რეიტინგი: TOP20 კერძო დამსაქმებელი საქართველოში

ნოემბერი, 2015

Forbes GEORGIA

მამუკა მონავარდისაშვილი

„აუცილებლად გავხდებით ძალიან ცნობადი მსოფლიო ბაზარზე“

ჩემი ვიდეო.GE

WEB SUMMIT ALPHA 2015-ზე წარმატებული ვიზიტის შემთხვევაში ევროპის მედიასფერო რევოლუციას, ხოლო MYVIDEO ყოველნლიურად ათეულობით მილიონის მემოსავალს მიიღებს.

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 772233 348006

Breguet
Depuis 1775

BURBERRY

თავისუფლების მოედანი 2, თბილისი
BURBERRY.COM

Forbes

სარჩევი - ნოემბერი 2015

ფაქტი და კომენტარი

12 | სათაურის გარეშე
ავტორი: გიორგი ისაკაძე

LEADERBOARD

14 | ყველაზე მაღალანაზღაურებადი დი-ჯეები.

16 | მსოფლიოს უმდიდრესი „იუტუბერები“.

18 | ჯეიმს ბონდის მანქანა

20 | საქართველოს შრომის ბაზარი

მოსაზრება

26 | კონსენსუსს ამოფარებული ოცნება
ავტორი: ვახუშტი მენაბდე

28 | საპენსიო სისტემის რეფორმა აუცილებელია
ავტორი: ირაკლი ასლანიშვილი

30 | საქართველოს განვითარების ბანკი - გზა წარსულისკენ
ავტორი: გიგლა მიქაუტაძე

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

46 | ანტრეპრენიორები

MILLE MIGLIA GTS POWER CONTROL (168566-3001). CHOPARD MOVEMENT, CALIBRE 01.08-C

Chronograph
watches & jewellery

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

MILLE MIGLIA
Chopard

სტრატეგიები

34 | სილამაზე გამოძახებით
Glamsquad-ი უახლესი სტარტაპია, რომელსაც Uber-ის მოდელი ტრადიციულ ინდუსტრიაში გადააქვს. სილამაზის სფეროში გაჩენილი ათობით მიმბაძველის ფონზე, ძირეულ
ცვლილებებს უნდა ველოდეთ.
ავტორი: კლერ ო'კონორი

ტექნოლოგიები

38 | დამიჭირე, თუ შეგიძლია
Palantir-ის სადაზვერვო პროგრამული უზრუნველყოფის შემქმნელებმა, რომელსაც პოლიციელებიც იყენებენ, მისგან თავის
დაღწევის საშუალებაც შეიმუშავეს.
ავტორი:თომას ფოქს-ბრიუსტერი

ანტრეპრენიორები

42 | ძაღლების სახლიდან - მდიდრულ სახლამდე
მას მერე, რაც ჯული უეინრაიტმა Pets.com-ი დაასამარა, ის ერთგვარ პერსონა ნონ გრატად გამოცხადდა. აი, შემდეგ კი მან RealReal-ი $200-მილიონიანი
წლიური
შემოსავლის მქონე კონსიგნაციურ
ბიზნესად აქცია.
ავტორი: რაიან მეკი

46 | ჩემი ვიდეო.GE
მამუკა მონავარდისაშვილის მიერ დაფუძნებული MyVideo.ge ჯერ რეგიონული მასშტაბით გაფართოვდა, ახლა კი ევროპაზე უჭირავს თვალი. ნოემბერში იგი WEB SUMMIT ALPHA-ზე, მსოფლიოს უდიდესი ინვესტორების წინაშე წარდგება. წარმატებული ვიზიტის შემთხვევაში ევროპის მედიასფერო რევოლუციას, ხოლო Myvideo ყოველწლიურად ათეულობით მილიონის შემოსავალს მიიღებს.
ავტორი: ია ვეკუა

სპეცპროექტი:ადამიანები, კომპანიები და იდეები, რომლებიც ცვლიან სამყაროს

54 | ფულის ახალი საოპერაციო სისტემა
Bitcoin-ი მხოლოდ იმისთვის არ შექმნილა, რომ ლიბერტარიანელ ჰიპებს ინტერნეტში მოსაწევი აყიდვინოს. Bitcoin-ს დაქვემდებარებული ტექნოლოგია მსოფლიოს გარშემო ფულის მიმოქცევის საუკეთესო გზაა - და პლანეტის ფინანსურ მძიმეწონოსნებს მისი დაუფლება სურთ.
ავტორი: ლაურა შინი

HENNESSY-ის შემოქმედება დროის მიღმა

სულ ახლახან ხელოვნების მოყვარულთა პრეტენზიული მზერა ნიუ-იორკის ლინკოლნის ცენტრს იყო მიპყრობილი. ამაში უცნაური არაფერია. ლინკოლნის ცენტრი იგივეა მანჰეტენისთვის, რაც ოპერა ან რუსთაველის თეატრი – თბილისისთვის. დანარჩენი სამყაროსთვის კი შეიძლება გაცილებით მეტიც. უცნაური იყო მხოლოდ ის, რომ იმპოზანტური სახელოვნებო ღონისძიება, რომლის კურატორიც ლეგენდარული ერვე მიკალეოფი გახლდათ და რომელშიც თანამედროვე ხელოვნების გამორჩეული ფიგურები – დენიელ არშამი, ჯონა ბოკაერი, კონსტანს გიუსე, იან იონლიანი და სხვები – მონაწილეობდნენ, მთლიანად ერთი ბრენდის გარშემო ტრიალებდა: პროდუქტის, რომელიც თავადაა სპირტიანი სასმელების კულტურის ფართო ველში აღმოცენებული ხელოვნების დარგი.

წელს ფრანგი მეფის, ლუი XV-ისთვის ირლანდიურ ბრიგადაში მებრძოლი რიჩარდ ჰენესის მიერ 1765 წელს დაარსებული კომპანია 250-ე იუბილეს აღნიშნავს. საკუთარი მტკიცე მემკვიდრეობისა და არამხოლოდ კონიაკის შემოქმედებისადმი ერთგულების წარმოსაჩენად ცნობილმა სახლმა მოხეტიალე გამოფენა მოაწყო, რომელიც მარტიდან მსოფლიოს მეგაპოლისების მთავარ დარბაზებს მოედო. თითოეული ხელოვანი ეწვია კონიაკის რეგიონს, რათა Hennessy-ის კულტურაში გათვითცნობიერებულიყო, შემდეგ კი კურატორმა სრული კარტ-ბლანშში მისცა მათ პერსონალური ინტერპრეტაციებისთვის.

არიკ ლევის Hennessy X.O Mathusalem

Hennessy-ისთვის ხელოვნება თემაა. „ადვილია გაიბრწყინო ხუთი წუთი... მაგრამ მუდმივობა სხვაა. ამისთვის გჭირდება საფუძველი და მყარი ღირებულებები, რომელთაც მომავალი თაობები გაიზიარებენ. ეს ისტორიულობასაც ნიშნავს და თანამედროვეობასაც“, – თქვა Hennessy-ის დირექტორმა, ბერნარ ჰეილონმა და ეს სიტყვები ხელოვნებასაც კარგად მიესადაგება. ამგვარმა კონცეპტუალურმა სიახლოვემ განაპირობა ის, რომ ჰენესების ოჯახის შვიდივე თაობა მეგობრობდა ხელოვნებასთან და უშუალოდ თანამედროვე ხელოვნებთანაც – გრანდებით დაწყებული, 21-ე საუკუნის პოპკულტურის ვარსკვლავებითა და დიზაინერებით დამთავრებული. ბრენდმა მრავალი ლიმიტირებული წარმოების პროდუქტი გამოუშვა არტისტების პრესტიჟული ხელწერით.

Futura-ს Very Special-ის სპეცგამოშვება

თუ გინდათ მიხვდეთ, რა არის შთაგონება, უნდა დააკვირდეთ მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან კონიაკის რეგიონში ჩაფრენილი არტისტების სახეებს, რომლებიც შატოსა და მიმდებარე ვენახებს პირველად მოავლებენ თვალს, როცა ისინი აღმოაჩენენ ბანოლეს, მის შვიდჰექტრიან პარკს და თითქოს მოგონებების აგურებით ნაშენებ საუკუნოვან შატოს, რომელიც ნიუ-ორლეანიდან გადმოტანილს წააგავს. ყოველ წელს იქაურობა კულტურის სფეროს დიდ ოჯახს მასპინძლობს. ამ საოჯახო სახლში შემოქმედებს შეუძლიათ კონიაკის საიდუმლო ალქიმიას დაეწაფონ.

გაგაცნობთ კონიაკისა და ხელოვნების შემოქმედების დაწყვილების ბოლო, 21-ე საუკუნის შედეგებს: გასული საუკუნის მიწურულს ჟან-მიშელ ვილმოტმა Quais Hennessy შექმნა. 2007 წელს ჟან-მიშელმა, ოღონდ ამჯერად არა ვილმოტმა, არამედ ოტონილმა Beauté du Siècle-ის დიზაინი მოიფიქრა, რომელიც ამჟამად პარიზის დეკორატიული ხელოვნების მუზეუმშია დაცული. 2009 წელს ოლგა ბერლუტის X.O.-მ დიდი ხმაური გამოიწვია. ამას მოჰყვა 2012 წლის მაასტრიხტის საერთაშორისო გამოფენა, სადაც არიკ ლევის ბოთლი იყო წარმოდგენილი, რომელიც მან საგანგებოდ Hennessy X.O Mathusalem-ისთვის შექმნა. 2012 წელსვე ნიუ-იორკის გრაფიტის სცენის ერთ-ერთმა ხატებამ, Futura-მ Very Special-ის სპეცგამოშვება გააფორმა, Very Special-ისთვისვე იმუშავეს ლეგენდარულმა შეპარდ ფეირიმ, Pininfarina-მ და OsGemeos-მა. გრაფიკულ დიზაინერს, პიტერ სევილს წილად V.S.O.P ხვდა, ხოლო ინდუსტრიულ დიზაინერ ტომ დიქსონს – X.O. დაბოლოს, 2015 წელს, ახალგაზრდა დიზაინერების დაჯილდოების გამარჯვებულმა, სტეფანი ბალინიმ კოლექციონერის ყუთი და თვალწარმტაცი გრაფინი მოხაზა, რომელიც საგანგებოდ Hennessy 250-ის საკოლექციო კუპაჟისთვის შეიქმნა.

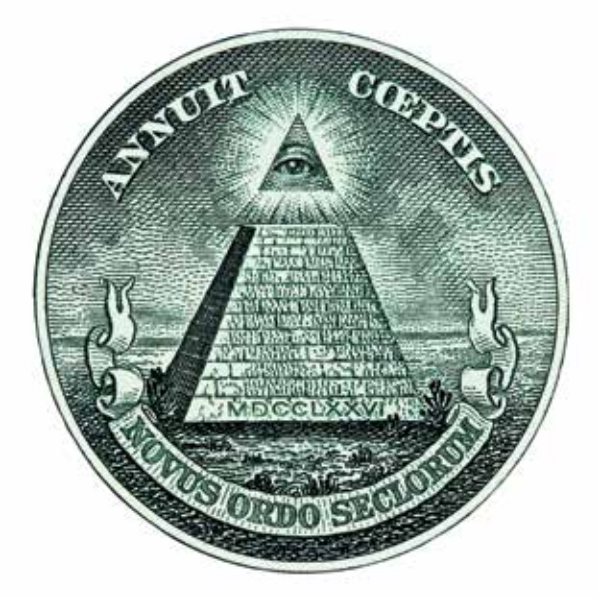
ბრენდი, რომლისთვისაც მთავარია მომავალი და მხოლოდ წარსულის დიდებით არ ცდილობს კაპიტალიზაციას, სიყვარულს ყველა დროში დაიმსახურებს.

ჟან-მიშელ ოტონილი

1765 წლიდან „მომავლის შექმნამ“ Hennessy ხუთ კონტინენტსა და 130 ბაზარზე დაამკვიდრა ცხოვრების საუკეთესო მომენტების უცვლელ თანამგზავრად, მათ შორის - საქართველოშიც. აქ Hennessy-ის ექსკლუზიური დისტრიბუტორი კომპანია GD-Alco-ა, რომელიც რეგულარულად მართავს ამ ბრენდის ღონისძიებებს, მიღებებს, გამოფენებსა და სხვადასხვა ტიპის აქტივობებს.

არავინ იცის, როგორ შეიცვლება სამყარო 250 წლის შემდეგ, მაგრამ კონიაკის ყველა მოყვარულმა დანამდვილებით იცის, რა არ შეიცვლება: Henessy-ის ნატიფი არომატი. ის ისევე მუდმივია, როგორც ხელოვნება.

Hennessy 250
საკოლექციო კუპაჟი. სტეფან ბალინის დიზაინი



28 | ეკონომიკა

54 | სპეცპროექტი

64 | ბიჭი საპნის ბუშტში
ბიოტექნოლოგიური ბაზარი დუღს და გადადუღს. ამის ფონზე კი გენიოსი ვივეკ რამასვამი სარფიან გარიგებათა კორიანტელს ატრიალებს, რათა დიდი ფირმების მიერ მივიწყებული წამლები გადაარჩინოს. ამან, შესაძლოა, რამასვამი 30 წლის ასაკში მილიარდერად აქციოს.
ავტორი: მეთიუ ჰარპერი და ნათან ვარდი

ეკონომიკა

72 | რატომ იზრდება სწრაფად სახელმწიფო ვალი?
ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

74 | IMF-ის ნოემბრის მისია საქართველოში
საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მეორე მიმოხილვა ამ დრომდე არ დასრულებულა. საკონსტიტუციო სასამართლომ საფინანსო ზედამხედველობის საბჭოს მუშაობა შეაჩერა. არის თუ არა ეროვნული ბანკისა და საბჭოს თემა ფონდსა და მთავრობას შორის განხეთქილების ერთ-ერთი მიზეზი?
ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

78 | უმუშევრობის პრობლემა
ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

FORBES LIFE

82 | მარჯვე დამბინავებლები
21c Museum Hotels-ის წამოწყება თავდაპირველად დაკავშირებული იყო კენტუკიელი სუპერწყვილის მცდელობასთან, გადაერჩინათ ლუისვილის ცენტრალური რაიონი, თუმცა მოგვიანებით ეს მცდელობა გაკვეთილად იქცა, რომელიც გვასწავლის, თუ როგორ ავაშენოთ მოგზაურთათვის მინიშედევრები.
ავტორი: აბრამ ბრაუნი

აზრები

84 | ახალი ტექნოლოგიის შესახებ

82 | FORBES LIFE

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

There are 3 possibilities to enjoy life.
Today. Here. And now.

Now at your Porsche Center Tbilisi.
The new Porsche Macan.

PORSCHE

Tegeta Premium Vehicles Ltd.

12th km., David Agmashenebeli Alley
0131 Tibilisi
Tel.: +995 32 2244 911
E-mail: info@tpv.ge

Fuel consumption (in l/100 km) urban 11,6–11,3 · extra urban 7,6–7,3 · combined 9,0–8,7; CO_2 emissions 212–204 g/km

„მივესალმებით ახალ მთავარ რედაქტორს, გიორგი ისაკაძეს, Forbes-ის ქართულ გუნდში. მედიაინდუსტრიის ღრმა ცოდნითა და ბიზნესსაზოგადოებაში მაღალი ავტორიტეტით აღჭურვილი გიორგი ისაკაძე, ამ თანამდებობით, შესანიშნავად წარუძღვება Forbes Georgia-ს ციფრული ეპოქისკენ და, ამავდროულად, ერთგულად მოემსახურება Forbes-ის მთავარ მისიას - ანტრეპრენიორული კაპიტალიზმის მხარდაჭერას. ჩვენ ოთხი წელია, რაც სააქციო საზოგადოება JSC Media Partners-თან ვთანამშრომლობთ და დიდი მოლოდინი გვაქვს, რომ გიორგი არსებით როლს შეასრულებს ევროპაში Forbes-ის წარმომადგენლობის განმტკიცებაში“.

- მაიკ ფედერლე, Forbes Media-ს აღმასრულებელი დირექტორი.

Forbes

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორი
შოთა დიღმელაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკაბადონებელი
ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი
……..

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

ნოემბერი 2015 N: 47

რედაქციის მისამართი: საქართველო, 0179, თბილისი,
ფალიაშვილის ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ი-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს
პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის
16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487

PRINTING HOUSE CEZANNE

Copyright 2011 სააქციო საზოგადოება Media Partners, საავტორო 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 ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბპგ გარდიან ეგვიპტური“ და „ბპგ პრიმა“.

- ენერგოეფექტური ბინები უმაღლესი ხარისხის სრული რემონტით
- იტალიური წარმოების ფილები, სანტექნიკა და აბაზანის აქსესუარები
- იტალიური წარმოების სამზარეულო – გაზქურითა და გამწოვით
- მაღალი ხარისხის ალუმინის კარ-ფანჯარა
- გერმანული წარმოების გათბობის სისტემა და ქვაბი
- კონდიციონერი
- სასურაო აუზი, საუნა და სპორტული დარბაზი
- ჩაბარების თარიღი: შემოდგომა, 2016

სათაურის გარეშე

ავტორი: გიორგი ისაკაძე

FORBES-ის მთავარი რედაქტორის სვეტი, რომელსაც ყოველთვე ახალ გამოცემასთან ერთად დაელოდებით, ასეთი არ იქნება. ვერც იმით დავიკვეხნი, რომ ვიცი, არსებობს თუ არა რაიმე ტიპის სტანდარტი მსოფლიო მნიშვნელობის გამოცემაში, რომელიც რედაქტორმა თავის სვეტში უნდა დაიცვას. ალბათ არც არსებობს. ეს არ მსმენია არც ერთ ეტაპზე გამოცემის სათავო ოფისთან თუ ადგილობრივ გუნდთან არცთუ ხანმოკლე საქმიანი ურთიერთობისას. ვაკვირდებოდი ყოველთვე, ვთანამშრომლობდი და ყოველთვის ვხედავდი საერთო ღირებულებების გარშემო გაერთიანებულ დამოუკიდებელ ავტორთა და შემოქმედთა გუნდს. ყველამ იცოდა მთავარი – რამდენად მნიშვნელოვანია, შრომობდე საზოგადოებისთვის და მას უზიარებდე აზრებს ქვეყნის, მისი ეკონომიკური გარემოს უკეთესი მომავალის შესახებ. Forbes-ი საქართველოში შედგა. და ეს ყველა იმ ადამიანის დამსახურებაა, რომლებიც ამ სამი კვირის წინ რედაქციაში დამხვდნენ, მათ შორის მათიც, რომლებიც ამ გუნდის წევრები იყვნენ და საქართველოში Forbes-ის პოპულარიზაციისთვის შრომა, ენერგია და დრო არ დაიშურეს. მადლობა ყველას, ვინც აქამდე მოიყვანა Forbes-ი, დაუმკვიდრა მას ადგილი საზოგადოებაში.

დღეს არ ვაპირებ ეკონომიკაზე, ინვესტიციებზე ან შესაძლო ფინანსურ თუ სავალუტო მოლოდინებზე საუბარს. ვისაუბრებ იმაზე, თუ რას უნდა ელოდეთ Forbes-ისგან უახლოეს მომავალში. ეს უნდა იცოდნენ მისმა ერთგულმა და დაინტერესებულმა მკითხველებმა.

გამოცემა ყოველთვიურ რეჟიმში გაგრძელებს როგორც წარმატებული მეწარმეების, ისე სტარტაპების წარმოჩენას და დამოუკიდებელი კრიტიკული აზრის ტირაჟირებას. ვეცდებით, გაგიზიაროთ ჩვენი აზრები დამოუკიდებელი ანტრეპრენიორებისა და მათი საქმიანობის შესახებ. ვისაუბრებთ ჩვენს ქვეყანაზე, სადაც არ ვსვამთ სწორ კითხვებს და ვკამათობთ, საქართველო რეიტინგებში რომელ ადგილას არის წარმოდგენილი, მაშინ როცა ჩვენი მთავარი საზრუნავი ის უნდა იყოს, თუ რატომ ვერ ახერხებს მცირე ტერიტორიისა და ლიმიტირებული სასარგებლო ბუნებრივი რესურსების მქონე ქვეყანა მუდმივად შეინარჩუნოს მიღწეული ადგილი ნებისმიერი ტიპის მსოფლიო რეიტინგში თუ სოციოლოგიაში, რაც მის ცნობადობასა და მიმზიდველობას ნაბიჯ-ნაბიჯ გაზრდიდა.

დროა, დავსვათ სწორი კითხვები. დროა, კითხვებზე პასუხები მივიღოთ მსჯელობის, საქმიანი კამათის და არა ფანტასმაგორიული დემაგოგიის რეჟიმში ან სულაც იგნორის პირობებში. დროა, სწორი ექსპერტული შეფასება მივცეთ ყველაფერს, ოღონდ მანამდე საჭიროა, გავარჩიოთ ექსპერტი და „საყველაფროს მცოდნე“ რესპონდენტი, რომელიც უკეთეს შემთხვევაში ზარმაცი ჟურნალისტიკის პროდუქტია. ზარმაცების ადგილი არსად არ უნდა იყოს. მით უმეტეს – მედიაში, სადაც ხარისხზე სულ მეტად იზრდება მოთხოვნა.

Forbes-ი წლის ბოლომდე და 2016-ში გეგმავს მკვეთრად გააფართოოს „დაფარვის ველი“. ქართული Forbes-ი არ იქნება 100 გვერდზე ნაკლები, ჟურნალში მნიშვნელოვანი ადგილი დაეთმობა ქართულ კონტენტს საიმისოდ, რომ შევძლოთ მეტი მსჯელობა ჩვენს უკეთეს მომავალზე სხვადასხვა წარმატებულ მაგალითზე დაყრდნობით, რისთვისაც არაერთ მნიშვნელოვან სტატიას შემოგთავაზებთ ჩვენი სათავო ოფისის რესურსებიდან. Forbes Women-ი ასევე დიდ ყურადღებას მიაქცევს ქალბატონების მოტივირებას მათი ბიზნესწარმატებების უკეთ წარმოჩენის გზით. რამდენიმე თვის წინ დაფუძნებული Forbes-ის ქალთა კლუბს კი, იმედი მაქვს, გაისად მამაკაცთა კლუბიც შეუერთდება. Forbes Women-ი ამ ეტაპზე ჩვეული რეჟიმით და მოცულობით გააგრძელებს გამოსვლას (ორ თვეში ერთხელ). 2016 წლისთვის Forbes-ი გააქტიურებს თავის სატელევიზიო (Forbes TV) მიმართულებას და სხვადასხვა პარტნიორთან ერთად თვეში რამდენჯერმე შემოგთავაზებთ თავისი მოსაზრებების ტელევერსიებს, წარმოდგენილს სატელევიზიო სიუჟეტების თუ ინტერვიუების სახით, რომელთა დისტრიბუციას ჩვენი ვებგვერდითა და პარტნიორი ტელეკომპანიების დახმარებით მოვახდენთ. წლის ბოლომდე გააქტიურდება Forbes-ის უმთავრესი მიმართულებაც – ვეცდებით, ყველა ნომერში სხვადასხვა ტიპის რეიტინგები შემოგთავაზოთ, რომლებიც სხვადასხვა სფეროში არსებულ მოთამაშეებსა და მეწარმეებზე, მათ სუსტ და ძლიერ მხარეებზე იქნება დაფუძნებული. ბუნებრივია, ეს მოხდება სრული გამჭვირვალობითა და Forbes-ის სტანდარტების დაცვით, რომელიც ყველა ამ ტიპის რეიტინგს თან ახლავს როგორც განუყოფელი ინსტრუქცია და გზამკვლევი.

და ეს ყველაფერი არ არის! Forbes-ის გუნდი საახალწლოდ სრულად გააცნობს ერთგულ მკითხველებსა და პარტნიორებს თავის ამბიციურ გადაწყვეტილებებს, დღის წესრიგს 2016 წლისთვის.

ამ გამოცემის მომზადებას შედარებით გვიან შემოვუერთდი, შესაბამისად, განსხვავებით მომავალი ჩემი ჩანაწერებისგან, სადაც დეტალურად მიმოვიხილავ ჟურნალის მიმდინარე ტენდენციებს, დღეს მხოლოდ ჩვენს მთავარ პერსონაჟზე ანუ ყდის გმირზე ვისაუბრებ. რატომ Myvideo.ge ანუ მამუკა მონავარდისაშვილი? ღია მსჯელობისას რედაქციაში რამდენიმე ვარიანტის განხილვისას ამ კომპანიაზე სხვადასხვა უპირატესობის გამო შევჩერდით - ეს გახლავთ სრულიად ახალი მოდელი და ტექნოლოგიები, საზოგადოების უმრავლესობისთვის ნაცნობი და ყველაზე პოპულარული ვებპლატფორმა, თუმცა სრულიად უცნობი მისი ავტორები და გუნდი; Myvideo-ს რეიტინგები, რომლებიც საქართველოში ყველა რეკორდს ხსნის და მისი არნახული პოპულარობა ქართველ ემიგრანტებში. კიდევ გნებავთ არგუმენტები, რატომ Myvideo ყველასთვის სანატრელ Forbes-ის ყდაზე? უამრავი გვაქვს. წაიკითხეთ ჩვენი რედაქციის მთავარი თემა ერთ-ერთ ყველაზე საინტერესო ქართულ კომპანიაზე, რომელიც გასცდა რეგიონალურ მასშტაბებს და მალე ევროპაში ცდის ბედს. ვინძლო, მსგავსად აზერბაიჯანისა, სადაც წამყვანი პოზიციები უჭირავთ, ევროპაც კი გააოცონ ქართული სამეწარმეო თვისებებითა და ტექნოლოგიური სიახლეებით. ჩვენი პოლიტიკოსებისგან განსხვავებით, მათ ეს ნამდვილად გამოუვათ.

ახლა, ჩვენ გარდა, თქვენც გეცოდინებათ.

ეს არის ჩვენი ნოემბრის გამოცემის „იყო და არა იყო რაც ...“

P.S.

Forbes-ის ნოემბრის ნომერი უკვე სტამბაში იყო, როცა ეროვნული ბანკის მიერ განახლებული ქართული ლარის ახალი ბანკნოტების გამოსვლა დაანონსდა.

ასე რომ, 2016 წელს განახლებულ ქართულ ლართან და ქართულ Forbes-თან ერთად შევხვდებით! წარმატება ორთავეს სჭირდება!

განახლებული
ქართული ლარი

2016 წლიდან საქართველოს ეროვნული ბანკი მიმოქცევაში ეროვნული ვალუტის - ლარის განახლებულ ბანკნოტებს გამოუშვებს.

განახლებული 20, 50 და 100 ლარის ნომინალის ბანკნოტები ეტაპობრივად გამოვა და მიმოქცევაში იქნება წინა ემისიების ბანკნოტებთან ერთად.

საქართველოს ეროვნულ ბანკში შემუშავებული ლარის განახლებული ბანკნოტების ესკიზების სრულყოფის პროცესში მონაწილეობდნენ მსოფლიოს წამყვანი კომპანიები: „Giesecke & Devrient“ (გერმანია), „Oberthur Fiduciaire“ (საფრანგეთი), „De La Rue“ (ინგლისი).

5 და 10 ლარის ნომინალის ბანკნოტები განახლდება მოგვიანებით.

განახლებული 20, 50 და 100 ლარის ნომინალის ბანკნოტების **დიზაინის ავტორი - ბაჩა მალაზონია.**

LeaderBoard

ჰესიკა ალბა

+140 მილიონი

Forbes-ის ყდაზე მოხვედრიდან ორი თვის შემდეგ მისმა კომპანია Honest-მა $100-მილიონიანი დაფინანსება მოიპოვა, რამაც კომპანიის შეფასება $1.7 მილიარდამდე გაზარდა. ამგვარად იგი ამერიკის უმდიდრესი სელფმეიდი ქალების ორმოცდაათეულშია.

ამერიკის უმდიდრესი ოჯახები

კარდინალების კონკლავი

ნაციონალური საფეხბურთო ლიგით ბიდვილები ათციფრიან ზღურბლს აბიჯებენ

Arizona Cardinals-ი, რომელმაც 1972 - 2007 წლებში მხოლოდ ექვსი სეზონი მოიგო, დიდი ხნის განმავლობაში იყო დაცინვის ობიექტი, რასაც ნაწილობრივ ბილ ბიდვილის უყაირათო ხასიათს უნდა უმადლოდეს. მიუხედავად ამისა, NFL-ის ყველაზე ცუდმა ფრანშიზამაც კი მისი ოჯახის ქონება $1.4 მილიარდამდე გაბერა.

ბიდვილის ოჯახი ამ საფეხბურთო ფრანშიზას რვა ათწლეულზე მეტია, რაც ფლობს. ბილის მამა, ჩარლზ ბიდვილი Chicago Bears-ის ვიცე-პრეზიდენტი იყო, 1932 წელს კი $50,000-ად Chicago Cardinals-ი შეიძინა. ჩარლზი 1947 წელს გარდაიცვალა და 1960 წელს მისმა ქვრივმა, ვიოლეტმა გუნდი სენტ-ლუისში გადაიყვანა. ორიოდე წლის შემდეგ ვიოლეტიც გარდაიცვალა და ფრანშიზა მემკვიდრეობით ერგო მის შვილებს ჩარლზ უმცროსსა და ბილს. 1972 წელს ბილმა მისი ძმის წილი $6.5 მილიონად გამოისყიდა.

ბიდვილმა, რომელიც ამჟამად 84 წლისაა, 1988 წელს გუნდი ფენიქსში გადაიყვანა და ახლა მას ოჯახთან ერთად განკარგავს; შვილები – მაიკლი და ბილ უმცროსი – ფრანშიზის პრეზიდენტი და ვიცე-პრეზიდენტი არიან. ნაციონალური ფეხბურთის ლიგის პოპულარობამ მათ დიდი სარგებელი მოუტანა: ინფლაციის გათვლითაც კი Cardinals-ის ფასი, რომელიც ამჟამად $1.54 მილიარდს შეადგენს, 1972 წლის მერე ყოველწლიურად 7.3%-ით იზრდებოდა. მიუხედავად იმისა, რომ 1988 - 2005 წლებში ეს გუნდი ბოლო იყო მთელ ლიგაში თავისი ფასის მიხედვით, 2008 წელს მათ Super Bowl XLIII-ზე მოხვედრა მოახერხეს და ახლა მეოცე ადგილს იკავებენ 32 გუნდიდან.

დევიდ გეტა

ყველაზე მაღალანაზღაურებადი დი-ჯეები

კალვინ ჰარისს მშვენიერი წელი ჰქონდა. ბოლო 12 წლის განმავლობაში შოტლანდიური კლუბების დი-ჯეიმ $66 მილიონზე მეტი გამოიმუშავა და გამოუშვა ალბომი, რომელიც აშშ-ის საცეკვაო მუსიკის ჩარტებში მოწინავე ადგილს იკავებდა. ამჟამად იგი ტეილორ სვიფტს ხვდება, რითაც ჯეი-ზიმა და ბიონსემ მუსიკის ყველაზე მაღალანაზღაურებადი წყვილის გვირგვინი დაკარგეს.

ჰარისი პირველ ადგილს იკავებს ჩვენს რეიტინგში; მან თითქმის ორჯერ მეტი გამოიმუშავა, ვიდრე მეორეადგილოსანმა დევიდ გეტამ – ფრანგმა სუპერვარსკვლავმა, რომელმაც წელს $37 მილიონი იშოვა. ცუდი არაა ბიჭისთვის, რომელიც 10 წლის წინ შოტლანდიის აგრარულ სუპერმარკეტში მუშაობდა. იგი მადლიერია წარმატებისთვის: „დენსმუსიკის აღზევება ასტრონომიული ტემპით მოხდა, – უთხრა მან Forbes-ს 2013 წელს, – მე კი სწორ დროს სწორ ადგილას აღმოვჩნდი“. მეტი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ ვებგვერდს forbes.com/electronic-cash-kings

1. Calvin Harris
შოტლანდია $66 მილიონი

2. David Guetta
საფრანგეთი $37 მილიონი

3. Tiësto
ჰოლანდია $36 მილიონი

4(ფ). Skrillex
აშშ $24 მილიონი

4(ფ). Steve Aoki
აშშ $24 მილიონი

6. Avicii
შვედეთი $19 მილიონი

7. Kaskade
აშშ $18 მილიონი

8(ფ). Martin Garrix
ჰოლანდია $17 მილიონი

8(ფ). Zedd
გერმანია $17 მილიონი

10. Afrojack
ჰოლანდია $16 მილიონი

11(ფ). Deadmau5
კანადა $15 მილიონი

11(ფ). Diplo
აშშ States $15 მილიონი

რადიო შოკოლადის განახლებული სეზონი
თქვენთვის კარგად ნაცნობ ავტორებთან ერთად

გაგა ნახუცრიშვილი, **ტორესა** მოსი, **დუტა** სხირტლაძე,
დიანა ანფიმიადი, **გიორგი** კეკელიძე, **აკა** მორჩილაძე, **ლევან** ბერძენიშვილი

ვიმეგობროთ ყველა განზომილებაში

Forbes LeaderBoard

5 (ფრე). რეტი და ლინკი, $4.5 მილიონი

ორთავემ, რეტ მაკლაფლინმა და ჩარლზ ლინკოლნ ნილ მესამემ, ინჟინერიის ხარისხი მოიპოვეს ჩრდილო კაროლინის სახელმწიფო უნივერსიტეტიდან და მუშაობდნენ კორპორაციულ ამერიკაში მანამ, სანამ Youtube-ზე კომედიანტობის კარიერას წამოიწყებდნენ. ეს გვიან მოხდა. ერთი 38 წლის იყო, მეორე კი – 37-ის. დუეტი ცნობილია გადაცემით „კარგი მითური დილისთვის“. შემოსავლის ნახევარი სპონსორულ გარიგებებზე მოდის – მათ განათავსეს ვიდეოები საკუთარ არხებზე, რომლებიც Gillette-მა, Wendy's-მა და Toyota-მ დააფინანსა.

ჰოლივუდი

Youtube-ის მილიონერები

ეს უმდიდრესი „იუტუბერების“ პირველი რეიტინგია. არაპროფესიონალ ფილმმწარმოებელთა 13-კაციანი ჯგუფი მილიონებს აკეთებს ვიდეოთამაშების კომენტირებით, კომედიით, თავის მოვლის შესახებ ბლოგინგითა და თუნდაც ვიოლინოს დაკვრის პარალელურად ცეკვით. რეიტინგში მოსახვედრი ზღურბლია $2.5 მილიონი წელიწადში, გადასახადების გადახდამდე 2015 წლის პირველი ივნისის მდგომარეობით. ამ ფულის უდიდესი ნაწილი რეკლამიდან მოდის, მაგრამ ვარსკვლავებიდან ზოგიერთი დივერსიფიკაციას აკეთებს ტრადიციულ ტელევიზიასა და ფილმებში – რამდენიმე მათგანმა კი საკუთარი პროდუქციის ხაზიც შექმნა. ისინი ყიდიან ყველაფერს – სვიტერებით დაწყებული, თვალის ტონალური ფანქრებით დამთავრებული. სექტემბერში მათგან ექვსი ყველაზე მდიდარი Youtube-ის ლოსანჯელესურ სტუდიაში შეიკრიბა, რომელიც ყოფილ აეროპორტშია განლაგებული, რათა მისი 41, 000-კვ.ფუტიანი მასიური დარბაზი გაეფორმებინა და საკუთარი ვიდეოები ჩაეწერა.

8. როზანა პანსინო, $2.5 მილიონი

თვითნასწავლმა შეფ-მზარეულმა მილიონობით ადამიანს აჩვენა, როგორ მოემზადებინათ სრულყოფილი ნამცხვრები. თვის ბოლოს წიგნსაც გამოაქვეყნებს – „სასუსნავების მოჭკუისკოლოფო სამზარეულო წიგნი: ტკბილეული მოჩხირკედელავეებისთვის, რომელიც თითოეულ ჩვენგანში ბუდობს“. წლის დასაწყისში პანსინო პარტნიორობდა ლითონის ჭურჭლის მწარმოებელ Wilton Brands-თან. მის არხს Nerdy Nummies-ი ეწოდება.

7. მიშელ ფანი, $3 მილიონი

გრიმის თვითნასწავლმა არტისტმა სახელი გაითქვა ვიდეოებით, რომლებშიც გოგონებს ასწავლის, როგორ გაიკეთონ მაკიაჟი და დაემსგავსონ საყვარელ ვარსკვლავებს – ლედი გაგას თუ ანჯელინა ჯოლის. იგი გრძელ თამაშშია: მიღებული შემოსავლების რეინვესტირებას ახდენს საკუთარ საქმეებში – კოსმეტიკურ ხაზსა და მაკიაჟის სერვის ipsy-ში.

4. ლინდსი სტირლინგი, $6 მილიონი

იგი უკრავს ვიოლინოზე. იგი ცეკვავს. იგი ამ ორივეს ერთდროულად აკეთებს და ეს განსაცვიფრებელია. სტირლინგმა მას შემდეგ დაიწყო საკუთარი ვიდეოების განთავსება, რაც 2007 წელს ერთ-ერთმა ხმისჩამწერმა ლეიბლმა უარით გამოისტუმრა. ახლა პირიქით, კალთებს ახევენ, მაგრამ უკვე გვიანია – ლინდის სტუდია აღარ სჭირდება. „ძალიან ლოიალური მსმენელის ბაზა მაქვს. მათ უნდათ, წარმატებას მივაღწიო, რადგან თავად აღმომაჩინეს. მე რადიოსადგურს ან ხმისჩამწერ ლეიბლს არ ვუპოვივარ და ჩემი ხელოვნება ვინმესთვის პირში ძალით არ ჩაუჩრია“, – ამბობს სტირლინგი.

8. (ფრე) ლილი სინჰი, $2.5 მილიონი

მისი Youtube-სახელი ითარგმნება როგორც „სუპერქალი“. სინჰი კომედიანტია, რომელიც თავის ხუმრობებს საკუთარი ეთნიკური წარმომავლობის თემაზე აგებს (მისი მშობლები ინდოეთიდან კანადაში ემიგრირდნენ). იგი აგრეთვე მომღერალიც გახლავთ. 2015 წელს მისმა ტურმა – A Trip to Unicorn Island – მსოფლიოს 27 ქალაქი დაფარა.

1. PEWDIEPIE, $12 მილიონი

ადამიანისთვის, რომელსაც 40 მილიონი მაყურებელი ჰყავს საკუთარ არხზე „ეთამაშე ვიდეოთამაშები ძმებს“, ეს შვედი ვარსკვლავი, სახელად ფელიქს კიელბერგი, საოცრად კარჩაკეტილია. იგი იშვიათად გასცემს ინტერვიუებს, არ დადის კონფერენციებზე, არ სტუმრობს ლოს-ანჯელესის Youtube-ის სტუდიაში. ბოდიში, ძმა, მაგრამ თუ წელიწადში $10 მილიონზე მეტს აკეთებ „მოსიარულე მკვდრების“ თამაშით, ეს იმსახურებს რეპორტაჟს.

2 (ფრე). სმოში, $8.5 მილიონი

იან ჰეკოქსი და ენტონი პადილა ბავშვობიდან საუკეთესო მეგობრები არიან. ისინი საკრამენტოში (კალიფორნია) გაიზარდნენ და საკუთარი თავი ხელახლა გამოიგონეს. სმოში – ასე ჰქვია მათ ლაივ-შოუს, რომელიც პოკემონის თამაშებზეა აგებული. თუმცა ეს დასასრული არაა: დუეტს ხუთი Youtube-არხი აქვს, ElSmosh-ის ჩათვლით (სმოში ესპანურად). ივლისში მათი პირველი ფილმიც გამოვიდა, რომელსაც აგრეთვე სმოში ჰქვია.

2 (ფრე). ძმები ფაინები, $8.5 მილიონი

ბენი და რაფი ფაინებმა ყურადღება პირველად საკუთარი ვიდეოსერიით, React-ით მიიქციეს (და Daytime Emmy-ის ჯილდოც მოიპოვეს). მათი ვიდეოები ასახავს ხანში შესული ადამიანების რეაქციას, რომლებიც PewDiePie-სა და ნიკი მინაჟის მსგავს „აღვირახსნილ“ ვიდეოს უყურებენ. ეს არის მეტა. ახლა ისინი ძალიან პატარა ეკრანიდან პატარა ეკრანზე ინაცვლებენ. 2014 წელს „რეაქცია ამაზეს“ დებიუტი Nickelodeon-ში ჰქონდა.

5 (ფრე). KSI, $4.5 მილიონი

ვიდეოთამაშების ბრიტანელმა კომენტატორმა, რომლის სახელიც ოლაჯიდე ოლატუნჯია, კარგად გამოიყენა Youtube-ის ვარსკვლავობა და 11 მილიონი მიმდევარი მუსიკალური კარიერის გასაკეთებლად. აპრილში მისმა ჰიპ-ჰოპ სინგლმა „ლამბორგინი“ ბრიტანულ ჩარტებში 30-ე ადგილი დაიკავა.

8 (ფრე). რომან ეტვუდი, $2.5 მილიონი

თითქოს ფარული კამერა ისედაც გამაღიზიანებელი არ იყოს, ეტვუდმა ეს კონცეფცია სულ სხვა ხარისხში აიყვანა. მისი ოინები არც ისე უწყინარია: მაგალითად, სკუნსის ფიტულიდან ადამიანების გაწუწვა და ა.შ. ამგვარად მან 7 მილიონზე მეტი მიმდევარი მოიზიდა. Nissan-ს ესმის ასეთი ხუმრობები. გასული წლის იანვარში კომპანიამ მას სპონსორულ ვიდეოში ფული გადაუხადა. ეტვუდი აგრეთვე წარმატებულად ყიდის სვიტერებს, წყლის ბოთლებს, ჩანთებსა და სხვა პროდუქციას.

ავტორი: ბადელაინ ბარბი

LeaderBoard

მარია შარაპოვა

+$30 მილიონი

რუსმა ჩოგბურთის ვარსკვლავმა 11 წლის მანძილზე მეტი ფული გააკეთა, ვიდრე ნებისმიერმა ქალმა სპორტსმენმა. წელს $23 მილიონი მან ისეთ კომპანიებთან სარეკლამო გარიგებებით მოიპოვა, როგორიცაა Nike-ი, Porsche, TAG Heuer-ი და სხვა.

ფუფუნების ხაზები

ჯეიმს ბონდის მანქანა

60 წლის მანძილზე 007-ის თავგადასავლები ყველაზე მაგარ ავტომობილებში ვითარდებოდა.

ჯეიმს ბონდს ამ შემოდგომაზე ორჯერ ვიხილავთ: ერთხელ პუსი გალორთან ტანდემში, იან ფლემინგის მემკვიდრე ენტონი ჰოროვიცის წიგნში „მკვლელი სასხლეტი“, მეორედ კი დენიელ კრეიგის შესრულებით, ფილმში „სპექტრი“. კრეიგის სახით ბონდი მეოთხედ ჩადგება მისი უდიდებულესობის საიდუმლო სამსახურში, თუმცა ერთი რამ არ იცვლება: 60 წელზე მეტი გავიდა, რაც ეს აგენტი გზაზეა, მაგრამ 007-მა კვლავაც ვერ ისწავლა მანქანის ნელა მართვა.

1953

007-ის პირველ ნოველაში, „კაზინო ‘როიალში’“, ბონდის ავტომობილი 1930 წლის წარმოების Bentley-ა, Amherst Villiers-ის სუპერჩარჯერით. „ბონდი მას მძიმედ, მაგრამ კარგად ატარებდა, – წერდა ფლემინგი, – და ამით სიამოვნებასაც იღებდა“. იგივე Bentley-ის აქვს კამეო ბონდის მეორე ფილმში „სიყვარულით, რუსეთიდან“, და წარმოგვიდგენს იმ დროისთვის იშვიათ ტექნოლოგიას: მანქანაში ჩამონტაჟებულ ტელეფონს. 1929 წლის ბენტლი ბრიტანული აუქციონებისთვის რეკორდულ ფასად, $7.9 მილიონად 2012 წელს გაიყიდა.

1964

ბონდის ავტომობილების საამაყო წარმომადგენელი პირველად, მაგრამ არა უკანასკნელად „გოლდფინგერში“ ჩნდება. ვერცხლისფერ Aston Martin DB5-ს Q-ს რამდენიმე გაუმჯობესება მოჰყვება, „ტრიალა“ ნომრების, ტყვიამფრქვევებისა და ცნობილი კატაპულტირებადი სავარძლების ჩათვლით. ფილმში გამოყენებული ორი მანქანიდან ერთ-ერთი 2010 წელს $4 მილიონზე მეტად გაიყიდა.

1974

ბონდი კინომანქანების ეპოქაში American Motors-თან გაფორმებული $5-მილიონიანი სარეკლამო ხელშეკრულებით შედის. 007-მა ამ კომპანიის მანქანების მართვა დაიწყო, რამაც როჯერ მური პირველ ბონდად აქცია, რომელსაც Aston Martin-ი არ უტარებია. „ოქროსიარაღიან ადამიანში“ მური ბონდის მანქანებიდან ყველაზე უსაფრთხოს – ორკარიანი AMC Hornet-ის – საჭესთან ჯდება.

1977

ბონდის მანქანებს შორის გამორჩეული ნიმუშია. ფილმში „ჯაშუში, რომელსაც ვუყვარდი“ როჯერ მურის მიერ შესრულებული ბონდი Lotus Esprit S1-ს მართავს – ავტომობილ-ამფიბიას, რომელიც წყალქვეშა ნავად იქცევა. 2013 წელს ფილმში გამოყენებული ერთ-ერთი ავტომობილი ლონდონის აუქციონზე გაიტანეს. იგი $997,000-ად შეიძინა Tesla-ს დამფუძნებელმა ელონ მასკმა, რომელიც გამოტყდა, რომ „იმედი გაუცრუვდა, რადგან მანქანა ნამდვილად არ ტრანსფორმირდება წყალქვეშა ნავად“.

1987

ახალი ბონდი ახალ Aston Martin-ს ნიშნავს. „ცოცხალი დღის სინათლეში“ ტიმოთი დალტონი რვაცილინდრიან Volante-ს მართავს, რომელიც ქვემეხებით, ლაზერებითა და სარაკეტო ჭურვებითაა აღჭურვილი. ფილმში გამოყენებული მანქანა იმ დროს Aston Martin Lagonda-ს საბჭოს თავმჯდომარეს ეკუთვნოდა, რომლის სახელიც შთაგონების წყაროდ იქცა მთავარი უარყოფითი პერსონაჟის, ვიკტორ გაუნტლეტის სახელისთვის.

1995

მიუხედავად იმისა, რომ პირს ბროსნანი ერთ ქალბატონს Aston Martin DB5-ით ასეირნებს „ოქროს თვალში“, მომდევნო ორ ფილმში იგი BMW-ით დადის. აღსანიშნავია BMW Z3-ის, რომელიც კატაპულტირებადი სავარძლით იყო აღჭურვილი, რეკლამის ფასმა $25 მილიონი შეადგინა.

2015

დენიელ კრეიგის მიერ პირველად შესრულებული ბონდი „კაზინო ‘როიალში’“ პოკერის მაგიდასთან 1963 წლის Aston Martin DB5-ს იგებს, მაგრამ SPECTRE-ისთვის 007-ს სპეცგამოშვება აქვს – Aston Martin DB10, რომელიც სპეციალურად ფილმისთვის შეიქმნა. თუმცა მანქანა არ გაიყიდება. ათივე მათგანი ფილმისთვის, ანუ მხოლოდ ჯეიმს ბონდისთვისაა განკუთვნილი.

Radio Commersant FM 95.5

ბიზნესის პერსონალური რადიო

commersant.ge

LeaderBoard

ISET MA Program in Economics Policy Institute
International School of Economics at Tbilisi State University
მკვლევარი: ნინო დოღონაძე

დასაქმება

საქართველოს შრომის ბაზარი 2014 წელს

2014 წელს უმუშევრობის მაჩვენებელმა საქართველოში უკანასკნელი ათწლეულის მინიმუმს მიაღწია და 12.4% შეადგინა. ჩვეულებრივ, უმუშევრობის მაჩვენებელი საზოგადოებაში უნდობლობას იწვევს. ხალხს აქვს შეგრძნება, რომ ქვეყანაში იმაზე მეტი უმუშევარია, ვიდრე ამას ოფიციალური სტატისტიკა აჩვენებს. ეს იმის შედეგია, რომ უმუშევრობის პოპულარული აღქმა განსხვავდება სტატისტიკური განმარტებისგან (დეტალური ინფორმაცია იხილეთ ბესო ნამჩავაძის სვეტში – გვ.72). თვითდასაქმებული გლეხი ან ტაქსის მძღოლი, რომელსაც შესაძლოა, თავი დაუსაქმებლად მიაჩნდეს, საქსტატის მეთოდოლოგიით, დასაქმებულად ითვლება. თვითდასაქმებულების წილი კი დასაქმებულ მოსახლეობაში 60%-მდეა. გარდა ამისა, ადამიანი, რომელსაც საერთოდ არ გააჩნია სამსახური, მაგრამ უახლოესი კვირების მანძილზე არანაირი ზომა მიუღია მის მოსაძებნად, იმედდაკარგულ მუშახელად მიიჩნევა და უმუშევრად არ ითვლება. იმედდაკარგული მუშახელი, მუშაობის სურვილის არმქონე სხვა დაუსაქმებელ ზრდასრულ მოსახლეობასთან ერთად, ქვეყნის მთლიანი მოსახლეობის 22%-ს შეადგენს.

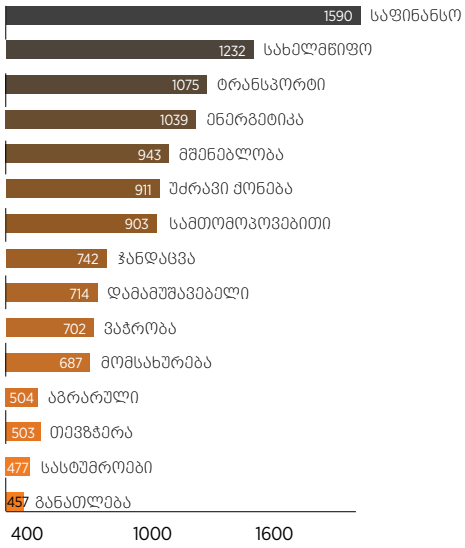
39% ყველასათვის და ყველა 39%-სთვის...

ამ დროისათვის 100 საქართველოს მოქალაქიდან 33 ბავშვი ან მოხუცია. დანარჩენი 2/3 სამუშაო ასაკისაა. თუმცა საქართველოს მოსახლეობის მხოლოდ 45%-ია ეკონომიკურად აქტიური. 22% არც დასაქმებულია, და არც სამუშაოს ეძებს, ანუ ეკონომიკურად არააქტიურია. ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობიდან 6% უმუშევარია. გამოდის, საქართველოში 100 კაციდან სულ 39 მუშაობს, მაგრამ მხოლოდ 6 კაცს ჰქვია „უმუშევარი“.

სად იხდიან მეტს?

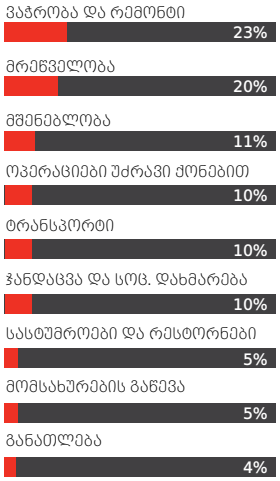
ეკონომიკის ყველაზე დაბალანაზღაურებად სექტორებად რჩება განათლების, მასპინძლობისა და სასოფლო-სამეურნეო სექტორები.

თვიური ხელფასი (ლარი)



სად მუშაობს მეტი?

ბიზნესსექტორში დასაქმების მიხედვით ლიდერი სექტორებია: ვაჭრობა და რემონტი, მრეწველობა და მშენებლობა.



Top 20 კერძო დამსაქმებელი

საქართველოში დაქირავებით დასაქმების ლოკომოტივი კერძო სექტორია. საჯარო სექტორზე დაქირავებულების მხოლოდ მეხუთედი მოდის. გთავაზობთ მსხვილი კერძო დამსაქმებლების რეიტინგს.

1. საქართველოს რკინიგზა
2. თბილისის სატრანსპორტო კომპანია
3. GEORGIAN MANGANESE
4. ENERGO-PRO GEORGIA
5. GEO HOSPITALS
6. თბილსერვის ჯგუფი
7. სილქნეტი
8. საქართველოს გაერთიანებული წყალმომარაგების კომპანია
9. საქართველოს ფოსტა
10. რუსთავის აზოტი
11. რუსთავის ფოლადი
12. ავერსი-გეოფარმი
13. თელასი
14. GEORGIAN WATER AND POWER
15. პსპ აფთიაქი
16. WISSOL PETROLEUM GEORGIA
17. GPC
18. UNIMED ADJARA
19. SOCAR GEORGIA PETROLEUM
20. AGRO TRADING GEORGIA

წყარო: საუსტატი

შესანიშნავი შედეგი წამებში!

TurboSpeed -ის ფუნქციის დახმარებით, ჭურჭლის რეცხვის დრო შემცირდა 20 წუთამდე!

ბოში

BOSCH

შექმნილია ცხოვრებისთვის

ელიტ ელექტრონიქსი

ELIT ELECTRONICS

ექსკლუზიური ქართული ღვინო

ლიმიტირებული წარმოების ღვინო საერთაშორისოდ დამკვიდრებული სადღესასწაულო ვალუტაა. მისით უხდიან წარმატებული პარტნიორობისთვის, სასარგებლო საქმის გაწევისთვის, კარგად დავარგებული გრძნობისთვის. როდესაც სიყვარულით წამოწყებული საოჯახო ტრადიცია კომერციულ განზომილებას იღებს, შედეგსაც განსაკუთრებულს უნდა ველოდეთ. ასეთია კასრში დაძველებული ქართული ხუთეული, რომელსაც კომპანია „ლუკასი“ 2012 წლიდან, შეზღუდული რაოდენობით აწარმოებს. SEGUIN MOREAU-ს ცნობილი კასრები საფრანგეთის ცენტრალურ რეგიონებში ნარჩევი, 150-200 წლის მუხებისგან მზადდება.

ეს ბოთლები ნებისმიერი დამფასებლის მაგიდას დაამშვენებს. მით უმეტეს, რომ ელეგანტურ ბოთლებზე – რომელთა ყელზეც გლუვი ქაღალდის ნაცვლად პასტელური ფერების სანთელია შემომდნარი – გამორჩეული ქართველი მხატვრის, მამუკა ცეცხლაძის მიერ საუცხოოდ შესრულებული, გუაშსა და აკვარელში გადაწყვეტილი ეტიკეტებია დატანილი.

წინანდალი

მეცხრამეტე საუკუნიდან მოყოლებული, წინანდლის მიკროზონაში ფესვგადგმული ვაზის ნაჟური ქართული ღვინოების ყველაზე გავრცელებული სახეობაა. მშრალი თეთრი ღვინო რქაწითელისა და კახური მწვანეს ჯიშის ყურძნის ნარევია. კახური მწვანე ხალისს მატებს ღვინოს, რომლის საოცრად დაბალანსებულ არომატშიც ყვავილოვანი და თაფლის ტონები გამოსჭვივის.

საუცხოოა მსუბუქ სალათებთან, ბოსტნეულთან, ფრინველის ხორცთან და თევზთან ერთად.

ქისი

„ლუკასის“ ქისიც კი მუხაში დავარგებულია, რაც აქამდე არავის უცდია, მაგრამ ექსტრავაგანტური მცდელობა საუცხოო შედეგით დაგვირგვინდა. ცოცხალი ხილის არომატებთან ერთად, გამოიკვეთება ვანილი და ნუში, ასევე კასრისთვის სახასიათო მერქნისებრი სიმშრალე. მსუნთქავი კასრი არბილებს აგრესიული ბუნების მქონე ტანინს, თითქოს მოამრგვალებს მის უხეშ წახნაგებს და ამიტომ, მეტ გასაქანს აძლევს ხასხასა არომატებს.

მიირთვით თევზეულთან, ყველთან, ბოსტნეულთან და მსუბუქ საკვებთან ერთად.

ჩხავერი

ჩხავერისთვის ვაზი მხოლოდ გურიისა და აჭარის რამდენიმე მაღალმთიან სოფელში ხარობს და ზოგჯერ ძალიან უცნაურად – ხიდან იკრიფება. მწარმოებლებმა კარდაკარ იარეს, რათა ნაყოფის სათანადო ოდენობა მოეგროვებინათ.

უნიკალური და სპეციფიკური როზე აუცილებლად შეგრილებული უნდა მიირთვათ. ის ძალიან უხდება როგორც ქათმისხორციან, ისე სადესერტო კერძებსა და დელიკატურ ყველს.

ტვიში

ეს ბუნებრივად ნახევრად ტკბილი თეთრი ღვინოა, რომელიც დაგატყვევებთ ბუკეტის სინაზითა და სიფაქიზით. რაჭა-ლეჩხუმის სოფლებიდან მხოლოდ ტვიშში მიიღწევა ცოლიკაურის შაქრიანობა, რაც განაპირობებს საზაფხულო, სახასიათო გემოს. მშვენიერი დამაგვირგვინებელი აკორდია ნებისმიერი თავყრილობისთვის!

საფერავი

ღვინო ერთ წელს ატარებს კასრში. ინტენსიურ, მუქ ლალისფერ ღვინოში ერთმანეთს ერწყმის მუხის, მწიფე მოცვის, კარამელისა და შავი მოცხარის საგრძნობი ტონები. დაბოლოება ხავერდოვანია, ტანინის აქცენტით.

უხდება ხორციან, მძიმე კერძებსა და დაძველებულ ყველს.

ALLIANCE GROUP HOLDING Presents

JORDAN BELFORT

First Time in TBILISI

LIVE in person

REAL

THE WOLF OF WALL STREET

NOVEMBER 28

STRAIGHT LINE
Master Class

PLATINUM SPONSOR
MFX Broker
Your personal broker

GOLD SPONSOR
europe-bet.com

SILVER SPONSOR
BIA Business Information Agency

Forbes · Focus · smart PHOTOS · Radisson BLU IVERIA HOTEL, TBILISI · 106.9 FM FORTUNA · OK! · Favorite style YOUR BEST PARTNER · 360 · DELICIA · OUtdoor.ge · MYVIDEO.GE · Follow ZFOX

Email: info@wallstreet.ge | Tel: (+995) 577155150; (+995) 577287070 | www.wallstreet.ge

მსოფლიოს უძვირფასესი ერთალაოიანი ვისკიები

თუკი წელიწადში შვიდციფრა თანხაზე ნაკლებს გამოიმუშავებთ და ამავდროულად შოტლანდიური ვისკის მოყვარული ბრძანდებით, ალბათ გულს გიხეთქავთ ფასი, რომელსაც ხანდახან ერთ ბოთლ სკოჩში იხდიან. მართლა შესაძლებელია, ისე გიყვარდეს სკოჩი, რომ ერთი ჭიქის სანაცვლოდ მსოფლიოს საუკეთესო უნივერსიტეტში სწავლის საფასური გადაიხადო?

თუმცა საქმე მხოლოდ სიყვარულში როდია. გიგანტური თანხების დიდი ნაწილი სარფიანი ინვესტიციაა. შოტლანდიური ერთალაოიანი, ლიმიტირებული წარმოების ექსტრაორდინარული ვისკიები მდიდრებისთვის კიდევ უფრო გამდიდრების მშვენიერი გზაა. ამას მოწმობს ფაქტი, რომ ბოლო 10 წლის განმავლობაში, კრიზისის თანამდევი ვარდნის დროს, უძვირფასეს ვისკიებზე ფასი საშუალოდ 105%-ით გაიზარდა.

10 წლის წინ, ყველაზე ძვირფასი ერთალაოიანი ვისკის ბოთლი, რომელიც ერთ დასხდომაში დაილია, Dalmore 62 იყო. ექვსმა ბიზნესმენმა $58,000-ად შეძენილი ბოთლი დაცალა. „ჩაის“ სანაცვლოდ, მიმტანისთვის მათ ბოთლში უკანასკნელი ყლუპი ჩატოვეს, რომლის ფასიც დაახლოებით $1,700-ს შეადგენდა. თუმცა 2015 წელს $58,000 უკვე სასაცილო ფასია. უძვირფასესი ლიმიტირებული ჩამოსხმის შესაძენად ეს თანხა არ გეყოფათ, მაგრამ არასააუქციონო, ამჟამადაც ბაზარზე განთავსებული ბოთლებისთვის – საკმარისია და თურმე მათგან მხოლოდ მაუსის რამდენიმე დაწკაპუნება გაშორებთ. წელს wine-searcher-მა გააანალიზია ინტერნეტში წარმოდგენილი 50,700 საცალო გამყიდველის ფასები. წარმოგიდგენთ უძვირესი ერთალაოიანი ვისკიების სამეულს, რომელშიც ამ წამსვე შეგიძლიათ ფულის დაბანდება.

THE BALVENIE
50 წლის
საშუალო ფასი: **$36,141**
მაქსიმალური ფასი: **$50,000**

THE MACALLAN LALIQUE
62 წლის
საშუალო ფასი: **$33,450**
მაქსიმალური ფასი: **$47,483**

GLENFIDDICH
50 წლის
საშუალო ფასი: **$21,867**
მაქსიმალური ფასი: **$39,699**

ფასის ჩემპიონის უძვირფასესი ვისკი

ბაზარზე განთავსებული უძვირფასესი ვისკიების სამეულიდან ორ მარკას – Balvanie-სა და Glenfiddich-ს ერთი კომპანია – William Grant and Sons-ი აწარმოებს. გაყიდვების მათეული რეკორდსმენი ჯენეტ შიდ რობერტსის სახელობის Glenfiddich-ია. ეს კასრი 1955 წლის შემდეგ ძველდებოდა. როდესაც ჯენეტ შიდ რობერტსი, Glenfiddich-ის დამფუძნებლის, უილიამ გრანტის შვილიშვილი 110 წლის ასაკში გარდაიცვალა, კომპანიამ გადაწყვიტა, მისთვის პატივი მიეგო და ზემოხსენებული კასრიდან 15 ბოთლი ჩამოასხა. ოთხი ბოთლი ოჯახმა დაიტოვა, დარჩენილი 11 კი აუქციონზე მოხვდა. ერთ-ერთმა დამფასებელმა ატლანტიდან ბოთლში $94,000 გადაიხადა. 2015 წლის მონაცემებით ეს მსოფლიოში მეოთხე ყველაზე ძვირი ფასია, რაც ერთ ბოთლ სკოჩში გადაუხდიათ.

ბათუმის საინვესტიციო ფორუმი 2015

Cushman & Wakefield | Veritas Brown-ის, საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოსა და აჭარის მთავრობის ორგანიზებით ბათუმში საინვესტიციო ფორუმი გაიმართა, რომელსაც სამთავრობო მაღალჩინოსნები, ბიზნესმენები და ქართველი და უცხოელი ინვესტორები დაესწრნენ – ჯამში 200-მდე ადამიანი. ფორუმზე საქართველოში ინვესტირების შესაძლებლობები და აჭარის რეგიონის ბიზნესპერსპექტივები განიხილეს. ღონისძიების შესახებ Forbes-ი CW|VB -ის მმართველ პარტნიორს, სტივ ბრაუნს ესაუბრა.

რამ ჩამოიყვანა ინვესტორები აჭარაში და რა შესაძლებლობებს სთავაზობდა მათ ღონისძიება?

უპირველეს ყოვლისა, ინვესტორებს კაპიტალის ბრუნვა აინტერესებთ, რაც იმას ნიშნავს, რომ მათთვის მიმზიდველია სტაბილური ბიზნესგარემო, ზრდადი ბაზარი, სტაბილური ვალუტა და სტაბილური სახელმწიფო. დამსწრეებისთვის „ბათუმი 2015“ გახლდათ პლატფორმა ბაზრის შემცველი სიახლეების აღმოსაჩენად, ინვესტორებთან შესახვედრად და საკუთარი გამოცდილებისა თუ ხედვის გასაზიარებლად. მათ აინტერესებთ, რა ბერკეტებით მიიღწევა რეგიონული ზრდა, რათა კაპიტალდაბანდებებმა მეტი შემოსავალი მოიტანოს. ღონისძიება, რა თქმა უნდა, პროფესიონალ ინვესტორთა შორის ცოდნის გაზიარებასაც ემსახურებოდა.

ფორუმი ადგილობრივ და უცხოელ ინვესტორებთან, რეგიონული და ცენტრალური მთავრობის წარმომადგენლებსა და ბიზნესორგანიზაციებთან შესახვედრად ხელსაყრელ შესაძლებლობებს იძლეოდა. დამსწრეებს სხვადასხვა საინვესტიციო პროექტი და ადგილობრივი ბიზნესკლიმატი გააცნეს. მათ მიიღეს ინფორმაცია კომერციული უძრავი ქონებისა და სასტუმროების დეველოპმენტის სექტორის ვითარების შესახებ, რათა მომავალში ყოველმხრივ სასარგებლო თანამშრომლობები დამყარდეს. გაიმართა დისკუსიები ვაჭრობის, ტრანსპორტის, ტურიზმის, ინფრასტრუქტურისა და უძრავი ქონების სფეროების შესახებ და დაისახა სამომავლო პერსპექტივა.

რამ მისცა ბიძგი CW|VB-ის გადაწყვეტილებას, ღონისძიება საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოსა და აჭარის მთავრობასთან ერთად გაემართა?

CW|VB-მა საინვესტიციო სააგენტოსთან ერთად მსგავსი ფორუმი მიმდინარე წლის მაისში, ლონდონში, პარლამენტის შენობაში გამართა. ფორუმი პოზიტიური შედეგით დაგვირგვინდა. ჩვენ წარვადგინეთ ქვეყანა, როგორც ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობა და, იმედი მაქვს, მივაღწიეთ საერთაშორისო აღიარებას იმ კუთხით, რომ ქვეყანაში ინვესტიციის ჩადება უსაფრთხოა. საქართველოს ლიბერალური ეკონომიკა აქვს და ვფიქრობ, მას გააჩნია პოტენციალი, ბიზნესის რეგიონულ ჰაბად მოგვევლინოს.

ჩვენ პირველი საერთაშორისო კომერციული უძრავი ქონების კომპანია ვართ ქართულ ბაზარზე და გვაქვს შემდგარი ისტორია ამ რეგიონში, ასე რომ, ვიცნობთ ადგილობრივ ბაზარს და ვიცით, როგორ „აკეთებენ ბიზნესს“ დეველოპერები და ინვესტორები. ვინაიდან გახლავართ Cushman & Wakefield-ის რეგიონული პარტნიორები, ხელი მიგვიწვდება ინდუსტრიის პროფესიონალებზე, ადგილობრივ და გლობალურ პლატფორმაზე, რათა უმაღლესი ხარისხის სერვისის შეთავაზება შევძლოთ. შესაბამისად, ჩვენ მშვენივრად ვართ პოზიციონირებულები საქართველოსკენ ინვესტორთა მოსაზიდად და ამგვარად ქვეყნის განვითარების ხელშეწყობისთვის.

2014 წელს საქართველომ 189 ქვეყანას შორის მე-15 ადგილი დაიკავა ბიზნესის კეთების სიმარტივის რეიტინგში, მაგრამ ეკონომიკური ზრდის მიხედვით იგი მხოლოდ 127-ე ადგილზეა სავალუტო ფონდის 188 წევრ ქვეყანას შორის. თქვენი აზრით, რა გამოწვევებს უნდა უპასუხოს საქართველომ და აჭარამ, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისთვის უფრო მიმზიდველად წარმოჩნდეს?

საქართველო, განსაკუთრებით კი აჭარის რეგიონი სწრაფად ექცევა ინვესტორთა ფოკუსში. საქართველომ უნდა განაგრძოს კომპანიის რეგისტრაციის პროცედურების გამარტივება, საწარმოო რეგულაციების ლიბერალიზაცია, უკეთესი საგადასახადო და საკანონმდებლო ბაზის შექმნა და ზოგადად, უცხოელი ინვესტორების მისამართით პოზიტიური ნაბიჯების გადადგმა. ამჟამად საქართველო კარგი ადგილია ინვესტირებისთვის. ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობაც მნიშვნელოვანი ფაქტორებია.

როგორ შეაჯამებდით ღონისძიებას? რა პირდაპირი შედეგი მოჰყვა კონფერენციას?

დელეგატების შეფასებები ძალიან პოზიტიური იყო, მაგრამ რეზულტატს მყისიერად ვერ დავინახავთ. ეს ხანგრძლივი პროცესია, რომლის შედეგებიც ახლო მომავალში გამოიკვეთება. ერთი რამ ნათელია – საქართველომ მრავალჯერ მოახდინა იმის დემონსტრირება, რომ აქ შესანიშნავი საინვესტიციო გარემოა. ფორუმმა საქართველო ინვესტიციებისთვის კარგ დანიშნულების ადგილად წარმოაჩინა. CW|VB-ის სახელით შემიძლია განვაცხადო, რომ პოზიტიურ შედეგებსა და დაგეგმილი პროექტების განხორციელებას მოველით.

CUSHMAN & WAKEFIELD® | VERITAS BROWN

INDEPENDENTLY OWNED & OPERATED MEMBER OF THE CUSHMAN & WAKEFIELD ALLIANCE

კონსენსუსს ამოფარებული ოცნება

კონსტიტუციის მიღების შემდეგ ყველა მმართველ ძალას სურს, იმაზე მეტი მანდატი მიიღოს საკანონმდებლო ორგანოში, ვიდრე რეალურად მოსახლეობის მხარდაჭერის პროპორციულად ეკუთვნის. ეს მანკიერი ტრადიცია გააგრძელა კოალიცია „ქართულმა ოცნებამ", როდესაც დაახლოებით ერთი თვის წინ პარლამენტში კონსტიტუციაში ცვლილების განხორციელების ინიციატივით კანონპროექტი შეიტანა. ამ ფაქტის შემდეგ საკანონმდებლო ორგანოში მალევე განისაზღვრა საერთო-სახალხო განხილვის კომისია, რომელიც უმრავლესობის, ოპოზიციისა და არასამთავრობო ორგანიზაციების წარმომადგენლებით, ასევე დამოუკიდებელი ექსპერტით დაკომპლექტდა. ერთი თვის განმავლობაში მათ, შემოთავაზებული ნოვაციის ამომრჩევლისთვის გასაცნობად, შეხვედრები მთელი ქვეყნის მასშტაბით უნდა გაემართათ, რის შედეგადაც, წესით, მიღებული უკუკავშირი ცვლილებების საბოლოო ვერსიაში აისახებოდა. ხელისუფლების ეს ნაბიჯი პასუხია საზოგადოების მოთხოვნაზე, რომლის მიხედვითაც საარჩევნო სისტემის მაჟორიტარული წილი უნდა შეიცვალოს და საკანონმდებლო ორგანო სრულად პროპორციული წესით დაკომპლექტდეს. პოზიცია რამდენიმე არგუმენტს ემყარება: მაჟორიტარულ სისტემაში მაღალია დაკარგული ხმების რაოდენობა, რთულია კვოტირების სისტემის შემოტანა და ყველაზე მთავარი: ის იძლევა შესაძლებლობას, მმართველმა პარტიამ იმაზე მეტი მანდატი მიიღოს პარლამენტში, ვიდრე ამომრჩევლის მხარდაჭერის პროპორციულად ეკუთვნის. მმართველი უმრავლესობა ამ ინიციატივას ასე ეხმაურება: 2016 წლისთვის არაფერი შეიცვლება და არჩევნები არსებული წესით ჩატარდება, რაც 77 პროპორციულ და 73 მაჟორიტარულ მანდატს ნიშნავს. რაც შეეხება შემდგომ არჩევნებს, ის სრულად პროპორციული იქნება.

მიუხედავად პოლიტიკურ თუ სამოქალაქო სექტორში პარლამენტის დაკომპლექტების პროპორციული წესის სასარგებლოდ არსებული უპრეცედენტო კონსენსუსისა, კოალიცია მაინც ვერ ელევა მანდატების მაჟორიტარულ განაწილებას და ამ სისტემის სასარგებლოდ სამი არგუმენტი მოჰყავს:

1) არსებულ კოალიციაში შედიან მაჟორიტარი დეპუტატები, მათი ნაწილი ეწინააღმდეგება იმ წესის გაუქმებას, რომლითაც ისინი პარლამენტში მოხვდნენ. ეს იმდენად პრინციპული საკითხია, რომ ისინი მზად არიან, დატოვონ კოალიცია, თუ მათ ინტერესებს არ გაითვალისწინებენ.

2) კოალიციის ლიდერები აცხადებენ, რომ მაჟორიტარულ სისტემას გარკვეული უპირატესობები აქვს (მაგ. ბმა ამომრჩეველსა და წარმომადგენელს შორის), რომლებიც მომხიბვლელია უმრავლესობის ზოგიერთი წევრისთვის, რის გამოც ისინი მის გაუქმებას ეწინააღმდეგებიან.

3) პროპორციული სისტემა მოითხოვს განვითარებულ პარტიულ სტრუქტურებს, რაც საქართველოში ჯერჯერობით არ არის, მაგრამ, სავარაუდოდ, 2020 წლისთვის, „ქართული ოცნების" მმართველობის პირობებში ეს პრობლემა მოგვარებული იქნება.

ამდენად, კოალიციისთვის შემოთავაზებული ვერსია არის კონსენსუსური ვარიანტი, რომელიც თავად უმრავლესობას შორის ძალთა და პოზიციათა გადანაწილების შედეგად წარმოიქმნა. თუმცა შეესაბამება თუ არა ეს რეალობას, ამას ერთ კითხვაზე პასუხი გვაჩვენებს: არსებობს თუ არა იმგვარი საარჩევნო სისტემა, რომელიც ზემოთ ჩამოთვლილ სამივე ინტერესს დააკმაყოფილებს, თან ისე, რომ საზოგადოების წუხილებსაც გაეცეს პასუხი?

თუმცა სანამ ამ კითხვას გავცემდეთ პასუხს, არსებული საარჩევნო სისტემის, კერძოდ კი მისი მაჟორიტარული ნაწილის წინააღმდეგ მოყვანილი არგუმენტები გავაანალიზოთ.

1. ბარიერი – იმისათვის, რომ კანდიდატმა მაჟორიტარულ ოლქში გაიმარჯვოს, მან კონკურენტებზე მეტი ხმა უნდა მოაგროვოს, მაგრამ არანაკლებ არჩევნებში მონაწილე ამომრჩევლის 30% პროცენტისა. კრიტიკოსები ამბობენ, რომ ასეთ პირობებში შესაძლებელია დეპუტატი გახდეს ისეთი ადამიანი, ვის წინააღმდეგაც ხმების 2/3 დაფიქსირდა, რაც უსამართლოა, არჩევნებში გამარჯვებულად გამოცხადებისთვის საჭირო უნდა იყოს 50%+1 ხმა. მმართველი გუნდი თანახმაა, გაიზიაროს აღნიშნული არგუმენტი.

2. ხმის თანაბრობა – საქართველოს მასშტაბით ერთმანდატიანი 73 მაჟორიტარული ოლქია, რომელთა შორის ყველაზე პატარას – ყაზბეგის ოლქს – 5 ათასზე ცოტა მეტი ამომრჩეველი ჰყავს, ყველაზე დიდს, ქუთაისს კი – 156 ათასამდე. ეს ნიშნავს, რომ ყაზბეგელ მოქალაქეს დაახლოებით 30-ჯერ მეტად შეუძლია გავლენა მოახდინოს თავის ოლქში საარჩევნო შედეგებზე, ვიდრე ქუთაისელს. გამოდის, პირველი ოლქის ამომრჩეველი მეორესთან შედარებით პრივილეგირებულ მდგომარეობაშია. სწორედ ამის გამო საკონსტიტუციო სასამართლომ არსებული საარჩევნო გეოგ-

რაფია არაკონსტიტუციურად ცნო, რის შედეგადაც პრობლემა აღმოიფხვრება. ხელისუფლება, რომელსაც, როგორც წესი, მჭიდროდ დასახლებულ ურბანულ დასახლებებში ნაკლები მხარდაჭერა აქვს, ვეღარ შეძლებს ნაკლებად მჭიდრო, სასოფლო დასახლებებიდან, სადაც შედარებით მაღალი რეიტინგით სარგებლობს, იმაზე მეტი მანდატი წამოიღოს, ვიდრე ამომრჩევლის რაოდენობის მიხედვით ეკუთვნის.

3. მანდატებისა და ელექტორალური მხარდაჭერის შეუსაბამობა – ეს გულისხმობს საკანონმდებლო ორგანოში ადგილების იმგვარ განაწილებას, რომელიც ამომრჩევლის სურვილებს არ ასახავს, რაც საბოლოოდ ძლიერ პარტიას აძლევს ხელს. საქმე ის არის, რომ 50%-იანი ბარიერის შემთხვევაშიც კი პარტიას, რომელსაც ამომრჩეველთა უმრავლესობა მხარს არ უჭერს, ადვილად შეუძლია, მთავრობა დააკომპლექტოს. ამისთვის საჭიროა, მან პროპორციულიდან 30 მანდატი (დაახლოებით ხმების 35%) მიიღოს, ხოლო მაჟორიტარებიდან 50-მდე ოლქი მოიგოს (რაც იმგვარ სიტუაციაში, როდესაც კონკრეტული პოლიტიკური გაერთიანების რეიტინგი მთელი ქვეყნის მასშტაბით თანაბარია და სტაბილურად აღემატება ყველა სხვას, ადვილი წარმოსადგენია). არსებული მოდელი ძლიერ პარტიას საშუალებას აძლევს, საკანონმდებლო ორგანოში უმრავლესობა მოიპოვოს და მთავრობა დააკომპლექტოს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ რეალურად მას ელექტორალური მხარდაჭერა 50%-ზე ბევრად ნაკლები ექნება.

4. დაკარგული ხმები – საკამათოა ასევე მაჟორიტარული საარჩევნო სისტემის თანდაყოლილი ნაკლი, რომლის მიხედვითაც ამომრჩეველთა ხმების 50%-მდე იკარგება, ანუ ის, ვინც მხარს არ უჭერს გამარჯვებულ კანდიდატს, წარმომადგენლის გარეშე რჩება, მოგებულს კი ყველაფერი მიაქვს. ფაქტობრივად, ამომრჩეველთა ნახევარი თამაშგარე მდგომარეობაში აღმოჩნდება, მაშინ როცა პროპორციული საარჩევნო სისტემის შემთხვევაში მათი განწყობები ასახული იქნებოდა წარმომადგენლობითი ორგანოს შემადგენლობაში.

> კანონპროექტი იძლევა შესაძლებლობას, მმართველმა პარტიამ პარლამენტში იმაზე მეტი მანდატი მიიღოს, ვიდრე ამომრჩევლის მხარდაჭერის პროპორციულად ეკუთვნის.??

როგორც ჩამონათვალშივე აღვნიშნე, პირველი ორი პრობლემა 2016 წლის არჩევნებისთვის აღარ გვექნება. მეოთხე იარსებებს მანამ, სანამ მაჟორიტარული სისტემა იარსებებს, რაც შეეხება მესამეს, მისი აღმოფხვრის მეთოდი დიდი ხანია ცნობილია და ის სხვადასხვა ქვეყანაში, მათ შორის გერმანიაში მოქმედებს. მას შერეული წევრობის პროპორციულ სისტემას უწოდებენ. ამ სისტემის მიხედვით, პირველ რიგში, პარლამენტი კომპლექტდება არჩეული მაჟორიტარებით, ხოლო დანარჩენი ადგილები ნაწილდება პარტიებს შორის მიღებული ხმების პროპორციულად. ძალიან უხეშად რომ ვთქვათ, ეს იმას ნიშნავს, რომ ვერც ერთი პარტია წარმომადგენლობით ორგანოში მანდატების იმაზე მეტ პროცენტს ვერ დაიკუთრებს, ვიდრე საერთო ეროვნულ დონეზე მიღებული ელექტორალური მხარდაჭერის პროცენტულ მაჩვენებლებშია გამოხატული. სხვაგვარად, თუ პარტიას ამომრჩევლის 25% უჭერს მხარს, მას პარლამენტში არსებული ადგილების 25% ერგება. თუ ეს 25% მან მაჟორიტარებით შეავსო, პროპორციული შედეგები უბათილდება და სხვა პარტიებზე ნაწილდება. ამგვარად მიიღწევა მიზანი, რომლის შესაბამისადაც ამომრჩევლის განწყობა მეტ-ნაკლები სიზუსტით უნდა იყოს ასახული წარმომადგენლობით ორგანოში.

გამოდის, რომ ზემოთ დასმულ კითხვაზე პასუხი დადებითია. შერეული წევრობის პროპორციული სისტემა, ერთი მხრივ, პარლამენტის დაკომპლექტების მაჟორიტარულ წილს არ აუქმებს, პირიქით, მას უპირატესობას ანიჭებს, ხოლო მეორე მხრივ, ძლიერ პარტიებს იმაზე მეტი მანდატის მიღების საშუალებას არ აძლევს, ვიდრე ეს ელექტორალური მხარდაჭერის პროპორციულად ეკუთვნით. აღნიშნულ სისტემაში ერთადერთი პრობლემა – პარლამენტის ზუსტი რაოდენობის ფიქსაციის შესაძლებლობაა. მისი ოდენობა მინიმალურ ამპლიტუდაში იმერყევებს, ჩვენი კონსტიტუციით კი დეპუტატთა რაოდენობა ზუსტად არის განსაზღვრული და ის 150-ია. ამიტომ საჭიროა კონსტიტუციაში შევიდეს ცვლილება, რომლითაც დაფიქსირდება პარლამენტის წევრთა არა ზუსტი, არამედ მაქსიმალური რაოდენობა. მით უმეტეს, რომ სარეფერენდუმო კითხვაში, რომლის საფუძველზეც დეპუტატთა ეს რაოდენობა ჩაიწერა ქვეყნის უზენაეს კანონში, მითითებული არ იყო ხისტი ციფრი. იქ ამომრჩეველს უნდა გადაეწყვიტა, სურდა თუ არა პარლამენტართა რაოდენობა არ ყოფილიყო 150-ზე მეტი. ეს ნიშნავს, რომ რეფერენდუმის შედეგების წინააღმდეგ წასვლა იქნება პარლამენტის წევრთა 151 წევრით განსაზღვრა, მაგრამ არა 149-ით.

ამგვარად, შერეული წევრობის პროპორციული სისტემა ორივე მხარის - ხელისუფლებისა და საზოგადოების გაცხადებულ წუხილებს აღმოფხვრის, მაგრამ საქმე ისაა, რომ უმრავლესობა საჯაროდ არც კი განიხილავს ამ მოდელს. მას არ სურს დათმოს მთავარი – უპირატესობა, რომელსაც არსებული სისტემა ანიჭებს.

ეს არის მისწრაფება, მმართველმა პარტიამ დაუმსახურებლად და უსამართლოდ მიიღოს მანდატები, იმაზე მეტი პარლამენტარი შეიყვანოს საკანონმდებლო ორგანოში, ვიდრე ამომრჩეველთა მხარდაჭერით ერგება. სინამდვილეში ეს და არა კოალიციის დაშლის შიში დგას ხელისუფლების პოზიციის უკან. სინამდვილეში ამის გადაფარვას ცდილობს „ქართული ოცნება“ შიდა კონსენსუსის შედეგად წარმოდგენილი კონსტიტუციური ცვლილებების პროექტით. F

ირაკლი ასლანიშვილი // საქართველოს ბიზნესასოციაცია

საპენსიო სისტემის რეფორმა აუცილებელია

საქართველოში საპენსიო სისტემის რეფორმის აუცილებლობა ბოლო წლების განმავლობაში სულ უფრო აქტუალური ხდება. აღნიშნული რეფორმის განხორციელების პირობა არაერთ საარჩევნო პროგრამაში ასახულა, თუმცა დღემდე არ განხორციელებულა. შესაძლოა, ხელისუფლებას აშინებს სისტემის თანამდევი ისეთი მოსალოდნელი რისკები, როგორიცაა: საკითხში არასათანადო გარკვეულობა, მოკლევადიან პერიოდში საბიუჯეტო შემოსავლების ნაწილის საგრძნობი კლება ან გავლენის ინსტრუმენტის შესუსტება. ხაზს გავუსვამდი ბოლო ფაქტორს. ხელისუფლება დაკარგავს პენსიონერებზე (ამომრჩევლებზე) ზეგავლენის „ინსტრუმენტს" – ასაკოვან მოქალაქეებს შეეძლებათ საპენსიო წლების საკუთარი სახსრებით უზრუნველყოფა და ამიტომ ნაკლებად იქნებიან დამოკიდებული ხელისუფლების კეთილ ნებაზე.

რეფორმისას, პირველ რიგში, ცვლილებები უნდა შეეხოს საპენსიო უზრუნველყოფის საკანონმდებლო გარანტიებს, რომლებიც საქართველოში მინიმალურია, შეიძლება ითქვას, რომ არც არსებობს. კერძოდ, ჩვენს სინამდვილეში პენსიის გაცემის საფუძვლად რჩება მხოლოდ სახელმწიფო ბიუჯეტი, ხოლო სხვა შესაბამისი საკანონმდებლო ბაზით პენსიონერის უფლება, პრაქტიკულად, არ არის უზრუნველყოფილი.

ამას გარდა, აღსანიშნავია საპენსიო ფონდის მუდმივად მზარდი ზეწოლა საჯარო ფინანსების სექტორზე, რაც დიდ ტვირთად აწვება სახელმწიფო ბიუჯეტს. შესაბამისად, პრობლემურ საკითხად რჩება პენსიის ადეკვატურობა და გრძელვადიანი საპენსიო ვალდებულებების მდგრადობა.

საპენსიო რეფორმამ საშუალო- და გრძელვადიან პერიოდში უნდა შეამციროს ზეწოლა სახელმწიფო ბიუჯეტზე. ის, რასაც ჩვენ დღეს ვეძახით პენსიას, სინამდვილეში წარმოადგენს სოციალური დახმარების ერთგვარ სახეს.

დღევანდელი დემოგრაფიული სურათის ფონზე, რომელიც ნამდვილად არ გახლავთ სახარბიელო, აუცილებელია რეფორმის დაუყოვნებლივი გატარება, რომ თავიდან ავიცილოთ გარდაუვალი საპენსიო რისკები მომდევნო 15-20 წლის განმავლობაში. საპენსიო რეფორმის წარმატებით გატარებისთვის მნიშვნელოვანია, რომ ხელისუფლებამ დროულად მიიღოს შესაბამისი ნორმატიული ბაზა და დაიწყოს კომუნიკაცია საზოგადოებასთან რეფორმის აუცილებლობისა და მისი სიკეთეების თაობაზე. ამ ნაწილში კარგი იქნება ჩვენი მეზობელი ქვეყნის – სომხეთის – გამოცდილების გაზიარება, რომელმაც მნიშვნელოვნად ადრე დაიწყო საზოგადოების ინფორმირება და რომელსაც უკვე მეორე წელია, რეალური საპენსიო სისტემა აქვს.

აღსანიშნავია, რომ დემოგრაფიული სურათი მსგავსია დანარჩენ მსოფლიოშიც. World Population Aging-ის კვლევის მიხედვით, თუ 2011 წელს 60 წლისა და უფროსი ასაკის ადამიანების რაოდენობა დედამიწის მთლიანი მოსახლეობის 11%-ს უდრიდა, 2050 წლისთვის მისი 22%-მდე ზრდა არის მოსალოდნელი. 2050 წლისთვის 60 წლისა და უფროსი ასაკის ადამიანების რაოდენობა მსოფლიოში 2 მილიარდს გადააჭარბებს. შედეგად, დედამიწის მოსახლეობის დემოგრაფიული პროფილისა და მისი ასაკობრივი ჭრილის მნიშვნელოვანი ცვლილება და სამუშაო ძალაზე დაწოლის გაძლიერება კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი არგუმენტია საპენსიო რეფორმების დაჩქარების აუცილებლობის დასასაბუთებლად.

დღეს ასაკობრივი პენსიონერების რიცხვმა საქართველოში თითქმის 900 000 (ცხრაასი ათასი) ადამიანს მიაღწია, რაც სახელმწიფო ბიუჯეტს წელიწადში მილიარდ ლარზე მეტი უჯდება, აღნიშნულს კი აღმავალი ტრენდი გააჩნია, რასთან გამკლავებაც სახელმწიფოს გაუჭირდება.

საპენსიო რეფორმამ უნდა უპასუხოს ამ გამოწვევებს და უზრუნველყოს:

1. ადეკვატური პენსია სტაჟისა და მიღებული შემოსავლიდან გამომდინარე;
2. სახელმწიფოსთვის საპენსიო უზრუნველყოფის ფინანსური ვალდებულებების შემსუბუქება.

საქართველოში საპენსიო რეფორმის განხორციელების აუცილებლობა ისევე თვალსაჩინოა, როგორც მსოფლიოს ბევრ სხვა ეკონომიკაში (განვითარების საფეხურისა და ეკონომიკური კეთილდღეობის მიღწეული დონის მიუხედავად).

საპენსიო რეფორმის გატარების პროცესში აუცილებელია შესწავლილ და შეფასებულ იქნეს საპენსიო სისტემის გლობალური და ადგილობრივი პერსპექტივები, გაანალიზდეს საპენსიო უზრუნველყოფის მოდელები, სხვადასხვა ქვეყანაში საპენსიო სისტემის რეფორმის წარმატებული და წარუმატებელი მაგალითები, რომელთა საფუძველზეც შესაძლებელი გახდება საპენსიო რეფორმის ოპტიმალური მოდელის შემოთავაზება, რომელშიც გათვალისწინებული იქნება სახელმწიფოებრივი ინტერესი და ბიზნესგარემოს გაუმჯობესების პერსპექტივები.

დღეს საქართველოს საპენსიო სისტემა ორ არათანაბარ ნაწილად იყოფა. ძირითადია სახელმწიფო საპენსიო სისტემა, რომელიც ეფუძნება სოლიდარული გადანაწილების პრინციპს და ემყარება ფიქსირებული პენსიების გაცემას საბიუჯეტო სახსრებიდან.

არასახელმწიფო საპენსიო უზრუნველყოფის სისტემას კი ბაზრის უმნიშვნელო წილი უკავია და, საკანონმდებლო თუ სხვა სახის აუცილებელი წანამძღვრების არარსებობის გამო, კვლავაც განვითარების დაბალ საფეხურზეა. ამ მიმართულების განვითარებაც კრიტიკულად მნიშვნელოვანია, ნებაყოფლობითი ჩართულობის ასამაღლებლად ასევე შესაძლებელია გარკვეული სამოტივაციო ელემენტების შემოტანაც.

ქვეყნის ბოლოდროინდელი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები და მათი დინამიკა, ასევე საბიუჯეტო პოლიტიკის პრიორიტეტები და დემოგრაფიული სურათის ცვალებადობა კი მიუთითებს, რომ საქართველოს ეკონომიკასა და ბიუჯეტს ნაკლებად აქვს იმის ფუფუნება, რომ საპენსიო დანახარჯების გასტუმრება კვლავაც უპირატესად სახელმწიფოს ფუნქციად დარჩეს, და თუკი ასე გაგრძელდება მომავალშიც, ეს გაართულებს მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელებას, ხელს შეუშლის ბიუჯეტის რაციონალურ ხარჯვას და შეანელებს ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლებს.

საერთაშორისო პრაქტიკაში არსებობს საპენსიო სისტემის 3 ძირითადი კატეგორია: სახელმწიფოს სოციალური უზრუნველყოფის პროგრამა, დაგროვებითი პენსია და ინდივიდუალური საპენსიო ანაბრები.

საპენსიო სისტემებს ძირითადად ოთხი გამაერთიანებელი მიზანი გააჩნია:

- **ცხოვრების ღირსეული პირობების შექმნა რაც შეიძლება მეტი პენსიონერისთვის;**
- **რისკების დივერსიფიკაცია, რათა ნებისმიერი საპენსიო სქემის თანამდევი რისკები სწორად დაიზღვეს;**
- **ქვეყნის საპენსიო სტანდარტებისა და მიზნების შესაბამისი, ადეკვატური სარგებლის მიღება;**
- **მოსახლეობის სიცოცხლის ხანგრძლივობის ზრდის კვალდაკვალ გაზრდილ საბიუჯეტო ტვირთთან გამკლავების მეთოდების შემუშავება.**

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ საპენსიო სისტემის რეფორმის დადებითი შედეგები ქვეყანამ შეიძლება იგრძნოს არამყისიერად, მხოლოდ გარკვეული დროის შემდეგ. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ საპენსიო რეფორმა დაიწყოს მაქსიმალურად მოკლე ვადებში. აქედან გამომდინარე, დღის წესრიგში დგას რეალური საპენსიო სისტემის ჩამოყალიბების აუცილებლობა, რომელიც დაგროვებით სქემას უნდა დაეყრდნოს.

ამ სისტემის მიხედვით, ადამიანები დასაქმებულად ყოფნის პერიოდში ხელფასიდან ან/და შემოსავლიდან ანარიცხებს აკეთებენ კერძო ან სახელმწიფო ფონდში. როდესაც მათ საპენსიო ასაკი დაუდგებათ, დაგროვილი თანხა, გარკვეული პროცენტული დანამატებით, პენსიის სახით უბრუნდებათ. ანარიცხებს ფონდი ათავსებს მოგებიან აქტივებში, რომელთაც გარკვეული შემოსავალი მოაქვს საინვესტიციო ფონდისთვისაც და იმ ადამიანისთვისაც, ვისაც ფონდში გარკვეული შემოსავლები შეაქვს.

საქართველოს საპენსიო სისტემის რეფორმის დაგეგმვისა და წარმატებით განხორციელებისათვის აუცილებელია ჩამოყალიბდეს რეფორმის ძირითადი მიზნები და მიმართულებები, განისაზღვროს მისი განხორციელების ვადები და შესაძლო ხარჯები, აგრეთვე რეფორმის შედეგები როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან პერსპექტივაში. სისტემა უნდა იყოს მაქსიმალურად გამჭვირვალე და იძლეოდეს საშულებას, პროგრამაში ჩართულ ადამიანს ნებისმიერ მომენტში ჰქონდეს წვდომა მის პირად ანგარიშზე/ბარათზე.

მნიშვნელოვანია, სიღრმისეულად გავიაზროთ ყველა ის პრობლემა, რაც საპენსიო სისტემის რეფორმის განხორციელებისას წარმოიქმნება (განხორციელების ვადა და ხარჯები, გარდამავალი პერიოდის რისკების მინიმიზება, საპენსიო ფონდებში აკუმულირებული სახსრების ინვესტირების ინსტრუმენტები, ფონდებში დაგროვილი კაპიტალის მოძრაობის სქემები, ზედამხედველობა და ა.შ.)

ამავე დროს, აუცილებელია ყველა იმ პოზიტიური შედეგის გამოკვეთა და საზოგადოებისთვის შეტყობინება, რაც არასახელმწიფო საპენსიო სისტემის განვითარებას ექნება არა მხოლოდ საქართველოს საპენსიო სისტემისთვის, არამედ მთელი ეკონომიკისთვის. საუბარია ახალი ფინანსური და საინვესტიციო რესურსების გაჩენაზე, ასევე მათ ზრდაზე, რაც მნიშვნელოვნად გაზრდის საქართველოს ფინანსური სისტემის სტაბილურობასა და ლიკვიდურობას. F

ფოტო: REUTERS/DAVID MDZINARISHVILI

გიგლა მიქაუტაძე // განვითარების სტრატეგია

საქართველოს განვითარების ბანკი - გზა წარსულისკენ

საპარტნიორო ფონდში ახალი აღმასრულებელი დირექტორის დანიშვნასთან ერთად, მთავრობამ დაადასტურა ფონდის რეორგანიზაციისა და განვითარების ბანკად გარდაქმნის განზრახვა. მმართველი გუნდის ზუსტი გეგმები ჯერ ცნობილი არ არის, თუმცა მათ შესახებ გარკვეულ წარმოდგენას პარლამენტში 2014 წელს შესული საქართველოს განვითარების ბანკის შექმნის შესახებ კანონპროექტი გვაძლევს.

პროექტის მიხედვით, განვითარების ბანკი სააქციო საზოგადოება იქნება, ხოლო მისი მთავარი აქციონერი – სახელმწიფო, მინიმუმ 51-პროცენტიანი წილით. მასზე არ გავრცელდება ძირითადი საბანკო რეგულაციები და ის არ იქნება კლასიკური გაგებით ბანკი. მიუხედავად ამისა, ის გასცემს სესხებსა და გარანტიებს, შეასრულებს დაზღვევის ოპერაციებს, გამოსცემს ობლიგაციებს და მიიღებს მონაწილეობას საინვესტიციო პროექტებში. განმარტებით ბარათში წერია, რომ განვითარების ბანკის მიზანია „უზრუნველყოს ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის მაქსიმალურად ეფექტიანად გამოყენება, ინვესტიციების მოზიდვა, სახელმწიფოს მიერ კერძო საფინანსო ინსტიტუტებისთვის ნაკლებად მიმზიდველი და სახელმწიფოებრივად მნიშვნელოვანი დარგების განვითარება“.

სახელმწიფო ბანკის შექმნის პროექტი უკვე გახდა ქართველი ეკონომისტების კრიტიკის საგანი. მთავრობის განცხადებით, იდეა ახალი არ არის და ის ოპონენტებს საერთაშორისო გამოცდილებაზე მიუთითებს. განვითარების ბანკის კონცეფცია მართლაც ძველია, შეიძლება ითქვას, მოძველებულიც კი. არსებობს ბევრი კვლევა, რომლებიც უარყოფითად აფასებს სახელმწიფო ფინანსური ინსტიტუტების საქმიანობას და მის როლს ეკონომიკის განვითარებაში, განსაკუთრებით ისეთ ქვეყანაში, როგორიც საქართველოა.

საერთაშორისო ექსპერტთა ერთი ჯგუფი ამტკიცებს, რომ, როგორც წესი, სახელმწიფო საფინანსო ინსტიტუტები პოლიტიზების მაღალი დონით, გაუმჭვირვალობითა და არაეფექტიანი მენეჯმენტით გამოირჩევა. დევიდ სკოტის აზრით, პრობლემები ყველაზე ხშირად მყიფე სახელმწიფო ინსტიტუტებისა და სუსტი დემოკრატიის მქონე ქვეყნებში იჩენს თავს. მკვლევართა ნაწილმა (თორსტენ ბეკმა და ლევინ როსმა) საერთოდ ვერ იპოვა კავშირი სახელმწიფო ბანკებსა და ეკონომიკურ ზრდას შორის, ხოლო აშშ-ის ეკონომიკური კვლევის ეროვნული ბიუროს მეცნიერი ანდრეი შლეიფერი ფიქრობს, რომ ისინი ამცირებენ ეკონომიკურ ზრდასა და პროდუქტიულობას. ასევე ამერიკელი მკვლევარი სერდარ დინჩი საკუთარ კვლევაში „პოლიტიკოსები და ბანკები: პოლიტიკის გავლენა სახელმწიფო ბანკებზე განვითარებად ქვეყნებში“ ამტკიცებს, რომ სახელმწიფო ბანკების მენეჯმენტი ადვილად ექცევა პოლიტიკური გავლენების ქვეშ და მათ მიერ კრედიტების გაცემა პირდაპირპროპორციულად იზრდება არჩევნების მოახლოებასთან ერთად. ეკონომისტი ჟერარ კაპრიო, თავის ნაშრომში „სახელმწიფო საფინანსო ინსტიტუტების მომავალი“, აღნიშნავს, რომ მსოფლიოში სახელმწიფო ბანკების განკერძოების ტენდენცია გამოიკვეთა და გამონაკლისს მხოლოდ ის ქვეყნები წარმოადგენენ, სადაც ასეთ ინსტიტუტებს პოლიტიკური მიზნებისთვის იყენებენ.

სახელმწიფო საფინანსო ინსტიტუტების უმრავლესობა „განვითარების საფინანსო საერთაშორისო კლუბში“ (IDFC) არის გაერთიანებული. თუ მის წევრთა (ჯამში 23) სიას გადავავლებთ თვალს, აღმოვაჩენთ ტენდენციას, რომ ასეთი ტიპის ორგანიზაციები, ძირითადად, განვითარებული ან/და დიდი ზომის ქვეყნების მიერაა დაფუძნებული, ხოლო მათ მცირე ნაწილს მულტინაციონალური/რეგიონული ბანკები წარმოადგენენ. კლუბში დომინანტური როლი გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ინსტიტუტს (KFW) უჭირავს. სწორედ ამ ბანკის მოდელის დანერგვა იგეგმება საქართველოში, თუკი მთავრობის წარმომადგენლების საჯარო განცხადებებს დავეყრდნობით.

რთულია საქართველოში გერმანული სახელმწიფო ბანკის მოდელის წარმატებაზე საუბარი, თუ მის ისტორიასა და

ამჟამინდელ საქმიანობას გავეცნობით. KFW-ის შექმნა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ გადაწყდა, როცა გერმანიაში კერძო საბანკო სექტორი ჯერ კიდევ არ იყო კარგად განვითარებული. მარშალის გეგმის ფარგლებში დასავლელი მოკავშირეების მიერ გამოყოფილ ფინანსურ დახმარებებს ეკონომიკასა და ინფრასტრუქტურის განვითარებაში სწრაფი ინვესტირება სჭირდებოდა. სახელმწიფო ბანკს მხარი უნდა დაეჭირა მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტებისთვის და ხელი შეეწყო პერსპექტიული დარგების განვითარებისთვის. მოგვიანებით, ამ ამოცანის შესრულების შემდეგ, KFW-ის კონცეფცია შეიცვალა და დღეს ის უკვე ათწლეულების განმავლობაში აკუმულირებული მოგებით start up-ებს, საშუალო ბიზნესს, განახლებადი ენერგიის სექტორსა და ფილმწარმოებას აფინანსებს. KFW-ი, როგორც გერმანიის საგარეო პოლიტიკის ერთ-ერთი ინსტრუმენტი, განვითარებად ქვეყნებშიც აფინანსებს პროექტებს. აღსანიშნავია ისიც, რომ KFW-ს რამდენიმე ფინანსური სკანდალიც უკავშირდება. მაგალითად, ბანკის ხელმძღვანელობამ 2008 წელს გაკოტრების პირას მყოფ Lehman Brothers-ს 320 მილიონი ევრო გადაურიცხა, რაც სახელმწიფო ფულის გაფლანგვად შეფასდა.

განვითარების ბანკი რამდენიმე ისეთ ღარიბ და მცირე ზომის ქვეყანაშიც არსებობს, როგორიცაა პაპუა-ახალი გვინეა, რუანდა, უგანდა, განა და სხვა. არ მოიპოვება არც ერთი ავტორიტეტული საერთაშორისო კვლევა, რომელიც ამ ქვეყნებში სახელმწიფო ფინანსური ინსტიტუტის წარმატებას დაასაბუთებს. სანაცვლოდ, ახალი ამბების არქივში ბევრი სკანდალური ინფორმაციაა მათ შესახებ, რაც ძირითადად, კორუფციასა და აფერას უკავშირდება. ბოლო ასეთი შემთხვევა 2014 წელს უგანდაში დაფიქსირდა. ამ ქვეყნის სახელმწიფო აუდიტის სამსახურმა უგანდის განვითარების ბანკის მენეჯმენტს დაახლოებით $15,000,000-ის გაფლანგვაში დასდო ბრალი.

დავუბრუნდეთ საქართველოს და მის წინაშე არსებულ გამოწვევებს. განვითარებული ქვეყნებისგან განსხვავებით, სადაც სახელმწიფო ბანკები ფუნქციონირებენ, ჩვენი ქვეყნის ამჟამინდელი ამოცანა სიღარიბის დაძლევაა, რაც მხოლოდ ეკონომიკის გაჯანსაღებითა და სწრაფი ეკონომიკური ზრდით თუ მიიღწევა. ამ ფონზე სახელმწიფო ბანკის შექმნა, რომელიც არამოგებიან და კერძო ბანკებისთვის არამიმზიდველ პროექტებს სახელმწიფოს ფულით დააფინანსებს, სრულიად ამოვარდნილია ზოგადი ეკონომიკური პოლიტიკის კონტექსტიდან. ეფექტიანი დარგების ხარჯზე არამოგებიანი პროექტების დაფინანსება ეკონომიკას ვერ გაზრდის და მხოლოდ უარყოფით გავლენას მოახდენს მშპ-ის ზრდაზე, რომლის 2015 წლის საპროგნოზო მაჩვენებელი 3%-ის ფარგლებში მერყეობს.

გარდა შინაარსისა, კრიტიკის საგანია ბანკის მენეჯმენტიც. გეგმის მიხედვით, საქართველოს განვითარების ბანკის საკონტროლო პაკეტის მფლობელი იქნება სახელმწიფო, ხოლო ხელმძღვანელი – მმართველი პარტიის ერთ-ერთი ლიდერი. საერთაშორისო პრაქტიკა აჩვენებს, რომ ასეთი ინსტიტუტების აღმასრულებელ გუნდში პოლიტიკოსების ყოფნა მაღალი რისკის შემცველია. არსებობს დიდი ალბათობა იმისა, რომ ბანკის პერსონალი პარტიული ნიშნით დაკომპლექტდეს და მისი საქმიანობა მმართველი ძალის კერძო ინტერესებს დაექვემდებაროს. აპრიორი ცხადია, რომ დაკრედიტების პროცესის ეფექტიანი მონიტორინგი და პოლიტიკური ნიშნით პრეფერენციების მინიჭების კონტროლი, ფაქტობრივად, შეუძლებელი იქნება. გაიზრდება კორუფციის რისკიც.

ამბობენ, რომ სულელები საკუთარ შეცდომებზე სწავლობენ, ხოლო ჭკვიანები – სხვების შეცდომებზეო. სამწუხაროდ, საქართველოს არც საკუთარი შეცდომები აკლია ამ კუთხით და მით უმეტეს შეუძლია, სხვების მაგალითებზეც ბევრი ისწავლოს. თუკი ვთანხმდებით იმაზე, რომ ჩვენი ქვეყნის უპირველეს ამოცანას ეკონომიკის გაჯანსაღება, რესურსების ოპტიმალური ალოკაცია და კონკურენტუნარიანი დარგების განვითარება წარმოადგენს, სახელმწიფო ბანკის შექმნა მხოლოდ ხელს შეუშლის მის განხორციელებას და იქნება დიდი ნაბიჯი წარსულისკენ. F

ფოტო: SHUTTERSTOCK

დარგი ლამაზი ღიმილის მიღმა

როგორც მიგელ დე სერვანტესი წერდა, თითოეული კბილი ადამიანისთვის უფრო ძვირად ფასობს, ვიდრე ბრილიანტი. როგორც ჩანს, რაც დრო გადის, სულ უფრო მეტი ადამიანი აცნობიერებს ამ ჭეშმარიტებას და, შესაბამისად, სტომატოლოგია სულ უფრო განვითარებული დარგი ხდება, მათ შორის საქართველოშიც.

სტომატოლოგია ქართულად

სტომატოლოგიურ კლინიკათა ნაირსახეობა საქართველოში საკმაოდ მრავალფეროვანია და მომხმარებელს ფართო არჩევანს სთავაზობს როგორც ფასის, ისე მომსახურების თვალსაზრისით.

კლინიკა „დენსის“ ხელმძღვანელი გიორგი ქოჩიაშვილი მიიჩნევს, რომ სტომატოლოგიური მომსახურების დონე ქვეყანაში პასუხობს თანამედროვე სტანდარტებს, მათ შორის მომსახურების კულტურითაც, თუმცა, მისი აზრით, საქართველოში ეს კულტურა უფრო სპეციფიკურია, ვიდრე სხვაგან.

„დამოკიდებულება ექიმსა და პაციენტს შორის საქართველოში უფრო უშუალოა, რაც, მე ვფიქრობ, კარგია და ეს არ უნდა წაიშალოს, თუმცა რეგულაციები თანდათან იქითკენ მიდის და ურთიერთობის ისეთი ჩარჩოები ყალიბდება, რომ ამის საფრთხე არსებობს“, – ამბობს გიორგი ქოჩიაშვილი, რომელიც სტომატოლოგიურ ბიზნესში 90-იანი წლებიდან ჩაერთო.

პროფესიით სტომატოლოგს, ჯერ კიდევ 1998 წელს ამერიკის შეერთებულ შტატებში სპეციალური პროგრამის გავლის შემდეგ არ გასჭირვებია უცხოური გამოცდილების საქართველოში გადმოტანა და მკურნალობის იმ დროისთვის ინოვაციური სტანდარტების დანერგვა. შედეგად, დღეს კლინიკა „დენსი“, რომელიც დედაქალაქსა და რეგიონებში 6 ფილიალითა და 100-მდე თანამშრომლითაა წარმოდგენილი, ბაზარზე ერთ-ერთი მოწინავეა.

„თავად დარგი იმდენად დინამიკურია, რომ ჩვენ უბრალოდ სხვა გზა არც გვაქვს: ნებისმიერი სიახლე, რაც იქნება შემოთავაზებული სტომატოლოგიური ინდუსტრიის ლიდერებისაგან, მაშინვე უნდა დაინერგოს კლინიკაში“, – ამბობს „დენსის“ ხელმძღვანელი.

მიუხედავად, იმისა, რომ „დენსი“ მუდმივად სიახლეების ძიებაშია, გიორგი ქოჩიაშვილის აზრით, მაინც რთულია მომხმარებელს გამუდმებით სთავაზობდე განსხვავებულ მომსახურებას. „გარკვეული პერიოდის შემდეგ ინოვაცია საყოველთაო ხდება, როგორც, მაგალითად, კბილის იმპლანტირების ან ცირკონოკერამიკის გვირგვინების შემთხვევაში მოხდა. სულ ცოტა ხნის წინ ეს ინოვაციად მიიჩნეოდა, ახლა კი უკვე არაერთი კლინიკა გვთავაზობს ამ მომსახურებას. დღეს სიახლე გახლავთ ერთ სეანსში იმპლანტებისა და კბილების ჩასმა, ე.ი. შესაძლებელია ერთსა და იმავე დღეს დაზიანებული კბილების ამოღება, მათ ადგილას იმპლანტების ჩასმა და იმავე დღეს მათზე კბილების დამაგრება. დამეთანხმებით, ასეთი მომსახურება ნამდვილად კომფორტულია პაციენტისათვის“, – დასძენს გიორგი ქოჩიაშვილი.

ინოვაციაა ასევე ლინგვალური ბრეკეტებით მკურნალობა. ლინგვალური ბრეკეტი მაგრდება კბილის ენისკენა ზედაპირზე და, აქედან გამომდინარე, ღიმილისას არ ჩანს. ასევეა „ინვიზიბილლაინ“-ის სისტემით (ნეილონის თხელი, გამჭვირვალე კაპები, რომლებიც კბილებზე მაგრდება და თვალისთვის შეუმჩნეველია). კბილების გასწორების

ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

შემთხვევაში. ორივე მეთოდი აკმაყოფილებს მაღალ ესთეტიკურ მოთხოვნებს.

კონკურენცია ჭანსაღი კბილებისათვის

სტომატოლოგია საკმაოდ მსხვილ ინვესტიციებს მოითხოვს. მაგალითად, მხოლოდ ერთი სტომატოლოგიური სავარძელი 70-80 ათასი დოლარი შეიძლება ღირდეს. თუმცა, ყველაზე მეტ ინვესტირებას მაინც დარგის ახალ ტექნოლოგიებზე სწრაფი ტემპებით გადასვლა მოითხოვს. ასეთ პირობებში ხშირად ხდება საჭირო ალტერნატიული გამოსავლის მონახვა და „დენსმა“ ეს მოახერხა.

„ფირმები, რომლებიც დაინტერესებულები არიან თავიანთი სიახლეების დანერგვით ბაზარზე, როგორც წესი, ხელშეკრულებას დებენ ჩვენი ტიპის კლინიკებთან, ტექნიკურ უზრუნველყოფას ისინი თავიანთ თავზე იღებენ, ხოლო ინოვაციური მეთოდების კლინიკურ დანერგვა-რეალიზაციას კი ჩვენ“, – ამბობს გიორგი ქოჩიაშვილი.

ლიდერობის შესანარჩუნებლად მნიშვნელოვანია კომპანიის სტრატეგია, მოქნილობა და ღირებულებები, განსაკუთრებით კი სამედიცინო სფეროში. ეს დარგი ნამდვილად სპეციფიკურია და თუ სხვა დაწესებულებებში ღიმილი და ზრდილობიანი ფრაზები ამართლებს, ჩვენთან ეს არ კმარა. ჩვენ ვითხოვთ ყველა პაციენტისადმი:

ინდივიდუალურ მიდგომას (ხშირად საკუთარ სამუშაო გრაფიკსაც კი ვცვლით ხოლმე პაციენტის გამო),

გულისხმიერებას – შინაგანი სითბო, სიყვარული საქმისადმი – ამ ყველაფერს ერთი კონსულტაციის დროსაც კი გრძნობს პაციენტი. მას უჩნდება ნდობა, რაც დიდ როლს თამაშობს მკურნალობის პროცესში.

ყურადღება და მოსმენა – ხშირად რთულია უსმინო საათობით, როცა პაციენტი გიყვება მისი ან შვილის დაავადების ისტორიას, მაგრამ ეს არის საფუძველი შემდგომ სწორი მკურნალობის დასაგეგმად.

კომპლექსური მიდგომა – პირის ღრუ ერთი მთლიანი სისტემაა და არ უნდა ველოდოთ, პაციენტს თავად როდის შეაწუხებს არსებული დაზიანებები: კარიესი, ამოღებული კბილი, ღრძილის დაავადება, კბილების არასწორი დგომა და ა.შ. ჩვენთან მოსული პაციენტი, საჭიროებისამებრ, გადის სხვადასხვა ვიწრო სპეციალისტის კონსულტაციას (ყბა-სახის ქირურგი, თერაპევტი, ბავშვთა სტომატოლოგი, ორთოპედი, იმპლანტოლოგი და ა.შ.) და სრულ ინფორმაციას იძენს საკუთარი მდგომარეობის შესახებ. ეს ყველაფერი უფასოა – ასეა უკვე 15 წელია. ჩვენ დროს ვუთმობთ პაციენტების განათლებასა და ინფორმირებას.

„ვფიქრობ, ტექნოლოგიური განვითარების, ინფრასტრუქტურისა და კვალიფიკაციის გარდა, ჩვენმა ასეთმა მიდგომამ არანაკლები როლი ითამაშა იმაში, რომ ჩვენ კი არ ვუძლებთ კონკურენციას, პირიქით, ვართ ლიდერები და, იმედი მაქვს, მომავალშიც ვიქნებით“ – დასძენს „დენსის“ ხელმძღვანელი.

FLORIDA PROBE

დღეს მსოფლიოში აქტიურად ვითარდება სტომატოლოგიის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი დარგი – პერიოქირურგია, რაც ნიშნავს მიკროქირურგიული, პლასტიკური ოპერაციების ჩატარებას კბილის ირგვლივ რბილ და მაგარ ქსოვილებზე. ეს მეთოდები გამოიყენება ღრძილების ანთების სამკურნალოდ და გაშიშვლებული ფესვების ირგვლივ დაზიანებული ღრძილის აღსადგენად.

„დენსის“ პერიოქირურგმა ლალი ქოჩიაშვილმა განათლება შვეიცარიაში, ბერნის უნივერსიტეტში მიიღო და დღეს საქართველოში ამ მიმართულებას ჩაუდგა სათავეში. (დააფუძნა „საქართველოს პაროდონტოლოგთა ასოციაცია“)

სამწუხაროდ, პაციენტები ჯერ კიდევ აწყდებიან ღრძილების დაავადების გამო კბილების დაკარგვის პრობლემას და მისი დაძლევა იმდენად რთულად ეჩვენებათ, რომ ხშირად გაიგებთ მოსაზრებას, თითქოს პაროდონტიტი არ იკურნება. ეს მოსაზრება არასწორია, პაროდონტიტი განკურნებადია და ჩვენ დღეს ამის საშუალება გვაქვს.

პირველი და ძალიან მნიშვნელოვანია სწორი დიაგნოზის დასმა. ამისათვის შემოვიტანეთ ამერიკული ელექტრონული ზონდირების აპარატი „FLORIDA PROBE“. გამოკვლევისას 100%-იანი სიზუსტით დგინდება, თუ რა სიღრმეზეა გავრცელებული ანთებითი პროცესი, სად არის სისხლდენა ან გამონადენი, მორყევის ნიშნები და ა.შ. ზუსტი კვლევა საშუალებას გვაძლევს, შევარჩიოთ მკურნალობის ყველაზე ეფექტური მეთოდი.

პაროდონტიტის მკურნალობა ხდება კომპლექსურად. ჩვენს კლინიკაში დანერგილია ყველა მეთოდი, რასაც დღეს საერთაშორისო პაროდონტოლოგიური გაიდლაინები გვთავაზობენ. ესენია: ღრძილქვეშა წმენდა ულტრაბგერით და ფესვების პოლირება, ხელის კიურეტაჟი, „PERIO FLOW“, ლაზერული კიურეტაჟი, ვექტოროთერაპია, მიკროქირურგია, ძვლისა და ღრძილის გადანერგვა და სხვ.

შედეგი ყოველთვის მიიღწევა და პაციენტები დიდხანს სარგებლობენ საკუთარი კბილებით.

„მნიშვნელოვანია, რომ ყველა პაციენტი, რომელიც საჭიროებს სტომატოლოგიურ ჩარევას, იქნება ეს კბილის დაბჟენა, იმპლანტების ჩასმა, ბრეკეტების დაყენება თუ გვირგვინების დამზადება, გადის პაროდონტოლოგიურ შემოწმებას. დაზიანების აღმოჩენის შემთხვევაში ვუტარებთ სანაციას და მხოლოდ ამის შემდეგ ვაგრძელებთ მკურნალობას. დამეთანხმებით, ასეთი კომპლექსური მიდგომა პირის ღრუს ჯანმრთელობისადმი წარმატებული შედეგების მიღწევის გარანტიაა“, – ამბობს „დენსის“ პერიოქირურგი ლალი ქოჩიაშვილი.

DENS
თბილისი, ყიფშიძის 2ბ, ტელ: 2 599 599
www.dens.ge

ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

სილამაზე გამოძახებით

Glamsquad-ი უახლესი სტარტაპია, რომელსაც Uber-ის მოდელი ტრადიციულ ინდუსტრიაში გადააქვს. სილამაზის სფეროში გაჩენილი ათობით მიმბაძველის ფონზე, ძირეულ ცვლილებებს უნდა ველოდეთ.

ავტორი: კლერ ო'კონორი

ბეთ ლუსკოს მაკიაჟის ოსტატი დასტრიალებს თავს – თვალებზე ბრინჯაოსფერ ჩრდილებს უკეთებს, Hamptons-ის ნამზეური კიდევ უფრო ლამაზად რომ გამოკვეთოს. პარალელურად, პარიკმახერი ფენით ადგას თავზე და მის გრძელ, სველ თმას ბუნებრივ კულულებად გარდაქმნის. ორი სტილისტი, გავარჯიშებული მოქნილობით, ერთმანეთისგან საჭირო დისტანციას ინარჩუნებს. ეს სცენა ფეშენ-შოუს კულისებს დაამშვენებდა, თუმცა მოქმედების ადგილი ლუსკოს მანჰეტენის სამზარეულოა, სამშაბათი, დილის 8 საათი. ლუსკოს კალთაში მისი ორი შვილი ერთმანეთს ენაცვლება.

გამომცემლობის ხელმძღვანელმა ეს შეხვედრები Glamsquad-ის – 2014 წელს შექმნილი თავის მოვლის გამოძახების სერვისის – მეოხებით მოახერხა. პრეზენტაციებისა და სამუშაო სადილების წინ, 39 წლის ლუსკო, როგორც წესი, კომპანიის მობილურ აპლიკაციას იყენებს, რათა სახლში სტილისტები დაიბაროს. გადატვირთული სამუშაო

ალექსანდრა უილკის უილსონი ლამის ვენჩურ-კაპიტალისტად იქცა, ვიდრე 2014 წელს Glamsquad-ის თანადამფუძნებელი გახდებოდა.

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/STRATEGIES

პერსონა
სერჯო მარკონე

სულ რამდენიმე დღის შემდეგ, რაც დილერებს უთხრა, მარტოც მშვენივრად ვართმევ თავსო, ცხადი გახდა, რომ FIAT CHRYSLER-ის აღმასრულებელი დირექტორი GM-ისგან უარს არ მიიღებდა. ნუთუ მტრულ გარიგებაში შევა? „შემიძლია, კარგად ჩაგეხუტოთ, შემიძლია, მოგგუდოთ“, – უთხრა მან AUTOMOTIVENEWS-ს. ფრთხილად იყავით, მერი ბარა!

კომპანია
WAL-MART

დემოკრატთა მხარდამჭერი შტატების სიხარული იმასთან დაკავშირებით, რომ სავაჭრო ქსელი ავტომატური იარაღის გაყიდვას შეეშვებოდა, მალე სინანულად იქცა, როცა გაირკვა, რომ კომპანია ზოგიერთ მაღაზიაში თანამშრომლებს სამუშაო საათებს შეუმცირებდა, თან ეს მაშინ, როცა რამდენიმე კვირის წინ ხელფასების ზრდა გამოაცხადა.

საგანი
ქაღალდის დრონი

შეუძლია ფედერალურ საავიაციო ადმინისტრაციას (FAA) აკონტროლოს ყველაფერი, რაც კი ცაში დაფრინავს? ცოტა ხნის წინ FAA-მ იურისტი პიტერ საჩი კომერციულ უპილოტო თვითმფრინავთან დაკავშირებული შეზღუდვებისგან გაათავისუფლა და ათობით პირობის სანაცვლოდ, ნება მისცა, ქაღალდის თვითმფრინავი ზედ მიბმული დისტანციური მართვის ძრავით ცაში გაეშვა.

გრაფიკისა და უხვი შემოსავლების მქონე ნიუიორკელ ქალებში Glamsquad-ი საყოფაცხოვრებო სიტყვად იქცა და მზარდი პოპულარობით სარგებლობს. „ძნელია, დილის 6:30-დან 7:30-მდე ფანჯარა იპოვო, – ამბობს ლუსკო. – ნახევარსაათიანი ვიზიტი $155 გიჯდება, ე.წ. ფეხის ქირის ჩათვლით“.

Glamsquad-ის აღმასრულებელი დირექტორი ალექსანდრა უილკის უილსონია – ყოველდღიური ფასდაკლებების საიტის, Gilt Groupe-ის თანადამფუძნებელი. მან მილიარდდოლარიანი ონლაინვაჭრობის კომპანია შვიდი წლის თავზე მიატოვა, რათა Glamsquad-ს ჩასდგომოდა სათავეში; ამ ნაბიჯის გადადგმისკენ თავისმა ჰარვარდის ბაკალავრიატის დროინდელმა კურსელმა წააქეზა – ჯეისონ პერიმ, რომელიც საიტის თანადამფუძნებელი და თავმჯდომარეა. Uber-ის მოდელის სხვა, მასობრივ და სპეციფიკურ ბაზარზე გადატანაში უილსონმა ფულის კეთების პოტენციალი დაინახა, ეს სპეციფიკური ბაზარი კი ამერიკული სპა და სალონები იყო – მათი გაყიდვები წელს $40 მილიარდს შეადგენს, რაც ძირითადად სამუშაო ძალის დამსახურებაა, რომელთა 65% შტატგარეშედ მუშაობს.

უილსონი ამ საქმეში თავიდან მრჩევლის რანგში გამოჩნდა, შემდეგ კი, გასულ სექტემბერს, – ვიდრე სტარტაპში პირადად გააკეთებდა ინვესტიციებს, – უკვე მუშაობაც დაიწყო. „ანკესზე არაერთი თვალსაზრისით წამოვეგე“, – ამბობს უილსონი Glamsquad-ის მანჰეტენის ოფისიდან, რომლის ვარდისფერში გადაწყვეტილი ფოიე ტრენინგ-სალონად ფართოვდება.

კომპანია ფინანსურ დეტალებს არ ამხელს, მაგრამ, FORBES-ის შეფასებით, პირველ წელს მთლიანი გაყიდვები დაახლოებით $8 მილიონს უნდა შეადგენდეს. მომდევნო ორი წლის განმავლობაში უილსონი 15 ქალაქში გეგმავს გაფართოებას, ჯერჯერობით კი ისეთ სამ მოდურ და ცხელ წერტილში მუშაობს, როგორიც ნიუ-იორკი, ლოს-ანჯელესი და მაიამია. ამ მომენტამდე, ორი საინვესტიციო რაუნდით, $9 მილიონის ოდენობის შემოწირულება დააგროვა. მაგრამ ეს ხალხმრავალი ბაზარია, რომელში შესვლასაც წინ, პრაქტიკულად, არაფერი უდგას. iPhone-ში App Store-ის გადათვალიერებაც კი კმარა, რომ დარწმუნდე – მსგავს მომსახურებას არაერთი მასპინძელი კომპანია გთავაზობს, ამ კომპანიათა სახელები კი ასე ჟღერს: Stylisted-ი, Beautified-ი, BeautyBooked-ი.

Glamsquad-ის ყველაზე ღირსეული მეტოქე Vênsette-ია, რომელიც 2010 წელს ერთ დროს ჰეჯ-ფონდის ანალიტიკოსმა, ლორენ რემინგტონ პლატმა დააარსა და რომელიც ასევე თავის მოვლის გამოძახების სერვისს გვთავაზობს, სერვისის ფასები კი $100-დან იწყება, რაც Glamsquad-ის თმის დავარცხნის მომსახურებას ორჯერ აღემატება. „უფრო იაფფასიანი გამოძახების სერვისები მომრავლდნენ, მაგრამ ასეთ დროს ხარისხია მთავარი“, – ამბობს პლატი. Vênsette-ის ერთ-ერთი პირველი მრჩეველი, არც მეტი, არც ნაკლები, ალექსანდრა უილკის უილსონი გახლდათ. თანამშრომლობა იმ პერიოდში დასრულდა, როცა უილსონი Glamsquad-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა. პლატს, რომელმაც სპონსორთაგან $3 მილიონი მოიხვეჭა, ამაზე ბევრი არ უდარდია: „ჩვენ ძალიან ვართ გაყიდვებზე ორიენტირებულნი, – ამბობს ის, – ფულის კეთებაზე“.

თუმცა, რომ არა Drybar-ის ძალდაუტანებელი და სწრაფი წარმატება, ალბათ არც ერთი ასეთი კომპანია არ იარსებებდა. Drybar-ი 50 თმის დასავარცხნი სალონისგან შემდგარი ქსელია, რომელიც 2008 წელს კალიფორნიელმა ვარცხნილობის სტილისტმა, ელი ვებმა დააარსა. კომპანია კლიენტებს არც თმის შეჭრის და არც თმის შეღებვის მომსახურებას არ სთავაზობს, სანაცვლოდ კი მცირედი დანახარჯები და მოზრდილი მოგებები აქვს. წელს მისმა შემოსავალმა $70 მილიონი უნდა შეადგინოს. Drybar-მა იმ მოსაზრების დამკვიდრებას შეუწყო ხელი, რომ სავსებით შესაძლებელია, თმის დავარცხნა ხელმისაწვდომი ჩვევა იყოს და არა მაინცდამაინც ქორწილისთვის გადანახული ფუფუნება. ვებმა ივლისში, ფაქტობრივად, Glamsquad-ის პირდაპირი მეტოქე შექმნა – Dry on the Fly – აპლიკაცია, რომლითაც თმის სტილისტები შეგიძლია შინ გამოიძახო და Drybar-ის ერთ-ერთ საფირმო ვარცხნილობაში მხოლოდ $75 გადაიხადო.

მობილური სილამაზე ახალი კონცეფცია რომ-დია. კარგა ხანია, რაც პარიკმახერები, მანიკიურის ოსტატები და მასაჟისტები კლიენტებთან სახლში დადიან. ის, რასაც Glamsquad-ი ქალებს სთავაზობს, სურვილების მყისიერი დაკმაყოფი-

ლებაა. კლიენტის სახლში თუ ოფისში სტილისტი ერთი საათის განმავლობაში გაჩნდება. კომპანიის კლიენტურა უკვე მიჩვეულია ისეთი „წამიერი მომსახურებების“ აპლიკაციებს, როგორიცაა Instacart-ი – რომ გასტრონომიული ნაწარმი ერთ საათში მოგიტანონ, Flycleaners-ი – სარეცხის მოსატანად, და Shyp-ი – მყისიერი საფოსტო მომსახურებისთვის. Glamsquad-ის Series A საინვესტიციო რაუნდს, რომელიც ოქტომბერში შედგა და რომელმაც კომპანიას $7.5 მილიონი მოუტანა, ქალი ხელმძღვანელობდა – მარისა კემპაიზი SoftBank-იდან. უილსონის აზრით, ეს მნიშვნელოვანი ფაქტია: „არ დასჭირდა, ცოლისთვის ან დისთვის, ან ქალიშვილისთვის რაღაცები ეკითხა. ყველაფერი თავადვე ესმოდა“.

დასკვნითი აზრი

„სურვილების მყისიერ დაკმაყოფილებას დიდი დრო მიაქვს“
– კერი ფიშერი

როცა კემპაიზმა კვლევა ჩაატარა, ნახა, რომ ბაზარი ფრაგმენტირებული იყო, მდიდარი ქალებისგან შემდგარი კლიენტურა თმის დავარცხნის სერვისით კვირაში ერთხელ სარგებლობდა. „ზოგ კაცს არ ესმის, რამდენს ხარჯავენ ქალები თავის მოვლის მომსახურებებზე, – ამბობს კემპაიზი. – ამას ჩემი ინვესტიციის უპირატესობად მივიჩნევ“.

თავის მოვლის ონლაინკომპანიებმა, რომელთაც უილსონის კონტაქტები და გამოცდილება აკლიათ, მასავით იოლად როდი მოიზიდეს ინვესტიციები. როცა სანფრანცისკოელმა ანტრეპრენიორმა, მელოდი მაკქლოსკიმ ოთხი წლის წინ, შეკვეთებზე მომუშავე თავის მოვლის პლატფორმა, StyleSeat-ი დააარსა, საკუთარი რესურსების ამარა ყოფნა მოუხდა. „2011 წელს სილიკონის ხეობაში თმის მოვლის კომპანიის წამოწყება ხუმრობის ტოლფასი იყო, – ამბობს ის და ამატებს, რომ უამრავ მამაკაც ინვესტორს შეთავაზების არსი უბრალოდ არ ესმოდა. – ისინი Supercuts-ში დადიან“.

ამის შემდეგ მაკქლოსკიმ, ინვესტორებისთვის კომპანიის ორგანული ზრდის ჩვენების შედეგად, თითქმის $40 მილიონის ოდენობის ინვესტიციების მოზიდვა შეძლო – უკვე ამ დროს კლიენტები StyleSeat-ის მომსახურებას თვეში 1,5-მილიონჯერ უკვეთდნენ. „სულაც არ იყო საჭირო, გარიგებების თემა თმის სტილისტებს შეხებოდა“, – ამბობს ის.

StyleSeat-ის, Glamsquad-ისა და Vênsette-ის წარმატებას შესწევს ძალა, ინვესტიციების მოსაზიდად, ქალების მიერ მართულ უფრო მეტ ბიზნესს გაუკაფოს გზა. ამ აზრს უილსონი იზიარებს და არგუმენტად საინვესტიციო ფირმის, First Round Capital-ის ახალი კვლევა მოჰყავს. მათ პორტფელში შემავალი თითქმის 600 დამფუძნებლიდან ისინი, ვინც ოდესმე მუშაობდნენ გუნდში, რომლის სათავეშიც ქალი იდგა, 63%-ით უფრო ეფექტიანები იყვნენ, ვიდრე მხოლოდ მამაკაცებით დაკომპლექტებული გუნდების წევრები.

მაგრამ დროა საჭირო, რათა ვნახოთ, რამდენადაა Glamsquad-ის მზარდი ოდენობის კონკურენტთათვის ადგილი ბაზარზე. ბეთ ლუსკოს მსგავსი ქალების ყოველდღიური მარათონი, რომლებიც მზად არიან, დილის 6:30-ზე სახლში თმის სტილისტები დაიბარონ, მიგვანიშნებს, რომ მოთხოვნა არსებობს. „დილის 9 საათამდე ბევრი რამის მოსწრება მიწევს, – ამბობს ლუსკო, – არ მინდა, ამ საქმეებს ბავშვებთან ურთიერთობა შევწირო“.

რატომ მაინცდამაინც უოლ-სტრიტის მგელი?

ოთარ ქირია

საფონდო ბირჟების ყველაზე ქარიზმატული პერსონა და უოლ-სტრიტის მგლად წოდებული ჯორდან ბელფორტი მალე თბილისში ჩამოვა. კაცი, რომელიც ლეონარდო დიკაპრიომ განასახიერა, თბილისელ მსმენელს გაყიდვებისა და დამარწმუნებელი კომუნიკაციის მასტერკლასს ჩაუტარებს. 1500-მდე ადამიანს უკვე გადაწყვეტილი აქვს ლეგენდასთან შეხვედრა.

უოლ-სტრიტის მგლის თბილისში ჩამოყვანის იდეა მას შემდეგ გაჩნდა, რაც კარგად გავაცნობიერე, რომ გაყიდვა ნებისმიერი მეთოდით ის მთავარი ასპექტია, რომელიც ქართულ ბიზნესსა და ნებისმიერ ინდივიდს ძალიან წაადგება სწრაფი განვითარებისთვის. ჯორდან ბელფორტი ამის უბადლო ოსტატია, რადგან სწორედ მან გამოიყენა ყველა – ჯერ დაუშვებელი, შემდეგ კი დაშვებული – მეთოდი, რითაც უზარმაზარი იმპერია შექმნა.

ბელფორტი საინტერესოა იმიტომ, რომ პატიმრობის შემდეგ „არ დანებდა“ და მაინც ააშენა იმპერია. ის საფონდო ბირჟაზე დარჩა. თუმცა ბევრს ეგონა, რომ პატიმრობის შემდეგ სფეროდან შორს გაცლა მოუწევდა. რასაკვირველია, მის ყოველ ნაბიჯს ლუპით აკვირდებოდნენ სამართალდამცველები, მედია, კრიტიკოსები, კოლეგები და ყველა, ვისაც არ ეზარებოდა.

მაგრამ მან მაინც შეძლო მიეღწია იმისთვის, რომ წლიურად მინიმუმ $50 მილიონს შოულობს. ის კი არა, საქმიანობის არეალიც გააფართოვა და თავისი ნიჭი და გამოცდილება სწავლებაში გადაიტანა.

ბელფორტმა შექმნა უნიკალური საგანმანათლებლო პროგრამა სახელწოდებით Straight Line (დამარწმუნებელი კომუნიკაცია), რომელსაც უკვე რახანია, მასტერკლასებისა და ტუტორიალ-პროგრამების სახით ყიდის მთელ მსოფლიოში. შესაბამისად, ინტერესი მისდამი ის კი არაა, რომ ციხეში იჯდა. არამედ ის, რომ წინააღმდეგობას ზოგადად არ აღიარებს; და, რასაკვირველია, ის, რომ აქვს ნიჭი, დაარწმუნოს ნებისმიერი, იქნება ეს მსმენელი თუ მყიდველი...

მისი მასტერკლასი, როგორც წესი, ძალიან დინამიკურია და არ ჰგავს მონოლოგს ან ლექციას. 5-საათიანი პროგრამა დატვირთული იქნება ინტერაქციული აქტივობებით. რასაკვირველია, SELL ME THIS PEN კონცეფცია ერთ-ერთი ლაიტმოტივი იქნება. რა თქმა უნდა, ვერაფრით ავცდებით ექსცენტრიკულობასაც. ეს ამ პიროვნების

რას ვეღით 28 ნოემბერს?

- გაყიდვების 8 აუცილებელი უნარი
- 6 ვიწრო შეხედულება ფულზე
- მმართველობის 4 წესი
- გაყიდვების მოდელირება

სტანდარტული ფიზიკური მდგომარეობაა. სხვაგვარად ის ალბათ არც გახდებოდა მარტინ სკორსეზესთვის ფილმის ინსპირაცია.

კაცი, რომელმაც სამ წუთში 12 მილიონი გააკეთა, დღეს მასტერკლასებს მსოფლიოს დიდ ქალაქებში ატარებს, 28 ნოემბერს კი თბილისსაც ეწვევა. თუმცა უნდა ითქვას, რომ მისი დათანხმება არც მთლად მარტივი იყო. ჯერ ერთი, მისი აუდიენცია და მასტერკლასი ძალიან ძვირი სიამოვნებაა. ბილეთის ფასი მის სემინარებზე 1000 დოლარს აჭარბებს. ამ სირთულეების მიუხედავად, „ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგის“ ხელმძღვანელობამ უმალ აუღო ალღო პროექტს და კორპორაციული პასუხისმგებლობის ფარგლებში ითავა ამ გრანდიოზული პროექტის ორგანიზება.

მასტერკლასს ესწრებიან მოქმედი სპეციალისტები, შუა და მაღალი რგოლის მენეჯერები, ასევე სტუდენტები და სტარტაპები. ბილეთის ფასი მეათედია იმასთან შედარებით, რაც სხვა ქვეყნებშია. იყიდება ხუთი კატეგორიის ბილეთი, ხოლო დეტალური ინფორმაცია ღონისძიების ვებგვერდზეა მოცემული (www.wallstreet.ge).

ჯორდანის ფორმულები

- „სამი ათიანის“ პრინციპი
- ფარული ზემოქმედების ხელოვნება
- გუნდის მენტორობა
- მიზნისა და ხედვის დემარკაცია

ზედმიწევნით ირონიული: მეთიუ ტამაიო-რიოსის პროგრამა პოლიციელებს ეხმარებოდა. მისი ახალი კომპანია კი ეხმარება ადამიანებს, პოლიციელებს ნებისმიერი რამ დაუმალონ.

დამიჭირე, თუ შეგიძლია

Palantir-ის სადაზვერვო პროგრამული უზრუნველყოფის შემქმნელებმა, რომელსაც პოლიციელებიც იყენებენ, მისგან თავის დაღწევის საშუალებაც შეიმუშავეს.

ავტორი: თომას ფოქს-ბრიუსტერი

ლოს-ანჯელესის პოლიციის განყოფილებას თავისი „საურონის თვალი“ აქვს – 20 ფუტის სიგრძის ეკრანების მოზაიკა, რომელიც ქალაქის ცენტრალურ ნაწილში, უფანჯრო საკონტროლო ოთახშია მოთავსებული და ათობით საინფორმაციო ნაკადით იკვებება, მათ შორის – პოლიციის სკანერისა და CCTV-ის მასალებით, YouTube-ის, Twitter-ისა და კრიმინალური მონაცემების ბაზებით. როცა დანაშაული ხდება, რამდენიმე მეტრის სიგანის ვიდეორუკაზე დანაშაულის ადგილი საგანგაშო ციმციმს იწყებს. ეს ვიდეორუკა Palantir-ის შექმნილია – სტარტაპისა სილიკონის ველიდან, რომლის სპეციალიზაციასაც ღრმა ანალიტიკური პროგრამული უზრუნველყოფა წარმოადგენს და რომლის ღირებულება $20 მილიარდია. Palantir-ის ტვინიკოსები განთქმულნი არიან უნარით, მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, აბრევიატურებიანი სახელის მქონე სააგენტოებისთვის ბნელ ოთახებში შავი კატები იპოვონ. ასე იხსნება უიმედო საქმეები.

ეს რუკა Palantir-ში ყოფნის დროს მეთიუ ტამაიო-რიოსმა შექმნა, მაგრამ 29 წლის კომპიუტერულმა მეცნიერმა ერთი წლის წინ გუნდი შეიცვალა და ახალი კომპანიის, Kryptnostic-ის დაარსებას შეუდგა. Kryptnostic-ის მონაცემთა შიფრირების პოტენციურად ინოვაციურ მეთოდს შესწევს ძალა, პოლიციასა და სადაზვერვო სააგენტოებს კატების ძებნაში ხელი სერიოზულად შეუშალოს. Kryptnostic-ის ახალი პროდუქტის ბირთვს წარმოადგენს ის, რასაც „სრულად ჰომომორფული შიფრირება“ ჰქვია და რაც ამ დრომდე ერთგვარი ქიმერა გახლდათ უშიშროების წრეებში.

სტანდარტული შიფრირება მონაცემებს შლის და გარდაქმნის ციფრობრივ კოდებად, რომელთა გენერირების ალგორითმიც დიდი მარტივი რიცხვების გამრავლებით მიიღება. შიფრი იმდენად რთული გასატეხია, რომ ჰაკერებს მონაცემებზე წვდომის შანსი მხოლოდ მას შემდეგ უჩნდებათ, რაც ფაილი გაიშიფრება და სხვა პროგრამების მიერ გამოიყენება. ჰომომორფული შიფრირება საშუალებას იძლევა, მონაცემზე გაუშიფრავ, გაშლილ მდგომარეობაში იმუშაო, რაც ჰაკერებისთვის შესაძრომ ხვრელს აღარ ტოვებს.

ჰომომორფულ ტექნოლოგიებს წარსულში ის აფერხებდა, რომ მათ გამოსაყენებლად უამრავი გამოთვლითი პროცედურის ჩატარება ხდებოდა საჭირო. IBM-ის მეცნიერი, კრეიგ ჯენტრი თავის 2009 წლის გავლენიან ნაშრომში ჰომომორფული ტექნოლოგიების ერთ მეთოდს განმარტავდა და ამბობდა, რომ ეს მეთოდი ტრილიონჯერ გაზრიდა დროს, რომელიც ტიპური Google-ძიებისთვისაა საჭირო. მაგრამ ჯენტრის მიდგომა ერთ თუ ორ დამატებით მათემატიკურ ნაბიჯს გვთავაზობდა, რაც შიფრირებისა და დეშიფრირების საფეხურებში ბუნებრივად ამომხტარი ცდომილებების შესწორებას ხდიდა შესაძლებელს. Kryptnostic-ის მიდგომა კი დამატებითი გამოთვლების საჭიროებას იმით აღმოფხვრის, რომ ცდომილებების კორექციას პროცესშივე ახდენს.

წარმოიდგინეთ, რა ლიბერტარიანული უტოპია იქნებოდა, ყველა მონაცემი ყოველ წამს რომ შიფრირდებოდეს. დღეს წვდომაშეზღუდული და უაღრესად ღირებული მონაცემთა გორები უეცრად ყველა დაინტერესებული მხარისთვის გახდებოდა ხელმისაწვდომი კონფიდენციალობის მიმართ საფრთხის გარეშე. ეს ნამდვილი წყალობა იქნებოდა როგორც დემოკრატიის აქტივისტებისთვის, ისე ნიჰილისტებისთვის. მედიკამენტების მკვლევარები ჯანმრთელობის პირადი ისტორიების დასტას ისე გააანალიზებდნენ, რომ პაციენტთა დეანონიმიზების არ შეეშინდებოდათ. ყველა მონაცემი რომ ჰომომორფულად ყოფილიყო დაშიფრული

პოლიტიკურად მოტივირებული საგადასახადო აგენტები თავიანთი მტრების მოგებებში ცხვირს ვერასდროს ჩაყოფდნენ.

და მაინც, კიბერსამყაროს სამეფოში მიმდინარე ამ პარადოქსების ფონზე, Kryptostic-სა და პოლიციელებს უკვე ერთ ლოგინში სძინავთ. ახალბედა კომპანია კალიფორნიის კანონაღსრულების სადაზვერვო უწყებასთან თანამშრომლობს, რათა, ქვეყნის მასშტაბით, პოლიციას საშუალება მისცეს, სენსიტიურ საქმეთა ფაილები შტატების საზღვრებზე უსაფრთხოდ და ინფორმაციის გაუმჟღავნებლად გადაიტანოს. კომპანიის სხვა ადრეულ მომხმარებელთა რიცხვში სადაზღვევოები და კიბერუსაფრთხოების ფირმაა – ყველა მათგანმა ანონიმურობის შენარჩუნება ითხოვა. ტამაიო-რიოსი ამბობს, რომ თამაშში მსოფლიოს ყველაზე მსხვილი კერძო სააქციო ფირმაცაა ჩართული. ახალგაზრდა დამფუძნებელს ესმის, რამხელა თავსატეხსა თუ თავის ტკივილს დაუდო სათავე, მაგრამ ურჩევნია, ჯავშნით ყველა უზრუნველყოს, ვიდრე მეტი უსამართლობის მოწმე გახდეს. ტამაიო-რიოსი გახლდათ მთავრობის იმ 22 მილიონ დაქირავებულთა და კონტრაქტორთა შორის ერთ-ერთი, რომლის მონაცემებმა ივნისში, შეერთებული შტატების პერსონალური მენეჯმენტის სამსახურზე გამანადგურებელი თავდასხმის შედეგად გაჟონა. „მთავრობასთან თანამშრომლობაზე უარი არ ნიშნავს, რომ ისინი აღარ გააკეთებენ იმას, რასაც აკეთებენ, ეს ყველაფერი კი შედეგად ისეთ რაღაცებს გამოიღებს, როგორიც ჩემი პირადი მონაცემების გაჟონვა იყო“, – ამბობს ტამაიო-რიოსი.

Microsoft-ში უსაფრთხოებასთან დაკავშირებული თითქმის ხუთწლიანი სამუშაო გამოცდილების მქონემ, თავი მოუყარა Palantir-იდან, Google-დან და Microsoft-დან გადმობირებულ ინჟინრებს. ეს პატარა, თუმცა ვარსკვლავური გუნდია. მარტში Index Venture-ის, Felicis Venture-ისა და სუპერანგელოზ მაიკლ დიარინგის Harrison Metal-ისგან, შემოწირულებების სახით, $2 მილიონი მიიღო. სხვადასხვა მომხმარებლისთვის პროდუქტის სატესტო შეთავაზებების მიუხედავად, Kryptnostic-ს მაინც უწევს მომხმარებლების დარწმუნება, რომ მის პროგრამულ უზრუნველყოფაში ფულის გადახდა ღირს.

მთავარი დაბრკოლება, რაც ჰომომორფული ტექნოლოგიების მეინსტრიმში ფეხის მოკიდებას აფერხებს, ისაა, რომ ბიზნესები და სუბიექტები უნდა დაარწმუნო, რომ დისკომფორტული ნაბიჯი გადადგან და თავიანთი მონაცემები ახალ, უფრო უსაფრთხო სერვისზე გადააკონვერტირონ, მაშინ როცა ეს მონაცემები სხვა სერვისებზე ისედაც არსებობს. თავისი ტექნოლოგიის ცნობადობის გასაზრდელად, ტამაიო-რიოსის თქმით, ის Kodex-ს ამზადებს – ფაილების გაზიარებისა და ჩატის მომსახურების უფასო, „მსუბუქ“ ვერსიას, iOS-ისა და Android-ის სამომხმარებლო აპლიკაციების სახით. აპლიკაციას Dropbox-ისა და Slack-ის მსგავსი შესაძლებლობები ექნება, მაგრამ მომხმარებლებს მისცემს საშუალებას, კონფიდენციალური მონაცემები დეშიფრირების გარეშე გააზიარონ და მოძებნონ. FORBES-ის მიერ ნანახი ადრეული ვერსია Slack-ზე ნაკლებმოქნილად გამოიყურებოდა, მაგრამ ტამაიო-რიოსს ურჩევნია, ბაზარზე Dropbox-ისა და Slack-ის უსაფრთხო ალტერნატივით შევიდეს (რომელთაც უსაფრთხოებასთან დაკავშირებით ჩავარდნები ჰქონდათ) და მხოლოდ ამის მერე გაალამაზოს და დახვეწოს აპლიკაცია.

ტამაიო-რიოსისთვის პირველი წელი რთული აღმოჩნდა. კომპანიის თანადამფუძნებელმა, მისმა მეგობარმა, აივი ნაიმ, დაფუძნებიდან 6 წლის შემდეგ კომპანია დატოვა – კვლავ აღმოსავლეთისკენ, ვირჯინიაში გადაინაცვლა, სადაც მისი ცოლი ბავშვს ელოდებოდა. მაისში მესამე თანადამფუძნებელი, სინა იმანიც წავიდა კომპანიიდან – გარკვეული უთანხმოებები მოუვიდა ახალდაქირავებულთა მენეჯმენტთან დაკავშირებით. „უბრალოდ, განსხვავებული მოსაზრებები გვქონდა“, – ამბობს ტამაიო-რიოსი. იმანი Palantir-ის სხვა ყოფილ თანამშრომლებს ფინანსური სერვისების ახალბედა ტექნოლოგიურ კომპანიაში, Aurora Technologies-ში უერთდება, თუმცა ტამაიო-რიოსის კომპანიიდან წასულს, Kryptnostic-თან დაკავშირებით გესლიანი არაფერი უთქვამს. „ძალიან ვგულშემატკივრობ. ჩემი აზრით, ის შეცლის ხალხისა და ინტერნეტის ურთიერთობას“, – თქვა მან ჰოშიმინის (ყოფილი საიგონის) სასტუმროდან, სკაიპით.

გარკვეული შეფერხებებიც იყო. Android-ის აპლიკაცია, რომლის ჩაშვებაც თავდაპირველად აგვისტოში იგეგმებოდა, ე.წ. მადლიერების დღემდე მზად არ იქნება, iPhone-ის ვერსია კი ლამის მომავალ წელს გამოვა. ტამაიო-რიოსის თქმით, Kryptnostic-ი ვარაუდობს, რომ პირველი კორპორაციული კლიენტები ფულის ხარჯვას ერთი თვის განმავლობაში დაიწყებენ. თუმცა, სხვა მხრივ, სამომავლო ხედვები, ცოტა არ იყოს, რთულად გასაშიფრია. „შეიძლება ისე მოხდეს, რომ უსაფრთხოების სტანდარტების გაუმჯობესებით სათანადოდ არავინ დაინტერესდეს. ეს, შესაძლოა, ფუნდამენტურ, მოუგვარებელ პრობლემად იქცეს“. F

ტრენდები

რაზე ლაპარაკობს Forbes.com-ის 70 მილიონი მომხმარებელი? მეტი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ საიტს
FORBES.COM/TECHNOLOGY

ლეო ჭინ-ბეინ / AP

ხალხი
THE IMPACT TEAM
ჰაკერთა კოალიციამ გლობალური ყურადღება მაშინ მიიპყრო, როცა სასიყვარულო ღალატების საიტს, ASHLEY MADISON-ს დარტყმა მიაყენა. მონაცემთა დასტებმა კომპანიის შიდა სამზარეულოსა და ათობით მილიონი ადამიანის პატარა ბინძურ საიდუმლოებებს ახადა ფარდა.

კომპანია
TWITTER
მას მერე, რაც კომპანიის აქციები აქციათა პირველადი საჯარო შეთავაზების ღირებულებამდე დავიდა, ლურჯი ჩიტუნა გამადიდებელი შუშის ქვეშ მოექცა. აკვირდებიან, როგორ ახდენს ეს უკანასკნელი მმართველი გუნდის რესტრუქტურირებას, რაც ივლისში, აწ უკვე ყოფილი, აღმასრულებელი დირექტორის, დიკ ქოსტოლას წასვლის შედეგად გახდა საჭირო.

იდეა
„შტატგარეშე“ ეკონომიკის სასამართლო
ფედერალური სასამართლოს განაჩენი, რომელმაც ტრანსპორტირების მომსახურების წინააღმდეგ გამართულ სასამართლო დავაში Uber-ის სამ მძღოლს კოლექტიური სარჩელი დააკისრა, აქტიური კამათის საგანი გახდა კონტრაქტორის ბიზნესმოდელის კანონიერების საკითხებთან დაკავშირებით.

JTI საქართველოში
გამორჩეული დამსაქმებელია

თითქმის ტრადიციად იქცა ყოველ წელს JTI Caucasus-ის მიერ მოპოვებული სერტიფიკატები, რომლებიც ამ კომპანიაში სამუშაო პირობების უმაღლეს სტანდარტს მოწმობს. 2015 წელს ჩამონათვალი ასეთი იყო – Top Employers Asia Pacific-ი, Top Employers Europe-ი, Top Employers Georgia და Top Employers Global-ი. საუკეთესო დამსაქმებლების კვლევამ გამოავლინა, რომ JTI საქართველოშიც, ისევე როგორც მსოფლიოში, განსაკუთრებულად ზრუნავს თანამშრომლების განვითარებასა და საკუთარი ადამიანური რესურსისთვის განსაკუთრებული მიკროკლიმატის შექმნაზე.

16 წლის წინ დაარსებული და მსოფლიოს 120 ქვეყაბაში წარმოდგენილი Japan Tobacco International-ი თამბაქოს წამყვანი საერთაშორისი მწარმოებელი კომპანიაა, რომლის 365-ზე მეტი ფილიალის სათავო ოფისი ჟენევაშია განთავსებული. კოპანიაში მსოფლიოს მასშტაბით 26 000-ზე მეტი ადამიანი მუშაობს.

საქართველოში JTI პირველად 2000 წელს შემოვიდა, 11 წელიწადში კი თბილისში კავკასიის რეგიონული სათავო ოფისი გაიხსნა, სადაც 12 ეროვნების 220-ზე მეტი ადამიანია დასაქმებული. მაგრამ სიტყვა „დასაქმება“ სრულყოფილად ვერ აღწერს იმ განსაკუთრებულ პირობებს, რომელთაც კომპანია თავის თანამშრომლებს სთავაზობს. დეტალების გასაგებად Forbes Georgia-მ საქართველოში ყველაზე სასურველი სამუშაო ადგილის ოფისებში შეიჭყიტა. კითხვებს JTI Caucasus-ის პერსონალის შერჩევისა და დამსაქმებლის ბრენდის განვითარების მენეჯერი დიანა ბურდული პასუხობს.

რით გამოირჩევით შრომით ბაზარზე? რა უპირატესობებით სარგებლობენ JTI Caucasus-ის თანამშრომლები?

კომპანიისთვის თითოეული თანამშრომელი უმნიშვნელოვანესი პარტნიორია, სწორედ მათ მოსაზრებებზე დაყრდნობით მიიღება გადაწყვეტილებები. ოფისში სამუშაოდ ყველა კომფორტული პირობაა შექმნილი. გვაქვს საშხაპე მათთვის, ვინც სპორტული სტილით ცხოვრობს, დასვენების ოთახი, სადაც თანამშრომელს შეუძლია განტვირთვა, ვიდეოთამაშებით გართობა, ლიტერატურის კითხვა, მუსიკის მოსმენა ან, სულაც, ფიზიკური აქტივობებით დატვირთვა.

კომპანიაში თავისუფალი სამუშაო გრაფიკი მოქმედებს, რომელსაც Flexi – Hours-ი ეწოდება, რაც იმას გულისხმობს, რომ დღის განმავლობაში ფიქსირებულია მხოლოდ ოთხი სამუშაო საათი, დანარჩენ ოთხ საათს კი თანამშრომელი თვითონ ირჩევს და აბალანსებს.

კომპანია აქტიურად ზრუნავს თანამშრომელთა ჯანმრთელობაზე. ეწყობა საჩოგბურთო, საფეხბურთო ტურნირები, ვმონაწილეობთ მარათონებში. სპეციალურად შემუშავებული პროგრამა „იცხოვრე ჯანმრთელად“ ხელს უწყობს თანამშრომელთა სწორ კვებას. ოფისის სამზარეულოში ყოველთვის არის ხილი და ბოსტნეული, პერიოდულად ტარდება დიეტოლოგის ლექციები. კომპანიის თანამშრომლებს ურიგდებათ აუზისა და სატრენაჟორო დარბაზების აბონემენტები და სპორტულად ყველაზე აქტიური თანამშრომლები ჯილდოვდებიან.

თვეში რამდენჯერმე ოფისში სტუმრობს ექიმი, რომელიც ადგილზე უწევს სამედიცინო კონსულტაციას თანამშრომლებს ან, საჭიროების შემთხვევაში, აძლევს მიმართულებას სხვა სპეციალისტებთან.

გარდა ჩამოთვლილი უპირატესობებისა, რა აქცევს JTI Caucasus-ის სამუშაო გარემოს განსაკუთრებულად?

კომპანიის ერთ-ერთი დევიზი ასე ჟღერს: „ჩვენი ბიზნესი და ჩვენი

თანამშრომელი ერთად ვითარდება“. შესაბამისად, თანამშრომელთა განვითარებისათვის აქ ყველა პირობა არსებობს. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ მენეჯმენტი თითოეულ თანამშრომელს მუდმივად ეხმარება და აძლევს საკუთარი გადაწყვეტილების მიღების, ინოვაციური მიდგომების დანერგვისა და ცოდნის რეალიზების შესაძლებლობას.

კომპანიაში დანერგილია ძალიან საინტერესო პროგრამა, რომლის საშუალებით ყველა თანამშრომელს შეუძლია საკუთარი იდეის შემოტანა და განხორციელება. სულაც არ არის აუცილებელი, იდეა ახალი აღმოჩენის ტოლფასი იყოს. იდეა შეიძლება არსებული პროცესის გაუმჯობესებას ან გამარტივებას ისახავდეს მიზნად. თანამშრომლები მუდმივად ეძებენ გაუმჯობესების გზებს, ერთი შეხედვით, ყველაზე მარტივ პროცესებშიც კი. საუკეთესო იდეების დაჯილდოება ხდება როგორც ადგილობრივად, ასევე მთლიანი კომპანიის მასშტაბით.

რა გზას გადის კომპანიის თანამშრომელი პროფესიული სრულყოფის გზაზე? კარიერის განვითარების როგორ მოდელს იყენებს JTI Caucasus-ი?

კომპანიაში მუშაობის საშუალო სტაჟი 9 წელია – ეს ბევრია! აშკარაა, რომ გაჩერება იქ, სადაც ყოველდღე ერთსა და იმავეს აკეთებ და არ ვითარდები, 21-ე საუკუნეში წარმოუდგენელია. კომპანიის თანამშრომელს შეუძლია სასურველი კარიერული სცენარის არჩევა, ხოლო კომპანია უზრუნველყოფს მის განვითარებას არჩეული მიმართულებით. 2014 წლის მონაცემებით, მენეჯერული პოზიციების 86% შიდა კადრებით შეივსო. ჩვენ ამით ძალიან ვამაყობთ!

ტრენინგებისა და განვითარების გუნდის მთავარი ამოცანა თანამშრომლებში პოტენციალისა და უნარების შეფასება და მათი შემდგომი განვითარებაა. გვაქვს ერთჯერადი და ციკლური პროგრამები. ყველა მენეჯერი ვალდებულია, თავისი გუნდის წევრის განვითარებაზე ყოველდღიურად იზრუნოს, გადასცეს ცოდნა და ხელი შეუწყოს მის პიროვნულ და პროფესიულ განვითარებას. პროექტი სახელწოდებით Manager as Developer-ი რამდენიმე წელიწადს ითვლის; ყველა მენეჯერმა უკვე გაიარა სათანადო ტრენინგი, მიღებულ ცოდნას კი პრაქტიკულ მუშაობაში იყენებს.

რა მოცულობის ინვესტიციას ახორციელებთ თქვენი თანამშრომლების ტრენინგებისა და განვითარების მიმართულებით?

2014 წლის მონაცემებით, თითო თანამშრომლის განვითარებაზე საშუალოდ $1800 დაიხარჯა, 2015 წლის ბიუჯეტში თითო ადამიანისთვის საშუალოდ $2200 გვაქვს დაგეგმილი.

კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა თანამშრომლების მიმართ მეგობრული კომპანიების თანამდევი ფაქტორია. როგორ გამოიყურება თქვენი აქტივობების სია?

გლობალურად, JTI-ის ყველა პროექტი ემსახურება საზოგადოების გარკვეული ჯგუფების კეთილდღეობის ზრდას – სიღარიბის დაძლევის პროგრამები, პროექტები შეზღუდული შესაძლებლობის ადამიანებისთვის და პენსიონერებისთვის, საგანმანათლებლო პროგრამები.

გამოვყოფთ ორ ძირითად მიმართულებას – კულტურა და საზოგადოება. მეხუთე წელია, ვთანამშრომლობთ მარჯანიშვილის თეატრთან, მხარს ვუჭერთ საერთაშორისო თეატრალურ ფესტივალს, ეროვნულ მუზეუმს.

აგრეთვე, როგორც კომპანია იაპონური ფესვებით, ვცდილობთ, საზოგადოებას უკეთ გავაცნოთ იაპონური კულტურა. ამ მიზნით, პერიოდულად ჩამოგვყავს იაპონელი არტისტები და შემსრულებლები. ამჟამად ვმუშაობთ იაპონური ბაღის გაშენების პროექტზე.

რაც შეეხება სოციალურ პროექტებს, მხარს ვუჭერთ საქველმოქმედო ფონდ „საქართველოს კარიტასს“. პროექტის ფარგლებში „კარიტასის“ სასადილო ყოველდღიურად სოციალურად დაუცველ 200 პენსიონერს ცხელ საკვებს ახვედრებს. ამას გარდა, ვეხმარებით „კარიტასის“ დღის ცენტრსაც, სადაც დღის განმავლობაში თავს იყრიან მარტოხელა პენსიონერები. პერიოდულად ჩვენი თანამშრომლებიც სტუმრობენ ცენტრში.

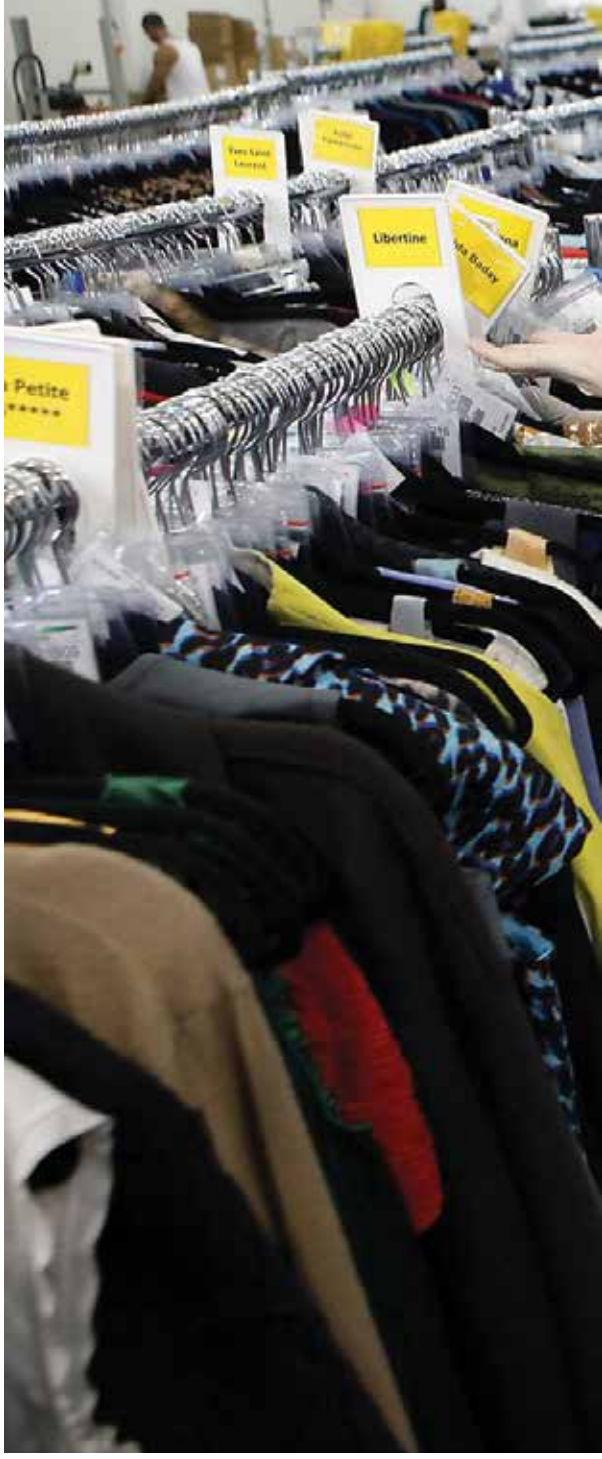
გარდა ამისა, წელს გამოვყავით რესურსი თბილისის სტიქიით დაზარალებულთა დასახმარებლად. 70 ოჯახს გადაეცა პირველადი დახმარების მედიკამენტები. ვამუშავებთ უფრო მასშტაბურ პროექტს, რომელიც რამდენიმე ათეულ ოჯახს საცხოვრებელი პირობების გაუმჯობესებაში დაეხმარება.

კომპანიის ოფისი თბილისში

ძაღლების სახლიდან – მდიდრულ სახლამდე

მას მერე, რაც ჯული უეინრაიტმა Pets.com-ი დაასამარა, ის ერთგვარ პერსონა ნონ გრატად გამოცხადდა, აი შემდეგ კი მან RealReal-ი $ 200-მილიონიანი წლიური შემოსავლის მქონე კონსიგნაციურ ბიზნესად აქცია.

ავტორი: რაიან მეკი



ჯული უეინრაიტს მზერა ისრის ტარისკენ აქვს მიმართული. თითის წვერებზე იწევა და თავსაც ისე ამოძრავებს, რომ 50 ფუტის მოშორებით მდებარე ლურჯ და ყვითელ რგოლებზე მოახდინოს კონცენტრირება. მშვილდის ლარს ტუჩის კუთხეში აქცევს და ისარს ისვრის. ისარი მიზანს ვერ აღწევს – კარგა მარცხნივ მიფრინავს.

„ქუსლების ბრალი ხომ არაა?!“ – შენიშნავს Pets-com-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი და თან თავის Chloé-ს მაღალქუსლიან ფეხსაცმელებს უყურებს. მისი გასროლილი მომდევნო ოთხი ისარიც სცდება მიზანს.

უეინრაიტს – სიცოცხლით სავსე 58 წლის ქალბატონს – წლებია, რაც მშვილდოსნობით თავი არ შეუქცევია. მაგრამ აგვისტოს ერთ მოღუშულ დღეს, სან-ფრანცისკოში, მან შემოგვთავაზა, დახურულ სპორტულ მოედანზე ვწვეოდით და ამით მცირე ხნით მოგვეწყვიტა RealReal-ის – იოლად მისაჩვევი საიტის – საქმეებისაგან. წელს კომპანიის შემოსავლები $200 მილიონს მიაღწევს, დაფინანსება – $83 მილიონს, ხოლო მისი ღირებულება, FORBES-ის შეფასებით, $300 მილიონის ტოლფასია. მოკლედ, ეს სტარტაპი გაცილებით უკეთეს მდგომარეობაშია, ვიდრე Pets.com-ი ოდესმე ყოფილა.

„რაც გნებავთ, თქვით, მაგრამ ჩვენ რაღაც ისეთი შევძელით, რაც სხვებმა ვერ შეძლეს – ამ წინდის თოჯინით ჩვენ ბრენდი შევქმენით“, – ამბობს უეინრაიტი, წინდის თოჯინაში კი Pets.com-ის დღემდე საკულტო სიმბოლოს გულისხმობს.

თუ Pets.com-ი დაიწვა და დაიფერფლა, RealReal-მა ფუფუნების საგნების ძვირფასი ბაზრის ცარიელი ნიში დაიკავა. ბევრი შეძლებული ადამიანი არსებობს, ვინც თავს ნამდვილად არ შეიწუხებს, რომ საკუთარი დიზაინერული

კაბები და სამკაულები eBay-ზე განათავსოს, შემდეგ კი მყიდველებს გაუგზავნოს. მაგრამ, როგორც უეინრაიტმა აღმოაჩინა, ეს ადამიანები საკუთარი გარდერობის გასაყიდად გატანაზე უარს ნამდვილად არ იტყვიან, თუ შავ სამუშაოს, მათ ნაცვლად, ვინმე სხვა შეასრულებს. სწორედ ამაში მდგომარეობს RealReal-ის მთელი გენიალობა, რომელიც თვეში დაახლოებით 13,000 ნივთს იღებს.

როგორც იქნა. მძლავრი გატყორცნა. უეინრაიტი ბოლო ისარს ლურჯი რგოლის შუაგულში, შიგ მიზანში არტყამს და კმაყოფილების ნიშნად მსუბუქად წამოიყვირებს კიდეც. RealReal-ი, – ამბობს ის, – მომავალი წლიდან მოგებიანი გახდება.

მაშინ, როცა ნახმარი ნივთების გაყიდვა არ-ახალია, RealReal-ი მოთამაშეებით გაძეძგილ გზას იკაფავს, რათა უკეთესი სავაჭრო ადგილი შექმნას. eBay ცდილობს, ყველა ადამიანს ყველა სურვილი დაუკმაყოფილოს, პარალელურად კი სტარტაპები ონლაინბაზრობებს ქმნიან ყველა სახის საქონლისთვის – ჯული უეინრაიტს მიაჩნია, რომ Pets.com-ს წარმატების მიღწევა შეეძლო: „Pets-ს კიდევ ერთი $80 მილიონი სჭირდებოდა, მოგებიანი რომ გამხდარიყო. როცა დავხურე, პროგნოზების თანახმად, $100 მილიონის მოტანის პოტენციალი ჰქონდა“.

თანხების მოზიდვის ახლებური გზა სკოლებისთვის

2000 წელს სტეისი ბოიდი საცხოვრებლად კალიფორნიაში გადავიდა, სადაც, მისი თქმით, ფინანსური კრიზისის შედეგად, სახელმწიფო სკოლების 50%-ში მუსიკის, ხატვისა და დრამის პროგრამები გაუქმებული იყო. თავისი ორი წლის სტარტაპით, Schoola-თი, ბოიდი აპირებს, თანხების მოზიდვის ახლებურ მიდგომას მიმართოს. ნაცვლად იმისა, მოწაფეებმა კარდაკარ იარონ და ხალხს სხვადასხვა სახის ტკბილეულობა მიასაღონ, ბოიდის სტარტაპი ბავშვების ნახმარ ტანსაცმელს აგროვებს და ამ შემოწირულებას, თავისი კონსიგნაციური პლატფორმის საშუალებით, სერიოზული ფასდაკლებებით ყიდის. ყოველი შემოსული $5-დან ორი დოლარი სკოლებს უბრუნდება.

კომპანია გაფართოვდა. თუ ადრე მხოლოდ ხუთ სკოლასთან თანამშრომლობდა, ახლა 15,000 სკოლასთან თანამშრომლობს და წლის ბოლოსთვის $10 მილიონის ტოლფას საქონელს გაყიდის (და მოგებასაც ნახავს). გაფართოების სამზადისში მყოფმა ბოიდმა ცოტა ხნის წინ $20 მილიონის ოდენობის ინვესტიცია მოიზიდა სილიკონის ველის იმ ინვესტორთა ჯგუფისაგან, რომელიც პატარა სტარტაპებს აფინანსებს. კომპანიის კამპანია – #PassTheBag – ხალხს სთხოვს, ერთი ჩანთა ტანსაცმელი გაიღონ, მერე კი მეგობრებიც „დათაგონ“ სოციალურ ქსელში და იმავე კეთილი საქმის გასაკეთებლად გამოიწვიონ. TechCrunch-მა კამპანიას „ახალი ASL ice bucket challenge-ი“ შეარქვა, ხოლო ბოიდის მეგობრებმა – Facebook-ის შერილ სანდბერგმა და LinkedIn-ის ჯეფ ვეინერმა – მას უკვე მხარდაჭერა გამოუთქვეს.

– ეიმი კორტეზი

მანქანებით დაწყებული, ტანსაცმლით დამთავრებული. Threadflip-მა, ThredUP-მა და Twice-მა (რაც eBay-მ შეიძინა და შეითვისა) მილიონები მოიზიდეს, რათა ქალებისთვის საშუალება მიეცათ, ნაცვამი Levi's-ის ჯინსები ან J.Crew-ს სვიტერები გასაყიდად გაეტანათ.

RealReal-ი მსგავს საქონელზე ცხვირს იბზუებს და ისეთ ძვირფას ბრენდებზე ფოკუსირდება, როგორიც Gucci და Alexander McQueen-ია. Bain & Co-ს ცნობით, 2014 წელს, ჯერ მარტო შეერთებული შტატების ბაზარზე პირადი ფუფუნების საგნების გაყიდვებმა $73.7 მილიარდს გადააჭარბა, რამაც უეინრაიტი გადაყიდვის უზარმაზარი შესაძლებლობით აღჭურვა. კონსიგნანტები, რომელთა რიცხვში მარისა მეიერი და ქლოე კარდაშიანი არიან, ონლაინგაყიდვების 60-დან 70%-მდე იღებენ.

რამდენადაც RealReal-ი მაღალშემოსავლიან საქონელზეა ორიენტირებული, მას აქვს იმის ფუფუნება, პიროვნებასთან საგანგებო კონსიერჟი გაგზავნოს, რომელიც საქონელს შეაფასებს, შემდეგ ამ საქონელს შეფუთავენ და საცავში შეინახავენ, ბოლოს კი კომპანია მას საიტზე განათავსებს. მაშინ, როცა კონსიგნაციური სტარტაპები, როგორც წესი, ადამიანური რესურსის შესამცირებლად, ტექნოლოგიას იყენებენ, The RealReal-ს 400 თანამშრომელი ჰყავს (და მათ რაოდენობას კიდევ ზრდის), დაწყებული ფოტოგრაფებით, რომლებიც ყოველ ნივთს ექვს ფოტოს უღებენ, დამთავრებული ავთენტურობის დამდგენებით, რომლებიც ჩანთის სერიულ ნომერს ან ქვედაბოლოს ძაფებს ამოწმებენ და ხვდებიან, რა არის ყალბი და რა - არა. „eBay დღემდე თითქმის $2 მილიარდს აკეთებს ფუფუნების საგნებში, - ამბობს უეინრაიტი, - არადა, თავის პლატფორმაზე აუარებელი ოდენობის ყალბი საქონელი აქვს“ (eBay-ს წარმომადგენლის თქმით, მოდის კატეგორიის გაყიდვებს სხვა კატეგორიის გაყიდვებისგან იზოლირებულად არ ითვლის, ხოლო 2014 წელს, eBay-ზე განთავსებული ყველა საქონლიდან მხოლოდ .025% იქნა იდენტიფიცირებული, როგორც „პოტენციურად ყალბი“).

RealReal-ს 20 სტრატეგიულ ქალაქში 55 თანამშრომელი ჰყავს, ანუ, როგორც მათ კომპანიას უწოდებს, ფუფუნების საგანთა მენეჯერები, რომლებიც საქონლის შეგროვებას უზრუნველყოფენ. კონსიგნანტებს, რომლებიც ამ რეგიონებს მიღმა ცხოვრობენ, შეუძლიათ, მომსახურების ხარჯების გარეშე, თავიანთი ნივთები კომპანიას შესაფასებლად გაუგზავნონ. ეს პროცესი ნდობას აღძრავს, - ამბობს მაჰა იბრაჰიმი, ინვესტორი Canaan Partners-იდან. - მომხმარებელი დარწმუნებულია, რომ საიტზე ნანახი Oscar de la Renta-ს კაბა ნამდვილად ავთენტურია. ამ მიდგომამ უეინრაიტს ადგილი ძაღლების სახლიდან მდიდრულ სახლში დაუმკვიდრა.

ზუსტად ახსოვს ის დღე, როცა Pets.com-ი თავზე დაემხო. 8 ნოემბერი იყო, 2000 წელი. დილის 4 საათზე ქმარმა გააღვიძა და სტრესული თვეების შემდეგ, ბოლო-ბოლო, განუცხადა, რომ მასთან გაშორება სურდა. რამდენიმე საათში ჯული Pets.com-ის სათავო ოფისისკენ დაიძრა და 100-ზე მეტი ადამიანის დათხოვნისა და კომპანიის დახურვის პროცესს შეუდგა, კომპანიისა, რომელსაც არსებობის 20 თვის მანძილზე $147 მილიონი წაეგო, $2 მილიონი კი „სუპერთასის“ წარუმატებელ რეკლამაში დაეკარგა. „ჯოჯოხეთი გამოვიარე“, - ამბობს უეინრაიტი, რომელიც Pets.com-ის აღმასრულებელ დირექტორად 1999 წელს დაინიშნა და კომპანიაში 3%-იან წილს ფლობდა, ეს 3%-იანი წილი

კი, აქციების პირველადი საჯარო შეთავაზების მიხედვით, $10 მილიონის ტოლფასი იყო.

მომდევნო ათი წლის განმავლობაში, შეიძლება ითქვას, გარიყულ ცხოვრებას ეწეოდა. დაწერა წიგნი, რამდენჯერმე სიტყვითაც გამოვიდა და დააარსა სტარტაპი, რომელიც ქალებს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ რჩევებს სთავაზობდა, თუმცა ეკონომიკური რეცესიის გამო ამ სტარტაპმა ვერ იმუშავა.

ძვირფასი მეორეული ტანსაცმლის გაყიდვის იდეა მას მერე დაებადა, რაც ქალებისთვის განკუთვნილი არაერთი ბუტიკი მოინახულა, რომლებიც სან-ფრანცისკოს მდიდრულ უბანში, რაშენ-ჰილში ღამის სოკოებივით ამოზრდილიყო. ერთ-ერთი ასეთი ბუტიკის მეპატრონე, რატი ლევესკი უეინრაიტის პირველ თანამშრომლად იქცა. „საქონლის კონსიგნაციური პარტია ჩემი მაღაზიის უკანა მხარეს გვქონდა, ხალხი კი პირდაპირ იქ მიდიოდა ხოლმე, – ამბობს ლევესკი, დღეს უკვე The RealReal-ის უფროსი მოვაჭრე. – ყველაფერი უცნაურად კარგად აეწყო“.

2011 წელს, დუეტი მარინ-ქაუნთიში მდებარე უეინრაიტის სახლიდან შეუდგა მუშაობას: იღებდნენ საქონელს, ფოტოებს უღებდნენ მას და თავადვე გზავნიდნენ. 2013 წლისთვის სოსალიტოს სასაქონლო საწყობში გადაინაცვლეს და ვენჩურ-ინვესტიციების მოზიდვაც დაიწყეს.

ზოგი ინვესტორი უეინრაიტის რეზიუმემ დაიფრთხო. ზოგს კი, ძირითადად, კაცებს, იდეის არსი არ ესმოდა. ასე, მაგალითად, ერთ-ერთმა ვენჩურ-კაპიტალისტმა ფეხსაცმელი გაიხადა და საკონფერენციო მაგიდაზე დადო, რათა ეჩვენებინა, რომ ხუთი წელია, ერთსა და იმავე ფეხსაცმელს ატარებდა. „ბაზრის შეფასებისას, ინვესტორები, როგორც წესი, საკუთარ გამოცდილებას ეყრდნობიან“, – ამბობს კევალ დესაი InterWest Partners-იდან, რომელიც 2013 წლის აპრილში RealReal-ში $14-მილიონიან საინვესტიციო რაუნდს უძღვებოდა.

როცა უეინრაიტს იმ ადამიანების შესახებ ვეკითხებით, ვინც მისი წამოწყება, ბოლო-ბოლო, მოიწონა, ის უბრალოდ მხრებს იჩეჩს. მართალია, საკუთარი წარუმატებლობისადმი ჯიუტი დამოკიდებულება აქვს, მაგრამ გაკვეთილი მაინც გაითავისა. RealReal-ს ყაირათიანი პოლიტიკა აქვს არჩეული: ძვირად ღირებული მარკეტინგის გვერდის ავლით, ის არცთუ გლამურულ სათავო ოფისშია განთავსებული – სან-ფრანცისკოს ხრეშიანი გზის, ბეივეის ტერიტორიაზე მდებარე ღვეზლების ყოფილ ქარხანაში. ძაღლების საკვებით სავსე $50-იანი პაკეტების ნაცვლად (რომელთა გაგზავნა უამრავი ჯდებოდა), RealReal-ის ფუფუნების საგნები, საშუალოდ, $250 ღირს, თუმცა ამ რიცხვმა ზემოთ აიწია მას მერე, რაც საიტმა მომხმარებლებს საათები, სამკაულები და ხელოვნების ნიმუშები შესთავაზა (ამას წინათ მათ საიტზე $40,000-იანი პიკასო განათავსეს).

RealReal-ის ხიბლი განსაკუთრებით ცხადი ხდება, როცა რომელიმე იმ ფეშენებელურ ბინას ესტუმრები, რომელსაც სულ რამდენიმე ბლოკი აშორებს მაღაზიას, სადაც უეინრაიტმა ლევესკი გაიცნო. თანამედროვე ინდუსტრიულ ბინაში, – სადაც ბალიშებს დაახლოებით ასეთი წარწერები აქვთ: „ცხოვრება ზედმეტად ხანმოკლეა, რომ იაფფასიანი ღვინო დალიო“, – ახალი კონსიგნანტი, გეილ კენედი, RealReal-ის ე.წ. ფუფუნების მენეჯერთან ერთად, ჩანთებისა და ტანსაცმლის გორებში იქექება.

კენედი Roland Mouret-ის კაბას იღებს, რომელიც, როგორც ახსოვს, $1,700-ად შეიძინა. „მოგეხსენებათ, როცა იპრანჭები, ყოველთვის ერთსა და იმავე ხალხში გიწევს ყოფნა, – ამბობს მელანქოლიურად, – ასე რომ, ერთსა და იმავე ტანსაცმელს ორჯერ ვერასდროს ჩაიცვამ!“ ცხრა დღის შემდეგ ეს კაბა RealReal-ზე $596-ად იყიდება.

ძაღლის საკვებით ვაჭრობას აშკარად სჯაბნის.

დასკვნითი აზრი

„აღდგომა მხოლოდ ტრაგედიის შემდეგაა შესაძლებელი“. –
ჩაკ პალანიკი

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/ENTREPRENEURS

პერსონა
ზალმი დაჩმენი

FRESH DIET-ის დამფუძნებელი იმ ტანჯვა-წამებას აღწერს, რაც SMALL BUSINESS ADMINISTRATION-ში სესხზე განაცხადის მიღებას ახლდა თან, როგორი მტკივნეული იყო თავდაპირველი უარი და რას ნიშნავს, რომ ბოლოს და ბოლოს სესხი დაუმტკიცდა.

კომპანია
YOUVISIT

კომპანია უკვე რეალურ მოგებებზე მუშაობს, რომელთა ოდენობა დღეს დაახლოებით $10 მილიონს შეადგენს და ბოლო ხუთი წლის მანძილზე ყოველწლიურად ორმაგდებოდა. ეს კი იმ ვირტუალური რეალობის ტურებით შეძლეს, რომელთაც ისეთი ორგანიზაციებისთვის ქმნიან, როგორიც, მაგალითად, HARVARD-ი და HEWLETT-PACKARD-ია.

იდეა
თანამშრომელთა ტრენინგი

თქვენ ალბათ დროსაც კარგავთ და ფულსაც. მარათონული სესიების ნაცვლად, სამიდან ხუთამდე ბაზისურ უნარზე, მუშაობაში აქტიურ და პრაქტიკულ მონაწილეობასა და მოკლე დროში მაღალეფექტიანობაზე უნდა კონცენტრირდეთ.

ჩემი ვიდეო.GE

მამუკა მონავარდისაშვილის მიერ დაფუძნებული MyVideo ჯერ რეგიონული მასშტაბით გაფართოვდა, ახლა კი ევროპაზე უჭირავს თვალი. ნოემბერში იგი WEB SUMMIT ALPHA-ზე, მსოფლიოს უდიდესი ინვესტორების წინაშე წარდგება. წარმატების შემთხვევაში ევროპის მედიასფერო რევოლუციას, ხოლო Myvideo წელიწადში ათეულობით მილიონის შემოსავალს მიიღებს.

ავტორი: ია ვეკუა
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

ს აძიებოში სრული მისამართის ჩაწერაც არაა საჭირო – მხოლოდ პირველი ორი ასოს აკრეფაც კმარა, რომ საქართველოს ნომერ პირველი ინტერნეტპორტალის მთავარ გვერდზე მოხვდეთ, იქიდან კი ვიდეობმულების ზღვაში ამოყოთ თავი. აქაურობა რაღაცით ძველი ბიბლიოთეკების კარტოთეკასაც მოგაგონებთ – პატარა უჯრებად დანაწევრებულ ერთიან სისტემას, რომელიც ვიზუალური მასალის დაუსრულებელ რიგებსა და თაროებს წარმოადგენს, სახელად კი Myvideo.ge ჰქვია.

top.ge-ს რეიტინგების ფაქტობრივად უცვლელი ლიდერი წმინდა ქართული პროდუქტია, რომლის ბიოგრაფია უკვე ათ წელს ითვლის. ის ქართული IT ბაზრის პიონერის, ITDC-ის ყველაზე წარმატებული და ძირითადი პროექტია – იმდენად პოპულარული, რომ ბევრისთვის სწორედ Myvideo წარმოადგენს მთავარ ბრენდს. თუმცა ITDC-თვის ეს სიამაყის მიზეზი უფროა, ვიდრე ეჭვიანობის და ის სრულიად ბუნებრივად იღებს იმ რეალობას, რომელსაც Myvideo-ს პოპულარობა სთავაზობს.

როდესაც Forbes Georgia-ს ეს ნომერი თქვენს ხელთ აღმოჩნდება, Myvideo.ge უკვე წარდგენილი იქნება WEB SUMMIT ALPHA 2015-ზე, დუბლინში – პლანეტის საუკეთესო ტექნოლოგიურ კონფერენციად აღიარებულ სამიტზე, რომელსაც 22,000 დამსწრე ჰყავს 110 ქვეყნიდან; მათ შორის უმსხვილესი ვენჩურული ფონდების ინვესტორები და Fortune 500-ში შემავალი ისეთი კომპანიები, როგორიცაა Facebook-ი, Microsoft-ი, Amazon-ი, Twitter-ი, Adobe-ი და ა.შ.

ეს სამიტი საუკეთესო პლატფორმაა პოტენციური პარტნიორების შესაძენად, მით უმეტეს, თუკი მასზე ინოვაციური სტარტაპის სტატუსით მიგიწვევენ. WEB SUMMIT ALPHA-ზე წარმოდგენილმა ერთადერთმა ქართულმა კომპანიამ 500-ზე მეტ დიდ საინვესტიციო ფონდს საკუთარი სერვისი უნდა გააცნოს. აზერბაიჯანში წარმატებული ექსპორტის შემდეგ ქართული ტექნოლოგიური ბიზნესი ევროპისთვის იმის შეთავაზებას გეგმავს, რაც მას ჯერ არ გააჩნია – უნიკალური პლატფორმის, რომელიც ITDC-ის დეველოპერებმა შეიმუშავეს.

დუბლინში გამგზავრებამდე კომპანიის თანადამფუძნებელსა და მმართველ პარტნიორს, მამუკა მონავარდისაშვილს, Myvideo-ს ოფისში ვეწვიეთ. ტექნოლოგიური სტარტაპების შესახებ დამკვიდრებული სტერეოტიპი არაფორმალური სამუშაო გარემოს თაობაზე აქაც გამართლდა. 10 წლის მუშაობის შემდეგ კომპანიას რომ კვლავ „სტარტაპად“ მოიხსენიებენ, მის მუდმივ განვითარებაზე, ან ერთი ადგილის ტკეპნაზე მეტყველებს. Myvideo.ge ამ ორიდან რომელია, ეს ჯინეტის ყველა მომხმარებელმა იცის.

დინამიკურ სამუშაო გარემოში მხოლოდ დეველოპერები არ დარბიან ოთახებს შორის. მამუკა მონავარდისაშვილის ვაიმარანერის ჯიშის ოთხფეხა მეგობარი ჯერ ზედა სართულზე განლაგებული მისივე კაბინეტიდან გვამცნობს საკუთარი არსებობის შესახებ, შემდეგ კი ჩვენს კომპანიას უერთდება და კამერისთვის „პოზირებას“ იწყებს (სხვა დროს საკმაოდ მოუსვენარი ხასიათის მქონე, ობიექტივის წინ იშვიათ თავდაჭერილობას ავლენს), სანამ მისი პატრონი MyVideo-ს დაარსების ამბავს გვიყვება.

ქვეყნის ნომერ პირველი ვირტუალური პროდუქტი 2006 წლიდან არსებობს, ყველაფერი არაფრიდან დაიწყო, დღეს კი ის 2 მილიონზე მეტ მომხმარებელს აერთიანებს (ანუ, ფაქტობრივად, ყველას, ვისაც ქვეყანაში ინტერნეტი აქვს), თუმცა სამართლიანობა მოითხოვს ისიც აღვნიშნოთ, რომ ამისთვის მსოფლიოში მიმდინარე ტექნოლოგიურმა პროცესებმა ჩინებული ბუნებრივი პირობები შექმნა, ITDC-ს კი კარგი ალღო და სწორი ბიზნესგათვლა უნდა დავუფასოთ: როდესაც ადამიანებმა ავტომობილებით დაიწყეს გადაადგილება, სხვა ადამიანებმა ასფალტი გამოიგონეს, ინტერნეტის შექმნას კი მისი არსებობისთვის აუცილებელი სეგმენტი, შესაბამისი კონტენტის გაჩენა უნდა მოჰყოლოდა.

2010 წელს ერთი საინტერესო ფაქტი დააფიქსირეს: მსოფლიოს რამდენიმე დიდ ქვეყანაში ჩატარებული გამოკითხვის თანახმად დადგინდა,

რომ ინტერნეტმა ინფორმაციის მიღების ძირითად წყაროს, ტელევიზიას გადაუსწრო. მაშინ ეს ტენდენცია 30-წლამდელ გამოკითხულთა შორის დაფიქსირდა, ხუთი წლის შემდეგ კი მათი ასაკი 50-მდე ავიდა, რაც ტელევიზიასთან მიმართებით ინტერნეტმომხმარებელთა რაოდენობის მკვეთრ ზრდას ნიშნავს. ახალგაზრდებს შორის ტელევიზიის პოპულარობა 68%-დან 42%-მდე დაეცა, მთლიანობაში კი მომხმარებლის რაოდენობა 16% -ით შემცირდა. ტელევიზია, რომელიც იმთავითვე, ქვეცნობიერად თუ სრულიად ლოგიკურად, მაინც ტელევიზორთან გატარებულ რამდენიმე წუთთან ან საათთან ასოცირდებოდა, თანამედროვე ცხოვრების ტემპის მქონე ადამიანებისთვის ნელ-ნელა უინტერესო გახდა, უკეთეს შემთხვევაში კი სმარტფონებში, პლანშეტებსა და ნოუტბუკებში გადაინაცვლა, სადაც მისი მომწოდებელი ისევ და ისევ ინტერნეტი, აქ არსებული პორტალები გახლავთ.

ახლა ტელევიზია იმავე მდგომარეობაშია ინტერნეტთან მიმართებაში, როგორც ბეჭდური პრესა და რადიო იყო – ტელევიზიასთან. მათ ნელ სიკვდილს უწინასწარმეტყველებდნენ. უშეღავათო იქნება ტელევიზიის ბრძოლა ინტერნეტთან, სადაც უკვე ნებისმიერს შეუძლია იყოს სიახლის ავტორი, გამავრცელებელი და მომხმარებელი, სადაც არ მუშაობს ცენზურა, არავინაა შენზე უფრო პროფესიონალი და, რაც მთავარია, საჭირო ინფორმაცია ნებისმიერ დროს შეგიძლია მიიღო – ამისთვის კი მხოლოდ სამკუთხა „ღილაკზე“ დაწკაპუნებაც კმარა და იწყება: გამოტოვებული სარაგბო მატჩი, რომელიღაც პოლიტიკოსის „სიბრძნე“, მეგობრის მიერ გადაღებული სასაცილო ვიდეო, კინო, მუსიკა, რეცეპტები, სატელევიზიო არხების სტრიმინგი და უამრავი სხვა – ვიზუალური მასალის დაუსრულებელი წყება, ზუსტად ის, რაც ყოველდღიური ცხოვრების რეჟიმშიც გამყოფებთ და ცოტა ხნით რეალობისგან გაქცევის საშუალებასაც გაძლევთ.

მსოფლიოს ამ მხრივ youtube.com-ი მართავს, Google-ის იმპერიის ერთ-ერთი მსხვილი პროდუქტი ყოველწლიურად მილიარდი აქტიური მომხმარებლითა და $80-მილიარდიანი შეფასებით, რომელიც myvideo.ge-ზე მხოლოდ ერთი წლითაა უფროსი ანუ სწორედ მაშინ, როდესაც Google-ი მის შესასყიდად მოლაპარაკებას მართავდა, ძალიან შორს, თბილისში, ჯერ კიდევ პატარა ისტორიის მქონე IT კომპანიაში დაახლოებით მსგავსი პროექტი ხორციელდებოდა.

წარმოიდგინეთ 2001 წლის თბილისი. მსოფლიო ახალი ათასწლეულის ათვლას იწყებს, ჩვენთან კი ყველაფერი ისევ ისეა, როგორც მანამდე, თითქმის ათი წლის განმავლობაში, იყო. ვიცნობთ ადამიანებს, ვინც იცნობს მათ, ვისაც შინ პერსონალური კომპიუტერი აქვთ, რომლის ამუშავებასაც მხოლოდ გრაფიკით განსაზღვრულ დროს ახერხებენ – ელექტროენერგია დელიკატესის კატეგორიაში გადის. მაგრამ არსებობენ ადამიანები, ვისთვისაც დაბრკოლება ერთგვარ მოტივატორადაც იქცევა, რადგან მათ ზუსტად შეუძლიათ განსაზღვრონ, რომ ციფრული მომავალი ნებისმიერ პირობებში საჭიროა, აუცილებელია, სწორედ ეს გახლავთ პროგრესის საფუძველი.

ერთ-ერთი მათგანი სატელევიზიო და კინოსფეროში კარგი გამოცდილების მქონე მამუკა მონავარდისაშვილი იყო, დღეს უკვე ITDC-ის დამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი.

„მიუხედავად იმისა, რომ იმ დროისთვის მსოფლიოში უკვე იყო ინტერნეტბუმი, კომპიუტერის ფლობა ჩვეულებრივ მოვლენად მიიჩნეოდა, ხოლო უმსხვილესი IT კომპანიები პირველ სერიოზულ ნაბიჯებს დგამდნენ, საქართველოში ამ სფეროს დანერგვაზე საუბარიც კი არასერიოზული ჩანდა, – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი. – ქვეყანაში სულ რამდენიმე ასეული ინტერნეტმომხმარებელი იყო, ძირითადად სახელმწიფო და იმ დროისთვის მსხვილი კერძო კომპანიები, ინტერნეტში შესვლას კი მხოლოდ ე.წ. დაილაპით ახერხებდნენ. ასეთ პირობებში IT მიმართულების კომპანიის ჩამოყალიბებაზე ფიქრსაც კი არ უშვებდნენ. თუმცა ამ სფეროთი ძალიან ვიყავი დაინტერესებული და ზუსტად ვიცოდი, რომ მომავალი მას მჭიდროდ დაუკავშირდებოდა. გავრისკე და რამდენიმე თანამზრახველთან ერთად მუშაობას შევუდექი“.

პირველი ნაბიჯები დაახლოებით ისეთი გახლდათ, როგორიც წარმატებული კომპანიების დაარსების ისტორიაზე გადაღებულ ფილმებში გვინახავს: ერთმა შინიდან კომპიუტერი მოიტანა, მეორემ – ფაქსი, პატარა ოთახი იქირავეს და მუშაობას შეუდგნენ. შეიძლება ითქვას, რომ ეს იყო ყოველგვარი ინვესტიციის გარეშე დაწყებული საქმე, რომლის მთავარი კაპიტალიც პროგრესისკენ სწრაფვა, მსოფლიოსთვის ნაბიჯის აწყობისა და საკუთარი საქმის წამოწყების სურვილი იყო.

წლების განმავლობაში თანამშრომელთა რაოდენობამ 50-ს მიაღწია. მათი უმეტესობა ვებდეველოპერები და სისტემური ადმინისტრატორები არიან, სწორედ ის ადამიანები, რომლებმაც ITDC-ს ჩაუყარეს საფუძველი; ქმნიან კორპორაციულ ვებგვერდებსა და მცირე მასშტაბის საიტებს, ახორციელებენ ინტერნეტრეკლამას, მართავენ სერვერებს, ქმნიან ინტერაქტიურ რუკებსა და სხვა. ისინი ატარებენ სასწავლო კურსს სფეროსთან დაკავშირებულ ყველა სპეციალობაშიც. „საინფორმაციო ტექნოლოგიების მიმართულებით განათლების მხრივ საკმაოდ ცუდი მდგომარეობა გვაქვს, არადა მთელ მსოფლიოში წამყვან სპეციალობებად მიიჩნევა, კაცობრიობის განვითარებისა და ტექნოლოგიური პროგრესის მომავალი სწორედ მათზეა დამოკიდებული. ამიტომ გადავწყვიტეთ, ამ საქმეში საკუთარი წვლილი შეგვეტანა და ტრენინგცენტრი ჩამოვაყალიბეთ. IT სპეციალისტების ახალ თაობას ვზრდით, რომელთაგან საუკეთესოებიც ჩვენთან აგრძელებენ მუშაობას. ჩვენს ცენტრში სასწავლებლად 14-15 წლის საოცრად მონდომებული მოზარდები მოდიან, ითვისებენ პროფესიას, გადიან უმაღლესი ხარისხის პრაქტიკასა და თვითგანვითარებისთვის საუკეთესო გარემოში ხვდებიან“, – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი.

ოდესღაც Myvideo.ge-ც ასეთმა სპეციალისტებმა შექმნეს. ITDC-ს დაარსებიდან რამდენიმე წელიწადში უკვე ყველანაირი რესურსი არსებობდა იმისთვის, რომ კომპანიას საკუთარი შიდა პროდუქტის წარმოებაზე დაეწყო მუშობა. ამ დროისთვის კომპანია უკვე მიიჩნეოდა ლიდერად ვებდეველოპმენტის მიმართულებით, განხორციელებული ჰქონდა არაერთი მსხვილი პროექტი, ამიტომ საკუთარის შექმნის ამბიცია სრულიად ბუნებრივი სურვილი აღმოჩნდა. წმინდა ბიზნესის მიმართულებით ახალი პროექტის ერთ-ერთი მთავარი ღირსება ისიც გახლდათ, რომ მის განსახორციელებლად დამატებითი ინვესტიცია პრაქტიკულად საჭირო არ იყო – მთავარ ძალას ამ შემთხვევაში კომპანიაში უკვე არსებული ადამიანური რესურსი წარმოადგენდა. ეს კომპანიის შიდა კაპიტალი გახლდათ, რაც ITDC-მ საუკეთესოდ გამოიყენა.

„ITDC-ი სტანდარტული კომპანია არ გახლავთ, რადგან სპეციფიკური თავად ჩვენი ბიზნესია. ჩვენი მოტივაციები განსხვავებულია, ზუსტი მიდგომები აქ არ ამართლებს, – განმარტავს მამუკა მონავარდისაშვილი. – რამდენიმე წლის განმავლობაში ენთუზიაზმზეც გვიმუშავია, პატარა საიტებს ვაკეთებდით და უბრალოდ ვარსებობდით. თუმცა ეს არ იყო დინების ნებაზე ცურვა, რადგან ინტელექტუალური რესურსის მიმართულებით გამუდმებით ვიზრდებოდით და მომავალზე ვიყავით ორიენტირებული. თანამედროვე პირობებში ამის გარეშე შეუძლებელია, ამის გარეშე წარმატებას ვერ ეღირსები“.

„პროექტი ჯერ პროტოტიპია და თუ მან ინტერესი გამოიწვია, აუცილებლად გავხდებით ძალიან ცნობადი მსოფლიო ბაზარზე. ჩვენ ამის იმედი გვაქვს. და უფრო მეტიც, ვიდრე იმედი – პრეტენზია“.

დღემდე კომპანია სწორედ ამ იდეით ვითარდება: ახალი გამოცდილების შეძენა, ადამიანური რესურსით გამდიდრება და მისი სწორად გამოყენება. „ჩვენთვის სიახლე ნაკლებად საინტერესოა, ვიდრე ის, თუ რა შეიძლება ამას მოჰყვეს, როგორ განვითარდეს და პრაქტიკაში დაინერგოს“, – ამბობს ITDC-ის მმართველი პარტნიორი.

შეიძლება ითქვას, რომ myvideo.ge-ის განვითარებისა და პოპულარობის მეორე ეტაპი მას შემდეგ დაიწყო, რაც სმარტფონებისა და პლანშეტების მომხმარებელთა რიცხვმა იმატა და ინტერნეტი ყველასთვის ხელმისაწვდომი გახდა. ამ დროისთვის პორტალს 350 ათასზე მეტი ამ ტიპის მომხმარებელი ჰყავს, უახლოეს მომავალში ის Samsung-ის აპლიკაციების ბაზაში ოფიციალურად განთავსდება, LG-ისა და Sony-ის ახალი მოდელის ჭკვიან ტელევიზორებში კი უკვე არის. დაგვეთანხმებით, ადგილობრივი წარმოების ციფრული პროდუქტისთვის ეს დიდი ნაბიჯია, თუმცა, როდესაც პროდუქტი მაღალი სტანდარტებითაა შექმნილი, მისთვის ნებისმიერი კარი ღიაა.

მთლიანობაში პორტალი ორ მილიონზე მეტ უნიკალურ მომხმარებელს აერთიანებს. ეს ბიზნესის განვითარების პერსპექტივის უტყუარი მაჩვენებელია, რაც ადგილობრივი კომპანიებისთვის კარგადაა ცნობილი. მათ იციან, რომ, გამოკითხვების თანახმად, საქართველო იმ ქვეყნებს შორისაა, რომელთა მოსახლეობაც ინფორმაციის მიღებას ნელ-ნელა, თუმცა სულ უფრო მეტად სწორედ ინტერნეტის მეშვეობით ამჯობინებს, რაც ძალიან მარტივად განაპირობებს იმას, რომ Myvideo.ge-ის ბაზა დღეისთვის 500-მდე კომპანიის რეკლამას მოიცავს. „ევროპის წამყვან ქვეყნებთან შედარებით ჩვენი ქვეყნის მოსახლეობა ჯერ კიდევ ტელერეკლამას ამჯობინებს, თუმცა ეს მაჩვენებელი დროთა განმავლობაში დინამიკურად იცვლება. რაც უნდა ვეცადოთ, მსოფლიოში მიმდინარე პროცესებს ვერ მოვწყდებით და ჩვენც ისე განვვითარდებით, როგორც წამყვანი ევროპული ქვეყნები. ეს შეუქცევადი პროცესია, რომელიც ჩვენთან რამდენიმე წლის დაგვიანებით, მაგრამ მაინც ვითარდება. რომ არა 90-იანი წლების წყვეტა, ამ მხრივ გაცილებით პროგრესული ვიქნებოდით, თუმცა ბოლო ათწლეულის განმავლობაში იმდენად დიდი ნახტომი გავაკეთეთ, რომ მსოფლიო ტენდენციებთან გათანაბრების მიღწევა სრულიად შესაძლებელია“, – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი.

ამ პროცესს წმინდა ფინანსური შედეგიც აქვს – დღეს Myvideo.ge ITDC-ის მთლიანი შემოსავლის 50-60%-ს მოიცავს. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ტიპის კვლევები ჩვენთან ფაქტობრივად არ არსებობს ან, თუ არსებობს, ნაკლებად სარწმუნოა, უხეშად მაინც შეგვიძლია ვთქვათ, რომ პორტალი ინტერნეტრეკლამის მთლიანი ბაზრის 40%-ს ფარავს, ყოველწლიურად კი კომპანიისთვის მილიონ ლარამდე შემოსავალი მოაქვს. ზოგადად საქართველოში რეკლამის ბაზრის წლიური ბრუნვა 45-დან 60 მილიონამდე მერყეობს, აქედან ინტერნეტრეკლამის წილი 1-2 პროცენტია, ამრიგად ITDC-ის მიერ myvideo-სგან მიღებული შემოსავალი საკმაოდ სოლიდურად გამოიყურება.

„ამჟამინდელი მაჩვენებელი არც ისე დიდია, თუმცა ზრდის

დინამიკა ძალიან იმედისმომცემია. ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესების პარალელურად იზრდება რეკლამის ბაზარიც, თუმცა არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ კონკურენციაც პროგრესირებს, – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი. – ჩვენთვის ყველა კონკურენტია. Facebook-მაც საკუთარი ვიდეოპლატფორმა გააკეთა, რომელიც უზარმაზარი აუდიტორიისთვისაა ხელმისაწვდომი. ეს ყველაფერი კი მუდმივად ყურადღების რეჟიმში გვამყოფებს და თვითგანვითარების აუცილებლობას შეგვახსენებს“.

სწორედ ამ კონკურენციამ უბიძგა კომპანიას დივერსიფიკაციისკენ ისეთი მიმართულებით, როგორიცაა, მაგალითად, სტრიმინგ-მედია. Myvideo-მ შექმნა ე.წ. TV Box-ი, რომლის საშუალებითაც ბაქოელ მომხმარებლებს მიეწოდებათ როგორც ლოკალური და უცხოური არხები, ასევე Myvideo-ზე განთავსებული კონტენტი. ეს ახალი თაობის ინტერაქტიური ტელესერვისია, მონაცემთა მიმოცვლის ახალი სისტემა OTT, რომელიც ამჟამად გავრცელებულ IPTV-ის (ინტერნეტპროტოკოლის ტელევიზია) სამომავლო მემკვიდრედ მიიჩნევა. საქართველოში, სადაც IPTV-საც არა აქვს ფეხი მყარად მოკიდებული, OTT-ით გიგანტური შემოსავლის მიღება ჯერჯერობით ფუჭი იმედია, თუმცა გლობალურ ბაზარზე ამ ახალი ტექნოლოგიის სწრაფი ზრდა Myvideo.ge-ის ჯგუფს ოპტიმიზმისკენ უბიძგებს. ეს უბრალოდ გარდაუვალია. იმ ეპოქაში, როდესაც ტელეეკრანები კომპიუტერის ეკრანად გარდაიქმნება, ელექტრონული ინფრასტრუქტურის გამარჯვება, რომელსაც მეტი უკუკავშირის შეთავაზება შეუძლია მომხმარებლისთვის, მხოლოდ დროის საკითხია. გლობალური მონაცემები ცხადყოფს, რომ IPTV-ის ზრდა შეჩერდა, ხოლო OTT-ის ზრდამ ზოგი ქვეყნის შემთხვევაში წლიური 20-30% შეადგინა. ამჟამად Myvideo TV Box-ი 100 არხის პაკეტს სთავაზობს მომხმარებელს. დაბალი ფასები, გამოყენების სიმარტივე, უკუკავშირი და მულტიფუნქციურობა ამ ახალი პროდუქტის ძირითადი უპირატესობებია.

Web Summit-ზე მიწვევის გარდა, წელს კიდევ ერთი ღირსშესანიშნავი რამ მოხდა: Myvideo TV Box-ი აზერბაიჯანში შევიდა, რაც ქართული წარმოების ტექნიკისა და ტექნოლოგიური პროდუქტის ექსპორტზე გასვლის პირველი შემთხვევაა. აზერბაიჯანული TV Box-ის საშუალებით ბაქოელ მომხმარებლებს მიეწოდებათ 40 ლოკალური და 160 უცხოური არხი და აგრეთვე Myvideo.az-ზე განთავსებული ფილმები და ვიდეოები. უნდა ითქვას, რომ Myvideo.az-ი უკვე სამი წელია, აზერბაიჯანში წარმატებით ფუნქციონირებს.

როდესაც მამუკა მონავარდისაშვილს ვეკითხებით, თუ რომელია მისი კომპანიის სხვა გამორჩეული პროექტები, დაუსრულებელი სიის ჩამოთვლას იწყებს და მომხმარებლის უმეტესობისთვის ცნობილ პორტალებსა თუ სხვა პროექტებს ასახელებს, თუმცა იქვე ამატებს, რომ Myvideo.ge-ის წარმატება პრაქტიკულად ყველაფერს ჩრდილავს, მის ფონზე ბევრი ნოვატორული და ორიგინალური პროექტი მეორე პლანზე ინაცვლებს.

ეს არა მარტო ქართველი მომხმარებლისთვის, არამედ მთელი მსოფლიოსთვის ასე იქნება, თუკი ნოემბერში კომპანიამ შეძლო ინვესტორების დაინტერესება საქართველოში დაწერილი უნიკალური კოდით და ამგვარად ინდუსტრიის მძიმეწონოსანი პარტნიორების შეძენა ევროპის შუაგულში ჩვენის მსგავსი სტრიმინგ-სერვისის გასამართად.

მარტო ევროპაში 12,000 ტელეკომპანიაზე მეტია, რომლებიც სატელიტის საშუალებით მაუწყებლობს. ტრადიციული ტელევიზიის მომხმარებელთა რიცხვი კლებულობს. ისინი ინტერნეტში ემიგრირდებიან. სატელიტურ ტელეკომპანიებს ძალიან ძვირი დაუჯდებათ მომხმარებლისთვის ონლაინფორმატის შეთავაზება. ისეთი პლატფორმის ქონა, რომლითაც დიდი თუ პატარა ეკრანით მისწვდები მომხმარებელს, ტელეკომპანიების კრიტიკული უმრავლესობისთვის სახარბიელოა. Myvideo-ს სურს ამ ტელეკომპანიებისთვის სრულიად უფასო ევროპული პლატფორმა გააკეთოს, რომელიც ნებისმიერ საშუალო დონის, რეგიონალურ ტელეკომპანიას გლობალური სტრიმინგის სერვისს „აჩუქებდა“ სარეკლამო წილის სანაცვლოდ.

პლატფორმა, რომელიც Myvideo.ge-ის დეველოპერების მიერაა შემუშავებული, პრაქტიკულად მსოფლიო სიახლეა. იგი აბსოლუტურად მორგებულია თანამედროვე მომხმარებლის მოთხოვნებს და ამავდროულად ტექნოლოგიურად ზედმიწევნით გამართულია: გადახვევის სერვისი, სწრაფი ინტეგრაცია ნებისმიერ სოციალურ ქსელთან, თანამედროვე საინფორმაციო არქიტექტურა – განლაგების „ტაიმლაინის“ პრინციპი ასე ერთად, შეკრული სახით არც ერთ ონლაინტელეპლატფორმას არ გაჩინია.

გარდა ამისა, ეს პლატფორმა ნებისმიერ ტელევიზიას საშუალებას მისცემდა, ისეთი ინსტრუმენტები გამოეყენებინა, რომლებიც მათთვის არც ერთ იდენტურ სერვისს დღემდე არ შეუთავაზებია – საიტზე პლეიერის ჩასმა, რომელიც მაყურებლის დემოგრაფიულ მონაცემებზე ინფორმაციას აგროვებს, რეალურ დროში კომუნიკაცია მაყურებელთან, ონლაინსტრიმინგის ინტეგრაცია ფეისბუკთან, კონტენტის ლაივ-რეჟიმში მოძიებადად ქცევა. „ეს არის წინადადება, რომელზეც უარის თქმა შეუძლებელია“, – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი.

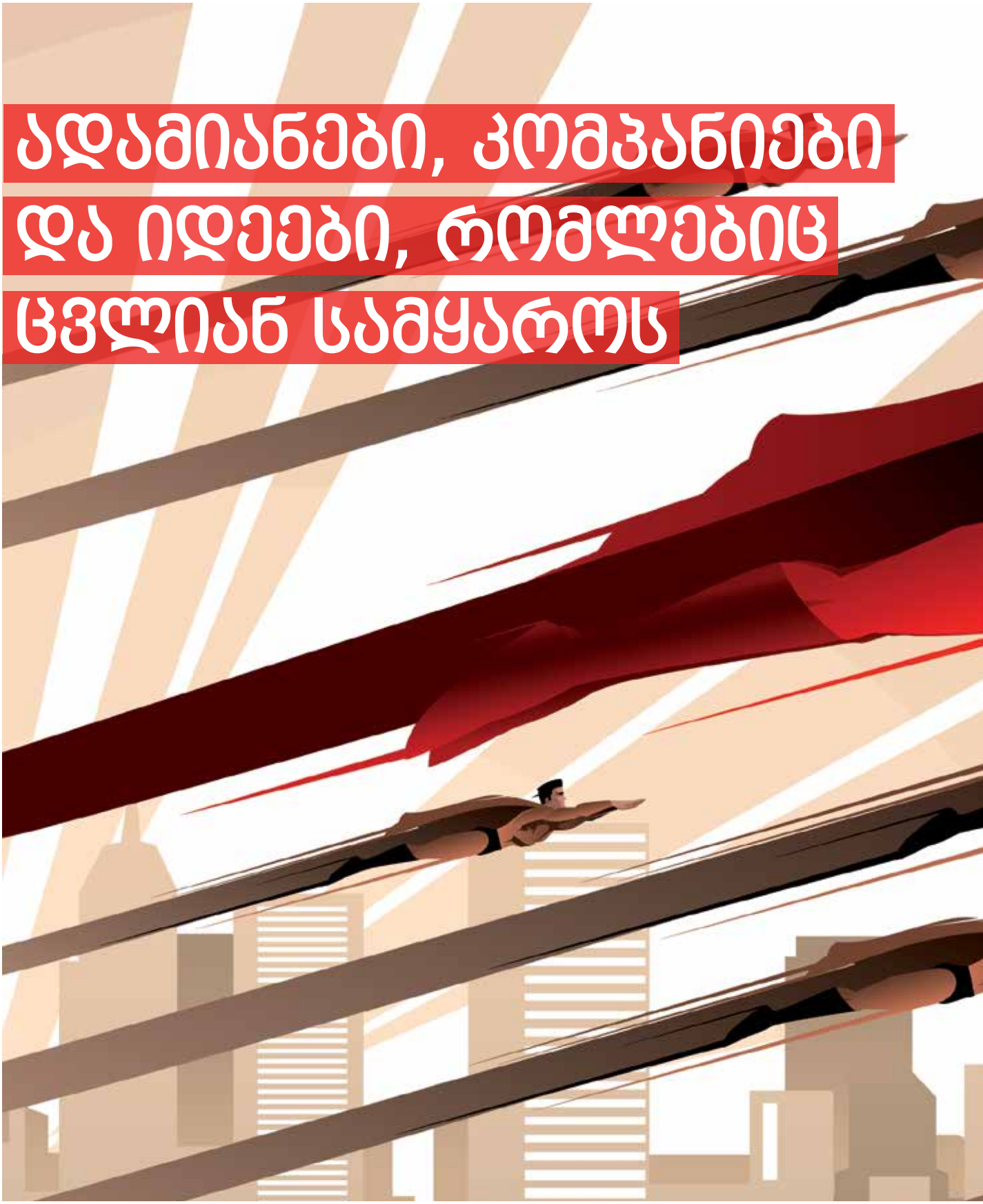
ახალი ტექნოლოგიის დანერგვას დიდი ინვესტიცია სჭირდება. ეს დაკავშირებულია ევროპის ცენტრში სპეციალური ინფრასტრუქტურის შექმნასთან, დიდ მარკეტინგულ ხარჯებთან და ა.შ., თუმცა „ჩიტი ბდღვნად ღირს“, ITDC-სთვისაც და ევროპული ტელეკომპანიებისთვისაც. ტელეკომპანია შეძლებს ფულის გაკეთებას იქ, სადაც მონეტიზაციაზე ადრე საერთოდ არ ფიქრობდა: დღევანდელი მაყურებელი, რომელსაც გადახვევა შეუძლია, რეკლამებს აღარ უყურებს, თუმცა Myvideo-ს პლატფორმა ამ სამომხმარებლო ჩვევაზე კარგად მორგებულია (იხ. ამ საიტის ნებისმიერი ვიდეო, რომლამდეც მინიმუმ 3 წამი მოგიწევთ რეკლამის ყურება). აქედან მიღებული შემოსავლის

მსხვილი წილი მამუკა მონავარდისაშვილის კომპანიას ერგება. იმის გათვალისწინებით, რომ თბილისურ ფასებთან შედარებით სარეკლამო პრეროლების ფასი ევროპაში საშუალოდ 10-ჯერ დიდია (1000 ჩვენებაზე შეიძლება $30-იც ღირდეს). ამ მასშტაბთან შედარებით, Myvideo-ს ამჟამინდელი შვიდციფრიანი სარეკლამო შემოსავალი უბრალოდ სასაცილოა.

თუმცა ოქროს თევზის დასაჭერი ანკესი იაფი როდია: ამისთვის რამდენიმე მილიონდოლარიანი ინვესტიციაა საჭირო, რომლისთვისაც მამუკა მონავარდისაშვილმა დუბლინში უნდა ითევზაოს. „ვენჩურულ კაპიტალის ფონდებს დიდი გამოცდილება აქვთ. პროექტი ჯერ პროტოტიპია და თუ მან ინტერესი გამოიწვია, აუცილებლად გავხდებით ძალიან ცნობადი მსოფლიო ბაზარზე. ჩვენ ამის იმედი გვაქვს. და უფრო მეტიც, ვიდრე იმედი – პრეტენზია", – ამბობს Myvideo.ge-ის მმართველი პარტნიორი.

15 წლის წინ დაწყებული საქართველოს ციფრული გზა დღეს კვლავ ITCD-სთან ერთად გრძელდება, ოდესღაც შინიდან მოტანილ კომპიუტერში შექმნილმა სამყარომ საბოლოოდ დაიმკვიდრა ადგილი ჩვენს მობილურებსა და პლანშეტებში, ჭკვიან ტელევიზორებსა და კიდევ უფრო ჭკვიან მონიტორებზე, მთელი ქვეყნის, მილიონობით ადამიანისა და მოვლენის ვიზუალური ისტორია კი Myvideo.ge-ის ვირტუალურ საცავში სამუდამოდაა შენახული – ზუსტად ისე, როგორც ძველი წიგნები ბიბლიოთეკის რიგებსა და თაროებზე. ვიმედოვნოთ, ეს „ბიბლიოთეკა" უცხოური „ლიტერატურითაც" გამდიდრდება. WEB SUMMIT ALPHA 2015-ში მონაწილეობა ამის დიდ იმედს იძლევა. „თავად ელემენტარული კოდის დაწერაც კი არ ვიცი, ამ სფეროს ტექნიკურ დეტალებს ნაკლებად ვიცნობ, თუმცა საუკეთესოდ ვერკვევი მის ბიზნესმოდელში და ვიცი, რომ მისი განვითარება ყველასთვის მნიშვნელოვანია", – ამბობს მამუკა მონავარდისაშვილი. F

ადამიანები, კომპანიები და იდეები, რომლებიც ცვლიან სამყაროს



54 | ფულის ახალი საოპერაციო სისტემა

64 | ბიჭი საპნის ბუშტში

BITCOIN • DIGITAL • DECENTRALIZED • PEER TO PEER
MADE MONEY FREE
1 TROY OZ 999 FINE COPPER

ფულის ახალი საოპერაციო სისტემა

Bitcoin-ი მხოლოდ იმისთვის არ შექმნილა, რომ ლიბერტარიანელ ჰიპებს ინტერნეტში მოსაწევი აყიდვინოს. Bitcoin-ს დაქვემდებარებული ტექნოლოგია მსოფლიოს გარშემო ფულის მიმოქცევის საუკეთესო გზაა - და პლანეტის ფინანსურ მძიმეწონოსნებს მისი დაუფლება სურთ.

ავტორი: ლაურა შინი

2014 წლის 31 ივლისს ადამ ლუდვინმა, დევონ განდრიმ და რაიან სმიტმა - ფინანსური სამყაროსთვის უცხო სახელებმა - უფანჯრო საკონფერენციო დარბაზის კარი შეაღეს LAX-ის გვერდით განლაგებულ ერთ-ერთ ლოსანჯელესურ საოფისე შენობაში და ტყავის შავ სავარძლებში მოკალათდნენ წითელი ხის მაგიდის გარშემო. ორეკრანიანი სატელეკონფერენციო მოწყობილობა ჩაირთო და Nasdaq-ის ნიუიორკელი ბოსებიც გამოჩნდნენ.

მხოლოდ სამი თვე იყო გასული მას შემდეგ, რაც სამმა ახალგაზრდამ (33, 34 და 29 წლის) კომპანია Chain.com-ი დააფუძნეს და პროგრამული უზრუნველყოფის გაყიდვა დაიწყეს, რომელიც დეველოპერებს Bitcoin-ის აპლიკაციების შექმნაში უნდა დახმარებოდა. ერთი შეხედვით არახელსაყრელი დრო იყო საკუთარი მომავლის ციფრულ ვალუტასთან დასაკავშირებლად. ერთი წლით ადრე FBI-მ დახურა საიტი, სადაც Bitcoin-ი აქტიურად გამოიყენებოდა. ეს გახლდათ ნარკოტიკების მიწისქვეშა ინტერნეტბაზარი Silk Road-ი; Bitcoin-ის გადამცვლელ Mt. Gox-საც პრობლემები ჰქონდა, რადგან $450 მილიონზე მეტი დაეკარგა; რაც შეეხება თავად Bitcoin-ს, მისი ფასი $1,240-იანი სპეკულაციური პიკიდან ამჟამინდელზე - $230-ზე დაეცა.

მიუხედავად ამისა, ტელეკონფერენციის მსვლელობის დროს ჯინსებში გამოწყობილმა ახალგაზრდა ანტრეპრენიორებმა Nasdaq-ის კოსტიუმიან უფროსებს მოახსენეს, რომ, მათი აზრით, Bitcoin-ის უკან მდგომი ტექნოლოგია საფინანსო ინდუსტრიას შეარყევდა, შეამცირებდა მის ამჟამინდელ შემოსავლებსა და სამუშაო ძალას, მაგრამ აგრეთვე შექმნიდა ბევრ ახალ ბაზარსა და შესაძლებლობას. Bitcoin-ი არ არის მხოლოდ კრიპტოვალუტა ანტიისტაბლიშმენტური ტიპებისთვის და იღბლიანი სპეკულანტებისთვის. ამ თვალსაზრისით Bitcoin-ი ერთი მორიგი აპლიკაციაა. უფრო მნიშვნელოვანია მისი ტექნოლოგიური საფუძველი, რომელსაც „ბლოკების ჯაჭვის", ან „განაწილებული დავთრის" სახელით მოიხსენიებენ. ეს არის ფულის ელექტრონულად მანიპულირების უფრო სწრაფი, იაფი და უსაფრთხო საშუალება. ე.წ. ბლოკების ჯაჭვი 21-ე საუკუნის გლობალური ეკონომიკის რიტმის მიმცემი იქნება.

ლოსანჯელესური Wedbush Securities-ის ფინანსურ-ტექნოლოგიური ანალიტიკოსი ჯილ ლურია ამბობს, რომ აშშ-ის მშპ-ის მეხუთედი (დაახლოებით $3.6 ტრილიონი) გამომუშავდება ინდუსტრიებით, რომლებსაც ეს ახალი ტექნოლოგია დაანგრევს, ან უფრო ოპტიმალურს გახდის. ფინანსური სერვისების ინდუსტრიას, ანუ ასობით მილიარდიან მოგებებს საფრთხე ემუქრება.

Nasdaq-ის უფროსები მთელი წლის მანძილზე შეისწავლიდნენ Bitcoin-ს და ეს ყველაფერი ისედაც იცოდნენ, მაგრამ სწორი პარტნიორების შერჩევა გადამწყვეტი იყო. ამიტომაც მათ Chain.com-ის დამფუძნებლებს უამრავი შეკითხვა დააყარეს. აჩეჩილთმიანები - განდრი და სმიტი - პროგრამულ უზრუნველყოფას განკარგავდნენ, ხოლო აღმასრულებელი დირექტორი ლუდვინი, კარგად შესწორებული წვერითა და სქელჩარჩოიანი სათვალით, ჰარვარდის MBA-ის კურსდამთავრებული იყო, აგრეთვე ყოფილი ვენჩურული კაპიტალისტი სწორი სტრატეგიული ხედვებით.

„ძალიან მოხიბლულები ვიყავით მათი უნარებით", - ამბობს Nasdaq-ის სტრატეგიული ინიციატივების უფროსი ვიცე-პრეზიდენტი ჟან-ჟაკ ლუისი. მან ტელეკონფერენციამდე ჰალსტუხი შეიხსნა, რათა ახალგაზრდები არ „დაეშინებინა".

სესიის შემდეგ ლუდვინი, განდრი და სმიტი პირდაპირ ადგილობრივი ბურგერების საჭმელად წავიდნენ და თან გადამფრენი თვითმფრინავების ბღუილის ქვეშ, საკუთარი წამოწყების მომავალზე დავა წამოიწყეს. მათი პირველი პროდუქტი აპლიკაციის მარტივი საპროგრამო ინტერფეისი (API) იყო, რომელიც კოდერებს ეხმარებოდა, „ბლოკების ჯაჭვის" გამომყენებელი აპლიკაციები სწრაფად დაეწერათ. უკვე 50 სტარტაპი იყენებდა მათ API-ის. მაგრამ ივნისში, New York Post-ში ლუდვინმა წაიკითხა, რომ Nasdaq-ი Bitcoin-ებით იყო დაინტერესებული და Chain.com-ის ინვესტორების დახმარებით მათთან შეხვედრა დანიშნა. კითხვა, რომელსაც ახალგაზრდა ანტრეპრენიორები ერთმანეთს უსვამდნენ, ასე ჟღერდა: Bitcoin-ის ტექნოლოგია ფინანსურ სერვისებს სილიკონის ხეობიდან მოულოდნელად გამოვარდნილი სიახლით დაარტყამს, თუ Nasdaq-ის გავლით?

„ხალხს სურს ირწმუნოს, რომ სილიკონის ხეობიდან აღმოცენდება რაღაც მითური მონეტა, რომელიც უოლ-სტრიტს ოკეანეში გადაუძახებს", - ამბობს ლუდვინი. მაგრამ ეს არ მოხდება. ჯერ საჭიროა ინფრასტრუქტურის მთელი ფენების გამართვა. შემდეგ მომხმარებლებმა და რეგულატორებმა „ბლოკების ჯაჭვის" უნდა ირწმუნონ. ამ ორი პრერეკვიზიტის მოპოვება ფინანსური მძიმეწონოსნების მხრიდან უფრო სავარაუდოა, ამიტომ Chain.com-ის დამფუძნებლებმა გადაწყვიტეს, კომპანიის მომავალი „დიდი ბიჭებისთვის" დაეკავშირებინათ.

ნაბიჯი ჭკვიანური აღმოჩნდა. მაისში Nasdaq-ი ფინანსური სერვისის პირველ კომპანიად იქცა, რომელმაც Bitcoin-ის ტექნოლოგიის დანერგვის გეგმა გაამჟღავნა. Chain.com-თან ერთად Nasdaq-ი ნოემბერში გეგმავს, ვაჭრობა „ბლოკების ჯაჭვის" საშუალებით IPO-ს მომლოდინე ისეთი კერძო კომპანიების აქციების გაყიდვით დაიწყოს, როგორიცაა Uber-ი ან Airbnb-ი. მაგრამ ეს მხოლოდ დასაწყისია. „ეს მომავალი ათწლეულის უდიდესი შესაძლებლობაა", - ამბობს Nasdaq-ის აღმასრულებელი დირექტორი ბობ გრეიფილდი.

Nasdaq-ი მარტო არ არის. Citigroup-ი, Visa, Barclays-ი, Bank of New York Mellon-ი და UBS-ი იმ კომპანიებს შორის არიან, რომლებიც ახალ ტექნოლოგიას დატესტავენ. ამასობაში ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟამ, Goldman Sachs-მა, USAA-მ და BBVA-მა Bitcoin-ის სტარტა-პებში ინვესტირება მოახდინეს. მათი დოლარები დაეხმარა Bitcoin-ს, სტარტა-პული ინვესტიციების ყველაზე სწრაფად მზარდ სფეროდ ქცეულიყო. CB Instight-ის ცნობით, 2015 წლის მხოლოდ პირველ ნახევარში ამ სფერომ $375.4 მილიონის ინვესტიცია მოიზიდა, როცა მთელი 2014 წლის განმავლობაში - $339.4 მილიონის.

გამოდის, ეს ინვესტორები საკუთარი ბაზრების დანგრევაში ინვესტირებენ? დიახ! მაგრამ ეს გენიალურია. დიდი ფინანსური კომპანიები ადრევე უნდა ჩაერთონ, რათა ახალმა ტექნოლოგიამ მათი შემოსავლები არ შეჭამოს, - ამ-ბობს ერიკ პისკინი, საბანკო ტექნოლო-გიის ხელმძღვანელი Deloitte-ში. შემდეგ კი დასძენს: „არ ჯობია საკუთარი თავის კანიბალიზება, ვიდრე ველოდო, როდის შემჭამენ?“

რაც შეეხება Chain.com-ს, Nasdaq-თან საუბრის შემდეგ მათ დაფინანსების პირველ, $9.5-მილიონიან რაუნდში მო-ნაწილეობა განიზრახეს. რაუნდს Khosla Ventures-ის კიტ რაბოისი უძღვებოდა (ე.წ. Paypal-ის მაფიის წევრი ელონ მასკთან, პიტერ ტილთან და რეიდ ჰოფმანთან ერთად). კომპანიამ გაცილებით მეტი, $36 მილიონი მოიზიდა. ამგვარად კომპანია, რომელშიც სამი დამფუძნებლის ჩათვ-ლით მხოლოდ 15 თანამშრომელია, $100 მილიონზე მეტად შეფასდა. შესაძლოა თვალისმომჭრელი სულაც არ იყოს იმ 132 პატარა წამოწყების ფონზე, რომელთა ფასებიც მილიარდს აჭარბებს ვენჩურუ-ლი კომპანიების დროული მხარდაჭერის გამო, მაგრამ ამ ტექნოლოგიის მოდუ-რობას თავისი ზენიტისთვის ჯერ არ მიუღწევია და „ბლოკების ჯაჭვის“ ბაზაზე აგებული კომპანიები, შესაძლოა, ოდესმე ყველაზე ძვირფასებად მოგვევლინონ.

ვასაკვირი არ უნდა იყოს, რომ ტექნოლოგია, რომელიც ერთ დღეს დიდ ბანკებს ძალაუფლე-ბის დაცინცვლით ემუქრება, ფინანსური კრიზისის გაწამაწიაში დაიბადა. 2008 წლის ოქტომბერში Bitcoin-ის შემქმ-ნელის, სატოში ნაკამოტოს ნარკვევი გამოქვეყნდა (არავინ იცის, ვინ არის იგი. საიდუმლოებით მოცული გენიალუ-რი იაპონელი პროგრამისტი, ფინელი სოციოლოგი თუ საიდუმლო სახელ-მწიფო სააგენტო, თუმცა ინტერნეტი სავსეა სხვადასხვა თეორიით). ავტორი გვთავაზობდა პროტოკოლს, რომელიც ფუნდამენტურად შეცვლიდა ინტერნეტ-გზავნილების ხასიათს.

ინტერნეტში ინფორმაცია, ტრადიცი-

> ხალხს სურს ირწმუნოს, რომ სილიკონის ხეობიდან აღმოცენდება რაღაც მითური მონეტა, რომელიც უოლ-სტრიტს ოკეანეში გადაუძახებს.
>
> — ადამ ლუდვინი

ულად, ასლების საშუალებით მოგზაუ-რობდა - თუ ელისი ბობს გაუგზავნის დოკუმენტს ელექტრონული ფოსტის სა-შუალებით, ამ დოკუმენტის ასლი მაინც ინახება ელისის კომპიუტერზე. მაგრამ თუ ელისი მას გაუგზავნის Bitcoin-ს,

Bitcoin-ის სწრაფი რბოლა

ამერიკელებისგან არავინ მოელის, რომ უახლოეს მომავალში ისინი საკუთარ საკრედიტო ბარათებს გადააგდებენ Boitcoin-ით მეტად უსაფრთხო გადახდებისთვის. საქმე ისაა, რომ კრიპტოვალუტას იმ ქვეყნებში უფრო იყენებენ, სადაც ადამიანებს საბანკო ანგარიშები არა აქვთ და მით უფრო, სადაც არჩევანს 2%-იან ქეშბეკსა და „ხშირად მფრენის“ საჰაერო კილომეტრების დაგროვებას შორის არ აკეთებენ.

„აფრიკა გადაახტა სატელეფონო ხაზებს და პირდაპირ უსადენო კავშირზე დაჯდა, – ამბობს სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული საინვესტიციო ფონდის, Blockchain Capital-ის თანადამფუძნებელი და მმართველი პარტნიორი ბრედ სტივენსი. – ისინი ტრადიციულ ბანკებსაც ახტებიან. მათ არ სჭირდებათ ქსელები და ოპერატორები. პირდაპირ ჯიბეში ჩასადებ ბანკებზე გადადიან“.

პალო-ალტოში დაფუძნებული Xapo საკუთარ კლიენტებს 180 ქვეყანაში სთავაზობს Bitcoin-ის „საფულესა“ და „სეიფს“. აღმასრულებელი დირექტორი ვენსეს ცეზარესი ამბობს, რომ სეიფებში დაგროვილი Bitcoin-ების 90% საინვესტიციო აქტივობისთვის გამოიყენება ჰეჯ-ფონდების, საოჯახო ოფისებისა და მდიდარი ქვეყნების მდიდარი მოქალაქეების მიერ. რაც შეეხება „საფულეებს“, მათი მფლობელების 90% ისეთი განვითარებადი ქვეყნებიდანაა, როგორიცაა ინდოეთი, რუსეთი, ბრაზილია და ინდონეზია. ტიპური შემთხვევაა, როდესაც „საფულის“ კლიენტებს აქვთ სმარტფონი, მაგრამ არა აქვთ საკრედიტო ბარათი და ამავდროულად ონლაინშოპინგი სურთ.

მაშინ სისტემა ჯერ ამოწმებს, აქვს თუ არა ელისს დასახარჯი Bitcoin-ი, შემდეგ რწმუნდება, რომ მას ჩუმად არ შეუნახავს მისი ასლი, ან სხვაგან არ დაუხარჯავს იგი. თეორიულად, ეს საშუალებას მისცემდა ორ ადამიანს, დედამიწის ნებისმიერი წერტილიდან გაეგზავნათ ერთმანეთისთვის ფული - შუამავალი ბანკის თავიდან აცილებით - თუმცა რაღაც მესამე ინსტანციას უმეტესი ტრანზაქცია მაინც გაივლის.

ეს ე.წ. „ღირებულების ინტერნეტი“ (რომელიც განსხვავდება „საინფორმაციო ინტერნეტისგან“) მუშაობს შემდეგი პრინციპით: ერთმანეთს დაკავშირებულ კომპიუტერებს ერთი საზიარო ამონაწერი აქვთ და ყოველ ათ წუთში ბლოკების ჯაჭვს, რომელიც ყველა გადარიცხვას ინახავს, გადარიცხვების აღმწერი კიდევ ერთი ბლოკი ემატება (ამონაწერი შედგება ერთმანეთთან დაკავშირებული ბლოკებისგან და აქედან იღებს სათავეს სახელი „ბლოკების ჯაჭვი“). ათი წუთი ძალიან ცოტაა ორ-სამ დღესთან შედარებით, რაც აშშ-ში განხორციელებული ტრანზაქციების დამტკიცებას სჭირდება, რომ აღარაფერი ვთქვათ საერთაშორისო გადარიცხვებისთვის საჭირო ხუთ დღეზე.

„ჩვენს დროში ბანკები ხალხის ფულს საჭიროზე მეტხანს იჩერებენ ხელში და ამით სარგებელს ნახულობენ. სარგებლობენ საკომისიოებითაც, ისევე როგორც გაცვლითი კურსის მაღალი მარჟებით. ეს ყველაფერი დასრულდება“, - წინასწარმეტყველებს სტენფორდის ბიზნესსკოლის ტექნოლოგიური ეკონომიკის პროფესორი სიუზენ ეთი (ამავდროულად იგი ციფრული ვალუტის სტარტაპის, Ripple Labs-ის ბორდის წევრიცაა).

სისწრაფისა და შუამავლის შემცირებული წილის გარდა, საზიარო ამონაწერის სისტემა გვთავაზობს მეტ უსაფრთხოებასა და გამჭვირვალობას. ფული Bitcoin-ის საფულეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში ტოვებს, თუ მას მფლობელი გზავნის. ეს კონტრასტულია საკრედიტო ბარათების გადახდის სისტემასთან, რომლის ფარგლებშიც კლიენტი საკუთარი ანგარიშის გასაღებს კომპანიას უთმობს, ენდობა მას და იმედოვნებს, რომ მისი თანამშრომლები თუ მომავლის ჰაკერები ამ გასაღებს ვერ შესწვდებიან. დამტკიცებისთვის საჭირო დროის შემცირება თაღლითობის რისკსაც ამცირებს. ახალი ტექნოლოგია „იდენტობის მოპარვით“ თაღლითობის ამჟამინდელ ეპიდემიასაც დაუპირისპირდებოდა.

გამჭვირვალობა? ყველა დუბლირებული ამონაწერი (რომელში შეღწევაც ჰაკერებმა დღემდე ვერ შეძლეს) გამოიყენება, რათა შემოწმდეს ვინ - ვის - რა გადაურიცხა. ეს თავიდან აგვაცილებინებდა სიტუაციას, რომელიც უძრავი ქონების ბუშტის გახეთქვის დროს დადგა: ძნელი იყო თვალყურის მიდევნება, ესა თუ ის გირაო რომელ ინსტიტუტს ეკუთვნოდა, რასაც წყობიდან გამოჰყავდა რეგულატორები, უძრავი ქონების მფლობელები და რაც უარესია, ინვესტორებში პანიკას თესავდა.

„ბლოკების ჯაჭვი“ გამოსაყენებლად უფრო იაფი იქნება, ვიდრე ისეთი ძველი ფინანსური ინსტრუმენტები, როგორიცაა საკრედიტო ბარათები. ბანკები, Visa, MasterCard-ი და American Express-ი საკომისიოებით წელიწადში $70 მილიარდს აკეთებენ მხოლოდ ამერიკის ბაზარზე. „ეს არის გადასახადი გადახ-

დაზე, – ამბობს ლურია, Wedbush-ის ანალიტიკოსი. – Bitcoin-ით ეს გადასახადი ნულის ტოლი იქნებოდა“.

რა თქმა უნდა, ეს ერთ დღეში არ მოხდება. Wedbush-ის ვარაუდით, 2025 წლისთვის ინტერნეტსაბარათო გადარიცხვების 10% და საერთაშორისო პერსონალური გადარიცხვების 20% Bitcoin-ის რელსების საშუალებით შესრულდება (მსოფლიო ბანკის ანგარიშით, მხოლოდ შარშან, მდიდარ ქვეყნებში მომუშავე ინდივიდებმა განვითარებად სამყაროში მცხოვრებ ოჯახებს ჯამში $436 მილიარდი გადაუგზავნეს. Bitcoin-ს სწორედ ამგვარი გზავნილების მსუყე საკომისიოები აქვს მიზანში ამოღებული).

ბანკინგის გარდა, საზიარო ამონაწერების მიდგომა ყოველგვარი ქონებრივი ხელშეკრულების დოკუმენტირებასაც შეუწყობს ხელს – მიწით დაწყებული, პატენტებისა თუ სავაჭრო ნიშნების ნასყიდობით დასრულებული. ამის შედეგად უამრავი „თეთრსაყელოიანი“ მუშახელი და სპეციფიკური პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანია თამაშგარე მდგომარეობაში აღმოჩნდება. მსოფლიოს უდიდესი ბუღალტრული კომპანია Deloitte-ი „ბლოკების ჯაჭვის“ ტექნოლოგიას იკვლევს აუდიტითა და სხვა ფუნქციებით მის დასატვირთად. ამგვარი სიახლე ბუღალტრების ლეგიონებს გზას მოუჭრიდა.

ეს „კრეატიული ნგრევის“ ნიმუშია, რომელსაც ავსტრიელი ეკონომისტი, იოზეფ შუმპეტერი ახსენებდა. მართალია „ბლოკების ჯაჭვი“ ბევრ სამსახურს გაანადგურებს, მაგრამ იგი ასევე გააჩენს ახალ ბაზრებს (მაგალითად, ენერგეტიკული კრედიტით, ან მობილური ტელეფონის წუთებით ვაჭრობას) და ინტერნეტში მიკროტრანზაქციების აფეთქებასაც გამოიწვევს. „ღირებულების ინტერნეტს“, „ნივთების ინტერნეტთან“ ტანდემში, უნარი შესწევს, მთლიანად შეცვალოს მიწოდების ქსელები და გლობალური ვაჭრობა.

„ჩვენ არ გვაქვს იმხელა ფანტაზიის უნარი, რომ წარმოვიდგინოთ, რა მოხდება ახალ ტექნოლოგიაზე გადასვლის შემდეგ“, – ამბობს Nasdaq-ის გრეიფილდი.

კრიპტოვალუტა Bitcoin-ი ამ სისტემის ერთ-ერთი პატარა გამოყენებაა, ისევე როგორც ელექტრონული ფოსტის გაჩენა იყო TCP/IP პროტოკოლის ერთ-ერთი პატარა შედეგი. როგორც ინტერნეტია ამ პროტოკოლის საფუძველზე შექმნილი, ისე დაეფუძნება ახალი სისტემები „ბლოკების ჯაჭვის“ პროტოკოლს. ასე იყო, როდესაც SMTP-მა ელექტრონული ფოსტა გახადა შესაძლებელი, http-მ – ინტერნეტძიება, VoIP-მ კი – Skype და FaceTime-ი. ეს ყველაფერი TCP/IP-ს დაეფუძნა.

„ეს პროტოკოლი ჯერ დაწყებით სტადიაშია. აპლიკაციებამდე ინფრასტრუქტურა უნდა გაიმართოს“, – ამბობს ლუდვინი. 33 წლის აღმასრულებელი დირექტორი საკონფერენციო დარბაზშია მოკალათებული. ეს ერთ-ერთია იმ ოთხი შეხვედრების დარბაზიდან, რომლებიც თაროებზე შემოდებულს წააგავს, თითქოს ხის სახლში ვიყოთ. ოფისის ქვედა ნაწილის ინტერიერში უხვადაა რკინა, ხე და აგური. ალაგ-ალაგ მიწაც მოჩანს. ეს ოფისი სან-ფრანცისკოს ყველაზე მოდურ, ჰეიზ-ველის უბანშია წამოჭიმული. პირველ სართულზე დღის სინათლით დატბორილი სამუშაო ოთახია, რომელიც 10-მეტრზე მაღლა მდებარე ჭერიდან აღწევს. ზემოდან დავყურებ რბილ სავარძლებს, ფერად სკეიტბორდებსა და პინგპონგის მაგიდებს. ლუდვინი მშვიდი და გაწონასწორებულია. იგი ნახევარ წუთს მაინც ფიქრობს, სანამ საპასუხოდ რამეს იტყოდეს.

„იმის თქმა, რომ ჩვენ უბრალოდ გავანადგურებთ ბანკის, ვალუტის გაცვლისა თუ საბარათე სისტემებს, მხოლოდ იმიტომ, რომ ახალი პროტოკოლი გვაქვს, რომელზეც ახალი აპლიკაციები შეიქმნება, შეცდომა იქნებოდა, – ამბობს იგი. – შეცდომა იმიტომ კი არ იქნებოდა, რომ ასე არ მოხდება. არა. ეს მოხდება. მაგრამ მანამდე სხვა რამეები უნდა მოხდეს“.

იქვე ამატებს: „იმ დროისთვის, როცა Uber-ის ან Instagram-ის ტიპის აპლიკაცია გაქვს, შენ უკვე ტექნოლოგიის მეათე ფენამდე ხარ მისული. მაგრამ შენ ვერ გექნება Uber-ი Google Maps-ის გარეშე, ვერ გექნება Google Maps-ი GPS-ის და სატელიტური გამოსახულებების, ინტერნეტის, iPhone-ის, LTE-ის, მინიატურიზაციისა და სხვა რამე-რუმეების გარეშე“.

აი, ჯერჯერობით როგორი პრიმიტიული ინფრასტრუქტურაა: Bitcoin-ის „ბლოკების ჯაჭვს“ ერთ წამში მხოლოდ 7 ტრანზაქციის გატარება შეუძლია, მაშინ როცა Visa-ს ბარათს – 56,000. გასაკვირი არაა, რომ Bitcoin-ის მოთამაშეები ტექნოლოგიის დღევანდელ მდგომარეობას 1994-95 წლების ინტერნეტს ადარებენ – იმ დროს, როდესაც ინტერნეტში შესვლა AOL-ზარსა და წამში 14.4 კილობაიტს ითვალისწინებდა.

ლუდვინი სულ რაღაც 13 წლის იყო, როდესაც მარკ ანდრეესენის Netscape ბრაუზერმა მისი მშობლების ოპტიკური საბიულეტენო სისტემა (BBS) მოკლა, რომელიც 100 სატელეფონო ხაზისგან, 100 მოდემისა და უამრავი სერვერისგან შედგებოდა და მათ კალიფორნიულ სახლში იყო განლაგებული. როდესაც Netscape-მა მათი BBS-ი გააკოტრა, მისმა მშობლებმა ვებსაიტი შექმნეს და ძველი ტექნიკა ლუდვინს გადაულოცეს, რომელმაც მალევე შეისწავლა პროგრამირება და ვებსაიტების შექმნა. „90-იანების ინტერნეტრევოლუციამ ჩამითრია, მაგრამ ბავშვი ვიყავი“, – ამბობს იგი.

ბიზნესის ადმინისტრირებაში მაგისტრის ხარისხი მან კალიფორნიის უნივერსიტეტიდან, ბერკლიდან მიიღო და მუშაობა Boston Consulting Group-ში დაიწყო (საამისოდ იგი სტენფორდის უნივერსიტეტის დასაქმების კონფერენციაზე შეძვრა, რადგან ამ ელიტურ ფირმას ბერკლის სტუდენტები არ აინ-

ეს ახალი ტექნოლოგიური საბადოა. გადავწყვიტეთ, რომ გვქონდა უნარები და გვყავდა ჯგუფი, რომელიც, ერთი პროდუქტის გაკეთების ნაცვლად, ინფრასტრუქტურას ააშენებდა და მის საფუძველზე ასიათასობით პროდუქტს შექმნიდა.

– დევონ განდრი

ტერესებდა). ორი წელი კონსულტანტი იყო, მომდევნო ორი წელი კი ისრაელში, ბაჰაის ოფისში გაატარა, მოხალისედ (ლუდვინის მამა იუდეველად აღზარდეს, ხოლო დედა - ქრისტიანად, მაგრამ ორივემ მოგვიანებით ბაჰაის რწმენა მიიღო).

შემდეგ MBA-სთვის ჰარვარდს მიაშურა. 2010 წელს შეუერთდა ნიუ-იორკში დაფუძნებულ ვენჩურული კაპიტალის ფირმას, RRE Ventures-ს. ეს კომპანია American Express-ის ყოფილმა აღმასრულებელმა დირექტორმა, ჯეიმს რობინსონ მესამემ დააფუძნა და იგი უფრო ფინანსებზე იყო ფოკუსირებული, ისეთ წამოწყებებში ინვესტირებით, როგორიცაა OnDeck-ი, WisdomTree, Venmo და Braintree. 2012 წელს, ჯერ კიდევ RRE-ში მუშაობის დროს, ლუდვინმა სატოში ნაკამოტოს ნარკვევი წაიკითხა Bitcoin-ის შესახებ და ისეთივე აღელვება იგრძნო, როგორიც ბავშვობაში - ინტერნეტთან პირველი ნაცნობობისას.

ლუდვინი მშვიდია, ხოლო განდრი - Chain.com-ის 34 წლის საოპერაციო დირექტორი - კრეატიული ენერგიით აღსავსე ადამიანია, აჩეჩილი თმითა და მკვეთრი ჟესტიკულაციით. იგი ნეშვილის გარეუბნებში გაიზარდა. მამამისი მუსიკოსი იყო, რომელმაც კომპიუტერული ქსელების სტარტაპში სამუშაო იშოვა, რათა გადასახადების გადახდა მოეხერხებინა. განდრი მის ოფისში ხშირად დადიოდა და ბევრს დაძვრებოდა ინტერნეტში, თუმცა ექიმობა უნდოდა, რადგან ტენესის შტატში ეს „უმაღლესი, საუკეთესო რამაა, რაც შეიძლება გამოხვიდე". იგი ვანდერბილტში ჩაირიცხა და ბიოსამედიცინო ინჟინერიის სწავლა დაიწყო.

„მოგვიანებით მივხვდი, რომ ადამიანის სხეულის ანატომია საერთოდ არ მაღელვებდა", - აგრძელებს იგი. კინემატოგრაფიის გაკვეთილები და ინდი-როკ ბენდში დაკვრა უფრო მოსწონდა. კოლეჯის სტიპენდიის შესანარჩუნებლად იძულებული იყო, ინჟინერიისთვის მიეხედა, ამიტომ სპეციალიზაცია შეიცვალა და ტექნოლოგიური მენეჯმენტის შესწავლა დაიწყო. სწავლის დამთავრების შემდეგ მუსიკის წერა და ბაჰაის საგანმანათლებლო ცენტრში მუშაობა დაიწყო (სადაც ლუდვინის დას, ეშლის შეხვდა). მათ Yelp-ის მაგვარი სამომხმარებლო რეცენზიების საიტი დააფუძნეს, რომელსაც Gohuman ერქვა (ამჟამად იგი ამ წამოწყებას „სამეცადინო პროექტად" მოიხსენიებს). შემდეგ ისევ მუსიკა.

ის-ის იყო ხმისჩამწერ სტუდიასთან კონტრაქტზე უნდა მოეწერა ხელი, როდესაც, 2008 წელს, მსახიობ რაინ უილსონს შეხვდა (რომელიც სერიალ „ოფისში" დუაიტის როლს ასრულებს) და მასთან ერთად ვებსაიტის გაშვება განიზრახა. საიტს სულიერება „მაგარ რამედ" უნდა წარმოეჩინა. SoulPancake.com-მა მართლაც მიიპყრო ყურადღება ვიდეოთი, რომელსაც „ბავშვი პრეზიდენტი" ერქვა. უილსონმა საიტზე ოპრა უინფრის შოუშიც ისაუბრა, გამოვიდა ინტერაქტიური წიგნი, სახელად „Soulpancake: იფიქრე დიდ შეკითხვებზე", რომელიც New York Times-ის ბესტსელერთა რეიტინგში მოხვდა.

მაგრამ 2012 წლისთვის, როცა განდრისა და ლუდვინის გზები 4 ივლისის აღსანიშნავად გამართულ ბარბეკიუს წვეულებაზე კიდევ ერთხელ გადაიკვეთა, ორივეს მოუსვენრობა ეტყობოდა. რვა წელი არ ენახათ ერთმანეთი - მხოლოდ ერთხელ იყვნენ შეხვედრილები ლუდვინის დის დაბადების დღეზე, რომელიც დისნეილენდში აღინიშნა. როგორც განდრი ჰყვება, მთელი დღე საუბრობდნენ, ბოლოს კი გადაწყვიტეს, მომავალში ერთად ემუშავათ. ბარბეკიუს ჭამის დროს იდეები ჩამოყარეს პროგრამული უზრუნველყოფის ბიზნესის გარშემო. ტექნიკური დახმარებისთვის მათ სმიტი მოიწვიეს, რომელიც მანამდე Heroku-ს უფროსი ინჟინერი და აპდეველოპერი გახლდათ (ეს კომპანია ახლა Salesforce.com-ს ეკუთვნის). 29 წლის სმიტი კანზასელი იყო. ტექნოლოგიებში იგი ბაბუის ტრაქტორის რადიოლების დაშლამ ჩაითრია. ამას მისურის უნივერსიტეტში სწავლა და მათემატიკის ფაკულტეტიდან ხარისხის მოპოვება მოჰყვა. გარკვეული დრო კომუნაში დაჰყო (ინვენტარის სისტემას გეგმავდა საკვების მიწოდების უკეთ მართვისთვის), ბოლოს კი, 2010-ში „ოცნების სამსახური“ იშოვა Heroku-ში. „იქ გავიზარდე“, - ამბობს იგი.

2014 წლისთვის სამეულმა $4-მილიონიანი თავდაპირველი დაფინანსება მოიპოვა და Bitcoin-ის აპლიკაციებზე მუშაობა დაიწყო. მალევე აღმოაჩინეს, რომ პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც ამ აპლიკაციების შესაქმნელად სჭირდებოდათ, არ არსებობდა და გადაწყვიტეს თავად შეექმნათ ისინი.

Orშაბათ დილით Chain.com-ის შვიდმა თანამშრომელმა კვირის გეგმა შეადგინა. მათი საუბრების გასაგებად ტექნოლოგიური ჟარგონის ლექსიკონია საჭირო. Khosla Ventures-ის წამყვანი ინვესტორის, რაბოისის თქმით, Chain.com-ი იმიტომ დააფინანსა, რომ „10-ჯერ მაგარი ინჟინრების“ ბირთვი ჰქონდა. „ისინი 10-ჯერ უფრო პროდუქტიულები არიან, ვიდრე უბრალოდ „კარგი ინჟინრები“ და მათ ამდენივეჯერ უკეთესი ხედვა აქვთ“. ამგვარი ელიტარული ჯგუფები ისეთ რამეებს იგონებენ, რასაც ჩვეულებრივი

> არ მჯერა, რომ ჩვენ შეგვიძლია გადავაგდოთ რაღაც სისტემა და ჩავანაცვლოთ იგი Bitcoin-ით. ჩემი აზრით, იმისთვის, რომ ტექნოლოგია სამყაროსთვის გამოსადეგი იყოს, იგი არსებული სისტემებიდან უნდა აღმოცენდეს. როდესაც პირველად შევხვდით Nasdaq-ს, მაშინვე ვიფიქრე – აი, ჩვენი შესაძლებლობა.
>
> – რაიან სმიტი

ყიდვა თუ კეთება?

ახალი ტექნოლოგიის იგნორირება შეუძლებელია და ამაზე ყველა დიდი ფინანსური კომპანია თითქოს თანხმდება. მაგრამ თითოეულის მიდგომა განსხვავებულია. ზოგიერთი მათგანი სილიკონის ხეობის სტარტაპებში დებს ფულს, რათა „პირველი რიგის ბილეთი“ მოიპოვოს ან ინოვაციის აქციები მოიხელთოს. სხვები საკუთარ ექსპერიმენტებს ატარებენ, ან ამისთვის ძალებს სტარტაპებთან აერთიანებენ.

იანვარში, როდესაც Bitcoin-ის ვალუტის ინტერნეტსაფულემ, Coinbase-მა $75 მილიონი მოიზიდა, დამფინანსებლებს შორის იყვნენ ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა, საერთაშორისო ბანკი BBVA და სამხედრო ოჯახებისთვის ფინანსური სერვისების მომმარაგებელი USAA. მათ იმავეში ჩადეს ფული, რაშიც ვენჩურული კაპიტალის ფირმებმა, მაგალითად, Andreessen Horowitz-მა. აპრილში Goldman Sachs-ი შეუერთდა $50-მილიონიან ფინანსურ რაუნდს, რომელიც Circle-მა ჩაატარა. ეს სტარტაპი Bitcoin-ისა და სხვა ვალუტის პერსონალური სატრანსფერო აპლიკაციაა.

ექსპერიმენტულ ბანაკსაც გადავხედოთ: Citigroup-მა, რომელსაც Citi Ventures-ის საინვესტიციო განყოფილება აქვს, სამი „ბლოკების ჯაჭვის“ სტარტაპი დატესტა და აგრეთვე შექმნა პროდუქტი, სახელად Citi Coin-ი. ამჟამად კომპანია მთავრობებთან აწარმოებს მოლაპარაკებას სახელმწიფოს მიერ მხარდაჭერილი კრიპტოვალუტების დასანერგად. შვეიცარიულმა ბანკმა UBS-მა გასულ გაზაფხულზე Bitcoin-ის ტექნოლოგიური ლაბორატორია ლონდონში გახსნა და ამჟამად შეისწავლის, რამდენად შეუძლია საერთო ვირტუალურ ვალუტას ბანკებს გადარიცხვების უფრო სწრაფად აღსრულებაში დაეხმაროს. მსოფლიოს უდიდესი მეურვე, Bank of New York Mellon-ი არა მხოლოდ იკვლევს, თუ როგორ შეიძლება ახალი ტექნოლოგიის გამოყენება უფრო გამჭვირვალე გადახდებისთვის, არამედ იმასაც აკვირდება, რამდენად შესაძლებელია მისით დივიდენდების ადმინისტრირება. მიმდინარეობს BK Coins-ის ტესტირებაც. Visa-ც არ ჩამორჩა. მან ლაბორატორიები გახსნა როგორც ევროპაში, ისე აშშ-ში

და „ბლოკების ჯაჭვის“ ასპექტებს სწავლობს.

ბრიტანულმა ბანკმა Barclays-მა თანამშრომლობის გზა აირჩია და ხუთ სხვადასხვა სტარტაპთან ერთად მუშაობს ლონდონსა და ნიუ-იორკში. სტარტაპებს შორისაა Altas-ი, რომელიც განვითარებადი ქვეყნების მობილურ ბანკინგზე ფოკუსირდება. ესპანური ბანკი Santander-ი ორ გზას ერთდროულად ადგას: საერთაშორისო გუნდი ციფრულ ვალუტებზე ატარებს ექსპერიმენტებს, ხოლო InnoVenture-ის ფონდი „ბლოკების ჯაჭვის“ სტარტაპებში ინვესტიციებს ახორციელებს.

კიდევ არის ერთი დამაინტრიგებელი ამბავი: Fidelity Investments-მა ამასწინათ სავაჭრო ნიშანი FidelityCoin-ი დაარეგისტრირა. ერთობლივი ფონდი უარს ამბობს სამომავლო გეგმების გამჟღავნებაზე.

პროფესიონალები ვერ უმკლავდებიან. - ამბობს იგი. - მათ უნდა შექმნან იარაღები, რათა ჩვეულებრივებმა შექმნან ბლოკების ჯაჭვის აპლიკაციები“.

Nasdaq-ი ერთადერთი ცნობილი სახელი არაა, რომელსაც „10-ჯერ მაგრების" გუნდთან თანამშრომლობა სურს. ივნისში აშშ-ის სადებიტო და საკრედიტო ბარათების ტრანზაქციების უდიდესმა გადამამუშავებელმა, First Data-მ, განაცხადა, რომ მისი Gyft-ბარათები Chain.com-ის „ბლოკების ჯაჭვის" პლატფორმას გამოიყენებდა პატარა ბიზნესების სასაჩუქრე ბარათების სამართავად. Gyft-ის სისტემით უკვე 300 დიდი საცალო გამყიდველი სარგებლობს; აღმასრულებელი დირექტორი ვინი ლინგემი ამბობს, რომ „ბლოკების ჯაჭვი" უფრო იაფ, უსაფრთხო გამოსავალს წარმოადგენს, რაც Gyft-ს საშუალებას მისცემს, ათასობით წვრილი ვაჭარი შემოიერთოს: „ლუდვინმა იცის, რას აკეთებს და ტექნიკური გუნდიც განსაკუთრებულია“.

Gyft-ი სილიკონის ხეობის ვენჩურული ფირმების ფულით 2012 წელს შეიქმნა და ორიოდ წელიწადში First Data-ზე გასხვისდა. ეს კარგი მაგალითია იმისა, თუ რამხელა უპირატესობა აქვთ უკვე ჩამოყალიბებულ კომპანიებს Bitcoin-ის თამაშში. ვაჭრებსა და კლიენტებს უნდა ჰქონდეთ რწმენა, რომ Gyft-ი, როგორც შუამავალი, Mt. Gox-ის გზას არ დაადგება - Bitcoin-ის გადამცვლელ სერვისს, რომელიც 2014 წელს დაიხურა.

რეგულაციებთან მორგება კიდევ ერთი ბარიერია. „არა მგონია, ამ ტექნოლოგიის შემთხვევაში ბევრი ისეთი ტექნოლოგიური კლიშე განმეორდეს, როგორიცაა ორი ბიჭი გარაჟში, რომლებიც ფინანსურ ინსტიტუტებს ფულად სერვისს შესთავაზებენ“, - ამბობს ეთი სტენფორდიდან. თუმცა იმის გათვალისწინებით, რამხელა ფულს დებს სილიკონის ხეობა ამ ტექნოლოგიაში და როგორ აქვთ ბანკებს სახელი გატეხილი, შემდგარების უპირატესობა შესაძლოა, დროებითი იყოს.

JPMorgan Chase-ის აღმასრულებელი დირექტორი ჯეიმი დაიმონი აპრილში აქციონერებს სწერდა: „სილიკონის ხეობა მოდის!“ (მას წინასწარმეტყვე-

ლების ნებისმიერ შეჯიბრში შეუძლია მონაწილეობის მიღება: 15 თვით ადრე Bitcoin-ის ვარდნა ივარაუდა.)

როდესაც დიდი ტექნოლოგიური ინოვაციებისგან მომდინარე საფრთხეს ხედავენ, ინდუსტრიის შემდგარი მოთამაშეები, როგორც წესი, წინააღმდეგობას არჩევენ (გაიხსენეთ ხმისჩამწერი ინდუსტრიის სარჩელები Napster-ის წინააღმდეგ), ან პასუხს იგვიანებენ (ბევრი ტრადიციული მედიაკომპანია გააკოტრა თავის დროზე ინტერნეტის გაუთვალისწინებლობამ). დიდი ფინანსური ინსტიტუტები ამ სურათში არ ეწერებიან და ბლოკების ჯაჭვის მომსახურებას ნერგავენ. მიუხედავად ამისა, ეთის თქმით, „ისინი მაინც კლასიკური დილემის წინაშე დგანან, რადგან მოგებას არსებული სისტემიდან იღებენ“. ამის გამო ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა ინსტიტუციურ სიძნელეს წარმოადგენს.

ბარი სილბერტი Bitcoin-ის სამყაროს მოთამაშეა და ის ფართო ხედვით გამოირჩევა. 2014 წელს მან შექმნა SecondMarket-ი, ელექტრონული გადაცვლის სისტემა ნაკლებად ლიკვიდური აქტივებისთვის. 2013 წელს მან Digital Currency Group-ი დააფუძნა, რომელსაც ამჟამად 50-ზე მეტ „ბლოკების ჯაჭვის“ სტარტაპში აქვს ინვესტიცია გაკეთებული. მისი თქმით, მსოფლიო ინსტიტუციები „ბლოკების ჯაჭვს“ შეჰყურებენ იმ იმედით, რომ ის მათ ხარჯებს შეამცირებს და მეტი შემოსავლის მიღების არეალს გაუხსნის. თუმცაღა ისინი „თავდაცვით მდგომარეობაში არიან“.

Nasdaq-ის აღმასრულებელი დირექტორი გარფილდი პასუხობს კითხვებზე, თუ როგორ შეუძლია „ბლოკების ჯაჭვს“ ამ გზით შემოსავლებზე იმოქმედოს: „ვიცით, თუ შევძლებთ ვიპოვოთ გზა, რომ კლიენტებმა ჩვენთან ურთიერთობით რაღაც ღირებული შეიძინონ, ამას მოგებაც მოჰყვება... მთავარია, სწორი გამოყენების გზას მივაკვლიოთ. თუ ჩვენ შევცვლით სამყაროს, ინვესტიციებს აუცილებლად ექნებათ უკუგება“.

Chain.com-ი ერთადერთი კომპანია არ არის, რომელიც ფინანსურ ინსტიტუტებს თამაშში დარჩენაში ეხმარება. ივლისის მეორე ნახევარში ერთმა გადამცვლელმა სერვისმა, სახელად itBit-მა, განაცხადა, რომ აპირებს ახალი პროდუქტის ბაზარზე გამოტანას, რასაც Bankchain-ს უწოდებს. ხალხის Bitcoin-ის ბლოკების ჯაჭვის გამოყენების ნაცვლად, ის ე.წ. „ნებართვის ჯაჭვის“ პრინციპით იმუშავებს. ქსელის კომპიუტერები მხოლოდ ინსტიტუციების კუთვნილება იქნება (ლუდვინის ვენჩურული ალმა-მატერი, RRe Ventures-ი, წილებს ფლობს როგორც itBit-ში, ისე Chain.com-ში).

სხვა სტარტაპებიც ფიქრობენ შეზღუდული წვდომის სისტემებზე. JPMorgan Chase-ის ერთ-ერთი დირექტორის, ბლაიტ მასტერსის ახალი კომპანია, Asset Holdings-ი აპირებს ამ სისტემის ისეთ პროდუქტებში დანერგვას, როგორიცაა კორპორაციულ სინდიკატთა სესხები და კერძო სააქციო თუ გამოსყიდვის შეთანხმებები. კორპორაციული სესხის დამტკიცების შემდეგ ფულის ჩარიცხვას 20 დღეზე მეტი სჭირდება, რაც რისკს ზრდის, ეს კი, თავის მხრივ, მეტი კაპიტალით უზრუნველყოფას საჭიროებს.

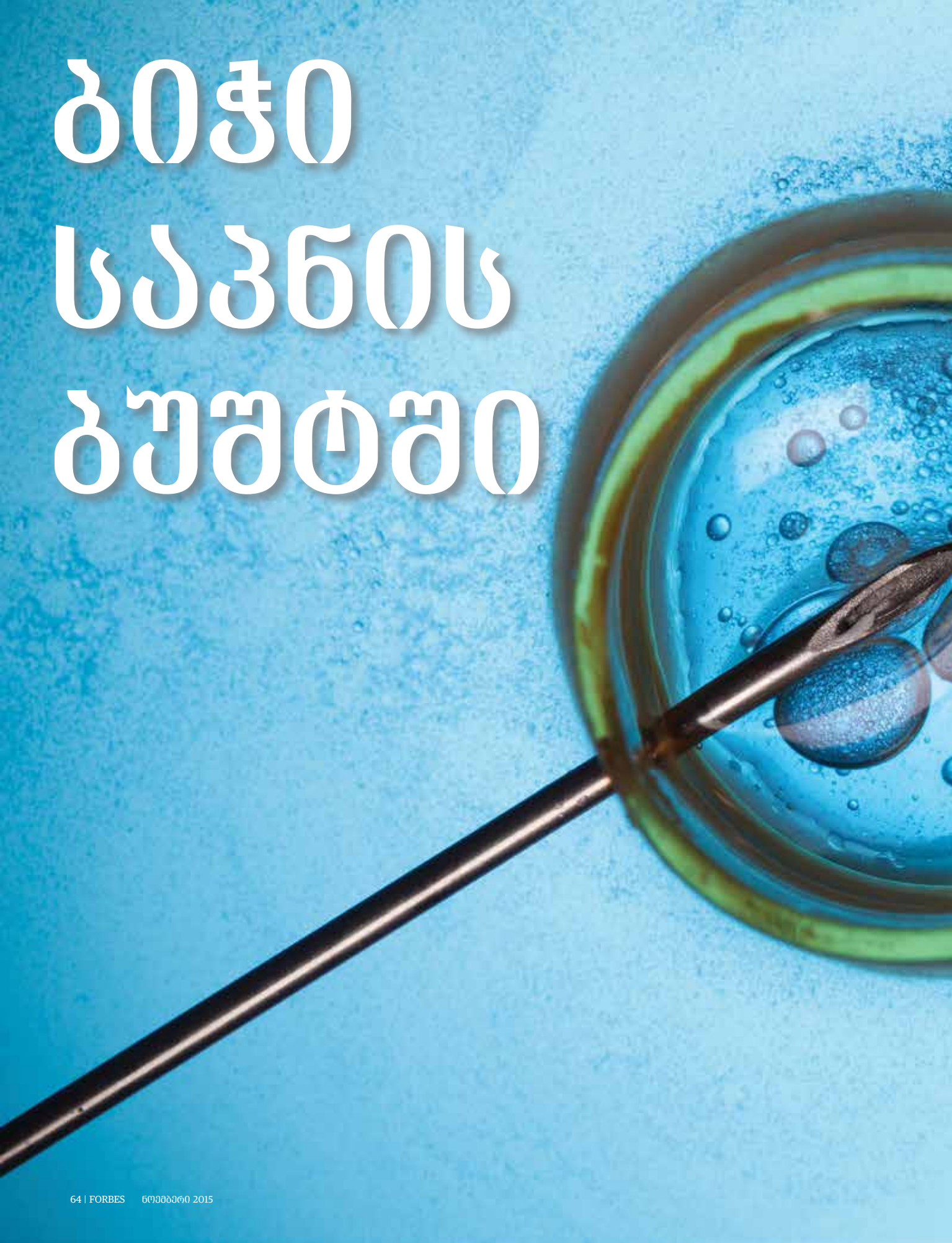
Overstock.com-ი საზოგადოებრივი სააქციო კაპიტალით ვაჭრობის მიმართულებით გეგმავს ახალი ტექნოლოგიის განვითარებას. სან-ფრანცისკოში დაფუძნებულმა Ripple Labs-მა, საკუთარი პროტოკოლის გამოყენებით, დახურული სისტემა შექმნა, რომელსაც „ბლოკების ჯაჭვის“ ტექნოლოგიით ნებისმიერი ვალუტის გადარიცხვა და გზად კონვერტირება შეუძლია. იგი ისეთი ინსტიტუტების სტრატეგიული პარტნიორი გახდა, როგორიცაა Earthport-ი, ან გერმანული ონლაინბანკი Fidor-ი.

ლუდვინისთვის გასაგებია ეჭვები, რომლებიც შემდგარ ფინანსურ ინსტიტუტებს უჩნდებათ, როდესაც საუბარია იმ მულტიმილიონდოლარიან ტრანზაქციებზე, ანონიმური კომპიუტერების ქსელის საშუალებით რომ უნდა აღსრულდეს. ამიტომ Chain.com-ი საკუთარ პროექტებს დიდი მოთამაშეებისთვის მხოლოდ გამჭვირვალე სისტემებით აღასრულებს. თუმცა ამავდროულად გვერდითი ნაკადების გაჩენაზეც ფიქრობს – „ბლოკების ჯაჭვებზე“, რომლებიც Bitcoin-ის „ბლოკების ჯაჭვსაა“ ჩაბმული, მაგრამ სპეციფიკურ ინდუსტრიებზეა მორგებული. თუმცა, ლუდვინის თქმით, საბოლოოდ, კითხვა – „ბლოკების ჯაჭვის“ Bitcoin-ისეული სისტემა ჯობია თუ ბლოკების ჯაჭვის დახურული ქსელები – ჰგავს კითხვას, VHS ჯობია თუ Betamax-ი. გრძელვადიან პერსპექტივაში არავის ემახსოვრება ეს დილემა და არც არავის დააინტერესებს. არსებული ფინანსური ინსტიტუციებისთვის მთავარი საზრუნავი ის იქნება, რამდენად სწრაფები არიან და რამდენად მალე ადაპტირდებიან საზიარო ამონაწერის ტექნოლოგიასთან.

ლუდვინი ამბობს, რომ ამ ეტაპზე Chain.com-ი რვაზე მეტ შემდგარ კომპანიასთან მუშაობს – ფინანსურ ინსტიტუტებთან, დიდ ტელეკომებთან და ენერგეტიკულ ფირმებთან, რომელთა სახელებსაც არ ამჟღავნებს. და ეს ემატება 100 სტარტაპს. მათ შორისაა ამომავალი ვარსკვლავები ChangeTip-ი (პატარა ონლაინგადარიცხვების სერვისი), 21.co (Bitcoin-ების მოპოვების სტარტაპი) და BitPesa (რომელიც აფრიკაში ფულის გადარიცხვას ემსახურება).

ლუდვინის თქმით, Chain.com-ის მიზანი სტრატეგიული პარტნიორობაა, რათა კომპანიებს ბლოკების ჯაჭვების ეკოსისტემაში შესვლაში დაეხმაროს და მათ ახალი პროდუქტები შექმნან. „ნეტავ მეტის გამჟღავნება შემეძლოს იმის შესახებ, თუ რას ვაკეთებთ, – ამბობს იგი, – მაგრამ როცა ნავთობს მიაგნებ, ამას მაშინვე არ ამცნობ გაზეთებს“. F

ბიჯი საკვნის ბუშტში



ბიოტექნოლოგიური ბაზარი დუღს და გადადუღს. ამის ფონზე კი გენიოსი ვივეკ რამასვამი სარფიან გარიგებათა კორიანტელს ატრიალებს, რათა დიდი ფირმების მიერ მივიწყებული წამლები გადაარჩინოს. ამან, შესაძლოა, რამასვამი 30 წლის ასაკში მილიარდერად აქციოს.

ავტორი: მეთიუ ჰარპერი და ნათან ვარდი

ვივეკ რამასვამი

მეცნიერება, ჯანდაცვა და ინოვაცია

ეჯ-ფონდის ყოფილმა პარტნიორმა, 29 წლის ვივეკ რამასვამიმ ივნისში თაფლობის თვის გეგმები ჩაშალა და იმის ნაცვლად, რომ სალაშქროდ ფრანგულ და შვეიცარიულ ალპებში გამგზავრებულიყო, ახალმოყვანილი ცოლი ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე წაიყვანა, გვერდით დაიყენა, თავად კი ზარს ჩამოჰკრა – ამერიკული ბიოტექნოლოგიების ინდუსტრიის ისტორიაში აქციების ყველაზე დიდი პირველადი საჯარო შეთავაზების წამოწყებასთან დაკავშირებით. და მართლაც, რა შეიძლება იყოს უფრო რომანტიკული, თუ არა ერთ დღეში შეძენილი რამდენიმე ასეული მილიონი?

რამასვამის ბერმუდაში დაფუძნებული კომპანია, Axovant Sciences-ი სულ რაღაც რვა თვით ადრე დაარსდა, მაგრამ ალცჰაიმერის წამლის შესაქმნელად $360-მილიონიან ინვესტიციებს იზიდავდა – წამლისა, რომელზე მუშაობაც გიგანტურ ფარმაცევტულ კომპანიას, GlaxoSmithKline-ს, ფაქტობრივად, შეეწყვიტა. ვაჭრობის პირველ დღეს აქციები თითქმის გაორმაგდა, რაც Axovant-ისთვის დაახლოებით $3 მილიარდის ოდენობის საბაზრო კაპიტალიზაციას ნიშნავდა. თუ გავითვალისწინებთ, რომ რამასვამიმ Glaxo დაარწმუნა, ეს უკანასკნელი დაუმტკიცებელ წამალს სულ რაღაც საავანსო $5 მილიონად გამომშვიდობებოდა, მაშინ გასაკვირი არ არის, რომ ახალდაქორწინებულები ლამის ექსტაზში იყვნენ, ისევე როგორც რამასვამის ჰეჯფონდელი მაყრები, რომლებიც მას საფონდო ბირჟაზე გაჰყოლოდნენ.

ასე იყო თუ ისე, თაფლობის თვე როგორ უცაბედადაც დაიწყო, ისე უცაბედადვე დასრულდა. რატომ უნდა გაეყიდა Glaxo-ს ასეთი პერსპექტიული წამალი ასე იაფად? – გახლდათ კრიტიკოსების შეკითხვა. ექსპერტები, ანალიტიკოსები და კოლექტიური ბლოგოსფერო, სწრაფი ტემპით, ერთად მოქუჩდა და სწრაფი ტემპებითვე, Axovant-ის აქციებმა ვარდნა იწყო. სექტემბრის დასაწყისში სავაჭრო ღირებულება აქციების პირველად საჯარო შეთავაზებას 12%-ით ჩამოუვარდებოდა.

სკეპტიკოსებმა ახალგაზრდა, სიმპათიური და მომხიბლავი რამასვამი ბიოტექნოლოგიის ინფლაციის საპნის ბუშტის სიმბოლოდ აქციეს. ამის გაკეთება ადვილია, როცა iShares Nasdaq Biotechnology Index-მა ხუთ წელიწადში გასაოცარი 300%-იანი ზრდა აჩვენა, მაშინ როცა Nasdaq-ის უფრო ფართო ინდექსი მოგების 100%-იან ზრდას აჩვენებდა, ხოლო S&P 500 – 70%-იანს. შემაშინებელი რიცხვებია, მიუხედავად იმ სერიოზული მიღწევებისა, რომელთა შორისაცაა სიმსივნური წარმონაქმნების შემამცირებელი წამლები, C ჰეპატიტის წამლები და დეფექტური გენების აღმდგენი პრეპარატები.

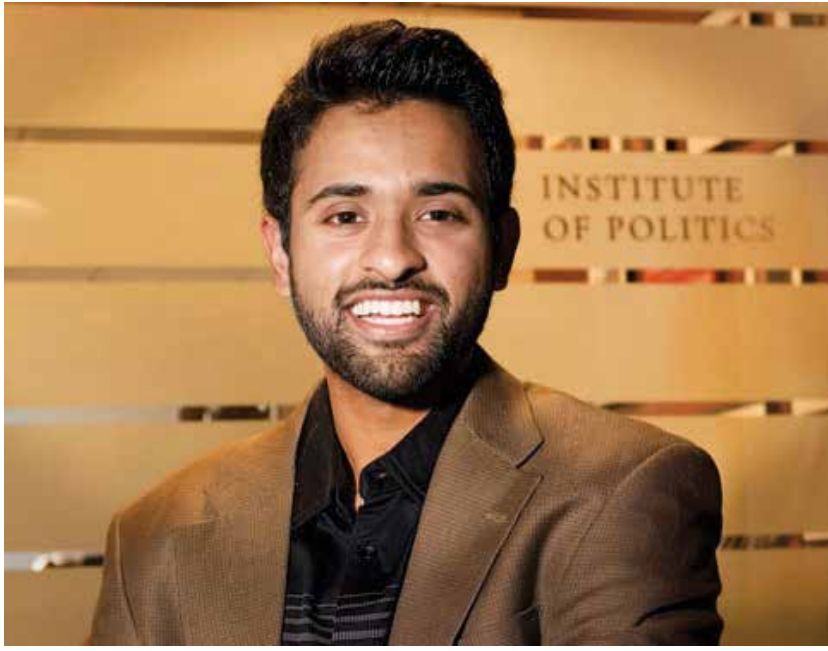
ამდენი წამალი, რაც საზოგადოებას შეიძლებოდა, გამოსდგომოდა, დავიწყებასაა მიცემული.

მაგრამ ეს შიში ყურადღების მიღმა ტოვებს მთელი იმ გეგმების მასშტაბურობას, რომელთა განხორციელებასაც რამასვამი აპირებს. მას ფარმაცევტული ინდუსტრიის მიერ მივიწყებული მედიკამენტების გადარჩენა სურს. განურჩევლად იმისა, იმუშავებს თუ არა Axovant-ის წამალი, აქციების პირველადი საჯარო შეთავაზება, რამასვამის თქმით, იმ „უფრო დიდი მისიისკენ გადადგმული ნაბიჯია“, რომლითაც უნდა მოხდეს მიტოვებული თუ პრიორიტეტდაკარგული წამლების განთავისუფლება, ასეთი წამლები კი, ლამის უკვე ყოველდღიურად, ფარმაცევტული კომპანიების ხელში სულს ღაფავს და ვერასდროს აღწევს პაციენტებამდე თუ საჭირო ინვესტორებამდე. „არასათანადოდ შეფასებული ეთიკური პრობლემაა, – ამბობს რამასვამი. – ამდენი წამალი, რაც საზოგადოებას შეიძლებოდა, გამოსდგომოდა, დავიწყებასაა მიცემული. გარკვეული წამლები ისეთი მიზეზებით ჩამოშორდა გზას, რასაც არავითარი კავშირი არა აქვს მათ მთავარ ღირსებებთან“.

Wall Street-ული გამოცდილებითა და $400-მილიონიანი სარეზერვო ფონდით შეიარაღებული, რამასვამი თავის პორტფოლიოს აქციებით კი არ ამდიდრებს, არამედ „ყოფილი“ წამლებით, რომლებშიც დღეს, საწყის ფასთან შედარებით, ფაქტობრივად, გროშებს იხდის და ამგვარად, მანამდე ჩატარებული მილიარდებიანი კვლევების აქტივსაც ეპატრონება. გასულ წელს მან ფარმაცევტული ჰოლდინგი – Roivant Sciences-ი – დააარსა და სწორედ მისი საშუალებით იმედოვნებს, რომ ათობით შვილობილ კომპანიას შექმნის, ისევე როგორც ეს Axovant-ის შემთხვევაში გააკეთა. „ეს ინვესტიციების შედეგად მიღებული ყველაზე დიდი მოგება იქნება, რაც კი ფარმაცევტულ ინდუსტრიას უნახავს, – ტრაბახით ამბობს. – ეს ისეთივე ღრმა და მრავალფეროვანი საინვესტიციო კომპანია იქნება, როგორიც მსოფლიოს ნებისმიერი პერსპექტიული ფარმაცევტული კომპანია, მაგრამ უპრეცედენტო საბაზრო ეფექტიანობით“.

პრეცედენტი არსებობს. Lipitor-ი, ყველაზე კარგად გაყიდვადი წამალი, ლამის წარსულს ჩააბარეს და 2006 წელს $7 მილიონად Imbruvica იყიდეს – AbbVie's-ის მიერ მაისში $21 მილიარდად შეძენილი Pharmacyclics-ის უკან მდგარი მედიკამენტი. სულ ცოტა, თორმეტი წარმატებული კომპანია შეიქმნა დავიწყებული წამლის შეძენის შედეგად.

რამასვამიმ კი სწრაფად მოიხვეჭა რეპუტაცია: Roivant Sciences-ის 76%-იანმა წილმა Axovant-ში და მისმა ალცჰაიმერის აბმა, კოდური სახელით – RVT-101, საწყისი $5-მილიონიანი ინვესტიციით,



20,000% მოგება მოიტანა. მანამდე რამასვამიმ ღვიძლის ვირუსის, B ჰეპატიტის რამდენიმე წამლის შესაძენად დახარჯული $8 მილიონი Arbutus BioPharma-ში $110-მილიონიან წილად – 1,275%-იან მოგებად– აქცია. მაისში Roivant-მა Arena Pharmaceuticals-ის ფსიქოზის წამალი $4 მილიონად ჩაიგდო ხელში. ცოტა ხნის წინ კი, იშვიათ დაავადებათა წამლების გამოგონების მიზნით, დიუკის უნივერსიტეტის მაღალი რეპუტაციის მქონე ჯგუფთან დაიწყო პარტნიორობა.

ამგვარმა სარფიანმა გარიგებებმა რამასვამის – FORBES 30-ის 30 წლამდელთა სიის წევრს – ბიოფარმაცევტიკის ყველაზე ახალგაზრდა აღმასრულებელი დირექტორის ტიტული მოუტანა. მალე, შესაძლოა, ის ამ სფეროს ყველაზე ახალგაზრდა მილიარდერიც კი გახდეს. FORBES-ის შეფასებით, Roivant-ის ღირებულება $3.5 მილიარდია, რაც ახალგაზრდა დამფუძნებლის 20%-იან წილს $700 მილიონად აქცევს. რამასვამის, რომელსაც ეს-ესაა, 30 წელი შეუსრულდა, უფრო დიდი მიზნები აქვს. მისი თქმით, Roivant-ი „წამლების Berskhire Hathaway“ გახდება.

ნებისმიერი მშობელი ინატრებდა ვივეკ რამასვამისნაირ შვილს. ის სამხრეთ ინდოეთიდან ემიგრირებულ ოჯახში უფროსი ვაჟია. მამამისი General Electric-ის ერთგული თანამშრომელი გახლდათ, დედა კი Merck and Schering-Plough-ში გერიატრიულ ფსიქიატრად მუშაობდა. რამასვამი ცინცინატის სკოლაში სანიმუშო მოსწავლე იყო; როგორც წარჩინებული პიანისტი, დედამისის ალცჰაიმერით დაავადებული პაციენტებისთვის უკრავდა; ეროვნული ტიტულის მქონე უმცროსი ჩოგბურთელის რანგში კი მის ჩაწოდებულ ბურთს შეეძლო, საათში 120 მილის სიჩქარით ეფრინა. ჰარვარდში, ჰარვარდის პოლიტიკური კავშირის თავმჯდომარე გახლდათ, მუშაობდა ღეროვანი უჯრედების სახელგანთქმული მეცნიერის, დაგლას მელტონის ლაბორატორიაში და სცენაზეც კი იდგა, როგორც ლიბერტარიანელი ჰიპ-ჰოპ არტისტი, სახელად Da Vek-ი. გარდა ამისა, იყო კომპანიის, StudentBusinesses.com-ის თანადამფუძნებელი, რომელიც სტარტაპებს, მრჩევლებსა და ინვესტორებს ერთმანეთთან აკავშირებს, და რომელიც შემდეგ Ewing Marrion Kauffman Foundation-ს მიჰყიდა, ეს უკანასკნელი კი, თავის მხრივ, ანტრეპრენიორობას წაახალისებს და მომხმარებელს ახლა უკვე ახალი სახელით (iStart-ი) და გამარტივებული ფუნქციებით სთავაზობს მომსახურებას.

მაგრამ რამასვამის, რომელმაც ბიოლოგიაში ხარისხი summa cum laude („განუზომელი პატივით“) აიღო, სამყაროს შეცვლა უნდოდა. ფიქრობდა, ექიმი ან მკვლევარი გამხდარიყო, მაგრამ უნივერსიტეტში კიდევ ათი წლის გატარება არ სურდა. მერე ჰეჯ-ფონდები აღმოაჩინა, სადაც 25 წლის ადამიანს ასობით მილიონის გაკონტროლება შეუძლია. „როცა პირველად ამის შესახებ ჩემს მშობლებს ვუთხარი, ეგონათ, ლანდშაფტის ბიზნესში ვაპირებდი ჩაბმას“, – ამბობს რამასვამი.

მან დენ გოლდთან ინტერვიუსაც გამოჰკრა ხელი; გოლდი ნიუ-იორკში, $3.5-მილიარდიან QVT Financial-ს უდგას სათავეში. „ძალიან გონებაგახსნილი იყო, მაგრამ საკმაოდ დახარბებულიც“, – იხსენებს გოლდი. მათ რამდენიმე საათი ილაპარაკეს, განიხილეს რამასვამის საბაკალავრო თეზისიც ადამიანისა და ცხოველების ჰიბრიდთა შესაქმნელად ღეროვანი უჯრედების გამოყენებასთან დაკავშირებული ეთიკური პრობლემების შესახებ (ნუ გეცინებათ: ამ თეზისის მიმოხილვა New York Times-ში გამოქვეყნდა).

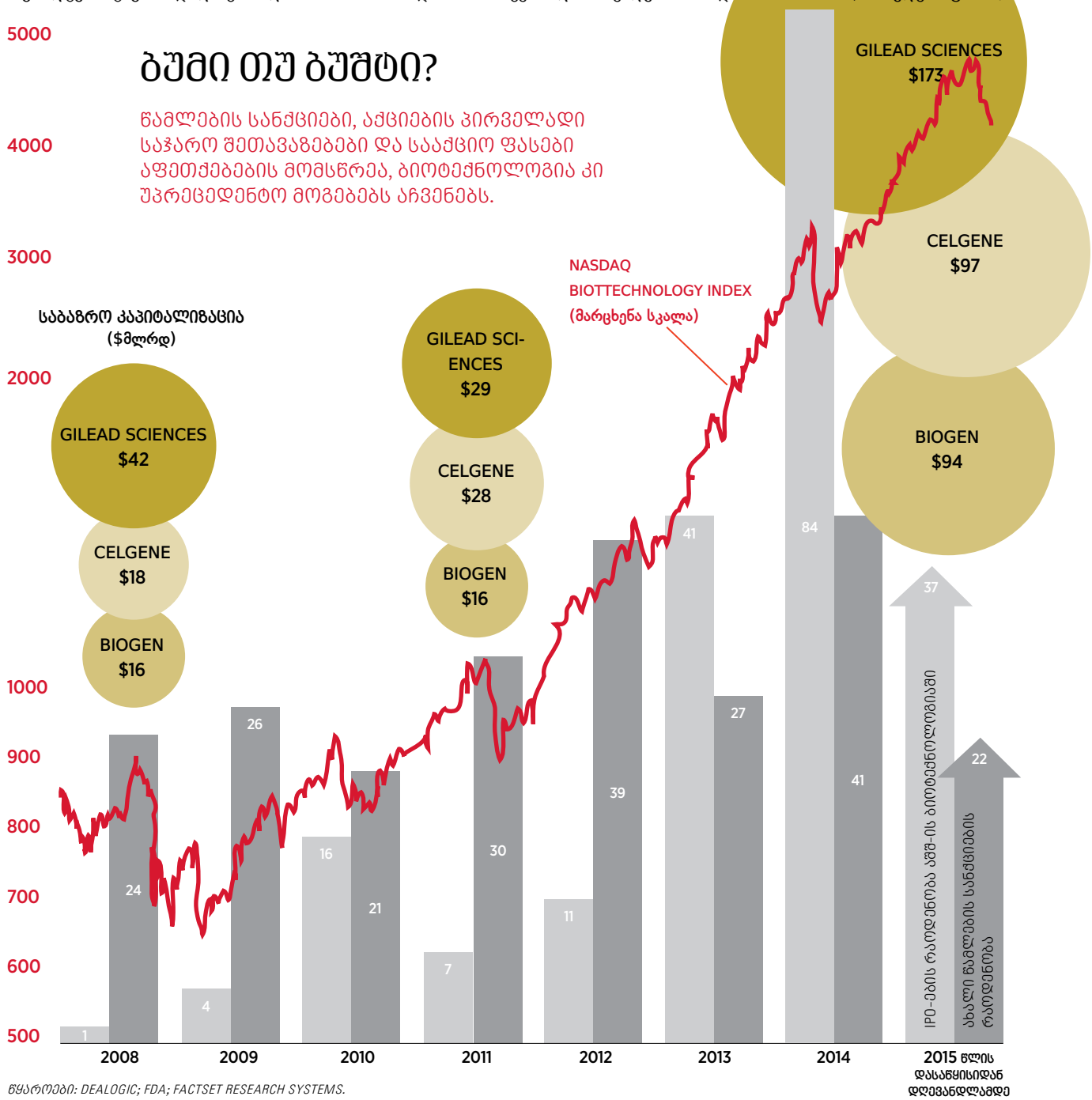
რამასვამი ანალიტიკოსი გახდა. ბიოლოგიური განათლების მქონეს, თავიდანვე ესმოდა იმ წამლების პოტენციალი, რომლებიც C ჰეპატიტის სამკურნალოდ გამოიყენებოდა – სისხლში გაჩენილი ღვიძლის ვირუსისა, რომელიც, სულ ცოტა, სამ მილიონ ამერიკელს ემართება. მისმა QVT-ისთვის გაკეთებულმა სავაჭრო გარიგებებმა უოლ-სტრიტი განაცვიფრა. 2008-ში, პრინსტონში (ნიუ-ჯერსი), რამასვამიმ Pharmasset-ისგან აქციები $5-ად შეიძინა. 2011 წლამდე იგი ერთ-ერთ წამყვან აქციონერად იქცა. საბოლოოდ კომპანია Gilead-მა შეიძინა და თითო აქციაში $137 გადაიხადა. თანხამ ჯამში $11 მილიარდი შეადგინა. რამასვამიმ მსგავსი ეფექტიანი ნაბიჯი გადადგა Inhibitex-თან დაკავშირებითაც, რომელიც 2012 წელს Bristol-Myers Squibb-მა $2.5 მილიარდად შეიძინა, რამაც QVT-ის პირველადი ინვესტიციის თანხა 25-ჯერ გაზარდა. 28 წლის რამასვამი QVT-ის პარტნიორი გახდა.

მეორე მხრივ, „ინტელექტუალური გამოცდილებისთვის“, რამასვამიმ იელის იურისტის ხარისხი მიიღო. ის გახლდათ „ერთ-ერთი იმ მცირერიცხოვანთაგან, ვინც ყველაფერს კითხულობდა, – ამბობს იელის უნივერსიტეტის პროფესორი, დევიდ გრიუვალი. – აუდიტორიაში რომ შემოდიოდა, მუდამ მზად იყო კამათისთვის... უყვარს კამათი“.

ასეთმა კრიტიკულმა აზროვნებამ შედეგად გარდამტეხ მიგნებამდე მიიყვანა: რამასვამიმ შეამჩნია, რომ ბევრი, ძალიან ბევრი მივიწყებული წამალი არსებობდა, რაშიც სიამოვნებით გააკეთებდა ინვესტიციას, მაგრამ არ შეეძლო. ეს წამლები დიდ ფარმაცევტულ ფირმებს ჰყავდათ დამწყვდეული და სტრატეგიული თუ ბიუროკრატიული მოსაზრებების გამო, თაროებზე შემოედოთ; პატარა ბიოტექნოლოგიურ

ფირმებსაც გამოემწყვდიათ ასეთი წამლები, მაგრამ ისინი იძულებულნი იყვნენ, მთელი თავიანთი რესურსების კონცენტრირება რომელიმე ცალკეულ პროდუქტზე მოეხდინათ, რაც უნდა კარგი ყოფილიყო სხვა ალტერნატივა. ჩრდილო კაროლინაში გამართულ, დაუნის სინდრომთან საბრძოლველად ინვესტიციების მოსაზიდ აქციაზე სიტყვით გამოსვლის დროს რამასვამიმ მორალური ხასიათის განაცხადი გააკეთა: „სავარაუდოდ, არსებობს დაუნის სინდრომის სამკურნალო საშუალების პერსპექტიული კანდიდატი, რომელიც უკვე აღმოჩენილია და რომელიმე წამლის კომპანიას თაროზე აქვს შემოდებული“.

როცა გასულ მაისს რამასვამი ასპარეზზე დამოუკიდებლად გამოვიდა, QVT-ი და Dexcel Pharma (ისრაელური ფირმა,



წყაროები: DEALOGIC; FDA; FACTSET RESEARCH SYSTEMS.

რომელსაც რამასვამის ნაყოფიერი ნაბიჯები არ გამოჰპარვია) მას დაახლოებით $100 მილიონით ამოუდგნენ გვერდში. მან თავის კომპანიას Roivant-ი დაარქვა (მოსწონს აკრონიმი ROI), ოფისი მანჰეტენის ცენტრში, სტარტაპებისთვის განკუთვნილ შედარებით ღარიბულ შენობაში იქირავა და ინვესტიციებით მაღალი მოგებების მიღებას შეუდგა. მისი პატარა, ჭრელი გუნდი Ivy League-ის რამდენიმე ახალგაზრდა კურსდამთავრებულისა და ორი მძიმეწონიანი ბიოტექნოლოგისგან შედგებოდა; პირველი Eisai-ისა და Andrx-ის კვლევისა და განვითარების დეპარტამენტის ყოფილი ხელმძღვანელი, 66 წლის ლარი ფრაიდჰოფი გახლდათ, ხოლო მეორე – 48 წლის უილიამ სიმონდსი, რომელსაც სერიოზული როლი შეესრულებინა Pharmasset-ისა და Gilead-ის წარმატებაში. მოკლედ, ამ ადამიანებს ეკავათ Roivant-ის ოფისის დაქუცმაცებული სივრცე – იმდენად დაქუცმაცებული, რომ გვერდიგვერდ ჯდომაც კი არ შეეძლოთ. მერე რა. „გულწრფელად რომ გითხრათ, ვინმეს რომ ეთქვა, იმ ადამიანზე დადე ფსონი, ვინც რამე სერიოზულს მოიგებსო, ვივეკზე დავდებდი“, – ამბობს სიმონდსი.

კავშირები Pharmasset-თან ძალიან გამოადგათ. ეს კომპანია C ჰეპატიტის მხოლოდ ერთი აბის წყალობით გაიფურჩქნა – აბისა, რომელსაც Sofosbuvir-ს ან Sovaldi-ის უწოდებენ და რომელიც – მას მერე, რაც Gilead-მა შეიძინა – ყველაზე წარმატებული ახალი მედიკამენტი აღმოჩნდა: ბაზარზე გამოჩენის პირველ წელს $12 მილიარდი მოიტანა. ამბობდნენ, წამალს მისივე ქიმიკოსი გამომგონებლის, მაიკ სოფიას პატივსაცემად ჰქვია ასეო. ჰეპატიტის სხვა ფორმასთან, B ჰეპატიტთან ბრძოლის მიზნით, სოფიას უკვე ახალი კომპანია, OnCore Biopharma დაეარსებინა. ვაქცინაციის წყალობით, B ჰეპატიტი შეერთებულ შტატებში ნაკლებად პრობლემურია, თუმცა მას ყოველწლიურად 780,000 ადამიანის სიცოცხლე ეწირება, განსაკუთრებით – აზიასა და სუბსაჰარულ აფრიკაში, რადგან ღვიძლის ისეთ გართულებებს იწვევს, როგორიც კიბოა.

როგორც C ჰეპატიტისა და აივ-ინფექციის შემთხვევაში, B ჰეპატიტის მკურნალობისთვისაც არაერთი წამლის კომბინაცია იყო საჭირო. ფარმაცევტულ სამყაროში პერსპექტიული კანდიდატები არსებობდნენ, მაგრამ ისინი წარუმატებელნი და მივიწყებულნი იყვნენ. ამგვარად რამასვამიმ კონტროლის სადავეები OnCore-ისკენ მიმართა და სწრაფად დადო სამი გარიგება, რათა ასპარეზზე ოთხი დავიწყებული წამალი გამოეყვანა. აქციების პირველადი საჯარო შეთავაზებების ნაცვლად, ის უფრო მოკლე გზას დაადგა – OnCore-ი გააერთიანა Tekmira-სთან (Nasdaq-ის სიაში შესული კომპანია, რომელიც უფრო მეტად ანტივირუსულ წამლებზე მუშაობდა) და ახალი სახელით – Arbatus-ით – წარდგა. შვიდი თვის განმავლობაში პირველადი $8-მილიონიანი ინვესტიცია რამასვამიმ $110-მილიონიან

„აუდიტორიაში რომ შემოდიოდა, მუდამ მზად იყო კამათისთვის... უყვარს კამათი“.

საბაზრო ღირებულებად აქცია.

ამ მყისიერი წარმატების შედეგად, რამასვამიმ კიდევ უფრო მასშტაბური აზროვნება დაიწყო. ყველამ იცის, რომ ალცჰაიმერის დაავადება ნამდვილი ჭირია: პროგნოზების თანახმად, ის 13.8 მილიონ ადამიანს დაემართება, რაც 2050 წლისთვის შეერთებული შტატების ეკონომიკას ყოველწლიურად $1 ტრილიონი დაუჯდება. მაგრამ ის ფარმაცევტიკის სასიკვდილო ხაფანგიცაა. 2002-დან 2012 წლამდე მკვლევრებმა ალცჰაიმერის 244 წამალი გამოსცადეს და აქედან მხოლოდ ერთი მოხვდა ბაზარზე. ეს 99.6%-იანი წარუმატებლობაა.

რამასვამის კვლევების ხელმძღვანელი, ფრაიდჰოფი, მანამდე ალცჰაიმერის ყველა დროის ყველაზე გაყიდვადი წამლის, Aricept-ის შემუშავებას ედგა სათავეში. ამ წამალმა მწარმოებელკომპანიას $4 მილიარდი მოიტანა. როცა მისმა ახალგაზრდა ბოსმა უთხრა, რომ Glaxo-ს მიერ მიტოვებული წამლით იყო დაინტერესებული, ფრაიდჰოფმა ურჩია, რაიმე ნაკლებად რისკიანი ეპოვა, ვიდრე ალცჰაიმერის წამალი იყო. მაგრამ რამასვამის სულ ესმოდა, რომ ეს წამალი ყურადღებად ღირდა. „წლებია, რაც ხალხი მეკითხება, არსებობს თუ არა ისეთი წამლები, რომლებიც წინ უნდა წამოწეულიყვნენ, რომელთაც ახალი შანსი უნდა მისცემოდათ. მე კი სწორედ ეს წამალი მომდის თავში“, – ამბობს რეიჩელ დუდი – ალცჰაიმერის წამყვანი მკვლევარი Baylor College of Medicine-იდან, რომელსაც ამ წამალზე ჯერ Glaxo-ს დროს უმუშავია, ხოლო მერე Roivant-ისთვისაც გაუწევია კონსულტაციები.

კვლავაც კონტაქტები წაადგათ. Glaxo-ში ნამუშევარმა სიმონდსმა Glaxo-ს ნეირომეცნიერულ კვლევებზე პასუხისმგებელ უფროს ვიცე-პრეზიდენტთან, ატულ პანდესთან მოახერხა შეხვედრის ორგანიზება. აღმოჩნდა, რომ პანდე ამ წამლის მიმართ ენთუზიაზმით იყო განმსჭვალული (იმდენად, რომ რაღაც მომენტში მან Glaxo დატოვა და Axovant-ის დირექტორი გახდა) – წამლისა, რომელიც Glaxo-ს მხრიდან ნეირომეცნიერების უგულებელყოფის მსხვერპლი იყო. 2010 წელს Glaxo-მ განაცხადა, რომ ამ დარგს, დიდწილად, შეეშვებოდა და ნებისმიერი ინტერესი ალცჰაიმერის წამლებისადმი უფრო დაავადების უკუსვლაზე იქნებოდა ფოკუსირებული, ვიდრე სიმპტომთა შემსუბუქებაზე.

მაგრამ როცა რამასვამიმ წამლის მონაცემებს შეხედა, მიხვდა, რომ წარმატება ახლოს იყო. პირველი სამი კლინიკური საცდელი პროცედურა, რომელთა დროსაც მხოლოდ წამალი იცდებოდა, კრახით დასრულდა. მაგრამ რამასვამი და ბევრი სხვა ექსპერტი ცხოველთა მონაცემებს ენდობა, რაც აჩვენებს, რომ RVT-101 გაცილებით უკეთ იმუშავებს, თუ მას რომელიმე ისეთ ძველ წამალთან დავაწყვილებთ, როგორიც Aricept-ია. მეოთხე კვლევა ამის საფუძველს იძლეოდა, მაგრამ საცდელი პროცედურა ასევე წარუმატებელი აღმოჩნდა, რადგან Glaxo-მ ბოლო წერტილი არასწორად აირჩია.

მეოთხე კვლევისას RVT-101-მა ალცჰაიმერის პაციენტებში სიმპტომების უკუქცევა გამოიწვია, კერძოდ, სიმპტომები იმ მდგომარეობაში დააბრუნა, რა მდგომარეობაშიც ექვსი და მეტი თვის წინ იყო, მაგრამ დაავადების უმოწყალო პროგრესიაზე არ უმოქმედია. მიუხედავად ამისა, თუ მომდევნო საცდელი პროცედურა იმავე

– ან თუნდაც ოდნავ ნაკლებ – სარგებელს აჩვენებს, ეს, წამალზე სანქციის გასაცემად, საკმარისი იქნება.

ნუგეშისთვის დამატებითი წყაროც არსებობდა – კიდევ ერთი წამალი, რომელზეც მედიკამენტების დანიური ფირმა, Lundbeck-ი მუშაობს, ტვინის იმავე რეცეპტორებზეა მიმართული, რაზეც – RVT-101, და მსგავს შედეგებსაც აჩვენებს. Roivant-ის სახელგანთქმული ექსპერტისთვის, ფრაიდჰოფისთვის ეს დამაჯერებელი აღმოჩნდა.

ახლა ერთადერთ პრობლემად წამლის Glaxo-დან წამოღება რჩებოდა. როგორც იქნა, რამასვამიმ სასურველი პირობები მიიღო: საავანსო $5 მილიონი, მაგრამ ასევე $160 მილიონი – გრაფიკით და 12.5% – გაყიდვებიდან. ფაქტობრივად, რამასვამი დიდ კომპანიებს დიდი მოგების შანსებს აძლევს: თუ RVT-101-ის გაყიდვები ოდესმე $1 მილიარდს შეადგენს, საავტორო წილიდან შესული თანხები Glaxo-ს მოგებებს 2%-ით გაზრდის, რაც მაცდური

როცა რამასვამიმ წამლის მონაცემებს შეხედა, მიხვდა, რომ წარმატება ახლოს იყო.

წინადადებაა რაღაც ისეთის სანაცვლოდ, რაც უზარმაზარ შეუქცევად ხარჯს წარმოადგენს და რომლის პერსპექტივებიც, სხვა მხრივ, ნულს უდრის.

წამლით ხელში, რამასვამიმ Axovant-ის აქციების დანაწევრება გადაწყვიტა, Axovant-ისა, რომელიც RVT-101-ის ირგვლივაა შექმნილი და რომლის ერთადერთ აქტივს სწორედ ეს წამალი წარმოადგენს. ამისათვის თავის ძველ ჰეჯფონდელ მეგობრებს მიმართა. „ის ჩვენი სამყაროდანაა, – ამბობს პიტერ კოლჩინსკი, რომელიც $1.8-მილიარდიან RA Capital-ს უდგას სათავეში. – ვნახე მონაცემები და მივხვდი, რომ უარს თუ ვიტყოდი, ეს მონაცემები ვინმე სხვას ჩაუვარდებოდა ხელში“. კოლჩინსკის თავისი პირობა ჰქონდა – მაღალი პოზიცია. მან თავისი ფონდის ყველაზე დიდი, $75 მილიონის ღირებულების ჰოლდინგი აქციების პირველადი საჯარო შეთავაზების ფასად იყიდა. ასევე მოიქცა ჰეჯ-ფონდის Visium Asset Management-იც. წილები იყიდეს ერთობლივი ფონდის ისეთმა მენეჯერებმა, როგორიცაა Capital Growth-ი და Janus-ი. რათა ინვესტორებისთვის ენიშნებინათ, რომ ჰეჯ-ფონდები საჯარო შეთავაზების ფასით მყისვე არ ისარგებლებდნენ, ფონდები შეთანხმდნენ, რომ თავიანთი წილები, სულ ცოტა, 90 დღით შეენარჩუნებინათ. ეს ხარჯიანი ნაბიჯი იყო, რადგანაც ივნისში, აქციების პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ, Axovant-ის ღირებულება თითქმის 100%-ით ავარდა, თუმცა შემდეგ პირველადი საჯარო შეთავაზების ღირებულებაზე ქვემოთ დაეცა. „ბაზრები რყევას განიცდის, მაგრამ ფუნდამენტური პირობები არ იცვლება“, – თქვა კოლჩინსკიმ.

დავიწყებული წამლები, რომლებიც კარგ გზას დაადგნენ

ნუთუ წამლების ფირმები პერსპექტიულ ექსპერიმენტულ მედიკამენტებს მართლა შუა გზაზე ტოვებენ? ეს განუწყვეტლივ ხდება. ქვემოთ მოცემულია ექვსი მაგალითი იმ წამლებისა, რომლებიც გროშებად გაიყიდა.

წამალი	NAMENDA	REMODULIN	CUBICIN	ZYTIGA	ADDYI	ETC-1002
სამკურნალო დანიშნულება	ალცჰაიმერის დაავადების სიმპტომები	ფილტვების მომატებული არტერიული წნევა	ბაქტერიული დაავადებები	პროსტატის კიბო	დაბალი სექსუალური ლტოლვა ქალებში	მაღალი ქოლესტერინი
მიმტოვებელი	Germany's Merz Pharma (2000)	Glaxo Wellcome (1990-ანები)	Eli Lilly (1990-ანები)	**BTG,** ლონდონური ფარმაცევტული კომპანია **(2004)**	Boehringer Ingelheim (2010)	Pfizer (2004)
გადამრჩენელი	Forest Laboratories (2000)	United Therapeutics (1997)	Cubist Pharmaceuticals (1997)	Cougar Biotechnology (2004)	Sprout Pharmaceuticals (2011)	Esperion Therapeutics (2008)
ჯილდო	გახდა $2-მილიარდიანი წამალი და FOREST-ის ბესტსელერი.	$ 550-მილიონიანი წლიური გაყიდვები და UNITED-ის $7-მილიარდიანი საბაზრო კაპიტალიზაცია.	გახდა $1-მილიარდიანი მედიკამენტი და MERCK-მა CUBIST-ი $9.5 მილიარდად იყიდა.	JOHNSON & JOHNSON-მა COUGAR-ი $1 მილიარდად იყიდა, გასულ წელს კი $2.2 მილიარდის ტოლფასი ZYTIGA გაყიდა.	ADDY სულ ახალი დამტკიცებულია, VALEANT PHARMACEUTICALS-ი კი უკვე SPROUT-ს ყიდულობს, სულ ცოტა $1 მილიარდად.	პირველმა პერსპექტიულმა შედეგებმა ESPERION-ს უკვე $1-მილიარდიანი საბაზრო კაპიტალიზაცია მოუტანა.

ათიოდე წლის წინ ბიოტექნოლოგიური შეთავაზებიდან $100 მილიონის მოზიდვა ლამის გაუგონარი ამბავი იყო. დღეს ეს ხშირია და არა მხოლოდ საჯარო ბაზრებზე. იანვარში ვენჩურ-კაპიტალისტებმა $450 მილიონი Moderna Therapeutics-ში ჩადეს – კომპანიაში, რომელსაც შთამბეჭდავი მეცნიერული გაქანებები ჰქონდა, თუმცა წამლებს არ უშვებდა; მოგვიანებით კი მათ $127 მილიონი Denali Therapeutics-ს მისცეს – კიდევ ერთ კომპანიას, რომელიც როგორც ალცჰაიმერზე, ისე პარკინსონის დაავადებაზეა ფოკუსირებული. საჯარო ბაზრებიც თუხთუხებს. ივლისში ბიოტექნოლოგიის მილიარდერის, პატრიკ სუნ-შიონგის სულ ბოლო კომპანიამ, NantKwest-მა, $207 მილიონი მოიზიდა და $3 მილიარდადაა შეფასებული ახალი კიბოს მკვლელი უჯრედების ხარჯზე, მიუხედავად იმისა, რომ კიბოს მკურნალობაზე ცოტა მონაცემი ქვეყნებდა.

ფულის ასეთი ველური მიმოქცევის ფონზე, რამასვამის ალცჰაიმერის წამლისთვის გაკეთებულმა დიდმა პირველადმა საჯარო შეთავაზებამ ინვესტორები დააფრთხო. არადა, სხვა თუ არაფერი, რამასვამის გუნდი არაა წაგებიანი ინვესტიცია იმ მინიატურულ თანხას თუ გავითვალისწინებთ, რაც მან Glaxo-ს RVT-101-ში გადაუხადა. მაგრამ საჯარო ინვესტორების შიში გასაგებია: მათ არ სურთ, კიდევ უფრო დიდი ბრიყვები გამოდგნენ. ეს ახალგაზრდა სარფიანი გამრიგებლის დიადი ჩანაფიქრისთვის კარგს არაფერს მოასწავებს. „ირონიულია, რადგან ეს იმის მსგავსი საბაზრო ეფექტიანობის მქონე მიდგომა იქნება, რამაც RVT-101 მოიტანა, ის კი ჩვენი მოდელი იქნება ბიზნესის შექმნისა და განვითარების გზაზე“.

Axovant-ის დამკვირვებლებს 2017 წლამდე მოცდა მოუწევთ, ვიდრე ალცჰაიმერისა და RVT-101-ის კავშირზე ახალი მონაცემები გაჩნდება. ეს უოლ-სტრიტისთვის უსასრულობის ტოლფასია, რომლის განმავლობაშიც, რეალური კატალიზატორის გარეშე, აქციები შეიძლება, დინებამ წაიღოს. თუ მოვლენები საუკეთესო ჰიპოთეტური სცენარით განვითარდება, რეალურ სარგებელს ალცჰაიმერის პაციენტები წლების შემდეგ ნახავენ. კლინიკური სასინჯი პროცედურები ავადგანთქმულად რთულია, თუნდაც რომ, ერთი შეხედვით, წამალი მუშაობდეს. და ძვირიც არის. შესაძლოა, RVT-101-ის გამოცდა, საბოლოო ჯამში, $135 მილიონი დაჯდეს.

მაგრამ შეცდომა იქნებოდა იმ ძალისხმევათა ლაბირინთებში გაჩხერა, რომელთაც Roivant-ი ალცჰაიმერთან დაკავშირებით ახორციელებს. რამასვამის მიდგომა გრძელვადიანია და მასშტაბური. არაერთი თვალსაზრისით, ის მაიკლ პირსონის – Valeant Pharmaceuticals-ის მილიარდერი აღმასრულებელი დირექტორის – კარიერის გარკვეულ ნაბიჯებს იმეორებს. 2000-იანების დასაწყისში, როცა წამლების დამტკიცება ყველაზე უფრო დიდი იშვიათობა იყო, პირსონმა ფინანსური ინჟინერიის სტრატეგია შეიმუშავა, რამაც

გამბედავი ხალხი მომწონს, ვისაც ჩანაფიქრის განხორციელება შეუძლია და ამას ისე აკეთებს, აუტანელი რომ არ იყოს.

შედეგად დღეს უკვე $80 მილიარდის ღირებულების მქონე კომპანია გამოიღო. პირსონი ყველა ხერხს მიმართავდა, რომ ნაკლებეფექტიანი წამლების შეძენის მიზნით, გადასახადები და ხარჯები (მათ შორის, კვლევისა და განვითარების ხარჯები) მაქსიმალურად შეემცირებინა. ეს წარმატებული მიდგომაა, რამაც უოლ-სტრიტზე მოწონება დაიმსახურა, განსაკუთრებით კი ბილ ეკმანისგან, რომლის Pershing Square-ის ჰეჯ-ფონდი Valeant-ში 5.7%-იანი წილის მფლობელია.

რამასვამიც მის მსგავსად იქცევა, იმის გამოკლებით, რომ ბიოტექნოლოგიის ნაყოფიერებაზე დებს ფსონს; მისი აზრით, ახალი სამკურნალო საშუალებების გამოგონების მხრივ ბიოტექნოლოგია იმდენად პროდუქტიულია, რომ ის შეძლებს მივიწყებული წამლების იაფად პოვნას და კვლევასა და განვითარებას კიდევ უფრო მეტად დააფინანსებს. „სწორედ სპეციალიზებული ბიოტექნოლოგია შექმნის ღირებულებას იმ პროდუქტებისგან, რომელთაც ბაზრამდე ჯერაც აქვთ გზა გასავლელი“, – ამბობს ის.

რამასვამის აქვს ის, რაც აკლია პირსონს: ქარიზმა. ყველას, ვისაც კი ხვდება, ხიბლავს. „მე უფრო გამბედავი ხალხი მომწონს, ვისაც ჩანაფიქრის განხორციელება შეუძლია და ამას ისე აკეთებს, აუტანელი რომ არ იყოს, – ამბობს Allergan-ის აღმასრულებელი დირექტორი, ბრენტ სონდერსი, რომელმაც რამასვამისთან ერთად ლანჩი, კერძოდ მექსიკური ენჩილადასი, მიირთვა. – ვფიქრობ, ვივეკი ამ სტანდარტს ჯერჯერობით ერგება“.

პირსონის მსგავსად, რამასვამისაც აქვს განვითარების ინოვაციური გეგმა. თუნდაც რომ RVT-101-ისგან არაფერი გამოვიდეს (თუმცა ალცჰაიმერის არაერთი ექიმი მას საკმაოდ ოპტიმისტურად უყურებს), Axovant-მა ის თითქმის $200 მილიონის მოსაზიდად გამოიყენა, რომლის დახარჯვაც ახლა სხვა ნაერთებში შეუძლია. ამასობაში კი რამასვამის მეორე ხომალდი, Roivant-ი, რომელსაც კვლავ დაახლოებით $100 მილიონი აქვს, სხვა წამლებს იყიდის, რასაც ან აქციონერებს შორის დაანაწილებს, ან უბრალოდ შეინახავს და საშუალება ექნება, ყოველი ძალისხმევის დროს გარშემო ნარჩევი, სპეციალიზებული გუნდები შემოიკრიბოს და კიდეც აუმაღლოს მათ მოტივაცია. ეს მიდგომა მას შესაძლებლობას მისცემს, თავისი ფსონები საინვესტიციო ფონდის სტილში გაავრცელოს და, აგრეთვე, პოტენციურ ინვესტორებს თერაპევტული სფეროების ასორტიმენტიდან მხოლოდ ერთ პროდუქტში ინვესტირება შესთავაზოს.

აქციების ბრუნვა რამასვამის სათამაშო გეგმის მნიშვნელოვანი ნაწილია, მისი ეს ახალგაზრდული ენთუზიაზმი და მედიდურობა კი უყურადღებოდ არ დარჩენიათ. მაგრამ როგორც უნდა იმუშაოს წამლებმა, აქ რეალურ ფინანსურ ინოვაციასთან გვაქვს საქმე – ინოვაციასთან, რომელსაც გააჩნია პოტენციალი, ურიცხვი ადამიანის სიცოცხლე იხსნას და გააუმჯობესოს, იქნება ეს უშუალოდ რამასვამის ხელით თუ კიდევ ვინმე სხვისა, ვინც ამ მოდელს მიბაძავს. ეს კი ისეთი რამეა, რასაც ბიოტექნოლოგიის საპნის ბუშტი, გასკდომის მერე, უკან ვეღარ შეაქცევს. F

ბესო ნამჩავაძე // შრომის ბაზარი

რატომ იზრდება სწრაფად **საქართველოს სახელმწიფო ვალი?**

თანამედროვე მსოფლიოში სულ უფრო აქტუალური ხდება სახელმწიფო ვალის საკითხი, რადგან ბევრ ქვეყანაში სახელმწიფო ვალის აღების ტენდენცია მზარდია. ზოგიერთი ქვეყნის დავალიანება სცდება ზღვარს, რომლის მიღმა ვალის აღება ქვეყნისთვის სახიფათოდ არის მიჩნეული. მათ შორის, ისეთი ქვეყნებიც კი, როგორიცაა აშშ და იაპონია მაღალი დავალიანების მქონე ქვეყნები არიან. თუმცა ძლიერი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებს შეუძლიათ დიდ ვალს მოემსახურონ და, ამავე დროს, სხვა ქვეყნებსაც გაუწიონ ფინანსური დახმარება. მსოფლიო მასშტაბით საქართველო საშუალო დავალიანების მქონე ქვეყანაა და არ დგას გადახდისუუნარობის წინაშე, მაგრამ საკითხი აქტუალურია ორი მიზეზის გამო: ვალი წლიდან წლამდე იზრდება და ვალის მომსახურება (ძირისა და პროცენტის დაფარვა) ძვირი გვიჯდება. მაგალითად, 2016 წელს სახელმწიფო ვალის მომსახურებაში უნდა გადავიხადოთ 900 მლნ ლარი. 900 მილიონი ლარი უფრო მეტია, ვიდრე ცალკე აღებული თავდაცვის სამინისტროს ბიუჯეტი (670 მლნ ლარი) ან შინაგან საქმეთა სამინისტროს ბიუჯეტი (595 მლნ ლარი).

როდესაც სახელმწიფო ვალის სიდიდესა და მის ტვირთზე ვსაუბრობთ, მიზანშეწონილია, მისი ფარდობითი მონაცემები (ვალის პროცენტული შეფარდება მთლიანი შიდა პროდუქტის მიმართ) და არა ვალის ნომინალური მოცულობა ვნახოთ. რაც უფრო დიდი ეკონომიკა აქვს ქვეყანას, მით მეტი ვალის მომსახურება შეუძლია. საქართველოში კანონით არის განსაზღვრული, რომ სახელმწიფო ვალი მშპ-ის 60%-ს არ უნდა აღემატებოდეს. საქართველოს ვალი 60%-იან ნიშნულამდე არ მისულა, თუმცა შიდა ვალის ზრდისა და ლარის გაუფასურების გამო მას სწრაფად მზარდი ტენდენცია აქვს.

დღეისათვის საქართველოს სახელმწიფო ვალიდან საგარეო ვალზე 78% (10 მილიარდი ლარი), ხოლო საშინაო ვალზე 22% (2.9 მილიარდი ლარი) მოდის.

2014-2015 წლებში ვალის მნიშვნელოვნად ზრდა ლარის გაუფასურებამ და შიდა ვალის ზრდამ გამოიწვია. რადგან საგარეო ვალი უცხოურ ვალუტაშია, როდესაც ლარის კურსი ეცემა, ლარში გამოხატული საგარეო ვალი იზრდება. თუ ბოლო სამ წელიწადში აშშ დოლარში გამოხატული საგარეო ვალის ცვლილებას განვიხილავთ, ვნახავთ, რომ 2012 წლის 30 სექტემბერს საგარეო ვალი $4.3 მილიარდი იყო, ხოლო მიმდინარე წლის 31 აგვისტოს მონაცემებით, $4.2 მილიარდი შეადგინა. ვალის შემცირება ეროვნული ბანკის მიერ საკუთარი ვალის მნიშვნელოვნად დაფარვამ გამოიწვია. 2012 წლის სექტემბერში ეროვნულ ბანკს $429 მილიონის საგარეო ვალი ჰქონდა, ახლა კი $28 მილიონის ვალი აქვს. მთავრობის საგარეო ვალი ბოლო სამ წელიწადში $240 მილიონით გაიზარდა. ლარის კურსის გაუფასურების გამო კი ლარში გამოსახული საგარეო ვალი $2.6 მილიარდით გაიზარდა.

საშინაო ვალის შემთხვევაში მატებას ახა-

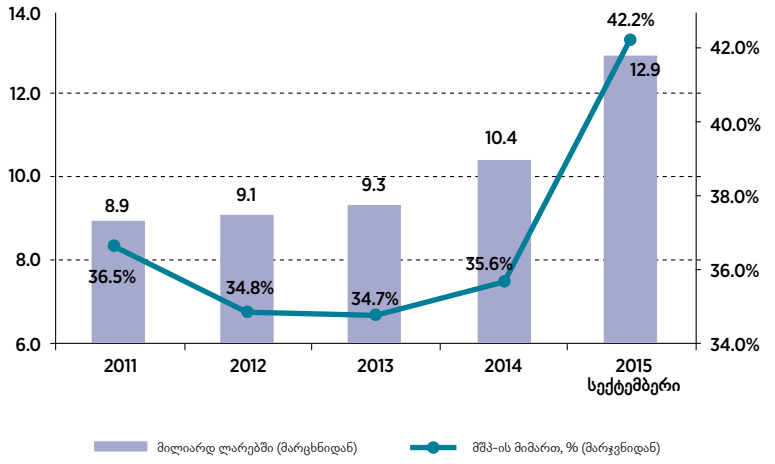
ფოტო: SHUTTERSTOCK

ლი ვალის აღება იწვევს. 2013 წლიდან ახალმა მთავრობამ საშინაო ვალის აღების მოცულობა მნიშვნელოვნად გაზარდა და ჯამში 1 მილიარდ ლარზე მეტი ახალი ვალი აიღო.

ხელისუფლება საშინაო ვალის აღების ზრდას საგარეო დაფინანსებაზე თანდათანობით დამოკიდებულების შემცირებით ხსნის. ამასთან, ხელისუფლების წარმომადგენლები აცხადებენ, რომ დეფიციტური ბიუჯეტი ეკონომიკურ ზრდას უწყობს ხელს. ეს მიდგომა ეკონომიკურ თეორიაში კეინზიანიზმის სახელით არის ცნობილი, რაც სახელმწიფო ხარჯების ზრდით ქვეყნის შიდა მოთხოვნის ხელოვნურ ზრდასა და, აქედან გამომდინარე, წარმოების წახალისებაში გამოიხატება. თუმცა ასევე ცნობილია, რომ ასეთი მაკროეკონომიკური პოლიტიკა მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდშია ეფექტიანი, ხოლო საშუალო და გრძელვადიან პერიოდში ეკონომიკის ზრდას ინვესტიციების ზრდა, ტექნოლოგიების გაუმჯობესება და დასაქმებულთა კვალიფიკაციის ამაღლება იწვევს. ამასთან, საშინაო ვალის აღება ქვეყანაში მიმოქცევაში არსებული ფულის მასის ზრდას უწყობს ხელს და ნეგატიურ გავლენას ახდენს პროდუქციის ფასებსა და ვალუტის კურსზე. ასევე, საშინაო ვალის აღება ზრდის მოთხოვნას საკრედიტო რესურსზე, რაც სხვა თანაბარ პირობებში, საპროცენტო განაკვეთებს ზრდის და კერძო სექტორს სესხის აღების საშუალებას უზღუდავს. სწორედ ეს ეფექტი გამოიკვეთა ბოლო თვეებში, როდესაც საშიანო ვალზე საპროცენტო განაკვეთები მნიშვნელოვნად გაიზარდა. 2015 წლის იანვარ-აგვისტოში საქართველოში მოქმედი კომერციული ბანკების მიერ გაცემული სესხები 476 მლნ ლარით გაიზარდა, აქედან 305 მლნ ლარი (64%) სახელმწიფომ ისესხა.

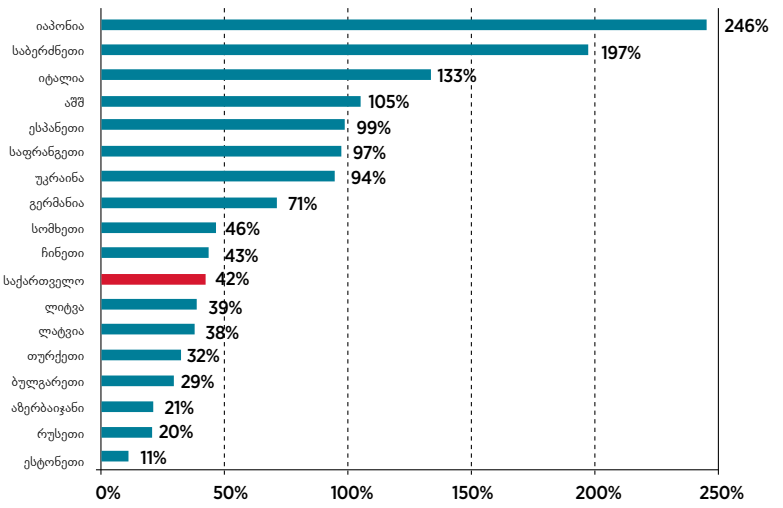
თუმცა, როგორც ჩანს, მთავრობამ გაიზიარა ის პოზიცია, რომ საშინაო ვალის აღებას ლარის კურსზე ნეგატიური გავლენა ჰქონდა. შედეგად, მიმდინარე წელს ასაღები ვალის მოცულობა 100 მლნ ლარით შეამცირა (600-ის ნაცვლად 500-ს ისესხებს), ხოლო 2016 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის თანახმად, მომავალ წელს 200 მლნ ლარის საშინაო ვალის აღებას გეგმავს. F

საქართველოს სახელმწიფო ვალის მონაცემები



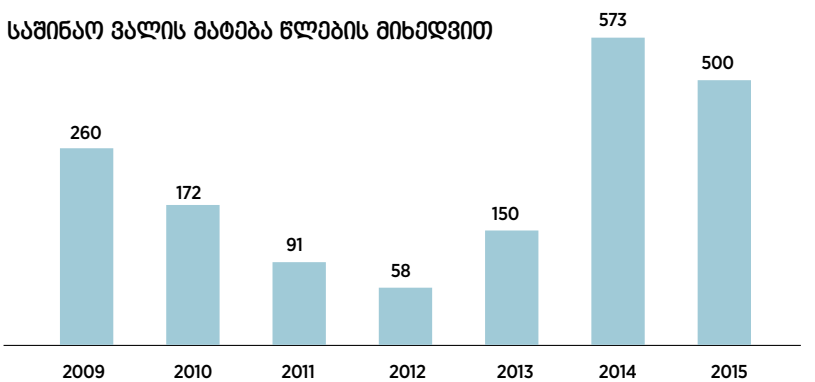
წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო და საქსტატი

სახელმწიფო ვალი მშპ-ის მიმართ



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

საშინაო ვალის მატება წლების მიხედვით



წყარო: საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო

IMF-ის ნოემბრის მისია **საქართველოში**

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მეორე მიმოხილვა ამ დრომდე არ დასრულებულა. საკონსტიტუციო სასამართლომ საფინანსო ზედამხედველობის საბჭოს მუშაობა შეაჩერა. არის თუ არა ეროვნული ბანკისა და საბჭოს თემა ფონდსა და მთავრობას შორის განხეთქილების ერთ-ერთი მიზეზი? ამ და სხვა კითხვებს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წარმომადგენელი აზიმ სადიკოვი პასუხობს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

საქართველოს საკონსტიტუციო სასამართლოს გადაწყვეტილებით, საფინანსო ზედამხედველობის საბჭოს მუშაობა შეჩერებულია. ვინ არის პასუხისმგებელი დღეს საფინანსო ზედამხედველობაზე?

მიმაჩნია, რომ პასუხი ნათელია. რადგან სასამართლომ ეროვნული ბანკის კანონში ცვლილებები შეაჩერა, დღეს კვლავ ძალაშია არსებული განშლა და ეროვნულ ბანკს აქვს სრული უფლებამოსილება და პასუხისმგებლობა, განახორციელოს საფინანსო სექტორის ზედამხედველობა. ხოლო რადგან ეროვნული ბანკი აგრძელებს ბანკების ზედამხედველობას, მე ვერანაირ საფრთხეს ვერ ვხედავ. მოგეხსენებათ, სავალუტო ფონდი იწონებს საქართველოს ეროვნული ბანკის საზედამხედველო პოლიტიკას, როგორც რისკებზე დაფუძნებული თანამედროვე სტანდარტის მიდგომას.

ერთი საკითხია: მაშინ როცა საკონსტიტუციო სასამართლოს ვერდიქტი მხოლოდ რამდენიმე თვის შემდეგ გამოცხადდება, არსებობს იმის საჭიროება, რომ ხელისუფლებამ დასახოს სამომავლო გეგმა მოვლენათა ნებისმიერი შესაძლო განვითარების შემთხვევაში, რათა საბანკო ზედამხედველობა დამოუკიდებელი დარჩეს და მაღალი ხარისხით განხორციელდეს.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი ხშირად აკეთებს აქცენტს ზედამხედველობასთან დაკავშირებით ინსტიტუციური მეხსიერების აუცილებლობაზე ანუ იმაზე, რომ დღემდე არსებული პოლიტიკა უნდა გაგრძელდეს. რამ უნდა უზრუნველყოს პოლიტიკის ეს განგრძობადობა?

ამომავალი წერტილი ისევ საბანკო ზედამხედველობის ხარისხია, რომელიც ამჟამად, ზედამხედველობის სამსახურის ცენტრალური ბანკის დაქვემდებარებაში ყოფნის პირობებში, ძალიან მაღალია. ასე რომ, რაც არ უნდა მოხდეს, ჩვენ ზედამხედველობის მაღალი ხარისხის შენარჩუნება უნდა უზრუნველვყოთ. ეს ნიშნავს, რომ გარდამავალ პერიოდში არ უნდა იჩქარონ. გადაბარება უნდა მოხდეს წყნარად, პოლიტიკის განგრძობადობის დაცვით, ეს პროცესში მონაწილე ყველა მხარის ინტერესში შედის.

საერთაშორისო სავალუტო მისიის შესახებ მინდა, ცოტა უფრო დეტალურად ვისაუბროთ. ფინანსთა მინისტრის მოადგილემ გიორგი კაკაურიძემ მაესტროს „ბიზნესკონტაქტის“ პირდაპირ ეთერში თქვა, რომ მისია საქართველოს ოქტომბრის ბოლოს ეწვევა. თქვენ რა ინფორმაციას ფლობთ?

მოგეხსენებათ, სსფ-ის პროგრამა 2014 წლის ზაფხულში დაიწყო. ამ პროგრამის მეორე მიმოხილვისთვის მისია საქართველოში მაის-ივნისის პერიოდში იმყოფებოდა. ჩვენ მჭიდროდ ვითანამშრომლეთ მთავრობასთან და ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელობასთან იმ ნაბიჯების შესათანხმებლად, რაც პროგრამის მეორე მიმოხილვის დასრულებისთვის იყო საჭირო. სსფ-ის შემდეგი მისია, სავარაუდოდ, ნოემბრის დასაწყისში ჩამოვა პროგრამის მეორე მიმოხილვის დასასრულებლად.

არის თუ არა საბანკო ზედამხედველობა ერთ-ერთი ის საკითხი, რაზეც მთავრობა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდი ვერ თანხმდებიან და, შესაბამისად, საერთაშორისო სავალუტო მისიის მიმოხილვაც ვერ სრულდება?

როგორც მანამდე აღვნიშნეთ, სავალუტო ფონდს მიაჩნია, რომ უკეთესია, თუ საბანკო ზედამხედველობის ფუნქცია ეროვნული ბანკის შემადგენლობაში დარჩება, შემდეგი სამი ძირითადი მიზეზის გამო: პირველი: ეს უზრუნველყოფს ზედამხედველობის ფუნქციის დამოუკიდებლობას. მეორე: უზრუნველყოფს მჭიდრო კავშირს მონეტარულ და საფინანსო სექტორის პოლიტიკას შორის. მესამე: ინსტიტუტის ეფექტიანობა იზრდება ამ სფეროს ყველა ექსპერტის ერთად თავმოყრით. ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ჩვენ ურყევად გამოვთქვამდით ჩვენს პოზიციას, რომ საბანკო ზედამხედველობა ეროვნული ბანკის ნაწილი უნდა იყოს.

რეფინანსირების სესხი. ბოლო პერიოდში საფინანსო სისტემის ეს ინსტრუმენტი დიდი კამათის საბაბი გახდა. მის წინააღმდეგ მთავარი არგუმენტი ის არის, რომ რადგან ეს ინსტრუმენტი ირიბად მთავრობის დაფინანსების იარაღს წარმოადგენს, მას გავლენა აქვს ფულის მასაზე. ეთანხმებით ამ ლოგიკას?

მე ამ ლოგიკას ვერ დავეთანხმები.

რატომ?

რეფინანსირების ოპერაციებს აქვს გავლენა სარეზერვო ფულზე. მაგრამ ეს ვიწრო პერსპექტივით არ უნდა განვიხილოთ. თუ მონეტარული თვალსაზრისით შევხედავთ, ეროვნული ბანკის რეფინანსირების სესხი ფარავს ლიკვიდურობის იმ კლებას, რომელიც მკაცრი ფისკალური პოზიციით ან ვალუტის რეზერვების გაყიდვით წარმოიშვებოდა. ეროვნულ ბანკს რომ რეფინანსირების სესხი არ მიეწოდებინა, სარეზერვო ფული შემცირდებოდა, ლიკვიდურობა დაიკლებდა და საკრედიტო ბაზარი გაიყინებოდა.

შეუძლია თვითონ მთავრობას თქვას უარი ამ ფულზე, თუკი მიაჩნია, რომ ამ გზით შეიძლება მეტი ფული მოხვდეს ბაზარზე და ვალუტის გაუფასურებას ხელი შეუწყოს?

მე არ მესმის, რატომ შეიძლება მთავრობამ თქვას უარი საშინაო დაფინანსების წყაროზე. საშინაო დაფინანსების წყაროების არსებობა ამცირებს მთავრობის დამოკიდებულებას დაფინანსების საგარეო წყაროებზე და ხელს უწყობს ქვეყანაში კაპიტალის ბაზრის განვითარებას. ამასთან, ის, რასაც თქვენ კითხულობთ, თითქმის

აზიმ სადიკოვი

შეუძლებელია. მთავრობის მიერ დაფინანსების საშინაო წყაროებზე უარი არ არის მიზანშეწონილი. ფულის წყაროს გარჩევა შეუძლებელია, ბანკებს შეუძლიათ სხვა მრავალი წყაროდან მიიღონ თანხა, ისეთებიდან, როგორიცაა: თავისი წილის მფლობელები, სესხები და დეპოზიტები.

და მაინც, თქვენ თავს იკავებთ პირდაპირი პასუხისგან შეკითხვაზე: აქვს თუ არა რეფინანსირების სესხებს წვლილი ლარის გაუფასურებაში?

მათ შორის პირდაპირი კავშირი არაა. რა თქმა უნდა, თუ ბანკებს ხელი მიუწვდებათ რეფინანსირების სესხზე – ახლა ან მომავალში, ისინი უფრო კომფორტულად გასცემენ სესხებს მომხმარებელზე. ნასესხები თანხებით შეიძლება დაფინანსდეს ინვესტიციები ან მოხმარება და მისი ნაწილი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს იმპორტის დასაფინანსებლად. მეორე მხრივ, რეფინანსირებული სესხის შეზღუდვა, ანუ არგაცემა, ნიშნავს, რომ ბანკებმა უნდა შეწყვიტონ კრედიტის გაცემა, რაც საბოლოოდ მნიშვნელოვნად დააზარალებს ქვეყნის ეკონომიკას.

ეროვნულმა ბანკმა შეზღუდა ეს სესხები იმით, რომ გაზარდა მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთი. როგორ ფიქრობთ, ეს ნაბიჯი ინფლაციით იყო განპირობებული თუ გაცვლითი კურსის მერყეობით?

ბოლო ხანს ინფლაციამ მოიმატა. ბოლო მაჩვენებლის მიხედვით, წლიური ინფლაცია 5.2 %-ია და თუ გამოკითხვების შედეგებს შევხედავთ – გაიზარდა ინფლაციის მოლოდინიც. ასე რომ, ეროვნული ბანკის გადაწყვეტილება, აეწია საპროცენტო განაკვეთი, სრულიად გამართლებული იყო. ეროვნულმა ბანკმა გაზარდა პოლიტიკის საპროცენტო განაკვეთი, რადგან მოიმატა ინფლაციის მოლოდინმა და ცენტრალური ბანკის მიზანია, დააწყნაროს/შეამსუბუქოს ინფლაციის მოლოდინი ეკონომიკის აქტორების მხრიდან.

ახლა თქვენი კითხვის მეორე ნაწილზე ვისაუბროთ: რადგან პოლიტიკის მაღალი განაკვეთი საბაზრო პროცენტებს გადაეცემა, ანუ ლარის სესხებსა და დეპოზიტებზე პროცენტის ზრდას იწვევს, იგი ლარის გაძლიერებას შეუწყობს ხელს. მაგრამ ეს მხოლოდ მეორეული ეფექტია. და ეს არ არის ჩვენი მიზანი. ჩვენი მიზანია, შევებრძოლოთ ინფლაციის მოლოდინს.

ზოგიერთი ანალიტიკოსი ეროვნულ ბანკს პირდაპირ მოუწოდებს, გააუქმოს რეფინანსირების ინსტრუმენტი. რა მოხდება, თუ ეს სესხები მართლაც გაუქმდება?

პირველ ყოვლისა, ეს ეროვნული ბანკის გადასაწყვეტია, რომელსაც – თავს უფლებას მივცემ, შეგახსენოთ – სრული თავისუფლება უნდა ჰქონდეს თავის გადაწყვეტილებებში. მის თავისუფლებას იცავს საქართველოს კონსტიტუცია და ეს ერთ-ერთი წინაპირობაა ქვეყანაში საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პროგრამისა და მხარდაჭერისთვის.

მეორე, როგორც უკვე მოგახსენეთ, რეფინანსირებული სესხის არარსებობას მრავალი არასახარბიელო შედეგი აქვს. მთავარი რისკია ის, რომ ცენტრალური ბანკი ვერ შეძლებს თავისი კონსტიტუციური მანდატის – ფასების სტაბილურობის უზრუნველყოფას.

ისევ იმ თემას დავუბრუნდეთ, რითაც ჩვენი საუბარი დავიწყეთ. ვიცით, რომ ფინანსთა მინისტრი ნოდარ ხადური პერუში საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წარმომადგენლებს შეხვდა. მიიღებს საქართველო დარჩენილ 20 მილიონ SDR-ს და რა მოხდება შემდეგ?

ეს სახელმწიფოს გადაწყვეტილებაა. ამ დარჩენილი თანხის მისაღებად აუცილებელია სსფ-ის პროგრამის მიმოხილვის დასრულება. თუმცა, მიმოხილვის დასრულების შემდეგ, სახელმწიფოს გადაწყვეტს, ისესხებს თუ არ იგი ამ თანხას ფონდიდან.

როდის დასრულდება მიმოხილვა?

თარიღის დასახელება გამიჭირდება. სსფ-ის მისია ნოემბერში ჩამოდის ორი კვირით და მთავრობის ეკონომიკურ პოლიტიკას მიმოიხილავს. მიღწეული შეთანხმებების გათვალისწინებით გადაწყვეტს მიმოხილვის დასრულების საკითხს. ამ გადაწყვეტილების შემდეგ 5-6 კვირა დასჭირდება სსფ-ის აღმასრულებელ დირექტორთა თანხმობის მიღებას და მიმოხილვის დამტკიცებას.

დაბოლოს, მაინც დავსვამ ამ კითხვას: როგორ მიგაჩნიათ, საბოლოოდ, მაინც სად განთავსდება საბანკო ზედამხედველობა?

ამ კითხვაზე არ შემიძლია პასუხის გაცემა, არ ვიცი. ეს საკონსტიტუციო სასამართლოს გადასაწყვეტია. ჩემი მხრივ მხოლოდ იმის თქმა შემიძლია, რომ უმჯობესია, თუ ისევ ეროვნული ბანკის შემადგენლობაში დარჩება. F

ინტერვიუს სრული ვერსია გავიდა გაზეთ „ბიზნესპრესის“

მაესტრო

"მაესტროს" ყველაზე საქმიანი და გემოვნებიანი მაყურებლისთვის!

თქვენ უკვე ისით ბიზნესკონტაქტი "საქმიანი დილა" იწყება 8-ზე!

ბესო ნამჩავაძე // შრომის ბაზარი

უმუშევრობის პრობლემა

უმუშევრობა საქართველოს ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი და რთულად მოგვარებადი პრობლემაა. ეროვნულ-დემოკრატიული ინსტიტუტის (NDI) 2015 წლის მაისის სოციოლოგიურმა კვლევამ აჩვენა, რომ საქართველოს მოსახლეობის 67% ყველაზე პრობლემატურ საკითხად სამუშაო ადგილების უკმარისობას მიიჩნევს. სექტემბრის კვლევის თანახმად, გამოკითხულთა 66% თავს დაუსაქმებლად თვლის. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) მიხედვით კი 2014 წელს საქართველოში უმუშევრობის დონე (უმუშევრების პროცენტული რაოდენობა სამუშაო ძალაში) 12.4% იყო. აქედან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია, გავარკვიოთ, თუ რატომ არის ასეთი დიდი სხვაობა ოფიციალურ სტატისტიკასა და უმუშევრობის თემაზე ჩატარებული სოციოლოგიური კვლევების შედეგებს შორის.

დავიწყოთ უმუშევრობის არსის განხილვით. უმუშევარია ადამიანი, თუკი ის სასურველ სამუშაოს, სასურველი ანაზღაურებით ვერ პოულობს. მონათმფლობელურ და ფეოდალურ (ბატონყმურ) წყობილებებში უმუშევრობა, ფაქტობრივად, არ არსებობდა, რადგან ადამიანს არ ჰქონდა უფლება, მუშაობაზე უარი ეთქვა. უარის შემთხვევაში ის დაისჯებოდა ან შიმშილით დაიღუპებოდა. თუ ადამიანებს ვაიძულებთ, უხელფასოდ ან სასურველზე დაბალი ხელფასისთვის იმუშაონ – ყველას დასაქმება მოხერხდება. უმუშევრობა შრომის კომერციალიზაციამ ანუ შრომაში სასურველი ანაზღაურების (ხელფასის) მოთხოვნის თავისუფლებამ წარმოშვა. შესაბამისად, თუ ქვეყანაში არასასურველი ეკონომიკური მდგომარეობაა და საკმარისად ანაზღაურებული (ხშირ შემთხვევაში ანაზღაურება საარსებოდ საჭირო თანხასაც კი ვერ ფარავს) სამუშაო ადგილების ნაკლებობაა, ხოლო ადამიანებს თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა აქვთ, მოსახლეობის ნაწილს არ უღირს დაბალი ხელფასისთვის დაქირავებულად მუშაობა და ცდილობს, სხვა ქვეყანაში იპოვოს უკეთესი სამსახური, ან სოფელში, მიწაზე მუშაობით მოიპოვოს არსებობისთვის საჭირო მინიმალური შემოსავალი (ხშირად – ნატურალური პროდუქტის სახით). საქართველოსთვის ორივე სიტუაცია დამახასიათებელია – ემიგრაციაც და მიწაზე მუშაობაც. თუ ადამიანს არც მიწა აქვს და ვერც საზღვარგარეთ მიდის, ის სოციალურ ან უმუშევრობის დახმარებას იღებს. ბევრ ქვეყანაში უმუშევრობის დახმარება სოლიდურია და კონკურენციას უწევს დაბალანაზღაურებად სამსახურს.

ადამიანის მიერ საკუთარი უმუშევრობის აღქმა ხშირად არ ემთხვევა ოფიციალური სტატისტიკური მეთოდოლოგიით განსაზღვრულ უმუშევრობას. მაგალითად, ბევრი, ვისაც სასურველი სამსახური არა აქვს, მაგრამ მუშაობს, თვლის, რომ უმუშევარია. ასევე მიაჩნია, თუკი უმაღლესი განათლება აქვს და შესაფერის ადგილზე არ მუშაობს. ხშირად ადამიანი თავს მხოლოდ მაშინ აღიქვამს დასაქმებულად, თუ ხელფასი აქვს დანიშნული (დაქირავებულია). ასე გაჩნდნენ „უმუშევარი“ ტაქსის მძღოლები, საცალო ვაჭრობით დაკავებული ფიზიკური პირები, სოფლის მეურნეობაში საკუთარ მიწაზე დასაქმებულები და ა.შ. ოფიციალური სტატისტიკით კი ისინი უმუშევრებად არ ითვლებიან.

დღეისათვის გაეროს ყველა წევრ ქვეყანაში, და მათ შორის საქართველოშიც, უმუშევრობის სტატისტიკის საერთაშორისო მეთოლოგია გამოიყენება, რომელიც შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO – გაეროს შვილობილი ორგანიზაცია) მიერ არის შემუშავებული. საერთაშორისო მეთოლოგიებს პირველ რიგში ის დანიშნულება აქვს, რომ სხვადასხვა ქვეყნის მონაცემები შესადარისი იყოს. მაგალითად, თუ საქართველოსა და სომხეთში უმუშევრობის დონის დათვლის მეთოდოლოგია განსხვავებული იქნება, მიღებული შედეგების შედარე-

ბა არ მოგვცემს საშუალებას, ვთქვათ, რომელ ქვეყანაში უფრო მაღალია უმუშევრობის დონე. გარდა ამ მიზნისა, უმუშევრობის დათვლის მეთოდოლოგიის მთავარი ამოცანაა, სწორად განაწილდეს უმუშევრობის დახმარება, არ მიიღოს დახმარება მან, ვინც რეალურად უმუშევარი არ არის და საკუთარი შრომითი შემოსავალი აქვს. აქედან გამომდინარე, უმუშევარი ადამიანის დასადგენად საკმაოდ მკაცრი კრიტერიუმებია შემუშავებული. საქართველოში უმუშევრობის დახმარება არ არის, მაგრამ, რადგან გაეროს წევრი ვართ, ვალდებულება გვაქვს, რომ ჩვენც მათი მეთოდოლოგია გამოვიყენოთ. ამასთან, უმუშევრობაზე დაკვირვება გვეხმარება, განვსაზღვროთ ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების ტენდენციები და თუ რამდენად უმჯობესდება/უარესდება სოციალური ფონი ქვეყანაში.

ახლა კი დაწვრილებით იმის შესახებ, თუ როგორ თვლის საქსტატი დასაქმება/უმუშევრობის მაჩვენებლებს. დათვლა ხდება შინამეურნეობის (ოჯახების) კვლევის გზით. გამოკვლევა მიმდინარეობს ყოველკვარტალურად, რომლის დროსაც ხორციელდება დაახლოებით 3,400 შინამეურნეობის 15 წლისა და უფროსი ასაკის წევრების გამოკითხვა, გარდა: 1. იმ პირებისა, რომლებიც არ იმყოფებიან შინამეურნეობაში 12 თვისა და მეტი პერიოდის განმავლობაში; 2. სამხედრო პირებისა, რომლებიც ცხოვრობენ ყაზარმებში 3. საპატიმროებში, ფსიქიატრიულ საავადმყოფოებში, მოხუცთა თავშესაფრებში, ინტერნატებსა და სხვა ინსტიტუციურ დაწესებულებებში მცხოვრები პირებისა.

ქვეყნის სპეციფიკიდან გამომდინარე, შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის რეკომენდაციების გათვალისწინებით, საქართველოში ზედა ასაკობრივი ზღვარი არ არის დაწესებული, რადგან საპენსიო ასაკის მოსახლეობის ეკონომიკური აქტივობა საკმაოდ მაღალია. პენსიონერიც შეიძლება უმუშევრად ჩაითვალოს.

დასაქმებულად ითვლება 15 წლისა და უფროსი ასაკის პირი, რომელიც გამოკითხვის მომენტის წინა 7 დღის განმავლობაში მუშაობდა (სულ მცირე, ერთ საათს მაინც) შემოსავლის (ხელფასის, ნატურალური შემოსავლის, მოგებისა და ა.შ.) მიღების მიზნით, უსასყიდლოდ ეხმარებოდა სხვა შინამეურნეობის წევრებს, ან რაიმე მიზეზით არ იმყოფებოდა სამუშაოზე, თუმცა ფორმალურად ირიცხებოდა მომუშავედ.

უმუშევრად ითვლება 15 წლისა და უფროსი ასაკის პირი, რომელიც არ მუშაობდა (ერთ საათსაც კი) გამოკითხვის მომენტის წინა 7 დღის განმავლობაში, ეძებდა სამუშაოს ბოლო 4 კვირაში და მზად იყო მუშაობის დასაწყებად მომავალი 2 კვირის განმავლობაში. შესაბამისად, სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულები, რეპეტიტორები, კერძო ტაქსის მეპატრონეები, საცალო ვაჭრობით დაკავებული ფიზიკური პირები და ა.შ. თუ გამოკითხვის მომენტის წინა შვიდი დღის განმავლობაში ერთ საათს მაინც მუშაობდნენ შემოსავლის (ხელფასის, ნატურალური შემოსავლის, მოგებისა და ა.შ.) მიღების მიზნით, საქსტატის მეთოდოლოგიის თანახმად, დასაქმებულად ითვლებიან.

რადგან საქართველოში უმუშევრობის დახმარება არ არის, უმუშევრობის სტატისტიკას მხოლოდ ეკონომიკური სიტუაციის ანალიზის დანიშნულება აქვს. საქსტატის მონაცემებით, 2014 წელს 2013 წელთან შედარებით უმუშევრობის დონე 2.2% პუნქტით შემცირდა და 12.4% შეადგინა. ეს ნიშნავს, რომ 15 წლისა და უფროსი ასაკის ეკონომიკურად აქტიურ მოსახლეობაში (მოსახლეობის ის ნაწილი, რომელსაც შეუძლია მუშაობა და აქტიურად ეძებს სამუშაო ადგილს) ყოველი 1000 კაციდან 124 უმუშევარია. უმუშევართა ჯამობრივი რაოდენობა კი 246 ათასი კაცია.

საქართველოს 2014 წლის უმუშევრობის დონეს თუ შევადარებთ ევროკავშირის ქვეყნების იმავე წლის უმუშევრობის დონეს, აღმოჩნდება, რომ ევროკავშირის 28 ქვეყნიდან 8-ში უფრო მაღალი უმუშევრობაა, ვიდრე საქართველოში. საქართველოს შედარებით დაბალი მაჩვენებელი განპირობებულია უმუშევრობის დახმარების არარსებობით, მინიმალური ხელფასის ქვედა ზღვრის ფაქტობრივად არარსებობითა და სოფლის მოსახლეობაში არსებული დაბალი უმუშევრობის დონით. ვინც სოფელში მიწაზე შრომობს ან მეცხოველეობას ეწევა, ყველა დასაქმებულად ითვლება. სოფლის მოსახლეობის წილი კი საქართველოს მთლიან მოსახლეობაში დაახლოებით 45%-ია. ოფიციალური სტატისტიკით, სოფელში უმუშევრობის დონე 5.4%-ია, ხოლო ქალაქში – 22.1%.

საქართველოში დასაქმებულთა რაოდენობაში თვითდასაქმებულები (სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულები, საცალო ვაჭრობასა და სხვა) ჭარბობს. სულ დასაქმებულია დაახლოებით 1,7 მილიონი ადამიანი, აქედან დაახლოებით 1 მილიონი (60%) თვითდასაქმებულია. სწორედ ამ ფორმით დასაქმებული მოსახლეობის დიდი ნაწილი არ თვლის თავს დასაქმებულად და სოციოლოგიურ გამოკითხვებში პასუხობს, რომ უმუშევარია. 692 ათასი ადამიანი არის დაქირავებით დასაქმებული და, შესაბამისად, მათ არა აქვთ აღქმა, რომ უმუშევრები არიან. აქედან დაახლოებით 150 ათასი ადამიანი საჯარო სექტორშია დასაქმებული.

ერთია, რომ ოფიციალური მეთოდოლოგიით 1,7 მილიონი ადამიანი ითვლება დასაქმებულად და 246 ათასი უმუშევრად, მაგრამ თუ განვიხილავთ შიდა შრომის ბაზარზე სამუშაოს მაძიებელთა რიცხვს, სამსახურს ეძებს არა მხოლოდ 246 ათასი კაცი, არამედ

უმუშევრობა: ევროკავშირი VS საქართველო

ქვეყანა	უმუშევრობის დონე
მაკედონია	28.0%
საბერძნეთი	26.5%
ესპანეთი	24.5%
ხორვატია	17.1%
კვიპროსი	16.1%
პორტუგალია	13.9%
სლოვაკეთი	13.2%
იტალია	12.7%
საქართველო	12.4%
ბულგარეთი	11.5%
ირლანდია	11.3%
ლატვია	10.8%
ლიტვა	10.7%
საფრანგეთი	10.3%
სლოვენია	9.7%
პოლონეთი	9.0%
ფინეთი	8.7%
ბულგარეთი	8.5%
შვედეთი	7.9%
უნგრეთი	7.8%
ჰოლანდია	7.4%
ესტონეთი	7.4%
ლუქსემბურგი	7.2%
რუმინეთი	6.8%
დანია	6.5%
გაერთიანებული სამეფო	6.2%
ჩეხეთი	6.1%
ავსტრია	5.6%
გერმანია	5.0%

წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

თვითდასაქმებულების უმეტესობაც, რომლებიც სასურველი სამსახურის პოვნამდე სხვადასხვა გზით ცდილობენ შემოსავლის მიღებას. შესაბამისად, როდესაც საქართველოში ჩნდება ახალი სამუშაო ადგილები, არ ნიშნავს, რომ ამ ადგილებს აუცილებლად ოფიციალური გაგებით უმუშევრები დაიკავებენ. თეორიულად შესაძლოა, ახალი ადგილები თვითდასაქმებულებმა სრულად შეავსონ და უმუშევართა რაოდენობა არ შემცირდეს. გარდა ამისა, საქართველო ბოლო ათწლეულში გადის ტექნოლოგიური ცვლილების პერიოდს, რასაც შედეგად ახლავს ხელით შრომის კომპიუტერებითა და ციფრული ტექნიკით ჩანაცვლება. მაგალითად, ფულის ჩასარიცხმა აპარატებმა გააქრო ათასობით მოლარისა და ოპერატორის სამუშაო ადგილი. ინტერნეტიზაცია, კომპიუტერიზაცია და კომპიუტერული პროგრამების მრავალფეროვნების ზრდა შესაძლებელს ხდის, ერთმა ადამიანმა გააკეთოს იმდენი საქმე, რასაც კომპიუტერის გარეშე რამდენიმეჯერ მეტი ადამიანის შრომა დასჭირდებოდა.

საქართველოს შრომის ბაზარი მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ლიბერალურია: არ არის დაწესებული მინიმალური ხელფასის სავალდებულო ზღვარი, იოლია სამუშაოზე აყვანა-გათავისუფლება, არ არის უმუშევრობის დახმარება, სამუშაო საათების მაქსიმალური რაოდენობა განსაზღვრულია, მაგრამ მკაცრად არ კონტროლდება. ამის შედეგად საქართველო ბევრჯერ გამხდარა ადამიანის უფლებათა დამცველი ორგანიზაციების კრიტიკის საგანი, მაგრამ წმინდა ეკონომიკური თვალსაზრისით და დასაქმების მაჩვენებლის ამაღლებისათვის რეგულაციებისგან თავისუფალი შრომის ბაზარი უკეთესია. მინიმალური ხელფასის კანონით განსაზღვრა და სამუშაო საათების მკაცრად დარეგულირება სამუშაო ძალას აძვირებს, დამსაქმებელს უწევს მეტი ხელფასი გადაუხადოს დასაქმებულს, ვიდრე თავისუფალი გარიგების პირობებში გადაუხდიდა. ეს კი ბიზნესს აწვება ტვირთად და კონკურენტუნარიანობას უმცირებს, ვერ ფართოვდება (ან დაბალი ტემპით ფართოვდება) და დასაქმებას ვერ ზრდის. უმუშევრობის დახმარება კი მოტივაციას უკარგავს უმუშევარს, დახმარებაზე ნაკლებ თანხად იმუშაოს, რაც სერიოზულ პრობლემად ექცათ სამხრეთ ევროპის ქვეყნებს. საბერძნეთში უმუშევრობის დონე 26.5%-ია, როცა არალეგალ, დაბალკვალიფიციურ, ბერძნული ენის არმცოდნე ემიგრანტებსაც კი შეუძლიათ საბერძნეთში სამუშაოს პოვნა. ხშირად ემიგრანტები ისეთი თანხისთვის მუშაობენ, რომელიც ნაკლებია, ვიდრე უმუშევრობის დახმარება.

ბევრი ევროპული ქვეყნისთვის შრომის ბაზრის ლიბერალიზაცია ერთ-ერთი გზაა უმუშევრობის შესამცირებლად, საქართველოში კი მეტი ლიბერალიზება ფაქტობრივად შეუძლებელია და დასაქმების ამაღლების მხრივ მნიშვნელოვანი გავლენა არ ექნება. საქართველოში უმუშევრობას (დიდწილად თვითდასაქმებულობასაც) ორი მნიშვნელოვანი მიზეზი აქვს: მცირე ეკონომიკა და სამუშაო ძალის არასასურველი კვალიფიკაცია. საქართველოს ეკონომიკა დაახლოებით $15 მილიარდია, ერთ ადამიანზე მოდის საშუალოდ $4 ათასის წლიური შემოსავალი, როდესაც განვითარებულ ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი $15 ათასიდან იწყება. დღეისათვის ფიზიკურად არ არსებობს საქართველოში იმდენი სამუშაო ადგილი, რამდენი სამუშაოს მსურველიც არის გარკვეული ხელფასის სანაცვლოდ. შესაბამისად, მოკლევადიან თუ გრძელვადიან პერიოდში, უმუშევრობის შემცირების ერთადერთი გზა საქართველოს ეკონომიკის ზრდა და, აქედან გამომდინარე, სამუშაო ადგილების მატებაა.

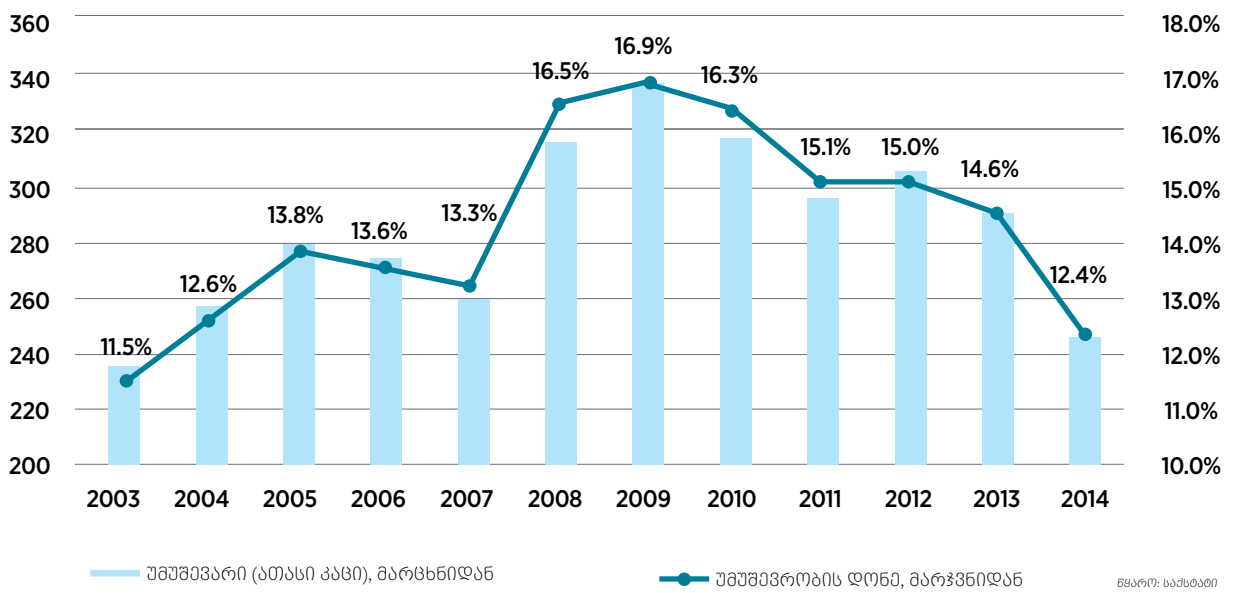
საქართველოში საშუალო და უმაღლესი განათლების არასასურველი

ხარისხის გამო პრობლემაა საშუალო და მაღალკვალიფიციური კადრების მოძიება. ასიათასობით უმუშევარს არა აქვს ის კვალიფიკაცია და ცოდნა, რაც ხშირად ამა თუ იმ ვაკანსიის დასაკავებლადაა საჭირო. 21-ე საუკუნეში კი გლობალიზაცია და თანამედროვე ტექნოლოგიები გაძლევს საშუალებას, მხოლოდ შენი ქვეყნის შიდა შრომის ბაზარზე არ ჩაიკეტო და ბევრ სხვა ქვეყანაში მოძებნო გაცილებით მაღალანაზღაურებადი სამსახური.

მთავრობას უმუშევრობის პრობლემის თანდათანობით გადასაჭრელად ერთადერთი გზა რჩება: ხელი შეუწყოს ქვეყნის მაღალი ეკონომიკური ზრდის ტემპის მიღწევას და პარალელურად განათლების ხარისხის გაუმჯობესებაზე იზრუნოს. ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობა კი მრავალ კომპონენტს გულისხმობს, როგორიცაა: პოლიტიკური სტაბილურობა, უსაფრთხოება, კერძო საკუთრების უკეთესად დაცვა, მაკროეკონომიკური სტაბილურობა, საერთაშორისო სავაჭრო-საინვესტიციო ურთიერთობების გაფართოება და აშ. მთავრობას არ შეუძლია უმუშევრობის პრობლემა საჯარო სექტორში დასაქმების ზრდით გადაჭრას, ეს მხოლოდ ბიუროკრატიული ხარჯების ზრდას გამოიწვევს და ისევ ეკონომიკას დააწვება ტვირთად, რაც ნიშნავს, რომ სახელმწიფო სექტორში დასაქმების ზრდის გამო კერძო სექტორში დასაქმებულები სამუშაო ადგილებს დაკარგავენ.

პოლიტიკოსების დაპირება უმუშევრობის პრობლემის სწრაფად გადაჭრასთან დაკავშირებით, გააზრებულად თუ გაუაზრებლად გულისხმობს მაღალი ეკონომიკური ზრდის მიღწევას მომავალი რამდენიმე წლის განმავლობაში. შესაბამისად, მოსახლეობა უნდა აქცევდეს ყურადღებას, თუ რა ტემპით ვითარდება მისი ქვეყნის ეკონომიკა. ასევე უნდა შევთანხმდეთ იმაზე, რომ უმუშევრობის პრობლემის სრულად გადაჭრა შეუძლებელია (თუ ადამიანებს არ აიძულებ, უფასოდ ან სასურველზე დაბალ ხელფასად იმუშაონ), ხოლო მნიშვნელოვნად შემცირება შესაძლებელია, ოღონდ არა მყისიერად ან 1-2 წელიწადში. მსოფლიოს უმდიდრეს ქვეყნებშიც კი (მაგალითად, ნორვეგია, სინგაპური) მოსახლეობის 2-3% უმუშევარია. ეს მოსახლეობის ის ნაწილია, რომელიც უკეთ ანაზღაურებად სამსახურს ან მისი პროფესიის შესაფერის სამსახურს ეძებს, ასე ვთქვათ, მობილობის პროცესშია. ასეთ დროს მიჩნეულია, რომ ქვეყანაში უმუშევრობა არ არის გამოწვეული ეკონომიკაში არსებული პრობლემებით. საქართველოში კი, როგორც აღვნიშნეთ, უმუშევრობის მიზეზი მცირე ეკონომიკაა და, შესაბამისად, პრობლემის გადაჭრის გზაც ეკონომიკის ზრდაა. აქვე არ დაგვავიწყდეს, რომ კარგი განათლების მქონე ადამიანს არამხოლოდ გაუიოლდება სამუშაოს პოვნა, ის სხვა ადამიანებისთვისაც შექმნის ახალ სამუშაო ადგილებს. რეცეპტი ნაპოვნია: მეტი განათლება, უკეთესი ეკონომიკური პოლიტიკა და უკეთესი ბიზნესგარემო. F

საქართველოს უმუშევრობის მაჩვენებელი



წყარო: საქსტატი

ღირსშესანიშნაობებით სავსე ოთახები: სტივ უილსონს ლუისვილში, 21c-ის ფლაგმანი სასტუმროს თავზე პენტჰაუზი აქვს, რომელიც სტუმრებისათვის ხელმისაწვდომია.

მარჯვე დამბინავებლები

21c Museum Hotels-ის წამოწყება თავდაპირველად დაკავშირებული იყო კენტუკიელი სუპერწყვილის მცდელობასთან, გადაერჩინათ ლუისვილის ცენტრალური რაიონი, თუმცა მოგვიანებით ეს მცდელობა გაკვეთილად იქცა, რომელიც გვასწავლის, თუ როგორ ავაშენოთ მოგზაურთათვის მინიშედევრები.

ავტორი: აბრამ ბრაუნი

ლუისვილის 21c Museum Hotel-ის სარეგისტრაციო დახლის უკან ოთხი შიშველი ბავშვი თამაშობს. ის ფაქტი, რომ ისინი თანამედროვე არტისტის, ჯუდი ფოქსის სკულპტურები არიან, სცენას ნაკლებად შემაწუხებელს როდი ხდის. მეტიც, სწორედ ამის გამოა, რომ სარეგისტრაციო დახლთან ეს უსირცხვილო ელფები გვხვდება. ბოლო-ბოლო, ამ სასტუმროში გატარებული ღამე მართლაც მუზეუმში გატარებულ ღამეს უდრის.

2006 წელს დაფუძნებული 21c Museum Hotels-ი პროვოკაციული თანამედროვე ხელოვნების (სწორედ ამიტომ ფიგურირებს სახელში „21-ე საუკუნე“) და მდიდრული საცხოვრებლის კომბინაციას წარმოადგენს ქვეყნის იმ მხარეებში, რომელთა თავზეც, როგორც წესი, თვითმფრინავები დაფრინავენ. ხელოვნების კოლექციონერებისა და ფილანთროპების, სტივ უილსონისა (ყოფილი პოლიტიკური მუშაკი) და ლორა ლი ბრაუნის (Brown-Forman-ის მემკვიდრე) ჩანაფიქრით, სასტუმროები ხშირად ისტორიულ შენობებში მდებარეობს, რომელთა ახალ, შნოიან კონცეფციას ნიუიორკელი არქიტექტორი, დებორა ბერკი ქმნის, და მათში მუზეუმებია განთავსებული – როგორც მუდმივი კოლექციების, ისე დროებითი გამოფენების სახით. რაც შეეხება შიშველ ნიმფებს სარეგისტრაციო დახლთან, ეს ნამუშევრები განზრახ არაკონვენციურია და არაკონვენციურადვეა გამოფენილი. გალერეების მონახულება ნებისმიერ მსურველს, ნებისმიერ დროს შეუძლია (უსასყიდლოდ), თუმცა სასტუმროს სტუმრებს, ბუნებრივია, გამოფენებთან 24/7 წვდომა აქვთ.

„ჩვენ მხოლოდ ერთის გაკეთებას ვაპირებდით ლუისვილში, – ამბობს უილსონი ქსელის ყველაზე პრესტიჟულ, 91-ოთახიან სასტუმროზე, სადაც ნომრების ფასი ღამეში $229-დან იწყება. – პრინციპში, ახალი გახსნილები ვიყავით, როცა უზარმაზარი გამოხმაურება მივიღეთ, ხოლო მეგობრები და მრჩევლები – იგულისხმება ადამიანთა ის ჯგუფი, ვინც თავიდან ეხვეწებოდა, არ ღირს ამ კონცეფციის მოსინჯვაო – „გვეუბნებოდნენ, აუცილებლად მეტი უნდა გახსნათო. თქვენ თუ არ გახსნით, ვინმე

სხვა იზამსო“.

მეორე 21c ცინცინატიში, ხუთი წლის შემდეგ გაიხსნა. ამ ერთ დროს დიდებულ (და ახლა კიდევ უფრო დიდებულ) Metropole Hotel-ში 156 ნომერია. წყვილის მეგობართან, ელის უალტონთან დიალოგმა შედეგად მესამე 21c გამოიღო, ამჯერად – ბენტონვილში (არკანზასი), უალტონის დაარსებულ Crystal Bridges Museum of American Art-ის მახლობლად. კონვენციურობაზე აქაც უარი თქვეს და სასტუმრო შეკვეთის საფუძველზე ააშენეს. მარტში კიდევ ერთი 21c გაიხსნა – დიურემში (ჩრდილო კაროლინა), 125-ოთახიანი სასტუმრო 17-სართულიან არტ-დეკო კოშკში (რომელიც იმავე არქიტექტორების დაპროექტებულია, ვისაც Empire State Building-ი ეკუთვნის და ჰგავს კიდეც სასტუმრო ამ უკანასკნელს).

მომდევნო წლის განმავლობაში კიდევ ორი სასტუმრო გაიხსნება – ლექსინგტონსა (კენტუკი) და ოკლაჰომა-სიტიში, 2018 წლისთვის კი სამი – კანზას-სიტიში, ნეშვილსა და ინდიანაპოლისში. უილსონისა და ბრაუნის სურვილმა, სასტუმროები ქალაქების კულტურულ ცენტრებად ექციათ, განლაგების არეალის გაფართოებას შეუშალა ხელი (და ისეთ მეგაპოლისებში დაფუძნებასაც, როგორიცაა ნიუ-იორკი და ლოს-ანჯელესი).

ბუტიკების ქსელთა უმეტესობისგან განსხვავებით, 21c-ის სასტუმროები სრულებით არ ჰგავს ერთმანეთს, თუმცა ფეშენებელური დეტალები და ანცი სულისკვეთება ყველა მათგანს საერთო აქვს – ბალიშებზე დელიკატესი შოკოლადებითა და საშხაპეებში რეზინის იხვებით დაწყებული, პინგვინთა გუნდის საფირმო სკულპტურებით დამთავრებული, რაც ყველა სასტუმროში გვხვდება (და რომელთაც პერსონალიცა და სტუმრებიც გამუდმებით უცვლიან ადგილს). მათი კიდევ ერთი საფირმო ნიშანი დახვეწილი სადილია – მენიუები კლიენტებს უბიძგებს, ადგილობრივ ბაზარს გასცდნენ და ახალ-ახალი კერძები მიირთვან („ლუისვილში ჩვენამდე რვაფეხას არსად გთავაზობდნენ, – ამაყად ამბობს უილსონი, – [ცინცინატიში] ჩვენამდე შემწვარი სტაფილოს სალათს არავინ აკეთებდა. არავინ იცოდა, რა იყო რამპსი“).

მოსწყვიტეთ თვალი თქვენს კერძს 21c-ის რესტორანში, როგორც ეს მე გავაკეთე, როცა ბიზონის გუფთას შევექცეოდი (უილსონის მამულის ნახირიდან) და მიხვდებით, რომ თქვენი იქ ყოფნის სამუზეუმო ნაწილიც დაიწყო. გამოფენები მთელი სასტუმროს ტერიტორიაზეა განთავსებული. „ხელოვნება ინტეგრირებულია ყველაფერთან, რასაც ჩვენ ვაკეთებთ, – ამბობს ელის გრეი სტაიტსი, ფირმის მთავარი კურატორი. „ცინცინატიში, სპამდე მიმავალი კიბეებიც კი მხატვრის ინსტალაციაა“ (ის მოძრავ მდელოს მოგაგონებთ). თემატურ გამოფენებზე ხშირად ცნობილი არტისტების ნამუშევრებია გამოფენილი, მაგალითად, სინდი შერმანის, კარა უოკერისა და ჩაკ ქლოუზის ნამუშევრები, თუმცა ნაკლებად ცნობილი მხატვრებისა და სკულპტორების დრამატულ ნახელავსაც ნახავთ. „აღმოვაჩინე, რომ ჩვენ მიერ ამორჩეულ თითოეულ ქალაქში არაჩვეულებრივი ახალგაზრდა ხელოვანები არიან, – აგრძელებს სტაიტსი, – ჩვენ მათთან ვთანამშრომლობთ, რომ ან გამოვფინოთ მათი ნამუშევრები, ან ჩვენს ინსტალაციებზე ვამუშაოთ, ეს კი დიდი ხელოვნების ნახვის საშუალებას გვაძლევს, რასაც, შესაძლოა, სხვა დიდ ქალაქებში მოკლებული იყო“.

ამჟამად დიურემში გამოფენილი ნახატების, სკულპტურებისა და ფოტოების კოლექცია ადამიანის აღქმის ცვალებადობას ეხება; ცინცინატიში, უორჰოლისებრი პოპკულტურის კაშკაშა პორტრეტები კიდია; ხოლო ლუისვილის გამოფენის მთავარი ფოკუსი ადამიანისა და გარემოს ურთიერთქმედებაა. ეს კოლექცია ემოციურად პროვოკაციულ ნახატსაც შეიცავს, რომელიც პეიოტის ზემოქმედების ქვეშ გაჩენილი ხილვების შედეგად, ლუისვილელმა არტისტმა, გრანტ ჰაიუნგამ შექმნა. ნახატზე თითქოს ცხენისთავიანი ქალია გამოსახული, რომელიც მასტურბირებს და სისხლითაა მოსვრილი. ყველა ამ ნამუშევრის აღქმა, ცხადია, პირად ინტერპრეტაციებზეა დამოკიდებული. „მეგონა, კაცი იყო“, – მხრების ჩეჩით ამბობს უილსონი, როცა ამ ცხენის ფორმასთან დაკავშირებით იღებს შეკითხვას.

გალერეაში, მოშორებით, უილსონი დედასა და შვილს მოჰკრავს თვალს. ისინი ფოტოსთვის პოზირებენ. „ეს სელფის ჯოხია? – კითხულობს უილსონი. სწრაფი მზერა ადასტურებს, რომ – ჰო, სელფის ჯოხია. – კარგია. მომწონს. ხელოვნებას უახლოვდებიან“.

დასკვნითი აზრი

„ყველაფერი, რაც კი რამ მნიშვნელოვანი გამიკეთებია, შესაძლებელია, ერთ პატარა ჩემოდანში მოთავსდეს“.

– მარსელ დიუშანი

ტრენდები

რაზე ლაპარაკობს FORBES.COM-ის 70 მილიონი მომხმარებელი? უკეთ რომ გაიგოთ, ეწვიეთ ვებგვერდს FORBESLIFE.COM.

პერსონა
ბილი მაკფარლანდი

ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელთა შავ ბარათად წოდებული MAGNISES-ის უკან მდგარმა 23 წლის ანტრეპრენიორმა თავის პრესტიჟულ სერვისს ახალი კოპწიაობა შეჰმატა: კონსიერჟი.

კომპანია
MADEWORN

ლოსანჯელესელი დიზაინერის, ბლეინ ჰალვორსონის მიერ დაფუძნებული MADEWORN-ი APPLE WATCH-ის – ან თუნდაც ROLEX-ის – კეისსა და სამაჯურს ხელნაკეთ გრავირებას უკეთებს, რათა მათ მარადიულობის ელფერი შესძინოს.

იდეა
პორტატიული კერძო კუნძულები

გინდათ, სამოთხე ყველგან თან ატაროთ? Amillarah Private Islands-ი მომხმარებელს მის გემოვნებაზე მორგებულ, თვითკმარ და ეკოლოგიასთან დამეგობრებულ კუნძულებს სთავაზობს, რომელთა აშენებაც დედამიწის ნებისმიერ კუნჭულშია შესაძლებელი – მაიამით დაწყებული, მალდივებით დამთავრებული.

ტექნოლოგიის შესახებ

მიყვარს ახალი ტექნოლოგიები. ისინი სტუდიაში წასვლის სურვილს მიჩენენ. ახალი ტექნოლოგია ახალი გამოწვევაა, რომელსაც უნდა უპასუხო, თუ გინდა, რომ თანამედროვეობას არ ჩამორჩე.

– დოქტორ დრი

უკვე ძალიან შესამჩნევია, რომ ჩვენმა ტექნოლოგიებმა დაჩრდილეს ჩვენი ადამიანურობა.

– ალბერტ აინშტაინი

მე მხოლოდ ის მაინტერესებს, რაც სამყაროს შეცვლის და მომავალზე გავლენას იქონიებს. მხოლოდ ისეთი ახალი ტექნოლოგია მაღელვებს, რომელსაც უყურებ და ფიქრობ: „როგორ მოახერხეს ამის გაკეთება? ეს საერთოდ შესაძლებელია?“

– ლუდვიგ ფონ მიზესი

წარმოუდგენლად განვითარებული ტექნოლოგია ჯადოსნობის ეკვივალენტურია.

– არტურ კლარკი

სანამ ახალი ტექნოლოგია მომხმარებლამდე მიაღწევს, მანამდე დიდი გზაა გასავლელი. მანამდე უნდა იპოვო ხალხი, რომელიც თანახმაა, ამაში ფული გადაიხადოს.

– მარკ ანდრეესენი

ახალი ტექნოლოგია ცვლის თავად ჩარჩოს და არა მხოლოდ ამ ჩარჩოში ჩასმულ სურათს.

–მარშალ მაკლუენი

ახალი ტექნოლოგია უცბად არ ჩაანაცვლებს ძველს. უბრალოდ წამმზომს ჩაურთავს და დროთა განმავლობაში ჩაანაცვლებს კიდეც. ადამიანებს შავ-თეთრი ტელევიზორები ჰქონდათ, როდესაც ფერადი გამოვიდა. მათ დრო დასჭირდათ ახალ ტექნოლოგიაზე გადასასვლელად, მაგრამ ჯერ განსაჯეს, ღირდა თუ არა ეს ინვესტირებად.

– სტივ ჯობსი