიყო. მისთვის „წონასწორობა“ არ არსებობდა. ბაზარი ყოველთვის ცვალებადი იყო; ტემპის შეცვლა, რასაკვირველია, ყველაფერს ასხვაფერებდა. ასალი მეთოდები, გამოკონებები და არსებულის მუდმივი გაუმჯობესება იმას ნიშნავდა, რომ სახელმწიფო მოხელეები ეკონომიკის მართვას, ადამიანის მიერ მანქანის მართვის მსგავსად ვერასოდეს შეძლებდნენ.

ყველაზე მდიდარი ამერიკელების Forbes 400-ის სია და გლობალური მილიარდერების სია ნათლად აჩვენებს, რომ მუშაობის მართალი იყო. „ეკონომიკური სუბიექტები“ მძლავრები არიან. სახელმწიფოს შეუძლია ან შეაჩეროს მათი



საქმიანობა, ან ისეთი გარემო შეუქმნას, რომელშიც ისინი აღორძინდებიან და გაიფურჩქნებიან.

ეს თითქოს ცხადია, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მთელი მსოფლიოს ეკონომიკური სისტემები გასაჭირს განიცდიან. სახელმწიფო ლიდერები და ეკონომისტები ბევრს საუბრობენ სავალუტო პოლიტიკაზე, თითქოს მას მეტისმეტად მძიმე ბეგარის, მკაცრი რეგულირებისა და მასიური სამთავრობო ხარჯების ტვირთის ქვეშ მობარბაცე ეკონომიკური სისტემების აღორძინების უნარი ჰქონდეს. (გახსოვდეთ, მთავრობა არ ქმნის რესურსებს. ის იღებს მათ დაბეგვრის საშუალებით, სესხებით ან ინფლაციის გზით, რაც - კეინზმა სწორად

გაიგო - დაბეგვრის კიდევ ერთი ფორმაა.)

მთავრობების უმეტესობა სიძულვილით ეკიდება სიმართლეს იმის შესახებ, რომ სწორედ ჩვენს სიაში ჩამოთვლილი ადამიანები კეთილდღეობისა და უფრო მაღალი ცხოვრების დონის შემქმნელები არიან. სახელმწიფოს სურს, რომ ამ ადამიანების საქმიანობით შექმნილი პროდუქტიდან თვითონ სარგებელი მიიღოს, მაგრამ არ სურს, რომ ამით ვინმე სხვა გამდიდრდეს.

რისი მფლობელები ვართ? ჩერჩილი

ამ შემოდგომაზე 75 წელი სრულდე-

ახმოვე ALPHA
თხელი. ხელი. აქტივი

Samsung GALAXY ALPHA



შეიძინეთ სამსუნგის მოგილურები
სამსუნგის კოლორაციით



ბა მეორე მსოფლიო ომის, ისტორიაში ყველაზე სისხლიანი და ფართოდ გავრცელებული კონფლიქტის, დაწყებიდან. ცივილიზაციის ბედი სასწორზე ეკიდა, როდესაც 1940 წლის გაზაფხულზე ნაცისტური გერმანია გამარჯვების მწვერვალზე მოექცა. მხოლოდ დიდი ბრიტანეთი, უინსტონ ჩერჩილის ხელმძღვანელობით, არ წყვეტდა ომს, მაშინ როდესაც სხვა ლიდერები დაბნეულები აკვირდებოდნენ, თუ როგორ იღუპებოდა საფრანგეთი, რომელსაც ყველა, გერმანიის გენერალური შტაბისა და საბჭოთა დიქტატორის, იოსებ სტალინის ჩათვლით, დედამიწის ზურგზე საუკეთესო ჯარის მფლობელად თვლიდა. ჩვენ გვაიწყებდა, რაში მდგომარეობდა ჩერჩილის დამსახურება: მისმა აზრმა გაიმარჯვა, როდესაც მას ამის ძალიან მცირე შანსი ჰქონდა. ამ აზრს კი, ვატერლოოს ბრძოლაში გამარჯვების შემდეგ, ჰერცოგ ველინგტონის მიერ ნათქვამი ცნობილი ფრაზა შესანიშნავად გამოხატავს: „ეს ისეთი ბრძოლა იყო, რომლის მოგებაც ორივე მხარეს თანაბრად შეეძლო“.

1940 წლის 10 მაისს, როდესაც ჩერჩილმა თანამდებობა დაიკავა - ზუსტად ამ დღეს დაიწყო ჰიტლერმა შეტევა ბელგიაზე, ჰოლანდიასა და საფრანგეთზე - მისი პოლიტიკური პოზიცია პარლამენტში სუსტი იყო. ამ დროს ნევილ ჩემბერლენს დატოვებული ჰქონდა პრემიერ-მინისტრის პოსტი, მაგრამ რჩებოდა War Cabinet-ში („საომარი დროის მთავრობა“) და ის და მისი მომხრეები კონსერვატიული პარტიის მოქმედებებს აკონტროლებდნენ. ჩერჩილს უაღრესად არ ენდობოდა Tory-ის („ინგლისის პოლიტიკური პარტია, რომელიც მე-17 საუკუნეში შეიქმნა, ხოლო მე-19 საუკუნეში კონსერვატიულ პარტიად გადაკეთდა) ბევრი რიგითი წევრი. ჩემბერლენს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ის გადაწყვეტილებას მიიღებდა და ძველ თანამდებობაზე აღარ დაბრუნდებოდა, ჩერჩილის დამარცხების ძალა გააჩნდა.

ჩერჩილის უმაღლესი გამოცდის დღე

ძალიან მალე დადგა. 24 მაისს, ჰიტლერის მიერ განხორციელებული შეტევიდან ორი კვირის თავზე, ლორდ ჰალიფაქსმა, ბრიტანეთის საგარეო საქმეთა მინისტრმა და კონსერვატიული პარტიის გავლენიანმა ფიგურამ, War Cabinet-ს განსაცვიფრებელი წინადადებით მიმართა: ბრიტანეთმა ნაცისტებთან სამშვიდობო მოლაპარაკებები უნდა დაიწყოს. ის ამ განცხადებას იმით ასაბუთებდა, რომ რაც უფრო დიდხანს მოიცდიდნენ, ბრიტანეთის პოზიცია მით უფრო დასუსტდებოდა, რადგან, როგორც ჩანდა, ბრიტანეთის არმიას საფრანგეთში განადგურება ემუქრებოდა. ჩერჩილმა უჩვეულო წინდახედულებით უპასუხა, რადგან იცოდა, რომ ჰალიფაქსისთვის პირდაპირი წინააღმდეგობის გაწევისა და მისი დამარცხების პოლიტიკური ძალა არ გააჩნდა. მას დრო უნდა მოეგო და მოეხერხებინა, რომ ჩემბერლენისთვის, რომელიც ჰალიფაქსის ანალიზს ეთანხმებოდა, საშუალება არ მიეცა, საგარეო საქმეთა მინისტრისთვის მხარი ოფიციალურად დაეჭირა.

ეს შიდა დაპირისპირება, რომელიც კიდევ უფრო მეტად მნიშვნელოვანი იყო, ვიდრე თავად ომი, ათწლეულების განმავლობაში საიდუმლოდ რჩებოდა. ის ხუთი უჩვეულო, დამაბუღი და დრამატული დღის განმავლობაში გრძელდებოდა. ჩერჩილმა გამარჯვებას მიაღწია და მასთან ერთად, საბოლოოდ ჯაშში, „დასავლურმა“ ცივილიზაციამაც. (ეს განსაცვიფრებელი ისტორია, რომელზეც ამდენი რამ იყო დამოკიდებული, კარგად არის მოთხრობილი ჯონ ლუკაქსისა და სხვა ისტორიკოსების მიერ.)

მაგრამ ეს ნათელს ხდის, თუ ჰიტლერი გამარჯვებასთან რამდენად ახლოს იმყოფებოდა. ვერც ერთი სხვა ბრიტანელი ლიდერი, 1940 წლის გაზაფხულზე, ომისას ბრიტანეთის დაკავებას ვერ შეძლებდა. პირველი მსოფლიო ომის გმირი, დევიდ ლოიდ ჯორჯი, რომელიც ჰიტლერის ძლიერ გავლენას განიცდიდა, უკვე მზად იყო კოლაბორაციონისტულ მთავრობას სათავეში ჩასდგომოდა, ზუსტად ისევე, როგორც საფრანგეთის გმირმა, ანრი

პეტენმა გააკეთა ეს, როდესაც იენისის თვეში გერმანიას მშვიდობას შეევედრა.

როდესაც ჰიტლერი რუსეთს თავს დაესხა, ბრიტანეთი ომში რომ არ ჩაბმულიყო, აშშ მოსკოვს დახმარებას, რომელიც ასე მნიშვნელოვანი იყო, ვერ აღმოუჩენდა, რადგან ეს პოლიტიკურად შეუძლებელი იქნებოდა.

გერმანია და, ნაკლები მასშტაბით, იაპონია, მსოფლიოს მმართველები გახდებოდნენ. როგორც ჩერჩილმა განაცხადა: „თუ ჩვენ დავმარცხდებით, მაშინ მთელი მსოფლიო, აშშ-ის ჩათვლით, მათ შორის ყველაფერი, რაც ოდესმე ვიცოდით და რაზეც ვბრუნავდით, ახალ, კიდევ უფრო ბოროტ „შუა საუკუნეების“ მსგავს უფსკრულში ჩაინთქმება გაუკულმართებული მცენიერების შუქით განათებული“. აშშ ეკონომიკურ სტაგნაციაში გაეხვეოდა და იძულებული იქნებოდა, ისეთი პოლიტიკა გაეტარებინა, რომელიც მსოფლიოს ახალი პატრონების სიმშვიდეს არ დაარღვევდა.

ნაციზმისა და ფაშიზმის გამარჯვების გლობალური პოლიტიკური შედეგები მეტისმეტად შემზარავია იმისათვის, რომ აქ განვიხილოთ.

ჩარლზ კრაუტჰამერს თავის წიგნში, Things That Matter-ში („ის, რასაც მნიშვნელობა აქვს“) (Crown Forum, 2013) - მისი საგაზეთო სვეტებისა და ნარკვევების კოლექცია - ერთი პატარა თავი აქვს, რომლისთვისაც ოსტატურად დაურქმევია „უინსტონ ჩერჩილი - შეუცვლელი ადამიანი“. მასში ის ასაბუთებს, რატომ უნდა ამოეჩინა ჟურნალ Time-ს ჩერჩილი 1999 წლის „საუკუნის ადამიანის“ ნომინაციაში. „იმიტომ რომ მხოლოდ ჩერჩილს გააჩნია ის აბსოლუტურად აუცილებელი კრიტერიუმი - შეუცვლელია. ჩერჩილის გარეშე მსოფლიო დღეს სრულიად უცხო, ძნელად საცნობი იქნებოდა - ბნელი, გაუბედურებული, გატანჯული... უპირველეს ყოვლისა, გამარჯვებას ესაჭიროებოდა ერთი ადამიანი, რომლის გარეშე ბრძოლა დასაწყისშივე წაგებული იქნებოდა. მას ესაჭიროებოდა უინსტონ ჩერჩილი“. **F**

SIEMENS
სიემენსი



Borrowed from nature and
returned generously.

სიემენსის ჭურჭლის სარეცხი მანქანა

siemens-home.com/bt

Christmas, just the perfect time to have peace, perfect time to have a Siemens... With Zeolite drying technology of Siemens dishwashers, very dry dishes in less time, and using less energy... Naturally occurring Zeolite mineral has a unique ability to absorb moisture once more. Thanks to the variable nature of Zeolite mineral, energy use is reduced up to 30%.

შობა საუკეთესო დროა სიმშვიდისთვის, საუკეთესო დროა სიემენსისთვის... ზეოლიტის გაშრალუების ტექნოლოგიის წყალობით სიემენსის ჭურჭლის სარეცხი მანქანები ჭურჭელს ნაკლებ დროში და ნაკლები ენერჯის გამოყენებით აშრალუებენ. ზეოლიტის ბუნებრივ მინერალს გააჩნია ტენიანობის შთანთქმის უნიკალური ფუნქცია. ამავ მინერალის წყალობით, ენერჯის მოხმარება 30%-მდე მცირდება.

Siemens. The future moving in.

ელიტ
ელექტრონიკსი



ELIT
ELECTRONICS

Forbes 400-ის სიაში მოხვედრილ კალიფორნიელთა რიცხვია. კალიფორნიის შტატში ყველაზე დიდი რაოდენობის მილიარდერი ცხოვრობს, მაშინ როცა ათ სხვა შტატს ერთი მილიარდერიც კი არ ჰყავს.



ფილანთროპია ყველაზე მსხვილი გამცემები

FORBES-ისა და Philanthropic Research Institute-ის („ფილანთროპიული კვლევითი ინსტიტუტი“) მიერ, მიმღებებამდე მიღწეულ კაპიტალდაბანდებებზე დაყრდნობით გამოთვლილი 2013 წლის ყველაზე დიდი დონორები.

სახელი	2013-ში გახვეწილი (\$ მლნ)
ბილ და მილინდა მიისსაბი	\$2,648,0
სორენ ბაფიტი	2,630,3
ლეონარდ ლაუზერი	1,100,0
მარკ სპაიერბერი	990,9
ჯორჯ სოროსი	734,0
მაიკლ ბლუმბერგი	452,0
სულთან ფაიმილი	325,1
მორდონ და ბაიტი მურები	320,6
ჩაკ ფინლი	296,9
ვიმერ და პამელა ომილიარაბი	293,7
ელი და ედით ბროუდები	276,5
ჯიმს და მერილინ სიმონსები	270,0
პოლ ალვინი	206,4
რონალდ პერელმანი	196,0
ჯულიან რობარტსონ უმცროსი	195,8
კენ ბრიფინი	180,0
ჯონ არილაგა	151,0
ჯონ და ლაურა არნოლდები	143,0
რეი დალიტი	113,1
სტივენ ბახიდელ უმცროსი	108,7
მაიკლ და სიუზან დელაუბი	100,0
ფრენკ პ. მაკკორტი	100,0
პანს იორგ ვისი	94,8
სილია ბარონ ჰილტონი	92,0
ჯორჯ კაიხიანი	91,0
სამერი რედსლოუნი	90,5
ბერნარდ და ბილი მარკუსები	75,0
ირვინ და ჯონა ჰაიკსები	73,4
ტიმ ბერნერი	69,5
ჯონ უფროსი და კერინ ჰანტონი	63,0
ლენ ბლანკინი	59,4
ლარი ელისონი	53,8
ბ. დენი სანფორტი	52,6
პერბერტ სანდლერი	50,0
სტივ და ალექსანდრა კომენი	43,0
დევიდ რუბინშტეინი	42,0
ჯეფრი სკოლი	38,4
დევიდ კოხი	34,0
რინარდ კინდერი	33,5
მაიკლ მორისი	30,0
ჯონ სტრაიკერი	28,0
ჯონ ა. სობრათო და ოჯახი	25,2
რობერტ ბასი	25,0
დევიდ და ჩერილი ვინსტონი	25,0
რეინოლდ ჰობარტი	25,0
თომას ფრისტი უმცროსი და ოჯახი	22,5
იან და ტრევერ რის-ჯოუნსები	21,8
მელბი უაიტი	21,6
ჯონ პაულსონი	20,0
ჩარლზ ჯონსონი	19,5

ვირ დაკავშირებული მოთხოვნები



მაიკლ ჯორდანი, 51 წლის

Charlotte Hornets-ისა და Nike-ის როიალტები – **\$1 მილიარდი**
Hornets-ში მისი აქციების 90%-იანი წილი საოგრად გაიზარდა L.A. Clippers-ისა და Milwaukee Bucks-ის 2014 წლის გაყიდვებზე უმაღლესი ფასების წყალობით. აშშ-ში გაყიდული ორი ფეხსაცმლიდან ერთი ჯერ კიდევ ჯორდანის სახელს ატარებს, His Airness-ის (მაიკლ ჯორდანის მეტსახელი „მისი პაეროვნება“) მიერ, ამ ფეხსაცმელზე თასმების უკანასკნელად შეკვრიდან 11 წლის შემდეგაც კი. \$90 მილიონი – საქონლის რეკლამირებაში გასულ წელს.

ნათან ბლენბერგი, 31 ჯო მენი, 33 ბრაიან ჩესკი, 33

Airbnb **\$1,5 მილიარდი თითოეულმა**
უცნობებთან შეჯახება არასოდეს ყოფილა ასე მოგებიანი: წელს ინვესტორებმა უამრავი ფული დააბანდეს ბინებთან დაკავშირებულ მომსახურებაში, რაც 10 მილიარდ დოლარს შეადგენს.

ევან შვიგელი, 24 ბობი მარფი, 26

Snapchat **\$1,5 მილიარდი თითოეულმა**
უკ! თქვენი ფოტოები და ვიდეოები შეიძლება გაუჩინარდეს, მაგრამ ფოტოების გაზიარების ქსელის დამფუძნებლებისთვის ინვესტორთა ფული, პირიქით, ახლა

მილიარდი საკმარისი არ არის

Forbes 400-ში დასაშვებად აუცილებელი მინიმალური კუთვნილი კერძო კაპიტალის სიდიდემ წელს რეკორდულ რიცხვს, \$1,55 მილიარდს მიაღწია. ქვემოთ მოცემულია მოგეერთი ცნობილი სახელი, რომელიც წლებგანდელ სიაში ვერ მოხვდა:

რალას იტყვიო შენსავალის შესახებ?

სტივ კეისი, 56

America Online **\$1,3 მილიარდი**
ამჟამად პრემიუმ ობიექტის ინიციატივის, Startup America-ს, თავმჯდომარე უბრალოდ ვერ ბედავს Forbes 400-ის სიაში დაბრუნებას, რომელშიც ბოლოს 2012 წელს გამოჩნდა.

დრიუ ჰიუსტონი, 31

Dropbox **\$1,2 მილიარდი**
სტივ ჯობსთან 2011 წელს დაფუძნდა და გოლიათის ბრძოლაში ჩაბმული; Dropbox-ის მიერ ახლახან განხორციელებული \$10-მილიარდიანი ინვესტიცია ამტკიცებს, რომ ის სულელი არ იყო, როდესაც ამ ბრძოლაში ჩაება.

შერილ სენდბერგი, 45

Facebook **\$1,05 მილიარდი**
Facebook-ის ოპერაციების მთავარმა დირექტორმა მილიარდერის სტატუსს იანვარში მიაღწია; ამასობაში მისმა ბესტსელერმა, გაყიდვების ლიდერმა Lean In-მა, ქალების ცხოვრებაში სამუშაოს ბალანსის შესახებ, საყოველთაო დისკუსიის ტალღა აავრთა.

50 მილიარდერი სტარტაპის დასრული შეკითხვა

საკუთარ წარმატებას ყველაზე მეტად რას მიაწერო?

დისციპლინა და ბიჭური მუშაობა (35)

რისკი წახვედრის სურვილი (24)

ილბალს (14)

განათლებლა (10)

თანდაყოლილ ტკუბს (10)

მეგობრული მხარდა (3)

სხვა (2)

WORLDS №1 SPEAKER

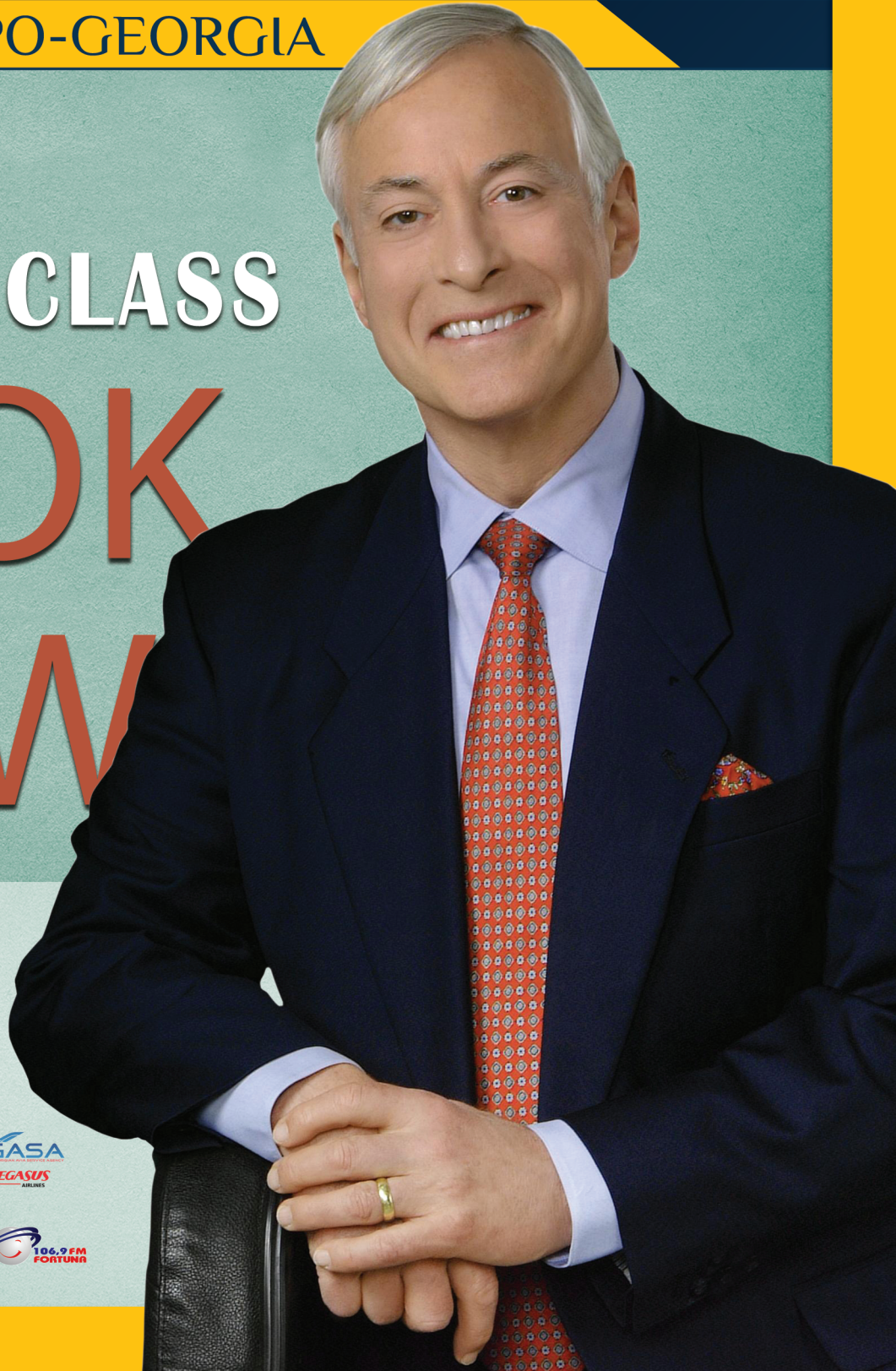
BRIAN TRACY

www.briantracytbilisi.ge

21 FEB 15 EXPO-GEORGIA

SALES MASTERCLASS

BOOK NOW



LEADERBOARD

FORBES 400

ჭეკა

+\$8,8 მილიარდი

წმინდა აქტივობები: \$19,8 მილიარდი

Alibaba-ს დამარსებელმა ჩინეთის ყველაზე მდიდარი ადამიანის ტიტული მას შემდეგ მოიპოვა, რაც მისი კომერციული ინტერნეტ-განტის აქტივობის პირველადმა განთავსებამ \$25 მილიარდს მიაღწია.



გარდაცვლილი ვარსკვლავები

კაშკაშებენ

ქვემოთ ჩამოთვლილი ეს ცამეტი ვარსკვლავი დიდი ხნის წინ გარდაიცვალა, მაგრამ ამ ფაქტს მათი პოპულარობა არსებითად არ შეუმცირებია. აქ ჩამოთვლილი გარდაცვლილი სელებრითები საუკუნო განსასვენებელში ნამდვილად არ ისვენებენ. ისინი ტანსაცმლის, სუნამოსა თუ ვიდეოთამაშების რეკლამირების საქმეში საკუთარი წვლილის შეტანას აგრძელებენ.

1. მაიკლ ჯექსონი \$140 მილიონი

არ შეჩერდეთ, სანამ საკმარის არ მიიღებთ: მისი შემოსავალი, წინა წელთან შედარებით, \$20 მილიონით შემცირდა. ჯექსონი ჯექსონად რჩება, აქედან შორს, მაგრამ კვლავ უკვდავ მეფე.

2. ელვის პრესლი \$55 მილიონი

Authentic Brands Group-მა, 2013 წელს, დაახლოებით \$125 მილიონად შეიძინა უფლებები ამ მომღერლის ინტელექტუალურ საკუთრებაზე, რამაც ის, მერილინ მონროსთან ერთად, ერთი მმართველობის ქვეშ მოაქცია.

3. ჩარლზ შულცი \$40 მილიონი

აი, ეს მესმის! Fox-ი იმედივნებს, Peanuts-ს კვლავ დაუბრუნოს პოპულარობა ახალი მხატვრული ფილმით, რომლის კინოთეატრებში ჩვენება 2015 წლის ნოემბრისთვისაა დაგეგმილი.

4. ელიზაბეთ ტილბორი \$25 მილიონი

ძველი ჰოლივუდური გლამურის უკანასკნელ ქუ ლომს – ტილბორს, მისი სუნამოებიდან და ფილმოთეიკიდან შემოსავალი დღესაც აქვს.

5. ბობ მარლი \$20 მილიონი

რეგის ლეგენდის კეთილი ღიმილი ახლა ჩანთებიდან, ტანსაცმლიდან და ხილის წვენის შეფუთვიდანაც კი შემოგვყურებს.

6. მერილინ მონრო \$17 მილიონი

წელს ნორმა ჯინის წარმატებულ ტანსაცმლის ხაზს ქალის თეთრეული დაემატა, რომელიც ხელმისაწვდომია ისეთ უნივერსალურ მაღაზრებში, როგორცაა Macy's-ი.

7. ჯონ ლენონი \$12 მილიონი

ეს არის პოპულარული ყმაწვილის, განსვენებული ჯონ ლენონის, წლიური შემოსავალი მისი ყველაზე სარფიანი სოლო ნამუშევრების კატალოგის წყალობით.

8. ალბერტ აინშტაინი \$11,5 მილიონი

უახლესი პროდუქტი ამ გენიოსის კუთვნილებიდან: საფირმო პლანშეტების მწარმოებელი ხაზი, რომელიც შექმნილია სტუდენტებისთვის, საბუნებისმეტყველო დისციპლინების პრაქტიკულ შედეგინებებზე გამოსაყენებლად.

9. თეოდორ გიუსელი \$9 მილიონი

შეიძინეთ შეილებისთვის? არ გვეჯერა, რომ უარი თქვით! 23 წლის წინ გარდაიცვალა, მაგრამ ნივთებს კვლავაც ყიდის.

9. ბრუს ლი \$9 მილიონი

ბრუს ლის ფანებს ახლა ამ ორიგინალური საომარი ხელნაკეთების ოსტატის როლის შესრულების შესაძლებლობა ეძლევა, რადგან EA Sports-ის კომპიუტერული თამაშის, Ultimate Fighting Championship-ის („ჩემბიონატი ბრძოლაში წესების გარეშე“) უახლესი ვერსიის ერთ-ერთ მებრძოლს სწორედ ის წარმოადგენს.

9. სტივ მაკჰუნი \$9 მილიონი

Porsche-თან თანამშრომლობით შექმნილი ძვირფასი სამოსელის მწარმოებელი ახალი ხაზი იმს ნიშნავს, რომ მსახიობი პოპულარობას კვლავ ინარჩუნებს, მიუხედავად იმისა, რომ იგი 34 წლის წინ გარდაიცვალა.

13. ჯიმი ლინი \$7 მილიონი

ეს მზარდი პოპულარობის მქონე ფიგურა, ჩაფიქრებული მემარხობე, ევროპაში, Dolce & Gabbana-ს ბრენდისთვის კვლავ დიდი გაყიდვების მომტანია.



9. ბეტი ჰეპბერი \$9 მილიონი

მის გარშემო ბევრჯერ ატეხილმა სერიოზულმა აყალმაყალმა, მისმა კუპრივით შავმა თმამ და მეტისმეტად ღია ტანსაცმლის ტარების მანერამ, ის 1950-იანი წლების ლამაზმანად აქცია. 85 წლის ასაკში მისი გარდაცვალებიდან ექვსი წლის შემდეგაც კი მისთვის დამახასიათებელი კლასიკური სტილი კარგად იყიდება. თურთიული ხასიათის სამართლებრივი კამათის შედეგად, იმ მაღაზიების უმრავლესობა, რომლებიც ექსკლუზიურად ბეტი ჰეპბერის საფირმო ტანსაცმელს ყიდდა, დაიხურა. ამის შედეგად, წელს მისი შემოსავლების მცირე კლება შეინიშნება, მაგრამ საცალო მოვაჭრეები, ისეთები, როგორცაა ModCloth-ი და Unique-ი ვინტაჟის მოყვარულებს მის კაბებს, თურთულულა და აქსესუარებს კვლავ სთავაზობენ. ლასვეგასურ შოუში, რომლის დებიუტი მომავალ წელს გაიმართება, წარმოდგენილი იქნება ჰოლივუდის სტრიპტიზის მოცეკვავე პეიჯი.

50 მილიარდერი სტრატეგია დასრული შეპიტივობა

რამდენს მუშაობთ?



უფრო მეტი მიდრამა-მიანაბის შორავლი-სობა. დაახლოებით იმდენივეს, რამდენსაც ადამიანის შორავლი-სობა. უფრო ნაკლებს, ვიდრე ადამიანის შორავლი-სობა.

76% 8% 16%



გახსენება ჰაინც ჰორსტ დაიხმანი 1926-2014

ფეხსაცმელებით მოვაჭრე გერმანელი მაგნატი, ჰაინც ჰორსტ დაიხმანი, რომლის კომპანიის კუთვნილ 3500 მაღაზიას შორისაა Off Broadway-სა და Rack Room Shoes-ის მაღაზიათა ქსელები აშშ-ში, 2014 წლის 2 ოქტომბერს, 88 წლის ასაკში გარდაიცვალა.

დაიხმანი, რომლის მშობლები მეწაღეები იყვნენ, მისი ოჯახის კუთვნილ ფეხსაცმლის ბიზნესში, მთლიანად 1956 წელს ჩაება; გასულ წელს მისი პროდუქციის გაყიდვებმა დაახლოებით \$6 მილიარდი შეადგინა, 167 მილიონი წყვილი ფეხსაცმლის გაყიდვით. მისი ვაჟი, ჰაინრიხი, კომპანიას 1999 წლიდან მართავს. მარტში დაიხმანის კუთვნილმა კაპიტალმა 4,9 მილიარდ დოლარს მიაღწია, რამაც მას პლანეტის უმდიდრეს ადამიანთა შორის 295-ე ადგილი მიუჩინა.

Schuchmann



Schuchmann Wine Bar & Restaurant

8, Sioni Street Caravansaray, Tbilisi, Georgia

+995 32 2 05 08 07; +995 555 44 09 01

<http://www.schuchmann-wines.com>

არის The Forbes 400-ის წევრთა რაოდენობა, რომლებმაც Ivy League უნივერსიტეტები დაამთავრეს. ამით გარდა 19 სტენფორდში სწავლობდა.

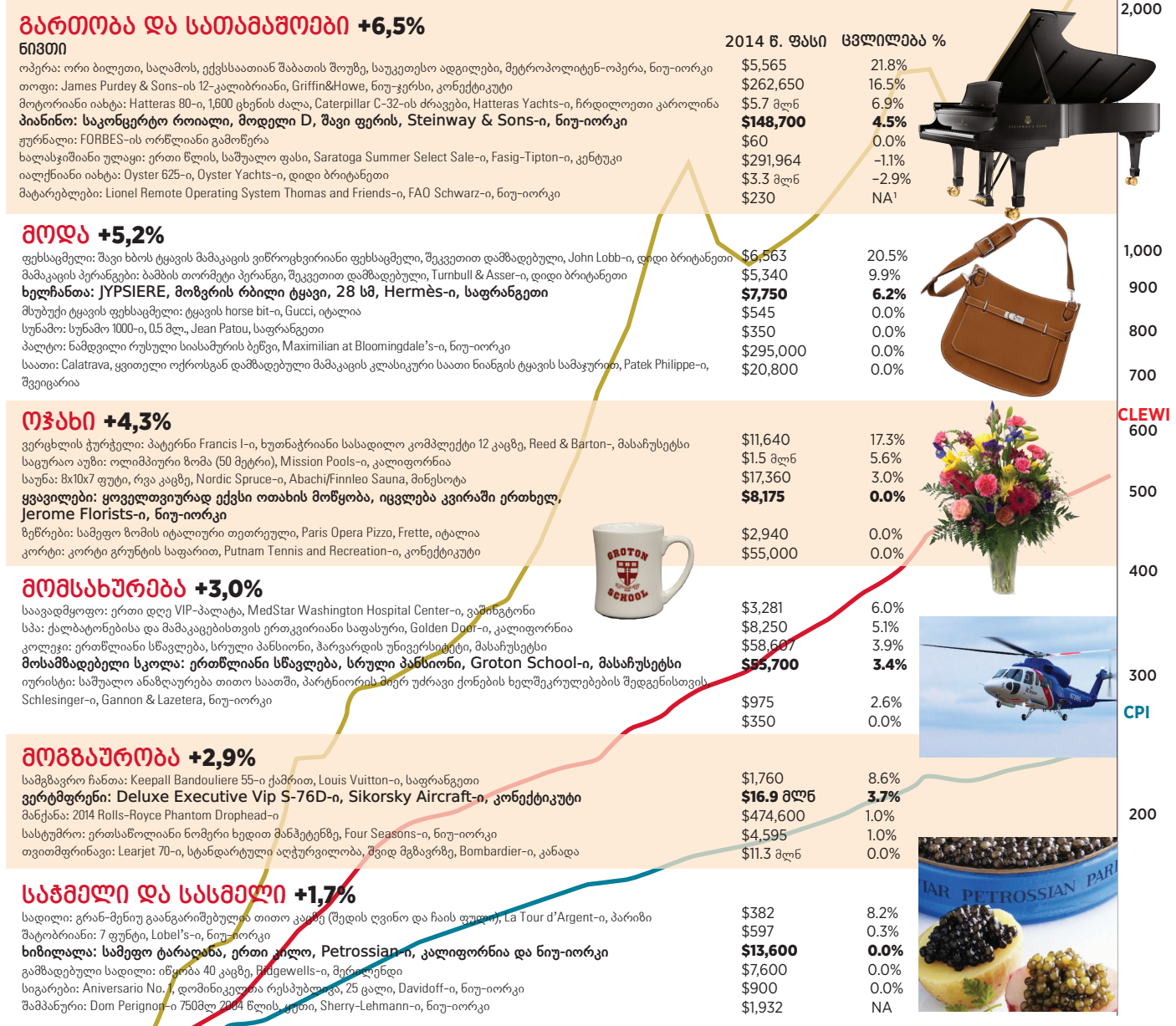


ინფლაცია

მდიდრული ცხოვრების მაღალი ფასი

აშშ-ში ინფლაცია შეიძლება საერთოდ არ არსებობდეს, მაგრამ არა იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ შენაძენს მაქსიმალურ დონეზე აკეთებთ. 1982 წლიდან FORBES-ის ექსკლუზიურმა – ყველაზე მდიდარი ადამიანების ცხოვრების დონის – ინდექსმა (CLEWI) ინფლაციას საშუალოდ 2,5 პროცენტული პუნქტით გაასწრო.

ინდექსი სხვადასხვა კატეგორიის, 40 ძვირად ღირებული სამომხმარებლო საქონლის ფასს განსაზღვრავს. ეს ნივთები საშუალოდ 4,1%-ით გაძვირდა (წითელი ხაზი), როდესაც სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (ციისფერი ხაზი) მხოლოდ 1,7%-ით გაიზარდა. მაგრამ ეს სხვაობა The Forbes 400-ის წევრებს, როგორც ჩანს, არ აწუხებთ; მათი ერთობლივი წმინდა ქონება (ოქროსფერი ხაზი), გასულ წელს 13,3%-ზე მეტი იყო, რაც ჩვენს ინდექსზე სამჯერ უფრო მეტია.



1982=100 1982 1985 1990 1995 2000 2005 2010 2014 100

¹გასული წლის საერთო, რომელიც აკარ იმდენად, საუკეთესო შემთხვევითი იმავად ან სხვა გამოყენებისთვის; NA: მუდმივად.



47

ქალბატონი გახლავთ **The Forbes 400**-ის წევრი. რვაშ – მათ შორის, სისხლის ანალიზის დიაგნოსტიკის კომპანიის, **Theranos**-ის დამფუძნებელმა, ელიზაბეტ ჰოლმსმა, საკუთარი თავი თავისით შექმნა.

ბიზნესბიბლიოთეკა

დაწერილი ფული

Forbes 400-ის პერსონაჟი ავტორები

ფულის ბეჭდვა



400 მდიდარი ამერიკელის სისიკუნ გზა მწერლობით არავის გაუკაფია, თუმცა ბრიტანელი მწერალი, ჯონ-ან როულინგი 2004 წელს, ჰარი პოტერზე დაწერილი წიგნებისა და ამ წიგნების მიხედვით გადაღებული ფილმების წყალობით, მილიარდერი გახდა. ტრილერების მწერალმა, ჯეიმს პატერსონმა, შეიძლება ასევე მიაღწიოს წარმატებას: ბოლო ათი წლის მანძილზე მიღებუ-

ლი შეფასებებით, მან \$680 მილიონი (გადასახადის გადახდამდე) იშოვა. 67 წლის პატერსონი ალექს კროსისა და მაიკლ ბენეტის შესახებ შექმნილი წიგნების სერიის ავტორია. 1976 წელს, თავისი დებიუტის შემდეგ, მან 300 მილიონზე მეტი ეგზემპლარი გაყიდა. დღეს მისი წიგნები, რომელთა უმეტესობას თანავტორებთან ერთად წერს, აშშ-ში გაყიდულ მაგარყდიანი წიგნების ყოველ მე-17 ეგზემპლარს წარმოადგენენ. „დროდადრო უხეში ადამიანები მეკითხებიან, 'პენსიაზე გასვლას ხომ არ აპირებთ?' მაგრამ არ შეიძლება პენსიაზე გახვიდე თამაშიდან, პენსიაზე სამსახურიდან გადიან, მე კი არ ვმუშაობ“, — ამბობს პატერსონი. — მე უბრალოდ ვაკეთებ იმას, რაც მიყვარდა და, გონივრულ ფარგლებში, მე ამის გამოქვეყნება შემიძლია“.

ლოგორეა

ყველაზე უხვსიტყვიანი ამერიკელი მილიარდერები.



დონალდ ტრამპი ჯორჯ სოროსი კენ ფიშერი ჩარლზ შვაბი რიჩარდ დევოსი



რაოდენობის მიხედვით

49

ამ წლის Forbes 400-ის წევრები (12,3%), რომლებმაც ერთი წიგნი მაინც დაწერეს.

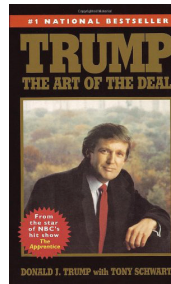
26

წევრები (6,5%), რომლებმაც მემუარები ან ავტობიოგრაფია დაწერეს.

49

წევრები (12,3%), რომელთა ბიოგრაფიები სხვებმა დაწერეს.

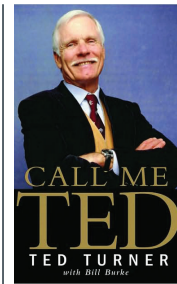
მდიდარ ადამიანთა სიაში შესული ავტორების ბესტსელერები



ტრამპი: ხელშეკრულების დადების ხელოვნება

დონალდ ტრამპი (1987)

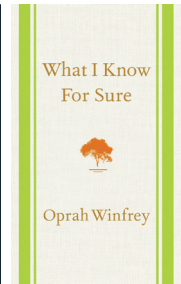
45 კვირა New York Times-ის არამხატვრული ლიტერატურის ბესტსელერების სიაში; გაყიდულია წიგნის 3 მილიონი ეგზემპლარი.



დამიძახეთ თედი

ტედ ტურნერი (2008)

ოთხი კვირა NYT-ის სიაში, პირველ წელს 322 117 წიგნი გაიყიდა.



What I Know For Sure



Oprah Winfrey

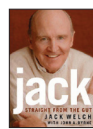
ის, რას მე ვსუსტად ვიცი

ოპრა უინფრი (2014)

უინფრის ბოლო წიგნის უკვე 31 256 ეგზემპლარია გაყიდული და სექტემბერში მისი გამოქვეყნების შემდეგ ის ისევ NYT-ის სიაშია.

ბაფეტის წიგნის კლუბი

თავის წანაღმდეგობრივ, სიტყვამარავალ ყოველწლიურ წერილებში, Berkshire Hathaway-ის მენილე უორენ ბაფეტი დროდადრო ლიტერატურულ რეკომენდაციებს იძლევა.



2001: ჯეკი: პირდაპირ გულიდან

ჯეკ უელჩი „შეიძინეთ ეს წიგნი! ... ჯოს [ბრენდონს, General Reinsurance-ის მაშინდელ გენერალურ დირექტორს] ჯეკის ბევრი თვისება აქვს“.

2006: სად არის მომხმარებლების იახტები?

ფრედ შვედი „ინვესტიციების შესახებ დაწერილი ყველაზე სახალისო წიგნი“.



2006: საბრალო ჩარლზის აღმანახი: ჩარლზ მანგერის გონებამახვილობა და სიბრძნე

„ერთმა უბედურმა სულმა ჰკითხა ჩარლზს [მანგერს, Berkshire-ის ვიცე-პრეზიდენტს]: რა უნდა ქნას, თუ წიგნი არ მოეწონება? მან მანგერისებური პასუხი მიიღო: 'არ არის პრობლემა – უბრალოდ ვინმე უფრო ინტელექტუალურს მივიტოვო'“.

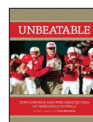
2012: აუტსაიდერები

უილ ტორნდაიკი „წიგნი გამოჩენილი CEO-ს შესახებ, რომლებმაც წარმატებას კაპიტალის ალოკაციით მიიღწიეს“.



2012: დაუმარცხებელი: ტომ ოსბორნი და ნებრასკის ფეხბურთის უდიდესი ეპოქა

ჰენრი კორდეს უმცროსი Husker-ის ჭეშმარიტი გულშემატკივრები — არსებობს თუ არა ნებრასკის ისეთი მკვიდრი, რომელიც მათ რიგებს არ მიეკუთვნება? — მათ უდავოდ მოუწოდებთ დაუმარცხებლის ყიდვას“.



საფრანგეთის კატასტროფული მაგალიტი

ამჟამად საფრანგეთი კარ-ნი მაგალიტია იმისა, თუ ქვეყანა როგორ არ უნდა მართო. პრეზიდენტი ფრანსუა ოლანდი ამბობს, რომ ის სოციალისტია, მაგრამ მისი ცხოვრების სტილი ელიტარულს შეესაბამება. მუშათა კლასს იგი „უკბილოებად“ მოიხსენიებს. ასე იმ ადამიანებს უწოდებს, რომლებსაც კბილის ექიმთან წასასვლელი ფული არ გააჩნიათ.

ოლანდმა საფრანგეთის სამშემოსავლო გადასახადი 75%-მდე გაზარდა, რასაც შედეგად შრომისმოყვარე და კვალიფიციური მუშახელის ქვეყნიდან მასობრივი გაქცევა მოჰყვა. დღესდღეობით დაახლოებით 300 000 ახალგაზრდა ფრანგი ლონდონში ცხოვრობს. ეს მათ საშუალებას აძლევს, თავი დააღწიონ სამშობლოში გაბატონებული უმუშევრობის შემადარწუნებელ დონეს, რაც მთელი მოსახლეობის 11%-სა და ახალგაზრდების 25%-ს უდრის.

საფრანგეთში დასაქმებული ხალხის დიდ უმრავლესობას 35-საათიანი სამუშაო კვირა და ექვსკვირიანი ფასიანი შვებულება აქვს. ბიუროკრატიული დაბრკოლებები ახალი ბიზნესის დაწყების თვალსაზრისით, საკმაოდ ძნელად გადასალახია. საფრანგეთის დეფიციტი (შემოსავლებთან შედარებით უფრო მეტი ხარჯები) უზარმაზარია და კიდევ იზრდება, ხოლო დასაქმებული მოსახლეობის ნახევარი სახელმწიფოსთვის მუშაობს და მათი სამსახურიდან



დათხოვნა შეუძლებელია. ეკონომიკური ზრდა ნულის ტოლი ან უარყოფითია, ხოლო კაპიტალდაბანდების მაჩვენებელი ამ ათწლეულის მანძილზე ყველაზე დაბალ ნიშნულამდე დაეცა.

საფრანგეთს რეალური საფრთხე ემუქრება, რადგან დიდი ალბათობა არსებობს იმისა, რომ ისიც ევროზონის „სამხრეთის ქვეყნების რიგებს“ – საბერძნეთს, იტალიას, პორტუგალიასა და ესპანეთს – შეუერთდეს, რომლებიც საკუთარი მძიმე ეკონომიკის გაძლოლის თვალსაზრისით ქრონიკულად უუნარონი არიან და ეროვნული ბანკროტობის ზღვარზე დგანან. ევროზონაში გერმანია ერთადერთი ქვეყანაა, რომლის ეკონომიკა ყველაზე მეტადაა განვითარებული

და კიდევ უფრო იზრდება, თუმცა მისი ზრდის ტემპი წელიწადში მხოლოდ 1%-ია.

საფრანგეთის უმძიმესმა მდგომარეობამ საშიში, გამაფრთხილებელი მაგალიტის როლი უნდა ითამაშოს - განსაკუთრებით, მემარცხენე პარტიებისთვის. თუმცა ბრიტანეთის ლეიბორისტული პარტია – რომელიც, თუ გამოკითხვებს დავუჯერებთ, მომავალი წლის არჩევნებში მთავრობიდან კონსერვატიულ პარტიას განდევნის, როგორც ჩანს, საფრანგეთის მიერ გაცვალული გზისკენ იხრება. მისი ლიდერი, ედ მილიბენდი, სრულიად უმწიკვლო პირად ცხოვრებას ეწევა, ამიტომ ამ მხრივ ინგლისს, საფრანგეთის მსგავსად, მუდმივი საჯარო სკანდალებით თავის შერცხვენა არ ელის. მაგრამ ლეიბორისტების საამომრჩევლო პლატფორმა აჩვენებს, რომ სხვა მხრივ ამ პარტიამ ფრანგი სოციალისტების თვალსაზრისით შეცდომებიდან ბევრი ვერაფერი ისწავლა.

კერძოდ, მილიბენდს ვერ გაუგია, რომ ასეთი მაღალი და ჯარიმის ხასიათის მქონე გადასახადები კონტრპროდუქტიული და უკიდურესად გამანადგურებელია. ის წინადადებით გამოდის, National Health Service-ის („ეროვნული ჯანდაცვის მომსახურება“) განვითარების დასაფინანსებლად „დიდ სახლებზე გადასახადის“ შემოღების შესახებ. ეს სულელური იდეა მიზნად სკანდალის

კოლ ჰონსონი გამორჩენილი ბრიტანელი ისტორიკოსი და მწერალი; დევიდ ბალაგანი ეკონომისტი, ENCIMA GLOBAL LLC-ის პრეზიდენტი; ანთონი გლინი THE 4% GROWTH (4%-იანი ზრდის) პროექტის დირექტორი, ჰორჯ 3. ბუშის ინსტიტუტი; და ლი კან ნუ სინგაპურის ყოფილი პრემიერ-მინისტრი ერთმანეთს ენაცვლებიან ამ საკითხის საპრობლემოდ. „მიმდინარე მოვლენების“ სვეტიის სანახაზად ეხმობთ ჩვენს ვებგვერდს, ბულები: WWW.FORBES.COM/CURRENTEVENTS.

ავორებს ისახავს, რადგან ლონდონის ცენტრალურ ნაწილში განლაგებული ბევრი ძვირად ღირებული სახლი ცარიელია და მათი მდიდარი (ხშირად უცხოელი) მფლობელების მიერ გამოუყენებელი რჩება. ალბათ სამწუხაროა, მაგრამ ლონდონი ხომ მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე სასურველი დედაქალაქია, რომელშიც მდიდრები თავიანთ კაპიტალს აბანდებენ. მათი კაპიტალდაბანდება, სამაგიეროდ, საბოლოო ჯამში, ბრიტანეთის კეთილდღეობის საწინდარია და ეკონომიკური ზრდის ტემპის მიხედვით, ყველაზე წინ წასული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებს შორის მის ყოფნას განაპირობებს - რაზეც, მცირედი საფასურიცაა, ალბათ გაიფიქრებთ.

სამწუხაროდ, მილიბენდს, როგორც ჩანს, გადაწყვეტილი აქვს მდიდრებს, განსაკუთრებით უცხოელებს, ლონდონში უძრავი ქონების ყიდვა გადააფიქრებინოს. მას სურს „დიდი სახლების გადასახადი“ დააწესოს ყველა იმ სახლზე, რომლებიც £2 მილიონზე მეტი ღირს და ამგვარად, წელიწადში ბრიტანეთი £1,2 მილიარდს ამოიღებდა და წლიური გადასახადი მსგავს საკუთრებაზე £12 000 მიაღწევდა. ამას შედეგად მოჰყვებოდა საშუალო კლასის გადასახადების 60%-იანი იძულებითი ზრდა, რაც თითქმის უახლოვდება საფრანგეთის შემადარწუნებელ დონეს.

ამას გარდაუვალ შედეგად მოჰყვებოდა ბრიტანეთის ეკონომიკის ერთ ადგილზე გაყინვა, იმ მეწარმეებისა და საწარმოების დამფუძნებელთა ლონდონიდან გაქცევა, რომლებიც ბრიტანეთის კეთილდღეობაზე პასუხისმგებელი არიან. ეს ასევე მოსახლეობაში გაჭირვებისა და უბედურების ფართოდ გავრცელებას გამოიწვევდა.

ყოველგვარ აზრს მოკლებული გადასახადი

ავიღოთ ჩემი მაგალითი. ლონდონში, 30 წლის წინ, სახლი შევიძინე £550 000-ად,



რომელიც გაჭირვებით შევაგროვე. ახლა, სახლებზე ფასების ზრდის წყალობით, ის ბევრად უფრო მეტი ღირს, ვიდრე „დიდი სახლების გადასახადის“ სავარაუდო ზღვარია. ჩემი შემოსავალი კი ამ ღირებულების შესაბამისად არ გაზრდილა. პირიქით, ახლა მე პენსიონერი გახლავართ და დღევანდელი გაზრდილი გადასახადების გადახდა მიჭირს. წელიწადში £12 000 დამატებითი გადასახადი იძულებულს გამხდის, სახლი გავყიდო და გარეუბანში გადავსახლდე. ამ ასაკში - 86 წელს მივუახლოვდი - საცხოვრებლად სხვაგან გადასვლა საშინელება იქნება. ჩემ მსგავსად, იმავე პრობლემის წინაშე ლონდონში მცხოვრები 100 000 ადამიანი აღმოჩნდება, რადგან მათაც თავიანთი სახლების გაყიდვა ასევე იძულებით მოუწევთ.

მეორე მხრივ, ვეჭვობ, რომ მდიდარ უცხოელებს, რომლებსაც ლონდონში

სახლები აქვთ, ამ საკუთრებაზე ხელი ააღებინონ, ამიტომ ცარიელი სახლების სოციალური შედეგები იგივე იქნება და ამ გადასახადის შემოღების მთავარი მიზანი შეუსრულებელი დარჩება.

სრულიად ახალი გადასახადის შემოღება, რომლის ზემოქმედების შედეგი უცნობია და რომელიც შესაძლოა დამანგრეველი აღმოჩნდეს, ამომრჩეველთა ხმების დაკარგვის ყველაზე სარწმუნო ალბათობას იძლევა. „დიდი სახლების გადასახადის“ გამო, მილიბენდის განსჯის მიზეზი და მის მიერ ქვეყნის მართვის უნარის თაობაზე ეჭვი უკვე გაჩნდა. ეს შეიძლება მის კისერზე მობმული ის სიმძიმე აღმოჩნდეს, რომელიც მას უსათუოდ ჩაძირავს. მოდი, ამის იმედი ვიქონიოთ, რადგან ერთი ევროპული ქვეყანაც საკმარისია, რომელიც სოციალისტური განუსჯელობის ჭაობში იძირება. **F**

მოსაზრება

ლი კუან იუ — მიმდინარე მოვლენები

ტრაგედია ზღვასა და ხმელეთზე

2014 წელს, სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში, ორი ტრაგიკული საავიაციო ინციდენტი მოხდა. ორივე მალაიზიის სახელმწიფო გადაზიდვით, Malaysia Airlines-ს (MAS), უკავშირდება. 8 მარტს რეისი MH370, რომელიც პეკინიდან კუალა-ლუმპურში მიფრინავდა, გაუჩინარდა. ეს მოხდა ორ საათზე ნაკლებ დროში მას შემდეგ, რაც მან ჰო ში მინის საჰაერო მოძრაობის მართვის ცენტრთან დაკავშირება მოითხოვა. შემდეგ MAS-მა დაადასტურა, რომ 2:40-ზე MH370-მა Subang ATC-თან კავშირი დაკარგა.

რთული საძიებო ოპერაცია, რომელიც 26-ზე მეტი ქვეყანა მონაწილეობდა, ხმელეთსა და ზღვაზე რამდენიმე კვირა უშედეგოდ მიმდინარეობდა. 24 მარტს პრემიერ-მინისტრმა, ნაჯიბ რაბაჰამა, გამოაცხადა, რომ „ახალი მონაცემების თანახმად, MH370- რეისმა ფრენა ინდოეთის ოკეანის სამხრეთ ნაწილში დაასრულა“. საძიებო და სამაშველო ოპერაციების არეალი, ინდოეთის ოკეანის სამხრეთ ნაწილში, ავსტრალიის სამხრეთ-დასავლეთამდე შევიწროვდა. აპრილში საძიებო გემებმა დააფიქსირეს სიგნალი, რომელიც საჰაერო ხომალდის ბორტზე განთავსებულ ლოკატორებს შეესაბამებოდა, თუმცა თვითმფრინავი ვერ იპოვეს. ვიზუალური ძებნა შეჩერდა, წყალქვეშა ძებნა კვლავაც გრძელდება.

დამატებით, ტრანსპონდერზე, (ავტომობასუსხე) თვითმფრინავი ავ-



ტმატური დაქვემდებარების სამეთვალყურეო სამაუწყებლო ნავიგაციის სისტემით იყო აღჭურვილი, (ADS-B) რადიომაუწყებლობის რეჟიმში. სამწუხაროდ, პილოტის კაბინაში თვითმფრინავის ავტონომიურობისა და ADS-B-ის გათიშვა შეიძლებოდა.

თანამედროვე თვითმფრინავების უმეტესობას საავიაციო კავშირის სამისამართო და საანგარიშო სისტემა (ACARS) აქვს, თუმცა მონაცემთა ტიპები და გადაცემის სიხშირე საკონტრაქტო შეთანხმებით განისაზღვრება. ACARS-ის გათიშვა ასევე პილოტის კაბინიდანაა შესაძლებელი.

ჩვენ უდავოდ უნდა გავაძლიეროთ თვითმფრინავების მეთვალყურეობის სისტემა, რომელიც დღეს გამოიყენება. მიუხედავად იმისა, რომ ADS-B-ი თვითმფრინავებს თვალყურს რეალურ რეჟიმში ადევნებს და ის უკვე წლებია, არსებობს, ამ სისტემით კომერციული

თვითმფრინავების მხოლოდ 60%-ია აღჭურვილი. ACARS-იც შეზღუდულად გამოიყენება. რატომ? იმიტომ, რომ ეს ისედაც ფინანსურად დამძიმებული ინდუსტრიისთვის დამატებითი ხარჯებია.

მიუხედავად ამისა, ძალზე მნიშვნელოვანია ავიაკომპანიების მიერ იმ ფაქტის გათვალისწინება, რომ პილოტის კაბინაში მეთვალყურეობის სისტემებისა და შავი ყუთების ხელით გათიშვა ჯერ კიდევ შესაძლებელია.

MAS-ის პირველი ტრაგედიის შემდეგ, ოთხ თვეში, მეორე დატრიალდა. 17 ივლისს თვითმფრინავი, რომელიც MH17-რეისს ასრულებდა, უკრაინის აღმოსავლეთ ნაწილში, მეამბოხეების მიერ კონტროლირებად დონეცკის ოლქში ჩამოვარდა. სავარაუდოდ, მას ჭურვი მოხვდა. ბორტზე მყოფი 298 ადამიანი დაიღუპა.

კატასტროფა, რომლის აცილება შესაძლებელი იყო

ამა წლის გაზაფხულზე ცუდი ამბავი სამხრეთ კორეაშიც მოხდა, სადაც სატვირთო ბორანი, MV Sewol-ი, რომელსაც 476 მგზავრი გადაჰყავდა, გადატრიალდა და ჩაიძირა. ბორანი ინჩჰონიდან 15 აპრილს საღამოს 9 საათზე გამოვიდა და დაახლოებით 12 საათის შემდეგ კორეის ნახევარკუნძულის სამხრეთ-დასავლეთ ნაწილთან დაგვერდება დაიწყო. ეკიპაჟმა უბედურების სიგნალი გაგზავნა. შემთხვევის მსხვერპლი: 294

ლი კუან იუ, სინგაპურის ყოფილი პრემიერ-მინისტრი; დევიდ მალაკანი, გლობალური ეკონომისტი, ENCIMA GLOBAL LLC-ს პრეზიდენტი; პოლ ჰონსონი, გამოჩენილი არიტმანალი ისტორიკოსი და მწერალი; ენთი გლაასი, THE 4 % GROWTH PROJECT-ის დირექტორი ამ სვეტი პრეზენტაციის მწვინა. მიმდინარე მოვლენების ადრინდელი პუბლიკაციების სანახავედ ენფიით ჩვენს ვებგვერდს მისაპარტზე WWW.FORBES.COM/CURRENTEVENTS.



დაღუპული და 10 უგზო-უკვლოდ დაკარგული მგზავრი.

ინციდენტის შემოწმებამ გამოავლინა, რომ კატასტროფის მიზეზი ადამიანის მიერ დაშვებული შეცდომა და დაუდევრობა გახლდათ. გემის კაპიტანმა გადაწყვეტი ზომები არ მიიღო. მგზავრები ევაკუაციისთვის არ მოამზადა, არც მასველი კანჯოები გაშალა, არც ტივები გამოიყენა. მის მიერ დაშვებული შეცდომები სწრაფადვე გამოვლინდა, მაგრამ, გარდა ამისა, აქ უფრო ფუნდამენტალური საკითხებიც შეინიშნებოდა. როდესაც ეს ბორანი, 2012 წელს, Chonghaejin Marine Co.-მ შეიძინა, ის ახალი არ იყო. კომპანიამ მისი მოდიფიცირება მოახდინა და უსაფრთხოების ნორმების სარეზერვო მგზავრთა

დამტეხობა გაზარდა. ეს მდგომარეობა იმანაც დაამძიმა, რომ იმ საბედისწერო დღეს ოპერატორმა, ბორანის მეტად დასატვირთვად, ბალასტური წყლების მოცულობა შეამცირა. ბორანის მოულოდნელად მოტრიალებისას, ტვირთი გადაადგილდა და წონასწორობის შესანარჩუნებლად, სტაბილიზაციისთვის, საკმარისი ბალასტური წყლები არ აღმოაჩინდა.

როგორ შეძლო Sewol-მა შემოწმების გავლა ასეთი საშიში მოდიფიკაციის შემდეგ? მთავრობამ ამგვარი სატრანსპორტო საშუალებების სარეგულაციო და სამეთვალყურეო ფუნქციები კერძო ოპერატორებსა და ინდუსტრიულ ასოციაციებს ჩააბარა. ამან, ფაქტობრივად, მგზავრთა უსაფრთხოების უზრუნველ-

ყოფის ფუნქცია სანაოსნო ინდუსტრიას გადასცა, რომლის მთავარი პრიორიტეტი უსაფრთხოება არ არის. გარდა ამისა, საგანგებო სიტუაციებზე პასუხისმგებელმა უწყებებმა დროული რეაგირება ვერ მოახდინეს. ეს კი იმაზე მიგვითითებს, რომ პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა გაუთვალისწინებელი სიტუაციების კარგ დაგეგმარებასა და ავარიულ მზადყოფნას აქვს.

სამწუხაროდ, მთავრობისთვის, მარეგულირებელი სააგენტოებისა და შესაბამისი ინდუსტრიებისთვის, ეს სამივე სატრანსპორტო ტრავედია კარგ გაცვეთილად იქცა. ვიდრე მორიგი ტრაგიკული ინციდენტი მოხდებოდა, ჩვენ ეს ყველაფერი უნდა გავითვალისწინოთ და კორექტივები შევიტანოთ. **F**



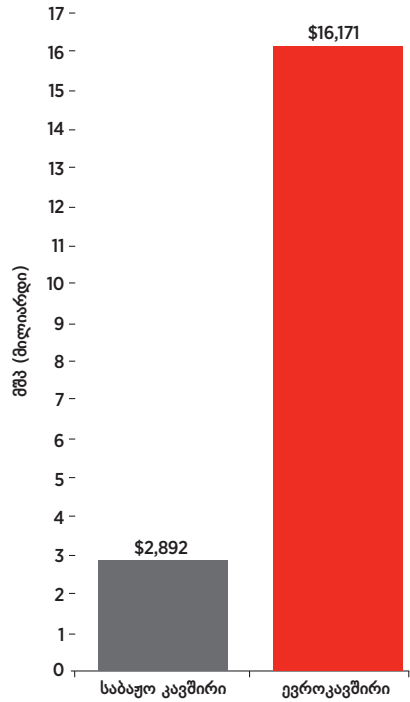
ევროკავშირი VS ევრაზიული კავშირი

აღმოსავლეთ ევროპის ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკების ინტეგრაციას „დასავლურ“ ბლოკებში, ნატოსა და ევროკავშირში, რუსეთი მძინვარედ ეწინააღმდეგება. ამ პროცესის თავიდან ასაცილებლად, მოსკოვმა სამხედრო საშუალებების მოხმარებისთვის მზადყოფნის დემონსტრირება მოახდინა. 2008 წლის აგვისტოში რუსეთი საქართველოში შეიჭრა, რათა ის ნატოს წევრობის აქტიური ძიებისა და დასავლეთისკენ მისწრაფებისთვის დაესაჯა. ექვსი წლის შემდეგ კრემლმა ყირიმის ანექსია მოახდინა - ამით უკრაინის წინააღმდეგ მალული ომი დაიწყო. ეს მოხდა უკრაინის მიერ მიღებული გადაწყვეტილების გამო, გახდეს ევროკავშირის მოკავშირე და რუსეთის ევრაზიულ საბაჟო კავშირს გაწევრიანებაზე უარი უთხრას.

მიუხედავად რისკისა, უკრაინა, საქართველო და მოლდოვა კვლავ დასავლეთისკენ იხრებიან. 27 ივნისს ამ ქვეყნებმა ხელი მოაწერეს ევროკავშირის ასოცირების ხელშეკრულებას, რომელიც მათ ევროპასთან აახლოებს. უფრო დაბალანსებული აზერბაიჯანი ამას ყურადღებით აკვირდება და შესაძლოა, მომავალში მათი მაგალითი გაიმეოროს. ეს მოსკოვში შიშს ბადებს. მაგრამ არის თუ არა ეს სწორი არჩევანი? არის თუ არა ევროკავშირთან გაერთიანება უკეთესი ალტერნატივა, ვიდრე ევრაზიულ საბაჟო კავშირში ინტეგრაცია, რომლის წევრები რუსეთი, ბელორუსია და ყაზახეთი არიან? თუ ევროკავშირისა და ევრაზიული საბაჟო კავშირის წევრი-სახელმწიფოების „ხარისხს“ მნიშვნელობა აქვს, მაშინ რიცხვებში ასახული პასუხი ნათელი უნდა იყოს.

ეკონომიკური შესაძლებლობები
მშპ-ში გადაყვანილი ევროკავშირის ეკონომიკა ევრაზიული საბაჟო კავშირის ეკონომიკას ჩრდილავს. \$16,17 მილიარდად შეფასებული, ის 5,6-ჯერ უფრო მეტია, ვიდრე რუსეთის მიერ მართული კავშირისა. თავისი მომავალი წევრებისთვის ის უმსხვილეს ბაზარს უზრუნველყოფს. ევროკავშირის 28 წევრი-სახელმწიფოს მშპ-ს ერთ სულ მოსახლეზე თუ ევრაზიული საბაჟო კავშირის წევრების მშპ-ს შევადარებთ, ეს მონაცემი უკეთესი არ იქნება. რუსეთი, ბელორუსია და ყაზახეთი ქვემოდასწრე ბოლო ხუთ ადგილს ბულგარეთსა და რუმინეთთან იყოფენ.

ეკონომიკური თავისუფლება
ევრაზიული საბაჟო კავშირისა და ევროკავშირის ეკონომიკური მიმზიდველობის შედარება მხოლოდ ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის გაანგარიშებას არ ნიშნავს. მნიშვნელოვანად უნდა იყოს განხილული ეკონომიკური თავისუფლება, როგორც ქვეყნის კეთილდღეობის ყოველმხრივი ინდიკატორი და ეკონომიკური ზრდის პოტენციალი. Heritage Foundation-ის ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით, რომელიც მსოფლიოს 186 ქვეყანას მოიცავს, ქვეყნებს ეკონომიკური თავისუფლების უფრო მაღალი დონით, უფრო ძლიერი ეკონომიკა აქვთ, უფრო ჯანსაღი საზოგადოება ჰყავთ, მაღალი ადამიანური განვითარების გვერდით სიღარიბე მცირეა. ევრაზიული საბაჟო კავშირისა და ევროკავშირის შედარება ნიშნავს, რომ უკრაინა, საქართველო და მოლდოვა უკეთეს დამატებით ეკონომიკურ ეფექტს უკანასკნელისგან უნდა ელო-



წყარო: 2014 წლის მსოფლიოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, HERITAGE FOUNDATION-I

დონ. ევროკავშირის ყველა წევრი, გარდა საბერძნეთისა, შეფასებულია, როგორც ძირითადად ან ზომიერად თავისუფალი. რუსეთი და ბელორუსია, რომლებიც ძირითადად არათავისუფლები არიან, შესაბამისად მსოფლიოში 140-ე და 150-ე ადგილებს იკავებენ, მხოლოდ ყაზახეთში არის ზომიერად თავისუფალი ეკონომიკური გარემო.

დანუსმბლებების ხარისხი და კორუფცია

ეკონომიკური შესაძლებლობებსა და ცხოვრების ხარისხზე მნიშვნელოვან გავლენას სახელმწიფო დაწესებულებები და კორუფციის დონე ახდენს. მსოფლიო ბანკის

მიერ შედგენილი მსოფლიო მმართველობის ინდიკატორები 215 ქვეყანასა და რეგიონს მმართველობის ეფექტიანობისა და კორუფციის გაკონტროლებით აფასებენ. რაც უფრო მეტი ქულა აქვს ქვეყანას, მით უფრო ეფექტიანია მისი მთავრობა და დაბალია კორუფციის დონე. თუ გაფანტულ დიაგრამას გადავხედავთ, დავინახავთ, რომ ევროკავშირის წევრ-ქვეყნებთან შედარებით, რუსეთი, ბელარუსია და ყაზახეთი სიის ბოლოში არიან. როდესაც ევროკავშირისა და ევრაზიული საბაჟო კავშირის ქვეყნები მსოფლიო პერსპექტივაში ჩაერთვნენ, რომელიც Transparency International-ის 2013 წლის კორუფციის აღქმის ინდექსს ემყარებოდა, სხვაობა კიდევ უფრო საოცარი აღმოჩნდა. 176 ქვეყნიდან ბელარუსია (123), რუსეთი (127) და ყაზახეთი (140) ყველაზე კორუმპირებული ქვეყნების რიგში არიან. შედარებისთვის, ევროკავშირის ყველაზე კორუმპირებული წევრი, რუმინეთი (69), 54 ქულით უსწრებს ევრაზიული საბაჟო კავშირის ყველაზე

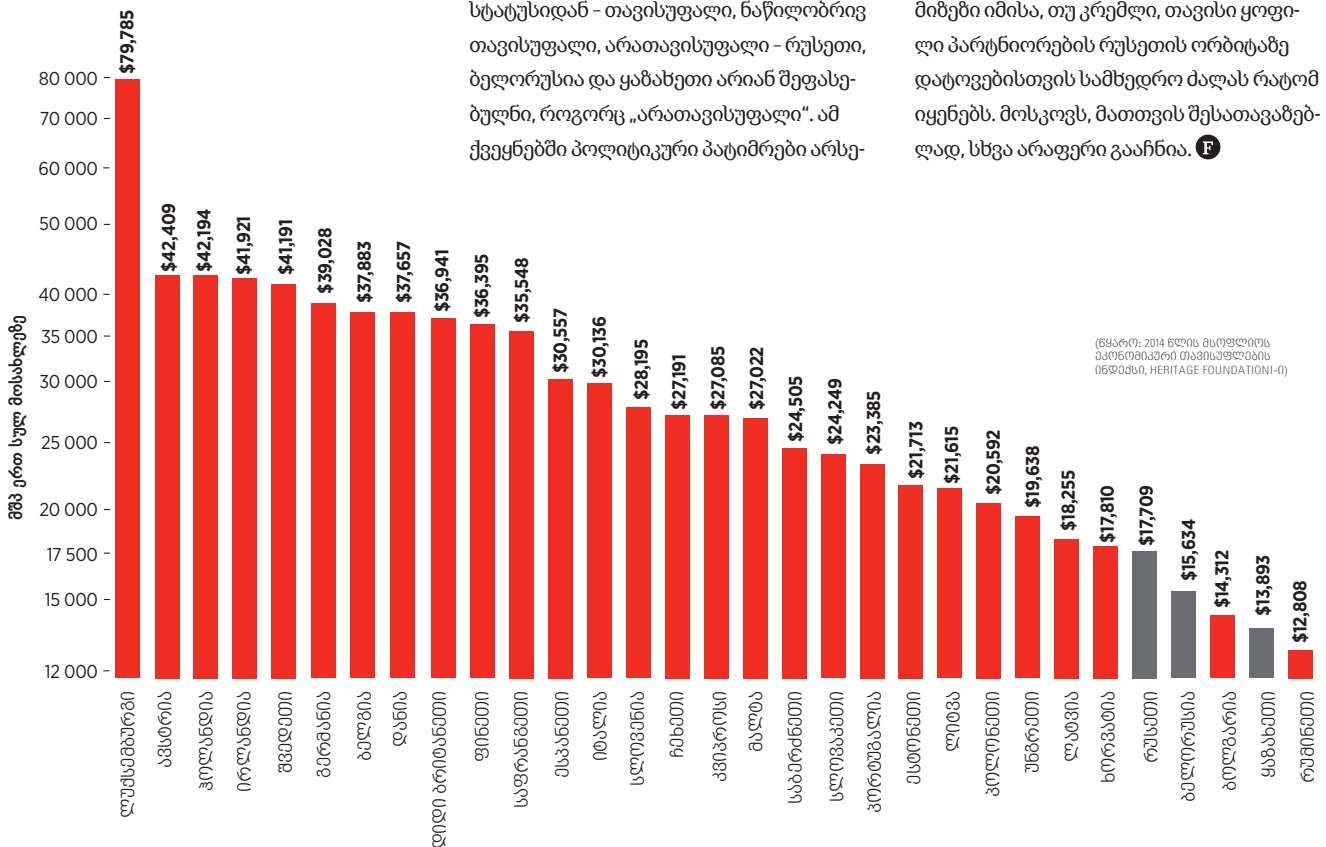
ნაკლებად კორუმპირებულ წევრს - ბელარუსიას.

პოლიტიკური უფლებები და სამოქალაქო თავისუფლებები

ევრაზიული საბაჟო კავშირისა და ევროკავშირის ქვეყნების უფრო ფართო პოლიტიკურ და სოციალურ კონტექსტში შედარება ავლენს, რომ ევროკავშირის ქვეყნების მოქალაქეებს უფრო მეტი პოლიტიკური უფლებები და სამოქალაქო თავისუფლებები აქვთ. Freedom House-მა ევროკავშირის ყველა 28 წევრი შეაფასა როგორც „თავისუფალი“. ყოველწლიური რეიტინგი 195 ქვეყანაში პოლიტიკური უფლებებისა და სამოქალაქო თავისუფლებების სრული სპექტრის ქულებს ემყარება. თავისუფალ ქვეყნებში არის კონკურენტუნარიანი პოლიტიკური პროცესი, ძლიერი ოპოზიცია, უმცირესობათა უკეთესი წარმომადგენლობა, სიტყვის თავისუფლება და დამოუკიდებელი სასამართლო სისტემა. სამი შესაძლო სტატუსიდან - თავისუფალი, ნაწილობრივ თავისუფალი, არათავისუფალი - რუსეთი, ბელარუსია და ყაზახეთი არიან შეფასებულნი, როგორც „არათავისუფალი“. ამ ქვეყნებში პოლიტიკური პატიმრები არსე-

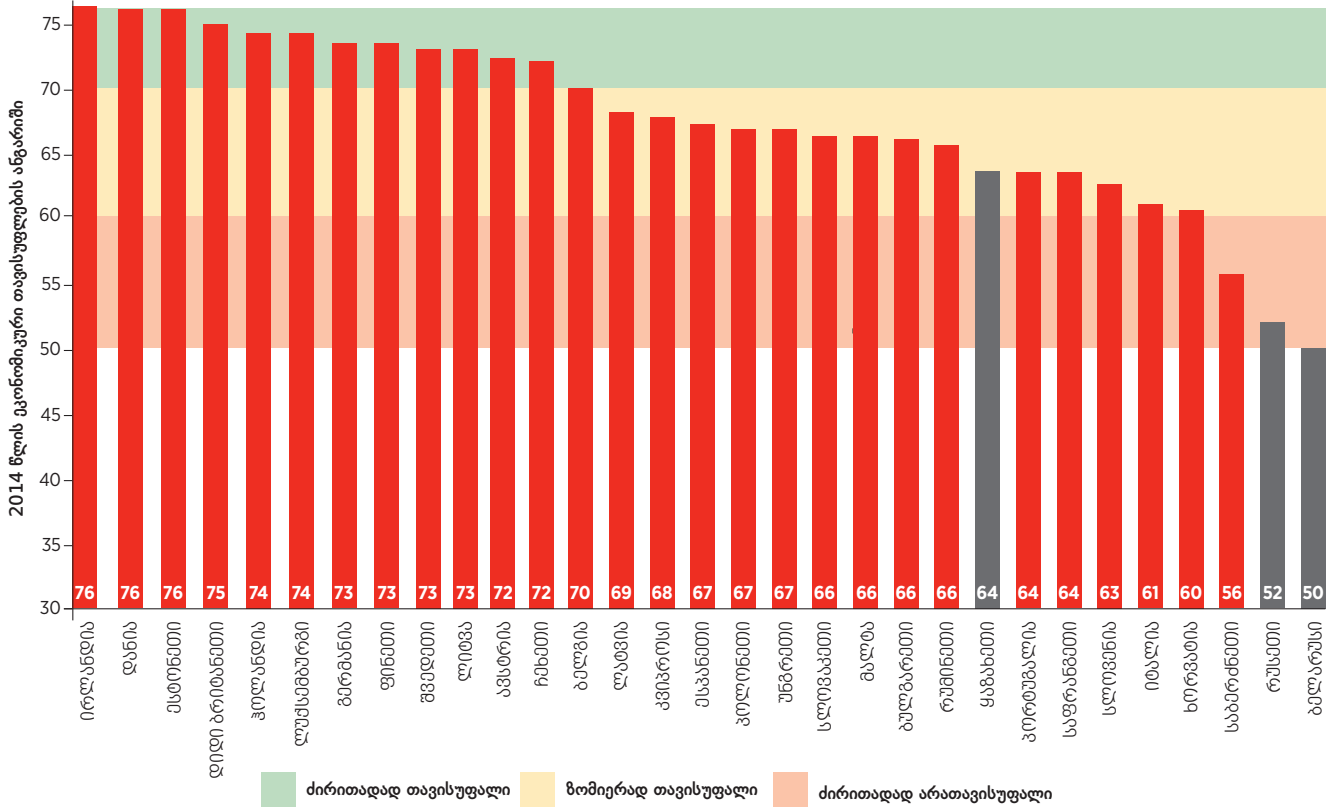
ბობენ და სიტყვის თავისუფლების დევნა ხორციელდება. სხვაობა უფრო აშკარა ხდება, როდესაც ქვეყნებს ქულები, შვიდ პოლიტიკურ უფლებასა და სამოქალაქო თავისუფლებებში, ინდივიდუალურად ენიჭებათ. შვიდივე ინდიკატორით ევრაზიული საბაჟო კავშირის ქვეყნები ჩამორჩება ბულგარეთს, რომელიც ევროკავშირის ქვეყნებს შორის ყველაზე დაბალი საერთო ანგარიშის მქონე ქვეყანაა.

ნებისმიერ კავშირთან შეხებას დამატებითი გავლენა გააჩნია, რომელიც პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და სოციალურ ცხოვრებაზე აისახება. თუ ნებისმიერი გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკის, მაგალითად, უკრაინის, საქართველოს ან მოლდოვას, მიზანი არის უფრო მაღალი ეკონომიკური ზრდა, პოლიტიკური და სამოქალაქო უფლებების გაძლიერება და ინსტიტუციური განვითარება, არჩევანი ევროკავშირისა და ევრაზიული საბაჟო კავშირს შორის განსაკუთრებულ ანაღობს არ მოითხოვს. ევროკავშირის უპირატესობა ასევე არის მიზეზი იმისა, თუ კრემლი, თავისი ყოფილი პარტნიორების რუსეთის ორბიტაზე დატოვებისთვის სამხედრო ძალას რატომ იყენებს. მოსკოვს, მათთვის შესაბამისებულად, სხვა არაფერი გააჩნია. **F**

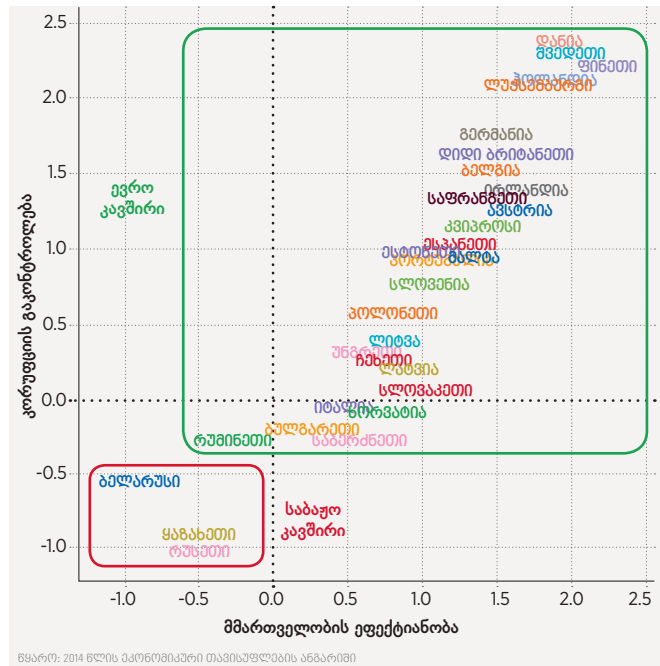


(წყარო: 2014 წლის მსოფლიოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, HERITAGE FOUNDATION-ი)

მოსაზრება - განვითარების სტრატეგია



წყარო: 2014 წლის ეკონომიკური თავისუფლების ანგარიში

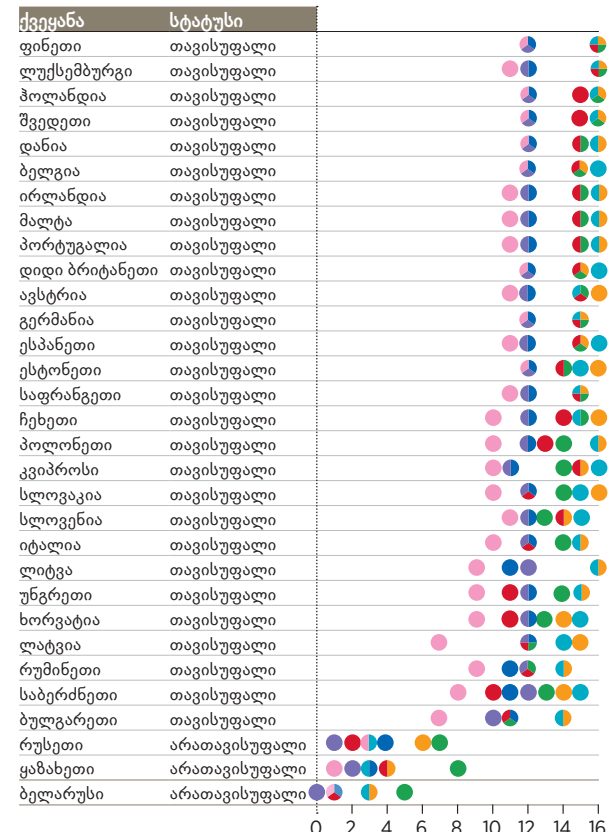


წყარო: 2014 წლის ეკონომიკური თავისუფლების ანგარიში

პოლიტიკური უფლებები და სამოქალაქო თავისუფლებები

■ ასოციაციური და საორგანიზაციო უფლებები ■ სიტყვისა და სარწმუნოების თავისუფლება ■ პირადი ავტონომია და ინდივიდუალური უფლებები ■ კანონის უზენაესობა ■ საარჩევნო პროცესი ■ პოლიტიკური პლურალიზმი და თანამონაწილეობა ■ მთავრობის ფუნქციონირება

წყარო: თავისუფლება მსოფლიოში 2013 წელს, FREEDOM HOUSE-ი.



20 უმდიდრესი

ოტკ-ოცეულში უმდიდრესი ამერიკელების 5% შევიდა, მათ შორის – ექვსი ადამიანი, ვინც წელს ყველაზე დიდი ფულადი შემოსავალი მიიღო და თავის ქონებას 100 მილიარდი შემატა. სუპერელიტის ეს ქვეჯგუფი, THE FORBES 400-ის საერთო ქონების 32%-ს ფლობს. ამერიკის უმდიდრესი ადამიანების სრული სია შევიძლიათ იხილოთ ბმულზე FORBES.COM/FORBES-400.

1. ბილ გეიტსი



\$81 მილიარდი ▲

წყარო: MICROSOFT

ასაკი: 58

საცხოვრებელი ადგილი: მედინა, ვაშინგტონი
სელფმედიის ინდექსი:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ამერიკის უმდიდრესი ადამიანი თავის მილიარდებს იმისთვის იყენებს, რომ მთელ მსოფლიოში მასშტაბური სოციალური ცვლილება განახორციელოს. 2000 წლიდან ბილ და მელინდა გეიტსების ფონდმა ქველმოქმედებაში \$30 მილიარდი დახარჯა – ეს თანხა ამერიკის მდიდრების სიაში რიგით მე-16 ადამიანს ეკუთვნის. პოლიომიელიტი თითქმის დამარცხებულია; აშუამად გეიტსი მაღარასა და მსოფლიოში ყველაზე მომაკვდინებელ ცოცხალ არსებას – მოსკიტს ებრძვის. გეიტსმა ასევე ებოლას აფეთქების წინააღმდეგ ბრძოლისათვის \$50 მილიონი გადარიცხა, ხოლო \$1 მილიონი ვაშინგტონის შტატის იარაღის ტარების მაკონტროლებელ ჯგუფს გადასცა, რომელიც იარაღის მფლობელთა შემოსვლას უჭერს მხარს. გეიტსისთვის ეს მნიშვნელოვანი წელი იყო. თებერვალში, Microsoft-ის დაფუძნებიდან 39 წლის შემდეგ, ის თავმჯდომარის თანამდებობიდან გადადგა და აპრილში კომპანიის უმსხვილესი მეწილე უკვე აღარ იყო. ვინაიდან Microsoft-ის, კანადის ნაციონალური რკინიგზისა და ნავის გადამამუშავებელი კომპანიის, Republic Services-ის აქციების ფასმა მოიმატა, მისი ქონება 9 მილიარდით გაიზარდა.





2. უორენ ბაფეტი

\$67 მილიარდი ▲

წყარო: BERKSHIRE HATHAWAY

ასაკი: 84 საცხოვრებელი ადგილი: ომაჰა, ნებრასკა.

სელფმედიდობის ინდექსი: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ამერიკელი მდიდრების მეტად დაბეგვრისთვის მებრძოლმა მწვავე კრიტიკას გაუძლო მას შემდეგ, რაც ფინანსური დახმარება გაუწია შემოთავაზებულ Burger King-Tim Hortons-ის შერწყმას, რომელიც აღიქვა, როგორც გადასახადებისგან თავის არიდება. მისი Berkshire Hathaway-ის აქციების ფასი გასულ წელს რეკორდული 21%-ით გაიზარდა და ერთი აქციის ფასმა ასევე რეკორდული \$205 000 შეადგინა. ბაფეტის ქონება, რომელიც, ფაქტობრივად, Berkshire-ის აქციებით არის წარმოდგენილი, ამ დროს \$8,5 მილიარდით გაიზარდა, მიუხედავად იმისა, რომ მან კიდევ \$2,8 მილიარდი Berkshire-ის აქციებში ჩადო. საბირჟო მაკლერის ვაჭიშვილი კონგრესმენი გახდა. ბაფეტმა არაერთი ათეული წელი დახარჯა იმისთვის, რომ მყარი ბრენდების მქონე არასათანადოდ შეფასებული კომპანიები შეერჩია და ამჟამად Berkshire-ი Wells Fargo-ს, Coca-Cola-სა და IBM-ის უმსხვილესი ინვესტორია. დღეს მომავალი ინვესტორები ბაფეტის ფასიანი ქაღალდების პორტფელსა და აქციონერის ყოველწლიურ წერილებს თავგამოდებით სწავლობენ. ბაფეტი თავის წინასწარმეტყველურ პორტფელს ქველმოქმედებისთვისაც იყენებს. თავის მეგობარ ბილ გეიტსთან ერთად მან საქველმოქმედო კამპანია, Giving Pledge-ი წამოიწყო და მას \$23 მილიარდი შესწირა.



3. ლარი ელისონი

\$50 მილიარდი ▲

წყარო: ORACLE

ასაკი: 70

საცხოვრებელი ადგილი: ვუდსაიდი,

კალიფორნია

სელფმედიდობის ინდექსი:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



მიკრომენეჯმენტით განთქმულმა Oracle-ის დამფუძნებელმა თავისი გენერალური დირექტორის მოვალეობები Oracle-ის ორ დიდი ხნის პრეზიდენტს გადასცა. ელისონი, რომელსაც თავისი მამა არასოდეს უნახავს, ბებიამ და ბაბუამ გაზარდეს. ის ცენტრალურ საგამოცეხო სამმართველოში მონაცემთა ბაზის პროექტზე მუშაობდა და ეს გახდა საფუძველი იმისა, რომ 1977 წელს მან პროგრამული უზრუნველყოფის საკუთარი კომპანია დააარსა; მოგვიანებით მას Oracle-ი დაარქვა. ელისონი თავმჯდომარისა და ტექნიკური დირექტორის თანამდებობებს შეინარჩუნებს. გადადგომის შემდეგ მას თავისი უამრავი ჰობისთვის უფრო მეტი დრო გაუჩნდა. ელისონი ხელგამწლილად ცხოვრობს, ის სამთო ველოსპორტითა და იალქნიანი სპორტით არის გატაცებული. დღეს მისი მთავარი პროექტი არის ჰავაის კუნძული ლანაი, რომელსაც ის ფლობს და რომელიც მწვანე დასახლებად უნდა აქციოს.

4. ჩარლზ კოხი

\$42 მილიარდი ▲

წყარო: დივიარსიფიცირებული

ასაკი: 78

საცხოვრებელი ადგილი: ვირიბა, კანზასი

სელფმედიდობის ინდექსი:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. დევიდ კოხი

\$42 მილიარდი ▲

წყარო: დივიარსიფიცირებული

ასაკი: 74

საცხოვრებელი ადგილი: ნიუ-იორკი

სელფმედიდობის ინდექსი:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ცნობილი კაპიტალისტების წყვილმა თავისი ისედაც მნიშვნელოვანი იმპერია იმით გაზარდა, რომ გასულ წელს \$9 მილიარდის შენაძენი გააკეთა. ახლად შექმნილი კომპანიები, როგორცაა საღებავების მწარმოებელი Flint Group-ი და PetrolLogistics-ი კარგად შეეფერება იმას, რაც ძმებს უკვე აქვთ. Koch Industries-ი ნავთობსადენებს, ნავთობის გადამამუშავებელ ქარხნებს, სამშენებლო მასალებისა და ტუალეტის ქაღალდის საწარმოებს, ასევე Dixie Cups-საც ფლობს. კოხები რესპუბლიკური პარტიის წევრებს აფინანსებენ, რის გამოც მათ მარცხენა ფრთაში მტრები ჰყავთ. სენატორ ჰარი რეიდის თქმით, კოხები „ქვეყნის ყიდვას ცდილობენ“. კოხები მის განცხადებას „შეურაცხყოფელს“ უწოდებენ.

ფოტო: REUTERS/CARLO ALLEGI

6. კრისტი უოლტონი

\$38 მილიარდი ▲
 წყარო: WAL-MART
 ასაკი: 59
 საცხოვრებელი ადგილი: ჰეკსონი, ვაიომინგი
 სელფმედიდობის ინდექსი:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. ჯიმ უოლტონი

\$36 მილიარდი ▲
 წყარო: WAL-MART
 ასაკი: 66
 საცხოვრებელი ადგილი: ბენტონვილი, არკანზასი
 სელფმედიდობის ინდექსი:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. ელის უოლტონი

\$34.9 მილიარდი ▲
 წყარო: WAL-MART
 ასაკი: 64
 საცხოვრებელი ადგილი: ფორტ-ვორთი, იოხასი
 სელფმედიდობის ინდექსი:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. ს. რობსონ უოლტონი

\$34.8 მილიარდი ▲
 წყარო: WAL-MART
 ასაკი: 70
 საცხოვრებელი ადგილი: ბენტონვილი, არკანზასი
 სელფმედიდობის ინდექსი:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

სემ უოლტონმა თავის მემკვიდრეებს დაუბარა, Wal-Mart-ის აქციების დიდი რაოდენობა არასდროს გაეყიდათ. თავისი დირექტივა მან დაწინაურდა გაამაგრა: „თუ ამ სისულელის გაკეთებას დაიწყებთ, მე დავბრუნდები და არ მოგასვენებთ“. მათ ეს ულტიმატუმი სერიოზულად მიიღეს. სემის გარდაცვალებიდან 22 წლის შემდეგ მისი ვაჟიშვილები რობი და ჯიმი, ქალიშვილი ელისი და რძალი კრისტი, მის მიერ ბენტონვილში შექმნილ საცალო ვაჭრობის იმპერიას კვლავ აკონტროლებენ. საერთო ჯამში ისინი Wal-Mart-ის 51%-ს ფლობენ. მათ ინტერესებს რობი იცავს, რომელიც 22 წელია, რაც Wal-Mart-ის თავმჯდომარეა და მოგების \$44-დან \$476 მილიარდამდე ზრდას მიაღწია. ბოლო დროს დაბალი ხელფასებით უკმაყოფილო თანამშრომელთა გაფიცებმა და მექსიკაში მდებარე Wal-Mart-ის მიერ ქრთამის ალების სკანდალმა დირექტორთა საბჭოში მისი პოზიცია შეარყია. სემის მეორე ვაჟიშვილი, ჯიმი, ასევე Wal-Mart-ის დირექტორთა საბჭოს წევრი და საოჯახო Arvest Bank-ის გენერალური დირექტორია. მსოფლიოს უმდიდრესი ქალბატონი, ელისი თავისი Crystal Bridges-ის მუზეუმიტაა დაკავებული, რომელშიც თანამედროვე ამერიკული ხელოვნების ნიმუშებია წარმოდგენილი. იგი ვაიომინგში განმარტოებულად ცხოვრობს.



8. მაიკლ ბლუმბერგი

\$35 მილიარდი ▲
 წყარო: BLOOMBERG LP
 ასაკი: 72 საცხოვრებელი ადგილი: ნიუ-იორკი
 სელფმედიდობის ინდექსი:
 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

გასული წლის შემოდგომაზე, მერობის თანამდებობიდან წამოსვლის შემდეგ, ბლუმბერგმა თავისი გეგმები ასე აღწერა: დასვენება ჰავაიზე. გოლფის თამაში (ერთ დღეს მე 90-ზე ცოტა ნაკლები დარტყმა გავაკეთე), ჩინეთში გამგზავრება და საქველმოქმედო პროექტებზე მუშაობა. დაბრუნება Bloomberg LP-ში ამ გეგმებისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება. „ეს იქნება სადღეღამისო სამსახური, რომლის კეთებაც მე არ მსურს“. და ძირითადად ასეც არის. სექტემბერში მან გამოაცხადა, რომ წლის ბოლოს დაბრუნდება, რათა მართოს \$9-მილიარდიანი (გაყიდვები) Bloomberg LP — სარეკლამო და ფინანსური მონაცემების კომპანია, რომელიც მან 1982 წელს შექმნა, მას შემდეგ, რაც Salomon Brothers-მა სამსახურიდან დაითხოვა. იცოდეთ, რომ Bloomberg-ი ძალაუფლებას შეინარჩუნებს და მილიონებს ისეთ საკითხებზე დახარჯავს, როგორც არის იმიგრაცია, საზოგადოებრივი ჯანდაცვა და იარაღის გაცემის გაკონტროლება — უკანასკნელის გამო ის მსროლელთა ეროვნულ ასოციაციას დაუპირისპირდა. „მსოფლიოს პრობლემები იმდენად დიდია, რომ უზარმაზარ თანხებს მოითხოვენ“.

ფოტო: REUTERS/JONATHAN ERNST

11. მაიკლ ბლუმბერგი



\$34 მილიარდი ▲

წყარო: FACEBOOK

ასაკი: 30 სახსოვრებადმი ადგილი:

პალო-ალტო, კალიფორნია

საელფმედობის ინდექსი:



Facebook-ის გენერალური დირექტორი ფსონს იმ შენაძენებზე აკეთებს, რომლებიც მას მისი სოციალური ქსელის წარმოქმნასა და ახალი ტენდენციების ათვისებაში დაეხმარება. გასაიდუმლოებული შეხვედრების შემდეგ ცუკერბერგმა, თებერვალში, Facebook-ის მიერ მოკლე შეტყობინებების მობილური სერვისის აპლიკაციის, WhatsApp-ის აქციების \$19 მილიარდად შექენაზე დადო ხელშეკრულება. მომდევნო თვეში მან ვირტუალური რეალობის ჩაფხუტების მწარმოებელ Oculus VR-ზე \$2 მილიარდი დახარჯა, ჯერ კიდევ მანამდე, სანამ Oculus VR-ს ეს პროდუქტი გაყიდვისთვის მზად ექნებოდა. Facebook-ის აქციების ფასმა მოიმატა, რის შედეგადაც, გასულ წელს, ცუკერბერგის წმინდა ქონება \$15 მილიარდით გაიზარდა და ის სიის ყველაზე მსხვილი ფულიანი შემოსავლის მქონე წევრი გახდა.



13. ლარი პეიჯი

\$31.5 მილიარდი ▲

წყარო: GOOGLE

ასაკი: 41 სახსოვრებადმი ადგილი:

პალო-ალტო, კალიფორნია

საელფმედობის ინდექსი:



Google-ის გენერალური დირექტორი, რომელმაც ცოტა ხნის წინ მმართველ თანამდებობებზე ცვლილებები განახორციელა, კვლევას ისეთ სფეროებში ატარებს, როგორცაა უბილიტო ავტომობილები და სატელევიზიო პლატფორმები. თავისი შენაძენებით ის Google-ის საზღვრებს აფართოებს და მისი აქციების ფასს ზრდის. ის ფლობს სახლის თერმოსტატების მწარმოებელ Nest-სა და სამეთვალყურეო ვიდეოკამერების მწარმოებელ Dropcam-ს. აპრილში Google-მა აქციების დანაწევრება მოახდინა, რამაც პეიჯს, მის თანადამფუძნებელ სერგეი ბრინსა და სხვა ტოპ-მენეჯერებს ხმების კონსოლიდირების საშუალება მისცა. პეიჯის მამამ, მიჩიგანის სახელმწიფო უნივერსიტეტის პროგრამირების ლექტორმა, მას პირველი კომპიუტერი 1978 წელს უყიდა. პეიჯი ამ დროს 5 წლის იყო.

12. შელდონ ადელსონი

\$32 მილიარდი ▲

წყარო: სამორინემატი

ასაკი: 81 სახსოვრებადმი ადგილი:

ლას-ვეგასი

საელფმედობის ინდექსი:



2012 წელს ადელსონმა დაახლოებით \$100 მილიონი დახარჯა რესპუბლიკელების თეთრ სახლში მოხვედრისთვის. ის ახლა ძალებს 2016 წლისთვის იკრებს. მარტში ადელსონმა ლას-ვეგასში უმაჰსინძლა რესპუბლიკური პარტიის პრეზიდენტობის კანდიდატების ღონისძიებას, რომელსაც „ადელსონის პრაიმერი“ უწოდეს. მარჯვენა ფრთის იდეოლოგიის იმიჯის მიუხედავად, მან იგლისში, ბილ გეიტსთან და უორენ ბაფეტთან ერთად, დაწერა და New York Times-ში გამოაქვეყნა წერილი, რომელშიც საიმეგრადიო რეფორმის კომპრომისს მხარს უჭერდა. ადელსონი ბოსტონში ნაქირავებ ბინაში გაიზარდა, სადაც მას იატაკზე უწევდა ძილი. პირველი საგამეთო კოსიკი მან 12 წლის ასაკში თავისი ბიძისგან ნაესხები \$200-ით იყიდა. ახლა ის მსოფლიოში სამორინეების უმსხვილეს კომპანიას, Las Vegas Sands-ს ფლობს.



14. სერგეი ბრინი

\$31 მილიარდი ▲

წყარო: GOOGLE

ასაკი: 41 სახსოვრებადმი ადგილი:

ლოს-ალტოსი, კალიფორნია

საელფმედობის ინდექსი:



ბრინი Google-ის გასაიდუმლოებულ განყოფილებას, Google X-ს მართავს, რომელიც ისეთ სარისკო პროექტებზე მუშაობს, როგორცაა ჭკვიანი კონტაქტური ლინები, საფრენი აპარატები საქარე ტურბინებით და Google Glass-ი. გარდა ამისა, მუშაობა მიმდინარეობს დამატებითი რეალობის სათვალეზე, რომლის წარმოებას Google-ი გეგმავს და რომელიც მისი იმიჯის განუყოფელ ნაწილად უკვე იქცა. ბრინი 2013 წლის შემოდგომაზე საგამეთო სათაურებში იმის გამო მოხვდა, რომ მას სასიყვარულო ურთიერთობა ჰქონდა Google-ის ახალგაზრდა თანამშრომელთან. ეს მოხდა მის მეუღლესთან, ან ვოიჩიტსკისთან განქორწინების ფონზე. ბრინის მშობლები აკადემიკოსები იყვნენ. ისინი, როდესაც ბრინი ექვსი წლის იყო, ანტიესემიტობაში გამოექცნენ და რუსეთიდან აშშ-ში გადმოვიდნენ.



15. ჯეფ ბეზოსი

\$30.5 მილიარდი ▲

წყარო: AMAZON.COM

ასაკი: 50 საცხოვრებელი ადგილი: სიეთლი

საღმრთოების ინდექსი: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

მისი Amazon.com-ი 20 წლის წინ გამოჩნდა, როგორც წიგნების ინტერნეტ-მაღაზია, მაგრამ დღეს ის, წიგნებთან ერთად, ერთ მილიონზე მეტი დასახელების საქონელს ყიდის. ივნისში მან კომპანიის პირველი სმარტფონი Fire Phone-ი წარმოადგინა, თუმცა პირველი რეაქცია ამ მოწყობილობაზე საკმაოდ გულგრილი იყო. კომპანიის პირველადი მოხმარების პროდუქტების მიწოდების სერვისი, Amazon Fresh-ი, მხოლოდ სამ ქალაქში არსებობს, მაგრამ, არსებული ინფორმაციით, მისი გაფართოება უკვე დაგეგმილია. Amazon-ი წიგნების ბიზნესში კვლავ მთავარ ძალას წარმოადგენს, თუმცა ის უკვე ნ თვეა, რაც დაპირისპირებულია გამომცემლობა Hachette-თან, რომელსაც სურს უფრო მეტი თავისუფლება ჰქონდეს იმ ელექტრონული წიგნების ფაზების დარეგულირებაში, რომლებსაც ის Amazon.com-ზე ყიდის. ბეზოსს მამა არ ჰყავდა. ის გაზარდეს დედამ და მამინაცვალმა, კუბელმა ემიგრანტმა. ის პრინსტონში ელექტროტექნიკასა და პროგრამირებას სწავლობდა, შემდეგ ჰეჯ-ფონდ D.E. Shaw-ში მუშაობდა. 1994 წელს თავის ავტორებსში Amazon-ი დააარსა. ის კვლავ ფლობს კომპანიის 18%-ს.

ფოტო: REUTERS/KIM WHITE; REUTERS/BOB STRONG

16. კარლ აიკანი

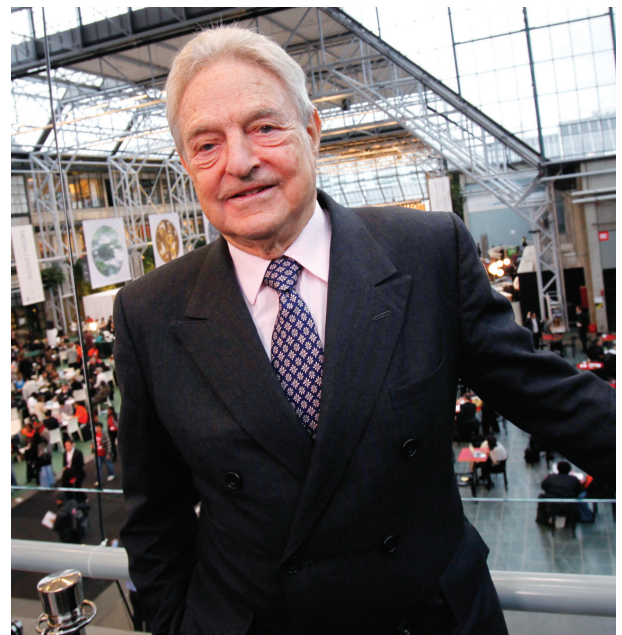
\$26 მილიარდი ▲

წყარო: ინვესტიციები

ასაკი: 78 საცხოვრებელი ადგილი: ნიუ-იორკი

საღმრთოების ინდექსი: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

აიკანის აქტიური ინვესტირება კვლავაც ბევრ კომპანიას აფორიაქებს. ავსტრალიაში მან Hertz Global Holdings-ის აქციები იყიდა და განაცხადა, რომ სურს დირექტორთა საბჭოს იმის შესახებ დაელაპარაკოს, „რომ მართვა არ არის საკმარისად დამაჯერებელი“. სექტემბრის დასაწყისში მარკ ფრისორა Hertz-ის გენერალური დირექტორის თანამდებობიდან გადადგა. ზაფხულში Family Dollar Stores-ის აქციების ყიდვამ მას \$8,5 მილიარდად Dollar Tree-ის შექმნის საშუალება მისცა. 2014 წლის პირველ ნახევარში აიკანის საინვესტიციო ფონდი 10,2%-ით გაიზარდა და Standard & Poor's 500-ის ინდექსს გაასწრო. ის, ქუინსის კვარტალში, ფარ-როკარუიესში გაიზარდა და პრინსტონის ფილოსოფიის ფაკულტეტი დაამთავრა.



17. ჰორჯ სოროსი

\$24 მილიარდი ▲

წყარო: ჰეჯ-ფონდები

ასაკი: 84 საცხოვრებელი ადგილი: კატონა, ნიუ-იორკი

საღმრთოების ინდექსი: 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ადამიანმა, რომელმაც ჰეჯ-ფონდების წარმატების სტანდარტები ჩამოაყალიბა, იქ მოხვედრისთვის საკმაოდ გრძელი გზა გაიარა. იგი ფაშისტების მიერ ბუდაპეშტის ოკუპაციის დროს გადარჩა, 1947 წელს უნგრეთის კომუნისტურ რეჟიმს გაექცა, ლონდონის ეკონომიკის სკოლაში სწავლობდა და რკინიგზაზე მტვირთავად მუშაობდა. ფინანსურ სფეროში სტარტი კომერციულ ბანკში აიღო. ცნობილია იმით, რომ 1992 წელს ბრიტანული გირვანქის ღირებულების დაწვევაში მონაწილეობდა. 2011 წელს მან ფული ინვესტორებს დაუბრუნა. ის თავისი ფულის მართვას მთელ დროს უკვე აღარ უთმობს, ამის ნაცვლად, ქველმოქმედებითა და პოლიტიკით არის დაკავებული.

18. სტივ ბალმერი

\$22.5 მილიარდი ▲

წყარო: MICROSOFT
 ასაკი: 58 საცხოვრებელი ადგილი: ჰანს-ჰონი, ვაშინგტონი
 სალფმეიდობის ინდექსი:



თებერვალში ბალმერი Microsoft-ის გენერალური დირექტორის თანამდებობიდან გადადგა და ცოტა ხანში Los Angeles Clippers-ის ხელმძღვანელობას შეუდგა. აგვისტოში მან გუნდში \$2 მილიარდი გადაიხადა, რაც კალათბურთის ეროვნული ასოციაციის გუნდში გადახდილი ყველაზე მაღალი ფასია. დიდი თანხის გადახდა ბალმერს არ ანაღვლებს, ის კიდევ უფრო მდიდარი გახდა, რადგან მისი წასვლის მერე Microsoft-ის აქციების ფასი სტაბილურად იზრდება. გასულ წელს მისმა ქონებამ \$4,5 მილიარდით მოიმატა. აპრილში ბალმერი Microsoft-ის უმსხვილესი ინდივიდუალური აქციონერი გახდა, ხოლო მისი კურსელი ჰარვარდიდან, ბილ გეიტსი, დივერსიფიკაციას აგრძელებს. მისი სიყვარული კალათბურთის მიმართ ახალი რამ არ არის. ბალმერმა სიეტლის SuperSonics-ის სემონური ბილეთების ყიდვა ჯერ კიდევ 80-იან წლებში დაიწყო და Microsoft-ის თანადამფუძნებელმა და Portland Trail Blazers-ის მფლობელმა, პოლ ალენმა ბალმერს თავისი საკუთარი გუნდის ყიდვა ურჩია. პირველი ორი მცდელობა წარუმატებლობით დასრულდა.

19. ფორესტ მარს უმცროსი

\$22 მილიარდი ▲

წყარო: ტაბილეულობა
 ასაკი: 83 საცხოვრებელი ადგილი: ბიგ-ჰორნი, ვაიომინგი სალფმეიდობის ინდექსი:



19. ჟაკლინ მარსი

\$22 მილიარდი ▲

წყარო: ტაბილეულობა
 ასაკი: 74 საცხოვრებელი ადგილი: ფლინსი, ვირჯინია
 სალფმეიდობის ინდექსი:



19. ტონ მარსი

\$22 მილიარდი ▲

წყარო: ტაბილეულობა
 ასაკი: 78 საცხოვრებელი ადგილი: ჰეკსონი, ვაიომინგი
 სალფმეიდობის ინდექსი:



მიუხედავად იმისა, რომ პროდუქცია სასურსათო მაღაზიებში თვალში საცემ ადგილებს იკავებს, კომპანიის დამფუძნებლის შთამომავლები ჩრდილში შეგნებულად რჩებიან. რეალური ვონკების ნაცვლად Mars Inc.-ის მონაცემები საუბრობენ: \$33 მილიარდზე მეტი გაყიდვები 74 ქვეყანაში, ძირითადად ტკბილეულობა და ცხოველების საკვები. კომპანია 11 მილიარდი დოლარის ღირებულების ბრენდებს ფლობს, მათ შორის, Uncle Ben'-ს, M&M's-სა და Pedigree-ს. ოჯახის ლეგენდარული ისტორია ცნობილია: დიდმა ბაბუამ, ფრენკმა, კომპანია 1911 წელს, შტატ ვაშინგტონის ქალაქ ტაკომაში, თავის სამზარეულოში დააარსა. ორი წარუმატებელი მცდელობისა და გაკოტრების შემდეგ, მას, 1923 წელს, სიმდიდრე Milky Way-ს რეცეპტმა მოუტანა. მამა კომპანიაში 1929 წელს მოვიდა, M&M's-ი კი 1941 წელს შეიქმნა.

ამიტომ: ჰიუს ალბერტინი, STIFEL-ი; მერი ბისტი, RBC CAPITAL MARKETS-ი; BIEDERMAN REAL ESTATE & AUCTIONEERS; ჯეფრი მ. ბლესერი, MORGAN JOSEPH TRIARTISAN-ი; ჯაკ ბარუნი, JUST MARKETING INTERNATIONAL-ი; ჯაკ პერანოსკი, NORTHCOAST RESEARCH; ვინსენო პაინიტი, MACQUARIE GROUP-ი; ს. კრეიბ კონსეტი, GRAIL PARTNERS-ი; ლინ კოლბრი, STERNE AGEE & LEACH; ლინ ფენი, MORNINGSTAR, INC.-ი; ბარი ფენელი, LIPPER CORP.-ი; GP BULLHOUND; მარა ბული, BGC PARTNERS-ი; მენდი ჰარბრიმსი, PACIFIC CREST SECURITIES-ი; მაიკ ჰოზარდი, IHS-ი; პიტირ კინტი, პაიპორ ჯეფრი; ტიშოტი ლონდონი, STAFFING INDUSTRY ANALYSTS-ი; ლიფ ლინეაპი, IHS-ი; დენიელ ლესერი, LW HOSPITALITY ADVISORS-ი; ჰინტონ ლიუ, ARDOUR CAPITAL INVESTMENTS-ი; ნიკ მიხეილი, NORTHCOAST RESEARCH-ი; ნიკ მოტი, RBC CAPITAL MARKETS-ი; პანს მუხსებანი, RAYMOND JAMES FINANCIAL SERVICES-ი; მირსელ ნიხსი, CHRISTIE'S-ი; ORBIS BY BUREAU VAN DIJK; სენ დელ კოზი, IHS-ი; PRIVCO; CLAYTON PRESS-ი, LINN PRESS ART ADVISORY SERVICES-ი; REAL CAPITAL ANALYTICS-ი; ჰარის როზი, SWIFTWOOD PRESS-ი; ჰეკსონი, მდგარდ ჰენსი; პიტირ სლაბინი, SLATIN GROUP-ი; ბრენან საუნდჰაიმიერი, GAMCO GROUP-ი; რთობი მდრაუსი, GILFORD SECURITIES-ი; მეთუ ბერკლი, MASSEY KNAKAL REALTY SERVICES-ი; ბენ კარლუს ტიხინი, REAL CAPITAL ANALYTICS-ი; ლენს ვიტანა, CRT CAPITAL-ი; მრემ უორენი, MORNINGSTAR, INC.-ი; მაიკლ უოთერპუსი, MORNINGSTAR, INC.-ი; მეთუ ვიპარი, GREEN STREET ADVISORS-ი; მაიკლ უორენი, MORNINGSTAR, INC.-ი; ჰიუსონ ვანგლერი, WUNDERLICH SECURITIES-ი; შერონ ზაკვია, WILLIAM BLAIR & CO.-ი.

Radio *Commersant*

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

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge



უკან მიმავალი გზა



სანამ არსენას მოკლავდა, გიორგი კუჭატელმა ერთი კარგი საქმე გააკეთა - ორი საუკუნის წინ დაცლილი ყვარლის მაზრის სოფელი ახალსოფელი ხელახლა დაასახლა.

სოფელი კი ლეკიანობის გამო იყო დაცლილი. დაღესტნიდან კახეთში ბევრი გადმოსასვლელი იყო, მაგრამ თავდამსხმელებისათვის ყველაზე ადვილად გადმოსავლელი ახალსოფლის გზა იყო. სოფლის ბოლოდან საზღვრამდე ამ გზით სულ თხუთმეტიოდე კილომეტრია.

სოფლიდან რომ გახვალთ, ტყიან

აღმართს უნდა აუყვეთ. შემოდგომობით აქ მთელი სოფელი წაბლს აგროვებს. შემდეგ ვაკე ადგილამდე მიხვალთ, რომელსაც ლოლოიანს ეძახიან და რომელიც კომუნისტების დროს ადგილობრივების სააგარაკო ადგილი იყო. შემდეგ გზა ტყესა და ალპურ მდელოებს შორის გადის და ადალას გორას მიაღვება. ამ გორის ბოლოში, 2100 მეტრის სიმაღლეზე, უღელტეხილია, იქიდან კი დაღესტანში იწყება.

ამ, ერთ დროს ლეკებისა და ამ გზის გამო დაცლილ სოფელში, დღეს რომ

იკითხოთ, თითქმის ყველა გეტყვით, რომ გზის აშენებას მხარს უჭერენ. ლეკიანობა არ ახსოვთ. ვერც ეხსომებათ, იმიტომ რომ ის ხალხი, ვინც აქ ლეკიანობის დროს ცხოვრობდა, აიყარა და წავიდა, ესენი კი მოგვიანებით, მე-19 საუკუნის ბოლოს და მეოცის დასაწყისში ჩამოსახლდნენ.

გზის მშენებლობას მხარს უჭერს ახალსოფლის მეზობელი სამი სოფლის: სარუსოს, თივისა და ჩანტლისყურის მოსახლეობაც. არც არის გასაკვირი - ამ სოფლებში ლეკები ცხოვრობენ. ადრე

იქვე მეოთხე ლეკური სოფელიც იყო, მაგრამ მისი მცხოვრებლები გამსახურდიას დროს გაასახლეს.

ლეკებს იმიტომ უხარიათ გზის მშენებლობა, რომ მათთვის რუსეთში სამუშაოდ და ნათესავების მოსანახულებლად წასვლა უფრო იოლი იქნება. ქართველებისათვის კი მთავარი ხეირი ამ გზის მეშვეობით ახალი ხილისა და ბოსტნეულის რუსეთის ბაზარზე გატანაა.

ამ გზაზე ბოლოს 2011 წელს ვიყავი. მესაზღვრეების პოსტამდე მისვლას, ანუ დაახლოებით 13 კილომეტრის გავლას უნიმოგით (მაღალი გამავლობის სამხედრო მანქანა), სამ საათზე მეტ ხანს მოვუძღვით. მესაზღვრეების გარდა იმ გზაზე დროდადრო შეშისმჭრელები დადიან სამხიდიანი მანქანებით. მათ გარდა გზის ახლომხლო საზაფხულო საძოვრებზე მწყემსებს თუ შეხვდებით. ოქტომბრის ბოლოს მესაზღვრეების პოსტი იკეტება. თოვლის გამო გზა გაუვალი ხდება. მესაზღვრეები ახალსოფლის თავში ჩამოდიან და ადალას გორაზე მხოლოდ აპრილის ბოლოს – მაისის დასაწყისში ბრუნდებიან.

1990-იან წლებში სპირტის ბუმის დროს ამ გზას კონტრაბანდისტები იყენებდნენ. მაშინ საზღვრამდე სამანქანო გზა მიდიოდა. საზღვარზე ის რუსულ გზას უერთდებოდა, რომელიც ბეჟთაში ჩადიოდა. 2000-იანი წლებიდან სპირტის კონტრაბანდა დასრულდა, თუმცა გზა დარჩა. 2008 წელს, ომის დროს, გზა ქართველებმა ააფეთქეს. საამისო მიზეზიც

ჰქონდათ. დაღესტანში, საზღვრიდან სულ რამდენიმე საათის სავალზე, ქალაქ ბოტლიხში განთავსებული იყო რუსული სამთო ქვეითი ბრიგადა. რუსებმა ბაზის მშენებლობა 2005 წელს დაიწყეს და 2007 წელს დაასრულეს. 2008 წლის დასაწყისში სწორედ ამ ბაზაზე სტუმრობისას პუტინმა გამოთქვა სურვილი, რომ ბოტლიხიდან საქართველოს საზღვრამდე ახალი გზა აშენებულიყო. საზღვრამდე მალაღსარიხიანი გზის გზა მართლაც აშენდა, მაგრამ შემდეგ ომმა და ეკონომიკურმა კრიზისმა მოუსწრო და რუსებს მშენებლობის გადადება მოუწიათ. გზის გარეშე, როგორც ჩანს, მთებში სამხედრო ბაზის შენახვასაც აღარ ჰქონდა აზრი და 2011 წელს ბოტლიხის ბრიგადა მაიკოპში გადაისროლეს.

ამის შემდეგ, რამდენიმე წელი გზის შესახებ საუბრები შეწყდა. ავანეთკახეთის გზის ნაცვლად, ომის შემდეგ რუსებმა ტრანსკავკასიური მაგისტრალის (როკის გვირაბზე გამავალი გზა) რეკონსტრუქცია დაიწყეს. მხოლოდ როკის გვირაბის გარემონტებაში 600 მილიონი დოლარი დახარჯეს. გაარემონტეს როკი-ცხინვალის გზაც. თუმცა, ტრანსკამი რაც უნდა არემონტო, მთავარი პრობლემის მოგვარება შეუძლებელია: ზამთარში ზვავების, ან ზვავსაშიშროების გამო გზა არაერთი კვირით იკეტება. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია მეორე პრობლემა: ეს გზა ერგნეთსა და ცხინვალს შორის ბეტონის ბლოკებითაა გადაკეტილი და აქ მანქანით გავლის უფლება მხოლოდ

ჟენევის მოლაპარაკებების თანათავმჯდომარეებსა და საერთაშორისო წითელი ჯვრის მანქანებს აქვთ. თავის მიერვე დაწესებულ ამ აკრძალვას რუსები ზედმიწევნით იცავენ.

2013 წელს დასრულდა აფხაზეთზე გამავალი ფსოუ-ენგურის გზის დარჩენილი მონაკვეთის რემონტიც. თუ ორიოდე წლის წინ ენგურის ხიდიდან ქალაქ გალამდე მიღწევას ლამის ერთი საათი სჭირდებოდა, ახლა ამ გზას ათ წუთში გაივლით. თუმცა ამ გზასაც იგივე პრობლემა აქვს, რაც ტრანსკამს: ბლოკპოსტი ენგურის ხიდთან. მართალია, აქ შეზღუდვები ნაკლებად მკაცრია, ვიდრე ერგნეთთან, მაგრამ საერთაშორისო მიმოსვლისათვის ამ გზის გამოყენება მკაცრად აკრძალულია.

რუსეთსა და საქართველოს დღეს ერთადერთი პირდაპირი ლეგალური გზა აკავშირებს: საქართველოს სამხედრო გზა. ოთხწლიანი პაუზის შემდეგ ლარსი 2010 წელს გაიხსნა. წელს, იანვრიდან სექტემბრის ჩათვლით, ამ გზით ნახევარ მილიონზე მეტმა ადამიანმა ისარგებლა. მიუხედავად იმისა, რომ დღეს ეს გზა ძალზე აქტიურად გამოიყენება, მასაც აქვს მნიშვნელოვანი პრობლემები. წელს მეწყერების გამო ის უკვე ორჯერ დაიკეტა. თუმცა ყველაზე დიდი სტიქიური უბედურება 2002 წელს მოხდა, როდესაც მცინვარწვერის ჩრდილოეთის კალთას 110 მილიონი კუბური მეტრი მასა მოსწყდა და ჩრდილოეთ ოსეთში კარმადონის ხეობაში 125 ადამიანი

როდესაც ანალოგიური სირთულის გზებს სოჭის ოლიმპიადისთვის აშენებდნენ, რუსული კომპანიები ბიუჯეტს იმდენად გადასცდნენ, რომ, ერთი ექსპერტის შეფასებით, ეს გზა უფრო იაფი დაჯდება, ასფალტის მაგივრად შავი ხიზილალის ორსანტიმეტრიანი ფენით რომ დაეფარათ.

ცოცხლად დამარხა. როგორც ამბობენ, არსებობს რუსი გეოლოგების დასკვნა, რომელშიც ნათქვამია, რომ დარიალის ხეობის გეოლოგიურმა არასტაბილურობამ (ვულკანური პროცესების გააქტიურებისა და კლიმატის ცვლილებების გამო მცინვარების დნობის შედეგად) ისეთ წერტილს მიაღწია, რომ მასში გამავალი გზა არასაიმედოდ უნდა ჩაითვალოს.

როდესაც ორი გზა პოლიტიკური ფაქტორების გამო გადაკეტილია, ხოლო მესამე გეოლოგიურად არასაიმედო, დღის წესრიგში დადგა მეოთხე გზის მშენებლობა. სახელმწიფოებს შორის გზის მშენებლობას თავისი წესები აქვს.

ლის გზებს სოჭის ოლიმპიადისთვის აშენებდნენ, რუსული კომპანიები ბიუჯეტს იმდენად გადასცდნენ, რომ, ერთი ექსპერტის შეფასებით, ეს გზა უფრო იაფი დაჯდება, ასფალტის მაგივრად შავი ხიზილალის ორსანტიმეტრიანი ფენით რომ დაეფარათ. რას იზამ, ასე შენდება გზები რუსეთში. სხვათა შორის, ასე შენდება საზღვარგარეთ რუსული ფულით დაფინანსებული გზებიც.

იმის შესახებ, რომ ავარეთ-კახეთის ახალი გზის მშენებლობა დაიწყო, საქართველოში შემთხვევით გავიგეთ. რაიმე დისკუსია ამ თემაზე არ გამართულა, გარდა იმისა, რომ ერთი-ორმა მინისტ-

ქართველოშიც და რუსეთშიც, როგორც ჩანს, დარწმუნებული არიან, რომ საკითხი, საბოლოოდ, მათ სასარგებლოდ გადაწყდება. რუსეთში ქართული სასოფლო-სამეურნეო და კვების მრეწველობის ექსპორტი განუხრელად იზრდება. ეს, ფაქტობრივად, საქართველოს მთავრობის ერთადერთი სერიოზული ეკონომიკური წარმატებაა. ამიტომაც, „ოცნების“ ლიდერებმა „რუსეთთან დალაგება“ და „რუსული ბაზრის გახსნა“ ქვეყნის სტრატეგიული ინტერესის რანგში აიყვანეს. რუსეთში ექსპორტის თითქმის ასი პროცენტი ლარის გავლით ხორციელდება. რას იზამს მთავრობა, თუ

საქართველოს მთავრობის თანხმობა რუსეთთან დამაკავშირებელი ახალი ძვირად ღირებული გზის მშენებლობაზე, ბუნებრივია, საქართველოს დასავლელ პარტნიორებში ეჭვებს გააჩენს.

მაგალითად, როდესაც საქართველომ და თურქეთმა კარაჩხის ტბასთან ახალი სასაზღვრო-გამშვები პუნქტის აშენება გადაწყვიტეს, ჯერ მოილაპარაკეს, დეტალურად შეისწავლეს პირობები, გააანალიზეს ავ-კარგი, შემდეგ შეთანხმდნენ და მერე უკვე გზისა და გამშვები პუნქტის მშენებლობა დაიწყეს. რუსები კი რუსულად იქცვიან: არავისთან არაფერი მოულაპარაკიათ, არც არაფერზე შეთანხმებულან, ადგნენ და პირდაპირ დაიწყეს მშენებლობა და მალე საქართველოს საზღვარს პირდაპირ მოაყენებენ გზას.

დადესტინელი მეგზვეების ცნობით, ახალი გზის სიგრძე 83 კილომეტრი იქნება და 30 მილიარდი რუბლი დაჯდება. თუმცა, ცხადია, ეს 30 მილიარდი მხოლოდ წინასწარი ბიუჯეტი და მშენებლობის დაწყებასთან ერთად, ის რამდენჯერმე გაიზრდება, მით უმეტეს, რომ ასაშენებელი იქნება 5 გვირაბი და 25 ხიდი. როდესაც ანალოგიური სირთუ-

რმა იდგა მოიწონა და ამდენივემ (უკვე ყოფილმა) დაიწუნა. რაიმე გადაწყვეტილება ამ თემაზე, რამდენადაც საზოგადოებისათვის ცნობილია, მიღებული არ არის. საკითხის საჯარო განხილვაც არ მიმდინარეობს, არც ოფიციალური მოლაპარაკებები ორ ქვეყანას შორის. რუსები კი გზის მშენებლობას აგრძელებენ. სექტემბრის ბოლოს ამაში კიდევ ერთხელ დავრწმუნდით, როდესაც რუსულმა საინფორმაციო საშუალებებმა განაცხადეს ამ გზის მშენებლებზე დაღესტნელი მებრძოლების მიერ განხორციელებული თავდასხმის შესახებ.

თუ საქართველოს მთავრობასთან შეთანხმება მიღწეული არ არის, რატომ ყრიან რუსები ამდენ ფულს წყალში? საქართველოს მთავრობის პასუხი ამაზე ასეთია: თავიანთ ტერიტორიაზე ვერც გზის მშენებლობას დავუშლით და ვერც ფულის წყალში გადაყრას. თუმცა ეს მსჯელობა არასერიოზულია.

გზის მშენებლობის მომხრეები, სა-

მორიგი სტიქია ლარსს კიდევ ერთხელ ჩაკეტავს? არადა, ეს თითქმის გარდაუვალია. დააყენებს „ოცნება“ საფრთხის ქვეშ თავის ერთადერთ ეკონომიკურ მიღწევას თუ სარეზერვო გზის მშენებლობას დათანხმდება? მე მგონია, რომ დათანხმდება.

შემდეგი კითხვა, რომელიც ჩნდება, ვინ დააფინანსებს გზის მშენებლობას? საქართველოს ბიუჯეტი ამას ვერ გასწვდება. ტრადიციული კრედიტორები მსოფლიო ბანკის ჯგუფიდან ასეთ პროექტს ხელს არ მოჰკიდებენ. დაფინანსების ერთადერთი შესაძლო წყარო რუსული კრედიტია. თუ წარმოვიდგინოთ, რომ საქართველოს მთავრობამ რუსეთში ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნით მრავალასულმილიონიანი (თუ არა მილიარდიანი) რუსული კრედიტი აიღო, ის, ფაქტობრივად, რუსული ბაზრის მძვავალი ხდება. ბაზრის დაკეტვის მუქარით, რუსეთი „ოცნებას“, რასაც უნდა, იმას გააკეთებინებს.

უპრიანია გავიხსენოთ გასული წლის შემოდგომა, როდესაც სწორედ რუსეთის ბაზრის ჩაკეტვის მუქარამ და ფაქტობრივად გაკოტრებული ქვეყნის რუსული კრედიტის აუცილებლობამ აიძულა ინჟუკოვიჩი, უარი ეთქვა ევროკავშირთან ასოცირებაზე და საბაჟო კავშირში შესვლას დათანხმებოდა.

კიდევ ერთ საინტერესო გარემოებაზე ღირს ყურადღების გამახვილება. რაც უნდა ამტკიცოს პრემიერ-მინისტრმა, რომ „ოცნების“ მთავრობამ ავტობანის 40-კილომეტრიანი მონაკვეთი ააშენა, ამ გზაზე ვისაც უწევს მგზავრობა, ყველამ იცის, რომ რეალურად, ორი წლის განმავლობაში გზას მხოლოდ რუსის თავიდან რუსის ბოლომდე მონაკვეთი დაემატა. იმ პროექტების განხორციელებას, რომელთაც საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები აფინანსებენ, მთავრობა დიდად არ ჩქარობს. ბიუჯეტიდან დაფინანსებული პროექტები კი, სადაც სტანდარტებიც ადგილობრივია და კონტრაქტორებსაც არა მსოფლიო ბანკი, არამედ საქართველოს მთავრობა არჩევს, სწრაფად კეთდება. ავარეთ-კახეთის გზის მშენებელს, ცხადია, მთავრობა შეარჩევს - აქედან გამომდინარე ყველა შედეგით. სოჭის ოლიმპიადის ხარჯები და ასფალტი შავი ხიზილალის ფასად, ბუნებრივად ამოტივტივდება გონებაში.

ვინმემ შეიძლება მითხრას, თუ ეს ყველაფერი ასეა, თქვენ თვითონ რას ფიქრობდით, როდესაც 2010 წელს დარიალის გზის გახსნას თანხმდებოდითო. თუმცა ამაზე პასუხი მარტივია. ჩვენ დარიალის გზა გავხსენით და არა ავაშენეთ. რუსეთს ეს გზა ისევ რომ გადაეკეტა, ბევრს არაფერს ვკარგავდით და ამიტომ მოსკოვს ამით ჩვენი დაშანტაჟება არც უცდია. ზემო ლარსის სასაზღვრო-გამშვები პუნქტის კი ამერიკელების ნაჩუქარი ფულით აშენდა. დარიალის გზის აღდგენაში მილიარდი რომ დაგვეხარჯა, მაშინ სხვაც საქმე იქნებოდა. მართალია, დარიალიდან ყოველწლიურად ასეულათასობით ტუ-

რისტი შემოდის, მაგრამ იმისათვის, რომ გზის შესაძლო ჩაკეტვის რისკები შეგვემცირებინა, მაქსიმალურად ვახალისებდით ტურიზმს სხვა ქვეყნებიდან. ახლა კი უკვე სამი თვეა, არარუსი ტურისტების რაოდენობა განუხრევლად მცირდება.

რატომ არის ახალი გზის მშენებლობა ცუდი აზრი?

დღეს თითქმის მთელი თავისუფალი სამყარო, ამერიკით და ევროპით დაწყებული, იაპონიითა და ავსტრალიით დამთავრებული, რუსეთთან სანქციებისა და კონტრასანქციების რეჟიმში ცხოვრობს. ამ ქვეყნების მთავრობები ცდილობენ ისე წაიყვანონ საქმე, რომ რუსეთთან არსებულმა და მომავალში მოსალოდნელმა სანქციებმა მათი ეკონომიკა ნაკლებად დააზარალოს. სანამ პუტინი ხელისუფლებაშია, ეს, ალბათ, აღარ შეიცვლება. ამ ვითარებაში, საქართველოს მთავრობის თანხმობა რუსეთთან დამაკავშირებელი ახალი ძვირად ღირებული გზის მშენებლობაზე, ბუნებრივია, საქართველოს დასავლელ პარტნიორებში ეჭვებს გააჩენს.

დღეს ყველაზე დიდი საფრთხე, რაც საქართველოს სტრატეგიულ ეროვნულ ინტერესებს ემუქრება, აფხაზეთისა და სამაჩაბლოს ანექსიაა. ანექსიის შესაჩერებლად, ერთადერთი ქმედითი ბერკეტი საქართველოსთვის საერთაშორისო საზოგადოების მობილიზება და იმის მიღწევაა, რომ რუსეთზე დაწესებული უკვე არსებული თუ მომავალი ეკონომიკური სანქციები დაუკავშირდეს არა მხოლოდ უკრაინის მიწების ანექსიასა და ოკუპაციას, არამედ აფხაზეთ/სამაჩაბლოს დეფაქტო ანექსიასაც. თუ საქართველოს მთავრობა აპირებს ამ გზით წასვლას (არადა, ამ გზით არწასვლა კაპიტულაციას ნიშნავს), მას თავად მოუწევს რუსეთის მიმართ საერთაშორისო თანამეგობრობის სანქციების შეუერთდეს. ამ დროს გზის მშენებლობა უკიდურესად გაუგებარი იქნება ყველასთვის.

როდესაც საქართველო პარტნიორი ქვეყნებისაგან ითხოვს მათი მინიჭე-

ბას, თავდაცვითი იარაღის მიწოდებას თუ საქართველოში ნატოს საწვრთნელი ცენტრის გახსნას, ჩვენი მთავარი არგუმენტი, აქამდე, ყოველ შემთხვევაში, რუსეთისაგან მომავალი სამხედრო საფრთხე იყო. თუ საქართველომ თავად დაიწყო რუსეთთან ახალი გზის მშენებლობა, რთული იქნება ვინმეს დარწმუნება იმაში, რომ საქართველოს მთავრობა გულწრფელადაა შემოფოთებული რუსული საფრთხით.

საქართველოს მთავრობის საგარეო პოლიტიკურ ორიენტაციასთან დაკავშირებით საერთაშორისო საზოგადოებაში უკვე სერიოზული ეჭვები არსებობს. ამ ეჭვების გაქარწყლების მცდელობა იყო პარლამენტის თავმჯდომარის ხელმოწერით „ნიუ-იორკ-ტაიმსში“ გამოქვეყნებული სარეკლამო სტატია, რომელიც ამტკიცებდა, რომ ივანიშვილი პუტინის კაცი არ არის. ეჭვები კიდევ უფრო გააძლიერა მთავრობიდან „თავისუფალი დემოკრატების“ გაშვებამ და განსაკუთრებით ამასთან დაკავშირებულმა ცალკეულმა დეტალებმა. მხედველობაში მაქვს ხმები, რომელთა უარყოფა მთავრობას არ მოუხდენია, რომ საფრანგეთში ვიზიტის დროს ყოფილ თავდაცვის მინისტრს მოსთხოვეს, არ მოეწერა ხელი საფრანგეთთან სამხედრო-ტექნიკური თანამშრომლობის მემორანდუმზე.

სამთავრობო ცვლილებებს მოჰყვა, ერთი მხრივ, ეჭვების გაღრმავება დასავლეთში, მეორე მხრივ - აშკარა ენთუზიაზმი რუსეთში. ამ ვითარებაში ყველა ელოდება საქართველოს მთავრობის მორიგ სიგნალებს, რათა საბოლოო დასკვნა გააკეთოს დათანხმდება „ოცნების“ მთავრობის საგარეო ორიენტაციაზე. აფხაზეთისა და სამაჩაბლოს მიმდინარე ანექსიის პირობებში „ოცნებას“ გაჭიანურებისა და ორბროვანების ფუფუნება არა აქვს. ამიტომაც, ამ ვითარებაში ავარეთ-კახეთის გზის მშენებლობაზე თანხმობას ყველა, მტერიც და მოყვარეც ერთნაირად აღიქვამს, როგორც პრორუსული ორიენტაციის ღია დეკლარირებას. **F**

ინტერვიუ ირაკლი ალასანიასთან

Forbes Georgia-ს მთავარი რედაქტორი „თავისუფალი დემოკრატიების“ ლიდერსა და თავდაცვის ყოფილ მინისტრს ქვეყნის მიმდინარე პოლიტიკური მოვლენებისა და მისი სამომავლო გეგმების შესახებ ესაუბრა.

ავტორი: გუგა სულხანიშვილი
ფოტოები: ხათუნა ხუციშვილი

ამერიკაში ვიზიტთან დაკავშირებით მაინტერესებს, რა მიზნით მიბრძანდებით?

მე ვარ მიწვეული ჰალიფაქსის უსაფრთხოების ფორუმზე. მართალია, მიწვეული ვიყავი, როგორც თავდაცვის მინისტრი, მაგრამ შემდეგ თვითონ ორგანიზატორებმა ასევე მთხოვეს, ჩავსულიყავი, მიუხედავად იმისა, რომ თანამდებობა აღარ მაქვს. აინტერესებთ ჩემი ხედვა ზოგადად ჩვენს რეგიონში უსაფრთხოების გარემოზე, რუსეთთან დაკავშირებით. იგივე ის აგრესია, რომელიც მიმდინარეობს უკრაინაში, და რამდენად შეიძლება ამ პროცესებმა შედეგები გამოიღოს საქართველო-რუსეთის ურთიერთობებში. ასევე, ჩვენი რეგიონის უსაფრთხოების საკითხებზე მექნება სიტყვით გამოცხადება. იქ ძირითადად იკრებიებიან თავდაცვის მოქმედი, ყოფილი მინისტრები, უსაფრთხოების საკითხებში გამოჩენილი, ასევე ვთქვათ, ანალიტიკური ჯგუფებისა და ინ-

სტიტუტების ხელმძღვანელები. მე მგონია, რომ ძალიან საინტერესო და მნიშვნელოვანი ფორუმი, და ცალსახად კარგია, რომ მასზე საქართველოა წარმოდგენილი და საქართველოს სიტყვა და აზრი იქ იყოს გაუფრთხილები. მე, ბუნებრივია, მთავარ ამოცანად სწორედ ეს მიმანჩია, რომ ის საფრთხეები, რაც დღეს ჩვენს უსაფრთხოებას აქვს რუსეთის მხრიდან, ამაზე ძალიან ღიად ვისაუბრო. ასევე გამოსავალი შევთავაზებო, ჩვენი ხედვა გამოსავლის ჩვენს დასავლელ პარტნიორებს. ჩემი აზრით, დრო დადგა, რომ გადაიდგას ძალიან მტკიცე ნაბიჯები რუსეთთან მიმართებით როგორც ეკონომიკური და ფინანსური სანქციების კუთხით, ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია სამხედრო შემაკავებლის ფაქტორის ამოქმედება. ისეთივე დაახლოებით, როგორც ცივი ომის დროს იყო, იმიტომ რომ რუსეთმა პრაქტიკულად უკვე გადადგა ნაბიჯი ცივი ომის დაწყებისკენ. და მე მგონია, რომ

სანქციებისა და სამხედრო შემაკავებელი ფაქტორების კომბინირება მოგვცემს საშუალებას, ეტაპობრივად გავანეიტრალოთ რუსეთის საფრთხე.

თქვენ როცა ხელისუფლებაში იყავით, მაშინ საქართველოს მთავრობამ გადაწყვიტა, არ შეერთებოდა დასავლეთის მიერ რუსეთისთვის დაწესებულ სანქციებს. ახლა რამე სხვა ხედვა გაქვთ? მაშინ არაფერი გითქვამთ ამასთან დაკავშირებით.

ისევე როგორც გასულ პერიოდში, ახლაც საქართველოს მხრიდან დაწესებულ





სანქციებს ისეთი ეფექტი არ ექნება, ბუნებრივია, როგორც ნატოს ქვეყნების, ევროკავშირის ქვეყნების სანქციებზე, რომელთანაც ძალიან დიდი სავაჭრო ურთიერთობები აქვს რუსეთს. განსაკუთრებით იმ ქვეყნებთან მიმართებით, რომელთაც აწვდის ენერგომატარებლებს. რეალურად რუსეთს სჭირდება მათი ფინანსური, ასე ვთქვათ, შესაძლებლობები, რომლებიც მიდის რუსეთში და ამ კუთხით გადადგმული ნაბიჯები სანქციებისა რეალურად იმოქმედებს რუსეთის პოლიტიკის შეცვლაზე. ევროკავშირის მხრიდან არასოდეს ყოფილა მოთხოვნა სანქციებთან მიერთების თაობაზე, პირი-

ქით, ყველა შეხვედრაზე ევროკავშირის ლიდერები მოგვიწოდებდნენ არსებული სავაჭრო ურთიერთობების შენარჩუნებისკენ. კიდევ ერთხელ ვიტყვი – კომბინირებულად ასევე სამხედრო შემთხვევებზე ფაქტორთან. ნატოს გადაწყვეტილებები, რომლებიც უელსის სამიტზე იქნა მიღებული და რომლებიც ახალი ძალების განთავსებაზე გამიზნული ნატოს აღმოსავლეთით, ეს არის ერთი ნაბიჯი. მეორე ნაბიჯი უნდა იყოს ასევე პარტნიორი ქვეყნების, ისეთის როგორც საქართველო, უკრაინა, და სხვა პარტნიორებია, კონკრეტული ნაბიჯები გადადგმული მათი და კონკრეტულად საქართველოს

თავდაცვითუნარიანობის ამაღლებისკენ. აი, ეს იქნება ერთ-ერთი მთავარი თემა, რაზეც მე ვისაუბრებ ჰალიფაქსის სამიტზე. შემდეგ, რა თქმა უნდა, მექნება შეხვედრები ვაშინგტონშიც. სადაც შევხვდები როგორც სახელმწიფო დეპარტამენტის, ასევე თეთრი სახლისა და კონგრესის სხვა წარმომადგენლებს. და ანალოგიურად მე ვიქნები ყველაზე დიდი მხარდამჭერი ამ შემთხვევაში საქართველოსთან მიმართებით იმ გეგმების განხორციელების, დაჩქარების, რომლებიც ჩვენ, როდესაც ხელისუფლებაში ვიყავით, შევათანხმეთ ჩვენს პარტნიორებთან და კონკრეტულად ამერიკის შეერთებულ

შტატებთან.

უფრო გრძელვადიან გეგმებზე მინდა გკითხოთ: როგორ აპირებთ ოპოზიციიდან თქვენი საქმიანობის წარმართვას?

მე ძალიან დიდი რწმენა მაქვს, რომ როდესაც ასეთი ცვლილება ხდება, ცვლილებებს თან ახლავს შესაძლებლობები. და ეს შესაძლებლობა მიეცა დღეს თავისუფალ დემოკრატებს. რა თქმა უნდა, სამწუხაროა, რომ ის გეგმები, რომლებიც ჩვენ 2012 წელს გვქონდა, ბოლომდე ვერ მივიყვანეთ იმ კრიზისის გამო, რომელიც შეიქმნა ხელისუფლებაში უახლოესი ორი კვირის წინ. მაგრამ მე დარწმუნებული ვარ, რომ ახლა ახალი სივრცე გაეხსნა საქართველოს პოლიტიკურ ცხოვრებაში და მე დარწმუნებული ვარ იმაშიც, რომ თავისუფალ დემოკრატებს აქვთ დიდი ველი შესავსები და ჩემი მთავარი ამოცანა უახლოესი ორი წლის განმავლობაში იქნება თავისუფალი დემოკრატების პარტიის მომზადება არჩევნებისთვის. ეს ნიშნავს იმას, რომ რეგიონალური სტრუქტურები უნდა გავაძლიეროთ, გავაძლიეროთ ჩვენი პარტიული აქტივი, რომ დიალოგი ხალხსა და საზოგადოებასთან იყოს უფრო ქმედითი და მე მართლაც ვაპირებ, რეალურად მოვიარო მთელი საქართველო და ვიყო ამ დიალოგში ჩემს საზოგადოებასთან. მასევე მნიშვნელოვანია, შევქმნათ საქართველოს განვითარების მოდელი, ხედავ, რომელიც საშუალებას მოგვცემს, მკაფიოდ დავინახოთ, რა სჭირდება სახელმწიფოს როგორც ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების, ასევე ბიზნესის განვითარების კუთხით. განვხორციელოთ სტრუქტურული ცვლილებები, რათა ხელი შევეწყუთ, რომ რაც შეიძლება მეტი დასაქმების პროგრამა გაჩნდეს. ასევე მე ღრმად მწამს, რომ ის ადამიანები, ვინც დღეს სილატაკეში არიან, მათ უნდა შევეწყუთ ხელი, რომ გზა გაიკვლიონ საშუალო ფენისკენ. ამას სჭირდება ძალიან კარგად გააზრებული ეკონომიკური განვითარების გეგმა. მე დარწმუნებული ვარ, რომ იმ ადამიანებ-

თან ერთად, ვისთანაც მე ურთიერთობა მაქვს პარტიის გარეთ, მოვახერხებთ ასეთი მოდელის ჩამოყალიბებას. საქართველოს აქვს უდიდესი შანსი ახლა, მას შემდეგ, რაც ხელი მოეწერა ასოცირების შეთანხმებას, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას, ჩვენი პროდუქცია ევროპაში გავიტანოთ. ეს შანსი სწორედ ახლა არის გამოსაყენებელი და ამას სჭირდება ძალიან მიზანმიმართული, გეგმაზომიერი განხორციელება ჩვენ მიერ აღებული ვალდებულებების ევროკავშირთან, მაგრამ შიგნით თვითონ სახელმწიფოში უნდა გადადგას პირველი ნაბიჯები ბიზნესის

როდესაც ყველა იყო ხელისუფლების წინააღმდეგ. და ამისთვის საკუთარი პოლიტიკური ფასის გადახდა მოგიხდა ყველას. ახლა დადგა დრო და შემდეგი არჩევნები იქნება ახალი ეტაპი იმისთვის, რომ პოლიტიკური ძალები გაერთიანდნენ ღირებულებების ირგვლივ. ჩვენ ძალიან მნიშვნელოვანი რამ ვთქვით ჩვენი პარტიის ყრილობაზე. ჩვენ ვთქვით, რომ ყველას ვთავაზობთ თანამშრომლობას, ვისთვისაც რეალურად ღირებულია თავისუფლება, ადამიანი, ევროპული ღირებულებები. საზოგადოების წევრებს, მოქალაქე-

როდესაც ხელისუფლებაში პრემიერ-მინისტრი არ არის გადამწყვეტილების მიმღები პირი, როდესაც მას აქვს ვალდებულება იმისა, რომ ყველა საკითხი შეათანხმოს კონკრეტულ ადამიანთან, ეს ქმნის ვაკუუმს.

ასეთი ხელშეწყობისთვის.

როგორ ფიქრობთ, ვინ იქნებიან თქვენი ძირითადი კონკურენტები 2016 წლის არჩევნებში?

ჩვენ, ყოველ შემთხვევაში ამ ეტაპზე, არ ვაპირებთ კონკრეტული საუბრის ან თუნდაც დიალოგის წარმოებას რომელიმე პოლიტიკურ ძალასთან პოლიტიკურ პარტნიორობაზე. საკმარისი დროა 2016 წლის არჩევნებამდე, რომ პირველ რიგში საკუთარი პოლიტიკური ორგანიზაციის გაძლიერებაზე ვიზრუნოთ. რაც შეეხება ოპონენტებს, მე მგონია, რომ შემდეგი არჩევნები იქნება ძალიან კონკურენტული. კონკურენტული იმ გაგებით, რომ წინა არჩევნები ჩატარდა იმ ვითარებაში,

ვინც ვთავაზობთ ასეთი პარტნიორობის ახალ სივრცეს. დღემდე, სამწუხაროდ, პოლიტიკაში ყოფნა ასოციირდება და პირდაპირ მიბმული იყო ტალახის სროლასთან. ერთმანეთში მოწინააღმდეგის ძიებასთან. ჩვენ გვინდა ეს მაგნეტრადიცა შევცვალოთ და, ჩემი აზრით, ის, რაც ახლა მოხდა პოლიტიკაში, ამის შანსს აძლევს საზოგადოებასა და პოლიტიკურ ძალებს. ამიტომ ეს ყველამ უნდა გამოვიყენოთ. მთავარია, რომ მართლაც რეალური კონკურენტული გარემო უყოს შექმნილი, სამართლებრივი კუთხით, საარჩევნო სისტემის კუთხით და ამაში მე ვხედავ ჩვენი ფრაქციისა და საპარლამენტო აქტიურობების ძალიან დიდ ნაწილს, რაც დაეხმარება ქვეყანას, შექმნას ასეთი სამართლიანი სისტემა

და ამ შემთხვევაში საზოგადოების სიტყვა იქნება გადამწყვეტი.

თქვენ ოპოზიციაში წასვლის დღესაც და აი ახლაც ბრძანეთ, რომ მზად ხართ ითანამშრომლოთ ყველა პროდასავლურ პოლიტიკურ პარტიასთან. ვის გულისხმობთ, რომელ პარტიებს გულისხმობთ?

მე ვიგულისხმებ საზოგადოების ყველა წევრს, საზოგადოების ყველა წარმომადგენელი და ჯერჯერობით ჩვენ არ ვსაუბრობთ პოლიტიკურ პარტიებთან პოლიტიკურ ერთობაზე. ამის აუცილებლობა დღეს არ დგას. მე მგონია, რომ ამაზე საუბრის აუცილებლობა და საფუძველი გაჩნდება, როდესაც არჩევნებს მივუახლოვდებით. სავარაუდოდ, 6 თვე როდესაც იქნება დარჩენილი არჩევნებამდე. ამ დროს ჩვენ, ბუნებრივია, ჩვენი ძალების დემონსტრირებას შევძლებთ. აი, ის სამუშაო, რომელიც უნდა გავწიოთ უახლოესი წელიწად-ნახევრის განმავლობაში. წესით, სწორედ მაშინ უნდა წარმოჩნდეს, რა კონკრეტული ამოცანების მიღწევა შეგვიძლია ჩვენ დამოუკიდებლად საპარლამენტო არჩევნებში გასვლისას. ახლა ერთ კონკრეტულ საკითხსაც მინდა გავუსვა ხაზი: მე მგონია, რომ 5 წლის საჯარო სამსახურის შემდეგ ჩვენი, თავისუფალი დემოკრატიების პოლიტიკაში გადასვლის მიზეზი იყო ის, რომ დავინახეთ მაშინდელი ხელისუფლების გადახვევა იმ ღირებულებებისგან, რის გამოც ჩვენ ვემსახურებოდით სახელმწიფოს. ჩემი აზრით, 2012 წლის არჩევნებში ახალი შანსი გაუჩნდა ქვეყანას, მაგრამ ამ შანსს გამოყენება უნდა. და მე დარწმუნებული ვარ, რომ საზოგადოებაც ასევე ფიქრობს, რომ დღეს ყველა ის ღირებულება, რის გამოც ჩვენ შევიკრიბეთ და რა მიზნებიც დავუსახეთ საკუთარ თავს, მიღწეული არ არის. არის გარკვეული გარღვევა საგარეო პოლიტიკურ ფრონტზე, იმავე ნატოსთან, ევროკავშირთან ურთიერთობის კუთხით, მაგრამ ძალიან ბევრია შესაცვლელი იმისთვის, რომ გადაწყვეტილების მიღების სისტემა

ეკონომიკურ თუ სხვა თემებზე, ძალიან ქმედითი იყოს. დღეს, სამწუხაროდ, იმის გამო, რომ ქვეყანას არ მართავს ინსტიტუციები და დღეს ერთი ადამიანის ნებაზე დამოკიდებული სახელმწიფოებრიობის საკითხის გადაწყვეტა, ამიტომ იჭიმება ყველანაირი და ყველა სახის გადაწყვეტილება. ის, რასაც 5 წუთი ან თუნდაც ერთი დღე სჭირდება, იჭიმება ორი თვე და ეს, რა თქმა უნდა, საინვესტიციო კლიმატზეც მოქმედებს. ეს, რა თქმა უნდა, მოქმედებს ბიზნესის განვითარების შესაძლებლობებზეც. ჩვენ – თავისუფალი დემოკრატები – ვთვლით, რომ რაც შეიძლება პატარა უნდა იყოს სახელმწიფო ბიუროკრატია და რეგულაციები უნდა იყოს მინიმალური იქითკენ, რომ წავახალისოთ ინოვაცია, წავახალისოთ ის ბიზნესმენები, რომლებსაც შეუძლიათ მეტი სამუშაო ადგილი შექმნან და აქ ვხვდავ ასევე ჩვენს როლს სახელმწიფოებრივი რეგულაციების ისე გამარტივებაში, რომ ბიზნესმენს სწორედ ის გარემო შეექმნას, რაც მას სჭირდება და ხაზს გაუსვამ ასევე, მე ღრმად ვარ დარწმუნებული, ჩვენ გვაქვს ისეთი პოტენციალი, რომ ღარიბ ფენას, რომელიც, სამწუხაროდ, საქართველოში ძალიან დიდია, მიეცემა საშუალება, საკუთარი გზა გაიკვალოს საშუალო ფენისკენ. რა თქმა უნდა, ცალკე არის შესაძლებელი განათლების სფეროს პოლიტიკა. ყველაზე დიდი ინვესტიცია სახელმწიფომ და ჩვენმა ხალხმა სწორედ განათლებაში უნდა ჩავდეთ. ახალგაზრდების განათლებაში და ისეთ პროფესიებში, რომლებიც ჩვენთვის და ჩვენი ეკონომიკისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია. სამწუხაროდ, ბოლო წლების განმავლობაში ძალიან დიდი ნაპრალი გაჩნდა ისეთი პროფესიების ჩამოყალიბების კუთხით, როგორცაა აგრონომია, როგორცაა იგივე ინჟინერია. აქედან გამომდინარე, ეს იქნება ერთ-ერთი ამოცანა ჩემი და ჩვენი პარტიის, რომ სწორი ხედვა შევქმნათ, რომელსაც ენდობა როგორც ბიზნესმენი, ასევე გლეხი და ასევე ახალგაზრდა.

ორიოდე დღის წინ თქვენი თანაგუნდელი ბატონი ბუკა პეტრიაშვილი ჟურნალისტს ესაუბრებოდა და თქვა, რომ ეს არის ერთი კაცის ნება-სურვილით წარმოებული კამპანია თქვენ წინააღმდეგ. ჟურნალისტის კითხვაზე, თუ ვინ არის ეს ერთი კაცი, ბატონმა ბუკამ კითხვითვე უპასუხა: თქვენ თვითონ ვერ ხვდებით? ახლა თქვენც თქვით, რომ აი, ერთი კაცი იღებს გადაწყვეტილებებს – ვინ არის ეს ერთი კაცი?

ძალიან ნათლად გამოჩნდა ბოლო მოვლენების დროს, თუ რამდენად ჩახედულია ბიძინა ივანიშვილი იმ დეტალებში, რომლებზეც პროკურატურაც კი არ საუბრობს ასე ღრმად. იმ გასაიდუმლოებული საქმის დეტალებში, რომლის შესახებ ადვოკატებსაც არა აქვთ დღეს ინფორმაცია, რომ დაიცვან ბრალდებულები. ეს კიდევ ერთი საბუთია იმის, რომ ქვეყანას ერთი კაცის ნება და არა ინსტიტუტები და კანონები მართავს. რა თქმა უნდა, ეს ყველა სფეროზე არ შეიძლება განზოგადდეს. მაგრამ როდესაც ხელისუფლებაში პრემიერ-მინისტრი არ არის გადაწყვეტილების მიმღები პირი, როდესაც მას აქვს ვალდებულება იმისა, რომ ყველა საკითხი შეათანხმოს კონკრეტულ ადამიანთან, ეს ქმნის ვაკუუმს, რომელიც ძალიან მნიშვნელოვანი ეკონომიკური თუ სხვა გადაწყვეტილებების მიღებას აფერხებს. ეს, რა თქმა უნდა, ჩვენი ქვეყნისთვის დამაზიანებელია. ეს დამაზიანებელია ჩვენი დეკლარირებული ამოცანისთვისაც: ჩვენი მიზანი ევროპაში გაწევრიანება, ევროპულ სივრცეში შესვლაა. ასეთი დემოკრატია იქ ვერ შევა. ამიტომ ამას სჭირდება ინსტიტუტების გაძლიერება, ამისთვის ყველა თანამდებობის პირს უნდა ჰქონდეს მიცემული და დელეგირებული უფლება, რა თქმა უნდა, თავისი მოვალეობების ფარგლებში. ეს სისტემა გასამართია. მე არც ველოდებოდი, რომ ამ მოვალეობის კულტურული, სახელმწი-

ფიგურები ცვლილება განხორციელებდა ერთ დღეში ან ერთ წელიწადში, მაგრამ ტენდენცია უნდა იყოს სწორი. და მე მგონია, რომ ჩვენ - თავისუფალ დემოკრატებს - ასეთი რამის შეთავაზება შეგვიძლია საზოგადოებისთვის.

4 ნოემბერს 18:00 საათზე თქვენ ბრიფინგი გამართეთ, სადაც ბრძანეთ, რომ ქვეყნის პროდასავლური მიმართულება საფრთხეშია. რამდენიმე საათში გამოვიდა პრემიერი და გავათავისუფლათ თანამდებობიდან. ხომ არ გერჩინათ, რომ თქვენ თვითონ გადამდგარიყავით?

მე არასდროს არ გავუბოდი პასუხისმგებლობას და ამ შემთხვევაშიც მე მთელი ჩემი ენერჯია, გული, სული ჩადებულა მაქვს და მქონდა თავდაცვის უწყებაში. ანუ ვემსახურებოდი ის საქმეს, რომელიც მომანდეს და მე, რა თქმა უნდა, ბრძოლიდან გაქცევა არასდროს არ მიკადრია და არც ახლა ვიკადრებდი. როდესაც ეს განცხადება გავაკეთე, ჩემი ამოცანა იყო, სააშკარაოზე გამომეტანა, რომ პროკურატურის ნაბიჯების შემდეგ საფრთხის ქვეშ დგება ის სტრუქტურა, რომელიც იყო აღიარებული და არის აღიარებული ნატოს და სხვა ძალიან დიდი ავტორიტეტის მქონე ევროპული სტრუქტურების მიერ, როგორც მოდელი და მაგალითი რეფორმებისა. ამ იმიჯის შელახვა, საუბარი იმაზე, რომ კორუფცია ყველგან არის, საუბარი იმაზე, რომ არაფერი წმინდა, თუნდაც ჯარი, არ არსებობს და ყველა არის გასვრილი, ეს მხოლოდ და მხოლოდ აზიანებს სახელმწიფოს და აზიანებს იმ ჯაჭვს, რომელიც კრავს საქართველოს ნატოსთან. და ამას მოჰყვა პრემიერ-მინისტრის გადაწყვეტილება, რომელიც, ჩემი აზრით, იყო არასწორი გადაწყვეტილება, თუმცა კიდევ ერთხელ ვიტყვი - ეს მისი არჩევანია. მეორე დღეს, როდესაც პრემიერ-მინისტრმა გააკეთა, ჩემი აზრით, ძალიან არასწორი შეფასებები ყოფილი კოლეგების მიმართ,

მე მას სპეციალურად არ ვუპასუხე. არ ვუპასუხე იმიტომ კი არაა, რომ მე პასუხი არა მაქვს. არ ვუპასუხე იმიტომ, რომ ჩემთვისაც, ჩემი გუნდისთვისაც - თავისუფალი დემოკრატებისთვის - არ არის მისაღები, რომ პრემიერ-მინისტრმა დაკარგოს სახე და ინსტიტუტი აღმოჩნდეს უხერხულ ვითარებაში, იმიტომ რომ სახელმწიფო ინსტიტუტების გაძლიერება ყველა ჩვენგანის ინტერესებში შედის.

და რატომ დაკარგა სახე პრემიერმა?

ამაზე ცოტა ფილოსოფიური საუბარიც შეიძლება გამოვივიდეს, მაგრამ ძალიან მოკლედ ვიტყვი: როდესაც მართალი კაცი ხარ, სახეს არ კარგავ. მაგრამ როდესაც იცი, რომ შენს ნაბიჯებს პოლიტიკური მოტივი აქვს, როდესაც იცი, რომ შენ ამ ნაბიჯებით მართლაც აყენებ საფრთხისა და დარტყმის ქვეშ იმ ინსტიტუციას, რომელიც ყველაზე წარმატებულად არის აღიარებული, რა თქმა უნდა, ამ შემთხვევაში სიმართლის ძალა არც შენს სახეს აქვს და არც შენს სიტყვებს.

პოლიტიკურ სარჩულზე ვლადპრაკობთ და აი, რა მაინტერესებს: თქვენ მათი თანაგუნდელი იყავით, რას გერჩოდნენ, რა უნდოდათ თქვენგან? რა მოხდა?

ამას, მე მგონი, დრო უფრო ნათელ პასუხს გასცემს, საზოგადოებისთვისაც გარკვეული დრო უნდა გავიდეს, რომ შეფასებები უფრო ობიექტური იყოს. მე ვთვლი, რომ აქ რამდენიმე მიზეზი იყო. დაწყებული ადამიანური მიზეზით, დამთავრებული იმავე პოლიტიკური მიზეზით, რომელიც პირდაპირ მიანიშნებს, რომ შესაძლო პოტენციურ პოლიტიკურ ოპონენტს შეურყიო იმიჯი და მისი სახე წარმოაჩინო, როგორც გასვრილი პოლიტიკოსის, იმიტომ რომ - განსხვავებით ძალიან ბევრიგან, შეურაცხყოფას არავის არ ვაყენებ - თავისუფალი დემოკრატები ყოველთვის გამოვიჩნეოდით იმით, რომ პოლიტი-

კას სუფთა ხელებით ვაკეთებდით და მომავალშიც ასე იქნება. ჩემი აზრით, ერთ-ერთი ამოცანაც სწორედ იყო - ჩვენი პოლიტიკური იმიჯის შელახვა, მეორე - ასევე დღესაც მაქვს ეჭვი, როდესაც ჩვენ არსებითი პაკეტი მივიღეთ უელსის სამიტზე, იმის შესრულებისა და აღსრულების შენელებაც ჰქონდა ვილფრად განზრახული, იმიტომ რომ დრო და მომენტი შერჩეული იყო ასეთი შემთხვევისთვის და ის მაშინ განხორციელდა, როდესაც მე ძალიან მნიშვნელოვან შეხვედრაზე ვიყავი საფრანგეთში, შემდეგ გერმანიაში და, ბუნებრივია, ეს ჩვენი კოლეგების მიერ აღიქმება, როგორც ძალიან დიდი კითხვის ნიშანი: არის საქართველო სტაბილური, არის თუ არა საქართველო მართლაც ერთ მუშტად შეკრული იმ მიზნის მიღწევისთვის, რისთვისაც თავდაცვის მინისტრი, საგარეო საქმეთა მინისტრი, ევროატლანტიკურ სტრუქტურებში ინტეგრაციის მინისტრი ჩამოდის და იბრძვის საქართველოსთვის? ამიტომ, ორი, ასე ვთქვათ მარტივი, ჩემი გადმოსახედიდან ახსნა შემოგთავაზებთ, თუმცა ბოლომდე ამის ანალიზს გარკვეული დროის შემდეგ შევძლებთ მეც და საზოგადოებაც.

რამდენად სერიოზულია და რამდენად სარწმუნოა განცხადება, რომ პროდასავლურ კურსს პროკურატურა ებრძვის?

რა თქმა უნდა, არავის არა გვაქვს იმის ილუზია, რომ ასეთი ინსტრუმენტები დამოუკიდებლად მოქმედებენ. სწორედ ამიტომაც გვჭირდება ჩვენ მეტი დაკვირვება ამ პროცესებზე, თუნდაც მეტი საზოგადოებრივი კონტროლი - რამდენად ღიად და სწორად წარიმართება გამოძიებები.

ჯერჯერობით ისე ჩანს, რომ თქვენი თანამშრომლების წინააღმდეგ აღძრული საქმეების გამო ნაწყენი წამოხვედით. რეალურად სად არის

სხვაობა თქვენსა და ქართულ ოცნებას შორის? თქვენ ხელი-სუფლებების ოპოზიცია ხართ, ხომ?

დიახ.

სად არის სხვაობა თქვენსა და მათ შორის, სად არის განსხვავებები პლატფორმებში?

ჩემი აზრით, გამორჩეული რაც არის, ეს არის პრინციპებისგან გადახვევა. როდესაც ჩვენ 2012 წლისთვის სიტყვა მიეცეთ ერთმანეთს და დავწერეთ პროგრამა, რომელიც საზოგადოებას შევთავაზებთ, და ის ნაწილი, რომელიც პრინციპულად აღებული ჰქონდა თავისუფალ დემოკრატებს თავის თავზე, პრაქტიკულად, უდიდესი ნაწილი შესრულებულია. მაგრამ ჩვენ ასევე ვთქვით, რომ სამართალდაცვითი სისტემა მთლიანად უნდა გაეთიშოს პოლიტიკას, პოლიტიკის შექმნაში არ უნდა მონაწილეობდეს. დღეს ჩვენ არა გვაქვს ისეთი ვითარება, როდესაც შეგვიძლია ვისაუბროთ, რომ სპეციალური სტრუქტურები მთლიანად გამოეთიშა პოლიტიკაზე ზემოქმედებას. ეს არის ბოლომდე მისაყვანი და ეს იყო ჩვენი პრინციპული მოსაზრება, გუნდის შიგნითაც როდესაც ვსაუბრობდით. მეორე - რაზეც ჩვენ ვისაუბრებთ არის ის, რომ ინსტიტუტები უნდა გავაძლიეროთ. იქ იქნება ალასანია, პეტრიაშვილი თუ ლარიაშვილი, აღარ უნდა ჰქონდეს დიდი მნიშვნელობა პიროვნულ მახასიათებლებს, იმიტომ რომ ინსტიტუტი ისე უნდა გავმართოთ, რომ მან ავტონომიურად შეძლოს მუშაობა და კრიზისის შემთხვევაში თავისი მთავარი დატვირთვა შეასრულოს. ამ კუთხითაც გვქონდა ძალიან მნიშვნელოვანი აზრთა სხვადასხვაობა და მნიშვნელოვანია გადაწყვეტილებების მიღების სისწრაფე. დღეს საქართველო ისეთ ვითარებაშია, და ზოგადად ნებისმიერ ქვეყანაში, მთავარია, თუ რამდენად ეფექტურად ვიღებთ გადაწყვეტილებას და ვასორციელებთ. ამ კუთხითაც ძალიან ბევრი რამე არის დასახვეწი. მე კიდევ ერთხელ ვიტყვი:



მე ძალიან მაღლივრი ვარ იმ წლების, რომლებიც ჩემს თანაგუნდელებთან ერთად, მინისტრთა კაბინეტთან ერთად გავატარებ. რაღაცები შევძელით, მართლაც ძალიან მნიშვნელოვანი. რაღაცები გასაკეთებელია. აქედან გამომდინარე, მე დარწმუნებული ვარ, რომ საზოგადოებასაც გავებით მოეკიდება იმას, რომ ყველაფერი ერთ დღეში ვერ შეიცვლება. მაგრამ საზოგადოებას უნდა ჰქონდეს იმის იმედი, რომ მთავრობას სწორი მიმართულებით მიჰყავს სახელმწიფო. და აი, ამ იმედის გაჩენა, ამ ნდობის გაჩენა საზოგადოებასა და ხელისუფლებას შორის მოითხოვს იმას, რომ შენ იყო ღია, ანუ მმართველობა უნდა იყოს ღია. და ეს იქნება ერთ-ერთი მთავარი გზავნილი, რომლითაც მე დიალოგში შევალ საზოგადოებასთან 2016 წლის არჩევნებისთვის.

პირდაპირ რომ ვთქვათ: სამინისტროს თანამშრომლების წინააღმდეგ წარმოებული საქმეები კანონის უზენაესობაა თუ პოლიტიკური დევნა?

ჩემთვის კითხვა აღარ არსებობს, რომ ეს არის პოლიტიკური დევნა, მაგრამ მხოლოდ ეს ჩემი სიტყვები არ უნდა იყოს საკმარისი. ამიტომაც არის მნიშვნელოვანი, რომ ადვოკატებს მიეცეთ საქმე, მიეცეთ საშუალება, დაიცვან ბრალდებულები და გამოძიება წავიდეს გამჭვირვალედ. სხვათა შორის, ყოველთვის, ნებისმიერ საქმეზე ჩვენი ძალიან ურყევი პოზიცია იყო, რომ სასამართლო და გამოძიება უნდა იყოს გამჭვირვალე. საზოგადოება უნდა იყოს ჩართული და აკონტროლოს ეს მიმართულება. მე დარწმუნებული ვარ იმაში, რომ თავდაცვის სამინისტროს

დაკავებული თანამშრომლები მართლაც სრულიად უდანაშაულოები არიან. მე იმაშიც ვარ დარწმუნებული, რომ ბრალდების მხარემ ეს იცის. და ამიტომაც, ამით ვხსნი იმას, რომ ადვოკატებს მასალები ამდენ ხანს არ გადაეცათ. ამდენ ხანს არ გადაეცა და არ ჩააყენა საქმის კურსში დაცვის მხარე პროკურატურამ. მაგრამ ეს გარდაუვალია, ჭირი თავს არ დამალავს, ეს ყველა ვარიანტში მოხდება და მე ველოდები სწორედ ასეთი გამოძიების წარმოებას, შემდეგ სასამართლო პროცესს, სადაც ყველაფერს თავისი სახელი დაერქმევა.

ხომ არ მიგაჩნიათ, რომ მომწიფდა დრო, როცა ის რიტორიკა, რომ ეს იყო დამანგრეველი, სისხლიანი 9 წელი, უნდა შეჩერდეს და პოლიტიკური თვალსაზრისით უფრო ადეკვატური შეფასება მიეცეს იმ 9 წელიწადს?

მაგ 9 წელს, ისევე როგორც მანამდე 9 წელს და ამ უახლეს რამდენიმე წლის პოლიტიკურ ისტორიასაც საზოგადოება გარკვეული დროის შემდეგ უფრო ობიექტურად შეაფასებს. მე მახსოვს ზვიად გამსახურდიას შემდგომი პერიოდის შეფასება, რომელიც ცხელი ემოციებით მოხდა, შემდეგ შევარდნაძის შემდგომი პერიოდის და ისტორია როდესაც დაიწმინდა და, ასე ვთქვათ, მტკერი დაიწმინდა, ჩვენ უფრო ნათლად დავინახეთ ის, თუ რა გაკეთდა, რა ვერ გაკეთდა. მე დარწმუნებული ვარ და არაერთხელ მითქვამს, რომ ყველა ხელისუფლებამ საქართველოს გარკვეული დიდი პოზიტივი მოუტანა, მაგრამ მათ ჰქონდათ ასევე შეცდომები, რომლებსგანაც დაბღვეული არავინ არ არის. ჩვენ ამოცანად გვაქვს, რომ რაც კარგი გაკეთდა, იმას დავაშენოთ ჩვენი ნაბიჯებით უკეთესი. და რაც ვერ გაკეთდა, იმის გამოსწორება შევძლოთ. მთავარი პოლიტიკური ცენტრი ჩვენი მიზნების უნდა იყოს აქეთკენ გადატანილი. იმიტომ რომ, ჩვენ ვერ შევთანხმდებით იმ შეფასებებში, რა იყო სწორი იმ დროს, რა იყო მართალი, რა იყო არასწორი. იმიტომ რომ

დღეს სხვა ისტორიული პროცესები მიმდინარეობს ჩვენ ირგვლივ. და ამაში დრო არც უნდა დავხარჯოთ. კიდევ ერთხელ ვიტყვი, გამოსავალი ერთია - რაც კარგი იყო, ის შევინარჩუნოთ, იმაზე დავაშენოთ ახალი და რაც ცუდი იყო, ის გამოვასწოროთ.

ჯარს მართლა არა აქვს ტყვია-წამლის ფული?

მე შემძლია ძალიან ნათლად გითხრათ, რომ დღეს საქართველოს შეიარაღებული ძალები არის უკეთ ნაკვები, უკეთ შეიარაღებული, და რაც მთავარია, საკმაოდ დიდი საბრძოლო გამოცდილების მქონე ქვედანაყოფებისგან შედგება. და მე მეამაყება, რომ მინისტრობის დროს ამაში ჩემი მოკრძალებული წვლილი შევიტანე. რაც შეეხება აი, ასეთ განცხადებებს, თუნდაც ყოფილი პრემიერ-მინისტრისგან, ბუნებრივია, ეს არის დამაზიანებელი ქვეყნისთვის, ქვეყნის თავდაცვითუნარიანობისთვის. ეს რა გზავნილია ჩვენი ქვეყნის მოწინააღმდეგეებისთვის? აბსოლუტურად არალოგიკური და არასწორი. თუ უფრო მეტსაც არ დავარქმევთ. სწორედ ეს კიდევ ერთხელ საფუძველს მადლევს ვთქვა და გავიმეორო ის, რაც გითხარით: რომ ამ ყველაფერს აქვს სარჩულად პოლიტიკური მოტივიც და შეიცავს საფრთხეს, რომ საქართველომ ისე სწრაფად ვერ განავითაროს ნატოსთან საკუთარი, ინსტიტუციური დაახლოება, და საქართველოს თავდაცვისუნარიანობის ამაღლება იმ ტემპით არ წავიდეს, რა ტემპითაც ჩვენ დაგეგმილი გვქონდა ნატოს უელსის სამიტის შემდეგ.

ელოდებით, რომ დაგიჭერენ?

იცით რა, მე სიმართლეს გეტყვით: მოვლენათა ასეთ განვითარებას არ ველოდები. მაშინ უნდა მოხდეს ჩვენი ქვეყნის ჩრდილოეთ კორეის რელსებზე გადაყვანა, რაც პრაქტიკულად გამორიცხულად მიმჩნია ჩვენი საზოგადოების, ასე ვთქვათ, გულისთქმიდან გამომდინარე. მაგრამ მე პირადად აბსოლუტურად ყველაფრისთვის მზად ვარ, იმიტომ რომ მე ახლაც და

დღესაც ძალიან მიმძიმს ვიყო გარეთ, და ვიყო თავისუფალი, როდესაც ვიცი, რომ თავდაცვის სამინისტროს ხუთი თანამშრომელი, აბსოლუტურად უდანაშაულო ადამიანი, ზის საპრობილეში. ეს არის ჩემთვის მართლაც ყოველდღიური ტკივილი და ამიტომაც ერთ-ერთ მთავარ ამოცანად სწორედ ის მიმჩნია, რომ ეს პროცესი რაც შეიძლება სწრაფად დასრულდეს და უდანაშაულო ადამიანები საკუთარ ოჯახებს დაუბრუნდნენ.

თქვენი უკანასკნელი შეხვედრა ბიძინა ივანიშვილთან... მგონი, ახლა ძნელი მისახვედრი არ არის, ახლად წასული იყავით ოპოზიციაში და რომ დაგაზიანებდათ მასთან შეხვედრა. ხომ არ იყო დაჭერის შიშით გამოწვეული მაგ შეხვედრის ორგანიზება?

შეხვედრა შედგა სპონტანურად, შეიძლება ითქვას. წინა დღეს, როდესაც პოლიტიკურ საბჭოზე ვნახე ბიძინა ივანიშვილი, პირდაპირ ვუთხარი, რომ აქ მოსული ვარ ჩემს პოლიტიკურ პარტნიორებთან გამოსამშვიდობებლად, იმ პროცესის პატივსაცემად, რომელშიც ერთად ვიყავით და არ ვიყავით იქ მოსული, რათა ბიძინა ივანიშვილთან გველაპარაკა, იმიტომ რომ ბიძინა ივანიშვილი არ წარმოადგენს, ფორმალურად მაინც, ყოველ შემთხვევაში, ამ საბჭოს წევრს. რაც შეეხება მეორე დღეს, ჩვენ უბრალოდ, შემთხვევით შეხვედრით ჩვენი საერთო ნაცნობის მამის გასვენებაში და როდესაც მან შეხვედრა შემომთავაზა, მე დავთანხმდი, იმიტომ რომ, ელემენტარულად, ვთვლი, რომ კაცური, ასე ვთქვათ, მოვალეობაც იყო ჩვენი, რომ ერთხელ მაინც ყველაფრისთვის საკუთარი სახელი დაგვერქმია.

და რა დაარქვით?

მე ჩემი ხედვა ვუთხარი, რატომ მივიდა ჩვენი ხელისუფლება იქამდე, სადაც დღეს მივედით, რა იყო ამ კრიზისის გამომწვევი მიზეზები. მან საკუთარი მითხრა. რა

თქმა უნდა, ჩვენ, როგორც ცა და დედამიწა, ისეთი განსხვავებული ხედვები გვაქვს თითქმის ყველა საკითხზე, მაგრამ ერთი, რაც შემიძლია ვთქვა და რაც აღვნიშნე კიდევაც, ორივე მხრიდან აღვნიშნეთ, რომ რაც არ უნდა მოხდეს, ჩვენი პოლიტიკური გზები გაიყო, ჩვენ აღარა ვართ არც პარტნიორები პოლიტიკურად, მაგრამ გვახსოვდეს, რომ ამან სახელმწიფო არ უნდა დააზიანოს. და ეს არის აბსოლუტურად ნორმალური და ჩვეულებრივი განწყობა ორი ადამიანის.

ივანიშვილი არის თუ არა საქართველოს რეალური მმართველი?

მე აღვნიშნე ჩემს წინა პასუხებშიც, რომ საქართველოში არის არაფორმალური მართვის, ასე ვთქვათ, ტრადიცია ჩამოყალიბებული დიდი ხნის განმავლობაში და, სამწუხაროდ, ეს ტრადიცია დღესაც გრძელდება. და მისი მხრიდან ასეთი ზედმიწევნით ზუსტი ცოდნა პროკურატურის ყველა ნაბიჯის და საქმის დეტალებს, კიდევ ერთხელ მარწმუნებს, რომ მას აქვს წვდომა ასეთ ინფორმაციასთან და ჩემთვის მთავარი ახლა არ არის ამ შეფასების გაკეთება, რამ მიიყვანა აქამდე დღევანდელი ხელისუფლება. ჩემთვის მთავარი არის გამოსწორების გზებზე ვიფიქრო და კიდევ ერთხელ ვიტყვი, რაც გამოსწორებს ამას, არის ის, რომ უნდა გაძლიერდეს ინსტიტუტები, გაძლიერდეს საზოგადოებრივი და საპარლამენტო კონტროლი. და აქედან გამომდინარე, ორი წლის განმავლობაში, არჩევნებამდე, მთავარ ამოცანად სწორედ საზოგადოებასთან დიალოგში ვხედავ იმას, რომ შევთავაზო ისეთი მექანიზმები, როდესაც მოქალაქე დაიჯერებს, რომ ამ შემთხვევაში ის იქნება დაცული და მე ამ სივრცეს თავისუფალი დემოკრატიებისთვის ძალიან კარგად ვხედავ.

ვინც ივანიშვილს ოდნავ მაინც იცნობდა, ვარაუდობდნენ, რომ იმ ცნობილ ჩანაწერს არ გაპა-

ტიებდათ . არ მიგაჩნიათ, რომ ახლანდელი მოვლენები იმ ჩანაწერის ექოა?

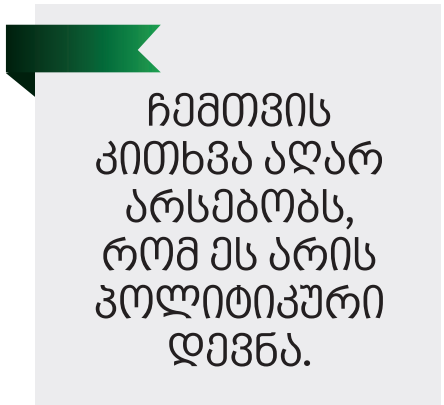
მე არასდროს არ გამიკეთებია კომენტარი ჩანაწერებზე, მის ავთენტურობაზე და არც ახლა მაქვს სურვილი, ამაზე ვისაუბრო.

ისე ივანიშვილთან ან ღარიბაშვილთან თუ გქონიათ მაგ ჩანაწერზე როდისმე საუბარი?

არა, არასდროს, არასდროს.

თუმცა, რომ არ ესიმპათიურებოდით ივანიშვილს, ყველასთვის ცნობილი იყო. ერთ-ერთ ბრიფინგზე თქვენს პირად საკითხებზე დაიწყო საუბარი. რატომ მიეცით საშუალება...

რაც შეეხება იმ ინციდენტს: ეს, რა თქმა უნდა არავისთვის და მათ შორის პირველ რიგში ივანიშვილისთვის არ იყო ღირსების შემძენი. და, ჩემი აზრით, ასეთი



მეთოდებით საუბარი მოწინააღმდეგეზე, კონკურენტზე ან თუნდაც იმ ადამიანზე, რომელიც ძალიან არ გიყვარს და, ასე ვთქვათ, აგორება მედიაში ამ საკითხის, ჩემი აზრით, არის ყველაზე სულმოკლე ადამიანის ნაბიჯი და ამ შემთხვევაში მე, რა თქმა უნდა, კიდევ ერთხელ ჩემთვის დავრწმუნდი იმაში, რომ არ უნდა აჰყვე არასდროს ასეთ უღირს საქციელს და გააგრძელო შენი საქმის კეთება ისე, როგორც შენ ეს გწამს.

რა განცდა გაგიჩნდათ, როცა თვა წულუკიანის ბრიფინგი ნახეთ და სხვა იმედგაცრუებებიც ხომ არ გქონდათ?

იმედგაცრუებები ცხოვრებისეული გამოცდილების შედეგის ყველაზე კარგი შესაძლებლობაა. ეს გაფხიბლებს და რეალობასთან გაბრუნებს. ცხოვრებაა ასეთი. მით უმეტეს პოლიტიკური ცხოვრება კიდევ უფრო მეტი იმედგაცრუებით ყოფილა სავსე. მაგრამ მე აღვნიშნე კიდევაც, რომ ის, რაც ერთად გამოვიარეთ მე და თეამ 5 წლის განმავლობაში, ამას ეს კითხვის ნიშნის ქვეშ ნამდვილად ვერ დააყენებს. ეს მისი არჩევანი და აქედან გამომდინარე, მე ამაზე მეტ განმარტებას თუ კომენტარს ვეღარ გავაკეთებ.

ყველას გვახსოვს, როცა ღარიბაშვილი მორიგ თავდასხმას ახორციელებდა მარგველაში. თქვენ და თქვენი გუნდი არავის არ ჩამორჩებოდით მარგველაში. კრიტიკაში. მაშინ არ ფიქრობდით, რომ თქვენი ჯერიც მოვა?

მე ვერ ვიხსენებ ვერც ერთ შემთხვევას, როდესაც მე, როგორც თავდაცვის მინისტრმა, არაჯანსაღად შევაფასე მოვლენები იმ დროს, როდესაც მართლაც იყო გარკვეული უთანხმოება და ბზარი მთავრობასა და პრეზიდენტს შორის. პრეზიდენტი იყო და არის უმაღლესი მთავარსარდალი და მე მასთან ყოველთვის მქონდა, მიუხედავად ყველა სხვა დაძაბულობისა, ძალიან კარგი სამუშაო ურთიერთობები, რომლებიც გრძელდებოდა ყოველთვის, მუდმივად. ეს იყო ჩემი მოვალეობა, როგორც თავდაცვის მინისტრის და აქედან გამომდინარე, მე ვერ ვიხსენებ ვერც ერთ შემთხვევას, როდესაც შეიძლება ამ კუთხით თავდაცვის მინისტრი ვინმეს გაეკრიტიკებინა. რა თქმა უნდა, იყო ჩემი გუნდის სხვა წევრების მხრიდან გარკვეული პოზიციების დაფიქსირება, მაგრამ ეს იყო ადგილობრივი, კონკრეტულ საკითხებ-

ინტერვიუ ირაკლი ალასანიასთან

ზე. მე არა მგონია, რაიმე იდეოლოგიური სარჩული ჰქონოდა ამას.

როდესაც გარედან ჯერჯერობით ყველაფერი დალაგებულად ჩანდა, თქვენი მეუღლე საკმაოდ მკვეთრ განცხადებებს აკეთებდა ფეისბუქის საშუალებით. პროვოცირება ხომ არ გაუკეთა ამ განცხადებებმა, ხომ არ დააჩქარა მთელი ამ ალიაქოთის წამოწყება?

ნათია ძალიან დამოუკიდებელი მოქალაქეა და ერთმანეთს გაძლევთ იმის თავისუფლებას, რომ არ შეგზღუდოთ ერთმანეთის საქმიანობით ის თავისუფლება, რომელიც ჩვენ ძალიან გვეძვირფასება, ერთსაც და მეორეს. აქედან გამომდინარე, ჩემი აზრით, ნათიას პროფესიაც, ნათიას სოციალური წრეც და მისი საქმიანობაც მას აძლევს ყველანაირ უფლებას, რომ საკუთარი პოზიციები ასე ღიად აფიქსიროს. ამაში მე კარგის მეტს ვერაფერს ვხედავ. ახლა ვისზე როგორ იმოქმედა ამან, ჩემი მხრიდან, რა თქმა უნდა, გასარჩევი საქმე არ არის.

რამდენად რეალური გგონიათ რუსული სამხედრო ინტერვენციის კიდევ ერთი საფრთხე?

ბუნებრივია, არასერიოზულად რომ აღვიქვა ის საფრთხე, რაც რუსეთიდან მოდის, ჩემი მხრიდან არასწორი იქნებოდა. როგორც თავდაცვის მინისტრი და ახლა, როგორც პოლიტიკოსი, გამომდინარე რეგიონში მიმდინარე დრამატული პროცესებიდან, რუსეთსა და დასავლეთს შორის მზარდი დაპირისპირებიდან და ჩვენი ქვეყნის ტერიტორიების 20%-ის რუსეთის მიერ ოკუპირების გათვალისწინებით, ჩრდილოეთიდან მომდინარე საფრთხეს ძალიან სერიოზულად განვიხილავ. სწორედ ამიტომაც მთელი აქცენტი, მთელი ენერჯია გადართული მქონდა თავდაცვითი შეიარაღების გაძლიერებასა და ჩვენი თავდაცვითუნარიანობის ამაღლებაზე. ეს არის ერთადერთი გზა შესაძლო აგრესიის პრევენციისა. ის, რაც ხდება უკრაინაში - რუსეთის შეიარაღე-

ბული ძალების გადაადგილებები ჩრდილოკავკასიაში - ბუნებრივია, ასეთ საფრთხეს შეიცავს. საქართველო ამ შემთხვევაში ყველაზე მაღალი საფრთხის ქვეშ არის, იმიტომ რომ ოკუპირებულია აფხაზეთი, ოკუპირებულია ცხინვალის რეგიონი. დაახლოებით 12 000 სამხედრო მოსამსახურე უკვე არის ჩვენს ტერიტორიაზე. და აქედან გამომდინარე, ჩვენ ეს საფრთხე ყოველთვის ძალიან სწორად და ადეკვატურად უნდა შევაფასოთ. მაგრამ მე არ მინდა საზოგადოებას გავუჩინო გარკვეული აპოკალიპ-

იმ შესაძლებლობების რეალიზაციას, რაც ჩვენ გავჩინდა ვერობასთან ასოცირებული ხელშეკრულების შეთანხმებით. ეს ყველაფერი შესაძლებელია, თუკი საქართველო, ქართული საზოგადოება მართლაც ერთ მუშტად შევიკვრებით. ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ყველა ერთ აზრზე უნდა ვიყოთ, მაგრამ ეს ნიშნავს იმას, რომ ჩვენი დამოუკიდებლობა და ეროვნული ამოცანა ვერობაში ჩვენი შესვლის, ყველა მოქალაქისთვის მთავარ ამოცანად იქცეს.

რაც შეეხება აი, ასეთ განცხადებებს, თუნდაც ყოფილი პრემიერ-მინისტრისგან, ბუნებრივია, ეს არის დამაზიანებელი ქვეყნისთვის, ქვეყნის თავდაცვითუნარიანობისთვის. ეს რა გზავნილია ჩვენი ქვეყნის მოწინააღმდეგეებისთვის?

სური განცდა იმისა, რომ არ შეიძლება შესაძლო აგრესიის თავიდან აცილება და მე მინდა გითხრა, რომ ამის ყველაზე სწორი პრევენცია არის, რაც შეიძლება სწრაფად განვახორციელოთ ნატოსთან მიღწეული შეთანხმება, რაც შეიძლება მეტი ნატოსაქართველოს ინფრასტრუქტურა განთავსდეს ჩვენს ქვეყანაში. რაც შეიძლება მეტი როტაციული წესით წვრთნები დაიწყოს საქართველოში როგორც ამერიკელების, ასევე ნატოს სამხედროების მონაწილეობით. და რაც შეიძლება მეტი ენერჯით გავაგრძელოთ ის საქმე, რომელიც თავდაცვის სამინისტროში დავიწყეთ ჩვენი შეიარაღებული ძალების უკეთ აღჭურვისა და თავდაცვითი შესაძლებლობების შექმნის. რა თქმა უნდა, ეს ყველაფერი მნიშვნელოვანი არის იმისთვის, რომ ჩვენ ისეთი სტაბილური გარემო შევქმნათ, რომელიც ხელს შეუწყობს ეკონომიკურ განვითარებას და

მარგველაშვილმა ერთხელ თქვა, რომ ქვეყანა კულუარებიდან არ უნდა იმართებოდეს და მერე თქვა, ივანიშვილი არ მიგულისხმიაო. ბატონი ბუკა პეტრიაშვილის დიალოგიც გავისხენეთ ჟურნალისტთან. ხომ არ გგონიათ, რომ ქარაგმულად მოლაპარაკე და მორიდებული პოლიტიკოსების ნაცვლად უფრო გამბედავი პოლიტიკოსების დრო მოვიდა, რომლებიც ყველაფერს თავის სახელს არქმევენ?

კი, მე მგონია, რომ ზუსტად ეს დრო მოვიდა და ქართული საზოგადოებაც ამას ელის.

დიდი მადლობა. **F**



98.5 FM
შოკოლადი

რატომ გიყვართ შოკოლადი?

www.radioshokoladi.com



არბაღიზიანებაზე მეტი

ქართულ პოლიტიკას ნაკლებად ახასიათებს ისეთი მარტივი შინაარსის დილემები, როგორცაა აბორტის ლეგალიზაციის საკითხი (pro-life/pro-choice) ან იარაღის ტარების უფლება. სამაგიეროდ, „პრორუსულობისა თუ პროდასავლურობის“ საკითხი, დამოუკიდებლობის მოპოვების დღიდან, თითქმის მუდმივად პარტიული დაპირისპირების ცენტრშია. როგორი მოხერხებულებაც უნდა იყოს ეს თემა ამომრჩეველთა ნაწილისთვის, მისი მნიშვნელობა ეჭვგარეშეა: რუსეთის ფაქტორი დღემდე მოქმედებს არათუ საქართველოში მიმდინარე ცალკეულ პროცესებზე, არამედ იმაზე, შედგება თუ არა საერთოდ ქართული სახელმწიფო და რა ფორმით.

ერთია საკითხის მნიშვნელობა და განხილვის სიხშირე, მეორე კი მასში გარკვევის ხარისხი. მედია და პოლიტიკური სპექტრი ბუნებრივად მიდრეკილია ნებისმიერი საკითხის შავ-თეთრად მოწოდებისკენ, ორ შესაძლებლობამდე დაყვანისკენ. „მემარცხენე ან მემარჯვენე“, „ლიბერალური ან კონსერვატიული“, „პრორუსული ან პროდასავლური“. ნაწილობრივ იმიტომაც არის განსაკუთრებით პოპულარული აბორტის ლეგალიზაციის მსგავსი თემები ამერიკულ პოლიტიკაში, რომ „კი-არა“ ფორმატს კარგად ერგება.

რუსეთთან რთული, მრავალგანზომილებიანი მიმართების „კი-არა“ ფორმატზე დაყვანა სახიფათოა. და აქ სულაც არ იგულისხმება ევრეთ წოდებული ნეიტრალიტეტის, როგორც მესამე შესაძლებლობის, განხილვის საჭიროება. არსებითია, რომ „პრორუსულობის ტესტად“ არ შეიძლება გამოვიყენოთ პოლიტიკის რომელიმე ერთი მიმართუ-

ლება. ნათელი სურათი რომ გვქონდეს, ჩრდილოელ მეზობელთან ურთიერთობა უნდა განვიხილოთ ეკონომიკურ, გეოპოლიტიკურ, თავდაცვით და კულტურულ ჭრილშიც. მაგალითისთვის, თუ ქვეყანა ევროკავშირთან დაახლოებაზე უარს არ ამბობს, ეს სულაც არ ნიშნავს რუსული ფაქტორის გაქრობას. უნგრეთისა და ჩეხეთის ბოლოდროინდელმა პოლიტიკამ აჩვენა, რომ რუსეთი ევროკავშირისა და ნატოს წევრ აღმოსავლეთევროპულ ქვეყნებშიც კი აწარმოებს რთულ და აგრესიულ თამაშს.

ზამთრის გაგუსვით, რომ რუსეთთან ურთიერთობას აქ არ ვინც ვიხილავთ ირაციონალური სიძულვილის, „რუსოფობიის“ გადმოსახვედიდან. ზღვარი ფობიასა და რაციონალურ სიფრთხილეს შორის შესაძლოა რთული გასაგებები იყოს იმდენად, რამდენადაც თავად რუსეთი აწარმოებს ერთგვარ ტოტალურ პოლიტიკას, სადაც მედია, კულტურა, ეკონომიკა და გეოპოლიტიკა უკიდურესად მჭიდროდაა გადაჯაჭვული.

კულტურული დაახლოების პოლიტიკა საფრთხილოა იმდენად, რამდენადაც მის საფუძველზე ძლიერდება პროპაგანდა (მაგალითად, ანტიდასავლური გრძნობების გაღვივება) და არა მხოლოდ იმიტომ, რომ შესაძლოა ფლობერი დოსტოევსკიზე არანაკლებ ყურადღებას იმსახურებდეს. პროპაგანდა, თავის მხრივ, ქმნის მზაობას ეკონომიკური თუ გეოპოლიტიკური ნაბიჯებისთვის. მეტიც, კულტურული სიახლოვე ზოგჯერ პირდაპირი სამხედრო ჩარევის არგუმენტადაც კი გამოიყენება, რისი ბოლო მაგალითიცაა უკრაინის მოვლენები.

ცხადია, მსგავსი მაგალითები სხვა-

დასხვა იმპერიის ისტორიაში მოიძებნება: მიუღებელია პოლიტიკური მოცემულობის გაიგივება რომელიმე ეთნოსის ან კულტურის თვისებებთან. ამავდროულად, უნდა გვესმოდეს, რომ კრემლთან დაახლოებულ „კულტურის მოღვაწეთა“ გახშირებული ვიზიტები და ღონისძიებები ემსახურება არა კულტურის გაცნობას, არამედ კრემლის პოლიტიკურ მიზნებს. „ერთმორწმუნეობაზე“ საუბარსა და „ნაღდი ქართველების“ მლიქვნელურ ქებას არაფერი აქვს საერთო დოსტოევსკის, ჩაიკოვსკისა თუ ტარკოვსკის შემოქმედების გააზრებასთან. კულტურაზე სალაპარაკოდ ბორის აკუნინი ან ვიქტორ პეღევინი რომ ჩამოდიოდეს და არა „დერჟავინი“ პროპაგანდისტი მაქსიმ შევჩენკო, უფრო დამაჯერებელი იქნებოდა.

„ქართული ოცნების“ რიტორიკა თავიდანვე აიგო იდეაზე, რომ რუსეთი „არ უნდა გავაღიზიანოთ“ – მეტიც, ურთიერთობები უნდა „დავათოთ და დავალაგოთ“ – თუმცა პარალელურად შედარებულ დარჩა „ევროატლანტიკური სწრაფვის“ სტრატეგია. როგორც კავკასიური პოლიტიკის სპეციალისტმა სვანტე კორნელმა აღნიშნა, ევროატლანტიკური კურსის მოღიანად უარყოფა საქართველოში არსებული განწყობების ფონზე შეუძლებელიც კი იქნებოდა. ერთაშადა ასეთი ცვლილება მხოლოდ სრულიად არადემოკრატიული გზით თუ მოხდებოდა.

ევროატლანტიკურ სწრაფვებზე ხელისუფლებას დღემდე არ უთქვამს უარი. მაგრამ კორნელისთვის არ გამქრალა განცდა, რომ კოალიცია იანუსის (ორსახა რომაული ღმერთი) პოლიტიკას ატარებს. კოალიციაში შემავალი ძალების არაერთ-

გვაროვან ინდოლოგიას ალასანიას ხელისუფლებიდან „განდევნის“ საეჭვო გარემოებები დაემატა. მისი ინფორმაციით, ალასანიას იერიში სწორედ მაშინ მიიტანეს, როდესაც მინისტრი ნატოს ქვეყნებისგან საპაერო თავდაცვის სისტემების შესყიდვის ხელშეკრულებას აფორმებდა. თანაც თბილისიდან პირდაპირ ითხოვდნენ ხელშეკრულებაზე უარის თქმას.

კორნელი ღიად საუბრობს მართვის „პოსტსაბჭოთა“ სტილზე, სადაც ძალაუფლება შინაგან საქმეთა სამინისტროსა და პროკურატურის ხელშია კონცენტრირებული. ამავდროულად, საუბარია მკვეთრად პრორუსული ძალების (მაგალითად, ნინო ბურჯანაძის პარტია) დასაფინანსებლად გაურკვეველი წყაროებიდან დიდი რესურსების შემოდინებაზე, რუსული პროპაგანდის მომძლავრებაზე, კრემლთან დაახლოებული ქართველების თბილისში დაბრუნებაზე, შეგარდნადისდროინდელი პრორუსული ჩინოსნების სახელისუფლებო სტრუქტურებში დასაქმებაზე. რაც მთავარია, მისივე ინფორმაციით, მთავრობა პრაქტიკულად არ ინტერესდება ამ ტენდენციების განეიტრალებით.

როგორი გასაკვირიც უნდა იყოს, ორი წლის მანძილზე პირველი კონკრეტული მოვლენები, სადაც შეგვიძლია რუსული საფრთხის განეიტრალების სურვილი ამოვიკითხოთ, სწორედ ალასანიას განდევნის შემდეგ მოხდა. ესენია რადიო „სპუტნიკის“ (ტელეკომპანია „რუსთუდის“ პროექტი) მაუწყებლობის შეჩერება და ემზარ კვიციანისთვის თორმეტწლიანი პატიმრობის მისჯა. თუმცა „სპუტნიკის“ საკითხი პარლამენტში ოპოზიციამ წამოიწია, კვიციანის განაჩენით უკმაყოფილება კი მმართველი ძალის წარმომადგენლებმა გამოხატეს. რთული სათქმელია, ეს მოვლენები ხელისუფლების ახალ სტრატეგიულ ხაზს უკავშირდება, რეაქცია ოპოზიციის მიერ ქუჩაში „ძალის დემონსტრირებაზე“, ტაქტიკური ნაბიჯებია ალასანიას საკითხით გამოწ-



ვეული ეჭვების გადასაფარად, თუ სულაც ძირითადი სტრატეგიიდან ამოვარდნილი „თვითშემოქმედება“.

უკრაინის მოვლენების ფონზე უცხოელი ექსპერტებისთვის უკვე ნაკლებად საკამათოა, რომ რუსეთთან ურთიერთობების დათბობა და დასავლეთისკენ სწრაფვა პრინციპულად შეუთავსებელი მიზნებია. ასეც რომ არ იყოს, „არგალიზიანებისა“ და „დათბობა-დალაგების“ იდეები ზედმეტად ფართო ინტერპრეტაციის საშუალებას იძლევა. კითხვის ნიშნები მანამ მაინც იარსებებს, სანამ ხელისუფლება მკაფიოდ არ შემოსაზღვრავს, რა ნაბიჯები შეიძლება მოიკვას „დათბობა“ მომავალში და რა — არა, რა მოიცვა აქამდე და რატომ.

ვიწრო გაგებით, „დათბობა-არგალიზიანებაში“ შეიძლება მოვიპოვოთ საერთაშორისო ასპარეზზე მაქსიმალურად ფრთხილი ენით საუბარი. ან იმის დაშვებით, რომ საქართველოს შიდა თუ საგარეო პოლიტიკაზე რუსეთის ინტერესები თვისებრივ გაგვენას არ ახდენს: იცვლება მხოლოდ საგარეო „შეფუთვა“. ბევრი შესაძლოა მოვლენებს სწორედ ასე ხედავდეს, მაგრამ ნათელია, რომ ფაქტობრივად გადადგმული ნაბიჯები სცდება შეფუთვის ცვლილებას.

ზემოთ უკვე ვახსენეთ კულტურული დაახლოების პოლიტიკა, პროპაგანდისა და პრორუსული ძალების გააქტიურება. ამ მოვლენებში ხელისუფლების როლი არ

შემოიფარგლება ჩვეულებრივი პასიურობით. ხელისუფლებამ კრემლის მსახური შავრამელები (მაგალითად, მოსკოვში გაქცეული მალხაზ გულაშვილის ფაშისტური დაჯგუფების წევრები) თანამიმდევრულად შერაცხა „პოლიტპატიმრებად“, „უდანაშაულო მართლმადიდებელ ბიჭებად“ და გმირებად, „რომელთა წინაშეც ვალში ვართ“. ამ პოზიციებზე დღემდე არავის უთქვამს უარი.

ცალკე ალსანიშნავია ეკონომიკური პოლიტიკა, სადაც ნებისმიერი პროდუქციის რუსულ ბაზარზე გატანა რევოლუციურ მიღწევად სააღდება. ეს მაშინ, როდესაც აბსოლუტურად ცხადია, რომ რუსეთი ეკონომიკურ ურთიერთობებს იყენებს პოლიტიკური ზეწოლის ბერკეტად. ასე იყო მოლდოვასთან, უკრაინასთან, პოლონეთთან, ლიტვასა და მრავალ სხვა ქვეყანასთან მიმართებით, რომ არაფერი ვთქვათ თავად საქართველოზე. ქართულ ეკონომიკაში რუსეთთან ვაჭრობის წილის გაზრდით პირდაპირ ვაძლევთ კრემლს საქართველოს შანტაჟის დამატებით საშუალებას. პარალელურად, საუბარია რუსეთთან დამაკავშირებელი ინფრასტრუქტურის აღდგენა-გადლიერებაზე, ხოლო სხვა ინფრასტრუქტურული პროექტების (მაგალითად, თურქეთში მიმავალი რკინიგზა) ბედი დღემდე ბუნდოვანია.

მთავარი საფრთხე ისაა, რომ არგალიზიანებითა და დათბობით, ფართო

მოსაზრება - განვითარების სტრატეგია

გაგებით, ნებისმიერი ნაბიჯი აიხსნება, რაც კი რუსეთის ინტერესებშია. ცხადია, რაც მტრს დავთმობთ, მეტად კმაყოფილი და ნაკლებად გაღიზიანებული იქნება ვლადიმერ პუტინი ჩვენ მიმართ. ამიტომაც აუცილებელია, არაორაზროვნად განისაზღვროს თითოეული მიმართულებით დასაშვები და დაუშვებელი ნაბიჯები.

რიტორიკის დონეზეც, როდესაც ხელი-სუფლების წარმომადგენლები საკუთარ ამომრჩეველს ეუბნებიან, რომ „არ სჯერათ რუსეთის აგრესიულობის“, ეს ვერ გამართლებდა მხოლოდ ზედაპირული „არგალიზაციებით“. თუკი საერთაშორისო არენაზე ფრთხილ რიტორიკას უკრაინის კრიზისამდე მიანიჭებდა გარკვეული გამართლება (აქაოდა დასავლელ პოლიტიკოსებს არ მივცეთ სალაპარაკო, რომ ქართველები აღიზიანებენ პუტინს), „საშინაო“ კვლეულობას ასეთი ღირებუ-

რუსეთისა და დასავლეთის დაპირისპირებიდან, რაც ბიძინა ივანიშვილის გაცხადებული მიზანი იყო.

აღსანიშნავია ისიც, რომ რუსეთისა და მისი ყოფილი კოლონიების მიმართ დამოკიდებულება დასავლეთში ძალიან არაერთგვაროვანია. გარკვეულ ძალებს მართლაც აღიზიანებდათ, რომ საქართველოს საკითხი დამატებით უხერხულობას ქმნიდა პუტინთან ურთიერთობაში. მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ მათი პოზიცია საქართველოს სტრატეგიულ ინტერესებს ითვალისწინებს და ემთხვევა. დასავლეთში ისეთი ძალებიც მოიძებნებიან, რომლებიც ევრაზიულ კავშირში გაწევრიანებასა და სამუდამოდ გაჩუმებას გვირჩევენ. მათი პოზიცია ვერ იქნება განმსაზღვრელი, თუ ვისთან პარტნიორობა გვჭირდება, რატომ და რა ფორმით. ამიტომ, სიფრთხილეა საჭირო

რიტორიკაში, როგორცაა შევარდნა-ძისდროინდელი უშიშროების მინისტრი ვალერი ხაბურძანია, იკვეთება აზრი, რომ რუსეთს უნდა დაეუახლოვდეთ, რადგანაც მას ახლა „არ სცხვლა“ საქართველოსთვის ზიანის მოსაყენებლად. თუ საქართველოს ინტერესებს დავეყრდნობით, სრულიად საპირისპირო დასკვნა უნდა გაკეთდეს. სანამ რუსეთს მრავალ ფრონტზე უწევს ბრძოლა, უნდა მოვასწოროთ მისგან მაქსიმალურად დისტანცირება. განრდა შანსი, რომ რუსეთის კვლავ მომძლავრების მომენტისთვის მინიმუმამდე დავიყვანოთ მისი მხრიდან ზეწოლის ბერკეტები და ამ შანსს გამოყენება სჭირდება.

ბოლო პერიოდში პრორუსული პოლიტიკისგან შედარებით მკაფიოდ დისტანცირების სიგნალად შეიძლება მივიჩნიოთ პრემიერ ღარბაშვილის განცხადება, რომ უკრაინის მოვლენები „2008 წლის ომის გავრძელებაა“. თუმცა თავად ქართული ოცნების სამწლიანი ისტორია გვიბიძგებს, ყველა სიგნალს სკეპტიკურად მივუდგეთ. ბიძინა ივანიშვილმა არაერთხელ არივინა ისეთი ტაქტიკური ნაბიჯებისკენ მიდრეკილება, რომლებიც სრულად არ შეესაბამება გრძელვადიან სტრატეგიას. ასე იყო ჩანასახშივე, როდესაც ივანიშვილმა ჯერ ალასანია და რესპუბლიკელები დაიყენა გვერდით, შემდეგ კი დაიწყო შავრაზმელები-სა თუ „წითელი ინტელიგენტების“ შემოკრება, რაც „ასავალ-დასავლის“ საყვარელ გაზეთად გამოცხადებით დაგვირგვინდა.

თუკი ზემოთ აღნიშნული „იმედის მომცემი“ მოვლენები მართლაც გრძელვადიანი სტრატეგიის შესაბამისია, მაშინ უბრალოდ ხელისუფლების ძალზე სუსტ და არაორგანიზებულ მუშაობასთან, უკიდურესად დაგვიანებულ რეაქციებთან გვაქვს საქმე. ასეა თუ ისე, ივანიშვილის მოქმედების სტილი-სა და მისი გუნდის მრავალსახოვნების გათვალისწინებით, სათუთა, მკაფიო დასკვნების გაკეთება შეუძლებელია. **F**

თუ ქვეყანა ევროკავშირთან დაახლოებაზე უარს არ ამბობს, ეს სულაც არ ნიშნავს რუსული ფაქტორის გაქრობას.

ლება არასოდეს ჰქონია. სამაგიეროდ, ამომრჩეველის განწყობებზე გავლენა შეიძლება სავსებით რეალური იყოს.

ცხადია, უკრაინის მოვლენების ფონზე უკვე სავარაუდო რიტორიკასაც სრულიად სხვა მნიშვნელობა ენიჭება: ახლა დასავლეთში რუსეთის მიმართ შედარებით ლოიალურ, „შემრიგებელურ“ ძალებსაც გაუჭირდებათ ქართულ მხარეს ზედმეტი აგრესიულობა უსაყვედურონ. პირიქით, დიდი ხანია პრიორიტეტული გახდა, საქართველოს საკითხი არ ჩაიკარგოს და, მეტიც, უკრაინის გვერდით მოხსენიებით გახდეს უფრო აქტუალური. ამ მხრივ იქმნება შთაბეჭდილება, რომ მოქმედმა ხელისუფლებამ შესაძლებლობები მინიმალურად გამოიყენა. ინერციითა თუ შეგნებულად, ბოლო დრომდე გავრძელება საქართველოს საკითხის „ჩამოშორება“

მაშინაც, როდესაც გვეუბნებიან, რომ ესა თუ ის ნაბიჯი „დასავლეთის რჩევასა“ თუ „სურვილს“ გამოხატავს.

ჩრდილოელ მეზობელთან ნებისმიერი დათმობის ღირებულებას დამატებით ეჭვქვეშ აყენებს რუსეთის არაორაზროვანი პოზიცია აფხაზეთისა და სამჩაბლოს საკითხზე. პუტინმა არაერთხელ განაცხადა ღიად – მათ შორის პრემიერ-დენტ შევარდნაძის შვილიშვილთან, სოფიკო შევარდნაძესთან ინტერვიუს „რაშა თუ დიხე“ – რომ ვერ ხედავს უკან დახვევის შესაძლებლობას აფხაზეთისა და სამხრეთ ოსეთის დამოუკიდებლობის აღიარებასთან დაკავშირებით. ეს მაშინ, როდესაც ქართული დეფლაცის სოჭის ოლიმპიადამდე დასწრება და სხვა დამთმობი ნაბიჯები განიხილებოდა.

ღიად პრორუსული პოლიტიკოსების



ფიციის გზნაძს, სტატისტიკა გვაკვირვებს

სიკვდილიანობის შემცირებასა და პენსიონერთა რაოდენობის ზრდას პრემიერ-მინისტრი მთავრობის ერთ-ერთ მიღწევად მიიჩნევს. მიმდინარე წლის 27 ოქტომბერს ირაკლი ღარიბაშვილმა საზოგადოებას მთავრობის ბოლო ორი წლის ანგარიში გააცნო: „ოცი წლის განმავლობაში ქვეყანაში წელს პირველად შემცირდა სიკვდილიანობა, რატომღაც არავინ არ მიაქცია ამას ყურადღება. პირველად ოცი წლის განმავლობაში გაიზარდა პენსიონერთა რიცხვი. ეს არის სახელმწიფო პოლიტიკის შედეგი“, - განაცხადა პრემიერ-მინისტრმა. თუმცა ოფიციალური სტატისტიკა პრემიერ-მინისტრის განცხადებას არ ადასტურებს.

სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ოფიციალური მონაცემებით, 2013 წელს გარდაცვალების 48 553 შემთხვევა დაფიქსირდა. 2012 წელთან შედარებით გარდაცვლილთა რაოდენობა 1,6%-ით შემცირდა. რაოდენობრივად, 795-ით ნაკლები გარდაცვალების ფაქტი დაფიქსირდა, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ 2013 წელს სიკვდილიანობის მნიშვნელოვანი შემცირება არ დაფიქსირებულა. ამასთან, ბოლო 20 წლის განმავლობაში ეს ნამდვილად არ ყოფილა პირველი შემთხვევა. სიკვდილიანობა შემცირდა 2012 წელსაც. გარდაცვლილთა რაოდენობის კლება ასევე დაფიქსირდა 2005, 2006, 2007 წლებში.

რაც შეეხება გარდაცვალების კოეფიციენტს, ანუ 1000 მოსახლეზე გარდაც-



ვლილთა საერთო რაოდენობას, 2013 წელს ეს მაჩვენებელი 10,8 იყო, ხოლო 2012 წელს - 11.

რაც შეეხება ასაკით პენსიონერთა რაოდენობის ზრდას, სოციალური მომსახურების სააგენტოს ოფიციალური მონაცემებით, მათი რაოდენობა 2005-2012 წლებში ყოველწლიურად იზრდებოდა. ზრდის ტენდენცია გაგრძელდა 2013-2014 წლებშიც. შესაბამისად, არც პენსიონერთა რაოდენობის ზრდა ყოფილა ოცი წლის განმავლობაში

პირველი შემთხვევა.

პრემიერ-მინისტრმა სიკვდილიანობის შემცირებისა და პენსიონერთა რაოდენობის ზრდის მიზეზებზეც ისაუბრა. „ეს მოითანა საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამამ, ეს მოითანა თავისუფლება. როცა ბებიებს, ბაბუებს შვილიშვილს არ უჭერენ უკანონოდ, ნაკლებად მოუწევთ მათ ნერვიულობა, ნაკლები სტრესი აქვთ და ამას ემატება ის, რომ სახელმწიფო ზრუნავს მათზე“, - აღნიშნა ირაკლი ღარიბაშვილმა. მკითხველმა

მოსაზრება - მიმდინარე მოვლენები

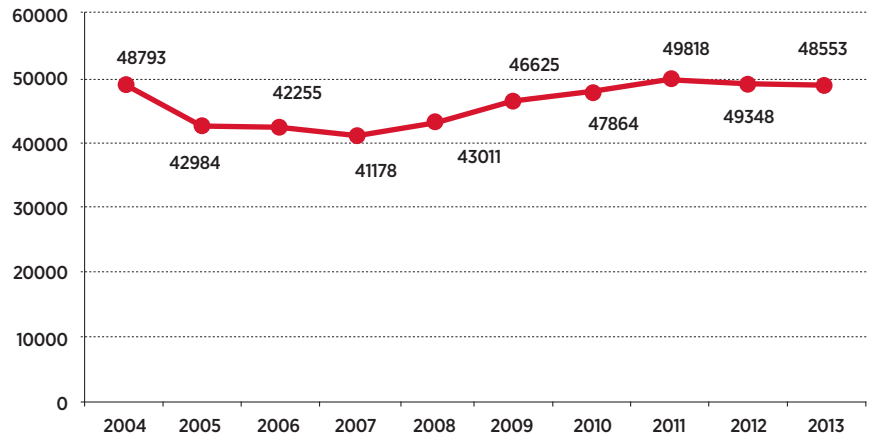
თავად გადაწყვიტოს, ეს პრემიერ-მინისტრის სუბიექტური მოსაზრებაა თუ ფაქტი.

თუკი ყურადღებას მხოლოდ ფაქტებზე გავამახვილებთ, გამოჩნდება, რომ 2013 წელს გარდაცვლილთა რაოდენობა 65-69 და 75-79 ასაკობრივ ჯგუფებში გაიზარდა, ხოლო 70-74 და 80-84 ასაკობრივ ჯგუფებში შემცირდა. ჯამში 65-დან 84-წლამდე ასაკში გარდაცვლილთა რაოდენობა 1234-ით შემცირდა, თუმცა აღნიშნულ ასაკობრივ ჯგუფში სიკვდილიანობა 2012 წელსაც შემცირდა. ამასთან, როგორც სტატისტიკა გვჩვენებს, პენსიონერთა რაოდენობის ზრდის ტენდენცია ჯერ კიდევ 2007 წლიდან შეინიშნება.

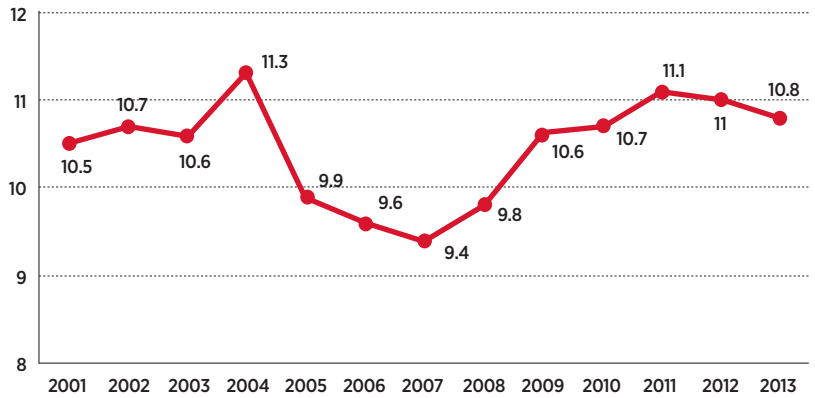
რაც შეეხება სახელმწიფოს მხრიდან პენსიონერებზე ზრუნვას, ისინი დღემდე სარგებლობენ ჯანმრთელობის დაზღვევის იმ პაკეტით, რაც წინა მთავრობის მიერ 2012 წლის 7 მაისის N165 დადგენილების ფარგლებში განისაზღვრა. აქვე აღსანიშნავია, რომ 2013 წლის 1 სექტემბრიდან ასაკით პენსიონერების პენსია 150 ლარამდე გაიზარდა, თუმცა პარლამენტში წინა მთავრობის მიერ წარდგენილი 2013 წლის ბიუჯეტის პროექტის თანახმად, საპენსიო პაკეტი 100 დოლარის ეკვივალენტამდე უნდა გაზრდილიყო. 2014 წელს პენსია არ გაზრდილა, 2015 წელს კი, ბიუჯეტის პროექტის თანახმად, პენსია მომავალი წლის სექტემბრიდან მხოლოდ 10 ლარით გაიზრდება.

დასკვნის სახით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ 2013 წელს გარდაცვლილთა რაოდენობა 1,6%-ით შემცირდა, თუმცა 20 წლის განმავლობაში ეს ნამდვილად არ ყოფილა სიკვდილიანობის შემცირების პირველი შემთხვევა. ამასთან, 2013 წელს მართლაც გაიზარდა პენსიონერთა რაოდენობა, თუმცა ზრდის ტენდენცია ჯერ კიდევ 2007 წლიდან შეინიშნებოდა. **F**

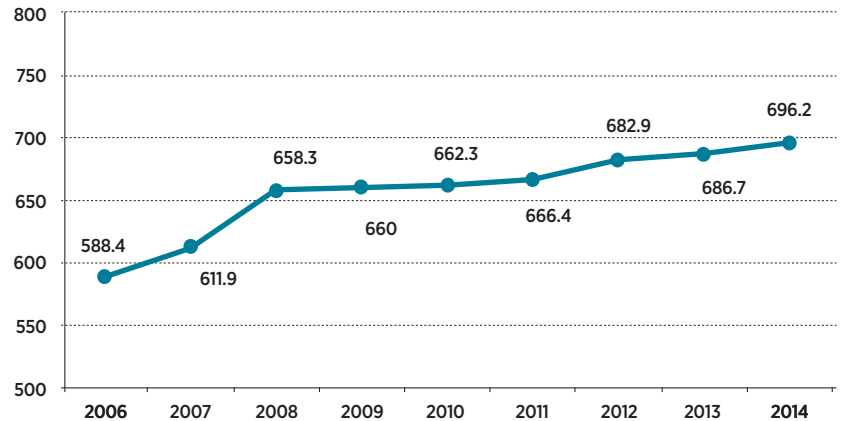
გარდაცვლილთა რიცხოვნობა 2004-2013 წლებში



გარდაცვლილების კოეფიციენტი (1000 კაცზე)



ასაკით პენსიის მიმდებარე რეაოდენობა (ათასი)



2015 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი

ზოგადი მიმოხილვა

ქვეყნის ეკონომიკაში მიმდინარე ტენდენციები პირდაპირ აისახება სახელმწიფო ბიუჯეტზე. აქედან გამომდინარე, საინტერესოა გავეცნოთ 2015 წლისთვის დაგეგმილ საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტს, რომელსაც პარლამენტი დეკემბრის ბოლოს დაამტკიცებს. ბიუჯეტის პროექტი უკვე ცნობილია და დეკემბერში მისი მცირედი კორექტირება მოხდება, ის მნიშვნელოვნად აღარ შეიცვლება.

2015 წლის ბიუჯეტი დაფუძნებულია 5%-იან რეალურ ეკონომიკურ ზრდასა და 4,2%-იან ინფლაციის დონეზე, ანუ 2015 წელს ნომინალური მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ჯამში 9,2%-ით გაიზრდება. პროგნოზი ასეთია.

ბიუჯეტი ოთხი თემატური ნაწილისგან შედგება: შემოსავლები, ხარჯები, დეფიციტი და დეფიციტის დაფინანსების წყაროები. ცალ-ცალკე განვიხილოთ 2015 წლის ბიუჯეტის ოთხივე ნაწილი.

2015 წლისთვის ბიუჯეტის შემოსავლების გეგმა 8 მილიარდი ლარია, რაც 10,5%-ით მეტია 2014 წლის ბიუჯეტის შემოსავლებზე. აქედან 7,6 მილიარდი ლარი (94%) საგადასახადო შემოსავლებზე მოდის. ხარჯების გეგმა 7,8 მილიარდი ლარია და 5,8%-ით აღემატება 2014 წლის მაჩვენებელს. თუმცა ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ უკვე ამკარაა, 2014 წლის ბიუჯეტის ხარჯვითი ნაწილი დაახლოებით 500 მილიონი ლარით „გაირღვევა“ და, შესაბამისად, 2015 წელს ხარჯების ზრდა 10%-მდე იქნება, თუ ხელისუფლებაში მოსვლის სამი წლისთავზე მაინც შეძლო მთავრობამ ბიუჯეტის შესრულება. ყველაზე

მეტი დაფინანსება, ხარჯების 33,5% (2,7 მილიარდი ლარი), მოდის სოციალურ უზრუნველყოფაზე. სახელმწიფო ორგანიზაციების (ფართო გაგებით – ბიუროკრატია) შენახვაზე გათვალისწინებულია ხარჯების 29,4% (ხელფასები + საქონლისა და მომსახურების შეძენა, რაც ჯამში 2,3 მილიარდი ლარია).

როგორც ვხედავთ, 2015 წლისთვის შემოსავლები აღემატება ხარჯებს და, შესაბამისად, საოპერაციო სალდო დადებითია (111 მილიონი ლარი). თუმცა აღნიშნულ შემოსავლებსა და ხარჯებში არ შედის არაფინანსური და ფინანსური აქტივების ზრდის მიზნით დაგეგმილი ხარჯები და აღნიშნული აქტივების კლებიდან მისაღები შემოსავლები, რომლებიც ბიუჯეტის კლასიფიკაციის მიხედვით ცალკე მუხლებში იწერება.

არაფინანსური აქტივების ზრდაში

იგულისხმება ინფრასტრუქტურის განვითარება, ანუ მოიცავს ინფრასტრუქტურულ ხარჯებს, რაც 2015 წლის ბიუჯეტში 855 მილიონი ლარია. აქტივების კლება კი მოიცავს პრივატიზაციიდან მიღებულ შემოსავალს, რაც მომავალ წელს 80 მილიონის დონეზეა დაგეგმილი.

ფინანსური აქტივების ზრდაში იგულისხმება მთავრობის დეპოზიტების ზრდა, სესხების გაცემა, ფასიანი ქაღალდების შექმნა, რაც 2015 წელს ჯამში 327 მილიონი ლარი იქნება, ხოლო ფინანსური აქტივების კლება, რაც მოიცავს წინა წლებში გაცემული სესხების უკან დაბრუნებას, 70 მილიონი ლარის დონეზეა დაგეგმილი.

ჯამში, საოპერაციო სალდოს თუ დავუმატებთ ფინანსური და არაფინანსური აქტივების ცვლილების სალდოს, 2015 წლის ბიუჯეტის დეფიციტი 921 მილიონი ლარია.

სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლები და ხარჯები, მილიონ ლარებში

დასახელება	2014 წელი (გეგმა)	2015 წელი (გეგმა)
შემოსავლები	7319	8090
საგადასახადო შემოსავლები	6820	7600
გრანტები	144	215
სხვა შემოსავლები	355	275
ხარჯები	7540	7979
შრომის ანაზღაურება	1318	1405
საქონელი და მომსახურება	854	943
პროცენტი	305	359
სუბსიდიები	241	206
გრანტები (ტრანსფერები)	1112	1171
სოციალური უზრუნველყოფა	2581	2672
სხვა ხარჯები	1128	1223
საოპერაციო სალდო	-221	111

წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო

921-მილიონიან დეფიციტს სახელმწიფო საგარეო და საშინაო ვალის აღებით დააფინანსებს. შესაბამისად, მომავალ წელს სახელმწიფო ვალი აღნიშნული მოცულობით გაიზრდება. სახელმწიფო სულ 930 მილიონი ლარის საგარეო ვალს აიღებს, სანაცვლოდ კი წინა წლებში აღებულ 346 მილიონი ლარის ვალს დაფარავს. საგარეო ვალის წმინდა ზრდა (აღებას გამოკლებული დაფარვა) 584 მილიონი ლარია, საშინაოსი კი 337 მილიონი ლარი.

ბიუჯეტის სახელმწიფო უწყებების მიხედვით

სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯების სტრუქტურა მნიშვნელოვანწილად ასახავს მთავრობის პრიორიტეტებს. თეორიულად, 2015 წელს დაფინანსება ეზრდებათ იმ მიმართულებებზე მომუშავე სახელმწიფო უწყებებს, რომლებსაც მთავრობა უფრო პრიორიტეტულად მიიჩნევს. მოყვანილ ცხრილში ნაჩვენებია მაღალბიუჯეტის უწყებების 2014 და 2015 წლების ბიუჯეტების შედარება. 2015 წელსაც ყველაზე მაღალი ბიუჯეტი ჯანდაცვის სამინისტროს ექნება (2775 მილიონი), რომელიც წინა წელთან შედარებით 117 მილიონი ლარით იზრდება. ყველაზე მეტად (125 მილიონი ლარით) იზრდება რეგიონალური განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროს ბიუჯეტი.

ფუნქციონალურ ჯგუფში სახელმწიფოს ხარჯები მნიშვნელოვნად იზრდება ეკონომიკურ საქმიანობაზე, სახელმწიფო მომსახურებაზე (ბიუროკრატიაზე) და განათლებაზე. ეკონომიკური საქმიანობის ხარჯების ზრდა ინფრასტრუქტურული პროექტების დაფინანსების ზრდითაა განპირობებული. სახელმწიფო მომსახურების ხარჯების ზრდა მნიშვნელოვანწილად განპირობებულია ადგილობრივი მთავრობების დაფინანსების ზრდით. განათლების ხარჯების ზრდა კი საშუალო ზოგადი განათლების დაფინანსების ზრდამ განპირობდა.

მომავალი წლის ბიუჯეტის განხილ-

სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსულობები და გადასახდელები, მილიონ ლარებში

დასახელება	2014 წელი (გეგმა)	2015 წელი (გეგმა)
შემოსულობები	9105	9570
შემოსავლები	7319	8090
არაფინანსური აქტივების კლება	80	80
ფინანსური აქტივების კლება	70	70
ვალის აღება	1636	1330
გადასახდელები	9080	9520
ხარჯები	7540	7979
არაფინანსური აქტივების ზრდა	734	855
ფინანსური აქტივების ზრდა	208	277
ვალის დაფარვა	598	409
ნაშთის ცვლილება	25	50

წყარო: საპარტიპოლს ფინანსთა სამინისტრო

ვისას ერთ-ერთი ყველაზე სადისკუსიო საკითხი იყო პენსიების ზრდის თემა. საბოლოოდ გადაწყდა, რომ 2015 წლის პირველი სექტემბრიდან ყველა პენსიონერის პენსია გაიზრდება 10 ლარით, რაც სრულად დეკემბრის ბოლოს პარლამენტში წარდგენილ ბიუჯეტში აისახება და 2015 წელს სოციალური დაცვის ხარჯი დაახლოებით 60 მილიონი ლარით გაიზრდება.

საბიუჯეტო პოლიტიკის მოკლე ანალიზი

ზემოთ განვიხილეთ, როგორია 2015 წლის ბიუჯეტი, მაგრამ ამასთან ერთად საჭიროა ვაჩვენოთ, რამდენად ეფექტიანია დღეს საბიუჯეტო (ფისკალური) პოლიტიკა. პირველ რიგში მნიშვნელოვანია მაკროეკონომიკური სტაბილურობის პარამეტრებზე დაკვირვება. ესენია: ბიუჯეტის დეფიციტი და სახელმწიფო ვალი. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, 2015 წლის ბიუჯეტის დეფიციტი 921 მილიონი ლარია, რაც მშპ-ის მიმართ 2,9%-ია. დეფიციტის მაჩვენებელი არ სცდება კანონით დაწესებულ ჭერს - მშპ-ის 3%-ს, მაგრამ მაღალია და იწვევს სახელმწიფო ვალის ზრდას როგორც ნომინალურ, ასევე ფარდობით მაჩვენებლებში. 2015 წლის ბოლოს სახელმწიფო ვალი მშპ-

ის მიმართ 35,8%-ს მიაღწევს. ესეც იმ შემთხვევაში, თუ ეკონომიკური ზრდის პროგნოზირებული პარამეტრები მიღწეული იქნება. 2014 წლისთვის აღნიშნული მაჩვენებელი 35,7%-ია.

2012 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტთან შედარებით 2014 წლის ბიუჯეტი 1,1 მილიარდი ლარით მეტია, მაგრამ აქედან ვალის აღებაზე მოდის 888 მილიონი ლარი. ანუ, აქამდე ბიუჯეტი, ფაქტობრივად, მეტი სახელმწიფო ვალის აღების გზით იზრდებოდა. 2015 წლის ბიუჯეტი კი 1,6 მილიარდი ლარით მეტია 2012 წლის ბიუჯეტზე, თუმცა ვალის წვლილი ისევ მაღალია აღნიშნულ მეტობაში, დაახლოებით 600 მილიონი ლარი.

დღეისათვის საქართველოს საბიუჯეტო პოლიტიკის ერთ-ერთი პრობლემა საბიუჯეტო პროცესის მენეჯმენტშია. ბოლო ორი წელია, მთავრობა გეგმავს მეტ საბიუჯეტო ხარჯებს, ვიდრე დახარჯვა შეუძლია. ამასთან, 2013 წელს პრობლემა იყო შემოსავლების მობილიზებაშიც, საგადასახადო შემოსავლების გეგმა 91%-ით შესრულდა. საბიუჯეტო დაფინანსებაზე მყოფი ორგანიზაციები ითხოვენ უფრო მეტ ფულს, ვიდრე დახარჯვა შეუძლიათ. არც ერთი სამინისტროს წლიური ხარჯების გეგმა არ სრულდება 100%-ით. გასულ წელს

მაღალბიუჯეტიანი სახელმწიფო უწყებების დაფინანსება, მილიონ ლარებში

უწყებები	2014 წელი (გეგმა)	2015 წელი (გეგმა)	სხვაობა
ჯანდაცვის სამინისტრო	2658.0	2775.0	117.0
რეგიონალური განვითარებისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტრო	875.0	1000.0	125.0
განათლების სამინისტრო	754.3	853.9	99.6
თავდაცვის სამინისტრო	616.0	640.0	24.0
შინაგან საქმეთა სამინისტრო	600.0	615.0	15.0
სოფლის მეურნეობის სამინისტრო	263.5	291.0	27.5
სასჯელაღსრულების სამინისტრო	154.0	155.0	1.0
ენერჯეტიკის სამინისტრო	114.6	125.0	10.4
ეკონომიკის სამინისტრო	131.0	120.0	-11.0
ფინანსთა სამინისტრო	96.0	100.0	4.0
საგარეო საქმეთა სამინისტრო	90.0	100.0	10.0
იუსტიციის სამინისტრო	60.5	68.5	8.0
პარლამენტი	59.5	60.5	1.0
საერთო სასამართლოები	47.4	50.0	2.6
საზოგადოებრივი მაუწყებელი	38.0	40.8	2.8
მთავრობის ადმინისტრაცია	20.0	32.5	12.5
საპატრიარქო	25.0	25.0	0.0
პრეზიდენტის ადმინისტრაცია	9.0	9.0	0.0

საბიუჯეტო პროცესის მენეჯმენტის პრობლემა ჩანს ბიუჯეტის ხარჯების კვარტალურ გადანაწილებაში. 2013 წლის პირველი 3 კვარტალის ბიუჯეტი არ იყო დეფიციტური, შესაბამისად, დეფიციტის მთლიანი ტვირთი დააწვა მე-4 კვარტალს. რასაც მოჰყვა დიდი მოცულობით ღირსების მიმოქცევაში გამოშვება, ფასების დონის ზრდა და ღირსების კურსის გაუფასურება. იგივე ტენდენციაა 2014 წელსაც, მთავრობა ან ვერ შეასრულებს ბიუჯეტის ხარჯვით ნაწილს, ან დეკემბერში წლიური ბიუჯეტის 18%-ს დახარჯავს და მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას საფრთხეს შეუქმნის.

ყოველივე ამის გათვალისწინებით, მნიშვნელოვანია ყურადღება მიექცეს არა მხოლოდ ამა თუ იმ წლის ბიუჯეტის პროექტს, არამედ მეტი აქცენტი გაკეთდეს ბიუჯეტის შესრულებაზე. თუ ბიუჯეტის ვერშესრულება ტრადიციად გვექცა, მაშინ დიდი მნიშვნელობაა არა აქვს, როგორ ბიუჯეტს დაამტკიცებს პარლამენტი დეკემბერში, 2015 წლის ბოლოს მაინც რადიკალურად განსხვავებული სურათი გვექნება. **F**

დაახლოებით 800 მილიონი ლარით ნაკლები დაიხარჯა, ვიდრე დაგეგმილი იყო, წელს ეს ციფრი დაახლოებით 500 მილიონი ლარი იქნება. ამ ფონზე, მთავრობა აცხადებს, რომ ყველა პროექტი და რეფორმა გეგმაზომიერად მიმდინარეობს, არსად ჩავარდნა არ არის. მაშინ გაუგებარია, რატომ ითხოვდნენ/ითხოვენ ასეთი მოცულობის თანხებს. ერთ მხრივ, იგეგმება მაღალდეფიციტური ბიუჯეტი (მშპ-ის 3%-მდე), დიდი მოცულობით სახელმწიფო ვალის აღება, რაც აზიანებს ქვეყნის მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას და შემდგომ ფაქტია, რომ ასეთი დეფიციტის დაგეგმვა არ იყო აუცილებელი, შესაბამისად, არც ამდენი ფულის სესხება.

ყველაზე მეტად ჩავარდნაა ინფრასტრუქტურულ პროექტებში, დაგეგმილი პროექტების 60-70% სრულდება. შედეგად, აუთვისებელი რჩება შეღავათიანი

კრედიტების მნიშვნელოვანი მოცულობა, რაც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისათვის.

სახელმწიფო ბიუჯეტი ფუნქციონალური კლასიფიკაციის მიხედვით, მილიონ ლარებში

ფუნქციები	2014 წელი (გეგმა)	2015 წელი (გეგმა)	სხვაობა
ეკონომიკური საქმიანობა	2658.0	2775.0	117.0
საერთო დანიშნულების სახელმწიფო მომსახურება	875.0	1000.0	125.0
განათლება	754.3	853.9	99.6
ჯანმრთელობის დაცვა	616.0	640.0	24.0
სოციალური დაცვა	600.0	615.0	15.0
დასვენება, კულტურა და რელიგია	263.5	291.0	27.5
საზოგადოებრივი წესრიგი და უსაფრთხოება	154.0	155.0	1.0
თავდაცვა	114.6	125.0	10.4
გარემოს დაცვა	131.0	120.0	-11.0
საბინაო-კომუნალური მეურნეობა	96.0	100.0	4.0

საქართველოს პირველი „წლის მეწარმე“

საქართველოს პირველად „წლის მეწარმის“ ტიტულის მფლობელი ბიზნესმენი ჰყავს. 11 ნომბერს „რადისონ ბლუ ივერიაში“ გამართულ გალა-დაჯილდოებაზე საერთაშორისო საკონსულტაციო კომპანია EY-ის მიერ ორგანიზებული კონკურსის ჟიურიმ ბიზნესის, მთავრობისა და მედიის წარმომადგენლების წინაშე „წლის მეწარმედ“ „თიბისი ჯგუფის“ დამფუძნებელი მამუკა ხაზარაძე დაასახელა, რომელიც, გარდა მოპოვებული ტიტულისა, ივნისში ქვეყანას მონტე-კარლოში გამართულ საერთაშორისო კონკურსზე, World Entrepreneur of the Year-ზე წარადგენს.



„წლის მეწარმის“ დაჯილდოება 28-წლიან ისტორიას ითვლის და მსოფლიოს 60-ზე მეტ ქვეყანაში ტარდება. მისი მთავარი მიზანი იმ წარმატებული მეწარმეების გამოვლენაა, ვისაც პოტენციური მეწარმეების შთაგონება და მათთვის საკუთარი გამოცდილების გაზიარება შეუძლია.

პირველი ქართველი „წლის მეწარმე“ სწორედ ამ მიზნით ხსნის საკუთარ მონაწილეობას კონკურსში, რომელშიც არაერთი ახალგაზრდა, დამწყები მეწარმე იღებდა მონაწილეობას.

„ძალიან საინტერესო ადამიანები გავიცანი კონკურსში მონაწილეობისას. საქართველოში ძალიან ნიჭიერი ბიზნესმენები არიან

და მათ მხარდაჭერა სჭირდებათ. ასეთი კონკურსები იმით არის მნიშვნელოვანი, რომ ჩამოყალიბდეს კულტურა: როგორც ძველად ამბობდნენ, ხელს რომ ჩამოართმევ და ეს არის კონტრაქტი, დაახლოებით ასეთ დონეზე უნდა დადგეს ბიზნესი, ჯენტლმენტური უნდა იყოს. მე ვფიქრობ, საქართველოში ამის პოტენციალი არის“, – განაცხადა „წლის მეწარმე“ მამუკა ხაზარაძემ დაჯილდოებიდან რამდენიმე წუთში.

„წლის მეწარმის“ ნომინაციის გარდა კონკურსის ფარგლებში გამოვლინდა გამარჯვებული კიდევ ორ ნომინაციაში: საქართველოს ახალ სახედ წარმოჩენისთვის ტანსაცმლის საერთაშორის-



ციაა წარმოდგენილი, მთავარი ოლიმპიური პრინციპია. ვფიქრობ, ეს ჩვენთვის უკვე გამარჯვებაა. გარდა ამისა, სტიმული და მოტივაცია ყველა კომპანიისთვის“, – აღნიშნა სამშენებლო კომპანია „ანავის“ დამფუძნებელმა, ზაზა გოგოტიშვილმა.

გასულ წელს მსოფლიოს „წლის მეწარმე“ ინდოელი ბიზნესმენი Kotak Mahindra Bank -ის დამფუძნებელი უდაი კოტაკი გახდა, რომელმაც \$250 ათასზე ნაკლები კაპიტალით შექმნილი ბანკის კაპიტალიზაცია \$2,8 მილიარდამდე გაზარდა. გამარჯვების შემდეგ მან თქვა, რომ მსოფლიოს „წლის მეწარმის“ ტიტული აღიარება იყო მისი კომპანიის 25 ათასზე მეტი თანამშრომლის ერთგულებისა, რომლებმაც დაუღალავად იშრომეს მსოფლიო მასშტაბის ინდური ბრენდის შესაქმნელად.

ეროვნული, თუმცა საერთაშორისო დონის ბრენდის შექმნის პოტენციალი, შესაბამისი ხელშეწყობისა და მხარდაჭერის პირობებში, ალბათ ყველა ქვეყანას გააჩნია. ისეთი განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყანაში, როგორც საქართველოა, სადაც მეწარმეობის კულტურაც მხოლოდ ახლა ვითარდება, „წლის მეწარმის“ კონკურსმა – გარდა იმისა, რომ ქვეყანას და მის მეწარმეებს მსოფლიოს აცნობს – უნდა წაახალისოს საზოგადოების თითოეული წევრი, სამეწარმეო სულისკვეთების მქონე

სო ლიანმალაბის, More is Love-ის დამფუძნებელი ნინო ელიავა დაჯილდოვდა, ხოლო ტრადიციული გემოს შენარჩუნებისათვის კომპანია „კულას“ ხელმძღვანელი, ივანე გოგლიძე. საკუთარი სპეციალური პრიზი კონკურსის მხარდაჭერმა, საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრომაც დააწესა – კომპანია „ჩირინას“ აღნიშნული ჯილდო თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვისა და სრული საწარმოო ჯაჭვის შექმნისთვის ეკონომიკის მინისტრის მოადგილემ, ქეთევან ბოჭორიშვილმა გადასცა.

კონკურსში არაერთი საინტერესო და გამორჩეული ქართველი მეწარმე იღებდა მონაწილეობას, საზოგადოებისთვის საკმაოდ ან ნაკლებად ცნობილი, თუმცა ყველა წარმატებული. რატომ მამუკა ხაზარაძე? „წლის მეწარმის“ ჟიურის თავმჯდომარემ გადაწყვეტილება კანდიდატების განხილვის პროცესში კომპლექსური მიდგომის არსებობით ახსნა.

„კონკურსის გამარჯვებულთან დაკავშირებით გადაწყვეტილების მიღებისას ჩვენ ყველაფერი ერთად განვიხილეთ: როგორია მეწარმე როგორც ბიზნესის ხელმძღვანელი; სხვა რა ტიპის აქტივობებს ახორციელებს ის... ამ შემთხვევაში, აღმოჩნდა, რომ მამუკა გარდა ძირითადი, ფინანსური საქმიანობისა, ძალიან აქტიურად არის ჩართული საქველმოქმედო ღონისძიებებში, სოციალურ აქტივობებში“, – განაცხადა რუსეთში მოღვაწე ბიზნესმენმა და „წლის მეწარმის“ ჟიურის თავმჯდომარემ, რუბენ ვარდანიანმა, რომელიც თბილისში სპეციალურად EY-ს გალა-დაჯილდოების ცერემონიაზე დასასწრებად და საზოგადოებისთვის ქვეყნის პირველი „წლის მეწარმის“ ვინაობის გასამჟღავნებლად ჩამოვიდა.

„ყველას, ვინც კონკურსში მონაწილეობდა, უნიკალური ისტორია აქვს. ყველა მათგანს შეეძლო გამხდარიყო წლის მეწარმე; ისინი ხომ დაუკრებელ რამეს აკეთებენ: ცვლიან სამყაროს და საკუთარ თავსაც, ისინი გმირები არიან“, – დასძინა ვარდანიანმა.

„წლის მეწარმის“ გმირებმა ჟიურის არჩევანი მოიწონეს, გამარჯვებულს მიულოცეს და აღნიშნეს, რომ კონკურსში მონაწილეობა მთავარია, მით უმეტეს ისეთ კონკურსში, რომელიც თავისი არსით ქვეყანაში მეწარმეობის განვითარებას ემსახურება.

„ასეთ კონკურსში მონაწილეობისას, სადაც ამდენი ორგანიზა-



რეკლამა

თითოეული ინდივიდი, დამწყები თუ უკვე შემდგარი მეწარმე, შექმნას ან განავითაროს საკუთარი ბიზნესი – არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ მსოფლიოს მასშტაბითაც, რათა შემდგომ თავად გახდეს ახალი თაობის მეწარმეების შთაგონების წყარო. ვინაიდან წარმატება გადამდებია, ხოლო „წლის მეწარმის“ პირველი კონკურსი წარმატებული აღმოჩნდა, იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ მომავალში საქართველოში არა მხოლოდ წარმატებულ „წლის მეწარმის“ ტიტულის მფლობელებს, არამედ მსოფლიოს „წლის მეწარმესაც“ ვიხილავთ.

ანა ცხოვრებოვა

წლის მენარმის ათწლეულის პროექტები

თითქმის ორი წელი გავიდა მას შემდეგ, რაც მამუკა ხაზარაძემ „შატო მუხრანში“ გვიმასპინძლა. გასული დროის განმავლობაში მისი უშუალო ხელმძღვანელობითა და თანამონაწილეობით საქართველოს სამეწარმეო ისტორიისთვის ბევრი ღირსშესანიშნავი მოვლენა მოხდა, რამაც მას „წლის მეწარმის“ ტიტული მოუტანა. ამ მოვლენათაგან ყველაზე გამორჩეული ლონდონის ბირჟაზე TBC-ის აქციათა საჯარო შეთავაზებაა, თუმცა მამუკა ხაზარაძის სამომავლო პროექტები არანაკლებ მასშტაბურია.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი
ფოტო: Judo

საერთაშორისო საკონსულტაციო კომპანია EY-ის ჟიურის საქართველოს პირველი „წლის მეწარმის“ გამოვლენა, წესით, ნამდვილად არ უნდა გასჭირვებოდა. მიუხედავად იმისა, რომ World Entrepreneur of the Year-ის კონკურსზე საქართველოს თითოეული პოტენციური წარმდგენის წარმატების ისტორია საინტერესო და საყურადღებო იყო, დარწმუნებით შეიძლება ითქვას – „წლის მეწარმის“ ტიტულის არც ერთ პრეტენდენტს არ შეუქმნია რამდენიმე ბიზნესქეისი ერთმანეთის პარალელურად, რომელთაგანაც თითოეული, ცალკე აღებული, ღირსეულ კონკურენტის გაუწევდა კონკურენტთა მთავარ ბიზნესმიღწევებს.

TBC ბანკის აქციონერსა და სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარეს, TBC ჯგუფის ხელმძღვანელს, კომპანია „IDS ბორჯომის“ დამფუძნებელს, პარტიორსა და სამეთვალყურეო საბჭოს წევრს, ჩაის ბრენდ „გეოპლანტისა“ და „შატო მუხრანის“ აქციონერს, უძრავი ქონების კომპანიის GRDC-ის პრეზიდენტს, „ლისი დეველოპმენტის“ დამფუძნებელსა და პრეზიდენტს და „ამერიკული აკადემიის“ თანადამფუძნებელსა და

თანათავმჯდომარეს, მამუკა ხაზარაძეს, ნამდვილად გასიგრძელებული აქვს მსოფლიოს უმაღლესი ლიგის ანტრეპრენიორების მთავარი წესი – დივერსიფიცირება.

თითქმის ორი წელი გავიდა მას შემდეგ, რაც მამუკა ხაზარაძემ Forbes Georgia-ს „შატო მუხრანში“ უმასპინძლა. ამ სასახლის აღდგენამ, ინფრასტრუქტურამ და ისტორიულ სინამდვილესთან მიახლოებამ იმხელა ინვესტიცია მოითხოვა, რომ პროექტზე საქველმოქმედო უფრო ითქმის, ვიდრე კომერციული და ეს ფაქტი მამუკა ხაზარაძის საქმიანობის კიდევ ერთი მახასიათებელია – უნიკალური ტრადიციების, კულტურული ღირებულების მქონე ბრენდების გადარჩენა, შენარჩუნება და აღორძინება. დღეს „შატო მუხრანი“ სრული დატვირთვით მუშაობს და ამ ბრენდის ღვინო საერთაშორისო წარმატებებს აღწევს.

ორი წლის წინანდელი შეხვედრის შემდეგ ბევრი მნიშვნელოვანი რამ მოხდა – TBC ბანკმა წარმატებული IPO განახორციელა და შეუერთდა მსოფლიოს უმაღლესი სტანდარტების მქონე კომპანიებს, რომლებიც წარმოდგენილნი არიან ლონდონის საფონდო ბირჟაზე – ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ

ბირჟაზე მსოფლიოში. აქციების საჯარო შეთავაზება ლონდონის ბირჟაზე საკმაოდ სერიოზულ წინა მოსამზადებელ სამუშაოსა და იმ სტანდარტზე გადასვლას მოითხოვდა, რომელსაც კორპორაციული და ბიზნესის მართვის უმაღლესი კულტურა ჰქვია, რასაც კომპანიამ შესანიშნავად გაართვა თავი.

აქციების საჯარო შეთავაზებამ \$268 მილიონი და ასი სხვადასხვა ქვეყნის ინვესტორი მოიზიდა. ეს არა მარტო TBC ბანკის წარმატება, არამედ ქვეყნის ბიზნესის გამარჯვებაც იყო, განსაკუთრებით იმ ფონზე, როცა ყირიმის კრიზისი პიკს უახლოვდებოდა და სავალალო გავლენას ახდენდა მთელ რეგიონზე.

ბუნებრივია, როცა ამ მასშტაბის გაფართოებასა და საერთაშორისო ბაზარზე გასვლის შესახებ არის საუბარი, აუცილებელია გუნდის გაძლიერება. კომპანიას არავინ ჩაუნაცვლებია, პირიქით – TBC ბანკმა შეიძინა სამი ახალი დირექტორი. ერთ-ერთი მათგანი, „დოირე ბანკის“ რეგიონალური ვიცე-პრეზიდენტი დანი საქართველოში დაბრუნებული დავით წიკლაური Forbes Georgia-ს წინა, ნოემბრის ნომერში წარგიდგინეთ. შეგახსენებთ, დღეს იგი TBC-ის კორპორაციულ მიმართულებას ხელმძღ-



ვანელობს. დავით წიკლაურის გარდა TBC ბანკის მოწვევით საქართველოში დაბრუნდა გიორგი თხელიძე, რომელიც „ბარკლიში“, ასევე ვიცე-პრეზიდენტის თანამდებობაზე მუშაობდა და ნიკოლოზ ქურდიანი, რომელიც კომპანიამ „ბანკ კონსტანტას“ CEO-ს პოზიციასა და TBC ბანკის გენერალური დირექტორის მოადგილის თანამდებობაზე სამუშაოდ მოიწვია.

TBC ბანკი მხოლოდ ადამიანური შენაძენით არ შემოფარგლულა. 22 წლის წინ მამუკა ხაზარაძის მიერ დაფუძნებული პატარა შემნახველ საღაროს, რომელიც მოგვიანებით ქვეყნის ერთ-ერთ უდიდეს ბანკად იქცა, სულ ცოტა ხანში ყველაზე დიდი საბანკო ჰედ-ოფისი და ბიზნესცენტრი ექნება საქართველო-

ში - ვაკე-საბურთალოს გზაზე, ყოფილი ამიერკავკასიის სამხედრო შტაბის ადგილზე.

TBC ბანკმა პირველად ორი წლის წინ ჩაატარა ღია არქიტექტურული კონკურსი შენობის რეკონსტრუქციაზე. გაიმარჯვა ლიტველმა არქიტექტორმა. თუმცა მოგვიანებით მიიღეს გადაწყვეტილება, რომ საბჭოთა კავშირის ერთ-ერთი სიმბოლო, ამიერკავკასიის სამხედრო ბაზა მთლიანად დანგრეულიყო. ამ შენობის სრული დემონტაჟი უახლოეს მომავალში დაიწყება. ახალ კონკურსში კი მსოფლიოს წამყვანმა თექვსმეტმა არქიტექტურულმა სტუდიამ მიიღო მონაწილეობა. გამარჯვება მოიპოვა ჰოლანდიურმა კომპანიამ, რომელთანაც ხელშეკრულება უკვე გაფორმებულია. TBC ბანკს არ-

ქიტექტურული და საინჟინრო თვალსაზრისით ამიერკავკასიაში გამორჩეულად ნოვატორული და საინტერესო სათავო ოფისის აშენება აქვს განზრახული. შენობა საოპერაციოდ აქტიურად გამოიყენებს განახლებადი ენერჯის წყაროებს - წყლის, ქარისა და მზის ენერჯიას.

ძნელი წარმოსადგენია წამოწყება, რომელიც TBC-ის წარმატების მასშტაბს დაჩრდილავს. მაგრამ ამკარაა, მამუკა ხაზარაძე არ არის მეწარმე, რომელიც მხოლოდ წარსულის მიღწევებით კმაყოფილდება. მისი მზერა მუდმივად მომავლისკენაა მიმართული. მომავლის მეგაპროექტები კი უკვე დღეს იკვეთება ჰორიზონტზე.

ბოლო შეხვედრიდან ორი წლის შემდეგ, წლის მეწარმემ „ლისი დევე-

ლოპმენტის“ უზარმაზარ კომპლექსში გვიმასპინძლა. ჩვენ ამ და სხვა - მისი უშუალო ხელმძღვანელობით სულშობაერილ წარმატებულ სტარტაპებზე, აგრეთვე სამომავლო პროექტებზე ვისაუბრეთ. „მწვანე ქალაქი ლისიდან“ წამოსული, ვფიქრობდი, ამ პროექტების განხორციელება მისი სამეწარმეო ბიოგრაფიისთვის უფრო დიდი მონაპოვარია, თუ ქვეყნისთვის. ეს ის კითხვაა, რომელიც ინტერვიუს წაკითხვის შემდეგ აუცილებლად დაგებადებთ და პასუხსაც ადვილად გასცემთ.

საბანკო სექტორის პარალელურად, თქვენ დევლოპერულ ბაზარზეც ერთ-ერთ ყველაზე ინოვაციურ და წარმატებულ მოთამაშედ დამკვიდრდით. როგორ დაიბადა „ლისი დევლოპმენტის“ დაფუძნების იდეა, რა ოდენობის ინვესტიცია განხორციელდა მასში და რა ფაზებზე შენდება „მწვანე ქალაქი“?

თქვენ გახსოვთ, რომ ჩვენ ლისის მიწები შევიძინეთ აუქციონის წესით, ეს მოხდა კრიზისამდე. შემდგომ ამას ომი და მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი დაემთხვა, რამაც პროექტი რამდენიმე წლით გააჩერა. სამი წლის წინ პროექტი განვაახლეთ და მოვიზიდეთ თანხები საერთაშორისო (ძირითადად, ჰოლანდიური) ბანკებისაგან. პირველი ფაზა წარმატებით დავასრულეთ. წარმატებაში ორ ფაქტორს ვგულისხმობ: პირველი იმას, რომ ამ კონცეფციამ უკვე მეოთხეჯერ მიიღო საუკეთესო დევლოპმენტისა და არქიტექტურის პრიზი ლონდონში და აღიარეს, როგორც ერთ-ერთი საუკეთესო არქიტექტურა ევროპისა და აღმოსავლეთ ევროპის დევლოპერებს შორის.

მეორე წარმატება კი პირველმა განსაზღვრა. მშენებლობის პირველი ფაზის შედეგი მთლიანად გაყიდულია, ანუ აქ უკვე ხალხი ცხოვრობს. უკვე მეორე ფაზის მშენებლობა დავიწყეთ, რომელიც ორჯერ უფრო მასშტაბურია

ზომის მიხედვით, თუმცა არ დარღვეულა თავდაპირველი პარამეტრები - ჩვენ აქ იმაზე ნაკლებს ვაშენებთ, ვიდრე უფლება გვაქვს, მხოლოდ და მხოლოდ იმის გამო, რომ შეგქმნათ გარემო, ცხოვრების ახალი სტილი და არა კვადრატული მეტრები. ჩვენი კონცეფცია არ ემყარება კვადრატული მეტრების გაყიდვას. ჩვენი კონცეფცია ემყარება იმას, რომ ადამიანი აქ თავი ბუნებასთან ჰარმონიაში იგრძნოს. ძირითადი აქცენტი არის სიმწვანეზე, სუფთა გარემოზე, ხედზე, ინფრასტრუქტურაზე.

პარალელურად, თქვენ იცით, რომ ლისის ტბის მიდამოებში მშენებლობას არ განვახორციელებთ, იქნება რეკრეაციული ზონა. იქ მხოლოდ სასწავლო დაწესებულების ტიპის შენობა გაჩნდება - „ამერიკული აკადემია“. ეს იქნება თბილისელებისთვის კარგი დასასვენებელი ადგილი.

პირველ ფაზაში დაახლოებით \$30 მილიონი ჩავდეთ, მეორე ფაზა ორჯერ მეტს მოითხოვს - დაახლოებით \$50-60 მილიონს.

საცხოვრებელი ერთეულების გარდა რა ქვეპროექტებს მოიცავს „მწვანე ქალაქი ლისი“?

ჩვენ უკვე ავაშენეთ თანამედროვე ტიპის გოგირდის აბანო, რომელიც რამდენიმე კვირაა, ფუნქციონირებს. აგაშენეთ FIFA-ს სტანდარტის ფეხბურთის მინისტადიონი საუკეთესო, ბოლო თაობის საფარით. მოვაწყვეთ ინფრასტრუქტურა, რომელიც დამსვენებლებს სჭირდებათ. მოვაწყვეთ სანაპირო ზოლი, სპეციალური ბაქანი, გაიხსნა რესტორანი, კაფე. მომავალში დაგეგმილია, გაკეთდეს ტბის გარშემო სარბენი ბილიკი, მიმდინარეობს ტერიტორიის ინტენსიური გამწვანება. ლისის ტერიტორიაზე გავხსენით კომპანია „ლისი გრინსი“, სადაც ჩამოტანილია 50-ზე მეტი სახეობის სხვადასხვა ტიპის იტალიური ხე და მცენარე, რომელსაც ჩვენ ვიყენებთ და ასევე, ვთავაზობთ ქალაქის მოსახლეობას. რა თქმა უნდა,

ეპიცენტრში არის ამერიკული აკადემია, რომელიც უკვე 12 წელია, რაც არსებობს და მე ვიცხოვდი, ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული სკოლაა საქართველოში. მინდა აქვე აღვნიშნო, რომ ახლა გამოქვეყნდა ამერიკული საუკეთესო სკოლების რეიტინგი და პირველ ადგილზე „ექსეტერის აკადემია“ გავიდა. ეს სწორედ ის აკადემიაა, რომლის მეთოდოლოგიითაც ჩვენ ვასწავლით „ამერიკულ აკადემიაში“. ეს არის „ჰარკნესის მაგიდის“ პრინციპი. ეს პრინციპი დანერგულია მხოლოდ „ექსეტერის აკადემიაში“ და „ამერიკულ აკადემიაში“, თბილისში.

რა ინვესტიცია ჩაიდო „ამერიკული აკადემიის“ ახალ შენობაში, რომელიც „მწვანე ქალაქში“ ორი წლის წინ გაიხსნა?

ამ შენობაში დაახლოებით \$5 მილიონის ინვესტიცია განვახორციელეთ მთლიანობაში და გვინდა, რომ ლისის გარშემო ტერიტორია დავუთმოთ მხოლოდ და მხოლოდ საგანმანათლებლო პროექტებს. გვაქვს რამდენიმე ჩანაფიქრი, რომლებიც ჯერ ჩანასახის დონეზეა, თუმცა, თუ განვითარდა, გვინდა, რომ ბუნება, სწავლა და სპორტი იყოს ერთმანეთთან შერწყმული და თავმოყრილი.

ამერიკული აკადემია ქვეყნის ერთ-ერთი ყველაზე ძვირად ღირებული სასწავლებელია, თუმცა სოციალური პასუხისმგებლობით გამოირჩევა. რა ღირს ამჟამად ამერიკულ აკადემიაში სწავლა და ნიჭიერ თუ ხელმოკლე მოსწავლეთათვის თანადაფინანსების რა მოდელები გააჩნია სკოლას?

მინდა გითხრათ, რომ ფასის სიდიდე არ არის გამოწვეული მოგების მიზნით. დამერწმუნეთ, მთელი შემოსავალი ხმარდება სწავლის პროცესს. წესდების თანახმად, თუ ოდესმე ამ სკოლას მოგება ექნება, აუცილებლად სკოლისა და სასწავლო პროცესის განვითარებას მოხმარდება. ჩვენს სკოლაში ერთი მას-

წავლებელი 12 მოსწავლესთან მუშაობს, რადგან ჰარკნესის მაგიდა 12 მოწაფეზე მეტს ვერ იტევს. ამიტომ, მასწავლებლების რაოდენობა და საათების რაოდენობა ბევრია, რაც თავისთავად სწავლის ფასზე აისახება. შემოსავლის 25% სტიპენდიებს ხმარდება. ეს სტიპენდიები ნაწილდება იმ ბავშვებზე, რომლებსაც ვერ აფინანსებენ ოჯახები. თქვენ იცით, რომ ჩვენთან მიღების კრიტერიუმში არ არის ფულის გადახდა. მიღების კრიტერიუმში არის გამოცდების ჩაბარება. თუ ვხედავთ, რომ ბავშვმა გაიარა გამოცდები, მაგრამ ოჯახს არა აქვს გადახდის საშუალება, ჩვენ ასეთ ბავშვებს ვაფინანსებთ 25, 50 და 100%-ის ოდენობით, იმისდა მიხედვით, თუ როგორი მდგომარეობა აქვს ოჯახს. ეს ხდება ოჯახთან მოლაპარაკებით და შეთანხმებით.

ასევე, ვაფინანსებთ იმ ბავშვებს, რომლებიც სწავლის პერიოდში გამოირჩევიან აკადემიური წარმატებით. მე არ მახსოვს, ამ წლების განმავლობაში ვიღაცისთვის უარი გვეთქვას სწავლის გაგრძელებაზე ფინანსური მოტივაციის გამო. ასეთი შემთხვევა არ ყოფილა. აქ მთავარი ცოდნაა. შესაბამისად, ბავშვები, რომლებიც ჩვენს სკოლას ამთავრებენ, ძალიან ძლიერები არიან. მაგალითად, წელს 55-მა ბავშვმა, ვინც აკადემია დაამთავრა, \$2,5 მილიონის სტიპენდია მოიპოვა უცხოურ უმაღლეს სასწავლებლებში. ეს უკვე მეტყველებს იმაზე, თუ რა დონის სწავლაა და რა დონის შედეგზე ვართ ორიენტირებული.

უფრო ძველ პროექტებსაც შევეხეთ. „შატო მუხრანის“ გარდა თქვენ და თქვენმა გუნდმა კიდევ ერთი უნიკალური ტრადიციების პროდუქცია ააღორძინეთ. რა მდგომარეობაში ჩაიბარეთ „ბორჯომი“ და რა მდგომარეობაში იყო იგი, როცა 2012 წელს „ალფა ჯგუფის“ საკუთრება გახდა?

ამ ბიზნესიდან თითქმის გამოვედით, ანუ არ ვმონაწილეობთ კომპანიის მარ-

თვისა და გადაწყვეტილებებში, თუმცა ვრჩებით კომპანიის გულშემოთკვირებად. „ბორჯომის“ განვითარებაში დიდი ემოცია, ენერჯია და ფინანსები ჩავდეთ. როცა ჩვენ შევედით, სულ 5 მილიონი ბოთლი ისხმებოდა. ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკები სავსე იყო ფალსიფიცირებული პროდუქციით. ეს რთული ამოცანა იყო. ზუსტი ასლი კეთდებოდა. გემოვნური თვისებებითაც ძალიან რთული გასარჩევი იყო მოსკოვის „ბორჯომი“ ნამდვილი „ბორჯომისგან“. ჩვენ მოვახერხეთ ბაზრის გაწმენდა და ავაწყვეთ ევროპული ტიპის წარმოება. მსოფლიოში ვერ ნახავთ ასეთი ქარხნებისა და წარმოების ბევრ ანალოგს. დავიწყეთ

საქართველო არის ყველაზე ჩრდილოეთი ქვეყანა მსოფლიოში, რომელიც ჩაის ანარქიებს, ეს შესაძლებლობა არ უნდა გავშვავთ ხელიდან. „გურიელი“ იქნება ამის აპანგარდში.

წყლის ხარისხის გულდასმით კონტროლი. რაც მთავარია, შეიქმნა რამდენიმე ბრენდი „ბორჯომთან“ ერთად. ეს არის „მიტარბი“, „ბორჯომის წყაროები“, „ლიკანი“ და ა.შ.

ახლა უფრო ძლიერია კომპანია, ვიდრე 2006 წელს, რუსეთის ემბარგომდე?

რა თქმა უნდა! ჩვენ მოვახერხეთ, რომ 2006 წლის ემბარგოს მერე, რამდენიმე წელიწადში, „ბორჯომი“ ყიდდა იმაზე

მეტს რუსეთის გარეშე, ვიდრე რუსეთიანად 2006 წლამდე. ეს ნიშნავს, რომ, რაღაც კუთხით, ემბარგომ კარგად იმოქმედა. იძულებული გაგხდით, სხვა ბაზრები გაგვეხსნა. დღეს ეს ბაზრებიც შენარჩუნებულია, ხოლო რუსეთს ლიმიტირებულად ვაწვდით – იმდენს, რომ კრიტიკულ მასად არ იქცეს. ბორჯომი 40 ქვეყანაში გადის და არის პოსტსაბჭოთა სივრცის ყველაზე დიდი და, რაც ყველაზე მთავარია, ყველაზე ძვირად ღირებული წყალი. წყლის გაყიდვა ერთია, მაგრამ მისი ფასის დატერა – მეორე. ვფიქრობ, საკმაოდ დიდი პოტენციალის რამ გაკეთდა და ძალიან ბევრი ადამიანი დასაქმდა.

თქვენ კომპანია „გეოპლანტის“ აქციონერი და სამეთვალყურეო საბჭოს წევრი ხართ. რამდენიმე თვის წინ თქვენ განაცხადეთ, რომ გსურთ კომპანიის ბრენდმა, ჩაი „გურიელი“ გაიმეოროს „ბორჯომის“ წარმატება, რომელიც მულტინაციონალური კომპანია გახდა. რა აქტივობებია ამ მიმართულებით?

უახლოეს ხანში გავხსნით მეორე დასაფასოებელ ქარხანას გურიაში. თქვენ იცით, რომ ჩვენ რამდენიმე სახეობის პროდუქცია შევქმენით უკვე, არა მარტო კლასიკური და მწვანე ჩაი, არამედ ხილის ჩაი, ციტრუსების ჩაი. ჩვენი ჩაი აბსოლუტურად უნიკალური გემოვნური თვისებებით გამოირჩევა. ეს ყველაფერი არის ნატურალური, ჩვენი ველური ინგრედიენტებითა და ხილით. ქართულ ბაზარზე ლიდერები ვართ და დადგა დრო, რომ ექსპორტზე გავიდეთ. ახლა მიდის მუშაობა რამდენიმე მსხვილ ბაზარზე, მათ შორის არის რუსეთი და უკრაინა. აგრეთვე ურთიერთობა გვაქვს ევროპის რამდენიმე ქვეყანასთან და ამერიკაშიც დაიწყება „გურიელის“ ექსპორტირება, რაც მეტ ახალ შესაძლებლობას მოგვცემს, რათა გადავავიარალოთ პლანტაციები და მეტი სამუშაო ადგილი შევქმნათ.

ჩაის, ისევე როგორც ბორჯომსა და



ღვინოს, საკმაოდ დიდი პოტენციალი აქვს. საქართველო არის ყველაზე ჩრდილოეთი ქვეყანა მსოფლიოში, რომელიც ჩაის აწარმოებს, ეს შესაძლებლობა არ უნდა გავუშვათ ხელიდან. „გურიელი“ იქნება ამის ავანგარდში.

რაც შეეხება სამომავლო გეგმებს - თქვენ მეგაპროექტების შთაბეჭდავი ხია დააანონსეთ. მათგან ყველაზე მასშტაბურია ამერიკულ პარტნიორებთან ერთად ანაკლიის პორტისა და თავისუფალი სავაჭრო ზონის მშენებლობა. რა ოდენობის ინვესტიციებია საუბარი და რა ეკონომიკური და პოლიტიკური მნიშვნელობა აქვს ამ პროექტს ქვეყნისთვის?

საქართველოს მე ვუყურებ როგორც ფინანსურ ცენტრს, როგორც ტურიზმის სერიოზულ ცენტრს, როგორც სამედიცინო ტურიზმის ცენტრს და, რა თქმა უნდა, ლოგისტიკურ ცენტრს. ანაკლია იქნება ის კვანძი, რომელიც რეალურად დააკავ-

შირებს აზიასა და ევროპას.

თქვენ იცით, რომ დღეს საქართველოში ვერ შემოდის „პანამაქსისა“ და „პოსტპანამაქსის“ ტიპის გემები. ეს იმას ნიშნავს, რომ 3000- და მეტკონტეინერიანი გემი ვერ შემოვა, რადგან საქართველოში არ არსებობს პორტი, რომელიც მის მიღებას შეძლებს. ანაკლია არის ბუნებრივი მოცემულობა, სადაც შესაძლებელია ნებისმიერი ტიპის გემის შემოსვლა. ამ პროექტის განხორციელებით, მაგალითად, შანხაიდან როტერდამამდე თუ დღეს ტვირთშიდს სჭირდება 45 დღე, ანაკლიისა და ამ გზის ამოქმედებით, ეს ვადა შეიძლება 17-18 დღემდე შემცირდეს. სწრაფი მოძრაობის საქონლისთვის ეს საკმაოდ მნიშვნელოვანია, რათა ევროპის ბაზარზე, ან პირიქით, სწრაფად მოხვდეს საქონელი. ამიტომ, თქვენ იცით, რომ გამოცხადდა ტენდერი. ჩვენ ამერიკელებთან ერთად ვიღებთ მონაწილეობას. თორმეტ განაცხადს შორის ერთ-ერთი ჩვენია. უახლოეს ხანში, იმედია, დასახელდება

შორტლისტი და თუ მოვხვდით შორტლისტიში, მერე დაიწყება მეორე ეტაპი. ჩვენ ყველანაირად მზად ვართ. პროექტი საკმაოდ დიდია - შეიძლება ითქვას, რომ ისტორიული მასშტაბისაა. ყველაზე დიდი მასშტაბის პროექტია ინვესტიციის თვალსაზრისითაც. მას სჭირდება რამდენიმე მილიარდი დოლარი. პირველი ფაზა მოიცავს ნახევარი მილიარდი დოლარის ინვესტირებას. ჩვენ უკვე გვაქვს რამდენიმე საკმაოდ სერიოზული ამერიკული და ევროპული ბანკისგან თანადგომა და ამ პროექტში ისინი სერიოზულად ჩაერთვებიან.

კიდევ ერთი მეგაპროექტია მასშტაბური სავაჭრო ცენტრები, რომელთა პროექტირება უკვე მიმდინარეობს. სად განთავსდება სავაჭრო ცენტრები?

ჩვენ ახლა ვართ ამ პროექტის დამუშავების პირველ ეტაპზე. საბოლოო გადაწყვეტილება ბოლომდე ჯერ არ არის მიღებული, იმიტომ რომ ბევრი

ტექნიკური საკითხია დასაზუსტებელი. თუმცა შეიძლება ითქვას, რომ თუ პროექტი დაიწყო, ის არა მარტო თბილისში, არამედ ბათუმშიც განხორციელდება. ვფიქრობთ, პროექტი მომავალი წლიდან აიღებს სათავეს.

TBC ჰოლდინგის, ჰოლდინგ „კონტისა“ და დავით ტვილიძის ანის სახელობის სამედიცინო ინსტიტუტის პარტნიორობით ორწელიწადში თბილისში უმაღლესი სამედიცინო სტანდარტების ამერიკული ჰოსპიტალი აშენდება. პრესკონფერენციაზე ითქვა, რომ ეს იქნება სამედიცინო ჰაბის დანიშნულების ობიექტი. რას გულისხმობს „სამედიცინო ჰაბი“?

ეს პროექტი ჩვენი ქვეყნისთვის რამდენიმე კუთხითაა ძალიან მნიშვნელოვანი. საქართველოს ინტელექტუალური ძალა დღეს ძირითადად გასულია ქვეყნის გარეთ. ამ ძალაში გველისხმობს სამედიცინო დარგსაც. საკმაოდ დიდი რაოდენობის ქართველი ექიმები წარმატებით საქმიანობენ ამერიკისა და ევროპის ქვეყნების ცნობილ, წამყვან ჰოსპიტალებსა და კლინიკებში. ჩვენი ამოცანაა, ეს ხალხი დავაბრუნოთ საქართველოში და აქ ბოლო სტანდარტის სამედიცინო დაწესებულება დავახვედროთ.

ჩვენ შევარჩიეთ აეროპორტის მიმდებარე ტერიტორია და გვინდა იქ ავაშენოთ საკმაოდ დიდი ჰოსპიტალი. გვაქვს მოლაპარაკება რამდენიმე ამერიკულ სასწავლო დაწესებულებასთან, რომელთა დახმარებით გვინდა, შევქმნათ სასწავლო ცენტრი, რომელიც მოამზადებს და გადაამზადებს მომავალ ექიმებს. ასევე გვინდა, რომ ამ ჰოსპიტალს ჰქონდეს რეგიონალური დანიშნულება – მოემსახუროს ქართველ პაციენტებს და ასევე იყოს ორიენტირებული სამედიცინო ტურიზმზე, ანუ მოვიზიდოთ ჩვენი მეზობელი ქვეყნებიდან ადამიანები, რომლებიც აქ იმკურნალებენ და შემდგომ, საკუთარი ნება-სურვილით, მკურნალობას საქართველოში დასვენებასა და რეაბილიტაციას გადააბამენ.

გფიქრობ, ამ მიმართულებით საქარ-

თველოს აქვს აბსოლუტურად უნიკალური პოზიციონირება. გვყავს ინტელექტუალური ძალა, გვაქვს უნიკალური დასასვენებელი ადგილები. ამას უბრალოდ აწყობა უნდა. საკმაოდ ინტენსიურად ვმუშაობთ ბიზნესგეგმაზე. ჩვენ დავაგზავნეთ ჩვენი მოთხოვნები და შევარჩიეთ არქიტექტურული კომპანია, რომელიც შექმნის პროექტს.

პროექტი საკმაოდ ძვირად ღირებულია. თავიდან შედარებით პატარა მასშტაბზე ვფიქრობდით, სადღაც \$60 მილიონზე, მაგრამ მისი ღირებულება გაიზარდა და ალბათ \$100-მილიონამდე ავალოთ. მშენებლობა გვინდა დავიწყოთ 2015 წლის შემოდგომაზე. მომავალ წელს შევხვდებით ექიმებს, უკვე მიმდინარეობს მათთან მუშაობა, მათთან პირობების ჩამოყალიბება, რომ მოვამზადოთ ისინი. ამას ორი წელი დასჭირდება. ამ პერიოდის განმავლობაში უნდა დავიწყოთ ექიმების ინტენსიურად ჩამოყვანაზე ზრუნვა.

თვალსაჩინოა, რომ თქვენ მხოლოდ ბიზნესინტერესი არ გამოძრავებთ - მხარს უჭერთ ბევრ ისეთ პროექტს, რომელზეც რენტაბელი არ ითქმის, თუმცა სხვა, ასე ვთქვათ, კულტურული ღირებულება გააჩნია. ამის მაგალითია „საბა“, ან თუნდაც „არტარეა“. რას ნიშნავს თქვენთვის ამგვარი პროექტები?

მე ვფიქრობ, რომ ბიზნესი არ არის მხოლოდ საფინანსო უწყისი და ბალანსი. ბიზნესი არის თვითრეალიზაციის ადგილი, რომელიც არ უნდა გამოიხატებოდეს მხოლოდ ციფრებში. ჩემთვის ეს თვითგამოხატვა არის კულტურისა და იმ ხალხის მხარდაჭერა, რომელთაც უნდათ, რომ დღეს რაღაც შექმნან. ერთ მაგალითს გეტყვი: როცა ინსტიტუტში მოვეწყვე, 16 წლის ვიყავი. მაშინ, ჩემს თაობაში, ბიტილმანია საკმაოდ გავრცელებული იყო. მინდოდა ანსამბლის შექმნა. მივედი ფაკულტეტის დეკანატში და ვუთხარი, რომ მე ვქმნი ანსამბლს და გთხოვთ, მიყიდოთ აპარატურა. აბსოლუტურად გულბრწყინო განცხადება

იყო, რადგან ასეთი სურვილი, შეიძლება, ყველას ჰქონოდა. არ ვიცი, დაემთხვა თუ რა – უტყობა, იმ მომენტში ვიყავი სწორად გილას და სწორ დროს – მითხრეს, შეკრიბე შენი ანსამბლი, ჩამოწერეთ, რა გჭირდებათ და ჩვენი გიყიდოთ აპარატურასო. რამდენიმე თვეში უკვე გვქონდა ოთახი, აპარატურა, გიტარები და ა.შ.

რამდენიმე წლის შემდეგ გაავითხოვეს, რამხელა მნიშვნელობა აქვს, როცა ახალგაზრდა ადამიანს ვილაყა და ეხმარება თვითრეალიზაციაში. ამიტომ, როცა ვუყურებ, რომ ახალგაზრდებს უნდათ სპექტაკლის დადგმა, კინოს გადაღება, გამოფენის მოწყობა, მე ვაღივლებ და ვთვლი თავს, როგორც მე დამხმარებელი თავის დროზე ჩემი იმდროინდელი ოცნების ასრულებაში, ისე დავეხმარო მეც ასეთ ახალგაზრდებს. კაცმა არ იცის, რა შეიძლება მოხდეს, ვინ რა გზას დაადგეს და რა წარმატებას მიაღწიოს მომავალში, რაც, საბოლოო ჯამში, ყველა შემთხვევაში იმუშავებს ქვეყნისთვის და იმუშავებს გარემოს გაჯანსაღებისთვის. კულტურა არის ყველაზე კარგი ენა ქვეყნის აღმოჩენის, ეკონომიკის განვითარების, საზოგადოების ჩამოყალიბებისა და პოლიტიკის შექმნის. თუ ჩვენთან უფრო მეტი კულტურული, შემოქმედი და კრეატიული ადამიანი იქნება, ეს ქვეყანა გაცილებით სწრაფად წავა წინ.

ჩვენ შეგვეძლო აგვეჩინა სპორტი ან ა.შ., მაგრამ მე ვთვლი, რომ სპორტი, მაგალითად, უფრო მასობრივი რამ არის. სპორტს ვეხმარებით, მთლად უარი არ გვითქვამს ამაზე, მაგრამ ვფიქრობ, რომ ეს უფრო სახელმწიფო პროგრამით უნდა იყოს გამაგრებული და სახელმწიფო უნდა იყოს წამყვანი ძალა. ხოლო კულტურა საკმაოდ საინტერესოა, რადგან შეიძლება, ერთი ადამიანის გარშემო შეიქმნას მთელი მიმდინარეობა. ამიტომ ჩვენ ვართ ამ პროექტებში ჩართული – „არტარეაში“, „გალერეაში“, „საბაში“. 12 ფილმი დავაფინანსეთ ორი წლის წინათ. ახლა კიდევ რვა ფილმს ვაფინანსებთ. ჩვენ გავაგრძელებთ სვლას ამ მიმართულებით. ვფიქრობ, ეს უკვე ტრადიციაა და TBC-ჯგუფი ყოველთვის იქნება კულტურასთან ასოცირებული. **F**

„კულა“ – გულით ნაკვეთები საქმე

გორის საკონსერვო ქარხანა, რომელიც 1918 წელს დაარსდა და წლების განმავლობაში გაჩერებული იყო, ივანე გოგლიძემ თავის უკრაინელ პარტნიორებთან ერთად \$2 მილიონად შეისყიდა, რისთვისაც მას ბინების ბანკში „ჩადება“ მოუწია. დღეს „კულა“ 250-ზე მეტი დასახელების საკონსერვო პროდუქციას აწარმოებს და მისი წლიური ბრუნვა 15 მილიონ ლარს აღწევს.

ავტორი: მარიბა ზანიშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი



როგორ ფიქრობთ, რატომ უნდა ვარჩიო „კულას“ ალუბლის წვენი ქართულ ბაზარზე არსებულ სხვა ალუბლის წვენებს-მეთქი? – ვეკითხები კომპანია „კულას“ ხელმძღვანელს, ივანე გოგლიძეს, რომელსაც ხელში ჟურნალი „ფორბსი“ უჭირავს და დროდადრო ფურცლავს. დიდხანს არ უფიქრია ამ კითხვაზე, ოპტიკური სათვალე შეისწორა, ჟურნალი დახურა და თავდაჯერებულმა მიპასუხა: „იმიტომ, რომ ჩვენი პროდუქცია, მათ შორის ალუბლის წვენიც, მხოლოდ ორი-სამი ტექნოლოგიის, დეკუსტაციისა და დირექციის გემოვნებით არ მზადდება, „კულას“ ყოველი ახალი პროდუქციის დამზადებისას, ჩვენი კომპანიის მმართველი ბირთვისა და ტექნოლოგიების გარდა, მათ რიგითი ადამიანები, ჩვენი ოჯახის წევრები, დისტრიბუტორების ოჯახის წევრები და მათი მეზობლებიც კი აგემოვნებენ. მე ყველას აზრი მაინტერესებს და მგონია, რომ საბოლოოდ ყოველთვის მაგარ შედეგს ვიღებთ“.

პირადად მას ყველაზე მეტად „კულას“ ასკილის წვენი და სალათები უყვარს. თუმცა ამაზე მოგვიანებით. მანამდე კი გეტყვით, რომ 41 წლის ივანე გოგლიძემ 2008 წლის აგვისტოს ომის შემდეგ გორის საკონსერვო ქარხანა, რომელიც 1918 წელს დაარსდა, თავის უკრაინულ პარტნიორებთან ერთად 2 მილიონ დოლარად, სახელმწიფოსგან შეისყიდა, 2009 წელს რებრენდინგი განახორციელა, გაარემონტა სააქროები, სრულად შეიცვალა მანქანა-დანადგარები და შედეგად, პირველი ნატურალური წვენებიც ჩამოისხა.

ომის შემდეგ დაწყებული საქმე

თუმცა ივანე, საკონსერვო ქარხანაში ხელმძღვანელ პოსტზე მისვლამდე, იქ ჯერ კიდევ წლების წინ, რიგით მუშად გამოჩნდა. როდესაც ივანეს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში იურიდიულ ფაკულტეტზე შეჭქონდა საბუთები, მას იქ ჩასაბარებლად სამუშაო გამოცდილება სჭირდებოდა, სწორედ მაშინ მივიდა გორის საკონსერვო ქარხანაში სამუშაოდ და იქ თითქმის ერთი წელი გაატარა. უნივერსიტეტში ივანე საღამოს დასწრებულ ჯგუფში ჩაირიცხა, ასე რომ პირველი კურსის დასურვის შემდეგ ის გორის ქარხანაში ამჯერად უკვე იურისტის თანაშემწედ აიყვანეს.

ივანე აგვისტოს ომის შემდეგ საკონსერვო ქარხნის შესყიდვის პერიოდს იხსენებს: „მე და ჩემმა პარტნიორებმა გადავწყვიტეთ, ჩამოგვეყალიბებინა კომპანია „კულა“ და ნატურალური წვენების წარმოება დაგვეწყო. კულა ჩემს დიდ პაპას ერქვა. გარდა ამისა, „კულა“ იმ სასმისის სახელიცაა, რომლითაც ძველად მეფეები ღვინოს სვამდნენ. ასე გადავწყვიტეთ, რომ კომპანიისთვის „კულა“ გვეწოდებინა. ქარხანაში ჩვენს მისვლამდე, საკონსერვო ქარხანა, ფაქტობრივად, გაჩერებული იყო. კომპანიას, რომელიც ქარხანას ამუშავებდა, სახელმწიფოს ვალები ჰქონდა. ჩვენ შევქმენით ახალი კომპანია,

შვეისყიდეთ ქარხანა და მუშაობას შევედევით. ომი რუსეთთან ახალი დამთავრებული იყო. გლეხებს ხილი ვერსად გაჰქონდათ. არადა, სწორედ იმ პერიოდში, საქართველოში ხილის უხვი მოსავალი მოვიდა. პირველ ეტაპზე წარმოების დასაწყებად დაახლოებით მილიონ-ნახევარი დოლარი დაგვჭირდა. ამ თანხის ნაწილი ჩემმა პარტნიორმა გადაიხადა, ნაწილიც – მე. ბანკში ბიზნესი ჩავდე და ამ თანხით დავიწყეთ წარმოება“, – იხსენებს ივანე გოგლიძე კომპანია „კულას“ პირველ ნაბიჯებს.

2009 წელს კომპანია „კულა“ ბაზარზე პრემიუმ-კლასის ნატურალური წვენებით შევიდა. ეს იყო ათი სახეობის წვენი: ვაშლის, ატმის, ალუბლის, შინდის და ა.შ. კომპანია ნედლეულს მთლიანად გლეხებისგან იღებდა. დღესაც ასეა. როგორც ივანე ჰყვება, ადვილი არ იყო ახალი კომპანიისთვის ბაზრის ათვისება. პირველ ეტაპზე მისი ბრუნვა თვეში 20-30 ათას ლარს შეადგენდა: „მაღაზიებში არავინ იცნობდა „კულას“. პირადად დავდიოდით მაღაზიებში, მიგვქონდა ჩვენი წვენები და მაღაზიის მენეჯერებს, გამყიდველებს, მაღაზიაში შემოსულ კლიენტებს ვასინჯებდით. იმ პერიოდში, როცა ბიზნესი დავიწყე, საქართველოში მინის ბოთლებში ჩამოსხმულ წვენებს არ აწარმოებდნენ. მაშინ ჩვენი ძირითადი კონკურენტი იყო „გრანინი“, „სანდორა“, მაგრამ ეს წვენები მუყაოს შეფუთვით იყიდებოდა. თბილისის ყველა დიდ მაღაზიაში ვატარებდი დეკუსტაციებს. ყველანაირად ვცდილობდით, რომ მომხმარებელს ერთხელ მაინც გაესინჯა ჩვენი წვენები. ვიცოდით, რომ ვინც მათ ერთხელ მაინც დააგემოვნებდა, სხვა წვენს აღარ დალევდა. ძალიან მალე მაღაზიები უკვე ხალხით უკვეთდნენ ჩვენს პროდუქციას, ხალხმა მაღაზიებში „კულას“ ძებნა დაიწყო“, – მიყვება ივანე.

„კულა“ – პროფესიონალთა გუნდი

რამდენიმე თვეში „კულამ“ თავისი ცნობილი ტყემლის ჩამოსხმა დაიწყო. ესეც ერთგვარი რისკიანი ნაბიჯი იყო, მეუბნება ივანე. „საქართველოში თითქმის ყოველი მეორე ოჯახი თავად აკეთებს ტყემალს, თუმცა დგება ხოლმე ისეთი პერიოდი, როცა ტყემლის მარაგი თავდება. სწორედ ამიტომ გადავწყვიტეთ ტყემლის წარმოება. დავამზადეთ პროდუქტი და რომ გვეგონა, მარაგი მთელი წლის მანძილზე გვეყოფოდა, აღმოჩნდა, რომ მარაგი ექვს თვეში გაიყიდა. ახლა უკვე ბევრისგან მსმენია, სახლში რაღატომ გავაკეთო ტყემალი, როცა „კულას“ ტყემლის გემო ბებიანემის გაკეთებულ ტყემალს მაგონებსო“, – ამბობს ივანე და „კულას“ პროდუქციის წარმატების, მისი თქმით, ერთ-ერთ მთავარ მიზეზზე მესაუბრება:

„იცი, რაში მდგომარეობს ჩვენი პლუსი? გორის საკონსერვო ქარხანამ, რომელიც 1918 წელს დაარსდა, ტექნოლოგიების, ინჟინრების, ლაბორანტებისა და ა.შ. დიდი არმია გამოზარდა. მე ეს ადამიანები მოვიყვანე ჩვენს ქარხანაში. ამ ხალხის დახმარებით დავიწყეთ მუშაობა და სწორედ ისინი ამოვიყენეთ

გვერდში. თითოეულ მათგანს 30-40-წლიანი გამოცდილება აქვს ამ სფეროში მუშაობისა. მათ იციან თავიანთი საქმე. დავასაქმეთ ის ადამიანები, ვისაც ცოდნა ჰქონდა ამ სფეროში და, რა თქმა უნდა, მათთან ერთად მოვიყვანეთ ახალგაზრდებიც, რომ მათი გამოცდილება გაიზიარონ, საქმე შეისწავლონ”, – ამბობს ივანე გოგლიძე.

კომპანია „კულა“ დღეს აწარმოებს 250-ზე მეტი დასახელების საკონსერვო პროდუქციას: ხილისა და ბოსტნეულის წვენებს, კომპოტებს, მურაბებს, ჯემებს, საწებლებს, მწნილებსა და სალათებს. ყველა მათგანი ნატურალურია და არ შეიცავს კონსერვანტებს, კონცენტრატებს, ემულგატორებსა და სხვა ხელოვნურ დანამატებს. „კულას“ პროდუქციის მოსამზადებლად ხილი და ბოსტნეული საქართველოს თითქმის ყველა კუთხიდან ჩამოაქვთ: ვაშლი, კომში, ატამი – შიდა ქართლიდან; მარწყვი, ყურძენი – კახეთიდან; წიწაკა, ტომატი და კიტრი – ქვემო ქართლიდან; ტყემალი, ჯონჯოლი – იმერეთიდან და ა.შ. „კულას“ წლიური ბრუნვა საერთო ჯამში 15 მილიონ ლარს აღწევს.

დღესდღეობით „კულას“ 100-მდე სახეობის პროდუქცია გადის საზღვარგარეთ.

ბრენდი „კულა“, ხუთწლიანი მუშაობის შემდეგ, უამრავ ჯილდოსა და სერტიფიკატს ფლობს. 2010 წელი – „წარმატებული ახალი ბრენდი 2010“, „ხარისხის და სტუდენტობის თანადგომა ეროვნული ნიშანი“, „სოფლის მამულებელი-მეცენატი 2010“, კონკურს „GOLDEN BRAND 2010“-ის გამარჯვებული; 2011 წელი – „ეტალონის“ გამარჯვებული წარმატებული მენეჯმენტის განხორციელებისათვის, პროექტ „მერკური 2011“-ის გამარჯვებული ნომინაციაში „ეკოლოგიურად სუფთა ქართული პროდუქტი“, სერტიფიკატი „Worldfood Ukraine 2011“-ში მონაწილეობისათვის, კონკურსს „GOLDEN BRAND 2011“-ის გამარჯვებული, დიპლომი აქტიური ქველმოქმედებისათვის, კონკურს „GOLDEN BRAND 2013“-ის გამარჯვებული.

ივანე გოგლიძემ „კულას“ პროდუქციის ექსპორტზე გატანისთვის ზრუნვა კომპანიის დაარსებიდან რამდენიმე თვეშივე დაიწყო. დღეს „კულა“ მსოფლიოს 20-ზე მეტ ქვეყანაში გადის. მათ შორისაა: აშშ, კანადა, რუსეთი, უკრაინა, ბელარუსია, ლიტვა, ლატვია, ესტონეთი, გერმანია, პოლონეთი, ჩეხეთი, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი, საბერძნეთი, კვიპროსი, სომხეთი, ამერბაიჯანი, ისრაელი, ყაზახეთი, ტაჯიკეთი, თურქმენეთი. „გამოფენები, პირადი კონტაქტები – ყველაფერს ვაკეთებდით იმისათვის, რომ ჩვენი პროდუქცია საზღვარგარეთაც გაეცნოთ

და იქაც მოთხოვნილი ყოფილიყო. სპეციალური შეფუთვებიც კი შევიმუშავეთ, რომ „კულას“ დეგუსტაციისთვის საზღვარგარეთ გატანა გამარტივებულიყო. მოდიოდნენ ადამიანები და გვეუბნებოდნენ, რომ მოსწონდათ ჩვენი პროდუქცია, მაგრამ საზღვარგარეთ გატანის პრობლემა იყო. გადამზიდავი კომპანიები ძალიან ძვირს აფასებენ მსგავსი პროდუქციის გადაზიდვას. ვუფუთავდით ამ ადამიანებს ჩვენი პროდუქციას და ხელბარგით ვატანდით. შემდეგ მათ შეეძლოთ ეს პროდუქცია ლაბორატორიებში ჩაებადებინათ, შეემოწმებინათ... დღესდღეობით „კულას“ 100-მდე სახეობის პროდუქცია გადის საზღვარგარეთ. ექსპორტზე ვერ ვუშვებთ კიტრის მწნილს, რადგან საქართველოს ბაზარსაც ვერ ვაკმაყოფილებთ სათანადოდ. არ გადის ასევე ტომატ-პასტა ამავე მიზეზით. ექსპორტიდან შემოსული ბრუნვა წელიწადში დაახლოებით 7 მილიონ ლარს შეადგენს“, – ამბობს ივანე გოგლიძე.

ახალი ხაზი „კულასგან“

სულ რამდენიმე თვის წინ „კულამ“ 100%-ით ნატურალური, უშაქრო წვენების გამოშვება დაიწყო: „ჩვენი ისედაც ნატურალურ წვენებს ვუშვებთ, მაგრამ ვამატებთ შაქრის სიროფს. ამჯერად კი ჩვენი ახალი ხაზის წვენებში შაქრის სიროფიც ამოვიღეთ. ის იქნება შაქრის, წყლის, კონცენტრატებისა და კონსერვანტების გარეშე ჩამოსხმული წვენი. აქამდე თუ არც კონცენტრატს ვწყალობდით და არც კონსერვანტს და მარტო წყალსა და შაქრის სიროფს ვიყენებდით, ახლა ესეც აღარ იქნება. ეს ხაზი შევქმენით სპორტსმენებისთვის, დიაბეტით დაავადებული ან უბრალოდ ჯანსაღი ცხოვრების სტილით მცხოვრები ადამიანებისთვის“, – მეუბნება „კულას“ ხელმძღვანელი.

რამდენიმე შტრიხი პორტრეტისთვის

საკუთარ თავზე ნაკლებს ლაპარაკობს ივანე. ძირითადად „კულას“ გარშემო ტრიალებს. თუმცა მეუბნება, რომ რისკიანია. რომ არა რისკი, დღეს ალბათ „კულაც“ არ იქნებოდაო. „კრიზისის პერიოდში რომ დაიწყებ საქმეს და მის მართვას თავს გაართმევ, ეს იმას ნიშნავს, რომ დალხენილ სიტუაციაში არაფერი გაგიჭირდება“, – მეუბნება ივანე და განაგრძობს: „გავრისკე და ჩვენი საკუთარი ბიზნესი ჩავდე გორსა და თბილისში. ბანკიდან სესხი გამოვიტანე. სახლის ჩადება ბიზნესში, რომელიც ზუსტად არ იცი, გაამართლებს თუ არა, დიდი რისკია, მაგრამ როცა თანხის ნაცვლად ბანკში ბიზნესი ჩავდე, მივხვდი, რომ უკან დასახვევი გზა აღარ მქონდა. დღესა და ღამეს ვასწორებდი, რადგან ვიცოდი, ასე რომ არ შემუშავა, ოჯახს უსახლკაროდ ვტოვებდი. ეს არ მამძღვედა მოდუნების საშუალებას და აქამდეც მოვედი“, – ჰყვება ივანე, რომელმაც ბიზნესის აწყობამდე რამდენიმე ხნით ადრე სამთვე-ნახევარი გაატარა ციხეში. იმ პერიოდზე ბევრს არ ლაპარაკობს: „წინა ხელისუფლების დროს სამთვე-ნახევარი ციხეში ვიჯექი.



გორის იმდროინდელ მმართველობას უნდოდა, რომ ქარხანა წაეღო. ორი ყუმბარა ჩამიდეს მანქანაში და იარაღის უკანონო შენახვა-ტარების მუხლით დამაკავეს. მერე მითხრეს, რომ წელიწად-ნახევარი გამიჯანჯლებდნენ გამოძიებას და მომიწევდა ციხეში ჯდომა. მე არ დავთმე ჩემი წილი, სამთვე-ნახევრის თავზე, საპროცესო შეთანხმების საფუძველზე გამოვედი. ეს ყველაფერი 2006 წელს მოხდა. მე არასდროს ვითვლი იმას, თუ რა დავკარგე. ციხიდან გამოსვლის მეორე დღიდანვე საქმე გავაგრძელე. უკრაინაში წავედი, იქიდან დაბრუნებულმა კი უკვე 2008 წელს კომპანიის შექმნა და ქარხნის ამუშავებაც გადაწყვიტე“, - იხსენებს ივანე მისი ცხოვრების ერთ-ერთ ყველაზე რთულ პერიოდს.

როგორც ივანე მეუბნება, მას თავიდანვე კარგად ჰქონდა გაცნობიერებული, რომ საკონსერვო წარმოებით ბევრ ფულს ვერ იშოვიდა. როგორც ჩანს, ეს არც ყოფილა მისი ბიზნესის მთავარი გათვლა: „მე უფრო სხვა მოთხოვნა მქონდა. მინდოდა დავხმარებოდი საქართველოს, გლეხებს, მათ ხილი უნდა გაესაღებინათ, მე ქართული საქმე უნდა დამეწყო მათი დახმარებით, რაც, შესაბამისად, შემოსავლის მიღებასაც გულისხმობდა. ეს საქმე მოგებიანი იყო სახელმწიფოსთვისაც, გლეხებისთვისაც, ჩვენთვისაც და რაც მთავარია, სახალხო საქმეს ვაკეთებ-

დით და ვიცოდით, რომ ამას დააფასებდნენ საქართველოში. შეიძლება ჩემზე მეტს შრომობდეს ვინმე, ჩემზე მეტ ფულს შოულობდეს, ჩემზე მეტი შეჰქონდეს ბიუჯეტში, მაგრამ ისეთ საქმეს აკეთებდეს, რომელიც ხალხს საერთოდ არ აინტერესებს, ჩვენ კი ქართულ პროდუქციას ვაწარმოებთ“, - ამბობს ივანე გოგლიძე.

დღეს კომპანია „კულაში“ 300-მდე ადამიანია დასაქმებული. ახლა ისეთი პერიოდია, რომ მუშაობა 24 საათის განმავლობაში მიმდინარეობს. კომპანიას ჰყავს როგორც ძირითადი პერსონალი, ისე ხელშეკრულებით დაქირავებული თანამშრომლები, რომლებიც სეზონურად მუშაობენ: „დღეში, მაგალითად, 200-250 ტონა ხილი მოდის. ამას ხომ უნდა დაცლა, გადამუშავება. როცა ხილის ეს რაოდენობა მცირდება, მუშახელიც უფრო ნაკლები გვჭირდება ხოლმე. ხელფასები მუშახელისთვის დღეში 12-დან 50 ლარამდე მერყეობს. გააჩნია სამუშაოს. შემდუღებულებისა და ტექნოლოგიების ხელფასი, ცხადია, უფრო მაღალია. დღეში მათ 50 ლარი გამოსდით“, - ამბობს ივანე.

პროდუქციის დასამზადებლად კომპანია „კულა“ მარტო ხილსა და ბოსტნეულში წელიწადში დაახლოებით 5 მილიონ ლარს იხდის: „ყველა რეგიონში გვყავს ჩვენი დამამზადებლები, მათ იციან, რა დროს რა გვჭირდება და, მოსახლეობისგან

პროდუქტს შესაბამისად ყიდულობენ. იმ პერიოდში, როცა ბიზნესი დავიწყე, მე თვითონ დავდიოდი ნავთლულის ბაზარში, საკუთარი ხელით ვარჩევდი ხილს, პირადად ველაპარაკებოდი გლეხებს, ახლა უკვე, რა თქმა უნდა, ჩვენი კლიენტები გვყავს და ყოველთვის ვეძებთ ახალსაც“, - მეუბნება ივანე და კიდევ ერთი, რაც მის საქმეში ივანესთვის ყველაზე მნიშვნელოვანია: „ჩვენთან არ არსებობს ჩემი და სხვისი საქმე, ჩვენთან ყველას საქმე ერთია“...

რაც შეეხება იმას, თვლის თუ არა თავს წარმატებულ ბიზნესმენად, მეუბნება, რომ ამაზე ჯერ ადრეა საუბარი, რადგან მიანიხი, რომ ჯერჯერობით თავისი შესაძლებლობების მაქსიმუმისთვის არ მიუღწევია: „ჯერ კიდევ მაქვს რაღაც პროექტები დასამთავრებელი და ამ პროექტებს რომ დავამთავრებ, მერე ვიტყვი, რომ წარმატებული ვარ. მაგრამ ისიცაა, რომ პროექტები არ დამთავრდება და სულ ახალი და ახალი დაიწყება“, - ამბობს ივანე, რომელიც ერთ-ერთ მის მთავარ პროექტზე ამახვილებს ყურადღებას: „2016 წელს გავუშვებთ ახალ საწარმოს გორის რაიონში. საგარეუდოდ, შემოვა ახალი ბრენდიც, მაგრამ ამაზე ალბათ უფრო მოგვიანებით გეტყვით“, - ამბობს ივანე და კიდევ ერთ სამომავლო გეგმაზე, უფრო ზუსტად კი სურვილზე ველაპარაკება: „მინდა, რომ „კულას“ ჰქონდეს რამდენიმე ქარხანა სხვადასხვა ქვეყანაში. იმ ქვეყნებში, სადაც ჩვენი პროდუქცია გაგვაქვს. ამ ქარხნების მომარაგება ნედლეულით კი, ცხადია, საქართველოდან უნდა ხდებოდეს. მგონია, რომ ეს რეალური გეგმაა. ჩვენ უკვე ვმუშაობთ ამ გეგმაზე, მოლაპარაკებებიც მიმდინარეობს და იმედი მაქვს, რომ ამ სურვილს აუცილებლად განვახორციელებთ“.

სოციალური პასუხისმგებლობა - „კულას“ პრიორიტეტი

ივანე გოგლიძე და კომპანია „კულა“ ყოველთვის განსაკუთრებულ აქცენტს აკეთებს სოციალურ პასუხისმგებლობაზე. ისინი გვერდში უდგანან არაერთ სატელევიზიო პროექტს. კომპანიას გორში ჰყავს კალათხორთისა და ფრენბურთის გუნდები. ფინანსურად და პროდუქციით ეხმარება გორის უსინათლოთა ორგანიზაციას: „ჩვენ ვიცით, რომ ჩვენი რეალიზაციიდან მიღებული თანხის გარკვეული პროცენტი სწორედ სოციალურ პროექტებს უნდა მოხმარდეს. თბილისში ვცხმარებით მოხუცთა თავშესაფრებს. ვცხმარებით კონფლიქტის ზონის მოსაზღვრე სოფლებში მცხოვრებ ადამიანებს. მათ ვუგზავნით როგორც ჩვენს პროდუქტს, ისე თანხას“.

თუმცა ერთ-ერთი გამორჩეული პროექტი, რომელსაც კომპანია „კულა“ სოციალური პასუხისმგებლობის კუთხით აკეთებს, ეს მოზარდების საზაფხულო დასაქმებაა. ყოველ ზაფხულს 30-მდე მოზარდი, ძირითადად საჯარო სკოლების უფროსკლასელები, „კულას“ ქარხანაში საქმედებიან და ხელფასსაც იღებენ: „ძირითადად, ცხადია, მსუბუქ სამუშაოს ასრულებენ,

თვეში დაახლოებით 350 ლარს გამოიმუშავენ და მერე ამ თანხას თავისი სურვილისამებრ ხარჯავენ. ზოგი დასასვენებლად მიდის. ზოგი მშობლებს ეხმარება თავისი შემოსავლით და ა.შ. გვინდა, რომ მათ ნახონ შრომის ფასი. იცოდნენ, რას ნიშნავს საკუთარი შრომით ფულის მოპოვება“, - მეუბნება ივანე, რომელიც ასეთ შრომას აჩვენებს თავის გოგონებსაც.

ივანეს ცოლი და ორი გოგო ჰყავს, 10 და 15 წლისები. ამბობს, რომ ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება, რომელიც 15 წლის წინ მიიღო, სწორედ დაქორწინების გადაწყვეტილება იყო: „წარმატება დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ გარემოში ტრიალებ. როგორი სიტუაცია გაქვს სახლში. თუკი პირადი ცხოვრება არეულ-დარეული გაქვს, ეს ბიზნესშიც გიშლის ხელს. მე კი ბედნიერი ვარ, რომ ამ მხრივ გამიმართლა. გოგოები ძალიან არიან დაინტერესებულნი ჩემი საქმით. დეგუსტაციებშიც იღებენ აქტიურ მონაწილეობას და საკმაოდ კარგი შემფასებლებიც არიან. ყოველთვის მაინტერესებს მათი აზრი. ყველაზე მეტად მაინც ფორთოხლის წვენი უყვართ“, - სახე უნათდება ივანეს ოჯახზე საუბრისას.

ივანეს საკმაოდ დატვირთული დღის გრაფიკი აქვს. ამას ისიც ემატება, რომ მისი ოჯახი თბილისში ცხოვრობს და ამიტომ კვირის ნაწილს თბილისში ატარებს, ნაწილს - გორში. „დღის 9-ზე ვიწყებ მუშაობას. მთელ დღეს საქმეში ვატარებ. დღის ბოლოს კი მეორე დღის დაგეგმვას ვიწყებ. ყველაზე მეტად შაბათ-კვირა მიყვარს. ამ დღეებში შეხვედრებს არ ვნიშნავ და ძირითადად მშვიდად მიწევს მუშაობა. აი, გუშინ, მაგალითად, კვირა იყო და ღამის 2 საათამდე ვიჯექი და ვმუშაობდი. მაგრამ სულაც არ გწუწუნებ. საქმის გარეშე საქმე არ კეთდება“, - მეუბნება ივანე.

ყველაზე უკეთ კი მაინც მივლინებებში ვისვენებო: „იქ შეხვედრები 6 საათზე მთავრდება და მერე მთელი საღამო თავისუფალი გაქვს იმისთვის, რომ ქალაქი დაათვალიერო“, - ამბობს ივანე და განტვირთვის კიდევ ერთ საშუალებაზე, უფრო ზუსტად კი ჰობიზე მიყვება: „ეს არის ნადირობა. ადრე უფრო ხშირად დავდიოდი ხოლმე სანადიროდ. ახლა ვეღარ ვახერხებ საქმიდან გამომდინარე. გარდა ამისა, როცა კი დროს გამოვნახავ, ბავშვებთან ერთად ვსეირნობ. საღამოობით კინოში სიარული გვიყვარს ან სადმე კაფეში“.

მისი გამოცდილებიდან გამომდინარე, ივანე მეუბნება, რომ საქართველოში ბიზნესის კეთება არ არის ადვილი, თუმცა იმასაც ამატებს, რომ თუ გულით მიუდგები საქმეს და ცოტა გამბედაობასაც გამოიჩენ, საქმეც გამოვა. „არასდროს ჩამიქნევია ხელი და სხვებსაც ამას ვურჩევ, ნურასდროს ჩამიქნევთ ხელს. ნუ დაიწყებთ იმაზე დარდს, რაც უკვე გქონდათ და დაკარგეთ. ყოველთვის შეიძლება თავიდან დაწყება. ზუსტად ისე, როგორც მე დავიწყე, და არ ითაკილოთ არანაირი სამუშაო“, - ამას ურჩევს ივანე იმ ახალგაზრდა ბიზნესმენებს, რომლებიც ქართული საქმის, ქართული წარმოების დაწყებას აპირებენ. **F**

სოციალური მედიის ახალი შერეკილები

Facebook-ი წარსულს ფულად აქცევს, Twitter-ი - აწმყოს, Pinterest-ს სურვილებისა და ოცნებების ორგანიზებით შეუძლია განსაზღვროს, მომავალში რისი გაკეთება ან ყიდვა შეგიძლიათ. ეს არის ყოვლისშემძლე Google-ის გვერდით არსებული სოციალური ქსელის მოდელი, რომლის ღირებულება \$5 მილიარდია.

ავტორი: ჰეიზ ბერკოვიცი

Cannes Lions-ის სარეკლამო ფესტივალი მედიონ-ავენუსის მოსახლეთა ყურადღების ცენტრში ისევე მოექცა, როგორც Riviera-ს საკულტო კინოფესტივალი - ჰოლივუდისთვის. ამიტომ, როდესაც სტივ სტაუტი, სასტუმრო Hotel du Cap-Eden-Roc-ში, მეგობართან ერთად სასმელს ნელ-ნელა წრუპავდა ივნისის სასიამოვნო საღამოს, რომელმაც წლევიანდელი ლოთობისა და ყბედობის სეზონი გახსნა, Cannes Lions-ის ვეტერანი მასობრივი ინფორმაციის საშუალებათა და ტექნოლოგიების ხელმძღვანელთა მხრიდან იერიშისთვის მოემზადა. სტაუტის სარეკლამო სააგენტო Translation LLC -ის კლიენტთა რიცხვში არიან ისეთი კომპანიები, როგორცაა Anheuser-Busch-ი, State Farm-ი და McDonald's-ი - თავიანთი საქმის ვეშაპები, რომლებიც მას არც ერთ მოთხოვნელს არ გააკარებდნენ.

მაგრამ, როდესაც ის-ის იყო ბარში შემოსულ ბენ ზილბერმანს თვალი მოჰკრა, მოთხოვნელის როლში თვით სტაუტი აღმოჩნდა. შემპარავი ხმით მოლაპარაკე Pinterest-ის ხელმძღვანელი კანის ფესტივალს პირველად ესწრებოდა. 32 წლის ზილბერმანი სასტუმროს ნომერში ახლახან შესახლებულიყო, ცოტა ხნით თავის გუნდთან ერთად დასაღვად ჩამოსულიყო და მეორე დილას წარმოსათქმელი სიტყვის მოსამზადებლად ნომერში ასვლას მალევე აპირებდა. რამდენიმე კვირის წინ მისმა სოციალური მედიის პროგრამამ, რომელიც ქალებსა და ჰობისტებს შორის განსაკუთრებით პოპულარული იყო, თავისი 70 მილიონი მომხმარებლისთვის რეკლამების მიყიდვაზე ტესტის ჩატარება დაიწყო. ისეთ სიტუაციაში, როდესაც მოთხოვნა მეტია, ვიდრე მისი დაკმაყოფილების შესაძლებლობა, Pinterest-მა ტესტი რამდენიმე ათეული სპონსორით შემოფარგლა და თითოეულს \$1 მილიონზე მეტის ვალდებულება გამოსძალა.

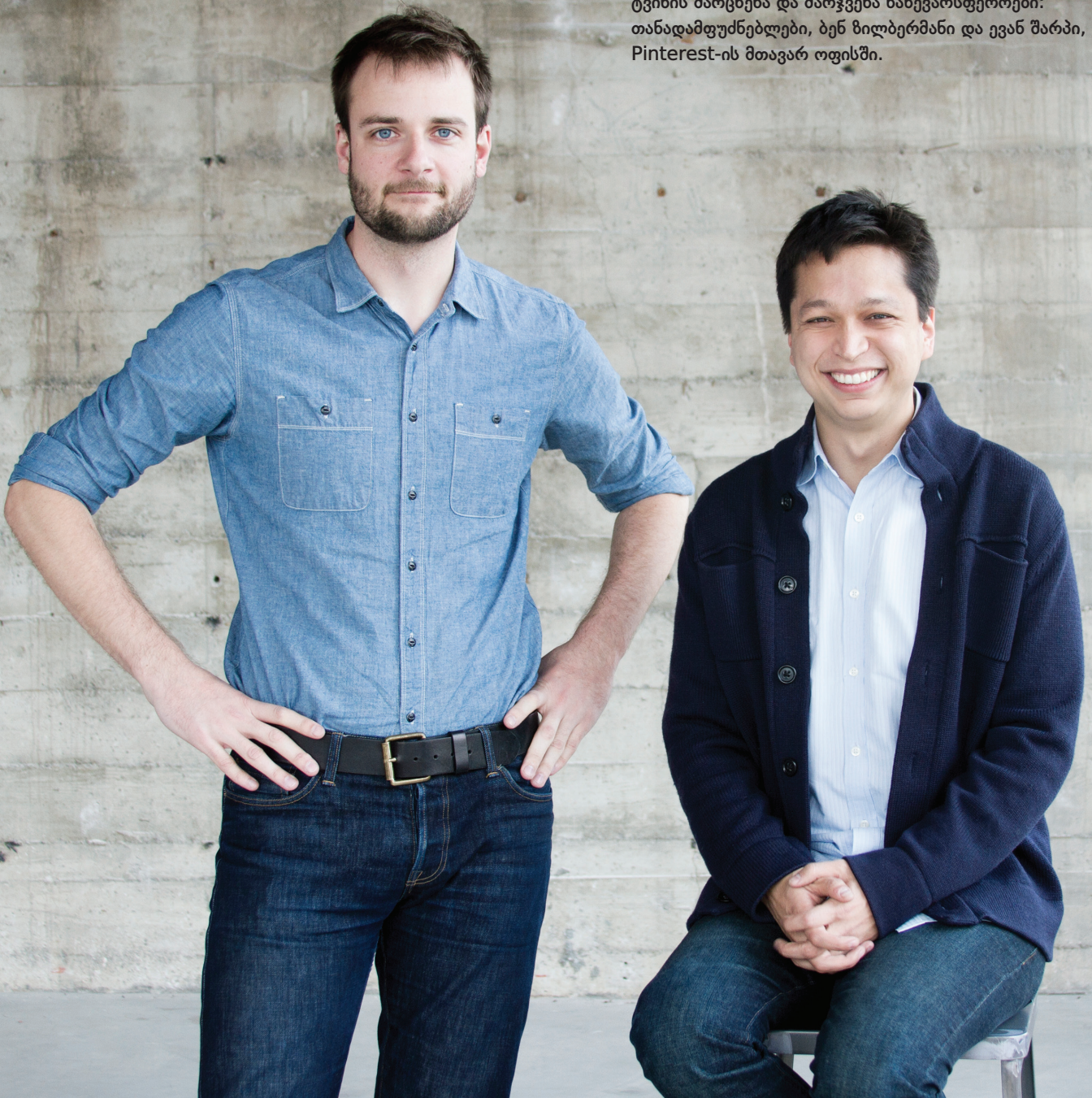
სტაუტს ახალი კლიენტის, ფასდაკლებული ფესხაცმელების მაღაზიათა ქსელის, DSW-ის ხელში ჩაგდება (მოდა მესამე, ყველაზე პოპულარული კატეგორიაა Pinterest-ის საინფორმაციო

მასალებში) სიგიჟემდე უნდოდა. „არ მინდოდა მისი ხელიდან გაშვება, როდესაც ის სულ რამდენიმე ნაბიჯში იყო“, - ამბობს ის. საბედნიეროდ, მას გაუმართლა. სტაუტის თანამეინახე იმ საღამოს ბენ ჰოროვიცი იყო, რომლის სარისკო კაპიტალის ფირმას, Andreessen Horowitz-ს, ახლახან ფასიანი ქაღალდების განთავსების რაუნდში ჰქონდა მონაწილეობა მიღებული, რამაც ხელი შეუწყო იმას, რომ Pinterest-ის ღირებულება ოფიციალურად \$5 მილიარდად შეფასებულიყო. ჰოროვიცმა ზილბერმანს დაუძახა. სტაუტმა ყველასთვის rosé შეუკვეთა. მისი ახალი ნაცნობის დასალოცად ჭიქა ასწია, დითირამბებს უმღეროდა და ადღეგრძელებდა. წარმატებები უსურვა და ასევე უსურვა, რომ დარჩენილიყო ისეთივე ჩინებული, როგორც აქამდე იყო.

სტაუტის დითირამბებს ზილბერმანი დადებითად შეხვდა და მისგან ფულის აღებასაც დათანხმდა. რივიერაზე მისი დებიუტის დაწყებიდან ერთი საათის შემდეგ, კანის ახალმა უფლისწულმა, საზოგადოების წინაშე წარდგომით, უკვე პირველი გარიგების დადება მოახერხა.

აი, ძირითადად როგორ განვითარდა Pinterest-თან დაკავშირებული ბოლოდროინდელი ამბები. ვიზუალური სოციალური ქსელი Pinterest-ი, სადაც ხალხი ტელეფონებზე და კომპიუტერებზე ქმნის და ერთმანეთს რეკვპტებს, თმის ვარცხნილობის, საბავშვო ავეჯისა და ნებისმიერი რამის კოლექციებს უზიარებს, სულ ხუთი წლისაც არ არის, მაგრამ ქალებს შორის, რომლებიც მისი მომხმარებლების 80%-ს შეადგენენ, უფრო პოპულარულია, ვიდრე Twitter-ი, რომლის ბიზნესის საბაზრო ღირებულება უკვე \$30 მილიარდს აჭარბებს. Pinterest-ის აშშ-ის მომხმარებელთა ბაზა 40 მილიონს აღწევს, რაც ამ კომპანიას, შიდა ბაზარზე, Twitter-ისა და Instagram-ის გვერდით ერთ ლიგაში ათავსებს. ის წინ სწრაფად მიიწევს, რათა მათ საერთაშორისო არენაზეც წამოეწიოს. გასულ წელს მან ოფისები ლონდონში, პარიზში, ბერლინსა და ტოკიოში გახსნა. კვლევითი კომპანია SemioCast-ის თანახმად, საერთაშორისო მომხმარებლები ახლად დარგვის-

ტვინის მარცხენა და მარჯვენა ნახევარსფეროები:
თანადამფუძნებლები, ბენ ზილბერმანი და ევან შარპი,
Pinterest-ის მთავარ ოფისში.



ტრიგებულთა დაახლოებით ნახევარს შეადგენენ. გასულ წელს Pinterest-მა მამრობითი სქესის მომხმარებლების რიცხვიც კი გააორმაგა.

ამჟამად Pinterest-ის მომხმარებლების მიერ შექმნილი 750 მილიონზე მეტი ბორდი (დაფა) 30 მილიარდ ინდივიდუალურ პინს (ქინძისთავი) მოიცავს, რასაც ყოველდღიურად 54 მილიონი ახალი პინი ემატება. 2013 წლის არდადეგების პერიოდში აღირიცხა, რომ თითქმის მთელი სოციალური გაზიარების საქმიანობის მეოთხედი Pinterest-ში მიმდინარეობდა. სოციალურ ქსელებს

შორის მას მხოლოდ Facebook-ი უსწრებს, რომელიც თავისი 1,3 მილიარდი მომხმარებლის საშუალებით, ვებგვერდებზე უფრო მეტ მოძრაობას წარმოქმნის.

ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი საქმიანობა დიდ შთაბეჭდილებას ახდენს, თუმცა ის ჩქმალავს და ამცირებს ფულის კეთების იმ შესაძლებლობას, რომელიც Pinterest-ის წინ გადაშლილა და რომელიც, საბოლოო ჯამში, მომხმარებლისგან მის მიერ წაგლეჯილი შემოსავლის მიხედვით იქნება შეფასებული. მოღვაწეობის საწყის სტადიაზე ანალიტიკოსები და დამკვირვებლები თვლიან,



ნას ჰპირდება.

თუ Facebook-ი ყიდის წარსულს და Twitter-ი აწმყოს, Pinterest-ი თავის მომხმარებელს მომავალს სთავაზობს. „მასში აისახება თქვენი სწრაფვა, რისი გაკეთება გსურთ საბოლოო ჯამში“, – ამბობს ზილბერმანი. მომავალია ის, თუ ბინის შექმნის მსურველებს სად სურთ ცხოვრება. როდესაც მომხმარებელი საქორწინო კაბის ან ყავის მაგიდის სურათს Pinterest-ში, თავის ერთ-ერთ ბორდზე პინით ამაგრებს, ამით შესაბამისი პროდუქტით მოვაჭრეს, რომელსაც, შესაძლოა, მისთვის მისაყიდი საქორწინო კაბა ან ყავის მაგიდა ჰქონდეს და მათი გაყიდვა სურდეს, ნიშანს აძლევს. „პინი მოიცავს განზრახვას, – ამბობს ჯოან ბრედფორდი, Pinterest-ის პარტნიორებთან ურთი-

პინი განზრახვას მოიცავს: Pinterest-ის გაყიდვების მენეჯერს, ჯოან ბრედფორდს პრივილეგირებული კლიენტები ჰყავს, რომლებიც დიდ ფულს იხდიან.

რომ გარკვეული დროის შემდეგ Pinterest-ი Facebook-ს, Twitter-სა და სოციალური ქსელების სხვა წარმომადგენლებს გაასწრებს. „ისინი წელიწადში მილიარდობით დოლარს მიიღებენ“, – ამბობს დევიდ ვაინბერგი, სოციალური კომპანია Loop88-ის დამაარსებელი.

მყიდველ-გამყიდველებისთვის Pinterest-ი წარმოადგენს უნიკალურ პროექტს – მყიდველსა და გამყიდველს შორის შუამავლის ახალი ტიპის საინფორმაციო საშუალებას, ისეთს, როგორც დღემდე არ არსებულა. სხვა სოციალური ქსელებისგან მას ერთი რამ გამოარჩევს – დრო. როგორც ზილბერმანი განმარტავს, Facebook-ი „შეეხება მომხმარებლის ნაცნობებს, მისი ცხოვრების წარსულ მოვლენებს, მის მოვლენებს“. Facebook-ზე მომხმარებლები საკუთარი ნებით ათავსებენ დიდი რაოდენობის ისეთ რეტროსპექტულ ინფორმაციას, როგორცაა დაბადების ადგილი, ალმა მატერი და არდადეგები, რომელიც კომპანიას საკუთარი, უაღრესად მიზანმიმართული სარეკლამო შეთავაზებების ასამოქმედებლად შეუძლია გამოიყენოს. Twitter-ს ამ დონის დეტალების შეთავაზება არ შეუძლია, ამიტომაც მისი შემოსავალი ერთ მომხმარებელზე დაახლოებით \$3,50-ს უდრის, რაც Facebook-ის შემოსავლის მხოლოდ ნახევარია. Twitter-ში მოცემული ინფორმაცია აწმყოს ეხება და რეკლამის განმთავსებლებს მსოფლიო თასის, საპრეზიდენტო არჩევნების ან Orange Is the New Black-ის მიმდინარეობის დღეებში, რეალურ დროში იქ ყოფ-

ერთობების ხელმძღვანელი. – ის ამბობს, ‘შე ამის გაკეთებას ვაპირებ ჩემს ცხოვრებაში’, მსგავსად იმისა, როდესაც ადამიანები ჟურნალიდან მათთვის საჭირო ფურცელს ამოხევენ ხოლმე“.

იდეამ იმ შესაძლებლობის შესახებ, რომ ზუსტად იმ მომენტში განისაზღვროს მომხმარებელი, როდესაც ინტერნეტგვერდის დათვალიერება ყიდვის პროცესად იქცევა, მარკეტოლოგები ძალიან დააინტერესა. „ერთ-ერთი საკითხი, რომლის გარკვევასაც ვცდილობთ, ის გახლავთ, თუ სტრატეგიულად როგორ უნდა მოხდეს დაკავშირება მომხმარებელთან უფრო ადრეულ ეტაპზე – ინსპირაციის ან დაგეგმვის ფაზაში“, – ამბობს დევიდ დოქტოროუ, Expedia-ს გლობალური მარკეტინგის უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი, რომელიც Pinterest-ის პრივილეგირებული რეკლამების ერთ-ერთი განმცხადებელია. „ჩვენ არ გავაჩნია სათანადო ხერხი, რომლითაც მომხმარებლებს მათი ინტერნეტში მოგზაურობის ამ მომენტში განვსაზღვრავდით“.

დღესდღეობით სარეკლამო განცხადებების განთავსება Pinterest-ის შემოსავლის ერთადერთი წყაროა. მაგრამ მას სულ მცირე ნახტომის გაკეთება სჭირდება იმისათვის, რომ შექმნას სცენარი, რომელშიც კომპანიას ასიათასობით გამყიდველსა და მყიდველს შორის, რომლებსაც თავიანთი საქონელი მის პლატფორმაზე გამოუფენიათ, შუამავლის როლი დაეკისრება. „მომდევნო ნაბიჯი იქითკენ იქნება მიმართული, რომ ჩვენს მომხმარებელს სასურველი ბეჭდის ან საგზურის შექმნა გავუმარტივოთ“, – ამბობს ზილბერმანი. ეს, რა თქმა უნდა, Amazon-ის მოღვაწეობის სფეროა, მაგრამ Facebook-იც და Twitter-იც იჭრებიან მასში, როცა ორივე ზედმეტი ხარჯების გარეშე ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებულ ტესტს ატარებს „Buy“ („ყიდა“)

ლილაკის გამოყენებით. თუმცა დამოუკიდებელი კვლევის მონაცემთა თანახმად, Pinterest-ს ბუნებრივი უპირატესობები აქვს ინტერნეტკომერციაში, რადგან მისი მომხმარებლები სხვადასხვა პროდუქციის ბმულების გაზიარების უფრო მეტ სურვილს ამჟღავნებენ და უფრო მეტ მსხვილ შესყიდვებს აწარმოებენ, ვიდრე სხვა სოციალური პლატფორმების სტუმრები.

თუ Pinterest-ს თავისი მომხმარებლებისთვის მომავლის შეთავაზების როლზე აქვს პრეტენზია, მაშინ ამ სფეროში მოღვაწე საკმაოდ გამოჩენილი ლიდერის, Google-ის დამარცხება მოუწევს, რომელიც ასევე მომხმარებელთა სიგნალების შეგროვებისა და შემდეგ მათი გამყიდველებისთვის მიყიდვითაა დაკავებული. სწორედ ეს არის მისი საძიებელი რეკლამის საფუძველი, ძრავა, რომლის წყალობითაც კომპანია თავისი \$55 მილიარდი ოდენობის წლიური შემოსავლის დაახლოებით ორ მესამედს გამოიმუშავებს.

ზილბერმანმა, რომელმაც ორი წელიწადი Google-ის სარეკლამო ოპერაციების პროდუქტის სპეციალისტის თანამდებობაზე გაატარა, იცის, რა ძალასთან აპირებს შეხმას. ცენტრალური დასავლეთის ბინდარისთვის (ის აიოვის შტატში, დეს-მოინეს-ში გაიზარდა) დამახასიათებელი მთელი თავისი გაუბედაობის

ზილბერმანმა ყოველთვის როდი იცოდა, რისი გაკეთება სურდა. უფრო ზუსტად, ბავშვობაში, აიოვის შტატში ცხოვრებისას, მას უამრავი სახეობის კოლექცია ჰქონდა, მათ შორის, ენტომოლოგიურიც. ის მწერებს დაფაზე ქინძისთავით აკრავდა; როდესაც გაიზარდა, მან ვირტუალური შემგროვებლებისთვის პინების ვებგვერდი შექმნა, რომლის პირველი ყველაზე ერთგული მომხმარებლები ცენტრალური დასავლეთის რეგიონის მცხოვრებლები იყვნენ. მაგრამ გზა, რომელიც გამოიარა, არც ისე იოლი და პირდაპირი იყო, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. ზილბერმანი იმ აზრით იზრდებოდა, რომ ერთ მშვენიერ დღეს ექიმი გახდებოდა - ისევე როგორც მისი მშობლები, რომლებიც ოფთალმოლოგები არიან. გამოცდილმა ვიოლონჩელისტმა და პოლემისტმა დამამთავრებელი კლასის წინა ზაფხული MIT-ის ელიტარულ სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტში გაატარა, ხოლო შემდეგ იელის უნივერსიტეტში ჩაუწერა, სადაც მოსამზადებელი სამედიცინო პროგრამის კურსები გაიარა. მაგრამ კოლეჯისკენ მიმავალი გზის შუაში ის მოულოდნელად ბიზნესის კეთების სურვილით აინთო. სკოლის დამთავრების შემდეგ, იმის მაგივრად, რომ MCAT-ი („კოლეჯში შესასვლელი სამედიცინო ტესტი“) ჩაებარებინა, ის ვაშინგტონში, Corporate Executive Board-ში („კორპორაციის მმართველობის

„ამ აღმოჩენის საფუძველზე განვითარება უდიდესი შესაძლებლობაა ბოლო 10-20 წლის განძილზე ინტერნეტბიზნესის სფეროსთვის“.

მიუხედავად, ის დაპირისპირებას არ გაურბის. კანში მის მიერ წარმოთქმულ სიტყვაში, ზილბერმანმა Google-ი აბუჩად მოიხსენია, როგორც „ბარათების ყოვლისმომცველი კატალოგი“, მოძველებული ტექნოლოგია, რომელიც მხოლოდ მაშინ არის გამოსადეგი, თუ უკვე იცი, რას ეძებ. ზილბერმანის თანადადამფუძნებელი, ევან შარპი, ბოლო შტრიხს უსვამს: „Pinterest-ი, - ამბობს ის, - ადამიანებს ისეთ შესაძლებლობებს სთავაზობს, რომელთა არსებობის შესახებ მათ მანამდე წარმოუდგენაც კი არ ჰქონდათ“.

Pinterest-ის თანამშრომლები ამ თავისუფალ საძიებო პროგრამაზე ლაპარაკობენ, როგორც აღმოჩენაზე. Pinterest-ის პროდუქტის ხელმძღვანელი, ტიმ კენდოლი ამბობს: „ამ თავლასაზრისით სწორი მოქმედების მეთოდის მიკვლევა „უდიდესი ბიზნესშესაძლებლობაა, რაც კი ამ ბოლო 10-20 წლის მანძილზე არსებულ ინტერნეტბიზნესში“. დროის შერჩევაც შემთხვევით არ მომხდარა: Facebook-ის მონეტარიზაციის დირექტორის რანგში, 2006-2010 წლებში, მან შეიმუშავა სტრატეგია, რომელმაც ეს კომპანია \$200-მილიარდიან ნიშნულამდე აიყვანა.

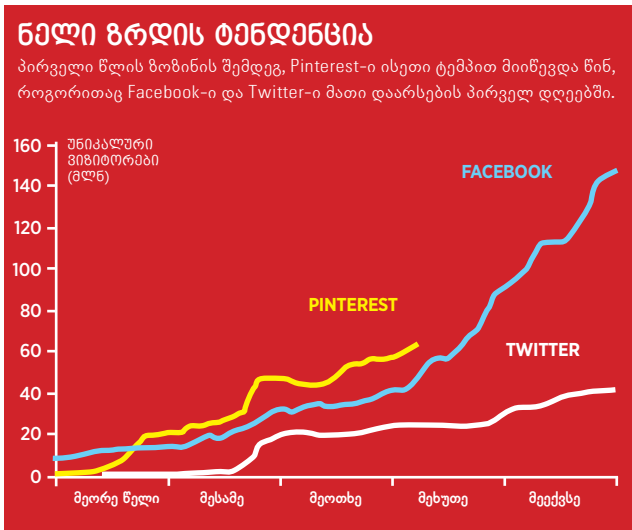
ის ამბობს, რომ Pinterest-ი გაიზრდება და Facebook-ზე უფრო დიდი გახდება და, კიდევ უფრო დიდი, ვიდრე Google-ი: „ამიტომაც შევეურთდი მას“.

საბჭო“) მართვის საკითხების კონსულტანტის თანამდებობაზე მოეწყო. „სხვა ახალგაზრდებისთვის, დასაწყისში მეც უბრალოდ მუშაობა მიხდოდა“, - ამბობს ის, რაც იმას ნიშნავს, რომ საბოლოოდ პროფესიის არჩევამდე მეტი გამოცდილების მიღება გადაწყვიტა.

ის სამუშაოზე მალე ჩაითრია; სულ უფრო მეტად იხილებოდა იმით, რაც ტექნოლოგიურ ინდუსტრიაში ხდებოდა. ხოლო ხდებოდა ის, რომ Web 1.0 ინტერნეტკომპანიების ფიასკოს ბუმის შემდეგ, ტექნოლოგიური ინდუსტრია ნელ-ნელა ძველ მდგომარეობას უბრუნდებოდა. „თავისუფალ დროს ვკითხულობდი ბლოგებს ამის შესახებ და ვფიქრობდი, ‘აქ რას ვაკეთებ?’ ის ამბები, რომლებიც ასეთ ადრეთოვანებას იწვევდა ჩემში, კალიფორნიაში ხდებოდა და ჩემს თავს ვეუბნებოდი, ‘იქ უნდა მოვხვედე’“, - იხსენებს ის. კონსულტანტის თანამდებობაზე სამი წლის განმავლობაში მუშაობის შემდეგ მან ჩათვალია, რომ ერთადერთი სამსახური, რომელიც Google-ში შეეძლო მიეღო, პროდუქტის სპეციალისტის თანამდებობა იყო და 2006 წელს ის დასავლეთისკენ გაემგზავრა. Google-ში ზილბერმანი მთელ დროს პროდუქტის დახვეწის შესახებ მომხმარებლების აზრის გამოკითხვას უთმობდა, რითაც მოიპოვა ის უნარი, რომელსაც Pinterest-ის წარმატების საქმეში გადამწყვეტად მიიჩნევს. თანაც

მისი უფრო ამაღლებული მისწრაფება მის ამბიციებს სტიმულს აძლევდა. ზილბერმანმა გადაწყვიტა სამსახური მიეტოვა და საკუთარი კომპანია გაეხსნა.

მან იელელ ჯგუფელთან, პოლ სკიარასთან კავშირი აღადგინა და 2008 წელს ორივემ ერთად კომპანია Cold Brew Labs-ი გახსნა. მისი პირველი პროდუქტი ყიდვა-გაყიდვის აპლიკაცია იყო, სახელად Tote-ი, რომელიც მომხმარებელთა ყურადღების მოზიდვისთვის იბრძოდა. ზილბერმანი ვიზიტით ნიუ-იორკში იმყოფებოდა, როდესაც ერთი საერთო მეგობრის წყალობით, კოლუმბიის უნივერსიტეტის არქიტექტურის ფაკულტეტის სტუდენტი, ევან შარპი გაიცნო. „ორივეს ერთი და იგივე ჰობი გვქონდა - ინტერ-



ნეტი, - ამბობს შარპი. - მე აგარაულ პენსილვანიაში გავიზარდე, ბენი კი დეს-მოინესში. ჩვენთვის ორივესთვის, განსაზღვრული დონით, ინტერნეტი ნამდვილად ძვირფასი ფანჯარა იყო, რომელიც გარე სამყაროში, ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების მიღმა გვახედებდა.

შარპი ზილბერმანს გამოუტყდა, რომ ათასობით არქიტექტურული ესკიზისა და ფოტოს კოლექცია ჰქონდა, რომლის წესრიგში მოყვანაც სულ უფრო მეტად უძნელდებოდა. ეს ესმაურებოდა ზილბერმანის აზრს იმის შესახებ, რომ Tote-ის მომხმარებლები პროდუქტების ფოტოების შენახვით უფრო ინტერესდებოდნენ, ვიდრე თვითონ ამ პროდუქტების შექმნით. მან შარპს მოწვევა გაუგზავნა, რომ Cold Brew Labs-ს შემოერთებოდა და 2010 წლის მარტში Pinterest-ის პირველი კომპიუტერული ვერსია სამივემ ერთად აამოქმედა. მომხმარებლებს ნებისმიერი ადგილიდან შეეძლოთ სურათების თემატურად ორგანიზებულ „ბორდებზე“ ანუ დაფებზე შენახვა ინტერნეტში - „ფარჩხილების დიზაინი“, „თაფლობის თვის იდეები“, „ვიკინგური დიზაინი“ და ა.შ. - და ამასთან ერთად, შეეძლოთ სხვა მომხმარებლებისთვის და მათი „ბორდებისთვის“ თვალი ედევნებინათ. ყოველი განყოფილება

თავისუფალი ფორმის ბადე იყო, რომელიც სურათებისა და ტექსტის დაუსრულებელ თანამიმდევრობაში გადაადგილდებოდა. რამდენადაც საქმე წინ მიიწევდა, შარპი Bay Area-ში გადავიდა და Facebook-ში დაიწყო მუშაობა იმისათვის, რომ თავი გაეტანა, სანამ სამივე თავიანთი დროებითი ოფისებიდან - პალო-ალტო-ში მდებარე „ჭუჭყიანი ბინიდან“ - ამ პროექტზე მუშაობდა.

მსგავს ისტორიებში ასეთი მომენტში, როგორც წესი, პროდუქტის შემქმნელები მოულოდნელად ისეთ სიახლეს მიაგნებენ ხოლმე, რაც ამ პროდუქტს ერთ ღამეში დიდ პოპულარობას მოუპოვებს. მაგრამ Pinterest-ის შემთხვევაში ასე არ მომხდარა. ადრეული მიღწევები, ზეპირად გადაცემის წყალობით, ინფორმაციის გავრცელების შრომატევადი მარკეტინგული მეთოდის შედეგი იყო, რომელსაც ზილბერმანი ახორციელებდა, რისთვისაც ის მიმართავდა ყველას, ვინც კი მის ქსელში იყო გაერთიანებული, რომ მათ ინფორმაცია სხვებისთვის გადაეცათ. ის პირადად უკავშირდებოდა რამდენიმე ათას მომხმარებელს, რომლებსაც გამოკითხვას უტარებდა იმის შესახებ, თუ რა მოსწონდათ და რა არ მოსწონდათ. „ასე რომ არ მოქცეულიყო, ვფიქრობ, რამდენიმე თვეში ამ საქმეს თავს დაგანებებდით, - ამბობს 31 წლის შარპი. - ცოტათი სასაცილოც კია, თუ მუშაობის ხანგრძლივობას იმ მცირე წარმატებას შევადარებთ, რომელიც ამ მუშაობის შედეგად მოვიპოვეთ“.

არც ინვესტორებთან დაკავშირებით მომხდარა ერთი ღამის სენსაცია. „სამინლად დიდი დრო დასჭირდა მათი კარიერის დასაწყისში ფულის შეგროვებას“, - ამბობს რონ კონვეი, Forbes Midas List-ის მუდმივი წევრი, რომლის ფირმამ, SV Angel-მა, მათი სპონსორის, შანა ფიშერის წაქეზებით, 2011 წლის აპრილში Pinterest-ში კაპიტალი დააბანდა. Yelp-ის ხელმძღვანელი, ჯერემი სტოპელმენი იყო ის, ვინც ამ პროექტის პოტენციალი ვერ დაინახა. „მეგობარმა გამომიგზავნა მისი აპლიკაცია და მე არც კი შემხედავს მისთვის, - იხსენებს ის. - გავიფიქრე, 'აჰ, საინტერესოა, მაგრამ არ ვიცი, რა ვყოფი-მეთქი. მეტისმეტად კონცეპტუალური მომეჩვენა“ (სტოპელმენისთვის საბედნიეროდ, ერთი წლის შემდეგ, მას კვლავ მიეცა შესაძლებლობა Eventbrite-ის გენერალური დირექტორის, კევინ ჰარვის წყალობით, რომლის Pinterest-თან დაკავშირებულმა ენთუზიამმა სტოპელმენის გული მოიგო.)

ის დღეები წარსულს ჩაჰბარდა. Pinterest-ს, შვიდ საინვესტიციო რაუნდში, ინვესტორთა ჯგუფისგან, რომელშიც First Mark Capital-ი, Andreessen Horowitz-ი და Bessemer Venture Partners-ი შედიან, \$764 მილიონი შეუგროვდა. მაისში მან დაასრულა უმსხვილესი \$200-მილიონიანი რაუნდი, რომელმაც კომპანია საერთაშორისო ექსპანსიისთვის მოამზადა. შეფასების თანახმად - და თუ სწრაფად მზარდი კომპანიების მიმართ ატეხილ მანიას გავითვალისწინებთ, შემდეგი ექვსი თვის განმავლობაში, შესაძლებელია \$8 მილიარდიდან \$10 მილიარდამდე ზრდა - ზილბერმანის დაახლოებით გამოთვლილი 15%-იანი წილი და შარპის

10% -იანი წილი მათ ოფიციალურად FORBES-ის მილიარდერთა სიის კანდიდატებად აქცევს.

ახლა ყველა ცდილობს ამ მოგებიან საქმეში მონაწილეობა მიიღოს. Pinterest-მა, რომელშიც 400 კაცზე მეტი მუშაობს (2012 წლის დასაწყისში, მან 20 კაცზე ნაკლები თანამშრომლით დაიწყო მოღვაწეობა) იმავე უბანში კიდევ ერთი შენობა იჯარით აიღო (ამ ადგილას ის მხოლოდ ორი წლის წინ გადმოვიდა). „საკმაოდ დიდი დრო მეხარჯება იმისათვის, რომ ჩვენი კომპანიის მიზნები მკაფიოდ განვმარტო, რათა ყველას შეეძლოს იმავე მიმართულებით მოძრაობა, - ამბობს ზილბერმანი. - ტექნოლოგიურმა შესაძლებლობებმა უფრო გაუადვილეს მცირერიცხოვან ჯგუფებს აღმასვლა, მაგრამ ჯერ არ შექმნილა ისეთი რამ, რაც შესაბამის ტემპში კულტურის განვითარებას გააადვილებდა“.

Pinterest-ის კულტურის ქვაკუთხედს წარმოადგენს პრინციპი, რომელსაც Knit-ს უწოდებენ. მაშინ, როდესაც დიდ ტექნოლოგიურ კომპანიებს ერთი ტიპის კვალიფიკაციების მქონე ადამიანები ხელმძღვანელობენ - Google-ს ინჟინრები, Apple-ს დიზაინერები - Pinterest-ი პრობლემებს სხვადასხვა სახის გამოცდილებათა კომბინირების მეშვეობით წყვეტს. „ასეთი გზით შეგიძლია შექმნა პროდუქტი, რომელსაც ერთი სახის კვალიფიკაციის მქონე ადამიანი ვერ შექმნიდა“, - ამბობს პროდუქტის ხელმძღვანელი კენდოლი. ამის თვალსაჩინო მაგალითია დიაგნოზული კოჭი ვესტბიულისში, რომელიც ყაისნადით ნაქსოვი შალითია დაფარული. „ჩვენ ვცდილობთ, სხვადასხვა დისციპლინის მიმართ ღრმა პატივისცემით გამსჭვალული კულტურა შექმნათ“, - ამბობს შარპი.

მიუხედავად მათ შორის არსებული დიდი მსგავსებისა, ზილბერმანი და შარპი მაინც ერთმანეთს აგსებენ (სკიარამ, Pinterest-ის მესამე დამფუძნებელმა, კომპანია 2012 წლის აპრილში დატოვა და მუშაობა როგორც დროებითმა მეწარმემ, Andreessen Horowitz-ში დაიწყო. „ბენი იყო ის ადამიანი, ვინც ჩვენი კომპანია შემდეგ ფაზაში გადაიყვანა და ახლა ის ბრწყინვალედ ასრულებს თავის სამუშაოს“, - ამბობს ის). სწორხაზოვნად მოაზროვნე, სტრატეგიული მართვის ყოფილი კონსულტანტი, გენერალური დირექტორის თანამდებობას არაჩვეულებრივად მისადაგებოდა. როგორც საქმიანმა მოტივატორმა, ახლახან ერთი საღამო თეთრ დაფაზე კომპანიის შიდა საკომუნიკაციო არხის დიაგრამის გამოყვანაში გაატარა, რაც მიზნად იმ თანამშრომლების გამოვლენას ისახავდა, რომლებიც ყველაზე უკეთ მუშაობენ. შარპმა, რომელიც უფრო ლატერალურად მოაზროვნეა, კრეატიული დირექტორის ადგილი დაიკავა. „ალბათ მე ცოტა უფრო მეტად გიჟი ვარ, ვიდრე ბენი და ცოტათი უფრო, არ მინდა ვთქვა მსატვრული-მეთქი, მაგრამ უფრო შემოქმედებითი ადამიანი“, - ამბობს შარპი. - ჩემი გონება უფრო ჭიანჭველების ბუდეს წააგავს, ბენისას კი უფრო დაწყვევლილ მონაცემთა ბაზას ვამსგავსებ“.

ზოგჯერ შარპი ყველა ამ ცვლილების სწრაფ ტემპთან დაკავშირებით გაოგნებას ვერ მალავს. „ეს არის რალაც, რის შესახებ შეიძლება ბევრს არ ლაპარაკობენ, მაგრამ უცნაურია, როდესაც კომპანიასთან ერთად იზრდები, მაგრამ არ ხარ მისი სახე, - ამბობს ის. - ამან შეიძლება თავდაჯერებულობის გრძნობა შევიწყოს. დიდებულად ვგრძნობ თავს, მაგრამ ვხედავ, რომ ბევრი თანადამფუძნებელი, საბოლოო ჯამში, კომპანიის გარეშე რჩება ან ეწირება კომპანიას, რომლის გენერალური დირექტორი არ არის. ამიტომ დარწმუნებული უნდა იყო, რომ ნამდვილად შეგაქვს შენი წვლილი ერთობლივ საქმეში“.

3 ამინგტონის შტატში, ბელვეუში, საკონფერენციო დარბაზში, Pinterest-ის წარმომადგენელთა ბრიგადა Expedia-ს ხელმძღვანელებს პინინგის ხელოვნებაში სწავლებას უტარებს. ლარკინ ბრაუნი, სამომხმარებლო გამოცდილების ელვანტური და მოქნილი მკვლევარი, განმარტავს მომხმარებლების მიერ პინინგის განხორციელებისას სხვადასხვა მოტივი - პროექტის დასაგეგმად, სხვადასხვა

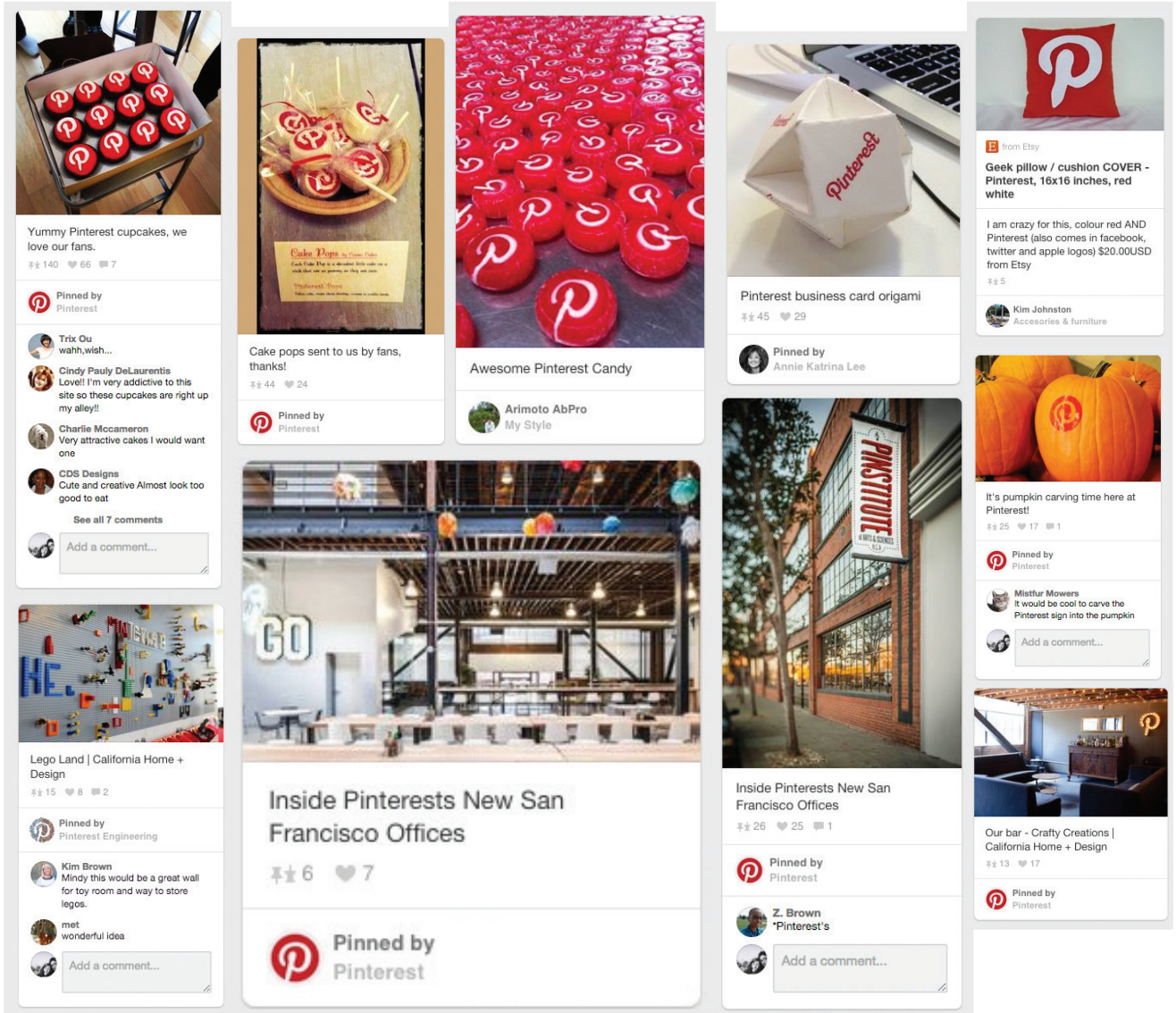
„მე ნამდვილად ველოდები ამ მეორე რიგის მონაცემებს, რომ ვთქვა - ამ მოსული მყიდველები ყიდვისთვის მზად არიან“.

სტილის შესადარებლად ან უბრალოდ შთაგონებისთვის - თუ როგორ შეესაბამება ე.წ. ყიდვის პროცესის თანამიმდევრობის ფაზებს: ინფორმირება, განსჯა, უპირატესობის მინიჭება და ყიდვა. „აუცილებელია ვხვდებოდეთ, რომელი პინი იწვევს ყიდვის რეჟიმის ამოქმედებას“, - ამბობს ბრაუნი. ის PowerPoint-ის გადამრთველს გადასცემს სააგენტოსა და ბრენდის მარკეტინგის უფროსს, კევინ ნაიტს, რომელიც აქცენტს იმაზე აკეთებს, რომ ყოველი ბორდი, რომელსაც კომერციული მარკა ქმნის, ვიღაცის ინტერესს უნდა შეესაბამებოდეს, რადგან მომხმარებლები საკუთარ ბორდებს სწორედ ამის მიხედვით აწყობენ. „ეზოს ავეჯი ინტერესს არ წარმოადგენს; გარეთ ჰაერზე დასვენების ზონა უკვე საინტერესოა“, - ამბობს ეს უკანასკნელი. მაგიდის გარშემო მსხდომები თავს აქნევენ და კალმებს აწრიბინებენ. „2013 წელს Expedia-მ \$1,7 მილიარდზე მეტი დახარჯა საკუთარი კომერციული მარკების რეკლამასა და მარკეტინგზე, რომელთა შორისაა Expedia.com-ი, Hotels.com-ი და Trivago.“

Pinterest-ის წარმომადგენლები Promoted Pins-ის პროგრამაში კომპანიის ათობით პარტნიორ ფირმას ხუთსაათიან სემინარებს უტარებენ - მაგალითად, მის კლიენტებს, მასზე რეკლამის განმცხადებელ კომპანიებს, რომელთაგან თითოეულმა ექვსთვიან კურსში \$1-დან \$2 მილიონამდე გადაიხადა. სემინარის შემდეგ მონაწილეები, როგორც წესი, მათ პინებზე ინტერაქ-

ხელავ რამეს, რას მოგვონს?

Pinterest-ის მომხმარებლებმა 750 მილიონზე მეტი დაფა შექმნეს, რაც საერთო ჯამში 30 მილიარდამდე ინდივიდუალურ პინს მოიცავს. წარმოგიდგენთ ჩვენს პინებს – სან–ფრანცისკოს ოფისში ნანახ ნივთებს.



ტვირთვების 25%-იანი ზრდის მოწმენი ხდებიან. იმაში დარწმუნება, რომ სანამ ფულის ხარჯვას დაიწყებდნენ, რეკლამის განმცხადებლებმა იციან, რას აკეთებენ, მიღებული შედეგით მათ კმაყოფილებას უზრუნველყოფს. „უშვობესია, კმაყოფილები იყვნენ“, – ამბობს ბრედფორდი, რომელიც გაყიდვებს ადევნებს თვალყურს. პრივილეგიებული რეკლამის განმცხადებლები ყოველ ათას „შთაბეჭდილებაში“ \$30-დან \$40-მდე იხდიან – რაც Facebook-ის მაჩვენებლებს რამდენიმეჯერ აღემატება.

Facebook-ის „დასპონსორებული პოსტების“ და Twitter-ის

„პრომოციური ტვიტების“ მსგავსად, „პრომოციური პინებიც“ ე.წ. ბუნებრივი რეკლამის ფორმაა, რომელშიც სარეკლამო განცხადება იმავე ფორმატში ჩნდება, რა ფორმატშიცაა მოცემული მომხმარებლის მიერ შექმნილი შინაარსობრივი შიგთავსი. ბუნებრივი რეკლამა იმის საპასუხოდ შეიქმნა, რასაც რეკლამის განმცხადებლები „ბანერის სიბრმავეს“ უწოდებენ. ეს არის ინტერნეტმომხმარებლების მიერ მოსაზღვრე რეკლამების გამორთვის ტენდენცია. ასევე აღმოჩნდა, რომ ის იდეალურია მობილური ტელეფონებისთვის, რომელთა ეკრანებზე რეკლამა მთავარ

ხაზში უნდა გამოჩნდეს, ან არ გამოჩნდეს საერთოდ. Pinterest-ის გამოყენება კი 90%-ზე მეტ შემთხვევაში მობილურ ტელეფონებზე ხორციელდება, რაც, comScore-ის თანახმად, უფრო მეტია, ვიდრე Facebook-ის (68%) და Twitter-ის (86%) შემთხვევაში.

მაგრამ ბუნებრივი რეკლამაც არის და ბუნებრივი რეკლამაც. Facebook-მა შეიძლება იცოდეს, რომ თქვენ ხართ Cleveland Browns-ის ფანი, რომლის ტანსაცმლის ზომაა XL, მაგრამ როდესაც ის Dawg Pound-ის ფირმის ნაქსოვი პერანგის რეკლამას ახალი ამბების ხაზში გაჩვენებთ, ეს მაინც არასასურველ ჩარევად აღიქმება, იმიტომ რომ აბა, Facebook-ში ნაქსოვი პერანგის შესაძენად ვინ შედის? მეორე მხრივ, Pinterest-ის მომხმარებლები ძალიან ხშირად აქ გეგმავენ, ფული როგორ დახარჯონ. თუ თქვენ ვებგვერდებს ზღვაზე არდადეგების გასატარებელი იდეების მოპოვების მიზნით ნახულობთ, Expedia-ს პინის მიერ მოწოდებული ინფორმაცია კანკუნში კომპლექსური დასვენების შესახებ ჩარევად არ აღიქმება – უბრალოდ უფრო მეტი ინფორმაციაა. „Pinterest-ი – ეს არის ადგილი, სადაც ადამიანები იმის აღმოსაჩენად შემოდიან, რაც აინტერესებთ და მოსწონთ, – ამბობს ფირმის ოპერაციების ხელმძღვანელი, დონ ფოლი, Facebook-ისა და Google-ის ვეტერანი. – კომერციულ მარკეტს ცენტრალური ადგილი უკავიათ ყოველივე ამაში“. იმისათვის, რომ Pinterest-ში განთავსებულ სარეკლამო განცხადებებს ჩვეულებრივ რეკლამასთან დიდი მსგავსება არ ჰქონდეს, ამ სოციალურ ქსელს რამდენიმე ძირითადი წესი აქვს, რომელიც ყველა რეკლამის განმცხადებელმა უნდა დაიცავს: ყოველი პრომოციური პინი თავიდან ჩვეულებრივი ბორდის სახით უნდა შეიქმნას და პარტნიორის ბორდებს იზიარებდეს, ხოლო ისეთი ხრიკები, როგორცაა ფასების სტიმულირება და შეჯიბრი, აკრძალულია.

მაღალი დონის სარეკლამო განმცხადებლებისთვის კონტექსტი ყველაფერია. Yahoo-ელი მარისა მაიერი ამას „ვოგის ფენომენს“ უწოდებს, როდესაც მინიშნებას აკეთებს იმ მეთოდზე, რომლის საშუალებითაც პრიალაყდიანი ჟურნალის სარეკლამო განცხადებები ჟურნალში მოცემული შინაარსის ნაწილად გამოიყურება, მაშინ როდესაც ონლაინ სარეკლამო განცხადებები ამოგლეჯილია კონტექსტიდან და თავს აბეზრებს მომხმარებელს. Yahoo-ს მიერ Tumblr-ის, კიდევ ერთი სოციალური ქსელის, \$1 მილიარდად შეძენა იყო მაიერის მცდელობა, ეს მეთოდი ინტერნეტრეკლამების შექმნისას გამოეყენებინა და პიქსელებში გადაეტანა; Pinterest-ი თავისი უფრო დიდი და უფრო მეტად ყიდვა-გაყიდვაზე ორიენტირებული აუდიტორიით, ამას უკეთესად ახერხებს.

„Pinterest-ის მომხმარებლები, ყოველ შემთხვევაში, მათთვის მიწოდებული რეკლამის გამოყენების გარკვეულ განზრახვას ამჟღავნებენ, – ამბობს მეგან ბარნსი, Vineyard Vines-ის მარკეტინგის დირექტორი. – როგორც ექსკლუზიური ბრენდი, ის სწორი მიმართულებით წინგადადგმული უზარმაზარი ნაბიჯია. შეგვიძლია ვიყიდოთ „შთაბეჭდილებები“ მთელი დღის განმავლობაში,

მაგრამ მთავარი ისაა, რომ უშუალო კავშირი შევინარჩუნოთ ამ ბრენდთან“.

Pinterest-ი ინსტრუმენტების კომპლექტს უზრუნველყოფს ბრენდების მიერ დახარჯული დროისა და დოლარების სანაცვლოდ მიღებული ანაზღაურების დასათვლელად. ის თანამშრომლობს ისეთი ახალი ინსტრუმენტების შესაქმნელად, რომლებიც მათი საჭიროებების შესაბამისად, მათზე ინდივიდუალურად იქნება მორგებული. ბარნსი ამბობს, რომ მისი კომპანიის ინტერნეტგვერდებზე მოძრაობა და ახალი მომხმარებლების რიცხვი მას შემდეგ გაიზარდა, რაც კომპანიამ ფულის გადახდა პინების პრომოციებისთვის დაიწყო. მას შემდეგ ის პინებიც კი, რომლებშიც კომპანია ფულს არ იხდის, აუდიტორიამდე მიღწევისა და მასზე ზემოქმედების თვალსაზრისით უკეთესად მოქმედებენ. 25 000 საცალო გამყიდველისგან მიღებულმა მონაცემთა ერთმა ანალიზმა აჩვენა, რომ Pinterest-დან კომერციულ ვებგვერდებზე მოხვედრილი მომხმარებლების 10%-ით მეტი არის რაიმეს პოტენციური მყიდველი, ვიდრე სხვა სოციალური ვებგვერდებიდან მოსული მომხმარებლები. ამ ინფორმაციის მიუხედავად, ბარნსს უფრო დამაჯერებელი მტკიცებულებების მიღება სურს იმის თაობაზე, რომ ბრენდის Pinterest-დან მოსული მომხმარებლები ნამდვილად იქცევიან მყიდველებად. „მე მართლა ველოდები ამ მეორე რივის მონაცემებს იმისათვის, რომ ვთქვა: ‘მყიდველები მზად არიან, რომ აქ რამე იყიდონ’“, – ამბობს ის.

და როდესაც ეს მოხდება, რატომ არ შეიძლება მათთვის პროდუქციის პირდაპირ მიყიდვა განხორციელდეს? ინტერნეტში ვაჭრობა Pinterest-ის სტრატეგიული სამოქმედო გეგმის ნაწილია, მაგრამ მიუხედავად იმისა, რომ მას აქვს მიზნის მისაღწევად საჭირო საშუალებები, ჯერჯერობით ეს მაინც თანამიმდევრულ რეჟიმში უნდა განხორციელდეს. მისი თანამშრომლების რაოდენობა ჯერჯერობით Twitter-ის თანამშრომელთა რაოდენობის ერთ მერვედს წარმოადგენს, რაც ბევრად უფრო ჩამორჩება Facebook-ის ან Google-ის მომსახურე პერსონალის რაოდენობას. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ყველაფერი თანდათანობით უნდა აკეთოს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ამით ის თავის კონკურენტებს უპირატესობის მოპოვების საშუალებას მისცემს.

ეს სრულებით არ აწუხებთ ზილბერმანსა და შარპს, რადგან ისინი იმაზე მეტად არ არიან ორიენტირებულები თავიანთი მომხმარებლებისთვის რაიმე პროდუქციის მიყიდვაზე, ვიდრე, როდესაც ზილბერმანი სასტუმრო Hotel du Cap-ში შევსლისას სარეკლამო განცხადებების გაყიდვაზე ფიქრობდა.

მათ წინაშე უამრავი შესაძლებლობაა. „რა მოვიმოქმედოთ ისეთივე რამის აღმოსაჩენად, რაც Google-მა მოიმოქმედა search-თვის რომ მიეცვლია? – კითხვას სვამს ზილბერმანი. – როგორ გაჩვენოთ ის, რაც თქვენ იმ შემთხვევაშიც კი მოგეწონებათ, თუ არ იცოდით, რას ეძებდით? ჩვენი აზრით, თუ ამ კითხვას პასუხს ვაკვებთ, ამ ბიზნესის ყველა სხვა საკითხი თავისთავად გადაიჭრება“.

ბიოტექნოლოგიის მშენებელი

რადგანაც ტექნოლოგიური ინდუსტრია ამერიკის ქალაქებს კვლავ უბრუნდება, ჯოელ მარკუსს, სწრაფად მზარდი ბიოტექნოლოგიური ბიზნესის მეპატრონეს, წარმატების მისაღწევად იდეალური პირობები აქვს შექმნილი.

ავტორი: მითიუ ჰარპერი



მ ანჰეტენზე, ორი 16-სართულიანი კომპი, რომლებიც East River-ს გადააჰყურებს და ნიუ-იორკის უნივერსიტეტის Langone-ის სამედიცინო ცენტრსა და Bellevue-ს საავადმყოფოს შორისაა მოქცეული, სწრაფად მზარდი ბიოტექნოლოგიური სექტორისთვის შექურის როლს ასრულებს.

310 000 კვადრატული ფუტი ფართობის მქონე ბიომეცნიერების სამსახურში მყოფი Alexandria Center-ი, რომლის მშენებლობა 2010 წელს დასრულდა, მთლიანადაა დაკავებული. მასში განთავსებულია ავთვისებიან სიმსივნესთან მებრძოლი კომპანია Eli Lilly და Pfizer-ის ლაბორატორია. აქ მომსახურე მეცნიერებისა და სხვა თანამშრომლების საქმიანობა აკადემიკოსი მკვლევარების მიერ მიღებული დასკვნების შესწავლა გახლავთ. მეორე შენობა, რომე-

ლიც 410 000 კვადრატული ფუტის ფართობზე განთავსებულ ლაბორატორიებსა და ოფისს მოიცავს, იანვარში დასრულდა და მისი 60% უკვე დაკავებულია. როშე, მთავარი მოიჯარე, ამბობს, რომ ნატლიდან, ნიუ-ჯერსის შტატიდან 250 კლინიკური მკვლევრის აქ გადმოყვანას შედეგად საქველმოქმედო და ბიოტექნოლოგიური ორგანიზაციებისა და ნიუ-იორკის საავადმყოფოების 25 ახალი ერთობლივი პროექტი მოჰყვა. აქ არის ასევე ბიზნესინკუბატორი სტარტაპებისთვის, ეკოლოგიურად სუფთა ბაღი და უმაღლესი ხარისხის რესტორნები, რომლებიც ყველა ამ მეცნიერის დაპურებას ემსახურებიან.

ასეთი ხალხმრავლობის მიზეზი ერთადერთი ადამიანია: 67 წლის ჯოელ მარკუსი, კორპორაციული საკითხების იურისტი, რომელმაც 20 წლის წინ უძრავი ქონების საინვესტიციო კომპანია

ჯოელ მარკუსი თავის ახალ, მანჰეტენის ბიოცენტრის მოდელს დაჰყურებს.

Alexandria Real Estate Equities-ი დააარსა. კომპანია მთლიანად ბიოტექნოლოგიურ ფირმებზე ფოკუსირებული. „ჩვენი დებულების მიხედვით, თუ ურბანულ გაერთიანებაში შეხვალ, იმ გაერთიანებაში მონაწილეობა უნდა მიიღო, - ამბობს მარკუსი. - ვერ დაიმალები შენი განცალკევებული ტერიტორიის კედლებს მიღმა“.

ტექნიკურ და ფარმაცევტულ სექტორებში, ჩასახვის პროცესში მყოფ რეურბანიზაციულ ტენდენციას ეს კარგად ესადაგება. ლეგენდარული Bell Labs-ის კვალდაკვალ, რომელიც 1962 წელს ქვემო მანჰეტენიდან ნიუ-ჯერსის შტატში მდებარე ჰოლმდელის სოფლის გარეშე გადაიხვეწა, მე-20 საუკუნის ტექნოლოგიურმა კომპანიებმა არჩევანი ქალაქგარეთ განცალკევებით მდებარე კამპუსებზე გააკეთეს და ისინი ქალაქის გარეშე ანაცვალეს. ახლა კი კომპანიები, Novartis-ით დაწყებული და Twitter-ით დამთავრებული, ვრცელ, ახალ შენობებში ქალაქის ცენტრში განთავსდნენ, იმისათვის,

წლიური შემოსავალი და 8%-ით გაზრდილი დასაბეგრი შემოსავალი შეადგინა, რაც \$121 მილიონს უდრის.

ეს გრძელი გზა იყო. გზა, რომელსაც 2009 წლის ფინანსური კრიზისის შედეგად კინალამ წერტილი დაეცვა. 1980-იან წლებში მარკუსი, ბიოტექნოლოგიურ სფეროში მოღვაწე ყველაზე ცნობილი იურისტი, მუშაობდა Amgen-სა და იაპონიის კონგლომერატ Kirin-ს შორის გარიგებებზე, რომელიც ამ ინდუსტრიის ერთ-ერთი პირველი ერთობლივი საწარმო იყო. მაგრამ 1994 წელს მან მუშაობა პარალელურ პროექტზე, უძრავი ქონების კომპანიაზე დაიწყო, რომელიც ბიოტექნოლოგიური კომპანიებისთვის ფართების იჯარით ცაყემას ისახავდა მიზნად. ის მეწარმე ჯერი სუდარსკის მიერ იყო ჩაფიქრებული და მისი მხარდამჭერები ისეთი გამორჩენილი პირები იყვნენ, როგორცაა ჯო ჯეკობსი, Jacobs Engineering-ის ლეგენდარული დამფუძნებელი და ჯო ფლომი, გიგანტური ფირმის, Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom-ის

ქალაქური ცხოვრება

მაღალტექნოლოგიურ სფეროში მოღვაწე კომპანიები ქალაქური ცხოვრების სიახლოვეების აღმოჩენის პროცესში არიან.

GOOGLE NYC

ქვემო მანჰეტენი, 3 მილიონი ფ² 2010

TWITTER HQ

სან-ფრანცისკო, 295,000 ფ² 2012

J & J INNOV CTR

კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი, 9,121 ფ² 2013

PFIZER RESEARCH

კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი, 280 000 ფ² 2014

ILLUMINA HQ

სან-დიეგო, კალიფორნია, 150 000 ფ² მიშენება 2014

რომ თავიანთი ახალგაზრდა თანამშრომლების საცხოვრებელბთან - და ერთმანეთთანაც - უფრო ახლოს მდებარეობდნენ.

Alexandria ამ მოძრაობის ავანგარდშია.

„ნიუ-იორკის ბიოტექნოლოგიურ წრეებში მარკუსის ორ კომპანია „ტრანსფორმაციულებს“ უწოდებდნენ“, - ამბობს მარკ ტესიე-ლევინი, Genentech-ის უფროსი მენეჯერ-თანამშრომელი, ამჟამად კი იქვე ახლოს მდებარე, Rockefeller-ის უნივერსიტეტის პრეზიდენტი.

„ფარმაცევტულმა ინდუსტრიამ ამდენი ათწლეულის მანძილზე ამაში რაღაც როლი პირველად ითამაშა. ჯოელი უძრავი ქონების კომპანიას კი არ ქმნის, არამედ ბიომენეჯერების კომუნებს აფუნებს“.

ამის შედეგად, მარკუსის საინვესტიციო კომპანიის ღირებულება 20%-ით გაიზარდა, MSCI REIT Preferred Index-ი („მორგან სტენლის საინვესტიციო კომპანიის პრივილეგირებული ინდექსი“) გაორმაგდა, რამაც \$679 მილიონი

დამაარსებელი.

თავიდან მარკუსმა უარი განაცხადა, მაგრამ სხვა დამფუძნებლები უმეორებდნენ, რომ თავად ისინი ამ სამუშაოს განსახორციელებლად მეტისმეტად ხანში შესულები იყვნენ, მას კი სამეწარმეო ფსა ჰქონდა. ბოლოს მან ყველა თავისი კლიენტი მიატოვა და Alexandria შექმნა. მარკუსი ძალე მიხვდა, რომ ბიოტექნოლოგიური კომპანიები სხვა ტიპის საწარმოებისგან განსხვავდებოდნენ. მაგალითად, მათ არა მხოლოდ საოცარი სისწრაფით მზრდის უნარი ახასიათებთ, არამედ ასევე ძალზე მოკლე დროში შეკუმშვის უნარაც გააჩნიათ. 1998 წლის შემოდგომაზე მისი ერთ-ერთი სანდიეგოელი უმსხვილესი კლიენტის, დიაბეტზე ორიენტირებული ბიოტექნოლოგიური კომპანია Amylin-ის გარშემო ცუდი ამბები დატრიალდა და კომპანიამ მაშინვე თავისი თანამშრომლების 80% შეამცირა. მაშინ მარკუსმა ისინი საიჯარო ვალდებულებებისგან გაათავისუფლა და განუცხადა: „მე მჯერა, რომ თქვენ წარმატებას

ფული სპორტში

ყველაზე ძვირად ღირებულ სპორტული ბრენდები

გლობალურ მძლეონობაში 40 საუკეთესო ბრენდისთვის ჩვენ მიერ რეიტინგების მინიჭება განსაზღვრავს თითოეული მათგანის შემოსავლიანობას მის კონკურენტებთან შედარებით. უფრო მეტი ინფორმაციისთვის იხილეთ FORBES.COM/FAB40

კომპანია

NIKE

კომერციული მარკის ღირებულება, 2014: \$19 მილიარდი (2013: \$17,3 მილიარდი)

მას ეკუთვნის აშშ-ის სპორტული ფეხსაცმლის ბაზრის 62%, JORDAN-ის ხაზის ჩათვლით. ESPN-ის კომერციული მარკის ღირებულება საკმაოდ ჩამორჩება და მეორე ადგილზეა \$16,5 მილიარდით.

მოვლენა

SUPER BOWL

2014: \$500 მილიონი (2013: \$464 მილიონი)

ერთი 30-წამიანი სატელევიზიო რეკლამა SUPER BOWL XLVIII-ის მიმდინარეობისას \$4 მილიონი ღირდა - 44%-ით მეტი, ვიდრე ათი წლის წინ. მაფხულის ოლიმპიური თამაშები (კომერციული მარკის ღირებულება: \$348 მილიონი) მეორე ადგილზეა.

ბუნდი

NEW YORK YANKEES

2014: \$521 მილიონი (2013: \$443 მილიონი)

ისინი უკვე 12 წელია, ლიდრობენ. მეორე ყველაზე ძვირად ღირებულ ბრენდია REAL MADRID-ი, \$484 მილიონით.

ათლეტი

ლიბერთ ჰიზისი

2014: \$37 მილიონი (2013: \$27 მილიონი)

კაპიტანმა კლივლენდმა \$53 მილიონი მიიღო იმ კომერციული მარკებისგან, რომელთა პროდუქციასაც უკეთებდა რეკლამას, მათ შორის, NIKE-გან, MCDONALD'S-სა და COCA-COLA-გან. ტაიგერ ვუდსი, \$36 მილიონით, მეორე ადგილზეა.





მიღწევით და როდესაც ეს მოხდება, მსურს, რომ კვლავ ჩვენთან გიხილოთ და თქვენი მეიჯარე ვიყო". Amylin-ის გენერალური დირექტორი, ჯო კუკი ამბობს: „ის ნამდვილად ჭკვიანი მეწარმეა“. როდესაც Amylin-მა, ათი წლის შემდეგ, გაყიდვების ლიდერი, დიაბეტის სამკურნალო პრეპარატი Byetta გამოუშვა, ის მაინც Alexandria-ში დარჩა მანამდე, ვიდრე 2012 წელს ის Bristol-Myers Squibb-მა \$5,3 მილიარდად არ შეისყიდა.

მაგრამ, როდესაც 2008 წელს ბანკები გაკოტრდნენ, კინალამ Alexandria-ც თან წაიყოფეს (და ყოველი მეორე უძრავი ქონების საინვესტიციო კომპანია). Alexandria-ს აქტივები ყველაზე მაღალი პოზიციიდან - \$114-დან \$30-მდე დაეცა. როგორც კი მარკუსმა დაინახა, რომ მისი საქმე იმსხვრეოდა, სასწრაფოდ საქმის გამოსწორებისთვის დაიწყო ზრუნვა. მთავარი ის იყო, რომ რეიტინგის სააგენტოებს მისი კომპანიის დავალიანება საინვესტიციო კლასად შეეფასებინათ იმისათვის, რომ ბანკებზე ნაკლებად დამოკიდებული ყოფილიყო. ეს საბუღალტრო წიგნებში ნაკლები რაოდენობის არარენტაბელური აქტივების ჩვენებას მოითხოვდა. მან უხალისოდ მიჰყიდა 2 მილიონი კვადრატული ფუტის ფართობი კალიფორნიაში მიშენ ბეიშის, Salesforce.com-ს, \$300 მილიონად, საიდანაც \$70 მილიონი მოგება



მაინც დარჩა.

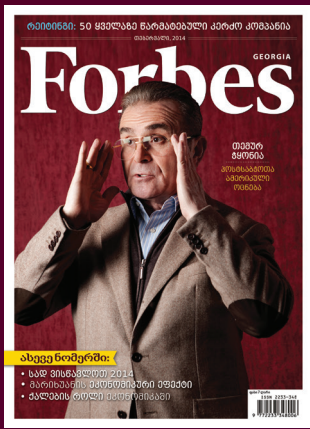
განვითარების ფონდების თავიდან გადანაწილება და მათი დიდ ქალაქებში განლაგებულ უნივერსიტეტებისა და საავადმყოფოებისკენ მიმართვა, მარკუსის გადარჩენის ფორმულა აღმოჩნდა. მოდელი ბოსტონია, სადაც, ბოლო ათწლეულის მანძილზე, კომპანიამ MIT-ის გარშემო მდებარე ყველაზე დაცარიელებული საწყობები წარმატებულ ბიოტექნოლოგიურ სცენად აქცია, რომელიც იჯარის საშუალებით \$150,6 მილიონს გამოიმუშავებს.

ამჟამად მარკუსი ბიოტექნოლოგიური სფეროს მიღმა იხედება. მან ახლახან ხელი მოაწერა ერთობლივი საქმიანობის კონტრაქტს Uber-თან - კომპანიასთან, რომელიც მსხვილ ქალაქებში ტაქსების ბიზნესის დიდი კონკურენტია. ამ კონტრაქტის თანახმად, მარკუსმა ის ოფისებით უნდა უზრუნველყოს. ის ხედავს, ტექნოლოგიური და ბიოტექნოლოგიური კომპანიები, დარჯინის პროცესის მაგვარად, როგორ ეჯიბრებიან ერთმანეთს საუკეთესო ადგილების დასაკავებლად დიდ ქალაქებში, სადაც მათ ცენტრებში მეცნიერები და მეწარმეები იკრიბებიან, რისი წყალობითაც, ამ კომპანიების საქმიანობაზე მოთხოვნა არ ეცემა. თუ მარკუსი მართალია, Alexandria-ს დიდხანს ექნება მყარი ეკონომიკური შემოსავალი - და ის ტექნოლოგიურ ბიზნესს ფორმას მოტივანად შეუცვლის. ✨

დასკვნითი აზრი



„ნიჭიერი და შემოქმედებითი ადამიანების ხელმისაწვდომობა თანამედროვე ბიზნესისთვის ისევე მნიშვნელოვანია, როგორც რკინის მადანი - ფოლადის წარმოებისთვის.“ - რიჩარდ ფლორიდა



გამოიწერეთ ყოველთვიური შურნალი

Forbes ^{GEORGIA} ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

შურნალის ბეჭდური და ელექტრონული ვერსიების ულასტიკური 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 00001

ს.კ. 404408690.

ან

ან TBC Pay Box-დან

(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)



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

სადილი სახლში მიტანით

Munchery იმედოვნებს, რომ სადილის სახლში მიტანისთვის თავის კონკურენტებთან ბრძოლაში გასამარჯვებლად, მას ცივი გონების ლოგისტიკა დაეხმარება.

ავტორი: ელენ ჰუიტი



ავტომობილები ავტოსადგომებზე ჩერდებიან ისეთ ადგილებში, როგორცაა Rockridge-ი და Burlingame-ი, სადაც მათ სხვა მძღოლები ხვდებიან, შეკვეთილი სადილის ულუფებს არამარკირებულ ხაოიან ნაჭრის ჩანთებში ათავსებენ და კლიენტებისთვის შეკვეთების დასარიგებლად სხვადასხვა მიმართულებით იფანტებიან, რომელსაც მათ ხელთ არსებული განაცხადების მიხედვით განსაზღვრავენ. „მთელი ეს ოპერაცია თითქმის უსიტყვოდ მიმდინარეობს, რაც მას შორიდან ნარკოგარიგებას ამსგავსებს“, - ამბობს ტრი ტრენი, Munchery-ის ერთ-ერთი დამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი.

ტრი ტრენი, კერძის უმად მიტანასა და ცხელი კერძის მისატანად საჭირო სიჩქარეს შორის, საშუალოს არჩევს.

Munchery თავისი კლიენტებისთვის სადილის მომზადებას ყოველი სამუშაო დღის დილის 5 საათზე იწყებს - იმ დროს, როცა სან-ფრანცისკოს Outer Mission-ის რაიონში განლაგებული კომპანიის კუთვნილ შენობაში, პირველი მზარეულები ჯიშინი პომიდვრების ჭრას და ღორის ხორცის ჩათუშვას მიჰყოფენ ხელს.

პირველი საათისთვის გამშავებული მუშაობა უკვე ამწყობ კონვეიერებზე გადადის, სადაც პერსონალი კუსკუსით, ქათმის ბარკლებითა და ბოსტნეულით მომზადებულ შეკვეთილ სადილს ბიოლოგიურად სრწნად პაკეტებში ხელით ფუთავს. სხვადასხვა კერძის მთელი წყება ერთ დიდ ოთახ-მაცივარში ხვავდება, სადაც ოპერატიული გუნდი - ფლისის ჟაკეტებსა და ქუდებში გამოწყობილი - საჭმელს ჩანთებში ახარისხებს და კურიერებს გადასცემს, რომლებიც ერთმანეთს სწრაფად ენაცვლებიან და თავიანთი მანქანებისკენ მიიჩქარიან. საღამოს ოთხი საათისთვის, გაყინული საჭმლით სავსე სატვირთო

საჭმლის მომზადების მთლიანი ციკლის ზედამხედველია ტრენი - ორი შვილის მამა, რომელმაც Munchery 2010 წელს კონრად ჩუსთან ერთად იმითი დააარსა, რომ ორივე, თავიანთი ოჯახებისთვის, ერთსა და იმავე კითხვაზე ეძებდა პასუხს: „რა გვაქვს სადილად?“ კვების ტექნოლოგიის სფეროში მოღვაწე სტარტაპების ბრძოლის ველზე Munchery იმ საწარმოებს შორისაა, რომლებსაც ყველაზე უკეთესი დაფინანსება აქვთ და ყველაზე დიდი ხნისანი არიან, მაგრამ ისეთი კონკურენტები, როგორცაა Sprig, SpoonRocket-ი და Blue Apron-ი, მზად არიან შესანსლონ ეს კომპანია, თუ ის მათ როდისმე გზაზე გადაედობება.

39 წლის ტრენი, რომელიც მოკრძალებულ ჩაღილულ პერანგებსა და ოვალური ფორმის სათვალეებს ატარებს, სხვა პირველი სტარტაპების შემქმნელებისგან განსხვავდება - და ამ ფაქტს ის თავის სასარგებლოდ იყენებს. როდესაც Munchery, აპრილში, \$28 მილიონის დაფინანსე-

დიდი ლებოვსკის პატარა სათამაშო



მცირე ფართი ხელს არ გიწყობთ, რომ საშინაო ბოულინგის სათამაშო მოედანი იქონიოთ? გსურთ გონება გერმანელი ნიჰილისტებისა და გამოძალგის შესახებ სტრესის გამოწვევი სიუჟეტებისგან გაათავისუფლოთ? პინბოლის მოწყობილობამ Big Lebowski (\$8500; thebiglebowski-pinball.com) ნიდერლანდული Dutch Pinball-გან, მიზანს უნდა მიაღწიოს. 1998 წლის საკულტო კლასიკური ფილმიდან ამოღებული სურათების გირლანდებით მორთული თამაში, Brunswick-ის ბოულინგის სათამაშო მოედნის რეპროდუქციაა, რომელსაც რეალისტური ქულების მისაღებად, ინდივიდუალურად კონტროლირებადი კეგლები აქვს. ხმები და ვიდეოკლიპები თვითონ კინოფილმიდან არის გამოყენებული. ახლავ შეუკვეთეთ და მას 2015-ში მიიღებთ. სრული სისწრაფის ბონუსი: თქვენ მიერ გადახდილი სრული საფასურიდან \$25 გადაერიცხება No Kid Hungry-ს („არც ერთი მშვიერი ბავშვი“). ეს არის თვით დიდი ლებოვსკის – ჯეფ ბრიჯესის. ამ მოწყობილობას სიამოვნების მინიჭება უსასრულოდ შეუძლია – და ოთახის პირობებში მის გამოყენება ნამდვილად შეიძლება.

– ბრაიან დაუსონი

ბის მოპოვებას ცდილობდა, ტრენი ინვესტორებს კომპანიის ირგვლივ საუბრის ნაცვლად, თავისი ბავშვობის შესახებ მოუთხრობდა. ის ბებიასა და უფროს ძმასთან ერთად, 11 წლის ასაკში, ვიეტნამიდან ნავით გამოიქცა და ბოლოს, ბიძა-ბიცოლასთან სან-ხოსეში ჩავიდა. მშობლები MIT-ის („მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიური ინსტიტუტი“) დასრულებამდე აღარ უნახავს. როგორც მან პოტენციურ ინვესტორებს განუცხადა, ყოველივე ამის შემდეგ სტარტაპის ამუშავება უკვე არც ისე ძნელი ყოფილაო.

შერვინ პიშეგარი, ვენჩურული კაპიტალისტი, რომელიც ფსონს Uber-ზე ჩამოვიდა, იმ დროს, როცა Uber-ი, ჯერ კიდევ, შავი ავტომობილის საშუალებით არასრულყოფილი მომსახურება იყო, Munchery-ითა და ტრენით აღფრთოვანებულია. მან თავისი ახალი ფონდიდან, SherpaVentures-დან, \$25 მილიონის კაპიტალდაბანდება გააკეთა, რაც მის მიერ განხორციელებული ყველაზე მსხვილი ინვესტიციაა. მართალია, პიშეგარი Uber-ის დამაარსებელს, ტრევის კალანიკს, „დაუცხრომელ“ ლიდერს ეძახის, მაგრამ მან ასევე განაცხადა, რომ ტრენის „ჩუმი ხელმძღვანელის ხასიათით“ აღფრთოვანებულია. „კრებაზე როცა იჯდა, ვერც კი მიხვდებოდით, რომ გენერალური დირექტორია, – ამბობს პიშეგარი, რომელიც იცრემლება, როდესაც სიტყვა ტრენის ბავშვობაზე ჩამოვარდება. – მსოფლიომ უნდა ნახოს, რომ ტრენისნაირი ადამიანი მულტიმილიარდლოარიან კომპანიას ქმნის“.

ეს სიტყვები შეიძლება გამართლდეს, მაგრამ Munchery-ის პირველი დღეები ასეთი იმედის-მომცემი არ ყოფილა. თავიდან ის გაიხსნა როგორც ქსელი, სადაც მზარეულები კერძებს საკუთარ სამზარეულოებში ამზადებდნენ და Munchery-ის ვებგვერდზე ყიდდნენ. ტრენს ხვეწნა უხდებოდა, რომ მათ, საკუთარ შეკვეთებთან ერთად, ტრენის ვებგვერდზე მიღებული შეკვეთებიც დაემზადებინათ. იმ დროს ტრენი დღეში მხოლოდ 50-100 ცალი შეკვეთის შესრულებას თუ ახერხებდა. მაშინ ერთი კერძი \$25 ღირდა და ტრენი შეკვეთებს კლიენტების მისამართებზე თვითონ არიგებდა, თანაც ცდილობდა გაერკვია, ვინ იყვნენ ეს შეშლილები, რომლებიც დამატებითი საფასურის გადახდაზე თანხმდებოდნენ (აღმოჩნდა, რომ ასეთ კლიენტებს შორის ძალიან ბევრი ცნობისმოყვარე ინვესტორი იყო, რომლებმაც საბოლოო ჯამში ტრენის წამოწყებაში ფული დააბანდეს). როცა კომპანიამ ზრდა დაიწყო, პარტნიორი მზარეულის მოდელი კომ-

პანიის საქმიანობას კარგად ვეღარ მოერგო. „როდესაც Munchery-თან თანამშრომლობა დავიწყე, ის ბევრ სირთულეს განიცდიდა – უამრავ შეკვეთას იღებდნენ – სინამდვილეში კი ასეთი ტიპის სამუშაოსთვის მზად არ იყვნენ“, – თქვა დაიან დევიდსონმა, რომელიც, თითქმის მთელი 2013 წლის განმავლობაში, დამოუკიდებელი კონტრაქტორის ამპლუაში თანამშრომლობდა, შემდეგ კი Munchery-თან მუშაობას თავი დაანება და დამოუკიდებელ მზარეულად სცადა ბედი, რადგან Munchery-ში მუშაობა მისთვის მეტისმეტად შრომატევადი და ინტენსიური აღმოჩნდა.

გასულ წელს Munchery-მ მზარეულების მთლიანი შტაბით დაქირავება და ამ პროცესის უმეტესი ნაწილის – ყიდვა, მოსამზადებელი სამუშაო, ულუფებად დანაწილება – ერთ ჭერქვეშ წარმართვა დაიწყო. კომპანიის სან-ფრანცისკოს მთავარ სამზარეულოში, კერძების უმრავლესობას შვიდი მზარეული ყოველდღე ამზადებს. ტრენი ამბობს, რომ ამ ცვლილებებმა კერძების ფასი შეამცირა და მათ ხარისხსა და მრავალფეროვნებაზე უფრო მეტი კონტროლი უზრუნველყო.

კლიენტთა შეკვეთებით მომუშავე კონკურენტი სტარტაპები მომხმარებლისთვის შეკვეთის მიწოდების კონცეფციით განსხვავდებიან. Sprig-სა და Spoon-Rocket-ის ამოცანაა, 20 წუთში ან ნაკლებ დროში, კლიენტებს ცხელი, საჭმელად გამზადებული კერძი კართან მიუტანონ. Blue Apron-ი და Plated-ი კერძის დასამზადებლად საჭირო პროდუქტების ნაკრებების მიტანაზე იღებენ შეკვეთებს – რამდენიმე კერძის დასამზადებელი ინგრედიენტები, რომლებიც კლიენტებისთვის დანიშნულზე უფრო ნაკლები დროის განმავლობაში კარებადმიე მიაქვთ – რაც მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, კერძები თვითონვე მოამზადოს. Munchery-მ ფსონი ამ ორი სხვადასხვა უკიდურესობის საშუალო ვარიანტზე გააკეთა: მისი კერძები მზადდება, ნაწილდება, გრილდება და სადილის საათებში მომხმარებელს სახლებსა თუ ოფისებში მიეწოდება, ხოლო ამ კერძების გაცხელება უკვე კლიენტებს ევალებათ. როგორც წესი, კლიენტებმა საჭმელი დღის სამ საათამდე უნდა შეუკვეთონ, იმავე დღეს მისი მიღება თუ სურთ. სან-ფრანცისკოსა და სიეტლში კერძო შეკვეთებით მომუშავე სწრაფი სერვისის ასევე სწრაფად ვითარდება. გაყინული კერძის მიტანა მომხმარებლისთვის, რომელიც მას თვითონ გააცხელებს, თითოეული შეკვეთის მატერიალურ-ტექნიკურ უზრუნველყოფას ამარტივებს და საჭმელიც თავის სტრუქტურასა



შეკვეთების მიმტანი მუშები დაქირავებული თანამშრომლები არიან, ხოლო მძღოლები საათში \$11-ს იღებენ და თუ თავიანთი საკუთარი ავტომობილებით მუშაობენ, ერთ მიღზე 56 პროცენტი ემატებათ. კვირაში 30 საათზე მეტს ვინც მუშაობს, ის ჯანმრთელობის დაზღვევასა და სხვა პრივილეგიებსაც იღებს. Sprig-ის მიმტანებიც, აგვისტოს თვემდე, დაქირავებულ თანამშრომლებად ირიცხებოდნენ, როდესაც, კომპანიის იურისტების რჩევით, ეს სტატუსი მათ შეეცვალათ.

და ხარისხს კარგად ინარჩუნებს. თანაც ცივი კერძები კალიფორნიაში დღგ-ის გადასახადისგან თავისუფალია, რაც ხარჯებს დაახლოებით 9%-ით ამცირებს.

დღეს რა ღირებულებისაა მისი კომპანია? ყოველთვის ზრდილობიანი ტრენი დაძაბულად იღიმება (FORBES-ის გამოთვლით \$180 მილიონი). ის ნანობს, აპრილში ჟურნალისტებს რატომ გამოუტყდა, რომ დღეში 1500 შეკვეთას იღებდა, რადგან კონკურენტებისთვის სტატისტიკა „სასროლად გამზადებულ სამიზნეს ნიშნავს“. ახლა შეკვეთების რიცხვი „ბევრად, ბევრად“ გაიზარდა, რაც ტრენს საშუალებას აძლევს, საშუალო ფასი \$12-დან \$10-მდე შეამციროს. ტრენი ფოტოგრაფებს სთხოვს, სამზარეულოს ცხელ ხაზს, ბრტყელდირიანი ტაფებისა და მობუყბუყვ კასრების ფართო რიგს სურათები არ გადაუღონ, იმიტომ რომ მას სურს კომპანიის სამზარეულოს მოწყობილობა საიდუმლოდ შეინახოს იმ პროგრამულ უზრუნველყოფასთან ერთად, რომელიც თითოეულ კერძს აკონტროლებს.

ტრენი უფრო გულღიად შრომის ეკონომიკაზე საუბრობს, რაც მტკიცებულებას აძლევს, რომელიც მთლიანად დაუზღვეველ და დაბალანაზღაურებად კონტრაქტორ მუშახელს ეფუძნება. Munchery-ს

ახლა მათი შრომის ანაზღაურების გადახდა თითოეული შეკვეთის მიტანაში საათობრივი მინიმუმის უზრუნველყოფით ხორცილდება. ტრენს ეჭვი აქვს, რომ Sprig-მა ეს გადაწყვეტილება ხარჯების შესაბამისად გააკეთა და აღიარებს, რომ მისი მორალური პოზიცია შესაძლოა ფინანსური მდგომარეობის გამო შეიცვალოს. „არ მსურს ჩვენი გადახდის სისტემის ფართოდ რეკლამირება, იმიტომ რომ შესაძლოა, ერთ მშვენიერ დღეს, ჩვენი პოზიცია შეიცვალოს“, - ამბობს ის.

მაგრამ მოცემული მომენტისთვის საუბრის მთავარი თემა კომპანიის ზრდაა. Munchery-მ ივლისში სიეტლში ახალი ფილიალი გახსნა; დღის წესრიგშია შემდეგი ფილიალების გახსნა ნიუ-იორკში, ლოს-ანჯელესსა და ვაშინგტონში. ახალი სამზარეულოს გახსნა იგეგმება სან-ფრანცისკოს სამხრეთ ნაწილშიც, რომელიც, პიშეგარის სიტყვებით, დღეში 8000-დან 25 000-მდე შეკვეთის შესრულებას შეძლებს. მისი კონკურენტები, რომლებსაც კარგი დაფინანსება აქვთ, მას ფეხდაფეხ მიჰყვებიან, მაგრამ ტრენს ისინი არ ანალღვებენ. ცხელი კერძის შესახებ ის ეჭვს გამოთქვამს: „რამდენ ხანს გაატარებთ ეს კერძი მანქანაში?“, ხოლო სადილის მოსამზადებელი ინგრედიენტების მიტანაზე აცხადებს: „სამი კერძი ნიშნავს 20-კილოგრამიან ყუთს, რომელიც თავის შეფუთვისათნ ერთად მეტისმეტად ბევრს იწონის“. ის კვლავ ერთგული რჩება მისი კომპანიის მოქმედი კონცეფციისა, რომ შეკვეთილი სადილის მომხმარებელამდე ცივად მიტანა საუკეთესო ვარიანტია.

დასკვნითი აზრი



„რეკეპტებს ისე ვკითხულობ, როგორც სამეცნიერო ფანტასტიკის ჟანრის წიგნებს. ჩავიკითხავ და ვამბობ ხოლმე – შანსი არაა ეს მართლა მოხდეს“, - რიტა რადმერი

დამალული საბანძური

მსოფლიოს უდიდესი საბადოების უმრავლესობა თავდაპირველად ქანების გაშიშვლებულ ზედაპირს წარმოადგენდა და მხოლოდ შემდეგ იქცა ნიადაგში გათხრილ დიდ ხვრელად. ავსტრალიური Deep Exploration Technologies Cooperative Research Centre-ი, რომელსაც მხარს ისეთი სამთო-მომპოვებელი კომპანიები უჭერენ, როგორც BHP Billiton-ი, Barrick-ი და Newcrest-ია, ქმნის ახალ ტექნოლოგიებს, რომელთა საშუალებით შესაძლებელია ისეთი საბადოების მოძიება, რომლებიც განსაკუთრებით დიდ სიღრმეზეა განლაგებული. კვლევითი სააგენტოს, Geoscience Australia-ს აპარატის ყოფილი ხელმძღვანელის, ნელი უილიამსის თქმით, - „დიდი ვაკეების ქვეშ უმდიდრესი საბადოები უნდა არსებობდეს“.

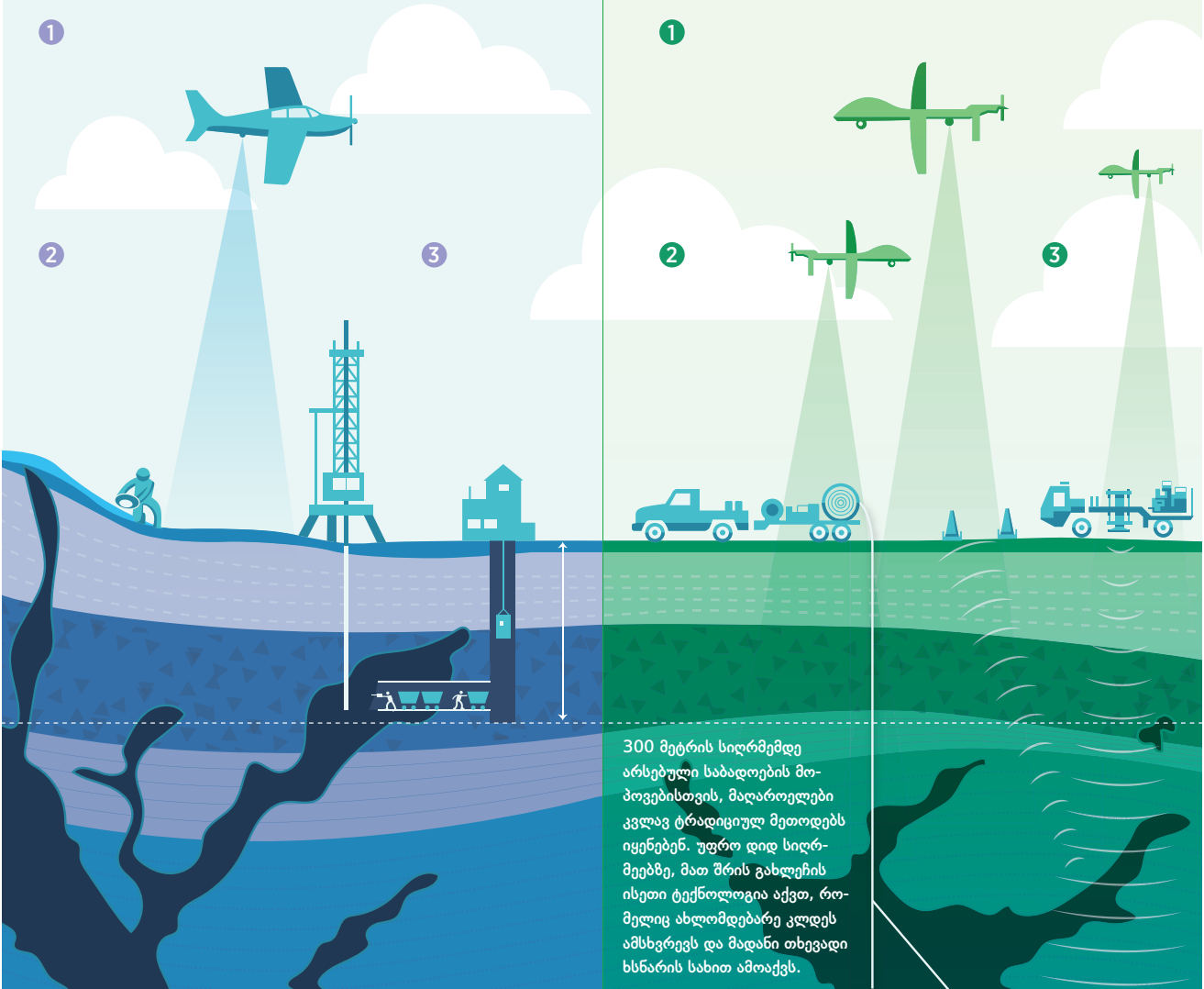
ავტორი: დენიელ ფიშერი

ღღეს

(1) პილოტირებული თვითმფრინავები, რომლებსაც მიზიდულობისა და რადიოაქტიურობის სენსორები აქვთ, მადნის საბადოების მოსაძებნად ხმელეთის რუკებს ადგენენ. (2) მთის ნაკადულებში ოქროს აღმოჩენა ზედა, მთის რაიონებში ღია ძარღვების არსებობაზე მიუთითებს. (3) ტრადიციული საბურღი დანადგარები 200 მეტრის სიღრმიდან საბურღი სინჯვის ასაღებად გამოიყენება, შემდეგ კი მადნის ამოსაღებად მომპოვებლებს შახტი გაჰყავთ.

მომავალი

(1) უპილოტო საფრენი აპარატები ინფორმაციას უფრო სწრაფად და ნაკლები დანახარჯებით აგროვებენ. სუპერკომპიუტერები მონაცემებს ამოწმებენ, რათა 300 მეტრზე ქვემოთ არსებული საბადოები იპოვონ. (2) მადანს ელექტროგადამწოდებით აღჭურვილი სპირალური საბურღი დანადგარი ექმნება. (3) ძებნის არეალის შესამცირებლად, თვითმავალი სეისმური სადგურები ჩვენებებს რეალურ დროში ქმნიან.



რეკომენდებული კომპანია

ციფრული რეკომენდაციის 7%-ით ზრდა გაყიდვების 1%-ით ზრდას იწვევს. კვლევამ ცხადყო, რომ ქართული კომპანიები ვერ იყენებენ ციფრული ეპოქის ეფექტიან გზებს მომხმარებელზე გავლენის მოსახდენად. ამის გამოსწორება არც ისე ძნელია.

ავტორი: მიხეილ ბატიასვილი

გაზიარებული რეკომენდაციები

- ციფრული ტექნოლოგიის ეპოქაში არსებული, ყველაზე ეფექტიანი გზაა მომხმარებელზე გავლენის მოსახდენად. კომპანიის ან პროდუქტის შესახებ გაზიარებულმა რეკომენდაციამ შესაძლოა მცირე ზომის ორგანიზაციას მსოფლიო მასშტაბი მიაღებინოს ან პირიქით, ზრდისა და განვითარების ტემპი შეუმცროს.

აღნიშნული საკითხის საქართველოში შესწავლა მარტივი შეკითხვით დავიწყეთ.

სხვადასხვა მსხვილი კომპანიის წარმომადგენელს, ერთი შეხედვით, მარტივი შეკითხვა დავუსვით: უწევთ თუ არა მათ პროდუქტს რეკომენდაციას?

მიღებული მონაცემებიდან ნათლად ჩანს, რომ კომპანიებს უჭირთ კონკრეტული შედეგების, სტატისტიკური ინფორმაციის გახსენება და არგუმენტირებული მსჯელობა ამ საკითხის გარშემო. მომხმარებლის კმაყოფილების მაჩვენებელი რამდენიმე ორგანიზაციას ჰქონდა, თუმცა მარკეტინგული განმარტებით, კმაყოფილი მომხმარებელი, რეკომენდატორ-მომხმარებელს არ ნიშნავს. პასუხი შეკითხვაზე, თუ როგორ ხდება მომხმარებელთა რეკომენდაციის მონიტორინგი ან მასზე დაფუძნებული სტრატეგიული გეგმის ჩამოყალიბება, ვერ მივიღეთ.

ფსიქოლოგების მტკიცებით, ნებისმიერი მნიშვნელოვანი შენაძენი მომხმარებლისთვის ერთგვარი სტრესია. შენაძენის შესახებ გადაწყვეტილების მიღება ასევე რამდენიმე ეტაპისგან შედგება, რომლის დროსაც არა მხოლოდ განწყობა, არამედ გარემო, გამყიდველი და სხვა მრავალი მნიშვნელოვანი ფაქტორი ახდენს გავლენას.

დღეს საზოგადოება ყველაზე მეტადაა სოციალიზებული, რასაც არა მხოლოდ პირისპირ კონტაქტით ვახდენთ, არამედ სოციალური მედიის ტექნიკური შესაძლებლობების გამოყენებითაც. საზოგადოების მეტი სოციალიზაცია კი მნიშვნელოვნად ზრდის მის გავლენას ნებისმიერი შენაძენის შესახებ გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე. მომხმარებლისთვის ჩვეულ ყოველდღიურობად იქცა არა მხოლოდ ინფორმაციის გაზიარება, არამედ შეძენის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებამდე ინფორმაციისა და მოსაზრებების მოძიება.

სცადეთ მოიძიეთ Google-ში ინფორმაცია Apple - iPhone 6-ის შესახებ: მიიღებთ ტექსტის, ვიდეოს, ფოტოს სახით აღწერას ტექნიკური მახასიათებლის შესახებ, გაეცნობით მომხმარებელთა ათასობით კომენტარს. ახლა სცადეთ შეკითხვის დასმა, შეიძინოთ iPhone 6-ი თუ Samsung GALAXY Note-ი? მიიღებთ ასობით რჩევას, რეკომენდაციებს, რომელთა გარშემოც დისკუსია შესაძლოა რამდენიმე დღეც გაგრძელდეს.

მრავალმა კვლევამ ცხადყო, რომ რეკომენდაციის 7%-ით ზრდა გაყიდვების 1%-ით ზრდას იწვევს.

რეკომენდების ეფექტის შესახებ ამ სფეროს ექსპერტები აღარ კამათობენ. ის უკვე განიხილება გაყიდვების სტიმულირებისა და მარკეტინგული კომუნიკაციის ერთ-ერთ მთავარ ინსტრუმენტად.

კვლევების თანახმად, დადგინდა, რომ არსებობს სამი სახის მომხმარებელი: „პრომოუტერი“ - ის, ვინც პოზიტიურ ინფორმაციას ავრცელებს; „პასივები“ - ის, ვინც არანაირ მონაწილეობას არ იღებს და „გამანადგურებლები“ - ის, ვინც ყველა გზით ცდილობს თქვენ მიერ შეთავაზებული პროდუქტის რეპუტაციის შელახვას.

YouTube-ზე განთავსებული ვიდეომასალების მიხედვით რეკომენდაციების გაწევა ყველაზე ეფექტიანი გზაა კონკრეტული მომსახურების ან პროდუქტის გაყიდვების სტიმულირებისთვის. თუმცა აღსანიშნავია, რომ ქართველი მომხმარებელი მოკლებულია მსგავს მასალას ქართულ ენაზე. რამდენიმე საცალოდ მოვაჭრემ სცადა საინფორმაციო ვიდეობორტალის შექმნა, თუმცა უშედეგოდ.

ტექსტური მასალის არარსებობა ქართულ ენაზე ასევე პრობლემური საკითხია: ელექტრონული ფორმით ინფორმაციის მიღება ქართულ ენაზე შესაძლებელია მხოლოდ ზედაპირული სახით,

მოხმარების წესის ან რაიმე სხვა ინსტრუქტაჟის გარეშე. მაგალითად, თუ გავაგრძელებთ მობილური ტელეფონების შესახებ საუბარს, მოხმარებელს აინტერესებს კონკრეტული მონაცემები მისი კვლევის ობიექტის გამოსახულების სიმკვეთრის, განათების მახასიათებლისა და სხვათა შესახებ.

მსგავსი ტიპის ინფორმაციის ქართულ ენაზე მიღება თითქმის შეუძლებელია. წყაროს არარსებობის გამო, ფაქტობრივად, არ არსებობს ის სივრცე, სადაც მოხმარებლები იმსჯელებდნენ პროდუქტის შესახებ, გაუწევდნენ მას რეკომენდაციას.

მსოფლიოს მასშტაბით ბლოგერთა დიდი საზოგადოება სხვადასხვა პროდუქტისა თუ მომსახურების შესახებ ინფორმაციის მოპოვება-გაზიარებით არის დაკავებული. თავისუფალი ან დაქირავებული ბლოგერები, პროდუქტის ტექნიკური მახასიათებლისა და მისი მოხმარების თავისებურებების შესახებ უწყვეტ რეჟიმში აზიარებენ ინფორმაციას. რამდენიმე მსგავსი ბლოგის გაცნობის შემდეგ დაინტერესებული პირი ამომწურავად იცნობს მისთვის საინტერესო პროდუქტს და გაკეთებულ არჩევანშიც რწმუნდება.

საყურადღებო ტენდენცია გამოიკვეთა საქართველოში, როდესაც ელექტრონული პროდუქტის გამყიდველი, საცალოდ მოვაჭრეთა ქსელები, მასშტაბური სარეკლამო ბიუჯეტის არსებობის მიუხედავად, ნაკლებად ფიქრობენ გაყიდვების სტიმულირების ყველაზე ეფექტიან საშუალებებზე. კონკურენციის მთავარ ინსტრუმენტს კი არა მოხმარებელთა რეკომენდაცია, არამედ ფასდაკლება წარმოადგენს.

რა კონკრეტული ნაბიჯები უნდა გადაიდგას რეკომენდაციის მეთოდის აქტუალობის გაზრდისთვის? გირჩევთ გამოიყენოთ 4W კონცეფცია (Who, What, Where, Why).

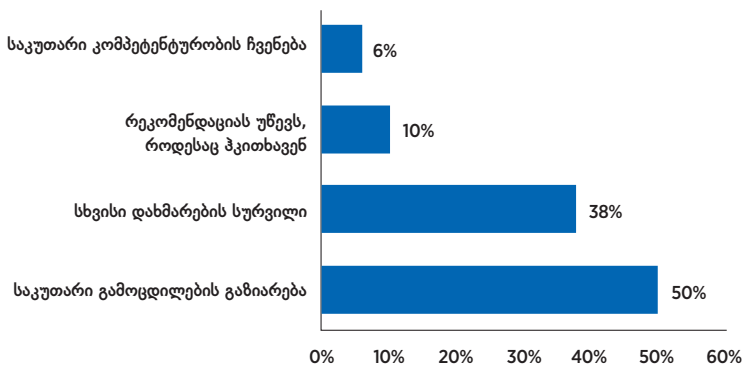
Who (ვინ) - რეკომენდატორების შესახებ კონკრეტული ინფორმაციის მოპოვება. ვინ არიან ისინი, ვინც რეკომენდაციას გიწვევენ? მოიძიეთ გეოდემოგრაფიული ინფორმაცია.

What (რა) - რა სიტყვებს იყენებენ, როდესაც საუბრობენ თქვენს პროდუქტზე, რას ადარებენ ხშირად, როგორია მათი საუბრის მანერა.

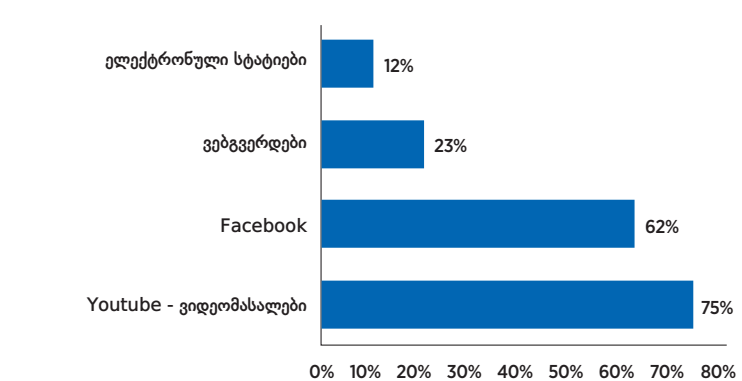
Where (სად) - რომელი ქსელის მეშვეობით საუბრობენ, რომელ მათგანს იყენებენ ყველაზე ხშირად.

Why (რატომ) - რა არის საუბრის მიზეზი, რა დასკვნებს აკეთებენ, რასთან შედარება ხდება როგორც პოზიტიური, ასევე ნეგატიური კუთხით. ციფრული მარკეტინგის ეპოქაში წარმატების

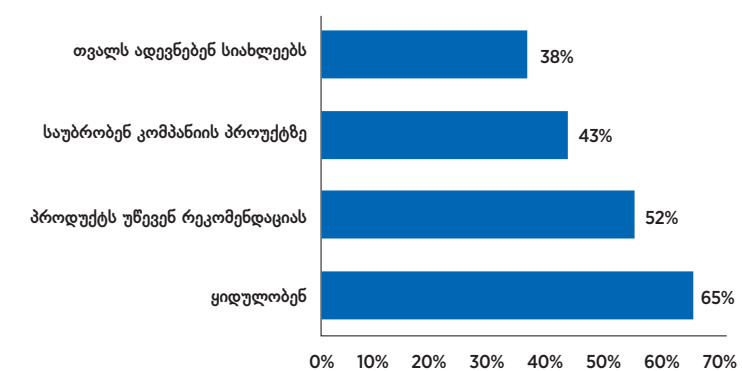
რატომ ახდენენ მომხმარებლები რეკომენდაციის განხილვას?



სად ეძიებს ინტერნეტმომხმარებელი რეკომენდაციებს?



როგორ იქმნებიან მომხმარებლები, როდესაც „ინონებან“ თქვენს პროდუქტს ან მომსახურებას სოციალურ მედიაში.



მნიშვნელოვანი ფორმულაა, შექმნა გაზიარებადი ინფორმაცია, ხოლო ყველაზე მნიშვნელოვანია, იპოვო მხარდამჭერები სოციალურ მედიაში.

ერთგული მხარდამჭერების გაჩენა კი საუკეთესო საშუალებაა არა მხოლოდ გაყიდვების სტიმულირებისთვის, არამედ იმისთვის, რომ, ყოველგვარი ანაზღაურების გარეშე, მათ განაგრძონ თქვენთვის დაუპატიჟებელი მუშაობა, ნებისმიერ დროს, ნებისმიერი ადგილიდან. **F**

შტრიხ-კოდის დაბადება კაპიტალიზმის სულიდან

„კაპიტალიზმის სიმბოლოსა“ და „ბიზნესის გლობალური ენის“ გამოგონება ისევე რევოლუციურია, როგორც პრეისტორიული ადამიანის მიერ ხელში სამუშაო იარაღის აღება, და ისევე დრამატული, როგორც პირველი სიტყვები ღია კოსმოსიდან. რატომაც არა, თუ უკვე აქსიომაა, რომ კომერციის იარაღი ინფორმაციაა, ხოლო ასათვისებელი კოსმოსი – ვარსკვლავებით უთვალავი პროდუქტით გაჯერებული მსოფლიო ბაზარი.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი



იქნებოდა ეს სულ რამდენიმე ათეული წლის წინ, როდესაც გამყიდველები სათანადო ტექნიკით არ იყვნენ აღჭურვილნი?

რაც უფრო იზრდებოდა მაღაზიები და მათ თაროზე განთავსებული პროდუქტის რაოდენობა, მით ძნელდებოდა საქმის წარმოება. ანგარიშის ერთადერთი შესაძლებლობა საგაჭრო ობიექტის დაკეტვა გახლდათ. ამის შემდეგ თანამშრომლებს სათითაოდ უნდა დაეთვალიათ და გამოერჩიათ ყველა ქილა, შეკვრა და აბგა. ეს ვეებერთელა, შრომატევადი და ძვირად ღირებული სამუშაო მაქსიმუმ თვეში ერთხელ სრულდებოდა და მაინც, მაღაზიის მენეჯერებს თავიანთი გადაწყვეტილებების მიღება ძირითადად

სუპერმარკეტი საფრთხილო ბიზნესია. ათასობით კომპანიის ათათასობით პროდუქტის დაბინავება, აღრიცხვა და გაყიდვა ადვილი საქმე არ არის. უწვრილესი ინვენტარის აღნუსხვა-სა და იმ რაოდენობით შენარჩუნებას, რომ არც ჭარბი იყოს, მაგრამ არც ცოტა, დიდი ძალისხმევა სჭირდება. წარმოვიდგენიათ, რა ძნელი

ბუნდოვან მონაცემებსა და ზერეველ გათვლებზე დაფუძნებით უხდებოდათ. ასე რომ წლებით ადრე, სანამ შტრიხ-კოდებსა და სკანერებს მოიგონებდნენ, მაღაზიის მფლობელებმა ყველაზე უკეთ იცოდნენ ამ ტექნოლოგიის ფასი.

ყველაფერი საპერფორაციო ბარათებით დაიწყო. 1932 წელს, ბიზნესის ფაკულტეტის სტუდენტმა, უოლეს ფლინტმა დაწერა სამა-

გისტრო თეზისი, რომელშიც იგი სამომავლო შესაძლებლობად წარმოადგენდა მაღაზიას, სადაც კლიენტი სპეციალური ბარათის ამა თუ იმ წერტილის გახვრეტით საკუთარ არჩევანს მონიშნავდა. მაღაზიის გასასვლელთან ის ამ ბარათს სპეციალურ წამკითხველში ჩადებდა, მექანიზმი გააქტიურდებოდა და კონვეიერი არჩეულ პროდუქტს მას პირდაპირ საღაროსთან მიაწვდიდა. ამგვარად მაღაზიის მენეჯმენტისათვის ავტომატურად აღინუსხებოდა პროდუქტი, რომელიც გაიყიდა.

რა თქმა უნდა, მაშინ ასეთი მაღაზია პირდაპირ ჰერბერტ უელსის რომელიმე ფანტასტიკური რომანიდან ამომხტარ ტექნოლოგიას უფრო ემგვანებოდა, ვიდრე ხელშესახებ პერსპექტივას. მიზეზი ნათელია: სხვა ყველაფერს რომ თავი გაგანებოთ, ბარათის წამკითხველი მექანიზმი იმ დროს უზარმაზარი და უაზროდ ძვირი იყო. მიუხედავად ამისა, ფლინტის იდეამ სამომავლო სურათის კონტურები მოხაზა.

თითქმის ორი ათეული წლის შემდეგ, პატარა მაღაზიის მეპატრონემ გადაწყვიტა ზემოხსენებული პრობლემის გადაჭრის ეფექტური გზა ეპოვა. 1948 წელს, ხელმისაწვდომი გამოსავლის ძიებაში იგი „დრეჟსელის ტექნოლოგიურ ინსტიტუტს“ დაუკავშირდა. ინსტიტუტის ერთ-ერთმა თანამშრომელმა, ბერნარ სილვერმა, გამოწვევა მიიღო და ამ ამოცანაზე ფიქრი დაიწყო. მალევე, საკუთარ სტუდენტებთან ერთად, სილვერი მივიდა დასკვნამდე - ავტომატური აღრიცხვის სისტემა, რომელიც გაყიდვების ჩანაწერს გააკეთებს, შესაძლოა ულტრაიისფერი სხივების, სკანერისა და მელნის საშუალებით ამოქმედდეს.

სტუდენტს, რომელმაც სილვერს ეს იდეა მიაწოდა, ნორმან ჯოზეფ ვუდლენდი ერქვა. დუეტმა მალევე შეიმუშავა პროტოტიპი - ულტრაიისფერი სხივებით სპეციალური მელნის „წამკითხველი“ მექანიზმი. თუმცა სამუშაოს დასრულებისას ერთუზიასტები მიხვდნენ, რომ ამგვარი ტექნოლოგია მაინც ძვირად ღირებულ იქნება, თანაც, არასტაბილური იყო.

მაგრამ გამომგონებლური ჟინით შეპყრობილი ვუდლენდი ადვილად დანებებას არ აპირებდა. იგი დარწმუნებული იყო საკუთარ იდეაში. მან მიატოვა ინსტიტუტი და მის

მფლობელობაში არსებული აქციებიდან მიღებული შემოსავლები შტრიხ-კოდის საკითხის გადაწყვეტაში ჩადო. საბოლოოდ, 1949 წლის ოქტომბერში სილვერმა და ვუდლენდმა პატენტის აპლიკაცია შეავსეს.

სილვერი 1962 წელს გარდაიცვალა - მანამ, სანამ მისი გამოგონება ცნობილი გახდებოდა. შტრიხ-კოდით, რომელიც მოგვიანებით ოქროს საბადოდ იქცა, შემოსავალი ვერც ვუდლენდმა მიიღო, რადგან სამეცნიერო დუეტმა პატენტი 1952 წელს, RCA-ზე გაასხვისა სრულიად უმნიშვნელო საზღაურის სანაცვლოდ, გაყიდვიდან ტექნოლოგიის კომერციალიზებამდე კი კიდევ ბევრი წელი იყო. პატენტს ვადა 1969 წელს გაუვიდა, მაღაზიებში შტრიხ-კოდის დანერგვამდე ხუთი წლით ადრე. ეს იყო გამოგონება, რომელმაც დროს ბევრად გაუსწრო და ამიტომ, როგორც ხდება ხოლმე, უშუალო გამომგონებელს მისგან საერთოდ არ უხვირია - პირიქითაც კი.

პირველად მაღაზიაში სკანერის სისტემა RCA-მ 1967 წელს დაამონტაჟა, ქალაქ ცინცინატიში არსებულ Kroger Store-ში. მრგვალი შტრიხ-კოდები, რომელთაც „ხარის თვალის“ (bull's eye) სახელით მოიხსენიებდნენ, პროდუქტის შეკვრაზე ქარხნულად არ დაიტანებოდა - სურსათზე შტრიხ-კოდს თავად მაღაზიის თანამშრომლები აკრავდნენ. მაღაზიაში ზუსტი აღრიცხვის პრობლემებმა მალევე იჩინა თავი, რადგან კოდი სტანდარტიზებული არ იყო და ხანდახან ცრუ სიგნალებს აწვდიდა.

კოდის სტანდარტიზაციამ წამოჭრა რიცხვების სტანდარტიზებული სისტემის დატანის აუცილებლობა. მანამდე შტრიხ-კოდების დენიგნაციის მეთოდი ყველა კომპანიას საკუთარი ჰქონდა. ზოგი ასოებს იყენებდა, ზოგი - ციფრებს, ზოგი - ორივეს, ზოგი - არც ერთს.

გარდა ამისა, ვინაიდან მაშინდელი საბეჭდო მანქანები ხშირად თხაპნიდნენ მელანს იმ მიმართულებით, საითკენაც ქალაქი მოძრაობდა, მრგვალი შტრიხების წაკითხვა დამატებით სირთულეს აჩენდა. ერთხანს ამ პრობლემის გადასაჭრელად სხვადასხვა „ეგზოტიკური“ ფორმის შტრიხ-კოდების ვერსიებს განიხილავდნენ, მაგრამ გარკვეული დროის შემდეგ IBM-ის ტექნიკურად დახვეწილმა



1968: 2 of 5

2 of 5 შექმნა გერი ვულფიმმა და წარმოადგენს მხოლოდ ციფრულ კოდს. ყოველი ნიშანი შეიცავს ორ ფართეს შტრიხს ხუთიდან. აქედან წარმოიშვა კოდის დასახელება.

1972: CodeBar

CodeBar-ი შეიმუშავა კომპანია Monarch



Marketing Inc-მა 1972 წელს. CodeBar-ი ასევე ცნობილია, როგორც Monarch-ი და NW7-ის სახელით იაპონიაში.



1972: Inerleaved Two of Five (ITF)

ITF-ის შესაქმნელად გამოიყენება ნიშნების იგივე ნაკრები, რაც 2 of 5-ში, მაგრამ აქ ნიშნები განლაგებულია ორ-ორად. გამოიყენება ITF14 და ITF16 კოდის ფორმატები.

Original UPC-A Barcode



equivalent UPC-E Barcode



1973: Uniform Product Code (UPC)

პროდუქტის კოდი (UPC) შეიმუშავა კომპანია IBM-მა და ხელმისაწვდომი გახდა ჩრდილოეთ ამერიკის საცალოდ გაყიდვების ინდუსტრიისთვის 1973 წელს.



1974: Code 39

Code 39 შექმნა ინდუსტრიაში გამოსაყენებლად. მას შეუძლია დაშიფროს ციფრები, ასობგერები და ექვსი სპეციალური ნიშანი, ინტერვალის ჩათვლით.



და ელემენტურმა სიმბოლომ გაიმარჯვა. ასე დაიბადა კაპიტალიზმის მთავარი სიმბოლო – პროდუქტის უნივერსალური კოდი (UPC), რომელსაც შტრიხ-კოდად მოვისხენიებთ. 1973 წლის 3 აპრილს ამერიკის შეერთებული შტატების სასურსათო ინდუსტრიამ საკუთარი პროდუქტის იდენტიფიკაციისთვის მეურნეობის სტანდარტად ხაზოვანი შტრიხ-კოდი შეარჩია და ყველა ეს კომპანია „უნიფორმირებული კოდის საბჭოში“ (UCC) დარეგისტრირდა, რომელსაც 2005 წლიდან მოყოლებული GSI-ის სახელით – „ბიზნესის გლობალურ ენად“ იცნობენ.

თანამედროვე სამყაროში პროდუქტის იდენტიფიკაცია გაცილებით მეტია, ვიდრე პროდუქტის მარკირება და სკანირება: ის გლობალური ბაზრის ერთ-ერთი ქვაკუთხედი.

როცა 1974 წლის 26 ივნისს, დილის 8:01 საათზე ოჰაიოს შტატში მდებარე ქალაქ ტროიში, მაღაზიის გამყიდველმა, ვინმე შერონ ბუჩანანმა, პირველი GSI შტრიხ-კოდი დაასკანირა, მას თამამად შეეძლო ეთქვა: „ეს ერთი პატარა ნაბიჯია ადამიანისთვის, მაგრამ გიგანტური ნახტომი კაცობრიობისთვის“. მას ეს სიტყვები არ წარმოუთქვამს, მაგრამ, მოდი, ამისთვის მისი ბუჩანანს ნუ გავცივხავთ. ამ ფრაზის ავტორისთვის – ნილ არმსტრონგისთვის გასაგები იყო, რომ მოვარეზე გავლა რაღაც ექსტ-

რაორდინარულია. რაც შეეხება შერონს, აბა, საიდან უნდა სცოდნოდა, თუ რა ისტორიული მნიშვნელობის მოვლენის უშუალო მონაწილე გახდა თავისდაუნებურად. როგორ წარმოიდგენდა მაღაზიის უბრალო გამყიდველი, რომელმაც პირველი შტრიხ-კოდი „გაატარა“, რომ 40 წლის შემდეგ მისი კოლეგები მთელ მსოფლიოში, ყოველდღე, თითქმის 5 მილიარდ პროდუქტს დაასკანირებდნენ? რანაირად დაუშვებდა, რომ მის მიერ გატარებული საღვთი რეზინი Wrigley დღეს სმიტსონის სახელობის აშშ-ის ისტორიის ნაციონალურ მუზეუმში იქნებოდა დაცული?

დღეს „ბიზნესის გლობალური ენა“ არა მხოლოდ საკვებ მეურნეობასა და ყველა შესაძლო ნაირსახეობის ინდუსტრიას ემსახურება, არამედ თითოეულ მომხმარებელსაც. ასალი თაობის ტექნოლოგიების პარალელურად GSI შტრიხ-კოდის განვითარება მყიდველს საშუალებას აძლევს, რეალურ დროში მისდიოს პროდუქტის მოძრაობას, ადგილზევე დაასკანიროს პროდუქტი და გაეცნოს მის შემადგენლობასა თუ თავისებურებებს. რაც შეეხება თავად კომპანიებს – დაწყებული მარაგის ავტომატური შევსებით, დამთავრებული უფრო ეფექტური ექსპორტ-იმპორტით, GSI-ის სტანდარტებმა მათთვის ჰიპერეფექტური მომარაგების ქსელების დაგეგმვის შესაძლებლობა წარმოშვა.

1977: EAN

UPC-ზე დაფუძნებით, EAN შიფრავს 13 ან 18 ციფრს.



კოდი უნივერსალურია და ფართოდ გამოიყენება ინდივიდუალურ მომხმარებელზე გათვლილ დაფასებულ პროდუქტზე.



1981: Code 128

Code 128 უზრუნველყოფს ხაზოვანი კოდებისა და მდგრადი ნიშნების კოდირების ფართო სპექტრს. კოდისთვის გამოიყენება ნიშნების სამი ნაკრები.

1987: Code 49

Code 49 პირველი მრავალდონიანი ხაზოვანი შტრიხ-კოდი. იგი შეიცავს რვა ნიშნის ორიდან რვაამდე რიგს და შეუძლია მთლიანი ASCII ნიშნების დაშოვრა.



1991: PDF 417

PDF 417 შექმნა უნიონ ვანგმა კომპანია Symbol Technologies-ში. PDF 417-ს შეუძლია დაშიფროს 1000-დან 2000 ნიშნამდე ყოველ სიმბოლოზე, 100-დან 340 ნიშნამდე ყოველ დიუიმზე.

1992: Code 1

Code 1 პირველი მატრიცული კოდი. ეს კოდი მოიხმარს მარკირების იმ მონაკვეთს, რომელიც შეიცავს ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ შტრიხებს.



1993: Datamatrix

Datamatrix-ი შეიქმნა მცირე სივრცეში შეძლებისდაგვარად მეთი ინფორმაციის შენახვის მიზნით. ერთი სიმბოლო შეიძლება შეიცავდეს 3116-მდე რიგხეობი ნიშანს.



უკანასკნელ წლებში კი კომპანიები მომხმარებელთან ინდივიდუალური უკუკავშირის განსაკუთრებული უნარებითაც აღჭურვა.

საერთაშორისო არაკომერციული ორგანიზაცია GS1-ის სათავე ოფისი ბრიუსელში დღეს III წევრ ორგანიზაციას მოიცავს მსოფლიოს მასშტაბით. მისი მარტივი, მაგრამ გენიალური ტექნოლოგია აადვილებს თანამშრომლობას სავაჭრო პარტნიორებს, ორგანიზაციებსა და ტექნოლოგიურ პროვაიდერებს შორის სტანდარტის მუდმივი დახვეწისა და მომარაგების მთელი ქსელის გამჭვირვალობის უზრუნველყოფის გზით. ორგანიზაცია მომარაგების ქსელის მსოფლიოში ყველაზე ფართოდ გამოყენებად სტანდარტთა სისტემას მუდმივად ავითარებს. ამ სისტემის საშუალებების

ოფიციალური უფლება მხოლოდ „GS1 საქართველოს“ ეკუთვნის. GS1 შტრიხ-კოდი, რომელსაც „GS1 საქართველო“ გასცემს, პრეფიქსს 486-ით იწყება.

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ეს პრეფიქსი GS1-ის გლობალურ სისტემაში მხოლოდ საქართველოსთვისაა გამოყოფილი. შესაბამისად, შტრიხ-კოდები, რომლებსაც საქართველოში არაავტორიზებული წყაროები გასცემენ, არ არის საქართველოსა და მსოფლიოს GS1 შტრიხ-კოდების ბაზასთან სინქრონიზებული და ამიტომ მათი უნიკალურობის გარანტირება შეუძლებელია. ამგვარი პროდუქტის იდენტიფიცირება ელექტრონულ კომერციაში შეუძლებელი ხდება და კომპანიაცა და მომხმარებელიც კომერციის „ქვის ხანაში“ ბრუნდება,



1994: QR Code

QR Code-ი მატრიცული კოდაა. აბრევიატურა QR იშოფრება, როგორც Quick Response, ანუ სწრაფი გამომხატურება. ეს შტრიხ-კოდი მაღალი სიჩქარით სკანირებისთვის შეიქმნა.

1995: Aztec

ეს მაღალი სიმკვრივის კოდი კომპანია Welch Allyn-მა შექმნა. ზომიდან გამომდინარე კოდს შეუძლია დაშიფროს 3832 ციფრი ან 3067 ანბანური ნიშანი.



ეს იყო გამოგონება, რომელმაც დროს ბევრად გაუსწრო და ამიტომ, როგორც ხდება ხოლმე, უშუალოდ გამოგონებელს მისგან საერთოდ არ უხეირია – პირიქითაც კი.

ბით სხვადასხვა სექტორსა და ინდუსტრიაში მომუშავე 2 მილიონამდე კომპანიას შეუძლია საუკეთესოდ დაგეგმოს და აწარმოოს ბიზნესი მსოფლიოს 150 ქვეყანაში.

GS1-ის სისტემური სტანდარტები კომპანიებს საკუთარი პროდუქციის, სერვისის, ლოგისტიკური ერთეულების, გადაზიდვების, ფიზიკური ლოკაციებისა და ლოგიკური ოპერაციების (როგორცაა პროვაიდერისა და მიმღების მომსახურების ურთიერთდამოკიდებულება), გლობალურად და უნიკალურად იდენტიფიცირების საშუალებას აძლევს. ამ მძლავრი საიდენტიფიკაციო სისტემისა და GS1-ის შტრიხ-კოდების, EPC ეტიკეტების, ინტერნეტკომერციის ბიზნესმსესხვეობისა და მონაცემების გლობალური სინქრონიზაციის ქსელის ერთიანობა ოპერაციების სიზუსტესა და გამჭვირვალობას განაპირობებს.

GS1 შტრიხ-კოდების უნიკალურობის უზრუნველსაყოფად თითოეულ ქვეყანაში მხოლოდ ერთი ავტორიზებული ორგანიზაციაა, რომელიც ამ სისტემას მართავს. მაგალითად, საქართველოში GS1 სისტემის ადმინისტრირების

როდესაც ზუსტი მონაცემების უქონლობის გამო ბიზნესის სწორი დაგეგმვა შეუძლებელი იყო. არაავტორიზებული შტრიხ-კოდების გამოყენებები ბაზარზე დაბნეულობას იწვევენ და მომარაგების ქსელის შეუფერხებელ ფუნქციონირებას ხელს უშლიან. ის კომპანიები კი, რომლებიც შტრიხ-კოდს არაოფიციალური წყაროებიდან შეიძენენ, დანაკარგებს განიცდიან, რადგან რიგ შემთხვევაში გადამყიდველები ამ კომპანიების პროდუქციას ავტომატურად უარყოფენ.

სამწუხაროა, როცა შევდივართ ამა თუ იმ კომერციულ ობიექტში, ვყიდულობთ პროდუქტს, რომელსაც წარმატების პოტენციალი გააჩნია და ვხედავთ, რომ მწარმოებელი კომპანიები არ იყენებენ იმ საინფორმაციო შესაძლებლობებს, რასაც ეს ყოვლისმომცველი სისტემა მათი ბიზნესის განსავითარებლად უზრუნველყოფს. დღეს ხომ მისის შერონ ბუჩანანიც მიხვდებოდა, რომ არავინ უნდა თქვას უარი ადვილად ხელმისაწვდომ ტექნოლოგიაზე, რომელზეც ვიზიონერი ბიზნესმენები ერთი საუკუნის წინ მხოლოდ ოცნებობდნენ. **F**



[01]02001234567890



[01]00001234567890

1999: RSS or GS1 Databar

Reduced Space Symbology (RSS) შეიქმნა ტედ ვილიამსის მიერ. GS1 Databar-ი უზრუნველყოფს UPC/EAN-ზე მცირე სიმბოლოს არსებობას.

1999: GS1 Composite

GS1 Composite აერთიანებს საზოგადოების სიმბოლოებს. ისეთებს, როგორცაა GS1 128, UPC/EAN, GS1 Databar, PDF 417 და MicroPDF 417.



2003: EPC Tag

2003 წელს GS1 EPCGlobal-მა მოიწონა EPC რადიოსიხშირის იდენტიფიკაციის იარაღების პირველი ვერსია და საფუძველი ჩაუყარა ავტომატური იდენტიფიკაციის ახალ ეპოქას.



Forbes Georgia „GS1 საქართველოს“ აღმასრულებელ დირექტორს, გიორგი ლალიაშვილს ესაუბრა.

■ შტრიხ-კოდები საერთაშორისო ბაზარზე სათავეს 1974 წლიდან იღებს და მას შემდეგ მუდმივად იხვეწება. რა გზა გაიარა შტრიხ-კოდებმა საქართველოში?

პირველი შტრიხ-კოდი ქართულ პროდუქტზე 1996 წელს გამოჩნდა – მაშინ, როდესაც საქართველო საერთაშორისო ასოციაცია EAN-ში (European Article Numbering) გაწევრიანდა. თავდაპირველად ორგანიზაციას „EAN საქართველო“ ეწოდებოდა, ხოლო 2005 წლის 3 მაისს დაფუძნდა დამოუკიდებელი, რეგისტრირებული კავშირი „GS1 საქართველო“. ჩვენს ორგანიზაციას, ისევე როგორც GS1-ის ნებისმიერ სხვა წევრს, სათავე ოფისის მიერ მინიჭებული აქვს საკუთარი საიდენტიფიკაციო კოდი, რომელიც შტრიხ-კოდის პირველ სამ ციფრში აისახება. ეს ციფრებია 486.

„GS1 საქართველო“ წარმოდგენილია 700-მდე წევრი კომპანიით. რა ხელსაყრელ პირობებს უქმნის მათ ამ ორგანიზაციის წევრობა?

„GS1 საქართველო“ სისტემის გამოყენების მსურველებს აერთიანებს ნებაყოფლობითი წევრობის პრინციპით. გაწევრიანებისას კომპანიას ენიჭება უნიკალური ნომერი, რომელიც შემდეგ თავსდება GEPIR (Global Electronic Party Information Registry) გლობალურ მონაცემთა ბაზაში. GEPIR არის უნიკალური საძიებო სისტემა, რომელშიც მოთავსებულია GS1-ის წევრი კომპანიების ძირითადი საკონტაქტო ინფორმაცია მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.

GS1 სტანდარტების გამოყენება ხელს უწყობს ლოგისტიკური ოპერაციების მოწესრიგებას და საშუალებას აძლევს კომპანიებს, ოპტიმალური კონტროლი მოახდინონ მოთხოვნა-მიწოდების ჯაჭვის ნებისმიერ რგოლზე, ასევე შეამცირონ შრომითი დანახარჯები და მნიშვნელოვნად დააჩქარონ მონაცემთა გაცვლა კომერციული ურთიერთობების დროს.

„GS1 საქართველოს“ წევრ კომპანიებს ასევე საშუალება ეძლევათ დაესწრონ ჩვენ მიერ ორგანიზებულ ტრენინგებს და აიმაღლონ ცოდნა არა

მარტო პროდუქციის სწორად აღრიცხვიანობის კუთხით, არამედ სხვა მიმართულებებითაც.

რისთვის გამოიყენება მომსახურების გლობალური საიდენტიფიკაციო ნომერი?

მომსახურების გლობალური საიდენტიფიკაციო ნომერი GSRN გამოიყენება მომსახურების მიმღებისა და მომსახურების გამწვევის საიდენტიფიკაციოდ. GS1-ის სისტემაში აღნიშნული ნომერი ყველაზე ფართოდ გავრცელებულია ჯანდაცვის სფეროში, კერძოდ საავადმყოფოებში, სადაც ხდება იმ მომსახურების იდენტიფიკაცია, რომლითაც პაციენტი სარგებლობს. GS1 სტანდარტების გამოყენება სამედიცინო დაწესებულებებში ამცირებს ადამიანური ფაქტორის გავლენას და მინიმუმამდე დაჰყავს შეცდომების დაშვების ალბათობა.

GS1-ის წესდების თანახმად, გარდა წევრი ორგანიზაციისა, არც ერთ ფიზიკურ და იურიდიულ პირს არა აქვს უფლება, აწარმოოს ამ სტანდარტის საიდენტიფიკაციო ნომერი. რა პრობლემებს შეუქმნის ეს ქართულ კომპანიებს საერთაშორისო ბაზარზე, რომელთა შტრიხ-კოდი არ არის „GS1 საქართველოს“ მიერ გაცემული?

„GS1 საქართველო“ არის ერთადერთი ორგანიზაცია ჩვენს ქვეყანაში, რომელსაც აქვს უფლება, მოახდინოს ქართული პროდუქციისა და მომსახურების იდენტიფიკაცია GS1-ის საიდენტიფიკაციო სისტემის მიხედვით.

ზოგიერთი კომპანია საკუთარი პროდუქციის იდენტიფიკაციისას იყენებს GS1-ის სტანდარტის შტრიხ-კოდების არაოფიციალურ წყაროებს, რაც ზიანს აყენებს სისტემის მთლიანობას. მსგავსი ნომერების გამოყენება ვერ უზრუნველყოფს მათ უნიკალურობას და ქმნის დუბლირების ალბათობას. ეს ყველაფერი კი იწვევს არეულობას ბაზარზე და კომპანიებს პროდუქციის თავიდან ეტიკეტების საფრთხის წინაშე აყენებს.

რამდენად ათვისებულია საქართველოში შტრიხ-კოდების სმარტფონებით იდენტიფიკაციის საშუალებით მომხმარებლის ბრენდთან დაკავშირების პოტენციალი?

სატელეფონო აპლიკაცია CodeOnline-ის საშუალებით, რომელიც განკუთვნილია კამერით აღჭურვილი მობილური ტელეფონებისათვის, მომხმარებელს შესაძლებლობა ეძლევა პროდუქტზე არსებულ შტრიხ-კოდის სკანირებით მიიღოს დეტალური ინფორმაცია მწარმოებელი კომპანიის შესახებ, გადაისამართდეს რა აღნიშნული კომპანიის ვებგვერდზე. ეს არის ერთადერთი აპლიკაცია, რომელიც ქართველ მომხმარებელს აწვდის ზუსტ და სანდო ინფორმაციას სავაჭრო ნომის მფლობელი კომპანიის შესახებ, რაც იწვევს როგორც კომპანიის იმიჯის ამაღლებას, ასევე ზრდის მომხმარებლის ბრენდთან კავშირს.

რა პროექტებს ახორციელებს „GS1 საქართველო“ ქვეყანაში მომარაგების ქსელებისა და ზოგადად ბიზნესის განსავითარებლად?

„GS1 საქართველო“, საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატასთან ერთად რამდენიმე საინტერესო პროექტზე მუშაობს. ერთ-ერთი მათგანი მიზნად ისახავს მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებისთვის ხელის შეწყობას შიდა აღრიცხვიანობის დანერგვასა და მარაგების ეფექტიან მართვაში. დასრულების სტადიაშია პალატის აკადემიის შექმნის საპილოტე პროექტი, რომელიც პროფესიული სწავლების ხელშეწყობას გულისხმობს. გარდა ამისა, „GS1 საქართველო“ სწონს ობობას უწევს საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის პროექტს, „ბიზნეს ინკუბატორს“, რომელიც ინოვაციურ სტუდენტებს აი-ტი ტექნოლოგიების მიმართულებით იდეების რეალიზებაში ეხმარება.





მილიარდერის თავისუფალი სრიალი: ლუის ბეკონი 20 წელია, Taos Ski Valley-ში საკუთრებას ფლობს. ახლა მას სურს ელიტარული მოთხილამურებისთვის ის უფრო მისაწვდომი გახადოს და თან მისი ისტორიული სიბლი და მშვიდი გარემო შეინარჩუნოს.



SHUTTERFLICKER

ტაოსის ტაო

მილიარდერმა ლუის ბეკონმა ნიუ-მექსიკოს სათხილამურო ველი მხოლოდ ერთი მიზნით იყიდა – ის, ამერიკის შემდეგ, სათხილამურო მექად ექცია.

ავტორი: ევერესტ პოტერი

როდესაც 2013 წლის დეკემბერში, ჰეჯ-ფონდის დამფუძნებელმა მილიარდერმა, ლუის ბეკონმა, ნიუ-მექსიკოს სამხრეთ-აღმოსავლეთ ნაწილში მდებარე ტაოს-სკი-ველი (TSV) შეიძინა, ამან სათხილამურო სამყარო დიდ საგონებელში ჩააგდო. ტაოსი ჩვენი დროის ჰიპების საყრდენია. იგი არ ჰგავს აშშ-ის დიდ

სათხილამურო კურორტს, რომელიც წარმატებულ ადამიანებს იზიდავს. ეს ისეთი მდიდრული ადგილი არ არის, როგორც დირ-ველი ან ბივერ-კრიკია. ეს არცთუ ისე მაღალი დონის ადგილია ძველებური სახლებისა და ალპური შალეს მსგავსი ნაგებობების შერეული არქიტექტურით. ვიზიტორთა ბაზა ათწლეულების მანძილზე იზიდავდა სრიალის მოყვარულ ერთი და იმავე ტი-

პის ოჯახებს, რომლებსაც ის ისეთი მოსწონთ, როგორც არის.

Moore Capital-ის დამფუძნებელი, 58 წლის ბეკონი ამას სხვაგვარად უყურებს. „მე 20 წელია, ვფლობ საკუთრებას ტაოს-სკი-ველიში, – ამბობს ის, – ეს არის საოცრად ლამაზი ადგილი, კულტურული და ისტორიული სიმდიდრებით. რაც შეეხება თხილამურით სრიალს, ჩემი აზრით, აქ არის ქვეყანაში ყველაზე მრავალფეროვანი საფარი, ტრასის გარეშე სრიალი და სრიალი ხეებს შორის ადვილად მისაწვდომია“.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ის ნამდვილი მოთხილამურეა და, როგორც მის წინამორბედ ფირიადიდრებს, ამერიკის ყველაზე რთული მთები მასაც ხიბლავს.

TSV არის წყნარი, მსოფლიო კლასის სათხილამურო კურორტი, რომელიც თავისი ციცაბო ადგილებით, დაუსრულებელი ხედებითა და ხეებში დამალული ძალიან სრიალა და მშრალი თოვლითაა განთქმული. მეტიც: ის შენია, ვინაიდან გეჩვენება, რომ სხვებს მისი არსებობის შესახებ არც კი ახსოვთ. გასული წლის ზამთარში TSV-ს მხოლოდ 215 000 მოთხილამურე ესტუმრა, ვეილს კი, მაგალითად, თითქმის 2 მილიონი.

ბეკონი ამ მდგომარეობის შეცვლას აპირებს. პირველი ნაბიჯი ლიფტის გაკეთებაა ცნობილ კარინას პიკზე, რომელიც ამერიკის სათხილამურო კურორტებს შორის ყველაზე აღიარებული და რთული ადგილია. დღესდღეობით ერთადერთი საშუალება იმისთვის, რომ იქ მოხვდეთ, არის ის, რომ თხილამურები მხრებზე გაიწყოთ და მაღალ თოვლში, 12 500 ფუტის სიმაღლის პიკის წვერისკენ გზას გაუყვით. 45-წუთიანი ენერჯული გასეირნება მოგიწევთ – ზოგჯერ ძალიან დაღლილს, ზოგჯერ სუნთქვაშეკრულს. ხოლო, თუ კარინას პიკის მწვერვალებზე ასვლას ლიფტის საშუალებით შეძლებთ, ყველა ეს პრობლემა მოიხსნება. Wild West-ის გახსნას კიდევ ერთი სახმელეთო ცვლილება უკავშირდება – 60-აკრიანი ადგილი რთული სრიალის მოყვარული მოთხილამურეებისთვის, რომლებიც ტაოს თავიანთ სახლად მიიჩნევენ. როდესაც ბეკონი დასძენს, რომ მას დიდი

მადლიერების გრძნობა „განუვითარდა“ ამ ადგილის ხასიათისა და სანტო-დე-კრისტოსში მისი უნიკალური მდებარეობის გამო, ის არ გატყუებთ. ბეკონი ხომ საგაზეთო სათაურებში მოხვდა, როგორც ბუნების დამცველი. სხვა საქმიანობის გარდა, მან აშშ-ის ცოცხალი ბუნების დაცვის სამსახურს კოლორადოში მდებარე, დაახლოებით 167 000 აკრის Trinchera Blanca (რომელიც მან ფორბსის ოჯახისგან იყიდა) რანჩო გადასცა.

შემდეგ მის გეგმაში შედის სათხილამურო ქალაქი, რომლის იდეა TSV-ის გენერალური დირექტორის, გორდონ ბრინერის თქმით, „არის დიდებული სოფლის შექმნა და არა ორი-ოდე საინტერესო შენობის აგება“.

როდესაც საუბარი სოფლის რეკონსტრუქციაზე მიდის, შეიძლება გესმოდეთ სიტყვა „ევროპული“ და მართლაც, TSV-ს ღრმა ევროპული ფესვები აქვს. ის გახსნილი იყო 1945 წელს ერნი ბლეიკის მიერ, რომელიც 30-იან წლებში აქ გერმანიიდან გადმოსახლდა. მას მიბაძა სათხილამურო სკოლის ხელმძღვანელმა, ფრანგმა ჟან მაიერმა, რომელმაც 1960 წელს სასტუმრო St. Bernard-ი გახსნა. ის შამონისთვის დამახასიათებელ საოჯახო ტავერნას მოგაკონებთ.

სასტუმრო დარჩება, თუმცა მნიშვნელოვნად შეიცვლება და ეს ცვლილება TSV-თან წვდომასაც ეხება. ბეკონი მუშაობს ადგილობრივ მოსახლეობასთან იმისთვის, რომ აეროპორტი უფრო ელიტარული გახდეს და ისეთი რეგიონალური რეისების მიღება შეძლოს, რომლებსაც 45 მგზავრი ეყოლება. ალბუკეკიდან სამსაათიანი ასვლის დროის შემცირება თამაშის წესებს მნიშვნელოვნად შეცვლის.

გარდა ამისა, ბეკონს TSV-თან დაკავშირებით სამი მნიშვნელოვანი მიზანი აქვს: სოფლის განაწლება, საკულტო სათხილამურო ველის ისტორიული მიმზიდველობის შენარჩუნება და ამ თავისი ძალისხმევიდან მოგების მიღება.

„ორის გაკეთება შესაძლებელია, – ამბობს ბეკონი. – გამოწვევა ის გახლავთ, რომ სამივე განვახორციელო“.



თანდენციები

რამ საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთეს გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBESLIFE.COM

პირთქმება
ჰონ გალიანო

სამი წლის შემდეგ, რაც მან CHRISTIAN DIOR-ის სამარცხვინოდ დატოვა, მოდის უძღები შვილი დაბრუნდა, როგორც MAISON MARTIN MARGIELA-ს კრეატიული დირექტორი.

კომპანია
CADILLAC

ავტომობილების მწარმოებელმა AMERICAN AIRLINES-თან ერთად ახალი პროგრამა დაიწყო, რომელიც კადილაკის საშუალებით საჰაერო ტრანსფერებს მოიცავს და ალურციხავს მიღებს მგზავრებს, რომლებიც ტექსტ-დრაივზე მის მიანებას იღებენ.

იდეა
უპილტო საფრენი
აპარატები

თუ არ გაქვთ ფოტოები ავედონთან ან პენტან, გადაიღეთ სურათი Nixie-ით. „პირველი კამერა, რომელსაც ფრენა შეუძლია“. მიიღო \$50,000-ის დაფინანსება Intel-გან კონკურსში “Make It Wearable“.



დასკვნითი აზრი



„ცუდად სრიალი კარდინალისთვის შეუფერებელია“. – ჰაპი იოანე ჰაველი II