რეიტინგები: პარტიების დაფინანსება • ყველაზე მაღალანაზღაურებადი ჩინოვნიკები

ოქტომბერი, 2016

Forbes GEORGIA

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 772233 348006

ექსკლუზიური
არჩევნები
და ფული

საქართველოს მოკავშირე

22 წლის შემდეგ, კახა კიკნაველიძე ლონდონიდან ბრუნდება, რათა ლონდონის ბირჟის ქართულ მოთამაშეს უხელმძღვანელოს. მისი წარსული „საქართველოს ბანკს“ უკავშირდება, მომავალი კი საქართველოს წინსვლას.

PANERAI

LUMINOR SUBMERSIBLE 1950 CARBOTECH™
3 DAYS AUTOMATIC - 47MM
(REF. 616)

LABORATORIO DI IDEE.

Chronograph
watches & jewellery

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

BURBERRY.COM

თავისუფლების მოედანი 2, თბილისი

CONTENT

ᲐᲚᲙᲝᲰᲝᲚᲘᲡ ᲓᲘᲓᲘ ᲝᲓᲔᲜᲝᲑᲘᲗ ᲛᲘᲦᲔᲑᲐ ᲕᲜᲔᲑᲡ ᲯᲐᲜᲛᲠᲗᲔᲚᲝᲑᲐᲡ ᲰᲔᲜᲔᲡᲘ
ᲡᲔᲠᲑᲘᲤᲘᲪᲘᲠᲔᲑᲐᲚᲘᲐ

CONTENT

ᲐᲚᲙᲝᲰᲝᲚᲘᲡ ᲓᲘᲓᲘ ᲝᲓᲔᲜᲝᲑᲘᲗ ᲛᲘᲦᲔᲑᲐ ᲕᲜᲔᲑᲡ ᲯᲐᲜᲛᲠᲗᲔᲚᲝᲑᲐᲡ ᲰᲔᲜᲔᲡᲘ
ᲡᲔᲠᲑᲘᲤᲘᲪᲘᲠᲔᲑᲐᲚᲘᲐ

CONTENT

ᲐᲚᲙᲝᲰᲝᲚᲘᲡ ᲓᲘᲓᲘ ᲝᲓᲔᲜᲝᲑᲘᲗ ᲛᲘᲦᲔᲑᲐ ᲕᲜᲔᲑᲡ ᲯᲐᲜᲛᲠᲗᲔᲚᲝᲑᲐᲡ ᲰᲔᲜᲔᲡᲘ

ᲡᲐᲠᲑᲘᲤᲘᲪᲘᲠᲔᲑᲣᲚᲘᲐ

CONTENT

ალკოჰოლის დიდი ოდენობით მიღება ვნებს ჯანმრთელობას ჰენესი
სერტიფიცირებულია

„ყოველთა საუნჯეთა წილ მოიგე გონიერება“

ჩვენი აორთქლებული თავისუფლებები

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

ტირანია კონტროლს გულისხმობს. დემოკრატიებშიც კი, თუ არ შეაჩერე, სახელმწიფოს ბუნებრივი მიდრეკილება აქვს, ძალაუფლება გაიფართოოს და თავისი საცეცები მოქალაქეთა ცხოვრების ყველა ასპექტში ჩაყოს... ცხადია, მოქალაქეთა დახმარების მიზეზით და სახელით. კონტროლი – ეს არის ადამიანებისთვის არჩევნის გაკეთების შესაძლებლობათა ჩამორთმევა და მოქმედების თავისუფლების მასშტაბების შეზღუდვა. საკუთარი ნების ამარა დარჩენილები, ბიუროკრატები ყველაფერს აგიკრძალავდნენ, მათგან თუ არ გექნებოდათ ნებართვა აღებული. ჩვენს დამაარსებლებს ესმოდათ, რომ სწორედ წვრილ-წვრილი, ტირანიული შეზღუდვების აკუმულირებას მივყავართ თავისუფლების საბოლოო დაკარგვამდე.

პატარ-პატარა ნაბიჯებით განხორციელებული ტირანიის ნიმუშს FDA-ის ბოლოდროინდელი დადგენილება წარმოადგენს, რომელიც პრემიუმ-სიგარების წვრილ მეწარმეებსა და ელექტროსიგარეტის ხელსაწყოთა მწარმოებლებს ეხება. რამდენიმე წლის წინ კონგრესმა დიდი ძალაუფლება მისცა FDA-ს თამბაქოს ინდუსტრიის დასარეგულირებლად, ვითომდა ტინეიჯერებში სიგარეტის მოწევასთან გამკლავების მიზნით.

FDA-ის წესების მასიური ნუსხა მაისში გამოიცა, ხოლო აგვისტოში ამოქმედდა კიდეც. ჯანმრთელობის დაცვაზე გაუთავებელი ლაყბობის საპირისპიროდ, ამ ყველაფრის შედეგი ის იქნება, რომ დიდი კომპანიები იხეირებენ, ვინაიდან მათ პატარა მეტოქეებს ახალი და ძვირი კანონების დაცვა დააწვებათ ტვირთად და გაიჭყლიტებიან კიდეც. და რაც ყველაზე საზარელია: ტრადიციული სიგარეტების ყველაზე ეფექტიანი ალტერნატივის – უთამბაქოო ელ-სიგარეტის – დაკოჭლებით, რეგულაციები საზოგადოებრივ ჯანმრთელობას ავნებს.

• **ელ-სიგარეტები.** ისინი ნამდვილი წყალობა აღმოჩნდა მილიონობით მწეველისთვის, ვინც მანამდე წარუმატებლად ცდილობდა სიგარეტისთვის თავის დანებებას. არსი ისაა, რომ ელექტროსიგარეტი მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, შეისუნთქოს ნიკოტინი (ინგრედიენტი, რომელიც მწეველს სიამოვნებას ანიჭებს), მაგრამ არა კანცეროგენები, რის გამოც ტრადიციული სიგარეტი ასეთი საწამლავია. ამავე გზით, ის მილიონობით ახალგაზრდას არიდებს ჩვეულებრივ სიგარეტს, რომლებიც, სხვა შემთხვევაში, სწორედ სიგარეტის მოწევას დაიწყებდნენ. სანდო მონაცემები ნამდვილად არ არსებობს, რომ ელ-სიგარეტები ტრადიციული სიგარეტებისგან თავდაღწევის საშუალებაა, მაგრამ, სხვა თუ არაფერი, მათ პროფილაქტიკური ფუნქცია აქვთ. და მაინც, ჰაერივით საჭირო ინდუსტრიას FDA-მ მუცელში დანა ჩაასო.

2017 წლის 15 თებერვლის შემდეგ დამზადებულმა ყველა ხელსაწყომ ახლა FDA-ის სანქცია უნდა გაიაროს – საოცრად ძვირი და დროის წამღები პროცესი. თანაც, სააგენტოს მიკერძოებულ დამოკიდებულებებს თუ გავითვალისწინებთ, შესაძლოა, მწარმოებლებმა ლიცენზია მაინც ვერ მიიღონ. ამასობაში კი მათ, ვისაც სიგარეტისთვის თავის დანებება უნდა... მათთვის ეს ძალიან ცუდი ამბავია.

და თარიღად 2007 წელი რატომ აირჩიეს? პირობითად. ამ წელს კონგრესმა საკანონმდებლო აქტი აამოქმედა, რითაც FDA-ს ახალი ძალაუფლება მისცა თამბაქოს ინდუსტრიის გასაკონტროლებლად.

ელ-სიგარეტები საკმაოდ ახალი ტექნოლოგიაა. 2007 წელს ხელმისაწვდომი თითო-ოროლა პროდუქტი გაცილებით ჩამოუვარდებოდა დღევანდელებს როგორც კომფორტის, ისე უსაფრთხოების თვალსაზრისით. კონკურენცია მომხმარებლებს უკეთეს და უკეთეს რამეებს სთავაზობს.

FDA კი დღევანდელ კარგ ხელსაწყოებს პრაქტიკულად ნაგვის ყუთში მოისვრის შედარებით უფრო დაბალხარისხიანი, თითქმის ათი წლის წინ შექმნილი პროდუქტების სასარგებლოდ.

ᲐᲚᲙᲝᲰᲝᲚᲘᲡ ᲓᲘᲓᲘ ᲝᲓᲔᲜᲝᲑᲘᲗ ᲛᲘᲦᲔᲑᲐ ᲕᲜᲔᲑᲡ ᲯᲐᲜᲛᲠᲗᲔᲚᲝᲑᲐᲡ ᲰᲔᲜᲔᲡᲘ
ᲡᲔᲠᲑᲘᲤᲘᲪᲘᲠᲔᲑᲐᲚᲘᲐ

• პრემიუმ-სიგარები

ყოველ წელს სიგარების ადგილობრივი, წვრილი მეწარმეები ახალ-ახალი ნაზავებისგან შემდგარ სიგარებს ამზადებენ. მათი დიდი ნაწილი ხელნაკეთია ან 1930-იანი წლების ვინტაჟ-მანქანებითაა დამზადებული. ასეთი სიგარები იაფი არ ღირს, თითო – $10 ან მეტი. ეს მეწარმეები სიგარების დარგში იმ მიკროსახარშების ეკვივალენტს წარმოადგენენ, რომლებმაც დღევანდელი ლუდების ხარისხი (რომ არაფერი ვთქვათ ფანტასტიკურად ფართო არჩევანზე) საოცრად გაამდიდრეს.

FDA-ის ახალი რეგულაციები კი ამ კომპანიებს ბიზნესს ჩამოაშორებენ, რადგან თითოეულ ახალ ნაზავს მეტად ხარჯიანი, გართულებული სალიცენზიო პროცესის გავლა მოუწევს, რაც 5,000-საათიან შემოწმებას გულისხმობს და ნებართვის მისაღებად, შესაძლოა, წლები გახდეს საჭირო. მწარმოებლებმა უნდა დაამტკიცონ, რომ ყოველი ახალი სიგარა არის „მნიშვნელოვნად ეკვივალენტური“ (რასაც არ უნდა ნიშნავდეს ეს ფრაზა) იმ ნაზავებისა, რაც ადრე იყიდებოდა.

ლუდის ტრადიციულმა მწარმოებლებმა ალბათ უნდა იოცნებონ, FDA-მ რომ როგორმე იგივე რეგულაციები შემოიღოს მათი ნერვების მომშლელი მიკრომხარშველებისთვის.

• ჩიბუხის მოყვარულები

ბევრ მათგანს ახალ ნაზავებთან ექსპერიმენტირება უყვარს. თამბაქოთი მოვაჭრეებიც, ჩიბუხის მწეველთათვის საბედნიეროდ, ჩიბუხის სხვადასხვა თამბაქოს ერთმანეთში ურევენ. მაგრამ ამ სიამოვნებას ახლა რეგულაციურ ჩაქუჩს ურტყამენ. ახალი წესების თანახმად, თამბაქოთი მოვაჭრეებს, რომლებიც თავიანთ მაღაზიებში ჩიბუხის თამბაქოებს ერთმანეთში აზავებენ, დღეს FDA-ის სარეგისტრაციო პროცესის გავლა მოუწევთ, გეგონებათ, თამბაქოს მწარმოებლები იყვნენ.

რაც თამბაქოთი მოვაჭრეებისა და პრემიუმ-სიგარების მწარმოებლების თავს ხდება, მშვენიერი მაგალითია იმისა, რომ თუ ცოტათი მაინც აქტიური ხარ, თავიდან ვერ აირიდებ რეგულაციურ ტირანიას (არის გარკვეული ზეწოლა კონგრესზე, პრემიუმ-სიგარების დამამზადებლების FDA-ის ხაფანგიდან გასათავისუფლებლად, თუმცა განხორციელების შანსები უპერსპექტივოდ გამოიყურება). მაგრამ აი, რაც ელ-სიგარეტების ხელსაწყოებს დაატეხეს თავს, ეს უკვე ძალადობრივი სკანდალია.

ჩვენი დიდი, რეგულაციური სახელმწიფო საუკუნეზე მეტი ხნის წინანდელი პროგრესული ეპოქიდან იღებს სათავეს, როცა ექსპერტებს სახელმწიფოს მიმართ ლამის რელიგიური რწმენა ჰქონდათ. მიმდევრები უგულებელყოფენ უხერხულ ჭეშმარიტებას, რომლის თანახმადაც სახელმწიფოს პოლიტიკისა და გავლენის ჯგუფებისგან ვერ გამოაცალკევებ.

FDA-ის ანტიპათია ელ-სიგარეტებისადმი არა ობიექტური მეცნიერებიდან, არამედ ანტიმწეველი ჯიჰადისტების ცრურწმენებიდან მომდინარეობს. F

ფოტო: REUTERS

Porsche recommends Mobil 1 and MICHELIN

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

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

Now at your Porsche Center.
The new Porsche Macan.

PORSCHE

Porsche Centre Tbilisi

Tegeta Premium Vehicles Ltd.
#5, David Agmashenebeli Alley 12km,
0131 Tibilisi
Tel.: 995 32 2244 911
info@tpv.ge

Fuel consumption (in l/100 km) urban 6,9–6,7 · extra urban 5,9–5,7 · combined 6,3–6,1; CO_2 emissions 164–159 g/km

ზუსტი დრო, ზუსტი ადგილი

ნავთობი ჩაიძირა. უმართლებს ბრაიან შეფილდს, მისი ჭაბურღილები თითო-ოროლა საბურღად ვარგის საუკეთესო ადგილს შორის რომაა განლაგებული.

ნავთობის ფასების დიდ ვარდნამდე, ბრაიან შეფილდს უკვე გადაწყვეტილი ჰქონდა, თავისი Parsley Energy-ს სათავო ოფისი მტვრიან მიდლენდში (ტეხასი) მიეტოვებინა და უფრო მოდურ ოსტინში, ახალთახალ საოფისე ცათამბჯენში გადაბარგებულიყო. ახლა ცოტა თავმდაბლურად ჩასცქერის მდინარე კოლორადოს მოკაიაკეებს. „ამ ოფისში ბარელი ნავთობი $100-ს უდრის“, – ამბობს ის. ნავთობი დღეს ამის ნახევარ ფასად იყიდება, ჰოდა, აბა, როგორ შეძლო ძალაუფლების ახალ სკამზე ასე კომფორტულად მოკალათება?

Parsley პერმული აუზის 12,000 აკრს აკონტროლებს, რომელიც დასავლეთ ტეხასიდან ნიუ-მექსიკომდეა გადაჭიმული. ნავთობსადენისა და საბურღი ინფრასტრუქტურის წყალობით, ბარელი $50-ითაც შეგიძლია, იქ მოგება ნახო. თანაც აუზის რეზერვთა დიდი ნაწილი ხელშეუხებელი იყო, სანამ ბოლოდროინდელმა ტექნოლოგიურმა წინსვლებმა Parsley-სა და სხვებს ჰორიზანტალური ბურღვის საშუალება არ მისცა. ამ სარფიანი კომბინაციის მეშვეობით კომპანიის აქციების ფასი ბოლო რამდენიმე თვეში გაორმაგდა და შეფილდის 20%-იანმა წილმაც $1 მილიარდს გადააბიჯა.

38 წლის შეფილდმა Parsley 2008 წელს, ნავთობის რეკორდული რბოლის პერიოდში დააარსა, მანამდე კი 109 ძველ ტეხასურ ჭაბურღილს დაეპატრონა, რომელსაც 1960-იანებსა და 70-იანებში ბაბუამისი ბურღავდა მიდლენდის შემოგარენში. ამ ჭაბურღილების ქვეშ კვლავაც უამრავი ნავთობი იყო და 2009-ში ფასების ხანმოკლე ვარდნისას Parsley-მ იჯარით გროშებად აიღო რამდენიმე ასეთი ჭაბურღილი. ხუთი წლის თავზე შეფილდმა კომპანია საჯარო ბაზარზე გაიტანა.

ბაბუა ჯოს ჭაბურღილების წყალობით, რომლებიც ამერიკის უკანასკნელი ყველაზე ნაყოფიერი ნავთობსაბადოს შუაგულში არის მოქცეული, Parsley-მ ბოლო ორ წელიწადში $1 მილიარდზე მეტი ღირებულების ახალი აქციები გაყიდა და თავისი ამბიციური საწარმოო მიზნის დაფინანსებას შეუდგა: 50%-იანი ზრდა წინა წელთან შედარებით ანუ 34,000 ბარელი დღეში. „გაგვიმართლა... იღბლიანები ვართ, – ამბობს შეფილდი, – რაც ნიშნავს, რომ შეერთებული შტატების საუკეთესო ტერიტორიაზე საუკეთესო ქანი გვაქვს“.

ავტორი: ჯონსთონ ჯილანი

SINCE 1884
SARAJISHVILI
EXTRA
SPECIAL RESERVE

LeaderBoard

ბიზნესბიბლიოთეკა

ყველაზე მაღალანაზღაურებადი ავტორები

1. ჯეიმს პატერსონი $95 მლნ
2. ჯეფ კინი $19.5 მლნ
3. ჯ.კ. როულინგი $19 მლნ
4. ჯონ გრიშემი $18 მლნ
5. სტივენ კინგი $15 მლნ
5. დენიელ სტილი $15 მლნ
5. ნორა რობერტსი $15 მლნ
8. ე.ლ. ჯეიმსი $14 მლნ
9. ვერონიკა როთი $10 მლნ
9. ჯონ გრინი $10 მლნ
9. პოლა ჰოკინსი $10 მლნ
12. ჯორჯ რ.რ. მარტინი $9.5 მლნ
12. დენ ბრაუნი $9.5 მლნ
12. რიკ რიორდანი $9.5 მლნ

1. ჯეიმს პატერსონი

გამომცემლობის სფეროს უმდიდრესმა მეკალმემ (და მისმა თანაავტორებმა) ჩვენი შეფასების პერიოდში (2015 წლის ივნისიდან 2016 წლის ივნისამდე) ათზე მეტი წიგნი გამოაცხვეს. მისი ცინცხალი ინიციატივების რიცხვშია Bookshot-ები – იაფად გასაყიდი ერთი ლუკმა ნოველები, რომლებიც მიზნად ისახავს, ეკრანით შეპყრობილ მასებში წიგნის კითხვა წაახალისოს.

4. ჯონ გრიშემი

აეროპორტების წიგნის მაღაზიათა მეფე ერთ-ერთია იმ მცირედი დაოსტატებული ავტორებიდან, რომელთაც კვლავაც შეუძლიათ, მყარ ყდაში მოქცეული აუარებელი ფურცელი გაყიდონ – ისეთი, როგორიცაა, მაგალითად, მისი ბოლო გამოქვეყნებული რომანი „გაიძვერა ადვოკატი“.

8. ე.ლ. ჯეიმსი

როგორც ცნობილია, მან 2015 წლის ფილმიდან – „გრეის ორმოცდაათი ელფერი“ – მიღებული მოგების გარკვეული ულუფა საგულდაგულოდ დააბანდა. გარდა ამისა, გასულ წელთან შედარებით 168%-ით მეტი გაყიდა, რაც შარშან გამოსული „გრეის“ დამსახურებაა – კაცი პროტაგონისტის პერსპექტივიდან მოყოლილი ეროტიკული რომანის გადამღერება.

9. პოლა ჰოკინსი

მისი რომანი „გოგონა მატარებელში“ ბოლო დროის ლიტერატურული მოვლენაა თავისი ქალი გმირით, რომელიც საკუთარ წარმოდგენებსა და ვარაუდებში ცხოვრობს. რომანი ბესტსელერთა სიის ჰიტად იქცა, მსოფლიოში 11 მილიონი ასლი გაიყიდა, ოქტომბერში კი კინოთეატრებში კინოვერსიაც გამოვა.

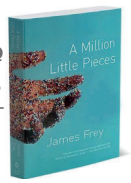
ამ შეძლებულმა მეკალმეებმა გასული წლის მანძილზე ერთობლივად $269 მილიონი გააკეთეს, რითაც დაამტკიცეს კიდეც, რომ ნაწერი სიტყვა სულაც არ მომკვდარა, მიუხედავად იმისა, რომ გაყიდვებს ხშირად სატელევიზიო და კინოადაპტაციები უწყობს ხელს. სახელდობრ: „სატახტოთა თამაშის“ შემქმნელმა ჯორჯ რ.რ. მარტინმა მშვენივრად იხეირა იმ მყვირალა პროცენტით, რასაც მის ფენტეზის ჟანრის რომანებზე დაფუძნებული HBO-ს ჰიტად ქცეული სერიალიდან იღებს, ჯეიმს პატერსონის (რა თქმა უნდა, მას გვერდს ვერ ავუვლით) „ზოოპარკმა“ კი CBS-ზე მეორე სეზონი მოიხვეჭა.

პატერსონი, წელს უკვე $95 მილიონით, ჩვენი სიის სათავეში ზედიზედ მესამე წელია, ხვდება, ხოლო მასთან პოზიციურად ყველაზე ახლო, თუმცა ფინანსურად არცთუ ახლო – $19.5 მილიონით – საბაჯშვო მწერალი, ჯეფ კინი დგას („უნიათო ბავშვის დღიური“).

რეიტინგში მოსახვედრად ცოტა დააკლდათ ბავშვების საყვარელ რეიჩელ რენე რასელს („ჩერჩეტის დღიურები“) და „მარსელის“ ავტორს, ენდი უეირს. სიიდან ახალჩამოცილებულებს რაც შეეხებათ, მათ რიცხვშია „გაუჩინარებული ქალის“ შემქმნელი ჯილიან ფლინი და საიდუმლოებათა ჟანრის რომანისტი, ჯენეტ ევანოვიჩი: მათი ნამუშევრების გაყიდვებმა ვარდნა განიცადეს.

ყალბი მონათხრობები

როცა აღმოჩნდება, რომ წიგნში წარმოჩენილი ვითომდა ფაქტები სინამდვილეში სულაც არაა ფაქტები, ამას, შესაძლოა, საზიანო შედეგები მოჰყვეს ავტორის რეპუტაციისთვის... და მისი გაყიდვებისთვისაც. გეი ტალიზს ნამდვილად აქვს იმედი, რომ მარყუჟს დაუსხლტება: ივნისის ბოლოს გამოჩნდა ცნობები იმის შესახებ, რომ მისი ახალი წიგნი, *„ვუაიერისტის მოტელი“* (რომელიც ამ ცნობებიდან ორ კვირაში გამოქვეყნდა), შეუთავსებელი ფაქტებით საგრძნობლადაა დასახიჩრებული. ეს ცუდი ამბავია გამომცემელ Grove Atlantic-ისა და DreamWorks-ისათვის, რომელმაც, როგორც ცნობილია, ფილმის უფლებებზე $1 მილიონი დახარჯა. ეს ტალიზის ოჯახისთვის სკანდალთან პირველი შეხება როდია: გაის ცოლი, ნენი, გახლდათ გამომცემელი ჯეიმს ფრეის 2003 წლის „მემუარებისა“ ნარკოდამოკიდებულებაზე – *„მილიონი პატარა რაქ“*.



ჯეიმს ფრეი

მილიონი პატარა რაქ (2003)

„მემუარები“ ნარკოტიკებზე, რომელიც 2006-ში დიდწილად მხატვრულ ნაწარმოებად იქნა წარმოჩენილი.

710,000
გაყიდვა სკანდალამდე ერთი თვით ადრე

310,000
გაყიდვა სკანდალიდან ერთი თვის შემდეგ

2,04 მლნ
ჰამური გაყიდვა სკანდალამდე

893,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალის შემდეგ

–58%
ცვლილება ჰამურ გაყიდვებში

გრეგ მორტენსონი

სამი ჭიქა ჩაი: ერთი კაცის მისია მშვიდობის ხელშესაწყობად... თითო სკოლა თითო ჯერზე (2006)

2011 წლის ცნობების თანახმად, მონათხრობი ქველმოქმედებაზე არაზუსტ ფაქტებს შეიცავს, მორტენსონის საქველმოქმედო ფონდები კი ბოროტად იქნა გამოყენებული.

15,600
გაყიდვა სკანდალამდე ერთი თვით ადრე

5,100
გაყიდვა სკანდალიდან ერთი თვის შემდეგ

3,05 მლნ
ჰამური გაყიდვა სკანდალამდე

74,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალის შემდეგ

–98%
ცვლილება ჰამურ გაყიდვებში

სომალი მამი

დაკარგული უმანკოების გზა: კამბოჯელი გმირი ქალის ამბავი (2008)

2014 წლის ბრალდებათა მიხედვით (რომელიც ავტორმა უარყო), ტრეფიკინგის მსხვერპლის მემუარები მთლად მეხსიერების ნაყოფი არ ყოფილა.

100
გაყიდვა სკანდალამდე ერთი თვით ადრე

1000
გაყიდვა სკანდალიდან ერთი თვის შემდეგ

40,000 მლნ
ჰამური გაყიდვა სკანდალამდე

400
ჰამური გაყიდვა სკანდალის შემდეგ

–99%
ცვლილება ჰამურ გაყიდვებში

ჯონა ლერერი

პრუსტი ნეირომეცნიერი იყო (2007), წარმოიდგინე: როგორ მუშაობს შემოქმედებითი უნარი (2012), როგორ ვიღებთ გადაწყვეტილებებს (2009), გადამწყვეტი მომენტი (2009)

„თვითპლაგიატიზმი“ – როგორც 2012 წელს აღმოაჩინეს.

25,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალამდე ერთი თვით ადრე

15,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალიდან ერთი თვის შემდეგ

314,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალამდე

37,000
ჰამური გაყიდვა სკანდალის შემდეგ

–88%
ცვლილება ჰამურ გაყიდვებში

ავტორი: ნანული რობიტაშვილი

ყველა შემოსავალი წარმოადგენს 2015-ის 1 ივნისიდან 2016-ის 31 მაისის ჩათვლით ფისკალური წლის მონაცემებს გადასახადებისა და სხვა საკომისიოების გამოკლებით. წიგნის გაყიდვებთან დაკავშირებული ყველა მონაცემი NIELSEN BOOKSCAN-იდანაა აღებული, რომელიც შიდა ბეჭდური ბაზრის 85%-ს ადგენებს თვალს.

ბოში

BOSCH

შექმნილია ცხოვრებისთვის

შეაბიჯე ჯანსაღ სამყაროში VitaFresh თან ერთად.

გაიგე მეტი VitaFresh ზე, ითამაშე VitaFresh ი და მოიგე საჩუქრები ჩვენს Blippar აპლიკაციაში.

Blippar აპლიკაციის ჩამოტვირთვა

გვერდის სკანირება

აღმოაჩინე VITAFRESH-ის სამყარო

LeaderBoard

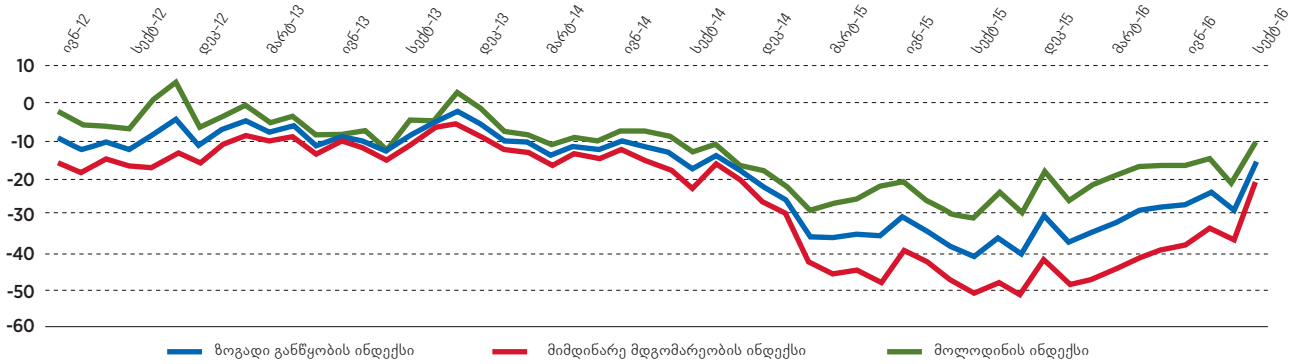
მომხმარებელთა განწყობის ინდექსი

რეკორდული ზრდა

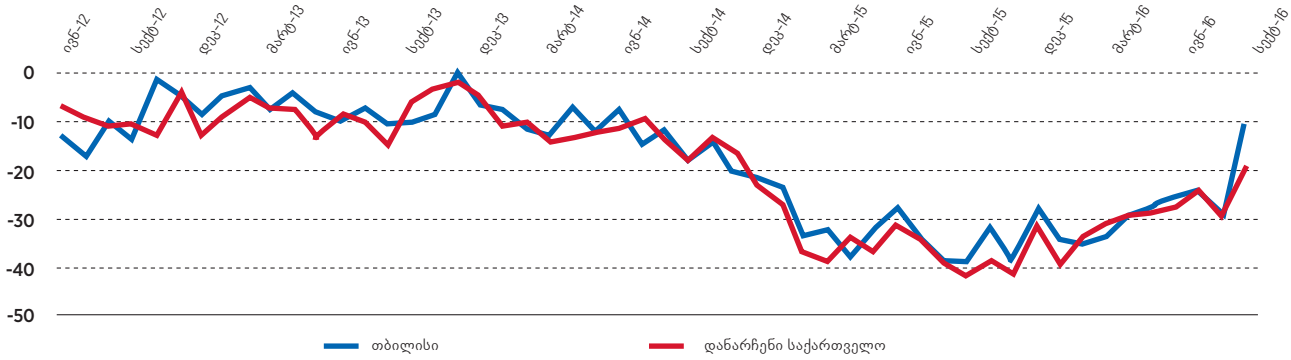
2012 წლის მაისიდან, ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტი ყოველთვიურად ითვლის მომხმარებელთა განწყობის ინდექსს და მონიტორინგს უწევს ქართველი მომხმარებლების მიერ საკუთარი ფინანსური და, ზოგადად, ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის შეფასებას.

CCI-ის დინამიკა, როგორც წესი, წინ უსწრებს რეალური ეკონომიკის დინამიკას, მაგალითად, საცალო გაყიდვების მოცულობას და, ამდენად, მისი გამოყენება ეკონომიკური განვითარების პრედიქტორად არის შესაძლებელი. აქედან გამომდინარე, CCI-ის მონაცემებს ყურადღებით აკვირდება საჯარო თუ კერძო სექტორების სხვადასხვა აქტორი, რომელთა გადაწყვეტილებები ეკონომიკის მოსალოდნელ კლიმატზეა დამოკიდებული.

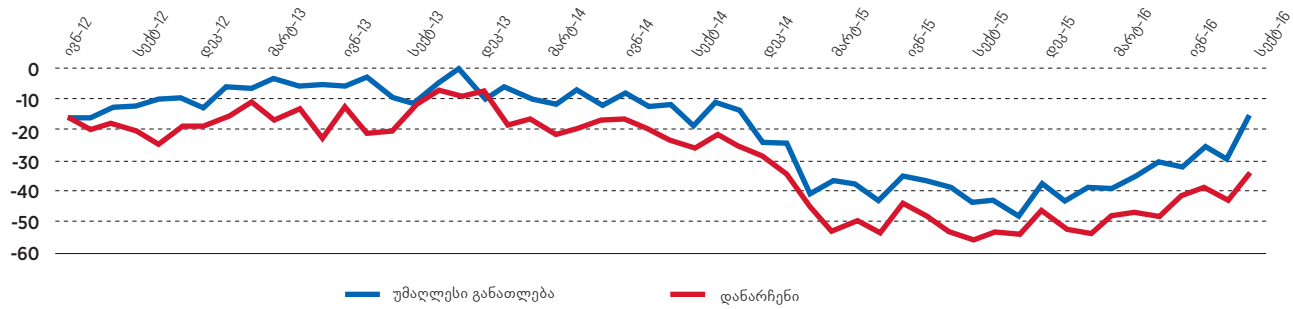
მომხმარებელთა განწყობის ინდექსი



თბილისი და დანარჩენი საქართველო

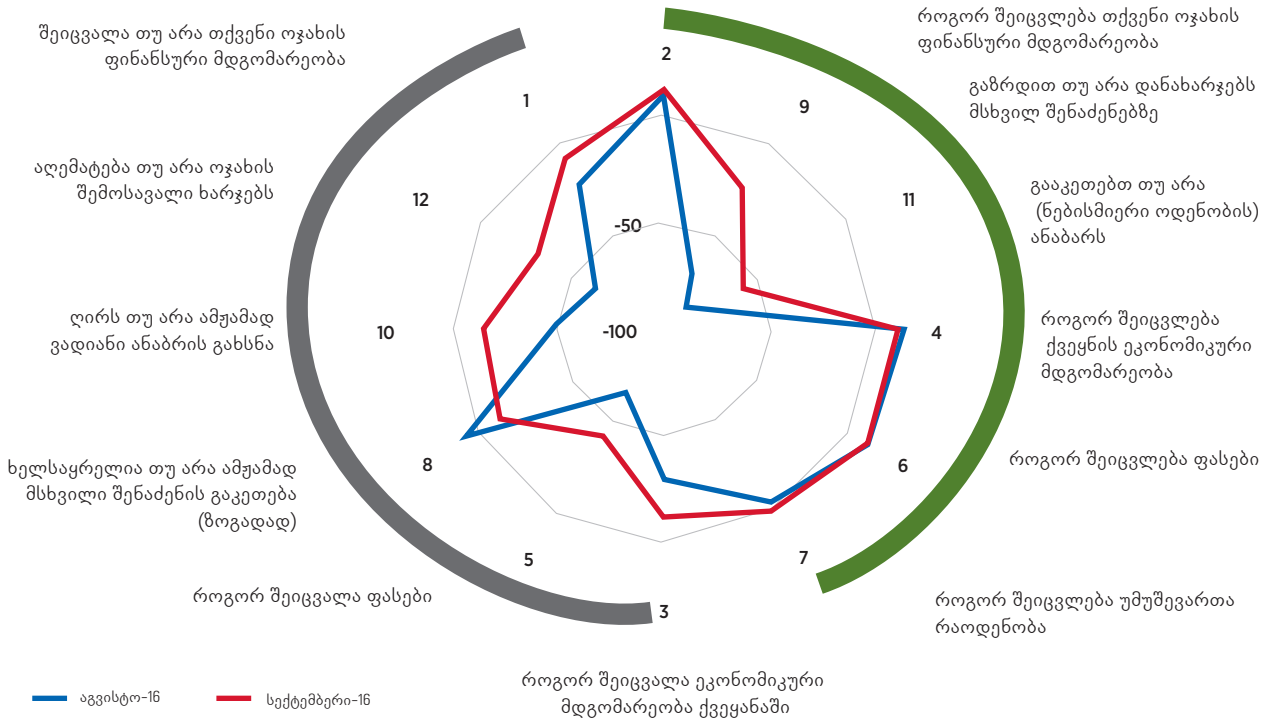


მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსი განათლების დონის მიხედვით



მიმდინარე მდგომარეობა (გასული 12 თვე) | **მოლოდინები (მომდევნო 12 თვე)**

ზოგადი განწყობის ინდექსი



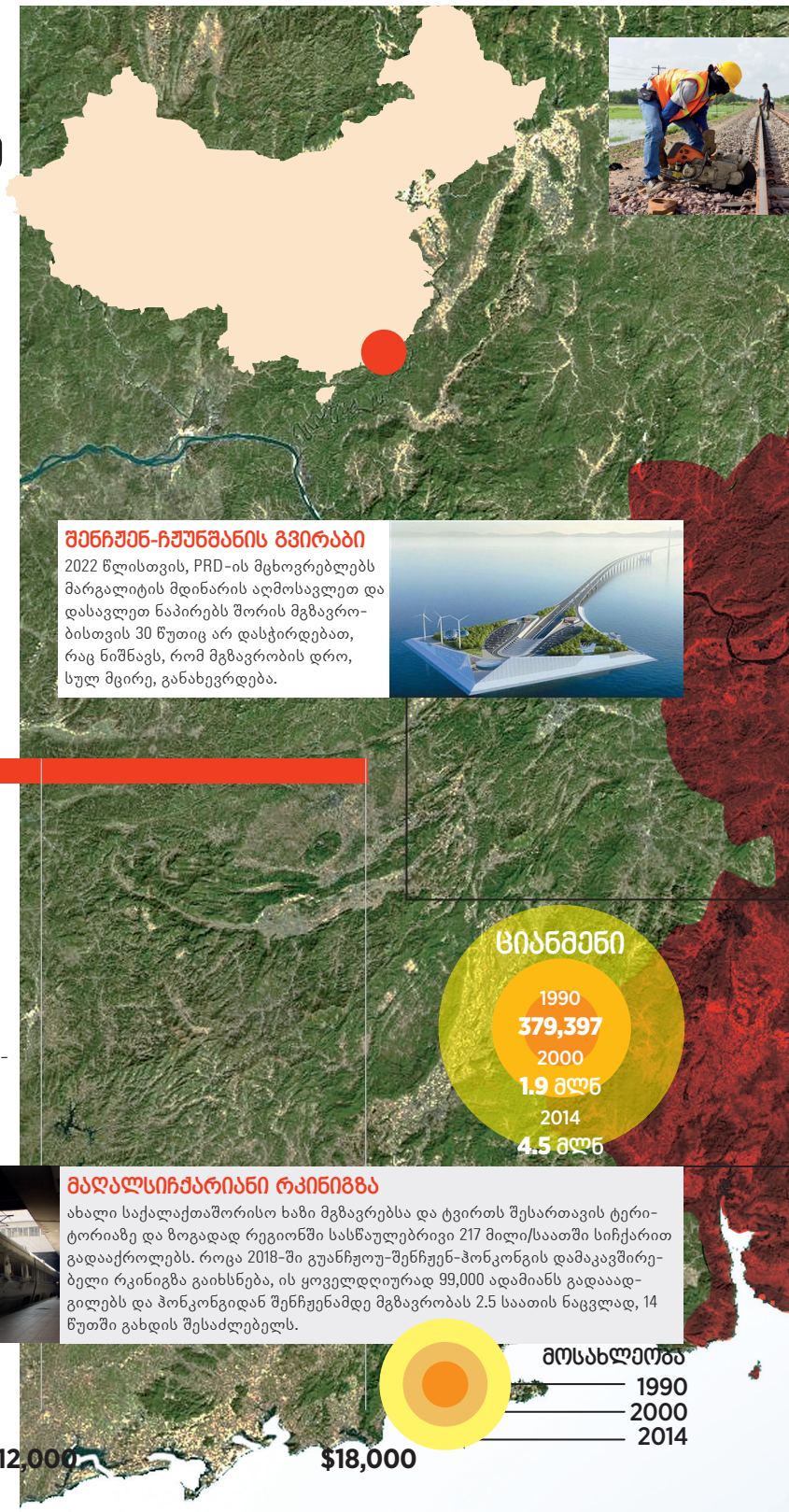
LeaderBoard

მეგაქალაქები

ყველაზე დიდი ქალაქი დედამიწაზე

ჩინეთის სამხრეთ-აღმოსავლეთ კუთხეში, სადაც მარგალიტის მდინარე ზღვას უერთდება, ცხრა ქალაქმა, 40 წლის წინათ უბრალოდ მეთევზეთა სოფლებს რომ წარმოადგენდნენ, ერთად მოიყარა თავი და მსოფლიოს ყველაზე დიდ ურბანულ რეგიონად იქცა – მეგაპოლისად, რომელშიც ჩინეთის მოსახლეობის დაახლოებით 5%, 68 მილიონი ადამიანი ბინადრობს.

ყოფით მეტყველებაში PRD-ად (Pearl River Delta – „მარგალიტის მდინარის შესართავი") ცნობილი „ქალაქი" 16,000 კვადრატულ მილზეა გადაჭიმული, რაც, დაახლოებით, ერთად აღებული ნიუ-ჰემპშირისა და ვერმონტის ზომას უდრის. როგორც მსოფლიოს მე-13 უმსხვილეს ეკონომიკას (იხ. ქვემოთ) შეშვენის, ჩინეთი აქტიურად აბანდებს PRD-ის ინფრასტრუქტურაში კაპიტალს: რეგიონის მასშტაბით 23 უზარმაზარი პროექტი ხორციელდება, მათგან ყველაზე შთამბეჭდავი კი 34 მილის სიგრძის ხიდია, რომელიც ჰონკონგ-ჩჟუაი-მაკაოს ხიდის სახელითაა ცნობილი. როცა მომდევნო წელს ამ ხიდის მშენებლობა დასრულდება, ის ჰონკონგსა და მაკაოს შორის მგზავრობის დროს 5 საათიდან ყოველდღიური მგზავრობისთვის ხელსაყრელ 45 წუთამდე შეამცირებს.



შენჩჟენ-ჩჟუნშანის გვირაბი

2022 წლისთვის, PRD-ის მცხოვრებლებს მარგალიტის მდინარის აღმოსავლეთ და დასავლეთ ნაპირებს შორის მგზავრობისთვის 30 წუთიც არ დასჭირდებათ, რაც ნიშნავს, რომ მგზავრობის დრო, სულ მცირე, განახევრდება.

ციანმენი

1990
379,397
2000
1.9 მლნ
2014
4.5 მლნ

მშპ 2015 ($მლრდ)

ერი მოლოდინის რეჟიმში

მარგალიტის მდინარის შესართავი დამოუკიდებელი ქვეყანა რომ ყოფილიყო, $1.3-ტრილიონიანი მშპ-თი მსოფლიოს მე-13 უმსხვილესი ეკონომიკის სტატუსით დაიკვეხნიდა. ავსტრალია, სიფრთხილეს თავი არ სტკივა!

მაღალსიჩქარიანი რკინიგზა

ახალი საქალაქთაშორისო ხაზი მგზავრებსა და ტვირთს შესართავის ტერიტორიაზე და ზოგადად რეგიონში სასწაულებრივი 217 მილი/საათში სიჩქარით გადააქროლებს. როცა 2018-ში გუანჩჟოუ-შენჩჟენ-ჰონკონგის დამაკავშირებელი რკინიგზა გაიხსნება, ის ყოველდღიურად 99,000 ადამიანს გადააადგილებს და ჰონკონგიდან შენჩჟენამდე მგზავრობას 2.5 საათის ნაცვლად, 14 წუთში გახდის შესაძლებელს.

წყაროები: მსოფლიო ბანკი; CBRE RESEARCH.

დუნგუანი	ფოშანი	გუანჩჟოუ	შენჩჟენი	ჩჟუანშანი
მილიარდერი მცხოვრებლები	მილიარდერი მცხოვრებლები	მილიარდერი მცხოვრებლები	მილიარდერი მცხოვრებლები	მილიარდერი მცხოვრებლები
2	5	17	33	1

გუანჩჟოუ

უილიამ დინგი

$12 მლრდ

2030 წლისთვის თითქმის 1,000 მილის სიგრძის ახალი რკინიგზა და მატარებლის 23 ადგილობრივი ხაზი მგზავრებს მარგალიტის მდინარის შესართავის რეგიონის მასშტაბით მოემსახურება, თანაც ძალიან სწრაფად – 125 მილი/საათში სიჩქარით.

საქალაქთაშორისო რკინიგზა

2030 წლისთვის თითქმის 1,000 მილის სიგრძის ახალი რკინიგზა და მატარებლის 23 ადგილობრივი ხაზი მგზავრებს მარგალიტის მდინარის შესართავის რეგიონის მასშტაბით მოემსახურება, თანაც ძალიან სწრაფად – 125 მილი/საათში სიჩქარით.

მარგალიტის მდინარის შესართავის ყველაზე მჭიდროდ დასახლებული ქალაქი

ჩჟაოცინი
2000
1.1 მლნ
2014
4 მლნ

გუანჩჟოუ
მოსახლეობა:
1990
3.5 მლნ
2000
8.1 მლნ
2014
13.1 მლნ

ჰუიჩჟოუ
1990
302,636
2000
1.7 მლნ
2014
4.7 მლნ

ფოშანი
1990
901,455
2000
4 მლნ
2014
7.4 მლნ

დუნგუანი
1990
552,328
2000
3.9 მლნ
2014
8.3 მლნ

შენჩჟენი
1990
1.08 მლნ
2000
6.5 მლნ
2014
10.8 მლნ

მსოფლიოს მესამე ყველაზე აქტიური კონტეინერების პორტი

ჩჟუაი
1990
269,457
2000
1.1 მლნ
2014
1.6 მლნ

ჩჟუანშანი
1990
393,353
2000
1.4 მლნ
2014
3.2 მლნ

ჰონკონგი

მაკაო

შენჩჟენი

მა ჰუატენგი

$22.3 მლრდ

„ტონი მას" სახელით ცნობილი ჰუატენგი შენჩჟენის უნივერსიტეტში სწავლობდა, მერე კი, 1998 წელს, ჯგუფელებთან ერთად, Tencent-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა. დიდწილად ჩინეთის წამყვანი მობილური პორტალისა და მიმოწერის სერვისის, Tencent-ის WeChat-ის დამსახურებაა, რომ მა, ამასწინათ, მსოფლიოს მეცხრე უმდიდრეს ტექნოლოგიურ მაგნატად იქცა.

დუნგუანი

ჩიუნ იანი

$1.13 მლრდ

ჩინეთის „მაკულატურის დედოფალი" ქაღალდმა გაამდიდრა: ის Nine Dragons-ს თაოსნობს, ქაღალდისა და შესაფუთი მასალების აზიის ერთ-ერთ წამყვან მწარმოებელს.

ჰონკონგი-ჩჟუაი-მაკაოს ხიდი

მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანის მიერ შექმნილ კუნძულზე „სასაზღვრო კონტროლია", გემბლინგის მექასთან, მაკაოსთან წვდომა რომ დაარეგულიროს, მოსალოდნელია, რომ 34 მილის სიგრძის ხიდი მგზავრობის დროს 85%-ით შეამცირებს.

ავტორი: ჯეფრინ დილი

LeaderBoard

9. NEW YORK GIANTS

ტიმ მარამ $500 გადაიხადა, რათა 1925 წელს ამერიკული ფეხბურთის გუნდი დაეარსებინა. 1999-ში მისმა მემკვიდრეებმა 50%-იანი წილი ტიშების კლანს $75 მილიონად მიჰყიდეს. ეს ორი ოჯახი დღემდე იყოფს გუნდის მფლობელობას.

სპორტული ფული

მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული გუნდები

პროფესიული სპორტული გუნდების ფლობისათვის შესანიშნავი დრო დგას: ბოლო რამდენიმე წელიწადში ხელმოწერილმა კომერციულად სუპერწარმატებულმა სატელევიზიო კონტრაქტებმა ფრანშიზების ფასებს სპორტის ძირითად სახეობებში სულ სხვა სიმძლავრე შესძინა. 50 ყველაზე ძვირად ღირებული გუნდის ფასი დღეს საშუალოდ $2.2 მილიარდს შეადგენს, რაც გასულ წელთან შედარებით 26%-ით მაღალი მაჩვენებელია.

წამყვანი 50 გუნდიდან 27-ით, NFL-ი უდავო ლიდერი გამოდის. მართალია, Dallas Cowboys-ს ოცი წელია, რაც სუპერთასამდე არ მიუღწევია, მაგრამ ჯერი ჯონსის გუნდი, თავისი $4 მილიარდით, სიის სათავეშია მოქცეული, რაც ნაწილობრივ პრემიუმ-ადგილებიდან ($125 მილიონი), ნაწილობრივ კი სპონსორებისგან ($120 მილიონი) შემოსული შემოსავლის დამსახურებაა, რაც ამერიკული ფეხბურთის ისტორიაში პიკურ ნიშნულს აღწევს.

2010 წლის შემდეგ ეს პირველი შემთხვევაა, როცა პირველობა ფეხბურთის ფრანშიზს არ ერგო (2010-დან 2012 წლამდე ამ გვირგვინს Manchester United-ი ატარებდა, ბოლო სამი წლის განმავლობაში კი – Real Madrid-ი). მეტი ინფორმაციისთვის, მათ შორის, 50-ეულის სრულად სანახავად, ეწვიეთ ვებსაიტს: forbes.com/most-valuable-teams

18. BOSTON RED SOX

2014 და 2015 წლებში ბოლო ადგილებზე გასვლის შემდეგ Bosox-მა შემოწირულებების ყულაბა გახსნა და განთქმულ დევიდ პრაისს (ზემოთ) შვიდწლიანი, $127-მილიონიანი კონტრაქტი დაადებინა – ასეთი ძვირფასი კონტრაქტისთვის მანამდე არც ერთ ბეისბოლის ბურთის მომწოდებელს არ მოუწერია ხელი.

25. GREEN BAY PACKERS

Pack-ი აშშ-ის პროფესიულ სპორტში საჯარო ბაზარზე ბრუნვადი ერთადერთი ფრანშიზია, 360,760 აქციონერით. ფრანშიზის 13 ჩემპიონატი (4 სუპერთასის ეპოქაში) ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია NFL-ის ისტორიაში.

14. LOS ANGELES DODGERS

2015 წელს ისინი პირველ გუნდად იქცნენ უმაღლესი ლიგის ისტორიაში, რომელთა ანაზღაურების ჯამური თანხა $300 მილიონს გაუტოლდა. სამი წელი ზედიზედ გუნდი ბეისბოლის ლიდერი გახლდათ თამაშებზე დასწრების თვალსაზრისით.

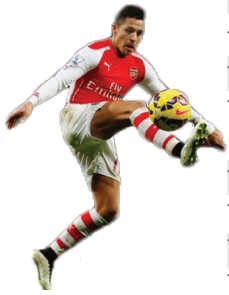
2016 პოზიცია	გუნდი	მფლობელ(ებ)ი	ღირებულება ($მლნ)	ცვლილება ღირებულებაში 1 წლიწადში	
1	DALLAS COWBOYS	ჯერი ჯონსი	$4,000	25%	NFL
2	REAL MADRID	კლუბის წევრები	3,645	12	ფეხბურთი
3	BARCELONA	კლუბის წევრები	3,549	12	ფეხბურთი
4	NEW YORK YANKEES	სტრეინბრენერების ოჯახი	3,400	6	MLB
5	MANCHESTER UNITED	გლეიზერების ოჯახი	3,317	7	ფეხბურთი
6	NEW ENGLAND PATRIOTS	რობერტ კრაფტი	3,200	23	NFL
7	NEW YORK KNICKS	Madison Square Garden	3,000	20	NBA
8	WASHINGTON REDSKINS	დენ სნაიდერი	2,850	19	NFL
9	NEW YORK GIANTS	მარას ოჯახი	2,800	33	NFL
10	LOS ANGELES LAKERS	ბასების ოჯახი	2,700	4	NBA
10	SAN FRANCISCO 49ERS	დენიზ დებარტოლო იორკი, ჯონ იორკი	2,700	69	NFL
12	BAYERN MUNICH	კლუბის წევრები	2,678	14	ფეხბურთი
13	NEW YORK JETS	ვუდი ჯონსონი	2,600	44	NFL
14	LOS ANGELES DODGERS	Guggenheim Baseball Management-ი	2,500	4	MLB
14	HOUSTON TEXANS	რობერტ მაქნეარი	2,500	35	NFL
16	CHICAGO BEARS	მაქქასკიების ოჯახი	2,450	44	NFL
17	PHILADELPHIA EAGLES	ჯეფრი ლური	2,400	37	NFL
18	BOSTON RED SOX	ჯონ ჰენრი, თომას ვერნერი	2,300	10	MLB
18	CHICAGO BULLS	ჯერი რეინსდორფი	2,300	15	NBA
20	SAN FRANCISCO GIANTS	ჩარლზ ჯონსონი	2,250	12	MLB
21	CHICAGO CUBS	რიკეტების ოჯახი	2,200	22	MLB
22	BOSTON CELTICS	ვის და ირვინგ გრუსბეკები, რობერტ ეპშტეინი, სტივენ პალიუკა	2,100	24	NBA
23	ARSENAL	სტენლი კროენკე	2,017	54	ფეხბურთი
24	LOS ANGELES CLIPPERS	სტივ ბალმერი	2,000	25	NBA
25	GREEN BAY PACKERS	აქციონერები	1,950	42	NFL

7. NEW YORK KNICKS

გასულ სეზონზე, MSG Networks-ის ადგილობრივ ტელევიზიასთან 20-წლიანი კონტრაქტი გაჩარხეს და პირველმა წელმა $100 მილიონიც მოიტანა.

2. REAL MADRID

ჩემპიონთა ლიგის 11-გზის გამარჯვებულებს 2014-15 წლების სეზონზე $694 მილიონის ტოლფასი შემოსავალი ჰქონდათ – ყველაზე მეტი, რაც კი რამ საერთოდ სპორტულ ფრანშიზს ჰქონია.



23. ARSENAL

„ტყვიამფრქვევები“ სიაში ყველაზე მარდები აღმოჩნდნენ და წინა წელთან შედარებით 13 ადგილით დაწინაურდნენ. პრემიერლიგის სატელევიზიო ფულიდან კლუბს წელს ყველაზე დიდი ულუფა, $148 მილიონი, ერგო.

ავტორები: ჯერტ ბაუდენბაუმანი, მარკ ოზანიანი და კრისტინა სმიტი

LeaderBoard

ბიზნესბიბლიოთეკა

ყველაზე მაღალანზღაურებადი DJ-ები

ელექტრონულმა საცეკვაო მუსიკამ – ჟანრმა, რომლის მახასიათებლები მობზრიალე სინთეზატორები, მძვინვარე ვოკალები და ფსიქოდელიკური განათებაა – მსოფლიოს ყურადღება მიიპყრო, ყველაზე მაღალანაზღაურებადი DJ-ები კი ახლა წელიწადში რვაციფრიან ჰონორარებს იღებენ. ფულის ელექტრონულმა მეფეებმა თავბრუდამხვევი ბიტები პლანეტის სხვადასხვა კუნჭულს მოსდეს და ისეთ პროდუქტებსაც გაუწიეს რეკლამირება, როგორიც 7-Up-ი და Tag Heuer-ია. ჰოდა, ჩვენი ყოველწლიური რეიტინგის – ელექტრონული საცეკვაო მუსიკის (EDM) ყველაზე მაღალანზღაურებადი არტისტების წლევანდელ სიაში ისინი ერთობლივი $270.5 მილიონით მოხვდნენ (რაც გასულ წელთან შედარებით 1%-იანი კლებაა).

კელვინ ჰარისი

1. კელვინ ჰარისი ($63 მილიონი)
მართალია, ტეილორ სვიფტთან ურთიერთობაზე იმავეს ვერ ვიტყვით, მაგრამ მისი შემოსავალი ახლა საოცრად სტაბილურია. შოუში $400,000-ზე მეტს იღებს, რაც მას ლას-ვეგასის უდავოდ ყველაზე მაღალანზღაურებად DJ-დ აქცევს

2. TIËSTO ($38 მილიონი)
47 წლის ჰოლანდიელი DJ-ის ერთი ღამის ჰონორარი ექვსი ციფრისაგან შედგება (წელიწადში 100-ზე მეტ შოუს მართავს), მის ნადავლს კი 7-Up-თან დადებული კონტრაქტიც ემატება, რაც შვიდციფრიან თანხადაა შეფასებული.

3. დევიდ გეტა ($28 მილიონი)
გეტა ლას-ვეგასის ერთ-ერთ მაღალშემოსავლიან DJ-დ რჩება, თავისი სტაბილური შოუებით Wynn-ში. ამასთან, ის 2016 წელს საფრანგეთში გამართული ევროპის საფეხბურთო ჩემპიონატის თემატური სიმღერის ავტორია.

4. ZEDD ($24.5 მილიონი)
რუსეთში დაბადებულმა და გერმანიაში გაზრდილმა DJ-მ წლევანდელი შემოსავლის მიხედვით, კარიერაში თავისი რეკორდი მოხსნა, რაც საკლუბო თუ საფესტივალო უამრავი სარფიანი შოუს დამსახურებაა.

5. სტივ აოკი ($23.5 მილიონი)
სტივ აოკიმ, რომელიც საკუთარ შოუებზე სტუმრებისთვის ნამცხვრის სროლით არის ცნობილი, ხმის იოგების ოპერაციის მიუხედავად, გასულ წელს 198-ჯერ დაუკრა. თუმცა შიშობს, რომ EDM-მა თავის პიკს მიაღწია: „ამერიკაში ბუშტი უკვე გასკდა, – ამბობს ის. – ამის დანახვა ადვილია ვეგასის DJ-ატმოსფეროში“.

6. DIPLO ($23 მილიონი)
37 წლის DJ-მ მსოფლიო სოლოტურებითაც შემოიარა და Jack Ü-სა და Major Lazer-თან ერთადაც. ის გახლავთ 2015 წლის ზაფხულის ჰიტის, Lean On-ის თანაავტორი, რომელიც ამ დრომდე 800 მილიონზე მეტჯერ მოისმინეს Spotify-ს საშუალებით.

7. SKRILLEX ($20 მილიონი)
DJ-მ, რომლის ნამდვილი სახელი სონი მურია, საკვანძო როლი ითამაშა ჯასტინ ბიბერის დაბრუნებაში: მან ბიბერის ბოლო ალბომ Purpose-სთვის ხუთი ტრეკი შექმნა.

8. KASKADE ($19 მილიონი)
სამი შვილის მამა თავისი დროის სამ მეოთხედს გზაში ატარებს. გასულ მაისს ლოს-ანჯელესის Convention Center-ში გამართულ შოუზე მან 20,000 ბილეთი გაყიდა.

9. მარტინ გერიქსი ($16 მილიონი)
20 წლის გერიქსი სიის ყველაზე ახალგაზრდა წევრია. ამასთან, ის ძვირფასი საათების მწარმოებელ Tag Heuer-ის ახალი სახეც არის.

10. დიმიტრი ვეგასი & ლაიკ მაიკი ($15.5 მილიონი)
ბელგიურ-ბერძნული დუეტი, რომელსაც ევროპაში უკეთ იცნობენ, ვიდრე „ცოდვების ქალაქში“, საკუთარ არსებობას მსოფლიოში უკვე გვაგრძნობინებს და ფესტივალებზე ექვსციფრიან ჰონორარებს იღებს.

შემოსავლები იმ ბოლო ერთი წლის მონაცემებიდანაა აღებული, რომლებიც 2016 წლის ივნისში დასრულდა; შემოსავლების დათვლა მოხდა Pollstar-ის, Bandsintown-ისა და Songkick-ის ტურების მონაცემებით; მუსიკალური გაყიდვების მონაცემები Nielsen-იდანაა აღებული, ხოლო ინტერვიუები ინდუსტრიის ხალხთან ჩაიწერა.

30 30-წლამდელი

კორპსაძრობები

გაიცანით Forbes-ის 30 30-წლამდელი, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში

მეთ ჰოფმანი
WESTLAND DISTILLERY | 27
ვესტლენდის უახლესი ვისკი ორეგონის დაცული მუხის კასრებშია დამზადებული: ამ ხის მოჭრა არ შეიძლება, ბუნებრივად სანამ არ ჩამოვარდება – ხელს ვერ ახლებ.

მარლა ლიტლფილდი
OWL'S BREW | 29
Owl's Brew კოქტეილში შესაზავებელ ჩაის ამზადებს. ამ თვეში კომპანია „Radler“-ებს უშვებს – ჩაისა და ლუდის ისეთ მიქსტურას, როგორიცაა დარჯილინგში შეზავებული ე.წ. ქარვა ლუდი.

ჰენრი „ჰობი“ ვედლერი
FRANCIS FORD COPPOLA PRESENTS | 29
უსინათლო სენსორულმა მეცნიერმა სულ ახლახან მიიღო UC Davis-ის დოქტორის ხარისხი ორგანულ ქიმიაში. მის მიერ ღვინოების ბრმა დეგუსტაცია ქვეყანაში ერთ-ერთ ყველაზე ექსპერტულ გამოცდილებად მიიჩნევა.

ნიშნების ფურცელი

მაიკლ დელი

+GRAND CENTRAL TERMINAL

ქონება: $20 მილიარდი

როგორც ცნობილია, დელის საინვესტიციო ჯგუფი, MSD Capital-ი, რომელშიც მისი აქტივების უმეტესობაა გაერთიანებული, მანჰეტენის ისტორიულ რკინიგზის სადგურში $63 მილიონად წილს ყიდულობს.

ფულის ელექტრონული მეფეები – რეპაპტორები: რაკან ნაკ და ბაკ ოდელ ბრინდერები;

LeaderBoard

ამბები

თიბისი ბანკი „ბანკ რესპუბლიკისა“ და „პროგრესბანკის“ აქციებს ყიდულობს / 12.09.2016

თიბისი ჯგუფმა და ფრანგულმა „სოსიეტე ჟენერალმა” ხელი მოაწერეს შეთანხმებას, რომლის თანახმად, თიბისი ბანკი „ბანკ რესპუბლიკის” აქციების 93.64%-ს 315 მილიონ ლარად შეიძენს.

როგორც ბანკში განმარტავენ, ეს ტრანზაქცია სრულად შეესაბამება თიბისი ბანკის სტრატეგიას და მნიშვნელოვანი სინერგიისთვის უდიდეს შესაძლებლობას იძლევა, ვინაიდან „ბანკი რესპუბლიკა'' მყარი ფინანსური ინსტიტუტია, რომელიც ლიდერი ბანკების ხუთეულში შედის. გარიგების შედეგად ჯგუფი „სოსიეტე ჟენერალი“ თიბისი ბანკის აქციების 5.4%-ის მფლობელი ხდება. რაც შეეხება „ბანკ რესპუბლიკის” აქციების დარჩენილ 6.36%-ს, რომელიც ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკს ეკუთვნის, თიბისის ამ აქციების გამოსყიდვაზე მოლაპარაკებები უკვე დაწყებული აქვს.

აღსანიშნავია, რომ შერწყმის შედეგად თიბისი ბანკი საქართველოში სესხებისა და დეპოზიტების მოცულობის მიხედვით ბაზარზე ლიდერი იქნება. ტრანზაქციის დასრულება 2016 წლის ბოლომდე იგეგმება.

გარდა ამისა, თიბისი ბანკი აცხადებს, რომ სს „პროგრესბანკის“ აქტივების (საბაზრო ღირებულება 108 მილიონი ლარი) და დეპოზიტების (საბაზრო ღირებულება 108 მილიონი ლარი) შერჩეულ ნაწილს შეიძენს. თიბისი ბანკისთვის ეს ტრანზაქცია საერთო აქტივების 1.6 %-ს წარმოადგენს.

ქართულ საბანკო ბაზარზე ამ გარიგების შესახებ შეფასებებიც გაკეთდა. სარეიტინგო სააგენტო Fitch-ის წარმომადგენელმა, ოლგა იგნატიევამ, გაზეთ Financial-თან ინტერვიუში აღნიშნა, რომ ორი მსხვილი ინსტიტუტის – „საქართველოს ბანკისა“ და თიბისი ბანკის დომინანტობა, რაც ბაზრის 60% იკავებს, ახალი მოთამაშეების შემოსვლისთვის ბარიერებს ქმნის და კონკურენციაზე მოქმედებს.

საქართველოს ეროვნული ბანკი კი აცხადებს, რომ „კონკრეტული ტრანზაქციის გაანალიზებისას მნიშვნელოვანია როგორც კონკურენციაზე შესაძლო ზეგავლენის, ასევე საფინანსო სისტემის ეფექტიანობისა და ინვესტორთა და მომხმარებელთა დაცვის საკითხების გათვალისწინება“. „მხედველობაში მიიღება ასევე ბაზრის მცირე ზომა, სადაც, საერთაშორისო პრაქტიკის მიხედვით, გამსხვილება ეფექტიანობის მიღწევის ერთ-ერთი საშუალებაა. ამასთან, მასშტაბის ეფექტისა და ეფექტიანობის ზრდა ხელს უწყობს საპროცენტო განაკვეთების შემცირებას“, – ნათქვამია ეროვნული ბანკის განცხადებაში. გარიგების კონკრეტულ დეტალებზე კი სებ-ი არ საუბრობს.

თბილისში კერძო მაღალტექნოლოგიური ცენტრი – „სილიკონ ველი თბილისი” გაიხსნა 16.09.2016

მაღალტექნოლოგიური ცენტრი „სილიკონ ველი თბილისი” IT-აკადემიას, ბიზნეს- და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტს, სკოლას, ლაბორატორიულ და კვლევით ცენტრებს, ტექნოლოგიურ ინკუბატორებს ერთ სივრცეში გააერთიანებს.

კომპლექსი ჭავჭავაძის გამზირis, 82 ნომერშია განთავსებული და სრულად 2 ჰექტარს მოიცავს. ცენტრს სამომავლოდ უნივერსიტეტთან ერთად საკონფერენციო დარბაზი, საცურაო აუზი, საერთო საცხოვრებელი და სხვა სახის ინფრასტრუქტურა დაემატება.

„სილიკონ ველი თბილისის“ განვითარებისთვის სრულად 18 მილიონი დოლარი დაიხარჯება, აქედან პირველი სამი წლის მანძილზე – 6 მილიონი.

როგორც ცენტრის წარმომადგენელმა, მიხეილ ბატიაშვილმა, „ბიზნესკონტრაქტთან“ საუბრისას განაცხადა, სტუდენტებს „მაიკროსოფტსა“ და სხვა საერთაშორისო კომპანიებში დასაქმების შესაძლებლობა მიეცემათ. ბატიაშვილის თქმით, ეს იქნება სივრცე, სადაც სასწავლო და სამუშაო პროცესები გაერთიანდება.

ნოემბრიდან საქართველოში „საჰაერო ტაქსი“ იფრენს / 06.09.2016

ნოემბრიდან საქართველოში „საჰაერო ტაქსის“ მანქანები იფრენს. ამ ეტაპზე კომპანია „აჭარა ჯგუფი“ ფრენებისთვის ლიცენზიას ელოდება, რის შემდეგაც სხვადასხვა მიმართულებით ფრენებს დაიწყებს. ამის შესახებ „ბიზნესკონტრაქტს“ კომპანიის გენერალურმა დირექტორმა, ვალერი ჩეხერიამ, განუცხადა. კომპანიის მარკეტინგისა და ბიზნესის განვითარების დირექტორი ოთო ბერიშვილი კი „ბიზნესკონტრაქტთან“ საუბრისას განმარტავს, რომ „აჭარა ჯგუფმა“ აშშ-დან რვაადგილიანი ე.წ. Beechcraft-ი შეიძინა. ოთო ბერიშვილის თქმით, მსგავს მომსახურებაზე მოთხოვნა არსებობს, თუმცა მიწოდების გარეშე ის ვერ გაიზრდება, ამიტომ კომპანიაში იმედოვნებენ, რომ „საჰაერო ტაქსიზე“ მოთხოვნა დროთა განმავლობაში მოიმატებს.

„საჰაერო ტაქსი“ ყაზბეგის, ბათუმის, სვანეთისა და იმ სხვა მიმართულებებით იფრენს, სადაც აეროდრომები არსებობს. მსგავსი ინფრასტრუქტურის განვითარებაზე ჯგუფი სამომავლოდ თავადვე იზრუნებს.

კომპანიაში ფიქრობენ, რომ ტაქსი ფრენებს 15 ნოემბრიდან დაიწყებს.

ქუთაისში საუნივერსიტეტო ქალაქის მშენებლობა იწყება / 12.09.2016

საუნივერსიტეტო ქალაქი ქუთაისში, მუხნარის ტერიტორიაზე, 140 ჰექტარზე გაშენდება და 60 000 სტუდენტზე იქნება გათვლილი. პრემიერ-მინისტრის პრესსამსახურის ინფორმაციით, მშენებლობას ფონდი „ქართუ“ დაფინანსებს. „ქუთაისის საუნივერსიტეტო ქალაქისა და თბილისში განლაგებული ტექნოლოგიური ცენტრის საერთო ბიუჯეტი ამ ეტაპზე 1 მილიარდ ევროს შეადგენს. უნივერსიტეტი ქვეყანას იმ დარგების მაღალკვალიფიციური სპეციალისტებით უზრუნველყოფს, რომლებიც საქართველოს ეკონომიკას სწრაფი განვითარებისთვის ესაჭიროება. თანამედროვე ინფრასტრუქტურითა და უახლესი ლაბორატორიებით აღჭურვილი ქუთაისის საუნივერსიტეტო ქალაქი კავკასიის რეგიონის საგანმანათლებლო-სამეცნიერო და მიზიდულობის ცენტრი იქნება“, – ნათქვამია პრემიერის მიერ გავრცელებულ განცხადებაში.

საუნივერსიტეტო ქალაქში სტუდენტების პირველი ნაკადის მიღება 2019 წელს არის დაგეგმილი.

ციტატები

ვახტანგ ბუცხრიკიძე – თიბისი ბანკის გენერალური დირექტორი / 13.09.2016

„ქართული ბანკები მუშაობას კიდევ უფრო გააქტიურებენ, კონკურენცია გაიზრდება“

„ფრანგულ მხარესთან უნიკალურ შეთანხმებას მივაღწიეთ, რაც იმას გულისხმობს, რომ ტრანზაქციის შემდეგ ფრანგული ბანკი „თიბისის“ ერთ-ერთი მსხვილი აქციონერი ხდება და მისი მონაწილეობა 5%-ზე მეტი იქნება. ეს მოგვცემს საშუალებას, რომ ის ნოუ-ჰაუ, რაც „ბანკ რესპუბლიკაშია“, „თიბისიში“ გადმოვიტანოთ. მინიმალური მოთხოვნა არის დაფიქსირებული, რომ „სოსიეტეს“ ერთი წლის განმავლობაში ამ წილის გაყიდვა არ შეეძლება. რაც შეეხება ტრანზაქციას „პროგრესბანკთან“, ესაა ოპერაცია, რომელიც აქტივების გაზრდაში ხელს გვიწყობს. ვფიქრობ, რომ ის ქართული ბანკები, რომლებიც დაახლოებით ჩვენი ზომის არიან, კიდევ უფრო გააქტიურებენ მუშაობას, კონკურენცია გაიზრდება და მომხმარებელი მოგებული დარჩება“.

ბიძინა ივანიშვილი – საქართველოს ყოფილი პრემიერ-მინისტრი, ბიზნესმენი / 15.09.2016 / „გვაქვს შანსი, მაქსიმუმ 10 წელიწადში ეკონომიკა გავაორმაგოთ“

„7-8 წელიწადში ეკონომიკის გაორმაგება არის ძალიან რეალისტური, თუ კიდევ რაიმე უბედურება არ დატრიალდა რეგიონში, ან რაიმე კატაკლიზმა არ მოხდა. ეკონომიკის ზრდა უნდა დაიწყოს და საქართველომ უნდა შეინარჩუნოს ტემპი და ჰქონდეს, როგორც არის – სხვაზე მაღალი ზრდის ტემპი რეგიონში. მაღალი ზრდის ტემპით ჩვენ შეიძლება, ეკონომიკის გაორმაგება მოვახერხოთ. ერთ სულ მოსახლეზე წარმოებული პროდუქციით 10 000 დოლარს უნდა გადავაჭარბოთ. თუ ჩვენ შევინარჩუნეთ ის, რაც 4 წლის განმავლობაში დავაფუძნეთ, სწორად ავირჩევთ ხელისუფლებას და იგივე მიმართულებით წავალთ. ჩვენ გვაქვს შანსი, 7-8 წელიწადში, მაქსიმუმ 10 წელიწადში, ეკონომიკა გავაორმაგოთ“, – განაცხადა ბიძინა ივანიშვილმა.

მიხეილ ნიბლაძე – საქართველოში ამერიკული საინვესტიციო ფონდის – SCHULZE GLOBAL INVESTMENT-ის მმართველი დირექტორი / 16.09.2016

„გარკვეული მიზეზების გამო სახელმწიფოსთან მოლაპარაკებები დროში იწელება“

„დეველოპერებს ყოველთვის უჭირთ პროექტის სრულყოფილად შესრულება და ჩვენამდე მოტანა. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ მათ, სამწუხაროდ, გარკვეული მიზეზების გამო სახელმწიფოსთან მოლაპარაკებები დროში ეწელებათ, იგივე ხდება ამ ელექტროენერგიის შესყიდვის პროცესთან დაკავშირებით, რაც, ბუნებრივია, საქმიანობის განხორციელებაში ჩვენც გვაფერხებს და ჩვენს ინვესტორებსაც კითხვის ნიშნებს უჩენს. საქართველო ძალიან საინტერესო ქვეყანაა, მაგრამ ჯერ მაინც არ არის ცნობილი საერთაშორისო ბაზარზე, როგორც საინტერესო საინვესტიციო ქვეყანა. ამას მარკეტინგი სჭირდება და ყველაზე კარგი მარკეტინგი სახელმწიფოსა და ინვესტორს შორის პარტნიორობაა, როცა შეიძლება, დაანახო უცხოელ ინვესტორს, რომ საქართველოში ბიზნესის კეთება, მდგრადი განვითარების მქონე დარგებში ინვესტირება შესაძლებელია“

მასიმო ბიანკი – პროგრამა EU4BUSINESS-EBRD Credit-Line-ის ხელმძღვანელი / 21.09.2016 / „დაფინანსების ახალ მექანიზმს ვიწყებთ – პროგრამის მიზანი საერთაშორისო ბაზრების ათვისებაში მცირე და საშუალო ბიზნესის დახმარებაა“

ამომრჩეველმა მაქსიმალურად უნდა მიაქციოს ყურადღება არა ლიდერებს, არამედ იმ შემადგენლობას, რა შემადგენლობითაც ისინი გამოდიან არჩევნებზე. წინა პარლამენტის შემადგენლობა, ჩემი აზრით, ბიზნესისთვის საშინელი იყო. 4 წელი ორი პარტიის ჩხუბში გავიდა, რაც მიუღებელია. მე მჯერა, რომ საქართველოში სერიოზული პოლიტიკოსების დეფიციტია. მთავარია – შემადგენლობა როგორი იქნება. შესაძლოა, გიორგი კვირიკაშვილი კარგი პრემიერი იყოს, მაგრამ მას თუ კარგი შემადგენლობა არ ეყოლება, იმ პასუხისმგებლობას ვერ გაართმევს კარგად თავს, რასაც პრემიერმინისტრობა ჰქვია. ძლიერ შემადგენლობას უნდა დავუჭიროთ მხარი და არა ავტორიტეტებს. ბიზნესის წრეები ძალიან განვითარდა საქართველოში სითამამისა და შესაძლებლობების თვალსაზრისით. ახალი თაობა წამოვიდა და ეს ძველ თაობასაც გვიწყობს ხელს, რომ ვიმუშაოთ თანამედროვედ. ვინც ჯინიანი არაა და მიჰყვება დღევანდელობას, ის იმარჯვებს. ბიზნესმენების რისკები საქართველოში არაა დიდი, რადგან ავტორიტეტი ბიზნესის გაზრდილია“.

ირაკლი შიოლაშვილი – პრეზიდენტის რწმუნებული კახეთის რეგიონში / 07.09.2016 /

„დარწმუნებული ვარ, მივაღწევთ შეთანხმებას, რომ კახეთში საერთაშორისო აეროპორტი იყოს“

„ტურისტულ ბიზნესში ჩართულმა კომპანიებმა დღის წესრიგში თელავში საერთაშორისო აეროპორტის გახსნის მოთხოვნა დააყენეს. აეროპორტის მშენებლობის ხელის შემშლელი ფაქტორი წინა ხელისუფლების დროს TAV Georgia-სთან გაფორმებული ხელშეკრულებაა. ამ საკითხზე მუშაობა გაგრძელდება და დარწმუნებული ვარ, ჩვენ მივაღწევთ შეთანხმებას იმასთან დაკავშირებით, რომ კახეთში საერთაშორისო აეროპორტი იყოს. ამ საკითხს ის ორგანო განიხილავს, რომლის მიერაც ეს ხელშეკრულება იყო გაცემული“.

ავიაციის პროგრესი თავისუფლებაშია

1978 წლის 24 ოქტომბერს ცუდი დღე გაუთენდათ ვაშინგტონელ ბიუროკრატებს. ამ დღეს პრეზიდენტმა ჯიმი კარტერმა ხელი მოაწერა „ავიახაზების დერეგულაციის“ აქტს (Airline Deregulation Act), რითაც სამუდამოდ შეიცვალა ამ მეტად მნიშვნელოვანი და პროგრესირებადი დარგის ბედი. კარტერის ხელმოწერამ მნიშვნელოვნად შეასუსტა სახელმწიფოს როლი და „თამაშის წესები“ კონკურენციის პრინციპზე დააფუძნა. დერეგულაცია ყველაზე მკაცრად „სამოქალაქო აეროსანავიგაციო საბჭოს“ (Civil Aeronautics Board) შეეხო, რომელიც საჯარო ინტერესების დაცვის მიზნით ავიახაზების საფრენ მარშრუტებს, სამგზავრო ბილეთის ფასსა და კიდევ სხვა მრავალ დეტალს მკაცრად აკონტროლებდა. ძნელი მისახვედრი არაა, რომ ამ გადაწყვეტილების შედეგები ყველაზე მეტად ამერიკის შეერთებული შტატების კომერციული ავიაციის ინდუსტრიამ და, შესაბამისად, მათი სერვისით მოსარგებლე მილიონობით ადამიანმა საკუთარ თავზე იწვნია.

მრავალი ურთიერთგამომრიცხავი მოსაზრებისა თუ სხვადასხვა იდეოლოგიური ხედვის მიუხედავად, მსოფლიო საავიაციო ინდუსტრიაში დღემდე კომპლექსურად იყრის თავს, ერთი მხრივ, აურაცხელი რეგულაცია და, მეორე მხრივ, თავისუფალი ბაზრისთვის სავალდებულოდ დამახასიათებელი სხვადასხვა ელემენტი. კარტერის მიერ დაწყებული ცვლილებების მნიშვნელობას აქტუალობა ახლაც არ დაუკარგავს და დერეგულაციის მომხრე ბევრი სპეციალისტი ამ წარმატებაზე ყურადღებას დღემდე ამახვილებს. იმისთვის, რომ ამ რეფორმის წარმატების ამბავი გავიგოთ, მოგზაურობა ციფრებისა და სტატისტიკის სამყაროში მოგვიწევს.

თუკი ჩავხედავთ აშშ-ის საავიაციო ინდუსტრიის მასშტაბებს, ვნახავთ, რომ დერეგულაციის პროცესების დაწყების შემდეგ ეს დარგი რამდენიმეჯერ გაიზარდა. აღნიშნულის თქმის საფუძველს კი სხვადასხვა ინდიკატორი გვაძლევს. უკანასკნელი 25 წლის განმავლობაში აშშ-ის შიდა საფრენი რეისებით მოსარგებლე მგზავრთა რაოდენობამ 225%-ით იმატა, კანადაში კი, სადაც დერეგულაციის პროცესები მოგვიანებით დაიწყო, ეს მაჩვენებელი 80%-ს შეადგენს. ციფრებში ეს მაჩვენებელი შემდეგნაირად გამოიყურება: 1975 წელს აშშ-ის შიდა ფრენებით მოსარგებლე მგზავრების რაოდენობა 200 მილიონს შეადგენდა, 1985 წელს – 400 მილიონს, 2001 წლისთვის კი ეს მაჩვენებელი 660 მილიონამდე გაიზარდა.

სამგზავრო ბილეთის ღირებულება კიდევ ერთი ასპექტია, რომლის მიხედვითაც რეფორმის წარმატება შეგვიძლია, გავზომოთ. 1979 წლის შემდგომ ამერიკის შეერთებულ შტატებში თვითმფრინავის ბილეთის ფასის მუდმივად კლების ტენდენცია ფიქსირდებოდა. რეგულაციების გაუქმებამდე, შიდა ფრენებისთვის განკუთვნილი ბილეთი საშუალოდ $140-ი ღირდა, 2001 წელს კი მისი ფასი $58-ს შეადგენდა. შედარებისთვის კვლავ მეზობელი კანადის მაგალითი გამოგვადგება, სადაც დერეგულაცია უფრო გვიან და ნელი ტემპით დაიწყო. კანადის საავიაციო სტატისტიკის ცენტრის ინფორმაციის მიხედვით, 2001 წელს შიდა ფრენებისთვის განკუთვნილი ბილეთის საშუალო ფასი ამერიკულს ორჯერ აღემატებოდა და დაახლოებით $120-მდე ადიოდა.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი წარმატება, რომელიც დერეგულაციის პოლიტიკას უკავშირდება, ამ სფეროში დასაქმებულ თანამშრომელთა რაოდენობაა. სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით, 1976-დან 1986 წლამდე ავიაციის სფეროში დასაქმებულთა რაოდენობა 39%-ით გაიზარდა. მიმდინარე საუკუნის დასაწყისამდე ზრდის ტემპი ყოველ წელს ფიქსირდებოდა, პირველად გამონაკლისი ამ მხრივ 2001 წელი იყო, რაც 11 სექტემბრის ტერორისტული აქტით აიხსნება.

სტატისტიკური მონაცემების გარდა ხაზგასასმელია სტრუქტურული ცვლილებებიც, რომლებიც აშშ-ის ტერიტორიას გასცდა და მთლიანი ინდუსტრიის მართვის სასურველ მოდელად იქცა. რეგულაციების წინააღმდეგ დაწყებული წარმატებული ბრძოლის შემდეგ უდიდესმა ავიახაზების კომპანიებმა შეცვალეს მიდგომა და თანამედროვეობისთვის დამახასიათებელ ე.წ. „ Hub and spoke“ მოდელზე გადავიდნენ. მართვის აღნიშნული მექანიზმი, ერთი მხრივ, სხვადას-

ხვა რეგიონში ცენტრალური საფრენი ქალაქების განვითარებასა და ადგილზე ავიახაზების მაქსიმალურ კონცენტრაციას ემსახურება, ხოლო მეორე მხრივ პატარა და საშუალო ქალაქების მგზავრებზეა მორგებული და მაქსიმალურად ეფექტიანად აკავშირებს მათ საფრენ ჰაბებთან.

აშშ-ის საჰაერო ტრანსპორტის ავიაციის მონაცემების მიხედვით, 1978 წელს მომხდარი დერეგულაციის შემდეგ, ამერიკასა და ევროპაში სამგზავრო ბილეთების ფასი $44.9-ით არის შემცირებული. უფრო კონკრეტულად კი შეგვიძლია ვთქვათ, რომ რეგულაციების შემცირების (ბილეთის ფასისა და მარშრუტის დადგენის თავისუფლება კომერციული ავიახაზების მიერ) შემდეგ მომხმარებლები წელიწადში ჯამურად 19.4 მილიარდ დოლარს ზოგავენ. ასევე გასათვალისწინებელია ისიც, რომ 1978 წელთან შედარებით მომხმარებელთა საერთო რაოდენობა ორჯერ არის გაზრდილი, რას დიდწილად დერეგულაციის შემდეგ დაწყებულ ცვლილებებს უკავშირდება.

ამერიკის შეერთებული შტატებისა და ევროპის სხვადასხვა ქვეყნის გარდა, საჰაერო სფეროს დერეგულაციით მიღებული პოზიტიური შედეგები საქართველოს მაგალითზეც შეგვიძლია ვნახოთ. „ღია ცის“ პოლიტიკის დანერგვის შემდეგ სხვადასხვა ქვეყნის ავიახაზები საქართველოში ყოველგვარი ორმხრივი ხელშეკრულებების დაკმაყოფილებისა და დამატებითი ბიუროკრატიული ბარიერების გადალახვის გარეშე ოპერირებენ. გასათვალისწინებელია აეროპორტების თანამედროვე ინფრასტრუქტურით აღჭურვისა და პრივატიზაციის პოლიტიკაც, რამაც, საბოლოო ჯამში, ქართულ ბაზარზე კონკურენციის მაჩვენებელი გაზარდა – მხოლოდ 2015 წელს ქართულ ბაზარზე რვა ახალი ავიაკომპანია შემოვიდა. ქართულ კანონმდებლობაში გატარებული ცვლილებები ყველაზე კარგად რამდენიმე სტატისტიკურ მონაცემში აისახება. 2004 წელთან შედარებით, თბილისი-სტამბულის ბილეთის ფასი საშუალოდ 65%-ით არის შემცირებული, თბილისი-კიევის კი – 45%-ით. გასათვალისწინებელია დაბალბიუჯეტიანი კომპანიების ფაქტორიც, რომლებიც საკუთარ სერვისს სულ უფრო და უფრო აფართოებენ და ბაზარზე იაფფასიანი ბილეთის ალტერნატივას აჩენენ. სხვადასხვა ქვეყანასთან უვიზო მიმოსვლის პოლიტიკის, ღია საზღვრის პრინციპისა და ავიაციის სფეროს დერეგულირებამ ერთობლივად მნიშვნელოვანი შედეგები განაპირობა. მხოლოდ 2013 წელს ტურისტების ჯამური მაჩვენებელი 5.3 მილიონს შეადგენდა, რაც 25%-ით აღემატება საქართველოს მოსახლეობას.

უკანასკნელი ოთხი ათწლეულის ისტორიას თუ გადავხედავთ, ვნახავთ, რომ საავიაციო სფეროს განვითარებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაბიჯი დარგის დერეგულაცია იყო. ამერიკის შეერთებული შტატებისა და საქართველოს მაგალითზე დაყრდნობით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ კომერციული ავიახაზების განვითარება, მგზავრთა ხარისხიანი და იაფი მომსახურება და საფრენი მარშრუტების ზრდა პირდაპირ იყო დამოკიდებული სახელმწიფოს როლის შემცირებაზე. მსოფლიო ავიაციის უახლოესი წარსული კიდევ ერთხელ ამტკიცებს, რომ საჯარო ინტერესების დაცვა, სახელმწიფოს მიერ დაწესებული რეგულაციების ნაცვლად, კონკურენციის პრინციპზე დაყრდნობილ თამაშის წესებს შეუძლია. F

ევროპის ენერგოგაერთიანება და საქართველოს პერსპექტივები

ევროპის ენერგეტიკულ გაერთიანებაში საქართველოს გაწევრიანებასთან დაკავშირებული მოლაპარაკებები დასრულებულია და მოსალოდნელია, რომ საქართველო ამ ორგანიზაციის წევრი უკვე 2016 წლის ოქტომბერში გახდეს.

ევროკავშირთან ასოცირების შეთანხმებით საქართველომ თავის თავზე აიღო ვალდებულება, დანერგოს ევროპული ენერგეტიკული კანონმდებლობის მესამე პაკეტი, რაც მოიცავს ელექტრობის, ბუნებრივი გაზისა და ნავთობის, ენერგოეფექტიანობის, განახლებადი ენერგიის, გარემოს დაცვის, კონკურენციის და სხვა დირექტივებსა და რეგულაციებს. ამ გზით ქვეყნის ენერგეტიკა განვითარების ახალ საფეხურზე უნდა გადავიდეს – ევროპასთან ენერგეტიკული თანამშრომლობისთვის გააუმჯობესოს საინვესტიციო გარემო, მათ შორის – ტრანზიტისა და ვაჭრობის შესაძლებლობები.

იმისთვის, რომ საქართველო ენერგეტიკულ გაერთიანებაში გაწევრიანდეს, ჩვენმა ქვეყანამ მთელი რიგი ენერგეტიკული რეფორმები უნდა გაატაროს. ამ ორგანიზაციაში გაწევრიანების მოლაპარაკებები, რომლებიც ორ წელზე მეტხანს გრძელდებოდა, დასრულებულია და მოსალოდნელია 2016 წ. ოქტომბერში, ენერგეტიკული გაერთიანების მინისტერიალზე, საქართველოს სრულუფლებიან წევრად მიღება. შემდგომი რეფორმების გრაფიკი კი გაწერილია გაწევრიანების პროტოკოლში, რომელიც ჯერჯერობით დახურული დოკუმენტია.

ენერგეტიკული გაერთიანება (Energy Community) საერთაშორისო ორგანიზაციაა, რომელიც 2005 წელს შეიქმნა სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპასა და მის სამეზობლოში ევროპული ენერგეტიკული ბაზრის გაფართოების, და ამისთვის შესაბამისი საკანონმდებლო და ინსტიტუციური მექანიზმების შესაქმნელად.

ამ ორგანიზაციის ინსტიტუტებია: მინისტრთა საბჭო (გადაწყვეტილების მიმღები ორგანო), მაღალი დონის მუდმივმოქმედი ჯგუფი (მინისტრთა საბჭოს დამხმარე სამუშაო ჯგუფი), მარეგულირებელი საბჭო (საკოორდინაციო პლატფორმა წევრი ქვეყნების მარეგულირებელი კომისიებისათვის) და სამდივნო, რომელიც ვენაში მდებარეობს.

ენერგეტიკულ გაერთიანებაში სხვა ევროპულ ქვეყნებთან ერთად შედიან მოლდოვა და უკრაინა. დამკვირვებლები არიან თურქეთი, სომხეთი და ნორვეგია, ხოლო საქართველო კანდიდატი ქვეყანაა.

ენერგეტიკული გაერთიანებებისთვის წევრობა უზრუნველყოფს ევროკავშირის ტექნიკურ და ფინანსურ დახმარებას რეფორმების პროცესში და განაპირობებს ინვესტორთა მეტ ნდობას მნიშვნელოვანი პროექტების განსახორციელებლად. ის ასევე გულისხმობს პოლიტიკურ და ენერგეტიკულ სოლიდარობას ენერგეტიკულ საგანგებო მდგომარეობებში ურთიერთდახმარებისა და ვაჭრობის სახით; ენერგეტიკული გაერთიანების ფორმატი ასევე მოგვცემს მნიშვნელოვანი გამონაკლისების (დეროგაციების) შესაძლებლობას. კონკრეტულად საქართველოსთვის ერთ-ერთი ასეთი გამონაკლისია მაგისტრალური მილსადენებით გაზის ტრანზიტის დღეს არსებული, მოგებიანი პირობების შენარჩუნება.

ენერგეტიკულ გაერთიანებაში საქართველოს გაწევრიანების თაობაზე მოლაპარაკებებს ხანგრძლივი ისტორია აქვს. პირველად საქართველო 2006 წელს, გაერთიანების დაარსებისთანავე მიიწვიეს, თუმცა მაშინ ქვეყანამ გაწევრიანებისგან თავი შეიკავა და 2007 წელს სომხეთთან ერთად დამკვირვებლის სტატუსი მიიღო. ასევე უშედეგოდ დამთავრდა 2010 წლის ნოემბერში ბრიუსელში ევროკომისიის მიერ მოწყობილი სპეციალური კონფერენცია და ევროკავშირის უმაღლესი თანამდებობის პირების მკაფიო მინიშნებები საქართველოსთვის ამ ნაბიჯის სარგებლიანობის შესახებ. საბოლოოდ 2013 წლის იანვარში საქართველომ გააკეთა განაცხადი წევრობაზე და 2014 წლის თებერვლიდან დაიწყო მოლაპარაკებები, რაც იმავე წლის ოქტომბერში გაწევრიანებით უნდა დასრულებულიყო. თუმცა ასოცირების შეთანხმებით დაშვებული ვადა ბოლომდე იქნა გამოყენებული და, სავარაუდოდ, გაერთიანების მინისტერიალი საქართველოს გაწევრია-

ნებას საბოლოოდ მხარს ა.წ. ოქტომბერში დაუჭერს.

ამ პროცესში ევროკავშირისთვის საქართველოს გაწევრიანების ძირითად ინტერესს სამხრეთის გაზის დერეფნის პროექტებისთვის ხელშემწყობი გამჭვირვალე და სტაბილური საინვესტიციო გარემოს შექმნა წარმოადგენდა. ხოლო საქართველოს მხრივ რეფორმებისა და მეტი გამჭვირვალობისათვის მოუმზადებლობა, სავარაუდოდ, მთავარი დამაბრკოლებელი ფაქტორი გახლდათ. ენერგეტიკული გაერთიანება, ასოცირების შეთანხმებასთან შედარებით, არავითარ დამატებით მოთხოვნებს არ აყენებს და მხოლოდ ამ უკანასკნელის შესრულების ანუ ენერგეტიკის რეფორმირების ხელშემწყობი მექანიზმია.

ენერგეტიკულ გაერთიანებაში გაწევრიანება საქართველოს ევროპული არჩევნის კიდევ ერთი დადასტურება იქნება.

ენერგეტიკული რეფორმა მოიტანს მეტ გამჭვირვალობას, კონკურენციას, არაპოლიტიკურ დამოუკიდებელ რეგულირებას, ენერგოეფექტიანობასა და განახლებადი ენერგიის განვითარებას, გარემოს დაცვას, ენერგეტიკული უსაფრთხოების გაზრდას; შესაბამისად კი განაპირობებს განვითარებული ინსტიტუციებისა და პროფესიონალების არსებობას.

ყველა ამ მიმართულებით საქართველო მნიშვნელოვნად ჩამორჩება სხვა ქვეყნებს, რაც ენერგეტიკის განვითარებას ზღუდავს და უსაფრთხოების მაღალ რისკებს შეიცავს. მართლაც:

- **სტრატეგიული ინვესტორების** ნაკლებობის გამო სექტორი ძირითადად ვითარდება საბიუჯეტო ხარჯებისა და ვალდებულებების ან „ინვესტორებისათვის“ დაუსაბუთებელი დათმობების ხარჯზე (სამუდამო მფლობელობა, ელექტროენერგიის შესყიდვის გარანტიები, ქსელის ხარჯებისგან გათავისუფლება და სხვ.).

- **გამჭვირვალე და კონკურენტული** ბაზრის გარეშე ეკონომიკური აგენტები ექცევიან გაზგამანაწილებელ/მიმწოდებელი კომპანიების გავლენის ქვეშ, რომლებიც თავად უწესებენ ბუნებრივი გაზის საფასურს.

- **დაბალია ენერგოეფექტიანობისა** და ადგილობრივი წიაღისეული თუ განახლებადი რესურსების ათვისების მაჩვენებლები. მშპ-ის ენერგოტევადობა თითქმის ორჯერ აღემატება ევროპული ქვეყნებისას, მაშინ როცა ერთ სულ მოსახლეზე ენერგიის მოხმარება ორჯერ ჩამორჩება ევროპულ მაჩვენებელს.

- **ენერგეტიკის სტრატეგიული** ხედვის გარეშე სათანადოდ ვერ ვითარდება საერთაშორისო ტრანზიტი და მაღალია შეცდომების, არასასურველი პოლიტიკური თუ ბიზნესინტერესების სფეროში მოქცევის რისკები.

არის სხვა მრავალი პრობლემა და ამ პრობლემების ერთ-ერთი გამოხატულებაა საზოგადოების უნდობლობა საერთაშორისო მოლაპარაკებების, დიდი ჰიდროსადგურების მშენებლობისა და სხვა ნაბიჯების მიმართ. პრობლემატურია ასევე სახელმწიფოს მზარდი ენერგეტიკული ხარჯები და ასევე მზარდი დამოკიდებულება იმპორტზე.

ქვეყანაში მოქმედი გავლენიანი ენერგეტიკული კომპანიები და ბიზნესჯგუფები შეჩვეული არიან დღემდე არსებულ გარემოში ფუნქციონირებას. შესაბამისად, რეფორმების პროცესმა შეიძლება მათი შეშფოთება და წინააღმდეგობა გამოიწვიოს. რეფორმების პროცესში მოსაძებნია მათი ლეგიტიმური კომერციული ინტერესების გათვალისწინების შესაძლებლობა, რათა ავიცილოთ რეფორმისადმი შესაძლო წინააღმდეგობა. დაბრკოლებას წარმოადგენს ასევე ჩვენი ინსტიტუციებისა და კადრების მზაობა და საკმარისი ყურადღება უნდა დაეთმოს მათ მომზადებას. შესაძლებელია ასევე ღია თუ ფარული პოლიტიკური ზეწოლა ენერგეტიკული რეფორმების საწინააღმდეგოდ. ნიშანდობლივია, რომ უკრაინისა და მოლდოვის გაწევრიანებას რუსეთის მხრიდან ძლიერი წინააღმდეგობა მოჰყვა. გაერთიანების წევრობაზე უარის სანაცვლოდ რუსეთი მოლდოვას გაზის ფასის მესამედით შემცირებას სთავაზობდა.

მიუხედავად სირთულეებისა, 2016 წლის ოქტომბერში მოსალოდნელი გაწევრიანების შემდეგ აუცილებელი იქნება ენერგეტიკული გაერთიანების ხელშეკრულების პარლამენტში სწრაფი რატიფიცირება და არსებული პრობლემების მოსაგვარებლად გეგმაზომიერი რეფორმების დაწყება. F

ფოტო: SHUTTERSTOCK

შვიდი შეკითხვა მეგაკომპლექსების შესახებ

ქართული განათლების სისტემისთვის მილიარდი ევრო საოცრად დიდი ფულია: განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროს მთლიანი ბიუჯეტი 2015 წელს დაახლოებით 320 მილიონი ევრო იყო. ანუ, „ქართუს“ დაპირებული ინვესტიცია დაახლოებით იმდენია, რამდენსაც სახელმწიფო სამ წელიწადში ხარჯავს.

პირველი შეკითხვა სწორედ აქ ჩნდება:

1. საკმარისად მდიდრები ვართ, რომ ასეთი ძვირი პროექტი შევინახოთ?

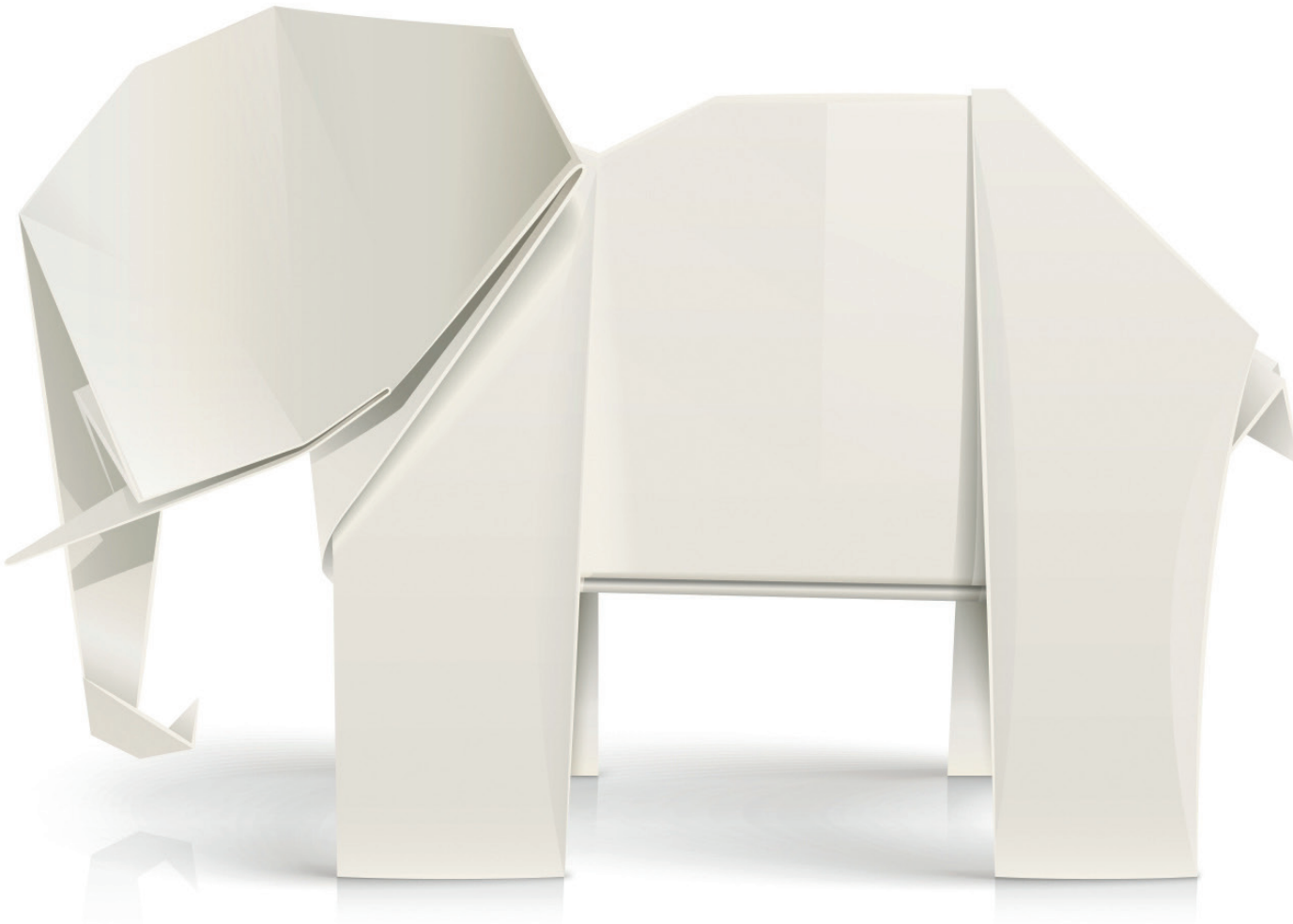
„ბიძინა აჩუქებს სახელმწიფოს“ წინასაარჩევნო ტრადიციად ყალიბდება. დროა, გავიაზროთ, რომ საჩუქრებს შენახვის ხარჯებიც მოჰყვება. გაგვიხარდეს თუ გვეწყინოს – ამის თქმა მხოლოდ მაშინ შეიძლება, როდესაც პროექტის უკუგებასა და ხარჯებს ავწონ-დავწონით.

ინგლისურში არსებობს გამოთქმა „თეთრი სპილო“. ტერმინის წარმოშობის ისტორია ასეთია: თუ ტაილანდის მეფეს რომელიმე ქვეშევრდომი განსაკუთრებით არ უყვარდა, სპილოს აჩუქებდა. უიღბლო ქვეშევრდომს, ცხადია, არ შეეძლო მეფის ნაჩუქრის მოშორება და სპილოს შენახვა აკოტრებდა.

„თეთრი სპილო“ შეიძლება გამოდგეს ბევრი რამ: მე-19 საუკუნის ბოლოს ბრიტანელებმა მთლიან ქვეყანას გამოაბეს ხორთუმი, დათვალეს რა, რომ ერთ-ერთი აფრიკული კოლონიის – უგანდის მართვა წაგებიანი იყო. ხშირია შემთხვევები, როდესაც მფლობელები ვეღარ ინახავენ საკუთარ უძრავ ქონებას – ხარჯები აჭარბებს შემოსავლებს. შარშან რობინ უილიამსის ქვრივმა სასამართლოში განაცხადა, რომ ვეღარ ინახავს 2014-ში გარდაცვლილი მილიონერი კომიკოსის დანატოვარ სასახლეს.

იქნება თუ არა მოგებიანი ქვეყნისთვის „ქართუს“ აშენებული „მეგაკომპლექსები“, როგორც მათ პრემიერ-მინისტრი კვირიკაშვილი მოიხსენიებს? პირდაპირი მოგება სახელმწიფო დანახარჯებს, როგორც წესი, არ მოჰყვება. შესაძლებელია ირიბი – თუ ქართველი სტუდენტები უკეთეს განათლებას მიიღებენ, გაიზარდოს მათი შრომის ფასი მსოფლიო ბაზარზე და ქვეყანა გამდიდრდეს. მაგრამ განათლების გაუმჯობესების ან ქვეყნის გამდიდრების ხელშეწყობის ბევრი გზა არსებობს. საჭიროა ალტერნატივების განხილვა: სხვა რა შეგვიძლია გავაკეთოთ იმავე ფასად.

თუ 60,000 სტუდენტის თაობაზე დაპირება განხორციელდა, უნივერსიტეტს, სულ ცოტა, 6,000-იანი პერსონალი დასჭირდება (მასაჩუსეტსის ტექნოლოგიურში, MIT-ში, პერსონალის თანაფარდობა სტუდენტებთან ერთი 9-სთანაა, ჩინეთის მეცნიერებისა და ტექნოლოგიის უნივერსიტეტში – ერთი 8-სთან, კალიფორნიის Caltech-ში, ტოკიოსა და მოსკოვის მთავარ ტექნოლოგიურ სასწავლებლებში – ერთი 7-თან). ტექნოლოგიური განათლების გაუმჯობესებაზე საუბარს აზრი რომ ჰქონდეს, აუცილებელია მაღალი დონის პროფესურა. საქართველოში შედარებით ძლიერი პროფესორის ხელფასი უკვე აღწევს 3,000 ლარს, უცხოეთიდან კარგი სპეციალისტების ჩამოყვანას მეტიც დასჭირდება. პერსონალის საშუალო ანაზღაურება თვეში 2,000 ლარადაც რომ შევაფასოთ, გამოდის, რომ მხოლოდ უნივერსიტეტის ხელფასებს წელიწადში 60 მილიონ ევრომდე (144 მილიონი ლარი) დასჭირდება. „მეგაკომპლექსების“ მთლიანი ხარჯების შეფასება უფრო რთულია. მსოფლიო დონის ტექნოლო-



ფოტო: SHUTTERSTOCK

გიური უნივერსიტეტების ბიუჯეტები მილიარდ ევროს აღწევს. მეათედიც რომ ვიანგარიშოთ, უაღრესად საფუძვლიანი გათვლების გარეშე ასეთი ხარჯის აკიდების ფუფუნება საქართველოს არა აქვს.

აქედან გამომდინარეობს მეორე შეკითხვაც:

2. რატომ თანხმდება ხელისუფლება უპირობოდ „ქართუს“ პროექტების გადმობარებას? კერძო ფონდს ვერავინ დაუშლის საგანმანათლებლო თუ სამეცნიერო პროექტების განხორციელებას, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ მთავრობა ვალდებულია, მათში ჩაებას. „ნაჩუქარი“ პროექტი მთავრობამ ისევე უნდა აწონ-დაწონოს, როგორც საკუთარი. სადაა სტრატეგიული ხედვა, რომ სახელმწიფოს სწორედ ამ ფორმით სჭირდება განათლებისა და მეცნიერების განვითარება? სადაა დოკუმენტები შესაბამისი დასაბუთებით?

ქვეყანაში არაფორმალური მმართველობაა – ამის მრავალმხრივ დასაბუთებას აქ არ შევუდგები, თუმცა ერთ-ერთი საბუთი სწორედ მთავრობისა და ივანიშვილის სინქრონული ცურვაა მეგაკომპლექსურ ფანტაზიებში. რომ არა ბიძინა ივანიშვილის აზრის უზენაესობა, შეიძლება დავთანხმებოდი ერთ ეკონომისტ მეგობარს – „ბოლო-ბოლო, თუ წაგებიანი იქნება, გაყიდიან ან დევნილებს ჩაასახლებენ“. ივანიშვილის პროექტს ივანიშვილის მთავრობა არ დახურავს. დიდი ალბათობით, ვერც შემდგომი – დიდი საგანმანათლებლო და სამეცნიერო პროექტების დახურვა ძალიან რთულია, რაგინდ წარუმატებელი გამოდგეს.

დახურვას რომ თავი დავანებოთ, არც გახსნაა შემდგარი ფაქტი. კვირიკაშვილის განცხადებაშიც ნახსენებია, რომ ივანიშვილმა ქუთაისის ტექნოლოგიურის მშენებლობა ჯერ კიდევ 2011-ში დააანონსა, ხოლო

„გაუგებარია, რატომ უნდა დაიხარჯოს ზედმეტი მილიონები ამხელა ტევადობის კომპლექსის აშენებასა და შენახვაზე, როდესაც ექვსჯერ მცირე ტექნოლოგიური უნივერსიტეტიც გვეყოფოდა“.

იდეა ბევრად ადრე გაუჩნდა.

3. რას მოხმარდა გასული ხუთი წელი? როგორც ირკვევა, მხოლოდ ახლა „იწყება მშენებლობა“ და უკეთეს შემთხვევაში 2019-ში დასრულდება. ინსაიდერული ინფორმაციით, ჯერ უნივერსიტეტის კონცეფციაც არაა ჩამოყალიბებული (მაგალითად, რა ენაზე იქნება სწავლება, რასაც ქვევით განვიხილავთ). დავივიწყოთ უამრავი შეუსრულებელი დაპირება – ასეთი ტემპების ფონზე მთავრობის გაპიარებული რიცხვები და თარიღები ორმაგად საეჭვოა.

თუ მთავრობისთვის მართლა პრიორიტეტულია ტექნოლოგიური განათლების განვითარება და ამისთვის ბევრი ფული ემეტება, რა აკავებთ? ახალი შენობები, ცხადია, მნიშვნელოვანია, მაგრამ არა იმდენად გადამწყვეტი, რომ მათ აშენებას შვიდი (ან მეტი) წელი პირდაღებული ელოდო – 2012-დან დაანონსებულ 2019 წლამდე. განათლებისა და მეცნიერების განვითარებისთვის კამპუსზე ბევრად მნიშვნელოვანია ძლიერი პროფესორების მოზიდვა, უმაღლესების ეფექტიანი მართვა, სწავლების მეთოდების განვითარება.

გავიხსენოთ ისიც, რომ 2012 წელს მთავრობამ ბათუმში ტექნოლოგიური უნივერსიტეტისთვის ახალაშენებული კამპუსი ქალაქის მერიას გადასცა.

4. თუ დასავლეთ საქართველოში ტექნოლოგიური უნივერსიტეტის არსებობა მნიშვნელოვანია, რატომ არ მიეცა შანსი ბათუმის პროექტს?

წინა ხელისუფლების მტკიცებით, შენობა უცხოელი სპეციალისტების მონაწილეობით დაპროექტდა – ქვე- და სართულები ლაბორატორიებსა და აუდიტორიებს უნდა დასთმობოდა, ზე- და – პროფესორებისა და სტუდენტების დაბინავებას. რამდენი ნაკლიც არ უნდა ჰქონოდა ბათუმის კამპუსს, რთული დასაჯერებელია, რომ გამოუსადეგარი იქნებოდა, მაგალითად, სტუ-ს („გეპეის“) შენობების ფონზე. იყო აშშ-ის მრავალმილიონიანი გრანტიც. რომ არა ბიძინას ეგოს მიშას ეგოსთან ჭიდილი, ბუნდოვანია, რატომ არ შეიძლებოდა ახალი ტექნოლოგიურის ოცნების ასრულება 2012 წლის ბათუმიდან დაწყებულიყო (თუნდაც გადაბარგების პერსპექტივით) და არა 2019 წლის ქუთაისიდან.

დამამშვიდებელი მხოლოდ ის მოლოდინია, რომ ქუთაისის ტექნოლოგიური მაღალი დონის სასწავლებელი გამოვა და ყველა ხარჯს გაამართლებს.

5. რამდენად საფუძვლიანია დიდი მოლოდინები?

მთელ განვითარებულ მსოფლიოში აღიარებულია, რომ მაღალი დონის უნივერსიტეტის პროფესორი ამავდროულად უნდა იყოს პროდუქტიული მეცნიერი. პროდუქტიულობის მიღებული საზომია საერთაშორისო დონის ჟურნალებში გამოქვეყნებული სტატიები. მაგალითისთვის, კომპიუტერულ მეცნიერებებში საქართველოდან წელიწადში დაახლოებით 30 ასეთი სტატია ქვეყნდება („დანგრეულ მეცნიერებაზე" მითების საპასუხოდ უნდა აღინიშნოს, რომ 2004-მდე ეს მაჩვენებელი წელიწადში 10 სტატიასაც ვერ აღწევდა. ცოტა მეტი - წელიწადში 40-50 სტატია - ქვეყნდებოდა 2009-2012 წლებში. ამ მცირე რაოდენობაში შედის უცხოელებთან ერთობლივი ნაშრომებიც).

ოპტიმისტური შეფასებით, ქვეყანაში სულ 30-მდე ადამიანია, ვისზეც თამამად ითქმის, რომ კომპიუტერულ მეცნიერებებში საუნივერსიტეტო დონეზეა. ეს სპეციალისტები უკვე გადანაწილებულები არიან რამდენიმე უმაღლესზე. ორი მეგაკომპლექსის დამატების შემთხვევაში, საკადრო შიმშილს კიდევ უფრო მძაფრად ვიგრძნობთ. ამბიციური ტექნოლოგიური სამეცნიერო ცენტრისთვისა და 60,000- (თუნდაც 15,000) სტუდენტიანი უნივერსიტეტისთვის კომპიუტერული მეცნიერებების 30 სპეციალისტი ჯამში აშკარად ცოტაა. მსგავსი სიტუაციაა სფეროების უმეტესობაში: თუ არ გვსურს, მივიღოთ უბრალოდ კარგ შენობაში გადასული „გეპეი", აუცილებლად მოგვიწევს უცხოეთიდან ბევრი პროფესორის ჩამოყვანა. მაგრამ მხოლოდ უცხოელებით ქართული უნივერსიტეტი ვერ დაკომპლექტდება. შესაძლოა, ქუთაისში სუპერსასწავლებლის შექმნის ოცნებას რამდენიმე ქართული უნივერსიტეტის მოკრძალებული, მაგრამ რეალური განვითარება შეეწიროს, რადგანაც მათი წლობით შეკოწიწებული პერსონალის ნაწილი იმერეთში გადაბარგდება.

პროფესურის შემადგენლობას უკავშირდება შემდეგი შეკითხვაც:

6. სწავლება ინგლისურად უნდა იყოს თუ ქართულად?

ინსაიდერული ინფორმაციით, უცხოელების რეკომენდაციაა ინგლისურენოვანი უნივერსიტეტის შექმნა, მაგრამ ამას ქართველების ნაწილი ეწინააღმდეგება. დიდი ალბათობით, უცხოელმა კონსულტანტებმა უბრალოდ რიცხვებს შეხედეს და მიხვდნენ, რომ ქვეყანაში ნორმალური პროფესორების დეფიციტია (ფიზიკოს გია დვალის ჯგუფისგან განსხვავებით, რომლის 2012 წლის სარეფორმო დოკუმენტშიც არც ერთი რელევანტური რიცხვი არ იყო). რთული სათქმელია, ბოლოს დავუჯერებთ თუ არა რეკომენდაციებს: ჯერ კიდევ გავრცელებულია შიში, რომ ინგლისურის აქტიურმა გამოყენებამ შეიძლება დააკნინოს ან დაგვავიწყოს მშობლიური ენა. გაცილებით საფუძვლიანია შიში, რომ ინგლისურენოვან სწავლებაზე უარის თქმა საკონტროლო გასროლა იქნება ქუთაისური განათლების ბროლის კოშკებისთვის.

თუ მთავრობა ყველაფერს სწორად გააკეთებს - ადგილობრივ პროფესორებსაც სწორად შეარჩევს, უცხოელებსაც მოიწვევს, სტუ-საც (იგივე „გეპეი") მიუერთებს ქუთაისის ტექნოლოგიურს (რომ ისედაც მწირი რესურსი ორ დიდ ტექნოლოგიურზე არ გაიყოს), დამატებითი ტექნოლოგიური ინსტიტუტების დაარსების დვალისეულ გეგმასაც არ გადაჰყვება და სხვა ყველაფერსაც დიდად არ ჩააფლავებს - ნორმალური უნივერსიტეტის შექმნა შესაძლებელი იქნება. შესაძლებელი იქნებოდა თბილისშიც, არსებული უნივერსიტეტების გაუმჯობესებით, შესაძლებელი იქნებოდა ბათუმშიც და შესაძლებელი იქნება ქუთაისშიც: მთავარი სწორი ხედვაა.

მაგრამ ერთი რამ მაინც გაურკვეველი რჩება:

7. რა 60,000 სტუდენტი? 2015 წელს საქართველოს 75 უმაღლეს სასწავლებელში - მაგისტრატურის, დოქტორანტურისა და კოლეჯების მოსწავლეების ჩათვლით - ჯამში სულ 167 ათასი სტუდენტი იყო. მსოფლიოს ყველაზე რეიტინგულ ტექნოლოგიურ უნივერსიტეტში - MIT-ში - სულ 11 ათასი სტუდენტია. ქუთაისის ტექნოლოგიურში ყოველმა მესამე ქართველმა სტუდენტმაც რომ ისწავლოს - რაც ავტომატურად გამორიცხავს მის ელიტურობას - 60-ათასიან ტევადობას ვერ შეავსებენ. გაუგებარია, რატომ უნდა დაიხარჯოს ზედმეტი მილიონები ამხელა ტევადობის კომპლექსის აშენებასა და შენახვაზე, როდესაც ექვსჯერ მცირე ტექნოლოგიური უნივერსიტეტიც გვყოფოდა. საქართველოს მაღალი დონის სასწავლებლები სჭირდება და არა - რეკორდული ზომის. კადრები მცირესთვისაც არ გვყოფნის და წინსართი „მეგა" ამოცანას მხოლოდ ართულებს.

თუმცა, ამდენი კრიტიკული განხილვა საჭირო არ იქნებოდა, რომ არა მთავარი ახირება - ყველაფერი რომ სახელმწიფომ უნდა გადაიბაროს. MIT-ი კერძო უნივერსიტეტია, რაც ეჭვქვეშ არ აყენებს არც მის ხარისხს, არც როლს აშშ-ის განვითარებაში. ივანიშვილს თავისუფლად შეეძლო, ინფრასტრუქტურაში მილიარდის ჩადების დაპირების ნაცვლად, ნორმალური ზომის კერძო უნივერსიტეტის რეალისტური მრავალწლიანი პროექტი დაედო. ამით არც მის საქველმოქმედო იმიჯს დააკლდებოდა რამე, არც ქვეყნის დე ფაქტო მმართველის სტატუსს და ქართული განათლებისთვისაც, ფსონთან ერთად, რისკებიც შემცირდებოდა. F

თამაში-მონსტრი

ამბავი შიდა სამზარეულოდან, თუ როგორ შექმნა Pokémon Go Google-ის აღმასრულებელმა, რომელიც გიგანტურ საძიებო სისტემაში ჩაკარგულიყო, და როგორ დაარწმუნა მან თავისი ბოსები, გაეთავისუფლებინათ... ისიც და ყველა ეს არსებაც.

ავტორი: რაიან მექი

Smartფონის ყველა დროის ყველაზე პოპულარული თამაშის მომხმარებლების ამოცნობა რთული სულაც არ არის: მოთამაშეებს ერთი ხელით, მეტად თავისებურად აქვთ სახისაკენ მიშვერილი თავიანთი აპარატები", - გვითხრა Pokémon Go-ს უკან მდგომმა ტექნოლოგიურმა ჯადოქარმა, ჯონ ჰენკმა, როცა სან-დიეგოში, Seaport Village-ის სანაპიროზე მივსეირნობდით. მეორე დღეს ჰენკი Comic-Con-ზე 7,000 ფანის წინაშე წარდგა.

„აი, თამაშობენ, - ამბობს 49 წლის ჰენკი და ხელჩაკიდებული, ტელეფონებს მიშტერებული წყვილისკენ მიმართავს მზერას. - აი, ზურგჩანთიანი ბიჭიც, ისინიც, იქით რომ სხედან".

Pokémon Go-ს - Niantic Labs-ის უფასო, „ოგმენტირებული რეალობის" თამაშს, რომლის ვირტუალური პერსონაჟები მოთამაშეების ეკრანებზე რეალური სამყაროს ადგილებში ისახებიან - ჩაშვებიდანვე (ივლისიდან) უამრავი აღმატებული გამოხმაურება ხვდა წილად. Apple-მა თქვა, პირველივე კვირას თამაში იმდენჯერ ჩამოწერეს, რამდენიც სხვა აპლიკაციას თავისი არსებობის ისტორიაში არ ახსოვსო. App Annie-ს თანახმად, ათიდან ერთი ამერიკელი Pokémon Go-ს ყოველდღიურად თამაშობს, ხოლო SurveyMonkey-ს შეფასებით, ჯერ მარტო აშშ-ში (თამაში 37 ქვეყანაშია ხელმისაწვდომი), აპლიკაციის შიდა შესყიდვებიდან თამაშს დღიურად, არც მეტი, არც ნაკლები, $6 მილიონი შესდის. ციფრები იქით იყოს და ჰილარი კლინტონმა თამაში კამპანიის ფარგლებში, გასვლითი შეხვედრებისას ახსენა, ჯასტინ ბიბერი Pokémon-ზე სანადიროდ Central Park-ში წავიდა, ერთმა რეპორტიორმა კი საჯარო საყვედური მიიღო სახელმწიფო დეპარტამენტის ბრიფინგზე სწორედ Pokémon Go-ს თამაშისათვის.

არადა, სულ რაღაც 12 თვის წინ ჰენკი Google-ის მოუსვენარი თანამშრომელი იყო (სხვა რამეებთან ერთად, სწორედ მან ჩაუშვა Google Earth-ი), ხოლო მისი კომპანია, Niantic-ი - საძიებო გიგანტში ჩაკარგული, უყურადღებოდ მიტოვებული თამაშების ექსპერიმენტული ლაბორატორია. Google-ი საკუთარი თავის Alphabet-ად რეორგანიზებას რომ შეუდგა, ისეთი პირი უჩანდა, რომ Niantic-ი ან კვლავ კომპანიის Android-ის განყოფილებაში გადავიდოდა, ან საერთოდ დაიხურებოდა. მაგრამ Google-ს ეყო სიბრძნე, რომ ჰენკი ინვესტორთა მოსაძიებლად და Niantic-ის Google-ისგან გასათავისუფლებლად გაეშვა. სწორედ ამან გაუკაფა ჰენკს გზა Nintendo-სა და Pokémon Co.-საკენ (ეს უკანასკნელი ბრენდის ინტელექტუალურ საკუთრებას განკარგავს) და მობილური თამაშების ისტორიაში ყველაზე ჭკვიანური კონტრაქტიც დადო.

ამ გადაწყვეტილებამ Google-ს გადასარევი შედეგები მოუტანა. Niantic-ში ის 30%-მდე წილს ფლობს - კომპანიაში, რომლის წლიურმა შემოსავალმა, Macquarie Group-ის ანალიტიკოსის თანახმად, შესაძლოა, $5 მილიარდს აარტყას.

„Google-ს რომ ყველაფერი თავისთვის დაეტოვებინა, ეჭვი მეპარება, Pokémon Go გქონოდათ, ყოველ შემთხვევაში, იმ სიჩქარით - არა, დღეს რა სიჩქარეც გვაქვს", - ამბობს Niantic-ის საბჭოს წევრი, გილმან ლუი.

ვიდეოთამაშები ჰენკს ყოველთვის უყვარდა და თავისი თამაშის შესაქმნელად თავადვე ისწავლა პროგრამის დაწერა Atari 400-ის კომპიუტერზე ქროს-პლეინსში (ტექსასი) - ქალაქში, სადაც 1,000 ადამიანი ბინადრობს და სადაც მხოლოდ ერთი შუქნიშანია. ჰენკმა, რომელიც საკუთარ თავს „სოფლელ ბიჭს" უწოდებს, ოსტინში ტეხასის უნივერსიტეტი დაამთავრა, ბოლოს კი UC Berkeley-ის Haas Business School-ში ამოყო თავი - იდეით, რომ თამაშების კომპანია უნდა დაეარსებინა. მართლაც, მალევე, ჯგუფელის სტარტაპში, Archetype Interactive-ში, ჩაერთო; მათ მიერ შექმნილი ერთადერთი ბრენდი, Meridian 59, პირველ 3-D როლურ ონლაინთამაშადაა მიჩნეული, რომელშიც უამრავ მოთამაშეს შეუძლია, ჩაერთოს (კომპანია ბიზნესსკოლის დამთავრების დღეს გაყიდეს).

2000-ში ჰენკმა დააარსა და გაყიდა კიდევ ერთი თამაშის ფირმა, რის მერეც უკვე Keyhole-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა - geo-სივრცული პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმისა, რომელიც მომხმარებლებს დედამიწის ნებისმიერი კუნჭულიდან სატელიტურ გამოსახულებებს აწვდიდა. ამ ტექნოლოგიამ Google-ის თანადამფუძნებელ სერგეი ბრინის ყურადღება მიიპყრო, რომელიც რუკებზე იყო

შეშლილი. ერთ-ერთ შეხვედრაზე, რომელსაც Google-ის აღმასრულებელი დირექტორი ერიკ შმიდტი და სხვა აღმასრულებლები ესწრებოდნენ, ბრინმა Keyhole-ის გამოყენება დაიწყო – ოთახში მსხდომთა ეზოების გამოსახულებებს მათ გადიდებულად აჩვენებდა და თან არწმუნებდა, ეს სტარტაპი უნდა შევიძინოთო. 2004 წლის ოქტომბერს, ის-ისაა საჯარო ბაზარზე გასულმა Google-მა Keyhole-ი, აქციების სახით, დაახლოებით $35 მილიონად იყიდა.

ჰენკი თავიდან ფიქრობდა, Google-ში მხოლოდ რამდენიმე თვეს დავრჩებიო, მაგრამ იქ ათ წელზე მეტხანს დარჩა, თანაც – კომპანიის geo-გუნდის ორიდან ერთ-ერთი უფროსის რანგში. იქ ყოფნისას მან უხელმძღვანელა Google Earth-ის ჩაშვებას 2005 წელს, მოლაპარაკებები აწარმოა სტივ ჯობსთან, Google Maps-ი რომ პირველ iPhone-ში ჩაესვათ და რუკები Google-ის მეორე ყველაზე ხშირად მოხმარებულ პროდუქტად აქცია (მას მხოლოდ საძიებო ფუნქცია უსწრებს წინ).

მაგრამ 2010 წლისთვის ჰენკს უკვე წამოსვლა მოუნდა. იმედოვნებდა, რომ რუკებისა და თამაშების კომბინირების შანსებში გარკვევით, საკუთარ გატაცებას ახალ ცეცხლს შეუნთებდა. თუმცა Google-ის კიდევ ერთმა თანადამფუძნებელმა, ლარი პეიჯმა ის მაინც დაარწმუნა, კომპანიაში დარჩენილიყო. სანაცვლოდ, პერსონალითა და რესურსებით მოამარაგეს, რომ Google-ის სან-ფრანცისკოს ოფისში თამაშების საიდუმლო განყოფილება შეექმნა. ჰენკმა თავის კომპანიას Niantic Labs-ი დაარქვა – იმ გემის პატივსაცემად, რომელმაც 1849 წელს, ოქროს ციებ-ცხელების დროს, მაღაროელები სან-ფრანცისკოს ყურეში ჩაიყვანა.

Niantic-მა მონაწილეობა მიიღო იმ ოგმენტირებული რეალობის პროდუქტის შექმნაში, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას აძლევდა, ქალაქის ღირსშესანიშნაობები მობილურებით გაეცნო; ამას უიღბლო Google Glass-ი მოჰყვა, ხოლო მერე, 2013 წლის ბოლოს – Ingress-ი. ეს ჰენკის პირველი მცდელობა იყო ადგილმდებარეობაზე დაფუძნებული თამაშის შესაქმნელად, რომელიც ორი გუნდისგან შემდგარ მოთამაშეებს აძლევდა საშუალებას, ტელეფონის გამოყენებით, მსოფლიოს სხვადასხვა ადგილი „ჩაეგდოთ ხელში“. მართალია, სერიოზულ მოთამაშეებში თამაშმა პოპულარობა მოიხვეჭა, მაგრამ Google-ში რაიმე მნიშვნელოვან გარღვევად ის ნამდვილად არ მიაჩნდათ.

2014 წლის გაზაფხულისთვის Niantic-ის აღმასრულებელი დირექტორი, ჰენკი ნატრობდა, ადგილმდებარეობაზე დაფუძნებული თამაში როგორმე რომელიმე ბაზარზე დამკვიდრებულ ინტელექტუალურ საკუთრებასთან გაეწყვილებინა. ამით ის მეტ მომხმარებელს მოიზიდავდა. Mario-ზეც მიდიოდა მსჯელობა და Donkey Kong-ზეც, მაგრამ სახელი, რომელიც გამუდმებით ამოყოფდა თავს, Pokémon-ი იყო – ფრანშიზი, რომელიც 1990-იანების ბოლოს, ფაქტობრივად, თავს დაატყდა ახალი ათასწლეულის ხალხს თავისი ვიდეოთამაშებით, საგანგებო კარტით, ფილმებითა და სატელევიზიო მულტფილმით. 2016 წლის მაისის მონაცემებით, Pokémon-ის ჯამურმა გაყიდვებმა (არსებობის მანძილზე დაგროვილმა) $45 მილიარდი შეადგინა.

სრულიად შემთხვევით და დამოუკიდებლად, ჰენკის ყოფილი განყოფილების, Google Maps-ის ინჟინერი, სახელად ტაცუო ნომურა, ჩუმად რა-

ღაც გეგმას ავითარებდა Pokémon-თან დაკავშირებით, მაგრამ აბსოლუტურად სხვა მიზეზით. პირველი აპრილი ახლოვდებოდა, ჰოდა, ნომურასაც გაუჩნდა იდეა, მობილურის მომხმარებლებისთვის შეეთავაზებინა Pokémon-ზე ნადირობის რაიმე გზა, რისთვისაც Google Maps-ს გამოიყენებდნენ. მეგობრის შუამავლობით მან შეძლო Pokémon Co.-სთან შეხვედრა – კომპანიასთან, რომელსაც ნაწილობრივ Nintendo ფლობს და რომელიც, მეტად ხელსაყრელად, ტოკიოს უბან როპონგიში, იმავე საოფისე კომპლექსში მდებარეობს, რომელშიც Google Japan-ი. „მათ აღმასრულებელ დირექტორს მაშინვე მოეწონა შეთავაზება, – იხსენებს ნომურა. – მოლაპარაკებაც კი არ აღმოჩნდა საჭირო“.

საპირველაპრილო ხუმრობის წარმატება ჰენკს ჭკუაში დაუჯდა. მივიდა ნომურასთან, რომ იქნებ როგორმე ამ უკანასკნელს Pokémon Co.-სთან კიდევ ერთი შეხვედრის ორგანიზება მოეხერხებინა. უნდოდა, გაერკვია, ეს კომპანია თუ დაინტერესდებოდა ნამდვილი მობილური თამაშის შექმნის იდეით. 2014 წლის მაისში ჰენკი საკონფერენციო ოთახში იჯდა Pokémon Co.-ს აღმასრულებელ დირექტორ ცუნეკაზუ იშიჰარასთან ერთად, აქეთ-იქიდან თარჯიმნები ესხდნენ და განიხილავდნენ, უპირველეს ყოვლისა, Ingress-ს. Ingress-ის ერთგულმა მოთამეშემ, იშიჰარამ უმალ გააცნობიერა, რაოდენ ეფექტიანი იქნებოდა ადგილმდებარეობის გამოყენება მობილური თამაშისთვის Pokémon-ის მონაწილეობით. Nintendo-ს აწ განსვენებული სატორუ ივატას კურთხევით, ჰენკმა იმავე ზაფხულს დაიწყო Pokémon Go-ზე მუშაობა და დათანხმდა, რომ თამაშიდან მიღებულ შემოსავალს Pokémon Co.-სა და Nintendo-ს გაუყოფდა (კონკრეტული პირობების გამხელაზე ჰენკმა უარი გვითხრა).

ამასობაში, სილიკონის ხეობაში, Niantic-ის პოზიციები Google-ში მეტად დაუძლურებული იყო. კომპანიას საკუთარი თავის Alphabet-ად რეორგანიზება გადაეწყვიტა და Google-ის ლიდერებიც ბჭობდნენ, თუ რა უნდა ექნათ ჰენკის „გაურკვევლობაში მყოფი“ ჯგუფისათვის. ლაპარაკი იყო იმაზეც, რომ კომპანია Android-ის ჯგუფისათვის მიეერთებინათ, მაგრამ Google-ის მასიური ორგანიზაციის ბიუროკრატიაში შებრუნება ჰენკს მაინცდამაინც არ ხიბლავდა.

ამის მაგივრად მან Google-ისგან გამოყოფის შანსებზე ჩამოაგდო სიტყვა და ნებაც მიიღო, გასულიყო და თავისი დამოუკიდებელი კომპანიისთვის დაფინანსება ეშოვა. რამდენიმე ვენჩურული კაპიტალის ფირმას შეხვდა, მათ შორის, Andreessen Horowitz-სა და Kleiner Perkins Caufield & Byers-ს, თუმცა ყველა უკან იხევდა, როცა იგებდნენ, რომ კომპანია თავს დაახლოებით $150 მილიონად აფასებდა. ამ შეხვედრებზე მყოფი ერთ-ერთი ინვესტორი იხსენებს, რომ ჰენკი მხოლოდ Ingress-ზე ლაპარაკობდა, სახელი Pokémon-ი კი ერთხელაც არ უხსენებია. ბოლო-ბოლო, ჰენკმა ერთ საინვესტიციო რაუნდზე $35 მილიონს მოუყარა თავი, არადა, ამ რაუნდზე კომპანია კიდევ უფრო დიდ თანხად შეაფასა (სადღაც $175 მილიონად). დამფინანსებლები გახლდნენ Google-ი, Nintendo, Pokémon Co. და ე.წ. ანგელოზი ინვესტორები... ვენჩურული კაპიტალის დიდ ფირმებს არაფერი დაუბანდებიათ.

მათ სასარგებლოდ, ვინც ინვესტიციაზე უარი განაცხადა, უნდა ვთქვათ, რომ Pokémon Go ორიოდ თვისაც ძლივს არის, ისტორია კი მობილური თამაშების ისეთი მწარმოებლებისთვისაც არ ყოფილა მოწყალე, როგორიცაა Zynga (Farmville-ი) და King.com-ი (Farmville-ი), რაც გაფრთხილებაა ნებისმიერი ვირუსული თამაშის მწარმოებლისათვის. ამ ეტაპზე ჰენკი მხოლოდ იმას ცდილობს, სერვერებმა რომ შეუფერხებლად იმუშაოს. ამოღამებულთვალებიანს სხვა რამეებისთვის დრო თითქმის არ რჩება, საკუთარი თამაშის სათამაშოდაც კი არა. რომელ დონეზეა, სხვათა შორის?

„მე-5 დონეზე, თუ რაღაც“, – თავმდაბლად გვპასუხობს.

დასკვნითი აზრი

„გარკვეული დროის შემდეგ, ფული აზრს კარგავს. თამაშია მთავარი“.

– არისტოტელე ონასისი

რიცხვებით

თქვენ სამსახურში

ბიზნესსერვისები – ადმინისტრაციული სამუშაო, საშუალო რგოლის მენეჯმენტი, იურიდიული სფერო, მარკეტინგი და სხვ. – დღეს ეკონომიკის უმსხვილეს მაღალანაგღურებად ულუფას ქმნის და საათში საშუალოდ $30-იანი ანაგზღაურებით თითქმის 20 მილიონ ადამიანს ასაქმებს. 2010-დან მოყოლებული, უმეტესობა ასეთი სამსახურებისა ტექნოლოგიურად მდიდარმა მეტროპოლიტურმა ზონებმა შექმნეს. ხუთი ნამყავნი მეტროპოლიტური ზონის რიცხვშია:

1.
ნეშვილი, დევიდსონი, მერფიზბორო, ფრანკლინი, ტენესი
ბიზნესსერვისებში დასაქმების ზრდის მაჩვენებელი, 2010-15
47.2%

2.
სან-ფრანცისკო, რედვუდ-სიტი, სამხრეთი სან-ფრანცისკო, კალიფორნია
45.7%

3.
ოსტინი, რაუნდ-როკი, ტეხასი
42.3%

4.
სან-ხოსე, სანივეილი, სანტა-კლარა, კალიფორნია
36.4%

5.
დალასი, პლანო, ირვინგი, ტეხასი
28.9%

კაშკაშა იდეები

უკეთესმა მენეჯმენტმა და ახალმა ციფრულმა პროდუქტებმა ახალი ენერგია შემატა Acuity Brands-ს - სანათი მოწყობილობების ერთ დროს მიძინებულ მწარმოებელს.

ავტორი: დენიელ ფიშერი

სან-დიეგოს ბრდღვიალა საკონფერენციო ცენტრში, Acuity Brands-ის აღმასრულებლებმა თავიანთი გამოსვლის ნახევარი უკვე უკან მოიტოვეს, გამოსვლა კი მათი კომპანიის მომავალს ეხებოდა - ოდესღაც ანალოგიურ წარსულში გაჭედილი სანათი მოწყობილობების მწარმოებლის მომავალს. აუდიტორიის ყურადღება ვიდეოეკრანისკენაა მიმართული, რომელიც შენობის რუკაზე ათობით პაწაწინა, მოცეკვავე წითელ წერტილს აჩვენებს. ყოველი ეს წერტილი შეკრებილი საზოგადოების მობილურ ტელეფონს ასახავს. როგორ? Acuity-ს სანათი მოწყობილობები Bluetooth-სენსორისა და სხვა ელექტროსქემებისგან შედგება, რომელთაც ტელეფონის ადგილმდებარეობის მიგნება შეუძლიათ.

ცოტა შემაშინებლად კი ჟღერს, მაგრამ, Acuity-ს გაყიდვების წარმომადგენლის მტკიცებით, ეს მნიშვნელოვანი კომერციული შესაძლებლობაა. მაღაზიას, სადაც Acuity-ს მოწყობილობები იყიდება, შეეძლება, მომხმარებლებს ტელეფონებზე ფასდაკლებები გაუგზავნოს (და ამ მოწყობილობებს გამოიყენებს, რათა გაიგოს, ვინ როდის შეაღებს კარს). ასევე შეეძლება, მაღაზიის თანამშრომლები გააფრთხილოს უმოქმედო მომხმარებლის შესახებ, რომელსაც პროდუქტის მოსაძებნად დახმარება სჭირდება.

ეს „დიდი ძმის“ ტექნოლოგია Acuity-ს უახლესი კაშკაშა იდეაა, თავად Acuity კი სრულად გარდაიქმნა მას მერე, რაც 15 წლის წინ ძველმოდურ კონგლომერატს გამოეყო. „ეს ორგანიზაცია მაშინ გარდავქმენით, როცა მანქანა 40 მილი/საათში სიჩქარით მოძრაობდა. ახლა საათში 70 მილს გავდივართ და 100-მდე უნდა ავიდეთ“, - ამბობს Acuity-ს აღმასრულებელი დირექტორი, ვერნონ ნეიგელი. მისი წარსული გამოცდილება კერძო სააქციო კაპიტალს უკავშირდება და Acuity-საც ამ ინდუსტრიის „წონის სწრაფად დაკლების“ მენტალობა მოარგო, რითაც ფირმა უფრო ნაკლებხარჯიანი და უფრო მოგებიანი გახადა. პროდუქტის ხაზი გააფართოვა - სანათი საშუალებების გარდა, სენსორები და დისტანციური მართვის საშუალებები დაამატა - და Acuity-ს ისეთ ახალ ციფრულ სამყაროში უმკვიდრებს ადგილს, რომელშიც - მაგალითად, სან-დიეგოში წარმოდგენილი - ჭკვიანი მოწყობილობები გვხვდება. ნეიგელი იმის დასტურია, რომ ბიზნესს, ფული რომ იშოვოს, ხანდახან გამოცდილი მმართველი სჭირდება და არა მაინცდამაინც კრეატიული გენიოსი.

კონგლომერატისგან გამოყოფის შემდეგ Acuity-ს აქციების ფასი 1,700%-მდე გაიზარდა (რომ შევადაროთ, S&P 500-ში 86%-იანი ზრდა დაფიქსირდა), რამაც მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია $11 მილიარდს გადააცილა. შესაძლოა, არაფერს გეუბნებოდეთ Acuity-ს ისეთი ბრენდები, როგორიცაა Winona და Holophane-ი, მაგრამ დიდი შანსია, Home Depot-ში კომპანიის რომელიმე მოწყობილობა თქვენც გიყიდიათ; ასევე დიდია ალბათობა იმისა, რომ Acuity-ს კომერციული სანათი საშუალება სამუშაო მაგიდის თავზე გეკიდოთ. ხუთ წელიწადში კომპანიის გაყიდვები 69%-ით, $2.7 მილიარდამდე, ავარდა, მოგება კი ლამის გასამმაგდა და $222 მილიონი შეადგინა. „ვერნმა საუკეთესო ლიდერული თვისებები გამოავლინა. ასეთი მე არც ერთ კომპანიაში არ მინახავს, რომელთანაც კი საქმე მქონია“, - ამბობს ბოსტონში დაფუძნებული ანალიტიკოსი, ჯონათან დორშეიმერი, რომელიც საინვესტიციო ბანკ Canaccord Genuity-სთვის მუშაობს.

> „იმას კი არ ვამბობთ, რომ LED-ი ჩვენ გამოვიგონეთ, - ამბობს ნეიგელი, - მაგრამ ახლა ამ რაღაცებს ერთმანეთს ვუკავშირებთ და ერთგვარი ციფრული მილსადენის შექმნაზე ვფიქრობთ“.

მიჩიგანის უნივერსიტეტში ბუღალტერიის ფაკულტეტდამთავრებულმა, 58 წლის ნეიგელმა კარიერის პირველი პერიოდი დიდწილად კერძო სააქციო ინვესტორთან, რობერტ ს. ჯეპსონ უმცროსთან მუშაობაში - გაღატაკებულ პორტფოლიოთა მქონე კომპანიების ფეხზე წამოდგომაში - გაატარა. „ვერნონს გიგან-

Acuity Brands-ის აღმასრულებელი დირექტორის რანგში, ვერნონ ნეიგელის მარჯვე ნაბიჯებმა კომპანიის აქციების ფასი ყველა დროის უმაღლეს ნიშნულზე აიყვანა და მას S&P 500-შიც მოუპოვა ადგილი.

ტური გონება აქვს, - ამბობს ჯეპსონი. - მან არა მხოლოდ ის იცის, თუ რას უნდა, რომ მიაღწიოს, არამედ ისიც, რომ მიაღწევს". 2001 წელს ნეიგელი Acuity-ს ფინანსური დირექტორი გახდა. ეს მაშინ მოხდა, როცა კომპანია National Service Industries-ს (NSI) გამოეყო. NSI აზბესტოსთან დაკავშირებული მეტად სახიფათო პასუხისმგებლობის წინაშე აღმოჩნდა (11 წლის შემდეგ გაკოტრდა კიდეც) და უნდოდა, თავისი გაუსვრელი აქტივები როგორმე გადაერჩინა.

აი, ასე დაიბადა Acuity. რამდენიმე წელიწადი მას ჯეიმს ბალუნი ედგა სათავეში, მანამ 2004 წელს ამ უკანასკნელმა ნეიგელს არ გადააბარა აღმასრულებელი დირექტორის როლი. „ყველას ვუთხარი, [კომპანია] უკეთესი უნდა გახდეს-მეთქი... უფრო ეფექტიანი... სანამ დიდი გახდება-მეთქი", - ამბობს ნეიგელი. მეტად მოწადინებული გახლდათ, Toyota-სებრი მჭლე მწარმოებლურობა დაენერგა, ამიტომ, კონვეიერი ცალკეული პროდუქტების მწარმოებელ დანაყოფებს მიუერთა, სადაც მუშები ცალკეული ნაწილების აწყობის ნაცვლად ერთიანი პროდუქტის აწყობაზე მუშაობდნენ, და ეფექტიანობის აღრიცხვასაც შეუდგა: დაითვალა ნაბიჯების რაოდენობა, რასაც ახლა მისი მუშები ზოგავდნენ. თანამშრომელთა რიცხვი 15%-ით, 6,800-მდე, შეამცირა და 2007 წლის პირველად საჯარო შემოთავაზებაში უარი თქვა

ქიმიკატების მწარმოებელ $570-მილიონიან (გაყიდვებით) ბიზნესზე.

„დიდ“ კომპანიად ქცევა Acuity-ს კატალოგის გაფართოებას ნიშნავდა. კომპანიას დღეს დამოუკიდებელი ფირმების ღირებული, ღრმა ქსელი აქვს, ეს ფირმები კი შუამავლების როლს ასრულებენ Accuity-სა და მის პოტენციურ მომხმარებლებს შორის. ისინი მჭიდროდ თანამშრომლობენ დიზაინერებსა და ინჟინრებთან, რათა ფეხი აუწყონ ისეთ კონკრეტულ შეკვეთებს, როგორიცაა, მაგალითად, ვიქტორიანული სტილის ლამპიონები და ჭერის განათებები, რომლებიც ხორცგადამამუშავებელ ქარხანაში სველ და ცივ (-40 ფარენგეიტს) პირობებს აიტანენ. თვით გლობალური ფინანსური კრიზისის დროსაც კი შეძლო ნეიგელმა კვლევისა და განვითარების ბიუჯეტის (გაყიდვების დაახლოებით 1.5%) შენარჩუნება, რითაც Acuity-ს საშუალება მისცა, პროდუქტთა რაოდენობა 400,000-დან 1.8 მილიონამდე გაეზარდა.

„დიდ“ კომპანიად ქცევისათვის, შესაძლოა, LED-ების წარმოებაც ყოფილიყო საჭირო – სინათლის გამომყოფი დიოდური ჩიპებისა, რომლებიც ტიპურ ფლუორესცენციურ ნათურებთან შედარებით, 25%-ით ნაკლებ ენერგიას მოიხმარენ. LED-ების წარმოების ხარჯების შემცირებასთან ერთად, სუპერჩიპების დამზადების შანსი, შესაძლოა, მაცდური რამ ყოფილიყო. მაგრამ ნეიგელმა მეტად ბრძნულად დაიხია უკან: მართალია, LED-ების ინდუსტრიის ღირებულება დღეს $20 მილიარდს აჭარბებს, ეს საოცრად კონკურენტული ინდუსტრიაცაა, სადაც ათობით აზიური კომპანია დაბალმარჟიანი ნარჩენებისთვის იბრძვის. შტატებში Cree მშვენიერ ნათურებს ამზადებს (20 წელზე მეტ ხანს რომ ძლებს, ისეთს), მაგრამ მოგების ნახვა უჭირს (გასულ წელს მისმა ზარალმა $64 მილიონი შეადგინა).

ნეიგელმა გადაწყვიტა, კვლავინდებურად სანათი მოწყობილობების დამზადებისთვის მიეყო ხელი და Acuity-ს პროგრამისტებს დაავალა, ეს მოწყობილობები ციფრული დისტანციური სამართავი სისტემებით აღეჭურვათ. კომპანიამ, ფაქტობრივად, „ჭერში შემოდებული ბრიყვული ტერმინალები რაღაც ჭკვიანურს“ დაუკავშირა, ამბობს ნეიგელი. სიახლეთა რიცხვშია Accuity-ს სენსორები, ჩამრთველები და ელექტრონული მოდულები, რომლებიც ყველაფერს აკეთებენ – მზის შუქთან LED-ის განათების მორგებით დაწყებული, მოწყობილობებისა და საკომუნიკაციო ქსელების ერთმანეთთან დაკავშირებით დამთავრებული.

Acuity-ს ჭკვიანი მოწყობილობები ჯერ მაინც ჩანასახოვან მდგომარეობაშია, მაგრამ, ჯამში, LED-იანი მოწყობილობები კომპანიის გაყიდვების 55%-ზეა პასუხისმგებელი, ხოლო გასულ წელს მათ 40%-იანი ზრდაც აჩვენეს. Acuity-ს საპილოტე პროგრამებიც აქვს და უნივერმაღებთანაც თანამშრომლობს (სახელებს არ ამხელს), Simon Property Group-ი კი უკვე ცდის გარე განათებებს, რომლებიც თავიანთ ორ მოლთან პარკირების ხელმისაწვდომობასა და მოძრაობის დინამიკას ადგენს. „არსებობის მანძილზე პირველად, LED-განათების ღირებულება ენერგიის დაზოგვას არ უკავშირდება, – ამბობს Canaccord-ის ანალიტიკოსი, დორშეიმერი. – რეალური ღირებულება ახლა ისაა, თუ როგორ შეიძლება, გამოიყენო მონაცემები“.

ნეიგელის ციფრული ორიენტაცია კომპანიის მიერ განხორციელებულ შესყიდვებშიც ჩანს (გასულ ათწლეულში $1 მილიარდიდან გარკვეული თანხა სწორედ ამ საქმეზე წავიდა): Acuity პატარა ტექნოლოგიურ ფირმებს ყიდულობს, რომლებიც პროგრამული უზრუნველყოფითა და ციფრული დისტანციური სამართავებით ამარაგებენ კომპანიას, რათა განათებების ინტეგრირება უფრო მსხვილ, შენობათა მართვის სისტემებში მოხდეს. მათ რიცხვშია Sensor Switch-ი, რომელიც სიცხისა და მოძრაობის შემგრძნობ ჩამრთველებს ამზადებს, და LED-დრაივერების მწარმოებელი EldoLED-ი, რომელიც LED-ებს ელექტრობით ამარაგებს.

დასკვნითი აზრი

„ერთ დროს ინტერნეტით უზრუნველყოფილ ნათურებზე ვხუმრობდი. ახლა ასეთ რამეებზე ვეღარ ვხუმრობ“.

– ვინტ სერფი

რიცხვებით

მასობრივად უკან დაბრუნებული საქონელი

მანქანის მწარმოებლები, ჰერკულესის მსგავსად, რთული ამოცანის წინაშე დგანან: მათ მილიონობით სახიფათო TAKATA-ს უსაფრთხოების ბალიში უნდა გამოცვალონ. ბალიშების უკან დაბრუნება ოფიციალურად 2015 წლის მაისში დაიწყო, წლევანდელი გვიანი მაისის მონაცემებით კი ჯერჯერობით 29 მილიონი ბალიშის მხოლოდ 35%-ია დაბრუნებული. კომპანიათა ეფექტიანობაც განსხვავდება. ეს იმას მიუთითებს, თუ რაოდენ რთულია, მფლობელები მაღაზიაში მიიყვანონ: უკან დაბრუნების საშუალო ტემპი მთელი ინდუსტრიის მასშტაბით დაახლოებით 70%-მდეა მისული.

კომპანია	შეკეთებული ბალიშების ოდენობა
Honda	57.1%
Toyota	27.9
Nissan	24.8
Chrysler	20.9
BMW	20.7
FORD	5.5
GM	0.2

წყარო: National Highway Traffic Safety Administration.

რაფაელ ბიბაროფი FORBES-ისთვის

„ნებულა“ ქმნის ვარსკვლავებს

ახალი ქართული საგანმანათლებლო ინტერნეტსტარტაპი ინდივიდუალურად მორგებული პროგრამებით, დაბალი ფასებითა და ხულიგნური იმიჯით აბიტურიენტთა მომზადების ბაზარს რევოლუციით ემუქრება. საქართველოში ყოველწლიურად დაახლოებით 40,000 აბიტურიენტია, მაგრამ „ნებულა“ გაცილებით მეტს ყიდის, ვიდრე ცოდნაა, გაცილებით ხელუხვი სეგმენტისთვის, ვიდრე აბიტურიენტებია.

ავტორი: ანიტა მუსკარია
ფოტო: ჯაბა ჩიტიძე

ბირველ ცდაზე კარი ამერია და უხერხულ მდგომარეობაში აღმოვჩნდი: დაფასთან შემოკრებილი სამი ბიჭი და ერთი გოგონა გაცხარებულ კამათში იყვნენ ჩართულები. რადგან ჩემმა შეჭრამ არავინ შეაწუხა, მეც იქვე დავდექი.

მინდოდა მეკითხა, „ნებულას" ოფისი საით არის-მეთქი, მაგრამ სიტყვის ჩაგდების მომენტი არ დადგა და სულ ცოტა ხანში მათი ინტერესი ჩემზეც გადმოვიდა. ბრეინშტორმის საგანში ვერკვევი:

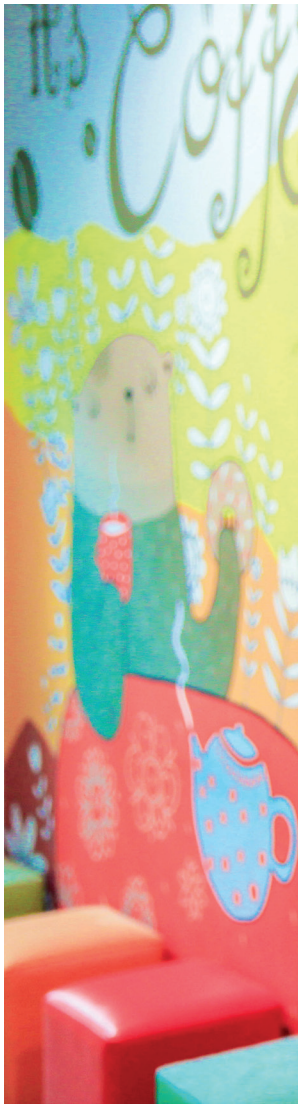
დაფაზე „კრესწიკ-ნოლიკის" 16-უჯრიანი ცხრილი ხატია. ახალგაზრდები ეძებენ „წაუგებელ ალგორითმს ნოლიკისთვის".

„ნებულა" სხვადასხვა ბექგრაუნდის მქონე ნიჭიერი ადამიანებით დაკომპლექტებული ციფრული სტარტაპია, რომელიც განათლების ინდუსტრიის რადარზე 2016 წლის აპრილში გამოჩნდა. იდეა საჯარო განათლების სავალალო მდგომარეობამ დაბადა. „ნებულას" შემქმნელები სკოლებში არსებული პრობლემებიდან თავის დაღწევის გზას თანამედროვე მიდგომებსა და Big Data-ში ხედავენ.

მოძრაობა უკვე დაწყებულია: 12 ახალგაზრდა და ერთი ხელოვნური ინტელექტი უფროსკლასელებს გამოცდებისთვის საკმაოდ შთამბეჭდავი გზით ამზადებს: საიტი აანალიზებს აბიტურიენტის სუსტ მხარეებს და ამის მიხედვით უდგენს ინდივიდუალურ, ყველაზე ეფექტიან ვიდეოკურსს. „ნებულა" პირველი ქართული კომპანიაა, რომელიც ციფრული განათლების გლობალურ ტრენდში აპირებს ჩაბმას. „როცა სასკოლო ჩანთის წონა იზრდება, ხოლო განათლების დონე ეცემა, უნდა მივხვდეთ, რომ რაღაცას არასწორად ვაკეთებთ", - ამბობენ „ნებულას" შემქმნელები.

მათი მოქმედების არეალი ამ ეტაპზე საქართველოთია მკაცრად შემოსაზღვრული. ამ გადაწყვეტილების დადებითი მხარეებიც ესმით და რისკიც: ერთი მხრივ, მათი პროდუქტი კონტექსტსაა მორგებული - ჩვენი საგამოცდო მოდელისთვის ზედგამოჭრილ პროდუქტს ქმნიან. ხოლო მეორე მხრივ, საფრთხეა სამომხმარებლო ქცევის ნაკლებობა. საიდუმლო არაა, რომ ქართველებს ციფრულ ნაწარმში ფულის გადახდა ჯერ დიდად არ უყვართ. საქსტატის მონაცემებით საქონლისა და მომსახურების შესყიდვას ინტერნეტის მეშვეობით მოსახლეობის მცირე ნაწილი, მხოლოდ 19,7% ახორციელებს.

ინტერნეტის მეშვეობით საქონლისა და მომსახურების შეძენა-შეკვეთა ქალაქში 3-ჯერ უფრო ხშირად ხდება, ვიდრე სოფელში. კვლევის თანახმად, ივნისში ქალაქში მცხოვრებთა 24,7%-მა ისარგებლა ამ შესაძლებლობით, სოფელში კი ეს მაჩვენებელი 8,1% იყო.



ბრეინშტორმის სიღრმიდან ნაცნობი სახე გამოჩნდა და მომესალმა. გიორგი ჭილაია „ნებულას" დამფუძნებელია, 22 წლის ანტრეპრენიორი და, როგორც მისი ფეისბუკის პროფილი იუწყება, „ნებულას" გენერალური კოსმოკოვბოი. სანამ მან მაგიდა რუბიკის კუბებისგან, კონუსებისგან, საჭადრაკო დაფისა და საკანცელარიო ნივთებით აწყობილი გაჯეტებისგან გაათავისუფლა, ოფისში კომპანიის CEO, სანდრო დოლიძეც შემოვიდა.

„ჩვენ იარაღით მოვაჭრეები ვართ", - მპასუხობს გიორგი პირველ კითხვაზე. „ცოდნა ხო იარაღია?" - ამატებს სანდრო.

კომპანიის ამ ორ ძრავას რადიკალურად განსხვავებული წარსული აქვს:

სანდრო პროექტამდე არაბული ენისა და ლიტერატურული ტრამალების კვლევით იყო დაკავებული. აზია-აფრიკის ფაკულტეტის დამთავრებამდე ბევრ სკოლაში უმუშავია პროზისა და პოეზიის მოხალისე მასწავლებლად. გიორგის აკადემიური გზაც თავისუფალი უნივერსიტეტიდან დაიწყო, თუმცა მალევე მორჩა. კლასიკური გაგების „დროპაუტმა" საყვარელ საქმესა და საუნივერსიტეტო კარიერას შორის პირველი

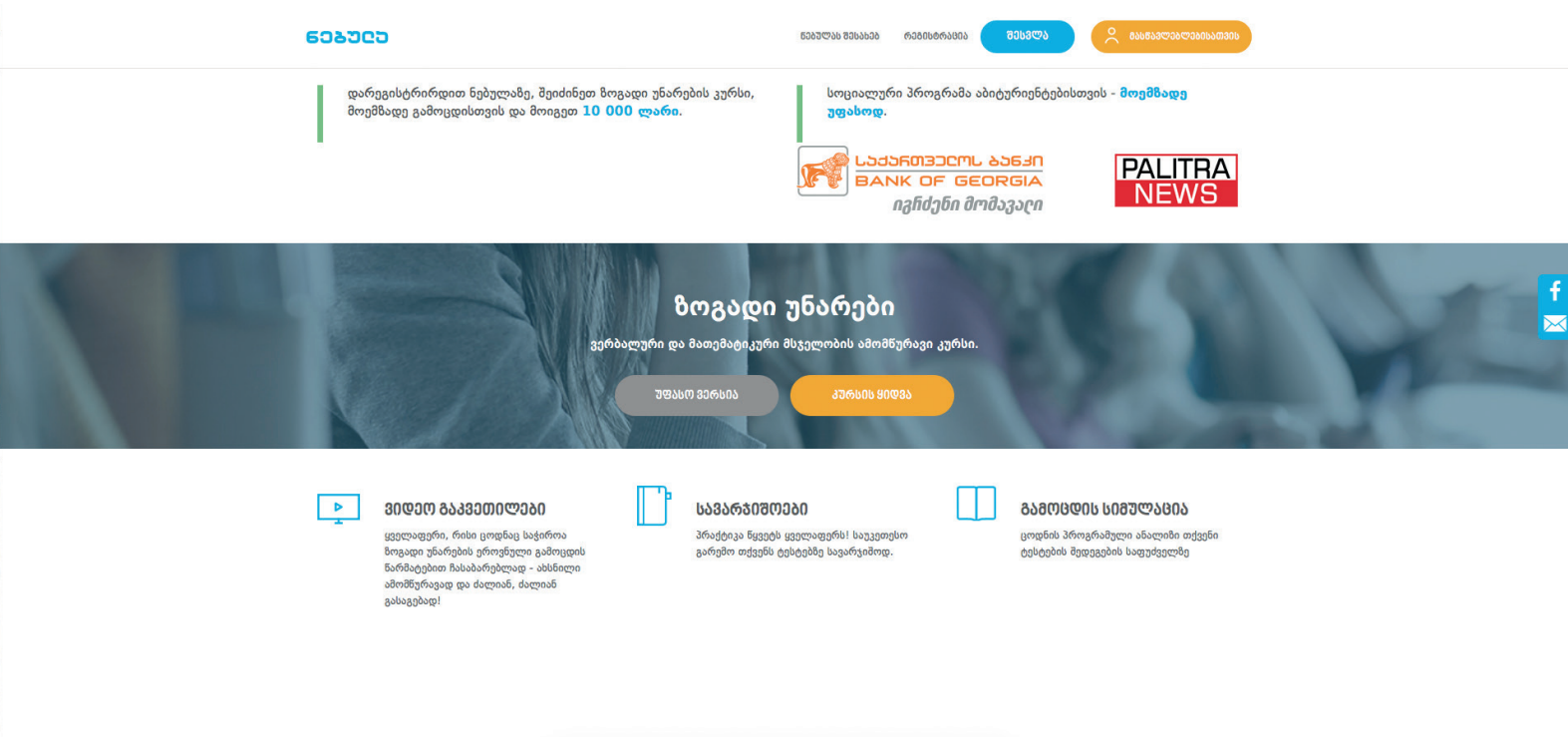
აირჩია.

„ნებულა“, თავის პირველ დღეებში, იატაკქვეშა ორგანიზაციას ჰგავდა. დუეტს შენობის გამქირავებელი ღამღამობით საკუთარ საბჭოურ ოფისს უთმობდა. „ფერარის“ პოსტერებითა და რუსი სამხედროების პორტრეტებით გაწყობილ კედლებში იქმნებოდა ავანტიურისტული გეგმა და განათლების ახლებური ხედვა.

ამას მოჰყვა რამდენიმე კონკურსზე გამარჯვება, გრანტები და სპონსორები. 2015 წლის დეკემბერში იატაკქვეშა ორგანიზაცია ნამდვილ კომპანიად გადაიქცა და მალე ბიჭების ნააზრევმა მზის სინათლეც იხილა. სამ თვეში „ნებულამ“ 40 000 არსებული აბიტურიენტიდან 14,000-ის დარეგისტრირება შეძლო. სატესტო გაშვების შემდეგ აკუმულირებულმა სასტარტო კაპიტალმა 100 000 ლარს გადააჭარბა, წილის გასხვისების გარეშე. თუ გავითვალისწინებთ ბაზრის მზაობას ციფრული პროდუქტების, და მით უმეტეს ციფრული განათლების მიმართ, სტარტი შთამბეჭდავია.

ამჟამად კომპანიაში 11 კაცი მუშაობს და პროცესები სტაბილურდება, თუმცა პარტნიორების სამუშაო რეჟიმი დიდად არ შეცვლილა.

„წარმოგიდგენიათ მშობელი, რომელიც მარტო თერთმეტიდან ექვსამდე ფიქრობს თავის



შვილზე და ისიც სამუშაო დღეებში?“ – რიტორიკულ კითხვას მისვამს სანდრო დოლიძე.

„ნებულას“ Facebook-ის გვერდზე ყოველ საღამოს ლაივ-ჩართვა იყო, სადაც გუნდი საკუთარ მოსწავლეებთან ერთად არჩევდა პრობლემურ სავარჯიშოებს და ტესტთან მუშაობის ტაქტიკებს. მოსწავლეებთან მჭიდრო ურთიერთობის შედეგად „ნებულა“ საკუთარ სეგმენტში ერთგვარი „ლავმარკი“ გახდა. მოსწავლეები ხედავდნენ ადამიანებს, რომლებიც წარმატებულები და ბედნიერები იყვნენ მხოლოდ იმიტომ, რომ გულწრფელად უყვარდათ სწავლა. სეზონის ბოლოს, უნარების გამოცდიდან გამოსული აბიტურიენტები ოფიციალური პასუხების ლოდინის ნაცვლად, უბრალოდ, „ნებულას“ ეკითხებოდნენ გამოტანილი ამოცანების სწორ პასუხებს.

„გამოცდების შემდეგ მოსწავლეებს შედეგების გასაგებად ვურეკავდით. სიხარულით გვესაუბრებოდა ყველა, თუმცა ერთი ზარი იყო განსაკუთრებული. ერთ-ერთმა მოსწავლემ გვითხრა, „ნებულას“ ყურებისას მივხვდი, რომ სწავლითაც შეიძლება როკსტარი გამოხვიდეო, – ამბობს სანდრო დოლიძე. – სწორედ ეს არის „ნებულა“ – ვარსკვლავების, სუპერგმირების სამჭედლო, რომელთა სუპერძალა – ცოდნაა“.

ალბათ მაშინ მოაფიქრდათ კომპანიის ახალი სლოგანი: „ნებულა ქმნის ვარსკვლავებს“. ფრაზას ორი ახსნა აქვს – ერთი ის, რომელიც იფიქრეთ, ხოლო მეორე – ფაქტობრივი: კოსმოსური სხეული ნებულა მართლაც ქმნის ვარსკვლავებს.

ბევრი კონსერვატორი მარკეტოლოგი დაიწუნებდა „ნებულას“ საკომუნიკაციო სტრატეგიას. გუნდი გათვლას თავად აბიტურიენტებზე აკეთებს, არადა, პროდუქტის მყიდველი აშკარად აბიტურიენტის მშობელია. პირველი პასუხი კითხვაზე „რატომ“ გახლავთ „იმიტომ, რომ სხვანაირად მოსაწყენია“.

„ჩვენ საქმეს ისე ვაკეთებთ, როგორც ჩვენ გვიყვარს. ხალხს კი ჩვენ ვუყვარვართ ამის გამო“. პრინციპში, ეს მიდგომა კურსსაც ძალიან ეტყობა. თავისი საყვარელი გაკვეთილები მაჩვენეს და მე დანამდვილებით შემიძლია ვთქვა, რომ სხვაგან არსად მომისმენია სამკუთხედის ფართობის ფორმულაზე ასე აღფრთოვანებით მოსაუბრე ადამიანებისთვის. მათ ენთუზიაზმსა ან გულწრფელობაში ეჭვის შეტანა ძნელია და ალბათ სწორედ ეს გამოარჩევს „ნებულას“ სხვა

მასწავლებლებისგან. „ნებულა“ ფსონს სიყვარულზე დებს – თუ გიყვარს ის, რასაც სწავლობ, ეწაფები და სრულად ითვისებ იმ საკითხებს, რომლებიც მანამდე არასდროს დაგაინტერესებდა.

ბაზარზე, სადაც ყველაზე პოპულარული დაპირებაა, რომ სწავლის პროცესი უმტკივნეულოდ და სწრაფად ჩაივლის, „ნებულა“ კიდევ უფრო ხმამაღალი განცხადებით გამოდის. მათ სურთ, რომ ერთი შეხედვით მოსაწყენ საკითხზე საუბარში ისე შეგიყოლონ, რომ მეორე დღეს შენ თვითონ უყვებოდე მეგობრებს, რა ლამაზად მტკიცდება არითმეტიკული პროგრესიის ჯამის ფორმულა.

საკომუნიკაციო სტრატეგიის არჩევნის გასამყარებლად სანდროსა და გიორგის ფიქციური სიტუაცია მოჰყავთ: ამბობენ, რომ წარმოუდგენელია, სწავლის სურვილით აღფრთოვანებული შვილი მშობელთან მივიდეს და მშობელმა უარით გაისტუმროს.

კომპანიის გაყიდვას არ აპირებენ, გადაწყვეტილება პრინციპულია. AGBC-ის დაჯილდოებაზე მათი ბიზნესგეგმის „Exit“ გრაფაში მხოლოდ ექვსი სიტყვა ეწერა: „We're a family business. Like Mafia.“ („ჩვენ საოჯახო ბიზნესი ვართ. როგორც მაფია.“).

საკუთარ თავს ხან მაფიოზებად მოიხსენიებენ, ხან – კოსმოსურ მეკობრეებად. ასეთი, გარკვეული გაგებით, თავხედური კომუნიკაცია შეიძლება შეცდომადაც ჩაითვალოს, თუმცა, მეორე მხრივ, საინტერესო სტრატეგიის ამოკითხვაც შეიძლება. მაგალითად, ასეთ სარისკო პოზიციას არასდროს დაიჭერდა კაზინო, ბანკი ან სადაზღვევო კომპანია. უმეტეს შემთხვევაში ლუდის კომპანიები თრობაზე საუბარსაც კი ერიდებიან, რადგან მათს ბრენდში ასეთი ნარატივის გაჩენა უკიდურესად სარისკოა.

„ნებულას“ გუნდი კი, შესაძლოა, იაზრებს, თუ რამდენად „პატიოსან საქმეში“ არის ჩართული და ბრენდის სივრცეს სათავგადასავლო ელემენტებით ამდიდრებს. მათი კეთილშობილი პროდუქტი შეფუთულია რომანტიკული, რობინ ჰუდისეული კრიმინალის იერით, რომელიც ასე ძალიან გვიყვარს ადამიანებს. არადა, თითქოს პირიქით, ბრენდინგი იმისთვის მოიფიქრეს, რომ სათაკილო საქმიანობები კეთილშობილურად წარმოეჩინათ.

მიუხედავად იმისა, რომ „ნებულაზე“ მომზადება ფასიანია, ისინი მუდმივად აჩენენ ახალ-ახალ საგრანტო თუ სოციალურ პროექტებს. მოკლევადიან მიზნად ექსპანსია აქვთ აღებული. მათთვის მნიშვნელოვანია, რაც შეიძლება მეტ მოსწავლეს გააცნონ თავი, ყოველგვარი მონეტიზაციის გარეშე. გუნდის მოსაზრებით, მხოლოდ ამ სტრატეგიით შეიძლება ციფრული მომზადების სამომხმარებლო ჩვევის გაჩენა.

ფული სხვა მხრიდან მოდის – B2B. ასოცირების მსურველი ბევრია, როგორც ჩანს, დაკვირვებულ მარკეტოლოგებს არ გამოჭპარვიათ განათლების ინდუსტრიაში პერსპექტიული მოთამაშის გაჩენა.

„ნებულა“ ტალანტის მაგნატობას აპირებს. მას სურს, ერთგვარი გზაგამტარი იყოს, რომელიც ნიჭიერ ახალგაზრდებს აგროვებს და ამზადებს. ამ შემთხვევაში კომპანია სტრატეგიული მნიშვნელობის ობიექტად გვევლინება – ოქროს საბადო უნივერსიტეტებისა და ინტელექტუალური ბიზნესების ჰედჰანტერებისთვის.

„ნებულას“ კოსმოსური გეგმების მხოლოდ ნაწილი გავიგე. შეთავაზებული კურსების რაოდენობა წელს სამჯერ გაიზრდება, გამოვა „ნებულას“ ციფრული და მყარი წიგნები. ზამთარში როკსტარული ბანაკი Nebula Supernova იგეგმება. სანდრო და გიორგი, სხვა საგნების სპეციალისტებთან ერთად, სტეროიდულ სასწავლო კურსს გამართავენ. იმ საღამოებზე, როდესაც მსოფლიო კორპორაციიდან მოწვეული ადამიანები ხელოვნურ ინტელექტსა და მაგიაზე არ ისაუბრებენ, აბიტურიენტების საყვარელი ქართული ბენდები დაუკრავენ. ამავე სასწავლო წელს აპირებენ ღია სივრცის – Nebulab-ის გახსნას. წარმოიდგინეთ სივრცე, რომელიც სწავლის მძებნელთათვის ღიაა 24/7, სავსეა წიგნებით, გაჯეტებით, ტელესკოპებით და, რაც მთავარია, ადამიანებით, რომლებიც ნებისმიერ კითხვაზე სიამოვნებით გაგცემენ პასუხს.

ბიჭების თქმით, მათი მიზანია, მოსამზადებელ და საგამოცდო სივრცეში არსებული შავი ხვრელის ადგილი „ნებულამ“ დაიკავოს. ფაქტია, რომ ერთად დაგროვებულ ვეება ენერგიასთან გვაქვს საქმე. შეიძლება ითქვას, რომ განათლების ინდუსტრიაში დიდი აფეთქებაა მოსალოდნელი. F

სწორ ხაზზე სიარული: არიელ ნელსონმა და ლეინ ჯერსონმა Jack Erwin-ი გააფართოვეს და მომხმარებელს ახლა რეზინისძირიან ტყავისა და ზამშის ფეხსაცმელს სთავაზობენ, თუმცა ფასები $225-ს არასდროს ასცდენია.

ერთი ნაბიჯით წინ

საქმიდან შუამავლის ჩამოშორებით, სამი წლის ფეხსაცმლის მწარმოებელმა Jack Erwin-მა ფეხსაცმლის ბაზარს ძირი გამოუთხარა. საინტერესოა, კიდევ უფრო წინ გაძრომა თუ შეუძლია?

ავტორი: სიუზან ადამსი

არიელ ნელსონის ოთხი წლის წინანდელი გადაწყვეტილება, ნიუ-იორკის პაპანაქება ზაფხულში თმა გადაეპარსა, მისი კარიერისთვის გადამწყვეტი აღმოჩნდა. 2012 წლის მაისში საყიდლებზე გასული ნელსონი (იმხანად 29 წლის) და მისი მეგობარი ლეინ ჯერსონი (იმხანად 30 წლის) უკან იმედგაცრუებულები დაბრუნდნენ და გადაწყვიტეს, ფეხსაცმლის კომპანია შეექმნათ – ყოველგვარი შუამავლების გარეშე. მათი ფავორიტი ევროპული ბრენდების, მაგალითად, John Lobb-ისა და Edward Green-ის, საცალო ფასი $1,000-ს ან მეტს შეადგენდა. ჰოდა, რატომაც არ უნდა დაემზადებინათ თავადვე ისეთი ფეხსაცმელი, მათ რომ მოსწონდათ, მაგრამ ყიდვას ვერ ახერხებდნენ? „იდეა იყო, რომ მოდი, დავამზადოთ მამაკაცის ფეხსაცმელი $100-ად და გავყიდოთ $200-ად“, – ამბობს ჯერსონი. არარსებულ კომპანიას Jack Erwin-ი დაარქვეს, მამების სახელების მიხედვით, რომლებიც „ფეხსაცმელში $200-ზე მეტს არასდროს მისცემდნენ“. მაგრამ ჯერსონს, რომელიც მაშინ 3-D ბეჭდვით ფირმაში, CAD BLU-ში რევიზორი გახლდათ, და ნელსონს, რომელიც სასმელების სადისტრიბუციო კომპანია Beyer Farms-ის მენეჯერად მუშაობდა, ფეხსაცმლის ბიზნესის ბევრი არაფერი გაეგებოდათ. „აბსოლუტურად გულუბრყვილო და სრულიად ზედაპირული გეგმა იყო“, – აღიარებს ჯერსონი. სამწლიანი კვლევა-ძიების შემდეგ დუეტი მხოლოდ იმას მიხვდა, რომ წარმოდგენაც კი არ ჰქონდათ, როგორ გადაედგათ პირველი ნაბიჯი ამ პოტენციურ ვენჩურში.

ასე იყო თუ ისე, მანჰეტენის West 26th Street-ზე მდებარე უხერხულად ვიწრო საპარიკმახეროში ნელსონი ერთი ფრანგი კაცის გვერდით აღმოჩნდა. 42 წლის გიომი თავისი სამსახურის შესახებ ემოციურად ჰყვებოდა – მას Ralph Lauren-ის ფეხსაცმლის განყოფილებაში პროდუქტის განვითარების უფროსი მენეჯერის პოზიცია ეკავა. გიომი დათანხმდა ნელსონის დაპატიჟებას და ცოტაოდენი სასმელის თანხლებით მეგობრებს აუხსნა, რომ მათი იდეა გიჟური სულაც არ იყო. „Ralph-ის საწყობში ფეხსაცმელი $90-ად შემოდის, ბითუმად მოვაჭრე მას $225-ად გაყიდის Barneys-ში, საცალო ფასი კი $600-ზე მეტი იქნება, – ამბობს გიომი. – ვიცოდი, რომ ოსტატურად დამზადებულ ფეხსაცმელს $200-ად გაყიდდნენ. ბრწყინვალე იდეა იყო“.

იმის ფონზე, როცა მოვაჭრეები, შუამავლებისთვის აქციზების გადახდევინებით, ნებისმიერ რამეს – გინდაც, სათვალეს (Warby Parker-ი), გინდაც, მატრასებს (Casper, Tuft & Needle) – ტრადიციულ საცალო სავაჭრო არხებზე უფრო დაბალ ფასებად ყიდიან, Jack Erwin-ი, ხელნაკეთი, ევროპაში დამზადებული ფეხსაცმლით, ბაზარზე არსებულ ნიშს ავსებს. მართალია, პარტნიორების თქმით, ისინი თავიანთ თანამედროვეებს უმიზნებდნენ (სტილის მოყვარულ ახალი ათასწლეულის წარმომადგენლებს, რომელთაც უთასმო ტყავის ან კლასიკური თასმიანი ფეხსაცმელი უფრო მოსწონთ, ვიდრე Converse-ი ან Nike-ი), მაგრამ ახლა კმაყოფილნი არიან, რომ მათი ფეხსაცმელი უფროსი თაობის იმ კაცებმაც აღმოაჩინეს, რომლებიც რაღაც ხარისხიანს ეძებენ კარგ ფასად.

სანამ წარმოებას დაიწყებდნენ, გუნდს საბოლოოდ უნდა გადაეწყვიტა მნიშვნელოვანი რამ – ფეხსაცმლის ყალიბის დიზაინი. შეთანხმდნენ, რომ Jack Erwin-ებს გამძლე ლანჩა უნდა ჰქონოდა და ოდნავ წაგრძელებული ფორმა, რომელიც ბოლოში შეუმჩნევლად მომრგვალებული უნდა ყოფილიყო. გიომმა ურჩია, პორტუგალიაში, სან-ჟუან-და-მადეირაში მდებარე ფაბრიკასთან ეთანამშრომლათ, რომელიც კომპანიას საწყისი 3,000 ფეხსაცმლის მასალით უზრუნველყოფდა.

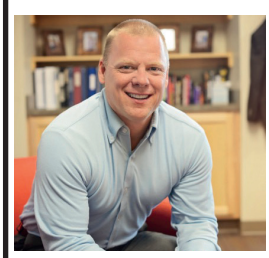
2012 წლის დეკემბერში ნელსონის სადისტრიბუციო კომპანია გაკოტრდა და მანაც თავისი ყოველდღიური სამსახური დაკარგა. ბიჭები ფულის მოგროვებას შეუდგნენ. როცა ოჯახებმა, მეგობრებმა და მეგობრების მეგობრებმა, ენთუზიაზმის ხარჯზე, სტარტაპის დანახარჯებში $650,000 დააბანდეს, ჯერსონიც წამოვიდა სამსახურიდან. „სხვების ფული რადგან ავიღეთ, – განმარტავს ის, – სხვა გზა აღარ იყო – ან ყველაფერი, ან არაფერი“. პირველი გაყიდვებისთვის რომ ცეცხლი შეენთოთ, ნელსონმა და ჯერსონმა თავიანთი 3,000-ზე მეტი კონტაქტი ი-მეილებით დაბომბეს, რომლებითაც პროდუქციაზე სამუდამო 10%-იან ფასდაკლებას სთავაზობდნენ ადრესატებს. J ack Erwin-ის დებიუტი 2013 წლის ოქტომბერში, ონლაინ შედგა: რამდენიმე ათასი ფეხსაცმელი ორ თვეში გაყიდეს (2014 წლის ბოლოსათვის პირველი წლის შემოსავალი $2 მილიონს მიუახლოვდა).

გიომი, რომელიც პატარა წილის სანაცვლოდ, შეიძლება ითქვას, კომპანიაში ნახევარ განაკვეთზე მუშაობდა, 2014 წლის დასაწყისში ბიჭებს უკვე სრულ განაკვეთზე შეუერთდა. მისი დამსახურებით, Jack Erwin-მა პორტუგალიიდან ესპანეთში, ალმასანში განთავსებულ ოთხ ფაბრიკაში გადაინაცვლა, სადაც ხელნაკეთი საქმე

მარჭის წინასწარმეტყველი

როგორ გავუშვათ ბოსი სამსახურიდან?

რონ ალვესტეფერი SERVICE EXPRESS-ის აღმასრულებელი დირექტორია. გრანდ-რეპიდსში (მიჩიგანში) დაფუძნებული კომპანია მონაცემთა კორპორაციული ცენტრებისთვის ადგილზე ახორციელებს ტექნიკურ გასამართ სამუშაოებს. კომპანიაში 321 ადამიანია დასაქმებული, მისი 34 ოფისი კი 16 შტატში გვხვდება.



აღმასრულებელ დირექტორად უცნაურად იქეცით...
1997 წელს გაყიდვების მენეჯერად ამიყვანეს. ინვენტართან დაკავშირებით გვქონდა რაღაც პრობლემა, ჰოდა, მფლობელს ვუთხარი: „ეს კომპანია თქვენ შექმენით, მაგრამ ახლა ვიზრდებით და ადაპტირება გვჭირდება. სწორედ ეს საქმე გამომდის კარგად. მინდა, რომ კომპანია დატოვოთ და ნება მომცეთ, გავაფართოო ის“. ერთხანს მიყურა და მიპასუხა: „იცი, რას გეტყვი? კარგი აზრია“. მომწონს, როცა ვამბობ ხოლმე, რომ სამსახურიდან მე გავუშვი.

რა ცვლილებები განახორციელეთ?
წელიწადში ორჯერ ვაწყობთ „მსჯელობას ხედვების შესახებ“. თანამშრომლები პირად, პროფესიულ და ფინანსურ მიზნებს ჩამოწერენ.

მაგალითად, რა მიზნებისთვის მიუღწევია ხალხს?
ვიღაცამ მანქანა იყიდა, ვიღაცამ – სახლი, ვიღაცამ მარათონში მიიღო მონაწილეობა.

რატომ უნდა ვუთხრა ბოსს, რომ მარათონში მინდა მონაწილეობის მიღება?
იმიტომ, რომ გვერდში ამოგიდგეთ. ასეთი გამოთქმა მაქვს: „მითხარი შენი მიზნები და ვიმუშავებ შენთვის. არ მეტყვი შენს მიზნებს და შენ იმუშავებ ჩემთვის“.

არ აძლევთ სტიმულს, დაწინაურება რომ გთხოვონ?
იმედია, რომ კი. მაგრამ დაწინაურებას ასე ლანგარზე არ მივართმევთ. ვეუბნებით: „რა ღირებულებას შემატებ კომპანიას, ეს თანხა რომ გადაგიხადო?“

– სიუზან ადამსი

ერთი ნაბიჯით წინაა და ფაბრიკებიც თანახმანი არიან, გარეშე წყაროებიდან მიიღონ ისეთი მასალები, როგორიცაა თასმა და შიდა ლანჩა. გარეშე წყაროებით მუშაობა კი ნაკლებ ფასნამატებსა და მეტ დანაზოგებს ნიშნავდა. თუ $195-იანი თასმიანი ფეხსაცმელი თავიდან $90 უჯდებოდათ, ხარჯი ახლა $80-ს ქვემოთ ჩამოვიდა.

მაგრამ კომპანიის გასაფართოებლად მაინც მეტი ფული სჭირდებოდათ. თავდაპირველად გაგზავნილი აურაცხელი ი-მეილიდან ერთ-ერთმა ადამ ლევინის ინბოქსამდეც მიაღწია. ის სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Crosslink Capital-ის ვენჩურული კაპიტალისტი გახლდათ. ნელსონისა და ჯერსონივით ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელს, მასაც მოსწონდა ლამაზი ფეხსაცმელი, ჰოდა, Jack Erwin-ის კონცეფციით მოიხიბლა. 2014-ში, ორ სხვა კალიფორნიულ ვენჩურ-კაპიტალის ფირმასთან ერთად, Crosslink-მა კომპანიაში $2 მილიონი დააბანდა.

ეს იყო და Jack Erwin-ით ისე დაინტერესდნენ, გუნდი ლამის საგონებელში ჩავარდა: ინვესტირება მოინდომა Caleres-მა – საჯარო ბაზარზე ბრუნვადმა ფეხსაცმლის კომპანიამ, რომელიც, სხვა ბრენდებთან ერთად, ფლობს Dr.Scholl's-სა და Naturalizer-ს და რომლის გაყიდვებიც $2.6 მილიარდს შეადგენს. მართლაც, 2014 წლის სექტემბრისთვის Caleres-ი $9-მილიონიან რაუნდს გაუძღვა.

მიუხედავად ამისა, პარტნიორები საოპერაციო ხარჯებს არ ზრდიდნენ, ნიუ-იორკში, 1,200 კვადრატული ფუტის, ორსაძინებლიან ბინაში მუშაობდნენ და იქვე ცხოვრობდნენ კიდეც. ამ წლის დასაწყისში კი მანჰეტენზე, Tribeca-ს უბანში გადასახლდნენ – 5,000 კვადრატული ფუტის ლოფტში, სადაც დაუმუშავებელი ხის იატაკი და აგურის კედლებია და კიდევ მინიატურული ავსტრალიური ნაგაზი, სახელად პენქეიკი, რომელიც კლიენტთა მომსახურების წარმომადგენელს, მოლის ეკუთვნის. გასულ წელს მანჰეტენის Midtown-ში ხუთი თვით გახსნილი მაღაზიის გარდა, კომპანია ფიზიკურად მხოლოდ Tribeca-შია წარმოდგენელი – 400 კვადრატული ფუტის სივრცეში, სადაც მომხმარებლებს შეუძლიათ, მოიზომონ ფეხსაცმლის ნიმუშები და მერე ონლაინ შეუკვეთონ.

სამწლიანი მოგზაურობის განმავლობაში, ნელსონისა და ჯერსონის თქმით, გაყიდვებს მარდი ტემპი აქვს აკრეფილი. 2015-ში, შემოსავალი, სულ მცირე, გაორმაგდა და $5 მილიონს მიაღწია, პერსონალის რაოდენობა კი 20-მდე გაიზარდა. როგორც ჯერსონი ამბობს, ის და ნელსონი უფრო ზრდის დაფინანსებაზე არიან ორიენტირებულნი, ვიდრე მოგებაზე. მართალია, გეგმის თანახმად, პროდუქციის ასორტიმენტი არ უნდა გაზარდონ, ამ ზაფხულს მომხმარებელს მაინც შესთავაზეს ორი, უფრო ყოველდღიური, ფეხსაცმლის ახალი მოდელი. ორივე რეზინის ძირითაა: $125-იანი ტყავის და $155-იანი უთასმო ზამშის ფეხსაცმელი რვა ფერში.

სადამდე შეიძლება, Jack Erwin-ი გაიზარდოს? უშუამავლოდ მომუშავე მეტოქეები უკვე აქტიურად ცდილობენ მათთან გაჯიბრებას. ასე, მაგალითად, ბოსტონში დაფუძნებული M.Gemi, რომელიც შარშან გაიხსნა, იტალიაში დამზადებულ ტყავის ფეხსაცმელს $278-ად ყიდის; ნიუ-იორკში დაფუძნებული Paul Evans-იც იტალიაში დამზადებულ ფეხსაცმელს სთავაზობს მომხმარებელს, რომელთა საწყისი ფასი $399-ია. მაგრამ Jack Erwin-ის $200-იან ნიშში შეჭრა ჯერ არავის უცდია. „დარწმუნებული ვარ, აქ ასობით მილიონი დოლარის ტოლფასი შესაძლებლობებია, – ამბობს ნელსონი, – ჩვენ კი მოვიწამლეთ უკვე და გვინდა, დიდ მოთამაშედ ვიქცეთ“.

დასკვნითი აზრი

„ფეხები კვლავ მიწაზე მიდგას. უბრალოდ, უკეთესი ფეხსაცმელი მაცვია“. – **ოპრა უინფრი**

COMMERSANT
95.5 FM
შენობით
ბიზნესთან
პირველი ბიზნეს
რადიო საქართველოში
www.commersant.ge

BoG

BoG

BoG

BoG

BoG

BoG

ბედნიერების „ფაბრიკა“

Adjara Group-ის გენერალურ დირექტორ ვალერი ჩეხერიას სურს წარსულის „ფაბრიკა“ მომავლის პროექტად აქციოს. პრემიუმკლასის სასტუმროების შემდეგ სასტუმროების მენეჯმენტის ლიდერი Adjara Group Hospitality ჰოსტელების ბიზნესში შედის – რწმენით, რომ მის სოლიდურ ნაკვალევს მსუბუქი ახალგაზრდული კულტურა მიჰყვება.

ავტორი: ხათუნა ხვედელიძე
ფოტო: ჰაბა ჩიტიძე

ისტორიული უბნების გავლით, ძველი თბილისის პატარა ქუჩებით, „იტალიური“ ეზოების ჩავლით – „ფაბრიკამდე“ მისასვლელ გზაზე ყველაფერია, რაც თბილისურ არქიტექტურასა და კულტურას გაგრძნობინებს. დანიშნულების ადგილამდე მეც ამავე გზითა და შეგრძნებით მივედი.

ნინოშვილის რვა ნომერი – ამ შენობას საკუთარი ისტორია აქვს, ისევე როგორც მის სახელს. ერთ დროს, საქართველოს სოციალისტურ რესპუბლიკაში, ქსოვილების ყველაზე დიდი ქარხანა, რომელიც დღემდე მხოლოდ საბჭოთა წარსულს ინახავდა, ხვალიდან ევროპული მომავლის ეპიცენტრი უნდა გახდეს.

ძველი „ფაბრიკა“ ახალ სიცოცხლეს იწყებს. საკერავ დაზგებს კომფორტული ავეჯი ანაცვლებს, გუგუნს – მუსიკა, ნაჭრებს – ტილოები, ნაცრისფერს – ფერადი, მუშაობას – დასვენება. ეს უფრო მეტია, ვიდრე თბილისისთვის არნახული მასშტაბების ჰოსტელი. ეს ადგილი მალე სტუდენტებსა და ახალგაზრდა მოგზაურებზე გათვლილ, მათ სურვილებსა და შესაძლებლობებზე მორგებულ კულტურულ ცენტრად უნდა იქცეს.

„ფაბრიკის“ გრავიტაცია მისი ეზოდან მოდის. იგრძნობა, რომ ახალმა მფლობელებმა ისტორია არ წაშალეს, სახელიც შეინარჩუნეს და პირვანდელი იერსახეც, თუმცა ბეტონის კედლებიდან საბჭოთა სუნი თანამედროვე სტრიტარტს მაინც გაფანტული აქვს. შესვლისთანავე ხედავ, რომ აქ უკვე რაღაც ახალი და საინტერესო ხდება, თუმცა ისიც ეტყობა, რომ ეს მხოლოდ დასაწყისია და „რაც მერე მოხდება, ყველას გაგვაკვირვებს“.

ჩემი მასპინძელი Adjara Group Hospitality-ს გენერალური დირექტორი ვალერი ჩეხერიაა. უკვე ხუთი წელია, კომპანიას მართავს, თუმცა ჰოსპიტალიტი ბიზნესში მისვლამდე პროფესიით იურისტმა ბევრი იარა. არასამთავრობო სექტორიდან სამთავრობოს (ფინანსთა და ეკონომიკის სამინისტროები) გავლით სხვა მთავრობის იურისდიქციამდე, ნიუ-იორკამდე ჩააღწია. ამერიკულ უნივერსიტეტში მიღებული განათლებით დაბრუნებულმა კი პირველი შეთავაზება სწორედ იმ ბიზნესმენისგან მიიღო, ვის ბიზნესსაც დღეს მართავს. თემურ უგულავასა და ვალერი ჩეხერიას პირველი თანამშრომლობა Holiday Inn-ის პროექტზე მუშაობისას შედგა.

ახალბედა კომპანიაში ვალერი ჩეხერია საკუთარი სტრატეგიით მივიდა. ჰოსპიტალიტი სფეროში გამოუცდელს, ამერიკაში მიღებული კარგი განათლება, ბევრი მოგზაურობა და ცხოვრებისეული გამოცდილება ისე დაეხმარა, რომ Forbes Georgia-ს დღეს უკვე იმას უმხელს, როგორ შეიძლება საბჭოთა ფაბრიკა ევროპულ ჰოსტელად იქცეს.

„ეს არის საბჭოთა დროს აშენებული შენობა, თავისი ისტორიით, თუმცა დიდი მომავლით. ჩვენი მიზანია, აქ ახალი სული გაჩნდეს, ისე რომ არც ისტორია წავშალოთ და არც საბჭოთა მძიმე წარსულმა შეგვაწუხოს“, – ამბობს იგი. ეზოს შესაძლებლობების დამტკიცების შემდეგ შენობის უპირატესობის ჩვენებას ცდილობს და ასე იწყებს მოყოლას ამბისა, რომელსაც ისტორიად ქცევა აუცილებლად უწერია.

არქიტექტურულმა კომპანია MUA-მ ნინოშვილის ქ. N8 ერთი წლის წინ სულ სხვა თვალით დაინახა – მომავლის ჰოსტელი წარსულიდან ინერციით ჩამომდგარი საწარმოო რუინების ნაცვლად. მზა ინდუსტრიული კონსტრუქცია, მონუმენტური ბარელიეფი ფასადზე და 1300-კვ. მეტრიანი შიდა ეზო ახალი არქიტექტურული ჩანაფიქრის ხიმინჯად იქცა. იდეა და სურვილი Adjara Group Hospitality-ს გაანდვეს და თანამშრომლობაც მალევე შედგა.

წლების მანძილზე მიტოვებულ „ფაბრიკაში“ არც ისეთი სიჩუმეა, თავიდან რომ წარმომედგინა. ხარაჩოებიანი კედლების მყუდროებას ეზოს მარცხენა კუთხიდან წამოსული მუსიკა არღვევს – „ფაბრიკაში“ პირველი ბარი უკვე სრული დატვირთვით ამუშავებულა.

„'ფაბრიკა' გამორჩეული ადგილია. ეს სამეზობლო ისაა, რაც ბრუკლინი იყო ნიუ-იორკისთვის 15 წლის წინ, – ამბობს ქორი გრინბერგი, Dive Bar-ის მფლობელი, რომელიც ხუთი წლის წინ, „მშვიდობის კორპუსის“ მოხალისის სტატუსით ჩამოვიდა საქართველოში და შემდეგ დარჩა, რათა საკუთარი მცირე ბიზნესი განევითარებინა. – როცა „ფაბრიკის“ გუნდს შევხვდი, მივხვდი, რომ აქაც აუცილებლად უნდა ყოფილიყო ჩემი ბარი. საერთოდ, ეს ბიზნესი სწორედ იმიტომ წამოვიწყე, რომ საქართველოსთვის „ამერიკული გართობა“ შემეთავაზებინა, რომელიც ახალ ადამიანებთან მეტი სოციალური ინტერაციით და ნაკლები იზოლაციით ხასიათდება. 'ფაბრიკაც' ასეთია“.

ვალერი ჩეხერია სასაუბროდ ეზოს ირჩევს, აშკარაა – უნდა ამ ეზოს ხიბლი მეც მასსავით შევიგრძნო. შეძლო – ხმაურიან ეზოში საჭირო და სასურველი მყუდრო ადგილიც გამოიძებნა, ბარიდან წამოსული მუსიკა ჩემს ხმის ჩამწერს აღარ ემუქრება.

როცა დიდ ზურგჩანთაში პატარა საფულე გიდევს და როცა სურვილები „ჯიბეს უნდა გასწვდეს“ თბილისში ჩამოსულს დიდი არჩევანი არა გაქვს. მართალია, გარეთ არ დარჩები, რამეს იპოვი, თუნდაც Google-ის საძიებო სისტემით, რომელიც რამდენიმე ათეულ თბილისურ ჰოსტელს უკვე იცნობს, თუმცა იქიდან გამომდინარე, რომ ეკონომკლასის სასტუმროებს შორის ხარისხზე კონკურენცია დღემდე თითქმის არ არსებობდა, ჰოსტელის ცნება თბილისში მეტწილად რიცხობრივად და არა ხარისხობრივად იზრდება.

Adjara Group Hospitality-ს ამ ბაზარზე საკუთარი უპირატესობის დამტკიცება მოუწევს. ხარისხის ნიშანი ძნელი დასამსახურებელი არ უნდა იყოს – ტურიზმისა და სასტუმროების მენეჯმენტის სფეროში საქართველოში ყველაზე დიდი და სწრაფად მზარდი კომპანიის ბალანსზე ამჟამად სამი მოქმედი და უფრო მეტი მშენებარე პრემიუმკლასის სასტუმრო ირიცხება. მაგრამ არის რისკიც: ,,ლაქშერი'' ბრენდების შემდეგ „ეკონომკლასის“ ჰოსტელი კომპანიისთვის უჩვეულო სტარტაპია. Holiday Inn Tbilis-ის, Rooms Hotel Tbilis-ისა და Rooms Hotel Kazbegi-ს შემქმნელებმა ახლა თითქმის თავისუფალი ნიშის დაკავება მაინც გადაწყვიტეს. ბაზრის კვლევამ პერსპექტივა გაამყარა, ლისაბონში საგანგებოდ მოწყობილი „ჰოსტელიადა და ოდისეა“ კი მშვენიერ ემოციურ ფონად გამოდგა.

„ეს უნდა გახდეს ახალგაზრდული ჰაბი - ადგილი, სადაც ახალი ურთიერთობები დაიბადება, სადაც ქართველი და უცხოელი მოგზაურები თუ სტუდენტები ერთად შეიკრიბებიან და მომავალს დაგეგმავენ“, - ამბობს ვალერი ჩეხერია.

მიზიდულობა სამმა რამემ უნდა განაპირობოს: „მომსახურებამ, სისუფთავემ და დაბალმა ფასმა“. 400 ვიზიტორზე გათვლილი 90 ოთახი ფასითა და სერვისით განსხვავებული იქნება. ჰოსტელში თანაცხოვრების ხიბლის - 4- 6-8-12-ადგილიანი ნომრების გარდა, იქნება უფრო ექსკლუზიური შეთავაზებებიც - 2-ადგილიანი აპარტამენტები საკუთარი გასასვლელით ტერასაზე, რომელთა ფასიც 10 დოლარიდან დაიწყება და მომსახურების შესაბამისად გაიზრდება.

„დარწმუნებული ვარ, „ფაბრიკა“ ყველაზე პოპულარული თავშეყრის ადგილი გახდება თბილისში, ეს იქნება ბედნიერების, გემოვნების, განვითარების, კულტურისა და ქართული მომავლის ფაბრიკა“, - ამბობს ვალერი ჩეხერია. მას გამიზნული აქვს, ევროპა საქართველოს შეახვედროს და პირიქით, საქართველო - ევროპას. განსხვავებით ქვეყნის სოციალურ ქსოვილში ჩაქარგული ჰოსტელებისგან, ბრენდ-სასტუმროები პარიზში, ლონდონსა თუ რომში ერთნაირი იერითა და ხელწერით გამოირჩევა. ყველგან „welcome from home to home“ („კეთილი იყოს თქვენი მობრძანება სახლიდან - სახლში“) გხვდება ნომერში და თუ ხშირად მოგზაურობ, ახალგაღვიძებულს, კარგად გამოფხიზლებამდე, ქალაქის იდენტიფიცირებაც კი გიჭირს. დადიხარ, მაგრამ მაინც ერთ ადგილას ხარ.

„ფაბრიკა“ მსგავსი ერთფეროვნების ანტიპოდია. „ფაბრიკის“ სტუმრებს ნამდვილად ეცოდინებათ, სად არიან. ისეთი ბიზნესქალაქიც კი, როგორიც ახლა ბერლინია, განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე ახალგაზრდა მოგზაურებისთვის მიმზიდველი სწორედ „ჰოსტელური“ ცხოვრების მომხიბლაობის გამო გახდა. Adjara Group-ის მიზანია, ნომადური სულისა და თანამედროვე ფასეულობების მქონე ახალგაზრდათა საყვარელი ქალაქების არაფორმალურ სიას თბილისიც შეჰმატოს.

იმისთვის, რომ „ფაბრიკა“ იგრძნო, ჰოსტელში დარჩენა აუცილებელი პირობა არ არის. თბილისის მომავალ ახალგაზრდულ ცენტრში შესაძლებლობები მოთხოვნებზე მეტია. აქ ყველა კუთხეს საკუთარი დატვირთვა აქვს. ეს არის მულტიფუნქციური სივრცე ყველასთვის, თანამედროვე კომუნიკაციებით, კაფეებით, არტსტუდიოებით, ვორკშოფებით, ე.წ. „კო-ვორკინგ“ სივრცეებით. გარემო, რომელიც დამწყებ ბიზნესს - განვითარების, ტურისტებს - დასვენების, სტუდენტებს კი განათლების მიღების შესაძლებლობას აძლევს.

„‘ფაბრიკაში’ ყველაფერია იმისთვის, რომ იცხოვრონ, იმუშაონ, გაერთონ და დაისვენონ“, - მიდასტურებს ვალერი ჩეხერია. მისი აღტაცება იმდენად გადამდებია, რომ დამფუძნებლების ნდობის $5.5-მილიონიან კრედიტსაც იმსახურებს. სწორედ ამდენია პროექტის სრული ღირებულება, რომლის ნაწილი კომპანიამ სესხად

აიღო. აქ კი თამაშში უკვე „საქართველოს ბანკი“ შემოდის. Adjara Group-მა ჰოსპიტალიტი ბიზნესი საქართველოს ბანკთან ერთად დაიწყო. ახლაც ისე, როგორც წლების წინ, როცა Adjara Group-ი პირველ პროექტს, Holiday Inn Tbilisi-ს, იწყებდა, იდეის ფინანსური მხარდაჭერა საქართველოს ბანკმა თავის თავზე აიღო და მას შემდეგ ასეა. ძველ და გამოცდილ პარტნიორს უარი არც ახალ, გამოუცდელ პროექტზე უთხრა და სასესხო ხელშეკრულებაც კიდევ ერთხელ გაფორმდა. „რეალურად ეს მართლაც სტარტაპია. ბანკიც ასე მიუდგა. დარწმუნებული ვარ, ეს პროექტი თითით საჩვენებელი იქნება საქართველოს ბანკის პორტფოლიოში“, – ამბობს ვალერი ჩეხერია.

საქართველოს ბანკი პირველი ბანკია ქვეყანაში, რომელმაც სასტუმროების სექტორის დაფინანსება დაიწყო. ამ მიმართულებით გაცემული სესხების პორტფელმა თითქმის 120 მილიონი ლარი შეადგინა.

„ფაბრიკის“ ფერადმა ნათებამ შესაძლოა, მომავალში სხვა პარტნიორიც მოიზიდოს. EBRD-ი პროექტით უკვე დაინტერესდა, მაგრამ ამ დღეისათვის ინვესტიციის სრული მოცულობა მხოლოდ საქართველოს ბანკისაა.

სწორედ საქართველოს ბანკის წარმომადგენელთან ერთად ვისხედით ეზოში გაბნეულ ოთხ კაფეს შორის და ვცდილობდით წარმოგვედგინა იგივე ადგილი, როცა ჩვენ გარდა აქ კიდევ 1,497 ადამიანი იქნებოდა – ზოგი თავის გასანიავებლად, ზოგიც ინტელექტუალური ბაგაჟით დასატვირთად. აქ ყველა მოიჯარე ხელოვანია და ყველა ხელოვანი – მოიჯარე. ამავე პერიმეტრში სოციალური პროექტების დაწყება-განვითარებაზე „კო-ვორკინგ“ სივრცეების მმართველი საერთაშორისო კომპანია იზრუნებს. ახალბედა მეწარმეებს საშუალება ექნებათ, საკუთარი ბიზნესით ფეხის ადგმისთვის „ფაბრიკაში“ შესაფერისი კუთხე იპოვონ, ადგილი იქირაონ და ოფისის ნაცვლად აქ იმუშაონ. მხოლოდ ორწლიანი ხელშეკრულების ფარგლებში კვადრატული მეტრის დაქირავება გამაოგნებელ 3-5 დოლარად არის შესაძლებელი. „გვინდა, დამწყებ ენთუზიასტ ბიზნესებს ხელსაყრელი პირობები შევუქმნათ ფეხზე დასადგომად, რათა გაზრდილებმა საკუთარი გზა იპოვონ, – განმარტავს ვალერი ჩეხერია. – ერთადერთი პირობაა, პროდუქტების ან სერვისის იმავე ასორტიმენტს არ სთავაზობდეს, როგორსაც მეზობელი ობიექტი. მრავალფეროვნება აუცილებელია“.

სტუდენტებისთვის ეს ადგილი დამატებით მნიშვნელობასაც შეიძენს. უნივერსიტეტები, რომლებსაც საერთაშორისო სტუდენტები ჰყავთ, საორიენტაციო კვირეულებს სწორედ ამ სივრცეში ჩაატარებენ. სტუდენტებს კი განაცხადების შევსება, ფაკულტეტის არჩევა და გამოცდებისთვის მომზადება ადგილზევე შეეძლებათ.

„ფაბრიკა“, გარდა უკვე არსებული 180 თანამშრომლისა (რიცხვი აუცილებლად გაიზრდება), დასაქმების შესაძლებლობას თავად ვიზიტორებსაც აძლევს. ამისთვის ჰოსტელი მათ ბარტერს შესთავაზებს. „იმუშავე და იცხოვრე უფასოდ“ შესაძლოა, ამ პროექტის სავიზიტო ბარათიც კი გახდეს.

Adjara Group-ის დირექტორმა საუბრისას რამდენჯერმე მითხრა, რომ „ფაბრიკა“ კომპანიისთვის ბიზნესინტერესთან დამატებით სენტიმენტსაც ატარებს. ასეთი მიზიდულობის ცენტრების გაჩენა, რესპონდენტის რწმენით, სიგნალი იქნება, რომ „ჩვენ ნამდვილი ევროპელები ვართ“. ვალერი ჩეხერია კიდევ ერთ ჩანაფიქრს მიმხელს. „მანქანიდან დანახული თბილისის“ ნაცვლად „ფაბრიკელებს“ საშუალება ექნებათ, ქალაქი ველოსიპედით, სკეიტბორდით ან სკუტერებით შემოიარონ. გასვლით ტურებს კი Adjara Group-ის ახალი წამოწყება, საჰაერო ტაქსები უზრუნველყოფს. საჰაერო ტაქსი საქართველოში ნოემბერში გამოჩნდება და პირველ ეტაპზე ყაზბეგის, ბათუმისა და სვანეთის მიმართულებით იფრენს. Adjara Group-მა ორი რვაადგილიანი Beechcraft-ი შეისყიდა. მოთხოვნის პროპორციულად მოიმატებს საფრენი აპარატების რაოდენობაც. კომპანია ახლა ფრენის ლიცენზიას ელოდება და ფასებიც ამის შემდეგ დაითვლება, თუმცა ვალერი ჩეხერია ამბობს, რომ ფრენის ღირებულება საკმაოდ ხელმისაწვდომი იქნება.

როდესაც ეს ტექსტი თქვენამდე მოვა, ჰოსტელში უკვე სტუმრები იცხოვრებენ. ცოტაც და ყველაფერი მზადაა. „ფაბრიკას“ მეც ამ დღემდე ვემშვიდობები, რათა კიდევ მრავალჯერ მივესალმო, როგორც სულიერი სიახლოვის გამოისობით ახალშეძენილ მეგობარს, რომელთან ერთადაც უბრალოდ ვერ მოიწყენ. „ჩვენი ბავშვობისგან განსხვავებით, ჩვენს შვილებს აღარ უნდა ახსოვდეთ, რომ თბილისში იყო ომი, მათ უნდა ახსოვდეთ, რომ თბილისში არის ჰოსტელი, რომელიც არის ბედნიერება – ბედნიერების ‘ფაბრიკა’“,– Adjara Group-ის გენერალური დირექტორი ამ სიტყვებით მაცილებს. F

პოლიტიკური მხარდაჭერა რიცხვებში

ავტორი: სოფო ბერიძე

ბილბორდები, სარეკლამო პლატაკები, რეკლამები ტელეეთერში, ელექტორატთან შეხვედრები – პოლიტიკა განსაკუთრებით არჩევნების წელს ძვირდება. საარჩევნო მარათონში ჩაბმულ ლიდერებს გამარჯვების მოსაპოვებლად ხშირად პირადი კაპიტალიც არ ენანებათ. Forbes Georgia ყველაზე მეტი ან პრობლემური შემოწირულების მიმღებ პარტიებს პირადად ესაუბრა. სამწუხაროა, რომ მმართველი პარტია ჩვენთან პირდაპირ კონტაქტზე არ გამოვიდა.

შემოწირულებების სტატისტიკით, 2016 წელს „ქართული ოცნება“ ლიდერობს, მმართველმა ძალამ საარჩევნო კამპანიის ოფიციალურად დაწყებიდან (8 ივნისი) 31 აგვისტოს ჩათვლით ყველაზე მეტი – 8 746 410 ლარის შემოწირულება მიიღო. ფინანსური მონიტორინგის სამსახურის მონაცემებით, ამ პერიოდში პოლიტიკურ პარტიათა სასარგებლოდ 13 432 226,07 ლარია გაღებული.

საანგარიშო პერიოდში ფული პოლიტიკური პარტიების ანგარიშზე 24 იურიდიულმა პირმა შეიტანა, უმრავლესობა ფინანსურ მხარდაჭერას „ქართულ ოცნებას“ უცხადებს. ისე როგორც წინა წლებში, ბიზნესი ამჯერადაც მმართველი ძალის გვერდით დგას. „კახური ტრადიციული მეღვინეობა“, შპს „ჯიემპი“, შპს „GEORGIAN TRAVEL GROUP-ი, შპს „გაგრა+“, შპს მისო „ლიდერ კრედიტი“, შპს „პრაიმი“, შპს DAR BUILDING-ი, შპს „გეოგრანდ ბეთ“, „კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯია“ – ეს არასრული ჩამონათვალია იმ კომპანიებისა, რომლებმაც ფინანსური მხარდაჭერა „ქართულ ოცნებას“ გამოუცხადეს. ბიზნესმენი თემურ ჭყონია, „კოკა-კოლა ბოთლერს ჯორჯიას“ მფლობელი, ამბობს, რომ მისი კომპანიის სახელით განხორციელებული გადარიცხვა პერსონალურად გიორგი კვირიკაშვილის მიმართ მხარდაჭერის გამოხატვას ემსახურება. „კოკა-კოლასგან“ ქართულმა ოცნებამ 30 000 ლარი მიიღო.

„შემოწირულების განხორციელების ძირითადი მიზეზი იყო კვირიკაშვილის პოზიტიური საუბრები, პოზიტიური მოქმედებები, გეგმები და ის ხედვა, რომელიც მას გააჩნია. ძირითადი მიზეზი არის კვირიკაშვილის ეკონომიკური პოლიტიკის მხარდაჭერა, რომელსაც გეგმებში აქვს, როგორც მე ვიცი, ბიუროკრატიული აპარატის შემცირება და ასე შემდეგ“, – აცხადებს თემურ ჭყონია.

2012 საპარლამენტო არჩევნების წელს, ოფიციალური რიცხვებით, პარტიათა ანგარიშზე 31 466 733 ლარი ჩაირიცხა. პოლიტიკურ ძალთა სასარგებლოდ ფიზიკური თუ იურიდიული პირების მიერ გაღებულ ფინანსურ რესურსს აუდიტის სამსახურის ფინანსური მონიტორინგის სამსახური ითვლის. ოთხი წლის წინ ყველაზე მეტი შემოწირულება სახელისუფლებო პარტიამ – „ერთიანმა ნაციონალურმა მოძრაობამ“ მიიღო. ამ პარტიის სასარგებლოდ გადარიცხული თანხები თითქმის 5-ჯერ აღემატებოდა მთავარი ოპოზიციური ძალის – „ქართული ოცნების“ – შემოწირულებებს.

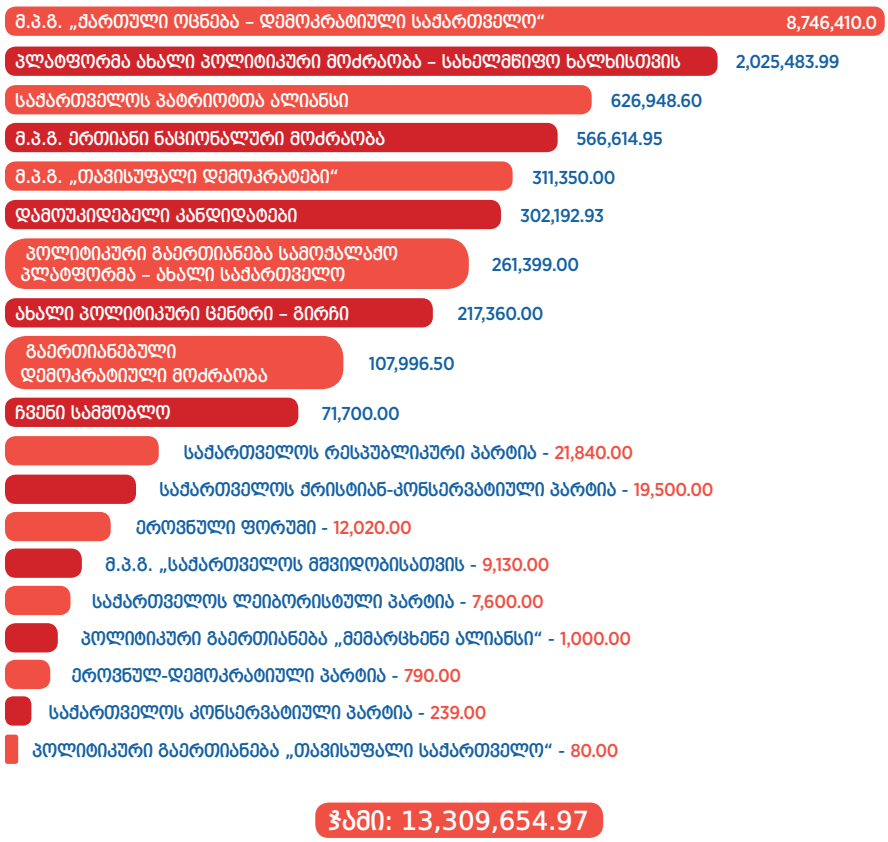
„ერთიანმა ნაციონალურმა მოძრაობამ“ 2013 წელს პოლიტიკურთან ერთად ფინანსური ლიდერობაც დაკარგა, ეს მაშინ, როცა პოლიტიკურ ველზე „ნაციონალურმა მოძრაობამ“ და „ქართულმა ოცნებამ“ როლები გაცვალეს. საპრეზიდენტო არჩევნების წინ ფინანსური მონიტორინგის სამსახურმა 5,031,200.80 ლარის შემოწირულება დაითვალა. მაშინ საარჩევნო მარათონში 9 სუბიექტი მონაწილეობდა.

სურათი არც 2014 წელს შეცვლილა. დეკლარირებული მონაცემებით, ყველაზე მეტი შემოწირულება თვითმმართველობის არჩევნების წინ „ქართულმა ოცნებამ“ მიიღო. 24 საარჩევნო სუბიექტისთვის ფიზიკური და იურიდიული პირების მიერ ჯამურად გაღებულმა თანხამ 6,578,822.35 ლარი შეადგინა (477,652.61 ლარი არაფულადი).

„ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა“ ამბობს, რომ პარტიის

ფულის კვალი

შემოწირულებების სტატისტიკით, 2016 წელს „ქართული ოცნება“ ლიდერობს. პარტიებისთვის შეწირული ჯამური თანხა თითქმის 2.4-ჯერ ჩამოუვარდება 2012 წლის არჩევნებისას.



შემომწირველები პარტიული აქტივი და მხარდამჭერები არიან. ერთ-ერთი ლიდერის, სერგი კაპანაძის, განცხადებით, ხელისუფლება ბიზნესს ოპოზიციური პარტიების მხარდაჭერას უკრძალავს.

„იმას, რომ ბიზნესმენები არ აქტიურობენ, მარტივი ახსნა აქვს – ეს არის ხელისუფლების მიმართ შიში. ხელისუფლებამ ყველაფერი გააკეთა, რომ ოპოზიციური პარტიების მხარდამჭერი ბიზნესმენებისთვის ხელი შეეშალა და შეეზღუდა ჩვენი მხარდაჭერა. ასე არიან სხვა ოპოზიციური პარტიებიც, პრობლემები აქვს ყველას, მაგრამ განსაკუთრებით ჩვენ – როგორც მთავარ ოპოზიციურ ძალას, რომლისაც განსაკუთრებით ეშინია ხელისუფლებას“, – აცხადებს კაპანაძე, რომელიც აქვე ამბობს, რომ ბიზნესი ყოველთვის მმართველი ძალის სასარგებლოდ აქტიურობდა, თუმცა „ნაციონალური მოძრაობის“ წევრის განცხადებით, ბოლო წლების განმავლობაში ხელისუფლების მხრიდან ბიზნესზე წნეხი ხორციელდება.

„ასე იყო ყოველთვის და სამწუხაროა, რომ ეს პრაქტიკა არ შეცვლილა. შემოწირულებებიდან მიღებულ თანხას პარტია ძირითად პარტიულ საქმიანობაში ხარჯავს. სარეკლამო ხარჯები ფინანსდება როგორც ბიუჯეტიდან, ისე შემოწირულების ფონდიდან. ამას გარდა, ჩვენ ბოლო ორ თვეზე მეტია, კარდაკარი გვაქვს გაჩაღებული მთელ საქართველოში, რაც ბუნებრივ ხარჯებთან არის დაკავშირებული. ზოგადად ფინანსური რესურსი არასოდეს არის საკმარისი, მით უმეტეს მაშინ, როცა ხელისუფლების მხრიდან ზეწოლაა. ვცდილობთ, ვიმყოფინოთ“, – ამბობს სერგი კაპანაძე.

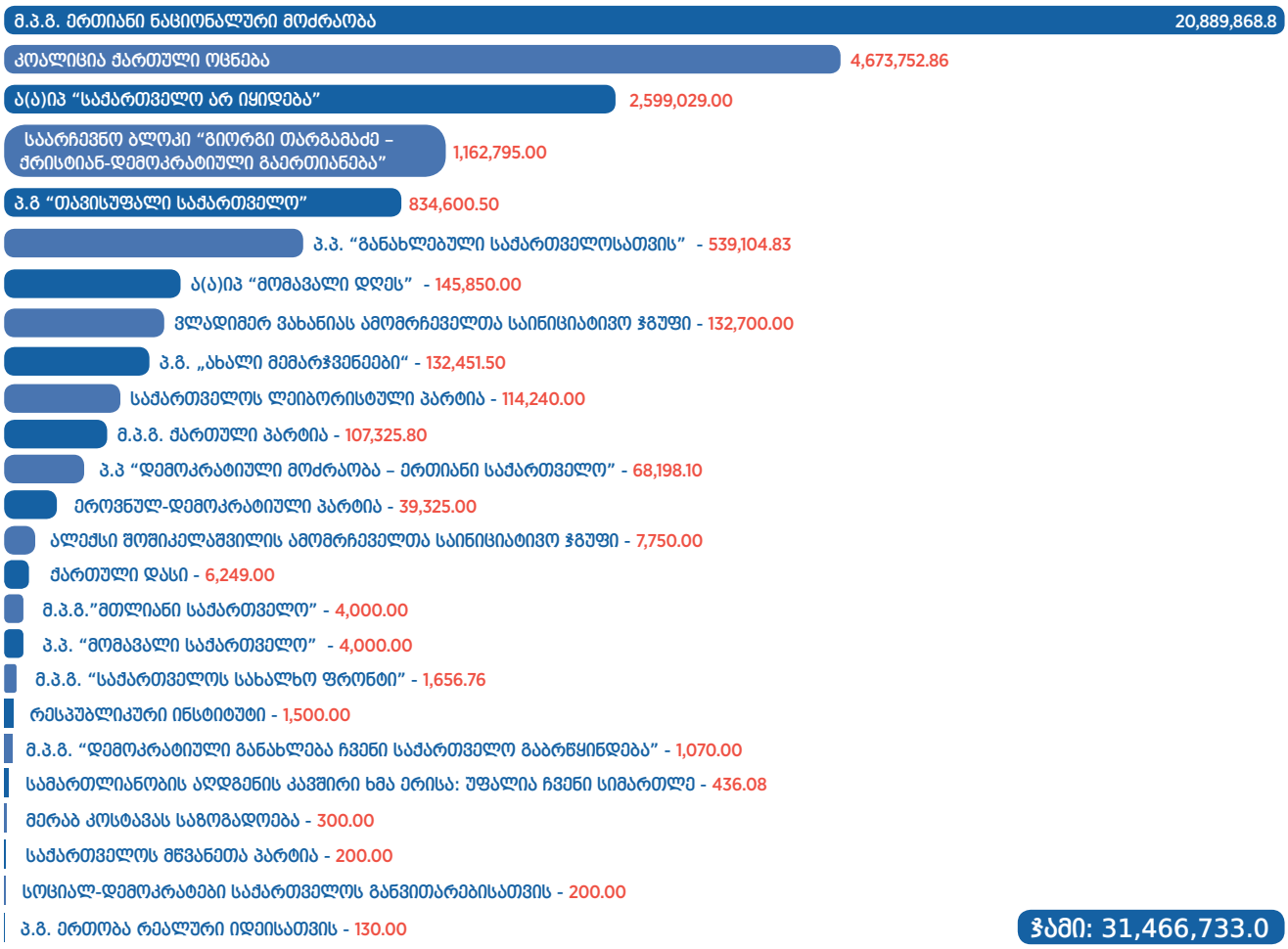
პაატა ბურჭულაძის „მოძრაობა სახელმწიფო ხალხისთვის“ ერთ-ერთია იმ ორი პარტიიდან, რომელთა შემომწირველებიც ფინანსური მონიტორინგის სამსახურმა დააჯარიმა. უწყება უკანონო შემოწირულებაზე საუბრობს. მონიტორინგის სამსახურმა ბურჭულაძის პარტიის 33 შემომწირველი გამოკითხვაზე დაიბარა. გამოკითხვის შედეგად სასამართლოში ოთხი შემომწირველის საქმე გაიგზავნა, რომლებმაც პარტიას 19.5 ათასი ლარი შესწირეს. ფინანსური უწყება ამბობს, რომ ამ პირებს შემოსავლების სამსახურში არ უფიქსირდებოდათ საკმარისი თანხები იმისთვის, რომ ამ ოდენობის შემოწირულება განეხორციელებინათ. აუდიტის სამსახურმა ჩათვალა, რომ აღნიშნულმა ოთხმა შემომწირველმა მსოფლიო ბანის პარტიას სხვის მიერ მიწოდებული თანხები გადაურიცხეს. უწყებამ ჯარიმის სახით შემოწირულების ორმაგი ოდენობა მოითხოვა.

დავით ჯანდიერი, პარტიის ერთ-ერთი ლიდერი, ამბობს, რომ მათ პოლიტიკურ ძალას თანხებს საქართველოს ის მოქალაქეები ურიცხავენ, რომლებიც იზიარებენ „მოძრაობა სახელმწიფო ხალხისთვის“ ხედვებს. ამასთან აუდიტის სამსახურის მიერ მისი პარტიის შემომწირველების დაბარებაში ის პოლიტიკურ მოტივებს ხედავს:

„აუდიტის სამსახურში ჩვენი შემომწირველების მასობრივი დაბარების კამპანია ემსახურება ორ მიზანს – ერთი ის, რომ მოხდეს იმ მოქალაქეების პარალიზება, რომლებმაც უკვე განახორცი-

წაგებიანი ინვესტიცია

2012-ის არჩევნებში უმსხვილესი შემოწირულება „ნაციონალურმა მოძრაობამ“ მიიღო. თანხები თითქმის 5-ჯერ აღემატებოდა მთავარი ოპოზიციური ძალის – „ქართული ოცნების“ – შემოწირულებებს.



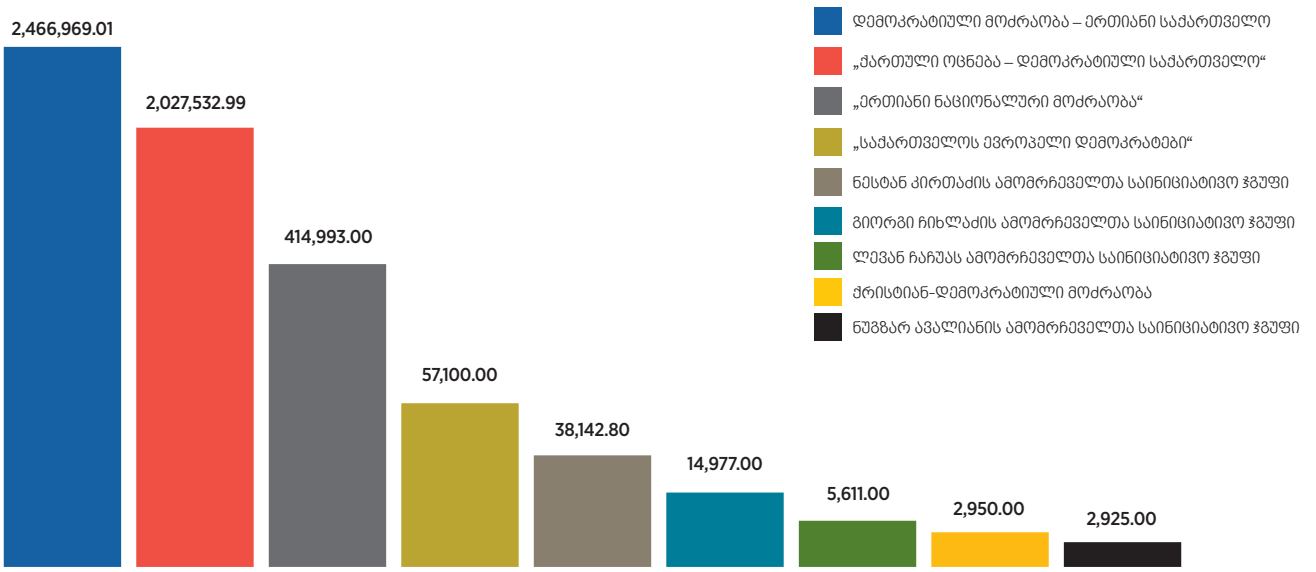
ელეს შემოწირულება ჩვენი პოლიტიკური ძალის სასარგებლოდ და მეორე: ეს იყო სიგნალი და გაფრთხილება სხვებისთვის, რომ აღარ განახორციელონ შემოწირულება ჩვენ სასარგებლოდ“.

პარტიათა შემოწირულებებს სახელმწიფო უწყების გარდა მესამე სექტორიც სწავლობს. „საერთაშორისო გამჭვირვალობა – საქართველო“ სწორედ ახლა ვრცელ ანგარიშზე მუშაობს. არასამთავრობო ორგანიზაცია ამოწმებს, ვინ არიან პარტიების შემომწირველები, შემომწირველ იურიდიულ პირებს აქვთ თუ არა მოგებული სახელმწიფო ტენდერები.

„პირველადი ტენდენცია ასეთია: არის შემთხვევები, როცა სამი-ოთხი ადამიანი ერთსა და იმავე დღეს ერთსა და იმავე თანხას სწირავს პოლიტიკურ პარტიას. ცხადია, ჩნდება ეჭვი, რომ წინასწარ შეთანხმებულად ხდება ამ შემოწირულებების განხორციელება. ხომ არ შეიძლება 21 100 ლარი ოთხმა ადამიანმა ერთსა და იმავე დღეს შესწიროს პარტიას? ეს ყველაფერი დაგეგმილს ჰგავს“, – ამბობს ლევან ნატროშვილი, „საერთაშორისო გამჭვირვალობა – საქართველოს“ ანალიტიკოსი. მისივე თქმით, გაცილებით საინტერესო პარტიების სასარგებლოდ ბიზნესის აქტივობაა.

დათვის ბაზარი

„ერთიანმა ნაციონალურმა მოძრაობამ“ 2013 წელს პოლიტიკურთან ერთად ფინანსური ლიდერობაც დაკარგა.



ჯამი: 5,031,200.80

ნატროშვილი იხსენებს, რომ 2011-2012 წლებში კომპანიები, რომლებიც „ერთიან ნაციონალურ მოძრაობას“ თანხებს სწირავდნენ, სახელმწიფო შესყიდვების საკმაოდ სოლიდურ კონტრაქტებს იღებდნენ.

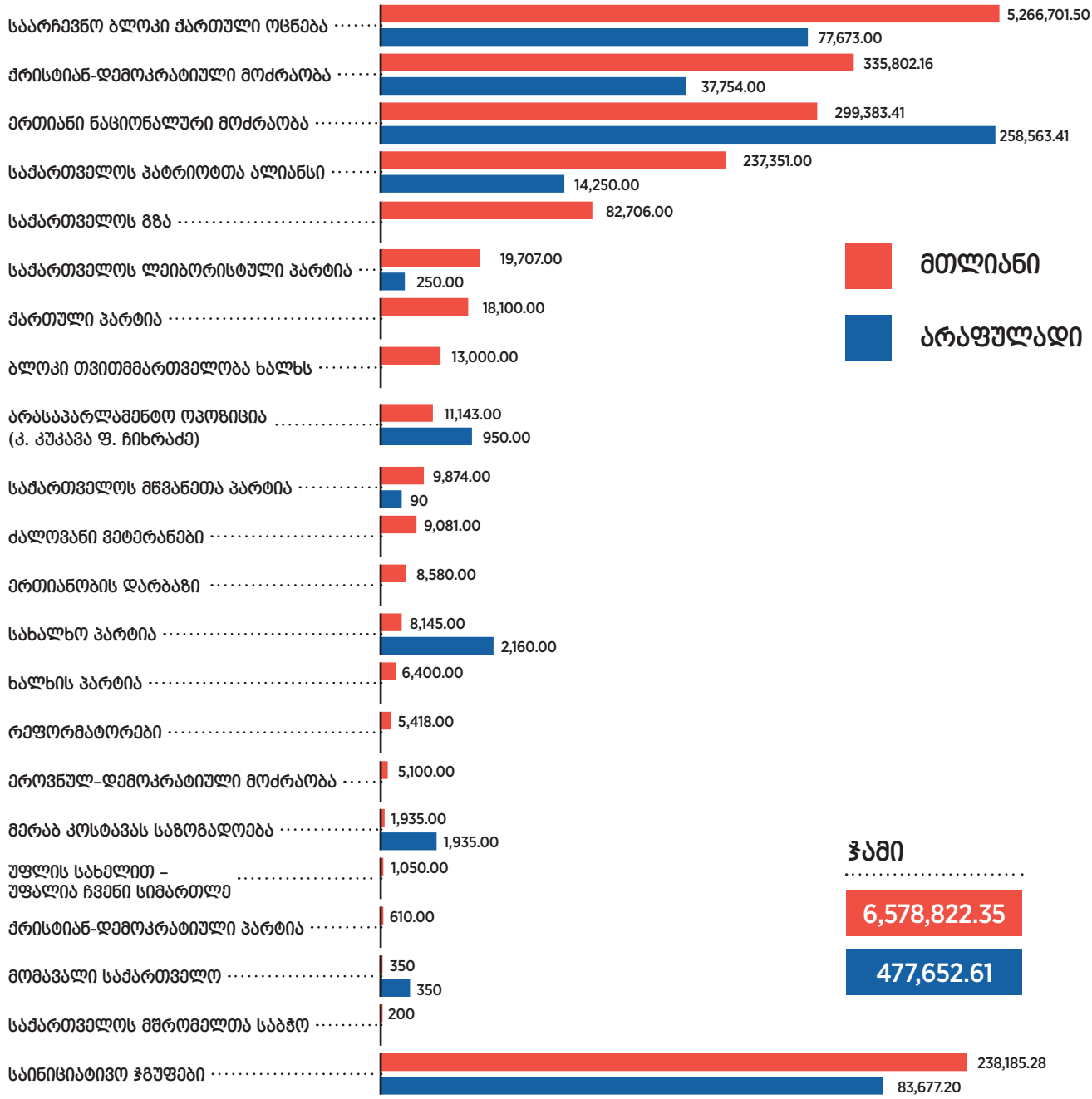
„მაგალითად, 2012 წელს კომპანიებმა „ნაციონალურ მოძრაობას“ 6 მლნ ლარი შესწირეს, სანაცვლოდ, სახელმწიფოსგან 160 მლნ ლარის პირდაპირი შესყიდვის კონტრაქტები მიიღეს. 2012 წლის არჩევნების შემდეგ ასეთი შემთხვევები გაცილებით ნაკლები იყო. ზოგადად 2013-დან 2016 წლამდე კომპანიები პარტიებს თანხებს არ სწირავდნენ, იყვნენ ფიზიკური პირები, რომლებიც ფლობდნენ კომპანიებს, სწირავდნენ თანხებს სახელისუფლებო პარტიას, თუმცა მათი კომპანიები არ გამოირჩეოდნენ სახელმწიფო ტენდერებში გამარჯვებით. პირველ ნახევარში რაც შევისწავლეთ, არაფერი პრობლემური არ ყოფილა“, – ამბობს ნატროშვილი.

პარტიული ფინანსური რესურსის მთავარი მაკონტროლებელი – აუდიტის სამსახურის ფინანსური მონიტორინგის სამსახურია. უწყების ხელმძღვანელი ზურაბ აზნაურაშვილი ამბობს, რომ 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნების წინ კანონის მასობრივი დარღვევა არ დაფიქსირებულა, მხოლოდ ერთეული შემთხვევები შეინიშნა. ასეთ დროს ფინანსური მონიტორინგის სამსახური საქმეს სასამართლოში გზავნის. ასე იყო „პატრიოტთა ალიანსის“ შემთხვევაში. უწყების მოთხოვნის საფუძველზე სასამართლომ ოპოზიციური პოლიტიკური ძალის შემომწირველი 183 200 ლარით დააჯარიმა. მონიტორინგის სამსახურმა დაადგინა, რომ კონსტანტინე მორგოშიამ საკუთარი ფინანსური რესურსი უკანონოდ გაანაწილა სხვა პირებზე და მათი საშუალებით „პატრიოტთა ალიანსს“ 91 600 ლარი შესწირა.

„შემომწირველების უმეტესობა ფიზიკური პირები არიან. ფიზიკურ პირებს ვსწავლობთ შემოსავლების სამსახურში ინფორმაციის გადამოწმების გზით, ამის შემდეგ ზოგიერთ მათგანს ვიბარებთ გამოკითხვაზე. გამოკითხულთა უმეტესობა 5 000 ლარის შემომწირველი იყო. ვსწავლობთ კონკრეტულ თვეში კონკრეტულმა შემომწირველმა რა ოდენობის შემოსავალი მიიღო. თუ შემოსავალი დაბალია, შეიძლება გაჩნდეს ეჭვი, რომ მისი დამსაქმებელი დაკავშირებულია რომელიმე პარტიასთან, განსაკუთრებით მაშინ, თუ ამ დამსაქმებლის ბევრი თანამშრომელი სწირავს პარტიას“, – ამბობს ზურაბ აზნაურაშვილი. ფინანსური მონიტორინგის სამსახურის უფროსის ინფორმაციით, 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნების წინ იურიდიული პირების მხრიდან კანონდარღვევა არ დაფიქსირებულა.

არაფულადი

2014 წელს ყველაზე მეტი შემოწირულება თვითმმართველობის არჩევნების წინ კვლავ „ქართულმა ოცნებამ“ მიიღო. „ნაციონალურ მოძრაობას“ თითქმის მთელი თანხა არაფულადი სახით შესწირეს.



www.forbes.ge

გვიპოვეთ ყველგან:

facebook.com/forbesgeo

twitter.com/forbesgeorgian

youtube.com/forbesgeorgian

pinterest.com/forbesgeorgia

linkedin.com/company/forbes-georgia

instagram.com/forbesgeorgia

დაპირებული
ეკონომიკური პოლიტიკა

დამოუკიდებელი საქართველოს ისტორიაში
რიგით მეცხრე საპარლამენტო არჩევნების დრო
დგება. საქართველოს ცენტრალურმა საარჩევნო
კომისიამ არჩევნებში მონაწილეობის მისაღებად 45
პოლიტიკური პარტია დაარეგისტრირა, თუმცა სურვილი
თავდაპირველად 60-მდე პარტიამ გამოთქვა. ოცნების
ხელისუფლების პირველ საპარლამენტო არჩევნებს 43
ადგილობრივი და 24 საერთაშორისო სადამკვირვებლო
ორგანიზაცია დააკვირდება.
არჩევნებამდე დაახლოებით ორი თვით ადრე
გამოკითხული ელექტორატის 57%-მა არ იცის, 8
ოქტომბერს რომელი პოლიტიკური ძალის სასარგებლოდ
გააკეთებს არჩევანს – ამას ამერიკის ეროვნულ-
დემოკრატიული ინსტიტუტი ამბობს, რომელმაც შესაბამისი
კვლევის შედეგები 29 ივლისს გაასაჯაროვა. NDI-ის
გამოკითხვის მიხედვით, გამოკითხული ამომრჩევლის
67% არჩევნებზე წასვლას გეგმავს.

ავტორი: სოფო ბერიძე

2016 წლის საპარლამენტო არჩევნები მეორეა **„ქართული ოცნებისთვის“,** პირველი – სახელისუფლებო პარტიის რანგიდან. ოთხი წლის წინ მილიარდერ ბიძინა ივანიშვილის მეთაურობით პოლიტიკურ ასპარეზზე 6 ოპოზიციური პარტიისგან შემდგარი კოალიცია „ქართული ოცნება“ გამოვიდა, ოთხი წლის შემდეგ „ოცნების“ რიგებში ექვსიდან ორი პარტია დარჩა: „ქართული ოცნება – დემოკრატიული საქართველო“ და „საქართველოს კონსერვატიული პარტია“. პოლიტიკური გაერთიანება „ქართული ოცნება – დემოკრატიული საქართველო“ საარჩევნო მარათონს ორი ხელმძღვანელი პირით უძღვება – პარტიის სათავეებთან პრემიერ-მინისტრი გიორგი კვირიკაშვილი და ვიცე-პრემიერი კახა კალაძე დგანან.

მთავარი სლოგანია:
„თავისუფლება, სწრაფი განვითარება, კეთილდღეობა“

ძირითადი დაპირებებია:

• ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდა
• ხარჯების ოპტიმიზაციის უწყვეტი პროცესი
• სახელმწიფო ვალი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებით შენარჩუნდება იმ დონეზე, რომელიც ქვეყნის სტაბილურ საკრედიტო რეიტინგებსა და დადებით საინვესტიციო იმიჯს უზრუნველყოფს:
• არ გაძლიერდება სახელმწიფოს წნეხი ეკონომიკაზე
• გაიზრდება ბიუჯეტის გამჭვირვალობა
• უზრუნველყოფილი იქნება პროგრამული ბიუჯეტის პრინციპის სრულყოფა
• ეროვნული ბანკის დამოუკიდებლობა ხელშეუხებელი იქნება
• უზრუნველყოფილი იქნება ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის ეფექტიანი კოორდინაცია
• ხელი შეეწყობა ლარში დაკრედიტების ზრდას
• დასაქმების ზრდა
• ინდუსტრიული განვითარება
• მორატორიუმი ახალ ლიცენზიებსა და ნებართვებზე
• მორატორიუმი ახალი მარეგულირებელი სტრუქტურების შექმნაზე
• ეკონომიკური დანაშაულის დეკრიმინალიზაცია
• საგადასახადო სისტემის დავების რეფორმა
• საგადასახადო ამნისტია
• მსუბუქი ნარკოტიკების ლიბერალიზაცია
• დევნილების საცხოვრებლით უზრუნველყოფა
• დაგროვებითი საპენსიო სისტემის დანერგვა
• შემუშავდება რეგულაციები აზარტული თამაშების ხელმისაწვდომობის შეზღუდვის მიზნით.

„ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა“ საპარლამენტო არჩევნებზე მეხუთედ მიდის, მეორედ – ოპოზიციიდან. 2012 წლის არჩევნებმა „ნაციონალური მოძრაობის“ პარტიულ ცხოვრებაში ბევრი რამ შეცვალა. ლიდერი, მიხეილ სააკაშვილი, ახლა ოდესის გუბერნატორია და უკრაინაში ცხოვრობს, ქვეყანაში დაბრუნების შემთხვევაში მესამე პრეზიდენტს ქართული სამართალი ელოდება. უკვე სამ წელზე მეტია, საპატიმროში იმყოფება ვანო მერაბიშვილი. პარტიაში ის არავის შეუცვლია, „ნაციონალური მოძრაობის“ გენერალური მდივანი სასჯელს #8 დაწესებულებაში იხდის. საპარლამენტო არჩევნების წინ „ნაციონალურმა მოძრაობამ“ დიდი განახლება გამოაცხადა და პირველ ათეულში ახალი სახეები შეიყვანა.

მთავარი სლოგანია:
„ახალი ენერგიით უკეთესი საქართველოსთვის“

ძირითადი დაპირებებია:

• განაწილებული მოგების გადასახადის დახვეწა და შემცირება, საშემოსავლო გადასახადის შემცირება
• საპროცენტო სარგებელზე გადასახადის გაუქმება
• ნავთობპროდუქტებზე აქციზის გადასახადის შემცირება
• ალკოჰოლზე აქციზის გადასახადი საშუალო ევროპულ მაჩვენებელს გაუტოლდება
• ზედმეტ რეგულაციებზე უარის თქმა
• დასაქმების ზრდა
• პენსიების ზრდა
• სამთავრობო ხარჯების შემცირება, ფინანსური პოლიციის გაუქმება და საგადასახადო დანაშაულის დეკრიმინალიზაცია
• საგადასახადო ამნისტია

წინასაარჩევნო სოციოლოგიურ კვლევებში ამ დრომდე არსებული მესამე პოზიცია ცოტა ხნის წინ დაკარგეს **„თავისუფალმა დემოკრატებმა“**. თავდაცვის ყოფილი მინისტრის, ირაკლი ალასანიას, პარტია კოალიცია „ქართულ ოცნებას“ 2014 წელს გაემიჯნა, უფრო ადრე მთავრობიდან თავად ალასანია გაუშვეს. ეს მას შემდეგ მოხდა, რაც თავდაცვის სამინისტროს მაღალჩინოსნები საბიუჯეტო თანხების გაფლანგვის მუხლით დააკავეს. უკვე ორი წელია, „თავისუფალი დემოკრატები“ ხელისუფლების ოპოზიციაში არიან, საარჩევნო გზაზეც მარტო მიდიან – როგორც ჩანს, კოალიციური თანაცხოვრების გამოცდილებამ პარტიას ერთობის სურვილი დაუკარგა.

მთავარი სლოგანია:
„თავისუფალი დემოკრატები - უკეთესი ეკონომიკა, უკეთესი ცხოვრება!“

ძირითადი დაპირებებია:

- საკუთრების უფლების ხელშეუხებლობა და დაცულობა
- ბიზნესის კეთების თავისუფლების უზრუნველყოფა
- სტაბილური პოლიტიკური და სოციალური გარემოს შექმნა
- თავისუფალი, სამართლიანი და კონკურენტული ბიზნესგარემოს არსებობის ხელშეწყობა
- ბაზარზე ბუნებრივი წონასწორობისა და ბაზრის ღიაობის უზრუნველყოფა;
- კონკურენტული ბაზრის ხელშემწყობი პროგნოზირებადი რეგულაციების შექმნა და იმპლემენტაციის პროცესში გამჭვირვალობის მოთხოვნების დაცვის უზრუნველყოფა
- ბაზარზე ადმინისტრაციული, სამართლებრივი და დისკრიმინაციული ბარიერების დაწესების გზით ან თავისუფალი კონკურენციის არამართლზომიერად შეზღუდვით კანონისმიერი მონოპოლიების შექმნის დაუშვებლობა
- ბიუროკრატიული ხარჯების შემცირება
- უცხოური ინვესტიციების ზრდა
- დასაქმებისა და ექსპორტის ზრდა, ფასების სტაბილურობის უზრუნველყოფა და ექსპორტის დარგობრივ-გეოგრაფიული დივერსიფიკაცია
- ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარება
- ბიუროკრატიული ხარჯების შემცირება
- ფინანსური პოლიციის გაუქმება
- გადასახადის გადაუხდელობის დეკრიმინალიზაცია
- საგადასახადო კოდექსსა და ნორმატიულ აქტებში არსებული ბუნდოვანების აღმოფხვრა
- რეინვესტირებული კაპიტალის მოგების გადასახადისგან გათავისუფლება
- საარსებო მინიმუმისა და პენსიის ზრდა
- მინიმალური ხელფასი
- დაგროვებადი საპენსიო სისტემის დანერგვა
- სამართლიანი და მიზნობრივი სოციალური დაცვის პროგრამა
- ქონების უზრუნველყოფით მიღებული სესხის პროცენტის გათავისუფლება საშემოსავლო გადასახადისგან
- მიწის რეფორმა
- სახელმწიფო პროგრამა სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების ხელშეწყობისთვის
- აგროსესხების პროგრამა სასოფლო-სამეურნეო სფეროს განვითარებისთვის

საარჩევნო გზას დამოუკიდებლად პირველად დაადგა ათი წლის **„ეროვნული ფორუმი“** კახა შარტავას ლიდერობით. 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნები ფორუმელებისთვის მესამეა. მანამდე იყო 2008 წელი, ერთობა რვა პარტიასთან საარჩევნო ბლოკ „გაერთიანებულ ოპოზიციაში“ და პროტესტის ნიშნად ნათქვამი უარი საპარლამენტო მანდატებზე. 2011 წელს „ეროვნული ფორუმი“ ბიძინა ივანიშვილის პოლიტიკური პარტნიორი ხდება, თუმცა პოლიტიკური თანაცხოვრების მეოთხე წლის მიწურულს და საპარლამენტო არჩევნებამდე ხუთი თვით ადრე „ეროვნულმა ფორუმმა“ კოალიცია „ქართული ოცნება“ დატოვა.

მთავარი სლოგანია:
„ქვეყნის განვითარების ეკონომიკური პლატფორმა“

ძირითადი დაპირებებია:

- მოსახლეობის სრული ინტეგრირება მატერიალური და სულიერი დოვლათის შექმნისა და განაწილების პროცესში
- განათლებისა და პიროვნული განვითარების ხელმისაწვდომობა
- ღირსეული სიბერის უზრუნველყოფა
- „ახალი ტერიტორიული დიფერენცირებული საგადასახადო სისტემის“ შემოღება, უკანონოდ ჩამორთმეული ქონების დაბრუნება
- ყველა რეგიონულ ცენტრში მეწარმეთათვის „ერთი ფანჯრის“ პრინციპის სამსახურის შექმნა
- ანტიმონოპოლიური პოლიტიკის გატარება
- „კავკასიის სასაქონლო საფონდო და ნედლეულის სავაჭრო ბირჟის“ შექმნა
- პროგრამული ბიუჯეტირების მეთოდოლოგიის დანერგვა
- სახელმწიფო ფინანსური სისტემის რეალური დეცენტრალიზაცია
- კონტროლის გამკაცრება სახელმწიფო შესყიდვებზე
- სახელმწიფო ვალის ზრდის შეჩერება
- ქვეყნის პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალურ-კულტურული, ნაციონალური, გეოგრაფიული და სხვა უპირატესობების უკეთ წარმოჩენა.

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში პოლიტიკური განშორება მხოლოდ მმართველ ძალაში არ ყოფილა. დაახლოებით ერთი წლის წინ „ნაციონალური მოძრაობა“ დატოვეს დეპუტატებმა პავლე კუბლაშვილმა, ზურაბ ჯაფარიძემ, გოგა ხაჩიძემ და გიორგი მელაძემ. ოთხეულმა მალევე ახალი პოლიტიკური მოძრაობა **„გირჩი“** დააფუძნა. პარტია 2016 წლის არჩევნებში მონაწილეობისთვის ემზადებოდა და ვიდრე ყოფილი „ნაციონალები“ პაატა ბურჭულაძის პოლიტიკურ ძალასთან საარჩევნო ალიანსში შევიდოდნენ, „საქართველოს ეკონომიკური სტაგნაციიდან გამოსვლისა და სწრაფი გამდიდრების პროგრამა“ დაწერეს.

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების გეგმა უკვე დაწერა პირველი ქართველი მსოფლიო ბანის, პაატა ბურჭულაძის, პოლიტიკურმა პარტიამ **„სახელმწიფო ხალხისთვის“**. ბურჭულაძის პარტია ყველაზე ახალგაზრდა და ყველაზე მცირე პოლიტიკური გამოცდილების მქონეა. პირველად იყო ცნობილი ქველმოქმედის ფონდი, რომელიც საბოლოოდ პოლიტიკურ პარტიად ტრანსფორმირდა და პაატა ბურჭულაძე საკუთარ გუნდთან ერთად პოლიტიკურ მარათონში ჩაერთო. არჩევნებამდე დაახლოებით ორი თვით ადრე მის პოლიტიკურ ძალას „გირჩი“ და გიორგი ვაშაძის **„ახალი საქართველო“** შეუერთდნენ. „გირჩმა“ პოლიტიკური ბლოკის დატოვება უკვე მოასწრო და ეს პარტია 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნებს საერთოდ გამოტოვებს. 29 სექტემბრის მდგომარეობით, გიორგი ვაშაძის „ახალი საქართველო“ პაატა ბურჭულაძის ბლოკის შემადგენლობაში რჩება.

მთავარი სლოგანია:
„საქართველოს ეკონომიკური განვითარების გეგმა“

ძირითადი დაპირებებია:

- უცხოური ინვესტიციების სწრაფი მოზიდვა
- საბიუჯეტო რესურსების ეფექტიანი დაგეგმარება
- პოლიტიკური და ბიზნესგარემოს გაუმჯობესება
- საშემოსავლო და მოგების გადასახადის შემცირება
- რეინვესტირებული მოგება არ დაიბეგრება
- გაიზრდება მიკრო- და მცირე ბიზნესის განმსაზღვრელი, წლიურ ბრუნვაზე დაწესებული ლიმიტები
- საბიუჯეტო ხარჯების ოპტიმიზაცია
- ბიუროკრატიის შემცირება
- სოფლის მეურნეობის დარგის განვითარება და კონკურენტუნარიანობის ამაღლება
- მიწის რეგისტრაციის საკითხის დარეგულირება
- სახელმწიფოს საკუთრებაში არსებული მიწების სწრაფი პრივატიზაცია
- მიწასთან დაკავშირებული საგადასახადო პოლიტიკის ოპტიმიზაცია
- მიწის გადასახადის შემცირება და განაკვეთის დიფერენცირება მიწის ხარისხისა და დანიშნულების მიხედვით
- ჯანდაცვის უნივერსალური პროგრამის ტრანსფორმირება და მისი ფოკუსირება სამიზნე ჯგუფებზე (გადამხდელუნარიანი მოსახლეობა საშემოსავლო გადასახადის შემცირების შედეგად მიღებული სარგებლით თავად შეძლებს კერძო სადაზღვევო ბაზარზე პოლისის შეძენას, რითაც, პარტიის გათვლებით, დაიზოგება სახელმწიფო ბიუჯეტი და გამოთავისუფლებული რესურსები მიიმართება მიზნობრივ სეგმენტზე)
- მიზნობრივი ჯგუფებისთვის მედიკამენტებზე ფინანსური ხელმისაწვდომობის გაზრდა
- სამედიცინო მომსახურების მაღალი ხარისხი და პირველადი ჯანდაცვის დაფუძნება საოჯახო მედიცინაზე
- სიღარიბის დაძლევა
- ტურიზმის ინდუსტრიის სწრაფი განვითარება
- ტურისტული ინფრასტრუქტურის განვითარება
- საჰაერო ინფრასტრუქტურის სწრაფი განვითარება
- სერვისების ხარისხის ამაღლება
- ენერგოეფექტიანობის ერთიანი ეროვნული გეგმის შემუშავება
- საგადასახადო ლიბერალიზაცია

ქართველი ამომრჩევლისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ეროვნული საკითხების პირველი ხუთეული 2009 წლის შემდეგ არ შეცვლილა - ეკონომიკურ თემებს აქ წამყვანი პოზიცია უკავია. ამის დასტურად, ისევე როგორც ზემოთ, ახლაც ამერიკის დემოკრატიული ინსტიტუტის მიერ ჩატარებული კვლევის შედეგებს მოვიყვანთ. NDI-ის მიერ ივლისში გამოქვეყნებული კვლევის მიხედვით, გამოკითხული ელექტორატის 56%-ისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ეროვნული საკითხი სამუშაო ადგილებია, 29%-ისთვის - სიღარიბე, 28%-ისთვის - ტერიტორიული მთლიანობა. უმნიშვნელოვანეს ეროვნულ საკითხებს შორის გამოკითხული მოსახლეობის 26% ინფლაციას ასახლებს, ხოლო 25% - პენსიებს.

წელს არჩევნებში მონაწილეობას 19 პარტია და 6 ბლოკი მიიღებს. Forbes Georgia-მ იმ პოლიტიკური პარტიების ეკონომიკური პროგრამები გაგაცნოთ, რომელთაც 29 სექტემბრის მდგომარეობით ეს პროგრამები მზად ჰქონდათ.

პარტიების წინასაარჩევნო დაპირებები
გადასახადების შემცირების მიმართულებით

ავტორი: ბესო ნამჩავაძე

2016 წლის 8 ოქტომბრის საპარლამენტო არჩევნებისთვის პარტიების დაპირებებს შორის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული დაპირებაა საგადასახადო ტვირთის შემსუბუქება. დაპირებები ძირითადად ორი მიმართულებითაა: არსებული გადასახადების გაუქმება ან საგადასახადო განაკვეთის შემცირება და საგადასახადო ბაზის ცვლილება (ვის შეეხება გადასახადი და ვის – არა). განვიხილოთ შედარებით მაღალრეიტინგული პარტიების/საარჩევნო ბლოკების გადასახადებთან დაკავშირებული დაპირებები.

დღეს საქართველოში ექვსი სახის გადასახადი მოქმედებს: მოგების გადასახადი, საშემოსავლო გადასახადი, ქონების გადასახადი, დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ), აქციზი და იმპორტის (საბაჟო) გადასახადი. ჯამში, საქართველოს ბიუჯეტის შემოსავლების 80% (8 მილიარდ ლარამდე) სწორედ საგადასახადო შემოსავლებზე მოდის. აქედან ბიუჯეტში ყველაზე მეტი თანხა დღგ-ს შეაქვს, 2016 წლის ბიუჯეტში დღგ-დან 3.8 მილიარდი ლარის მიღებაა დაგეგმილი. შემდეგ მოდის საშემოსავლო გადასახადი 2.1-მილიარდიანი გეგმით. ყველაზე მცირე შემოსავალი (75 მილიონ ლარამდე) შემოდის იმპორტის გადასახადიდან და შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს თითქმის სრულყოფილი თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკა აქვს.

„ქართული ოცნება“

„ქართული ოცნების“ საარჩევნო პროგრამაში გადასახადებთან დაკავშირებით ყველაზე მნიშვნელოვანია მოგების გადასახადის დაანონსებული რეფორმა. 2017 წლის პირველი იანვრიდან მოგების გადასახადის გადახდის წესი შეიცვლება. კომპანიები მოგების გადასახადს გადაიხდიან მოგების მხოლოდ იმ ნაწილზე, რომლის რეინვესტირებასაც არ მოახდენენ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დაიბეგრება მხოლოდ ის თანხა, რომელსაც მეწარმე სახლში წაიღებს (განაწილებული მოგება).

აღნიშნული ცვლილებით მოსალოდნელია, რომ ბიუჯეტს დაახლოებით 400 მილიონი ლარის შემოსავალი დააკლდება. თუმცა, თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ საქართველოს მთავრობა 2017 წელს 5%-იან ეკონომიკურ ზრდას გეგმავს, მოგების გადასახადის 400-მილიონიანი კლება სხვა გადასახადებისგან მიღებული შემოსავლების ზრდიდან დაბალანსდება. ანუ, „ქართული ოცნება“ ბიუჯეტის დაბალანსებას მოახერებს, თუ შეძლებს, რომ ბიუჯეტის ხარჯები არ გაზარდოს. თუმცა უკვე აშკარაა, რომ 2017 წელს პენსიებისა და საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის დაფინანსებისთვის 200 მილიონი ლარით მეტი იქნება საჭირო.

2017 წლიდან „ქართული ოცნება“ დაგროვებითი საპენსიო სისტემის ამოქმედებასაც გეგმავს. ეს კი ხელფასიდან გადასახადის 2%-იან ზრდას გამოიწვევს. თუმცა აღნიშნული გადასახადის გადახდა ნებაყოფლობითი იქნება და დამსაქმებლისა და დასაქმებულის შეთანხმებაზე იქნება დამოკიდებული.

„ქართული ოცნება“ ასევე გეგმავს, რომ 100 000 ლარამდე გაზარდოს გადასახადებისგან თავის არიდებისათვის სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობის დაკისრების ზღვარი.

„ნაციონალური მოძრაობა“

„ნაციონალურ მოძრაობას“ გადასახადებთან მიმართებით საკმაოდ ამბიციური დაპირებები აქვს. ისინი ეთანხმებიან მთავრობას, რომ მხოლოდ განაწილებული მოგება დაიბეგროს, თუმცა აპირებენ, რომ საგადასახადო განაკვეთი თანდათანობით 15%-დან 10%-მდე შეამცირონ.

საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის შემცირებას ორ ეტაპად გეგმავენ. 2017 წელს შეამცირებენ 15%-მდე, ხოლო მომდევნო წლებში თანდათანობით 10%-მდე.

„ნაციონალური მოძრაობა“ ნავთობპროდუქტებზე დაწესებული აქციზის გადასახადის 25%-ით შემცირებას გეგმავს. მარტივად რომ ვთქვათ, ეს იქნება ლიტრ ბენზინზე დაახლოებით 10 თეთრით შემცირება. ხოლო ალკოჰოლიან პროდუქციაზე განაკვეთის საშუალოევროპულ მაჩვენებლამდე დაწევას გეგმავენ.

„ნაციონალები“ ასევე გეგმავენ საგადასახადო ზღვრების ამაღლებას მიკრო- და მცირე ბიზნესისთვის. კერძოდ, მიკრობიზნესის (რომლებიც არ იბეგრებიან) სტატუსის მინიჭების ზღვარი 30 000 ლარიდან 90 000 ლარამდე ამაღლდება. მცირე ბიზნესის სტატუსი განისაზღვრება 200 000 ლარამდე, ნაცვლად დღეს არსებული 100 000 ლარისა. ეს ნიშნავს, რომ, თუ ბიზნესის წლიური ბრუნვა 200 000 ლარს არ აღემატება, სუბიექტი მნიშვნელოვანი საგადასახადო შეღავათით ისარგებლებს. 100 000 ლარიდან 200 000 ლარამდე გაიზრდება დღგ-თი დასაბეგრი თანხის ზედა ზღვარიც. შესაბამისად, დღგ-ს მხოლოდ 200 000 ლარზე მეტი წლიური ბრუნვის მქონე სუბიექტები დაიბეგრებიან.

„ნაციონალური მოძრაობის“ მიერ დაგეგმილი ცვლილებები 2017 წლიდან სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების დაახლოებით 1 მილიარდი ლარით შემცირებას გამოიწვევს. მაკროეკონომიკური სტაბილურობის შესანარჩუნებლად აუცილებელი იქნება ბიუჯეტის ხარჯების მნიშვნელოვანი შემცირებაც. ამ მიმართულებით „ნაციონალური მოძრაობა“ გეგმავს, რომ ბიუროკრატიული და სხვა არაეფექტიანი ხარჯები შეამციროს სულ მცირე 1 მილიარდი ლარით. თუმცა ამ ეტაპზე პარტია არ აკონკრეტებს, რომელ სახელმწიფო უწყებებსა და პროგრამებს შეუწყვეტს ან შეუმცირებს დაფინანსებას.

„პაატა ბურ-ჭულაძე – მოძ-რაობა სა-ხელმწიფო ხალხისთვის“

18 აგვისტოს პარტია „პაატა ბურჭულაძე – სახელმწი-ფო ხალხისთვის“ უკვე არსებულ საარჩევნო ბლოკთან „ვაშაძე-ჯაფარიძე – ახალ არჩევანთან“ გაერთიანდა და ახალ კოალიციას „პაატა ბურჭულაძე – მოძრაობა სახელ-მწიფო ხალხისთვის“ ეწოდა. გაერთიანებამდე „ვაშაძე-ჯაფარიძე – ახალი არჩევანის“ გეგმები გადასახადების შემცირებასთან დაკავშირებით უფრო რადიკალური იყო, ვიდრე პაატა ბურჭულაძის პარტიის. „გირჩი“ გეგმავდა მოგების, საშემოსავლო და იმპორტის გადასახადის სრულ გაუქმებას, ხოლო ბურჭულაძის პარტია ეთანხმებო-და განაწილებული მოგების დაბეგვრას, ოღონდ 10%-ით და საშემოსავლო გადასახადს 20%-დან 15%-მდე ამცი-რებდა. ასევე, მცირე ბიზნესს ბრუნვაზე დაუწესდებოდა 2%-იანი გადასახადი და სხვა გადასახადებისგან გათა-ვისუფლდებოდა. დღგ-ის გადამხდელთა ზღვარი 200 000 ლარამდე (ახლა 100 000 ლარია) გაიზრდებოდა, ხოლო მიკრობიზნესად ჩაითვლებოდა 60 000 ლარამდე (ახლა 30 000 ლარია) ბრუნვის მქონე მეწარმეები და ისინი გა-დასახადებს არ გადაიხდიდნენ. ფიზიკური პირებისთვის ქონების გადასახადის ზღვარი 40 000 ლარიდან 80 000 ლარამდე გაიზრდებოდა. ანუ ფიზიკური პირი ქონების გა-დასახადს იმ შემთხვევაში გადაიხდის, თუ მისი წლიური შემოსავალი მინიმუმ 80 000 ლარი იქნება.

გაერთიანების შემდეგ პარტიებმა პროგრამები შეა-ჯერეს, გარკვეულწილად თავიანთი პოზიციები დათმეს და წინასაარჩევნო დაპირება ასე ჩამოყალიბდა: 2017 წლიდან მოგებისა და საშემოსავლო გადასახადების განაკვეთი იქნება 10%, ქონებისა და იმპორტის გადასა-ხადი საერთოდ გაუქმდება. 2021 წლიდან კი განიხილა-ვენ მოგებისა და საშემოსავლო გადასახადების სრულ გაუქმებას.

განხორციელებული ცვლილებები მომავალი წლის ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლებს დაახლოებით 1.5 მილიარდი ლარით შეამცირებს. ბიუჯეტის ბალანსის შესა-ნარჩუნებლად საჭირო იქნება ბიუჯეტის ხარჯების შემცი-რება. საარჩევნო ბლოკი ბიუჯეტის ხარჯების შემცირებას ბიუროკრატიული ხარჯების შეკვეცით გეგმავს, რაც სამი-ნისტროების განახევრებასაც გულისხმობს. სოციალური მიმართულებით კი თანხები მიზნობრიობის პრინციპით დაიხარჯება და არა საყოველთაობის პრინციპით, რამაც ხარჯების დაზოგვის საშუალება უნდა მისცეთ.

„ირაკლი ალასანია – თავი-სუფალი დემოკრატები“

„თავისუფალი დემოკრატების“ აზრით, საქართველოს უკვე საკმაოდ ლიბერალური საგადასახადო გარემო აქვს. თუმცა ისინი ეთანხმებიან მხოლოდ გაუნაწილებელი მო-გების დაბეგვრას („ქართული ოცნების“ ვარიანტს). სხვა გადასახადების განაკვეთების ცვლილებას არ გეგმავენ.

„თავისუფალი დემოკრატები“ მიკრო- და მცირე ბიზნე-სისთვის საგადასახადო ზღვრების ამაღლებას გეგმავენ. კერძოდ, მიკრობიზნესის სტატუსის მინიჭების ზღვარი 30 000 ლარიდან 80 000 ლარამდე ამაღლდება. მცირე ბიზნესის სტატუსი განისაზღვრება 200 000 ლარამდე, ნაცვლად დღეს არსებული 100 000 ლარისა.

„პატრიოტთა ალიანსი“

„პატრიოტთა ალიანსი“ არჩევნებზე ბლოკის სახით გამოდის. ბლოკში უშუალოდ „პატრიოტთა ალიანსის“ გარდა ხუთი პარტიაა გაერთიანებული: „თავისუფალი საქართველო“, „თავისუფლება“, „ტრადიციონალისტები“, „ახალი ქრისტიან-დემოკრატები“ და „საქართველოს ძალოვან ვეტერანთა და პატრიოტთა პოლიტიკური მოძრაობა“.

„პატრიოტთა ალიანსი“ მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის საგადასახადო შეღავათების დაწესებაზეა ორიენტირებული. მათი აზრით, მცირე და საშუალო ბიზნესი ფიქსირებულ გადასახადს უნდა იხდიდეს. გადასახადის სიდიდე დამოკიდებული უნდა იყოს იმაზე, თუ რომელ რაიონში, ქალაქში საქმიანობს, რა სფეროში, რა ფართებზე და რამდენი ადამიანი ჰყავს დასაქმებული. მცირე და საშუალო ბიზნესს რაიმე დოკუმენტაციის წარდგენა (ბუღალტერიის კეთება) და სალარო აპარატის გამოყენება არ უნდა ევალებოდეს.

არსებული და პარტიების მიერ დაპირებული საგადასახადო განაკვეთები

გადასახადები	მოგების	საშემოსავლო	ქონების	დღგ	აქციზი	იმპორტის
არსებული	15%	20%	0.05%-1%	18%	სხვადასხვა	სხვადასხვა
ქართული ოცნება	15 %, 0% რეინვესტირებულ მოგებაზე	20%	0.05%-1%	18%	არ იცვლება	არ იცვლება
ნაციონალური მოძრაობა	10 %, 0% რეინვესტირებულ მოგებაზე	10%	0.05%-1%	18%	25%-ით შემცირდება ნავთობპროდ.	არ იცვლება
პაატა ბურჭულაძე – მოძრაობა სახელმწიფო ხალხისთვის	10 %, 0% რეინვესტირებულ მოგებაზე	10%	გაუქმდება	18%	არ იცვლება	გაუქმდება
ირაკლი ალასანია – თავისუფალი დემოკრატები	15 %, 0% რეინვესტირებულ მოგებაზე	20%	0.05%-1%	18%	არ იცვლება	არ იცვლება
პატრიოტთა ალიანსი	მცირე და საშუალო ბიზნესისთვის დაწესდება საგადასახადო შეღავათები					

ყველაზე მაღალანაზღაურებადი საჯარო სამსახურები საქართველოში

ავტორი: ანი ნადირაშვილი

საჯარო სექტორში დასაქმებული ადამიანებისთვის გაცემული ხელფასები, პრემიები და დანამატები ერთ-ერთი ყველაზე აქტუალური თემაა. მოსახლეობა ხშირად წუხს, როდესაც მაღალი რიცხვები ესმის. ეს ობიექტური წუხილია, რადგან საჯარო სექტორში დასაქმებულებს ხელფასს სწორედ მოსახლეობა უხდის ბიუჯეტში გადახდილი გადასახადებით. მეორე მხრივ, საჯარო სექტორი კერძო სექტორის კონკურენტია შრომის ანაზღაურების მხრივ და რთულია, გამოცდილი და პროფესიონალი კადრები დაბალი ხელფასით მოიზიდო. კერძო სექტორში ხელფასს შრომის ბაზარი განსაზღვრავს, საჯარო სექტორში კი ბაზარს რეგულაციები „ეხმარება“.

საქართველოს შრომის კოდექსის მიხედვით, მომსახურის შრომითი გასამრჯელო თანამდებობრივ სარგოს, პრემიასა და დანამატს გულისხმობს. საქსტატის ოფიციალური, 2016 წლის პირველი კვარტალის მონაცემების მიხედვით, საქართველოში სახელმწიფო სექტორში დასაქმებული მოქალაქის საშუალო თვიური ანაზღაურება 1 327 ლარია. მოცემულ სტატიაში საჯარო სექტორის ტოპ 35 თანამდებობას განვიხილავთ, სადაც თანამდებობრივი სარგო ყველაზე მაღალია. როდესაც ვსაუბრობთ განსაკუთრებით მაღალ ხელფასზე, აუცილებელია აღვნიშნოთ, თუ ვის კომპეტენციაში შედის მისი განსაზღვრა.

აღმოჩნდა, რომ სახელმწიფო სექტორში ყველაზე მაღალი თანამდებობრივი სარგო კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის თავმჯდომარეს აქვს – თვეში 16 537 ლარი. ამის შემდეგ მოდის ამავე სტრუქტურის კომისიის წევრთა ანაზღაურება, რომელიც 15 500 – 16 000 ლარის ფარგლებში მერყეობს. რაც შეეხება მისი დანიშვნის წესს, კანონმდებლობის მიხედვით, კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის თავმჯდომარისა და კომისიის აპარატში დასაქმებულთა შრომის ანაზღაურებას თავად კომისია განსაზღვრავს.

თანამდებობრივი სარგოს შემდეგ საფეხურს ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების ეროვნული კომისიის (სემეკი) თავმჯდომარის ხელფასი იკავებს, რომელიც ასევე კომისიის გადაწყვეტილებით რეგულირდება. აუცილებელია აღვნიშნოთ, რომ როგორც სემეკი, ასევე კომუნიკაციების ეროვნული კომისია სახელმწიფოსგან არ ფინანსდება, ისინი თავად გამოიმუშავებენ მოგებას. თუმცა ამ სტრუქტურებში გაცემული შრომის ანაზღაურება ქვეყნის ბიუჯეტზე მაინც აისახება, რადგან თეორიულად შესაძლებელი იყო, მოგება ბიუჯეტში შესულიყო.

აღნიშნული ორგანოების მსგავსად, შიდა ბრძანების საფუძველზე განისაზღვრება როგორც ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის, ასევე სხვა თანამშრომელთა თანამდებობრივი სარგო.

განსხვავებით ზემოთ ჩამოთვლილი თანამდებობებისგან, სასამართლო სტრუქტურაში დასაქმებულთა ხელფასის განსაზღვრა ქვეყნის საკანონმდებლო ორგანოს პრეროგატივაა. სასამართლო უწყებაში ყველაზე მაღალი ხელფასი საკონსტიტუციო და უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარეებს აქვთ – 7000 ლარი. მათ თანამდებობრივ სარგოს 100 ლარით ჩამოუვარდება საქართველოს პრეზიდენტის ხელფასი, რომელიც ასევე პარლამენტის მიერ არის განსაზღვრული.

ყველაზე მაღალანაზღაურებად თანამდებობის პირთა სიაში მე-14 ადგილს

გენერალური აუდიტორი იკავებს. აღნიშნულ უწყებას მაქსიმალური დამოუკიდებლობა აქვს მინიჭებული, შესაბამისად, ხელფასის ოდენობას თავად განსაზღვრავს. ამ მხრივ დამოუკიდებლობა აქვს მინიჭებული ცესკოსაც. ის თავად წყვეტს, თუ რამდენი უნდა ჰქონდეთ ხელფასი ცესკოს თანამშრომლებსა და მათ თავმჯდომარეს.

გარდა სახელმწიფო სექტორში არსებული მაღალი ხელფასებისა, თანამდებობრივი სარგო განსაკუთრებით მაღალია სახელმწიფოს წილობრივი მონაწილეობით შექმნილ შპს-ებისა ან სააქციო საზოგადოების ხელმძღვანელთა შემთხვევაში. ამის კარგი მაგალითია სს „საპარტნიორო ფონდის“ ხელმძღვანელ დავით საგანელიძის მიერ ერთი წლის მანძილზე აღებული თანამდებობრივი სარგო, რომელიც, დეკლარაციის მიხედვით, 336 000 ლარი იყო. რაც თვეში დაახლოებით 28 000 ლარია. ასევე მაღალი თანამდებობრივი სარგო აქვს საქართველოს რკინიგზის გენერალურ დირექტორს.

სახელმწიფოს წილობრივი მონაწილეობით შექმნილი შპს-ს ან სააქციო საზოგადოების ხელმძღვანელის ანაზღაურება კომპანიის შიდა წესდებით განისაზღვრება. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში სახელმწიფო კონტროლის მექანიზმი სუსტია. ისეთი სტრუქტურების შემთხვევაში, როგორიცაა ცესკო, გენერალური აუდიტი და სხვა, რომელთა ფინანსური დამოუკიდებლობა მათი მუშაობის ხარისხზე პირდაპირპროპორციულად აისახება, მნიშვნელოვანია, რომ სახელმწიფოს მხრიდან ფინანსური ზემოქმედების რისკი მინიმუმამდე იყოს შემცირებული.

კერძო სექტორებიდან კი ქვეყანაში ყველაზე მაღალი ხელფასები საფინანსო სექტორშია და ის თვეში საშუალოდ 1748 ლარს შეადგენს.

თანამდებობის პირი
თანამდებობა
თანამდებობრივი სარგო

თანამდებობის პირთა ჯგუფი

1. ვახტანგ აბაშიძე
კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის თავმჯდომარე
16 537

2.
კომუნიკაციების ეროვნული კომისიის წევრი
16 338

3. ირინა მილორავა
ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების ეროვნული კომისიის თავმჯდომარე / **12 648**

4. კობა გვენეტაძე
ეროვნული ბანკის პრეზიდენტი
12 500

5. გოჩა შონია / გიორგი ფანგანი
ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების ეროვნული კომისიის წევრი / **11 900**

6. გიორგი პაპუაშვილი
საკონსტიტუციო სასამართლოს თავმჯდომარე
7000

7. ნინო გვენეტაძე
უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარე
7000

8. გიორგი მარგველაშვილი
საქართველოს პრეზიდენტი
6900

9.
ეროვნული ბანკის საბჭოს წევრები
6500

10. მზია თოდუა
საქართველოს უზენაესი სასამართლოს თავმჯდომარის მოადგილე / **6300**

11.
საქართველოს საკონსტიტუციო სასამართლოს წევრი
6000

12.
უზენაესი სასამართლოს მოსამართლე
6000

13. ლაშა თორდია
გენერალური აუდიტორი
5950

14. ვალერი ცერცვაძე / დიმიტრი გვრიტიშვილი / საარჩევნო სასამართლოს თავმჯდომარე / 5800

15.
საარჩევნო სასამართლოს თავმჯდომარის მოადგილე / 5600

16. *ამჟამად ვაკანტურია*
გენერალური აუდიტორის პირველი მოადგილე
5600

17. დევი ვეფხვაძე
გენერალური აუდიტორის მოადგილე
5500

18.
საარჩევნო სასამართლოს პალატის თავმჯდომარე
5300

19. თამარ შვანია
ცესკოს თავმჯდომარე
5040

20.
საარჩევნო სასამართლოს მოსამართლე
5000

21.
რაიონული სასამართლოს თავმჯდომარე
4600

22. გიორგი კვირიკაშვილი
საქართველოს პრემიერ-მინისტრი
4250

23. გიორგი შარაბიძე
ცენტრალური საარჩევნო კომისიის თავმჯდომარის მოადგილე / 4030

24. გიორგი ჭავახიშვილი
ცენტრალური საარჩევნო კომისიის მდივანი
4000

თანამდებობის პირი

თანამდებობა
თანამდებობრივი სარგო

თანამდებობის პირთა ჯგუფი

25.
საქალაქო სასამართლოს მოსამართლე
4000

26. ირაკლი შოთაძე
მთავარი პროკურორი
3910

27.
მინისტრი
3540

28. მაია ცქიტიშვილი
მთავრობის ადმინისტრაციის უფროსი
3540

29. გიორგი აბაშიშვილი
პრეზიდენტის ადმინისტრაციის უფროსი
3540

30. გიორგი სეთურიძე
საავტომობილო გზების დეპარტამენტის თავმჯდომარე / 3450

31. თამარ ქალდანი
პერსონალურ მონაცემთა დაცვის ინსპექტორი
3500

32. ანზორ ჩუბინიძე
სახელმწიფო დაცვის სპეციალური სამსახურის უფროსი / 3540

33. მამუკა ვასაძე
მთავარი პროკურორის პირველი მოადგილე
3520

34.
მინისტრის პირველი მოადგილე
2950

35.
მინისტრის მოადგილე
2720

გამოიწერეთ ახლავე

Forbes GEORGIA

ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

ჟურნალის გამოწერა შეგიძლიათ TBC ბანკის
ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners
ბანკის კოდი: TBCBGE 22
ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 00001
ს.კ. 404408690
ან
ან TBC Pay Box-დან
(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)

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

ბიზნესის პარტნიორი

„საპარტნიორო ფონდის“ მიერ 17 პროექტისთვის გამოყოფილი დაფინანსება 1.5 მილიარდ აშშ დოლარს აჭარბებს. მსხვილი ბიზნესის გარდა ფონდი განსაკუთრებულ ყურადღებას ინოვაციური და ტექნიკური ნიჭით დაჯილდოებული ანტრეპრენიორებისადმი იჩენს. „სტარტაპ საქართველოს“ 11-მილიონლარიანი გრანდიოზული პროექტი კიდევ უფრო ფართო მასშტაბებს იძენს. სახელმწიფო საინვესტიციო ფონდის აღმასრულებელი დირექტორი სწორებას რეგიონების ეკონომიკურ გაძლიერებაზე აკეთებს. დავით საგანელიძე ქართული ბიზნესის განვითარების სტრატეგიაზე წამყვან საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებთან ერთად მუშაობს.

ავტორი: ქეთი ტაბატაძე | ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

ერთი წელი სრულდება, რაც „საპარტნიორო ფონდის“ აღმასრულებელ დირექტორად დაინიშნეთ. როგორ შეაფასებდით ფონდის, როგორც ბიზნესის პარტნიორის, საქმიანობას?

„საპარტნიორი ფონდის“ ხელმძღვანელობა ჩემთვის დიდი პატივია. ეს არის ორგანიზაცია, რომელიც პასუხისმგებელია ისეთ სტრატეგიულ სახელმწიფო კომპანიებზე, როგორიცაა: საქართველოს რკინიგზა, საქართველოს ნავთობისა და გაზის კორპორაცია, საქართველოს სახელმწიფო ელექტროსისტემა, ელექტროენერგეტიკული სისტემის კომერციული ოპერატორი და თელასი. ფონდი სახელმწიფო ხედვის გამტარებელი ორგანიზაციაა, ჩვენ ვაფინანსებთ პროექტებს, რომლებიც, შესაძლოა, საფინანსო ინსტიტუტებისთვის მომხიბლავი არ იყოს, მაგრამ მნიშვნელოვანია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისთვის. ასეთი პროექტები, როგორც წესი, სტარტაპები და რეგიონული წარმოებებია. სამუშაო ადგილების შექმნა, ექსპორტის გაძლიერებასა და იმპორტის ჩანაცვლებაზე ორიენტირებული პოლიტიკა - ეს სამი მიმართულება ჩვენთვის მთავარი პრიორიტეტებია.

„საპარტნიორო ფონდი“ ფინანსურ პარტნიორობას უწევს კერძო ინვესტორებს, რაც საშუალო- და გრძელვადიან დაფინანსებაში გამოიხატება. ჩვენ, როგორც პასიური პარტნიორი, ვაფინანსებთ ახალ ბიზნესინიციატივებს და არსებული ბიზნესის შემდგომ გაფართოებას. ამ ყველაფერს კი კაპიტალში მონაწილეობის (50%-მდე) და წინასწარ განსაზღვრული გასვლის სტრატეგიით ვაწარმოებთ. ფონდი პარტნიორსა და მმართველ გუნდს გრძელვადიანი მდგრადობის მიღწევაში ეხმარება. მას შემდეგ, რაც ბიზნესსუბიექტი ფეხზე მყარად დადგება და შესწევს უნარი, დამოუკიდებლად განაგრძოს საქმიანობა, როგორც ზემოთ აღვნიშნე, უფლებამოსილია, გამოისყიდოს „საპარტნიორო ფონდის“ წილი და რაც ასევე ნიშანდობლივია – პირვანდელ ფასად. ეს მხარე ძირითადად ადგილობრივი კომპანიებისთვის არის ხელსაყრელი. რაც შეეხება უცხოელ ინვესტორებს, ფონდი მათთვის მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც ჩვენ სახელწიფო ორგანიზაციას წარმოვადგენთ. „საპარტნიორო ფონდი“ ჩვენი საერთაშორისო საქმიანი მეგობრების ბიზნესგიდია.

ფონდის არსებობის ხუთწლიან პერიოდს თუ შევაფასებთ, ვიტყოდი, რომ ბევრი საქმე გაკეთდა. თუმცა, როგორც ყველგან, „საპარტნიორო ფონდშიც“ იყო ხარვეზები. პირველი, რაზეც აღმასრულებელი დირექტორის რანგში დავიწყე აქტიური მუშაობა, ახალი პროექტების დამატება გახლდათ. შედეგად, დღეს ჩვენს საინვესტიციო პორტფელში პროექტების გაორმაგებული და, შესაძლოა, გასამმაგებული რაოდენობაც კი გვაქვს. ასევე აღსანიშნავია, რომ სექტორების მკაფიო დივერსიფიცირება და დაფინანსებისთვის მთავარ პრიორიტეტებად სოფლის მეურნეობის, ინდუსტრიის, ტურიზმისა და განათლების პოზიციონირება მოვახდინეთ.

საქართველოს ბიზნესგარემოს გაუმჯობესებაზე ყოველდღიურ რეჟიმში ვმუშაობთ. ძალისხმევას არც ჩვენი პარტნიორი საერთაშორისო ორგანიზაციები ზოგავენ. ევრაზიის განვითარების ფონდი, აზიის ინფრასტრუქტურის ბანკი, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი, აშშ-ის მთავრობის კერძო ინვესტიციების კორპორაცია (OPIC) - გამუდმებით ვგრძნობთ მათ მხარდაჭერას.

დამწყები ბიზნესის თემაზე საუბრისას ვერ და არ ავცდებით „სტარტაპ საქართველოს“. როგორ აფასებთ ამ გრანდიოზული პროექტის პირველ ეტაპს და რას ელით მეორე ეტაპისგან?

“სტარტაპ საქართველო“, რომელიც საქართველოს პრემიერ-მინისტრ გიორგი კვირიკაშვილის პატრონაჟით “საპარტნიორო ფონდის” მიერ ხორციელდება, ახალგაზრდებზე გათვლილი

საპარტნიორო ფონდს მინიჭებული აქვს საერთაშორისო სარეიტინგო სააგენტო Fitch-ის რეიტინგი BB-, რაც საქართველოს საკრედიტო რეიტინგის თანასწორია.

უპრეცედენტო რევოლუციური პროექტია. ამ გრანდიოზული წამოწყების მიზანია, მომავალ თაობას მივცეთ შანსი, წარმოაჩინონ საკუთარი შესაძლებლობები საქართველოსა და მსოფლიოს წინაშე; მათი იდეები ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების სფეროში შესაძლოა, საერთაშორისო მნიშვნელობის ბიზნესპროექტებად იქცეს. „სტარტაპ საქართველოს" პირველი ეტაპისთვის სახელმწიფომ 11 მილიონი ლარი გამოყო, საიდანაც 3 მილიონი – ინოვაციურ, 2 მილიონი კი ტექნოლოგიურ პროექტებზე დაიხარჯება; მეორე ეტაპის დაფინანსების 35 მილიონ ლარამდე გაზრდაა დაგეგმილი. ექსპერტები სილიკონის ველიდან მოხიბლულები არიან ქართველი ახალგაზრდების ბიზნესიდეებით და შემდეგ ეტაპში ჩართულობაზეც სიამოვნებით დაგვთანხმდნენ. „სტარტაპ საქართველოს" შთამბეჭდავი გამოხმაურება ჰქონდა: მივიღეთ 726 აპლიკაცია, ტექნოლოგიური მიმართულებით შერჩეული 51 კონკურსანტიდან 20 დავაჯილდოეთ, თითოეული – 100 000 ლარით, ინოვაციებში კი 36 გამარჯვებული გამოვლინდა. ერთადერთი, რაც მაფიქრებს, კვლავ რეგიონებია. თბილისი, როგორც წესი, ყოველთვის აქტიურობს. ველი, რომ შემდეგ ეტაპზე დედაქალაქს საქართველოს სხვა ქალაქები კიდევ უფრო ღირსეულ კონკურენციას გაუწევენ; გაზრდილ აქტივობას ვისურვებდი, რა თქმა უნდა, სოფლებიდანაც. „საპარტნიორო ფონდი" განაგრძობს პარტნიორობას ყველა იმ ანტრეპრენიორთან, ვინც გაიმარჯვა და მათთანაც, ვისი ბიზნესიდეაც ამ ეტაპზე საკმარისად მომზადებული არ აღმოჩნდა; სპეციალურად მათთვის ფონდი მოწვეულ ექსპერტებთან ერთად თემატურ სემინარებსა და სამუშაო შეხვედრებს გამართავს.

„სტარტაპ საქართველო" უდავოდ უნიკალური პროექტია: დამწყები ბიზნესისთვის 90% დაფინანსება, რომელსაც „საპარტნიორო ფონდი" სთავაზობს ტექნოლოგიურ და ინოვაციურ სტარტაპებს, გრანტის ტოლფასია.

აქტივების მართვის სისტემაზე რომ ვისაუბროთ, ამ მიმართულებით თუ იგეგმება სიახლეები?

„საპარტნიორო ფონდის" აქტივების პორტფელი სტრატეგიული მნიშვნელობის კომპანიებისგან შედგება, რომლებიც საუბრის დასაწყისში ჩამოვთვალე. უნდა აღინიშნოს, რომ ჩვენ ამ სახელმწიფო კომპანიების ფინანსურ აქტივებს ვმართავთ, მაგრამ მათ მენეჯმენტში არ ვერევით. ფონდის ერთადერთი შემოსავალი სახელმწიფო საწარმოებიდან მიღებული დივიდენდებია, რასაც ჩვენ მიერ დაარსებული შვილობილი კომპანიებისგან დაბრუნებული საინვესტიციო უკუგება ემატება. „საპარტნიორო ფონდის" ამგვარ მოწყობასთან დაკავშირებით ყოველთვის მქონდა განსხვავებული ხედვა. ამ თემაზე მოლაპარაკებები მიმდინარეობს გერმანიის განვითარების ბანკთან და საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან. რა თქმა უნდა, სახელმწიფოს ინტერესი გათვალისწინებული უნდა იყოს, თუმცა გარკვეული სტრუქტურული ცვლილებები საჭიროა. ამერიკის შეერთებული შტატები, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, იაპონია, ჩინეთი, რუსეთი, თურქეთი, უნგრეთი, აზერბაიჯანი – ყველა ამ ქვეყანაში მოქმედებს განვითარების ბანკის ინსტიტუტი, საქართველოში კი ამ ფუნქციას „საპარტნიორო ფონდი" ასრულებს. ფონდის სტრუქტურული განახლება, რომელიც, ჩემი შეხედულებით, აუცილებელია, მხოლოდ მთავრობის ეკონომიკურ გუნდთან შეთანხმებით მიიღწევა.

როგორც აღნიშნეთ, საერთაშორისო ორგანიზაციებთან აქტიურად თანამშრომლობთ. ბოლო ვიზიტით ამერიკის შეერთებული შტატებში იყავით. რა კონკრეტული შედეგებით დასრულდა თქვენი შეხვედრები ამერიკულ მხარესთან?

„ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკასთან გაფორმებული თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულება საქართველოს უნიკალურ ქვეყნად აქცევს რეგიონში"

ამერიკა საქართველოს სტრატეგიული პარტნიორია. ჩემი ვიზიტი ვაშინგტონში, ნიუ-იორკსა და ჩიკაგოში სწორედ ამ ორმხრივად სასარგებლო თანამშრომლობის გაგრძელებაა. ეს არ ყოფილა შეხვედრები შეხვედრებისთვის, საქართველოში კონკრეტული შედეგებით დავბრუნდი – ამერიკის საერთაშორისო საინვესტიციო სააგენტო (OPIC), რომლის მიწვევითაც დაიგეგმა ჩემი ვიზიტი ამერიკაში, საქართველოში ახალი პროექტების დაფინანსების შესაძლებლობებს განიხილავს. OPIC-მა საქართველოში დღემდე, ეკონომიკური სტაბილურობის მხარდასაჭერად, 50-ზე მეტ პროექტში 500 მილიონ აშშ დოლარზე მეტი ინვესტიცია განახორციელა. შეხვედრაზე მცირე და საშუალო საწარმოების სტიმულირებისთვის ფონდ Gazelle Finance-ში თანამონაწილეობის შესახებ ოფიციალური დოკუმენტის გაფორმების გადაწყვეტილება მივიღეთ და გავხდით მათი პარტნიორები. „საპარტნიორო ფონდის" კონსულტანტ მირიან გოგიაშვილთან ერთად, რომელიც ამერიკის ვიზიტის ორგანიზებაში სრულად იყო ჩართული, ნიუ-იორკსა და ვაშინგტონში შეხვედრები მსხვილი საფინანსო წრეებისა და კომერციული სტრუქტურების ხელმძღვანელ პირებთან გავმართეთ. ასევე შევხვდი ამერიკელ პოლიტიკოსებს – კონგრესმენებსა და სახელმწიფო დეპარტამენტის წარმომადგენლებს, რომლებთანაც ჩემი 16-წლიანი საპარლამენტო კარიერის პერიოდში დავმეგობრდი; ამჯერად შეხვედრები პოლიტიკისგან თავისუფალ ფორმატში, წმინდა ბიზნესპროფილით წარიმართა. ამ ზესახელმწიფოს ლიდერებისგან მიღებული რჩევები და მათი თანადგომა საქართველოს ბიზნესსექტორის განვითარებისთვის უაღრესად მნიშვნელოვანია. ამერიკის ვიზიტის დასასრულს კი ჩიკაგოს პროფესორ-მას-

წავლებლებთან და სტუდენტებთან გავმართე შეხვედრა.

საინტერესოა თქვენი აზრი საქართველოს საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობების შესახებ – როგორ შეაფასებდით ევროპასთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულებას, რომელიც ორ წელზე მეტია, რაც ამოქმედდა და ასევე ახლად გაფორმებულ თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებას ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკასთან? როგორია მოლოდინი ამ კუთხით აშშ-სთან დაკავშირებით?

ქართული ბაზარი თანამიმდევრულად ვითარდება, ევროპული სტანდარტების გათვალისწინებით. ევროპელები, ისევე როგორც მსოფლიოს სხვა მხარის წარმომადგენლები, ჩვენი ქვეყნის საინვესტიციო მიმზიდველობას ერთხმად ადასტურებენ, რაც გამოიხატება შემდეგში: უსაფრთხო და დაცული ბიზნესგარემო, გამართული საგადასახადო სისტემა, თავისუფალი ინდუსტრიული ზონები, ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულება ევროპასთან.

რაც შეეხება თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას სხვა ქვეყნებთან, უახლესი და გლობალურად მნიშვნელოვანია ჩინეთთან ხელმოწერილი დოკუმენტი, რაც ადგილობრივ ბაზარს ევროპისთვის კიდევ უფრო მიმზიდველს ხდის – ევროკავშირის ქვეყნებს წარმოებების საქართველოში შექმნის ინტერესი უჩნდებათ, რადგან ჩვენთან დამზადებული ევროპული პროდუქცია ჩინეთში თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებით გათვალისწინებული პირობებით მოხვდება. ამგვარად, ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკასთან გაფორმებული თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულება საქართველოს უნიკალურ ქვეყნად აქცევს რეგიონში.

მჯერა, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების შესახებ მიმდინარე მოლაპარაკებები ამერიკის შეერთებულ შტატებთანაც უახლოეს მომავალში ორმხრივად წარმატებულად დასრულდება, რაც საქართველოს ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის გასაძლიერებლად მსოფლიო ბაზარზე კიდევ ერთი გამარჯვება იქნება.

ჩინეთ-საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური პარტნიორობის გამყარებასა და განვითარებაში პირადად თქვენ დიდი წვლილი მიგიძღვით. სამომავლო პერსპექტივებზე რომ ვისაუბროთ, თუ ხართ ინფორმირებული, რა კონკრეტული პროექტების განხორციელებას გეგმავს ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკა საქართველოში?

ჩინეთის სახალხო რესპუბლიკას, რომელიც ზემოთ აღნიშნული თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ საქართველოს ფასდაუდებელ სტრატეგიულ პარტნიორად იქცა, ჩვენს ქვეყანაში კონკრეტული ბიზნესგეგმები აქვს. ერთ-ერთი სახელმწიფოებრივად მნიშვნელოვანი პროექტი, რომელზეც ბოლო სამი წლის განმავლობაში პირადად ვაწარმოებ ინტენსიურ მოლაპარაკებებს ჩინელ ოფიციალურ პირებთან, საქართველოში

დასრულებული პროექტები

რუხის მრავალფუნქციური სავაჭრო ცენტრი
ადგილმდებარეობა: ზუგდიდის რაიონი, სოფელი რუხი
საინვესტიციო მოცულობა: 15 მლნ ლარი
გახსნის თარიღი: თებერვალი, 2016 წელი

სასათბურე მეურნეობა – „იმერეთი გრინერი"
ადგილმდებარეობა: სამტრედიის რაიონი
საინვესტიციო მოცულობა: $4,6 მლნ
გახსნის თარიღი: ივნისი, 2016 წელი

ლურჯი მოცვის პლანტაცია და გადამამუშავებელი საწარმო – Vanrik Agro
ადგილმდებარეობა: დაბა ლაითური, ოზურგეთი
საინვესტიციო მოცულობა: $6,7 მლნ
გახსნის თარიღი: ივნისი, 2015 წელი

სამშენებლო მასალის მწარმოებელი ქარხანა Panex-ი
ადგილმდებარეობა: რუსთავი
საინვესტიციო მოცულობა: $6 მლნ
გახსნის თარიღი: ივლისი, 2015 წელი

გარდაბნის თბოელექტროსადგური
ადგილმდებარეობა: გარდაბანი
მოცულობა: 230 მგვტ
გახსნის თარიღი: აგვისტო, 2015 წელი

5-ვარსკვლავიანი სასტუმრო „რიქსოს ბორჯომი"
ადგილმდებარეობა: ბორჯომი
ოთახების რაოდენობა: 151
საინვესტიციო მოცულობა: $48 მლნ
გახსნის თარიღი: იანვარი, 2015 წელი

კურორტი საირმე
150-ნომრიანი სასტუმრო და სპა–კომპლექსი
ადგილმდებარეობა: საირმე
საინვესტიციო მოცულობა: $10 მლნ
გახსნის თარიღი: 2012 წელი

სასტუმრო „ჯინო ველნეს სპა"
38–ნომრიანი სასტუმრო და სპა–ცენტრი
ადგილმდებარეობა: წინანდალი
ჯამური ინვესტიცია: $30 მლნ.
გახსნის თარიღი: 2017 წელი

„კალანდა"
მეცხოველეობის სანაშენე მეურნეობა
ადგილმდებარეობა: კოდა, ქვემო ქართლი
საინვესტიციო მოცულობა: $5 მლნ
გახსნის თარიღი: ივნისი, 2013 წელი

სასტუმრო „როიალ ბატონი"
32-ნომრიანი სასტუმრო
ადგილმდებარეობა: ყვარლის რაიონი
საინვესტიციო მოცულობა: $2,5 მლნ
გახსნის თარიღი: ივნისი, 2013 წელი

მიმდინარე პროექტები

კოლხეთი 2
ჰიდროელექტროსადგური მდინარე კასლეთზე
ადგილმდებარეობა: სვანეთი, ხაიში
საინვესტიციო მოცულობა: $12 მლნ
გახსნის თარიღი: 2017 წელი

ლუხუნი 2
ჰიდროელექტროსადგური მდინარე ლუხუნზე
ადგილმდებარეობა: ამბროლაური, სოფელი ურავი
საინვესტიციო მოცულობა: $26 მლნ
გახსნის თარიღი: 2018 წელი

სასტუმრო Hyatt Regency
5-ვარსკვლავიანი სასტუმრო
ადგილმდებარეობა: თბილისი
ოთახების რაოდენობა: 170
საინვესტიციო მოცულობა: $65 მლნ
გახსნის თარიღი: 2018 წელი

სამოქალაქო თვითმფრინავების კომპოზიტური ნაწილების ქარხანა
ადგილმდებარეობა: თბილისი
საინვესტიციო მოცულობა: $85 მლნ
გახსნის თარიღი: 2017 წელი

სასტუმრო Best Western
3-ვარსკვლავიანი სასტუმრო
ადგილმდებარეობა: ქუთაისი
ოთახების რაოდენობა: 45
საინვესტიციო მოცულობა: $3 მლნ
გახსნის თარიღი: მარტი, 2017 წელი

ნენსკრის ჰიდროელექტროსადგური
ადგილმდებარეობა: მესტია, ჭუბერი
დადგმული სიმძლავრე: 280 მგვტ
საინვესტიციო მოცულობა: $1 მლრდ
გახსნის თარიღი: 2021 წელი

სასტუმრო Radisson წინანდალი
5-ვარსკვლავიანი სასტუმრო
ადგილმდებარეობა: წინანდალი
ოთახების რაოდენობა: 102
ჯამური ინვესტიცია: $30 მლნ
გახსნის თარიღი: 2017 წელი

ჩაისა და აბრეშუმის კულტურების განვითარებაა. ეს ის სფეროა, რომელიც ჩვენი პარტნიორი ქვეყნის კულტურის შემადგენელი ნაწილია და წმინდა კომერციულ ინტერესებზე მაღლა დგას. შევძელი და დავარწმუნე ჩინური მხარე, რომ საქართველოში ჩაის განვითარებისთვის ხელსაყრელი გარემოა, რადგან ჩვენს ქვეყანას ამის წარმატებული გამოცდილება აქვს. ამ პროექტის ეკონომიკური სარგებელი უპირველეს ყოვლის ახალი სამუშაო ადგილების გაჩენაში აისახება; 12 000 ჰექტარზე გაშენებულ ჩაის პლანტაციებს დიდი რაოდენობით ადგილობრივი მუშახელი დასჭირდება. უძველესი აზიური კულტურა, რომლის სასარგებლო თვისებებს ჩინელები ჯერ კიდევ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე იცნობდნენ, შეგვიძლია თამამად ვთქვათ, რომ საქართველოს რეგიონებში ეკონომიკური მდგომარეობის გაჯანსაღების გრძელვადიანი პერსპექტივის მქონე, რეალური წინაპირობაა.

დაბოლოს, საერთაშორისო თემა რომ შევაჯამოთ, როგორი პარტნიორია საქართველო?

საქართველო უკეთესი პარტნიორი ქვეყანა ხდება. ბოლო ორ

ათწლეულზე მეტია, გამუდმებით დაძაბულ ვითარებაში გვიწევს ცხოვრება. გამოვიარეთ სამოქალაქო ომი, ომი ჩრდილოელ მეზობელთან – უმძიმესი დღეები, რამაც დაღი დაასვა ჩვენს ქვეყანას. არც წინა მთავრობის პერიოდი იყო საუკეთესო გამოცდილება საქართველოსთვის. დღეს უკვე სხვა რეალობაში ვცხოვრობთ, ქვეყანა განვითარების სწორ გზაზე დგას და ეს წინსვლა შეუქცევადია, რისი დასტურიც კარს მომდგარი არჩევნები იქნება.

„საპარტნიორო ფონდის" ხელმძღვანელად დავინიშნე, მანამდე კი დავტოვე პარლამენტი. ჩემს პოლიტიკურ კარიერას რაც შეეხება, ყოველთვის ვიყავი იქ, სადაც და რა ვადით იყო ჩემი ყოფნა საჭირო ქვეყნის ინტერესებიდან გამომდინარე. საკანონმდებლო ორგანოზე უარი მანამდეც ვთქვი – 2008 წელს. მაშინ ამით მე და ჩემმა პარტიამ იმდროინდელი პრეზიდენტის, მიხეილ სააკაშვილის, მმართველობის წინააღმდეგ დავაფიქსირეთ პროტესტი. სამწუხაროდ, მოგვიანე-

"სტარტაპ საქართველო", რომელიც საქართველოს პრემიერ-მინისტრ გიორგი კვირიკაშვილის პატრონაჟით "საპარტნიორო ფონდის" მიერ ხორციელდება, ახალგაზრდებზე გათვლილი უპრეცედენტო რევოლუციური პროექტია".

როგორც პოლიტიკასა და ბიზნესში მდიდარი გამოცდილების მქონე ადამიანი, როგორ დაახასიათებდით ინვესტორების ქცევას წინასაარჩევნო პერიოდში?

არჩევნების მოახლოებასთან ერთად ინვესტორები მეტად ფრთხილობენ და ეს ბუნებრივია. *დღეს საქართველოში ბიზნესი თავს დაცულად გრძნობს, რადგან შეშფოთების საფუძველი არ არსებობს. ამის დასტურად „საპარტნიორო ფონდის" მიერ დაკონტრაქტებული ბოლო პროექტები შემიძლია მოვიყვანო: სასტუმრო Radisson წინანდალი – პირველი საერთაშორისო სასტუმრო ბრენდი კახეთის რეგიონში, რომელსაც ახალი სიცოცხლე ვაჩუქეთ, Green City თბილისის ზღვაზე (აღმოსავლეთ ევროპაში პირველი, თანამედროვე ტიპის ეკო-ქალაქი), „იტონგის" ენერგოეფექტიანი სამშენებლო ბლოკების წარმოება, მანქანათმშენებლობის, ტექსტილისა და მინის ტარის წარმოება, რომელიც ჩინელი ინვესტორების მხარდაჭერით ხორციელდება, დაბოლოს, ეროვნული მნიშვნელობის საქმე - ქართული ღორის ჯიშის გადარჩენის პროექტი, რომელიც ჰამონის მწარმოებელ, ცნობილ ესპანურ კომპანია DERAZA IBERICO-სთან ერთად ხორციელდება. ამ უკანასკნელზე მუშაობა საქართველოს რეგიონებში მიმდინარეობს. ქართული ჯიშის ღორი ძალიან მცირე რაოდენობით – 100-150 სული – რაჭაში, სვანეთსა და კახეთშია შემორჩენილი.*

თითოეული პროექტის მიღმა დგას ყველაზე მთავარი – ახალი სამუშაო ადგილები, რაც საბოლოო ჯამში ქვეყნის ეკონომიკურ დოვლათს ქმნის. სახელწიფოს მიერ გაკეთებული საქმე მაშინ არის წარმატებული, როდესაც ის მისი მოქალაქეების კეთილდღეობაზე აისახება. მეტი ახალი პროექტი „საპარტნიორო ფონდში" იყო და რჩება ჩემს, როგორც ფონდის ხელმძღვანელის, პრიორიტეტად.

16 წელი საკანონმდებლო ორგანოში, განსხვავებული ფორმატით... მაგრამ კვლავ ბიზნესმა გადაწონა. შეგიძლიათ თქვათ, რომ თქვენი სამომავლო გეგმები მხოლოდ ეკონომიკურ თემებს შეეხება და წმინდა პოლიტიკური აქტივობა წარსულში დატოვეთ?

გადაწყვეტილება მთავრობამ მიიღო, დავთანხმდი და ბით, 2011 წელს უარის თქმა პარტიაზე მომიწია, რადგან ვხედავდი, რომ ჩემი მეგობრები, ვისთან ერთადაც 11 წელი ვიბრძოდი სამართლიანობისთვის, არასწორ გზას დაადგნენ. 2012 წლის არჩევნებში, რომელიც საქართველოს განვითარებისთვის გარდამტეხი იყო, ჩემი არჩევანი კოალიცია „ქართულ ოცნებაზე" შევაჩერე და ქვეყნისთვის სასარგებლო საქმის კეთებას ახლა უკვე შეცვლილი პროფილით – „საპარტნიორო ფონდის" აღმასრულებელი დირექტორის სტატუსით დღესაც ამ გუნდთან ერთად განვაგრძობ. ბიზნესსექტორი ჩემთან ყოველთვის უფრო ახლოს იყო – დიდ პოლიტიკაში დიდი ბიზნესიდან წამოვედი; კერძო სექტორში მიღებული გამოცდილება ჩემი, როგორც სახელმწიფო ორგანიზაციის წარმომადგენელი ბიზნესის პარტნიორის, მნიშვნელოვანი უპირატესობაა. ჩემთვის „საპარტნიორო ფონდი" ბევრად მეტია, ვიდრე სამსახური, ეს არის ყოფნა საქართველოს სამსახურში. დაფასებული შრომა შენ თვითონაც უნდა დააფასო. სტუდენტობის დრო ყველას გვახსოვს და ვიცით, როგორი მნიშვნელოვანია თუნდაც სულ მცირე წახალისება. ჩემთვის ახალგაზრდობის ეს პერიოდი მედიცინასთან ასოცირდება და ამ სფეროს განსაკუთრებით ვგულშემატკივრობ – „საპარტნიორო ფონდის" აღმასრულებელი დირექტორის ხელფასის მნიშვნელოვანი ნაწილი თბილისის სამედიცინო სახელწიფო უნივერსიტეტის სტუდენტების სტიპენდიებად გაიცემა. ახალგაზრდების ხელშეწყობა საჭიროა ყველა სფეროში, თუ გვინდა, რომ კვალიფიცირებული და კონკურენტუნარიანი კადრები გვყავდეს შრომის ბაზარზე, რომლის საზღვრებიც პარტნიორ ქვეყნებთან ურთიერთობების გაღრმავების ფონზე სულ უფრო და უფრო ფართოვდება.

რა თქმა უნდა, „საპარტნიორო ფონდის" წარმატებული საქმიანობის მთავარი ღერძიც პროფესიონალებისგან შემდგარი გუნდია, მათი განათლების მაღალი დონე სპეციალიზებულ, წმინდა პროფესიულ დეტალებში ჩაღრმავებისგან თავის არიდების ფუფუნებას მაძლევს. ფონდთან დაკავშირებით, ჩემს გუნდთან ერთად ამბიციური გეგმები მაქვს. არის პროექტები, რომელთა განხორციელებასაც დრო სჭირდება, მაგრამ საქართველოს უკეთესი მომავლისთვის აუცილებლად წარმატებულად იმუშავებს. F

ჯარიმა საკუთარ კარში 2

წელს ქვეყნის ერთ-ერთი უმსხვილესი ინდუსტრიული ჯგუფისა და ექსპორტიორის, „ჯორჯიან მანგანეზის“ ყოფნა-არყოფნის საკითხი დაისვა. გამოწვევები ნაკლებად უკავშირდება მსოფლიო მეტალურგიაში შექმნილ კრიზისს, თუმცა პირდაპირ კავშირშია საქართველოს მთავრობასთან.

კომპანიაში, რომელსაც მთავრობა ნახევარ მილიარდ ლარზე მეტი ჯარიმის გადახდას აკისრებს, ჯამში, 5,500 ადამიანია დასაქმებული. „ჯორჯიან მანგანეზის“ მფლობელობაშია: ჭიათურის მანგანუმის საბადოსა და მანგანუმის დამუშავების საწარმო, ზესტაფონის ფეროშენადნობებისა და სილიკონმანგანეზის ქარხანა, ჰიდროელექტროსადგური „ვარციხეჰესი“, რომელიც ელექტროენერგიით ჭიათურის საბადოსა და ზესტაფონის ფეროშენადნობის ქარხნებს ამარაგებს და კლინიკა „ფერომედი“. საერთო ჯამში, ჰოლდინგს 2012 წლიდან დღემდე $49 მლნ-ის ინვესტიცია აქვს განხორციელებული, წლის ბოლოსთვის კი ეს რიცხვი $52 მლნ-მდე გაიზრდება.

2012 წლიდან დღემდე „ჯორჯიან მანგანეზს“ სახელმწიფო ბიუჯეტში გადასახადების სახით 101 მლნ ლარზე მეტი აქვს შეტანილი. მათ შორის 2015-ში კომპანიამ ბიუჯეტში 26 მლნ ლარი გადაიხადა; ცალკე ჭიათურის მუნიციპალიტეტის ადგილობრივ ბიუჯეტში კი ბუნებრივი რესურსების მოსაკრებლის სახით – 3.5 მლნ ლარი.

„ყოველთვიურად „ჯორჯიან მანგანეზი“ ხელფასის სახით მხოლოდ ჭიათურაში გასცემს 3 მლნ ლარს. მაღაროელების საშუალო ხელზე ასაღები ხელფასი 850-დან 1200 ლარამდეა. ჭიათურელებს ძალიან კარგად ესმით ჩვენი კომპანიის როლი. მიმდინარე წლის დასაწყისში, როცა კომპანია ორი თვის განმავლობაში გაჩერდა, მათი ძალიან დიდი სურვილი იყო, რომ მუშაობა მალე დაგვეწყო“, – აცხადებს „ჯორჯიან მანგანეზის“ წარმომადგენელი.

2016 წელი კომპანია „ჯორჯიან მანგანეზისთვის“, რომელიც საქართველოში ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი ინდუსტრიული ჯგუფია, რთული აღმოჩნდა. გამოწვევები ნაკლებად უკავშირდება მსოფლიო მეტალურგიაში შექმნილ კრიზისს, თუმცა პირდაპირ კავშირშია საქართველოს მთავრობასთან. კერძოდ, ფინანსთა სამინისტროს შემოსავლების სამსახურმა ქვეყნის უმსხვილესი ექსპორტიორი 200 მლნ ლარით დააჯარიმა. დავის საგანს რამდენიმე საკითხი წარმოადგენს, მათ შორის, კვებაზე, შლამსა და წიდაზე არსებული დანაკარგები. შემოსავლების სამსახურს არც გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო ჩამორჩა – გარემოსდაცვითი ზედამხედველობის დეპარტამენტმა გარემოსთვის მიყენებული ზიანი დაიანგარიშა და კომპანიას 355 მლნ ლარის გადახდა დააკისრა. ორივე კეისი დღეს სასამართლო დავის საგანს წარმოადგენს. „ჯორჯიან მანგანეზის“ მენეჯმენტის შეფასებით, სახელმწიფო სტრუქტურების მიერ დაკისრებულ ჯარიმას „არაკომპეტენტურობის ელფერი დაჰკრავს“, ამიტომ კომპანია მის გადახდას არ აპირებს და „ბრძოლას ბოლომდე გააგრძელებს“.

შემოსავლების სამსახურის მიერ მსხვილი კომპანიების სოლიდური თანხით დაჯარიმების მაგალითები ხშირია, მაგრამ გარემოსთვის მიყენებული ზიანისთვის კომპანიის 355 მლნ ლარის დაკისრება ქართულ რეალობაში ყველაზე მასშტაბური და, შეიძლება ითქვას, უპრეცედენტოა. რამდენად ადეკვატურია გარემოსდაცვითი ზედამხედველობის დეპარტამენტის მიერ კომპანიისთვის 355 მლნ ლარის გადახდის დაკისრება დარღვევებისთვის, რომლებიც 2007-2012 წლებში მოხდა?

გარემოს დაცვის სამინისტრო ინვესტორ კომპანიას სამი მიმართულებით ედავება; შესაბამისად, მთლიანი ჯარიმაც სამი კომპონენტისგან შედგება. მათგან უმსხვილესია 324 მლნ ლარი, რომელიც გარემოსდაცვითი ზედამხედველობის დეპარტამენტმა კომპანიას ნიადაგის ნარჩენებით დაბინძურებისთვის დააკისრა. „ჯორჯიან მანგანეზი“ სამინისტროს მეთოდოლოგიას არ ეთანხმება. დეპარტამენტის მთავარი სახელმწიფო ინსპექტორი ნელი კორკო-

ფოტო: სერგი ბარისაშვილი

ტაძე კი ამბობს, რომ მიწების დაბინძურების შედეგად გარემოსათვის მიყენებული ზიანის განსაზღვრის (გამოანგარიშების) წესს არეგულირებს საქართველოს მთავრობის 2014 წლის 14 იანვრის №54 დადგენილების (ტექნიკური რეგლამენტი – „გარემოსთვის მიყენებული ზიანის განსაზღვრის (გამოანგარიშების) მეთოდიკა“) მე-3 მუხლი. „კომპანიის სალიცენზიო ფართობზე განხორციელებული ინსპექტირებით დადგენილია, რომ კარიერის არასწორი ექსპლუატაციის შედეგად რიგ ადგილებში განვითარებულია ანთროპოგენური მეწყრული სხეული; გადახსნილი ფუჭი ქანების უდიდესი ნაწილი ჩაყრილია ხევში და მის ფერდობებზე, რამაც გამოიწვია ფერდობებზე არსებული მიწების გაუვარგისება/დაბინძურება და ხევის დაბინძურება; ფუჭი ქანები ასევე დაყრილია სასოფლო-სამეურნეო (საძოვარი) დანიშნულების მიწაზე; ფუჭი სანაყაროები მოწყობილია შესაბამისი პროექტის გარეშე და სალიცენზიო ფართობზე მოპოვებითი სამუშაოები და ფუჭი ქანების განთავსება ხდებოდა ქაოსურად“, – განმარტავენ გარემოსდაცვითი ზედამხედველობის დეპარტამენტში.

მათი არგუმენტები კატეგორიულად მიუღებელია „ჯორჯიან მანგანეზისთვის“, სადაც „გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტროს“ „სადამსჯელო ორგანოს“ უწოდებენ და ამბობენ, რომ უწყება რეალური პრობლემების მოსაგვარებლად არაა ორიენტირებული, რაც, პირველ რიგში, გარემოს დაცვითი მეთოდოლოგიის არარსებობას ეხება.

„აბსურდულია 324 მლნ ლარის წარმომავლობა, რომელიც ნიადაგის ნარჩენებით დაბინძურებისთვის დაგვაკისრეს. სალიცენზიო ფართობებზე მადნის მოსაპოვებელი სამუშაოების დროს, ბუნებრივია, კარიერი გავხსენით და ამოვიღეთ მიწა ანუ ფუჭი ქანი და დავყარეთ სპეციალურ ტერიტორიაზე – სანაყაროზე, რომლის ადგილის შეთანხმებაც სამინისტროსთან არ ხდება და, შესაბამისად, ვერც შეთანხმდებოდა. ახლა კი სამინისტრო გვედავება, რომ ის ფუჭი ქანები იყო ნარჩენები და მათი დაყრით გარემო დავაბინძურეთ, რადგან იმ ტერიტორიაზე შეიძლებოდა ხეები გაზრდილიყო. ვსვამთ კითხვას – სად წაგვეღო ეს ქანები? მდინარეში გადაგვეყარა? როცა მადნის მოპოვებას მოვრჩებით, ღრმულები ხომ ისევ ამ ფუჭი ქანებით უნდა ამოვავსოთ? სამინისტრომ ძალიან კარგად იცის, რომ ფუჭი ქანები დროებით დავყარეთ იმ ტერიტორიაზე და რეკულტივაციისთვის გვჭირდება“, – უყვება Forbes Georgia-ს „ჯორჯიან მანგანეზის“ წარმომადგენელი და არგუმენტად ისიც მოჰყავს, რომ 90 ჰა-ზე რეკულტივაციის 10-წლიანი გეგმა კომპანიას სამინისტრომ დაუმტკიცა და მიმდინარე წლის ბოლოსთვის უკვე 26 ჰა ექნებათ ბიოლოგიურად რეკულტივირებული; დღეისათვის კი 16 ჰა-ზე 20 000 ხე აქვთ დარგული. „ფაქტია, სამინისტროს გამართული

ფოტო: სერგი ბარისაშვილი

გარემოსდაცვითი მეთოდოლოგია და სტრატეგია არ გააჩნია", რადგან, ერთი მხრივ, სამინისტრო ამბობს, რომ ფუჭი ქანების განთავსება მიწაზე იწვევს მის დაბინძურებას, მაშინ როდესაც მათვე შეეთანხმეს ჩვენი რეკულტივაციის გეგმები, სადაც პირდაპირ არის გათვალისწინებული ფუჭი ქანის ტერიტორიაზე შეტანა და მისი მოსწორება", - აცხადებენ კომპანიაში.

სამკომპონენტიანი ჯარიმის მეორე ნაწილი, რომელიც ასევე 2007-2012 წლებს მოიცავს, 30 მლნ ლარია და მისი გადახდა „ჯორჯიან მანგანეზს" მდინარე ყვირილას დაბინძურების გამო დააკისრეს. გამოყოფილი შლამი რომ მდინარეში ჩადის და პრობლემას წარმოადგენს, ამას არც კომპანიაში უარყოფენ, მაგრამ ამის გამო დაკისრებულ ჯარიმას არ ეთანხმებიან, რადგან „ეს პრობლემა 2012 წელს არ დაწყებულა. „130 წელია, მადნის ფუჭი ქანისგან გარეცხვის შემდეგ დარჩენილი ნარეცხი მდინარე ყვირილაში ჩაედინება", - აცხადებენ კომპანიის მენეჯმენტში.

ამასთან, „ჯორჯიან მანგანეზის" წარმომადგენელი Forbes Georgia-ს უყვება, რომ კომპანია ჭიათურაში თანამედროვე სტანდარტების გამამდიდრებელი ქარხნის მშენებლობას ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების, ასევე გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტროებისგან შესაბამისი ნებართვის მიღების გაჭიანურების გამო უკვე მეორე წელია, ვერ ახერხებს. განსხვავებული პოზიცია აქვთ სახელმწიფო უწყებებში. გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტროში აღნიშნულს კომპანიის მიზეზით „ორ ადმინისტრაციულ ორგანოს შორის გაურკვევლობით ხსნიან", ხოლო ეკონომიკის სამინისტროში ამტკიცებენ, რომ „ჯორჯიან მანგანეზს" გამამდიდრებელი ქარხნის მშენებლობის ნებართვის მისაღებად კანონმდებლობით განსაზღვრული დოკუმენტაცია სრულად არ წარმოუდგენია. თავად ინვესტორი კომპანია კი შესაბამისი ნებართვის მოლოდინშია.

„ჩვენ ჩავატარეთ საპროექტო სამუშაოები, რომლებიც გერმანულ კომპანია „ოლ მინერალზთან" ერთობლივად განხორციელდა და ამისთვის 3 მილიონ ლარამდე დაიხარჯა. ეს კომპანია მზადაა, დაიწყოს მშენებლობა მას შემდეგ, რაც შესაბამის ნებართვას მიიღებს. ამ ქარხნის არსებობის შემთხვევაში საერთოდ გამოირიცხება მდინარე ყვირილას დაბინძურება. კომპანია მზადაა, $20 მილიონის ინვესტიცია განახორციელოს, თუმცა სამშენებლო ნებართვის მიღება დროში გაიწელა", - აცხადებს ზაქარია ზალიკაშვილი.

ჯამურად ნახევარმილიარდიანი ჯარიმის ყველაზე მცირე ნაწილი - 1.9 მლნ ლარი ნიადაგის დეგრადაციაზე მოდის. გარემოსდაცვითი ზედამხედველობის დეპარტამენტის ინფორმაციით, ინსპექტირებამ დაადგინა, რომ მიწის საექსკავაციო სამუშაოები ჩატარებულია

ნიადაგის ნაყოფიერი ფენის მოხსნა/დასაწყობების გარეშე, რამაც მისი განადგურება გამოიწვია და ასევე, არ დაფიქსირდა ნიადაგის ნაყოფიერი ფენის დასაწყობების ადგილები. კომპანია „ჯორჯიან მანგანეზში“ კი აცხადებენ, რომ ჭიათურა აგრარული ქალაქი არასდროს ყოფილა და იქ ჰუმუსოვანი ფენა 8-10 სანტიმეტრამდეა, ამიტომ მისი აჭრა ძალიან რთულია და 2012 წელს კომპანიას ღია კარიერები დახვდა. „ასევე მნიშვნელოვანია ის გარემოებაც, რომ კარიერების არსებობის მანძილზე - 130 წლის განმავლობაში გადახსნილი მთლიანი ტერიტორიები ჩაგვითვალეს ჩვენს ზიანის ანგარიშში, მაშინ როდესაც კომპანია ჭიათურაში მხოლოდ 2007 წლის შემდგომ ოპერირებს. მიუხედავად ამისა, ჩვენ ავიღეთ 90 ჰა-ის ბიორეკულტივაციის ვალდებულება. ვიცით რამდენიმე საწარმო, რომელთაც დასაწყობებული აქვს ჰუმუსოვანი ფენა და არ სჭირდება, მაგ. საქართველოს რკინიგზას. მზად ვართ შევიძინოთ ის მასა და რეკულტივაციისთვის გამოვიყენოთ. ამ ინიციატივით მივმართეთ შესაბამის უწყებებს, მაგრამ ამას არანაირი რეაგირება არ მოჰყვა. ასეთი ხელშეწყობაც კი არ სურს სახელმწიფოს“, - აცხადებენ კომპანიაში.

„Georgian American Alloys“-ის მფლობელობაში მყოფი „ჯორჯიან მანგანეზის“ მენეჯმენტი იმედს მაინც არ კარგავს, რომ მთავრობასთან შექმნილი პრობლემების ერთადერთი მიზეზი არაკომპეტენტურობაა, თუმცა ეს მოსალოდნელ შედეგებს არსებითად არ ცვლის. კომპანიაში ამბობენ, რომ ნახევარ მილიარდ ლარზე მეტი ჯარიმის გადახდა, ფაქტობრივად, გაკოტრებას ნიშნავს. მით უმეტეს იმ ფონზე, როცა მსოფლიო მეტალურგიაში ნედლეულზე ფასების ვარდნის გამო ისედაც კრიზისია.

„კრიზისის გამო სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობებმა გარკვეული პროგრამები შეიმუშავეს მეტალურგიის დარგის დასახმარებლად. ჩვენ გამზადებული მოდელებით მივედით მთავრობასთან - ელექტროენერგიის ღამის ტარიფის დაწესებას ვითხოვდით, მაგრამ რეაგირება - ნული. პარალელურად, როცა წლის დასაწყისში კომპანია იძულებული გახდა, ჭიათურაში მანგანუმის მოპოვება ოთხი თვით შეეჩერებინა, მუშებს ხელფასის 60% და სადაზღვევო პაკეტები შევუნარჩუნეთ და ბანკის ვალებსაც ვუხდიდით. ამ ფონზე კი ხელისუფლება როგორ იქცევა? - ნახევარი მილიარდით აჯარიმებს და გაკოტრებისკენ მიჰყავს ქვეყნის ექსპორტში ლიდერი კომპანია და უმუშევრად ტოვებს იმ ქალაქის 3700 მცხოვრებს, სადაც დასაქმების სხვა წყარო, ფაქტობრივად, არ არსებობს“, - აცხადებენ „ჯორჯიან მანგანეზის“ მენეჯმენტში.

„ჰაიდელბერგცემენტისა“ და DOKA-ს - მე-4 საერთაშორისო ხარისხის კონფერენცია

თანამედროვე გადაწყვეტილებები სამოქალაქო და ბინათმშენებლობაში

„ჰაიდელბერგცემენტი'' და DOKA საინჟინრო და ბინათმშენებლობის სფეროებში ახალ, თანამედროვე გადაწყვეტილებებზე საუბრობენ

2016 წლის 8 სექტემბერს „ექსპო ჯორჯიაში'' გამართული კონფერენციის ძირითადი თემა გახლდათ „თანამედროვე გადაწყვეტილებები სამოქალაქო და ბინათმშენებლობაში“. ერთობლივ კონფერენციაზე ცემენტის, ინერტული მასალებისა და ბეტონის წარმოების მსოფლიო ლიდერმა, კომპანია „ჰაიდელბერგცემენტმა'' და საყალიბე სისტემების წარმოების საერთაშორისო ექსპერტმა Doka-მ დამსწრე საზოგადოებას მრავალწლიანი გამოცდილება გაუზიარეს და ადგილობრივ სამშენებლო ბაზარს ინოვაციები შესთავაზეს. „ჰაიდელბერგცემენტ კაუკასუსის'' გენერალურმა დირექტორმა, მიხაელ ჰამპელმა კონფერენციაზე კომპანიის სამომავლო გეგმებისა და ინვესტიციების შესახებ ისაუბრა, „კოლიერს ჯორჯიას'' წარმომადგენელმა კი თბილისის უძრავი ქონების ბაზრის კვლევა მიმოიხილა. ბატონმა ვერნერ ვენიგქოფერმა და ანდრეას ზიტცენბახერმა თანამედროვე საყალიბე სისტემების ეფექტიანობაზე ისაუბრეს და კომპანია Doka-ს მიერ მსხვილმასშტაბიან პროექტებში ჩართულობისა და მხარდაჭერის რამდენიმე მაგალითი მოიყვანეს. ქვეყნის სამომავლო საინვესტიციო გეგმების შესახებ პრეზენტაცია საქართველოს ეროვნული ინვესტიციების განვითარების სააგენტოს დირექტორის პირველმა მოადგილემ, თამარ ლილუაშვილმა გამართა, ხოლო თბილისის მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმის მოკლე მიმოხილვით დამსწრე საზოგადოების წინაშე თბილისის მერიის მიწათსარგებლობის საპროექტო ჯგუფის თანახელმძღვანელი ბატონი შერაბ ბოლქვაძე წარდგა.

კონფერენციის პარალელურად საქართველოს სამშენებლო ბაზარზე მოღვაწე წამყვანი კომპანიების (Henkel–ი, „ბედეგი'', „დიო'', Bauer Georgia, „ჯეორენტი'', Inn Design–ი) სამშენებლო მასალების გამოფენა გაიმართა, სადაც სტუმრებს შესაძლებლობა მიეცათ, კომპანიების პროდუქციას, სიახლეებსა და სხვა საჭირო ინფორმაციას გასცნობოდნენ.

კონფერენციას დაესწრნენ წამყვანი ადგილობრივი და საერთაშორისო სამშენებლო და დეველოპერული კომპანიების 200-მდე წარმომადგენელი, სამშენებლო მასალებისა და ტექნოლოგიური სექტორის სპეციალისტები, ინჟინრები, საერთაშორისო ექსპერტები, საქართველოს მთავრობისა და თბილისის მერიის წარმომადგენლები.

ტურიზმის ბოლო 12 წელი

ტურიზმი საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტული დარგია. 2015 წელს მისი წილი მთლიან შიდა პროდუქტში 6.7% იყო, ხოლო ეროვნული ბანკის მონაცემებით, ამავე წელს ტურიზმმა 1.9 მილიარდი დოლარი შემოიტანა საქართველოში.

ბოლო 12 წლის განმავლობაში საქართველოში ტურიზმის სფერო ყოველწლიურად იზრდებოდა. იყო პერიოდი, როდესაც ზრდის რეკორდულად მაღალი ტემპი შეინიშნებოდა – ეს არის 2010, 2011 და 2012 წლები. ამ პერიოდში, ყოველ წინა წელთან შედარებით, საქართველოში ვიზიტორთა რაოდენობის 35%, 39% და 57%-იანი ზრდა დაფიქსირდა.

რთულია იმის თქმა, ზუსტად რამდენი ადამიანია დღეს დასაქმებული ტურიზმის სექტორში, ერთი კი ცალსახად ცხადია: მოგზაურთა მიერ საქართველოში შემოტანილი და დახარჯული ფული პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია გახლავთ, რომელიც მცირე და საშუალო ბიზნესებზე ნაწილდება, და სეზონურად ასაქმებს საქართველოს მოსახლეობის თვითდასაქმებულთა ძალიან დიდ სეგმენტს.

2013 წლიდან ტურიზმის სახელმწიფო პოლიტიკა რადიკალურად იცვლება. დღევანდელი გადმოსახედით, ამ ცვლილებებიდან თითქმის ოთხი წელია გასული, რაც განვითარების ტემპების გრძელვადიან ჭრილში განხილვისა და მისი ეფექტის უკვე 12-წლიან დინამიკაში შეფასების საშუალებას გვაძლევს. მაგალითად, თუ შევადარებთ სტრატეგიულ მიმართულებებს, აქამდე ძირითადი აქცენტი საერთაშორისო მედიაკამპანიაზე კეთდებოდა. საქართველოს, როგორც ტურისტული მიმართულების, ცნობადობის ასამაღლებლად, რეაბილიტაცია უტარდებოდა კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლებს და ამ ობიექტების გარშემო ეწყობოდა ტურისტული ინფრასტრუქტურა, შენდებოდა ახალი საკურორტო ცენტრები. 2012 წლის ბოლოდან მმართველი გუნდის ერთიანი პოზიციის მიხედვით, საერთაშორისო საინფორმაციო კამპანია არამიზნობრივი ხარჯია და ასეთი ძვირად ღირებული კამპანიები აღარ დაფინანსდება. მიღებული გადაწყვეტილების თანახმად, საქართველოსათვის პერსპექტიული ბაზარი რუსეთი და დსთ-ის ქვეყნებია, იგნორირებულია აღმოსავლეთ ევროპის რეგიონი, და ამ დროისათვის მზარდი მოთხოვნაა აზიის მიმართულებებიდან – სამხრეთ კორეიდან, ჩინეთიდან და იაპონიიდან. ყველა მიმდინარე რეგიონული ინფრასტრუქტურული პროექტი ჩერდება და საუბარია მათ გადახედვაზე.

ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარებაში ძირითად როლს ყოველთვის სახელმწიფო ასრულებდა. დღესაც კერძო სექტორს მხოლოდ ოპერატორის ფუნქცია აქვს, მისი როლი და მისი ფინანსური რესურსი ქვეყნის სტრატეგიული განვითარებისათვის საკმაოდ მწირი და შეზღუდულია. სწორედ ამიტომ, განვითარებად ქვეყნებში ტურიზმის ყველა საკვანძო მიმართულებას სახელმწიფო ხელმძღვანელობს.

ძალიან მნიშვნელოვანია გრძელვადიანი განვითარების გეგმა, რომლის მიხედვითაც ქვეყნის საერთაშორისო ბაზარზე პოზიციონირებაა შესაძლებელი. შერჩეული ბაზრების მიხედვით ვითარდება პრიორიტეტული ტურისტული პროდუქტები, ხოლო ამ პროდუქტების მიხედვით სახელმწიფო იწყებს საკვანძო ინფრასტრუქტურულ პროექტებს კონკრეტულ რეგიონებსა და საკურორტო ზონებში, ამ განვითარებულ ინფრასტრუქტურას კი მოჰყვება კერძო სექტორის აქტივობა, რიც შედეგადაც იქმნება ახალი სამუშაო ადგილები და სულ უფრო მეტი ადამიანი იღებს სარგებელს ტურიზმის განვითარებიდან.

ჩვენს შემთხვევაში 2012 წლის ბოლოდან ახალი ეკონომიკური გუნდი ფასეულობების გადაფასებას იწყებს. საუბარია ტურიზმის განვითარების ახალ სტრატეგიაზე. დოკუმენტზე მუშაობა რამდენიმე წელს გაგრძელდა და მისი პრეზენტაცია ეკონომიკის სამინისტრომ მხოლოდ 2015 წლის დეკემბერში შეძლო.

სანამ სტრატეგიაზე საუბარს გავაგრძელებდე, აქვე უნდა აღვნიშნო, რომ პარალელურად საქართველო, როგორც ტურისტული მიმართულება, კარგავს თავის პოზიციებს დასავლეთის ბაზარზე; რამდენიმე სეზონის განმავლობაში გართულებული სავიზო რეგულაციების შედეგად ხელოვნურად იზღუდებიან ჩინელი და ირანელი მოგზაურები, სახელმწიფო აქტიურობს მხოლოდ რუსეთისა და პოსტსაბჭოთა ქვეყნების ბაზარზე. როგორც აღმოჩნდა, მარკეტინგული აქტივობა ამ ბაზრებზეც ვერ გამოდგა ეფექტიანი, ვინაიდან ქვეყანამ ვერ შეძლო შედეგების მკვეთრი გაუმჯობესება. თორმეტწლიანი დინამიკის ჭრილშიც კი კარგად ჩანს, რომ ვიზიტორთა მატება რუსეთიდან და დსთ-

ის ქვეყნებიდან თითქმის ერთსა და იმავე ზრდის ნიშნულზე რჩება.

სამწუხაროდ, ვერც საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის კუთხით მივაღწიეთ შედეგს. გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციასთან აქტიური კომუნიკაციის მიუხედავად, ვერ შევძელით კავკასიის რეგიონული წარმომადგენლობითი ორგანიზაციის შექმნა. ასევე არაერთი საერთაშორისო ორგანიზაციის რეკომენდაციების მიუხედავად, ვერ მოხერხდა სტატისტიკური ინფორმაციის მიღებისა და დამუშავების მეთოდოლოგიის უფრო ეფექტიანი სისტემის დანერგვა. საუბარია რეფორმაზე, რომლის გატარების შემდეგ საქართველო შეძლებს ე.წ. ტურიზმის სატელიტური აღრიცხვის სისტემაზე გადასვლას.

საერთაშორისო ბაზარზე ქვეყნის არასწორი პოზიციონირების გარდა, ასევე შეფერხებულია ტურისტული ინფრასტრუქტურის განვითარება. განახლებული ქალაქების, ახალი კურორტებისა და ტურისტული ცენტრების ფონზე, 2013 წლიდან თითქმის არც ერთი დიდი პროექტი არ განხორციელებულა.

შედარებითი პროგრესი იკვეთება სამთო-სათხილამურო ინფრასტრუქტურის მიმართულებით, თუმცა აქაც ჩამორჩენა გვაქვს. პროექტების საწყისი ფაზები სამი წლის დაგვიანებით სრულდება. ახალ საკურორტო ზონებში შენდება საბაგიროები, მაგრამ ვერ ხერხდება საავტომობილო გზების რეაბილიტაცია თეთნულდისა და გოდერძის სათხილამურო ცენტრებამდე – საჯარო ინფრასტრუქტურა ამ ზონებში აბსოლუტურად მოუმზადებელია.

უკანასკნელი რამდენიმე წლის განმავლობაში მცირდება ტურიზმის სფეროში ინვესტორთა აქტივობა. მართალია, თბილისში ახალი სასტუმროების მშენებლობა იწყება, მაგრამ რეგიონებში პროგრესი თითქმის აღარ გვაქვს. ტურისტული ნაკადების მკვეთრი კლებით ვასრულებთ 2014 და 2015 წლებს, ზრდა მხოლოდ 2% და 7%-ია.

ზრდის ტემპების შეფერხება ცვლის კერძო სექტორის განწყობებს. პროექტი "check-in georgia"-ს ფარგლებში დაფინანსებული კონცერტების დროს ბათუმის სერვისსექტორი აბსოლუტურად მოუმზადებელი დახვდა იქ ჩასულ სტუმრებს, რის შედეგადაც ბევრი ნეგატიური კომენტარი გავრცელდა საქართველოს შესახებ.

არათანმიმდევრულმა პოლიტიკამ და წინა წლებში საკონცერტო პროგრამების გაუქმებამ ამ სპეციფიკური ბიზნესის პროგრესის წყვეტა გამოიწვია.

რაც შეეხება სტრატეგიას, მიუხედავად იმისა, რომ ეს დოკუმენტი ათწლიანი განვითარების გეგმაა, მომდევნო ეკონომიკურ გუნდს აუცილებლად მოუწევს მისი შეცვლა. დოკუმენტის მიხედვით, ვიზიტორთა ყოველწლიური ზრდის სამიზნე მაჩვენებელი მხოლოდ 7%-ია, რაც საქართველოს მდგომარეობაში მყოფი განვითარებადი ქვეყნისათვის ძალიან ცუდი შედეგია.

საქართველოს არა აქვს საკმარისი დრო იმისათვის, რომ ტურიზმის ერთნიშნა ზრდის ტემპს დასჯერდეს. თუ ჩვენ კონკურენტუნარიან ტურისტულ ქვეყნად გადაქცევა გვსურს – როგორც მინიმუმ, აღმოსავლეთ ევროპის რეგიონში – ჩვენ გვჭირდება ორნიშნა ზრდის მაჩვენებელი. მხოლოდ ასეთი შედეგებით შეიძლება მივუახლოვდეთ რეგიონის სხვა ქვეყნებს.

მომდევნო ეკონომიკური გუნდი უფრო დიდი გამოწვევების წინაშე დადგება, ვიდრე მისი წინამორბედი 2012 წლის მიწურულს იდგა. მისი მთავარი ამოცანა ტურიზმის განვითარების ტემპის გაზრდა და 2012 წლამდე არსებულ საშუალო მაჩვენებელზე დაბრუნება, ასევე შეჩერებული ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელების დაწყება და, კერძო სექტორის აქტივობის გაზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნის მიზნით, ახალი ინიციატივების გენერირება იქნება.

საკმარისია, ტურიზმის დინამიკას თორმეტწლიან ჭრილში შევხედოთ, დავინახავთ, რომ მენეჯმენტის სტილის მკვეთრი ცვლილებით სწრაფი შედეგები ვერ მიიღება.

ნებისმიერ აქტივობას ამ მიმართულებით გრძელვადიანი ეფექტი აქვს. თვალსაჩინოა, რომ უკანასკნელი ოთხი წლის განმავლობაში საქართველოში ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარება ძირითადად თვითდინებით მიმდინარეობს. მიუხედავად საბიუჯეტო დაფინანსების ზრდისა, სახელმწიფოს როლი არაეფექტიანი ხდება და ტვირთი კერძო სექტორზე გადადის.

აუცილებელია, რომ განვითარების სტრატეგიული ვექტორი კვლავ დასავლური ბიზნესისკენ მობრუნდეს. ზრდის ტემპები უნდა ავიდეს ორნიშნა მაჩვენებელზე და გაგრძელდეს ინფრასტრუქტურული განვითარება. სამუშაო ძალიან ბევრია, თუმცა მიზანმიმართული ეტაპობრივი პოლიტიკის გატარების შედეგად შესაძლებელია, საქართველო ტურისტულად განვითარებულ ქვეყნად ჩამოყალიბდეს. F

ფოტო: SHUTTERSTOCK

ISET მომხმარებელთა ნდობა: მოლოდინი ჯაბნის რეალობას

2016 წლის შემოდგომიდან FORBES-ი მოგაწვდით ცნობებს Consumer Confident Index-ის (CCI - მომხმარებელთა ნდობის ინდექსი) შესახებ. ყოველი თვის ყველაზე მნიშვნელოვანი რაოდენობრივი შედეგების გარდა, ჟურნალი FORBES-ი ექსკლუზიურად გააშუქებს ISET-ის ეკონომისტთა ინტერპრეტაციებს CCI-ის დინამიკასთან დაკავშირებით.

CCI მონიტორინგს უწევს ქართველთა დამოკიდებულებებს როგორც პირადი ფინანსური მდგომარეობის, ისე მთელი ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობის მიმართ. უხეშად რომ ვთქვათ, ინდექსი გამოითვლება 12 კითხვაზე მიღებული დადებითი და უარყოფითი პასუხების სიხშირეთა სხვაობებით, კითხვები კი მოიცავს ოჯახების მიმდინარე და მოსალოდნელ ეკონომიკურ მდგომარეობასა და ქვეყნის ისეთ ზოგადეკონომიკურ პარამეტრებს, როგორიცაა ინფლაცია და უმუშევრობა. პასუხების დიაპაზონი -100-დან +100-მდეა. -100-ს იმ შემთხვევაში მივიღებდით, თუ ყველა რესპონდენტი ყველა კითხვას ყველაზე უარყოფით პასუხებს გასცემდა, +100-ს კი მაშინ, თუ ყველა რესპონდენტი ყველა კითხვას დადებითად უპასუხებდა.

ისეთ ქვეყნებში, როგორიც დიდი ბრიტანეთია (სადაც CCI-ის ისტორია მრავალ ათწლეულს ითვლის), აღმოაჩინეს, რომ მომხმარებელთა ნდობა არაერთ ეკონომიკურ ცვლადთან კორელირებს. ასე, მაგალითად, ის დადებით კორელაციაშია მოხმარებასთან, ზრდასთან, შემოსავლებთან, სახლის ფასებსა და ვალუტის ღირებულებასთან, ხოლო საპროცენტო განაკვეთებსა და უმუშევრობასთან უარყოფითად კორელირებს. რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, CCI-ის დინამიკა, როგორც წესი, წინ უსწრებს რეალური ეკონომიკის დინამიკას, მაგალითად, საცალო გაყიდვების მოცულობას და, ამდენად, მისი გამოყენება ეკონომიკური განვითარების პრედიქტორად არის შესაძლებელი. აქედან გამომდინარე, CCI-ის მონაცემებს ყურადღებით აკვირდება საჯარო თუ კერძო სექტორების სხვადასხვა აქტორი, რომელთა გადაწყვეტილებები ეკონომიკის მოსალოდნელ კლიმატზეა დამოკიდებული.

მილეული ზაფხული

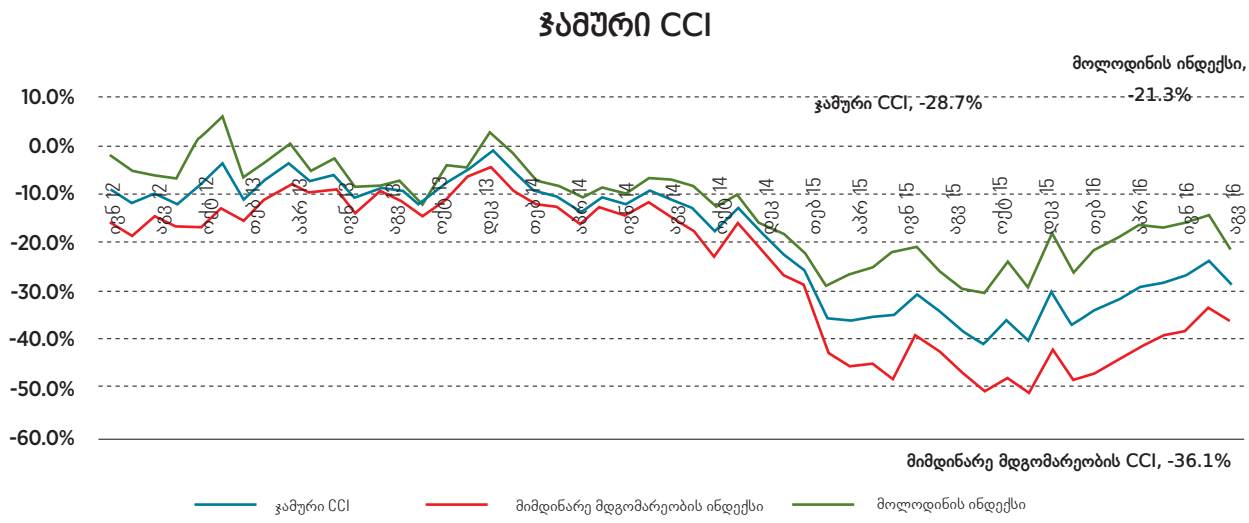
აგვისტოში, CCI 4.5 ნიშნულით, -28.7-მდე დაეცა, რაც მნიშვნელოვანი ვარდნა და იმ მზარდი ტენდენციის წყვეტაა, რომელიც იანვრიდან ივლისამდე შეიმჩნეოდა. ჯამური CCI მომავლის მოლოდინისა და მიმდინარე მდგომარეობის ინდექსთა საშუალოს წარმოადგენს; პირველმა - 6.5-ით (-21.3 ქულამდე), ხოლო მეორემ 2.5-ით (-36.1 ქულამდე) იკლო.

საბედნიეროდ, ეს არ ნიშნავს, რომ საქართველო რეცესიის პირასაა. როგორც გრაფიკიდან ჩანს, 2012 წლიდან მოყოლებული, CCI-ი ყოველ ზაფხულს მსგავს დინამიკას აფიქსირებდა. 2012-ში მომხმარებელთა ნდობის მაჩვენებელი ივლისიდან სექტემბრამდე დაეცა, 2013-ში - მხოლოდ აგვისტოში, 2014-ში - კვლავ ივლისიდან სექტემბრამდე, ხოლო 2015-ში - უკვე ივნისიდან სექტემბრამდე.

არდადეგების პარადოქსი

მომხმარებელთა ნდობა ადამიანების ეკონომიკური კეთილდღეობისა და ოპტიმიზმის სუბიექტური საზომია, ორივე კი მჭიდროდაა დაკავშირებული ზოგადი ბედნიერების დონეებთან. და მაინც, რა ახდენს ყველაზე მეტ გავლენას ბედნიერებაზე ზაფხულობით? ზაფხული არდადეგების პერიოდია - სავარაუდოდ, წელიწადის ყველაზე ბედნიერი დრო ბევრისათვის, და, ამდენად, ბუნებრივია, ვივარაუდოთ, რომ ამ დროს ბედნიერება და ოპტიმიზმი ყვავის.

თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, კავშირი ბედნიერებასა და დასვენებას შორის გაცილებით უფრო კომპლექსურია. ჰოლანდიელმა ტურიზმის მკვლევარმა, იერუნ ნავინმა და მისმა კოლეგებმა



კითხვარებზე დაყრდნობით გამოიკვლიეს ადამიანების ბედნიერების ინდექსი არდადეგებამდე და არდადეგების შემდგომ (გამოქვეყნებულია 2010 წელს, Applied Research in Quality of Life-ში). ბუნებრივია, რომ დასვენების შემდეგ ადამიანები გამოფიტულ ძალებს აღიდგენენ და უფრო მხნედ და ენერგიულად გრძნობენ თავს. ამ ინტუიციური ვარაუდის საპირისპიროდ, ნავინმა და კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ ბედნიერება არდადეგებამდელ პერიოდში მძლავრობს, ხოლო არდადეგების შემდეგ თითქმის მყისვე ქრება – იმდენად, რომ დასვენების შემდგომ ბედნიერებასა და მათ ბედნიერებას შორის, ვისაც არდადეგები საერთოდ არ ჰქონია, არავითარი განსხვავება არ არის!

სწორედ ამითაა შესაძლებელი CCI-ის მიერ გამოკვლეული საზაფხულო ვარდნის ახსნა, ყოველ წელს რომ იჩენს თავს: ჯამური ოპტიმიზმი და ბედნიერება არდადეგების მოლოდინში იზრდება, ხოლო არდადეგების დასრულებისას ჩვეულ დონეებს უბრუნდება.

ო, ადამ და ევა, FERIAE SOMNIUM BREVE

ეს ცუდი ამბავია მათთვის, ვისაც იმედი აქვს, რომ ძალებს არდადეგების დროს აღიდგენს. თუმცა საქმე უარესადაც შეიძლება, იყოს. ცნობილი ექსპერიმენტის ჩატარებისას ნეირომეცნიერი ვოლფრამ შულცი და მისი კოლეგები შიმპანზეებს ხილის წვენს ასმევდნენ და პარალელურად ტვინში დოპამინის დონეებს უზომავდნენ (გამოქვეყნებულია 1993 წელს, Journal of Neuroscience-ში). დოპამინი ბედნიერებასა და სიხარულთან ასოცირებული ნივთიერებაა, და, ამდენად, ექსპერიმენტი წვენის დალევით აღმოცენებული ბედნიერების შეგრძნების მონიტორინგის საშუალებას იძლეოდა. გასაკვირი არაა, რომ წვენი მაიმუნის ტვინებში დოპამინის დონეებს ზრდიდა, თუმცა – უეცრად და ხანმოკლედ. დოპამინის დონეები წამებში ადიოდა ზემოთ და ქვემოთაც წამებშივე ჩამოდიოდა, რაც იმას მიუთითებს, რომ ხილის წვენით აღძრული სიხარული წარმავალია.

„მოლოდინით გაჩენილი სიხარულის“ გამოწვევის მიზნით, შულცმა იგივე ექსპერიმენტი ჩაატარა, მაგრამ მცირედი ცვლილებით: რამდენიმე წამით ადრე, სანამ შიმპანზეებს წვენს მისცემდა, სინათლეს ანთებდა. გარკვეული დროის შემდეგ მაიმუნები ჩასწვდნენ სინათლის მნიშვნელობას და მიხვდნენ, რომ ის ხილის წვენს მოასწავებდა. გასაკვირია, მაგრამ ამის შედეგად დოპამინის დონეები სულ უფრო იმატებდა და პიკს სინათლის ანთებისას აღწევდა, ხოლო როცა წვენს რეალურად უსხამდნენ, დოპამინის დონეებში არავითარი ცვლილება აღარ შეინიშნებოდა. მოლოდინი ჯაბნის რეალობას.

ივნისისა და ივლისის თბილი ამინდები არდადეგების სეზონის დადგომას მოასწავებს. ადამიანები, დასვენების მოლოდინში, სულ უფრო დადებით და პოზიტიურ განწყობას ავლენენ. ზუსტად ამ დროს არიან ბედნიერები. მაგრამ როცა დასვენების დრო რეალურად დგება, ნეტარება ქრება, და ადამიანს ჩვეული, სტანდარტული განწყობა უბრუნდება. CCI-ც სწორედ ამ უხალისო დინამიკას ასახავს. F

დიდი მწვანე გზა?

„ჰამილტონი“ შესაძლოა, Broadway-ს ბლოკბასტერია, მაგრამ თეატრის ინვესტორთა უმეტესობა ბევრ (ქაღალდის) ბენჯამინს კარგავს.

ავტორი: ზაკ ო’მალი გრინბერგი, ლი სეიმური და მედლინ ბერგი

დამაარსებელი დედა: „Broadway-ზე ფულს სტაბილურად თუ ვერა, ერთჯერადად და სწრაფად მაინც იშოვი“, – ამბობს „ჰამილტონის“ ინვესტორი, ბრიზა ტრინჩერო Sardi’s-ში.

გასულ ნოემბერს, – მალევე, როცა „ჰამილტონი“ პატარა, არაკომერციული Public Theater-ის ჰიტიდან Broadway-ს ჰიტად იქცა და თვეში მილიონებს აკეთებს – ინვესტორ ბრიზა ტრინჩეროს ერთმა ცნობისმოყვარე მილიარდერმა დაურეკა ტექნოლოგიის სფეროდან.

„ჰამილტონის“ მომდევნო რაუნდზე მოხვედრა მინდა, – უთხრა პირდაპირ.

„Broadway-ზე ასე არ ხდება... აქ ერთი კაპიტალიზაციაა“, – აუხსნა ტრინჩერომ, რომელსაც თავისი კომპანიის, Make Musicals-ის მეშვეობით, 20 პროდუქციაში აქვს ინვესტიცია განხორციელებული, მათ შორისაა, „ლამაზი“ და „პორგი და ბესი“. – Broadway-ს შოუში დაბანდება ერთჯერადად ხდება“.

თავად ტრინჩეროს, მისთვისვე საბედნიეროდ, თავის დროზე არ გაუშვია ეს ერთჯერადი შანსი ხელიდან. ის „ჰამილტონის“ ფაქიზად შერჩეულ თითქმის 100 სპონსორს შორისაა (ამ ჯგუფში არიან, მაგალითად, მილიარდერი ლენ ბლავატნიკი და Tony Awards-ის გამარჯვებული პროდიუსერი კევინ მაკქოლუმი), რომელთაც ლინ-მანუელ მირანდას ინოვაციურ ჰიპ-ჰოპ-მიუზიკლის $12.5-მილიონიან კაპიტალიზაციაში კოლექტიურად შეიტანეს წვლილი.

ყოველმა მათგანმა მშვენიერი სარგებელი ნახა. პროგნოზების თანახმად, პირველ წელს Broadway-ზე „ჰამილტონი“ სავარაუდოდ $100 მილიონს მოიტანს, მოგება კი დაახლოებით $25 მილიონი იქნება (წინასწარი გაყიდვები თითქმის $100 მილიონს შეადგენს). ინვესტორებს უკვე აქვთ მოგება; შეუძლიათ, თამამად ივარაუდონ, რომ ყოველ წელს, სულ მცირე, გაიორმაგებენ თითოეულ ჩადებულ დოლარს შოუში იმ კაცის შესახებ, რომელმაც ამერიკული ფული შექმნა. გარდა ამისა, თავისი წილი „კრიტიკული“ დიდებაც ერგებათ: „ჰამილტონი“ ამ თვეში, თავისი 16 Tony Award-ით, რეკორდის მოხსნის გზას ადგას (თუმცა მირანდა, სავარაუდოდ, ივლისში შოუს დატოვებს).

„პირველი აქტი რომ ვნახე, მივხვდი, რომ თამაშის წესის შემცვლელთან გვქონდა საქმე“, – ამბობს ტედ ჩაპინი – Tony-ს დამფუძნებელი American Theatre Wing-ის ყოფილი თავმჯდომარე. „ეს ისეთი რამეა, 50 წელიწადში ერთხელ რომ ხდება“, – ამატებს რონ ჩერნაუ, რომლის დაწერილი ალექსანდერ ჰამილტონის ბიოგრაფია, თავის მხრივ, მირანდას შთაგონებად იქცა.

როცა საქმე Broadway-ში ინვესტიციაზე მიდგება, „ჰამილტონის“ მსგავსი წარმატება ისეთივე პროგნოზირებადია, როგორიც, ვთქვათ, უკანონოდ გაჩენილი ობოლი იმიგრანტი აშშ-ის ხაზინის პირველი მდივანი რომ გახდეს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შეეშვით თეატრალურ პროდუქციაში დაბანდებაზე ფიქრს, თუ არ ხართ მზად, დაკარგოთ სხვა დამაარსებელი მამების პორტრეტებიანი უამრავი ქაღალდი. Broadway-ს შოუთა უმეტესობას მოგება არ მოაქვს; გასულ სეზონზე 36-დან მხოლოდ 10-მა ახალმა პროდუქციამ შეძლო თავის გატანა, ყველაზე განთქმულ ჩავარდნათა რიცხვში კი „სპაიდერმენი: გამორთე სიბნელე“ (Spider-Man: Turn Off the Dark) გვევლინება, რომლის ინვესტორებმა, ცუდი პრესის ცუნამისა და აურაცხელი ყოველკვირეული დანახარჯების შემდეგ, $60 მილიონის ზარალი იგემეს. და მაინც, ყოველ წელს Broadway-ს ახალი ანგელოზები ღვთაებრივ შედეგებს ელიან.

„ცუდ ინვესტიციებზე თუ მიდგა საქმე, ეს მაინც უკეთესი ინვესტიციაა, – ამბობს Tony-ს გამარჯვებული პროდიუსერი ჯეკ ვირტელი. – ეს უფრო გასართობია, ვიდრე სხვა ცუდი ინვესტიციები, ხოლო ჯეკპოტი, თუ ოდესმე გაგიმართლა, დიდი იქნება“.

მართლაც, „ჰამილტონისებრი“ უჩვეულო წარმატებები არსებობს – 1975 წლის „ქოროს ხაზით“ დაწყებული, 2011 წლის „მორმონის წიგნით“ დამთავრებული. „მეფე ლომმა“ მსოფლიო მასშტაბით $6 მილიარდზე მეტი მოიტანა, ხოლო „ბოროტი ჯადოქარი“ Universal-ის ყველაზე სარფიანი კუთვნილებაა, რომელიც თვით „იურული პერიოდის პარკისა“ და „ტერმინატორის“ ფრანშიზებს სჯაბნის. „Broadway-ზე ფულს სტაბილურად თუ ვერა, ერ-

თჯერადად და სწრაფად მაინც იშოვი“, - ამბობს ტრინჩერო.

35 წლის ტრინჩერომ საქმე გამოცდილების გზით ისწავლა. 2005 წელს პორტლენდის უნივერსიტეტში M.B.A. დაამთავრა, რამდენიმე წელიწადში კი უკვე ორეგონის ერთ-ერთ ყველაზე დიდ თეატრალურ კომპანიას ედგა სათავეში. 2010 წელს მის ერთ-ერთ დონორს „ბონი და კლაიდი“ მოეწონა, შოუ კი იმ დროს უკვე Broadway-ს გზას ედგა. მან ტრინჩეროსთან პარტნიორობით, მიუზიკლს $250,000 შესწირა... მაგრამ მთელი ფული დაკარგა, რადგან თვეც არ იყო გასული, მიუზიკლი მოიხსნა.

ტრინჩეროს ფარ-ხმალი არ დაუყრია. მირანდას პირველი Broadway-მიუზიკლის -„სიმაღლეებში“ - სანახავად წავიდა. ისე მოინუსხა, რომ შოუს პროდიუსერ ჯილ ფერმანთან მივიდა და ცარიელი ჩეკი გაუწოდა. ცხადია, ტრინჩეროს ულიმიტო ფონდები არ ჰქონდა, მაგრამ იცოდა, რომ კაპიტალდაბანდება მირანდაში სურდა. „რაც უნდა გააკეთოს შემდეგი, - თქვა მან, - დავაბანდებ“.

მირანდა მართლაც მუშაობდა შემდეგზე. მას ჩერნაუს 2004 წელს დაწერილი ჰამილტონის ბიოგრაფია წაეკითხა. ტექსტში არა მხოლოდ კლასიკური ამერიკული ისტორია ამოიკითხა, არამედ კლასიკური ჰიპ-ჰოპ-ამბავიც: სიტყვათა ძლევამოსილებით ნაკარნახევი აღზევება სიღარიბიდან. მირანდამ ჩერნაუს სთხოვა, ისტორიული კონსულტაცია გაეწია „ჰამილტონის მიქსტეიპისთვის“ (The Hamilton Mixtape) რასაც, იმედოვნებდა, რომ თავის მეორე მიუზიკლად აქცევდა.

„როცა ხალხს დამაარსებელ მამებზე შექმნილ ჰიპ-ჰოპ-მიუზიკლის შესახებ ვეუბნებოდით, დაგვცინოდნენ“, - იხსენებს ჩერნაუ.

მაგრამ მირანდამ თავიდანვე შეძლო გავლენიანი ადამიანების პოვნა, რომელთაც სწამდათ მისი. მათ შორის გახლდნენ ობამები; ისინი პირველთაგანი იყვნენ, ვინც თეთრ სახლში „ჰამილტონის მიქსტეიპი“ იხილა. მალე მირანდამ პროექტი სრულმეტრაჟიან მიუზიკლად აქცია და 2013 წელს საკუთარ ქმნილებასთან დაკავშირებით ვორკშოპი მოაწყო Vassar College-ში. რაღაც ხანში, ფერმანმა და კოლეგა პროდიუსერმა, ჯეფრი სელერმა, $1.9 მილიონი გაიღეს და 2015 წელს ნიუ-იორკის Public Theater-ში შოუს დებიუტიც შედგა. მალევე „ჰამილტონის“ ჩვენება Broadway-ზე გადაწყვიტეს; იცოდნენ, რომ იქ საუკეთესო ინვესტორებს მოინადირებდნენ.

თავიანთი ვიწრო წრის წევრები რომ შეკრიბეს, ფერმანს უცებ ის ცარიელი ჩეკი გაახსენდა, ტრინჩერომ რომ გაუწოდა, თანაც, ამ უკანასკნელს ის-ისაა, განეხორციელებინა ინვესტიციები „ლამაზსა“ და „პორგი და ბესში“, ჰოდა, მოიპატიჟა და კონკრეტული ხუთციფრიანი თანხის დაბანდება შესთავაზა - არც მეტის და არც ნაკლების. შოუს დებიუტი Broadway-ზე 2015 წლის აგვისტოს შედგა და მსოფლიომაც მალე აღიარა, რომ ჩერნოუს წიგნისა და მირანდას რიტმების ტანდემი ბრწყინვალე აღმოჩნდა.

თუმცა, ასეა თუ ისე, როცა ინვესტიციაზე მიდგება საქმე, ტრინჩეროს ღრმა რწმენით, მასალა მხოლოდ ერთი ნაწილია ალქიმიისა. ყველაზე მნიშვნელოვანი ინგრედიენტები, მისი თქმით, რაციონალური ყოველკვირეული ოპერაციული ხარჯებია (რაც მიუზიკლებისთვის, ტიპურად, $500,00-დან $800,000-მდე მერყეობს) და ძლიერი მთავარი პროდიუსერები, როგორიცაა, მაგალითად, სელერი, რომლის რეზიუმეში „ ქირა“ და „ავენიუ Q“ გვხვდება. შოუთა უმეტესობას ასევე რამდენიმე თანაპროდიუსერი ჰყავს, რომელთა სახელები შოუს სათაურის თავზე ეწერება; ისინი პრივილეგიისთვის $500,000-სა და $1 მილიონის ფარგლებში ნებისმიერ თანხას იხდიან და აქვთ უფლება, Tony Awards-ზე გავიდნენ.

გარდა ამისა, უფრო პატარა კონტრიბუტორთა ჯგუფიც გამოდის ასპარეზზე და თითოეული მათგანი ხუთ- ან ექვსციფრიან თანხას სწირავს. Broadways-ს ყველა სპონსორი აკრედიტებული ინვესტორი უნდა იყოს, რაც ნიშნავს, სულ მცირე, წლიურ $200,000-ის შემოსავალს ან ინვესტირებად კაპიტალს, რაც $1 მილიონს საგრძნობლად აღემატება. ბოლო პერიოდის შოუებმა, როგორიცაა, მაგალითად „ღმერთის შელოცვა“, ცოტათი უცვალეს სახე მოთხოვნებს და კრაუდფანდინგს მიმართეს. თეორიულად ეს მშვენიერი გზაა, უფრო მეტი ხალხი ჩართო Broadway-ს გუნდში, მაგრამ პრაქტიკაში, ეს მშვენიერი გზაა, გულანთებულ და გულუბრყვილო ახალბედებს ფული დააკარგვინო შოუებში, რომლებზეც ვეტერანებმა უკვე უარი თქვეს.

„თუ ამ საქმეში ჩაბმა გსურს და თუ ვინმე რაიმე პროექტს მოგიტანს, იცოდე, რომ შესაძლოა, ფული დაკარგო, - ამბობს ტრინჩერო, რომლის შეფასებითაც, თავად თეატრალური ინვესტიციებიდან 60% მოგება ნახა. - მაგრამ ისიც იცოდე, რომ ეს ერთადერთი გზაა იქ შესაღწევად... ამას ნამდვილი ღირსების ორდენი მოჰყვება“.

„ჰამილტონის“ მსგავს ძალდაუტანებელ ჰიტში ინვესტირებას ერთი ნაკლიც ახლავს. მეგობრები და ნათესავები გაუთავებლად გირეკავენ, და ადგილების დაჯავშნას გთხოვენ. ტრინჩერო, ამ შემთხვევაში, ფარდას ბოლომდე სწევს ქვემოთ: „ბილეთებისთვის არ დამირეკოთ“.

ტენდენცია

რაზე საუბრობს FORBES.COM-ის 75 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად ეწვიეთ **FORBES.COM/STRATEGIES**

პერსონა

ჯუდ ალ-ხალილი

ახალი ათასწლეულის ანტრეპრენიორსა და REFORMATION-ის ყოფილ ოპერაციულ დირექტორს სურს, თავისი WARBY PARKER-ისებრი საცურაო კოსტიუმების საიტის, BIKYNI-ს, მეშვეობით, საცურაო კოსტიუმების ყიდვასთან დაკავშირებული დისკომფორტები მოხსნას.

კომპანია

ABSOLUT

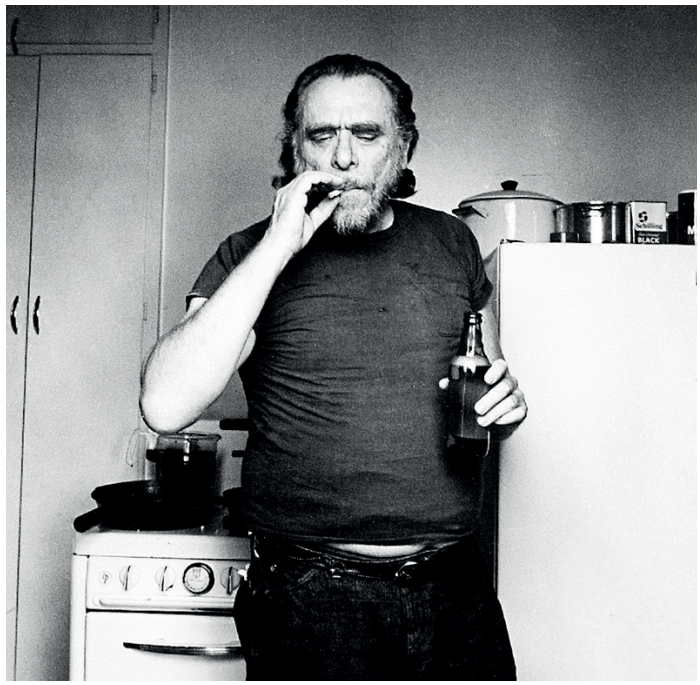
არყის ბრენდმა თავისი #ABSOLUTNIGHTS-ის კამპანიისთვის ახალი რეკლამა ჩაუშვა, რომელიც ტრანსგენდერის ამბავს ეხება: მუსიკალურ ფესტივალზე ბიჭი თავის ძველ მეგობარ „დეივს“ შენიშნავს და ხვდება, რომ „დარლა“ „იგივე ადამიანია – იმავე გულით“.

იდეა

უმი ხორცის სპორტული ფეხსაცმელი

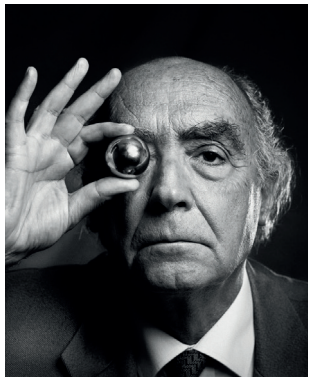
Nike-ი კვლავ გატაცებულია საკვების თემაზე შექმნილი სპორტული ფეხსაცმლით, რომელთა შორისაც გახლდათ Nike SB Dunk Low „Cold Pizza“, ახლა კი ასპარეზზე SB Dunk High „Raw Meat“-ი გამოჰყავს, რომელიც, ჩანაფიქრის თანახმად, ე.წ. მარმარილოს სტეიკს უნდა ჰგავდეს.

არჩევნების შესახებ



განსხვავება დემოკრატიასა და დიქტატურას შორის გახლავთ ის, რომ დემოკრატიის პირობებში შენ ჯერ ხმას აძლევ, შემდეგ კი ბრძანებებს ემორჩილები; დიქტატურაში ხმის მიცემაზე დროს აღარ კარგავ.

– ჩარლზ ბუკოვსკი



ძნელია, გაუგო იმ ადამიანებს, რომლებიც დემოკრატიულად იღებენ მონაწილეობას არჩევნებსა და რეფერენდუმში, მაგრამ არა აქვთ უნარი, დემოკრატიულადვე მიიღონ ხალხის ნება.

– ჟოზე სარამაგუ

დემოკრატიის წინააღმდეგ საუკეთესო არგუმენტი არის ხუთწუთიანი საუბარი საშუალო ამომრჩეველთან.

– უინსტონ ჩერჩილი

პოლიტიკოსის არჩევისას საზომი პოპულარობა არ უნდა იყოს. ეს პოპულარობაზე რომ იყოს დამოკიდებული, მაშინ სენატში ადგილებს დონალდ დაკი და მაპეტსები დაიკავებდნენ.

– ორსონ უელსი

დემოკრატიაა, როდესაც მართავენ ღარიბნი და არა შეძლებულნი.

– არისტოტელე