

რეიტინგი: მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი სპორტსმენები

აგვისტო-სექტემბერი, 2016

GEORGIA

# Forbes

ფასი 7 ლარი  
ISSN 2233-3487  
9 772233 348006



## რესპუბლიკა HUALING

Hualing Group-მა საქართველოში თითქმის \$500,000,000 დახარჯა და ის მხოლოდ დასაწყისია.

# PANERAI



RADIOMIR 1940  
3 DAYS GMT POWER RESERVE AUTOMATIC  
ACCIAIO - 45MM  
(REF. 658)\*

LABORATORIO DI IDEE.

# PAYOT HOMME

შექმნილია სავრანგეთში მამაკაცის კანის  
სრულყოფილი მოვლისთვის.

მარტივია გამოყენებისას, ხსნის დისკომფორტს,  
იკავს და აახალგაზრდავებს კანს



## OPTIMALE

ესე, Estée

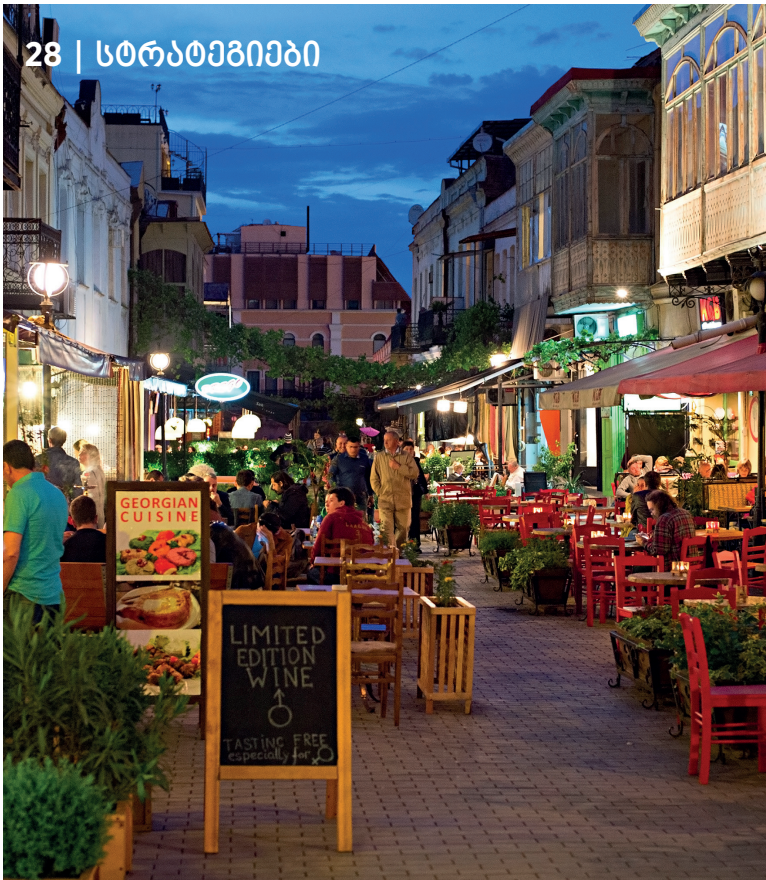
პროფესიონალური კოსმეტიკა

0. აბაშიძის 24 / ტელ.: 2 24 24 55





60 | ანთრეპრენიორები



28 | სტრატეგიები

# Forbes GEORGIA

## LEADERBOARD

- 12 | დიდებული საგვარეულო ხაზი
- 14 | ახალი მილიარდერი
- 15 | რეიტინგი: მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი სპორტსმენები
- 16 | ვაზის Guggenheim-ი
- 17 | მილიარდერთა წიგნის კლუბი

## მოსაზრება

- 20 | „დასავლეთის დასასრული“? ავთორი: ბრიგოლ გეგელია
- 22 | ევროპის ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკა ავთორი: ბასო ნაზარაძე



Porsche recommends Mobil  and 

Please visit [www.porsche-georgia.com](http://www.porsche-georgia.com) for further information

## **The world is changing. Yet every time has its 911.**

### **The new 911.**

A drive system that inspires. In a sports car that has passed the hardest test: to be the best. With the new biturbo boxer engines developing up to 309 kW (420hp) and 500Mn of torque. With optional rear-axle steering for more agility. With Connect Plus module including online navigation.

Further information at [www.porsche.com/911](http://www.porsche.com/911)



**PORSCHE**

#### **Porsche Centre Tbilisi**

Tegeta Premium Vehicles Ltd.  
12th km., David Agmashenebeli 5  
0131 Tbilisi  
Tel.: 995 322 244 911  
[info@tpv.ge](mailto:info@tpv.ge)



78 | ინვესტიცია

### სტრატეგიები

**28** | კითხვები საარჩევნო პროცესის მონაწილე ძალებს

ავტორი: მაია სილაგონიძე

**32** | 3 რეკომენდაცია ტურიზმის განვითარებისთვის

ღვინის ტურიზმის პირველ საერთაშორისო კონფერენციაზე, საქართველოს ტურისტულ პოტენციალსა და გამოწვევებზე Forbes Georgia ტალებ რედაქს ესაუბრა.

ავტორები: თეატრა გელანია

**36** | ახალი თაობის განმანათლებელი

ინტერვიუ განათლების ახალ მინისტრთან, ალექსანდრე ჯეჯელავასთან

ავტორი: ანა ცხორვაძე



70 | რეპორტაჟი: სოფლის მეურნეობა

### ტექნოლოგიები

**40** | Google-ზე სწრაფი

ისრაელური Mobileye აპირებს, ტექნოლოგიის გიგანტს გადაუსწროს და თვითმავალი ავტომობილები ფართო საზოგადოებას შესთავაზოს.

ავტორი: ჯონ მიულერი

### უკან, მომავალში



**44** | არჩევნების ორმშტრიალი

რეალურად, რას ვაძლევთ ხმას: საარჩევნო პროგრამას, იდეას, იდეოლოგიას, თუ ადამიანს? საუკუნის მეოთხედი გადაფურცვლად ღირს.

ავტორები: ხათუნა ხვედელიძე, ანა ლაპიავილი

### ანტრეპრენიორები

**54** | ყავის კულტი

Dutch Bros.-ი თავისი ახალი ათასწლეულის „bro-მენებს“ მდიდარ მეფრანშიზებებად აქცევს.

ავტორი: სიზან ადამსი

**60** | ჩინური ინვესტიციების აბრეშუმის გზა

Hualing Group-მა საქართველოში თითქმის \$500,000,000 დასარჯა და ეს მხოლოდ დასაწყისია.

ავტორი: ანა ცხორვაძე



66 | ანტრეპრენიორები



**RIXOS**  
BORJOMI



დაბრუნდით ლიკანის მეთხე სამმართველოში, რომელიც დღეს მსოფლიოს ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ სასტუმროების ბრენდს - რიქსოს წარმოადგენს.

**რიქსოს ბორჯომი გთავაზობთ:**

- კომფორტულ ოთახებს
- 43 ჰექტარ ულამაზეს ტერიტორიას
- სამედიცინო-გამაჯანსაღებელ ცენტრს
- სპა ცენტრს
- აუგს, ფიტნეს დარბაზსა და საუნებს
- რესტორნებსა და ბარებს
- საგაფხულო ტერასას
- საკონფერენციო დარბაზებს
- რიქსი კლუბს ბავშვებისთვის
- გარე აქტივობებს

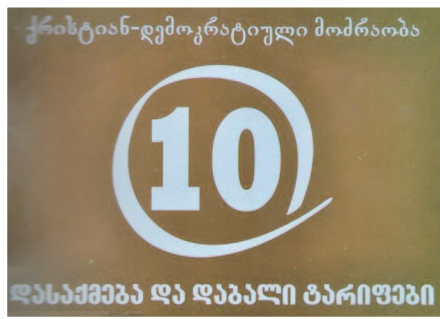
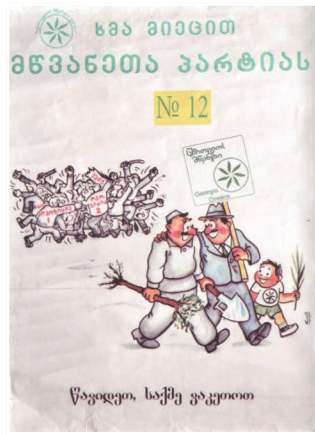
**გელოდებით რიქსოს ბორჯომში, ამ თქვენი მოგონებები ინახება!**

მეტი ინფორმაციისათვის დაგვიკავშირდით:  
+ 995 32 2 292 292 ან [borjomi@rixos.com](mailto:borjomi@rixos.com)





44 | უკან, მომავალში



54 | ანტიკორუპციონი



**66** | ერთხელ ჩინეთში - ორჯერ საქართველოში  
ორიოდე წლის წინ შიანჯუნ ი თვეში 40 დოლარს გამოიმუშავებდა. დღეს მას მილიონები აქვს და სანდრო ბრეგამე ჰქვია.  
ავტორი: ალექსანდრე ბაგრატიონ-დავითაშვილი



**რეპორტაჟი - მუშაობა**

**70** | „საბჭოთა მენტალობის“ მართლული კოლგერატივების გაშორება  
ავტორი: თეატრა გელანთია

**ინვესტიცია**

**78** | ცხელი ივნისი დიდ ბრიტანეთში  
ავტორი: ზაზა აბაშიძე

# WITHIN - შიგნიდან

ადიტი მანგალდასის ცეკვის კომპანია  
დრიშტიკონის ცეკვის ფონდი, ინდოეთი

თბილისის  
საერთაშორისო  
თეატრალური  
ფესტივალი

2016

საერთაშორისო პროგრამა  
24 სექტემბერი - 6 ოქტომბერი

[www.tbilisiinternational.com](http://www.tbilisiinternational.com)

**84 | საკუთარი ჯიბის მართვიდან ეკონომიკის ზრდამდე**  
 ფინანსური განათლების მნიშვნელობაზე ექსკლუზიურად FORBES Georgia-ს ჩიკაგოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის წარმომადგენელი, ალენო ტორესი, ესაუბრა.  
 ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი

### ეკონომიკა

**90 | საქართველოს კოეფიციენტი გლობალურ ენერჯოტიმპში**  
 ბლიც-ინტერვიუ „შევრონი“ ერთ-ერთ ყოფილ ხელმძღვანელთან, ედვარდ ჩოუსთან, საქართველოს პოტენციალზე, ევროპისთვის საქართველოს მიმზიდველობასა და „გაზპრომზე“ - როგორც ალტერნატივაზე.  
 ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი

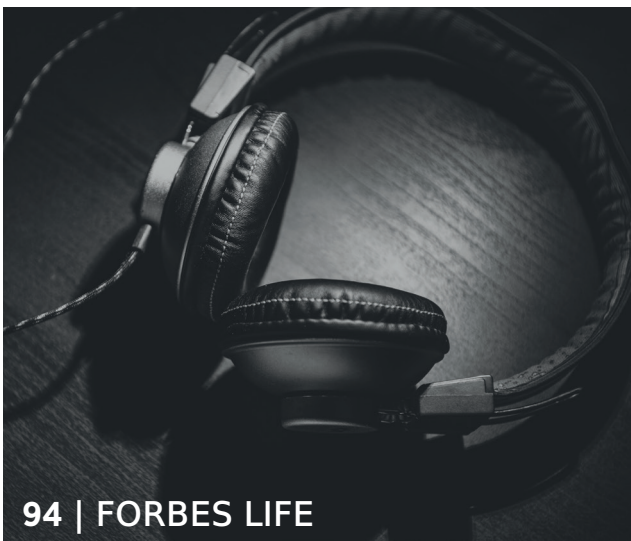
**92 | კრიზისი, როგორც შესაძლებლობა**  
 ავტორი: ანა ცხომერაძე

### FORBES LIFE

**94 | გაფხულის თანამოსაქმენი მუსიკალური რეკომენდაცია**  
 ავტორი: ნიკო ნარბაძე

### აზრები

**96 | გაფხულის შესახებ**



94 | FORBES LIFE

# Forbes GEORGIA

მთავარი რედაქტორი  
 გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები  
 შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანცილაშვილი

არბი რედაქტორი, ფოტორედაქტორი  
 სერგა ნემსიფერძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
 ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი  
 გოგი ქავთარაძე

დამაკაბდონებალი  
 ქეთა შორჯოლიანი

ფოტოგრაფი  
 ხათუნა ხუციშვილი

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

გამომცემელი  
 მათა მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
 ლელი მირიჯანაშვილი

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

### აგვისტო-სექტემბერი 2016 N: 56

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0160, თბილისი, გამრეკელი 19, ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge  
 Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბალეტო 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



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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75  
 გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:  
 „ბბგ გარდიან ვევიბუტრი“ და „ბბგ პრინა“.

გადაცემა  
**ბიზნესკონტრაქტი**

**tv** **ვირველი** 8ე

ყოველ  
სამუშაო  
ღღეს

15:00  
18:30

**tv** **ვირველი**



**tv** **ვირველი**

**ყვედაზა  
საქმიანი და  
ბეგოვნიანი  
მაყურებლისთვის!**

**გააფორმეთ ჩვენთან ბიზნესკონტრაქტი!**

[www.businesscontact.ge](http://www.businesscontact.ge)

# Leader Board

დიდებული საგვარეულო ხაზი

## Ritz Paris

დიდი სასტუმროს პატარა ისტორია, რომელიც ამ თვეში თავიდან იხსნება – პრუსტითა და ჰემინგუით დაწყებული, კოკო შანელითა და პრინცესა დაიანათი დამთავრებული.

„როცა სიკვდილის შემდგომი ცხოვრება მისიზმრება, – წერდა ერნესტ ჰემინგუეი, – მოქმედება სულ Ritz Paris-ში ხდება“. ამ თვეში, \$220-მილიონიანი რემონტისა და ოთხწლიანი პაუზის შემდეგ, ლეგენდარული სასტუმრო კვლავ გაიხსნება და ახალ თავსაც გადაფურცლავს თავის 118-წლიან ისტორიაში. მარსელ პრუსტმა და კოკო შანელმა Ritz-ს ოდესღაც „სახლი“ უწოდეს, სოფი ლორენი მას „ამეცეცნად ყველაზე რომანტიკულ სასტუმროდ“ მიიჩნევდა, ნაცისტებს კი რამდენიმე სართული ჰქონდათ დაკავებული, როცა მეორე მსოფლიო ომის დროს პარიზი დაიპყრეს. თუმცა ყველა როდი აფასებს იმ აუარაცხელ ფუფუნებას, Ritz-ი რომ გვთავაზობს. სასტუმროს გახსნიდან – 1898 წლიდან – მალევე, ოსკარ უაილდმა დაიწყო, ლიფტები ზედმეტად ჩქარა მოძრაობს, ხოლო საძინებელში მოთავსებული სააბაზანო ჩემი სტილი არ არისო: „ვის რად უნდა უძრავი ნიჟარა ოთახში? – აიბზუა ცხვირი მწერალმა, – მე ნამდვილად არ მინდა. მოაცილეთ ეს რაღაცა. მიჩვენია, დაგრეკო და ისე მოვითხოვო წყალი, როცა დამჭირდება“.



1934

დიზაინერი კოკო შანელი – რომლის ბუტიკი Rue Cambon-ის შემოსასვლელიდან, პირდაპირ ქუჩის გაღალმა მდებარეობს – Ritz-ის ნომერში იწყებს ცხოვრებას. მეორე მსოფლიო ომის დროს მოდის სახლს ხურავს, თუმცა სასტუმროში ცხოვრებას აგრძელებს თავის ახალგაზრდა საყვარელთან – ნაცისტ ჯაშუშთა ორგანიზაციის მეთაურთან, ბარონ შანს გიუნტერ ფონ დინკლაგესთან ერთად. 1971 წელს შანელი „რიცში“ კვდება. ამ დღიდან სასტუმროს ნომერს დიზაინერის პატივსაცემად მის სახელს არქმევენ.

1898

გლეხების ოჯახში დაბადებული შვეიცარიელი ბიზნესმენი, სეზარ რიცი საკუთარი სახელის მატარებელ სასტუმროს 1 ივნისს, ვენდომის მოედანზე ხსნის და მდიდრულ წვეულებასაც აწყობს პარიზული საზოგადოებისთვის. მათ რიცეზშია მარსელ პრუსტი, რომელიც მოგვიანებით სასტუმროს მუდმივ ბინადრად გვევლინება. რიცი პარტნიორობას იწყებს განთქმულ ოგიუსტ ესკოფიესთან, რომელთან ერთადაც მანამდე ლონდონში, Savoy-ში აქვს ნამუშევარი. ეს უკანასკნელი სასტუმროს დამფუძნებელი შეფ-მზარეული ხდება. სასტუმროს უბადლო ფუფუნებისა და ელიტარული კლიენტურის წყალობით, რიცი „სასტუმროს მფლობელთა მეფისა და მეფეთა სასტუმროს მფლობლის“ სახელს იმკვიდრებს.



1940-44

როცა 1940 წლის ივნისში გერმანელები პარიზის ოკუპაციას ახდენენ, Ritz-ი ნაცისტების შტაბ-ბინის ფუნქციას ასრულებს; სასტუმროს იმპერიულ ნომერში Luftwaffe-ს მთავარსარდალი, რაიხსმარშალი ჰერმან გერინგია განთავსებული. 1944 წელს, გერმანია უკან რომ იხევს, ერნესტ ჰემინგუეი, იმ დროს ომის კორესპონდენტი, ჯარისკაცთა ჯგუფთან ერთად Ritz-ში მიდის, სასტუმროს ბარს „თავისუფლებს“ და ყველასათვის შამპანურს უკვებს.





**1979**

1976 წელს სებარ რიცის ვაჟის, ჩარლზის (რომელმაც მამა 1918 წელს ჩანაცვლა) გარდაცვალების მერე სასტუმროს წაგებიანი პერიოდი უდგას. 1979 წელს ეგვიპტელი ბიზნესმენი, მოჰამედ ალ ფაიედი Ritz-ს, როგორც ცნობილია, \$30 მილიონად ყიდულობს და კიდევ \$250 მილიონს აბანდებს, რათა მომდევნო ათი წლის მანძილზე სასტუმროს ძველი დიდება დაუბრუნოს.



**1957**

ოდრი ჰეპბერნი და გარი კუპერი მონაწილეობას იღებენ რომანტიკულ კომედიაში, „სიყვარული ნა-შუადღევს“, რომელიც Ritz-შია გადაღებული. სასტუმრო ჰეპბერნის ორ სხვა ფილმშიც ასრულებს პატარა საპატიო როლს: „მხიარული სახე“ (1957) და „როგორ მოვიბაროთ მილიონი“, პიტერ ოტულის მონაწილეობით (1966).



**1997**

30 აგვისტოს პრინცესა დაიანა თავის მეგობარ კატთან, მოჰამედ ალ ფაიედის ვაჟ დოდისთან ერთად Ritz-ის იმპერიულ ნომერში სადილობს. რამდენიმე საათის შემდეგ პრინცესა და დოდი, მძღოლ ჰენრი პოლთან – სასტუმროს უსაფრთხოების აღმასრულებელ ხელმძღვანელთან – ერთად ალმას ხიდის გვირაბში, ავტოავარიაში იღუპებიან.



**2012-16**

\$220-მილიონიანი რემონტის გამო მოჰამედ ალ ფაიედი სასტუმროს, რომელიც 2011-ში საფრანგეთის ტურიზმის სამინისტროს „სასახლეების“ სიას ჩამოშორდა, ოთხი წლით ხურავს. The Ritz Paris-ი ამ თვეში კვლავ სხნის კარს; ოთახების ფასი ღამეში \$1,500-დან დაიწყება, ხოლო იმპერიული ნომერი, რომელიც ეროვნულ ძეგლადაა რეგისტრირებული, \$30,000-ზე მეტი დაჯდება. სასტუმრო გააერთიანებს Chanel Spa-ს, Escoffier-ს კულინარიულ სკოლას, Salon Prout-სა და, ცხადია, Bar Hemingway-ს. მოკლედ, ეს Ritz-ია – უკიდვებნოდ ფემინებელური და ძვირფასი.



# LeaderBoard

ახალი მილიარდერი



## ამხანაგი თავმჯდომარე

როდესაც უნგრეთში კომუნიზმი კაპიტალიზმმა ჩაანაცვლა, შანდორ ჩანიმ უშველებელი ბანკი შექმნა და თავისი ქვეყნის პირველი მილიარდერიც გახდა.

1992 წელს შანდორ ჩანიმ წარმოუდგენელი რამ გააკეთა: მან ადამიანები სამსახურიდან დაითხოვა. უნგრული ბანკის, OTP-ის მენეჯერებისთვის, რომელთა სამსახურებრივ პოზიციებს კომუნიზმის დროს საფრთხე არასდროს დამუქრებია, ეს უზარმაზარი შოკი იყო. მაგრამ რკინის ფარდა ჩამოვარდა, ქვეყანა ცვლილებებს განიცდიდა, ჩანს კი მოდერნიზაცია ეჩქარებოდა.

მის ძალისხმევას ამოდ არ ჩაუვლია: მან ბუდაპეშტში დაფუძნებული, აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის ფინანსური სერვისების გიგანტის, \$36.9-მილიარდიანი აქტივების მქონე OTP Bank Group-ის პრივატიზაცია და განახლება შეძლო. ბულგარეთით დაწყებული, სლოვაკეთით დამთავრებული, ბანკი ცხრა ქვეყანაში ოპერირებს და 12 მილიონ მომხმარებელს ემსახურება, ხოლო მთელი ამ ქსელის აღმასრულებელი დირექტორი და თავმჯდომარე თავად ჩანი გახლავთ. მის წილს OTP-ში ენერჯეტიკისა და სოფლის მეურნეობის სფეროში არსებული წილებიც ემატება და ჯამში \$1 მილიარდის ქონება გამოისდის, რაც 63 წლის ჩანს უნგრეთის პირველი მილიარდერის სტატუსს ანიჭებს.

ჩანი პატარა პროვინციულ ქალაქში, იასაროკსაბალაშში (მოსახლეობა 8,000), დაიბადა, 14 წლისა კი საცხოვრებლად ბუდაპეშტში გადავიდა. ბუდაპეშტის ფინანსებისა და ბულალტერიის კოლეჯში ბიზნესადმინისტრირების სწავლის შემდეგ, მუშაობა უნგრეთის ფინანსთა სამინისტროში დაიწყო და შემოსავლების სამსახურში გააგრძელა. სახელმწიფო აღმასრულებლის რანგში შექმნილი კავშირების წყალობით კი მოახერხა და OTP-ის თავმჯდომარე 1990-იანებშივე გახდა – მუსტად იმ დროს, როცა კომუნისტურ ბლოკში კაპიტალიზმმა იწყო გავრცელება.

30 30-წლამდელი

## მამოდრავებელი ძალები

ემოგზაურობთ Forbes-ის 30 30-წლამდელთან ერთად: 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.



## იგორ ბრატნიკოვი პოლინა რეიგოროდსკაია

WANDERU | 29, 29

Wanderu-ს თვეში 2 მილიონი მოგზაური იყენებს, რათა ერთმანეთს საქალაქთაშორის ავტობუსები, მატარებლები და საჰაერო ტრანსპორტი შეადაროს და ბილეთები დაჯავშნოს. იანვრიდან Wanderu-მ კანადასა და მექსიკაში შეაბიჯა. შემდეგი გაჩერება: ევროპა.



## სერგეი პეტროსოვი

JETSMARTER | 28

Jay Z-ისა და საუდის არაბეთის სამეფო ოჯახის მსგავსი ინვესტორები JetSmarter-ის აპლიკაციაში \$56 მილიონს აბანდებენ. აპლიკაცია თავის წევრებს საშუალებას აძლევს, ჩვეულებრივ ფრენებზე ინდივიდუალურად დაჯავშნონ ადგილები.

## ჯესიკა სკორპიო

GETAROUND | 29

Getaround-ის მომხმარებლებს მემობილი მანქანის მფლობელებისგან ავტომობილების დაქირავება ერთი ხელის მოსმით შეუძლიათ, ეს უკანასკნელი კი წელიწადში \$10,000-საც შოულობენ, არადა ავტომობილის ერთი საათით დაქირავება \$5 ჯდება.



ფოტოგრაფი: BARBARA BEERLIT

# LeaderBoard

## სკორტული ფული

### მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი სპორტსმენები

100 ყველაზე მაღალანაზღაურებადი სპორტსმენი 23 სხვადასხვა ქვეყანას წარმოადგენს და სპორტის ათ სხვადასხვა სახეობაში მოღვაწეობს. მათგან ყველაზე მეტი ამერიკელი (65) და ბეისბოლის მოთამაშეა (26). ბოლო 12 თვეში ამ სპორტსმენებმა, ჯამში, \$3.1 მილიარდის ოდენობის მოგება ნახეს, აქედან 29% – რეკლამებისა და საჯარო გამოჩენათა წყალობით. საფეხბურთო კლუბი Real Madrid-ის ვარსკვლავი კრიშტიანუ რონალდუ, რომელმაც მისიში, ჩემპიონთა ლიგის ფინალში, გადაწყვეტი 11-მეტრიანი დაარტყა, თავისი \$88 მილიონით, რეიტინგის სათავეში მოექცა. ამ თანხიდან \$32 მილიონი ისეთი პარტნიორებისგან აქვს მოპოვებული, როგორც Nike-ი, Tag Heuer-ი და Herbalife-ი. 2001 წლის შემდეგ პირველად ხდება, რომ ეს საპატიო ტიტული ტაიგერ ვუდსსა თუ ფლოიდ მეივეთერს ჩამოერთვათ. მეტი ინფორმაციისთვის, მათ შორის სრული სიის სახანაზღაურებელი ფულით [forbes.com/athletes-ს](http://forbes.com/athletes-ს)

### ფიხბურთი

რანგი	სპორტსმენი	ბელფასი \$ მლნ	რეკლამა \$ მლნ	ჯამი
1	კრიშტიანუ რონალდუ	\$56	\$32	\$88
2	ლიონელ მესი	\$53.4	\$28	\$81.4
21	ნეიმარტი	\$14.5	\$23	\$37.5
23	ზლატან იბრაჰიმოვიჩი	\$30.4	\$7	\$37.4
25	ბარეთ ბეილი	\$24.9	\$11	\$35.9

### კრიშტიანუ რონალდუ \$1.1 მილიონი

ფეხბურთის ვარსკვლავის ხელფასი და ბონუსები, რომლებიც Real Madrid-ის მეშვეობით ბოლო სეზონზე მოიპოვა – 51 გატანილი გოლიდან თითოეულისათვის.



### კალათბურთი

3	ლებრონ ჯეიმსი	\$23.2	\$54	\$77.2
5	კვინი დუვრანტი	\$20.2	\$36	\$56.2
10	კობი ბრაიანტი	\$25	\$25	\$50
28	დერეკ როუსი	\$20.1	\$14	\$34.1
31	ჯეიმს ჰარდენი	\$15.8	\$17	\$32.8

### ლებრონ ჯეიმსი \$1 მილიარდი +

მეფისა და Nike-ის შეთანხმების პოტენციური ღირებულება, რომელიც მთელი ცხოვრების მანძილზე გასტანს და რომელსაც ხელი დეკემბერში მოეწერა.



### ჯო ფლაკო \$40 მილიონი

Baltimore Ravens-ის კვარტერბეკის ხელმწიფის ბონუსი – 100%-იანი გარანტიით – კონტრაქტის სამწლიანი ვაგრაქტულისთვის, რომელსაც მან ხელი მარტში მოაწერა.

### ამერიკული ფეხბურთი

7	კემ ნიუტონი	\$41.1	\$12	\$53.1
13	ილანი მენინგი	\$37	\$8	\$45
14	ჯო ფლაკო	\$44	\$0.5	\$44.5
15	ტომ ბრეიდი	\$36.1	\$8	\$44.1
18	რასელ უილსონი	\$31.8	\$10	\$41.8

### სერენა უილიამსი \$76.5 მილიონი

მისი ჯამური საპრიზო ფული, რაც ორჯერ მეტია სპორტის ნებისმიერი სხვა წარმომადგენელი ქალისაზე.



### რიგბურთი

4	როჯერ ფედერერი	\$7.8	\$60	\$67.8
6	ნოვაკ ჯოკოვიჩი	\$21.8	\$34	\$55.8
21	რაფაელ ნადალი	\$5.5	\$32	\$37.5
29	კეი ნიშიკოტი	\$3.5	\$30	\$33.5
40	სერენა უილიამსი	\$8.9	\$20	\$28.9

### გოლფი

8	ფილ მიკელსონი	\$2.9	\$50	\$52.9
9	ჯორჯან სტიტი	\$20.8	\$32	\$52.8
12	ტაიგერ ვუდსი	\$0.3	\$45	\$45.3
17	რონი მაჰილერი	\$7.6	\$35	\$42.6
68	ჯეისონ დეი	\$15.1	\$8.5	\$23.6

### შერეული საბრძოლო ხელოვნებები 84 კონტრ მატჩმომტრი \$18 \$4 \$22

### ბოქსი

11	ლუის ჰამილტონი	\$42	\$4	\$46
19	სებასტიან ფიტელი	\$40	\$1	\$41
24	ფერნანდო ალონსო	\$35	\$1.5	\$36.5
71	დეივლ მერნაბრტ უმცროსი	\$15	\$8.5	\$23.5
81	ჯიმი ჯონსონი	\$16.2	\$6	\$22.2



### სირბილი 32 უსაინ ბოლტი \$2.5 \$30 \$32.5

### კლიფ ლი / \$12.5 მილიონი

თანხა, რომელიც Philadelphia Phillies-მა 2015 წლის ნოემბერში ლის კონტრაქტის ბოლო წლის გამო-სასყიდად გადაიხადა. ბოლო სეზონზე მისთვის \$27.5 მილიონი უნდა გადაეხადა.

### აეისბოლი

33	ქლეიტონ კერმოუ	\$31.2	\$0.8	\$32
38	კლიფ ლი	\$29.2	\$0.1	\$29.3
41	ჯასტინ ვერლანდარი	\$28	\$0.6	\$28.6
44	რობინსონ კანო	\$24	\$3	\$27
46	მიგელ კაბრერა	\$24.1	\$2.5	\$26.6

აბოტი: არო ბალანსაზონი

### კრივი

16	ფლოიდ მეივეთერი	\$32	\$12	\$44
62	მენი პაკიპო	\$21.5	\$2.5	\$24
91	კანელუ ალვარეზი	\$20	\$1.5	\$21.5

### ფლოიდ მეივეთერი \$1.35 მილიარდი

გადაიხადა და უყურე“ სერვისიდან 15 ბრძოლით შემოსული ჯამური თანხა.





# LeaderBoard

აღმასრულებელი მოგზაური

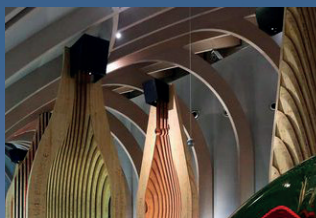
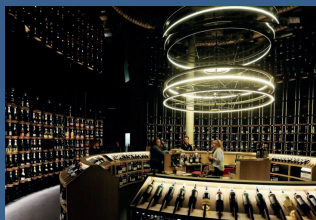
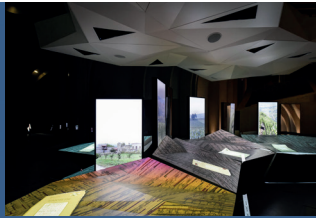
## ვაშის Guggenheim-ი

\$90 მილიონის დახარჯვისა და ლამის ათი წლის შემდეგ, ბორდოს La Cité du Vin-ი, – ნაწილობრივ, თემატური პარკი, ნაწილობრივ კი ღვინის მუზეუმი – როგორც იქნა, იხსნება.

დღირსე ხმდება ღვინის მუზეუმი – ასე შეიძლება, დავახსიანოთ ახალი La Cité du Vin („ღვინის ქალაქი“), რომელიც ამ თვეს ბორდოსში გაიხსნა. თუ დისნეის Magic Kingdom-ი Epcot-ითა და Pirates of the Caribbean-ით იწონებს თავს, La Cité du Vin-ი აერთიანებს სამ რესტორანს, ღვინის დეგუსტაციას, რომელსაც ექსპერტები უძღვებიან, და 14,000 ბოთლით სავსე მარანს, სადაც რეგიონალურ ვინტაჟებსაც ნახავთ და ღვინოსაც ისეთი შორი ადგილებიდან, როგორც ტაიტი და სირია. გარდა ამისა, იქ 50-ადგილიანი ბარსაც დაგვხვდებათ, რომელიც მე-17 საუკუნის ღვინით მოვაჭრის იაპონიისკენ მოგზაურობას აცოცხლებს.

როგორც ძვირფას ღვინოს სჩვევია, La Cité du Vin-საც გარკვეული დრო მოუნდა მოსამწიფებლად და საკმაოდ მაღალი ხარჯებიც: 143,000 კვადრატული ფუტის შენობის დამთავრებას რვა წელი და \$90 მილიონი (საწყის ბიუჯეტზე 28%-ით მეტი) დასჭირდა.

ამ ყველაფრის შედეგი კი მდინარის პირას მდებარე არქიტექტურული საოცრებაა (შენობის ჩაზნექილ-ამოზნექილი ნაწილები ისეთ განცდას ქმნიან, თითქოს ღვინო ფიალაში მიედინება), რომლის შუშისა და მეტალის 6,000 პანელისაგან შემდგარი ფასადი მდინარე გარონას ირეკლავს. \$23-იანი ბილეთი თქვენ არაერთი თავშესაქცევს კარს გიხსნით – დაწყებული ფილოსოფიური (რელიგიაში ღვინის როლისადმი მიძღვნილი გამოფენა), დამთავრებული მეტად თავისებური (შანსი, თვლემას მიეცეთ მარანში) თავშესაქცევებით. სტუმრობა La Cité du Vin-ში საკმაოდ ლოკალურად, ჭიქა Bordeaux-ით ან მსოფლიოს რომელიმე ოცი სხვა რეგიონის ჭიქა ღვინით სრულდება.



## „გლავრული მართორქის“ საგომი

### ბოლო ადგილას სანატარელ საგანთა სიაში

წარმატება შემსძლმა წარმატალი ოცნება გამოდგეს ელ-მოვაჭრე Wish-ისთვის. ყოველ შემთხვევაში, მსოფლიოს უდიდეს ვენჩურ-კაპიტალისტთა Forbes-ისეული რეიტინგი, Midas List-ი, ამაზე მიუთითებს.

4	მომავლის „ვისფარი კოჩი“
3	ამჟამინდელი ვინტენის ვინტენი
2	საინვესტიციო კომპანია სოლიდორ თანხად მკვამელი
1	საინვესტიციო კომპანია ნილზის მონაწილე
0	მომავალი ჩამონერა

WISH 0.9



## ნიშნების ფურცელი

### მარკ ბენიოფი +\$270 მილიონი

ქონება: \$4.2 მილიარდი  
Salesforce-ის აღმასრულებელი დირექტორის განცხადების თანახმად, პირველი კვარტალის მოგება ცხრაჯერ აღემატება წინა წლის მაჩვენებლებს, ხოლო გაყიდვამ 27%-ით იმატა. კომპანიის აქციების ფასი ასეთი მაღალი არასდროს ყოფილა.

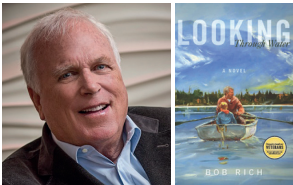


# LeaderBoard

## ბიზნესის ბიბლიოთეკა

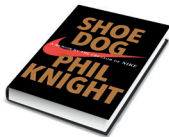
### მილიარდერთა წიგნის კლუბი

მახვილგონივრული ფრაზები თუ კომენტარები, ენამახვილური განცხადებები — ეს სულ მცირეა იმ სხვადასხვა რამეებისა, რაც Forbes 400-ის წევრებს კარგად გამოხდით. მათგან სამმა, ამასწინათ, წიგნიც კი გამოაქვეყნა.

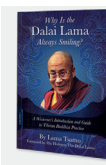


მაყინული საპვიმის მამნაბმ, ბბბ რირბ

(ქონება: \$3.9 მილიარდი) რომანი დაწერა: „წყალში ცქერისას“. ეს არის ავანტიურის-ტული ამბავი კაცისა, რომელიც საკუთარ წარსულს უნდა დაუპირისპირდეს, რათა შვილიშვილს პრობლემებთან გამკლავებაში დაეხმაროს. რჩის არ სჭირდება საავტორო წილები გაყიდვებიდან — მთელ თავის მონაგარს ის უნარმოკლებულ ვეტერანთა ორგანიზაციებს სწირავს.



Nike-ის დამფუძნებელი, **ფილ ნაიტმა** (\$24 მილიარდი), „ფესხაგელის ძალი“ გამოაქვეყნა — მემუარები Swaoosh-ის ადრეული პერიოდის შესახებ, როცა ნაიტმა ეს უბრალოდ გააკეთა: მამამისისგან სულ რაღაც \$50 ისესხა და იაპონიიდან ფესხაგელის იმპორტს შეუდგა, რასაც საკუთარი მანქანის საბარგულზე ჰყიდდა.



Hyatt-ის მმკვიდრემ ტაბეტის ბუდისტური ტრადიციებით ლამად კურთხეულმა (ის „ლამა ცომოს“ სახელით სურს კიდევ) **ლინდა პრისკერმა** (\$1.9 მილიარდი), ამასწინათ გამოაქვეყნა გამკვლევი დასავლელთათვის, „რატომ იღიმის მუდამ დალაი-ლამა?“ წიგნი თავად მისი უწმინდესობის შესავლით იწყება და მასში ისეთი თანამედროვე ფილოსოფოსებისა და კომიკოსების ციტატებია მოხმობილი, როგორც გახლავთ ლუის სი ქეი. შესაძლოა, სწორედ ამიტომ იცინის მუდამ დალაი-ლამა.

### მარტინის მილიონები

**2012**  
**\$15 მილიონი**

მარტინი პირველად ხვდება FORBES-ის ყველაზე მაღალანზღაურებული ავტორების რეიტინგში, სადაც მე-12 ადგილს იკავებს. „სატახტოთა თამაშის“ პრემიერა HBO-ზე 2011 წლის აპრილს შედგა; ამ წელს ფანებმა მისი წიგნების 8 მილიონზე მეტი ასლი დაიტაცეს.

**2013**  
**\$12 მილიონი**

ელ-წიგნები სწრაფად იყიდება („სატახტოთა თამაშით“ დასათარებული წიგნების თითქმის 1.7 მილიონი ციფრული ვერსია გაიყიდა), რასაც მარტინის მონაგარის ზრდაში თავისი წვლილი შეაქვს.

**2014**  
**\$12 მილიონი**

„სატახტოთა თამაშის“ თხელყდანი, მასობრივი ბაზრისთვის გათვლილი ასლები კარგად იყიდება; მეოთხე სეზონის პრემიერას 4.4 მილიონი მაყურებელი ჰყავს. „სატახტოთა თამაშის“ გაყიდვები — გეულისმობთ წიგნის სულ პირველ ტომს, რომელიც 1995 წელს გამოიცა — 2013 წელს 1 მილიონს გაუტოლდა.

**2015**  
**\$12 მილიონი**

მარტინის წიგნების ბეჭდურ ვერსიას გაყიდვები იკლებს, მაგრამ ის თავის ან უკვე სტაბილურ \$12 მილიონს მინც ინარჩუნებს, რაც HBO-ს მაყურებელთა ჯერჯერობით უპირველეს რაოდენობის დამსახურებაა: სამშობლო სალაშოს, HBO-ს მთავარ პროდუქციას ყველა პლატფორმიდან 20.2 მილიონი ადამიანი ადევნებს თვალს.

ყველა შემოსავალი ფისკალური წლის მარტინის წიგნების წარმოადგენს — ივნიხიდან მისის ჩათვლით, გადასახადებისა და სხვა მოსაკრებლების გამოკლებით.

### ყინულისა და ხეირის სიმღერა

**ჯორჯ რ. მარტინი** ხუთი წელია, „ყინულისა და ცეცხლის სიმღერის“ მეხუთე ტომს წერს, რასაც ფანები გამალებით ელოდებიან. სწორედ „ყინულისა და ცეცხლის სიმღერამ“ მისცა დასაბამი HBO-ს „სატახტოთა თამაშს“, რომლის მეექვსე სეზონი ამ თვეში დასრულდება. „წიგნი ჯერ არაა დამთავრებული, — ასე მისწერა ავტორმა ფანებს თავის ბლოგზე იანვარში და აღნიშნა, რომ დედლიანი ჩააგდო. — დამიჯერეთ, ვცდილობდი. მაგრამ არ გამომივიდა“. სამაგიეროდ, მეხუთე წიგნიდან მოყოლებული, მშვენივრად გამოხდის მილიონების მოხვეჭა — ძველი გამოცემებისა და სატელევიზიო მონორარების წყალობით.

### ნაპოვნნი საოცრებათა სამყარო

„ელისი საოცრებათა სამყაროში“-ს სულ პირველი, 1865 წლის გამოცემის პოგნა ალბათ ისეთივე რთულია, როგორც ფლამინგოებით კროკეტის თამაში. მისი მხოლოდ 23 ასლი არსებობს და მხოლოდ ხუთი მათგანია კერძო პირების ხელში. ამ ხუთიდან ერთ-ერთს კი ამ თვეში Christie's-ი გამოიტანს აუქციონზე. ექსპერტები ელიან, რომ წიგნის გასაყიდი ფასი დაახლოებით \$2 მილიონიდან \$3 მილიონამდე იქნება. მთელ ქსოვილში შეკრული წიგნი, ყდაზე ჩეშირის კატის გამოსახულებით, თავდაპირველად ლუის ქეროლის ოქსფორდელ კოლეგას, ჯორჯ უილიამ კიტინის ეკუთვნოდა და სწორედ ავტორისგან ერგო ის საჩუქრად.



ავტორი: ნაბალი რომანოვი და მარია არაბი



# დროის სული

12-16 თებერვალს, ფრანკფურტში, AMBIENTE Frankfurt Messe-მ ლამაზი ყოფის ახალი მოდა დაამკვიდრა. ზაფხულის ცხელ მზისგან თავს გრილი ინტერიერებით ვიცავთ. ვნახოთ, როგორი უნდა იყოს ის.

ავტორი: შოთა დიდილაშვილი



2016 წლის თებერვლის ნომერში ვწერდი, რომ ბიზნესს საკუთარი ატლასი აქვს – სხვა მასშტაბებით, გრადუსთა ბადით, ტოპონიმიკით. რომ თითოეული კომერციული საქმეს საკუთარი დედაქალაქი გააჩნია, ამ დედაქალაქებს კი თავიანთი განსხვავებული რიტუალები, ტრადიციები და დღესასწაულები ახასიათებთ.

ვისაც არ გახსოვთ ან არ გსმენიათ, გეტყვით: ყოველ თებერვალს, ახალი ბიზნესწლის დასაწყისში, ფრანკფურტში მთელი მსოფლიო იყრის თავს, რათა დეკორაციის, აქსესუარების, სასაჩუქრე პროდუქციის, ძვირფასეულობის, თანამედროვე სამაგიდო დიზაინისა და საყოფაცხოვრებო თუ სამომხმარებლო საქონლის საუკეთესო ნიმუშები წარმოაჩინონ. მოდის ინდუსტრიაში შეიძლება ბევრი იდევდნ, რომელია დედაქალაქი – ნიუ-იორკი, ლონდონი, თუ მაინც კვლავინდებურად პარიზი, მაგრამ საყოფაცხოვრებო ფუნქციონალურობასთან შერწყმული ამალევებები დიზაინის დედაქალაქი უდავოდ ფრანკფურტია, ახალი წლის დაწყების საყოველთაო დღესასწაული კი AMBIENTE Messe Frankfurt-ი.

ორი კვირის შემდეგ Messe Frankfurt-ის სხენებელი დღესასწაული საკუთარი თვალთ ვიხილე და კიდევ ერთხელ დავრწმუნდი, რომ თუკი დიზაინერულ მოვლენებზე შთაბეჭდილებას მხოლოდ რიცხვებით შეგიქმნით (მე ხომ მუსტად ასე მოვიქციე გამოფენის ხილვამდე), შეფასებისას მთავარი დავვისხლტება ხელიდან. რა არის მთავარი? – ის, რასაც წუსტ ცვლადებს ვერ მივუსადაგებთ; ის, რისი ალქმავ მუდამ იცვლება, ვითარდება და გვაგრძნობინებს, რომ ადამიანის გონება მეტია, ვიდრე ბიოლოგიური საოპერაციო სისტემა, რომლის გაქანების კოორდინატებს ტვინში გამკრთალი ელექტრონული იმპულსები განსაზღვრავენ. ადამიანის თვალს შეუძლია არა მხოლოდ აღიქვას, არამედ დააფასოს სილამაზე და რაც უფრო შნიშვნელოვანია – შექმნას იგი. ადამიანის გონებას შეუძლია არა მხოლოდ „დაარენდეროს“ მატერია და მისეს მას ფუნქცია, არამედ მიანიჭოს მას სული... აიყვანოს იგი ხელოვნების რანგში. AMBIENTE ამ მთავარის ადგილია.

თუმცა სანამ ამ მთავარზე მოგახსენებდეთ, რიცხვებზე ორიენტირებულ

Forbes-საც გადავუხადოთ ხარკი: 2016 წლის AMBIENTE ყველაზე მასშტაბური გამოფენა მისი არსებობის ისტორიაში (არც ეს ისტორიაა ხელნაწილსაკრავი, ბოლო-ბოლო გამოფენა იმდენივე წლისაა, რამდენისაც დამოუკიდებელი საქართველო). 308,000-კვადრატულმეტრიან საგამოფენო სივრცის 27 უზარმაზარ დარბაზსა და 4,387 სტენდს შორის 137,000-ზე მეტი დამთვალიერებელი მიიკვლევდა გზას – ვინ ფეხით, ვინ სპეციალური შატლებით. ხუმრობა ხომ არაა, სამი დღის განმავლობაში ყველა სტენდის სანახავად ტერიტორიაზე 50 კილომეტრის გავლა მომიწია.

ამ შრომატევადი, მაგრამ უკიდურესად საამო პოლიგრიმპუსის დროს გამოჩენილად დავფასე „გერმანული“ სიზსამე, სახელდობრ კი დარბაზების ოპტიმალური განლაგება, რომელიც სეზონური დეკორაციის, საგარეო და საშინაო ავეჯის, სახლის, ბაღის, აბაზანის, პერსონალური თუ სასაჩუქრე აქსესუარებისა და საყოფაცხოვრებო ტექნიკის არეალებს შორის ხალხის უზარმაზარ მასას ეფექტური ნავიგაციის საშუალებას აძლევდა. მადლობა ორგანიზატორებს ამ ექსკლუზიურად ჩრდილოური, არადამლელი სტუმართმოყვარეობისთვის.

წლევიანდელ რიცხვებში კიდევ ერთი ღირსშესანიშნაობა იმალება. 2016 AMBIENTE Messe Frankfurt-ისთვის ყველაზე მეტი საერთაშორისო დამოუკიდებელი ვიზიტორების მხოლოდ 45% იყო გერმანელი. გამოფენას უამრავი ადამიანი ესტუმრა საფრანგეთიდან, ესპანეთიდან, ჰოლანდიიდან, დიდი ბრიტანეთიდან, ჩინეთიდან, თურქეთიდან, სამხრეთ კორეიდან და, რაღა თქმა უნდა, ამერიკის შეერთებული შტატებიდან, თუმცა რეკორდსმენი მაინც იტალია იყო. ეს ლოგიკურია, რადგან წელს AMBIENTE-ს პარტნიორი ქვეყანა იტალია გახლდათ (2017-ში მის ადგილს დიდი ბრიტანეთი დაიკავებს).

იტალიური ბრენდები – Alessi, Bialetti, Dialma Brown-ი, Ghidini Cipriano, Guzzini, Millefiori, RCR Cristalleria Italiana, Rino Greggio Argenterie, Tescoma, Tognana Porcellane – სავაჭრო შოუს მარგალიტებად მოგვევლინენ, რომლებზეთაც მოჭედული იყო AMBIENTE Messe Frankfurt 2016-ის გვირგვინი – სპე-



ციალური გამოფენა Dolce Vita. ამ გამოფენის კურატორი ჟანრის კლასიკოსი დიზაინერი პაოლა ნავონე გახლდათ, რომელმაც სახელდახელოდ შეარჩია საუკეთესო ნიმუშები.

სათვალავი უკან მოვგრჩა, დროა მთავარზე – სათვალავიერებელზე ვკონცენტრირდეთ. ზაფხულის აუტანელ ხვტანში ჩვენი სახლები, ეზოები თუ ოფისები ხომ ყოფის უმთავრესი გარემოა და ცნობილი გამოთქმისა არ იყოს – „ყოფიერება განსაზღვრავს ცნობიერებას“. მაშ, როგორია ჩვენი დროის სული? როგორი დიზაინით უნდა შევამკოთ ჩვენი ყოფა?

ყველაფრის ჩამოთვლას Forbes-ის მთელი წლის გამოცემების გვერდების ჯამიც არ ეყოფა, ამიტომ დასაწინაა განზოგადებითა და ლაკონიურობით მოგახსენებთ: იტალიელების მიერ შემოთავაზებული ტრენდი სამი სიტყვით შეიძლება დახასიათდეს – სინათლე, მხიარულება, მდგრადობა. საცხოვრებელი სექციის საკვანძო იმპულსი სიმუშუქისა და სიმარტივის ძიება იყო, ერთდროულად მყუდრო და არაფორმალური მუხტის მისაღწევად – წმინდა და მშვიდი, პასტელური ფერები: მწვანე, ვარდისფერი, ლურჯი, ყვითელი. თეთრი კვლავ ინარჩუნებს მოთხოვნას, თუმცა უჩვეულო შემავსებლებით, მაგალითად, ვარდისფერი ნეონის ამონათებით.

საცხოვრებელი ოთახების მოსაწყობი აქსესუარებში იგრძნობოდა ბუნებრივი ფაქტურების, თუნდაც ხის დომინანტობა, რომელიც ჰარმონიულად მონაცვლეობდა გადაშუშავებული მასალებისგან შექმნილ ნივთებთან, რაც მდგრადობის პრიორიტეტულობას უსვამდა ხაზს. გამორჩეული აქცენტები იყო ეგზოტიკური ფიგურატიული მოტივები – ყველაფერი, რაც დადის, დაფორინავს და დაგურავს; აგრეთვე ფლორალური თარგები.

ეს თემა იყო გამოკვეთილი სამარეულოებში – მოკრძალებული, სადა ყვავილოვანი თარგები, რომლებიც ქსოვილების, თეფშებისა და ავეჯის ზედაპირებს ამკობდა. თუმცა ეს „აგარაკის“ სტილი ზოგჯერ მკაცრ, ინდუსტრიულ დიზაინთან გახლდათ შეზავებული, თითქოს იმისთვის, რომ მეტისმეტ პასტორალურ ჰარმონიას მოწყენილობაში არ გადაეშვიტ.

„საკუთარი ხელით შექმნილი“ ტრენდი კვლავ ძალაშია. მასთან ერთად ისეთი ტრადიციული კუსტარული ტექნიკა, როგორცაა ყაისნაღით ქსოვა. ასეთი ნაქსოვებია და ნასკვებით არა მხოლოდ ელემენტური და უსაფრთხო საბავშვო საჩუქრები იქმნება, არამედ სამზარეულოსა და მისაღები ოთახის დეკორატიული და ფუნქციონალური ავეჯი – დასაკიდებელი ორნამენტები, ავეჯის შესამკობები, ბალიშები, სკივრის დეკორაციაც კი.

ალმონჩა, ანანასი და კაქტუსი დეკორატიული მიზნებით წელს აბსოლუტური აუცილებლობაა. ისინი მაკედებზე სასანთლებს, ფაიფურისა და შუშის ნივთებს უწევენ კონკურენციას. მსგავს მოსართავებს შორის იგრძნობოდა კვადრატული შუშის ტურჭლისა და ვაზების სიმრავლე, რომელთაც კანტებზე

მეტალი გახდევდა. მეტალისა და შუშის კომბინაცია, მათ შორის პრიმულად ფორმისგან, შესამჩნევად ჭარბობდა „ინდუსტრიული“ ნაწილში. მთლიანად მეტალისგან შექმნილი ნივთები ძალზე დელიკატური და ელემენტური გახლდათ – სპილენძისფერი ყუთები ნაგვისთვის, ამავე ფერის აბაჟურები.

რაც შეეხება სინათლეს – გადასადგილებელი განათება მშვენივრად ეწერება მხიარული ფერებისა და ხის ფაქტურების მიერ შემოთავაზებულ მშვედ, მაგრამ ამავედროულად დრამატულ სცენარში. ელემენტებზე, ან მზის ენერჯიაზე მომუშავე უსადენო სანათები ტერასისთვის ან აივნისთვის მყუდრო, ინტიმურ გარემოს ქმნის. ამავე ტერიტორიის გახალისებისთვის ხშირად გამოიყენებოდა რკო, გირჩები, ნიჟარები.

გამორჩეულად საინტერესო იყო Light + Building სექცია, რომელიც მთლიანად ინოვაციასა და მომავლის დიზაინზე იყო ორიენტირებული. ამასთანავე, აქაც მნიშვნელოვანი კომპონენტი იყო ენერგოეფექტიანობა და მდგრადობა. ინდუსტრიული დიზაინისა და ინტერიერის არქიტექტურის მოყვარულებმა მთელი სამი დღე მხოლოდ ამ სექციაში დაჰყვეს და ყველაფრის ნახვა მაინც ვერ მოასწრეს.

რომც მოეცნოთ და თითოეულს ცალ-ცალკე მოეთხრო – რა? ათასჯერ გაგონილს ხომ ერთხელ ნანახი სჯობს. აუცილებლად წადით AMBIENTE Messe Frankfurt-ზე 2017-ში, დაბრუნდით ულამაზესი დიზაინის ნივთებით და ჩვენც გვაჩვენეთ!

# „დასავლეთის დასასრული“?



**23 ივნისს გაერთიანებული** სამეფოს დემოკრატიამ ხმათა უმრავლესობით ევროკავშირის დატოვებას დაუჭირა მხარი. გადაწყვეტილების გამოცხადებიდან პირველივე საათებში თანამდებობიდან გადადგა პრემიერი კამერონი, ბრიტანულმა ეკონომიკამ სერიოზული ზარალი იწვნია, შოტლანდიიდან და ჩრდილოეთ ირლანდიიდან ხელახლა გაიჟღერა ხმებმა დიდი ბრიტანეთიდან გამოყოფის თაობაზე, ხოლო ინგლისის ქუჩებში რასისტული და ქსენოფობიური ხასიათის ინციდენტებმა იმატა. ამ ფონზე, გასაკვირი სულაც არ არის, რომ მსოფლიოს დიდმა ნაწილმა რეფერენდუმის შედეგები აპოკალიფსურ ფერებში აღიქვა. ზოგიერთმა კომენტატორმა Brexit-ი ევროპული ღირებულებებისა და წესრიგის დასასრულად გამოაცხადა, სხვებმა კი ევროპის გარდაუვალ რღვევასა და მისი გეოპოლიტიკური ლანდშაფტის ცვლილებაზე გაამახვილეს ყურადღება. მაგრამ არის კი Brexit-ი დასავლური წესრიგისა და ევროპის დასასრული?

ევროპულ სახელმწიფოთა გაერთიანების იდეას ვრცელი ისტორია აქვს. სოლიდარობისა და მშვიდობის იდეალებით შთაგონებული რესპუბლიკანური, ფედერალისტური, სოციალისტური და პროგრესული აზრი ლამის ყოველთვის ემხრობოდა გარკვეული ფორმის ევროპული კავშირის შექმნას. იდვის მხარდამჭერთა შორის იყვნენ კანტი, სენ-სიმონი, მადინი, ჰიუგო, გარიბალდი და ბაკუნინი. ევროპას გარკვეული საბაჟო თუ პოლიტიკური ერთობა პრაქტიკაშიც გამოეცადა. სწო-

რედ ამისაკენ გადადგმული ნაბიჯი იყო 1815 წელს შექმნილი გერმანიის საბაჟო გაერთიანება (Zollverein), ისევე როგორც გერმანული დამოუკიდებელი სუვერენული ერთეულების მიერ 1834 წელს ჩამოყალიბებული გერმანიის კონფედერაცია.

თუმცა ევროპული პოლიტიკური გაერთიანების განვითარებას მეორე მსოფლიო ომის პოლიტიკურად და ეკონომიკურად კატასტროფულმა შედეგებმა ახლებური მნიშვნელობა შესძინა. ომის ჯერ კიდევ ცხელ მახსოვრობას მალევე დაერთო ცივი ომის ნიშნებიც – უპირველეს ყოვლისა, 1948 წლის პრაღის გადატრიალება და ბერლინის ბლოკადა. ამ მოვლენებმა დასავლეთი ახალი გეოპოლიტიკური რეალობისა და ახალი საფრთხეების მიმართ ახლებურად გამოაფხიზლა. სწორედ ამ ვითარებაში, 1949 წლის აპრილში დაიბადა ჩრდილოატლანტიკური ალიანსი (NATO) – სამხედრო გაერთიანება, რომელიც ამიერიდან ევროპული პოლიტიკური ინტეგრაციის უსაფრთხოების გარანტორი გახდებოდა.

საკუთრივ პოლიტიკური ინტეგრაცია 1950 წლის 9 მაისს გამოცემული „შუმანის დეკლარაციით“ დაიწყო, რომელმაც ქვანახშირისა და ფოლადის გაერთიანების იდეა წამოჭრა. მიუხედავად იმისა, რომ გაერთიანება ეკონომიკურ ხასიათს ატარებდა, მისი უმთავრესი მიზანი პოლიტიკური იყო. ეკონომიკური შეთანხმება მიზნად ისახავდა ისეთი პოლიტიკური წყობის შექმნას, რომელიც ექვს ხელმომწერ სახელმწიფოს – საფრანგეთს, დასავლეთ გერმანიას, ბელგიას, ნიდერლანდებსა და ლუქსემბურგს – ურთიერთდამოკიდებულს გახდიდა. ამ გზით, ახალი შეთანხმება უნდა გამხდარიყო გარანტი იმისა, რომ არც ერთ დიდ კონტინენტურ სახელმწიფოს, არც გერმანიას და არც საფრანგეთს, ერთიმეორისაგან დამოუკიდებლად არ ექნებოდა იარაღის წარმოებისათვის

საჭირო საკმარისი ოდენობით ნედლი მასალა. ინტეგრაციის პირველივე მცდელობა წარმატებული აღმოჩნდა და შემდგომ ათწლეულებში დამატებითი ევროპული ინტეგრაციაც გამოიწვია, რომელიც 1992 წელს, ეტაპობრივი პოლიტიკური და ეკონომიკური ინტეგრაციის შედეგად, ევროპული კავშირის დაბადებით დაგვირგვინდა.

ამდენად, პოლიტიკური გაგებით, მეოცე საუკუნის ევროპა იმთავითვე ორი განსხვავებული, თუმცა მჭიდროდ შეკავშირებული რამ იყო – ერთი მხრივ, პოლიტიკური ინტეგრაციის ეტაპობრივი პროექტი, მეორე მხრივ კი ანგლოამერიკული გეოპოლიტიკური წესრიგის პლაცდარმი, რომლის წარმატებულობის გარანტორიც თავიდანვე და შემდგომშიც NATO იქნებოდა. სწორედ NATO ჩაერთო ბალკანეთის ომში 1990-იანებში, დღემდე აწარმოებს ავღანეთის მისიას და პოტენციური რუსული აგრესიისაგან იცავს ევროპის აღმოსავლეთ სასაზღვრო ზოლს ბალტიისპირეთში.

ნიშანდობლივია, რომ გაერთიანებული სამეფო დაუქმნების მომენტიდან მოყოლებული იყო NATO-ს დამფუძნებელი წევრი, მაგრამ ევროპული თანამეგობრობის წევრი მხოლოდ 1973 წელს გახდა. ომისშემდგომ დასავლეთში ბრიტანეთი ანგლოამერიკული გეოპოლიტიკური წესრიგის აშშ-ის შემდეგ რიგით მეორე ძალა იყო, მაგრამ იგი არასდროს არ ყოფილა პოლიტიკური ინტეგრაციის პროექტის გულმხურვალე მონაწილე. ბრიტანეთი არასდროს არ ემხრობოდა დამატებით პოლიტიკურ ინტეგრაციას და პირიქით, მუდმივად უფრთხობდა ყველა ისეთ ინოვაციას, რომელიც მის ტრადიციულ საპარლამენტო სუვერენულობას დააკნინებდა. სწორედ ამიტომ, ბრიტანეთი არასდროს არ გაწევრიანებულა არც შენგენის ზონაში და არც საერთო მონეტარულ კავშირში.

შესაბამისად, რეფერენდუმის შედეგით გამოწვეული სიტუაცია არ წარმოადგენს

წყვეტას ბრიტანულ-ევროპული ურთიერთობების ისტორიული ლოგიკიდან. ბრიტანეთმა საბოლოო უარი განაცხადა პოლიტიკურ ინტეგრაციაზე, რომელსაც ყოველთვის უფროსობდა, NATO-ს ენერგიულ წევრად კი რეფერენდუმის შემდეგაც რჩება. ამას მოწმობს არა მარტო Brexit-ის შემდეგ გაკეთებული ოფიციალური განცხადებები, არამედ პოლიტიკური პრაქტიკაც – ბრიტანეთი აღმოსავლეთის საზღვრის გასამყარებლად ესტონეთში 500, პოლონეთში კი 150 დამატებით ჯარისკაცს მიაგულენს. ამასთანავე, ამიერიდან 3,000 ბრიტანელი სამხედრო „სასწრაფო მზაობის“ რეჟიმში გადავა. აღმოსავლეთ ევროპისა და რუსეთის საზღვარზე წარმოშობილი პოტენციური საჭიროების შემთხვევაში, ბრიტანელი სამხედროები სასწრაფო რეჟიმში იქნებიან გადატყორცნილი ევროპის საზღვრის დასაცავად. რეფერენდუმის შემდეგ გაუღებელი ამ გადაწყვეტილებით, გაერთიანებული სამეფო ხაზს უსვამს მისი გეოპოლიტიკური პრეფერენციების ურყეობასა და უცვლელობას.

Brexit-ი ნამდვილად მიაყენებს დარტყმას საერთო ევროპული უსაფრთხოების ინფრასტრუქტურისა და საერთო ევროპული თავდაცვის პოლიტიკის განვითარებას. მაგრამ სხვა მხრივ ბრიტანეთის ევროკავშირიდან გასვლა ამ ეტაპზე უსაფრთხოების თვალსაზრისით სერიოზულ ცვლილებებს არ გულისხმობს. მომავალ დროში ბრიტანეთს მოუწევს უსაფრთხოების საკითხებზე ევროპულ სახელმწიფოებთან ახლებური კავშირების გაბმვა, ყველაფერი კი იმაზე იქნება დამოკიდებული, თუ რა სახის შეთანხმებას მიაღწევს ორი მხარე. თუმცა საბოლოოდ ეს ტექნიკური და ინფრასტრუქტურული საკითხებია, მაგრამ არა გეოპოლიტიკური მნიშვნელობის ძვრები. ამ თვალსაზრისით, აუცილებელია გავიხსენოთ, რომ გაერთიანებული სამეფოს ყველა მნიშვნელოვანი პოზიცია, მათ შორის მისი ისტორიული სკეპტიციზმი რუსეთის მიმართ, ევროპულ თანამეგობრობაში გაწევრებამდე და მისგან დამოუკიდებლად ჩამოყალიბდა.

ამასთანავე, ბრიტანეთი არის და იქნება ევროპული იდეალების თანამოზიარე და მსახური. Brexit-ი არ ყოფილა

რეფერენდუმი არც დასავლელობისა და არც ევროპული იდეის შესახებ. მსგავსად ევროპულ საკითხზე გამართული 1975 წლის რეფერენდუმისა, 2016 წლის რეფერენდუმიც სრულიად პრაგმატული ხასიათის იყო. რეფერენდუმს კითხვის ნიშნის ქვეშ არ დაუყენებია არც ბრიტანელთა ევროპელობა და არც ზოგადად ევროპული ღირებულებები. რეფერენდუმი კითხვის ქვეშ სრულიად კონკრეტულ საკითხებს აყენებდა – კერძოდ, ბრიტანეთის ევროკავშირში წევრობის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სარგებელს. მიუხედავად იმისა, რომ ქსენოფობიამაც და შიშის პოლიტიკამაც უდავოდ შეუწყო ხელი ბრიტანული დემოკრატიის გადაწყვეტილებას, ეს არ ყოფილა Brexit-ის მთავარი მამოძრავებელი ძალა. როგორც Financial Times-ის მიერ შეგროვებული ევროკავშირის წევრობის თაობაზე 2010-15 წლებში ჩატარებული სოციოლოგიური გამოკითხვები ადასტურებს, 2015 წლის მიგრაციის კრიზისამდეც და ტერაქტების ბოლო სერიამდე კარგა ხნით ადრე ბრიტანელთა მოზრდილი

ლი პროექტის მხარდამჭერთა რაოდენობამ იმატა შვედეთშიც, სადაც ერთი თვის წინ მათი რაოდენობა 49% იყო, Brexit-ის შემდეგ კი 52%-ია.

და პირიქით, კლება იწყო ევროკავშირის დატოვების მხარდამჭერთა რაოდენობამ. დანიაში დღეს მხოლოდ 32%-ს სურს ევროკავშირის წევრობაზე რეფერენდუმის გამართვა, მაშინ როდესაც Brexit-მდე 40%-ს სურდა. ხოლო იტალიაში, სადაც დარჩენის მომხრეთა რაოდენობამ 66%-ს მიაღწია, გასვლის მხარდამჭერთა რაოდენობა 26%-მდე დაეცა. „ძველი ევროპისგან“ განსხვავებით, ევროსკეპტიციზმი კვლავ ძლიერ ენერგიას წარმოადგენს „ვიშეგრადის ოთხეულში“ – ჩეხეთის რესპუბლიკა, უნგრეთი, პოლონეთი და სლოვაკეთი. თუმცა ვიშეგრადის სახელმწიფოთა ევროსკეპტიციზმს რეგიონისთვის სპეციფიკური პოლიტიკური და ეკონომიკური ახსნა გააჩნია და ის Brexit-მდე კარგა ხნით ადრეც არსებობდა.

მამასადამე, ამჟამად რეფერენდუმის შემდგომი საერთო სურათი არ არის არც

## როგორც უძველესი დროიდან იტყობენ ხოლმე, „კრიზისი შესაძლებლობაა“.

ნაწილი უკვე ემხრობოდა ევროკავშირის დატოვებას.

მრავალთა აზრით, ბრიტანული რეფერენდუმის შედეგი დომინოს პრინციპით ევროკავშირის დაშლასაც გამოიწვევდა. Brexit-მა მართლაც იქონია დომინოსებური ეფექტი ევროპულ სახელმწიფოთა დემოკრატიულ აზრზე, თუმცა შიშნარევი მოლოდინისაგან განსხვავებით, ეს სრულიად სხვა სახის დომინოს ეფექტი აღმოჩნდა. როგორც Brexit-ის შემდეგ ევროპის მასშტაბით ჩატარებული სოციოლოგიური გამოკითხვები აჩვენებს, კავშირიდან გამოყოფის სურვილის გაძლიერების ნაცვლად, Brexit-ის შემდეგ პირიქით, ევროკავშირის მხარდამჭერი ენერჯია გაძლიერდა. მაგალითად, დანიაში ევროკავშირის მომხრეთა რაოდენობა 59.8%-იდან 69%-მდე გაიზარდა. იგივე მოხდა ფინეთშიც, სადაც ევროკავშირის მომხრეთა რაოდენობა მარტში 56% იყო, დღეს კი 68%-ია. ევროპუ-

განსაკუთრებული და არც აპოკალიფსური. Brexit-ი მუდამ ევროსკეპტიკურად განწყობილი ბრიტანეთის მიერ ევროპული პოლიტიკური ინტეგრაციის მიმართ განცხადებული საბოლოო უარია. მაგრამ ის არც დასავლურ იდეალს უცხადებს უარს, არც დასავლურ ფასეულობებს და არც დასავლურ გეოპოლიტიკურ წესრიგს – ყველა მათგანს ბრიტანეთი ევროპული თანამეგობრობის წევრობის გარეშეც აქტიურად ემსახურებოდა.

ევროპულ კავშირს წინ ისტორიულად მნიშვნელოვანი წლები და რთული რეფორმისტული გამოწვევები ელის. თუმცა, როგორც უძველესი დროიდან იტყობენ ხოლმე, „კრიზისი შესაძლებლობაა“. თუკი ევროპა მოახერხებს დღევანდელი კრიზისის ახალ შესაძლებლობად ქცევას, Brexit-ი ისტორიას არათუ მის ისტორიულ დასასრულად, არამედ მის მხსნელ მოვლენად დარჩება. **F**

# ირლანდია - ევროპის ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკა



მოსახლეობა: 4.7 მილიონი

ფართობი: 84 კვ. კმ.

მთლიანი შიდა პროდუქტი: \$238 მილიარდი

საშუალო წლიური შემოსავალი

ერთ მოსახლეზე: \$51 350 (PPP)

**12 ივლისს ირლანდიის სენ-ტრალურმა სტატისტიკურმა ოფისმა მსოფლიოს ამხნო, რომ 2015 წელს ირლანდიის ეკონომიკა 26.3%-ით გაიზარდა.** ეს მაჩვენებელი მსოფლიოსთვის არამარტო 2015 წლისთვის არის რეკორდული – ბოლო ათი წელია, ასეთი მაღალი ეკონომიკური ზრდა მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანას არ ჰქონია. 12 ივლისამდე ცნობილი იყო, რომ 2015 წელს ირლანდიის ეკონომიკა 7.8%-ით გაიზარდა და ამ მაჩვენებლით ის მსოფლიოში მე-6 პოზიციას იკავებდა. ირლანდიის სტატისტიკური ოფისის ინფორმაციით, 7.8% წინასწარი მონაცემი

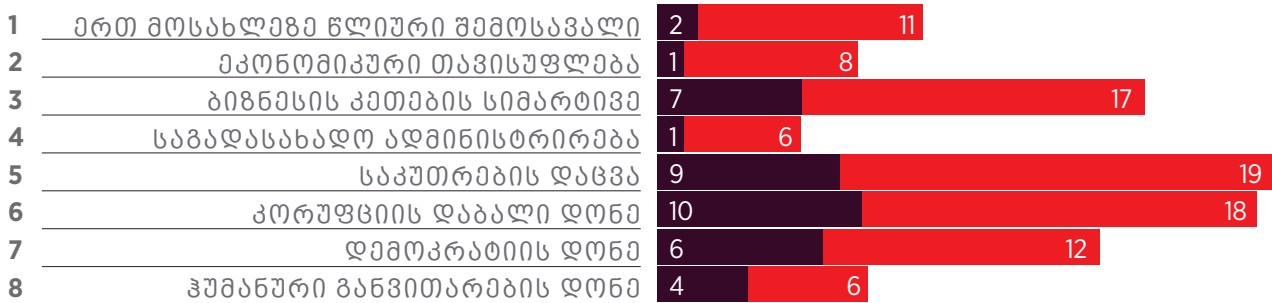
იყო, 26.3% კი დაზუსტებულ მონაცემებს შეესაბამება. ასევე ირკვევა, რომ ასეთი მაღალი ეკონომიკური ზრდა მრეწველობის სექტორის (მშენებლობის ჩათვლით) 87%-იანმა ზრდამ განაპირობა. ამასთან, 2015 წელს 34.4%-ით გაიზარდა ირლანდიური პროდუქციის ექსპორტი.

ირლანდიის 26.3%-იანმა ზრდამ სტატისტიკის სანდოობა დააყენა ეჭვქვეშ, რადგან ასეთი მაღალი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა მცირე ეკონომიკის მქონე, ღარიბ ქვეყნებსაც კი უჭირთ. გაირკვა, რომ სტატისტიკურად ყველაფერი წესრიგშია, მაგრამ ასეთ მაღალ ზრდას თავისი სპეციფიკა

აქვს: მსხვილმა უცხოურმა კომპანიებმა ირლანდიაში გადაიტანეს სათავო ოფისები (დარეგისტრირდნენ როგორც ირლანდიური საწარმოები) და მათი პროდუქციის გამოშვება ირლანდიის მთლიან შიდა პროდუქტში აისახა. მათ შორისაა ისეთი მსხვილი ამერიკული კომპანიები, როგორცაა: მედიკამენტების მწარმოებელი Allergan-ი, უსაფრთხოების სისტემების მწარმოებელი Tyco და სამედიცინო ტექნოლოგიის მწარმოებელი Medtronic-ი. ასევე მნიშვნელოვანია საავიაციო სალიბინგო კომპანიების ირლანდიით დაინტერესება. ირლანდიის რეზიდენტ სალიბინგო ოპერატორებზე მსოფლიო ბაზრის 20%

# ირლანდია საერთაშორისო რეიტინგებში

ადგილი ევროკავშირში | ადგილი მსოფლიოში



მოდის. უცხოურ კომპანიებს ირლანდიის დაბალი კორპორაციული საგადასახადო განაკვეთები იზიდავს.

ირლანდია მხოლოდ 2015 წლის ეკონომიკური ზრდით არ გამოირჩევა. ბოლო 40 წელიწადში ის არამარტო ევროპის, მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკის მქონე ქვეყანაა. 1973 წელს, როდესაც ირლანდია ევროკავშირის წევრი გახდა, ის ევროკავშირის ყველაზე ღარიბი ქვეყანა იყო, ერთ მოსახლეზე 2,400 დოლარის წლიური შემოსავლით. 42 წლის შემდეგ, 2015 წელს, ირლანდიის ერთ მოსახლეზე შემოსავალმა \$55 ათასს გადააჭარბა და ევროკავშირის ქვეყნებს შორის მხოლოდ ლუქსემბურგს ჩამორჩება. მსოფლიო მასშტაბით კი, ეკონომიკური კეთილდღეობის დონით, მე-11 ადგილზეა.

ეკონომიკური განვითარების მხრივ, ირლანდიას ყველაზე კარგი პერიოდი 1987-2007 წლებში ჰქონდა, როდესაც მან ეკონომიკური საოცრების მოხდენა შეძლო. 30 წლის განმავლობაში ეკონომიკა საშუალოდ 6.5%-ით იზრდებოდა. ირლანდია ევროპის საშუალოშემოსავლიანი ქვეყნიდან მსოფლიოს ერთ-ერთ

უმდიდრეს ქვეყნად იქცა და ათასზე მეტი საერთაშორისო კომპანია მიიზიდა. აღნიშნული ეკონომიკური სასწაულის გამო ირლანდიას აზიის ვეფხვებს (სინგაპური, სამხრეთი კორეა, ტაივანი, ჰონკონგი) ადარებენ და „კელტურ ვეფხვს“ უწოდებენ.

ირლანდია ბიზნესის წარმოებისთვის მსოფლიოს ერთ-ერთ საუკეთესო ადგილად არის მინიჭებული. მიუხედავად იმისა, რომ ბევრ აზიურ და არაბულ ქვეყანაში გაცილებით დაბალია გადასახადები და ნაკლებია რეგულაციები, ვიდრე ირლანდიაში, „კელტური ვეფხვი“ მათ სჯობნის დემოკრატიისა და ჰუმანური განვითარების დონით, ევროკავშირის ბაზარზე (როგორც საქონლისა და მომსახურების, ასევე შრომის) მეტი ხელმისაწვდომობით. ევროკავშირის ქვეყნებს აქვთ 550-მილიონიანი მოსახლეობისა და 17 ტრილიონი დოლარის მოცულობის საერთო ეკონომიკური სივრცე.

დღეს ევროკავშირის ქვეყნები მაღალი გადასახადებით და მკაცრი რეგულაციებით გამოირჩევიან, ირლანდია კი მათთან შედარებით უკეთეს პირობებს

სთავაზობს ინვესტორებს. ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით ირლანდია მერვეა მსოფლიოში და პირველი – ევროპაში. ბიზნესის კეთების სიმარტივის ინდექსით მე-17 არის მსოფლიოში, ევროპაში – მე-7. ხოლო ამ ინდექსის ერთ-ერთი კრიტერიუმით, რომელიც საგადასახადო განაკვეთებისა და ადმინისტრირების ტვირთს ასახავს, მეექვსე ადგილზეა მსოფლიოში, თუმცა პირველ ათეულში სხვა ვერც ერთი ევროპული ქვეყანა ვერ ხვდება.

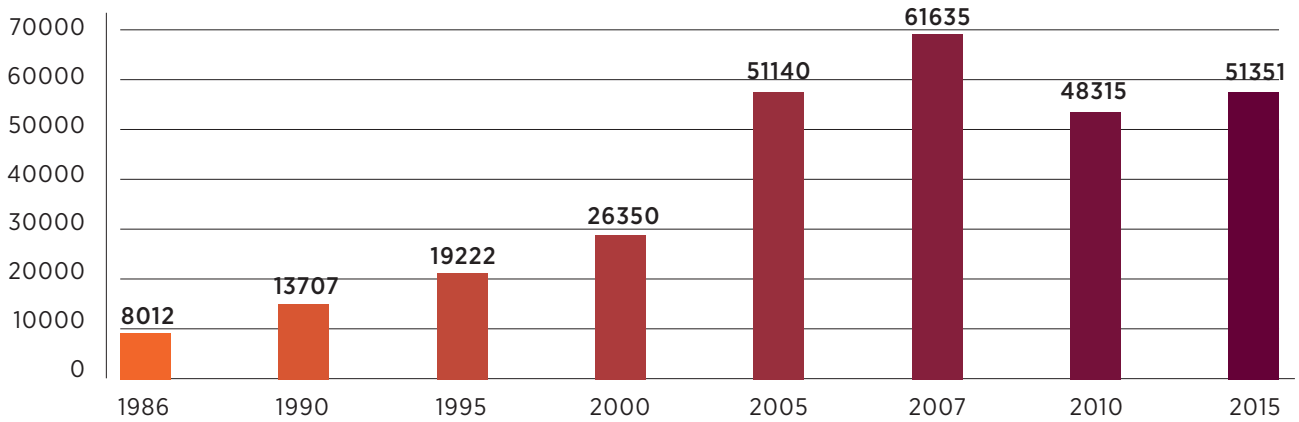
სამართლის უზენაესობის კრიტერიუმებით (საკუთრების დაცვა, კორუფციის დაბალი დონე, დემოკრატიის დონე) ირლანდია მსოფლიოს ერთ-ერთი მოწინავე ქვეყანაა და სწორედ ეს არის ის მთავარი გარემოება, თუ რატომ ურჩევნია ბევრ ინვესტორს ირლანდიაში განახორციელოს ინვესტიცია და არა გაცილებით უფრო ნაკლები საგადასახადო განაკვეთების მქონე აზიურ ან აფრიკულ ქვეყანაში.

ირლანდიის ეკონომიკური აღმაშობა ნათლად აისახა ირლანდიის მოსახლეობის ცხოვრებაზე. გაეროს ჰუმანური განვითარების ინდექსის



## ირლანდიის მშპ-ანი გზა

ირლანდიის საშუალო წლიური შემოსავალი ერთმოსახლეზე (აშშ დოლარი).



წყარო: საქართველოს სავალუტო ფონდი

2015 წლის მონაცემებით, ირლანდიას მეოთხე პოზიცია უჭირავს მსოფლიოში. ცხოვრების დონის მნიშვნელოვნად ამაღლების გამო, ირლანდია მასობრივი ემიგრაციის ქვეყნიდან იმიგრაციის ქვეყნად იქცა. 1990 წლის ბოლოს ირლანდიის მოსახლეობა შეადგენდა 3.5 მილიონ კაცს, რომელიც 2015 წლისათვის 4.7 მილიონამდე გაიზარდა.

1987-2007 წლებში ირლანდიის ეკონომიკური წარმატება ბევრმა ფაქტორმა განაპირობა. ესენია: ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკა, ინვესტიციები განათლებაში, უცხოური ინვესტიციებისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა, გლობალიზაციის დონის ამაღლება და ეროვნული კონსენსუსის მიღწევა და შენარჩუნება. 1987 წელს ქვეყნის სათავეში მოსულმა ახალმა მთავრობამ სახელმწიფო ხარჯებისა და საგადასახადო განაკვეთების შემცირება დაიწყო. წარმატების მიღწევა სახელმწიფო

დაწესებულებების შეკვეცამ და გაუქმებამ განაპირობა: საოცარი სისწრაფით მოხდა ბიუჯეტის ხარჯების შემცირება და სახელმწიფო სააგენტოების გაუქმება (მაგალითად, საცალოური მომსახურების ეროვნული საბჭოს, ჯანდაცვისა და განათლების ბიუროს, რეგიონალური განვითარების ორგანიზაციებისა და ა.შ.). ეს ნაბიჯები მკაცრად იქნა გაკრიტიკებული, განსაკუთრებით, როდესაც ცვლილებები სახელმწიფოს მიერ უზრუნველყოფილ ჯანდაცვასა და სოციალურ მომსახურებას შეეხო, მაგრამ საბიუჯეტო კრიზისის დონე აუცილებელს ხდიდა ამ ღონისძიებების გატარებას. ახალი მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკის მეორე მნიშვნელოვანი ელემენტი იყო ხელფასების ზომიერი ზრდა და ამასთანავე საშემოსავლო გადასახადის კლება. ამ ზომების გატარებით ირლანდიამ თავი დააღწია ხელფასების ინფლაციურ ზრდას და ეკონომიკაში

ქაოსის შეწყვეტასაც მიაღწია.

2015 წელს მთავრობის ხარჯები შემცირდა მთლიანი ეროვნული პროდუქტის 35%-მდე 1986 წლის 55%-დან. ამასთან, კორპორაციული საგადასახადო განაკვეთის მაქსიმალური დონე შემცირდა 12.5%-მდე იმ დროს, როცა ყველაზე დაბალი განაკვეთი ევროპაში 30% იყო. საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი შემცირდა საბაზისო 35%-დან 20%-მდე პროცენტამდე და უმაღლესი განაკვეთი - 58% შემცირდა 40%-მდე. ასევე, ამაღლდა შემოსავლის დონე, რომლის ზემოთაც იბეგრება ყველაზე მაღალი განაკვეთით. 2004 წლიდან ირლანდიამ შემოიღო 20%-იანი საგადასახადო კრედიტი საწარმოების მიერ განხორციელებულ კვლევებსა და განვითარებაზე (R&D). ირლანდია ლიბერალური საგადასახადო სისტემის ერთ-ერთ ინიციატორადაც კი შეგვიძლია მივიჩნიოთ. პირველი საბაჟო

გადასახადისგან გათავისუფლებული მაღაზია (Duty Free) ირლანდიაში 1947 წელს, ქალაქ შენონში დაარსდა.

ირლანდიას აქვს ერთ-ერთი ყველაზე გლობალიზებული ეკონომიკა. გლობალიზაციის ინდექსის მიხედვით, ქვეყანა 2016 წელს მეორე ადგილს იკავებს სინგაპურის შემდეგ. გლობალიზაციამ და ტექნოლოგიების სწრაფმა განვითარებამ წაახალისა ის დარგები, რომლებშიც ირლანდია ძლიერი იყო და შეფარდებითი უპირატესობა ჰქონდა. აღსანიშნავია ირლანდიის მოსახლეობის კარგი განათლებისა და მაღალკვალიფიციურად მომზადების დონეც.

2004 წელს ირლანდიამ დაუშვა სამუშაო ძალის შეუზღუდავი მიგრაცია ევროკავშირის ახალი ათი ქვეყნიდან.

ამჟამად ირლანდიაში 150,000-ზე მეტი პოლონელი ცხოვრობს.

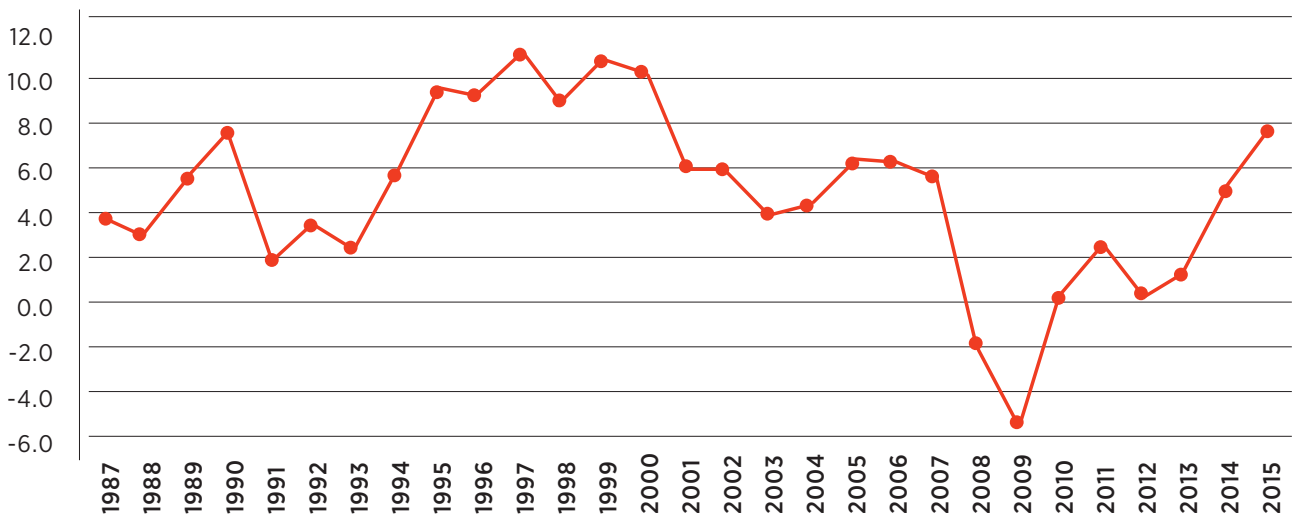
1973 წელს ევროკავშირში გაწევრიანების შემდეგ ირლანდია იღებდა ტრანსფერებს ევროკავშირისგან. ეს დახმარებები გამოიყენეს ინვესტიციების გასაზრდელად განათლების სისტემასა და ინფრასტრუქტურაში, რასაც უკავშირებენ ირლანდიის მიმზიდველობის ზრდას მაღალტექნოლოგიური ბიზნესისთვის. თუმცა კვლევებმა აჩვენა, რომ ევროკავშირის მიერ მიღებულ დახმარებაზე მოდიოდა ეკონომიკური ზრდის საშუალოდ 0.5%, როცა საშუალო წლიური ზრდა 6.5% იყო. მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით ევროკავშირიდან უფრო მეტი ტრანსფერი მიიღეს საბერძნეთმა, პორტუგალიამ და ესპა-

ნეთმა, მაგრამ მათგან ვერც ერთმა ვერ მიაღწია მსგავს ზრდას. ირლანდიის ეკონომიკური წარმატებისათვის ტრანსფერზე მეტად ხელსაყრელი სიტუაცია შექმნა ევროპის ქვეყნებთან თავისუფალმა ვაჭრობამ და შრომის თავისუფალ მიგრაციაში ჩართვამ.

2008-2009 წლების მსოფლიო კრიზისის დროს ირლანდიის ეკონომიკა მნიშვნელოვნად დაზარალდა და მას ევროკავშირისა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის დახმარება დასჭირდა. თუმცა 2014-2015 წლებმა აჩვენა, რომ ირლანდიამ არათუ გადალახა კრიზისი, 2014 წელს - ევროპის, 2015 წელს კი უკვე მსოფლიოს ყველაზე სწრაფად მზარდ ეკონომიკად მოგვევლინა. **F**

## ეკონომიკური ზრდა

ირლანდია მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკის მქონე ქვეყანაა.



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი



# გიდი თქვენს ჭიბეში

Grant's-მა, ნაციონალური სტარტაპების მხარდასაჭერი ახალი კამპანიის, #IOU-ს ფარგლებში, Guide-U გამოარჩია. Grant's-ის I Owe You („შენთან ვალში ვარ“) ადამიანებს ეკითხება: „თუკი აქამდე ისე იარე, რომ არავისგან დავალებული არ ხარ, სინამდვილეში რამდენად შორს წახვედი?“, ხოლო Guide-U მათ ეხმარება, მოგზაურობისგან სიამოვნება და ინტელექტუალური სარგებელი მიიღონ. გლობალური პერსპექტივის მქონე ადგილობრივი სტარტაპის შესახებ მის დამფუძნებლებს, სანდრო და ელენე როჯიკაშვილებს გავესაუბრეთ.



ავტორი: შოთა დიმიტრაშვილი

რა არის Guide-U, როგორ გაჩნდა მისი შექმნის იდეა და როდის იქნება იგი ხელ-მისაწვდომი Android-ისა და iOS-სისტემის სმარტფონთა მომხმარებლებისთვის?

Guide-U აუდიოვიდის მობილური აპლიკაციაა. ამ აპლიკაციის საშუალებით მომხმარებლები შეძლებენ ინფორმაციის გაგებას სხვადასხვა ღირსშესანიშნაობისა და ისტორიული ძეგლის შესახებ საქართველოში და შემდგომ სხვა ქვეყნებშიც.

იდეა 2015 წელს ევგენბტეში მოგზაურობის დროს გაჩნდა, როდესაც ჩვენ ტურისტულ ჯგუფთან ერთად ერთ-ერთ ტაძარს ვათვალიერებდით. სიციხის გამო ძნელი იყო გიდის მოსმენა, წესიერად არც ისმოდა, რას გვიყვებოდა და ჩვენც გაბებრებულები ყოველ წუთს მობილურებს ვუყურებდით, რომ გავგველო, რამდენ ხანში დამთავრდებოდა ტური. ამ დროს ვიფიქრეთ, რომ კარგი იქნებოდა, თუ იმავე ინფორმაციის მიღებას იქვე, ჩრდილში, ჩვენივე ტელეფონებიდან შევძლებდით.

ჩვენ ვგეგმავთ, აპლიკაცია ხელმისაწვდომი გახვადით მომავალი წლის აპრილის დასაწყისში.

მსგავსი სერვისები უკვე არსებობს (მაგალითად, PocketGuideApp). რა არის Guide-U-ს კონკურენტული უპირატესობა საერთაშორისო ბაზარზე?

კონკურენტები ჩვენს აპლიკაციას მართლაც ჰყავს, მაგრამ, იმავე Pocket Guide-ისგან განსხვავებით, ჩვენ ვგეგმავთ მოვიცვათ ყველა ღირსშესანიშნაობა მოცემულ ქვეყანაში. Pocket Guide აუდიოტურებს მომხმარებელს სთავაზობს მხოლოდ დიდ ქალაქებში, ძირითადად კი დედაქალაქებში. ჩვენი გამოცდილებიდან ვიცით, რომ ყველაზე საინტერესო ადგილები და ისტორიული ძეგლები ხშირად ასეთი ქალაქების გარეთ მდებარეობს, შესაბამისად, დარწმუნებულები ვართ, რომ Guide-U საინტერესო იქნება მეტი მომხმარებლისთვის.

ამავდროულად, არსებული აპლიკაციები ძირითადად მოიცავს ქვეყნებს განვითარებული ტურიზმის ინდუსტრიით, ხოლო ჩვენ ვგეგმავთ შევიდეთ ისეთ ქვეყნებში, სადაც ტურიზმი ჯერ კიდევ განვითარების პროცესშია.

სამწუხაროდ, საქართველო ჯერ ვერც ვენურული ფონდებისა და ვერც სტარტაპ-ჰაბების სიმრავლით დიდრბახებს. რა პირველადი ინვესტიცია სჭირდება პროექტს და როგორ აპირებთ სიდ-კაპიტალის მოპოვებას?

ჩვენი გათვლებით, საწყის ეტაპზე პროექტს დაახლოებით 250,000 ლარის ინვესტიცია დასჭირდება. ეს საშუალებას მოგვცემს, დავიწყოთ აპლიკაციის დეველოპმენტი, მოვიძიოთ საჭირო ინფორმაცია და შევქმნათ აუდიომაასალები, ასევე დავიწყოთ მარკეტინგული გეგმის განხორციელება. ამ პროექტის ერთ-ერთი თანადამფინანსებელი კომპანია Gtronik-ი იქნება, რომელიც მაღალტექნოლოგიური, ინოვაციური პროდუქტებისა და მომსახურების დისტრიბუტორია საქართველოში. გარდა ამისა, იმედი გვაქვს, რომ მოვიპოვებთ დაფინანსებას საქართველოს ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების ცენტრის მიერ გამოცხადებულ „სტარტაპ საქართველოს“ პროექტის ფარგლებში.

მონეტარიზების რა მოდელი აქვს აპლიკაციას (სამომხმარებლო საფასურის გარდა B2B არხების განვითარებასაც გეგმავთ)?

აპლიკაციის თავდაპირველი გადმოწერა უფასო იქნება, რაც საშუალებას მისცემს მომხმარებელს, გაეცნოს მის ფუნქციებს. ერთი ქვეყნის აუდიოკონტენტის მოსასმენად იქნება გადასახდელი ერთჯერადი საფასური \$4.99 ოდენობით. კონკრეტული ტურების საფასური იმერყევებს \$0.99 და \$1.99 შორის.

ჩვენ ვგეგმავთ B2B არხების განვითარებასაც, რაც პირველ რიგში ტურისტული სააგენტოებისთვის აპლიკაციის სერვისის მიყიდვას გულისხმობს. მომავალში ვიმედოვნებთ, რომ შევძლებთ სასტუმროებთან და რესტორნებთან თანამშრომლობასაც.

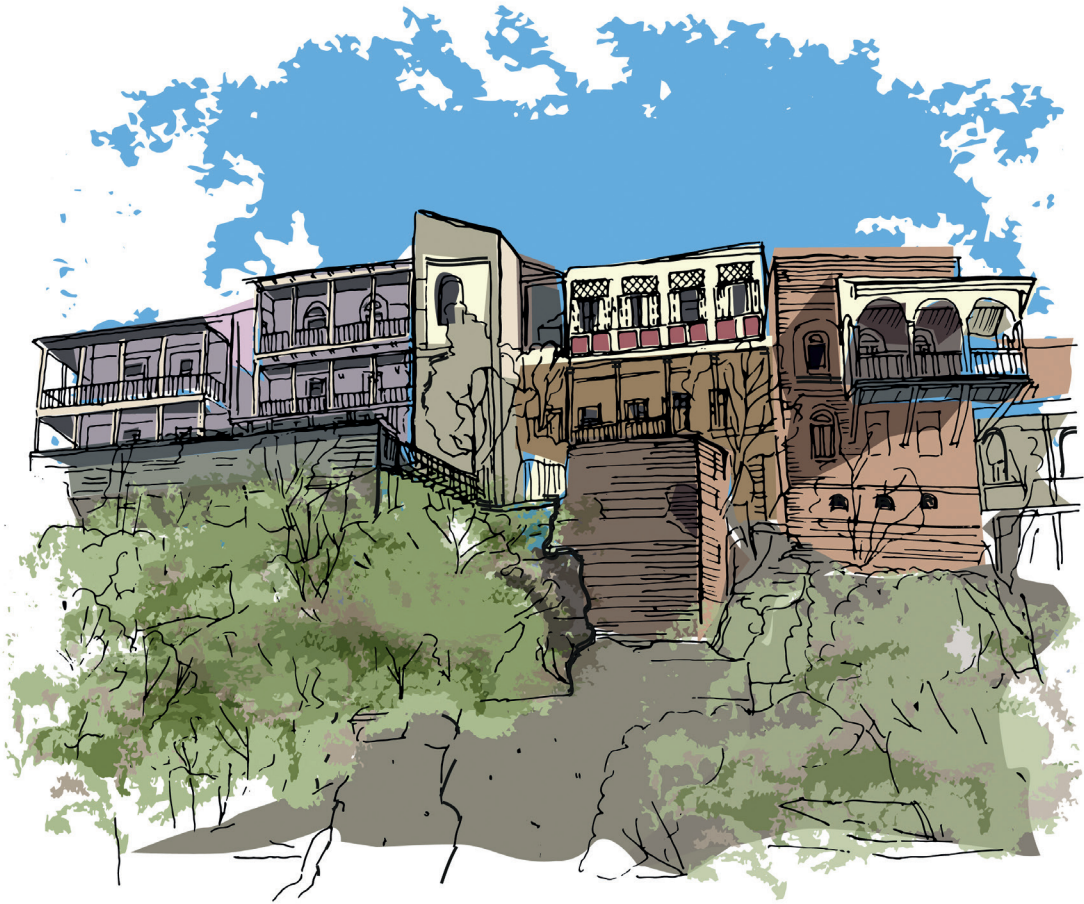
რამდენი გადმოწერის შემთხვევაში ჩათვლით, რომ აპლიკაცია წარმატებულია?

საქართველოს ფარგლებში აპლიკაციას წარმატებულად ჩავთვლით წლიურად დაახლოებით 30,000 მომხმარებლის ყოლის შემთხვევაში. ეს საშუალებას მოგვცემს, შემდგომ განვავითაროთ აპლიკაცია და უცხოურ ბაზარზე გასვლისთვის მზადება დავიწყოთ.



# კითხვები საარჩევნო პროცესის მონაწილე ძალებს

ავტორი: მანია სიღამონიძე



**ტ**ურიზმი მსოფლიო ეკონომიკის ერთ-ერთ ყველაზე მსხვილ და სწრაფად განვითარებად სექტორად იქცა. ტურიზმის წილის ზრდა განაპირობებს დასაქმების ზრდასაც. მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის მიხედვით, ყოველი მეორე მგეტე ტურისტის ქმნის ერთ სამუშაო ადგილს. ტურიზმის განვითარება არანაკლებ მნიშვნელოვანია საქსპორტო და საგადასახადო შემოსავლებისთვის. ტურისტული დანახარჯების სახით შემოედინება უცხოური ვალუტა, რაც ხელს უწყობს ინფლაციის სტაბილურობასა და სავალუტო რეზერვის ზრდას, ავითარებს ინფრასტრუქტურას, ტრანსპორტს, მშენებლობას და ზრდის უძრავი ქონების ფასს

ადგილობრივ ბაზარზე, რაც, თავის მხრივ მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას, ადგილობრივი და უცხოური ინვესტიციების შემოედინებას განაპირობებს. ტურიზმი ნიშნავს ბიზნესს, ტურიზმი ნიშნავს ახალ სამუშაო ადგილებს, ვიზიტორები ხარჯავენ ფულს, იხდიან გადასახადებს, მათ მიერ დახარჯული თითოეული დოლარი ტრიალებს ქვეყნის ეკონომიკაში და მოსახლეობის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებაზე აისახება. ტურიზმი როგორც ინფრასტრუქტურის, ასევე სოფლის მეურნეობის განვითარების კატალიზატორია. დღევანდელი არასტაბილური ეკონომიკური მდგომარეობისა და ფინანსური კრიზისის პირობებში მსოფლიო ლიდერები პირველად ხმამაღლა

ხაზს უსვამენ ტურიზმის განვითარების მნიშვნელობას ქვეყნების ეკონომიკისთვის, დასაქმებისთვის და სიღატაკის დაძლევისთვის.

პრეზიდენტმა ობამამ 2012 წლის დასაწყისში, დისნეილენდში ჩატარებული წინასაარჩევნო კამპანიის დროს განაცხადა: „ამერიკაში ყოველ წელს ათობით მილიონი ტურისტი შემოდის. ისინი ქირაობენ მანქანებს, რჩებიან სასტუმროებში და ხალხი აკეთებს ბიზნესს აქ, ამერიკაში... ტურიზმს პირველი ადგილი უკავია მომსახურების ექსპორტში, რაც დამატებით სამუშაო ადგილებს ნიშნავს“.

„დიდი ოცეულის“ წევრების შეხვედრაზე, მექსიკაში, 2012 წლის ივნისში პირველად მოხდა ტურიზმის სფეროს აღიარება და იქ მიღებული დეკლარაციის მიხედვით: „ტურიზმის როლი განისაზღვრება როგორც მამოძრავებელი ძალა დასაქმების ზრდისა და ეკონომიკური განვითარებისთვის“. „დიდი ოცეულის“ ქვეყნების ლიდერების დეკლარაციაში ტურიზმის სფეროს მნიშვნელობის ხაზგასმა მომავალში მსოფლიო ლიდერებსაც დააფიქრებს ამ სექტორის პოტენციალსა და მნიშვნელობაზე.

მსოფლიო ტენდენციებს არც საქართველო ჩამორჩა და თავისი ბუნებრივი, კულტურული და ისტორიული პოტენციალიდან გამომდინარე, 2009 წლიდან ტურიზმი ერთ-ერთ პრიორიტეტულ სექტორად დასახელდა ქვეყნის მთავრობის მიერ და დღემდე ეკონომიკის განვითარებისთვის მნიშვნელოვან ინდუსტრიად მოიაზრება.

2010 წლიდან აღინიშნება საერთაშორისო ვიზიტორების უპრეცედენტო ზრდა ქვეყანაში, შესაბამისად - ტურისტული დანახარჯებისა და წილის ზრდაც ქართულ ეკონომიკაში. 2012 წელს ვიზიტორების ზრდის კოეფიციენტი 50%-საც კი გადააჭარბა, ხოლო დანახარჯებმა - \$1 მილიარდს. ეს ყველაფერი სახელმწიფოს მხრიდან სწორი ტურიზმის პოლიტიკის გატარების შედეგი გახლდათ. ქვეყანაში ვითარდებოდა ახალი ტურისტული ინფრასტრუქტურა, სწორედ იმ წლებში ჩაეყარა საფუძველი სვანეთში მესტიის, თეთნულდისა და მაღალმთიან აჭარაში გოდერძის სამთო-სათხილამურო კურორტების მშენებლობას, ასევე ანაკლია-განმუხურის შავიზღვისპირა ზოლის განვითარებასა და იმერეთსა და კახეთში მსოფლიო ბანკთან ერთად მასშტაბური ტურისტული ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელებას. ბათუმი

კი ერთ-ერთი პირველი ქალაქი იყო, სადაც ინფრასტრუქტურის განვითარებას ახალი საერთაშორისო სასტუმროს ბრენდების შემოსვლა მოჰყვა და მიუხედავად იმისა, რომ იმ პერიოდში ბევრი ეჭვის ქვეშ აყენებდა ბათუმის ტურისტულ მიმართულებად ქვეყნის შესაძლებლობას, დღეს ეს ეჭვები გაქარწყლებულია, რადგან ეს ქალაქი იქცა თბილისის მერე ყველაზე მიმზიდველ და ტურისტულად დატვირთულ ქალაქად. ღია ცის პოლიტიკა და სავიზო ლიბერალიზაცია კი მიზნობრივი ბაზრებიდან ტურისტების მოზიდვისა და ახალი პირდაპირი რეისების დანიშვნის მთავარ წინაპირობებს წარმოადგენდა. ამ პოლიტიკის ნაწილი იყო ქუთაისის საერთაშორისო აეროპორტის მშენებლობაც, სადაც დაბალბიუჯეტური ავიაკომპანიები შეძლებდნენ ოპერირებას და აეროპორტის გახსნის დღესვე ქვეყანაში უნგრული ავიაკომპანია Wizz Air-ი შემოვიდა. ასეთი კომპანიები კი მნიშვნელოვანია საქართველოსთვის ბილეთის ფასების დაწევისა და ახალი მიმართულებების გასახსნელად. სატრანსპორტო ქსელის განვითარების საჭიროებისამებრ აშენდა მესტიის საერთაშორისო აეროპორტიც, რომელმაც საგრძნობლად შეამცირა სვანეთში მგზავრობის დრო. ამ ყველაფრის პარალელურად კი ხდებოდა საერთაშორისო ბაზრებზე ქვეყნის აქტიური რეკლამირება და მიზნობრივი ბაზრების დივერსიფიკაციის სტრატეგიის შედეგად ქვეყნის ტურისტულ ბაზარს ბევრი ახალი ქვეყანა შეემატა. გარკვეულწილად ეს პერიოდი ქვეყანაში ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარების საწყის ეტაპს წარმოადგენდა, რომელიც საჭიროებდა განვითარებასა და ამ პოლიტიკის გაძლიერებას, თუმცა 2012 წლის არჩევნების შედეგად მოსულ ახალ მთავრობას გაუჩნდა ეჭვი, თუ რამდენად სწორი იყო ეს პოლიტიკა და ამ საკითხის განსაზღვრაში დაკარგული დრო ნამდვილად აისახა 2013 და 2014 წლების ტურიზმის სტატისტიკურ მონაცემებში.

ამავე წლებში ეკონომიკურმა პრობლემებმა და ლარის დევალაციამ განაპირობა ის ფაქტი, რომ ტურიზმი კვლავ აქტუალური გახდა და სახელმწიფოც შედარებით უფრო გააქტიურდა ამ სფეროში. 2015 წელს საქართველოს ეწვია 5,901,094 საერთაშორისო მოგზაური, ზრდამ წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით +7% შეადგინა. იმ უცხოელი მოგზაურების ანუ ტურისტების რიცხვმა, რომლებმაც 24 საათი

და მეტი დაჰყვეს საქართველოში, 2,281,971 შეადგინა (ზრდა +2.4%)

2016 წლის ივნისის მონაცემებით, საქართველოს 517,038 საერთაშორისო მოგზაური ეწვია, ზრდა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით +4.1%-ია.

ივნისის თვის მაჩვენებლებით იმ უცხოელი ტურისტების რიცხვმა, რომლებმაც 24 საათი და მეტი დაჰყვეს საქართველოში, 228,866 შეადგინა. ზრდა +15.8%-ია.

საერთაშორისო მოგზაურების რიცხვის ზრდა დაფიქსირდა 6 თვის მონაცემებითაც, საერთაშორისო მოგზაურების ჯამურმა რაოდენობამ 2,636,313 შეადგინა, ზრდა კი +12.9-ია. ტურისტული ვიზიტების რაოდენობამ 1,011,680 შეადგინა, რაც +18.1-ით მეტია წინა წლის ანალოგიური პერიოდის მონაცემზე.

2015 წლის ჯამური მონაცემებით შემოსავალი უცხოური ტურიზმიდან საქართველოში შეადგენდა \$1.94 მილიარდს (ზრდა +8.3%), რაც 149 მილიონით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე.

2016 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებით შემოსავალი უცხოური ტურიზმიდან საქართველოში შეადგენს 354.5 მილიონ დოლარს (ზრდა +15.7%), რაც \$48 მილიონით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე.

ტურიზმის წილი მთლიან შიდა პროდუქტში 2015 წლის ჯამური მონაცემებით შეადგენს 6.7%-ს. ზრდა წინა წელთან შედარებით +16.2%-ია.

2016 წლის პირველ კვარტალში კი წილმა მთლიან შიდა პროდუქტში 6.8% შეადგინა. ზრდა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით +11.5%-ია.

რაც უფრო მეტი ეკონომიკური და ფინანსური გამოწვევის წინაშე დგება მსოფლიო, მით უფრო ხშირდება ტურიზმზე აქცენტის გაკეთება სხვადასხვა პოლიტიკური ლიდერის მხრიდან. თუმცა გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის არაერთ მინისტრიალზე გაუფრებულა პრობლემა, რომ ეს სფერო უფრო სერიოზულად უნდა აღიქმებოდეს და მას მეტი უფლებამოსილება უნდა ჰქონდეს სახელმწიფო სტრუქტურებს შორის.

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ საქართველოში ტურისტების ისეთი ზრდა, რაც ბოლო წლების განმავლობაში იყო, არ დაფიქსირებულა. ვიზიტორების ზრდასთან ერთად ვითარდებოდა ინფრასტრუქტურა და ქვეყნის გარეთ მარკე-

ტინგული აქტივობებიც ძლიერდებოდა. თუმცა მზარდ მოთხოვნასთან ერთად დადგა მიწოდების პრობლემებიც და ქვეყანა ნელ-ნელა ტურიზმის განვითარების ასალ ეტაპზე გადავიდა ახალი ამოცანებითა და გამოწვევებით.

2016 წლის ოქტომბრის არჩევნები ახლოვდება და, შესაბამისად, მმართველი და ოპოზიციური პოლიტიკური პარტიების ლიდერების გამოსვლებში ხშირად ხაზი ესმება ტურიზმის მნიშვნელობასა და პრიორიტეტულობას ეკონომიკის განვითარებასა და დასაქმებისთვის. ბევრი მათგანის ეკონომიკურ გეგმებშიც იქნა ტურიზმი მოხსენიებული, თუმცა ჩემთვის, ერთი რიგითი ამომრჩევლისთვის და ამ სფეროს კერძო სექტორის წარმომადგენლისთვის, კვლავ გაურკვეველია, როგორი იქნება ამ სფეროს ბედი და ტურიზმის პოლიტიკა რომელიმე ამ პარტიის გამარჯვების შემთხვევაში, რადგან არც ერთი მათგანის გეგმაში არაა წარმოდგენილი ინფორმაცია და ხედვა ტურიზმის ინდუსტრიის შემდგომი განვითარების ეტაპის შესახებ. დღეს ეს სფერო ახალი ამოცანებისა და გამოწვევების წინაშე დგას და საინტერესოა ამ პრობლემების გადაწყვეტის მათივე მიდგომები. ჩნდება შემდეგი კითხვები:

- **რამდენი პროცენტით** გაზრდიან ტურიზმის წილს ქვეყნის ეკონომიკაში?
- **რამდენი პროცენტით** გაზრდიან დასაქმებას ტურიზმის სფეროში?
- **მათი მმართველობის** შემთხვევაში რა პროგნოზები კეთდება ტურისტულ შემოსავლებსა და ვიზიტორების რაოდენობის შესახებ შემდეგი წლების განმავლობაში?
- **რა იქნება** ტურიზმის ბიუჯეტი და დაფინანსება?
- **როგორ შეეწყობა** ხელი მცირე და საშუალო ბიზნესს ამ სფეროში?
- **რა გზით** გადაწყვეტენ ამ სფეროში სერვისის დაბალი ხარისხისა და გამოცდილი და კვალიფიცირებული კადრების სიმცირის პრობლემას?
- **რომელ ახალ** ინფრასტრუქტურულ პროექტებს გვპირდებიან?
- **რომელ ტურისტულ** მიმართულებებსა და კურორტებზე გაკეთდება აქცენტი?
- **რომელი მიზნობრივი** ბაზრები დასახელდება პრიორიტეტულად?
- **ამ სფეროში** მომხმარებლის უფლებების დასაცავად და უსაფრთხოების სტანდარტების გასამკაცრებლად რა საკანონმდებლო ინიციატივებსა და მიდგომებს მიმართვენ?



• **ბოლოს და ბოლოს** შემუშავდება თუ არა ტურიზმის განვითარების ახალი სტრატეგია, სადაც ასევე გაიწერება ყველა უწყების წილი პასუხისმგებლობები და აქტივობები?

კითხვა ბევრია, ვინაიდან ეს ინდუსტრია სწრაფად ვითარდება და გარკვეული პრობლემების ეფექტიანი მოგვარება უფრო და უფრო მნიშვნელოვანი ხდება. კერძო სექტორის თითოეული წარმომადგენლისა თუ ტურისტულად დატვირთული რეგიონის მოსახლეობისთვის საინტერესოა, ვის რა მიდგომები და გეგმები გააჩნია ამ სექტორის შემდგომი განვითარებისთვის. გეგმები კი უფრო დეტალურად უნდა იყოს წარმოდგენილი კონკრეტული ფინანსური მაჩვენებლებითა და დაგეგმილი აქტივობებით. ასევე საინტერესოა, არსებობს თუ არა რაიმე ინიციატივა იმის შესახებ, რომ ეს სფერო ინსტიტუციონალურადაც განვითარდეს და ტურიზმის ეროვნულ ადმინისტრაციას მომავალში მეტი უფლებამოსილება ჰქონდეს ამავე სფეროში პოლიტიკის გასატარებლად, რადგან დღეს ხომ ყველამ ვიცით, რომ ადმინისტრაციას საკანონმდებლო ინიციატივების წარდგენაც კი არ შეუძლია თავისით პარლამენტში, არაა წარმოდგენილი სამთავრობო სხდომებზე და არათანაბარ სიტუ-

აციაშია სხვა უწყებებთან მიმართებით. ასეთი შეზღუდული უფლებამოსილებით კი ადმინისტრაციას ყოველთვის გაუჭირდება პრიორიტეტული სფეროს პოლიტიკის იმპლემენტაცია.

დაბოლოს, სიტყვა ტურიზმში უფრო და უფრო ხშირად გამოიყენება პოლიტიკური ქულების ჩასაწერად მსოფლიოს სხვადასხვა პოლიტიკური ლიდერის მიერ, მათ შორის – საქართველოშიც, რადგან ეს სიტყვა ასოცირდება ეკონომიკურ წინსვლასთან, დასაქმებასა და ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესებასთან. მაგრამ სინამდვილეში რამდენად სერიოზულად აღიქვამენ ამ სიტყვის მნიშვნელობას პოლიტიკოსები? იმსახურებს თუ არა ეს სფერო, რომ არა მხოლოდ ეკონომიკურ ჭრილში განიხილებოდეს, არამედ ცალკე იყოს წარმოდგენილი წინასაარჩევნო კამპანიებშიც და შემდგომ მმართველობის პროცესშიც? აისახება თუ არა ამ სფეროს პრიორიტეტულობა მის ბიუჯეტსა და დაფინანსებაზე? როგორც ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ინდუსტრიის სტეიკჰოლდერებს, გვინტერესებს პასუხი ამ კითხვებზე და გვსურს, ეს სფერო უფრო სერიოზულად აღიქმებოდეს და მომავალში ეფექტიან და გრძელვადიან განვითარების გეგმებზე გვესაუბრებოდენ. **F**



A portrait of a middle-aged man with dark hair, glasses, and a mustache. He is wearing a black suit jacket over a white button-down shirt. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a dark, solid color.

3

რეკომენდაცია  
ტურდომის  
განვითარებისთვის

„ჩვენ ვართ ღვინის სამშობლო, ვაზის 500-ზე მეტი ენდემური ჯიშით და შესანიშნავი ღვინოთი. როგორც იცით, ქვევრი იუნესკოს არამატერიალური კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლად არის აღიარებული და გაეროს ჟენევის ოფისშიც კი არის განთავსებული“, - ასე გვპასუხობს ტურიზმის ეროვნული სააგენტოს ხელმძღვანელი გიორგი ჩოგოვაძე კითხვაზე, თუ რატომ შეირჩა საქართველო გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის მიერ ღვინის ტურიზმის პირველი გლობალური კონფერენციის მასპინძელ ქვეყანად.

კონფერენცია, გაეროს მსოფლიო ტურისტული ორგანიზაციის ეგიდით, მსოფლიოში პირველად კახეთში, 7-9 სექტემბერს ჩატარდება. კონფერენციის ჩატარების ადგილად „ღვინის სამშობლო“ 2015 წელს ლონდონში გამართულ საერთაშორისო გამოფენაზე შეირჩა.

ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის ინფორმაციით, კონფერენციაში სხვადასხვა ქვეყნის ტურიზმის მინისტრები, დარგის ექსპერტები და მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის წარმომადგენლები მიიღებენ მონაწილეობას. მათ შორის იქნება გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის გენერალური მდივანი ტალებ რიფაი, რომელსაც Forbes Georgia როგორც ღვინის ტურიზმის პირველ საერთაშორისო კონფერენციაზე, ისე საქართველოს ტურისტულ პოტენციალსა და გამოწვევებზე ექსკლუზიურად ესაუბრა.

აზტორი: თეალარა გელანთია

**2016 წლის პირველ კვარტალში ეკონომიკური აქტივობა საკმაოდ სუსტი იყო. IMF-ის პროგნოზებით, 2016-2017 წლებში გლობალური ეკონომიკა საშუალოდ 3.3%-ით გაიზრდება. ამ კონტექსტის გათვალისწინებით, რა ძირითადი გამოწვევების წინაშე დგას გლობალური ტურიზმი? როგორია ძირითადი ტენდენციები და თქვენნი პროგნოზი?**

სერიოზული გამოწვევების, მათ შორის გლობალური ეკონომიკის გაჯანსაღების შენელებული პროცესის, მიუხედავად, მოთხოვნა საერთაშორისო ტურიზმზე ბოლო წლებში კვლავაც მძლავრია. 2015 წელს მსოფლიოს მასშტაბით მოგზაურ საერთაშორისო ტურისტთა რიცხვის ზრდამ მე-6 წლისთვის საშუალოდ გადააჭარბა. 4%-იანი ზრდით, საერთაშორისო ტურისტების რაოდენობამ 1,184 მილიონს მიაღწია, რაც 2014 წელთან შედარებით 50 მილიონით მეტია. ამავე დროს, საერთაშორისო ტურიზმის შედეგად მიღებული ექსპორტი გასულ წელს 3.6%-ით გაიზარდა, - უფრო სწრაფად, ვიდრე საქონლის გლობალური ვაჭრობა, - რამაც სექტორის წილი მსოფლიო ექსპორტში 2015 წელს 7%-მდე გაზარდა. ექსპორტის ჯამურმა ღირებულებამ საერთაშორისო ტურიზმიდან \$1.4 ტრილიონი შეადგინა.

UNWTO-ს პროგნოზით, 2016 წლისთვის, საერთაშორისო ტურისტების რიცხვი 3.5%-დან 4.5%-მდე გაიზრდება, რითაც ბოლო წლების ტენდენციის ზრდა შენარჩუნდება. და მართლაც, ამას მიმდინარე წლის პირველი თვეების მონაცემები მოწმობს: თებერვლისთვის საერთაშორისო ტურისტთა რაოდენობა 5%-ით გაიზარდა. რეგიონის მიხედვით, უფრო ძლიერი ზრდა წყნარი ოკეანის აზიასა და ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაშია მოსალოდნელი (ორივეგან ზრდა +4%-დან +5%-მდეა ნავარაუდევი). გრძელვადიან პერსპექტივაში, მოსალოდნელია, რომ სექტორი ზრდას განაგრძობს და 2030-სთვის საერთაშორისო ტურისტთა რიცხვი 1.8 მილიარდს მიაღწევს.

ეს ძალიან კარგი ახალი ამბავია ზრდისა და განვითარების პოტენციალის მქონე ტურიზმისთვის. მაგრამ მნიშვნელოვანი გამოწვევები მაინც არსებობს: საჭიროა უსაფრთხო და შეუფერხებელი მგზავრობის ხელშეწყობა, ტურიზმში ტექნოლოგიის როლის გაძლიერება და იმაში დარწმუნება, რომ ტურიზმის განვითარება მდგრადი და დაცული გზით ხდება.

**ძირითადად, რა იზიდავთ ტურისტებს საქართველოში და რა უნდა გააკეთოს განვითარებადმა ქვეყანამ,**

**რათა მაქსიმალურად მეტი ტურისტის მოზიდვას არა მხოლოდ მეზობელი, არამედ განვითარებული ქვეყნებიდანაც? (უკრაინა, რუსეთი, აზერბაიჯანი, ისრაელი, გერმანია - ეს ის ქვეყნებია, რომლებიც, ტურიზმის წარმომადგენლების თანახმად, ბოლო 5 წლის მანძილზე, მარკეტინგის საშუალებით, საქართველოს სამიზნეები არიან)**

ლამაზი ლანდშაფტები, დაწყებული სუბტროპიკებით, დამთავრებული მაღალმთიანი ნახევრადუდაბნოს ზონებით, მდიდარი კულტურული და ბუნებრივი მემკვიდრეობა, შეურყენელი ველური ბუნება, გემრიელი სამზარეულო და ღვინო, 8,000 წლის მანძილზე უნიკალური მეღვინეობის დაცული ტრადიციებით, ქართული ხალხური სიმღერები და ცეკვები და თბილი ხალხი საქართველოს მომხიბლავ ტურისტულ ადგილად აქცევს. ტურისტული პროდუქტებისა და შეთავაზებების მიხედვით,

ღვინის რეგიონში გამართავს.

**2015 წელს საქართველოს შემოსავალმა დაახლოებით \$1.9 მილიარდი შეადგინა. თუმცა არც ტურიზმის ადმინისტრაცია, არც სტატისტიკის დეპარტამენტი თუ ცენტრალური ბანკი სექტორულ კვლევებს არ ატარებს. ამდენად, ჩვენ არ გვაქვს ინფორმაცია, თუ რა არის ტრანსპორტის, სასტუმროს, კვებისა თუ გართობის ხარჯების რეალური წილი ამ მთლიან შემოსავალში. კერძო სექტორის წარმომადგენელთა თქმით, ტურიზმის ინდუსტრიაში მზარდი და მოგებიანი სექტორების იდენტიფიცირება შეუძლებელია. ასეთი კვლევები მნიშვნელოვანია? და თუ ასეა, რატომ?**

კვლევა და გაზომვა ფუნდამენტურად მნიშვნელოვანია, რათა მართო და დაგეგმო ტურიზმის

**„საქართველოს უზარმაზარი პოტენციალი აქვს არაერთ სფეროში, მათ შორის - ისეთ მზარდ სეგმენტში, როგორც ღვინის ტურიზმი. ამ თვალსაზრისით, მოხარულები ვართ, გამცნოთ, რომ UNWTO თავის პირველ „ღვინის ტურიზმის კონფერენციას“ 2016 წლის 7-9 სექტემბერს თბილისსა და კახეთის ღვინის რეგიონში გამართავს“.**

ქვეყნები თავად ირჩევენ თავიანთ სტრატეგიებს პოზიციონირებისთვის.

გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის გამო, მეზობელი ქვეყნები ხშირად საერთაშორისო ტურისტების მნიშვნელოვანი ნაწილის ექსპორტიორები არიან, ბევრი ტურისტი კი მეზობელ რეგიონებში მეგობრებისა და ნათესავების მოსანახულებლად ჩადის, აგრეთვე - ბიზნეს- და პროფესიული მიზნებით. ბაზრის სეგმენტაცია უმთავრესი ნაბიჯია იმ ნაყოფიერი ბაზრების განსასაზღვრად, საიდანაც ტურისტების მოზიდვაა შესაძლებელი. ამ კონტექსტში, გლობალური ტურიზმის განხილვა უკეთ გაგვარკვევდა საქმის ვითარებაში.

საქართველოს უზარმაზარი პოტენციალი აქვს არაერთ სფეროში, მათ შორის - ისეთ მზარდ სეგმენტში, როგორც ღვინის ტურიზმი. ამ თვალსაზრისით, მოხარულები ვართ, გამცნოთ, რომ UNWTO თავის პირველ „ღვინის ტურიზმის კონფერენციას“ 2016 წლის 7-9 სექტემბერს თბილისსა და კახეთის

სექტორის განვითარება. ამ თვალსაზრისით, UNWTO-ს ერთ-ერთი უმთავრესი ამოცანაა თავისი წევრი სახელმწიფოების მხარდაჭერა ტურიზმის სტატისტიკის ეროვნული სისტემის განვითარების კუთხით, და, საბედნიეროდ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საქართველო მთლიანად ჩართულია ამ პროცესში.

The Tourism Satellite Accounts (TSA) სტანდარტული სტატისტიკური ჩარჩო და მთავარი ინსტრუმენტია ტურიზმის ეკონომიკური პარამეტრების გასაზომად. TSA საშუალებას გვაძლევს, ეკონომიკური (National Accounts-ის) პერსპექტივიდან ტურიზმის სტატისტიკის ჰარმონიზება მოვახდინოთ და ეს პროცესი თანმიმდევრული გავხადოთ. 2001 წლიდან საქართველო UNWTO Committee on Statistics and Tourism Satellite Account-ის აქტიური წევრია, ამჟამად კი კომიტეტის ვიცე-თავმჯდომარეც გახლავთ. კომიტეტის მთავარი ამოცანაა, ხელი შეუწყოს ტურიზმის სტატისტიკის ეროვნული



## ტალებ რიფაი



### 2006-2009

გენერალური მდივნის მოადგილე.

### 2003-2006

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის გენერალური დირექტორის თანამშემგე.

### 1993 - 1995

იორდანის პირველი ეკონომიკური მისიის ხელმძღვანელი ვაშინგტონში.

სხვადასხვა დროს ტალებ რიფაი იყო იორდანის ტურიზმის მინისტრი, კომუნიკაციების მინისტრი, დაგეგმვისა და საერთაშორისო თანამშრომლობის მინისტრი.

სისტემის შექმნის მიზნით მეთოდოლოგიურ განვითარებასა და იმპლემენტაციას. ეს საკვანძო საკითხია ტურიზმის, როგორც ეკონომიკური ზრდისა და განვითარების, მამოძრავებელ ძალად პოლიტიკონიერებისთვის. ამ თვალსაზრისით, ჩვენ მადლიერები ვართ საქართველოს ეროვნული ტურიზმის ადმინისტრაციისა, რომელმაც 2016 წლის 26-17 იანვარს, თბილისში, Committee on Statistics and TSA-ს უმასპინძლა.

### საქართველოში ტურიზმის სექტორის განვითარების დონის გათვალისწინებით, როგორ ფიქრობთ, ვინ უნდა იყოს ზრდისა და შეჯიბრისუნარიანობის მთავარი მამოძრავებელი ძალა - კერძო სექტორი თუ სახელმწიფო?

ძალიან მნიშვნელოვანია როგორც საჯარო, ისე კერძო სექტორის როლი. ეს უკანასკნელი ზრდისა და შეჯიბრისუნარიანობისთვისაა მამოძრავებელი ძალა, ვინაიდან ტურიზმისა და სტუმარმასპინძლობის ბიზნესებს სწორედ ეს უდგას სათავეში, ხოლო სახელმწიფოს როლი გადამწყვეტია იმდენად, რამდენადაც მან უნდა შექმნას ადეკვატური პოლიტიკური და რეგულაციური ჩარჩო ტურიზმის განვითარებისათვის. აქ, სხვასთან ერთად, ისეთი საკვანძო ასპექტები იგულისხმება, როგორცაა სავიზო პროცედურების გამარტივება, დაცულობა, უსაფრთხოება, ინფრასტრუქტურის განვითარება, ხელმისაწვდომობა და ტრენინგი. კერძო სექტორის წარმატების უზრუნველსაყოფად, მთავრობის მხარდაჭერა პოლიტიკას უზარმაზარი მნიშვნელობა ენიჭება.

აქ უნდა აღინიშნოს, რომ მსოფლიო ბანკის თანახმად (2015), საქართველო მე-15 ადგილზეა ბიზნესის კეთების სიმარტივით, ხოლო ბოლო წლებში შთამბეჭდავი პროგრესი განიცადა ტურიზმზე მოქმედ სხვადასხვა სფეროში, განსაკუთრებით სავიზო პროცედურების გამარტივების, დამაკავშირებელი სისტემების, საგადასახადო სისტემისა და ე.წ. ღია ცის პოლიტიკის კუთხით, ეს უკანასკნელი კი ქვეყანაში დაბალფასიანი ავიახაზების არსებობას უწყობს ხელს.

და მაინც, საჭიროა, რომ ამ ორმა სექტორმა ერთობლივად იმუშაოს. საჯარო და კერძო სექტორთა მძლავრი პარტნიორობა ტურისტული ადგილების წარმატებულ მუშაობას უზრუნველყოფს. ტურიზმის განვითარება განვითარებადი ეკონომიკის ქვეყნებში არაერთი ფაქტორით განისაზღ-

ვრება, მათ შორის თანამშრომლობა საჯარო და კერძო სექტორებს შორის წამყვან როლს ასრულებს, ვინაიდან მისი წყალობით, სახელმწიფო სააგენტოები და საჯარო სექტორი ტურიზმის მოვლადიერებულაბათა ჯაჭვთან კავშირში არიან და ერთად და იმავე მიზნისთვის მუშაობენ: ტურიზმის გზით სოციოეკონომიკური განვითარების, მდგრადობისა და უსაფრთხოების, სამუშაო ადგილების შექმნისა და საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ხელშესაწყობად.

### რას შეუძლია, ქართული კონკურენტუნარიანობა განსაზღვროს? რა არის, ასე ვთქვათ, საქართველოს სავიზიტო ბარათი ტურიზმის გლობალურ რუკაზე? სამი რეკომენდაცია საქართველოს UNWTO-სგან...

სტუმართომიყვარე ხალხი, გემრიელი სამზარეულო და ღვინო, ისევე როგორც მდიდარი ხელშესახები და არახელშესახები კულტურული მემკვიდრეობა საქართველოს უნიკალური საფირმო ნიშნებია ბაზარზე. სამ რეკომენდაციას მინდა, გავუსვა ხაზი: რურალური ტურიზმის განვითარება, განსაკუთრებით მთიან რეგიონებში, რაც სამუშაო ადგილების შექმნასა და სიღარიბის შემსუბუქებაში წვლილს შეიტანს; ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული ტურიზმის მხარდაჭერა, რასაც ქვეყნისათვის მნიშვნელოვანი ეკონომიკური სარგებლის მოტანა შეუძლია; და მთელი წლის მანძილზე ეროვნული და საერთაშორისო კულტურული და სპორტული ღონისძიებებისა და დიდი შეკრებების ორგანიზება, რაც მნიშვნელოვან სოციალურ და ეკონომიკურ ღირებულებას შესძენს მასპინძელ ტურისტულ ადგილებს და სემონურობის ეფექტს შეამცირებს.

### შეუძლია თუ არა საქართველოს, სარგებელი ნახოს იმ სიტუაციისგან, რისი მოწმენიც ახლა რეგიონში - თურქეთში, უკრაინაში, ეგვიპტეში - ვართ და რაც ტურისტათვის იმ სამიზნე ბაზრებს წარმოადგენს, რაზეც საქართველოც აცხადებს პრეტენზიას?

ერთი ტურისტული ადგილის დაკარგვა დანარჩენებისთვის შესაძლებლობად ვერ ჩაითვლება, რადგანაც ტურიზმის ზოგადი ზრდა ყველასთვის სასარგებლოა. ნებისმიერმა ტურისტულმა ქვეყანამ საკუთარი კონკურენტუნარიანობა საკუთარ შეთავაზებებზე უნდა დააფუძნოს, ვინაიდან სწორედ ეს უზრუნველყოფს მის გრძელვადიან წარმატებას. **F**

# ახალი თაობის განმანათლებელი

მათემატიკოსის განათლებისა და პროგრამისტის არაერთწლიანი გამოცდილების მქონე ალექსანდრე ჯეჯელავამ ერთ მშვენიერ დღეს აღმოაჩინა, რომ „ლაპარაკი უკეთ გამოსდიოდა“ და მენეჯერული კარიერა დაიწყო. მოგვიანებით განმანათლებლის ფუნქციებიც შეითავსა, საკმაოდ წარმატებულადაც და დაწინაურდა კიდევ, „აგერ განათლების მინისტრობამდე“.

ახალი განმანათლებელი აპირებს „მიერთვას განათლების სისტემაში არსებული ყველა გომბეშო“. ასეთი „გომბეშოები“ (ანუ ყველაზე რთულად გასამკლავებელი საქმეები) მრავლადაა როგორც სკოლებში, ისე პროფესიული განათლების სფეროში.

ავტორი: ანა ცხომერაძე



**რაც მინისტრი გახდით, პრობლემებს სხვა პერსპექტივიდან შეხედეთ? რამდენად შეიცვალა თქვენი მიდგომები?**

რალაც საკითხებთან დაკავშირებით, რა თქმა უნდა, შემეცვალა, მაგრამ ფუნდამენტურად - არა. მგონია, რომ საკმარისად დიდხანს თუ გაჩერდები სისტემაში, თვალეზზე ბინდი გადაგეკვრება, ამიტომ ახლა ჩემი ამოცანაა, სანამ ნათლად ვხედავ, ისეთი საქმეები წამოვიწყო, რომ მერე, როცა ჩემი დრო აღარ იქნება, მათ მაინც იარსებონ. თანაც, ჩემი საჯარო გამოსვლების „უბედურება“ ის არის, რომ კრიტიკა უკვე გაჟღერებული მაქვს და ძალიანაც რომ მინდოდეს, საპირისპიროს ვეღარ ვიტყვი. ჯერჯერობით არც შემეცვლია შეხედულებები, უბრალოდ, გარკვეული ტექნიკური სირთულეები დავინახე, რომლებსაც მანამდე შესაძლოა ვერ ვამჩნევდი და ისინი მოსაგვარებელია.

**რისი შეცვლა მიგაჩნიათ განათლების სისტემაში პირველი რიგის გარდაუვალ აუცილებლობად?**

ამ კითხვაზე მოკლე, ერთწინადადებიანი პასუხი არის ის, რომ ქართული საზოგადოების საჭიროება 21-ე საუკუნეში უფრო სწრაფად შეიცვალა, ვიდრე მოასწრო შეცვლა განათლების სისტემამ. ერთი განსაკუთრებული ჩავარდნა, მაგალითად, ესება ჩვენს ზღაპრებს, რომლებიც არ შეესაბამება საზოგადოების ამჟამინდელ ფასეულობათა სისტემას.

**ანუ ზღაპრები უნდა შეცვალოთ?**

ყოველ შემთხვევაში, დოგმატური არ უნდა ვიყოთ ამ ნაწილში. ზოგიერთმა მშობელმა შეცვალა „წითელქუდა“ და

ისე უყვება ბავშვს, რომ იქ ნაკლები ძალადობაა. ჩვენ ამას ხელი უნდა შევუწყობთ. ასევე არ მომწონს, მაგალითად, ყველა ქართველი ბავშვი კომპიუტერთან რომ დამწყვირებულია და Маша и Медведь-ს უყურებს. მერე თუ ვინმეს უკვირს რუსეთის მიმართ მეგობრული განწყობა, არ უნდა გაუკვირდეს, რადგან ამ ასაკში თავში ჩაბეჭდილი ძალიან დიდ გავლენას ახდენს მთელ შემდგომ ცხოვრებასა და აზროვნებაზე.

### **როგორ აპირებთ დააბრუნოთ „რეალობას მოწყვეტილი სკოლა“ რეალობაში?**

სუგატა მითრა თავის საჯარო გამოსვლაში – SCHOOL IN THE CLOUDS – ამბობს, რომ სკოლის ის მოდელი, რომელსაც ჩვენ ვიცნობთ, ბრიტანეთში ოთხი-ხუთი საუკუნის წინ შეიქმნა. ანუ ხუთასი წლისაა ეს სისტემა და მას მერე პრინციპი დიდად არ შეცვლილა: „წელში გასწორდი“, „ნუ ხმაურობ“, „ერთმანეთს ნუ ელაპარაკებით“ – კვლავაც აქტუალურია. ეს ადამიანი კვლევებზე დაყრდნობით ამტკიცებს, რომ ბრიტანეთმა თავის დროზე ასეთი სკოლა იმპერიის ინტერესებიდან გამომდინარე შექმნა. მაშ, რატომ სწავლობენ ქართველი ბავშვები 21-ე საუკუნეში იმავე პრინციპებით? სტატია მაქვს დაწერილი – რისთვის ამზადებს ჩვენი სკოლა ბავშვებს და ერთ-ერთი პასუხია – ზარი. სად გვხვდება ზარი, გარდა სკოლისა? ქარხანაში. ე.ი. სკოლა ზარს იმიტომ გირეკავს პერიოდულად, რომ მიგაჩვიოს ქარხნის ზარს, ვინაიდან ადრე ძალიან მნიშვნელოვანი იყო, ქარხნის ზარზე რეფლექსი გქონოდა. კიდევ ერთი შეკითხვა: ადამიანების ასაკის მიხედვით დაჯგუფება სხვაგან სად გვხვდება? რატომ არის მეექვსე კლასის ქიმიკა ყველა ბავშვისთვის ერთი დონის განურჩევლად იმისა, გიჟდება ეს ბავშვი ქიმიკაზე, თუ ვერ იტანს მას? გარდა ამისა, მთელ მსოფლიოში მეცნიერები და პრაქტიკოსები აღიარებენ, რომ მას მერე, რაც ინტერნეტი გაჩნდა, თვითგანათლება სულ უფრო მზარდი ინსტრუმენტია და სკოლა, რომელიც ამას არ ითვალისწინებს, უკვე ავტომატურად აცდენილია რეალობას. რატომ უნდა დავიმასხოვრო მე, მოსწავლემ, რომელ ქვეყანაში რა სასარგებლო წიაღისეულია, როცა არსებობს Google-ი? პასუხი გახლავთ: არც რატომ. მოკლედ, რაღაცებს, რასაც ჩვენ ვასწავლით, აზრი საერთოდ დაეკარგა.

### **როგორ წარმოგიდგენიათ არსებულ სიტუაციაში უკვე მყარად ფესვგადგმული სისტემის რადიკალურად შეცვლა?**

ინტერნეტის გაჩენასთან ერთად, განმანათლებლებმა აღმოაჩინეს, რომ თუ ბავშვს შეუქმნი მოტივს, რაღაც იკადრებს და მერე ამისთვის დროს მისცემ, ის აუცილებლად ისწავლის. ეს არ ნიშნავს, რომ ძველი მეთოდები უნდა მოვსპოთ. ისინი რჩება, უბრალოდ, ემატება ახალი მეთოდები, საგნობრივი წრეები, რომლებიც უკვე არსებობს, მაგრამ მათზე ხელი ჩვენი მოსწავ-

ლეების მხოლოდ 10%-ს მიუწვდება. ეს წრეები უნდა გახდეს მასობრივი და ისინი იყოს არა მხოლოდ ქიმიისა და ფიზიკის, არამედ საზოგადოებრივ საკითხებზეც და თან აბსოლუტურად ნებაყოფლობითი. შეიძლება ცოტა უცნაურად ჟღერს, მაგრამ თუნდაც მაღალმთიან აჭარაში არის სუპერმასწავლებელი, მას ჰქვია ინტერნეტი და ასევე არის, პირობითად, ნინა ბებია, რომელიც არის სუპერმოტივატორი. ჩვენ ვამბობთ, რომ სუპერბებია ნინას + სუპერმასწავლებელი ინტერნეტი + აჭარის რეგიონის სუპერნიჭიერი ბავშვები = ძალიან მნიშვნელოვან შედეგებს და ჩვენ, რა თქმა უნდა, ვაპირებთ, ეს დავამტკიცოთ: შევისწავლოთ და დავდოთ სტატისტიკა, რომ ვისაც ჰქონდა ამის საშუალება და წრეებზე უვლია, უკეთესი აკადემიური შედეგები აქვთ.

### **საკმაოდ მწვავედ დგას მასწავლებლების პრობლემა. წელიწადში ერთხელ ვხვდებით ხოლმე მოწმე იმ აღშფოთების ტალღისა, რასაც მასწავლებლების მიერ სასერტიფიკაციო გამოცდებზე მიღებული შედეგები იწვევს. რას აპირებთ?**

ეს არის დანაშაული და ამ ხალხის დემონიზაცია. სტრატეგიული ამოცანა რომ ჰქონდეს ვინმეს ქვეყნის დაქვეყნის, უნდა შეაძულოს ამ ქვეყნის ბავშვებს მასწავლებლები და მერე ის ქვეყანა თავისით დაიქვეყნა. სამწუხაროდ, არ ვიცი, უნდოდა ეს ვინმეს თუ არა, მაგრამ ფაქტია, რომ მოახერხეს და მასწავლებლებზე ასეთი პიარი ააგორეს. ერთი ცენტრალური და ფუნდამენტური ამოცანა, რომელიც მე მაქვს, არის ის, რომ მასწავლებლის სტატუსი საზოგადოებაში ძალიან მაღალი იყოს. შესაძლოა, საქმეს ბანკშიც ცუდად აკეთებდნენ, მაგრამ ამის გამო ბანკირის პროფესიის შებღალვა არ შეიძლება.

### **მაშ, რა არის პრობლემა, თავად სასერტიფიკაციო გამოცდა?**

სასერტიფიკაციო გამოცდაშიც არის პრობლემა და დამოკიდებულებამაც. როცა მასწავლებლებს ეუბნებიან, რომ გამოცდისთვის ბევრი უნდა იმეცადინონ, მაგრამ ბოლოს პასუხად მაინც იმას მიიღებენ, რომ არაფრად არ ვარგანან, საერთოდ აღარ მოუნდებთ ამ გამოცდის ჩაბარება. მე ვხვდები მასწავლებლებს და ვაპირებ, რომ ამას მომავალშიც ბევრი დრო დავუთმო. მათ დააკარგვინეს რწმენა, რომ ოდესმე ვინმე ადამიანურად შეხვდავს. ოქროსმედალოსან მოსწავლეებს, მაგალითად, ლექტორებს არუქებენ, რაც ძალიან კარგია, მაგრამ მასწავლებლებს არაფერი? ეს რანაირი არითმეტიკაა! მოკლედ, ჩვენ – მე, სამინისტროსა და ფართო საზოგადოებას – მივვიძღვის დანაშაული მასწავლებლის წინაშე, მაგრამ ჩვენ რა სტანდარტსაც დავაწესებთ, იმას აწყვება საზოგადოება და ეს სტანდარტი არის შემდეგი: მასწავლებელი არის ადამიანი, რომელმაც გადაწყვიტა, ემსახუროს საზოგადოებას და ამის გამო, მინიმუმ პირველად



დაშვებას იმსახურებს იმასთან დაკავშირებით, რომ ის ძალიან კარგი ადამიანია. ასე უნდა დავიწყოთ და მერე თუ ვინმე ცუდად გააკეთებს თავის საქმეს, კი ბატონო, ვუსაყვედუროთ.

**მიგაჩნიათ, რომ პრემიერ-მინისტრის მიერ ინიცირებული უმაღლესი განათლების გერმანული მოდელი წარმატებულად იმუშავებს ქართულ რეალობაში?**

ჩვენთვის ამ მოდელში მთავარი არის ის, რომ მუშაობა და პროფესიული განათლების მიღება ერთმანეთისგან ცალკე მდგომი პროცესები არ იყოს. სახელმწიფო აპირებს, რომ სტუდენტს აუცილებლად მოუნახლოს ადგილი, სადაც ის სწავლის პარალელურად მივა და იმუშავებს. შესაბამისად, მას შეფასებას დაუწერს დამსაქმებელიც და სასწავლებელიც. საქმე ისაა, რომ, თუ სტუდენტი კარგად არ იმუშავებს, მართლ სწავლით ფონს ვერ გავა და პირიქით, თუ კარგად იმუშავებს, მაგრამ არ ისწავლის, არც ეს გამოადგება. ამ მოდელში დაფინანსების სქემა შეიძლება ბევრნაირი იყოს და, რა თქმა უნდა, აქვს პირდაპირ კოპირებას არ ვაპირებთ, ამიტომ საპასუხისმგებლო და მნიშვნელოვანი სამუშაოა, რომ ჩვენ მოვძებნოთ კომპანიები, რომლებსაც ამ პროცესში ჩართვის სურვილი გაუჩნდებათ. ფაქტია, რომ დუალური სისტემა როგორც

ინსტიტუტს, ისე დამსაქმებელს ძალიან კარგ გარანტიებს აძლევს. პროფესიონალი კადრების დეფიციტის შესახებ არაერთი ბიზნესმენისგან გვსმენია, თუმცა ფაქტია, რომ პროფესიული განათლების პროგრამები დიდი პოპულარობით არ გამოირჩევა და მათზე მცირე მოთხოვნაა. გამოდის, მოთხოვნა-მიწოდების ბალანსი დარღვეულია. რატომ?

პროფესიაც არის მარკეტინგული პროდუქტი, რომელიც აგებულია წინასწარგანწყობებზე. მე თუ „დავაჯოჯოხეთებ“ ელექტროკოსის პროფესიას და პროფესიულ სასწავლებელში ჩაბარებას ტრაგედიად ვაქცევ, იქ არავინ ჩააბარებს. ასე მოხდა საბჭოთა პროფესიული განათლების სისტემაში. შესაბამისად, რადგან ეს „დაჯოჯოხეთდა“ და იურისტი „გასამოთხევდა“, ჩვენი ქვეყანა წავიდა იქითკენ, რომ მოთხოვნა გაიზარდა იურიდიულ ფაკულტეტზე, საერთაშორისო ურთიერთობებზე და ა.შ. ბაზარზე გაჩნდა ამ პროფესიის ხალხის მიწოდება, მაგრამ - მხოლოდ დიპლომების, რადგან შრომის ბაზარს არ მოუთხოვია ისინი და ამიტომ სამსახურებიც არ გაჩნდა. დუალური მოდელი კი გულისხმობს იმას, რომ მივდივართ ბიზნესთან და ვეკითხებით, რა სჭირდება. თუ გვეტყვის, რომ ელექტრიკოსები, ვეტყვით, ერთი

წელი გვაცადოს, გავვარდებით, შევიჭრებით სკოლებში, გავამარკეტინგებთ ელექტრიკოსობას, მოვიყვანოთ ხალხს პროფესიულ სასწავლებელში და მივუყვანოთ ბიზნესს, ოღონდ ის უნდა დაგვეხმაროს, ისე ვასწავლოთ ეს ელექტრობა, როგორც თავად სჭირდება. მეორეა, რომ სამუშაო ძალა უნდა გავხადოთ მობილური, ანუ გამოვიყენოთ მეზობელი ქვეყნები - თურქეთი, აზერბაიჯანი, ირანი. სამომავლოდ, იმედია, რუსეთიც - ჩვენი მცირე სამუშაო ძალის ექსპორტისთვის, როცა ადგილზე მოთხოვნა არ არის.

**თუმცა აქ ენის ბარიერი მნიშვნელოვანი პრობლემაა. მისი მოგვარების გეგმა თუ გაქვით?**

დიახ, ინგლისური და რუსული უნდა ვასწავლოთ აუცილებლად. ამისთვის სპეციალური პროგრამები გვექნება და მასობრივ გადამზადებასაც შევუდგებით, მათ შორის - ელექტრონული სწავლების მეთოდების გამოყენებითაც.

**მინისტრობისას ერთ-ერთი პირველი, რაც გააკეთეთ, შეხვედით აუდიტორია 115-ის წევრებს. სად ხედავთ უნივერსიტეტში არსებული პრობლემების გადაწყვეტის გზას? რა ფორმით უნდა შენარჩუნდეს თვითმმართველობა?**

უნივერსიტეტს უშველის იგივე, რაც ქვეყანას და ამას ჰქვია ერთობა. ერთობა აზრის კი არა, ერთობა ურთიერთობის. მთავარი პრობლემა, რასაც მე ვხედავ, არის ის, რომ ჩვენთან ძალიან უყვართ მხარეებად დაყოფა და მტყუან-მართლის გამოკვლევა. ყველა ცდილობს, უნივერსიტეტის სიტუაციაში გაარკვიოს, ვინ არის ბოროტი და ვინ - კეთილი, მე კი იმის თქმას ვცდილობ, რომ ორივე მხარე კეთილია, უბრალოდ, მათ განსხვავებული ფორმით სურთ ეს სიკეთე. ამიტომ ამ პრობლემის მუდმივი დიალოგის ფორმატში გადაყვანას ვაპირებთ, ვინაიდან სიტუაცია სწორედ იმიტომ გამწვავდა, რომ ვიღაცებმა უარი თქვეს ლაპარაკზე. თვითმმართველობა აუცილებლად უნდა შენარჩუნდეს, ვინაიდან ბოლონის პროცესი ამბობს, რომ სტუდენტებს უნივერსიტეტის მართვაში მონაწილეობის საშუალება უნდა ჰქონდეთ. საქმე მისი ფორმა გახლავთ. ამიტომაც უნდა დავსხდეთ და ვისაუბროთ. ამჟამად მხარეები ლაპარაკობენ, არ იზოლირდებიან პროცესისგან და ნელ-ნელა წინ მივდივართ. თუ ვინმე პროცესს შეაფერხებს, მივხვდებით, რომ მისი მიზანი ეს იყო და მოვავგარებთ.

**„ერთადერთი, რაც ამ ქვეყანას უშველის, არის მცირე და საშუალო ბიზნესი“. ეს ამონარიდია თქვენი ერთ-ერთი საჯარო ლექსიდან. როგორ უნდა განვავითაროთ ე.წ. სამეწარმეო სული ადამიანებში განათლების სისტემის მეშვეობით?**

ამის გასაღები დევს, ვერაფრით ვერ გამოიყვანოთ და, ზღაპრებ-

ში. ამერიკაში რომ ჩავედი და ჩემი პატარა დისშვილი დავიტოვებ ცოტა ხნით, ვკითხვ, რა ვითამაშოთ-მეთქი და მითხრა, მაღაზიობანა ვითამაშოთო: მე ვიქნები გამყიდველი, შენ იქნები კლიენტი და მე შენ ზედ უნდა გადაგყვეო. აი, აქ ვთქვი, რომ გაიმარჯვა ამერიკამ, ვინაიდან სამი წლის ქართველმა ბავშვმა ეს ყველაფერი ბაღში თამაშ-თამაშით ისწავლა. ჩვენ უნდა მოვახერხოთ, რომ მცირე და საშუალო ბიზნესი გავხადოთ მოდური, და ეს უნდა დავიწყოთ ბავშვობიდან: სკოლაში ბავშვებს უნდა მივცეთ თუნდაც სათამაშო ფული, რათა ისწავლონ ყიდვა-გაყიდვის პრინციპები, ბიზნესი. მთავარია, ამ პროცესში ბიზნესეთიკის სწავლებაც არ დაგვავიწყდეს, თორემ ის ბავშვები მილიონერები რომ გახდებიან, მერე უკვე გვიან იქნება.

**ბოლო დროს ქვეყანაში განსაკუთრებული აქცენტი კეთდება ტექნოლოგიებზე, ინოვაციური სტარტაპების განვითარებაზე. როგორც პროფესიით მათემატიკოსი, ახალგაზრდებში ინოვაციურ და ტექნოლოგიურ მისწრაფებებს თუ ხედავთ?**

საუბარი მქონდა ერთ ლატვიელ სპეციალისტთან, რომელიც თავის ქვეყანაში სწორედ ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარების პროცესში იყო ჩაბმული და მან თქვა, რომ ლატვიამ ათი წლის განმავლობაში ამ პროცესში \$150 მილიონი დახარჯა, ანუ ტექნოპარკებში ყოველწლიურად დებდა \$15 მილიონს. მერე, ერთმა კომპანიამ, რომელმაც შეძლო და წარმატებას მიაღწია, გადასახადების სახით 800 მილიონი დოლარი გადაიხადა. მორჩა, დამთავრდა თამაში. ერთმა კომპანიამ, ათი წლის განმავლობაში დაარსებული უამრავიდან, ამოიღო სახელმწიფოს მთელი ინვესტიცია ინოვაციებში და ლატვია შემდეგი 30 წლის განმავლობაში აქეთ დაბატიჟა. მეცნიერებასა და ინოვაციებს (სხვათა შორის, ესენი ბიძაშვილები არიან) აქეთ პოტენციალი, მოიტანონ არანორმალური უკუგება, ოღონდ ძალიან ბევრი მცდელობის შედეგად. შეიძლება ათი ათასიდან ერთმა სტარტაპმა გაართყას, მაგრამ მერე ის ერთი დაგვაბატიჟებს ყველას. მე მგონია, რომ ჩვენ გვყავს ასეთი პოტენციალის მქონე გამოგონებლები და მჯერა, რომ ამ ნაწილში ჩვენი შანსები მაღალია. ბევრი მუშაობა გვიწევს ბავშვებთან, რომ განიხილონ ვარიანტი, გახდნენ მეცნიერები. საბოლოო ჯამში, ჩვენთვის მეგამოცანა არის ის, რომ ადამიანი ბედნიერი იყოს და ის ვერ იქნება ბედნიერი, თუ საყვარელ საქმეს არ გააკეთებს. შესაბამისად, ვინმე თუ იმიტომ მუშაობს ბანკში, რომ არავინ გაასინჯა მეცნიერება, თორემ გაბედნიერდებოდა და პირიქით, მაგანი მეცნიერი იმიტომ არის, რომ ბანკში მუშაობის საშუალება არ მიეცა, ჩვენ დავმარცხდით, როგორც სახელმწიფო. პროფესიულ სასწავლებლებში რომ დავდივარ და ვხვდები სტუდენტებს, რომლებიც უმაღლესში სწავლობენ ისტორიას, მაგრამ პარალელურად გატაცებული არიან კულინარიით, ეს არის ჩემი ახდენილი ოცნება. **F**





# GOOGLE-ზე სწრაფი

ისრაელური Mobileye აპირებს, ტექნოლოგიის გიგანტს გადაუსწროს და თვითმავალი ავტომობილები ფართო საზოგადოებას შესთავაზოს.

ავტორი: ჰოან მიუელერი

Mobileye-ს აღმასრულებელი დირექტორი, ამნონ შაშუა დარწმუნებულია, რომ ახალი, მაღალი ხარისხის რუკების შემქმნელი ტექნოლოგია დაგვეხმარება, თვითმავალი ავტომობილების ადგილმდებარეობა უფრო ეფექტიანად დავადგინოთ.

ყოველ დღით ამნონ შაშუა თავის იერუსალიმის ოფისამდე მისვლას 20 წუთს ანდომებს. ეს არც ისე დამღლელი გზაა, მით უმეტეს, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ამ საქმისთვის ძირითადად მისი Audi A7 ირჯება. „საჭეს ხელს ვუშვებ და მანქანას თავისით მივყავარ, - ამბობს 56 წლის შაშუა. - ძალიან სახალისო“. სახალისო, მაგრამ, ცოტა არ იყოს, - სახიფათო. „მუდმივად ყურადღებით უნდა ვიყო“, - დასძენს ის.

Mobileye, მართვის დამხმარე პროგრამის ერთ-ერთი მოწინავე პროვაიდერი, შაშუამ 57

წლის ზიგ ავირამთან ერთად დააფუძნა. შაშუამ ძალიან კარგად იცის, რომ თვითმავალ ავტომობილებს ჯერ კიდევ დახვეწა სჭირდება. გზატკეცილებსა და გარკვეულ საგზაო პირობებს ასეთი მანქანები უკვე უმკლავდებიან. Tesla Motors-მა თავისი Autopilot-ის სისტემით, რომელიც, Audi-სა და Cadillac-ისგან განსხვავებით, Mobileye-ს კამერაზე დაფუძნებულ პროგრამას ეყრდნობა, ეს უკვე დაამტკიცა. ქალაქის ქუჩებში საქმე უფრო რთულადაა, მაგალითად, წრეზე მოძრაობისას ასეთ შემთხვევებში ხელოვნური ინტელექტი

გვეზარება, რომელიც უფრო სწრაფად ვითარდება, ვიდრე ამას ავტონიდუსტრიაში ელოდნენ. მაგრამ მაინც სავარაუდოა, რომ კიდევ ათი წელი იქნება საჭირო, სანამ მანქანები ისეთი ჭკვიანები გახდებიან, რომ საკუთარი თავის მართვა ნებისმიერ სიტუაციაში, ადამიანის დახმარების გარეშე შეძლონ.

\$890-მილიონიანი პირველადი საჯარო შეთავაზებიდან ორი წლის თავზე Mobileye-ს ინდუსტრიის განვითარების აჩქარების ჭკვიანური გეგმა აქვს, რომელიც Alphabet-ის გეგმისაგან საკმაოდ განსხვავდება. ეს უკანასკნელი კი Google-ის მშობელი კომპანიაა და Mobileye-ს ყველაზე დიდი მეტოქე თვითმავალი მომავლისთვის წარმართულ რბოლაში. Mobileye-ს მიერ დაპროგრამებულ ჩიპს, EyeQ-ს, მსოფლიოს ავტომწარმოებელთა 90%-ზე მეტი იყენებს. ჩიპი მანქანებს ეხმარება, საკუთარ ზოლში დარჩენ, ხოლო გაუთვალისწინებელ შემთხვევებში - დაამუხრუჭონ. კომპანია ახლა უკვე სამ უდიდეს ავტომწარმოებელთან თანამშრომლობს და რუკების მაღალხარისხიანი ტექნოლოგიის შექმნაზე მუშაობს, რომელიც ჩიპების დახმარებით მძღოლებისგან რეალურ დროში მიიღებს ინფორმაციას და მანქანის ადგილმდებარეობის დადგენას შეძლებს საგზაო ნიშნებთან, ზოლის საზღვრებთან და სხვა ობიექტებთან მიმართებით. კამერების, რადარის მსგავსი სხვა სენსორებისა და მუდმივად განახლებადი რუკების წყალობით, გაჩნდება ინფორმაციის კიდევ ერთი წყარო და Mobileye-საც, წესით, თვითმავალი მართვის უზრუნველყოფის უფრო მეტი ავტომობილის უფრო სწრაფად აღჭურვის შესაძლებლობა მიეცემა.

„რუკები თვითმავალი მანქანებისთვის სტანდარტებს დასწევს მანამდე, ვიდრე ხელოვნური ინტელექტი სათანადოდ არ დაიხვეწება“, - ამბობს შაშუა. OnStar-თან კავშირის გამო, ტექნოლოგიას ჯერ General Motors-ი მიიღებს, შემდეგ, 2018-ში - Volkswagen-ი და Renault-Nissan-ი. ერთად ეს სამი ავტომწარმოებელი მსოფლიოს მანქანების 30%-ს ყიდის, რაც Mobileye-ს რუკებისთვის საკმარისი რაოდენობის მონაცემების მოგროვების საშუალებას აძლევს. შაშუას თქმით, ახალი ტექნოლოგიის შემოღება სხვა საერთაშორისო ავტომწარმოებლებსაც უნდათ.

Mobileye-ს გზა წარმატებისკენ Google-ის სუპერამბიციური და სუპერინოვაციური (ე.წ. moonshot) სტრატეგიისაგან განსხვავებული და,

სავარაუდოდ, უფრო სწრაფიც იქნება. Google-ს პირდაპირ თვითმავალი ავტომობილების ექსპერტის გადახტომა სურს და ისეთ პროტოტიპებსაც კი ამზადებს, რომელთაც საჭე და პედალები არ გააჩნია. ტექნოლოგიის დასახვეწად, ამ და სპეციალურად დამზადებულ ავტომობილებს დამოუკიდებლად უკვე 1.5 მილიონ მილზე მეტი აქვთ გავლილი.

ეს ტესტები მაუნტინ-ვიუში (კალიფორნია), Google-ის სათავე ოფისის მახლობლად და სამსხვა ქალაქში ხორციელდება. ეს რუკები გაცილებით დეტალურია, ვიდრე დღევანდელი მანქანებისა და ჭკვიანი ტელეფონებისთვის შექმნილი GPS-ნავიგაციის სისტემები. მაშინ, როცა GPS-ის რუკები დაახლოებით 10 მეტრის რადიუსში ზუსტად მუშაობს, მაღალხარისხიანი (HD) რუკები დეტალებს რამდენიმე სანტიმეტრის რადიუსში ზომავს, იწერს ყველაფერს - ბორდიურის სიმაღლისა და გზაჯვარედინის სიგანით დაწყებული, გაჩერების აღმნიშვნელი საგზაო ნიშნის ზუსტი ადგილმდებარეობით დამთავრებული - და მანქანის მიმდებარე ტერიტორიების 3D პორტრეტს ქმნის. Google-ის ავტომობილები საკუთარ თავს სხვადასხვა სენსორიდან, მათ შორის, სახურავზე მოზრიალელ ლაზერული სკანერიდან მიღებული მონაცემებით მართავს. ლაზერზე დაფუძნებული რადარული სისტემები, „ლიდარები“, მოცულობით საკმაოდ დიდია და ძვირად ღირებულად, მაგრამ ზომასა და ფასში ნელ-ნელა იკლებს.

ყველაზე დიდი პრობლემა კი ისაა, რომ ქუჩების დეტალური სკანირება საკმაოდ დიდ გამტარუნარიანობას მოითხოვს. Deutsche Bank-ის ანალიტიკოსის, როდ ლაშის თქმით, ერთი საათის განმავლობაში 3D-მონაცემების შეგროვებას იმდენივე რესურსი სჭირდება, რამდენიც სმარტფონის მოხმარებას 20 წლის მანძილზე. მართალია, Google-ის კარტოგრაფიული შესაძლებლობები „გასაოცარია“, ამბობს ლაში, მაგრამ მასშტაბების გადმოტანა საკმაოდ რთული საქმეა. „ამერიკის გზები სიგრძით ჯამში 4 მილიონ მილს უტოლდება. მათი ერთი მესამედი მოკირწყლულიც კი არაა“, - ამბობს ის, - როგორ შეძლებს Google-ი, ან საერთოდ ვინმე, ყოველი მათგანის სკანირებას?“ ეს რომ შეძლონ კიდევაც, რუკების მუდმივი განახლება არანაკლებ რთული იქნება.

Google-ი თითქოს დიდად არ ნერვიულობს. „ჩვენ მთელი მსოფლიოს რუკა შევადგინეთ. ორჯერ“, - ამბობს მათი წარმომადგენელი.



## ტიმდენცი

რამე საუბრობს FORBES.COM-ის 70 მილიონი მომხმარებელი ამის უკეთესი გასარკვევად მნიშვნით **FORBES.COM/TECHNOLOGY**

### პოსონა ბიბიენი

SAMSUNG-ი INJUSTICE EDITION-ს უშვებს - ტელეფონს, რომელსაც მოჰყვება ვირტუალური რეალობის სათვალე, „BATARANG“-ის სუვენიერი და ჩასადები, რომელიც „შავი რაინდის“ აბჯარს ჰგავს. სავარაუდოდ, მალე რიზინის თემზე შექმნილ ნომრების კლასიკურ ასაკრფასაც უნდა გელოდოთ.



### კომპანია ABILITY INC.

ისრაელურმა ფირმამ ორველისეული „ულიმიტო მოპოვების სისტემა“ შექმნა, რომელსაც, მისი თქმით, პლანეტის ნებისმიერი ტელეფონის გატეხა შეუძლია. გინდა, შენს ყოფილს უთვალთვალო? ეს შესაძლოა, დაახლოებით \$20 მილიონი დაგიჯდეს.

### იდაა მისამართების გლობალური ქსელი

ლონდონში დაფუძნებული What3Words-ი ტრადიციული საფოსტო კოდების ჩანაცვლებას ცდილობს. ნაწილობრივ იმისთვის, რომ შორეულ, უმისამართო ადგილებამდე პროდუქციამ ადვილად ჩააღწიოს.

ის Google Maps-სა და Street View-ს ფუნქციას გულისხმობს. ყველა მონაცემი, რაც Google-ის სატელევიზიო ავტომობილებს სანავიგაციოდ სჭირდება, მანქანაში არსებულ კომპიუტერზე ინახება, მაგრამ შესაძლოა, ესეც შეიცვალოს. Google-ის მიზანი ამწუთას ისაა, რომ ტექნოლოგია გამართულად მუშაობდეს, ამბობს კომპანიის წარმომადგენელი.

Mobileye-ს მთავარი ინოვაციური მიღწევა ის გახლდათ, რომ შეძლო და 3D რუკები კამერაზე დაფუძნებული ჩიპების გამოყენებით შექმნა, რომლებიც უკვე მილიონობით მანქანაშია დამონტაჟებული. მის Road Experience Management-პროგრამას შეუძლია, ობიექტები და სხვა საგზაო ინფორმაცია საოცრად დაბალი გამტარუნარიანობით (დაახლოებით 10 კბ გავლილ კილომეტრზე) ამოიღოს. ამას ის იმიტომ ახერხებს, რომ, Google-ისგან განსხვავებით, ყოველი დეტალის ყოველ პაწაწინა კომპონენტს არ იწერს. მართალია, Mobileye-ს პროგრამა Google-ის 3D-რუკეებით ზუსტი არ არის, მაგრამ კამერის ფოტოებისა და სხვა სენსორების დახმარებით, შეუძლია, ავტომობილის ადგილმდებარეობა 10 სანტიმეტრის რადიუსის სიზუსტით დაადგინოს და, შედეგად, მანქანამ დამოუკიდებლად იმოძრაოს.

1999 წელს დაფუძნებული Mobileye-ს წარმატებას ორი ტენდენცია უწყობს ხელს. რამდენიმე წელიწადში თითქმის ყველა ავტომობილის წინ კამერა იქნება დამონტაჟებული. ავტონდუსტრია თანახმაა, აშშ-ის უსაფრთხოების სფეროს წარმომადგენლებთან თანამშრომლობით ყველა მანქანაში ავტომატური სამუხრუჭე სისტემები დანერგოს. ასეთ სისტემებს, როგორც წესი, კამერები სჭირდება.

ამას გარდა, ავტომწარმოებლებს სურთ, მანქანებში უკაბელო პროგრამული განახლების სისტემები დანერგონ - ისეთი, როგორსაც კომპიუტერები და სმარტფონები იყენებენ. IHS Automotive-ის თანახმად, 2022 წლისთვის აშშ-ში ახალი ავტომობილების 98% cloud-თან იქნება დაკავშირებული. Mobileye-ს რუკებისთვის საჭი-


რო ინფორმაცია ასე უფრო მარტივად მიეწოდება. „საქმეს ის აადვილებს, რომ მანქანაში საკომუნიკაციო სისტემებისა და კამერების დაყენების მოტივაცია ისედაც არსებობს“, - ამბობს შაშუა.

Mobileye-ს პოტენციურად მოწინავე პოზიციებს თვითმავალი მანქანების მომავალში ორი რამ განაპირობებს: მართვის დამხმარე სისტემების ბაზარზე კომპანია დაახლოებით 90%-იან წილს და ისეთ ინოვაციებს ფლობს, როგორც 3D კარტოგრაფია. ისრაელურ კომპანიას არასდროს მიუღია ისეთი მსხვილი საჯარო შეთავაზება, როგორც 2014 წლის ივლისში მიიღო. უკვე 2015 წელს მისი შემოსავლები 68%-ით გაიზარდა და \$241 მილიონს მიაღწია, წმინდა მოგება - \$68.5 მილიონს, ხოლო თავისუფალი ფულადი ბრუნვა თითქმის გაორმაგდა და \$96 მილიონი შეადგინა.

მიუხედავად ამისა, კომპანიის თითო აქცია ახლა თითქმის \$40 ღირს მას მერე, რაც გასულ ზაფხულს აქციის ფასმა პიკს - \$64-ს - მიაღწია. ინვესტორები მზარდ კონკურენციაზე დედადენ ისეთი მეთოქებისგან, როგორცაა, მაგალითად, ნახევარგამტარების მწარმოებელი Nvidia, რომელმაც ამასწინათ ხელოვნური ინტელექტის თვისებების მქონე ჩიპები წარმოადგინა.

ლაშის აზრით, ასეთი სკეპტიციზმი უსაფუძვლოა. „ტექნოლოგიის სამყაროში ჩვეულებრივი ამბავია, რომ კონკურენტები უცხად წამოგეწიონ, - ამბობს ის. - ავტონდუსტრიაში საქმე უფრო რთულადაა. მგონი, ადამიანებს ბოლომდე არ ესმით, რას მიაღწია Mobileye-მ“.

რაც უნდა ირონიული მოგეჩვენოთ, Google-ისაგან მოახლოებული საფრთხე შეიძლება, Mobileye-ს, როგორც ბაზარზე დამკვიდრებულ ავტომწარმოებლების პარტნიორის, წარმატებას ხელს უწყობდეს კიდევ. ზოგს ეშინია, რომ Google-ს ადამიანთა ციფრული ცხოვრების გაკონტროლება უნდა როგორც სახლში, ისე მათ მობილურებსა და მანქანებში. ავტომწარმოებლებს კი არა აქვთ სურვილი, მომხმარებლებს ამგვარი ურთიერთობები შესთავაზონ.

„ახლა იმ ეტაპზე ვართ, როცა ავტომწარმოებლები არა ყველაზე დაბალ ფასს, არამედ ღიდერს ეძებენ, - ამბობს ლაში. - შთაბეჭდილება მრჩება, რომ Mobileye მათი თავდაცვის სტრატეგიის ნაწილია“. საუკეთესო თავდაცვა ხომ, მართლაც, კარგი თავდაცვაა. 

დასაკვირვებელი აზრი

„რუკების უპირატესობა ისაა, რომ გვაჩვენებენ, რა შეგვიძლია გავაკეთოთ შეზღუდული სივრცის პირობებში; ისინი წინასწარ განჭვრეტენ, თუ რა შეიძლება, იქ მოხდეს“. - **ჟოზე სარამაგო**



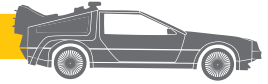
COMMERSANT  
95.5 FM

# შენობით ბიზნესთან

პირველი ბიზნეს  
რადიო საქართველოში

[www.commersant.ge](http://www.commersant.ge)





# არჩევნების ორომტრიალი

6 სპპარლამენტო, 5 საპრეზიდენტო და 5 ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნები. 25-წლიანი დამოუკიდებლობის ისტორია საქართველოში არჩევნების და საარჩევნო კამპანიების შესახებ დეტალურ დოკუმენტებს არ ინახავს. თვალსაჩინო უფრო ის არის, თუ რის (ვერ)მოდებდა შეიძლება უახლესი პოლიტწარსულის შესახებ საარჩევნო პროცესებზე თუნდაც ზედაპირული ანალიზისთვის. ჩვენ ვცადეთ.

სწავლის, გამოცდილების დაგროვების, „დემოკრატიისაკენ ტანჯვით ჩოჩიალის“ გაკვეთილები, რომელთა გათავისებაც საქართველომ, როგორც დემოკრატიულმა საზოგადოებამ, 1990 წლიდან დაიწყო. ეს ინტერპრეტირებული ნაწილია კატალოგის შესავლიდან, რომელიც ამ მასალის მომზადებისას მთავარ გზამკვლევადა იქცა. 25 წლის ახალგაზრდა დემოკრატიის ქვეყანას ამ დროისათვის 150-ზე მეტი რეგისტრირებული პარტია აქვს. მათი პოლიტიკური ღირებულებების კვლევა შორს წაგვიყვანს, ამჯერად ჩვენი ინტერესის საგანი სულ სხვა იყო.

სანამ პოლიტიკური ძალები რეალიზებადი თუ არარეალიზებადი და მაინც სავალდებულო დაპირებების მორიგ პორციას 8 ოქტომბერს დაგეგმილი არჩევნებისთვის სრული ასორტიმენტით წარმოგვიდგენდნენ, FORBES Georgia-ს ოფისში გაჩენილმა უწყინარმა კითხვებმა, როგორი იყო წინა წლების არჩევნები? რასა და რას შორის აკეთებდნენ არჩევანს 10, 15 და 25 წლის წინ? – საინტერესო შედეგამდე მიგვიყვანა.

პირველ რიგში დაგვუღვა ვცადეთ. არ გვიშველა. შემდეგ ფრაგმენტულ ძებნაზე გადავედით. დიდად ნაყოფიერი არც ეს მეთოდი გამოდგა და შეჯამებისას იმის აღიარებაც მოგვიწევს, რომ მომდევნო ათწლეულში უახლესი ისტორიის შემპატიანებას საეჭვო რეპუტაციის გამოცემები ისე მიისაკუთრებენ, რომ ალტერნატიულ წყაროდ მხოლოდ საკუთარი მეხსიერების იმედად ყოფნა თუ განიხილება. აღიარება ერთია, შეგუება – მეორე.

ამიტომ საქართველოს საკანონმდებლო მანკეს ჩაუკსებიდა. თუმცა საარჩევნო პროგრამებით ჩვენსავით დაინტერესებულებს, მსოფლიო აბლაბუდიდან მხოლოდ დამოუკიდებლობის პირველ წლებში დამტკიცებული მთავრობის პროგრამას თუ შემოგთავაზებთ. დანარჩენისთვის – ბოდიში...

შემდეგი ეტაპი საქართველოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკა იყო. ინსტიტუტი, რომელიც, უნდა ვთქვათ, კულტურულ და ისტორიულთან ერთად პოლიტიკური მეხსიერების ნაწილსაც ინახავს. წიგნები, ჟურნალები, გაზეთები და სხვა საბიბლიოთეკო დოკუმენტები... მათ შორის საარჩევნო პროგრამების ან თუნდაც პლაკატების სრული კოლექცია ვერ ხვდება. კატალოგი, რომელიც სულ რაღაც 4 წლის წინ შეიკრა და ისიც კერძო ფონდის დაფინანსებით, მომავალს მხოლოდ რამდენიმე მათგანს უნახავს.

ცოცხალ წყაროებთან მუშაობის დროც დადგა. გაირკვა, რომ ქვეყნის მართვის ამბიციის მქონე მოქმედ თუ უკვე პოლიტიკურ სანაგვეზე გადანაცვლებულ პარტიებს თუნდაც მხოლოდ საკუთარი პოლიტიკური წარსულის დაარქივების ამბიცია არა აქვთ. საარჩევნო პროგრამებს ვერც ცენტრალური საარჩევნო კომისიის არქივში ნახავთ. მათი მოძებნა არც პარლამენტისა და სახელმწიფო კანცელარიის ძველ მასალებშია ხელმისაწვდომი და არც ეროვნულ არქივშია შესაძლებელი. შინაგან საქმეთა სამინისტროს მიერ დაცულ საარქივო მასალებში მხოლოდ 90-იან წლებამდე საბჭოთა ისტორიის მკვლევებისთვის საინტერესო მასალას თუ წააწყდებით. პასუხი და განმარტება ყველგან ერთია: არც ერთი კანონი თუ რეგულაცია პარტიებს სადმე მათი საარჩევნო პროგრამების წარდგენას არ ავალდებულებს. ის რაც სავალდებულო არაა, არც სრულდება.

თუმცა, როგორც ჩანს, ქვეყანაში, სადაც პოლიტიკური ფიგურები მათსავე პოლიტიკურ პროგრამებზე უფრო მეტად ფასობენ, დოკუმენტურ-პოლიტიკურ მეხსიერებაზე დიდი დაკვეთა არც არის. შესაძლოა იმიტომ, რომ ამ 25 წლის მანძილზე ბევრჯერ გამეორებულა შეუსრულებელი დაპირებები. რეალურად, რას ვაძლევთ ხმას: საარჩევნო პროგრამას, იდეას, იდეოლოგიას, თუ ადამიანს? საუკუნის მეოთხედი გადაფურცვლად ღირს.

ავტორები: ხათუნა ხვედელიძე, ანნა ლაპიბაშვილი

## 1990-1991 საპრეზიდენტო არჩევნები

1990 წლის 28 ოქტომბრის პირველი საპარლამენტო არჩევნებისა და შემდეგ, 1991 წლის საპრეზიდენტო არჩევნების მთავარი დღის წესრიგი ეკონომიკა ნამდვილად არ ყოფილა. ამ პერიოდში მთავარი გამოწვევა ჩანასახში მყოფი დამოუკიდებლობის შენარჩუნება იყო და მთავარი გზავნილებიც - უფრო პოლიტიკური, ვიდრე ეკონომიკური. ზვიად გამსახურდიას საარჩევნო პროგრამას თუ ჩავხედავთ, ეკონომიკა ამ შემთხვევაშიც „საზღვრების“, „სუვერენიტეტისა“ და „დამოუკიდებლობის“ კონტექსტში არის ნახსენები.



## 1992 საპარლამენტო არჩევნები

1992 წლის არჩევნებმა საქართველოს ისტორიაში ყველაზე მრავალპარტიული საკანონმდებლო ორგანო დააკომპლექტა. მათი სახელები უმეტეს შემთხვევაში არაფერს გავახსენებთ. შეზღუდული საძიებო რესურსით და მაინც არსებული სიმწრით მოპოვებული მასალებით ირკვევა, რომ ეროვნული დემოკრატები ის პარტიაა, რომლის საარჩევნო სლოგანშიც ეკონომიკა გამოჩნდა. ეს იყო პირველი არჩევნები, როცა ამომრჩეველს სოციალური პოლიტიკის გატარებას დაპირდნენ. თუმცა რა გზა აირჩია პარტიამ დაპირების შესასრულებლად და როგორ გაწერა პროგრამაში - ეს უცნობი დარჩა, ისევე უარქივობის გამო.



## 1995 საპარლამენტო არჩევნები და საპრეზიდენტო არჩევნები

(5 ნოემბერი)



1995 წლის საპარლამენტო არჩევნებში სამმა ძალამ გაიმარჯვა: ეროვნულ-დემოკრატიულმა პარტიამ, აღორძინებამ და მოქალაქეთა კავშირმა. პირველი ორის საპროგრამო პრიორიტეტებზე ვერაფერს ვეტყვით – მიზეზი უცვლელია. რაც შეეხება მოქალაქეთა კავშირს, მემარცხენე-ცენტრისტული პარტიის საპროგრამო პრიორიტეტებში მოხვდა:

- თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის განმტკიცება
- მკაცრი ფისკალური პოლიტიკა და გადასახადების მაქსიმალურად მობილიზება
- წარმოების განვითარება საგადასახადო პოლიტიკის ლიბერალიზაციისა და შემოსავლების ზრდის ხარჯზე

- საბაჟო და საგადასახადო სისტემების რეფორმირება
- კორუფციის შემცირება
- სოციალური დაცვის მექანიზმების შექმნა
- კერძო საპენსიო ფონდების ჩამოყალიბება უცხოური და ადგილობრივი კაპიტალის მონაწილეობით
- ახალი, მაღალანაზღაურებული სამუშაო ადგილების შექმნა.
- ეკონომიკურ რეფორმათა შეუქცევადობის უზრუნველყოფა.

მაღევე საპრეზიდენტო არჩევნებზე ამომრჩეველმა ნდობა ედუარდ შევარდნაძეს გამოუცხადა, რომლის ერთ-ერთი მთავარი გზავნილი კეთილდღეობა იყო.

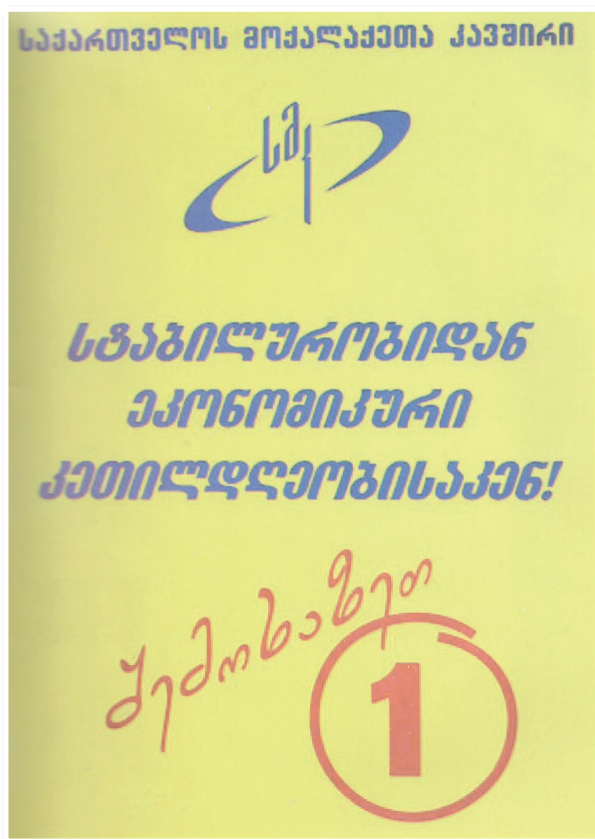
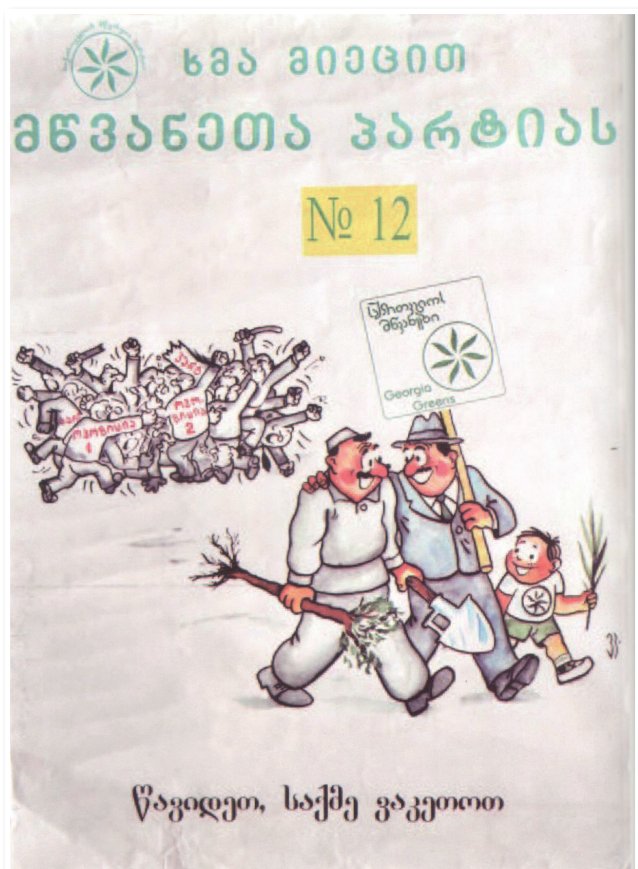


## 1999 საპარლამენტო არჩევნები (31 ოქტომბერი)

ლიდერმა სახელისუფლებო პარტიამ პრეზიდენტის თავმჯდომარეობით 1999 წლის საპარლამენტო არჩევნებისთვის ამომრჩეველს სტაბილური აწმყოდან, ეკონომიკური კეთილდღეობის მომავალი შესთავაზა.

### პროგრამაში შემდეგი პრიორიტეტები გაიწერა:

- საპენსიო რეფორმა
- საგადასახადო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია და მეწარმეობის განვითარება
- საბაჟო რეფორმა
- მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობა
- პრიორიტეტული დარგები: სოფლის მეურნეობა, კვების მრეწველობა, ენერჯეტიკა, სამენი მასალები, ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, მაღალი ტექნოლოგიები, ტურიზმი
- საჯარო და გამჭვირვალე ხარჯვა
- მყარი, ძლიერი და სამედო საბანკო სისტემის ჩამოყალიბება
- საკრედიტო კავშირებისა და მცირე საფინანსო დაწესებულებების ჩამოყალიბება
- ოთხი წლის გეგმა: 24-საათიანი ელექტრომომარაგება, საყოველთაო უფასო განათლება, უფასო სამედიცინო მომსახურება 65 წლის ასაკს ზევით მოხუცებისათვის და 14 წლამდე მოზარდებისათ-



ვის, აგრეთვე უფასო ჯანდაცვა 500 000 სოციალურად დაუცველი ადამიანისათვის; ქალაქების გაზიფიკაცია მთელ საქართველოში; საგზაო კომუნიკაციების ეროვნული პროგრამის განხორციელება; უხარისხო პროდუქციის აღმოფხვრა საქართველოს ბაზრიდან; საშუალო ხელფასი 200-230 ლარის ფარგლებში.

ბლოკ „საქართველოს აღორძინების“ პროგრამა ამ შემთხვევაშიც მიუკვლეველია. ინფორმაცია პარტიულ პროგრამაზე არ იძებნება არც „მრეწველობა გადაარჩენს საქართველოს“ საარქივო ნაწილში.

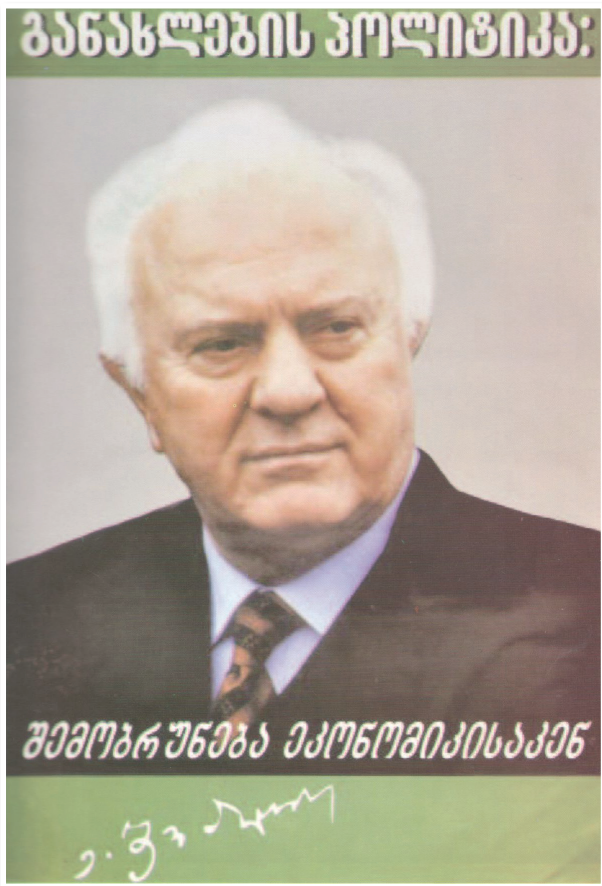
ორი მანდატი ლეიბორისტულმა შრომის პარტიამ დინამიკური და დაბალანსებული ეკონომიკის დაპირების გაცემის სანაცვლოდ მიიღო.

- მიწის არა გაყიდვა, არამედ სახელმწიფოს მიერ ნამეტი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის სავალდებულო შესყიდვა გლეხებისაგან.
- უფასო საშუალო განათლება.



## 2000 საპრეზიდენტო არჩევნები (5 ნოემბერი)

ედუარდ შევარდნაძემ ეკონომიკაზე აქცენტებით ამომრჩეველთან კომუნიკაცია 2000 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებზეც გააგრძელა - „შემობრუნება ეკონომიკისაკენ“ - ეს ახალი სლოგანი იყო.



## 2002 ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნები

2002 წელს ადგილობრივი თვითმმართველობისთვის მომავალი მმართველი ძალის ლიდერმა ამომრჩეველთან საუბარი უფრო კონკრეტული თემატიკის გარშემო დაიწყო. 175 მილიონი ლარი - ხალხის სასარგებლოდ, მიხეილ სააკაშვილის საკრებულოს თავმჯდომარეობის შედეგი უნდა ყოფილიყო.

ახალმა მემარჯვენეებმა ამომრჩეველს სამუშაო ადგილების შექმნის პირობა მისცეს. „განახლების, აღმშენებლობის, დასაქმების 900 დღის წარმატება რამდენიმე პრინციპზე იყო დაფუძნებული:

- მეწარმეობის, განსაკუთრებით მცირე და საშუალო ბიზნესის ხელშეწყობა
- საგადასახადო ლიბერალიზაცია
- კერძო საკუთრების დაცვა
- სახელმწიფო რეკეტის მოსპობა
- ფინანსების ხელმისაწვდომობა





## 2003-2004 საპარლამენტო-საპრეზიდენტო არჩევნები

2003 წლის საპარლამენტო არჩევნები ნაწილობრივ გაუქმდა. განმეორებითი კენჭისყრისთვის კი ვარდების რევოლუციის ავტორებმა საარჩევნო დაპირებად კორუფციასთან ბრძოლა აირჩიეს. საარჩევნო ბარიერი მხოლოდ ერთმა ოპოზიციურმა ძალამ - მემარჯვენე ოპოზიცია-მრეწველები-ახლები - გადალახა. უმცირესობის პრიორიტეტებში მოხვდა:

- საკუთრების დაცვა
- საბაზრო ეკონომიკის განვითარება და მეწარმეობის ხელშეწყობა



## 2008 საპარლამენტო-საპრეზიდენტო არჩევნები



პრიორიტეტების შესრულების პირობა 50-დღიან ვადაში მისცა.

- იაფი კრედიტის მექანიზმის ამოქმედება
- სამუშაო ადგილების შექმნა
- სიღარიბის დასაძლევად პროგრამის შემუშავება

2008 წლის რიგგარეშე არჩევნებში ქვეყნის პირველობის სტატუსის ყველაზე რეალური კანდიდატები მოქმედი პრეზიდენტი მიხეილ სააკაშვილი და გაერთიანებული ოპოზიციის ლიდერი ლევან გაჩეჩილაძე იყვნენ.

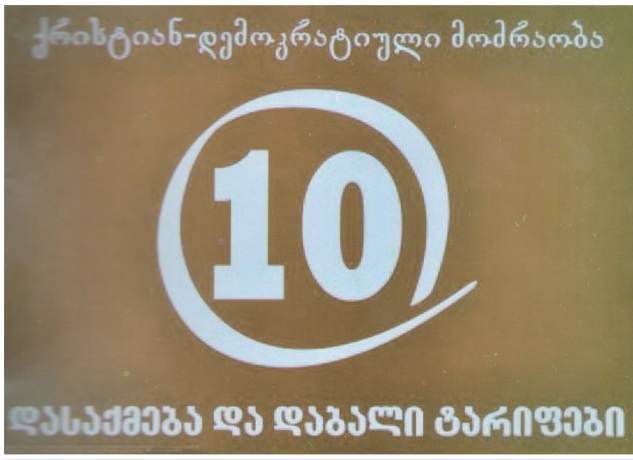
ბიზნესიდან პოლიტიკაში მოსულმა პრეზიდენტობის მსურველმა გაჩეჩილაძემ ამომრჩეველს 200 დღეზე გათვლილი „200 ნაბიჯის“ პროგრამა: „ჩვენი ურთიერთობა საქართველოსთან“ წარუდგინა.

- საკუთრების ხელშეუხებლობა
- ფიქსირებული გადასახადი მცირე და საშუალო ბიზნესს
- საქმის წამოწყების დაკრედიტების სისტემა

აქცენტები - იგივე, თუმცა მიხეილ სააკაშვილმა ამომრჩეველს



## 2010 ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნები



2010 წლის ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნებზე თბილისის მერი პირდაპირი წესით ქართველმა ამომრჩეველმა პირველად აირჩია. ლიდერი სამეულის შემადგენლობაში მმართველი პარტიის, ერთიანი ნაციონალური მოძრაობის კანდიდატი გიგი უგულავა, გაერთიანებული ოპოზიციის - ირაკლი ალასანია და ქრისტიან-დემოკრატებიდან გია ჭანტურია მოხვდნენ. ყველა საარჩევნო პროგრამაში სოციალურ დაპირებებს დიდი ადგილი ეთმობოდა:

**გიგი უგულავა:**

- დასაქმება
- ინფრასტრუქტურული პროექტები
- სიღარიბის დაძლევის პრიორიტეტები
- ბაზრის მაქსიმალური ლიბერალიზაცია
- ბიზნესისთვის დაბრკოლებების მოხსნა
- სტაბილური ფული
- მიზნობრივი სოციალური დახმარება



**ირაკლი ალასანია:**

- 120 მილიონი ლარის მოცულობის მუნიციპალური ფონდის შექმნა
- შეღავათიანი სესხების უზრუნველყოფა მცირე და საშუალო ბიზნესებისთვის
- 50 000 თბილისელისთვის დასაქმებაში დახმარების გაწევა
- ბიზნესომბუდსმენის ინსტიტუტის შექმნა
- ჯანდაცვის სექტორის დაფინანსების 117 მილიონ ლარამდე გაზრდა

**გიორგი ჭანტურია:**

- გაზისა და დენის გადასახადის მნიშვნელოვანი შემცირება, წყალი - უფასოდ
- სამუშაო ადგილების შექმნა
- მედიკამენტებზე ზღვრული ფასების დაწესება



## 2012 საპარლამენტო არჩევნები

საქართველოს მე-8 მოწვევის პარლამენტის დასაკომპლექტებლად დანიშნული არჩევნების შედეგებმა ხელისუფლება შეცვალა. რთული პოლიტიკური რეალობის ფონზე შეჯიბრი სოციალურ დაპირებებში ამ არჩევნებზე განსაკუთრებით მწვავე იყო. მილიარდერის გარშემო შემოკრებილი ოპოზიციის გამარჯვების შემთხვევაში კოალიცია ამომრჩეველს სოციალურად უზრუნველყოფილი საოცნებო ქვეყნის შენებას დაჰპირდა.

### ქართული ოცნება:

- შრომის ახალი კანონმდებლობის შემუშავება და მიღება
- უმუშევართა აღრიცხვის საინფორმაციო ბანკის შექმნა
- სახელმწიფოს მხრიდან უმუშევართა მხარდამჭერი ღონისძიებების ეფექტიანობის გაზრდა
- სოციალური დიალოგისა და სოციალური პარტნიორობის ეფექტიანი სისტემის უზრუნველყოფა
- ხელისუფლებისა და კერძო სექტორის რეალური ფუნქციური გამიჯვნა
- „სოფლის მეურნეობის განვითარების“ 1-მილიარდიანი ფონდი
- სასოფლო-სამეურნეო პოტენციალის სრულად და ეფექტიანად ათვისება
- აგროსამრეწველო პროდუქციის წარმოების სტაბილური ზრდა
- აგროსასურსათო სექტორის საექსპორტო პოტენციალის გაძლიერება
- სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფა
- პენსია გაუთანაბრდება საარსებო მინიმუმს, რაც შესაბამისი კანონით იქნება გარანტირებული
- სავალდებულო დაგროვებითი საპენსიო სისტემა, პენსიის ოდენობა განისაზღვრება სადაზღვევო სტაჟისა და სადაზღვევო შენატანის ოდენობის მიხედვით
- ფედერალური და უნიფიცირებული სოციალური დახმარების სისტემა
- საყოველთაო და თავისუფალი ჯანდაცვის ხელმისაწვდომობა
- სახელმწიფო და კერძო სისტემებისათვის კონკურენტული გარემოს შექმნა
- დამატებითი მომსახურების თავისუფალი არჩევანის უზრუნველყოფა

### ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა:

- დაზღვეულთა რაოდენობის ზრდა
- პედაგოგთა ხელფასის ზრდა
- სტუდენტების საზაფხულო დასაქმების პროგრამის გაფართოება
- გაორმაგდება უმაღლეს სასწავლებლებში სახელმწიფო გრანტის მქონე სტუდენტთა რაოდენობა

- საბაჟო რეფორმა
- ბიზნესის ლიცენზირების/ნებართვების მოდერნიზებული სისტემა
- თავისუფალი ინდუსტრიული ზონა
- სახელმწიფო ქონების პრივატიზაცია;
- 12 მუნიციპალიტეტში ფერმერთა მომსახურების ცენტრების გახსნა
- 30-ლარიანი ვაუჩერები ფერმერებისთვის
- 2012-2016 წლებში ოჯახებს გადაეცემათ ოთხწლიანი 1000-ლარიანი ვაუჩერი კომუნალური ხარჯების, სასკოლო სახელმძღვანელოების, მედიკამენტების, საწვავისა და სასუქის შესაძენად
- საპენსიო პაკეტი - 100 დოლარის ეკვივალენტი
- სოციალურად დაუცველებისათვის - 3 მილიარდი



## 2013 საპრეზიდენტო არჩევნები

2013 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებზე ამომრჩეველმა ქვეყნის ახალი მმართველი განსხვავებული საკონსტიტუციო უფლებებით აირჩია. რეალური ძალაუფლება პრემიერს გადაეხადა. ქართული ოცნების კანდიდატი უპირობო ლიდერი იყო, მისი კონკურენტობა ენმ-ის ლიდერმა, დავით ბაქრაძემ, მაინც გარისკა. ხელისუფლებაში ერთწლიანი ყოფნის შემდეგ ქართული ოცნების წარდგენილმა გიორგი მარგველაშვილმა წინასაარჩევნოდ ქვეყნის განვითარების მთავარ პრიორიტეტად ეკონომიკა დაასახელა.

### გიორგი მარგველაშვილის დაპირებებს შორის მოხვდა:

- სტაბილური გარემოს შექმნა
- არსებული პოტენციალის გაძლიერება
- ინვესტიციების მოზიდვა
- ბაზრების გაფართოება
- საერთაშორისო ეკონომიკურ პროექტებში უფრო ინტენსიური ჩართვა
- ახალი დასაქმების ეკონომიკა

### დავით ბაქრაძე:

- გადასახადების შემცირება
- შრომის ბაზრის თავისუფლება
- 5-წლიანი მორატორიუმი ეკონომიკურ საკანონმდებლო ცვლილებებზე
- ფინანსურ-ეკონომიკური ხასიათის დანაშაულის დეკრიმინალიზაცია;
- აიკრძალოს სასამართლოს ნებართვის გარეშე კერძო მფლობელობაში არსებული კომპანიების შემოწმება სახელმწიფო მაკონტროლებელი ორგანოების მიერ
- სახალხო დამცველის ანგარიშში ეკონომიკური თავისუფლების შესახებ ინფორმაციის პარლამენტისთვის წარდგენის ვალდებულება
- საბიუჯეტო დეფიციტის თანამიმდევრული შემცირება
- სადაზღვევო პაკეტების გაფართოება





## 2014 ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნები

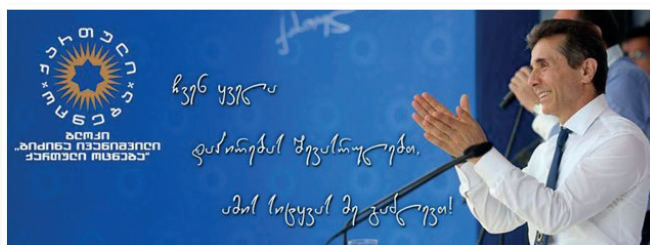
15 ივნისის ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნებზე ამომრჩეველმა 12 ქალაქის მერი, 59 გამგებელი და 71 ახალი საკრებულოს წევრი პირველად აირჩია. კანდიდატების რაოდენობა განსაკუთრებით მასშტაბური იყო – 16 190. ძირითადად კონკურენცია კვლავ ორი პარტიის – ქართული ოცნებისა და ნაციონალური მოძრაობის კანდიდატებს შორის გამოიკვეთა. მერის ასარჩევად თბილისელებს ორი ტური დასჭირდათ. უმრავლესობამ დავით ნარმანიანი აირჩია. დედაქალაქი ამ მხრივ ერთადერთი არ ყოფილა. საარჩევნო დაპირებები ამჯერადაც სოციალური და ეკონომიკური შინაარსის გზავნილებით უხვად იყო გაჯერებული.

### ქართულმა ოცნებამ ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნებზე ელექტორატს ამ პროგრამის შესრულების პირობა მისცა:

- ხელმისაწვდომი განათლება
- შრომის ახალი კანონმდებლობის შემუშავება და მიღება
- უმუშევართა აღრიცხვის საინფორმაციო ბანკის შექმნა
- სახელმწიფოს მხრიდან უმუშევართა მხარდაჭერი ღონისძიებების ეფექტიანობის გაზრდა
- სოციალური დიალოგისა და სოციალური პარტნიორობის ეფექტიანი სისტემის უზრუნველყოფა
- სახელმწიფოს საკუთრებაში არსებული ქონების სრული ინვენტარიზაცია
- პრივატიზაციის კუთხით პრიორიტეტების განსაზღვრა
- სტრატეგიული ობიექტების დეფინიციის გადახედვა და ახალი ჩამონათვალის მომზადება
- ინვესტორთა მიერ ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების მაკონტროლებლის შექმნა
- გამჭვირვალე პრივატიზაციის პროცესი
- პენსიის საარსებო მინიმუმთან გათანაბრება

### ერთიანი ნაციონალური მოძრაობის დაპირებებს შორის იყო:

- სერტიფიცირებული მასწავლებლის ანაზღაურების ზრდა
- ახალი სკოლების მშენებლობა
- სტუდენტების საზაფხულო დასაქმების პროგრამა
- უმუშევრობის პრობლემის გადაჭრა
- საბაჟო რეფორმა
- ბიზნესის ლიცენზირების/ნებართვების მოდერნიზებული სისტემა
- თავისუფალი ინდუსტრიული ზონა
- სამაცივრე მეურნეობის განვითარება
- ფერმერთა მომსახურების ცენტრი
- 30-ლარიანი ვაუჩერები ფერმერებს
- პენსიის ზრდა



ასეთია იმ მწირ დოკუმენტებში დაცული 25-წლიანი საარჩევნო სლოგანებისა და პროგრამების ისტორია, რის მოპოვებაც დიდი სირთულეების მიუხედავად მაინც შეეძლო. ცხადია, რაიმე სიღრმისეულ კვლევაზე თავს არ ვდებთ, თუმცა რამდენიმე დასკვნის თარიღებისა და შინაარსის ამ ზედაპირული დაჯგუფებიდანაც შეიძლება: პირველი – რაც უფრო ვითარდება ქვეყანა, მით მეტია მოთხოვნა ეკონომიკის გამართულობაზე: ეს ეტყობა მთელ თაიმლაინს. მეორე – სწორედ დაბალი ეკონომიკური განვითარების გამო, პოლიტიკური პარტიების დაპირებებში სოციალური პრობლემების მოგვარებას გაცილებით მეტი ადგილი ეთმობა, ვიდრე, მაგალითად, ინსტიტუციურ განვითარებას ან სხვა რამეს. ისიც ფაქტია, რომ სხვადასხვა პარტიისა თუ კანდიდატის ეკონომიკური და სოციალური დაპირებები ძალიან ჰგავს ერთმანეთს. ალბათ აღსანიშნავია ისიც, რომ ეკონომიკის ამუშავების პირობასთან ერთად 2008 წელს პირველად გამოჩნდა დაპირება, რომლითაც ამომრჩეველს ხელისუფლებაში მოსვლის სურვილით კანდიდატმა საკუთარი ფულის, მილიარდ-ნახევრის დახარჯვა შესთავაზა – ეს ბადრი პატარკაციშვილი იყო. 2012 წელს პოლიტიკური კაპიტალი ბიძინა ივანიშვილს პირადმა კაპიტალმაც ერთიორად გაუზარდა.

შემდეგი 2016-ის არჩევნებია. რა არჩევანი აქვს ამომრჩეველს 8 ოქტომბერს, ამაზე ვრცელ მასალას Forbes Georgia-ს შემდეგ ნომერში დაელოდეთ.



# ყავის კულტი

Dutch Bros.-ი თავისი ახალი ათასწლეულის „bro-მენებს“ მდიდარ მეფრანშიზებად აქცევს.

ავტორი: სიუზან ადასი

**28** წლის ცხვირგახვრეტილმა კრისტენ ფონ ტერჩმა თავის დროზე კოლეჯი მიატოვა და ახლა ორეგონის მიგრუებულ ქალაქ კლამათ-ფოლსში ხუთ Dutch Bros.-ს განაგებს – ყავის ფრანშიზებს, სადაც მანქანიდან გადმოსვლელად მოგემსახურებიან. ერთი წლის წინ, რეგიონალური მენეჯერის რანგში, \$35,000-ს შოულობდა, დღეს კი მისი მაღაზიები თითქმის \$4 მილიონის მოხვეჭის გზას ადგას,

რაც მას \$230,000-ის მოგებას მოუტანს. მაგრამ ფონ ტერჩის თქმით, ფული მისთვის არაა მთავარი. „ტრევისისთვის უფასოდაც ვიმუშაებდი“, – ამბობს ის Dutch Bros.-ის 45 წლის აღმასრულებელ დირექტორსა და დამფუძნებელზე, ტრევის ბოერსმაზე.

შვიდ დასავლურ შტატში 264 მაღაზიისგან შემდგარი 24 წლის ქსელის, Dutch Bros.-ის (გამოითქმის, როგორც „ბროუზ“) მეფრანშიზებზე ამბობენ, რომ მათთვის ყველაზე მნიშვნელო-

დიდი ქურუმი ტრევის ბოერსმა: „ჩვენ ურთიერთობების ბიზნესში ვართ, ჩვენი პროდუქტი კი სიყვარულია“.

ვანი ისაა, იყვნენ წევრები გუნდისა, რომელსაც თავად „ჰოლანდიურ მაფიას“ უწოდებენ. „ჯადოსნური ადგილია სამუშაოდ, – ამბობს ფონ ტერჩი. გაზაფხულის ერთ მზიან დილას ის სწრაფად გადაკვეთს ავტოსადგომს და გულში იკრავს ლარის – თავის ერთ-ერთ მუდმივ კლიენტს, რომლის ცოლიც ახლა მკერდის კიბოს ებრძვის. – ჩვენს მომხმარებლებს ისევე ვუყვარვართ, როგორც ჩვენ გვიყვარს ისინი“, – ამბობს ის.

გრანტს-პასში (ორეგონი) დაფუძნებული Dutch Bros.-ი სამსახურში იყვანს და აწინაურებს მხოლოდ ლალ, კომუნიკაბელურ ოპტიმისტებს, რომელთათვისაც კლიენტთა მომსახურება უმთავრესია. მიძიმე ხსაიათის ხალხი არ მიიღება. „სიყვარული და თავმდაბლობა – ეს Dutch Bros.-ის ცხოვრების წესია...“ – ამბობს ფონ ტერჩი.

კულტს ჰგავს, არა? „კულტი“ მხოლოდ „კულტურა“ სამი ასოს გამოკლებით“, – ამბობს 33 წლის ჯოშ კიმბი, რომელიც Dutch Bros.-ში 1999 წლიდან მუშაობს.

კულტია თუ კულტურა, ქსელი მუშაობს. გასულ წელს მთლიანმა გაყიდვებმა \$283 მილიონი შეადგინა, ხოლო არლინგტონში (ვირჯინია) მდებარე საკონსულტაციო ფირმის, FRANdata-ს თანახმად (რომელიც FORBES-ის ყოველწლიურ რეიტინგს ადგენს ყველაზე კარგი და ყველაზე ცუდი ფრანშიზების შესახებ), შეფასებულ 3,375 ფირმას შორის Dutch Bros.-ს მუშაობის ერთ-ერთი ყველაზე უფრო ეფექტიანი გამოცდილება აქვს. წინა ორ რეიტინგში, Dutch Bros.-ი ათ ისეთ წამყვან კომპანიასთან ერთად მოხვდა, რომლებიც პოტენციური მეფრანშიზებისგან \$15,000-დან \$500,000-მდე ინვესტიციას ითხოვენ. წელს უკვე ვეღარ დაიკავა მსგავსი ადგილი, ვინაიდან კომპანიის საინვესტიციო მოგება და რენტაბელურობა ზედმეტად მაღალია. გარდა ამისა, ხუთწლიანი შეუფერხებლობის მარკეტინგული 97%-ზეა, რაც ნიშნავს, რომ 2010-დან 2015 წლის ჩათვლით, მაღაზიათა მხოლოდ 3% დაიხურა.

„ყავის სხვა დაწესებულებები მთავარ აქცენტს ყავაზე ან ზოგად ატმოსფეროზე აკეთებენ, – ამბობს ჰარვარდის ბიზნესსკოლის ორგანიზაციული ქცევის პროფესორი, ჯოშუა მარგოლისი, რომელმაც 2014 წელს Dutch Bros.-ის შესახებ ე.წ. ქვის-კვლევა ჩაატარა. – Dutch Bros.-ის კულტურა კი იმ ურთიერთობების ირგ-

ვლივ ვითარდება, რასაც თავიანთ მომხმარებლებთან ამყარებენ“.

ბარმენები, რომლებიც „bro-მენების“ სახელით არიან ცნობილი, მუდმივ კლიენტთა გემოვნებას იმახსოვრებენ, მოიკითხავენ ხოლმე მათ მეუღლეებსა და შვილებს და უფასოდაც დაუსხამენ რაიმეს იმ მომხმარებელს, რომელსაც ცხოვრებაში რთული პერიოდი უდგას. ასე, მაგალითად, პორტლანდის მაღაზიის მეფრანშიზემ, 29 წლის კევინ მერფიმ ყვავილები და ერთი თვის სამყოფი უფასო ცივი ყავა აჩუქა რეგულარულ კლიენტს, რომელიც გამოუტყდა, ჩემმა მოძალადე ქმარმა თავი ჩამოიხრჩო. „მისთვის თავშესაფარი ვიყავით“, – ამბობს მერფი.

ფრანშიზის სტაჟიანი კონსულტანტისა და „ფრანშიზის მყიდველის სახელმძღვანელოს“ ავტორის, ედ ტეიქსეირას თანახმად, 2008 წლიდან მოყოლებული, Dutch Bros.-ი იმგვარ სტრატეგიას მისდევს, დიდ ამერიკულ ფრანშიზებში რომ ვერ შეხვდებით. კომპანია ფრანშიზებს მხოლოდ იმ ადამიანებს მიჰყიდის, ვისაც Dutch Bros.-ში, სულ ცოტა, სამი წელი უმუშავია და ბოლომდე გაუთავისებია მისი კულტურა; ყოფილა ისიც, რომ წილი გამოუსყიდია იმ რამდენიმე მეფრანშიზისგან, რომელთაც კომპანიის სტანდარტებისთვის ვერ აუწყვიათ ფეხი. „უბრალოდ, ატანა არ გვაქვს, როცა ჩვენს კულტურას ტოქსიკურად და დამღუპველად ეპყრობიან“, – ამბობს ბოერსმა.

შარშან, გაფართოების დაჩქარების მიზნით, Dutch Bros.-მა ექსტრაორდინარულად გულუხვი პირობების შეთავაზება დაიწყო ისეთი ერთგული თანამშრომლებისთვის, როგორც ფონ ტერჩია. ეს უკანასკნელი 19 წლის იყო, როცა კომპანიაში მინიმალური ანაზღაურებით, „bro-მენად“ დაიწყო მუშაობა. ხუთი ფრანშიზის შესაძენად მხოლოდ \$5,000-ის ჩადება მოუხდა. მაგალითისთვის, Dunkin' Donuts-ი პოტენციური მეფრანშიზებისგან სულ მცირე, \$2,500,000-ის ტოლფას ლიკვიდურ აქტივებსა და \$500,000-ის ტოლფას ქონებას ითხოვს თითო მაღაზიისთვის. ფონ ტერჩის რომ საკუთარი ინვესტიცია ბოლომდე დაეფარა (მათ შორის, თითო მაღაზიისთვის \$30,000-ის ტოლფასი ჰონორარები, პლუს ადჭურვილობის სანაშთო ღირებულება), Dutch Bros.-მა მას 12%-იანი განაკვეთით, ათ წელზე ამორტიზებული \$250,000 ასესხა. ფონ ტერჩი უძრავი ქონების ქირასა და უფლების გადასახადს – წმინდა შემოსავლის 7%-ს – იხდის.



# ყველაზე დადებითად შეფასებული ფრანშიზები ამერიკაში

პოზიცია	ბრენდი	5-წლიანი ზრდა	5-წლიანი შემყვარ-ხიბლობა	ერთეულების ჯამური ოდენობა	კომენტარი
<b>საწყისი დანახარჯები: \$500,001 და ზემოთ</b>					
1	Culver's ButterBurgers & Frozen Custard	5%	100%	558	ყიდის „Butter Burger“-ებს, გაყინულ კრემსა და სალათებს
2	Firehouse Subs	18	95	944	ყიდის ცხელ როლებს; დაფუძნებულია ყოფილი მეხანძრეების მიერ
3	Primrose Schools	7	99	311	კლიენტებს სთავაზობს ბავშვების მოვლას + სწავლებას აკრედიტებულ კერძო სკოლამდელ დაწესებულებებში
4	Planet Fitness	24	96	1,124	თვეში \$10-ად კლიენტებს ფიტნეს-ალტრუვილობასა და ინსტრუქციებს სთავაზობს
5	The Learning Experience	17	88	168	კლიენტებს სთავაზობს ბავშვების მოვლას სკოლამდე და სკოლის შემდგომ
<b>\$150,000 – \$500,000</b>					
1	Jimmy John's	17%	99%	2,407	ყიდის და ადგილზე მიაქვს სენდვიჩები
2	Marco's Pizza	24	94	674	ყიდის „ნამდვილ იტალიურ“ პიცას
3	Jet's Pizza	14	98	354	ოთხკუთხა ტაფაზე აცხობს პიცას, ე.წ. ჩიკაგოს სტილში
4	Batteries Plus Bulbs	11	98	674	ცვლის ბატარეას ტელეფონებისთვის, ლეპტოპებისთვის, მანქანებისათვის და სხვ.
5	Zaxby's	6	98	730	ყიდის ქათმის გულმკერდს, ფრთებსა და სენდვიჩებს
<b>\$150,000-მდე</b>					
1	Right at Home	13%	90%	433	კლიენტებს სთავაზობს სახლში მოვლის სერვისს ასაკოვანთა და შეზღუდული შესაძლებლობების მქონეთათვის (ზრუნვით დაწყებული, კომპანიის გაწვევით დასრულებული)
2	Weed Man	9	94	177	კლიენტებს სთავაზობს ბალის მოვლის სერვისს; კანადაში ამოქმედებული, დღეს აშშ-სა და დიდ ბრიტანეთშიც ოპერირებს
3	Mathnasium Learning Centers	23	88	624	კლიენტებს სთავაზობს მომხმარებელზე მორგებულ მათემატიკის სწავლებას როგორც სკოლამდელ პერიოდში, ისე მაღალ კლასებში
4	Molly Maid	2	92	470	კლიენტებს სთავაზობს სახლის დასუფთავების სერვისებს
5	Express Employment Professionals	5	89	706	უმრუნველყოფს კადრებთან დაკავშირებულ სერვისებს



# ყველაზე უარყოფითად შეფასებული ფრანშიზები ამერიკაში

(ყველაზე დაბალფიქსირებული სიის სათავეში არიან) 5-წლიანი კომპანია ბრენდი 5-წლიანი ზრდა შუაფერ-ხიბლობა მრეწველობის ჯამური ოდენობა

საწყისი დანახარჯები: \$500,001 და ზემოთ					
1	DirectBuy	-12%	41%	38	სწრაფი გადასახადის გადახდის შემდეგ, წევრებს საშუალებას აძლევს, პირდაპირ მწარმოებლისაგან შეიძინონ საქონელი
2	Century 21	-7	63	2,204	არის უძრავი ქონების ბროკერი
3	Comet Cleaners and Laundry	-7	64	189	აშშ-სა და მექსიკაში კლიენტებს შშრალი რეცხვის სერვისებს სთავაზობს
4	Fazoli's	-4	66	204	სწრაფი კვების ობიექტი, რომელიც კლიენტებს ყოველდღიურ იტალიურ კერძებს სთავაზობს
5	World Gym	-4	65	99	კლიენტებს სთავაზობს ფიტნეს-დაწესებულებებსა და პროგრამებს „Muscle Beach“ სტილში

\$150,000 – \$500,000					
1	Cookies by Design	-12%	52%	69	ყიდის ნამცხვრების სასაჩუქრე კალათებს
2	Dippin' Dots	-10	53	120	ყიდის გაყინულ დესერტს, რომელიც თხევად აბოში შერეული სწრაფად გაყინული ნაყინისგან მზადდება
3	Quiznos	-23	23	667	ყიდის ტოსტ-სენდვიჩებს
4	The Taco Maker	-6	55	115	სწრაფი კვების ობიექტი, რომელიც კლიენტებს მექსიკურ კერძებს სთავაზობს
5	Halloween Express	-5	51	150	საცალო მალაზიებს სეზონურად ამუშავებს და ყიდის ჰელოუინის კოსტიუმებსა და დეკორაციას

\$150,000-მდე					
1	Help-U-Sell	-25%	22%	91	ფიქსირებული ანაზღაურების სანაცვლოდ, ახდენს სახლის გაყიდვის პროცესის მენეჯმენტს
2	Curves	-20	33	1,262	ქალებს სთავაზობს გამძლეობის ვარჯიშებსა და წონის დაკლების სერვისებს
3	Guardisman FurniturePro	-11	49	35	მომზარებლებსა და ბიზნესებს ავჯის შეკეთების სერვისებს სთავაზობს
4	Realty World	-18	33	76	კლიენტებს სთავაზობს უძრავი ქონების საბროკერო სერვისებს
5	All Tune and Lube	-12	38	65	უმრუნველყოფს საბურავების, ძრავის, ტრანსმისიისა და ზოგადად ავტოშეკეთების სერვისებს



FORBES-მა FRANData-ს ისეთი მეთოდოლოგიის შემუშავება დაუკვეთა, რომელიც ფრანშიზის ბრენდებს ისტორიული ეფექტიანობის საფუძველზე აფასებს. მართალია, ფრანშიზის ბრენდზე მსჯელობისას, პოტენციურმა მეფრანშიზებმა შესაძლოა, არაერთ ფაქტორს მიაქციოს ყურადღება, FORBES-მა მოცემული კვლევის ჩარჩოდ სამი ძირითადი კრიტერიუმი გამოყო, და ყველა მათგანი – პოტენციური მეფრანშიზის პოზიციიდან. ესენია: ალბათობა, რომ მეფრანშიზის ინვესტიცია ფრანშიზის ერთეულში დროთა განმავლობაში წარმატებული აღმოჩნდება; ფრანშიზის სისტემის ეფექტიანობა და ერთეულების ეფექტიანობის გამჭვირვალობის დონე; ფრანშიზის გრძელვადიანი პასუხისმგებლობა და უნარი, თავის მეფრანშიზეებს გვერდში ამოუდგეს.

„ყველაზე კარგი და ყველაზე ცუდი ფრანშიზების“ ვრცელი სიის სანახავად და მეთოდოლოგიის უფრო დეტალურად გასაცნობად, ეწვიეთ [Forbes.com/franchises](http://Forbes.com/franchises)-ს.



გარდა ამისა, კომპანია ახალი მეფრანშიზებისთვის პუნქტების განვითარებასაც შეუდგა – ათვალიერებს სხვადასხვა ადგილს, ყიდულობს ან იჯარით იღებს კერძო საკუთრებას და ფულს იმაშიც იხდის, რომ განაახლოს ან ააშენოს Dutch Bros.-ის საფირმო ნაცრისფერ-ლურჯი სტენდები, წაწვეტებული სახურავები და ამ სახურავებზე ამოტვიფრული წისქვილები. მეფრანშიზებსა და ცენტრს შორის მოქნილი თანამშრომლობაა: ისინი სათავო ოფისს ქირის ფულს უხდიან, ეს უკანასკნელი კი ხელფასებსა და ბუღალტერიას აგვარებს. \$10,000-იანი ესპრესო-მანქანის La Marzocco -სა და სხვა ახალი მოწყობილობების ფასმა შესაძლოა, ჯამში \$150,000 შეადგინოს, მეფრანშიზებს კი გახსნის დღისთვის, მინიმუმ, \$30,000-ის, მაქსიმუმ, \$60,000-ის გადახდა მოუწევთ. ეს თანხა გულისხმობს გახსნის დღეს ე.წ. ქარის ცილინდრების გაშვებას, გიგანტურ ყავის ჭიქებს, უფასო სასმელს ნებისმიერი სტუმრისათვის და დაახლოებით რვა ტრენერისგან, ე.წ. „ჰოლანდიელი განგსტერებისგან“ (Dutch Mobsters), შემდგომ გუნდს, რომლებიც ადგილზე, სულ ცოტა, ერთ თვეს რჩებიან.

25 წლის კაიდ გარეტმა, რომელმაც Dutch Bros.-ში მუშაობა ჯერ კიდევ სკოლის მოს-

წავლებისას დაიწყო, შარშან ელკ-გროუპში (კალიფორნია), Highway 99-ზე, საკრამენტოსკენ მიმავალ გზაზე 24-საათიანი მაღაზია გახსნა. პირველი ათი თვის მანძილზე ხელსაყრელმა ადგილმდებარეობამ მაღაზიას \$570,000 მოუტანა, გაყიდვებმა \$3.1 მილიონი შეადგინა, მოგების მარჟა კი 18%-ს ასცდა. გარეხს უკვე აქვს სხვა გეგმებიც სხვა ადგილთან დაკავშირებით. არადა, თავად ბოერსმა საკუთარ თავს \$350,000-ს უხდის. მისი თქმით, ორი წლის წინ იყო, ბოლოს რომ გამოყოფილი მოგება აიღო. ის უარყოფს მოსაზრებას, თითქოს მეფრანშიზებს ზედმეტად გულუხვ პირობებს სთავაზობდეს. „ჩვენ აქ სამუდამოდ არა ვართ, – ამბობს ის. – რომ მოკვდები, ამ ყველაფერს სამარეში ხომ არ ჩავიყოლები?“ მისი თქმით, მას არაერთხელ უთქვამს უარი კომპანიის აქციების შესყიდვის მსურველთათვის; მის გეგმებში მხოლოდ განვითარება შედის და ისიც იმ ადგილებში, სადაც იცის, რომ ბრენდი წარმატებული იქნება.

დამხმარე წიგნებისა და ტონი რობინსის მოტივაციური სემინარების მოყვარული ბოერსმა (რობინსის წყალობით, მისი მეტყველება ისეთი სიტყვებითაა გაჯერებული, როგორცაა „მძაო“ – dude, და „სიგიჟე“ – rad) თავის ოც და ოცდაათ წელზე მეტი ასაკის მეფრანშიზებთან მეგობრობს. ბევრი მათგანი, მასსავით, კოლეჯიდან დროზე ადრე წამოვიდა ან საერთოდ სკოლას არ გასცდენია. სათავო ოფისში ფლოსტებით, საცურაო ტრუსების მსგავსი ფართხუნა, ზოლიანი შორტითა და კარგად ნაცვამი Dutch Bros.-ის ფორთოხლისფერი მაისურით დაიარება, თავზე კი Dutch-ისლოგოიანი პოლიესტერის კეპი ახურავს, ოღონდ უკუღმა. კაბინეტი არა აქვს; ურჩევნია, ანგარის ტიპის საერთო სივრცეში იმუშაოს, სადაც ტატუებიანი და პირსინგებიანი თანამშრომლები თუ სტუმრად მოსული მეფრანშიზები კალათბურთს ან პინგპონგს თამაშობენ, ტყავის ტახტებზე ისვენებენ, ვიდეოთამაშების უნარჩვევებს ხვეწენ თუ სასმელებს უკვეთენ ფართო ასორტიმენტის მქონე ესპრესო-ბარიდან. ბოერსმა მზის სათვალეს იხსნის და შავ ამერიკანოს იკეთებს. „კაბინეტები ხაფანგივითაა, – ამბობს ის, – მიჩვენებია, ჩვენს ლიდერებთან მქონდეს ურთიერთობა“.

Dutch Bros.-ი სათავეს 1992 წლიდან იღებს, ბორბლებიან დახლზე დაწყობილ ყავას რომ ყიდდნენ გრანტს-პასის ცენტრში, ფოსტის გვერდით და მდინარე როგთან ახლო, რომელიც 35,000-



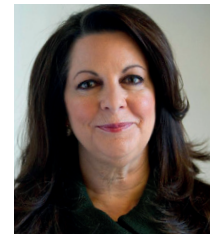
## ტენდენციები

რამე საუბრობს FORBES.COM-ის 75 მილიონი მომხმარებელი აპის პატივსაცემად მწვენივთ **FORBES.COM/STRATEGIES**

### პერსონა

#### ჰულია სინუარტი

APPLEBEE'S-ს საშინაო განყოფილების პრეზიდენტი რანგში შეუერთდა. მას აღმასრულებელი დირექტორის პოსტზე უარი უთხრეს, თუმცა სხვა კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა – კომპანიისა, რომელიც APPLEBEE'S-ს დაეპატრონა. ახლა სტიუარტი ცდილობს, ბრენდი „ერთგვაროვნების ზღვიდან“ იხსნას.



### კომპანია

#### DINNER LAB

ბრაიან ბორდენიკის კომპანია ერთი მდიდრული სადილი უდავოდ მიიღო. მაგრამ 30 ქალაქში სოკოვივით ამოსულმა პუნქტებმა, თავისი ახალგაზრდა და მაგარი შედეგითა და რთული ლოგისტიკით, ის \$10 მილიონი შეჭამეს, ბორდენიკმა ინვესტორებისგან რომ მოიზიდა.

### იდეა

#### სამკაულების მიქირავება ახალი ატასწლეულის წარმომადგენლებისთვის

Rocksbox-ი გამოსაწერი სერვისია ერთი თავისებურებით: Instagram-ზე სოციალური აქტიურობა კომპანიის ახლო კონტაქტში ამყოფებს დამკირავებლებთან, რაც სწრაფ უკუკავშირსაც ნიშნავს თემზე, თუ რა სტილი და ნაკეთობები მოსწონს მომხმარებელს... და რა – არა.

PHILIP BLOOMBERG

იანი მოსახლეობის მქონე ქალაქში გაედინება. ბოერსმამ სამხრეთ ორეგონის სახელმწიფო კოლეჯი მეორე წლის ბოლოს დატოვა, თუმცა სკოლის ესპრესოს დახლებს წყალობით, ყავისადმი განსაკუთრებული დამოკიდებულება უკვე ჩამოყალიბებული ჰქონდა. ისა და მისი უფროსი ძმა, იმ დროს 38 წლის, დეინი გამალებით ეძებდნენ საარსებო წყაროებს, ვინაიდან მათი ოჯახის სარძევე ფერმა, რომელიც უკვე მესამე თაობის ხელში გადასულიყო, პრაქტიკულად, სულს ღაფავდა. Folgers-ს მიჩვეული დეინი, რომელიც ფერმაში, ცოლსა და სამ შვილთან ერთად ტრეილერში ცხოვრობდა, სკეპტიკურად იყო განწყობილი ესპრესოს მიმართ: ადგილობრივ იტალიურ რესტორანში ამ ყავის ზედმეტად მწარე ვარიანტი გაესინჯა. თუმცა, როცა უკვე ვანილა-ლატე გასინჯა, ანკესზე წამოეგო.

ძმებმა ბორბლებიანი დახლისა და ესპრესოს მანქანისათვის \$12,000 დახარჯეს, ბიზნესს კი იმიგრანტი ბებია-ბაბუების პატივსაცემად Dutch Bros.-ი დაარქვეს. ექვს თვეში დახლს დღიურად \$200 მოჰქონდა, ხოლო ძმები მაგარ დროს ატარებდნენ – კლიენტებთან ბაასობდნენ და მუსიკას უსმენდნენ. დილის 2 საათზე ძროხების წველაში გატარებული წლების მერე, ტრევისის თქმით, „ეს მუშაობას არ ჰგავდა“.

1990-იანების დასაწყისში კაპუჩინო და შაქრიანი ყავა იკრებდა ძალას. ძმებმა გადაწყვიტეს, ისეთი მაღაზია გაეხსნათ, სადაც კლიენტებს მანქანიდან გადმოსვლელად მოემსახურებოდნენ. მოგვიანებით ყავის მოხალეა თავადაც დაიწყო, მარცვლებს კი ელ-სალვადორში, კოლუმბიასა და ბრაზილიაში ყიდულობდნენ. 1994 წელს, Dutch Bros.-ის გახსნის მიზნით, მარტი მაქკენასთან გააფორმეს კონტრაქტი, რომელიც მათი კლიენტი გახლდათ მედფორდიდან (30 მილის მოშორებით), ხოლო მერე მათ პარტნიორადც იქცა. მაგრამ ძმებს მაქკენასთან კონფლიქტი მოუვიდათ. „ისინი დაქირავებულებს ენდობოდნენ, – ამბობს მაქკენა, – მე კი უფრო ფორმალური გაყიდვების სისტემა მინდოდა, მაგალითად, საღარო აპარატები და არა უბრალოდ ფულის შესანახები“. 1999 წელს ძმებმა მაქკენას წილი \$1 მილიონად გამოისყიდეს.

ასე იყო თუ ისე, მედფორდის მაღაზიამ მათ აჩვენა, რომ სწორ ხალხს თუ იპოვი, ფრანშიზის მოდელმა შეიძლება, გაამართლოს. დაახლოებით 20-25 წლის ასაკში დეინი Dairy Queen-ის მეფრანშიზე გახლდათ, ჰოდა, ფრანშიზების იურიდიული გზამკვლევის დახმარებით, მან Dutch Bros.-ის პირველი ფორმალური ფრანშიზ-კონტრაქტი შეადგინა. ამასობაში, Dutch Bros.-ის მენიუ ფართოვდებოდა და კლასიკური ყავებისა და ლატეების გარდა, ისეთ სასმელებს იმატებდა, როგორცაა Annihilator-ი (რომელიც ორი ფინჯანი ესპრესოსგან, ყინულისა და ნახევრად – შოკოლადისგან, ნახევრად მაკადამიის თხილის სიროფისგან მზადდება) და ხილისა და რძის სასმელები (რასაც შაქრიანი ხილის კონცენტრატები სჭირდება და ზემოდან ათქვფილი, მსუყე კრემი აქვს მოსხმული).

2004 წლისთვის, როცა ძმებს 50-ზე მეტი ფრანშიზა ჰქონდათ გახსნილი, თავს ორი ფრონტიდან დაატყდათ უბედურება. ოფისსა და ყავის მოსახლე ქარხანაში ხანძარმა მათ \$2 მილიონის ოდენობის ყავა და აღჭურვილობა გაუნადგურა. და გაცილებით უარესი: დეინს მეტყველების პრობლემები დაეწყო, სხვა სიტყვებით, ამიოტროფული ლატერალური სკლეროზის (ALS) სიმპტომები გამოუვლინდა, რამაც უთუი წლის შემდეგ სიცოცხლეს გამოასალმა. „განადგურებულები ვიყავით“, – ამბობს ტრევისი. ყოველ გაზაფხულს, Dutch Bros.-ი ღონისძიებას აწყობს, სახელად „დაღვი ერთი ჭიქა დეინისთვის“; ამ დღეს მაღაზიები შემოსავლებს Muscular Dystrophy Association-ს სწირავენ.

ამ მარტს კლიენტმა Facebook-ზე სურათი დადო. სურათზე ვანკუერის მაღაზიის სამი „bro-მენია“ ასახული, რომლებიც ფანჯრიდან ხელს უწვდიან აცრემლებულ ქალს და მასთან ერთად ლოცულობენ. ამ ქალის ქმარი წინა ღამეს გარდაცვლილა. ეს ამბავი Fox-ის ადგილობრივმა მაუწყებელმა აიტაცა. Fox-ის ვიდეორეპორტაჟს Facebook-ზე 60 მილიონზე მეტი ნახვა ჰქონდა. არადა, Dutch Bros.-თვის ეს ერთი ჩვეულებრივი სამუშაო დღე იყო. „დადებით ენერჯის და პოზიტიურობას თუ გაცემ, – თქვა „bro-მენმა“ პირს დანმა, – ყველაფერი უკან დაგიბრუნდება“.



### დასკვნითი აზრი



„ერთ-ერთი რამ, რაც გამოცდილების შედეგად ვისწავლე, ისაა, რომ ფარხმლის დაყრას კარგი არაფერი მოჰყვება“. – **ლუსილ ბოლი**



# ჩინური ინვესტიციების აბრეშუბის გზა

Hualing Group-მა საქართველოში თითქმის \$500,000,000 დახარჯა და ეს მხოლოდ დასაწყისია.

ავტორი: ანა ცხომეიშვილი

**ივლისში გამოქვეყნებულ ეკონომიკური ზრდის მიმოხილვაში, საქართველოს საგა-  
ლუხო ფონდმა გლობალურ ეკონომიკას მიმ-  
დინარე და მომავალი წლებისთვის Brexit-ის  
გამო წინა მიმოხილვით ნავარაუდევზე  
ნაკლები ზრდა უწინასწარმეტყველა. ზრდის  
პროგნოზი შეუმცირდა მსოფლიოს #1 ეკონო-  
მიკასას, მაგრამ არა #2-ს. პირიქით, ჩინეთის  
ეკონომიკა მიმდინარე წელს 0.1 პროცენტუ-  
ლი უზრუნველყოფს უფრო მეტად გაიზრდება, ვიდ-  
რე წინა მიმოხილვაში იყო ნავარაუდევში და  
6.6%-ს მიაღწევს.**

დანარჩენ მსოფლიოსთან შედარებით სტაბილური ეკონო-  
მიკური ზრდის ფონზე, ჯერჯერობით #2 ეკონომიკა სულ უფრო  
მეტად იმყარებს საქართველოსთვის მნიშვნელოვანი სავაჭ-  
რო პარტნიორის ტიტულს. მიმდინარე წლის იანვარ-ივნისში  
საქართველოს ექსპორტში ჩინეთს 9% უკავია, ანუ ზუსტად  
იმდენი, რაც რუსეთს, ხოლო იმპორტში - 5%. ცხადია, ეს ბევრი  
არ არის, როცა საუბარია 1.3-მილიარდიან ბაზარზე და განვი-  
თარების პოტენციალი, სავარაუდოდ, ბევრად მეტია. სწორედ  
ამიტომ, დაჩქარებული ტემპით მიმდინარეობს მოლაპარა-  
კებები საქართველოსა და ჩინეთს შორის თავისუფალი ვაჭ-  
რობის შესახებ და 22 ივლისს თბილისში გამართული მესამე  
რაუნდის შედეგებით თუ ვიმსჯელებთ, შესაძლოა შეთანხმება  
ძალაში სულაც წლის ბოლომდე შევიდეს. ამას საგვებით რე-  
ალურად მიიჩნევს საქართველოსთვის უმსხვილესი ჩინელი  
ინვესტორი კომპანიის, „ჰუალინგ ჯგუფის“, გენერალური დირ-  
ექტორის მოადგილე, მი წაიცი.

კომპანია, რომელსაც ბატონი წაიცი წარმოადგენს, შეიძ-  
ლება ითქვას, პირველი საინვესტიციო მერცხალია ჩინეთი-  
დან, რომელმაც საქართველოში ინვესტირება 2007 წლიდან  
დაიწყო და \$500-მილიონიანი კაპიტალით ამ დროისთვის  
განხორციელებული აქვს შვიდი საინვესტიციო პროექტი,  
დაწყებული ხე-ტყის გადამამუშავებით, დამთავრებული სასტუმ-  
როებით თბილისსა და ქუთაისში. თუმცა „დამთავრებული“  
აქ პირდაპირი მნიშვნელობით არ უნდა გავიგოთ, რადგან  
კომპანია ჯერ მხოლოდ იწყებს. ყოველ შემთხვევაში, ასე მი-  
იჩნევს მისი გენერალური დირექტორის მოადგილე და იმავეს  
მოწმობს ბოლოდროინდელი სიახლეებიც: „ბაზის ბანკის“  
გამსხვილება „ბანკ რესპუბლიკის“ საკონტროლო პაკეტის შე-  
ძენით ავიაკომპანია „ჰუალინგ ჯგუფისაგან“, ცემენტის ქარ-  
ხანა დასავლეთ საქართველოში, ჩაის კულტურის აღორძი-  
ნების პროექტი ჩინეთისა და საქართველოს მთავრობასთან  
თანამშრომლობით და თვით გაზსაცავის პროექტში ჩართვის  
ინტერესიც კი, რაც კომპანიამ უკვე დაადასტურა.

ქალაქ ქუშუმჩიში დაფუძნებული „ჰუალინგი“ თითქმის 20-  
წლიანი განვითარების შედეგად ჩამოყალიბდა იმ კომპანი-  
ად, რასაც ამჟამად წარმოადგენს. დღეისთვის მის ბალანსზე

რეგისტრირებული კომპანიების კაპიტალი 500 მილიონ იუანს  
აჭარბებს და მოიცავს სამშენებლო ტექნიკისა და სატრანს-  
პორტო საშუალებების დაახლოებით 100 კომპანიას, 2 მილიონ  
ი კვადრატული მეტრის საწარმოო ფართის უძრავი ქონების  
მმართველ კომპანიას და 4 დიდ საბითუმო ბაზარს.

ბუნებრივია, ასეთი მასშტაბების კომპანია მასშტაბუ-  
რი ქვეყნიდან, მასშტაბებზე უარს არც პატარა, მაგრამ  
„საინვესტიციოდ მიმზიდველ“ საქართველოში იტყობა.  
„ჰუალინგი“ „საინვესტიციო მიმართულებების არჩევისას  
ისეთ პროექტებზე აკეთებდა აქცენტს, რომლებიც კომპანიის  
უკვე არსებული საქმიანობის ძირითადი სფეროების განვი-  
თარებას შეუწყობდა ხელს“ და შედეგად, 420 ჰექტარი მიწის  
ნაკვეთზე „თბილისის ზღვის ახალი ქალაქისა“ და „ჰუალინგის  
საერთაშორისო ეკონომიკური ზონის“ პროექტის განხორ-  
ციელებით დაიწყო. ეს კომპანიის ყველაზე მსხვილი პროექ-  
ტია საქართველოში და ის ათი წლის განმავლობაში უნდა  
დასრულდეს. „ჰუალინგში“ ირწმუნებიან, რომ 2014 წლისთვის  
განხორციელებულ სამუშაოებზე უკვე დახარჯული იყო 170  
მილიონი დოლარი.

23 დასრულებულ კორპუსს და ხუთვარსკვლავიან სასტუმ-  
როს „ჰოთელს & პრეფერენს ჰუალინგ თბილისს“ მალე 12  
ახალი კორპუსი, ასევე საავტომობილო სახლები და ტურისტულ-  
დასასვენებელი ზონა შეემატება. ტერიტორიის უახლესი  
შენაძენი კი „თბილისის ზღვის ჰოსპიტალია, 500 დასაქმე-  
ბულითა და მაღალტექნოლოგიური აპარატურით აღჭურ-  
ვილი 100-საწოლიანი თანამედროვე კლინიკა, რომელიც  
„ჰუალინგს“ 4.5 მილიონი დოლარი დაუჯდა. ჯგუფს უკვე  
გადაწყვეტილი აქვს სამომავლოდ კიდევ ერთი, 400-საწოლი-  
ანი კლინიკის მშენებლობაც.

„ჰუალინგ ჯგუფის“ გენერალური დირექტორის მოადგილეს  
არ სურს, იგარაუდოს, რამდენი ჩინელი ინვესტორი მიბაძავს  
მის კომპანიას და დაიწყებს საქართველოში ინვესტირებას,  
თუმცა როცა ამბობს „სამომავლოდ“, მი წაიცი ერთ ან ორ  
პროექტს არ გულისხმობს. „ჰუალინგი“ დეკემბერში თბილი-  
სის ზღვაზე 120 ათას კვადრატულ მეტრზე განთავსებული  
სავაჭრო კომპლექსის - „თბილისის ზღვის პლაზას“ გახსნას  
აპირებს, დაგეგმილია სკოლისა და ფოსტის მშენებლობაც.  
კომპანიას აქვს გეგმები ქუთაისის თავისუფალი ინდუსტ-  
რიული ზონის შემდგომ განვითარებასთან დაკავშირები-  
თაც, სადაც „ჰუალინგი“ 20-წლიანი ღვიწმობის ფარგლებში  
მოპოვებულ სამშენებლო ქვას და შეღავათიანი პირობებით  
მოპოვებულ ხე-ტყეს ამუშავებს, აწარმოებს ავეჯს და ფოთის  
პორტის გავლით ექსპორტზე გააქვს ბაჟის გარეშე. მრავალ-  
ფეროვან გეგმებს შორის ყველაზე საინტერესო მაინც ისინია,  
რომლებიც საბანკო სექტორს უკავშირდება, მას მერე, რაც  
„ჰუალინგმა“ 1.5 მილიარდ ლარზე მეტი აქტივების მქონე „ბანკ  
რესპუბლიკის“ საკონტროლო პაკეტის შესყიდვაზე წინასწარ  
შეთანხმებას მიაღწია „სოსიეტე ჟენერალთან“.

**რამდენად გაუმჯობესდება თქვენი პოზიციები ქართულ საბანკო სექტორში „ბანკ რესპუბლიკის“ საკონტროლო პაკეტის შესყიდვის შემდეგ?**

ამჟამად მხარეებს შორის წინასწარი ხელშეკრულება ხელმოწერილი. საბოლოო გარიგება დამოკიდებულია ე.წ. Due Diligence-ზე, ისევე როგორც მავალდებულებელი ხელშეკრულების ირგვლივ მოლაპარაკებებზე, მის ხელმოწერასა და ჩინეთ-საქართველოს შესაბამისი მარეგულირებელი ორგანოების ნებართვებზე. ამ გარიგების მეშვეობით „ჰუალინგ ჯგუფის“ წილი საქართველოს საბანკო სექტორში ამჟამინდელი 3.2%-დან 10%-მდე გაიზრდება. ჩვენ გვჯერა, რომ ქართულ საბანკო სექტორში მესამე ადგილს დავიმკვიდრებთ და ბაზარზე პოზიციას განვიმტკიცებთ. ამისთვის ვგეგმავთ „ერთი სარტყელი - ერთი გზის“ სტრატეგიული გეგმის მიხედვით და ჩინეთ-საქართველოს სტაბილურად მზარდი ურთიერთობების მეშვეობით, კვლავაც გავაგრძელოთ ქართული მცირე და საშუალო საწარმოების, ფიზიკური პირებისა და ჩინური კაპიტალის მქონე კომპანიების უზრუნველყოფა მაღალხარისხიანი ფინანსური პროდუქტებითა და მომსახურებებით. განიხილება სამომავლოდ ჩვენი ბანკის აქციების საფონდო ბირჟაზე განთავსებაც, სავარაუდოდ - ლონდონის საფონდო ბირჟაზე. ის, თუ როდის მოხდება ეს, ბანკის განვითარების ტემპის მიხედვით გადაწყდება.

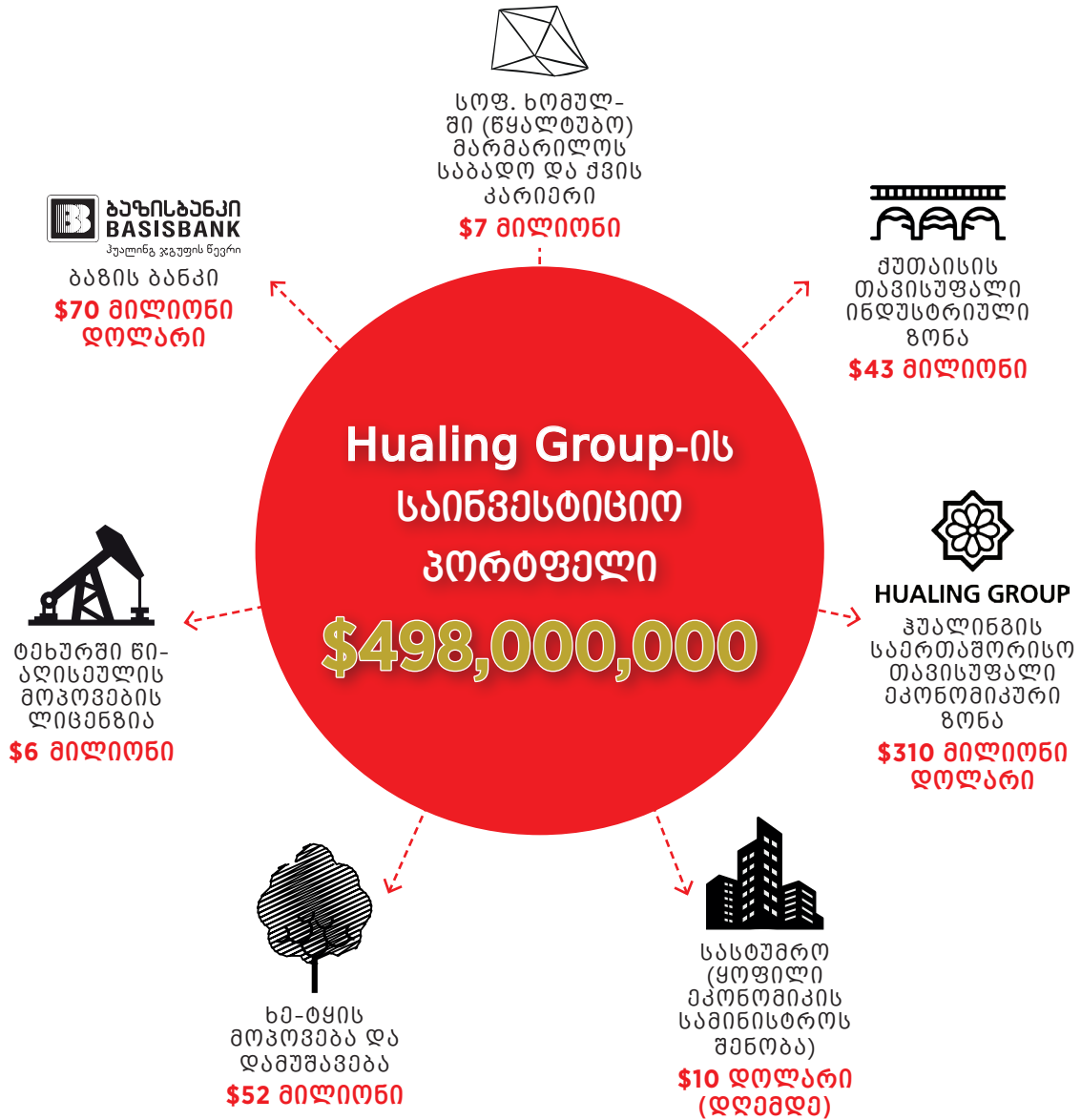
**„ჰუალინგ ჯგუფისგან“ ერთგვარი სიურპრიზი იყო საქართველოში ავიაკომპანიის დაფუძნებაც. რატომ გაგიჩნდათ ამის სურვილი და რა გამოცდილება გაქვთ ამ მიმართულებით, მაგალითად, ჩინეთში?**

საქართველო ევროპისა და აზიის გასაყარზე მდებარეობს და უნიკალური გეოგრაფიული უპირატესობები აქვს - ევროპისგან, შუა აზიისა და ჩრდილოეთ აფრიკისგან სულ რაღაც 3-4-საათიანი ფრენა აშორებს. ეს სამი რეგიონი კი ყველაზე ინტენსიური მიგრაციით ხასიათდება. ამის გათვალისწინებით, ავიაკომპანიის დაფუძნებით ჩვენ ვცდებით, ერთგვარი ხიდი შევქმნათ ჩინელებსა და ევროპელებს შორის, რომლის მეშვეობითაც ჩინეთის მოქალაქეები შეძლებენ უფრო ხშირად იმოგზაურონ ევროპაში, შუა აზიასა და ჩრდილოეთ აფრიკაში თბილისის გავლით. თბილისი ტრანზიტული კვანძის როლს

ითამაშებს. მით უმეტეს, რომ ჩვენ საქართველოს გავუწევთ პოპულარიზაციას ჩინეთში, როგორც ერთ-ერთ უღამაზეს ქვეყანას, რაც ხელს შეუწყობს იმას, რომ საქართველოც შევიდეს იმ ქვეყანათა სიაში, სადაც ჩინელები ხშირად მოგზაურობენ. მეორე მხრივ, ხალხის მიმოვლელის სიხშირე ჩინელი და ქართველი ერების მეტად დაახლოების საწინდარია. სწორედ ამიტომ, იმ ფონზე, როცა „ერთი სარტყელი - ერთი გზის“ სტრატეგიული გეგმა ოფიციალურად იღებს სტარტს, ჩინეთის სახელმწიფო ამგვარ პროექტებს მხარს უჭერს და ამდენად, ავიაკომპანიის დაფუძნებისათვის ძალიან კარგი გარეშე პირობებიც არსებობს. ფრენები, სავარაუდოდ, ახალ წლამდე დაიწყება. ამჟამად ავიაკომპანია Myway-ს სამუშაო გუნდი უკვე დაკომპლექტებულია მფრინავებით, საინჟინრო-სარემონტო სამუშაოების სპეციალისტებითა და ა.შ. შემოიძლია გითხრათ, რომ ეს გუნდი ძალიან აქტიურად თანამშრომლობს საქართველოს სამოქალაქო ავიაციის სააგენტოსთან. ივლისში იგეგმება საქართველოს სამოქალაქო ავიაციისათვის განაცხადის ჩაბარება. ამასობაში, „ბონგის“ B737-800 ტიპის ორმა თვითმფრინავმა უკვე გაიარა ფრენისათვის ვარჯისობის შემოწმება და მათი შესყიდვა აგვისტოში იგეგმება. შემდეგში გავფართოვდებით და უფრო ფართო კორპუსის მქონე თვითმფრინავებსაც შევიძენთ, ისევე როგორც დავიწყებთ კონტინენტთაშორისი მარშრუტების შესრულებას. 5-დან 10 წლამდე პერიოდში თვითმფრინავების რაოდენობას 50-მდე გავზრდით.

**ჯგუფის სხვა მიმართულებებზეც რომ ვისაუბროთ, ერთ-ერთი ყველაზე მასშტაბური - სასტუმროების ბიზნესია. რა ეტაპზეა ეკონომიკის სამინისტროს ყოფილ შენობაში დაგეგმილი სასტუმროს მშენებლობა?**

ეკონომიკის სამინისტროსა და ჩვენს კომპანიას შორის ოფიციალურად დასრულდა სამინისტროს ყოფილი შენობის მიღება-ჩაბარების პროცედურები. წელსვე დასრულდება სასტუმროს პროექტირება, ისევე როგორც შენობის კარკასის რეკონსტრუქცია. მომავალ წელს უკვე შენობის შიდა და გარე სარემონტო სამუშაოებს დავიწყებთ, ხოლო 2018 წელს კეთილმოწყობის სამუშაოებს დავასრულებთ. 2019 წელი, სავარაუდოდ, სასტუმროს ოფიციალური გახსნისთვის



საჭირო მოსამზადებელ სამუშაოებს დაეთმობა, რამდენადაც პრემიუმ-კლასის სასტუმროს გახსნის სავარაუდო თარიღი იმავე წლის მაისია.

**ბოლო დროს „ჰუალინგი“ აქტიურად ჩაერთო ჩაის მრეწველობის განსავითარებლად მიმართულ ღონისძიებებში. მათ შორის თანამშრომლობით მთავრობასთანაც. რა პოტენციური დაინახა ჯგუფმა ამ მიმართულებით?**

საქართველომ 1847 წელს დაიწყო ჩინეთიდან ჩაის შემოტანა, ანუ ყველაზე პირველმა ყვითელი და შავი ზღვების რეგიონებიდან და დასავლეთ აზიის ქვეყნებიდან. ისტორიულად ქართული ჩაი ძალიან ცნობილი იყო - არსებობდა 70 ათას ჰექტარზე გაშენებული ჩაის პლანტაციები, ხოლო საბჭოთა კავშირში

მომხარებული ჩაის 95% სწორედ აქ იყო მოყვანილი, შესაბამისად, საქართველო მსოფლიო ჩაის მწარმოებელ ქვეყნებს შორის მეხუთე ადგილს იკავებდა. შემდგომში, გარკვეული მიზეზების გამო, ქართული ჩაი დაღმავლობის გზას დაადგა და შედეგად, ამჟამად საქართველო ჩაის იმპორტს საჭიროებს. ბევრი ჩაის პლანტაციაა მიტოვებული, რაც უაღრესად სამწუხაროა. მოგვსვენებათ, რომ ჩინეთი მსოფლიოში უდიდესი ჩაის მწარმოებელი ქვეყანაა და ჩვენი მიზანი ამ პროექტის შედეგად ჩაის ინდუსტრიის აღორძინებაა. გვაქვს ძალიან სერიოზული საინვესტიციო გეგმები აღნიშნული მიზნის მისაღწევად და გვჯერა, რომ გეგმებს წარმატებით განვახორციელებთ.

**უნდა ვივარაუდოთ, რომ ინდუსტრიის აღორძინებასთან ერთად, ქართულ ჩაის ექსპორტზე ჩინეთში გაიტანთ. ამასობაში ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობის**





**შესახებ მოლაპარაკებებიც აქტიურად მიმდინარეობს და ალბათ შეთანხმებაც მალე წამოგეწევთ. თქვენი აზრით, რა მიმართულებით გაააქტიურებს ამ მოლაპარაკებების დადებითად დასრულება ჩინურ ინვესტიციებს საქართველოში?**

ფაქტობრივად, ჩინეთისა და საქართველოს მთავრობები უკვე მზად არიან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ მოლაპარაკებების მიმდინარე წლის ბოლომდე დასასრულებლად ორ ქვეყანას შორის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების რაც შეიძლება ოპერატიულად გაფორმებისათვის. ჩემი აზრით, საქართველოს ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება დიდწილად ჩინეთის ფაქტორმა განაპირობა. საქართველოში წარმოების სფერო ნაკლებად არის განვითარებული და სწორედ ეს არის მიზეზი, რის გამოც ქვეყანა თითქმის ყველანაირი საქონლის იმპორტს საჭიროებს. მას შემდეგ, რაც ხელი მოეწერება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმებას

საქართველოსა და ჩინეთს შორის, აქ დიდი როლდენობით შემოვა კარგი ხარისხისა და შეღავათიანი ფასის მქონე ჩინური ნაწარმი, რომელიც არა მხოლოდ დააკმაყოფილებს ქვეყნის ყოველდღიურ მოთხოვნილებებს, არამედ ადგილობრივ ბაზარზე ფასებსაც შეამცირებს. ეს ხელს შეუწყობს ორ ქვეყანას შორის სავაჭრო მოცულობის გაზრდას.

**რადგან სიტყვა წარმოებაზე ჩამოვარდა, როგორც თავად აღნიშნეთ, „ნაკლებად განვითარებული წარმოების სფეროს“ პირობებში რამდენად წარმატებულად ოპერირებს თქვენს მფლობელობაში არსებული თავისუფალი ინდუსტრიული ზონა ქუთაისში?**

თამამად შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოში არსებულ თიბ-ებს შორის, „ჰუალინგის“ ქუთაისის თიბ-ი გამორჩეულია მასში არსებული საწარმო-გადამამუშავებელი პროექტების

მხრივ: თიბ-ში უკვე სრული დატვირთვით ფუნქციონირებს ხისა და ქვის გადამამუშავებელი ქარხნები, ასევე ავეჯის, ხის ლამინირებული ფანერებისა და მატრასების მწარმოებელი კომპანიები. სულ 15-მდე კომპანია, რომლებიც არიან იმპორტ-ექსპორტიორები ჩინეთიდან, საქართველოდან, უკრაინიდან, აზერბაიჯანიდან და სომხეთიდან. მათგან მხოლოდ ორი გვეკუთვნის, დანარჩენ კომპანიებს სხვა მფლობელები ჰყავთ. სამომავლოდ იგეგმება ფერადი მეტალურგიისა და პლასტმასის პროდუქციის საწარმოს გახსნაც. თიბ-ის განვითარებას, გადასახადებისგან თავისუფალ გარემოსა და ხელსაყრელ გეოგრაფიულ განლაგებასთან ერთად, განაპირობებს მასში განთავსებული ბიზნესის წარმოების სიმარტივე, ინფრასტრუქტურა და ოპერირებისთვის საჭირო დანახარჯების სიმცირეც. ამ მხრივ აღსანიშნავია, რომ ის კომპანიებს სთავაზობს მზა შენობა-ნაგებობების ფართო ნაირსახეობას საუკეთესო საიჯარო ტარიფებით. მზა შენობებთან ერთად, არსებული კომუნალური უზრუნველყოფა თიბ-ში მნიშვნელოვნად უმცირებს კომპანიებს წარმოების ასამუშავებლად საჭირო კაპიტალდაბანდებას. ოპერაციების დასაწყებად მათ მხოლოდ დანადგარების მონტაჟი სჭირდებათ. ასევე, ეტაპობრივად ვერცხვით სხვადასხვა სახის მომსახურებებს რეგისტრირებული კომპანიებისთვის. მაგალითად, უკვე ვთავაზობთ საბაჟო-საბროკერო და ტვირთების მომსახურებას, ასევე კადრების მოძიებას. ყოველივე ეს ხელს უწყობს ინვესტორთა ოპერაციების სიმარტივეს და მათ კონცენტრირებას უშუალოდ საწარმოო პროცესის განვითარებაზე.

**ინდუსტრიული ზონის ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულება ხე-ტყის დამუშავება და ავეჯის დამზადებაა. რამდენად კმაყოფილი ხართ ავეჯის ქარხნის ოპერირებით, საექსპორტო მარგენტებზე უმჯობესდება?**

ხის გადამამუშავებისა და ავეჯის საწარმოები მართლაც განსაკუთრებით აღსანიშნავია, რადგან აქ დამზადებული პროდუქცია საკმაოდ მაღალი ხარისხით და მზარდი რეალიზაციით გამოირჩევა რეგიონულ ბაზარზე. წლიურად 35,000-დან 45,000-მდე კუბური მეტრი ხე იჭრება და მუშავდება, თუმცა წარმოებული ხის მასალის მხოლოდ მცირე რაოდენობა იყიდება ადგი-

ლობრივ ბაზარზე, 95% გადის ექსპორტზე ირანში, თურქეთსა და არაბთა გაერთიანებულ საამიროებში. ჯამში სულ 9 მილიონი ლარის პროდუქცია იყიდება. საწარმოში ასამდე ადამიანი მუშაობს და ის 15,000 კვადრატულ მეტრზეა განთავსებული. ამ საწარმოში \$6 მილიონის ინვესტიცია განხორციელდა, საიდანაც მხოლოდ \$5 მილიონი 78 დანადგარის შესაძენად დაიხარჯა. რაც შეეხება ავეჯის ქარხანას, რომელიც 13 ათას კვადრატულ მეტრს იკავებს, მასში \$3 მილიონის ინვესტიცია განხორციელდა და ამჟამად იქ 75 დანადგარი მუშაობს, რომელთა ღირებულება \$1.5 მილიონს აღწევს, ხოლო ქარხნის წლიური წარმადობა – დაახლოებით \$17 მილიონს. ქარხანა ძირითადად საოფისე, სასტუმროს და საოჯახო ავეჯს აწარმოებს.

**კიდევ ერთი ახალი პროექტია ცემენტის ქარხანა სენაკში, რომელიც „ქართული სამშენებლო მასალების კომპანიასთან“ ერთად წამოიწყეთ. რატომ გადაწყვიტეთ იმ ბაზარზე შესვლა, რომელიც საკმაოდ კონკურენტულია? როგორია თქვენი გეგმები?**

დასავლეთ საქართველოში არ არსებობს ცემენტის ქარხანა, რის გამოც კლინკერის იმპორტი თურქეთიდან ხორციელდება. „შავი ზღვის ცემენტის“ პროდუქცია არა მხოლოდ დააკმაყოფილებს საქართველოს შიდა მოთხოვნას ცემენტის მიმართ, არამედ შესაძლებელს გახდის ცემენტის ექსპორტსაც მეზობელ ქვეყნებში. ჩვენი ვარაუდით, კომპანია „შავი ზღვის ცემენტის“ წილი საქართველოს ცემენტის ბაზარზე დაახლოებით 50% იქნება იმის გათვალისწინებით, რომ დღეს საქართველოში ცემენტი მოძველებული ტექნოლოგიებითა და მოწყობილობებით იწარმოება, რაც ზრდის თვითღირებულებას და უარყოფითად მოქმედებს ეკოლოგიაზე. „შავი ზღვის ცემენტის“ მიერ აშენებული ქარხანა ალტურვილი იქნება ულტრათანამედროვე ფილტრებით, დამონტაჟდება ხმაურის ჩამხშობი დანადგარები, გამოყენებული იქნება თანამედროვე – მშრალი მეთოდი, რაც გამოიცხავს გარემოს დაბინძურებას. მშენებლობის დასრულების შემდეგ ქარხანა წლიურად 900 ათას ტონა კლინკერის სახეობის ცემენტს და 1,5 მილიონ ტონა მაღალი ხარისხის ცემენტს აწარმოებს. ვინაიდან პროექტი 300-ზე მეტ სამუშაო ადგილს შექმნის, ის ბიძგს მისცემს ტრანსპორტირების, საკვების ობიექტების, სამუშაო ძალისა და სხვა სექტორების განვითარებას. **F**

# ერთხელ ჩინეთში – ორჯერ საქართველოში

ორიოდე წლის წინ შიაოჯუნ ი თვეში 40 დოლარს გამოიმუშავებდა. დღეს მას მილიონები აქვს და სანდრო ბრეგაძე ჰქვია.

ავტორი: ალექსანდრა ბაგრატიონ-დავითაშვილი



**ჩ**ინელი ბიზნესმენი შიაოჯუნ ის სანდრო ბერიძის სახელით იცნობენ. მისი ამბავი ყველამ იცის ლილოდან - ელიავამდე, ურუმჩიდან - პეკინამდე. მისი ისტორია არის გულწრფელი და გამაოგნებელი. დაახლოებით ალადინის ამბის მსგავსი, ოღონდ ამ შემთხვევაში შიაოჯუნს არც ჯინი დახმარებია და არც დიდ სულთანს ჩასიძებია. სანდრო სულ რამდენიმე წლის წინ თვეში \$50-ს გამოიმუშავებდა, ახლა კი ბევრმილიონიან გადაამზიდავ კომპანია Suolun-სა და „ქართული ფინის სახლის“ ქსელს ფლობს.

ჩინეთში ღარიბი ადამიანები მუშაობას ადრე იწყებენ. სანდრომ სკოლიდანვე დაიწყო მუშაობა. ჯერ ნათესავის მაღაზიაში - დღეში რამდენიმე იუანად, მერე კი გულმა უფრო ახალი ტექნოლოგიებისკენ გაუწია და ინტერნეტკაფეში გადავიდა. ორი წლის შემდეგ მიხვდა, რომ არც ეს იყო მისი მოწოდება და ურუმჩიში, კომპანია „კარგო ჯორჯიაში“ მოეწყო მტვირთავად. მძიმე სამუშაო იყო, მაგრამ ხელფასი აქ მეტი ჰქონდა - დაახლოებით 40 დოლარი თვეში.

„ჩინურის გარდა არც ერთი ენა არ ვიცოდი. 40 დოლარი ჩემთვის მაშინ მშვენიერი ხელფასი იყო. ჩემთან ერთად მუშაობდნენ ქართველები და საქართველოდან ჩამოსული აზერბაიჯანელები და ქურთები. საწყობში ვსწავლობდი ტვირთის გადაზიდვა-დახარისხებას, თავისუფალ დროს კი თანამშრომლებისგან ქართულ და რუსულ ენებს“, - ამბობს სანდრო. ჩვენი ინტერვიუს რუსულ-ქართულის ნარევით ჩავწერეთ.

სანდრომ მუშაობისას და სწავლისას ნიჭი, გულმოდგინება და ერთგულება გამოავლინა. მისი ეს დადებითი თვისებები, სავარაუდოდ, გენეტიკურია. ის შიბინი ხალხის შვილია, მეომარი და მონადირე ტომის, რომელიც ჩინეთის იმპერატორის ჩენ ლოს ყველაზე საიმედო მცველებად და მოკავშირეებად ითვლებოდნენ. 252 წლის წინ შიბინების ნაწილი იმპერატორ ჩენ ლოს ბრძანებით საზღვრის გამაგრების მიზნით ყაზახეთის მხარეს დაიძრა. მათი გასავლელი გზა 10,000 კილომეტრს შეადგენდა, ამ მანძილს დაფარვისთვის მიცემული ვადა - 2 წელი - 9 თვემდე დაკეცეს და დღევანდელი ურუმჩის მახლობლად დაიბუდეს. შიბინები თავიანთ ისტორიულ სამოსახლო ადგილზე აღარ არსებობდნენ. სხვა ტომებს შეერივნენ. ყაზახეთის საზღვართან კი 170,000 შიბინი დღემდე ცხოვრობს და საკუთარ ენასა და წესებს ინარჩუნებს. მათი შვილია სანდრო.

ურუმჩიდან სანდრო იუში გადავიდა სამუშაოდ. ამ ქალაქში „კარგო ჯორჯიას“ მთავარი საწყობი იყო.

„ორი წლის განმავლობაში ხელფასი \$150 მქონდა თვეში, მესამე წელს \$200-მდე გამიზარდეს, ხოლო მუშაობის მე-5-6 წელს \$350 მქონდა. არ ვფიქრობდი, რომ ფულის დაგროვება მჭირდებოდა. მინდოდა, რომ რაიმე მესწავლა. მაგრამ მერე ჩემი მომავალი ცოლი გავიცანი და ამან ყველაფერი შეცვალა“.

ალადინი ტყუილად არ ვახსენე. სანდროს დაოჯახების ამ-

ბავი „ათას ერთი ღამის“ ზღაპარს ჰგავს. ამას ახლაც საოცრად წრფელი განცდით ჰყვება და ჩემს გრძნობებსაც იყოლიებს.

მოკლედ რომ მოვყვე: საცოლეს არ ატანდნენ, საკუთარი სახლი არ გაქვსო. ქართველებმა ფული შეუგროვეს და სახლის ყიდვაში დაეხმარნენ, შემდეგ კი ქალის ტრადიციული გამოსასყიდოც გაატანეს.

„ჩვენთან წესია, საცოლის ნათესავებთან ბევრი ფული უნდა მიიტანო და წინ დაუყარო. ქალის ოჯახს შეუძლია, მთლიანად აიღოს და დაიტოვოს, შეიძლება ერთი შეკვრა აიღონ. თუ არ აიღეს, ეგ იმას ნიშნავს, რომ ქალს არ გატანენ. მე წინასწარ ვთხოვე ჩემს მომავალ ცოლს, დედა გაეფრთხილებინა, რომ ბევრი არ აეღო, რადგან ფული დასაბრუნებელი მქონდა. ჩემმა სასიდედრომ 20,000 იუანი მაინც აიღო. ასე დავკორწინდი“.

სანდრო სიდედრის გახსენებაზე ახლაც გულიანად იცინის. „ეს იყო ჩემი ცხოვრებაში პირველი ყველაზე ლამაზი დღე“.

- ზუსტად ასე მითხრა.

მმართველი პარტნიორები კომპანიაში გაიყვნენ, სანდრომ თავის უფროსს განთავისუფლება სთხოვა, საკუთარი გადაამზიდავი კომპანია რომ დაეარსებინა. მათ ამის უფლება მისცეს და აქედან დაიწყო ყველაფერი.

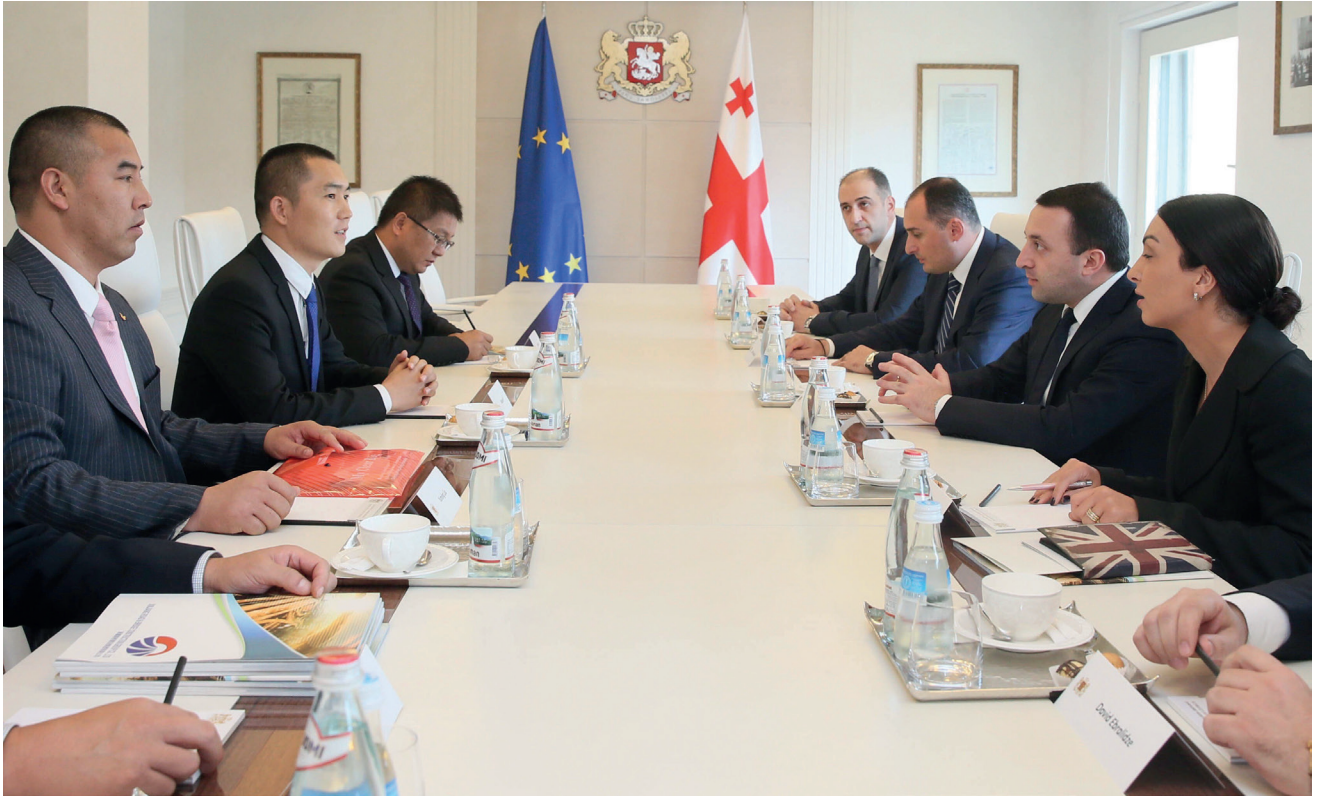
„ჩემი შშობლები ძალიან ღარიბად ცხოვრობდნენ პრევიციის შინჯიანის ქალაქ ხორგოზში, ოჯახში ერთი და და ოთხი ძმა ვართ. და ჩემზე პატარაა, ძმები კი ჩემზე უფროსები არიან, მე ოჯახში მეოთხე შვილი ვარ. ჩემი და-ძმები უმუშევრები იყვნენ, ამიტომ გადაწყვიტე, ისინი იუში ჩამომეყვანა და მესწავლებინა, როგორ უნდა აქ მუშაობა. სწორედ მაშინ მომივიდა იდეა, დამეარსებინა ახალი კომპანია სახელწოდებით Suolun-ი.“

Suolun-ი შიბინთა ენაზე მთების გამაგრებას ნიშნავს.

თარჯიმანიც იყო, ბაზრის მკვლევარიც, სავაჭრო აგენტიც, კონსულტანტიც და ყველაფერი, რაც საქმეს სჭირდებოდა. თავის და-ძმებს სხვადასხვა თანამდებობა მისცა კომპანიაში.

„ოფისი ვიჭირავთ. პატარა ბინა იუს კომერციულ ნაწილში. იქვე ვცხოვრობდით, იქვე ვჭამდით, იქვე ვმუშაობდით, - მეუბნება სანდრო. - ვცდილობდი, მაქსიმალურად შეგვემცირებინა ხარჯი, რადგან ყოველ ნაშრომს იუანს საქმეში ვაბრუნებდი. პირველივე წელს შევძელით და მანქანა ვიყიდეთ, მეორე წელს უკვე ოფისის შეძენაც მოვახერხეთ - ყველაზე კარგ ადგილას, იუს ცენტრში“.

ჩემი რესპონდენტი თავისი ბიზნესკარიერის დასაწყისში ფუნდამენტურ რამეებს მიხვდა: დიდ ქვეყანაში შესაძლებელია, მცირე მარჟითაც იშოვო ფული, ოღონდ ცოტა მეტი დრო უნდა. და როცა დაბალ პროცენტს იგებ, აუცილებლად პატილს ნად უნდა იმუშაო. სანდროს არ უსწავლია უმაღლეს ეკონომიკურ სკოლებში და არ იცის, ამას იქ ასწავლიან თუ არა. თვითნაბადი ნიჭი და საშუალო სკოლის ატესტატი გამდიდრე



ბისთვის საკმარისი აღმოჩნდა.

კომპანია Suolun-მა არსებობის მესამე წელს მხოლოდ საქართველოში 800 კონტეინერი უმაღლესი ხარისხის სხვადასხვა პროდუქტი გაგზავნა, რომლის საერთო თანხამ, სანდროს თქმით, \$80 მილიონს გადააჭარბა. Suolun-ი ასევე ოპერირებდა როგორც ლოკალური ლინქინი და ერთმანეთს აკავშირებდა ქართველ და ჩინელ მცირე და საშუალო მეწარმეებს. თითოეული საქმიდან კი შუამავლის პროცენტი 0.5-დან 1.5%-მდე მერყეოდა, ეს პროცენტი ნულდებოდა, თუ ისინი Suolun-ის გადაზიდვის სერვისს იყენებდნენ.

ყველაფერი იდეალურად მიდიოდა. კომპანია Suolun-ი მდიდრდებოდა, მისი სახელი უკვე მთელ ელიტასა და ლილოს ბაზრობებზე გაგარდა. სანდროს კომპანია საქართველოში ჩინური პროდუქციის ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი საბითუმო მიმწოდებელი გახდა. 2014 წელს კომპანია გაფართოვდა და ნახევარ მილიონ დოლარად მორიგი ოფისი შეიძინა.

კომპანიას პირველი კრიზისი 2015 წელს დაუდგა. დოლარი საგრძნობლად გამყარდა და ის კომპანიები, რომლებიც ჩინეთში საქართველოსა და მეზობელი ქვეყნების მომარაგებაზე მუშაობდნენ, მეტწილად გაკოტრდნენ.

„ჩვენი ბრუნვა 40%-ით შემცირდა, მერე განახევრდა, - ამბობს სანდრო, - თუმცა მე მაინც ბედნიერი ვიყავი, რომ უფრო მეტი არ დაგვარგეთ, ჩემ გარშემო უამრავი კომპანია დაიხურა“.

როგორც მოგეხსენებათ, ყველანაირ კრიზისს აქვს დადებითი მხარე. როგორც სერიალ „ნიკერბოკერის საავადმყოფოს“

ერთ-ერთი პერსონაჟი ეუბნება მამას, „ფული მაშინ უნდა დააბანდო, როცა ქუჩები სისხლითაა საგსე“.

სანდრო ბერიძე ხვდებოდა, რომ რაიმე ახლის წამოწყება და კომპანიის დეპრესიიდან გამოყვანა იყო საჭირო, თუმცა ვერ კი იგებდა, რისი დაწყება შეიძლებოდა. ცოტა ხანში ბავშვობის მეგობარმა გუან შუე ლიანმა, მისტიკური სახელით „ბორისი“, ურჩია, ქართული ღვინის გაყიდვა ეცადა.

„დავიწყე ინფორმაციის მოძიება. ყველაფერს ვკითხულობდი საქართველოზე და ღვინოზე. გავოცდი. თურმე არაფერი მცოდნია, არადა, ამდენი წელია, ქართველებთან ერთად ვმუშაობ. თურმე სიტყვა „ვინოც“ ქართულიდან მოდის!

10 000 წლის წინ თურმე საქართველოში ღვინო უკვე ჰქონდათ! მე გადავწყვიტე, საქართველოში ჩავსულიყავი და პირადად გამეცნო ქართული კულტურა და ტრადიციები. გამეხსენა ქართული ღვინო. საქართველოში ძალიან კარგი მეგობრები მყავს, საუკეთესო ქართული ღვინის არჩევაში ისინი დამეხმარნენ. გადავწყვიტე, საქართველოდან ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკაში ორი კონტეინერი ქართული ღვინო გამეგზავნა. ამასობაში კი ოფისის პირველ სართულზე შეხვედრების ოთახი დავანგრეე და ქართული ტრადიციული დიზაინის ელემენტებით მარნის მსგავსი ოთახი მოვაწყვე“.

ღვინის ჩამოსვლა ახალ წელს დაემთხვა. სანდრომ ბუსტი მარკეტინგული ხერხი აირჩია და მასობრივი უფასო დეგუსტაცია მოაწყო. მანამდე კი იმასაც მიხვდა, რომ ქართველებისგან რადიკალურად განსხვავებული სამზარეულოს მქონე

ჩინელებს აქაური მშრალი ღვინო ნაკლებად მოეწონებოდათ და ძირითადად ნახევრად მშრალი და ნახევრად ტკბილი ღვინოები შეუკვთა.

მიუხედავად იმისა, რომ ჩინეთი ღვინის ერთ-ერთი უდიდესი მწარმოებელია მსოფლიოში, კარგი ღვინის პოვნა ჭირს. ფრანგული ღვინო ძალიან ძვირია და უბრალო ხალხს ძირითადად ლუდით ან უფრო ძლიერი ალკოჰოლური სასმელით იქცევს თავს. მისაღები ფასისა და კარგი ხარისხის ქართულმა ღვინომ იუში ფურორი მოახდინა: „თვალის დახამამება ვერ მოვასწარი, რომ ორი კონტეინერი გაიყიდა. სულ რაღაც ერთ კვირაში“.

აქ მიხვდა, რომ რაღაც ძალიან კარგს მიაგნო და სასწრაფოდ ორჯერ მეტი შეუკვთა. ის პარტიაც ძალიან მაღე გაიყიდა. მისი სახელდახელოდ აშენებული მარნის წინ რიგებიც კი იდგა.

მეორეს მილიონ-ნახევარი დოლარის ღირებულების მესამე შეკვთა და მორიგი ბიზნესიდეა მოჰყვა: სანდრომ გადაწყვიტა, იუში ქართული ღვინის სახლი გაეხსნა, რომელიც, გარდა ღვინის გაყიდვისა, მხარეთმცოდნეობის მუზეუმისა და საქართველოს საინფორმაციო ცენტრის ფუნქციებსაც შეითავსებდა. ადგილიც შესაფერისი იპოვა: ძველ კათოლიკურ ეკლესიასთან ერთ ლამაზ მიტოვებულ სახლს მიაგნო და ერთ თვეში „ქართული ღვინის სახლი“ პირველ სტუმრებს მასპინძლობდა.

პირველი სახლის გახსნიდან შვიდ თვეში ჩინეთის სხვადასხვა ქალაქში უკვე რვა ქართული ღვინის სახლი იყო.

სანდრო ამბობს, რომ ისეთ საქმეს მიაგნო, რასაც არა ფულისთვის, არამედ სიამოვნებისთვის აკეთებს. მისი თქმით, შთაბრძნების წყარო მისთვის ქართველების ღვინისადმი დამოკიდებულება გახდა. ივნისის ბოლოს მის მშობლიურ ურუმჩიში კიდევ ერთ, ხუთვარსკვლავიან, \$700 000-ის ღირებულების ქართული ღვინის სახლს გახსნის, რომელიც 600 კვ. მეტრი ფართობის იქნება და 40 ათას ღვინის ბოთლს დაიტევს. ამას კი გიგანტური საბითუმო საწყობი მოჰყვება, რომელიც დროული მომარაგების პრობლემას მთელი ჩინეთის მასშტაბით გადაჭრის.

„მას შემდეგ, რაც ღვინის სახლები გავხსენით, ქართულ ღვინოზე მოთხოვნა ძალიან გაიზარდა. გამოჩნდა უამრავი მსურველი; როგორც საცალო, ასევე საბითუმო მაღაზიები. მე ფასს 15%-ზე მეტს არ ვამატებ, საბითუმო მაღაზიებს 40%-მდე ფასნამატის უფლებას ვაძლევ, საცალოებს - 90%-მდე. ვცდილობ, რომ ქართული ღვინო უბრალო ადამიანებმა გაიგონ და შეიყვარონ - მათ, ვისაც ფრანგულ ღვინოში 200-300 დოლარის გადახდა არ შეუძლია. გარდა ამისა, ეს მოგებიანიცაა,

მდიდარი ხალხი ხომ მოსახლეობის მაქსიმუმ 5%-ს შეადგენს“.

„ქართული ღვინის სახლი“ პერმანენტულად ეწევა საქართველოს ისტორიისა და მისი კულტურის რეკლამას. სანდროს თქმით, ჩინელი არ დაინტერესდება ახალი პროდუქტით, თუ მისი ისტორია არ გაიგო. ამიტომ ღვინის სახლებში ყოველდღე მიმდინარეობს დეგუსტაციები, ლექციები საქართველოზე, შეხვედრები, ფილმების ჩვენება, სანდროსთან რეგულარულად სტუმრობენ ქართველი დიპლომატები და ბიზნესმენები. სანდრო რეკლამაში აქცენტს აკეთებს ქართული ღვინის ნატურალურობასა და სამკურნალო თვისებებზე. მისი თქმით, ეს ორი პუნქტი ჩინელი ხალხისთვის განსაკუთრებით საინტერესოა.

ღვინის სახლები მოიცავს ქართულ და შიბინურ რესტორნებსაც - მათი ინტერიერის დიზაინს თავად სანდრო ქმნის.

დღეს სანდრო ბერიძე (გურული ვარო, ამბობს, მაკვანეთიდან) თბილისში ქრისტიანად მონათლული, საქართველოზე უზომოდ შეყვარებული, ორი შვილის მამა, რომლებსაც ავთანდილი და ბარბარე დაარქვა, საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის წარმომადგენელია ჩინეთში. მისი ამჟამინდელი პარტნიორი საქართველოში ერთ-ერთი მსხვილი ბიზნესგუფი - „თბილინვესტია“. ჩინეთში ქართული ღვინის სახლები სწორედ ერთობლივი პროექტია. როგორც აღვნიშნეთ, სანდრომ ღვინის ბიზნესი შარშან 2 კონტეინერით დაიწყო, დღეს კი „თბილინვესტ ჯგუფში“ შემავალი კომპანია „მადლობა“ უკვე ერთდროულად 17 კონტეინერს ამზადებს საექსპორტოდ, წლის ბოლომდე კი სულ 2 მილიონამდე ბოთლის ექსპორტს გეგმავენ. განსაკუთრებული სიამაყით და მადლიერებით საქართველოს ყოფილ პრემიერ-მინისტრთან, ირაკლი ღარიბაშვილთან შეხვედრას იხსენებს. „ჩემს ქართველ პარტნიორებთან ერთად საშუალება მომეცა და ბატონ ირაკლის ჩვენი პროექტები გავაცანი. პრემიერისა და მთავრობის წევრების მხარდაჭერამ მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა ჩვენს წარმატებაში“, - ამბობს სანდრო.

„მე ჩვენს მინისტრს შევპირდი, რომ 2017 წლამდე 50-დან 100-მდე ღვინის სახლს გავხსნი“ - სიტყვა „ჩვენს“ სანდრო ხშირად ახსენებს საქართველოსთან მიმართებით. „ჩვენს მინისტრშიც“ საქართველოს სოფლის მეურნეობის მინისტრი იგულისხმა. ამის მიზეზი ნამდვილად აქვს: „მე ქართველებმა მომცეს ყველაფერი, მათ გარეშე არ მექნებოდა ჩემი კომპანია და ჩემი საყვარელი საქმიანობა. ჩემი მიზანია, რომ ძალიან მაღე თითოეულმა ჩინელმა იცოდეს, რომ არის დიდი კულტურის მქონე პატარა ქვეყანა საქართველო, სადაც ძალიან კეთილი და ნიჭიერი ხალხი ცხოვრობს“. **F**

**სტატიის მომზადებაში დახმარებისთვის მადლობას ვუხდით საქართველოს საელჩოს ჩინეთში და ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკის საელჩოს სავაჭრო-ეკონომიკურ წარმომადგენლობას საქართველოში.**



რეკორტაჟი - მუშაობა

# „საბჭოთა მენტალობის“ ქართული კოოპერატივების გამონათქვამები

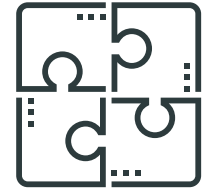
ავტორი: თეალარა გელანთია

## „დასაწყისში, როცა ფერმერებს

ვხვდებოდით და კოოპერაციის სიკეთეებზე ვუყვებოდით, ბევრი გვსაყვედურობდა - „საბჭოთა კავშირში რატომ გვაბრუნებთო“, მაგრამ თანდათან დარწმუნდნენ, რომ კოოპერატივი კი არ არის კოლმეურნეობის პირმო, არამედ კოლმეურნეობა იყო კოოპერატივის დამახინჯებული ფორმა“, - ასე იხსენებს Forbes Georgia-სთან ინტერვიუში სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების სააგენტოს ხელმძღვანელი გიორგი მიშელაძე კოოპერატივების შექმნის პირველ ნაბიჯებს, 2013 წელს რომ გადადგა და ამბობს, რომ „დღეს უკვე სხვა გამოწვევაა დასაძლევია“.

გიორგი მიშელაძის დაკვირვებით, ფერმერებს ბოლომდე კარგად არა აქვთ გააზრებული, რას ნიშნავს კლასიკური გაგებით კოოპერატივი - შესაბამისად, ცდილობენ წევრთა არეალი ოჯახის წევრებს მიღმა არ გააფართოონ. „ამიტომ ჩვენი მიზანია, დავარწმუნოთ ისინი, რომ მხოლოდ კოოპერაციის შემთხვევაში შეძლებენ კონკურენ-





• დიდ ბრიტანეთში

რძის მწარმოებელი კოლოპერატივების მხარდასაჭერად 1933 წელს რძის ე.წ. მარკეტინგული საბჭო შეიქმნა, რომლის მიზანს ფერმერთათვის რძეზე ფასების სტაბილურობის შენარჩუნება წარმოადგენდა. 1994 წელს კონკურენციის დაცვის შესახებ ევროკავშირის კანონმდებლობის თანახმად, საბჭო გაუქმდა.

• იტალიასა და ესპანეთში კოლოპერატივების მხარდაჭერი დებულებები ამ ქვეყნების კონსტიტუციებშია ასახული.

• ბელგიასა და საფრანგეთში შექმნილია და ფუნქციონირებს კოლოპერაციის სათათბირო საბჭო, რომელიც სხვადასხვა რეკომენდაციას აწვდის მთავრობას.

• დანიაში კოლოპერატივების შესახებ სპეციფიკური კანონმდებლობა საერთოდ არ არსებობს.

• საფრანგეთის კანონმდებლობით, კოლოპერატივებს საფონდო ბირჟებზე ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობის საშუალება აქვთ.

• ევროკავშირის დონეზე კოლოპერატივებთან დაკავშირებით რაიმე სპეციალური საკანონმდებლო აქტი არ არსებობს.

ტული საქონლის წარმოებას“, - ამბობს გიორგი მიშელაძე და მაგალითად ევროკავშირის მოწყობის, სადაც სასურსათო პროდუქციის 70%-ს კოლოპერატივები აწარმოებენ. თუმცა საქართველოს განსხვავებით, კოლოპერაციის პროცესი იქ კერძო ინიციატივის საფუძველზე შედგა. ეს ისტორია უკვე 170 წელს ითვლის.

საქართველოში კოლოპერაციის მომავალზე დაფიქრების მთავარი მოტივატორიც ევროკავშირი გახდა. 2012 წლის გაზაფხულის მიწურულს, ევროკავშირის დაკვეთით გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაციამ (FAO) ჩაატარა და გამოაქვეყნა კვლევა, სადაც აღნიშნული იყო: „საქართველოში სოფლად არსებულ 800,000-მდე მცირე ოჯახურ მეურნეობას დარგის მიმართ არსებული უღირალიბერტარიანული სახელმწიფო პოლიტიკის შენარჩუნების პირობებში, მოკლე და საშუალოვადიან მომავალში სრული კოლაფსი ემუქრება“. საქართველოს მაშინდელ მთავრობას ამ მიმართულებით დიდი ინტერესი არ გამოუჩენია, თუმცა შეიძლება ითქვას, რომ სწორედ ეს სტატია დაედო საფუძვლად საქართველოში სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერაციის დანერგვისა და განვითარების საჭიროების შესახებ აქტიურ განხილვას, რაშიც საერთაშორისო დონორი ორგანიზაციები და განვითარების სააგენტოებიც ჩაერთვნენ. 2012 წლის საპარლამენტო არჩევნებში ქართულმა ოცნებამ ბევრი დაპირება სწორედ სოფლის მეურნეობის დარგს დაუკავშირა, არჩევნების შემდეგ კი სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერაციის სისტემის დანერგვა-განვითარება პრიორიტეტულ მიმართულებად დაასახელა.

2013 წლის ივლისში საქართველოს პარლამენტმა ერთხმად მიიღო კანონი „სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების შესახებ“. შეიქმნა სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების სააგენტო. სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების განვითარებისა და მხარდაჭერისთვის სახელმწიფოს სხვადასხვა საგრანტო პროგრამის ფარგლებში 2013 წლიდან დღემდე 6 მილიონ ლარზე მეტი აქვს დახარჯული.

ასევე, საქართველოში ევროკავშირის ფინანსური დახმარებით 2013 წლიდან განხორციელდა დაიწყო „სოფლისა და სოფლის მეურ-

ნეობის განვითარების ევროპის სამეზობლო პროგრამამ“ (ENPARD), რომლის ფარგლებშიც, 2013-2018 წლების განმავლობაში, ევროკავშირი საქართველოს სოფლისა და სოფლის მეურნეობის განვითარებისთვის, ჯამში, 102 მილიონ ევროს გამოყოფს. პროგრამა სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების მხარდაჭერასაც გულისხმობს.

როგორც Forbes Georgia-ს ENPARD-ის პროგრამის საკომუნიკაციო ჯგუფის ხელმძღვანელმა თამარ ხუნწარიამ განუცხადა, 2013-2016 წლების პერიოდში ENPARD-ის განმახორციელებელი საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ კონკურსის წესით შერჩეული 200-ზე მეტი კოლოპერატივი და 2000-ზე მეტი ფერმერი გადამზადდა, რისთვისაც ჯამში 4 მლნ ევროზე მეტი დაფინანსება გამოიყო.

სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების განვითარების მხარდაჭერა გაგრძელდება ENPARD-ის მეორე ფაზის ფარგლებში, რომელსაც ხელი 2016 წლის მაისში მოეწერა. პროგრამის მეორე ფაზა 2016-2018 წლებს მოიცავს და სოფლისა და სოფლის მეურნეობის განვითარების ხელშეწყობისთვის ევროკავშირის მხრიდან დამატებით 50 მილიონი ევროს დახმარებას ითვალისწინებს.

„საბჭოთა კავშირმა ფერმერებს ფრაგმენტირებული მიწები დაუტოვა მემკვიდრეობად. მცირე მიწების დამუშავება ძვირი ჯდება და მწირ მოსავალსაც იძლევა. ENPARD-ის პროგრამის დახმარებით, ფერმერებიდან ბევრმა გაუგო გემო საერთო მიზნის მისაღწევად ერთად მუშაობას. კოლოპერაციების სქემების დახმარებით, ფერმერთა შრომა მეტად ეფექტიანი ხდება, წარმოების ხარჯები კი მკვეთრად მცირდება“, - ამბობს ENPARD-ის პროგრამის საკომუნიკაციო ჯგუფის ხელმძღვანელი.

სასოფლო-სამეურნეო კოლოპერატივების განვითარების სააგენტოს ინფორმაციით, უკვე რეგისტრირებულია 1 549 კოლოპერატივი, სადაც გაერთიანებულია 13 282 მეპაიე. სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილე კოლოპერატივების რაოდენობა კი 1 041-ს შეადგენს.

კოლოპერატივებს რეგიონების მიხედვით თუ დავაჯგუფებთ, კოლოპერატივების რაოდენობით





პირველ ადგილზეა სამცხე-ჯავახეთი - 356 კოოპერატივით. შემდეგ მოდის ქვემო ქართლი - 224 კოოპერატივით, მესამეა აჭარა, სადაც 157 კოოპერატივია რეგისტრირებული. მეოთხე პოზიცია უკავია კახეთს - 135 კოოპერატივით. ხუთეულის ბოლოში კი სამეგრელოა - 124 კოოპერატივით. თუ კოოპერატივებს დარგების მიხედვითაც დავაჯგუფებთ, ყველაზე მსხვილ სამეურსკრეობა (380 კოოპერატივი), მესაქონლეობა (290) და თხილის წარმოება (90) წარმოადგენს.

როგორც Forbes Georgia-სთან ინტერვიუში სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების სააგენტოს ხელმძღვანელმა გიორგი მიშელაძემ განაცხადა, სწორედ მესაქონლეობისა და მეფუტკრეობის მიმართულებით დარეგისტრირებული კოოპერატივების სიმრავლემ გადააწყვეტინათ მეფუტკრეობისა და მერძევეობის სახელმწიფო პროგრამის განხორციელება, რათა მათ სწრაფად განვითარებას შეუწყონ ხელი. პროგრამაში მონაწილეთა რეგისტრაცია უკვე დასრულდა და მისი განხორციელება უახლოეს მომავალში დაიწყება.

მეფუტკრეობის სახელმწიფო პროგრამის მეორე ეტაპის ფარგლებში, 51 კოოპერატივს გადაეცემა 3 609 სკა, 19 კოოპერატივი მიიღებს 19 ერთეულ თაფლის საწურს და ჯამურად 41 800 ლიტრის მოცულობის თაფლის შესანახ ჭურჭელს. კოოპერატივებს საჭირო ინვენტარის ჯამური ღირებულების მხოლოდ 30%-ის გადახდა მოუწევთ.

„დიდია ალბათობა იმისა, რომ ქართული თაფლი ევროკავშირის ბაზარზე მოხვდეს, მაგრამ რადგან ევროპა ძალიან მკაცრია, ამიტომ ჩვენს მეფუტკრეებსაც სჭირდებათ მხარდაჭერა, რომ ხარისხიანი თაფლი მივიღოთ. პროგრამის ფარგლებში, სკების იდენტიფიცირებაც მოხდება, რაც მიკვლევადობის სისტემის დანერგვას შეუწყობს ხელს. მეფუტკრეობის მხარდასაჭერად უკვე დახარჯულია 900 ათას ლარამდე. ამ პროგრამის ფარგლებში კი იდევე 300 000 ლარი გამოიყოფა“, - ამბობს გიორგი მიშელაძე.

მისივე თქმით, 1 მლნ ლარზე მეტია გათვალისწინებული რძის მწარმოებელი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების მხარდამჭერი სახელმწიფო პროგრამისთვის. მონაწილეებს, დადგენილი პირობების დაკმაყოფილების შემთხვევაში, სხვადასხვა სიმძლავრის რძის მიმღებ-გადამამუშავებელი მცირე საწარმოები

გადაეცემათ, რომლებიც აღჭურვილი იქნება ნედლი რძის კონტროლის სავსე ლაბორატორიული ხელსაწყოებით. პროგრამაში მონაწილე სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივებს მსხვილფუნაქოსანი პირუტყვის ჯიშის გაუმჯობესებისა და პროდუქტიულობის ამაღლების მიზნით, გადაეცემათ ხელოვნური განაყოფიერებისათვის საჭირო აღჭურვილობაც.

„ქართველი გლეხი მხოლოდ ოჯახის გამოკვებაზე არ უნდა იყოს ორიენტირებული. სახელმწიფო ცდილობს, ფერმერებს კოოპერაციის სიკეთის გააზრებაში დაეხმაროს და სწორედ ამისთვის არსებობს სპეციალური სახელმწიფო პროგრამები. გლეხებმა სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობას როგორც ბიზნესს, ისე უნდა შეხედონ“, - ასეთია სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების განვითარების სააგენტოს ხელმძღვანელის გიორგი მიშელაძის სურვილი, რომლის დაკვირვებით, „ლიდერები თანდათან ჩნდებიან კოოპერატივებში და ცდილობენ, სხვებიც დაარწმუნონ კოოპერაციის უპირატესობაში“.

იმ პრობლემებს შორის, რომლებიც კოოპერატივების განვითარებას აფერხებს, Oxfam-ის ეკონომიკის პოლიტიკის პროგრამების მენეჯერი ლევან დადიანი (Oxfam-ი ერთ-ერთია იმ ორგანიზაციებს შორის, რომლებიც ENPARD-ის პროგრამას ახორციელებენ) სოფლად მცხოვრებთა შორის არსებულ ნდობისა და ასევე ბიზნესუნარჩვევების დეფიციტს ასახელებს, რის აღმოფხვრას ENPARD-ი ტრენინგებით და დაფინანსებული კოოპერატივების წარმატებული საქმიანობის ჩვენებით ცდილობს.

ერთგვარ „მენტალურ პრობლემად“ რჩება ასევე უკვე რეგისტრირებული სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების მხრიდან გრანტების მუდმივი მოლოდინი, რაც აჩენს ლოკიკურ კითხვას - 1 549 კოოპერატივი მხოლოდ გრანტების მიღების მიზნით ხომ არ შეიქმნა და არა იმისთვის, რომ სოფლის მეურნეობა ბიზნესად აქციონ? Oxfam-ის წარმომადგენელი ასეთი მოლოდინის არსებობას კოოპერატივებისთვის შემოღებული საგადასახადო შეღავათებითა და სახელმწიფოს მიერ ჩატარებული საინფორმაციო-პროპაგანდისტული კამპანიით ხსნის და აცხადებს, რომ რეალურად, სოფლად მოსახლეობის წვდომა ფინანსურ რესურსთან შეზღუდულია, ეს რესურსი კი აუცილებელია მათი ბიზნესის განვი-

## ENPARD-ის პროგრამის განმახორციელებელი საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციები:

თარებისთვის.

„ამიტომ რეფორმის წარმატებისთვის გარდაუვალია, რომ მთავრობამ შეიმუშაოს და განახორციელოს სახელმწიფო საინვესტიციო პროგრამები, რაც სოფლად კოოპერაციულ საწარმოებს გააჩენდა და განავითარებდა (შესაძლებელია ENPARD-ის მოდელის საერთო ეროვნულ დონეზე რეპლიკაცია), რადგან გლეხები ჯერჯერობით კრედიტუნარიანი არ არიან და მათ საბანკო პროდუქტებზე ხელი არ მიუწვდებათ“, - ამბობს ლევან დადიანი.

ფერმერული გაერთიანებებისთვის რომ გრანტები და სხვა სახის დახმარებები გახდეს კოოპერატივების შექმნის მოტივატორი, ამაზე საუბრობს ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტის მკვლევარი რატი კოჭლამაზაშვილიც, მაგრამ იმასაც აღნიშნავს, რომ დღეს უკვე თითქმის ყველა პროექტი მოითხოვს ფერმერისა თუ კოოპერატივის მხრიდან თანადაფინანსების არსებობას, ზრდის ფერმერთა პასუხისმგებლობას, რომ თავიანთ საქმეს მოეკიდონ როგორც ბიზნესს და არა როგორც საშუალებას, რომ „მიიღონ გრანტი და გაუჩინარდნენ“.

რატი კოჭლამაზაშვილი იმასაც ამბობს, რომ დღეს ბევრი კოოპერატივი ჯერ მხოლოდ ქაღალდზე არსებობს. მისივე შეფასებით, რეალურად მოქმედი ENPARD-ის მიერ დაფინანსებული 200-მდე კოოპერატივი და შესაბამისად - სწორედ მათ განვითარებას აკვირდება ISET-ი განსაკუთრებული ყურადღებით. ამ მიზნით კვლევაც ჩატარდა. მონაცემები მუშავდება და კვლევის შედეგები შემოდგომაზე გამოქვეყნდება.

თუმცა რატი კოჭლამაზაშვილი რამდენიმე ტრენდს ექსკლუზიურად Forbes Georgia-სთვის მაინც გვიჩვენებს - მაგალითად, საქართველოში დარეგისტრირებული კოოპერატივების უმეტესობა წარმოებაზე ორიენტირებული (production cooperatives) და არა მომსახურების გაწევაზე (service cooperatives). ასევე, მართალია, საბჭოთა კოლმეურნეობასთან თანამედროვე კოოპერატივის ასოციაცია მეტწილად დამარცხებულია, მაგრამ ფერმერები მაინც ფრთხილობენ და კოოპერაცია/გაერთიანება თავიანთ ახლობელთან/ნათესავთან ან სულაც ოჯახის წევრთან ურჩევენიათ, რაც პირველ რიგში ნდობის ფაქტორით არის გამოწვეული.

„ხშირად გვეხმის, რომ ევროპაში ძალზე



**UNDP (აჭარა)**

მხარდაჭერილი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები: 77  
გაცემული გრანტების ოდენობა: 705 000 ევრო



**Oxfam (სამეგრელო, კახეთი, მცხეთა-მთიანეთი, შიდა ქართლი)**

მხარდაჭერილი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები: 34  
გაცემული გრანტების ოდენობა: დაახლოებით 1 000 000 ევრო



**PIN (იმერეთი, რაჭა)**

მხარდაჭერილი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები: 32  
გაცემული გრანტების ოდენობა: დაახლოებით 1 000 000 ევრო



**Mercy Corps (შიდა ქართლი, ქვემო ქართლი, კახეთი, იმერეთი, სამცხე-ჯავახეთი)**

მხარდაჭერილი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები: 52  
გაცემული გრანტების ოდენობა: 778 189 ევრო



**Care International (სამეგრელო, გურია, რაჭა-ლეჩხუმი)**

მხარდაჭერილი სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივები: 26  
გაცემული გრანტების ოდენობა: დაახლოებით 640 000 ევრო

გავრცელებულია კოოპერატივები და მთლიანი აგრო-სასურსათო გამოშვების დიდი წილი მათზე მოდის, მაგრამ უნდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ წარმატებული კოოპერატივების უმეტესობა წევრებისათვის მომსახურების გაწევაზე ორიენტირებული. მსოფლიოში გავრცელებული კოოპერატივების 95% სწორედ მათზე მოდის, ხოლო წარმოებაზე ორიენტირებულ კოოპერატივებს 5% უკავია. ამიტომ ჩვენი პრიორიტეტის მომსახურებაზე ორიენტირებული კოოპერატივების მხარდაჭერა უნდა იყოს“, - განმარტავს ISET-ის მკვლევარი.

რაც შეეხება ეფექტიანობას, მის შესაფასებლად კოოპერაციის წახალისებასა თუ მონიტორინგში ჩართული მხარეები ერთნაირად მეტ დროს ითხოვენ. სახელმწიფო სააგენტოსთვის დარეგისტრირებული კოოპერატივების რაოდენობა უკვე წარმატებაა. Oxfam-ი უფრო კონკრეტულ და ხელშესახებ შედეგებს ელოდება: მეპაიეთა შემოსავლები მინიმუმ 30%-ით, მოსავლიანობა - 20%-ით, ხოლო პროდუქციის რეალიზაცია მინიმუმ 25%-ით უნდა გაიზარდოს. ISET-ი კი საკუთარი კვლევის შედეგების საბოლოო დამუშავებას ელოდება, რომ, საჭიროების შემთხვევაში, ყველა პროგრამა უფრო მიზნობრივი გახდეს.

Forbes Georgia ამ პროცესებში თქვენი უცვლელი გზამკვლევი იქნება. **F**



რეკორტაჟი - მეურნეობა

# საპატრიო დავა



## „თაფლი საჩინო“

**„მემკვიდრეობით მეფუტკრე ვარ. უკვე ათი წელია, ამ საქმიანობას ვეწევი“**, - ასე იწყებს საუბარს ვანელი მინდია ქავთარაძე - მეორე დონის კოოპერატივის, „თაფლი საჩინოს“, თავმჯდომარე. კოოპერატივში, რომელიც 2015 წელს დარეგისტრირდა, დღეისათვის 71 მეპაიეა გაწევრიანებული, ჰყავთ ფუტკრის 1500 ოჯახი და წელს 25 ტონა თაფლს ელოდებიან. თაფლის ექსპორტზეც ფიქრობენ, მაგრამ რადგან ისიც იციან, რომ საქართველო არ არის ევროკავშირის სიის იმ ქვეყნებს შორის, საიდანაც თაფლის იმპორტი უსაფრთხოა, ამიტომ ცდილობენ, თაფლის რეგლამენტით გათვალისწინებული მოთხოვნები მაქსიმალურად დააკმაყოფილონ. პარალელურად, მონაწილეობენ და სარგებლობენ კოოპერატივების მხარდაჭერის როგორც სახელმწიფო, ისე ENPARD-ის პროგრამებში. „ჯამში, თანადაფინანსებით, 30%/70%-ზე შევიძინეთ 960 ცარიელი სკა თავისი კომპლექტით; ასევე თაფლის საწურები. ENPARD-ის პროგრამის ფარგლებში კი მეფუტკრეობის

განვითარებისთვის საჭირო თითქმის ყველა ტექნიკა-დანადგარი გადმოგვცეს“, - უყვება Forbes Georgia-ს მინდია ქავთარაძე და ამბობს, რომ 2015 წელს კოოპერატივის შექმნისკენ სწორედ მხარდამჭერმა პროგრამებმა უბიძგა. „თაფლი საჩინოს“ თავმჯდომარე სხვებსაც კოოპერაციისკენ მოუწოდებს, რადგან ფიქრობს, რომ „მარტო ვერაფერს გახდებიან“. „ყველა საფუტკრეში დასაცავია სპეციალური ნორმები ფუტკრის მოვლა-პატრონობით დაწყებული, მკურნალობითა და კვებით გაგრძელებული და თაფლის დაწურვა-გადამუშავება-ჩამოსხმა-რეალიზაციით დამთავრებული. ყოველივე ამას დიდი ცოდნა, ენერჯია და ტექნიკა-დანადგარები სჭირდება. ეს მხოლოდ ერთმა მეფუტკრემ რომ შეიძინოს, ალბათ ათი წელი ვერ გავა მოგებაზე. სწორედ ამიტომ არის კარგი რესურსების გაერთიანება, ერთობლივი ძალებით არსებული პრობლემების მოგვარება და ნაკლები დანახარჯებით მეტი მოგების ნახვა“, - ამბობს მინდია ქავთარაძე.

# „პერსპექტივა თხილი“



**ბათუმიდან ორი** საათის სავალზე, შუახვევის მუნიციპალიტეტის სოფელ ჯაბნიძეებში, 73 წლის ნოდარ ზოსიძეს თხილის ნარგავები აქვს გაშენებული. ის სამწევრიანი კოოპერატივის – „პერსპექტივა თხილის“ თავმჯდომარეა. მაღალმთიანი აჭარის რელიეფიდან გამომდინარე, თხილის პლანტაცია 45-გრადუსიანი დაქანების ფერდობზე, სულ ექვს ჰექტარზეა გაშენებული. „თხილის გაშენების იდეა ჩემს ძმას მეზობელ თურქეთში მუშაობის დროს გაუჩნდა. იქ თხილის პლანტაციები უფრო ცივაბო ტერიტორიებზე აქვთ გაშენებული. თხილის პირველი ნერგი 2010 წელს დავრგეთ და ახლა უკვე სხვადასხვა წლოვანების ნარგავები გვაქვს“, – გვიყვება ნოდარ ზოსიძე და უხარია, რომ შარშან 500 კილოგრამი თხილის მოსავალი მიიღეს. „ერთი კილოგრამი რვა ლარად გაყიდეთ. ესეც 4000 ლარი. ხარჯების გამოკლებით 3000 ლარის შემოსავალი დაგვრჩა. სიმინდი რომ დამეთესა, 500 ლარსაც ვერ მივიღებდი. ხუთ-ექვს წელიწადში რვა ტონამდე თხილის მოსავალს ველოდებით“, – ამბობს 73 წლის აგრომეწარმე, რომელსაც

მეთხილეობის დარგის პერსპექტიულობაში ეჭვი არ ეპარება. ამიტომ წლიდან წლამდე გაზრდილ წარმოებას მზად რომ შეხვდეს, ENPARD-ის (ევროკავშირის სოფლის მეურნეობისა და განვითარების სამეზობლო პროგრამა) პროგრამაში მიიღო მონაწილეობა, რომელიც აჭარაში გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) მეშვეობით ხორციელდება. „პროგრამის შესახებ გაზეთ „გუთნისდედაში“ წავიკითხეთ ინფორმაცია. საგრანტო პროექტი დაწვრთვით, გავგზავნეთ და გავიმარჯვეთ – „ენპარდის“ დაფინანსების ფარგლებში კოოპერატივს 11 700 ლარის ჯამური ღირებულების თხილის სარჩევი აპარატი, მოტობლოკი თავისი მისაბმელით და თხილის შესაწამლი დანადგარი გადმოგვეცა“, – ჰყვება ნოდარ ზოსიძე. მის გეგმებში ახლა თხილის საშრობის აშენება შედის, რადგან მოსავლიანობის ზრდასთან ერთად საშრობის საჭიროებაც იზრდება. „პერსპექტივა თხილი“ ENPARD-ის მეორე ფაზის დაწყების მოლოდინშია, მაგრამ არც „შეღავათიანი იაფი სესხის პროგრამით“ სარგებლობას გამორიცხავს.



# კოოპერატივი „პერანგა“



**უკვე 20 წელია**, საკალმახე მუშაობა აქვს ქედის მუნიციპალიტეტის სოფელ ახლში მცხოვრებ გენადი ბერიძეს. წელიწადში 15-დან 20 ტონამდე კალმახისა და 1 მლნ ლიფსიტის რეალიზაციას ახორციელებს. ამბობს, როდესაც 1 გრამი ლიფსიტის ფასი 10 თეთრიდან იწყება, ხოლო სეზონზე 1 კგ კალმახი 8-10 ლარი ღირს. კოოპერატივის შექმნისკენ მასაც, როგორც სხვა ბევრ აგრომეწარმეს, კოოპერატივის მხარდამჭერმა პროგრამებმა უბიძგა. როგორც Forbes Georgia-ს გენადი ბერიძე მოუყვას, თევზის მოშენებაზე მეტად მისი რეალიზაცია უჭირდათ, რადგან ქალაქში (ბათუმში, გორში, თელავში) ტრანსპორტირებას კალმახები ვერ უძლებდნენ და გზაში იხოვებოდნენ. ამიტომ მსგავსი პროფილის სუთი კოოპერატივი გაერთიანდა და ENPARD-აჭარამ მათ 3 ტონამდე ტვირთამწე მანქანა შეუძინა,

რომელშიც სპეციალიზებული ავზია დამონტაჟებული, ჟანგბადის ბალონებით ცოცხალი თევზის გადასატანად. ENPARD-ის თანადაფინანსებამ 7 400 ლარი შეადგინა. „ჩვენთვის ყველაზე პრობლემური იყო ტრანსპორტირება, რადგან პლასტმასის ავზებში ლიფსიტების 30%-ზე მეტი იხოვებოდა. ასევე, ერთ გადატანაზე ჩვენი მანქანით 300 კგ თევზი გადაგვქონდა, ახლა 800 კგ-ის ტრანსპორტირება შეგვიძლია“, - ამბობს გენადი ბერიძე. კოოპერატივი „პერანგა“ შავი და ოქროსფერი კალმახების მოშენების გაფართოებაზე ფიქრობს, მაგრამ ჯერ არ ჩქარობს. „ENPARD-ის ახალ პროგრამას ველოდებით. გვინდა, დამატებითი ფართობები შევიძინოთ, სადაც საკალმახე მუშაობებს მოვაწყობთ“, - ასეთია გენადი ბერიძის კოოპერაციული გეგმები. **F**

გამომწერეთ ახლავე

# Forbes

GEORGIA

ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

.....

შურნალის გამომწერა შეგიძლიათ TBC ბანკის  
ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners  
ბანკის კოდი: TBCBGE 22  
ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 0001  
ს.კ. 404408690  
ან  
ან TBC Pay Box-დან  
(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)

.....



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



ავტორი: ზაზა აბაშიძე

**ბ**ასულ თვეს გაერთიანებულ სამეფოში მიმდინარე მღელვარებამ ხელახლა გამახსენა არაერთი კარგი და მივიწყებული ბრიტანული პანკ-ბენდი, რომელთაც ტინეიჯერობის პერიოდიდან მოყოლებული აქტიურად ვუსმენდი. მათ შორის ერთ-ერთია ჯგუფი The Clash, რომლის ცნობილი სიმღერა „Should I stay or should I go now“, ალბათ ყველაზე მეტად ასახავდა იმ მიმდინარე პერიპეტეებს, რაც ბრიტანეთში რეფერენდუმის ჩატარებამდე ხდებოდა. სიმღერის

შინაარსი შემდეგნაირად გამოიყურება:

*„Should I stay or should I go now?  
If I go there will be trouble  
An' if I stay it will be double  
So come on and let me know“*

ტექსტის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, რეფერენდუმზე მისულმა მოსახლეობის 51.89%-მა ევროკავშირში დარჩენას და „double trouble“-ს (ორმაგ თავის ტკივილს), გასვლა ამჯობინა.

მოდით, დრო 44 წლით უკან გადავახვიოთ და

მიმდინარე მოვლენების განხილვა წარსულიდან დავიწყით.

1973 წელს, კონსერვატორი პრემიერ-მინისტრის, ედვარდ ჰითის მეთაურობით, დიდი ბრიტანეთი ევროპული გაერთიანების წევრი გახდა. ინტეგრაციული პროცესების პარალელურად, ეს თარიღი ბრიტანული ევროსკეპტიციზმის ათვლის წერტილადაც შეგვიძლია მივიჩნიოთ. გაერთიანების დატოვების შესახებ საუბრები გაწევრიანებიდან მოკლე დროში დაიწყო, სურვილმა კი პრაქტიკული ხასიათი ორი წლის შემდგომ შეიძინა. 1975 წელს ლეიბორისტმა პრემიერ-მინისტრმა ჰაროლდ ვილსონმა გაერთიანებული სამეფოს მიერ ევროგაერთიანების დატოვების შესახებ ეროვნული რეფერენდუმი ჩაატარა, თუმცა, თანამედროვე ბრიტანელებისგან განსხვავებით, მაშინ მოსახლეობის 66%-მა დარჩენის სასარგებლოდ მიიღო გადაწყვეტილება. შესაბამისად, Brexit-ი 42 წლით გადაიდო.

წლებადღეული რეფერენდუმის ჩატარებაზე აქტიური საუბარი 2015 წელს, კონსერვატორული პარტიის წინასაარჩევნო კამპანიის პერიოდში დაიწყო. დღეს უკვე ყოფილი პრემიერი - დევიდ კამერონი, მაშინ, ამომრჩევლებს, გამარჯვების შემთხვევაში, რეფერენდუმის ჩატარებას დაჰპირდა, რაც მოგვიანებით მართლაც შესასრულა. თავად კამერონი ევროკავშირის დატოვების მომხრე არ ყოფილა, მისი ეს დაპირება საკუთარი პარტიის წევრების გაერთიანებასა და „შეკვრას“ ემსახურებოდა. როგორც მოგვიანებით აღმოჩნდა, ეს ხრიკი მას კარიერის ფასად დაუჯდა. ბრიტანეთის ევროკავშირიდან გამოსვლისა და რეფერენდუმის ჩატარების ყველაზე აქტიური მომხრეები კონსერვატორული პარტიის (ნაწილის) და „გაერთიანებული სამეფოს დამოუკიდებლობის პარტიის“ (UKIP) წევრები იყვნენ. კამპანიის სათავეში კი ლონდონის ყოფილი მერი - ბორის ჯონსონი და UKIP-ის ლიდერი - ნაიჯელ ფარაჯი მოექცნენ.

მეტად უცნაური კონფიგურაცია შეიქმნა საპირისპირო ბანაკში. ევროკავშირის დატოვების შიში ის იშვიათი გამონაკლისი აღმოჩნდა, რამაც კონსერვატორების დიდი ნაწილი, ლეიბორისტული პარტია, ლიბერალ-დემოკრატები და შოტლანდიის ეროვნული პარტია ერთ ნაგში ჩასხა და ნიჩბების ქნევა ევროკავშირისკენ დააწყებინა.

ჩვეულებრივ ცხოვრებაში, ებრაელი და პალესტინელი პოლიტიკოსების დამეგობრების შანსი უფრო დიდია, ვიდრე ამ ხალხის საერთო პოზიციებზე მოქცევა.

ევროკავშირის ბიუჯეტში დიდი ბრიტანეთის კონტრიბუცია ის მთავარი საკითხი აღმოჩნდა, რომლის ირგვლივაც Brexit-ის მომხრეებმა საკუთარი აგრესიული წინასარეფერენდუმო კამპანია გააჩაღეს. გასულ წელს, გაერთიანებული სამეფოს მიერ ევროკავშირში შეტანილი საწევრო გადასახადი 17.8 მილიარდი გირვანქა სტერლინგი აღმოჩნდა, რამაც განსაკუთრებით „განარისხა“ კავშირის დატოვების მომხრეები. მათი თქმით, ეს თანხა კვირაში დაახლოებით 350 მილიონ გირვანქას შეადგენს და ევროკავშირის დატოვების შემთხვევაში, მისი საკუთარი სურვილის მიხედვით დახარჯვა იქნება შესაძლებელი. რეფერენდუმის წინ ყველაზე პოპულარული დაპირება დაზოგვილი თანხების ეროვნულ ჯანდაცვისა და განათლების სისტემებში ჩადება აღმოჩნდა. ამ საკითხზე საუბრისას, Brexit-ის მომხრეებს ალბათ შემთხვევით არ გამოჩინებიათ ერთი მნიშვნელოვანი დეტალი, რაც სიტუაციას რადიკალურად ცვლის. წლიური საწევრო გადასახადის დიდი ნაწილი ისევ დიდ ბრიტანეთში ბრუნდება, სხვადასხვა პროგრამის სუბსიდირების გზით. მხოლოდ გასულ წელს უკან დაბრუნებულმა თანხამ 9.3 მილიარდი გირვანქა შეადგინა. უფრო დეტალურად თუ გავყვებით, ვნახავთ, რომ ევროკავშირის წევრობა კვირაში 350 მილიონი გირვანქის მაგივრად, 120 მილიონი ჯდება. ერთ დღეში ეს თანხა 17 მილიონ გირვანქას შეადგენდა, ერთ სულ მოსახლეზე კი დღეობდა 26 პენი გამოდიოდა. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, რიგით ბრიტანელს ევროკავშირის წევრობა დღეში მესამედი „სნიკერსის“ ღირებულება უჯდებაოდა. რეფერენდუმის შედეგების გამოქვეყნების შემდეგ თავად ნაიჯელ ფარაჯმა აღიარა, რომ კამპანიის დროს მიცემული დაპირებები 17 მილიარდი გირვანქის თავისუფლად გამოყენების შესახებ, რეალობას არ შეესაბამებოდა. თუმცა ისევ ფაქტია, რომ ამ პოპულისტური არგუმენტის დახმარებით ელექტორატზე ზეგავლენის მოხდენა უფრო იოლი საქმე აღმოჩნდა. მოკლედ რომ ვთქვათ, მიზანმა გაამართლა საშუალება.

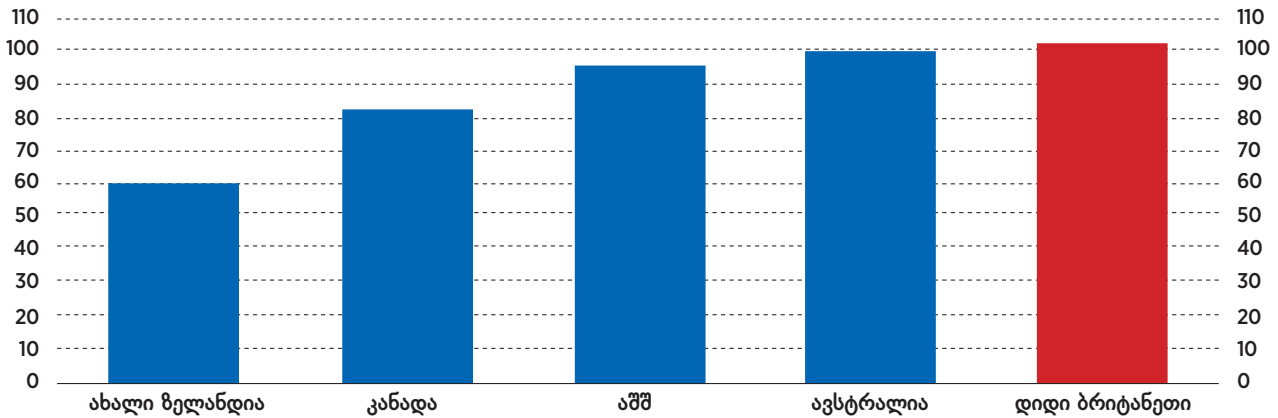
ევროკავშირთან არსებული სავაჭრო ურ-



## მშპ ერთ სულ მოსახლეზე

ევროკავშირში ინტეგრაციის შემდეგ (1973-2014) დიდი ბრიტანეთის მშპ-ის ზრდის ტემპი გასწვრივ ყველა სხვა ინგლისურენოვანი ქვეყნისა.

მშპ ერთ სულ მოსახლეზე, პროცენტული ცვლილება 1973 - 2014 წლებში



თიერთობები და მისგან მომდინარე შედეგები ის საკითხი აღმოჩნდა, რომლის ირგვლივაც მწვავე და განსხვავებული პოზიციები არაერთხელ დაფიქსირდა. ევროკავშირის დატოვების მოწინააღმდეგეები მიიჩნევენ, რომ ეკონომიკური სტაბილურობისა და კეთილდღეობის მიღწევისთვის ევროკავშირის წევრობას ალტერნატივა არ გააჩნია. მათი აზრით, ევროკავშირის ქვეყნების ბაზრის ათვისება, ინდუსტრიული სფეროების მჭიდრო თანამშრომლობა და იმპორტისა და ექსპორტის წილი ის ძირითადი ელემენტებია, რაც ევროკავშირის დიდი ბრიტანეთისთვის მიმზიდველ, აუცილებელ და უმთავრეს სავაჭრო პარტნიორად აქცევს. დარჩენის მომხრეები თვლიან, რომ წევრობით მიღებული სარგებელი განუზომლად აღემატება ოპონენტების მიერ მრავალჯერ ნახსენებ შესაძლო დანაკარგებს, ამიტომ საჭირო იყო ურთიერთობის ტრადიციულ ფორმატში გაგრძელება.

განსხვავებული პოზიციები გააჩნიათ Brexit-ის მომხრეებს. საწევრო გადასახადის დაბოგვა ერთადერთი საკითხი არ არის, რის გამოც ისინი ევროკავშირის აკრიტიკებენ. ბრიუსელში არსებული ცენტრალიზებული ბიუროკრატია და რეგულაციების დაუსრულებელი წყება ეწინააღმდეგება კონკურენციასა და კერძო სექტორის ხელშეწყობას, რაც აფერხებს ბრიტანული ეკონომიკის განვითარებას. მათ საწინააღმდეგო პოზიცია გააჩნიათ ევროპული ბაზრის ათვისების მხრივაც და მიაჩნიათ, რომ ამისთვის ევროკავშირის წევრობა აუცილებელი სულაც არ არის, ალტერნატიულ და სასურველ

მოდელად კი ნორვეგიის მაგალითი სახელდება. შეგახსენებთ, რომ ნორვეგია არ არის ევროკავშირის წევრი ქვეყანა, თუმცა სარგებლობს European Economic Area (EEA)-ის ხელშეკრულებით. აღნიშნული შეთანხმების მეშვეობით, ქვეყანას ევროკავშირის ბაზრით სარგებლობა წევრი ქვეყნების მსგავსად შეუძლია. ანალოგიური ურთიერთობები არის ჩამოყალიბებული შვეიცარიასა და ევროკავშირის შორის. ფინანსური მდგომარეობის სტაბილურობისა და გაზრდის მიზნით, Brexit-ის მომხრე პოლიტიკოსები ბილატერალური ხელშეკრულებების გაფორმებასაც დაჰპირდნენ საკუთარ თანამოაზრეებს. მათი მოსაზრებით, ორმხრივი პარტნიორობის ფარგლებში შესაძლებელია ისეთი დიდი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების ბაზრის ათვისება, როგორცაა აშშ, ინდოეთი, ჩინეთი, ავსტრალია, იაპონია და სხვა.

აღნიშნული დაპირისპირება ბოლოს სტატისტიკებისა და რიცხვების ბრძოლაში გადაიზარდა, ამიტომ, მოდი, ჩვენც გადავხედოთ იმ მაჩვენებლების ნაწილს, რასაც დაპირისპირებული მხარეები საკუთარი პოზიციის გასამყარებლად მოიშველიებდნენ.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, დარჩენის მომხრეები ხშირად მიუთითებდნენ იმ სარგებელზე, რომელიც დიდმა ბრიტანეთმა ევროკავშირის წევრობის პერიოდში მიიღო.

ძირითადი არგუმენტების ნაწილი შემდეგნაირად გამოიყურება: ევროკავშირში ინტეგრაციის შემდეგ დიდი ბრიტანეთის მთლიანი შიდა პრო-

დუქტი ერთ სულ მოსახლეზე გაორმაგდა (1973-2014), ზრდის ტემპით კი გაასწრო ყველა სხვა ინგლისურად მოლაპარაკე ევროკავშირის არაწევრ ქვეყანას, მათ შორის აშშ-სა და ავსტრალიას.

დღევანდელი მდგომარეობით, ევროკავშირი გაერთიანებული სამეფოს ყველაზე მსხვილი ფინანსური პარტნიორია, სავაჭრო ბრუნვის მოცულობა კი 55%-ს სცდება. მჭიდრო ურთიერთობა ფიქსირდება ექსპორტისა და იმპორტის მიმართულებით. 2015 წელს დიდი ბრიტანეთიდან ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში განხორციელებულმა ექსპორტმა ჯამში 223 მილიარდი გირვანქა შეადგინა, რაც ექსპორტის მთლიანი მაჩვენებლის 43.7% აღმოჩნდა. მასშტაბური მაჩვენებლები ფიქსირდება იმპორტის ნაწილშიც. გასული წლის მონაცემებით, ევროკავშირიდან განხორციელებული იმპორტის ღირებულება 291 მილიარდ გირვანქას შეადგენდა, რაც საერთო მაჩვენებლის 53.1% იყო. ევროკავშირთან არსებული მჭიდრო სავაჭრო ურთიერთობა პირდაპირი ფინანსური სარგებლის გარდა, სამუშაო ადგილების შექმნისა და შენარჩუნების მიზეზიც არის. სხვადასხვა კვლევების მიხედვით, დაახლოებით 3.3 მილიონი სამუშაო ადგილის არსებობა პირდაპირა დაკავშირებული ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში განხორციელებულ ექსპორტთან.

ევროკავშირის ქვეყნებიდან განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების რაოდენობის (FDI) მიხედვით, დიდი ბრიტანეთი ევროპის ყველაზე მიმზიდველი ტერიტორიაა. დარჩენის მომხრეები მიიჩნევენ, რომ აღნიშნული მონაცემები კიდევ ერთი მიზეზია იმისთვის, რომ ევროკავშირიდან გამოსვლა არასწორ ნაბიჯად ჩავთვალოთ. ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება EY 2015 European Attractiveness კვლევის შედეგებით. დიდი ბრიტანეთი ამ კვლევის მიხედვითაც ევროპის ყველაზე მიმზიდველ ადგილად არის დასახელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მაჩვენებლის მიხედვით (როგორც ევროკავშირიდან, ასევე არაწევრი ქვეყნებიდან). ამ მაჩვენებლებით, გაერთიანებული სამეფო უსწრებს ისეთ დიდ ევროპულ ქვეყნებს, როგორც გერმანია და საფრანგეთი. ქალაქების მიხედვით, პირველი ექვსეული შემდეგნაირად გამოიყურება: 1) ლონდონი; 2) პარიზი; 3) ბერლინი; 4) ფრანკფურტი; 5) ამსტერდამი და 6) ბრიუსელი.

დიდი ბრიტანეთის ვაჭრობისა და ინვესტიცი-

ების დეპარტამენტის (UKTI) მონაცემებით, 2014-2015 წელს, ევროკავშირიდან მომავალი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების საფუძველზე, დიდ ბრიტანეთში 658 პროექტი განხორციელდა, რამაც 28,250 ათასი ახალი სამუშაო ადგილი შექმნა. 2013-2014 წლებში ამ მაჩვენებელმა 20,432 ათასი, ხოლო 2012-2013 წელს - 15,399 ათასი შეადგინა. გასათვალისწინებელი არის ასევე ე.წ. „safeguarded jobs“-ის (დაცული სამსახურების) რაოდენობაც, რომელიც ამ ინვესტიციებს უკავშირდება. 2013-2014 წელს ასეთი 22,806 ათასი იყო, 2012-2013 წელს კი - 35,073 ათასი. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ევროკავშირის ქვეყნებიდან განხორციელებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია მნიშვნელოვან როლს ასრულებს შიდა ბაზარზე სამუშაო ადგილების ზრდაში. ევროკავშირში დარჩენის მომხრეების აზრით, Brexit-ი ყველა ამ სიკეთეს კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს.

„საკუთარი“ სტატისტიკური მონაცემები გააჩნდათ Brexit-ის მომხრეებსაც. ამ მხრივ, ყველაზე მეტი კრიტიკული მოსაზრება რეგულაციებს შეეხო. ისევე როგორც სხვა დანარჩენ მოვლენას, რეგულაციებსაც თავიანთი კონკრეტული ფასი გააჩნიათ. Open Europe-ის მიერ ჩატარებული კვლევის მიხედვით, 100 ყველაზე „მძიმე“ ევრორეგულაცია დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკას წელიწადში დაახლოებით 33.3 მილიარდი გირვანქა უჯდება, რაც კვირამში 660 მილიონ გირვანქას შეადგენს. კამბანიის პერიოდში ეს კვლევა ბორის ჯონსონის საყვარელ საბრძოლო ინსტრუმენტად იქცა. რეგულაციების ნაწილში, Brexit-ის მომხრეები კიდევ ერთხელ შეეხნენ ე.წ. „ნორვეგიულ მოდელს“. უკანასკნელი 14 წლის განმავლობაში ევროკავშირმა 52 ათასზე მეტი კანონი მიიღო, თუმცა ნორვეგიამ მათგან მხოლოდ 4,700 გაითვალისწინა. ევროკავშირის წევრობის შემთხვევაში, ნორვეგიას იმ რეგულაციების გათვალისწინებაც მოუწევდა, რაც სავაჭრო ხელშეკრულებით (EEA) სავალდებულო არ არის. აღნიშნული შესაძლებლობის გათვალისწინებით, გამოსვლის მომხრეები ევროკავშირის დატოვებას უმტკივნეულო პროცესად აფასებდნენ, ვინაიდან შესაძლებელი არის საერთო ევროპული ბაზრით სარგებლობა ისე, რომ მინიმალური დანაკარგებით გაიარო რეგულაციებით სავსე ლაბირინთები.

რეგულაციების მიმართ ნეგატიური დამოკიდებულება კერძო სექტორშიც იგრძნობა. CBI-ის კვლევის მიხედვით, ბრიტანეთში რეგისტრირებუ-

ლი ფირმების 55% უარყოფითად არის განწყობილი ევრორეგულაციების მიმართ, განსაკუთრებით დამაზიანებლად კი კერძო სექტორში პროფკავშირების როლის ზრდას ასახელებენ. ჯერჯერობით რთულია შუსტი ეკონომიკური პროგნოზის გაკეთება. პროცესების განვითარებაში ფუნდამენტური როლი დაეკისრება ახალ პრემიერ-მინისტრსა და მთავრობას. სწორად მათზე იქნება დამოკიდებული, თუ რამდენად სწრაფად მოხდება ქვეყნის ახალ ფინანსურ რელსებზე გადაყვანა.

მნიშვნელოვანი საკითხია ემიგრაცია. 2015 წლის მონაცემებით, ყოველწლიურად, ევროკავშირის ქვეყნებიდან დიდ ბრიტანეთში ემიგრირებულია საშუალო რიცხვი 183,000-ია, რაც თითქმის ორჯერ აღემატება 2004 წლის ანალოგიურ მონაცემს. მიგრანტთა რიცხვის ზრდა, ერთი მხრივ, აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების ევროკავშირში ინტეგრაციამ, მეორე მხრივ კი გაერთიანებული სამეფოს „მიმზიდველობამ“ გამოიწვია. ტრადიციულად, ზრდადი დინამიკის პარალელურად, დამატებითი თავსატეხი სირიელი ლტოლვილების დიდმა ტალღამ გააჩინა. ამ საკითხზე დაპირისპირება ევროკავშირის წევრ ქვეყნებს შორისაც არსებობს, ვინაიდან არ არსებობს საერთო პოლიტიკა, რომელიც ამ პრობლემას გადაწყვეტს.

აღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინებით, Brexit-ის მომხრეები მიიჩნევენ, რომ იმიგრაციასთან „ბრძოლის“ ერთ-ერთი ყველაზე მძლავრი ინსტრუმენტი ევროკავშირის დატოვება იქნებოდა. მათი აზრით, ევროკავშირის ქვეყნებიდან საცხოვრებლად და სამუშაოდ წამოსული მიგრანტები მძიმე ტვირთად აწეება ქვეყნის ეკონომიკას და უარყოფით ზეგავლენას ახდენს დასაქმებული ბრიტანელების შემოსავლებზე. გარდა ამისა, გასათვალისწინებელია ბრიტანეთის მთავრობის მიზანი – სამჯერ შეამციროს დღეს არსებული საერთო იმიგრაციის მაჩვენებელი.

პოლიტიკური რიტორიკისა და კამპანიის დროს წარმოებული მასშტაბური პოპულიზმის ბრაქტიკაში გადმოტანა მარტივი საქმე არ არის. ევროკავშირის ბაზრის სრული ხელმისაწვდომობა შეუძლებელია ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების მოქალაქეების თავისუფალი გადაადგილების უფლების გარეშე. შესაბამისად, ევრობაზრის მთლიანი ათვისება და „ნორვეგიული მოდელის“ სრულად დანერგვა შეუძლებელია ჩაკეტილი საზღვრის პოლიტიკით. ამ დილემის გადაჭრა მომავალ

პრემიერ-მინისტრს მოუწევს, თუმცა ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მან არჩევანი იმიგრანტების სასარგებლოდ გააკეთოს. მიგრაცია ერთ-ერთი ყველაზე ცხელი საკითხი იყო წინა სარეფერენდუმო კამპანიის დროს.

ასევე საინტერესოა, აამოქმედებს თუ არა მთავრობა მიგრანტების მიღების ახლებურ მეთოდს, სადაც წარმომავლობაზე მეტად, ყურადღება კვალიფიკაციასა და პროფესიაზე გამახვილდება. საუბარია ავსტრალიურ მოდელზე, რომელიც ქულების მინიჭებაზე დაფუძნებულ საიმიგრაციო პოლიტიკას გულისხმობს.

ეკონომიკის მსგავსად, პროგნოზების გაკეთება აქაც რთულია. სავარაუდო შედეგების კონტურები უახლოეს მომავალში გადადგმული ნაბიჯების შემდეგ გამოიკვეთება. თუმცა ექსპერტების დიდი ნაწილი მიიჩნევს, რომ მიგრანტების თემა პოპულიზმის დიდი დოზით იყო გაჯერებული და რეალობაში ცვლილებებს ნაკლები ეფექტი ექნება.

23 ივნისის რეფერენდუმის შედეგები, ერთი მხრივ, გამოწვევაა დიდი ბრიტანეთისთვის, მარამ იგი ასევე დიდი მნიშვნელობის მქონეა თავად ევროკავშირისთვისაც. ეს არის პირველი შემთხვევა ევროკავშირის ისტორიაში, როდესაც დებინტეგრაციის პრეცედენტი დაფიქსირდა, შესაბამისად, საინტერესოა, თუ რა გაკვეთილს გამოიტანს აქედან თავად ბრიუსელი.

მიუხედავად ნეგატიური განწყობებისა, ოპტიმისტებს ევროკავშირის გამოღვიძებისა და ეფექტიანი რეფორმების გატარების იმედი მიეცათ. ცენტრალიზებულმა ბიუროკრატია და რეგულაციების კენ მიდრეკილებამ კონკურენციის პრინციპზე დაფუძნებული ორგანიზაცია მარცხნივ გადახარა, შესაბამისად, ცვლილებები მართლაც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია.

თავის მხრივ, Brexit-ი პირდაპირ საფრთხეს წარმოადგენს ტრადიციული ბრიტანული კონფიგურაციისთვის. ევროკავშირიდან გამოვლამ ახალი ძალა შემატა შოტლანდიურ სეპარატიზმს. 2014 წელს შოტლანდიაში გამართული რეფერენდუმის დროს მოსახლეობის დიდმა ნაწილმა ხმა მისცა ისეთ ბრიტანეთში დარჩენას, რომელიც ევროკავშირის წევრი იქნებოდა. დღეის მონაცემებით კი აღნიშნული გარემოებები რადიკალურადაა შეცვლილი. ანალოგიური განწყობები ფიქსირდება ჩრ. ირლანდიასა და გიბრალტარში (გაერთიანებული სამეფოს წევრი არ არის, თუმცა მასზე ბრიტანე-



ილუსტრაცია: SIZEM VURAL VIA TUMBLR

თის იურისდიქცია ვრცელდება). შოტლანდიის გამოსვლის და გაერთიანებული სამეფოს დაშლის ალბათობა ამ მომენტისთვის საკმაოდ მაღალია, ვინაიდან ხელახალი რეფერენდუმის ჩატარების იდეა ნელ-ნელა მწიფდება. შექსპირის მიერ ჰამლეტისეული ყოფნა-არყოფნის შესახებ დასმულ კითხვაზე საბოლოო პასუხს უახლოვს მომავალში მივიღებთ. პასუხის შინაარსი პირდაპირ არის დამოკიდებული დიდი ბრიტანეთის ტრადიციული ფორმით არსებობასთან.

საყურადღებოა ბრიტანულ პოლიტიკურ არენაზე მომხდარი უკანასკნელი ცვლილებებიც.

რეფერენდუმის შედეგების გამოცხადების შემდეგ Brexit-ის კამპანიის ლიდერებმა განზე გადგომა არჩიეს. ბევრმა ეს პასუხისმგებლობის აცილებად მიიჩნია. UKIP-ის ლიდერმა, ნაიჯელ ფარაჯმა დიდი ბრიტანეთის „დაბრუნების“ შემდეგ, საკუთარი ცხოვრების დაბრუნება განიზრახა და აქტიური პოლიტიკიდან წავიდა. თავის მხრივ, ბორის ჯონსონმა უარი თქვა პრემიერმინისტრობის კანდიდატობასა და კონსერვატორული პარტიის

ლიდერობაზე, რაც ყველასთვის მოულოდნელი აღმოჩნდა. მოგვიანებით იგი ახალი პრემიერ-მინისტრის, ტერეზა მეის მიერ საგარეო საქმეთა მინისტრად დაინიშნა. 2015 წელს არჩეულმა დევიდ კამერონმა კი პრემიერ-მინისტრის პოსტის დატოვების შესახებ ოფიციალური განცხადება გააკეთა და გადადგომა ოქტომბერში დააანონსა, თუმცა მოგვიანებით გეგმები შეცვალა და თანამდებობიდან 13 ივლისს წავიდა. არეულობაა ლეიბორისტების ფლანგზეც – პარტიის წევრების დიდი ნაწილი მათი ლიდერის, სოციალისტი ჯერემი კორბინის გადადგომას ითხოვს.

სიმღერით დაწყებულ სტატიას ამავე ნოტზე დავასრულებ. საინტერესოა, მოგვიწევს თუ არა ბრიტანეთის უახლოესი მომავლის აღსაწერად Sex Pistols-ის ლეგენდარული სიმღერის, „Anarchy in the U.K.“-ის გახსენება და მოსმენა. ფაქტია, რომ ლონდონში დაწყებულ არეულობას შიშით უყურებენ ბრიუსელში, ედინბურგში კი ნელ-ნელა შეტევისთვის და ოცნებად ქცეული დამოუკიდებლობისთვის ემზადებიან. **F**

# საკუთარი ჯიბის მართვიდან ეკონომიკის ზრდამდე

ფინანსური განათლების მნიშვნელობაზე ექსკლუზიურად FORBES Georgia-ს ჩიკაგოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის წარმომადგენელი, ალექსო ტორესი, ესაუბრა.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი



**„ფინანსურ განათლებას** ყოველთვის დიდ ყურადღებას ვაქცევდით და მივაქცევთ მომავალშიც, რადგან გვჯერა, რომ თუ ცალკეულ ინდივიდებსა და ოჯახებს საკუთარი ფინანსების სწორად

მართვაში - დაბანდებაში, ხარჯვასა და დაგროვებაში - დავხმარებით, ამით მთლიან ეკონომიკას გავუწევთ დახმარებას“, - ასე იწყებს ჩემთან საუბარს ჩიკაგოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის ერთ-ერთი ხელმძღვანელი ალექსო ტორესი.

მასთან გასაუბრების შესაძლებლობა ფინანსური განათლების სამიტზე მეძლევა, რომელსაც ჩიკაგოს ცენტრალური ბანკი ყოველ წელს VISA-სთან პარტნიორობით ატარებს. წელს სამიტი საკმაოდ წარმომადგენლობითია: ბიზნესი, საერთაშორისო დონის ანალიტიკოსები, პოლიტიკოსები, არასამთავრობო ორგანიზაციები და კვლევითი ცენტრები. ყველას მხოლოდ ერთი თემა აერთიანებს - ფინანსური განათლება.

„კონკრეტული სტატისტიკის მოყვანა რთულია, თუმცა საღად თუ შევაფასებთ, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ როდესაც ინდივიდები არა მხოლოდ მომხმარებლები, არამედ ინვესტორებიც არიან - ქმნიან სამუშაო ადგილებს და ინვესტირებას ახდენენ საკუთარ მომავალში - ამას მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს ეკონომიკის ზრდაში. თითოეულ მოქალაქეს შეუძლია გახდეს ინვესტორი, თუკი ის სწორად გაანალიზებს იმ თანხებს, რომლებიც მას აქვს. ჩვენ გვიჩნდა, მათ ამ შესაძლებლობის დანახვაში დავხმარდეთ“, - ამბობს ალექსო ტორესი.

რა თქმა უნდა, ადამიანებს ყოველდღიურად უწევთ პასუხისმგებლობის აღება საკუთარი ფინანსების მართვაზე - დასვენება თუ ბინის რემონტი; შვილის განათლებისთვის თანხის დაზოგვა თუ უძრავი ქონების შეძენა და ასე შემდეგ - და ამაში ახალი არაფერია, თუმცა ერთგვარ აქსიომადაც კი ჩამოყალიბდა, რომ ოცდამეერთე საუკუნეში, როდესაც ფინანსების მართვის ამდენი ახალი შესაძლებლობა ჩნდება და იხვეწება, საკუთარი ფინანსური კეთილდღეობის უზრუნველსაყოფად მეტი ცოდნა და განათლებაა საჭირო.

ფინანსურ გაუნათლებლობას სერიოზული ხარჯი ახლავს. მაგალითად, მომხმარებლებს, რომელთაც არ ესმით, როგორ მუშაობს საპროცენტო განაკვეთი, უფრო მეტის დახარჯვა უწევთ, უფრო მეტ ვალს აგროვებენ და სესხს უფრო ძვირად იღებენ. ამასთან, ისინი გაცილებით უფრო მეტს სესხულობენ, ვიდრე ზოგავენ.

ამის საპირისპიროდ, ფინანსურ განათლებას ბევრი პოტენციური ბენეფიტი ახლავს. ძლიერი ფინანსური უნარების მქონე ინდივიდები გაცილებით მეტს ზოგავენ, თავიანთი დანაზოგის უკეთ დაბანდებას ახერხებენ და რისკებს სწორად ანაწილებენ, რაც საბოლოოდ მათ კეთილდღეობას ბევრად უკეთ უზრუნველყოფს.

ამდენად, სალი აზრი ნამდვილად უჭერს მხარს იმ ჰიპოთეზას, რომ ინდივიდებს მათ ხელთ არსებული ფინანსური რესურსების სწორად დაზოგვან და დაბანდება გაუჭირდებათ, და მეტიც - შეიძლება უაზრო რისკის ან თაღლითობის მსხვერპლიც გახდნენ, თუკი მათ არა აქვთ სათანადო ფინანსური განათლება. მეორე მხრივ, თუ ინდივიდები ფინანსურად განათლებულნი იქნებიან, ისინი უკეთ დაზოგავენ თანხებს და სერვისის მიმწოდებლებს აიძულებენ, თანხების დასაბანდებლად ისეთი



პროდუქტები შექმნან, რომლებიც პირდაპირ უპასუხებს მათ მოთხოვნილებებს, რასაც დადებითი გავლენა ექნება როგორც ინვესტიციებზე, ისე ეკონომიკურ ზრდაზეც.

ალეხო ტორესი, როგორც ფინანსურად ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ქვეყნის ცენტრალური ბანკის წარმომადგენელი, ამბობს, რომ მოქალაქეთა მაღალმა ფინანსურმა განათლებამ შეიძლება დღის წესრიგიდან მოხსნას ბევრი ისეთი რეგულაცია, რომლებიც ზოგ შემთხვევაში ტვირთად აწევს ბიზნესს და ურთულებს მას ახალი სერვისებისა და პროდუქტების მომხმარებლისთვის შეთავაზებას.

„აუცილებელია ჯანსაღი ბალანსი: რეგულირება vs. თავისუფალი ბაზარი; განათლება vs. პროვადიდერის ნდობა. ეს არ არის ადვილი მიზანი. რა თქმა უნდა, მომხმარებლის მოტყუებას ყველა ბანკი არ ცდილობს, მაგრამ ისინი მოგებაზე არიან ორიენტირებულები და ეს კარგია – ამის წყალობით, ახალი პროდუქტები და სერვისები იქმნება, რასაც ფული მოაქვს – მაგრამ ამ ახალმა პროდუქტებმა და სერვისებმა შეიძლება მომხმარებლის წინააღმდეგ იმუშაოს, თუკი მომხმარებელს არ ეცოდინება, როგორ მოიხმაროს სიახლე სწორად“, – ამბობს ალეხო ტორესი და

კიდევ ერთხელ ხაზს უსვამს, რომ ვერავითარი მომხმარებელთა დაცვის ბიუროები და სხვა ორგანიზაციული სტრუქტურები ვერ დადებენ შედეგს, თუკი მომხმარებელი თავად არ იქნება ფინანსურად განათლებული: „რეგულაცია სალი აზრისგან მოშორებული არ უნდა იყოს, თორემ სერიოზულად შეაფერხებს ეკონომიკას“.

ფინანსური განათლების თემით ისინიც ინტერესდებიან, ვინც საქართველოს და კიდევ მთელი მსოფლიოს საკრედიტო რეიტინგს ადგენს. Standard & Poor's-ს მაგალითად, გლობალური ფინანსური განათლების ცალკე კვლევა აქვს – S&P Ratings Services Global Financial Literacy Survey, რომელსაც ისეთ ავტორიტეტულ ორგანიზაციებთან ერთად ატარებს, როგორცაა McGraw Hill Financial-ი (MHFI) და Gallup-ი.

S&P ფინანსურად განათლებულად მიიჩნევს მოზრდილს, თუკი ის ოთხ ფუნდამენტურ ცნებაზე დაყრდნობით შემუშავებული კითხვებიდან, სამს მაინც სწორად გასცემს პასუხს. ეს ცნებებია: საბაზისო არითმეტიკის ცოდნა (საპროცენტო განაკვეთის გამოთვლა), საპროცენტო განაკვეთის რთული პროცენტი, ინფლაცია და რისკების დივერსიფიკაცია.

უახლესი კვლევის მიხედვით, რომელიც 144

ქვეყნის მონაცემებსა და ამ ქვეყნებში მცხოვრებ 150 ათასზე მეტი ზრდასრულის გამოკითხვას დაეყრდნო, საქართველოში ფინანსურად განათლებულია მოზრდილთა 30%. ამ კვლევის მიხედვით, საქართველოს უშუალო მეზობლებიდან საქართველოსთან შედარებით უფრო მაღალი მაჩვენებელი აქვს აზერბაიჯანს (36%) და რუსეთის ფედერაციას (38%). ფინანსური განათლების მაჩვენებლით საქართველოს ჩამორჩება სომხეთი (14%) და თურქეთი (24%).

ფინანსური განათლების მიხედვით ლიდერთა ათეული, სადაც ზრდასრულთა ნახევარზე მეტს ესმის ფინანსური თემები, S&P-ის კვლევაში შემდეგი ქვეყნებით არის წარმოდგენილი: ნორვეგია (71%), შვედეთი (71%), გაერთიანებული სამეფო (67%), ნიდერლანდები (66%), ახალი ზელანდია (61%), შვეიცარია (57%), შვეიცარია (57%), ლუქსემბურგი (53%) და მიანმარი (52%).

კვლევის მთავარი მიზნებაა, რომ გლობალურად სამიდან მხოლოდ ერთი ზრდასრული ერკვევა ძირითად ფინანსურ ცნებებში. მიუხედავად იმისა, რომ ფინანსური განათლება უფრო მაღალი ისეთ ინდივიდებს შორის, ვინც არის მდიდარი, მაღალი ზოგადი განათლების მქონე და ვინც ხშირად იყენებს ფინანსურ სერვისებს, კვლევიდან ისიც ნათლად ჩანს, რომ მილიარდობით ადამიანი ჯერ კიდევ არ არის მზად, მოერგოს ფინანსური ლანდშაფტის სწრაფ ცვლილებებს, მაშინ როცა მაღალი რისკისა და რთული პირობების შემცველი საკრედიტო პროდუქტები სულ უფრო დიდი რაოდენობით გვხვდება თანამედროვე ფინანსურ ბაზარზე.

ფინანსური განათლების განმსაზღვრელი ოთხი ცნებიდან - საპროცენტო განაკვეთის გამოთვლა, რთული პროცენტის განსაზღვრა, ინფლაცია და რისკების დივერსიფიკაცია - ზრდასრული ადამიანები ყველაზე უკეთ ერკვევიან ინფლაციაში და შეუძლიათ საპროცენტო განაკვეთების გამოთვლა. მსოფლიოს მასშტაბით, ზრდასრულთა ნახევარს ესმის ეს ცნებები. ყველაზე რთული ცნება რისკების დივერსიფიკაციაა. 144 ქვეყნის მასშტაბით გამოკითხული 150 ათასი ზრდასრულის მხოლოდ 35%-მა გასცა სწორი პასუხი კითხვას, რომელიც ამოწმდება ამ ცნების ცოდნას. რისკების დივერსიფიკაციის თვალსაზრისით, ძალიან დიდია სხვაობა განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორისაც. განვითარებულ ქვეყნებში თუ მაჩვენებელი 64%-ია, განვითარებად ქვეყნებში ის 28%-ს

უტოლდება. სხვა ცნებების გაგებას შორის ასეთი დრამატული განსხვავებები არ დგინდება.

თუ უფრო დეტალურად გაინტერესებთ, როგორი სურათი იკვეთება ფინანსური განათლების მხრივ კონკრეტულად საქართველოში, განახლებული ინფორმაციის მიღებას ორ წელიწადში ერთხელ შეძლებთ. ამას თიბისი ბანკისა და აისეტის ერთობლივი კვლევა უზრუნველყოფს. პირველი შედეგები უკვე ხელმისაწვდომია. კვლევის მიხედვით, საქართველოს მოსახლეობის 52%-ს დაბალი ფინანსური განათლება აქვს.

კვლევამ ასევე აჩვენა, რომ გამოკითხულთა 85% აკონტროლებს საკუთარ შემოსავლებს, 15% კი - არა. მაღალშემოსავლიან სემენტში, რაც 2000-დან 3000 ლარამდე თვიურ შემოსავალს გულისხმობს, ბანკების მიმართ ნდობა 29%-ით მაღალია, ვიდრე დაბალშემოსავლიან (0-500) პირებში. მიუხედავად იმისა, რომ კვლევის მიხედვით, გამოკითხულთა ნდობა ბანკების მიმართ მაღალია, მათი 45% დანაზოგის ნაღდი ფულის სახით შენახვას ამჯობინებს. ანაბრებს თანხის შესანახად გამოკითხულთა 31% მიმართავს. ამასთან, გასულ წელს, გამოკითხულთა 65%-მა ფულის დაზოგვა ვერ მოახერხა. გამოკითხულთა მხოლოდ 6%-ს აქვს მაღალი ფინანსური განათლება, საშუალო ფინანსური განათლება კი - 42%-ს.

ერთი საინტერესო ტენდენცია, რაც საქართველოსთან მიმართებით დასტურდება როგორც S&P Ratings Services Global Financial Literacy Survey-ს, ისე თიბისი ბანკისა და აისეტის ერთობლივი კვლევიც არის, რომ საქართველოში განსაკუთრებით კარგად ესმით ინფლაციასთან დაკავშირებული საკითხები. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ გამოცდილებას დიდი მნიშვნელობა აქვს. S&P Ratings Services Global Financial Literacy Survey ამ მონაცემის ანალიზისას სწორედ 90-იანი წლების ჰიპერინფლაციას იშველიებს.

ჩიკაგოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის წარმომადგენელს, ალექსო ტორესს, არა აქვს იმის ილუზია, რომ ჩიკაგოს ცენტრალური ბანკის ძალისხმევამ, აამაღლოს მოსახლეობის ფინანსური განათლება, შედეგს მალე გამოიღებს. „ადამიანებს ყოველთვის დასჭირდებათ დახმარება, რომ ასე ფინანსურ პროდუქტებსა და სერვისებში გაერკვნენ, რომლებიც სულ უფრო და უფრო მეტად რთულდება და იხვეწება. ვფიქრობ, ფინანსური განათლების საჭიროება ყოველთვის იქნება“.



**davines**  
SUSTAINABLE BEAUTY

## OI/OIL Absolute Beautifying Potion

Multi-functional hair treatment oil with restructuring, growth-stimulating and anti-oxidant properties

ექსკლუზიური დისტრიბუტორი საქართველოში UCG Georgia, ტელ: 225 04 06; info@ucgroup.ge; www.ucgroup.ge



# საქართველოს პოზიცია გლობალურ ენერჯეტიკაში



ბლიც-ინტერვიუ „შევრონის“ ერთ-ერთ ყოფილ ხელმძღვანელთან, ედვარდ ჩოუსთან, საქართველოს პოტენციალზე, ევროპისთვის საქართველოს მიმზიდველობასა და „გაზპრომზე“ – როგორც ალტერნატივაზე.

ენერჯეტიკა 2016 წლის პირველი კვარტალის წინასწარი მონაცემების მიხედვით, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისთვის მიმზიდველი დარგების ტოპ-სამეულს დაუბრუნდა. ამ საპატიო ადგილის დროებით დაკარგვას მთავრობა ორი მიზეზით ხსნიდა: ნაკლოვანი მეთოდოლოგია, რომელიც, მაგალითად, შაჰ-დენიზის პროექტის ფარგლებში განხორციელებულ ინვესტიციებს არა ენერჯეტიკის, არამედ ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის დარგს ათვლის და გააქტიურებული შიდა ინვესტიციები, რომელთა ტენდენციების შესახებ ინფორმაცია ხელმისაწვდომი არ არის.

21-ე საუკუნეში, როცა ენერჯეტიკასთან დაკავშირებით ორი ყველაზე ხშირი სიტყვა ენერჯეტიკა და კიდებლობა და უსაფრთხოებაა, პირდაპირ უცხოური ინვესტიციებს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს – ასეთია ედვარდ ჩოუს დამოკიდებულება ამ კონკრეტული სტატისტიკური მონაცემის მიმართ. შევრონის ერთ-ერთი ყოფილი ხელმძღვანელი დღეს სტრატეგიული და საერთაშორისო კვლევების ცენტრის (CSIS) ექსპერტია. მისი სპეციალიზაცია ნავთობი და გაზია. საქართველოში ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის მოწვევით ბოლო ორი წლის განმავლობაში უკვე მეორედ ჩამოვიდა და ორიგენალური – საერთაშორისო კონფერენციაზე, სადაც მისი სასაუბრო თემა სწორედ ენერჯეტიკა, ბოლო დროს შეცვლილი გლობალური ენერჯეტიკული ლანდშაფტი და ის პოტენციალია, რაც საქართველოს გააჩნია.

მოდერაციის თუ სიტყვით გამოსვლის გადატვირთული გრაფიკის შუალედში, ედვარდ ჩოუს დრო FORBES Georgia-სთვის მაინც გამოწახა. რესპონდენტი მოკლე ბლიც-ინტერვიუსთვის პირდაპირ სცენაზე გამოვიჭირეთ.

**ხშირად გვეხმის, რომ რეგიონში საქართველო ყველაზე მიმზიდველი ქვეყანაა ენერჯეტიკის თვალსაზრისით. როგორ ფიქრობთ, პირველ რიგში რა განაპირობებს ამ მიმზიდველობას?**

სატრანზიტო ფუნქცია, რომელსაც გეოპოლიტიკური მდებარეობა განსაზღვრავს. მაგრამ ეს ქვეყანა ასევე შეგვიძლია განვიხილოთ როგორც ერთგვარი მაგალითი დანარჩენი რეგიონისთვის. და როცა მაგალითზე ვსაუბრობ, არ ვგულისხმობ მხოლოდ წარმატებულ რეფორმებს, არამედ იმასაც, თუ როგორ უნდა გატარდეს ეს რეფორმები და როგორ უნდა მოხდეს დაგეგმილი პროგრესის იმპლემენტაცია. დღეს ამ გამოცდილებით შეუძლია სარგებლობა, მაგალითად, იმავე უკრაინას, რომელსაც ძალიან სჭირდება ამ დარგის რეფორმირება და სწორედ ამუშავება.

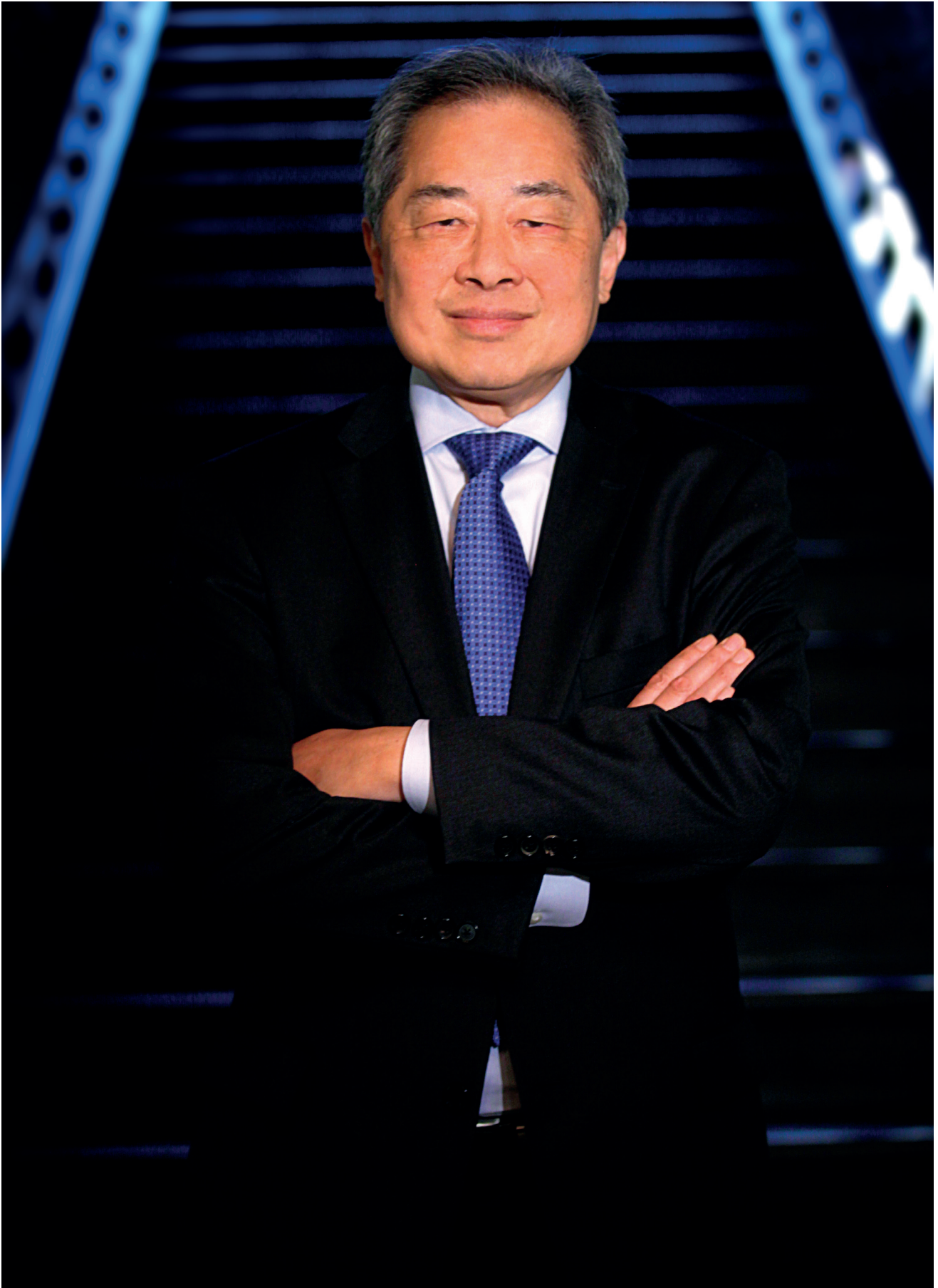
**ანუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ საქართველო ენერჯეტიკის სწორად ითვისებს?**

კონფერენციაზე ჩემთვის ერთი მნიშვნელოვანი ტენდენცია გამოიკვეთა: საერთო სტრატეგიაზე არავინ დავობს. ყველაზე მკაცრი კრიტიკოსებიც კი ტაქტიკურ მიდგომებზე ამახვილებენ ყურადღებას – როგორ შეიძლება უფრო ეფექტიანად და უფრო მოკლე დროში უფრო მეტი შედეგის მიღწევა. თუმცა ფუნდამენტური განსხვავებები მე აქვე რ მოვისმინე. დაბეჯითებით შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს ენერჯეტიკა დასავლურ მიდგომებთან თავსებადია და ამ კუთხით ფუნდამენტური განსხვავებები არ იკვეთება.

**ალბათ შეგვიძლია ვიკამათოთ იმასთან დაკავშირებით, თუ რამდენად ფუნდამენტური იყო განსხვავება მაშინ, როცა მთავრობას „გაზპრომთან“ ურთიერთობების გაღრმავების მცდელობისთვის აკრიტიკებდნენ. თქვენ როგორ ფიქრობთ, საჭირო იყო მოლაპარაკებები „გაზპრომთან“?**

ერთი რამ მინდა აღვნიშნო: ჩემთვის, დიპლომატიური პროტოკოლიდან გამომდინარე, უცნაური იყო ის, რომ ენერჯეტიკის მინისტრი კომპანიის ხელმძღვანელთან აწარმოებდა მოლაპარაკებას. მე არ ვფიქრობ, რომ მინისტრები კომპანიების ხელმძღვანელებს უნდა ელაპარაკებოდნენ – მე მგონია, რომ მინისტრები უნდა ელაპარაკებოდნენ მინისტრებს. ვერ ვიგებ, რატომ უნდა აამაღლო ალექსეი მილერის მინისტრის დონემდე.

მაგრამ, მეორე მხრივ, თუ ამ მოლაპარაკებების იდეა ის იყო, რომ მთავრობას გაზის მიწოდების ალტერნატიული წყაროები ეძებნა და კომერციულად მისთვის უფრო



მოგებიანი წინადადებისთვის მიეგნო – ამის გაგება შემიძლია. მთავრობის მიზანი შეიძლება არსებულ მიმწოდებელთან, „სოკართან“, სავაჭრო პოზიციების გამყარება ყოფილიყო – და ეს სრულიად მისაღებია.

ცალკე თემაა, ბუნებრივია, რამდენად გამჭვირვალე იყო ეს პროცესი, როგორ შეიძლება მისი უკეთ მართვა – ეს სხვა საკითხია და ეს დეტალები თქვენ უკეთ იცით, თუმცა თავისთავად ფაქტში, რომ მიწოდების წყაროების დივერსიფიცირებაზე იყოს აქცენტი, მე პრობლემას ვერ ვხედავ.

**იმ შემთხვევაშიც, თუ „გაბპრომთან“ გვაქვს საქმე? რუსეთის სახელმწიფო მანქანასთან, რომელმაც საქართველო ერთხელ უკვე დატოვა ციფრში მათარში გაზის გარეშე?**

სწორედ ამიტომ ვამბობ, რომ ჩემთვის უფრო მისაღები იქნებოდა, კომპანიას ელაპარაკა ამ პირობებზე კომპანიასთან და ყველაფერი კომერციულ ჩარჩოებში დარჩენილიყო.

**მაგრამ ეს თავის მოტყუება არ იქნებოდა? ჩვენ ხომ ვიცით, ვინ არის ალექსეი მილერი და რა კავშირი აქვს მას ვლადიმერ პუტინთან. შეიძლება ამ შემთხვევაში კომერციის, როგორც თქვენ ამბობთ, და პოლიტიკის ერთმანეთისგან გამიჯვნა?**

ბუსტად ამას ვამბობ: ვერ ვხვდები, რატომ უნდა მივიღოთ ის ფაქტი, რომ მილერი პუტინის სახეა. საქართველოს არ „ვკებენ“ ამ შემთხვევაში, მაგრამ სიმართლე გითხრათ, ვერ წარმომიდგენია, მაგალითად, ბულგარეთის მინისტრი როგორ ხვდება ალექსეი მილერს. ამ საფანჯში თავის გაყოფა არ ღირს: როდესაც მოლაპარაკებას მინისტრსა და „გაბპრომის“ აღმასრულებელს შორის იწყებ, შემდეგ დონეზე როგორღა აგყავს? პრემიერ-მინისტრი შეხვდება ენერჯეტიკის მინისტრს?

თუმცა შედეგობრივად თუ შევხედავთ, მთავრობის მიდგომამ, გამოდის, გაამართლა: „გაბპრომისგან“ საქართველოს გაზის დამატებითი მოცულობები არ შეუსყიდია, „სოკარმა“ კი პირობები შეარბილა. მთავრობამ „სოკარზე“ გაფლენა მოახდინა იმით, რომ რუსული გაზის მიმართ ინტერესი გამოამუღავნა.

ამდენად, პირადად მე, როგორც „შევრონიში“ მუშაობის გამოცდილების მქონეს, რომელიც სწორედ კომერციულ მოლაპარაკებებში ვიყავი ხოლმე ჩართული – ამ მიდგომის მიმართ პრობლემას არ მაქვს.

**ჩვენი საუბარი იმით დავიწყეთ, რომ საქართველო მიმზიდველი ქვეყანაა, განსაკუთრებით ევროპისთვის, რადგან მსოფლიოს ამ ნაწილში მეტად მწვავედ დგას რუსეთის ენერჯორესურსებზე დამოკიდებულების პრობლემა. რატომ იქნება საქართველო მიმზიდველი ევროპისთვის, თუკი აქაც მეტი დოზით „გაბპრომი“ დახვდება?**

საინტერესო კითხვაა. ამ კუთხით არ დავფიქრებულვარ. ჩემი აზრით, ამ შემთხვევაში ორ ფაქტორს ექნება გადაამწყვეტი მნიშვნელობა: რუსული გაზის პროპორციას და ხელშეკრულების ხანგრძლივობას „გაბპრომთან“. ბოლო 20 წლის განმავლობაში საქართველომ

იმის დამტკიცება შეძლო, რომ სანდო სატრანზიტო ქვეყანაა. იმ პირობებშიც კი ინარჩუნებდა ამ სტატუსს, როცა ბევრად უფრო მეტად იყო დამოკიდებული „გაბპრომზე“. ბოლო წლებში ეს დამოკიდებულება მკვეთრად შემცირდა. და ეს კარგია, თუმცა „გაბპრომის“ გაზის მოცულობის მცირე დოზით გაზრდა, ამ შემთხვევაში, თვალსაჩინო არ იქნება.

**ბოლო დროს გააქტიურდა საუბრები ევროპის ენერჯეტიკულ გაერთიანებაში საქართველოს სრულფასოვნად გაწევრიანებაზე – როგორ ფიქრობთ, სჭირდება ეს დღეს საქართველოს და იქნება ეს დამატებითი მექანიზმი იმისთვის, რომ საქართველოს ენერჯოუსაფრთხოება გაიზარდოს?**

ამ მიმართულებით ექსპერტი არ ვარ, თუმცა ლოგიკურია ვიფიქროთ, რომ ინვესტორების ნდობა გაიზრდება, რადგან მათ ეცოდინებათ, რომ საქართველო ოფიციალურადაც იზიარებს საერთაშორისოდ აღიარებულ წესებს. მეორე მხრივ, მიმაჩნია, რომ საქართველომ უნდა მიიღოს დამატებითი კომპენსაცია თავისი გეოგრაფიული მდებარეობიდან გამომდინარე.

თუმცა თქვენს ძირითად კითხვას რომ დავუბრუნდე, გახდება ამით საქართველო უფრო დაცული? პირდაპირ კავშირს ვერ ვხედავ.

საქართველო უფრო დაცული იქნება, თუ გაზრდის თავის მიმზიდველობას. ლიბერალიზებული ბაზარი; ტარიფები, რომლებიც ბაზრის რეალობას ასახავს; სატრანზიტო პოტენციალის უკეთ ათვისება და მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია – ეს პირობები განსაზღვრავს, სხვათა შორის, საქართველოს ენერჯოუსაფრთხოებას.

რაც უფრო მეტი ინვესტორი დაინტერესდება საქართველოთი, აქ დააბანდებს თავის კაპიტალს, მით უფრო დაცულები იქნებით, რადგან თქვენს პოტენციურ მტერს, ვინც უნდა იყოს ის, მთელი საერთაშორისო საზოგადოების წინააღმდეგ წასვლა ნამდვილად გაუჭირდება.

**პერსპექტივაც რომ შეგვიფასოთ: როგორ ფიქრობთ, აქვს საქართველოს რეალისტური შანსი, რომ „გაბპრომზე“ დამოკიდებულების გაზრდის გარეშე მოახდინოს ენერჯოოწყაროების დივერსიფიცირება?**

მე უფრო აქტიურად შევხედავდი ირანს. თურქმენეთის მიმართულებაც საინტერესოა. ზოგადად, ყველა შესაძლო მხარესთან ვისაუბრებდი, რადგან არ მომინდებოდა, რომ აზერბაიჯანსა და „სოკარს“ შეჰქმნოდათ შთაბეჭდილება, რომ ამ ბაზარზე ერთადერთი მოთამაშეები არიან.

თუმცა აქვე კიდევ ერთხელ მინდა ხაზი გავესვა, რომ ფორმას აქვს მნიშვნელობა: როგორ წარმართავ მოლაპარაკების პროცესს, რადგან სიმბოლურ გზავნილებს დიდი დატვირთვა აქვს – არ არის სასურველი იმდენად ილტვოდეთ მიწოდების ალტერნატიული წყაროებისკენ, რომ ისე გამოჩნდეთ, თითქოს მზად ხართ, დათმოთ პოლიტიკურად უფრო მნიშვნელოვანი. **F**

# www.forbes.ge



## გვიპოვეთ ყველგან:



[facebook.com/  
forbesgeo](https://facebook.com/forbesgeo)



[twitter.com/  
forbesgeorgian](https://twitter.com/forbesgeorgian)



[youtube.com/  
forbesgeorgian](https://youtube.com/forbesgeorgian)



[pinterest.com/  
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



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



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

# კრიზისი, როგორც შესაძლებლობა



**როსა 2012 წელს** Kodak-მა გაკოტრების პროცესი დაიწყო, ცოტას თუ სჯეროდა, რომ ის ოდენმე დაიბრუნებდა ძველ დიდებას. კომპანიამ, რომელიც ფოტოგრაფიის ინდუსტრიის გიგანტი იყო ასი წლის განმავლობაში, ციფრული ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარებისთვის ფეხის აწყობა ვეღარ შეძლო და მისი გაყიდვები 2000 წლიდან მუდმივად მცირდებოდა. ლიკვიდაცია ერთადერთი გამოსავალი ჩანდა, თუმცა, ბევრის გასაკვირად, ერთი წლის შემდეგ რამდენიმე მილიარდდოლარიანი დავალიანების ჩამოწერისა და ზოგიერთი მოგებიანი მიმართულების უმსხვილესი კრედიტორისთვის შეღავათიან ფასად დათმობის შედეგად, Kodak-ი ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის ლისტინგში დაბრუნდა ახალი კონცეფციით: ის აღარაფერს მიჰყიდდა საცალო მომხმარებელს და მთელ ძალისხმევას კორპორაციული კლიენტების მომსახურებისკენ მიმართავდა.

ჩვენ ხშირად აღგვაფრთოვანებს ბიზნესში წარმატების განუმეორებელი ისტორიები, თუმცა ზუსტად ამდენადვე ხშირად გვაგიწყდება, რომ ყოველი წარმატება არაერთი წარუმატებელი მცდელობის შედეგია. ახალი დასაწყისისთვის კი აუცილებელია წარუმატებლობის შემდეგ კიდევ ერთი შანსი. სწორედ ამიტომ, ბიზნესის განვითარებაზე ორიენტირებული მთავრობები საკუთარ მეწარმეებს ამ შანსს აძლევენ.

საქართველოში საკმაოდ ბევრი კომპანია დგას გადახდისუუნარობის რისკის წინაშე, თუმცა ცოტა მათგანი თუ ფიქრობს სამართლებრივ პროცესში შესვლას დროულად, ანუ მანამ, სანამ აქტივები ჯერ კიდევ

მათ ხელშია. ერთი შეხედვით, რატომ უნდა შედიოდეს კომპანიის ინტერესში პრობლემური აქტივის რეაბილიტაცია, ან ლიკვიდაცია, რათა განახლებული ძალებით შეუდგეს ახალი ბიზნესის კეთებას? პასუხი რეგულაციებშია. გადახდისუუნარობის საქმის დაწყების მოტივაციას უნდა აჩვენდეს სამართლებრივი ჩარჩო, კანონი გადახდისუუნარობის საქმის წარმოების შესახებ, რომელიც საქართველოში 2007 წელს მიიღეს, თუმცა დღეს ის არ აკმაყოფილებს არც მოვალის, არც კრედიტორისა და არც ეკონომიკის მოთხოვნებს. პროცესი ხარჯიანია და რთული, ხოლო შედეგი - განუჭვრეტადი. ვინაიდან არსებული კანონი არაერთ ნაწილში ჩამორჩება საუკეთესო პრაქტიკას, დონორი ორგანიზაციები ახალი კანონის შექმნის საჭიროებას ხედავენ.

„კარგი კანონი უნდა აბალანსებდეს სიტუაციას მხარეებს შორის, ქმნიდეს თანაბარ სივრცეს და აძლევდეს მათ საკუთარი როლის შესრულების საშუალებას, რათა ბიზნესებმა, რომლებიც გასაჭირში არიან, შეძლონ რეორგანიზება გადახდისუუნარობის პროცესის შედეგად და არ ეყადონ მისთვის საერთოდ თავის არიდებას“, - ამბობს USAID-ის პროექტ „მმართველობა განვითარებისთვის“ (G4G) ხელმძღვანელი, მილო სტევანოვიჩი. მისი აზრით, არანაკლებ მნიშვნელოვანი საკითხია მოტივაციის შექმნა კრედიტორებისთვის, რომლებმაც საბოლოო ჯამში რეაბილიტაციის გეგმის ბედია დამოკიდებული. შესაბამისად, მოვალემ გეგმა ისე უნდა შეადგინოს, რომ კრედიტორებმა კომპანიის რეაბილიტაციაში უფრო მეტი სარგებლის მიღების შესაძლებლობა დაინახონ, ვიდრე მის ლიკვიდაციაში.

იუსტიციის სამინისტრომ G4G-ს საქართველოში არსებული გადახდისუუნარობის სისტემისა და კანონმდებლობის შეფასება სთხოვა, ამ უკანასკნელის შეცვლის მიზნით. შეფასების თანახმად, კანონს ორი

პრობლემა აქვს: მას ან საერთოდ არ იყენებენ, ან იყენებენ არასათანადოდ, თუმცა ორიდან ერთი უფრო მნიშვნელოვან პრობლემად მიიჩნევა - გადახდისუუნარობის შესაძლებლობის არგამოყენება. მიზეზი, რის გამოც კანონი იშვიათად გამოიყენება, ის არის, რომ იგი მნიშვნელოვნად აზარალებს უზრუნველყოფილ კრედიტორებს, უგულებელყოფს არაუზრუნველყოფილ კრედიტორების უფლებებს და არ ქმნის მოქნილ სისტემას რეაბილიტაციისთვის იმგვარად, რომ სტრატეგია ყველა მხარისთვის მისაღები იყოს.

მედალს მეორე მხარეც აქვს. იმის მაგივრად, რომ კანონი ქმნიდეს შესაძლებლობას კრედიტორებისთვის საკუთარი თანხების დასაბრუნებლად, რაც მათაც გაუჩენდა მოტივაციას რეაბილიტაციის პროცესის დასაწყებად, ის „ძირითადად ფოკუსირებულია იმაზე, რომ მოვალემ თავი გადაირჩინოს, მაშინ როცა საუკეთესო პრაქტიკაში მოვალე ყველაზე ნაკლებად ითვლება სუბიექტად. ვისაც ეფექტიანად შეუძლია მართოს გადახდისუუნარო ბიზნესის აქტივები“. შედეგებიც შესაბამისია.

ბოლო დროის ყველაზე განმარტებული გადახდისუუნარობის საქმე უკონკურენტოდ ეკუთვნით „გუდვილსა“ და „მარშეს“. ამ კომპანიების გადახდისუუნარობის პროცესმა იმდენგაცრუებული დატოვა არაუზრუნველყოფილი კრედიტორები, რომელთა უმეტესობა სადისტრიბუციო კომპანიებია. მეტიც, ისინი იმდენად დაზარალდნენ, რომ ამ შემთხვევამ მათ გაერთიანებისკენაც კი უბიძგა და სულ რამდენიმე თვეა, რაც დისტრიბუტორთა ბიზნესსაოციაციო ჩამოყალიბებს „ბაზარზე არსებული რიტეილერებისგან დისტრიბუტორების დასაცავად“. ასოციაციის გენერალური მდივანი ამბობს, რომ „კომპანიებს არ უნდა ჰქონდეთ საშუალება, გადახდისუუნარობის პროცესის დაწყება ვალდებულებებისთვის თავის ასარიდებლად გამოიყენონ“.

„მაგალითად, სანამ „მარშე“ გადახ-

## გადახდისუუნარობის საჭმები თბილისის საქალაქო სასამართლოში

ამ პროცესს გაპრებიან, რადგან იგი ხარჯიანი და რთული, ხოლო შედეგი – განუზომადი.

პერიოდი	განხილული	აღძრული	უარყოფილი	დახურული
2009	23	28	17	3
2010	30	36	23	16
2011	27	31	16	8
2012	33	49	32	18
2013	32	53	45	5
2014	35	97	86	2
2015 (Q1)	44	21	14	-

წყარო: USAID G4G

დისუნარობის საქმეს დაიწყებდა და სასამართლოს მიმართავდა, მენუჯმენტი ყველანაირად უცადა ვალდებულებების გადატანას „გუდვილზე“ და საბოლოოდ მივიღეთ სიტუაცია, რომ „გუდვილი“ აღმოჩნდა „მარშეს“ უმსხვილესი კრედიტორი. ანუ მოვალე და უმსხვილესი კრედიტორი არის ერთი და იგივე ჯგუფი, ყველა გადაწყვეტილებას ერთპიროვნულად იღებს და უფლებები იმ სადისტრიბუციო კომპანიებისა, რომლებიც დანარჩენ კრედიტორთა უმრავლესობას წარმოვადგენთ, პრაქტიკულად დაუცველია, ხოლო ჩვენი როლი ამ პროცესში – სიმბოლური. არანაირი კანონისმიერი მექანიზმი და ბერკეტი არ გაგვარჩევს, რომ ზეგავლენა მოვახდინოთ მათ მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებზე. მოვალე თავად განსაზღვრავს რეაბილიტაციის გეგმას, თავად ადგენს, თუ ვის, როდის და რამდენი გადაუხადოს“, – ამბობს ლაშა როჭამაძე, დისტრიბუტორთა ასოციაციის გენერალური მდივანი.

ამ საქმეში ალბათობა იმისა, რომ სადისტრიბუციო კომპანიებმა დაიბრუნონ საკუთარი თანხები, „პრაქტიკულად ნულის ტოლია“, რადგან რეაბილიტაციის გეგმით დავალიანების გასტუმრება 2018 წლიდან იწყება, ხოლო თავად გეგმა ათ წელზეა გაწერილი. დისტრიბუტორთა ასოციაციის გენერალური მდივნის ვარაუდით, 2028 წლისთვის „ბევრი წვრილი კომპანია, რომლისთვისაც „გუდვილისა“ და „მარშეს“ ქსელში დარჩენილი თანხები სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი იყო, შესაძლოა აღარც არსებობდეს“.

შესაბამისად, არაუზრუნველყოფილი კრედიტორებისთვის მნიშვნელოვანია, კანონში ცვლილებები იმგვარად განხორციელდეს, რომ მათი სიმბოლური უფლებები გაფართოვდეს, მათ შორის იგულისხმება მინიმუმ სახელმწიფოს საგადასახადო მოთხოვნასთან თანაბარ პირობებში ჩაყენება.

ეს კიდევ ერთი პრობლემური საკითხია იმ ფონზე, როცა სახელმწიფოს საგადასახადო მოთხოვნა უზრუნველყოფილი კრედიტორის შემდეგ მოდის რიგითობით, ხოლო როგორც აღმასრულებელს, მას გადახდისუუნარო კომპანიის აქტივების

7% მიაქვს. იურიდიული ფირმა VBAT-ის პარტნიორს, ნანა ამისულაშვილს თუ დავუჯერებთ, ამ საკითხთან დაკავშირებით სახელმწიფოსთან თანხმობის მიღწევა „ყველაზე რთულია“.

„სახელმწიფოს დათანხმება, რომ გაუთანაბრდეს სხვა არაუზრუნველყოფილ კრედიტორებს, პოლიტიკურ ნებზეა დამოკიდებული და ამისთვის უფრო მყარი არგუმენტებია საჭირო. ფაქტია, სახელმწიფო ხშირად მაინც ვერ იღებს იმდენს, რამდენიც ეკუთვნის. მაგალითად, იყო შემთხვევა, რომ გადახდისუუნარობის პროცესში კომპანიას 500 ათასი ლარი ჰქონდა გადასახდელი ბიუჯეტში და 50 ათასზე მეტი ვერ გადაიხადა. ამიტომ, კონკრეტული შემთხვევებიდან გამომდინარე, უნდა წარვადგინოთ გათვლები და დასკვნები, რათა დავანახოთ, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში ჩვენ მიერ შეთავაზებული ვარიანტი უფრო გონივრულია და ძალიან უმნიშვნელო პოზიციების დათმობის ხარჯზე ბიზნესის ხელშეწყობას გულისხმობს“, – განმარტავს ნანა ამისულაშვილი.

არსებობს გარკვეული არგუმენტები, თუ რატომ უნდა იყოს სახელმწიფოს მხრიდან საგადასახადო მოთხოვნა პრიორიტეტული სხვა არაუზრუნველყოფილ კრედიტორებთან მიმართებით და არის ქვეყნებიც, სადაც ასეთი პრაქტიკა არსებობს, თუმცა „ნოღია, ურუმაშვილი და პარტნიორების“ დამფუძნებელს და მმართველ პარტნიორს, ლაშა ნოდისს მიაჩნია, რომ საპირისპირო არგუმენტები უფრო ძლიერია.

„ვინაიდან უზრუნველყოფილი კრედიტორის მოთხოვნა პირველი რიგისაა, ხოლო მეორეა საგადასახადო მოთხოვნა, არაუზრუნველყოფილი კრედიტორები უმეტეს შემთხვევაში უარაფროდ რჩებიან. ამიტომ უზრუნველყოფილი კრედიტორის

გასტუმრების შემდეგ დარჩენილი თანხები თანაბრად, პრიორიტეტულობის გარეშე უნდა ნაწილდებოდეს ყველა არაუზრუნველყოფილ კრედიტორს შორის“, – განმარტავს იურისტი.

ბუნებრივია, ძირითად უზრუნველყოფილ კრედიტორებს, ანუ ბანკებსაც, აქვთ საკუთარი შენიშვნები კანონში ცვლილებებთან დაკავშირებით. მათ სურთ კრედიტორების რიგითობა ისევე შენარჩუნდეს გადახდისუუნარობის პროცესში, როგორც ეს სამოქალაქო ბრუნვაშია, რადგან სხვაგვარად ვერ ექნებათ ინტერესი, მათმა მოვალე კომპანიამ გაკოტრების პროცესი დაიწყოს და პირველივე პრობლემის დანახვისთანავე წაიღებენ კუთვნილს. თუკი კანონი ისე გადასხვაფერდება, რომ ბანკებს არ შეეშინდებათ გადახდისუუნარობის შედეგად საკუთარი თანხების დაკარგვის, კომპანიებს სულ უფრო მეტი შანსი ექნებათ რეაბილიტაციისთვის, ანუ ახალი დასაწყისისთვის. გადახდისუუნარობა ხომ ის შემთხვევაა, სადაც კრიზისი ქმნის ახალ შესაძლებლობებს და იმისთვის, რომ ბიზნესმა მათი გამოყენება შეძლოს, კანონი გადახდისუუნარიანობის შესახებ არა მხოლოდ ამ პროცესში თამამის წესებს უნდა ადგენდეს მკაფიოდ, არამედ ქმნიდეს განწყობასაც თავად პროცესის მიმართ, რადგან საბოლოოდ, სწორედ ბიზნესში რისკისა და წარუმატებლობის მიმართ არსებული განწყობა განაპირობებს სამეწარმეო სულის განვითარებას.

დარვის სპეციალისტები დარწმუნებულნი არიან, რომ, თუკი ახალი კანონი გადახდისუუნარობის საქმის წარმოების შესახებ ყველა ამ მოთხოვნას დააკმაყოფილებს, 2000-ზე მეტ წარუმატებელ ბიზნესს მეცხველად გაუჩნდება ახალი დასაწყისით წარმატების მიღწევის შანსი. **F**

# გაფხულის თანამოსაუბენი

ავტორი: ნიკო ნირობაძე



## რადარა

**გაფხულის მუსიკა** სულ სხვა ამბავია. ხან მხიარულება გჭირდება (მზე, ზღვა, სიყვარული), ხან - სევდა (მზე, ზღვა, უსიყვარულობა), ხან კი - სევდანარევი სიხარული (მზე, ზღვა, უბასუხო სიყვარული)... როცა გინდა, პოპიც, ელექტრონული მუსიკაც და ამათ გადაკვეთაზე მყოფი უცნაური ნაზავიც.

გაფხულისთვის შესაფერისი პლეილისტის მკაცრ მოთხოვნებს სულ თითზე ჩამოსათვლელი ქართველი მუსიკოსები თუ დააკმაყოფილებენ. მათგან ერთ-ერთი უპირველესი კი დათო სვანიძეა. თუმცა, დათო სვანიძეს მას მაინცდამაინც სახლშიც აღარ ეძახიან. მუსიკის ქართველი მსმენელისთვის ის რადარაა. როდრიგესზეც იხედება.

რადარა თინეიჯრობიდან ახალი გამოსული იყო, როდესაც თავის მეგობართან, ნიკა კონაროვთან ერთად ჩამოაყალიბა Young Georgian Lolitaz. „ლოლიტები“ სრულიად დამსახურებულად ითვლება ყველა დროის ერთ-ერთ საუკეთესო ქართულ როკ-ჯგუფად და ამაში დიდი წვლილი რადარასაც მიუძღვის. მისი დაწერილია ჯგუფის რამდენიმე პოპულარული სიმღერა, როგორცაა, ვთქვათ, Again და Enjoy your freedom. „ლოლიტებმა“ 2016 წლის „ევროვიზიაზე“ საქართველო წარმოაჩინეს და მუსიკის დამფასებლების სიყვარული დაიმსახურეს - ხუმრობა ხომ არაა, თვით ჯოან როულინგი უჭერდა მხარს.

რადარა ერთ-ერთი პირველი ქართველი მუსიკოსი იყო, რომლის შემოქმედებასაც აქტიურად აზიარებდნენ ქართველი ინტერნეტ-მომხმარებლები. ეს მანამდე იყო, ვიდრე Facebook-ი და Youtube-ი საყოველთაო პოპულარობას მოიპოვებდა და მუსიკის

მოსასმენად ყველა Myspace-ს აკითხავდა. 10 წლის წინ ვინმეს რომ ონლაინ-ჩარტები გაეკეთებინა, პირველ ადგილს უთუოდ Track for the Ladies დაიკავებდა. სიმღერის ავტორად Rodriguez ეწერა - რადარას 2006 წელს ჩამოყალიბებული პროექტი, რომელიც ელექტრონული და პოპ-მუსიკის სინთეზს წარმოადგენდა.

ჩარტებს რაც შეეხება - მართალია, საქართველოში მუდმივი ჰიტ-პარადები არ გვაქვს და არც არასოდეს გვქონია, მაგრამ დროდადრო მაინც არის ხოლმე მცდელობები, ქართველი მუსიკოსების პოპულარობის თუ სიკარგის დასადგენად. თითქმის არც ერთ ასეთ მცდელობას არ ჩაუვლია რადარას გარეშე - ის ორჯერ იყო ნომინირებული „ელექტრონავტებზე“. ის რამდენჯერმე მოხსენიებული „ყველა დროის 100 საუკეთესო ქართული სიმღერის“ სიაში - როგორც „როდრიგესი“ და როგორც „ლოლიტების“ წევრი.

რადარამ თინათინ შურდაიასთან ერთად დუეტი Project Tinatin-ი შექმნა. მის სიმღერებს ნახავთ ქართულ ტელევიზიებშიც, სადაც კლიპებს აჩვენებენ და რადიოშიც მოისმენთ. ინტერნეტშიც პოპულარულია - Youtube-ზე ასიათასობით ნახვა აქვს.

სწორედ ამიტომ გირჩევთ ამ გაფხულის გატარებას რადარასთან ერთად. „ლოლიტები“, „როდრიგესი“ თუ „თინათინი“ ნებისმიერ ამინდს, განწყობას და ვითარებას მოუხდება. მზე, ზღვა და მუსიკა იქნება - დანარჩენი თქვენზეა.

**პირველ რიგში მოისმინეთ:**  
*Young Georgian Lolitaz - Again*  
*Rodriguez - Connected*  
*Project TINATIN - AM Cravings*

## dEUS

ბელგიურ როკ მსოფლიო როკ-პანთეონში წამყვანი ადგილი არ უჭირავს. არადა, შემწვარი კარტოფილის, ლუდისა და შოკოლადის არ იყოს, ბელგიელებს ეს საქმეც კარგად გამოსდით ხოლმე. dEUS ნამდვილი ვეტერანები არიან - 90-იანი წლების დასაწყისიდან დღემდე აკეთებენ უცნაურ, საინტერესო და ექსპერიმენტულ მუსიკას. ბევრი სხვა ექსპერიმენტისგან განსხვავებით, „დეუსი“ კარგი მოსასმენია - განსაკუთრებით მოუხდება სოფლის აივანს, საღამოს „ჯოკერის“ თამაშს და კოცონს.

### პირველ რიგში მოისმინეთ:

*The Ideal Crash*  
*Nothing Really Ends*



## Ninja Tunes

ეს ჯგუფი კი არა, ლეიბლია, რომელიც ჰიპ-ჰოპის, ჯაზისა და ელექტრონული მუსიკის უცნაურ ნაზავს გამოცემს. განსაკუთრებით მაშინ გამოგადგება, თუ არ იცი, რას მოუსმინო და პლელისტისთვის სიმღერების შერჩევა გეზარება. შეგიძლია ჩართო „ნინძების“ ნებისმიერი კომპილაცია და დაისვენო - ყველა ტრეკი კარგი იქნება. განსაკუთრებით მაშინაა კარგი, თუ სტუმრები გყავს და გინდა, რომ ერთი მხრივ ხარისხიანი მუსიკა იყოს ჩართული და მეორე მხრივ - მუსიკა ფონად გქონდეთ და დიდ ყურადღებას არ ითხოვდეს.

### პირველ რიგში მოისმინეთ:

*KeepItSolidSteel*  
*XenCuts*

## LCD Soundsystem

ჯგუფის სულისჩამდგმელს - ჯეიმს მერფის კრიტიკოსები ლეგენდარული დევიდ ბირნის ხელახალ ინკარნაციას უწოდებენ. ნუ, სულიერად, თორემ ისე ბირნი ცოცხალია და იმედია, დიდხანს არაფერი დაემუქრება. LCD Soundsystem ზაფხულისთვის იდეალურია - ამ მუსიკაზე შეგიძლია იცეკვო, ირბინო, იმეცადინო, დაფიქრდე, დალიო... მზიან დღესაც უხდება და წვიმიან ღამესაც.

### პირველ რიგში მოისმინეთ:

*Dance Yrself Clean*  
*All My Friends*





# გაფხულის შესახებ



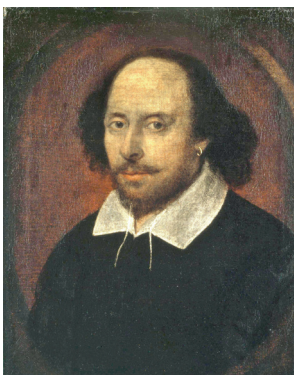
გამორის სიღრმეში შევიმეცნე, რომ ჩემში უძლეველი გაფხული სადგურობს.

- ალბერ კამიუ



გაფხული ქალაქს თავის ქალას ხდის, გამოფენს მის თეთრ ძვინსა და ნერვულ კვანძებს, რომლების ვარვარებენ როგორც სიფრიფანა სპირალები ნათურაში.

- ტრუმან კაპოტე



გაფხულის დილაც ვერ გახდება შენი სადარი, მისი იერი შენს მშვენებას ვერ ემსგავსება, მაისის კვირთებს არანაგებს ავი ავდარი, გაფხული გადის - ხანმოკლეა მისი არსება.

- უილიამ შექსპირი



შუა გაფხული დგება მაშინ, როდესაც სიზარმაცე რესპექტაბელური ხდება.

- სემ ჰინი



დარწმუნებული ვარ, რომ ცხოვრება თავიდან იწყება ყოველ მომდევნო გაფხულთან ერთად.

- ფ. სკოტ ფიცჯერალდი



მწვანე დუმილი, სველი სინათლე პეპელასავით თრთოდა თიბათვე.

- პაბლო ნერუდა