

რეიტინგები: ინოვაციური კომპანიები • მდიდარი მშენებლები და DJ-ები

ოქტომბერი, 2017

Forbes

GEORGIA

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 772233 348006

მწვანე უპირატესობა

ლისი დეველოპმენტი: \$100 მილიონზე მეტი ინვესტიცია, ასეულობით დასაქმებული და გაშენებული მწვანე ქალაქი ლისზე.



Hennessy
PARADIS
IMPÉRIAL

68 | CEO



Forbes GEORGIA

LEADERBOARD

10 | ბიუროკრატია თბილისსა და ევროკულ დედაქალაქებში

12 | ტურიზმი ციფრებში

14 | საუკეთესო კოლეჯები

18 | მსოფლიოს ყველაზე მაღალანზღაურებადი ავტორები

19 | DELL-ის ახალი მისია

20 | ყველაზე მაღალანზღაურებადი DJ-ები

21 | JIMMY CHOO-ს თავგადასავალი

22 | პლანეტის უმდიდრესი ადამიანები

24 | გამოცხადილი საუკუნის გამოცხადილი

მოსაზრება

28 | ტურიზმის ახალი კრიორიტეტი

// ვახტანგ ასათაშვილი

30 | ბაზრის, ფინანსებისა და ცოდნის ხელშესაწვდომობა

// კახა ბაინდურაშვილი

სტრატეგიები

34 | Peugeot-ს ახალი სისტემა

ფრანგული ავტომწარმოებლის, Groupe PSA-ს გამოცოცხლების შემდეგ კარლოს ტავარესი გლობალურ გიგანტებს ეპაექრება, რისთვისაც ფსონს უახლეს საწარმოო ტექნიკებზე დებს და ისეთ სერვისებს ყიდის, სხვა კომპანიათა მანქანების რომ გამოიყენებენ.

ავტორი: ჰოან მიულერი

38 | მნარე ჯემი

ზეიმად ჩაფიქრებული Gem Fest-ი ტრაგედიად იქცა. ფესტივალი სახელმწიფოს სახსრებით ჩატარდა - „Check in Georgia“-ს ფარგლებში, რომელიც 2 წელს და ბიუჯეტიდან საეჭვოდ გასროლილ 50 მილიონს ითვლის.

ავტორი: თელარა გელანთია

Juliette has a gun

PARFUMS



Available at AROMATEQUE - 17, Shavteli str 0105 Tbilis - 591 54 07 53



MMMM...

•
A ZERO CALORIE TREAT



74 | CEO



44 | სტრატეგია

44 | ყალბი

Trump Tower-ი

აშშ-ის პრეზიდენტმა პირობა დადო, რომ თანამდებობაზე ყოფნის პერიოდში მისი კომპანია უცხოურ ბიზნესგარიგებებს შეეშვებოდა. მაგრამ რა ხდება, როცა ქართველი ბიზნესკოლეგები მას გარკვეული ქმედებებისკენ უბიძგებენ?

ავტორი: დენ ალექსანდერი




ტექნოლოგიები

54 | თქვენი ნივთების გამგებელი

Amazon-ისებრი ლოგისტიკით, Clutter-ი \$30-მილიარდიან თვითშემნახველ ინდუსტრიას ძირს უთხრის. საბოლოო ჯამში, მას სურს, საშუალება მოგცეთ, საკუთარი ნივთები თავად გაგზავნოთ, გააქიროთ და გაყიდოთ.

ავტორი: კეითინ ჩაიკოსაჰი და სამანტა შარფი

UNIQUE ბანკიანი ბაზისბანკისგან

-  დისტანციური მომსახურება
ინოვაციური და დაცული არხი Unique App შესაძლებლობას
გაძლევთ დისტანციურად შეასრულოთ საბანკო ოპერაციები
-  პირადი ბანკირი
საშუალებას გაძლევთ, შეარჩიოთ თქვენზე მორგებული საბანკო
პროდუქტები და დაზოგოთ დრო
-  Unique Visa Infinite ბარათი
პრემიალური კლასის ბარათი მრავალი პრივილეგიითა და
ფასდაკლებით

ჩვენთვის ყოველი თქვენგანი უნიკალურია!



+995 322 922 922

www.basisbank.ge

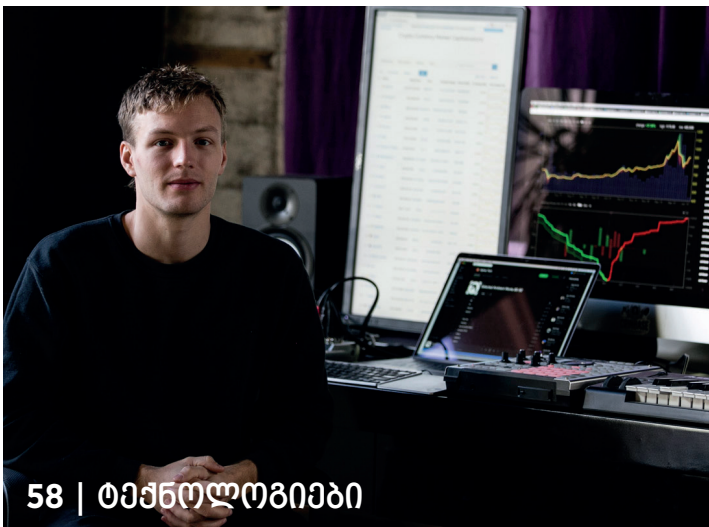




54 | ტექნოლოგიები



38 | სტრატეგიები



58 | ტექნოლოგიები

58 | იმპერატორის ახალი მონეტები

ათწლეულის უდიდესი ბუშტის დროს გვიწევს ცხოვრება. უმნიშვნელო შინაგანი ღირებულებების მქონე, \$100 მილიარდად შეფასებული კრიპტოვალუტა გვაქვს მხედველობაში. გრძელვადიანი სისტემის აღმოცენებას უნდა ველოდეთ... მაგრამ ეს მანამდე არ მოხდება, სანამ რამდენიმე ინოვაციური და სპეკულანტი ბრიყვების ხარჯზე მილიარდებს არ იშოვოს.

ავტორი: ლორა შინი

CEO

68 | მზვანე დეველოპმენტის უპირატესობა

\$100 მილიონზე მეტი ინვესტიცია, ასეულობით დასაქმებული ადამიანი ერთ დროს უკაცრიელ ტერიტორიაზე. „ლისი დეველოპმენტის“ სამომავლო გეგმები არსებულ შედეგებზე არანაკლებ ამბიციურია.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

74 | ქართული ბიზნესის #1 არჩევანი

თიბისი ბანკის კორპორაციული საბანკო მომსახურება

ანტრეპრენიორები

78 | გზისკენ მიჰყვებილი მგვარა
როგორ უნდა აქციოს Velodyne-ის მხედველობის სენსორებმა თვითმავალი მანქანების რევოლუცია რეალობად?

ავტორი: ალან ონსაგანი

ეკონომიკა

90 | 10 უმსხვილესი ქართული კომპანია, რომელის გაკოტრდა

ავტორი: თაუნა ასანძაძე

94 | თბილისის დიდი ეკონომიკა

ავტორი: ბასო ნაზარაძე

ისტორია

98 | „საბჭოთა კავშირი და ხოშტარია“

მიტროფანე ლაღიძე, დავით სარაჯიშვილი, ძმები სიმენები და ნობელები. მათ სიაშია შესაყვანი აკაკი ხოშტარიაც, რომლის მოღვაწეობის არეალი მხოლოდ საქართველოთი არ შემოიფარგლებოდა, არამედ ირანსა და თურქეთსაც მოიცავდა.

ავტორი: ვილ ავდალიანი

102 | საფრანგეთი და საქართველო

ავტორი: ვიქტორ კაშვი-მერაბიშვილი

აზრები

104 | ფინანსური ბუშტების შესახებ



Orient Logic

საუკეთესო მეგობარი - საუკეთესო პარტნიორი

22 წელი IT ბიზნესში

IT და ბიზნეს გადაწყვეტილებები



IT ინფრასტრუქტურა



ქსელური
ინფრასტრუქტურა



მონაცემთა
დამუშავების
ცენტრები



პროგრამული
უზრუნველყოფა

Forbes GEORGIA

აღმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიღმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამაბატონებელი
ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანიაშვილი

.....

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

ოქტომბერი 2017, N 68

რედაქციის მისამართი: საბარათო/160, თბილისი, მამრეკელის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. სასალო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს პარლამენტის პროექტის საბილიტერატორო რესურსების დამატარებლის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



თბილისი საბარათო/160 "ომეგა ტეგ" PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
საბარათო/160 თბილისი, საქართველო TELIS, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET
თელფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბპგ გარდიან ვეგვიპტური“ და „ბპგ პრინა“.

შიდა სამგარეულო

საშუაშუაშის იუბილე

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი

15 სექტემბერს Forbes-ს 100 წელი შეუსრულდა. მთელი საუკუნეა, რაც გლობალური მედიის მიმდინარეობის ბიზნესის, ინვესტირების, ტექნოლოგიებისა და ანტრეპრენიორობის შესახებ ღრმა და ამავდროულად ფართოდ აღქმად ანალიზს სთავაზობს მსოფლიოს. არც იმას იგონებებს, რომ ამ ცოდნით გამდიდრებულ ადამიანებს მიაწოდოს, როგორ დაატანონ გემო თავიანთი შრომის ტკბილ ნაყოფს. Forbes-ი არ არის უბრალოდ ბიზნესჟურნალი, იგი შედარებითია, რომელიც აღრიცხავს და ავრცელებს ინოვაციას პლატფორმებისა თუ ინდუსტრიების უდიდეს დიაპაზონში. იგი გამოიცემა 20-ზე მეტ ენაზე, 50-ზე მეტ ქვეყანაში – მათ შორის, საქართველოში.

ჩვენს ქვეყანაში Forbes Georgia 2011 წლის დეკემბრიდან ამოვქოქეთ. გაშვებიდან ცოტა ხანში ჟურნალიცა და ვებსაიტიც (forbes.ge) ქართულ ბიზნეს-ლიდერებს შორის ყველაზე ხანდო საინფორმაციო რესურსად იქცა – უკომპრომისო კომენტარებით, პრაქტიკული მეთოდებითა და ბასრი ანალიზით, რომელიც მათ საქმიანობაში წარმატების მისაღწევად ესაჭიროებათ.

დაწყება ადვილი არ იყო. დარგში პიონერობა არასოდესაა ადვილი, მაგრამ ყველაზე რთული და სკეფისის საფუძვლის მომცემ მომენტებში გვაძლავდა რწმენა, რომ ჩვენს ქვეყანას აქვს საკმარისი პოტენციალი, იყოს წარმატებული – ძლიერი ეკონომიკით, ნოვატორი ბიზნესმენებით, ღირებული იდეებით, თანამედროვე ტექნოლოგიებით, რაც ასე ფასეულია Forbes-ისთვის და თუ ეს რწმენა ადგილზე იყო, Forbes-იც ადგილზე უნდა ყოფილიყო.

აგერ უკვე 5 წელია, ჩვენ ვცდილობთ მოვიძიოთ და მკითხველს მოვუხაროთ ადამიანებზე, იდეებსა და ტექნოლოგიებზე, რომელთაც ძალუძს შეცვალონ ქვეყანა და საუკეთესო შემთხვევაში – სამყაროც. ჩვენ ქართულ მკითხველს ვაწვდით საუკეთესოს, რაც Forbes-ის ამერიკულ და სხვა საერთაშორისო გამოცემებში იქმნება და ფასეულია წარმატებასა და წინსვლაზე ორიენტირებული ყველა ქვეყნის, კომპანიის, ბიზნესმენისა თუ ცალკეული ადამიანისთვის.

ორ ათეულ წელზე ცოტა მეტი იყო გასული, რაც საქართველომ საბარო ეკონომიკაში ფეხი აიდგა და ვიფიქრეთ, არაფერია იმაზე მნიშვნელოვანი, ვიდრე ამ „მშვენიერ ახალ სამყაროში“ მეგზურის როლის შესრულება. Forbes-ის სლოგანი ხომ საუკუნეა, უცვლელია: „კაპიტალისტის ხელნაწყო“. ვინმეს შეიძლება გაზვიადებულად ეჩვენოს ეს რენომე. ბოლო-ბოლო, რას ვაკეთებთ ისეთს? ვცვლით ქართული ბიზნესისა და ეკონომიკის მიღწევების, ცალკეული მენარმების, ბიზნესმენებისა და სხვა პროფესიის წარმომადგენელთა წარმატების შესახებ. მაგრამ თხრობას დიდი ძალა აქვს. სიტყვები შთააგონებენ, შთაგონება მოქმედებისკენ გვიბიძგებს, მოქმედება კი წინ გვექანება.

დაიხ, ჩვენ გვწამს თავისუფალი ბაზრის და იმის, რომ იდეებისა და კაპიტალის თავისუფალი მიმოქცევა დაგვეხმარება, ჩამოვყალიბდეთ უკეთეს ქვეყნად და ამგვარად, უკეთესი მსოფლიოს წაწვლა. მოდი, კიდევ ერთი 100 წელი ერთად ვიაროთ ამ გზაზე.

სამაუწყებლო კომპანია ჰერეთი

FM 102.8

RADIO
BEGINS WITH
US



heretifm.com
tbilisifm.com
relaxwebradio.com



LeaderBoard

სპამები, სპამები, სპამები ჩქარა!

თვითმმართველობის არჩევნებამდე სულ ცოტა დრო არის დარჩენილი და სანამ ამომრჩევლები თავიანთ ფავორიტ კანდიდატებს შემოხაზავენ, გადაწყვიტეთ, ევროპის სხვადასხვა ქალაქის საკრებულოს დეპუტატთა რაოდენობისთვის გადაგვხედო. ერთი საინტერესო ფაქტი დადგინდა – თბილისზე ბევრად მდიდარ და მჭიდროდ დასახლებულ არაერთ ქალაქში საკრებულოს წევრების რაოდენობა უფრო მცირეა, ვიდრე ჩვენს დედაქალაქში. ასევე აღსანიშნავია ისიც, რომ ზოგიერთ ევროპულ ქალაქში მმართველობის ჩვენგან განსხვავებული მოდელი, ანუ მაქსიმალურად დეცენტრალიზებული სისტემა მოქმედებს, რაც დეპუტატთა შედარებით მოზრდილ რაოდენობას განაპირობებს. ფაქტია, რომ თბილისი არც მდიდარია და არც საკმარისად დეცენტრალიზებული, თუმცა ევროპულ სიაში საკმაოდ „მძიმედ“ გამოიყურება.

1. თბილისი

| | |
|-----------|---------------------|
| ფართობი | 720 კმ ² |
| მოსახლება | 1,1 მილიონი |
| საკრებულო | 50 დეპუტატი |



2. ბუდაპეშტი

| | |
|-----------|---------------------|
| ფართობი | 525 კმ ² |
| მოსახლება | 1,7 მილიონი |
| საკრებულო | 33 დეპუტატი |



3. ბარსელონა

| | |
|-----------|---------------------|
| ფართობი | 101 კმ ² |
| მოსახლება | 1,6 მილიონი |
| საკრებულო | 41 დეპუტატი |



4. რომი

| | |
|-----------|-----------------------|
| ფართობი | 1,285 კმ ² |
| მოსახლება | 2,9 მილიონი |
| საკრებულო | 48 დეპუტატი |



5. ბუქარესტი

| | |
|------------|---------------------|
| ფართობი | 500 კმ ² |
| მოსახლეობა | 1,8 მილიონი |
| საკრებულო | 41 დეპუტატი |



6. ვარშავა

| | |
|------------|---------------------|
| ფართობი | 520 კმ ² |
| მოსახლეობა | 1,8 მილიონი |
| საკრებულო | 60 დეპუტატი |



7. ლონდონი

| | |
|------------|-----------------------|
| ფართობი | 1,572 კმ ² |
| მოსახლეობა | 8 მილიონი |
| საკრებულო | 25 დეპუტატი |



8. ბერლინი

| | |
|------------|---------------------|
| ფართობი | 900 კმ ² |
| მოსახლეობა | 3,7 მილიონი |
| საკრებულო | 160 დეპუტატი |



9. ოსლო

| | |
|------------|---------------------|
| ფართობი | 460 კმ ² |
| მოსახლეობა | 634 ათასი |
| საკრებულო | 59 დეპუტატი |



10. მადრიდი

| | |
|------------|---------------------|
| ფართობი | 604 კმ ² |
| მოსახლეობა | 3,1 მილიონი |
| საკრებულო | 57 დეპუტატი |



LeaderBoard

სტუმარმასპინძლობა

ტურიზმი საქართველოში ერთ-ერთი ის იშვიათი სფეროა, რომელიც მუდმივად პროგრესირებს. უკვე მრავალი წელია, რაც ზრდამ სტაბილური ხასიათი მიიღო. ამის თქმის საშუალებას აგვისტოს თვის მონაცემებიც გვაძლევს, რა დროსაც საქართველოს მილიონზე მეტი საერთაშორისო მოგზაური ეწვია, რაც გასული წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს 27.4%-ით აღემატება. ზაფხულის ბოლო თვეს ყველაზე მეტი ვიზიტორი სომხეთიდან, რუსეთიდან, აზერბაიჯანიდან და თურქეთიდან შემოვიდა. ევროკავშირის სივრციდან ლიდერი იტალია, გაერთიანებული სამეფო და საფრანგეთია. სრული სურათის დასანახად, გადავწყვიტეთ, პირველი 8 თვის მონაცემები ციფრებში მიმოგვჩვენოდა.

საერთაშორისო მოგზაურების რაოდენობა



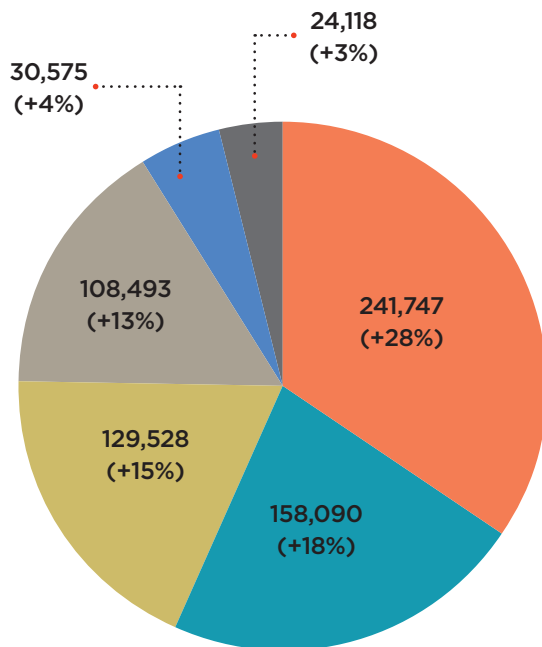
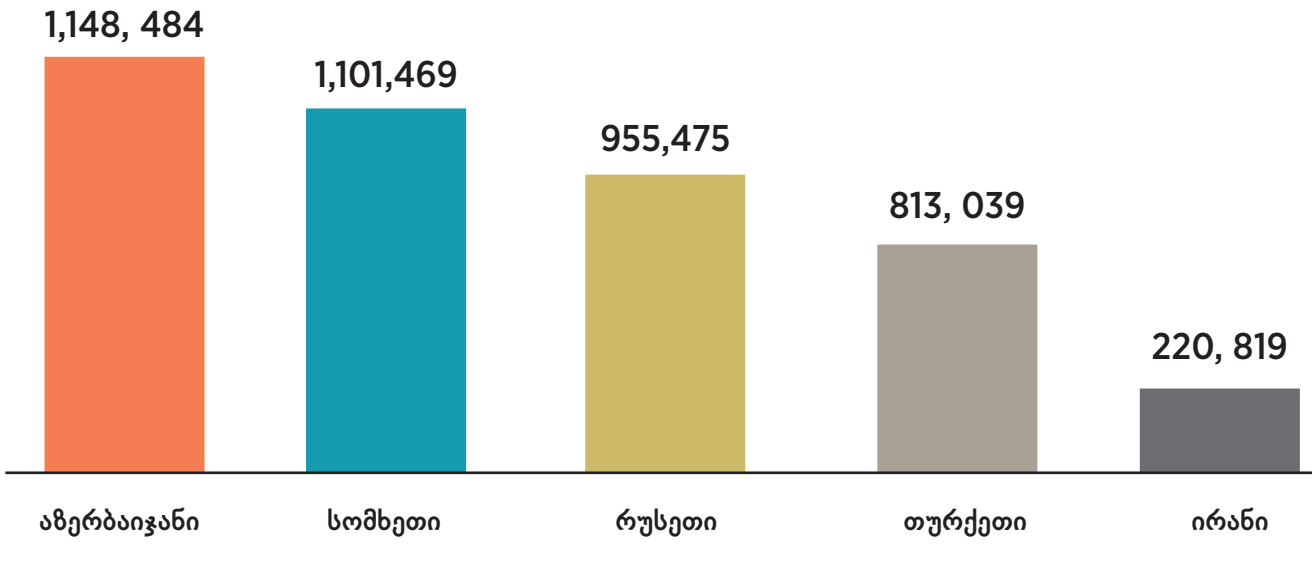
5,059, 106

ტურისტების რაოდენობა



2,402,699

საიდან გვსტუმრობდნენ ყველაზე ხშირად?



ყველაზე სწრაფად მზარდი ქვეყნები

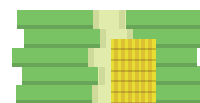
- რუსეთი
- სომხეთი
- ირანი
- აშშ
- საუდის არაბეთი
- ისრაელი

ქვეყნები, საიდანაც ტურისტების რაოდენობამ იკლო



| | |
|---------------------------------|---------|
| თურქეთი | 57,734, |
| არაბთა გაერთიანებული საამიროები | 2,192 |

საერთაშორისო შემოსვლების გადანაწილება



| | |
|-----------------------|--------|
| მეზობელი ქვეყნები | 79,4% |
| ევროკავშირის ქვეყნები | 4,4% |
| სხვა ქვეყნები | 16,2 % |

LeaderBoard

საუპიტიესო კოლეჯები

HARVEY MUDD-ის მრავალსახეობიანი სახე

მრავალფეროვნება ძლიერდება... და ეს თეორიული გაკვეთილი არსად ისე კარგად არ აუთვისებიათ, როგორც სამხრეთ კალიფორნიის პანაწინა, კომპიუტერის ენთუზიასტებით დაკომპლექტებულ კამპუსში.

მარიკა კლოვი კამპუსში 2006 წელს, დრამატული გეგმით მივიდა. HARVEY MUDD COLLEGE-ის ახალი პრეზიდენტის რანგში მან მაღალი რეპუტაციის მქონე, კომპიუტერულ მეცნიერებასა და ინჟინერიაზე ორიენტირებული სკოლის ტრანსფორმაციას მიჰყო ხელი და შედეგად, ის STANFORD-ისა და MIT-ის რეალურ მეტოქედ აქცია, ამისათვის კი ამ დიდი ინსტიტუციებიდან მაქსიმალურად ბევრი ქალი და უმცირესობის წარმომადგენელი გადმოიხირა.



საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- გადასვმები

TV პირველი

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

ანალიტიკა

საქმის კურსი

**ქვეყნის
ნაწახსივი**

**საქმიანი
ლინა**
07:55 AM

ანალიტიკა

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM

(ყოველ პარასკევს)

საქმის კურსი

15:00-16:00 PM

22:30-23:00 PM

ქვეყნის ნარატივი

11:00-12:00 PM

საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

LeaderBoard

საუკეთესო კოლეჯები

მათი გადმოზიარების მიზნით, კოლეჯმ ჰკვიანურად შეეფუთა კალიფორნიის სან-გაბრიელის ქედის ძირას მდებარე Mudd-ის პატარა, 800-კაციანი კამპუსი, თავისი პატარა ზომის ჯგუფებითა და დიდი მრავალფეროვნებითურთ. კოლეჯს მონდომებამ აშკარად მოისხა ნაყოფი. სიტელში დაფუძნებული კომპანია PayScale-ის თანახმად, რომელიც აგროვებს და ყიდის ანაზღაურების მონაცემებს, Mudd-ის კურსდამთავრებულებს კარიერის საწყის და შუა პერიოდებში უკეთესი ხელფასები აქვთ, ვიდრე მათ კოლეჯებს Stanford-იდან, UPenn-იდან და Harvard-იდან.



სამრეწველო ანტრეპრენორ ჰარვი მადის პორტრეტი.

თითქმის ნახევარი ქალია, რაც ათი წლის წინანდელთან შედარებით 29%-იანი ზრდაა. ერთი განსაკუთრებით საგულსხმო საეტაპო მომენტი 2014-ში შეინიშნებოდა, როცა Mudd-მა, პირველად თავისი არსებობის 62 წლის მანძილზე, უფრო მეტ ქალს გადასცა ინჟინრის დიპლომი, ვიდრე კაცს.

„ბოლო ოცი წელია, ჩემი ცხოვრების მიზნად იქცა, შევცვალო მეცნიერებისა და ინჟინერიის სახე ისე, რომ ქალებისა და ფერადკანიანი ადამიანების რეპრეზენტაციული გახდეს, – ამბობს 66 წლის კოლეჯ – მათემატიკოსი, შატატარი და Princeton-ის საინჟინრო სკოლის ყოფილი დეკანი. – Mudd-ი ჩემი ექსპერიმენტია“.

კოლეჯს ექსპერიმენტმა მნიშვნელოვნად შეცვალა Mudd-ი, თუმცა, ამავე დროს, კოლეჯის კურიკულუმი იმ ხედვის ერთგული რჩება, რომელიც მის დამფუძნებელს, სამრეწველო ანტრეპრენორს, ჰარვი მადს ჰქონდა: ამ უკანასკნელს ისეთი ტექნიკური სკოლის შექმნა სურდა, რომელიც მყარად იქნებოდა ჰუმანიტარულ მეცნიერებებზე (ე.წ. liberal arts-ზე) დაფუძნებული. Mudd-ის ყოველი სტუდენტი ბაკალავრის ხარისხს მეცნიერებაში იღებს, თუმცა მხოლოდ მას მერე, რაც სავალდებულო კურსს, „დედადაცა“ (Fluidity) გაივლის, რომელსაც მათემატიკისა და ხელოვნების პროფესორები ერთობლივად ასწავლიან და რომელიც სითხეების მეცნიერებასა და ხელოვნებაში მათ ასახვას ეხება. „ნარმოიდგინეთ, ამას სხვა სკოლაში რომ ასწავლიდნენ“, – ამბობს კოლეჯი.

მართალია, კოლეჯს გვევს, კამპუსში ქალები და უმცირესობები მოეყვანა, Mudd-ში, ზოგადად, დადებითად შეხედნენ, სექსუალური ძალიან მაინც ღელავდნენ, ვაითუ ამან ადმინისტრაციული სტანდარტები დასწიოს და კოლეჯის რეპუტაცია შეზღავდეს. საპირისპირო რამ მოხდა. ქვეყნის საუკეთესო კოლეჯების ჩვენს ყოველწლიურ რეიტინგში Mudd-ი ასეთი დანიანურებული არასდროს ყოფილა (ის მე-18 ადგილს იკავებს); 2008-ში 52-ე ადგილს გასული, ყოველ წელს სტაბილურად მიიწევს წინ, ხოლო Mudd-ის პირველკურსელთა, სულ მცირე, 25%-ს კოლეჯში ჩაბარებამდე SAT-ის მათემატიკურ ნაწილში ჩინებული 800 ქულა აქვთ მიღებული.

Mudd-ის სტუდენტთა 62% არათეთრკანიანია, ეს კი დრამატულ ცვლილებას წარმოადგენს ხუთი წლის წინანდელთან შედარებით, როცა იგივე მაჩვენებელი 46% იყო. დღევანდელ სტუდენტთა

ამერიკის წამყვანი კოლეჯები

სკოლები დაბალი სტუდენტური ხესხების, სწავლის შემდგომი მაღალი ხელფასების, სწავლის დამთავრების მაღალი მაჩვენებლების, დადასტურებული კარიერული წარმატებისა და სტუდენტთა ძლიერი კმაყოფილების მიხედვით შეაფასეთ. რეიტინგისა და მეთოდოლოგიის სრულად გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/top-colleges.

სკოლები, რომლებშიც მათში გადახდილ თანხებს ყველაზე უკეთ ამართლებენ

ამ კოლეჯებისთვის ქულების მინიჭება სწავლის საფასურზე, სკოლის ხარისხზე, კურსდამთავრებულთა შემოსავლებსა და სტუდენტურ სესხებზე დაყრდნობით მოხდა.



| | | | |
|--|---|---|---|
| 1 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, BERKELEY ბერკლი, კალიფორნია სწავლის საფასური \$12,972 | 2 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, LOS ANGELES ლოს-ანჯელესი, კალიფორნია სწავლის საფასური \$12,705 | 1 SUNY MARITIME COLLEGE სკოტს-ნეკი, ნიუ-იორკი პარიმის შუბ პერიოდის ხელფასი \$144,000 | 2 U.S. NAVAL ACADEMY ანაპოლისი, მერილენდი პარიმის შუბ პერიოდის ხელფასი \$134,000 |
| 3 PRINCETON UNIVERSITY პრინსტონი, ნიუ-ჯერსი \$41,820 | 4 UNIVERSITY OF FLORIDA გეინსვილი, ფლორიდა \$6,313 | 3 U.S. MERCHANT MARINE ACADEMY კინგს-პონტი, ნიუ-იორკი \$134,000 | 4 U.S. MILITARY ACADEMY WEST POINT ვესტ-პონტი, ნიუ-იორკი \$131,000 |
| 5 HARVARD UNIVERSITY კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი \$43,938 | 6 MIT კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი \$45,016 | 5 U.S. AIR FORCE ACADEMY კოლორადო-სპრინგსი, კოლორადო \$122,000 | 6 COLORADO SCHOOL OF MINES გოლდენი, კოლორადო \$114,000 |
| 7 STANFORD UNIVERSITY სტენფორდი, კალიფორნია \$45,195 | 8 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, IRVINE ირვინი, კალიფორნია \$13,179 | 7 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, BERKELEY ბერკლი, კალიფორნია \$112,000 | 8 GEORGIA INSTITUTE OF TECHNOLOGY ატლანტა, ჯორჯია \$112,000 |
| 9 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, DAVIS დევისი, კალიფორნია \$13,896 | 10 BRIGHTON YOUNG UNIVERSITY ბრიგთონი, იუტა \$5,000 | 9 U.S. COAST GUARD ACADEMY ნიუ-ლონდონი, კონექტიკუტი \$111,000 | 10 UNIVERSITY OF CALIFORNIA, SAN DIEGO სან-დიეგო, კალიფორნია \$108,000 |



| | | | | | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|---|--|---|---|---|--|---|
| 1 HARVARD UNIVERSITY კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი \$7,183 \$64,400 6% | 2 STANFORD UNIVERSITY სტენფორდი, კალიფორნია 7,000 \$64,477 5% | 3 YALE UNIVERSITY ნიუ-ჰეივენი, კონექტიკუტი 5,509 \$66,445 7% | 4 PRINCETON UNIVERSITY პრინსტონი, ნიუ-ჯერსი 5,277 \$61,160 7% | 5 MASS. INST. OF TECH. კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი 4,492 \$63,250 8% | 6 CALIFORNIA INST. OF TECH. პასადენა, კალიფორნია 1,001 \$63,471 9% | 7 UNIVERSITY OF PENN. ფილადელფია, პენსილვანია 10,406 \$66,800 10% | 8 DUKE UNIVERSITY დარემი, ჩრდილო კაროლინა 6,611 \$66,739 11% | 9 BROWN UNIVERSITY პროვიდენსი, როდ-აილენდი 6,318 \$65,380 9% | 10 POMONA COLLEGE კლერმონტი, კალიფორნია 1,651 \$64,870 10% | 11 CLAREMONT MCKENNA COLLEGE კლერმონტი, კალიფორნია 1,327 \$66,325 11% | 12 DARTMOUTH COLLEGE ჰანოვერი, ნიუ-ჰემპშირი 4,267 \$67,044 11% |
|---|--|---|--|---|---|--|---|---|---|--|---|

¹ ათი და მეტი წლის გამოცემების მიწინააღმდეგარეულია საშუალო ხელფასი.
² 2013-14 და 2014-15 წლებში კურსდამთავრებულთა საშუალო ფინანსური სესხი, რომელიც არ მოიცავს კრძალ სესხებს ან Parent PLUS-ს.

კერძო სკოლები დაბალი სესხებით²

ამ კერძო სკოლათა კურსდამთავრებულებს აღარ მოუწევთ ვალის დაფარვა იმ დროისთვის, როცა მათი საკუთარი შვილები დაიწყებენ სწავლას.



| | |
|---|---|
| 1 COLLEGE OF THE OZARKS პონიტ-ლუკაუტი, მისური საშუალო სტუდენტური სესხი \$0 | 2 BEREA COLLEGE ბერა, კენტუკი საშუალო სტუდენტური სესხი \$5,428 |
| 3 PRINCETON UNIVERSITY პრინსტონი, ნიუ-ჯერსი \$6,245 | 4 BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY, IDAHO რეგებურგი, აიდაჰო \$6,500 |
| 5 DUKE UNIVERSITY დარემი, ჩრდილო კაროლინა \$7,000 | 6 HARVARD UNIVERSITY კემბრიჯი, მასაჩუსეტსი \$7,536 |
| 7 WELLESLEY COLLEGE უელსლი, მასაჩუსეტსი \$8,200 | 8 BRIGHAM YOUNG UNIVERSITY, PROVO პროვო, იუტა \$8,616 |
| 9 RICE UNIVERSITY რიხტონი, ტეხასი \$8,750 | 10 POMONA COLLEGE კლემონტი, კალიფორნია \$9,138 |

ფინანსური ფიქნეს-ბესტი: 10 ყველაზე ჯანმრთელი და არაჯანმრთელი კერძო კოლეჯი³

ამ კატეგორიაში დასაწინაურებლად საჭიროა საბუღალტრო ბალანსის სიძლიერე, ოპერაციული ნამატები და მსუყვე შემოსურულებები.



ქვემოთ მოყვანილ პრობლემურ სკოლათა შორის, Utica College-მა ამას წინათ სწავლის საფასური 42%-ით შეამცირა, ხოლო LIU-მ, რომლის კამპუსებიც ბრუკლინში და ლონგ-აილენდზე მდებარეობს, ადმინისტრაციისა და ფაკულტეტების რადიკალურ რეორგანიზებას მიჰყო ხელი.



| კოლეჯი | GPA | ქულა |
|--------------------------|------|------|
| PRINCETON UNIVERSITY | 4.50 | A+ |
| WILLIAMS COLLEGE | 4.50 | A+ |
| MIT | 4.50 | A+ |
| BOWDOIN COLLEGE | 4.50 | A+ |
| YALE UNIVERSITY | 4.50 | A+ |
| UNIVERSITY OF NOTRE DAME | 4.50 | A+ |
| HARVARD UNIVERSITY | 4.50 | A+ |
| STANFORD UNIVERSITY | 4.50 | A+ |
| WELLESLEY COLLEGE | 4.50 | A+ |
| DARTMOUTH COLLEGE | 4.50 | A+ |

| კოლეჯი | GPA | ქულა |
|----------------------------|------|------|
| ALDERSON BROADBUSH COLLEGE | 0.60 | D |
| BECKER COLLEGE | 0.86 | D |
| MARY BALDWIN UNIVERSITY | 0.87 | D |
| WHEELING JESUIT UNIVERSITY | 0.88 | D |
| URBANA UNIVERSITY | 0.88 | D |
| OHIO DOMINICAN UNIVERSITY | 0.89 | D |
| BENEDICT COLLEGE | 0.89 | D |
| LONG ISLAND UNIVERSITY | 0.89 | D |
| UTICA COLLEGE | 0.91 | D |
| NEWBURY COLLEGE-BROOKLINE | 0.93 | D |

ყველაზე მაღლიერი კურსდამთავრებულები⁴

როგორ უნდა გავზომოთ კოლეჯების ინვესტიციათა ანაზღაურებადობის კოეფიციენტი? ის სკოლები უნდა მოვიძიოთ, რომელთა კურსდამთავრებულები თანხებს ხელგაშლილად აბრუნებენ.



კოლეჯი

| 10 წლის განმავლობაში მიღებული შემოსურულებათა საშუალო მაგნიტუდა თითო სტუდენტზე | 3 წლის განმავლობაში სტამბოლოვანების საშუალო თანამონაწილეობა | 2017-ის ბაღლი-მეორე კურსდამთავრებულთა ინდექსი | |
|---|---|---|---------|
| 1 DARTMOUTH COLLEGE | \$29,561 | 42.3% | 100.00% |
| 2 PRINCETON UNIVERSITY | 28,869 | 41.6 | 99.97 |
| 3 WILLIAMS COLLEGE | 23,346 | 49.4 | 99.76 |
| 4 BOWDOIN COLLEGE | 22,502 | 45.3 | 99.61 |
| 5 AMHERST COLLEGE | 21,320 | 45.2 | 99.37 |
| 6 CLAREMONT MCKENNA COLLEGE | 23,595 | 35.6 | 99.27 |
| 7 DAVIDSON COLLEGE | 20,659 | 45.5 | 99.22 |
| 8 UNIVERSITY OF NOTRE DAME | 19,509 | 35.6 | 98.39 |
| 9 DUKE UNIVERSITY | 32,107 | 28.5 | 98.36 |
| 10 WELLESLEY COLLEGE | 17,451 | 50.4 | 98.25 |
| 11 HAVERFORD COLLEGE | 17,593 | 40.1 | 98.17 |
| 12 WASHINGTON AND LEE UNIVERSITY | 18,184 | 37.4 | 98.16 |
| 13 STANFORD UNIVERSITY | 30,826 | 26.8 | 97.97 |
| 14 YALE UNIVERSITY | 31,936 | 24.2 | 97.22 |
| 15 MIT | 47,755 | 23.6 | 97.01 |

HARVEY MUDD-ი – ავტორი: კილონა ლიკატი; ნაფიქრად: რეზა კალიანი. ჰარვარდის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. კორნელის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ბერკის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ბენედიქტის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ბრუკლინის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ლონგ-აილენდის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. უტიკის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ნიუბერის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. უტის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. დარემის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. დივიდსონის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. დიუკის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. უელსლის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ჰავერდის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. ვაშინგტონის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. სტანფორდის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. იალის უნივერსიტეტი – რეზა კალიანი. MIT – რეზა კალიანი.



| 13 WILLIAMS COLLEGE | 14 COLUMBIA UNIVERSITY | 15 CORNELL UNIVERSITY | 16 UNIVERSITY OF CHICAGO | 17 AMHERST COLLEGE | 18 HARVEY MUDD COLLEGE | 19 SWARTHMORE COLLEGE | 20 U.S. NAVAL ACADEMY | 21 GEORGETOWN UNIVERSITY | 22 RICE UNIVERSITY | 23 BOWDOIN COLLEGE | 24 U.S. MILITARY ACADEMY | 25 HAVERFORD COLLEGE |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| უილიამს-ტაუნი მასაჩუსეტსი | ნიუ-იორკი ნიუ-იორკი | იტაკა ნიუ-იორკი | ჩიკაგო ილინოისი | ამჰერსტი მასაჩუსეტსი | კლემონტი კალიფორნია | სვარტმორი პენსილვანია | ანაპოლისი მერილენდი | გეორგტონი კოლუმბია | მიუსტონი ტეხასი | ბრუნსვიკი მენი | ვესტ-პონტი ნიუ-იორკი | ჰავერდორდი პენსილვანია |
| 2,083 \$66,240 18% | 7,523 \$69,084 7% | 14,303 \$65,494 15% | 5,835 \$70,100 8% | 1,795 \$66,572 14% | 815 \$69,355 13% | 1,571 \$64,363 12% | 4,525 - 9% | 7,175 \$66,971 17% | 3,863 \$58,253 16% | 1,794 \$63,440 15% | 4,348 - 10% | 1,233 \$66,648 25% |

¹ შიშვთა ცხრილი შედგენილია: პირველი რიგის თანადრობის, ქვეყნარაობის თანადრობის, შემოსურულებს თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით, ოპერაციული მარგინი, აქტიური რესტრუქტურის, სწავლის საფასურზე დამოკიდებულება, სტუდენტთა მიღების საპროცენტო შემოსავალს, გრანტის მიმღებ პრეველენსიას და სანისტრუქციო ხარჯებს თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით.
² კერძო კოლეჯებისთვის მოხდა ათი წლის მანძილზე გაკეთებული კერძო შემოსურულებების საშუალო მაგნიტუდა თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით და კურსდამთავრებულთა თანამშრომლის საშუალო მაგნიტუდა თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით.
³ ნაშუქვარი საათების მიხედვით.
⁴ კერძო კოლეჯებისთვის მოხდა ათი წლის მანძილზე გაკეთებული კერძო შემოსურულებების საშუალო მაგნიტუდა თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით და კურსდამთავრებულთა თანამშრომლის საშუალო მაგნიტუდა თითო თანამშრომლის მიერ ნაშუქვარი საათების მიხედვით. წყაროები: National Center for Education Statistics; PayScale; College Scorecard; Council for Aid to Education.

LeaderBoard

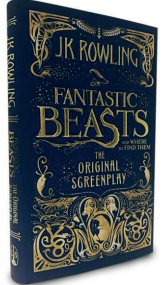
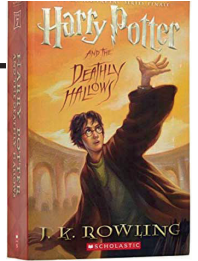
რეიტინგები

(საბუღალტრო) წიგნები

სასწაულების გზებზე? თითქმის ათი წლის მანძილზე პირველად, ჯ.კ. როულინგი ყველაზე მაღალშემოსავლიანი მეკალმეების ჩვენული რეიტინგის ლიდერი ხდება და საშიშად ნაყოფიერ ჯეიმს პატერსონს ანაცვლებს.

ბეტდური (ან ციფრული) სიტყვის გულშემატიკრებს ალბათ გაუხარდებათ იმის გაგება, რომ ჩვენს სიაში მოხვედრილმა ხუთმა მწერალმა გასულ წელს ფულის ძირითადი ნაწილი სწორედ წიგნების ხარჯზე გააკეთა, მიუხედავად იმისა, რომ მათი რომანები ფილმებადაც აქციეს. ჯამში, ამ 11-მა ავტორმა ბოლო 12 თვეში დაახლოებით 30 მილიონი ეგზემპლარი გაყიდა შეერთებულ შტატებში და \$312.5 მილიონიც ჩაიჯიბა (გადასახადებამდელი სახით).

იძულებულები ვართ, რამდენიმე მწერალი ყურადღების მიღმა დავტოვოთ, ყოველ შემთხვევაში, ამ ეტაპზე მაინც: „სამეფო კარის თამაშის“ ჯორჯ რ. მარტინი და „ბედის ვარსკვლავის ბრალის“ ჯონ გრინი წლევედელი რეიტინგში ვერ მოხვდნენ. თუმცა, დიდი ალბათობით, ორივე დაბრუნდება: მარტინი „სამეფო კარის თამაშის“ ოთხ წინასტორიანზე მუშაობს, გრინი კი ამ ოქტომბერს, ხუთდღიანი პაუზის შემდეგ, რომანს „კუს ტემპებით“ (Turtles All the Way Down), გამოაქვეყნებს.



ჯადოსნურად მარადმწვანი

უკვე ოცი წელია, პარი პოტერი მკითხველს ისე აჯადოებს, ნაკლებად სავარაუდოა, ამ ჯადოს ახსნა მალე მოხერხდეს. მსოფლიოში ამ შვიდი წიგნისგან შემდგარი სერიის, სულ მცირე, 450 მილიონი ეგზემპლარია გაყიდული, კინოფრანშიზმა კი \$7.7 მილიარდი მოიტანა. თავად ჯ.კ. როულინგის ქონება, *Forbes*-ის შეფასებით, ახლა \$650 მილიონს უნდა შეადგენდეს, რისთვისაც სერიოზული წყარო ფლორიდის, კალიფორნიისა და იაპონიის თემატური პარკები უნდა ყოფილიყო. ეს რიცხვი უფრო მაღალიც იქნებოდა, მწერალს წლების მანძილზე ქველმოქმედებისთვის \$150 მილიონი რომ არ გაეყო. მიუხედავად ამისა, მისი ქონება მაინც იზრდება: ახალი ლონდონური თეატრალური დადგმისა და გამოქვეყნებული სცენარის („მარი პოტერი და დამყველი ბავშვი“) და 2016 წლის ფილმისა და წიგნი-სცენარის („ჯადოსნური ცხოველები და სად ვიპოვოთ ისინი“) წყალობით, ბოლო 12 თვეში, 2017 წლის ივნისამდე, როულინგმა \$95 მილიონი მოიხვეჭა. ოცი წლის თავზე ის ახალ ნამუშევრებს აქვეყნებს და ძველი და ჯადოსნურად სარფიანი ტექსტებით აკეთებს ფულს.

მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი ავტორები



1
ჯ.კ. როულინგი
\$95 მლნ



2
ჯიმს პატერსონი
\$87 მლნ



3
ჯეიმს ვანი
\$21 მლნ



4
დენ ბრაუნი
\$20 მლნ



5
სტივენ კინგი
\$15 მლნ



6
ჯონ გრიშამი
\$14 მლნ



6
ნორა რობერტსი
\$14 მლნ



8
კოლა ჰოვერი
\$13 მლნ



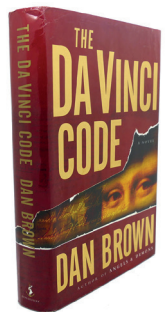
9
ი.ლ. კარისონი
\$11.5 მლნ



10
დენიელ სტილი
\$11 მლნ

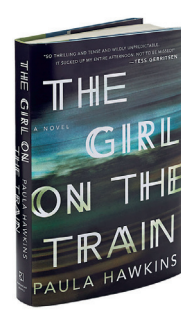


10
რიკ რიორდანი
\$11 მლნ



საიდუმლო კოდი

„და ვინჩის კოდის“ ავტორის ბოლო ნამუშევრის კინოდაბტავი წარუმატებელი გამოდგა, მაგრამ გასულ წელს, შარშანწინდელთან შედარებით, დენ ბრაუნმა მაინც გაიორმაგა შემოსავლები, რისთვისაც რვაჯერაან ავანს უნდა უმადლოდეს თავისი დამდეგი რომანისთვის, „პირველწყარო“ (Origin). „პირველწყარომდე“, ბრაუნის ბოლო რომანი რობერტ ლენგდონის მონაწილეობით, „ინფერნო“ (იმ კინემატოგრაფიული უილბობის მიზეზი, ზემოთ რომ ვახსენეთ) იყო, რომელიც 2013 წლის მრავალწლიანი მხატვრულ ლიტერატურაში ბესტსელერად იქცა: Penguin Random House-ის თანახმად, ვერ მარტო სქელდებიან წიგნის 1.7 მილიონი ეგზემპლარი გაიყიდა.



სწორ რელსებზე შემდგარი

ბრიტანელი რომანისტი, ფსიქოლოგიური ტრილერის „გოგონა მატარებელში“, ავტორის, პოლა ჰოკინსის დებიუტი *Forbes*-ის მწერალთა რეიტინგში შარშან შედგა და ის კვლავ აგრძელებს მწვანე შუქზე სვლას: ბოლო წელსწინდელ აშშ-ში 2.2 მილიონი ბეტდური წიგნი გაიყიდა – უფრო მეტი, ვიდრე ნებისმიერმა მწერალმა ქალმა, დაუცხრომელ ჯ.კ. როულინგს თუ არ ჩავთვლით. რომანის კინოფრანსმა 2016-ში \$173 მილიონი მოიტანა, ხოლო ჰოკინსის მეორე, ტვინის სატყუებელ და წლევედელი ჩარტების ლიდერ რომანზე, „წყალში“, უფლებები უკვე სტივენ სპილბერგის Amblin Partners-ს აჯვს ნაყიდა.

ყველა შემოსავალი მოიცავს 2016 წლის 1 იანვრიდან 2017 წლის 31 მაისის ჩათვლით პერიოდს და გადასახადებისა და სხვა თანხების გამკლავებითაა მარტოგანყოფილი. წიგნის ბაიყიდვების ყველა მოხვედრა მოიცავს NPD BOOKSCAN-ისგან, რომელიც ძველს შიდა ბაიყიდვებს აკავშირებს თანაურ. შემოსავალი მოიცავს ბაიყიდვებს, მარტოგანყოფილი და ალიაინიზაციების ბაიყიდვებს, საბიჯინგო და კინოფრანსავლასა და ინტერვიუს ავტორებთან, აპანდითთან, გამოცემულთან, იურისტებსა და სხვა მსახიობებთან.

აბრძობა: კილი აბინოლო, საბუღალტრო რეიტინგები და მიწვევა ინფორმაცია

DELL-ის ახალი მისია

მაიკლ დელი ხელოვნური ინტელექტის, შემოქმედებითობის მართვისა და იმის შესახებ, რომ მისი პერსონალური კომპიუტერების მწარმოებელი ვერტიკალურად ინტეგრირებულ IT-გიგანტად გარდაიქმნა.

26 წლისამ, თამამად იწინასწარმეტყველო, რომ, ადრე თუ გვიან, Dell-ი IBM-ზე დიდი გახდებოდა. ბოლო ფისკალურ წელს IBM-ის გაყიდვებმა \$80 მილიარდი შეადგინა, თქვენ კი პირველ კვარტალში თითქმის \$20 მილიარდი გააკეთეთ. გამოდის, რომ IBM-ივით დიდი ხარტ ახლა?

საკმაოდ ახლო ვართ [ივინის]. საკმაოდ ახლო.

განმარტეთ, რატომ იყიდეთ 2015 წელს EMC \$67 მილიარდად. მეგონა, მესხიერებას cloud-ი მოკლავდა. მიგაჩნიათ, რომ ზედმეტი გადაიხადეთ?

მოსაზრება, რომ ყველაფერი cloud-ზე დადის, არ არის სწორი. ამ წლის დასაწყისში Suptime Institute-მა ინფორმაციული დირექტორებს ჰკითხა, სად ინახავთ თქვენს მონაცემებსო. ცამეტი პროცენტი საჯარო cloud-ზე ინახავდა და, შგონი, 65% – ფიზიკურ პარკებში. რასაკვირველია, cloud-ი გაიზარდება, მაგრამ ყველაფერს არ დაეპარონება.

ბოლო დროს ხელოვნურ ინტელექტსაც დიდი ყურადღება ექცევა.

ხელოვნური ინტელექტი კოსმოსური ხომალდია, მონაცემები კი მისი საწვავი. რაც უფრო ურთიერთდაკავშირებული ხელსაწყოები გაქვს, მით უფრო სხარტი ხდები. ურთიერთდაკავშირებულ ხელსაწყოებში უამრავ შესაძლებლობას ვხედავთ.

Cisco-ს ჯონ ჩემბერსის პროგნოზით, სენსორთა რიცხვი 2020-ისთვის გასამმაგდება და 50 მილიარდს მიაღწევს. ეთანხმებით?

ჩემი აზრით, ეს რიცხვი, შესაძლოა, ცოტად კი იყოს. სენსორები ყველგან იქნება, სადაც ელექტროენერჯია.

ზუსტად როდის შეიცვალა Dell-მა სახელი და Dell Technologies-ი გახდა?

ეს 2016 წლის სექტემბერში მოხდა, როცა ჩვენს სხვა-

დასხვა ბიზნესის კომბინირებას ვახდენდით, მაგალითად, EMC-სა და Pivotal-ის, რაც იმის მიმანიშნებელია, რომ ჩვენ ახლა ფუნდამენტურად სხვა კომპანია ვართ.

მოვლანება პერსონალური კომპიუტერების მომმარაგების რანგში დაიწყეთ. დღეს ვერტიკალურად ინტეგრირებული IT კომპანია ხართ, რომელიც პროდუქტს სხვა კომპანიებს მიჰყიდის. სერიოზული ცვლილებაა.

ჩვენ უნიკალური სტრუქტურა გვაქვს. Dell-ის ქოლგის ქვეშ უფრო პატარა, სწრაფად მზარდი სტარტაპებია გაერთიანებული, რომელთაც უნიკალური და დიდი შესაძლებლობები აქვთ; ასეთია, მაგალითად, Pivotal-ი. მეორე მხრივ, ამ ქოლგის ქვეშ ისეთი ვიგანტური მასშტაბების კომპანიები-საც ნახავთ, როგორც, მაგალითად, EMC-ა.

როგორ ახერხებთ თქვენი ყველა აღმასრულებელი დირექტორის მოტივაციის შენარჩუნებას? ერთ დროს ყოველი მათგანი ალბათ ავტონომიურ მართვას იყო მიჩვეული.

ერთი რამ, რასაც ნამდვილად არ ვისურვებდი, მათი შეზღუდვაა. ვერ დაბარკოლებ მათ შემოქმედებითობას, მათ უნარს, გააჩნდეთ საკუთარი ხედვები და ღონებები. ნება უნდა მისცე, თავიანთი საქმე თავად აკეთონ.

ეს მიგნება თქვენს პირად – ანტერპრენიორის – გამოცდილებას ემყარება?

მხოლოდ აქედან თუ მეგონინება. შესაძარბებლად სხვა არაფერი მაქვს.

Dell-ის 90-იანებში ყველაზე ეფექტიანი სააქციო კაპიტალი ჰქონდა, რომელმაც შემდეგ დაღმასვლა იწყო და ბოლოს ერთ ადგილას გაიყინა. გიხარიათ, ახლა კერძო კომპანია რომ ხართ?

კერძო კომპანიის სტატუსი პორიზონტს ცივცვლის. ჩვენ ვთხოვთ ჩვენს გუნდებს, იფიქრონ სამი, ხუთი და ათი წლის ტრილიში. ეს, ცოტა არ იყოს, ტვინის საჭყლეტი ამოცანაა, მით უფრო, თუ მოკლევადიანი პერსპექტივების განხილვა ხანგრძლივი პერიოდებით ვიწვევს.

რა რჩევას მისცემდით დამწყებ ანტერპრენიორებს?

დაცვივით ყურები და მოსმენის უნარები დახვეწეთ. ისწავლეთ საკუთარი მომხმარებლებისგან. სწორად დაწყვიტლებამდე მისვლა არც ისეთი რთულია.

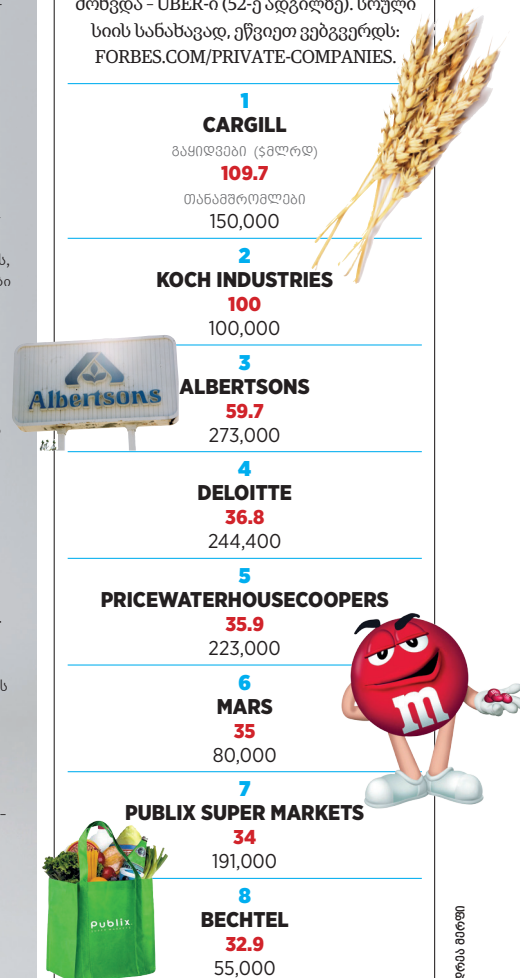


მაიკლ დელი უსაუბრა რირ პარლამარდს, ჩვენს კონტრიბუტორ-რედაქტორსა და გლობალურ ფილანთროპს. ინფორმაცია რედაქტორსა და შიიკვსა. დილაობის შრსელი შირსის გასახსნობად, მწვიით ვებგვერდს: FORBES.COM/SITES/RICHKARLGAARD.



ამერიკის უმსხვილესი კერძო კომპანიები

შეერთებული შტატების 200 უმსხვილესი კერძო კომპანიის ჩვენეულ რეიტინგში მემავალი ფირმების ნახვა თქვენთვის მოულოდნელი ნამდვილად არ იქნება: ისინი ბაზარზე დამკვიდრებული გიგანტები არიან, კარგად ცნობილი ბრენდებით, და ისეთ ინდუსტრიებში ბატონობენ, როგორცაა საკვები, ენერჯეტიკა და ფინანსები. და მართალია, ქვემოთ მოყვანილ ტოპ-ათეულში, შემოსავლების მხრივ, კვლავ ეს ტრადიციული ბუჰემოტები ღიდერობენ, ჩვენს რეიტინგში პირველად, წელს ტექნოლოგიური „ზღაპრული მარტორქაც“ მოხვდა – UBER-ი (52-ე ადგილზე). სრული სიის სანახვად, ეწვიეთ ვებგვერდს: FORBES.COM/PRIVATE-COMPANIES.



კერძო კომპანიები - აბოლი: ადრია მორი

LeaderBoard

30 30-წლამდეელი

ტინეიჯერები მოქმედებაში

მოძრაობით შთაგონებული ინოვაცია Forbes-ის 30 30-წლამდეელთან (უფრო ზუსტად, 30-მდე კარგად შორს მყოფებთან) ერთად, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.



მაბრიელ მესა
Mesa Foundry | 17

კონექტიკუტში, სამხარეულოში ჩხირკედელაობით, მე-სამ მოძრაობებით მკვებავი გაცემები შექმნა: ნახშირუან-გის სათადარიგო ბატარეა და ნერვული დაზიანების (რაც დიაბეტიანთა 70%-ს აწუხებს) სამკურნალო ფეხსაცმლის ლანჩა, რომელიც იმ ადამიანის გამომუშავებულ ელექტროენერგიაზე მუშაობს, ვისაც ფეხსაცმელი აცვია.

როჰან სური

Averia Health Solutions | 18

როცა ძმამ ფეხბურთის თამაშისას ტვინის შერყევა მიიღო და მას არასწორი დიაგნოზი დაუსვეს (როგორც მსგავს შემთხვევათა 30%-ში ხდება), Stanford-ში მიმავალმა სურამ ჰკვიან ტელეფონთან მიერთებული ყურსასმენები შექმნა, რომლებიც, ტრავმების აღმოსაჩენად, მოთამაშეთა თვალის მოძრაობებს კვალავს.



მაანასა მენდუ
Harvest | 14

ოჰაიოს სკოლის მერვე-კლასელმა \$25,000 მოიზიდა თავისი დაბალბარჯიანი „ფოთლის“ პანელისთვის, რომელიც მზის, ქარისა და წვიმისაგან ვატებს გამოიმუშავებს. ხელსაწყო საკმარისი ოდენობით ელექტროენერგიას წარმოქმნის, რომ ნათურები და წყლის გამწმენდები ამუშაოს.

FORBES-ის რეიტინგები

ყველაზე მაღალანაზღაურებადი DJ-ები

ალბათ ერთადერთი რამ, რაც უფრო აბსურდულია, ვიდრე Marshmello-ს იმიჯი, არის ამ ვეება, თეთრნილაბჩამოფხატებული ანონიმი DJ-ის შემოსავალი: გასულ წელს მან \$21 მილიონი გააკეთა, რისთვისაც გიჟურ სატურნირე გრაფიკს და თითო ლამეში აღებულ ექვსციფრიან ჰონორარებს უნდა უმაღლოდეს. ეს შვენიერი შედეგია მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი DJ-ების ჩვენული რეიტინგის მერვე ადგილის მფლობელისთვის. DJ-ების ჯამურმა შემოსავალმა წელს \$298 მილიონი შეადგინა, შინა წელს კი \$270.5 მილიონი. ზრდაზე პასუხისმგებელი, დიდწილად, ორი ახალბედა გახლავთ: Marshmello და Chainsmokers-ი. ამ უკანასკნელმა გასულ წელს 2.2 მილიარდზე მეტი სტრიმი მოიხვეჭა, უმეტესად ისეთი მუსიკალურად კომბინირებული ჰიტებით, როგორცაა „Closer“ (Halsey-სთან ერთად) და „Something Just Like This“ (Coldplay-სთან ერთად).



- 1 **კელვინ ჰარისი**
\$48.5 მილიონი
- 2 **TIESTO**
\$39 მილიონი
- 3 **THE CHAINSMOKERS**
\$38 მილიონი
- 4 **SKRILLEX**
\$30 მილიონი
- 5 **სტივ აოკი**
\$29.5 მილიონი
- 6 **DIPLO**
\$28.5 მილიონი
- 7 **დევიდ გეტა**
\$25 მილიონი
- 8 **MARSHMELLO**
\$21 მილიონი
- 9 **მარტინ გარტიქსი**
\$19.5 მილიონი
- 10 **ZEDD**
\$19 მილიონი

30-მ-წლამდეელი - ამბობი: ნახალი ხარობილი, DJ-ები - რიდასტორიანი, მა რეალი ხარობილი და ნახალი რიდასტორი.

LeaderBoard

ფუფუნების გენეალოგია

JIMMY CHOO-ს თავგადასავალი

21 წელიწადში ძვირფასი ფეხსაცმლის ბრენდი Jimmy Choo მოკრძალებული სტარტაპიდან გლობალურ ბრენდად იქცა ივლისში \$1.2 მილიარდად გაიყიდა. როგორ გადადგა ასეთი გიგანტური ნაბიჯი? ეს, დიდწილად, პრინცესა დაიანას, „სექსი დიდ ქალაქში“-სა და იმ მილიონობით ქალის დამსახურებაა, რომლებმაც მისი ფეხსაცმელები უანგაროდ შეიყვარეს. მოდი, გავყვეთ Jimmy Choo-ს ნაკვალევს...

1986
ჯიმი ჩუ, მალაიზიაში დაბადებული მენაღე, ლონდონის ალმოსავლეთში შეგვეთებზე მომუშავე ფეხსაცმლის ბუტიკს ხსნის კერძო კლიენტებისთვის, მათ შორის, პრინცესა დაიანასთვისაც.



1997
ლონდონში, მოტემ-სტრეტზე, Jimmy Choo-ს პირველ ბუტიკი იხსნება. ამავე წელს ჩნდება დაიანას ფოტო ნითელ ხალიჩაზე: პრინცესას Jimmy Choo-ს ქუსლიანი ფეხსაცმელი აცვია. 1998-ში ნიუ-იორკში პირველი ამერიკული მაღაზიაც იხსნება, სადაც ფეხსაცმლის ფასები \$300-დან იწყება.

1996
ბრიტანული Vogue-ის აქსესუარების რედაქტორი ტამარა მელონი, მამისგან ნასესხები £150,000-ით (იმავე \$365,000-ით), ჩუსთან ერთად, Jimmy Choo Ltd.-ს აფუძნებს.



2004
ხელჩანთების საზის ჩამგებიდან ერთი წლის თავზე Jimmy Choo-ს, რომელსაც ამ დროისთვის 23 მაღაზია აქვს, £101 მილიონად (დაახლოებით \$190 მილიონად) დღევანდელი კურსით) კიდევ ერთ კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა Lion Capital-ი ყიდულობს მელონი მცირედი წილის მფლობელად რჩება.



2000
„სექსი დიდ ქალაქში“-ს მესამე სეზონში სარა ჯე-სიკა პარკერის პერსონაჟი ქერი ბრედშოუს ერთგვარი კონკრეტული მომენტი აქვს: Staten Island Ferry-სკენ რომ მივბრუნდებით, წამოიძახებს: „ჩემი Choo დაგკარგე!“

2007
უკვე 60 მაღაზიის მქონე Jimmy Choo-ს 60%-იან წილს მენეჯმენტ-ფირმა TowerBrook Capital-ი £185 მილიონად (დაახლოებით დღევანდელ \$430 მილიონად) ყიდულობს.



2009
ქმრის პირველ საინაუგურაციო წვეულებაზე მიშელ ობამა Jimmy Choo-ს ქუსლებში ჩნდება – ფეხსაცმელში, რომელიც დღეს Smithsonian-შია გამოფენილი.



2011
სუნამოებისა და თვალის მოვლის პროდუქტების სახით გაფართოებული Jimmy Choo კვლავ იყიდება... ამჯერად მას \$850 მილიონად ფუფუნების საგნების გერმანული ფირმა Labelux-ი ყიდულობს. ნოემბერში მელონი კომპანიას ტოვებს.

2014
34 ქვეყანაში 177 მაღაზიით აღჭურვილი Jimmy Choo ძვირფასი ფეხსაცმელების პირველ ბრენდად გვევლინება, რომელიც საჯარო ბაზარზე გადის. ლონდონის საფონდო ბირჟაზე დაახლოებით 25% 140 პენსად (იმავე \$2.24-ად) იყიდება, რაც კომპანიას \$870 მილიონის ტოლფას საბაზრო კაპიტალიზაციას ანიჭებს.



2001
ჩუ თავისი 50% \$30 მილიონად კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა Equinox Holdings-ს მიჰყიდა. მელონი და შემოქმედებითი თანადირექტორი, ჩუს დისშვილი სანდრა ჩოი, კომპანიაში რჩებიან.

2017
ივლისში Jimmy Choo-ს \$1.2 მილიარდად Michael Kors-ი ყიდულობს. სანდრა ჩოი კომპანიაში დარჩენას გეგმავს – კომპანიაში, რომლის ფეხსაცმელები (მათი ფასები \$425-დან \$4,585-მდე მერყეობს) ახლა პრინცესა დაიანას რძლის, კეიტ მიდლტონის საყვარელი ფეხსაცმელებია.



კლანების უმდიდრესი ადამიანები

მხოლოდ ხუთი ადამიანი მოქცეულა მსოფლიოს მილიარდერთა ყოველწლიური საბოლოო რეიტინგის სათავეში მას შერე, რაც ამ რეიტინგის შედგენა 1987 წელს დაიწყო. კიდევ ორმა, ამასიო ორტეგამ და ჯეფ ბეზოსმა, პირველ ადგილზე ყოფნის სიამე მოკლე დროით გამოსცადეს. ეს ჩვენს რეალურ დროში მიმდინარე რეიტინგში მოხდა, რომელსაც 2014 წლიდან ვაკეთებთ. ორტეგამ პიკს ორჯერ მიაღწია, მაგრამ პოზიცია 48 საათზე მეტ ხანს ვერც ერთხელ ვერ შეინარჩუნა, თუმცა, ბეზოსის ივლისურ გაელვებასთან შედარებით, ეს 14-ჯერ უფრო ხანგრძლივი პერიოდი გამოდგა.

\$100 მლნ

90



ნოფიკაი ცუცუმი

იაპონური უძრავი ქონების ბუშტის პიკში, ცუცუმი 20 სასტუმროს, 25 გოლფის მოედანსა და სათხილამურო კურორტებს ფლობდა.



ბილ გეისი

Microsoft-ის საჯარო ბაზარზე გახვლიდან ცხრა წლის თავზე, მისი 39 წლის დამფუძნებელი მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანად იქცა. ბოლო 23-დან 18 წლის მანძილზე გეისს ეს პოზიცია არ დაუკარგავს, მას შერეც კი, რაც \$31 მილიარდზე მეტი გაიღო.



უორენ ბაფეტი

Microsoft-ის აქციების ვარდნასა და Berkshire Hathaway-ს აქციების აღზევებასთან ერთად, ბაფეტმა გეისს პირველად (და ჯერჯერობით უკანასკნელად) ჩამოართვა პირველი ადგილი.



დაიჩიჰირო მორი

87 წლის ასაკისთვის, ყოფილმა ეკონომიკის პროფესორმა უძრავი ქონების ვრცელი პორტფოლიო შექმნა, რომელიც მოიცავდა 7.7 მილიონ კვადრატულ ფუტზე გადაჭიმულ 65 საოფისე შენობას.



ამასიო ორტეგა

სწრაფი მოდის მოვაჭრის, Zara-ს დამფუძნებელმა ორტეგამ 2015-ის ოქტომბერში დღევანაკლები გაატარა პირველ ადგილას და ორი დღე – 2016-ის სექტემბერში.



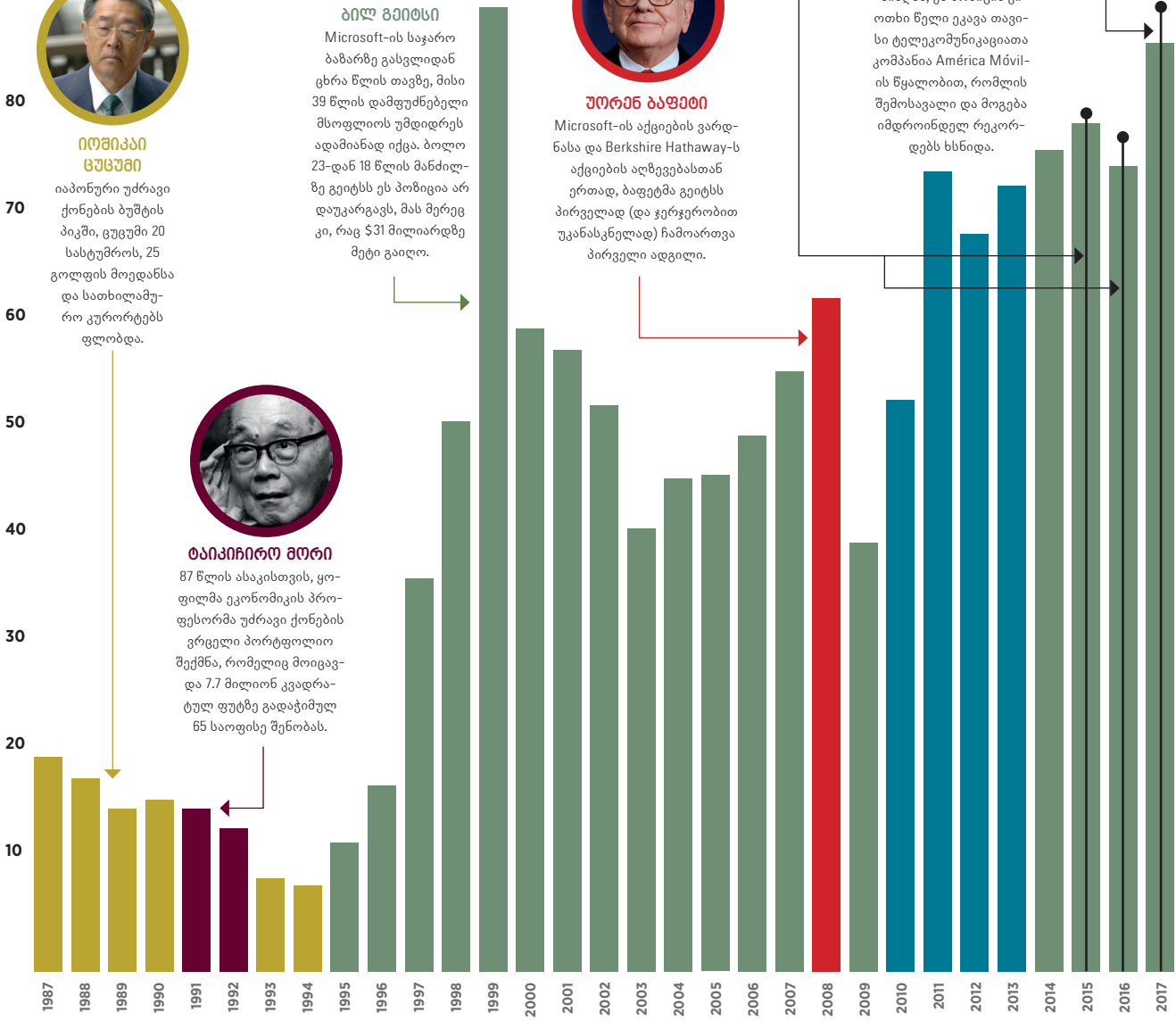
პარლუს სლიმ ელუ

მეხიკოში დაფუძნებული ელუ პირველ ადამიანად იქცა აშშ-ისა და იაპონიის მიღმა, რომელმაც პიკს მიაღწია, ეს პოზიცია კი ოთხი წელი ეკავა თავისი ტელეკომუნიკაციათა კომპანია América Móvil-ის წყალობით, რომლის შემოსავალი და მოგება იმდროინდელ რეკორდებს ხსნიდა.



ჯეფ ბეზოსი

მართალია, ბეზოსმა ოთხ საათზე ნაკლები გაატარა პირველ ადგილზე, მისი ქონება წელიწად-ნახევარში მაინც გაორმაგდა. და იმის ფონზე, რომ Amazon-ი ახლა საოცრად ფართოვდება, სულაც არ იქნება გასაკვირი, გეისს კვლავ თუ გაასწრებს.





COMMERSANT
95.5 FM

შენობით ბიზნესთან

პირველი ბიზნეს
რადიო საქართველოში

www.commersant.ge



LeaderBoard

გამოძახილი საუკუნის გამოძახილზე

Forbes-ი უკვე ასი წლისაა, ბიზნესმედიაში ყველაზე მძიმეწონიანი მედიაბრენდის ქართველი ნათესავი კი - სულ ხუთის, მაგრამ ამ მცირე დროში ბევრი მოასწრო. წელს ქართული Forbes-ი უკვე მეასე გამოცემას იზეიმებს. ჩანს, ეს მრგვალი თარიღი მხოლოდ ჩვენ არ გვიხარია!



დავით ბაგდასვილი

Forbes-ის 100 წლის ისტორია პირდაპირ უკავშირდება ბიზნესის წარმატებისა თუ დაცემის კონკრეტულ ისტორიებს, რომლებსაც მის ფურცლებზე შეიძლება, გაეცნო. Forbes-მა დაამკვიდრა ქონებრივი და ფინანსური წარმატების შესაღარი სტანდარტი, რაც მსოფლიოს მდიდარი ადამიანებისა თუ წარმატებული კომპანიების ფინანსური მაჩვენებლებით გამოიხატება. მოხვდეს Forbes-ის გარეკანზე – ეს უკვე წარმატების ყველაზე მაღალი საფეხურია.

ცხვარ ჩოჩელი

თქვენ ეს შეძელით! თქვენ ნამდვილად ხართ წარმატებული ბიზნეს-მედიანი მთელი ქვეყნის მასშტაბით. მედია, რომელსაც აქვს მკაფიოდ ჩამოყალიბებული ხედვა და უზარმაზარი პოტენციალი. ასე რომ, საუკუნოვანი ისტორიის მქონე, მსოფლიოს პირველ ბიზნესურნალს Forbes-ს თქვენი სახით საქართველოში ღირსეული პარტნიორები ჰყავს.



ლამა პაკაშვილი

Forbes-მა მნიშვნელოვნად აამაღლა ინფორმირებულობა საბაზრო ეკონომიკის, მენარმეობისა და ინვესტიციების, ასევე საქმიანი ინიციატივებისა და სიახლეების შესახებ. ყველა გამომცემლობა ვერ ახერხებს ინფორმაციის სიმუხტის დაცვას, საკითხის ღრმა ანალიზს და მკითხველისთვის პროფესიულად მიწოდებას. ამიტომ ყოველთვის აქტუალური იქნება ის კომპეტენტური გამომცემლობა და მედიასაშუალება, რომელიც პასუხისმგებლობით მოეკიდება საზოგადოებისთვის მიწოდებულ ინფორმაციას.



თემურ ტყეშელაშვილი

Forbes-ი არის ბრენდი, რომელიც თავად მედიაბაზარს სჭირდება. გამოცემას ვუსურვებ სტაბილურობას. მე თავად შენახული მაქვს ის ურნალი, რომლის გარეკანზეც ვიყავი და ვტრაბახობ, რომ Forbes-ის ურნალში ვიყავი. Forbes-ი ყოველთვის ასოცირდება სიმართლესთან, სიმდიდრესთან, ინტელექტთან და მოდასთან.

ზურაბ ჩხაიძე

Forbes-ის ქართულ ბაზარზე შემოსვლა საკმაოდ მნიშვნელოვანი იყო ქართული ბიზნესისთვის, რომელსაც არსებობის სულ რაღაც 20-წლიანი გამოცდილება აქვს, რაც საკმაოდ მცირე დროა, თუ მას ევროპულ და მსოფლიოს სხვა განვითარებულ ქვეყნებს შევადარებთ. ბიზნესისთვის უცხოური გამოცდილება ძალიან მნიშვნელოვანია და Forbes-ის საშუალებით ჩვენ შეგვიძლია მივიღოთ სწორედ ეს გამოცდილება.



ავთონ სვიონიშვილი

რატომღაც ჩვენთან ინფორმაციის გაანალიზება ნაკლებად ხდება. იმისთვის, რომ მსგავს ანალიზში შევიდეთ, უნდა ვიცოდეთ, თუ რა ხდება მსოფლიო ეკონომიკაში. სწორედ ამიტომ არის მნიშვნელოვანი და დადებითი Forbes-ის არსებობა. ყველაზე მთავარი და მნიშვნელოვანი ალბათ ინფორმაციის მიღებაა, რადგან მის გარეშე განვითარება წარმოუდგენელია.

სოსო ფხაკაძე

Forbes-ში მოხვედრა თითოეული ჩვენგანისთვის ძალიან დიდი სტიმულია. ყოველთვის ვცდილობთ, რომ კომპანიასა და მის საქმიანობას კარგი იმიჯი ჰქონდეს – პირი ჩვენი საქმიანობის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილია. მე პოლიტიკოსი არ ვარ, პრაგმატიკოსი ბიზნესმენი ვარ – ჩვენ ყველანი ვცდილობთ, საკუთარ კომპანიებზე ინფორმაცია გამოვიტანოთ და ვთქვათ, თუ რას და როგორ ვაკეთებთ, – Forbes-მა კი ამაში ხელი შეგვიწყო.



აიბო კუპაავა

Forbes-ის მსგავსი გამოცემები საზოგადოებას უჩვენებს, თუ რამდენი შრომა სჭირდება სრულყოფილი პროდუქტის შექმნას. გამოცემის ყველაზე დიდი აუდიტორია ალბათ სტუდენტები არიან. როდესაც ამერიკაში ვსწავლობდი, უნივერსიტეტში დავალბად გვაძლევდნენ, რომ Forbes-ის მსგავსი გამოცემები გვეკითხა. იმ ადამიანებისთვის, ვინც ბიზნესში ნაბიჯების გადადგმას დღეს იწყებს, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ შედარებებისა და ანალიზის გაცნობა, რომელსაც Forbes-ის სტატიები გვთავაზობს.



ბეჟან წაქაძე

ბევრი დამწყები და მომავალი ბიზნესმენი ცდილობს დაემსგავსოს იმ პერსონებს, ვისზეც Forbes-ი მოგვითხრობს სტატიებში, ან თუნდაც გააკეთოს ისეთი რამ, რომ თავად მოხვდეს Forbes-ის ფურცლებზე. თითქმის ყოველდღიურად ვეცნობი Forbes-ის სტატიებს, თავიდან ბოლომდე ვკითხულობ და ვენდობი მათ.



ვალერი ჩიხვაშვილი

Forbes-ი მაგალითია იმისა, თუ როგორ უნდა იყოს ჟურნალი. ბაზარზე ყველაზე მაღალი მდგომარეობა მისასაღებელია, განსაკუთრებით კი ისეთის, როგორც Forbes-ია. Forbes-მა შექმნა ახალი კულტურა, რაც საქართველოს მსგავსი ქვეყნისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. ჩემთვის Forbes-ის გარეკანზე მოხვედრა მეტ ცნობადობას, საკუთარი პერსონისა და საქმიანობის მიმართ მეტი ადამიანის დაინტერესებას ნიშნავდა.

გიორგი სურგულაძე

ისეთ პრესტიჟულ ჟურნალში მოხვედრილი ბიზნესმენები, როგორც Forbes-ია, თავს გრძობენ წარმატებულად. საკმაოდ მნიშვნელოვანია წარმატების ის ისტორიები, რომელთაც თითქმის ყველა ნომერში ვხვდებით. საყურადღებოა დიდი გამოცდილების მქონე ადამიანის ამრის გაზიარება. მსგავსი გამოცემების არსებობა ქვეყნის წინსვლაზე მიანიშნებს, თუკი მსგავსი გამოცემა არაა ქვეყანაში, ეს ნიშნავს, რომ ქვეყანაში არაფერი არ ხდება.



მაია სიღაბონიძე

ისეთი მაღალი ხარისხის გამოცემა და კონტენტი, რომელსაც Forbes-ი ქმნის, საზოგადოების ცნობიერებას ამაღლებს. Forbes-ი გვაწვდის კომპეტენტურ ინფორმაციას საბაზრო ტენდენციებზე, ასევე სხვადასხვა სექტორისა და ინდუსტრიის კუთხით მრავალფეროვან სიახლეებს. მსგავსი ინფორმაცია კი საჭიროა, რათა ბიზნესმა სწორი პროგნოზები გააკეთოს და მიმდინარე მოვლენების საქმის კურსში იყოს.



ქეთი ბოჭორიშვილი

ჩემთვის გამოცემის გარეკანზე მოხვედრას სიმბოლური დატვირთვა ჰქონდა, რომელიც 18-წლიანი სამუშაო გამოცდილების შეფასება იყო, – სწორედ ჩემი პროექტების წარმატებამ მომცა საშუალება, Forbes-ის გარეკანზე მოხვედრილიყავი. Forbes-ში გამოქვეყნებული მრავალფეროვანი ისტორიები ქართული ბიზნესის წარმატებაზე მიანიშნებს, ეს კი ჩემი ქვეყნის წარმოჩენისა და განვითარებისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია.

ნინო ზამბახიძე

სადაც მივდივარ, ყველგან Forbes-ი მხვდება. კონტენტი, რაც Forbes-ში იბეჭდება, ის აუცილებელი ნიშია, რომელიც აქამდე არავის ჰქონდა. ვისურვებდი მეტ აქცენტს მცირე და საშუალო ბიზნესზე. Forbes-ის გარეკანზე მოხვედრამ რადიკალურად შეცვალა ჩემი ცხოვრება. მინდა, რომ სხვა ადამიანების ცხოვრებაც ასე შეიცვალოს. გარეკანზე მოხვედრა ნიშნავდა უფრო მეტ პასუხისმგებლობას, ჩემი ცნობადობა კი ბევრად გაიზარდა და რეიტინგმაც აიწია.



რეზი ურუშაშვილი

სასიხარულოა, რომ ისეთი საერთაშორისო ბრენდი, როგორც Forbes-ია, ქართულ ბაზარზე წარმოდგენილი. გამოცემას აქვს ინტერესი ჩვენი ქვეყნის, რეგიონისა და ქართული ბიზნესის მიმართ. ყოველთვის ვეცნობი ინფორმაციას, რომელსაც ქართული Forbes-ი უცხოური გამოცემებიდან ტირაჟირებს, ასევე საკმაოდ ბევრ სიახლეს ვიგებ დამწყებ ბიზნესმენებსა და ბიზნესზე. დღეს Forbes-ს ანალიტიკური მიმართულება აქვს აღებული და ვუსურვებ, ეს კურსი შეინარჩუნოს.



LeaderBoard



ლადო გურგენიძე

Forbes-ს (ამერიკულ გამოცემას) უკვე 25 წელია, ვკითხულობ. მის გარეშე საერთაშორისო ბიზნესმედის ეკოსისტემა ვერც წარმოიდგენია. მიხარია, რომ Forbes-ი საქართველოშიც გამოიცემა და თავის როლს ასრულებს ბიზნესისთვის საჭირობო საკითხების გაშუქებაში.



თაგაგ დაუშვილი

ყოველთვის ველოდებით ახალი ნომრის გამოცემას – საინტერესოა, იცოდნენ, როგორ ვითარდება ქვეყნის ბიზნესი, რა პრობლემები და მიზნები აქვთ საქართველოში წარჩინებულ ბიზნესმენებსა და მათ კომპანიებს. Forbes-ი ბიზნესის თანამედვე ინსტიტუციაა და, მგონი, მის გარეშე წარმოუდგენელია თანამედროვე ბიზნესი.



ქეთი ებანოიძე

Forbes-მა რიგითი მკითხველისთვის საინტერესო გახადა ფინანსური, ეკონომიკური თუ ბიზნესსიახლეები. თავი მოუყარა ინფორმაციის ზღვა მასალას და ხელმისაწვდომი გახადა ყველასათვის. იყო ერთ-ერთი პირველი მედიასაშუალება, რომელმაც შექმნა ვებგვერდი, რის შედეგად მნიშვნელოვნად გაზარდა მომხმარებელთა წვდომა ინფორმაციაზე და საფუძველი ჩაუყარა ონლაინმედიის განვითარებას.

ოთარ შარიქაძე

Forbes-ის გამომცემლობამ თავი დაიმკვიდრა როგორც ერთ-ერთმა ყველაზე სანდო სარეიტინგო ორგანიზაციამ ბიზნესის მიმართულებით, რომელსაც ენდობიან და რომელში მოხვედრისთვისაც იღვნიან, ვინაიდან ეს წარმატების ერთგვარი პრერეკვიზიტია. აუცილებელია, რომ Forbes-ის გამომცემლობამ გააგრძელოს იმ მნიშვნელოვანი საქმის კეთება, რასაც ღირებული და სანდო ბიზნესინფორმაციის გავრცელება ჰქვია.



ვაკ გიგაური

Forbes-ს მკითხველი ენდობა და პატივს სცემს, რაც, ვფიქრობ, მისი არსებობის 100-წლიანი ისტორიის წარმატების ყველაზე კარგი ინდიკატორია. ის, რომ Forbes-ი საქართველოშია, ჩვენს ქვეყანას თანამედროვე და განვითარებული ბიზნესსამყაროს ნაწილად ხდის და ხაზს უსვამს მის მიმართ მზარდ ინტერესს.



ირაკლი გილაური

Forbes-ი არ არის უბრალოდ სიახლის წყარო. ეს არის დიალოგის, მსჯელობისა და შეფასების გაზიარების შესაძლებლობა. Forbes-მა შეძლო და თავი მოუყარა ქვეყანაში საუკეთესო ექსპერტებსა და ანალიტიკოსებს, რითაც მედიაბაზარზე ახალი სტანდარტი შემოიტანა. ვისურვებდი, რომ კიდევ უფრო მეტ დამწყებ ახალგაზრდა მწარმეს მიეცეს შესაძლებლობა, მოხვდეს შურნალის ფურცლებზე, რაც, ვფიქრობ, მათ მოტივაციას გაზრდის.



თაგაგ მჭედლიძე

დაარსების დღიდან, Forbes-მა უამრავი ერთგული მკითხველი შეიძინა, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ ეს არა მხოლოდ ბიზნესურნალია, არამედ გავლენიანი, სანდო ბრენდი, რომელმაც შეძლო, ბიზნესის სამყაროში თავისი სტილი და კულტურა დაემკვიდრებინა. გამოცემას დიდი წვლილი შეაქვს ბიზნესის კულტურისა და სფეროს განვითარებაში.



მინდია საბანაძე

Forbes-ი ბაზარზე ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი მედიაგამოცემაა, რომელიც დიდი სანდოობით სარგებლობს ბიზნესსაზოგადოებაში ათწლეულების მანძილზე. ეს ყველაფერი აისახება Forbes-ის როგორც იმიჯზე, ასევე მის წარმატებაზე მსოფლიოს უამრავ ქვეყანაში. ვთვლი, რომ Forbes-ი როგორც დამწყები, ასევე უკვე წარმატებული ბიზნესმენებისთვის სამაგიდე შურნალია.





www.forbes.ge



გვიპოვეთ ყველგან



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



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



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



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



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



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



ტურიზმის ახალი პრიორიტეტი



ტურიზმის როლი მსოფლიო ეკონომიკაში ყოველწლიურად იზრდება. 2016 წელს საერთაშორისო საზღვრები 1,2 მილიარდზე მეტმა ვიზიტორმა გადაკვეთა. გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის პროგნოზით, 2030 წლისთვის ეს ციფრი 1,8 მილიარდს გაუტოლდება. ზრდას ახალი გამოწვევებიც თან ახლავს. ამ კუთხით არც საქართველოა გამონაკლისი.

საერთაშორისო და შიდა ტურიზმის

შედევების კომბინირებით, ტურიზმის წილი მსოფლიოს მთლიან შიდა პროდუქტში თითქმის 10%-ია, ხოლო გლობალურად ყოველი ათი სამუშაო ადგილიდან ერთი სამუშაო ადგილი ამ ინდუსტრიის მიერაა გენერირებული.

თუ ადრე არსებობდა სტანდარტული ხედვა, რომ ტურიზმში პრიორიტეტების მიხედვით ძირითადი მიმართულებები იყო განთავსება, ტრანსპორტი, კვება და გართობა, დღეს, ბოლო კვლევების მიხედვით, პრიორიტეტული სიის სათავეში ინფორმაცია და მისი გავრცელება მოექცა.

ინფორმაციის ხელმისაწვდომობამ შეცვალა მომხმარებლის ქცევა და მოლოდინები. აღმოსავლეთ კაროლინის უნივერსიტეტის კვლევებმა აჩვენა, რომ მოგზაურთა უმრავლესობა ახასიათებს საკუთარ თავს როგორც ინტელექტუალს, თვითორგანიზებულს და ახალი იდეების გენერატორს, რომლებიც ეძებენ ახალ შთაბეჭდილებებს და მზად არიან აღმოჩენებისათვის (Paige P.Viren, Ph.D., and Alison K. Murray, Ph.D.,

of East Carolina University).

მსოფლიო ტურისტულ რუკაზე საქართველო ჯერ კიდევ რჩება ახალ მიმართულებად. ქვეყანაში ჩამოსულ ვიზიტორთა უმეტესობა პირველად სტუმრობს საქართველოში, ხელმეორედ ჩამოსულ მოგზაურთა რაოდენობა ჯერ კიდევ მცირეა. ბოლო სამი წლის განმავლობაში იზრდება სხვადასხვა ქვეყნიდან პირდაპირი რეისების რაოდენობა, ვიზიტორთა სტატისტიკაში მზარდია როგორც ტურიზმის, ასევე ტრანზიტის წილი. იმისათვის, რომ ქვეყანაში ტურიზმი მდგრადი განვითარების გზაზე დადგეს, საჭიროა ვიზიტორთა ზრდის სტაბილური დინამიკა და ხელმეორედ ჩამოსულ მოგზაურთა წილის ზრდა.

კონკურენციის პირობებში ყველა მცირე, საშუალო თუ დიდი მოთამაშე ცდილობს, ბაზარზე თავისი კონკრეტული ნიში დაიკავოს. საქართველოს დღემდე არა აქვს მკაფიო კურსი, თუ რა პოზიციის დაკავება სურს საერთაშორისო ბაზარზე. აუცილებელია საშუალო და გრძელვადიანი პერსპექტივით განისაზღვროს, რა ადგილის დაკავება

გვსურს მსოფლიო ტურისტულ რუკაზე.

რა იქნება ჩვენი მთავარი გზავნილი? მაგალითად, რომ ჩვენ ვართ პოსტსაბჭოთა ქვეყანა, რომლის საზღვრებიც უკვე დიდი ხანია, გახსნილია; თუ ის, რომ ჩვენ ვართ ტურისტულად მზარდი ქვეყანა მდგრადი რესურსებით; ან იქნებ ის, რომ ჩვენ ვართ აღმოჩენების ქვეყანა, რომელსაც განვითარების დიდი პოტენციალი აქვს...

საერთაშორისო პოზიციონირების პარალელურად უმნიშვნელოვანესია ქვეყნის ინფრასტრუქტურული განვითარება – როგორც საჯარო, ისე კერძო, მათ შორის ღამისთვის, კვების, გართობისა და დამხმარე ტურისტული ობიექტების მშენებლობისა და მოწყობის კუთხით.

ინფორმაციის სწრაფი გაცვლის საშუალებებმა აქტუალურობა შესძინა ტრადიციული ბაზრებისთვის ნაკლებად ცნობილ ახალ მიმართულებებს. პოპულარული ხდება ინდივიდუალურ ტურიზმზე მორგებული დასასვენებელი ადგილები.

ბოლო 20 წლის განმავლობაში მსოფ-

ლიონში კლიმატის ცვლილების შედეგად თითქმის ყველა მოთამაშეს უწევს არსებულ მძიმე შედეგებთან ადაპტირება. მყინვარების შემცირება, წყალდიდობების რაოდენობის მატება, თოვლის კლება, ქარიშხლები და გვალვა – ეს მცირეა იმ ჩამონათვალიდან, რაც დიდი ეკონომიკური ბლოკების რეაგირებას მოითხოვს. არსებული რეალობიდან გამომდინარე იცვლება ბიზნესის გათვლები და მოლოდინები, იმატებს ყურადღება და გარემოსდაცვითი პასუხისმგებლობა ახალი პროექტების გეგმარების დროს.

განვითარებად ქვეყნებში თითქმის ყოველთვის მოთხოვნა ქმნის მიწოდებას. ვინაიდან საქართველოში ბოლო

წლების განმავლობაში ვიზიტორთა დინამიკა მზარდია, მოთხოვნა უკვე გამოკვეთილია. ახლა მიწოდების ნაწილში ჯეროვანი განვითარების დროა. კერძო სექტორი ჯერ კიდევ არასაკმარისად ძლიერია იმისათვის, რომ მასშტაბური პროექტები განახორციელოს, ამიტომ მთავარი ბერკეტი ისევ სახელმწიფოს ხელშია. სახელმწიფომ უნდა განავითაროს საჯარო ინფრასტრუქტურა იმისათვის, რომ შექმნას ერთგვარი პლატფორმა, რომელზეც, თავის მხრივ, ბიზნესი დააშენებს საკუთარ აქტივებს.

გლობალური ტურიზმის განვითარების კლასიკური რეცეპტი კი უცვლელია: გრძელვადიანი გეგმარება და მდგრადი განვითარების ტემპი; ჯანსაღი, კონ-

კურენტუნარიანი გარემო; ტურიზმის სფეროში დასაქმებულთა სამუშაო პირობები და მომხმარებელთა უსაფრთხოება.

რა თქმა უნდა, სტაბილური პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემოს გარეშე შეუძლებელია ტურიზმის მდგრადი განვითარება. ნებისმიერი რყევა, პოლიტიკური თუ ეკონომიკური კატაკლიზმი პირდაპირ აყენებს ზიანს ტურიზმის ინდუსტრიას. პატარა ქვეყნები ვერ იქნებიან რეგიონული სტაბილურობის გარანტორები, თუმცა ძლიერი ეკონომიკით და მიზანმიმართული პოლიტიკით შესაძლებელია ტურიზმის დინამიკური განვითარება და ამ ინდუსტრიისგან მაქსიმალური სარგებლის მიღება. ^F

AJARA

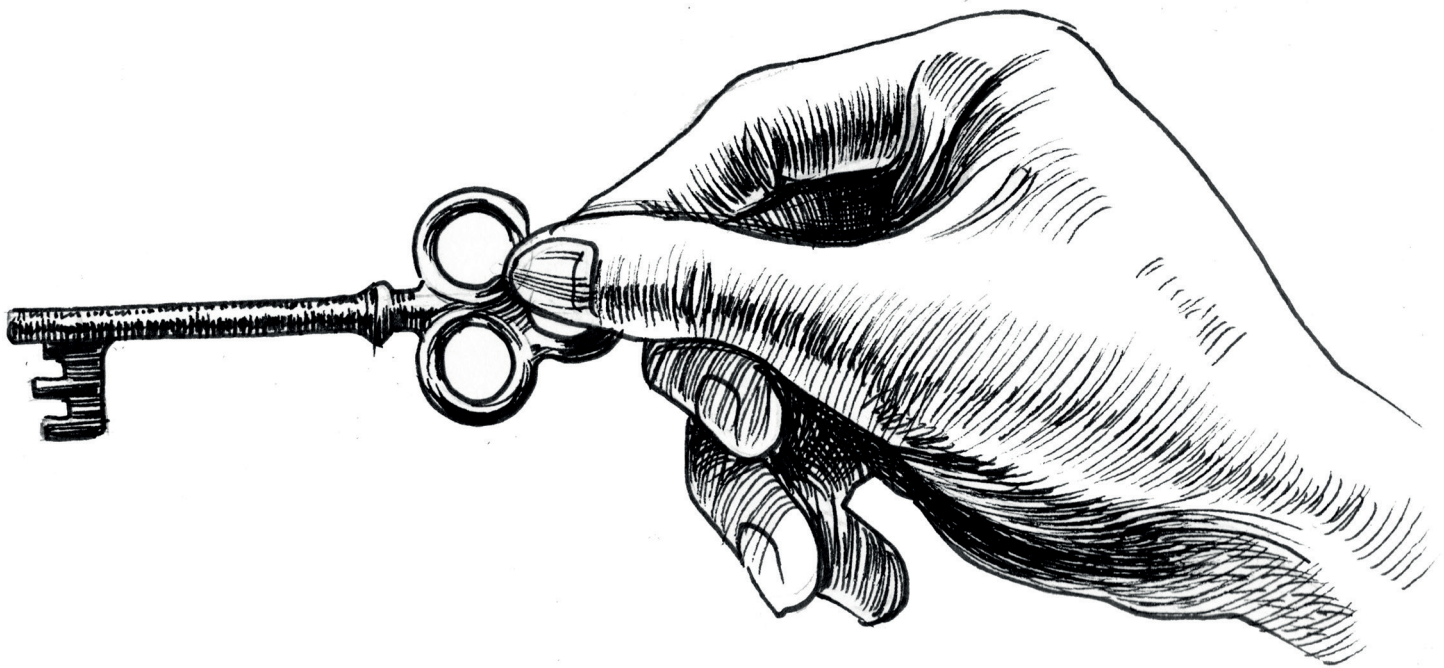
REGION OF INVESTMENT OPPORTUNITIES



ბაზრის, ფინანსებისა და ცოდნის ხელმისაწვდომობა



ქართული მცირე და საშუალო კომპანიების გამოკითხულთა ნახევარი მთავარ გამოწვევად ბაზარზე წვდომას ასახელებს, დარჩენილი 40% ძირითად პრობლემად ფინანსებზე წვდომას მიიჩნევს და მხოლოდ 10%-ს მიაჩნია ცოდნაზე წვდომა მთავარ ბარიერად.



მცირე და საშუალო ბიზნესის შესახებ (მსბ) უამრავი რამ

იწერება საქართველოშიც და მის ფარგლებს გარეთაც. წერენ ეკონომისტები, პოლიტიკოსები, ბიზნესმენები, ჟურნალისტები და სხვანი. მიუხედავად ამისა, მცირე და საშუალო ბიზნესი იყო და რჩება ამოუწურავ თემატიკად, ვინაიდან სწორედ ის გახლავთ ეკონომიკის ძირითადი მასა, არა იმდენად მონეტარული თვალსაზრისით, არამედ მოსახლეობის ჩართულობისა და შემოსავლების გადანაწილების კუთხით.

მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარება რომ კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ეკონომიკური ზრდისა და სამუშაო ადგილების შესაქმნელად, ეს, მგონი, ყველას კარგად ესმის. სწორედ მცირე და საშუალო ბიზნესი წარმოადგენს საშუალო კლასის ხერხემალს, იმ კლასსას, რომლის განვითარებაც აბსოლუტურად აუცილებელია სოციალურად, ეკონომიკურად და პოლიტიკურად მდგრადი ქვეყნის შესაქმნელად.

სანამ უშუალოდ არსებულ ვითარებას შევეხებით, მნიშვნელოვანია გავიგოთ, საერთოდ რაზე ვსაუბრობთ და რომ ეს საკითხი საკუთრივ წარმოადგენს ერთ-ერთ პრობლემას. სამწუხაროდ, საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოების უნიფიცირებული განმარტება არ არსებობს. ეს თავისთავად გაუგებრობას იწვევს. ადამიანები ბევრს საუბრობენ მსბ-ებზე, ოღონდ ყველა მათგანი გულისხმობს იმას, რასაც თავად გულისხმობს და არა რაიმე განზოგადებულ მოცემულობას. ორ სხვადასხვა კანონში, კანონის მიზნებიდან გამომდინარე, შესაბამისი განმარტებები მოცემული. ეს გახლავთ საგადასახადო კოდექსი, რომელიც დაბეგვრის მიზნებისათვის მცირე და მიკროსაწარმოების კრიტერიუმებს ადგენს და ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ კანონი, რომელიც ასევე საკუთარი მიზნებიდან გამომდინარე ახდენს საწარმოების მცირე და

საშუალო ზომისად კლასიფიცირებას. საკუთარი განმარტებები აქვთ ბანკებს, რომლებიც ძირითადად საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებიდან სპეციალურად მსბ-ების დაფინანსების მიზნით აღებული სასესხო რესურსების ფარგლებში არსებულ განსაზღვრებას მისდევენ. ყველა ცალკე აღებული სახელმწიფო პროგრამა, საერთაშორისო ორგანიზაცია, საელჩო თუ სხვა უწყება, რომელიც მსბ-ებს ეხმარება, საკუთარ დეფინიციას იყენებს და ასე შემდეგ.

ამ ყველაფრის მიღმა ასევე არსებობდა საქსტატის განმარტება, რომელიც უკანასკნელი ორი წლის განმავლობაში დაიხვეწა და ახალი მეთოდოლოგიის ფარგლებში შესაბამისობაში მოვიდა ევროპულ ანალოგთან. პრაქტიკულად ის ევროსტატის მეთოდოლოგიას ეფუძნება მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის კოეფიციენტის მიყენებით, რამაც საგრძნობლად გააადვილა საქართველოს მსბ-ის შედარებითი ანალიზი სხვა ქვეყნებთან მიმართებით. აქვე აღვნიშნავდი, რომ გარდა მსბ-ების მაკროსტატისტიკისა, რომელსაც საქსტატი აწარმოებს, არანაკლებ მნიშვნელოვანია სხვა დეტალური სტატისტიკების არსებობა სხვადასხვა ჭრილში, მაგალითად, როგორცაა ბანკების მიერ მსბ-ის დაკრედიტება და სხვა, თუმცა მსგავსი კრებისითი სტატისტიკა არ იწარმოება, რაც უკიდურესად ზღუდავს ანალიტიკას და ამცირებს მსბ-ებზე მიზნობრივი გავლენის პროგრამების ეფექტიანობას.

საქსტატის ახალი მეთოდოლოგიის თანახმად, 2015 წლის ბოლოს მონაცემებით, საქართველოში რეგისტრირებული ბიზნესის 98 პროცენტამდე მცირე და საშუალო საწარმოებია, მათზე მოდის დასაქმებულთა 68 პროცენტი და კერძო სექტორის გამოშვების 58 პროცენტი. ანალოგიური მაჩვენებლები ევროკავშირში შემდეგნაირად გამოიყურება: მსბ-ი მთლიანი ბიზნესის 99,8 პროცენტს შეადგენს, მათზე მოდის დასაქმებულთა 67 პროცენტი და გამოშვების

დაახლოებით 58 პროცენტი. არსებული სტრუქტურა ადასტურებს, რომ საქართველოში ეკონომიკა მთლიანობაში გახსნილია და მასში მონაწილეობის ბარიერები დაბალია, განსაკუთრებით – არაფორმალური ბარიერების მოშლის ხარჯზე.

ეკონომიკის ზომიერი კონცენტრაცია კარგი დასაწყისია, თუმცა მთავარი – მსბ-ის ზრდის პოტენციალია. ქართული მსბ-ების პრობლემებიც სწორედ აქ იწყება. ევროკავშირში ეკონომიკური ზრდის წახალისებისა თუ სხვა ნორმატიული აქტების მთავარ პრინციპად მსბ-ების სტაბილური ზრდით გამოწვეული ეკონომიკური ზრდის მიღწევა ითვლება. საქართველოში კი სტაბილური ზრდა მსბ-ებისა და განსაკუთრებით მცირე საწარმოებისათვის ხშირ შემთხვევაში წარმოდგენელი ფუფუნებაა და მათი განვითარება დაახლოებით „ორი ნაბიჯი წინ, ერთი ნაბიჯი უკან“ პრინციპით ხდება.

ცნობილი საერთაშორისო მკვლევრები მსბ-ის წინაშე მდგომ პრობლემებს ოთხ ბლოკში აერთიანებენ, ესენია: ადმინისტრაციული, ფინანსებთან ხელმისაწვდომობა, ბაზართან ხელმისაწვდომობა და ცოდნასთან ხელმისაწვდომობა.

ადმინისტრაციულ ნაწილზე საუბარი საქართველოს პირობებში აზრს მოკლებულია, ამ კომპონენტში, როგორც წესი, კორუფცია და ბიუროკრატია მოიპოვებს საბაჟო, საგადასახადო და სხვა მარეგულირებლებში. საქართველოში არსებული კორუფციის დონის გათვალისწინებით ის ნამდვილად არ გახლავთ მნიშვნელოვანი შემთავებელი ფაქტორი, განსაკუთრებით სხვა ქვეყნებთან, მათ შორის აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებთან, შედარებით. რაც შეეხება დანარჩენ სამ ბლოკს, სწორედ მათ მიმართ ქართული მსბ-ის დამოკიდებულება შეფასდა მიმდინარე წლის მაისში მცირე და საშუალო ბიზნესის მსოფლიო ფორუმის (World SME Forum)

მიერ ჩატარებული გამოკითხვით.

ქართული მცირე და საშუალო კომპანიების გამოკითხულთა ნახევარი მთავარ გამოწვევად ბაზარზე წვდომას ასახელებს, დარჩენილი 40 პროცენტი ძირითად პრობლემად ფინანსებზე წვდომას მიიჩნევს და მხოლოდ 10 პროცენტს მიაჩნია ცოდნაზე წვდომა მთავარ ბარიერად. თუმცა საინტერესოა, რომ შეკითხვის გამოკითხვის შემთხვევაში იმ რესპონდენტთა რაოდენობა, რომლებმაც მთავარ გამოწვევად ცოდნაზე წვდომა დაასახელეს, გაორმაგდა ბაზრისა და ფინანსების ხარჯზე თანაბრად.

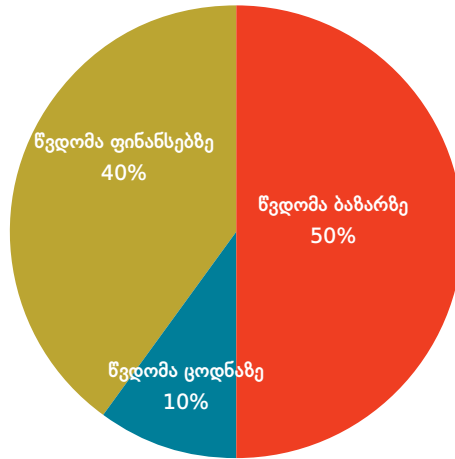
ასევე საინტერესოა, რომ გამოკითხულთა დიდი ნაწილი საკუთარ თავს საშუალო ზომის კომპანიად მიიჩნევს, მიუხედავად იმისა, რომ საერთაშორისო და საქსტატის ახალი მეთოდოლოგიის თანახმად, მცირე ზომის კომპანიებს განეკუთვნებიან. კომპანიები, რომელთა წლიური ბრუნვაც 2 მილიონ ლარს აღემატება და რამდენიმე ადამიანი მუდმივად ჰყავთ დასაქმებული, ხშირად თავს საშუალო ზომისად თვლიან, მაშინ როდესაც რეალურად მცირე და მიკროსაწარმოთა რიცხვს განეკუთვნებიან.

მიუხედავად გავრცელებული აზრისა, ფინანსებზე წვდომის სირთულეები გამოკითხულთა მიერ პირველ წინააღმდეგარ სახელებად. აქვე აღსანიშნავია, რომ ფინანსებზე წვდომის კრიტიკულობას ბოლო პერიოდში ბანკების დაბეჯითებით უარყოფდნენ. აღნიშნულს, როგორც ჩანს, ორი ახსნა აქვს: ერთი, რომ საქართველოში საკრედიტო რესურსი ყოველწლიურად იზრდება და, რაც მთავარია, იაფდება, მეორე ის, რომ გამოკითხვაში მონაწილეობას არ იღებდნენ ე.წ. სტარტაპები, არამედ უკლებლივ ყველა რესპონდენტს რამდენიმეწლიანი ისტორია ჰქონდა.

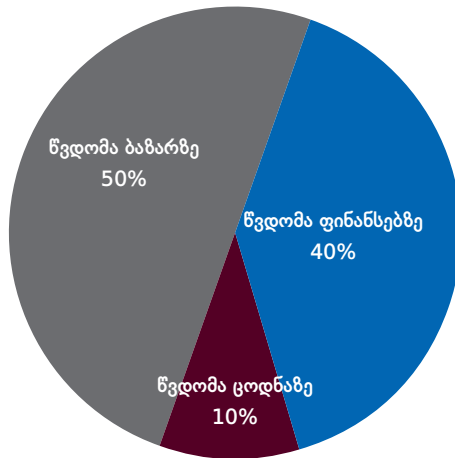
ბაზარზე წვდომა

ბაზარზე წვდომა მსბ-ის მიერ მთავარ

ქართული მცირე და საშუალო ბიზნისის მთავარი გამოწვევები



- შესაბამისი კლიენტის/პარტნიორის მოძიების შესაძლებლობა
- მარეგულირებელი ნორმების დაკმაყოფილება, პროცედურების ცოდნა
- ბაზრის ხარისხის დაკმაყოფილება
- საბაჟო და სხვა საზღვართან დაკავშირებული წესების ცოდნა
- ენის ცოდნა



- ბანკებს არ სჯერათ მსბ-ების განვითარების შესაძლებლობის
- ბანკები არ არიან დაინტერესებულები მსბ-ების დაფინანსებით, ვინაიდან საკმარისი ოდენობის მსხვილი კლიენტები არ ჰყავთ
- მოთხოვნილი გირაო ძალიან მაღალია

გამოწვევად სახელებდა. აბსოლუტური უმრავლესობა პრობლემად ბაზარზე წვდომის ტექნიკურ მხარეებს მიიჩნევს და არც ერთი რესპონდენტი პრობლემად სახელმწიფოთაშორის ეკონომიკურ ურთიერთობებს არ ასახელებს. აღსანიშნავია, რომ კომპანიების უმრავლესობა, რომლებიც ბაზარზე წვდომას მთავარ გამოწვევად ასახელებენ,

საშუალო ზომის საწარმოების რიცხვს განეკუთვნებიან. კომპანიები ბაზარზე წვდომის სირთულეებს ხუთ ძირითად პრობლემას უკავშირებენ, ესენია: ა) შესაბამისი კლიენტის/პარტნიორის მოძიების შესაძლებლობა, ბ) მარეგულირებელი ნორმების დაკმაყოფილება, გ) ბაზრის ხარისხის დაკმაყოფილება, დ) საბაჟო და სხვა საზღვართან დაკავში-

რებული წესებისა და პროცედურების ცოდნა და ე) ენის ცოდნა.

გამოკითხვის შედეგები ცხადყოფს, რომ საქართველომ საგრძნობლად წინ წაიწია თავისუფალი სავაჭრო არეალის გაფართოების მხრივ, თუმცა მაინც შეზღუდულია მსბ-ებზე ორიენტირებული ისეთი ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნობრივი პროგრამებით, რომლებიც მეწარმეებს დაეხმარებოდა საგარეო ვაჭრობასთან დაკავშირებული ტექნიკური ბარიერების გადალახვაში.

ფინანსებზე წვდომა

ფინანსებზე წვდომა მსბ-ის წინაშე მდგომ სირთულეებს შორის მეორე ადგილზე დგას და მას მთავარ გამოწვევად ძირითადად მცირე და მიკროზომის კომპანიები ასახელებენ. თუმცა მათი რეალური პრაქტიკა ფინანსებთან წვდომის კუთხით საგრძნობლად განსხვავებულია და ორ თანაბარ ჯგუფად იყოფა: ისინი, ვისთვისაც სასესხო რესურსი მიუწვდომელია და ისინი, ვისაც სასესხო რესურსით მინიმუმ ერთხელ მაინც უსარგებლია. აქვე ხაზგასასმელია, რომ აბსოლუტური უმრავლესობა ფინანსებზე წვდომის ქვეშ საბანკო კრედიტს გულისხმობს, რაც თავისთავად ალტერნატიული ფინანსების განვითარებლობაზე მიუთითებს.

საგულისხმოა, რომ ისინიც კი, ვისაც ბანკებთან ურთიერთობაში გაუმართლა, სესხის აღების პროცესს „ძნელად და გართულებულად“ ახასიათებენ. მსბ-ები სესხის აღების ძნელ და გართულებულ პროცესს სამი მიზეზით ხსნიან: ა) ბანკებს არ სჯერათ მსბ-ების განვითარების შესაძლებლობების; ბ) ბანკები არ არიან დაინტერესებულები მსბ-ების დაფინანსებით, ვინაიდან საკმარისი ოდენობის მსხვილი კლიენტები ჰყავთ; გ) მოთხოვნილი გირაო ძალიან მაღალია.

გამოკითხვის შედეგები ნათელყოფს, რომ ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა აღარ არის მსბ-ების მთავარი სატკივარი და ისინი რეალურად

ასერხებენ ბანკებთან ურთიერთობას, თუმცა ფინანსებზე ხელმისაწვდომობა კვლავ რჩება ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად და ბანკებისა და მცირე ბიზნესის ურთიერთობის ხარისხი ჯერ კიდევ დაბალია. კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ მიუხედავად სესხებზე ხელმისაწვდომობის ზრდისა, ბანკების სურვილი, დააფინანსონ მცირე კომპანიები, მაინც ნაკლებია, ვინაიდან კვლავ მაღალია შედარებით დიდ და მსხვილ კომპანიებში ზრდის პოტენციალი. საგულისხმოა, რომ საქართველოში ბანკებს, მაგალითისთვის, არ გააჩნიათ რაიმე უნიფიცირებული გამარტივებული პროცედურა მცირე მეწარმეებისათვის, ამგვარი რამ მხოლოდ სპეციალური პროგრამების შემთხვევაში მოქმედებს ხოლმე და ისიც დროებით. ასეთი სისტემის დანერგვა ხელს შეუწყობდა ბანკებსა და მცირე საწარმოებს შორის ურთიერთობების ნორმალიზაციასა და ნეგატიური პერსპექტივის შემცირებას, ასევე შეამცირებდა მცირე მეწარმეების საბანკო სექტორიდან განრიდების პროცესს, რომელსაც მასიური ხასიათი აქვს. ეს თავისთავად იწვევს მათთვის ხელმისაწვდომი სასესხო რესურსის საგრძნობ გაძვირებას, ვინაიდან მათი გადამისამართება ხდება მიკროსაფინანსო, ხოლო ხშირ შემთხვევაში – არაფორმალურ სასესხო ორგანიზაციებში.

ცოდნაზე წვდომა

ცოდნაზე წვდომა მსბ-ების მიერ მესამეხარისხოვან პრობლემად სახელდება. ისინი, ვინც ცოდნაზე წვდომას მთავარ გამოწვევად ასახელებენ, გამოკითხულთა 10 პროცენტს შეადგენენ და მათი უმეტესობა მცირე ზომის კომპანიაა. აქვე ხაზგასასმელია, რომ ამ რესპონდენტთა რაოდენობა ორჯერ იზრდება განმეორებითი შეკითხვის შემთხვევაში, წინა ორივე გამოწვევის – ბაზრებისა და ფინანსე-

ბის თანაბრად შემცირების ხარჯზე. როგორც ჩანს, რესპონდენტების მხრიდან უკეთესად ხდება გააზრება, თუ რის გამო აქვთ მათ შეზღუდული წვდომა ბაზარსა და ფინანსებზე და ამ შეზღუდვის მიზეზებს უშუალოდ ცოდნაზე წვდომის სიმწირეს უკავშირებენ. აღსანიშნავია, რომ ცოდნაზე წვდომის გამოწვევებში კომპანიები ძირითადად გულისხმობენ ხელმისაწვდომობის ნაკლებობას ისეთ თანამედროვე პროფესიებზე, როგორცაა: ციფრული დიზაინი, ელექტრონული მარკეტინგი, ეკოლოგიისა და მაღალი ტექნოლოგიების სპეციალისტები და სხვა.

კვლევის შედეგები ნათლად აჩვენებს, რომ მცირე და განსაკუთრებით დამწყებ კომპანიებს სჭირდებათ მიზნობრივი პროგრამები, რათა მათ ან თავად შეიძინონ, ან/და მათთვის რაიმე სხვა ფორმით ხელმისაწვდომი გახდეს თანამედროვე უნარ-ჩვევები, მაგალითად, როგორცაა ელექტრონული მარკეტინგი და გაყიდვები. კვლევის შედეგად ასევე გამოჩნდა, რომ იმ კონტინენტში, რომელიც ცოდნისადმი წვდომას მთავარ გამოწვევად მიიჩნევს, ძალზე დაბალია ინტერნეტრესურსების გამოყენების მაჩვენებელი. ამ კატეგორიის რესპონდენტთა მხოლოდ 17 პროცენტს აქვს საკუთარი ვებგვერდი.

მთლიანობაში უნდა ითქვას, რომ ქართული მცირე და საშუალო ბიზნესის წინაშე მდგომი გამოწვევები უნიკალური ნამდვილად არ არის და ბევრმა აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყანამ, მათ შორის ჩვენთან საერთო ისტორიით დაკავშირებულმა ქვეყნებმა, აღნიშნული პრობლემები წარმატებით დაძლია. იმის გათვალისწინებით, რომ მსბ-ების განვითარებას ადმინისტრაციული ფაქტორი არ აფერხებს, ყველა სხვა პრობლემის მოგვარება უფრო ადვილია, თუმცა ყოველ მათგანს კარგად გააზრებული მცირე, მაგრამ ეფექტიანი ძალისხმევა სჭირდება. **F**



Peugeot-ს ახალი სისტემა

ფრანგული ავტომწარმოებლის, Groupe PSA-ს გამოცოცხლების შემდეგ კარლოს ტავარესი გლობალურ გიგანტებს ებაეჭრება, რისთვისაც ფსონს უახლეს საწარმოო ტექნიკებზე დებს და ისეთ სერვისებს ყიდის, სხვა კომპანიათა მანქანებზე რომ გამოიყენებენ.

ავტორი: ჰონი მიულერი

PSA Groupe-ის აღმასრულებელი დირექტორი კარლოს ტავარესი: „ზრდა კარგად შესრულებული სამუშაოს შედეგია“.

სწრაფი პასუხია საჭირო: რა მოგვით თავეში, როცა ფრანგულ ავტომწარმოებელ Peugeot-ზე ფიქრობთ? ხარისხი? ალბათ არა. ტექნიკური ღირსებები? ნაკლებად სავარაუდოა. ინოვაციაზე რას იტყვით? ჰმმ, ვეჭვობ. ამდენად, კარლოს ტავარესის გულწრფელობა დასაფასებელია. ის ფრანგული Groupe PSA-ის

აღმასრულებელი დირექტორია - კომპანიისა, რომელიც Peugeot-ს, Citroën-ისა და DS-ის ბრენდის ავტომობილებს აწარმოებს და, გაყიდვების თვალსაზრისით, გლობალურ ბაზარზე მეათე ადგილი უკავია. „დინოზავრები ვართ, - ამბობს ტავარესი თავისი 207 წლის კომპანიის შესახებ, რომელიც მანქანებამდე ყავის საფეკავებსა და ველოსიპედებს აწარმოებდა. - თუ არ გვინდა,

დინოზავრებივით გადავშენდეთ, ახლებური მეთოდებით უნდა ვიმუშაოთ". როგორ უნდა შეძლოს მეორეხარისხოვანმა ფრანგულმა ავტოკომპანიამ კონკურენცია Uber-ისა და Tesla-ს ეპოქაში? ტავარების სტრატეგია ორი კომპონენტისგან შედგება. პირველი ინოვაციურ, დინამიკურ ეფექტიანობას გულისხმობს. ხარჯე ჭკვიანურად, მაგრამ გარისკე და ისეთი საწარმოო მეთოდებს სცადე, როგორც 3-D ბეჭდვა; ნურც ისეთ არაკონვენციურ ბიზნესშესაძლებლობებზე იტყვი უარს, როგორც ე.წ. მანქანათა გაზიარების სერვისებისთვის იაფი, გენერირებული ავტომობილების მიყიდვა. სტრატეგიის მეორე ასპექტი გაფართოებული სამომხმარებლო ბაზის შექმნას უკავშირდება. PSA-ს სურს, მანქანების შემთხვევითი მყიდველები თავისი Free2Move-ის სერვისით ტრანსპორტირების მუდმივ გამოწვევებად აქციოს, ხოლო ამ სერვისის მიზანია, იყოს მსოფლიო მასშტაბის აბლიკაცია, რომელიც გააერთიანებს ყველაფერს – მანქანის გაზიარებითა და გაქირავებით დაწყებული, კორპორაციული მანქანების მენეჯმენტით დამთავრებული. და რაც უფრო მნიშვნელოვანია, Free2Move-ი მხოლოდ PSA-ს ბრუნდებით არ შემოიფარგლება. შესაბამისად, ის ერთგვარ ტროას ცხენად გვევლინება ტავარების იმ გეგმის განსახორციელებლად, რომელიც ამერიკულ ბაზარზე დაბრუნებას გულისხმობს – ბაზარზე, სადაც 26 წელია, PSA-ს მანქანები არ გაუყვია.

არადამაჯერებლად უღერს? შესაძლოა. მაგრამ ჭკვიანური გზაა, რომლითაც ავტოინდუსტრიის ერთ-ერთ ყველაზე საბრძანო ლიდერს ცუდი ხელის კარგად თამაში შეუძლია. მოკლედ, შეიძლება, გაამართლოს. ბოლო-ბოლო, ტავარებს საქმეების სასიკეთოდ წარმართვის გამოცდილება აქვს. Renault-Nissan Alliance-ის აღმასრულებელი დირექტორის, კარლოს გოსნის, ერთ დროს მთავარმა ლეიტენანტმა ხმაურიანად მიატოვა სამსახური მას მერე, რაც 2013-ის აგვისტოში რეპორტიორს უთხრა, აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა მინდოდაო. სურვილი აუხდა: რამდენიმე თვეში ის ლამის გაკოტრებული PSA-ს ხელმძღვანელად შეარჩიეს.

PSA-ს გამოსაცოცხლებლად, საკუთარ თავს სამი წელი მისცა, თუმცა ორიც ეყო. საწარმოო სივრცის კონსოლიდირებითა და წარმოების უფრო ეფექტიანი მართვით, რასაც მისი წინამორბედის მიერ 11,200 სამუშაო ადგილის გაუქმებაც ემატებოდა, ტავარებსმა PSA-ს ფიქსირებული დანახარჯები \$1.4 მილიარდით შეამცირა, ხოლო წარმოების კრიტიკული მოცულობის წერტილი 2.6 მილიონი ავტომობილიდან 1.6 მილიონამდე დაიყვანა (2016-ში კომპანიამ 3.1 მილიონი ავტომობილი გაყიდა). ეს დანახარჯები, ახალ მოდელებზე არსებულ მაღალ ფასებთან ტანდემში, PSA-ს დაეხმარა, ოპერაციული მარჯუბი 2.8%-დან (2014-ში) 6%-ზე აეყვანა 2016-ში, რაც ინდუსტრიაში ერთ-ერთი საუკეთესო მაჩვენებელია.

PSA ახლად წამოჩნტი იყო, რომ გასულ მარტს ტავარებსმა ინდუსტრია კიდევ ერთხელ გააკვირვა, როცა General Motors-ის კარგა ხნის შეჭირვებული განყოფილების, Opel/Vauxhall-ის შესყიდვის მიზნით, \$2.6-მილიარდიანი (მიმდინარე გაცვლითი კურსით) გარიგება გაჩაჩხა.

ეს პრეტენზიული და ხმაურიანი სვლა იყო. ლამის ოცი წელია, Opel/Vauxhall-ი ფულს კარგავს, მაგრამ ტავარებს სჯერა, რომ ამის გამოსწორება შეუძლია: მის მიმართაც იმავე საწარმოო ეფექტიანობის გზას გამოიყენებს, რასაც PSA-სთვის მიმართა, და, თუ საქმე კარგად წავიდა, ეს შენაძენი ვეროპაში, განსაკუთრებით კი გერმანიაში, PSA-ს პოზიციებს გაამყარებს (გერმანელები ფრანგულ მანქანებს ისეთივე ერთუბიანებით ეტანებიან, როგორც ფრანგები – გერმანულ ყველს). მას მერე, რაც აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობაზე ტავარესი მოვიდა, PSA-ს აქციები, რომლებიც უმეტესად პარიზში იყიდება, თუმცა შეზღუდული ოდენობით – ამერიკის არაცენტრალურ ბირჟებზეც, სულ ცოტა, 55%-ით ავარდა და ბოლო დროს თითო აქცის ფასი 18 ვეროს უტოლდება, რისი წყალობითაც, კომპანიის საბაზრო კაპიტალიზაცია \$19.7 მილიარდი შეადგინა. მართალია, ტავარესი სასიკეთო ცვლილებებს ხელმძღვანელობს, ის მაინც გარკვეული პრობლემების წინაშე დგას. \$63-მილიარდიანი შემოსავლით, PSA საკმარისად დიდი ვერ



საქმის ბოლომდე მიყვლა



დიდი გამოძინება

იანვარში Hello-ს დამფუძნებელი, იმხანად 25 წლის ჯიმი პრაუდი, მაიკლ ფელქსსა და სხვებთან ერთად, ჩვენს გარეკანს ამშვენებდა. ამის მიზეზი ერთი ჩოგბურთის ბურთის ზომის ბურთულა გახლდათ, სახელად Sense-ი, რომლის მიზანიც ძილის გაკვალი და მისი გაუმჯობესება იყო. პროდუქტი ნაკლოვანი აღმოჩნდა, მაგრამ კომპანიას შთაბეჭდილი ინვესტორები ჰყავდა (მათ რიცხვში, პიტერ ტილი), \$250 მილიონად იყო შეფასებული და, პრაუდის სახით, ამბიციური აღმასრულებელი დირექტორით იწონებდა თავს. ამ მეტისმეტად თავდაჯერებულ ბრიტანელს დღის ყოველი მონაკვეთისათვის პატარა გაჯეტების შექმნა განეზრახა. „ტრაგედიაა, რომ ახლავე არ შეგვიძლია, ყველა ერთად შევქმნათ და გამოვუშვათ“, – უთხრა მან Forbes-ს. სულ რაღაც ნახევარ წელიწადში, „ჰევიანი“ ძილის სივრცეში კონკურენციისა და შესაბამისი აპარატების ქაოსურობის ზრდის კვალდაკვალ, Hello მომხმარებელს დაემშვიდობა. „ბოლო რამდენიმე თვე საოცრად რთული იყო, განსაკუთრებით, Hello-ს გუნდისთვის, – დაწერა უცნაოდ თავმდაბალად აღმინად ქველმა პრაუდმა 12 ივნისს Medium-ის პოსტში, რომელშიც მისი კომპანიის სავარაუდოდ საშუალო მილის შესახებ აცხადებდა. – ამის გამო საშინლად ვწუხვარ“. ცხადია, Sense-ს აქვს შანსი, იმ ნებისმიერი სხვა კომპანიის ტკბილ სიმრეცეში გააგრძელოს არსებობა, რომელიც პრაუდის ტექნოლოგიას იყიდის. თავად პრაუდს თავისი მომდევნო ნაბიჯის შესახებ არაფერი უთქვამს, მაგრამ ეს ნაბიჯი ალბათ ერთ კარგ დასვენებას უკავშირდება.

საპრობლემო მხილვა – ავტორი: მადლენ ბარბი

არის, ისეთი წამყვანი გლობალური მოთამაშეების კვლევისა და განვითარების ბიუჯეტს რომ გაუწიოს კონკურენცია, როგორც გახლავთ Volkswagen-ი (\$253 მილიარდი გაყიდვებით), Toyota Motors-ი (\$248 მილიარდი) და General Motors-ი (\$166 მილიარდი). PSA მეტისმეტადაა ევროპაზე დამოკიდებული. ჩინეთში, მსოფლიოს უმსხვილეს ბაზარზე, მისი გაყიდვები მკვეთრად ეცემა: 2017-ის უახლესი მონაცემების თანახმად - 49%-ით. ხოლო მსოფლიოს მეორე უმსხვილეს ბაზარზე, შეერთებულ შტატებში, ის საერთოდ არც კი ყიდის მანქანებს.

„პეჟოს კვლავ გასტანჯავს ის პრობლემები, რაც საშუალო დონის ავტომწარმოებლებს მუდმივად სტანჯავთ, ასეთ პრობლემათა რიცხვშია სირთუ-

სურს და უკვე ჰყავს კიდევ მილიონი მომხმარებელი საფრანგეთში დაფუძნებულ მანქანათა გაზიარების ისეთ მოთამაშეებთან თანამშრომლობის წყალობით, როგორც TravelCar-ი და Koolicar-ი არიან.

ცხადია, ყველა სხვა ავტომწარმოებელი, რომ აღარაფერი ვთქვათ სილიკონის ხეობის ურიცხვ სტარტაპზე, მსგავსი თამაშის წარმართვას ცდილობს. მარჯები უფრო მაღალია (დაახლოებით 50% ციფრულ აპლიკაციებზე და სულ რაღაც 4% \$30,000-იან მანქანაზე), მაგრამ წარმატება ფართო სამომხმარებლო ქსელის შექმნაზე დამოკიდებული.

სწორედ აქ აქვს PSA-ს გარკვეული უპირატესობა. მრავალ ქალაქსა თუ ქვეყანაში მანქანის გაზიარების ბევრი ლოკალური სერვისის ოპერირების ნაცვლად, მას უნდა, აგრეგატორად მოგვევლინოს და ერთი აპლიკაციით უზრუნველგვეყოს, რომელიც საშუალებას მოგვცემს, მანქანა მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში, ნებისმიერ პროვაიდერთან დავვაგვწოთ. თებერვალში ჩამშვებულ Free2Move-ის აპლიკაციას 300,000 მომხმარებელი ჰყავს და შვიდი ქვეყნის 18 ქალაქის პროვაიდერისაგან გვთავაზობს სერვისებს. მასშტაბების გაზრდას დიდი დრო დასჭირდება, მაგრამ ტავარების მიზანია, 2021 წლისთვის გაზიარებული მგზავრობის სერვისებიდან კომპანიამ \$300 მილიონის ტოლფასი შემოსავალი მიიღოს. უფრო დიდი იდეა მომხმარებლებთან სამუდამო ურთიერთობების აწყობაში მდგომარეობს: ამისათვის კომპანიამ მათ ყველაფერი უნდა შესთავაზოს - ნახშირი მანქანების გაყიდვებითა და კორპორაციული ავტომობილების შეკეთება-გამართვით დაწყებული, ავტონაწილეობით დამთავრებული, თანაც ამან არა მხოლოდ PSA-ს დამზადებული მანქანები, არამედ ყველა ავტობრენდი უნდა მოიცვას.

მანქანათა გაზიარების სერვისების სახით, ტავარესი აშშ-ის ბაზარზე ფეხაკრეფით დაბრუნების საშუალებას ხედავს. და კვლავაც - ეს არაკონვენციური მიდგომაა. ნაცვლად იმისა, მილიარდები ქარხნების აშენებასა და დილერთა ქსელების გამართვაზე დახარჯოს, ის იმით იწყებს, რომ სხვა ბრენდების მანქანებზე წვდომას ყიდის. დროთა განმავლობაში ის ამ გაზიარებულ მანქანებს PSA-ს ბრენდსაც დაუმატებს და ათი წლის შემდეგ PSA მზად იქნება, ამერიკა-

როგორ ვითარდება სტრატეგია?

ავტორი: ჰონ დობოში



Peugeot-ს წლიური ჯამური მოგება 30 ივნისის ჩათვლით 69%-ით გაიზარდა, რითაც ის მეორე ადგილს იკავებს მსხვილ გლობალურ ავტომწარმოებელთა შორის და მხოლოდ Fiat Chrysler-ის 74%-ს ჩამორჩება. დეტროიტის მოიკოტლებს: General Motors-ი თავმოყვარე, თუმცა მოკრძალებული 29%-იანი ზრდის მონაწილეა, ხოლო Ford-ი 6%-ს აჩვენებს. ეს განსვლა პოსტრეცესიული ევროპის შეყვანებულ მომცობინებას უნდა მივაწეროთ. ევროპის ცენტრალური ბანკი მხოლოდ ახლა ალაპარაკდა ე.წ. რაოდენობრივი შემსუბუქების შესუსტებაზე, მაგრამ ევროპის გამოსვლა ეკონომიკური სტაგნაციიდან კონტინენტურ საფონდო ბირჟებს სასიკეთო გველილებებს უქადის. 2017-ის პირველი ექვსი თვის განმავლობაში S&P Europe 350 Index-მა 16%-იანი მოგება აჩვენა მაშინ, როცა S&P Index-მა - 9%-იანი. დივიდენდისა და ღირებულების ინვესტორებმა გერმანული BMW უნდა განიხილონ, რომლის აქციები აშშ-ში, არაკენტრალურ ბირჟებზე, BAMXF-ის სახით იყიდება. ძვირფასი ავტომწარმოებლის აქციებს 4.2%-იან მოგება ახლავს და მისი ფასი/მოგების მაჩვენებელი 7.4-ია - მის ხუთწლიან საშუალო მაჩვენებელზე, 5.1-ზე, 19%-ით ნაკლები.

ჯონ დობოში Forbes Dividend Investor-ისა და Forbes Premium Income Report-ის რედაქტორია.

ლეები, გასწვდვ ახალ ძრავებსა და ელექტრომანქანების პლატფორმებს, - ამბობს Gartner-ის ავტოკვლევის დირექტორი, მაიკ რემზი. - მაგრამ მათ აქვთ უნარი, იყვნენ პირველი მამოძრავებლები ბიზნესის იმ ნაწილში, რომელიც ახლა იცვლება, და შეუძლიათ, სულაც, ფრონტის წინა ხაზზე აღმოჩნდნენ. მათ აქვთ შესაძლებლობა, ექსპერიმენტები დაბრკოლებების გარეშე ატარონ“.

ავიღოთ, მაგალითად, მანქანათა გაზიარება. Morgan Stanley-ს თანახმად, 2030 წლისთვის გაზიარებულმა მანქანებმა შესაძლოა, გლობალურ დონეზე გავლილი მილბების 26% შეადგინოს, არადა, 2015-ში ეს მაჩვენებელი 4%-ს უდრიდა. PSA-ს ამგვარი სერვისების პროვაიდერობა



რიცხვები



გლვარგადა-სულობა

ტეხასი ცხელია... მისი ამინდი, მისი ეკონომიკა და – სულაც არ გადავატარებთ, თუ ვიტყვით – მისი საბინალო ბაზარიც. ლონდონ სტარტ-აპი მეთროპოლისური უბნები პირველ ორ ადგილს იყოფს Fitch Ratings-ში, რომელიც ამერიკის ყველაზე გადამტეხული ფასების მქონე საცხოვრებელ სექტორებს აფასებს. Fitch-ი აშშ-ის 412 მეთროპოლისურ ზონას აკვირდება და შეფასებისას ისეთ ფაქტორებს იყენებს, როგორცაა ნომინალური შემოსავლის ზრდა წლიდან წლამდე და ცვლილებები საცხოვრებელთა ფასებში, თუ გამყიდველი ხარო, მაშინ სახლის გაზრდილი ფასები თქვენთვის, ცხადია, მაღლი იქნება... მაგრამ, როგორც დიდა რეცესიამ გვაჩვენა, ეს ფასები სრულებითაც არ წარმოადგენს შეუზღავალ სიკეთეს.

საბინალო ბაზრები ყველაზე გადაჭარბებული ფასებით

- 1. სან-ანტონიო/ნიუ-ბრუნსუიკი, ტეხასი**
საბოლოო ფასი: **\$202,600**
ნომინალური შემოსავლის ზრდა: **4.5%**
საბოლოო ფასის ინფლაცია: **7.8%**
გადაჭარბება: **18.6%**
 - 2. ოსტინ/რატონი, ტეხასი**
საბოლოო ფასი: **\$286,400**
ნომინალური შემოსავლის ზრდა: **2.2%**
საბოლოო ფასის ინფლაცია: **5.5%**
გადაჭარბება: **17%**
 - 3. ლას-ვეგასი/ჰენდერსონი/პარადაიზი, ნევადა**
საბოლოო ფასი: **\$240,300**
ნომინალური შემოსავლის ზრდა: **4.4%**
საბოლოო ფასის ინფლაცია: **6.3%**
გადაჭარბება: **15.2%**
- სამომავლო სრული ჩამონათვალი: ნომინალური შემოსავლის ზრდა, მოსახლეობის ზრდა, უმუშევრობა, ფაქტორები ქრის ფასებში, ცვლილებები საცხოვრებლის ფასებში.
წყარო: Fitch Ratings.

რიცხვები - ამონი: საბინალო ბაზარი



PSA-ს ქარხანა პუასიში: მოგებათა მაქსიმუმების მიზნით, პარიზის გარეუბანში მდებარე ქარხანა მხოლოდ პრემიუმ კომპაქტურ მანქანებს შექმნის – ისეთს, როგორც DS3-ია (ზემოთ).

ში ისევ გაყიდოს თავისი მანქანები. დიღურთა ტრადიციული ქსელის გარეშე, PSA-ს აქვს ფუფუნება, გამოიგონოს ციფრული გაყიდვების ახალი არხი, რომელიც თანამედროვე მომხმარებლების მოთხოვნებს მოერგება, – ამბობს ამერიკელი აღმასრულებელი ლარი დომინიკი, რომელიც ამ მცდელობებს უდგას სათავეში. – ისე კი არაა, რომ 500 ან 1,000 დიღური მყავდეს, რომელთა დარწმუნება მომიხდებოდა, რომ ბიზნესი ახლებურად გვეკეთებინა”.

ამავე სტილში, PSA-ს საწარმოო ეფექტიანობის გაზრდის მიზნით, ტავარესი მზადაა, იყოს საცდელი ვირთხა ინდუსტრიული მასშტაბის 3-D ბეჭდვაში. ამ მომენტამდე, ავტომწარმოებლები 3-D ბეჭდვას, უმეტესად, პროტოტიპის პლასტიკური ნაწილებისთვის იყენებდნენ. მაგრამ ტექნოლოგია სწრაფად ვითარდება და უკვე უფრო დიდი ხელსაწყოებიც არსებობს, რომელთაც სხვადასხვა დახვეწილი მასალისგან, მათ შორის, ლითონებისგან, უფრო დიდი კომპონენტების შექმნა შეუძლიათ. PSA კალიფორნიული სტარტაპ Divergent3D-ის პირველი პარტნიორია, რომლის დამფუძნებელმა, კევინ ჩინგერმა, იბოვავა, თუ როგორ უნდა შექმნას მსუბუქი მანქანის ჩარჩო 3-D-ში ამობეჭდილი ისეთი კომპლექსური ლითონის ნაერთებისგან, როგორცაა „დამაკავშირებელი ქსოვილი“, რომელიც მანქა-

ნის ნახშირქანის ბოჭკოთა სტრუქტურაზე, იმავე „ძვლებზე“, მაგრდება.

Divergent3D პირობას იძლევა, რომ ტრადიციულ საწარმოო ხარჯებს 80%-ით (!) შეამცირებს. მის ტექნოლოგიას მართლაც აქვს პოტენციალი, მასობრივი წარმოების ეკონომიკა შეცვალოს და ამერიკის (და მოგებიანი) გახადოს მანქანების მცირე პარტიებად (10,000 ან 20,000 ცალის) წარმოება, რაც დღეს, ტრადიციული მეთოდებით მომუშავე \$1-მილიარდიან ქარხანაში უაზრობაა.

ამგვარი ინოვაციურობა სასიამოვნო აღეღებას იწვევს ტავარესში, რომელსაც ფსონი PSA-ს მიკროქარხნებზე უდევს; ეს მიკროქარხნები ისეთ შორეულ ქვეყნებში უნდა აშენდეს, სადაც ადგილობრივი წარმოებაა საჭირო ან კი ისეთ გაჭირვებულ ქალაქებში, რომელთაც, ხალხის გადაადგილების მიზნით, გასაზიარებელ მანქანათა პარტიები სჭირდებათ. „ჩვენ ინდუსტრიის რადიკალურ ცვლილებებზე ვლაპარაკობთ“, – ამბობს ტავარესი. მხოლოდ დროის საკითხია, თუ როდის მიაგნებს ვინმე გზას, 3-D ლითონების ბეჭდვა ავტომობილებისთვის გამოიყენოს და ამ საქმეს ინდუსტრიული მასშტაბი მიანიჭოს. არაა გამორიცხვად, ეს ადამიანი თავად ტავარესი იყოს.

„ტავარესი მოშობულია“, – ამბობს ჩინგერი. როგორც დინოზავრთა უმეტესობა. ყოველ შემთხვევაში, ისინი, ვინც გადარჩნენ. *

საბოლოო მოსაზრება

* „შესაძლებელია, მოხუც ძალს ახალი ხრიკები ასწავლო, ოღონდ ამ მოხუც ძალსაც უნდა სურდეს სწავლა“. – **ტივ ო'ნილი**

მწარე ჯემი

ზეიმად ჩაფიქრებული Gem Fest-ი ტრაგედია იქცა. ფესტივალი სახელმწიფოს სახსრებით ჩატარდა - „Check in Georgia“-ს ფარგლებში, რომელიც ორ წელს და ბიუჯეტიდან საეჭვოდ გასროლილ 50 მილიონს ითვლის.

ავტორი: თეატრა გელანთია





4,010 000 - ეს ის თანხაა, რაც სახელმწიფო ბიუჯეტმა Gem Fest 2017-სთვის გაიღო. მეხუთედმეტი მეთი იმ 20 მილიონიდან, რომელიც გადასახადის გადამხდელს სამთავრობო პროექტ Check in Georgia 2017-ის დაფინანსება გვიჯდება. პროექტის ფარგლებში დაგეგმილი ყველა კულტურული ღონისძიება ჯერ არ ამოწურულა, ამიტომ მთავრობაში ანალიტიკური შეფასებებისგან თავს იკავებენ, თანაც საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ხარჯვა უფრო უყვართ, ვიდრე დახარჯულის ეფექტის დათვლა.

სამთავრობო პროექტის აკარგვანობაზე წერას Gem Fest-ის დამფუძნებელ გიორგი სიგუასთან კონტაქტით ვიწყებ, რადგან, „აეროსმიტის“ კონცერტს თუ არ ჩავთვლით, რომელიც ბიუჯეტს 2.5 მილიონი დაუჯდა, ხარჯიანობის თვალსაზრისით, Gem Fest-ი მეორე პოზიციაზეა.

„ახალი რა უნდა გითხრა, ვართ ისევე გაყინულ-დაყადაღებულ-შეჩერებულნი“. - მწერს გიორგი სიგუა Facebook-ის ჩატში (Forbes Georgia-სთვის ინტერვიუს ჩაწერის მხოლოდ ამ ფორმაზე მთანხმდება). მიყვება, რომ Gem Fest 2017-ის ზარალით დასრულება მისმა შეცდომამ გამოიწვია. „მეგონა, სხვასაც ისევე სჯეროდა ანაკლიაში მსოფლიო დონის კურორტის აშენების, როგორც - მე. მართო ფესტივალზე არ ვფიქრობდი. 4-5-დღიანი ღონისძიებით კურორტს ვერ განავითარებ, მხოლოდ 'გააცოცხლებ'. მე რომ პრიორიტეტად ფინანსური სარგებლის მიღება დამესახა, 3-4-დღიან ფესტივალს გავაკეთებდი, შემოსავალი იგივე იქნებოდა, ხარჯი 10-ჯერ ნაკლები, დავიხურავდი ქუდს და ჩავიდებდი ფულს ჯიბეში. ნუ, ავიჩევი ეს ახალი იბიცა სამეგრელოში, აფხაზეთის საზღვართან, ბევრს უხაროდა... რაც იყო, იყო“, - მეუბნება გიორგი სიგუა.

Gem Fest 2017 რომ მთლიანად კერძო სახსრებით დაფინანსებული ფესტივალი იყო, ფრაზას - „რაც იყო, იყო“, დიდ მნიშვნელობას ალბათ არ მივიანიჭებდი, მაგრამ ანაკლიაში ელექტრონული ფესტივალისთვის, თავდაპირველად, 1.9 მილიონი გამოიყო, ფესტივალის ბოლოსთვის კი ცნობილი გახდა, რომ ეს თანხა 4.01 მილიონამდე გაიზარდა. რატომ მიიღო სახელმწიფომ ტურიზმის ადმინისტრაციის ყოფილი ხელმძღვანელის მიერ დაფუძნებული ფესტივალისთვის „სუბსიდირების“ გაზრდის გადაწყვეტილება, ამაზე სახელმწიფო უწყებებს დღეს ღიად საუბარი არ სურთ. „დღეს ამ დეტალებზე ვერ მოგახსენებთ, თუმცა ამ ინფორმაციას ღიად გამოვაცხადებთ მას შემდეგ, რაც Check in Georgia დამთავრდება“, - გვითხრა ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის ხელმძღვანელმა გიორგი ჩოგოვამ, რომელიც არც უარყოფს და არც ადასტურებს Gem Fest-ის სამომავლო მხარდაჭერას.

სახელმწიფო ბიუჯეტის 4.01 მილიონზე საუბრისას ხისტი გიორგი სიგუა და შპს „ბლექ სი არენისკენ“ მიგვითითებს, რადგან ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციიდან თანხა სწორედ ამ შპს-ს გადაეცა. როგორც შოუბიზნესის კულუარებში გავარკ-

ვით, დამატებითი მილიონები იმითომ გახდა საჭირო, რომ Gem Fest 2017-ის ორგანიზატორები უცხოელ არტისტებს ჰონორარებს ვერ უხდებოდნენ. გიორგი სიგუაც გვიყვება, რომ წლებად ფესტივალზე 500 არტისტიდან 120-ის ჰონორარი სახელმწიფომ (უშუალოდ შპს „ბლექ სი არენამ“) გადაიხადა, ამიტომ ჯიუტად იმეორებს, რომ მას „კაპიკზე არ ჰქონია წვდომა“, მაგრამ ფინანსთა სამინისტროს საგამოძიებო სამსახურში გამოკითხვაზე მისვლა რამდენჯერმე მაინც მოუწია. უწყებაში არც იმას გამოვიცხადებ, რომ სიგუას პასუხისმგებლობის საკითხი დადგეს.

პრეტენზიები საგამოძიებო სამსახურის მიმართ სიგუასაც აქვს, რადგან, როგორც გვიყვება, ფესტივალის დასრულებიდან რამდენიმე საათში Gem Fest-ის ოფისში ჩხრეკა ჩაატარეს და ყველა დოკუმენტაცია წაიღეს, ამიტომ მონაცემები ზეპირად არ ახსოვს და „ბევრი რიცხვის“ დასახელებას ერიდება. ამბობს, რომ ერთთვიანი ფესტივალის ფარგლებში ანაკლიამ 30,000 უცხოელ თუ ქართველ სტუმარს უმასპინძლა და პროექტის ჯამური ხარჯი დაახლოებით 17 მილიონამდე იყო. როცა უხელფასოდ დატოვებულ თანამშრომლებზე და უკმაყოფილო არენდატორებზე ვესვამ კითხვებს, მპასუხობს, რომ დავალიანებებს აუცილებლად დაფარავს; არენდატორების მიმართ კი თავდაცვით აქვს პრეტენზიები, რადგან ფული არ გადაუხადეს და მისი დაახლოებით 11 მილიონი მართებთ.

„ფინანსურ დანაშაულთან გვაქვს საქმე. 2016 წელს წელს Gem Fest-ზე ბევრი ხალხი ჩავიდა, კარგად „იგულავს“ ნარკოტიკების მხრივაც, ბარებმაც კარგად ივაჭრეს, ამიტომ გადაწყვიტა სიგუამ ერთთვიანი გაეკეთებინა და ბევრი ფული აეღო“, - გვიყვება ერთ-ერთი არენდატორი, არტ-კაფე HOME-ის ივენთ-მენეჯერი სონია ნიკოლაძე. 30-დღიანი ფესტივალის იდეა თავიდანვე არ მოეწონა, მაგრამ რადგან მისმა უფროსმა გარისკვა გადაწყვიტა, ფესტივალის ტერიტორიაზე 800 კვ.მ იჯარით აიღეს, რაშიც 17,000 უნდა გადაეხადათ, მაგრამ, ხელშეკრულების თანახმად, დასაწყისში 25% გადაიხადეს და მეტი არაფერი. „დღეში ორ წყალს ვყიდდით და როგორ გადამხადა?! მართო ბარის აშენება 30,000 ლარი დაგვიჯდა. ექვსი ბარმენი მყავდა დაქირავებული, თითოეულს დღეში 70 ლარს ვუხდით. 6,000 ლარი გადავიხადეთ სახლში, სადაც ვცხოვრობდით. ფესტივალის პირველ დღეს 4,000 ირანელი ჩამოვიდა, მაგრამ თავიანთი ბარები ჰქონდათ და ჩვენთან არც ჭამდნენ და არც სვამდნენ. მათი წასვლის მერე სრული „გამყინება“ დაიწყო. 3 აგვისტოს, როცა სოლომუნს უნდა დაეკრა, 10,000 სტუმარი ჩამოვიდა და გავიხარდა, მაგრამ ამოდ. მეორე დღესვე ყველა წავიდა. „ვერ ივაჭრეთ და რა ჩემი ბრალია“, - გვეუბნებოდა სიგუა. იმის აღქმა არა აქვს, რომ ფესტივალის ორგანიზატორები და ვენდორები ერთი ოჯახია“, - გაბრაზებული ტონით გვიყვება სონია ნიკოლაძე. მისი თქმით, თუ Gem Fest-ის ორგანიზატორები მომავალ წელსაც სახელმწიფო ბიუჯეტიდან მიიღებენ დაფინანსებას, „მიტინგებს მოაწყობს“.

მიტინგის მოწყობა შეიძლება არ გახდეს საჭირო, რადგან



ხელისუფლება წლებია, ბიუჯეტიდან მილიონობით ლარით აფინანსებს ისეთ ფესტივალებს, რომლების ამ ბიზნესს ძალიან დიდ საფრთხეს უქმნის. რატომ?

Gem Fest-თან დაკავშირებით საქმე საგამომიებო სამსახურშია, თან მთავრობაც დიდი ალბათობით თავს შეიკავებს მისი მხარდაჭერისგან, რადგან ფინანსური ზარალის გარდა, წელს ფესტივალზე ტრაგიკული შემთხვევაც მოხდა. მართალია, ექსპერტიზის პასუხები არაა ცნობილი, და გიორგი სიგუას ამტკიცებს, რომ ფესტივალის ტერიტორიაზე ე.წ. კლუბური ნარკოტიკები დაშვებული არ იყო, მაგრამ Gem Fest-ის სტუმრები ჰყვებიან, რომ „ნარკოტიკები თავისუფლად იშოვებოდა“. „კლუბურ ნარკოტიკს კუჭითაც შეიტან ყველგან. ჩაყლაპავ და შეხვალ, სადაც გინდა. მე არავინ მითანხმებდა ნარკოტიკის გაყიდვას“, - ასე მპასუხობს გიორგი სიგუა და ამბობს, რომ მზადაა, მომავალ წელს ფესტივალის სახელმწიფო მხარდაჭერის გარეშე ჩაატაროს, რადგან Gem Fest-ი უკვე საერთაშორისო ბრენდია.

„Gem Fest 2018 აუსილებლად იქნება. 3-, 4- ან 5-დღიანი. თარიღებს მალე გამოვაცხადებთ“, - მწერს სიგუა. „და სად იქნება? შეიძლება Gem Fest-მა იმოგზაუროს?“ - ვეკითხები. „კარგი სიტყვაა

მოგზაურობა... ტურიზმთან პირდაპირ კავშირშია“, - მიბრუნებს პასუხს და მეც კითხვითვე ვაგრძელებ - „ანუ არ გამოიცხადებ, რომ Gem Fest-მა ადგილსამყოფელი შეიცვალოს?“, „Gem Fest-ის ადგილსამყოფელი არის ვებგვერდი“, - მწერს და gemfestival.com-ზე მიმითითებს, თან ამატებს, რომ უცხოეთიდან შემოთავაზებები აქვს, მაგრამ ახლა მხოლოდ საგამომიებო სამსახურიდან „დაპატიმრებული კომპიუტერების“ გამოხსნაზე ფიქრობს.

გიორგი სიგუას მიმართ პრეტენზიები არა მხოლოდ ანაკლიაში ჩასულ ფესტივალის არენდატორებს, არამედ თბილისში არსებული კლუბების მენეჯერებსაც აქვთ. კლუბ „მტკვარზე“-ს დამფუძნებელი ქეთა გაბუნია აცხადებს, რომ ბიუჯეტის მხრიდან სხვადასხვა ფესტივალის, მათ შორის Gem Fest-ის დაფინანსება „აფუჭებს“ ბაზარს. „დრაკონული კანონების მიუხედავად, თბილისის კლუბები ევროპის ნაწილად იქცა. საერთაშორისო მედიაგამოცემებში გვახსენებენ როგორც ამომავალ ვარსკვლავს და პარალელურად, ხელისუფლება წლებია, ბიუჯეტიდან

მილიონობით ლარით აფინანსებს ისეთ ფესტივალებს, რომლებიც ამ ბიზნესს ძალიან დიდ საფრთხეს უქმნის. რატომ? როცა უცხოელ შემსრულებლებს ვეუბნებით, რომ საქართველო ღარიბ ქვეყანაა, რომელსაც არა აქვს შესაძლებლობა, გადაგიხადოთ დიდი ჰონორარი და ისინი მოგვეყვებიან, ეს წლების განმავლობაში აშენებული ურთიერთობა ერთი ხელის მოსმით ინგრევა, როცა მათ ბიუჯეტის ფულით გაბერილ ჰონორარებს სთავაზობენ”, - ამბობს ქეთა გაბუნია.

კლუბ „მტკვარზე“-ს დამფუძნებლის აზრით, როცა სახელმწიფო მილიონებს იხდის ელექტრონული ფესტივალის მხარდაჭერისთვის და მიზანი ანაკლიის მიმზიდველობის გაზრდაა, პირველ რიგში, ბიზნესს უნდა შეუქმნან სათანადო პირობები. „როცა გიორგი სიგუას ანაკლიაში ჩემი კლუბის სტეიჯის გახსნა შევთავაზებ, მითხრა, რომ მხოლოდ უფლება 50,000 ლარი ღირდა; ხომ გასაგებია, რამხელა ხარჯი მექნებოდა და ერთ თვეში ამას ვერ ამოვიღებდი, ამიტომ უარი ვთქვი. მთელ მსოფლიოში არ არსებობს ერთთვიანი ფესტივალი; ბერლინსა და ბარსელონაში კი 3-4-დღიანია“, - გვიყვება ქეთა გაბუნია.

ელექტრონული მუსიკის სფეროში სუბსიდირებული პროექტების წინააღმდეგია და სახელმწიფოს მანკიერ პრაქტიკას

გუგლში არ იძებნება, რაც გვაძლევს ეჭვის საბაბს, რომ შუამავალი კომპანია ფინანსური მაქინაციისთვის გამოიყენეს”, - ამბობს ნაჯა ორაშვილი.

ინდუსტრიის ინსაიდერების აზრით, გაბერილი ბიუჯეტი და მოუხელთებელი საპრომოუტერო კომპანიის არსებობა მაქინაციის ეჭვს აღძრავს, რადგან ზოგიერთ არტისტს ქართული ბაზრის რეალურ ღირებულებაზე ათჯერ დიდი ჰონორარი აქვს გაფორმებული.

BASSIANI / HOROOM-ის დამფუძნებლის აზრით, საკლუბო ტურიზმი სწორედ იმ კლუბებმა განავითარეს, რომელთა გადახდილი გადასახადებით ფინანსდება Gem Fest-ი და რომლის წარმომადგენელმა მის ტერიტორიაზე დატრიალებულ ტრაგედიაზე სამძიმარიც კი არ გამოაცხადა.

ნაჯა ორაშვილი, ქეთა გაბუნია, ასევე „ალტერვიჟენ გრუპის“ ტექნიკური მენეჯერი სანდრო სულაქველიძე მიყვებიან ერთსა და იმავე ისტორიას გასული წლის დეკემბერში მთავრობის კანცელარიაში გამართულ შეხვედრაზე, სადაც კერძო სექტორმა მთავრობას პროექტ „Check in Georgia-ს ეფექტიანად ჩატარების მოდელები შესთავაზა და მიიღეს დაპირება, რომ მუსიკალურ ღონისძიებებზე კონკურსი გამოცხადდებოდა და ყველა საპრო-

მილიონობით ლარი დაიხარჯა ფესტივალზე, რომლის ფიასკოზე პასუხისმგებლობა სახელმწიფოს ჯერ კიდევ არ აუღია.

აკრიტიკებს ნაჯა ორაშვილი, ელექტრონული მუსიკისა და ინოვაციური პოპკულტურის დაჯილდოების ცერემონიალის წარმომადგენელი და BASSIANI / HOROOM-ის დამფუძნებელი. ის გვიყვება, რომ ამ სფეროს ყველაზე დიდი ზიანი მაშინ მიადგა, როდესაც კონკრეტულმა ჯგუფებმა საერთაშორისო არტისტებისთვის კოლოსალური თანხების გადახდა დაიწყეს იმისთვის, რომ ფესტივალის მუსიკალურ პროგრამაში მოხვედრილიყვნენ. „ამაში მოწინავე ადგილს იკავებს Gem Fest-ი, რომელიც გაათმავებულ ჰონორარებს სთავაზობს ჰელანდურ მუსიკოსებს, მაშინ როდესაც ადგილობრივ დი-ჯეებს მულტიპლასებით უხდის ჰონორარს, ან საერთოდ არ უხდის. ეს, რა თქმა უნდა, ხელს იმ პრომოუტერების საქმიანობას უშლის, ვინც, ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობიდან გამომდინარე, სააგენტოებს გაცილებით დაბალ ჰონორარზე ესაუბრება. ჩვენი სამწლიანი წინააღმდეგობის მიუხედავად, მილიონობით ლარი დაიხარჯა ფესტივალზე, რომლის ფიასკოზე პასუხისმგებლობა სახელმწიფოს ჯერ კიდევ არ აუღია. ამასთანავე შპს „ბლექსი არენა ჯორჯიასა“ და კომპანია Pet Plus doo-ს შორის 741,360 ევროს ღირებულების ხელშეკრულებაც ბუნდოვანია. საპრომოუტერო კომპანია Pet Plus doo

მოუტერო კომპანიის თუ ინდივიდის მონაწილეობის საშუალება მიეცემოდა, მაგრამ დაპირება დაპირებად დარჩა.

„კონკურსი არ გამოცხადებულა და სხვადასხვა კომპანიამ ბიუჯეტის თანხები არასამართლიანად დაინაწილა. ჯანსაღი კონკურენტული გარემოს ჩამოყალიბება სახელმწიფოსგან სუბსიდირებული პროექტების ირგვლივ წარმოუდგენელია. სწორედ ამის გამო, რომ ბოლო წლების განმავლობაში სახელმწიფოს არასწორმა პოლიტიკამ, კერძოდ, კულტურის სამინისტროს თუ Check in Georgia-ს მიკერძოებულმა მიდგომა კერძო კომპანიები ფინანსურად დამანგრეველ მდგომარეობაში ჩააყენა“, - ამბობს ნაჯა ორაშვილი.

„ალტერვიჟენ გრუპის“ ტექნიკური მენეჯერიც ფიქრობს, რომ კომერციულად გათვლილი ფესტივალების მუდმივად სუბსიდირებაზე ყოფნა არა მხოლოდ საკლუბო და საფესტივალო ბიზნესის განვითარებას უშლის ხელს, არამედ ქვეყნის იმიჯსაც აზარალებს. სანდრო სულაქველიძეს მაგალითად Gem Fest 2017-ზე გამოვლენილი ხარვეზები მოჰყავს.

„დაზარალებული ბარები, სტაფი, რომელსაც ხელფასი არ აუღია. ოფიციალურად არავინ საუბრობს, მაგრამ რამდენიმე



ჰედლაინერისთვის ამ დრომდე არ გადაუხდიათ ჰონორარი. მსგავსი ფაქტები საქართველოს რეპუტაციას აზიანებს და ჩვენსაირ კომპანიებს უცხოელ არტისტებთან მოლაპარაკებებს ურთულებს”, – ამბობს სანდრო.

კერძო სექტორის პრეტენზიებით ისევ გიორგი სიგუას ვებ-რუნდები და მასთან „ჩატაობას“ ვაგრძელებ. სიგუა ამტკიცებს, რომ ჰედლაინერები, რომლებიც Gem Fest-ზე ჩამოჰყავთ და სახელმწიფომ დააფინანსა, სხვა სეგმენტს წარმოადგენენ. „ჩვენ კლუბი არ ვართ და არც გვაქვს კლუბი. შესაბამისად, როგორ შეიძლება თბილისის ცენტრში კლუბები და სამეგრელოს ბოლო სოფლებში ჩატარებული ფესტივალი ერთმანეთთან კვეთაში მოდიოდეს?“, – ამბობს ის. „ჩაკითხვების“ ვაგრძელებას აზრი აღარ აქვს.

საკლებო და საფესტივალო ბიზნესის წარმომადგენლების „ჩივილების“ ანალიზისგან თავს იკავებენ სამთავრობო პროექტ Check in Georgia-ს ორგანიზატორებიც. გიორგი ჩოგოვაძე გვეუბნება, რომ მსგავსი პრეტენზიებით მათთვის არავის მოუმართავს. „ალბათ, როცა პროექტი მორჩება, ერთ დიდ მაგიდასთან დავსხდებით და გავანალიზებთ მის აკვარგიაობას. მოვუსმენთ კერძო სექტორს“, – ამბობს ტურიზმის ადმინისტრაციის ხელმძღვანელი და პირობას დებს, რომ ის ჯგუფი, რომელიც Check in Georgia 2018-ს დაგეგმავს, ბიზნესწრეების შენიშვნებსა და მოსაზრებებს აუცილებლად გაითვალისწინებს.

კერძო სექტორის დიდი ნაწილის პოზიცია კი შარშანაც და წელსაც უცვლელი და ერთიანია – სახელმწიფომ უნდა შეწყვიტოს მსგავსი ღონისძიებების სუბსიდირება, მით უმეტეს, როცა რამდენიმე მილიონიანი პროექტის ეფექტიანობას რიცხვებში არავინ ზომავს და Check in Georgia-ს ოფიციალურ ვებგვერდზე დეკლარირებული მიზანი – „საქართველოს კულტურულ ცენტრად ქცევა და დიდი რაოდენობით ტურისტების მოზიდვა“, ფაქტობრივად, ლამაზი სიტყვებია; რაც მარტივი სტატისტიკითაც ჩანს – Check in Georgia 2016-ის ფარგლებში სამ დიდ ღონისძიებაზე – ეროს რამაზოტის, რობი უილიამსის და Maroon 5-ის კონცერტებზე სულ 73,420 ბილეთი გაიყიდა, საიდანაც მხოლოდ 2,958 ბილეთის შესყიდვა განხორციელდა საქართველოს ფარგლებს გარეთ, ტურისტულმა კომპანიებმა კი მხოლოდ 1,071 ბილეთი შეიძინეს.

Check in Georgia 2017 ჯერ არ დამთავრებულა. პროექტისთვის განსაზღვრული €20 მილიონიდან ტურიზმის ეროვნულმა ადმინისტრაციამ უკვე გამოყო €13,236,700 ლარი, საიდანაც შპს „ბლექ სი არენა ჯორჯიას“ 12 მლნ გადაურიცხა, მათ შორის 4,010,000 ლარი GEM FEST-ს „შესწირეს“.

შემოდგომა მოვიდა და მალე იმის დათვლაც მოგვიწევს, რამდენი ასეული ვიზიტორი „დააჩეკინა“ ძვირადღირებულმა სუბსიდიამ, რომლის ერთადერთი გამართლებაც „დიდი რაოდენობით ტურისტების მოზიდვა“ იყო. **F**

ყაღბი TRUMP TOWER

აშშ-ის პრეზიდენტმა პირობა დადო, რომ თანამდებობაზე ყოფნის პერიოდში მისი კომპანია უცხოურ ბიზნესგარიგებებს შეეშვებოდა. მაგრამ რა ხდება, როცა ბიზნესკოლეგები მას გარკვეული ქმედებებისკენ უბიძგებენ მანამ, სანამ ის პოსტზე ან მას მერე, რაც ამ პოსტს დატოვებს? ვნახოთ, რა შესაძლო ინტერესთა კონფლიქტთან გვაქვს საქმე. ამგვარ კონფლიქტს ჩვენი დამფუძნებელი მამები ალბათ ვერასდროს წარმოიდგენდნენ.

ავტორი: დენ ალექსანდერი







იორგი რამიშვილი ღამის კლუბში დააბიჯებს, ბოლში განათებები ციმციმებს, მუსიკა პულსირებს, ტინეიჯერები კი ოფლად იღვრებიან. ეს კლუბი, რომელსაც რამიშვილი ფლობს, ბათუმში მდებარეობს – ყოფილი საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკის, საქართველოს 150, 000 მოქალაქით დასახლებულ ზღვისპირა ქალაქში. 50 წლის რამიშვილი ერთი ოთახიდან მეორეში ინაცვლებს და ბოლოს უკანა მხარეს, სასადილო სივრცეზე აკეთებს არჩევანს, რომლის კედლებში მაინც აღწევს მუსიკის რიტმები, თუმცა საკმარისი განათება და სიწყნარება, საქმიანად რომ ისაუბრო.

ორ კოლეგასთან ერთად, რამიშვილი გრძელი ხის მაგიდის თავში ჯდება და ფანჯრიდან შავი ზღვის გასწვრივ გაჭიმულ მიწის მონაკვეთს უცქერს. სწორედ აქ გეგმავდა ის 47-სართულიანი Trump Tower-ის აშენებას. დეკემბერში, დონალდ ტრამპის თეთრ სახლში გადანაცვლებასთან ერთად, გარიგება ჩაიშალა და, შედეგად, რამიშვილი 15 აკრის ცარიელი მიწისა და უპრეცედენტო გამოწვევის წინაშე აღმოჩნდა: რა უნდა ქნას უცხოელმა ბიზნესმენმა, როცა მისი პარტნიორი შეერ-

თებული შტატების პრეზიდენტი ხდება და ერთობლივ პროექტს გაურკვეველი ვადით აჩერებს?

ამ კითხვაზე პასუხი ტრამპის პრეზიდენტობის ეპოქის ერთ-ერთი დიდი პრობლემის კიდევ ერთი ილუსტრაციაა – პრობლემისა, რომელსაც სხვა არაერთი ასევე დიდი პრობლემის ფონზე ნაკლები ყურადღება ექცევა.

რამდენადაც ტრამპმა საკუთარი აქტივების შენარჩუნება გადაწყვიტა, ეს ერთგვარი სიგნალი გახდა უცხოელი ბოზოლე-

პრეზიდენტი და პლუტოკრატი: დონალდ ტრამპი, პრეზიდენტად არჩევამდე, ხელს ართმევს ბიზნესპარტნიორ გიორგი რამიშვილს.



ტრამპის ბრენდის საუნჯე

ათწლეულების მანძილზე პრეზიდენტმა ტრამპმა მთელ მსოფლიოში სასაქონლო ნიშანთა კოლექცია დააგროვა. ის თორმეტ ქვეყანაზე მეტში, თავის სახელს ლამის ყველაფერზე აწერს: არყით დაწყებული, Trump Tower-ებითა და ბრენდირებული პერანგებით დამთავრებული. ქვემოთ, გლობუსზე გადაფენილი „T“ ტრამპის რამდენიმე სასაქონლო ნიშნიდან ერთ-ერთი კანადაშია, ხოლო შოტლანდიური გერბი ევროკავშირში იქნა მოპოვებული.





საერთო პერსპექტივა: თავიანთი „ტრამპული“ პროექტის თავზე, გიორგი რცხილაძე (მარცხნივ), რომელსაც ახალგაზრდობაში King George-ის სახელით იცნობდნენ, თავის ძველ მეგობარს, გიორგი რამიშვილს ეთათბირება.

ბისთვის, რომ პრეზიდენტს მომავალში კვლავ ექნება ფულთან წვდომა, თავად ისინი კი, მოკლევადიან პერსპექტივაში, გამდიდრებას შეძლებენ.

რამიშვილი ყალბი Trump Tower-ის აშენებას გეგმავს – ყალბი Trump Tower-ს იმავე 15 აკრის ტერიტორიაზე აღმართავს და ტრამპის მიერ მოწონებულ იმავე დიზაინს გამოიყენებს. რამიშვილის გვერდით ტეხასელი დეველოპერი ტიმოთი ბარტონი ზის, რომელიც წლებია, ტრამპის პროექტებზე მუშაობს და რომელიც, ერთი შეხედვით, მოწადინებულია, ამ პროექტსაც აქტიურად მოჰკიდოს ხელი. ინტერიერი დაახლოებით ისეთივე იქნება, ივანკა ტრამპმა რომ წარმოიდგინა. ამ ადგილთან ახლომდებარე ქუჩას საქართველოს მთავრობამ, შესაძლოა, დონალდ ჯ. ტრამპის სახელიც კი დაარქვას; პარტნიორებმა სამშენებლო პროექტი უკვე განიხილეს ქვეყნის პრემიერ-მინისტრთან. ხოლო ამ ღამეს, ამ კლუბში, რომელიც, თავის მხრივ, მომავალი ყალბი Trump Tower-ის ასლს წარმოადგენს, რამიშვილი, ბარტონი და ნიუ-იორკში მოღვაწე ბიზნესპატრიოტი გიორგი რცხილაძე სახელის შესახებ ბჭობენ, რომელშიც Trump-ი იფიგურირებს, თუმცა მთლად Trump-იც არ იქნება...

„T...“ – ამბობს რცხილაძე, რომელმაც მოღვაწეობა მუსიკოსის რანგში, King George-ის სახელით დაიწყო. – შეიძლება ამ T-ს გამოყენება“.

რამიშვილი ფიქრობს.

„T Tower-ი, – ამბობს გაღიმებული, – T Tower-ი!“

„ჰო, ეგაა. სრულიად საკმარისია... ყველა შეამჩნევს“, – ამბობს King George-ი. სწორედ მისი იდეა იყო შვიდი წლის წინ Trump Tower-ის საქართველოში აშენება. – Tower-ს თუ გამოიყენებ და T-ს, უკვე Trump Tower-ი გამოდის... ან Fifth Avenue Tower-იც შეიძლება. კი, ცოტათი პათეტიკურია, მაგრამ მიზანში ურტყამს“.

პარტნიორების თქმით, მათ იმედი აქვთ, რომ მოვა დრო და ეს თამაში საერთოდ აღარ დასჭირდებათ, ძველ სალიცენზიო ხელშეკრულებას განაახლებენ და ცათამბჯენს Trump Tower-ს დაარქმევენ, გაყიდვებიდან კი პრივილეგიებისთვის დაახლოებით 12%-ს პრეზიდენტის ბიზნესს შესწირავენ. „თუ Trump-ის ბრენდი მზად იქნება, ცათამბჯენს დაუბრუნდეს, – ამბობს King George-ი, – მაშინ ცათამბჯენიც მზად იქნება ამ ბრენდისთვის“.

ეს ყველაფერი ინტერესთა კონფლიქტთან დაკავშირებულ სრულიად ახალ საკითხებს წამოჭრის. იანვარში ტრამპმა პირობა დადო, რომ თანამდებობაზე ყოფნის დროს არც ერთ უცხოურ ხელშეკრულებას აღარ გააფორმებდა, მაგრამ მისი მთელი რიგი ამჟამინდელი თუ ყოფილი პარტნიორები ზედმეტად მოწადინებულები არიან, წინ წავიდნენ, რითაც პრეზიდენტს პოტენციურად უბიძგებენ, საგარეო პოლიტიკის თვალსაზრისით ისეთი გადაწყვეტილებები მიიღოს, რამაც, შესაძლოა, მის ფინანსურ მომავალზე იქონიოს გავლენა... მოსწონს მას ეს თუ არა. მსოფლიოს მინიტრამპები თვითარჩეული ხალხია და მათ, თავიანთი მეგზური ვარსკვლავის მსგავსად, ესმით, რომ ხმაური მოგებას ნიშნავს... რეალურ პოლიტიკას კი ჯანდაბამდეც გზა ჰქონია.

„არც კი მადარდებს, [საგანგებო პროკურორი რობერტ] მიულერი აქ ჩამოვა თუ არა, - ამბობს King George-ი, რომელიც Trump Tower-ის პროექტის გასაცოცხლებლად ყაზახეთშიც მუშაობს და ამ პროექტის შესახებ მოლაპარაკებები მას მერე აწარმოა, რაც ადგილზე ტრამპის პირადი იურისტი, მაიკლ კოენი ჩაიყვანა. - ვერაფერი აღმოაჩინეს. არც არაფერია აღმოსაჩენი. შემძლია, T Tower-ი დავარქვა. რატომაც არა? კანონის თვალსაზრისით, არავითარი პრობლემა არაა. მედიაყურადღების თვალსაზრისით, გენიალური იდეა“.

პრობლემებს - და, თავის მხრივ, მედიას (დიახ, მათ რიცხვში, Forbes-საც) - ცეცხლი რომ შეუთოს, King George-ი ასეთ რამეს ამბობს: „რუსეთიდან განზრახ ჩამოვიყვან ოც მოსკოველს და ბინებს ვაყიდვინებ. მერე ვიტყვი, რომ პუტინმაც იყიდა ბინა. მაგარი იქნება“ (მოგვიანებით განმარტავს, რომ ხუმრობდა). King George-ის მტკიცებით, ის Trump Organization-ის მთავარ მრჩეველს, ალან გარტენს „თითქმის ყოველკვირა“ ელაპარაკება, მიუხედავად იმისა, რომ გარტენმა არ იცის ქართველ პარტნიორთა ამბიციების მასშტაბები. „მაიკლ კოენს შევძულდები, ალან გარტენს - კიდევ უფრო“. ჩვენ მრავალჯერ ვითხოვეთ კომენტარი, თუმცა არც გარტენი, არც Trump Organization-ი და არც თეთრი სახლის წარმომადგენლები თხოვნებს არ გამოხმაურებინან.

„კონგრესი ამაზე ილაპარაკებს, - დასძენს King George-ი. - ყველა ადგება და კონფლიქტებზე დაიწყებს ლაპარაკს. და ძალიანაც მომწონს. იმდენ წყველ კონფლიქტს შევქმნით, სულ მთლად დაიბნევიან“.

დონალდ ტრამპის გარიგება საქართველოში 2009 წელს დაიწყო - არა როგორც პოლიტიკური დრამა, არამედ როგორც უბრალო ბიზნესექსკურსია ნაცნობებთან ერთად. King George-ი სოციალური წრეებიდან დონალდ ტრამპის ყოფილ ცოლს, ივანა ტრამპს იცნობდა და, ადგილობრივი შესაძლებლობების გასაცნობად, ის საქართველოში დაპატიჟა. მოგვიანებით King George-ს ახალი იდეა გაუჩნდა: „რად გვინდა ივანა ტრამპი, როცა შეგვიძლია პირდაპირ [დონალდის]

Trump Org-ი ვცადოთ?“

King George-ი აშშ-ში დაბრუნდა და მაიკლ კოენს დაუკავშირდა, რომელსაც, როგორც თავად ამბობს, ასევე ნიუ-იორკის სოციალური წრეებიდან იცნობდა. როცა ამ გეგმებთან დაკავშირებულმა ხმებმა ტრამპამდეც მიადრწია, ის სულაც არ მოხიბლულა. „ერთადერთი ჯორჯია, სადაც ჩასვლას ვაპირებ, ატლანტაა“ - King George-ის თანახმად, ასე განუცხადებია მომავალ პრეზიდენტს.

მაგრამ King George-ი ენერჯიული დილერია. ნახევარი ბავშვობა მოსკოვში გაატარა, ნახევარი - საქართველოს დედაქალაქ თბილისში, ხოლო 1991 წელს, 22 წლის ასაკში, ნიუ-იორკში ჩავიდა და მუსიკალურ კარიერას მიჰყო ხელი, რასაც შედეგად ერთი ალბომი მოჰყვა, რომელსაც თავად „თანამედროვე Genesis-ად“ მოიხსენიებს. უფრო კომპეტენტური აშშ-სა და ყოფილ საბჭოთა აღმოსავლეთ ევროპას შორის ხიდების გადებაში გამოდგა: მოსკოვში Comp USA-ს კომპიუტერები ჩაიტანა, საქართველოში კი Procter & Gamble-ის პროდუქტები და Philip Morris-ის სიგარეტები. მსგავსმა გარიგებებმა კავშირებს დაუდო საფუძველი, ხოლო კავშირებმა - ინვესტიციებს საბანკო სფეროში, მედიასა და ენერჯოსექტორში.

Trump Tower Georgia-ს განსახორციელებლად მას საქმეში აშკარად უფრო მდიდარი, უფრო გავლენიანი რამიშვილი უნდა ჩაერთო, რომელსაც საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ ენერჯოსექტორში ეხერია: აზერბაიჯანიდან და ჩეჩნეთიდან ნავთობპროდუქტები საქართველოსა და შავი ზღვის პორტებში ჩაჰქონდა, საიდანაც ამ პროდუქტების გადაზიდვა ევროპულ ბაზრებზე იყო შესაძლებელი.

საქართველოში რთული დრო იდგა. „იყო შემთხვევები, როცა ბიზნესის ხალხს ქუჩებში კლავდნენ, - ამბობს Transparency International Georgia-ს დირექტორი ეკა გიგაური. - საქართველოში ცხოვრება ნამდვილად არ იყო უსაფრთხო. სისტემა კორუმპირებული იყო“.

თავისი Silk Road Group-ით, რამიშვილმა 90-იანებში შეძლო თავის გატანა და ბოლოს ისეთ პიროვნებებთან დაიწყო კონტრაქტების დადება, როგორც ყაზახური ფინანსური ინსტიტუტის თავმჯდომარეა, რომელიც მოგვიანებით ქვეყნიდან გაიქცა იმ ბრალდების გამო, რომ მილიარდები ჰქონდა მოპარული. რამიშვილმა საკუთარი ცნობადობა თეირანსა და რუსეთშიც გაზარდა. 2004-ში ის დააკავს და რამდენიმე დღით ციხეში ჩასვეს, თუმცა ბრალი არ წაუყენებიათ. 2013-ში საქართველოს მთავრობამ მის კომპანიაში ფულის გათეთრების აღმოსაჩენად ინსპექცია დაიწყო, მაგრამ მომდევნო წელს შემოწმება შეწყვიტა, მიზეზად კი მტკიცებულებათა არარსებობა დაასახელა.

დღეს, როგორც თავად ამბობს, მისი ბიზნესები \$500 მილიონს მოიცავს დივერსიფიცირებულ ქართულ აქტივებში და მუდამ სუფთად წარმართავს საქმეს, რაც, როგორც ჩანს, Trump Organization-ისთვის საკმარისი აღმოჩნდა. King George-ის



წინა ხაზზე: საქართველოს მართლმადიდებლური ეკლესიის პატრიარქთან მისალმებისას რამიშვილი მეტი პრივილეგიით სარგებლობს, ვიდრე თვით პრეზიდენტი (მარცხნიდან მეორე) და პრემიერ-მინისტრი.

თქმით, მან ორგანიზება გაუწია შეხვედრას ნიუ-იორკის უძრავი ქონების დეველოპერსა და საქართველოს მაშინდელ პრეზიდენტს, მიხეილ სააკაშვილს შორის. ერთი წლის შემდეგ, 2011-ში, ქართველები უკვე საქმეში იყვნენ ტრამპთან; ავანსის სახით, მისთვის \$1 მილიონი მიეცათ, ხოლო, როცა აპარტამენტების გაყიდვა დაიწყებოდა, მთლიან შემოსავლებიდან რისკისგან თავისუფალ 12%-ს გადაუხდინდნენ.

მაგრამ 2013 წელს სააკაშვილმა თანამდებობა დატოვა. პარალელურად ქართული ეკონომიკაც შეფერხდა. The Silk Road Group-მა პროექტის შეჩერება გადაწყვიტა, რასაც ერთი უხერხული შეხვედრა მოჰყვა 2015 წელს – მანამ, სანამ ტრამპი თავს საპრეზიდენტო კანდიდატად დაასახელებდა. როგორც King George-ი ამბობს, ის მეხუთე ავენიუზე მიდიოდა, როცა ქუჩაში მომავალი პრეზიდენტი დაინახა. შერცხვენილმა, რომ ცათამბჯენის მშენებლობა გაჩერებული იყო, King George-მა ხალხში დამალვა სცადა, მაგრამ ტრამპმა ის მაინც შეამჩნია. „გიორგი, არ დამაღალატო! - მითხრა დონალდმა“, - ჰყვება King George-ი.

საბოლოო ჯამში, თავად ტრამპმა დააღალატა რამიშვილი და King George-ი. ტრამპის მიერ ჰილარის დამარცხებიდან

ერთი თვის თავზე Trump Organization-ის იურისტებმა King George-ს დაურეკეს და უთხრეს, გარიგებიდან გასვლა გვინდაო, მიზეზად კი, როგორც ქართველები იხსენებენ, აშშ-ის კონსტიტუციის ის მუხლი დაასახელეს, რომელიც ფედერალურ მაღალჩინოსნებს უკრძალავს, მიიღონ საჩუქრები, გადასახადები თუ „გასამრჯელო“ უცხოური მთავრობებისგან. გაუგებარია, რატომ შეაშლეთა ასე ძალიან პრეზიდენტი საქართველომ და არა სხვა ქვეყნებმა, სადაც ბიზნესი აქვს, მით უფრო, რომ არაერთი სასამართლო დავა სწორედ ამ მუხლის დარღვევის ბრალდებით ემუქრება. King George-ი ამბობს, რომ ტრამპის უკან დახვევის ერთ-ერთი მიზეზი, შესაძლოა, რუსეთის მტრული დამოკიდებულება იყოს პატარა სამხრეთელი მეზობლისადმი, თუმცა მიაჩნია, რომ, მეტი ალბათობით, Trump Organization-ს ჰქონდა გარკვეული შიშები საქართველოს მთავრობის მხრიდან მშენებლობაზე ნებართვის გაცემის კუთხით.

King George-ის თქმით, ის უკან არ დაიხვეს და თავის ძველ - და მომავალ - პარტნიორს დახმარებას სთხოვს იმ შემთხვევაში, რუსებმა (რომლებმაც თითქმის ათი წლის წინ აქ ომი გააჩაღეს) საქართველოს დაპყრობა რომ გადაწყვიტონ. „ვფიქრობ,

ნებისმიერი ქართველი სიამოვნებით დაუკავშირდებოდა თეთრ სახლსა და ამერიკის მთავრობას დახმარების სათხოვნელად, - ამბობს King George-ი, - და მეც ყველა ღონეს ვიხმარდი, რაიმე გზა რომ გამომენახა”.

მაგრამ სწორედ ამგვარი მაღალი ფსონების სცენარია, სადაც ინტერესთა კონფლიქტი შესაძლოა, ყველაზე პრობლემური გახდეს. „სად ვიქნებოდით მეორე მსოფლიო ომში, ფრანკლინ რუზველტს სხვადასხვა თანამდევნი ხელშეკრულება რომ ჰქონოდა გერმანიასთან?“ - კითხვას სვამს რიჩარდ პეინტერი, რომელიც ჯორჯ ჯ. ბუშის მთავარ იურისტად მსახურობდა ეთიკის საკითხებში.

ამ კითხვის დასმა მთელი მსოფლიოს მასშტაბით შეიძლება. Trump Organization-ი პარტნიორებს, სულ ცოტა, ათ ქვეყანაში ინარჩუნებს. და მათ რიცხვში არ არიან საქართველო და ყაზახეთი, სადაც ყოფილი პარტნიორები თვლიან, რომ აქვე უფლება, პროექტები სისრულეში მოიყვანონ, ყოველ შემთხვევაში, მთლად ოფიციალურად თუ არა, სულისკვეთების მხრივ მაინც, იმ იმედით, რომ პრეზიდენტი მომავალში კვლავ ოფიციალურ სახეს მისცემს მათ პროექტებს.

„მას უკვე გადაუხადეთ, - აღნიშნავს King George-ი. - მათ გა-

ის ჩერდება, საქართველოს პრეზიდენტს, პრემიერ-მინისტრსა და პარლამენტის თავმჯდომარეს ესალმება და მათ გვერდით დგება. როცა პატრიარქი სიტყვას ამთავრებს, მღვდელი მას კვლავ უქნევს ხელს და პატრიარქის ხელის საკოცნელად უხმობს. რამიშვილი შეკრებილთაგან პირველია, ვისაც ეს პატივი - პატრიარქის ხელის ამბორი - ერგება. ის მართლაც მუხლს იყრის, პრეზიდენტი, პრემიერი და პარლამენტის თავმჯდომარე კი ამასობაში მის უკან იცდიან. რამიშვილი საქართველოს სამეფო ოჯახის წევრებთანაც ცვლის თავაზიან სიტყვებს.

მსგავსი კავშირები მეტად გამოსაძევია. რამიშვილი ქართული კანონების იმგვარ ცვლილებებზე ლაპარაკობს, მის ბიზნესს რომ ასეირნებს. იმედი აქვს, რომ Trump-ის პროექტის მეზობლად კაზინოს ააშენებს; ჰოდა, მთავრობას უბიძგა, სხვა კაზინოები ქალაქში შეეზღუდათ, კაზინოთა ოპერირების ლიცენზიების ვადები გაეხანგრძლივებინათ და დამატებითი ინვესტიციებისთვის გარკვეული თანხები მოეთხოვათ, რითაც პოტენციური მეტოქეებისთვის ბარიერებს ქმნის.

ერთი რამ უნდა აღინიშნოს: როგორც პრეზიდენტის ტვიტი წინააღმდეგობაში მოდის წინა დღის ტვიტთან, King George-იც ასეა უარყოფს, რომ დონალდ ტრამპთან დადებული ხელშეკ-

იმ შემთხვევაში, თუ პრეზიდენტი ტრამპი საბოლოოდ უარს იტყვის თანამშრომლობაზე, ქართველთა დუეტი სხვა ვარიანტებსაც განიხილავს. ერთ-ერთი მათგანი ბიზნესპარტნიორის რანგში ივანა ტრამპის დაბრუნებაა.

აუქმეს. კარგი. ჩვენი ერთობლივი განაცხადი შემდეგს ამბობს: „ამ ტიპებს პატივისცემით მოვექცევით. ჩვენი ისინი გვიყვარს. მაგრები არიან“. ერთ დილასაც დონალდი თეთრ სახლში გაიღვიძებს და იტყვის: „ეს დ*და*ოტ**ული ყველაფერს მიხვდა“. აი, ზუსტად ასე იტყვის“.

ღურჯ-თეთრი ვერტმფრენის უკანა სავარძლიდან რამიშვილი მომავალი ყალბი Trump Tower-ის ჩრდილოეთით მდებარე სამეურნეო ფართს გადასცქერის. ამ მიმდევრებს ცოტა ხანში მთები ენაცვლება და ვერტმფრენიც შორეულ ხეობაში ეშვება. რამიშვილი ჩქარ-ჩქარა ტოვებს ვერტმფრენს: ერთგვარი რელიგიური სასტუმროს გახსნაზე ჩქარობს, რომელსაც ქართული მართლმადიდებლური ეკლესიის პატრიარქი - პაპის ადგილობრივი ეკვივალენტი - მასპინძლობს.

რამიშვილის გაგვინა აშკარაა. მღვდელი მას უმაღლეს აშინებს ხალხის მასაში, ხელს უქნევს და წინა რიგისკენ უხმობს, სადაც

რულების შთაგონება ივანა ტრამპი იყო, რომ დონალდ ტრამპმა თავდაპირველად აბუჩად აიგდო ქართული გარიგება, რომ ქუჩაში ტრამპმა მას უთხრა, არ დამაღალატო („უ ჩემი შინაგანი ხმა იყო“) და რომ თავად ცდილობს, მედიაშტორმი ამ ინტერესთა კონფლიქტი შექმნას, მიუხედავად იმისა, რომ თავიდან, ფაქტობრივად, ამ ყველაფრის საპირისპირო რაღაცები თქვა. თავის მხრივ, რამიშვილი უარყოფს, თითქოს თავის სასარგებლოდ სამთავრობო პოლიტიკაზე გაგვინის მოხდენას ცდილობდეს.

იმ შემთხვევაში, თუ პრეზიდენტი ტრამპი საბოლოოდ უარს იტყვის თანამშრომლობაზე, ქართველთა დუეტი სხვა ვარიანტებსაც განიხილავს. ერთ-ერთი მათგანი ბიზნესპარტნიორის რანგში ივანა ტრამპის დაბრუნებაა, რათა ცათამბეჯენისთვის მისი, საკმაოდ მსგავსი სახელის ლიცენზირება მოხდეს. მეორე - ტრამპის მოკავშირის, სტივ ვინის გადმობირებაა, რათა, მისი დახმარებით, მათ უფრო დიდი ტერიტორია აბარტული თამაშების ცენტრად აქციონ.



დინამიკური დუეტი: რამიშვილი (მარცხნივ) და ყოფილი King George-ი, რეზილადე, ტრამპის საშენებლო ტერიტორიის მეზობლად მდებარე, რამიშვილის კუთვნილ სასტუმროში.

ან დუეტს, სულაც, შეუძლია, ამჟამინდელი კურსი გააგრძელოს: ცათამბჯენი ლეგალურად დამოუკიდებელი იყოს ყველა იმ ადამიანისგან, ვისი გვარიც ტრამპია, და, ამავე დროს, პრეზიდენტთან აღქმული კავშირის გამო ფული მაინც გააკეთონ. „გარიგების ჩაშლა, შესაძლოა, საუკეთესო რამე აღმოჩნდეს, – ამბობს King George-ი. – აბა, სხვაგან სად ნახავ საშუალებას, ტრამპის სახელი შენი საკუთრების შესაფუთად გამოიყენო? სად? როგორ? რა დაგიჯდება ეს დღეს? ტრამპის სახელითან პროექტის ასოცირება, დღესვე რომ მოგიხდეს ფულის გადახდა, შეიძლება, \$50 მილიონი დაგჯდომოდა ან ალბათ მეტი. ახლა ამის გაკეთება უფასოდ შეგიძლია“.

ხოლო რამიშვილის თანახმად, პრეზიდენტი ტრამპი მოვლენებს აკვირდება. მაისში საქართველოს პრემიერ-მინისტრი თეთრ სახლში ოფიციალური ვიზიტით იყო. უმეტესად, ვიცე-პრეზიდენტ მაიკ პენსთან ჰქონდა შეხვედრები, მაგრამ რამდენიმე წუთი ოვალურ კაბინეტშიც ერგო პრეზიდენტთან. რამიშვილი, რომელიც მათ შეხვედრას არ დასწრებია, ამბობს, რომ ტრამპს თავისი უძრავი ქონების ყოფილი ბათუმური პროექტი მოუკითხავს.

მართალია, დონალდ ტრამპმა პირობა დადო, უცხოურ ბიზნესგარიგებებს აღარ დავდებ პრეზიდენტობის დროსო,

ამკარად აქტიურ მცდელობებს აქვს ადგილი, გაარკვიონ, რა მოხდება მას მერე, რაც ის თეთრ სახლს დატოვებს. ტრამპის კამპანიის დაწყების დღიდან, როგორც ამბობენ, მისმა კერძო ბიზნესმა შეიძლება შეცვალა 50 ახალი ლიცენზიით იხირო და გარკვეული გაფართოებებითაც ზოგ ქვეყანაში, მათ შორის, 2016 წელს ექვსი ლიცენზია რუსეთს უკავშირდება, რომელთაგან ოთხზე ნებართვა 8 ნოემბერს გაიცა – იმ დღეს, როცა დონალდ ტრამპი ამერიკის პრეზიდენტად აირჩიეს.

King George-ის აზრით, ქართული გარიგება ტრამპის ფინანსური პერსპექტივებისთვის, შესაძლოა, მთავარ წყაროდ იქცეს მისი პრეზიდენტობის დასასრულს (ან მანამდეც, თუ Trump Organization-ი ასე გადაწყვეტს). „ან შედგება გარიგება, ან – არა, – ამბობს ის, – როცა გადაწყდება, შესაძლებლობათა ფანჯარაც მაშინ გაიხსნება“.

და რა გასაკვირია, რომ King George-ი ამ საკითხთან დაკავშირებით თავმდაბლობას სრულებით არ იჩენს. მხოლოდ ზედმიწევნით „ტრამპულს“ თუ ვუწოდებთ ქართველთა დუეტის ამ ნაბიჯს. მეტიც, ისინი გეგმავენ, სექტემბრის მიწურულს ნიუ-იორკში ჩავიდნენ და ნამდვილი Trump Tower-იდან ყალბი Trump Tower-ის მშენებლობის შესახებ გააკეთონ განცხადება.

დამატებითი რეპორტაჟი: მეტ დრეინჯი **F**



davines
SUSTAINABLE BEAUTY

თვის და წვერის გეთი აბსოლუტური სილამაზისთვის

პროფესიონალური კოსმეტიკა

ესე, Estée

Professional Cosmetics

ი. აბაშიძის 24., ტელ: 2 24 24 55



ტექნოლოგიის წყალობით, Clutter-ის თანადამფუძნებლები არი მირი (მარცხნივ) და ბრაიან თომასი მომხმარებელს უკეთეს სერვისს უფრო იაფად სთავაზობენ. ისინი ახალი ფუნქციების დამატებასაც გეგმავენ, რაც თვითშემნახველ ბიზნესს სახეს შეუცვლის.

თქვენნი ნივთების გამგებელი

Amazon-ისებური ლოგისტიკით, Clutter-ი \$30-მილიარდიან თვითშემნახველ ინდუსტრიას ძირს უთხრის. საბოლოო ჯამში, მას სურს, საშუალება მოგვცეთ, საკუთარი ნივთები თავად გაგზავნოთ, გააქიროთ და გაყიდოთ.

ავტორი: კეითლინ ჩაიკოვსკაი და საბანთა შარფი

თერი შეიღინს მოულოდნელად მოუწია უცხოეთში გადაბარგება და მხოლოდ რამდენიმე დღე ჰქონდა, დედამისის სანტა-მონიკას ბინა რომ დაეცალა. ის Clutter-ის რეკლამას გადააწყდა. სამ დღეში სახლის კართან სატვირთო მანქანა უკვე იდგა. „მარტივი იყო“, - ამბობს შეიღინი და ამასობაში Clutter-ის ორი გადამზიდავი აგვეჯს დამცავ ფენაში ფუთავს, ლენტებს აკრავს და კოდებს აწებებს, ამ კოდებს კი ციფრულ კატალოგში ფოტოებთან აკავშირებს. შემდეგ ყველა ეს შეფუთულ-დახარისხებული ნივთი ორი საათის სავალზე, აღმოსავლეთით, უდაბნოში მდებარე საწყობში მიაქვთ. კიდევ უკეთესი: ექვსი თვის განმავლობაში შეიღინი დაახლოებით \$700-ით ნაკლებს გადაიხდის, ვიდრე იმ შემთხვევაში, ტრადიციული თვითშემნახველი საწყობისთვის რომ მიემართა.

ყველაფერი, რაც კი Clutter-ის პროცედურებს ეხება, შემნახველი ინდუსტრიის კონვენციებს არღვევს. და მიზანაც ესაა. სულ რაღაც ორ წელიწადში იაფი უძრავი ქონების, სოლიდური სამომხმარებლო სერვისისა და ჭკვიანური ტექნოლოგიის ბერკეტებად გამოყენებით, Clutter-მა 10,000-ზე მეტი მომხმარებელი მოიზიდა და წელს, შემოსავლების სახით, ათობით მილიონის მოპოვების გზას ადგას. კალვერ-სიტიში (კალიფორნია) დაფუძნებულ კომპანიას მიზანში ის ინდუსტრია აქვს ამოღებული, რომლის წლიური გაყიდვები დაახლოებით \$30 მილიარდს შეადგენს, ხოლო მისმა დამფუძნებლებმა, არი მირმა და ბრაიან თომასმა \$97 მილიონი უკვე მოიზიდეს ისეთი ვენჩურული ფირმებისგან, როგორც Sequoia Capital-ი, GV (ყოფილი Google Ventures-ი) და ლონდონური Atomico-ა. Clutter-ი, რომლის ღირებულება, გათვლების მიხედვით, \$240 მილიონს უტოლდება, თავისი ამჟამინდელი შვიდი ბაზრიდან (ლოს-ანჯელესი, ნიუ-იორკი, სიეტლი, ჩიკაგო, ნიუ-ჯერსი, სან-დიეგო და სან-ფრანცისკო), ექვს წელიწადში, 50 ქალაქში აპირებს გლობალურ გაფართოებას. შედარებისთვის: მის ყველაზე რეალურ მეტოქეს, სტარტაპ MakeSpaces-ს \$61 მილიონი აქვს მოზიდული და ოთხ ბაზარზე ოპერირებს. „როცა საქმე თვით-შემნახველ საწყობებთან გაქვს და, მაგალითად, ტახტის შენახვა გინდა, მეგობრებს უნდა დაუ-

რეკო და პიცით უნდა მოქრთამო, შაბათს რომ დაგეხმარონ, - ამბობს Clutter-ის აღმასრულებელი დირექტორი მირი. - ტახტი საწყობთან უნდა მიიტანო, U-Haul-ი დააბრუნო, სახლში წასასვლელად Uber-ი გამოიყენო და ამაში მთელი დღე დაკარგო. ჩვენს შემთხვევაში, მხოლოდ ერთ ლილაკზე გიწევს თითის დაჭერა“.

ათი ამერიკული ოჯახიდან დაახლოებით ერთი პირად შემნახველ საწყობში ფულს ისედაც იხდის. ბები-ბუმერების რიცხვის კლებასთან ერთად, ბაზარი მდგრადი განვითარებისთვის უნდა მოემზადოს. ამ სექტორს, რომლის ლიდერიც Public Storage-ი გახლავთ, - რომელზეც, თავის მხრივ, 2016 წლის \$2.6-მილიარდიანი გაყიდვებით, ინდუსტრიის შემოსავლის 10%-ზე ნაკლები მოდის, - უჭირს ფენის აწყობა. საწყობების გაქირავების მაჩვენებელი 90%-ს შეადგენს. მართალია, ასალი საწყობებიც შენდება, მაგრამ მაიამისა და ნიუ-იორკის მსგავსი ქალაქები ფეხს ითრევენ. ურჩევნიათ, ურბანული მიწა ლამის ნებისმიერი სხვა მიზნისთვის გამოიყენონ. ტიპურ შემნახველ საწყობში ერთი მუჭა ხალხია დასაქმებული და გადასახადებიდან ბიუჯეტში უფრო მცირე შემოსავალი შეაქვს, ვიდრე ოფისებს, ბინებსა თუ მაღაზიებს. სივრცის დეფიციტმა საშუალება მისცა შემნახველ ფირმებს (რომელთა ღირებულებას, როგორც წესი, მათი უძრავი ქონების ჰოლდინგები ადგენენ), ბოლო წლებში ფასები წლიურად 3%-ით გაეზარდათ, რამაც Wall Street-ი გაახარა, აი, მომხმარებლებში კი გაღიზიანება გამოიწვია.

მირმა და თომასმა (ორივე 35 წლისაა) ერთმანეთი ტინეიჯერობისას, ლოს-ანჯელესში გაიცნეს, თუმცა მხოლოდ კოლეჯის დამთავრების შემდეგ დაახლოვდნენ. შემნახველი ინდუსტრიით 2013 წელს, მას მერე დაინტერესდნენ, რაც თომასის დედამ დაიწყო, ჩემი საწყობის პროვაიდერმა ტარიფი ერთ წელიწადში ორჯერ გამიზარდაო. იმ პერიოდში თომასი, რომელიც დღეს Clutter-ის „სახალხო დირექტორია“, ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრატურას (M.B.A.) ამთავრებდა კალიფორნიის უნივერსიტეტში, ლოს-ანჯელესში (UCLA). მირს თავისი თანადაფუძნებული სარეკლამო ქსელისთვის, GumGum-ისთვის (ბოლოს \$167 მილიონად იყო შეფასებული) თავი მიენებებინა. ორივეს სამსახური



სჭირდებოდა, ჰოდა, შემნახველ ბიზნესში დიდი პოტენციური დაინახეს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა გააცნობიერეს, რომ პროგრამულ უზრუნველყოფასა და ჰკვიან ტელეფონებს ეს ბიზნესი კიდევ ერთ ე.წ. მომენტალური დაკმაყოფილების სერვისად შეიძლება, ექციათ. ორი წელი გვეგმების დახვეწაში გაატარეს. როცა 2015-ში Clutter-ი ჩაეშვა, პირველი 100 სამუშაო თავად თომასმა შესარულა და მალევე მიხვდა, რომ ადამიანები მოწადინებულნი იყვნენ, სტრესისგან თავისუფალ გამოცდილებაში ფული გადაეხადათ.

Clutter-ი მეტოქეებს, როგორც წესი, დაბალი ფასებით სჯობნის. კომპანია მომხმარებელს წინასწარ განსაზღვრულ შემნახველ სივრცეს არ სთავაზობს, მაგრამ თუ, ვთქვათ, ლოს-ანჯელესის ცენტრში ცხოვრობთ, თვეში \$89-ის სანაცვლოდ, იმდენ ნივთს შეგინახავთ, რამდენიც 5-5-ზე ფუტის სივრცეში დაუტევა, ოღონდ ეს ნივთები იქ, სულ მცირე, ერთი წლით უნდა დატოვოთ. Public Storage-ი დაახლოებით იმავე სივრცეში \$125-ს ითხოვს, თუმცა ფასები იმის მიხედვით იცვლება, თუ რამდენად აქტიურადაა საწყობი გაქირავებული, რაც საფუძვლიან შედარებას ართულებს.

Clutter-ი აღიარებს, რომ მისი მომსახურება ყოველთვის უფრო იაფი არ ჯდება.

ისეთი სერვისებისთვის, როგორცაა შეფუთვა, ტვირთის გადატანა და ადგილზე მიტანა, Clutter-ის საწყისი ფასი საათში \$35-ია. ინდივიდუალური შემნახველი კონტეინერების უგულებელყოფით, Clutter-ი მომხმარებელს მეტ მოქნილობას სთავაზობს: მაგალითად, ცალკეულ ფუთებს, რომლებიც 35 ფუნტზე ნაკლებს იწონის, თვეში \$7-ად ინახავს. ამან, იმ პირობასთან ერთად, რომ შენახულ ნივთებზე ფასებს არასდროს გაზრდის, 2016 წელს შემოსავალი თითქმის \$8 მილიონს გაუტოლა, რაც, წინა წელთან შედარებით, ათმაგი ნახტომია.

Clutter-ის საწყობები, როგორც მისი 130,000 კვადრატული ფუტის სივრცე ონტარიოში (კალიფორნია), Costco-ს მოგაგონებთ Amazon-ისებრი არომატით: ტექნოლოგია აქ მთავარი საყრდენია. კოდების სისტემა ფუთებს თაროებთან აკავშირებს და ის ტრანსპორტირების სისტემაა და ონლაინ კატალოგთანაცაა ინტეგრირებული. თანამშრომლებმა წინასწარ იციან, რა ფუთები მიდის ადგილზე და სად უნდა შეინახონ დიდი ნივთები. კომპანია პროგრამული უზრუნველყოფის



პროტოტიპი



მხრებში გაშლის დროა

დავალათ საზომლარ პოზაში ყოფნით გამოწვეულმა კისრისა და ზურგის ყოველდღიურმა ტკივილმა? არავითარი სურვილი არ გაქვთ, თქვენი ოქროს წლები ური გელერის კოვზით გალუნულმა გაატაროთ? მაშინ მიიღეთ UPRIGHT GO-სგან (\$99; UPRIGHTPOSE.COM) გამოწვევა და შეებრძოლეთ მოკაგულობის თანამედროვე ეპიდემიას მანქანის მართვის, სიარულის, დგომისა თუ (განსაკუთრებით) მაგიდასთან ან ეკრანთან ჯდომის დროს. ამისათვის საკმარისია, ეს კრიალა თეთრი ხელსაწყო (რომელიც სასტუმროს საპნის უფრო დიდ, ერგონომიკულ ვერსიას ჩამოჰგავს) კისრის ქვემოთ, ზურგზე მოითავსოთ. როცა კი მოიხრებით, ის ვიბრაციას დაიწყებს და შეგახსენებთ, რომ მხრებში გაშლის დროა! წვიმა- და ოფლაგამძლე ხელსაწყო პოზის აუარებელ მონაცემს თავის კომპანიაში აპლიკაციას უგზავნის. მისი შემქმნელი, ისრაელში დაფუძნებული UPRIGHT TECHNOLOGIES-ი, KICKSTARTER-ზე \$25,000-ის მოზიდვას ცდილობდა. სანაცვლოდ კი \$1.1 მილიონი მიიღო. UPRIGHT GO-ს მყარგარსიანი ჩასაკვები და USB კაბელი მოჰყვება. დამუხტული, ათ საათს ძლებს... რაც ნიშნავს, რომ ერთ სამუშაო დღეს, როგორც იქნა, თეთრ პერანგში გამოწყობილი კვამიოდოსავით არ მოიკაკვებით.

აპოლონი კაპლინი ჩაიკოვსკი

განვითარებაზე მუშაობს, რომელიც Tetris-ისებრი ეფექტიანობით გამოუყენებელი სივრცეების ათვისებაში დაეხმარებათ. ამასთან, Clutter-ი ეძებს გზებს, რითაც შეძლებს, იწინასწარმეტყველოს, პირველ რიგში, რომელი ნივთების დაბრუნება მოუწოდება ხალხს. მაგალითად, ველოსიპედს ქალაქთან ახლო ინახავს, ხოლო პიანინოს – მოშორებით, ანუ იქ, სადაც მიწა უფრო იაფი ჯდება. რაღაც მომენტში, Clutter-ს უნდა, კლიენტებს საშუალება მისცეს, საკუთარი ნივთების კატალოგი ვიდეოს მეშვეობით თავად შეადგინონ ისე, რომ მანქანური სწავლების ალგორითმებმა ავტომატიზებული ნუსხა მოამზადონ. შენახული ნივთების დაბრუნება იოლია. შეარჩიეთ სასურველი ნივთების სია და ამ ნივთებს დაახლოებით 48 საათში კართან მოგიტანენ, ზუსტად ისე, როგორც ამას Amazon Prime-ი აკეთებს.

„Clutter-ი ძალიან სერიოზულად ცდილობს, დაპატენტებული ტექნოლოგია შექმნას“, – ამბობს Atomico-ს პარტნიორი ჰირო ტამურა. ის Clutter-ის პროგრამულ უზრუნველყოფას „სანგარს“ უწოდებს, რომელშიც მეთოქვებს შეჭრა გაუჭირდებათ. Clutter-ი ახლა სამუშაო ძალის გასამშავებას – 600 ადამიანამდე გაზრდას – გეგმავს (შტატის ყველა წევრი, მათ შორის, გადამზიდველები და შემფუთველები, თანამშრომლები არიან და კომპანიაში სააქციო კაპიტალს იღებენ); გეგმავს, ასევე, უცხოეთში გაფართოებასა და ისეთი საგნების შენახვაზე მუშაობას, როგორიც ხელოვნების ნიმუშები და

მანქანებია. ზოგიერთი ანალიტიკოსი გვაფრთხილებს, რომ Clutter-ის მოდელი სირთულესა და ხარჯებს არასაჭიროდ ზრდის. „მას ბიზნესის ეკონომიკა საერთოდ არ უმაგრებს ზურგს“, – ამბობს Morningstar-ის ბრედ შვერი.

მაგრამ მირი და კომპანია არ ეპუებინ... და უკვე შემნახველი ბიზნესის მიღმაც ფიქრობენ. მზარდი ლოგისტიკური შესაძლებლობებითა და ინვენტართან დაკავშირებული რეალური მონაცემებით აღჭურვილნი, ინდუსტრიის წინააღმდეგ შეთქმულებას აწყობენ, რომ მას კიდევ უფრო ღრმად გამოუთხარონ ძირი. Clutter-ს იმედი აქვს, რომ სულ მალე ის თქვენ საშუალებას მოგცემთ, თქვენი შენახული ნივთები ნებისმიერ ადგილას გაგზავნოთ. გინდათ, თქვენი თხილამურები ასპენში ჩამოვიდეს ან სერფინგის დაფა – ჰავაიში? რა პრობლემა!

თომასი სხვა დამატებით ფუნქციებსაც განიხილავს; მაგალითად, შემოგთავაზებთ ნაძვის ხეს და მის აწყობაში დაგეხმარებათ, როცა თქვენი საშობაო დეკორაციების დაბრუნებას მოისურვებთ. ამასთან, მირი ჯერ კიდევ ბუნდოვან მოსაზრებებზეც ლაპარაკობს, თუ როგორ უნდა დაეხმაროს მომხმარებელს საკუთარი ნივთებისგან „ღირებულების შექმნაში“. „გვინდა, ღილაკზე თითის მხოლოდ ერთი დაჭერა გამოვრებდეთ ნივთების შენახვისგან, მათი გადაყრისგან, მათი გაცემისგან, გაგზავნისგან, უკან მოთხოვნისგან, გაყიდვისა თუ გაქირავებისგან“,

– ამბობს ის. საბოლოო მიზანი იმ ფორმის ტრანსფორმირება გახლავთ, რა ფორმითაც ადამიანები საკუთარ ფიზიკურ საკუთრებებს განკარგავენ. და რატომაც არა? – ამბობს თომასი. აღნიშნავს, რომ მილიონდოლარიანი ბიზნესის შექმნა ისეთივე რთულია, როგორც მილიარდოლარიანისა, და ამბობს: „რატომაც არ უნდა მოჰკიდო ხელი იმას, რაც, თუ იმუშავებს, საინტერესო იქნება და მასობრივ სახესაც მიიღებს?“ *

რთვით ვითამაშოთ სწორად? ბრედ თომასი



ბრედ თომასი
Forbes Real Estate Investor-ის რედაქტორია.

თვითშემნახველი ბიზნესი ათწლეულებია, მზარდი ბიზნესია და რაღაც პერიოდში, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ ისეთი სტარტაპების წარმატებამ, როგორც Clutter-ი გახლავთ, ბაზარზე დამკვიდრებულ მოთამაშეთა პერსპექტივები დაასუსტოს. თუ შედეგობაში მივიღებთ ჩვენთან და განვითარებად ეკონომიკებში მიმდინარე ურბანიზაციის, სექტორის გრძელვადიანი პერსპექტივები მშვენივრად გამოიყურება. ინტერნეტმა და ტექნოლოგიებმა ასევე მნიშვნელოვანი როლი ითამაშეს: საძიებო სისტემების ოპტიმიზებისა და ქოლ-ცენტრების მეშვეობით, მომხმარებელთა მოზიდვა უფრო ეფექტიანად ხდება, ვიდრე ოდესმე. უძრავი ქონების დიდ სიანვესტიციო ტრესტებს (REIT-ები), როგორც არის Public Storage-ი, Extra Space-ი და CubeSmart-ი, უფრო მეტი ტექნოლოგიური უპირატესობებიც კი აქვთ. შემოსავლების მართვის დახვეწილი ალგორითმების წყალობით, მათ თითოეულ სივრცეში გაქირავებათა ოპტიმიზება შეუძლიათ და აქ პარალელი ავიანების ფას-წარმოების სისტემასთან არ იქნება უადგილო. Extra Space-ი, ამ შემთხვევაში, ჩემი რჩეულია, რადგან მომხმარებელთა მოთხოვნის კვალიდაკვალ, მისი აქციების ფასი დაახლოებით \$92-დან (გასულ ზაფხულს) \$80-მდე ჩამოვიდა. მოგებათა ორნიშულიანი ზრდა ნაკლებად რეალისტურია, თუმცა თუ გავითვალისწინებთ მის მყარად მზარდ დივიდენდს, რომელიც დღეს 4%-ს იძლევა, მაშინ 15%-ის ტოლფასი წლიური მოგება კარგი ფსონი უნდა იყოს.

დასაკნინი აზრი

„უწესრიგობას იწვევს უუნარობა, ნივთები თავის ადგილას დააბრუნო“. – მარი კონდო



ლიტეკოინის
საქმიანი
მომხმარებელი

ათწლეულის უდიდესი ბუშტის დროს გვიწევს ცხოვრება. უმნიშვნელო შინაგანი ღირებულების მქონე \$100 მილიარდად შეფასებული კრიპტოვალუტა გვაქვს მხედველობაში. გრძელვადიანი სისტემის აღმოცენებას უნდა ველოდეთ... მაგრამ ეს მანამდე არ მოხდება, სანამ რამდენიმე ინოვაციური და სპეკულანტი ბრიყვების ხარჯზე მილიარდებს არ იშოვებს.

ავტორი: ლორა შინი

24 აპრილს, გიბრალტარზე, Airbnb-ით ნაჭირავებ სახლში, 31 წლის მარტინ კეპელმანმა, 29 წლის შტეფან ჯორჯმა და 25 წლის მეტლისტონმა თავიანთი ლეპტოპები მაღალზურგიანი ხის სკამებითა და სამტოტიანი შანდლებით გარშემორტყმულ გრძელ ხის სასადილო მაგიდაზე დააწყვეს. 21-ე საუკუნის სულისკვეთების კვალობაზე ძველმოდური ატმოსფერო იყო. ტრიო ის-ისაა, Kickstarter-ის სტილის ე.წ. კრაუდსეილს ჩაუშვებდა და იმ კონცეფციას შეასხამდა ხორცს, რომელსაც ორი წელი ამუშავებდა: მომხმარებელზე დაფუძნებული წინასწარმეტყველების ბაზარი, დამყარებული მოახლოებულ „მანქანური ინტელექტის კამბრიულ აფეთქებაზე“, სახელად Gnosis-ი.

სამუელის მიზანი \$12.5 მილიონის მოზიდვა იყო, მაგრამ დოლარების ნაცვლად, ფულს მხოლოდ კრიპტოვალუტით მიიღებდნენ - Ether-ში, რომელიც ორი წლის წინ არც კი არსებობდა. ეს კრაუდფანდინგის ახალი ფორმა გახლდათ, სახელად „პირველადი მონეტარული შეთავაზება“, იგივე ICO. Kickstarter-ის ტიპური პროექტისგან განსხვავებით, დამფინანსებლები საბოლოოდ დასრულებულ პროდუქტს კი არ მიიღებდნენ, არამედ Gnosis-ისთვის გადახდილი Ether-ის (ან მისი წილის) სანაცვლოდ, „ჭკვიანი კონტრაქტი“ მათ ავტომატურად გაუგზავნიდა განსხვავებული სახის ფულს, GNO-მონეტას, რომელიც ხალხს პლატფორმასთან საგანგებო წვდომით უზრუნველყოფდა და, ამასთან, ქსელში იმავე ფუნქციას შეასრულებდა, რასაც სააქციო კაპიტალი.

თეორიულად, Gnosis-ის პოპულარობის ზრდის კვალდაკვალ, GNO-მონეტებზე (ასევე ცნობილი, როგორც ჟეტონები) მოთხოვნა უნდა გაზრდილიყო და GNO-ჟეტონების მფლობელთა აქციების ფასი უნდა აეწია. დამფუძნებლებმა თავიანთი კრაუდფანდინგი ჰოლანდიურ აუქციონს დაამსგავსეს, რომელიც ე.წ. ფასების ჭერით იწყება და არა იატაკით. Gnosis-მა \$12.5 მილიონი 11 წუთში მოიზიდა - უმეტესად, პროგრამულად გაერთიანებული „ჯგუფური აუქციონერებისგან“, და ამ მიზნისთვის გამოყოფილი 10 მილი-

ოლაფ კარლსონ-ვი, კრიპტოვალუტის სამყაროს ჭეშმარიტი მკვიდრი

ონი ჟეტონის მხოლოდ 4.2% გაყიდა. საბოლოო ფასმა, \$29.85-მა, მათ პროექტს (რომელიც ცოტა უფრო მეტი იყო, ვიდრე 49 ოფიციალური საინფორმაციო ფურცელი და ღია წყაროზე დაფუძნებული კომპიუტერული კოდის რამდენიმე ათასი სტრიქონი) \$300 მილიონის ტოლფასი ღირებულება მიანიჭა. ორ თვეში თითო GNO-მონეტა \$335-ად იყიდებოდა, ხოლო Gnosis-ის ღირებულება უცვრად \$3 მილიარდი გახდა - უფრო მეტი, ვიდრე Revlon-ის, Box-ის ან Time Inc.-ის საბაზრო კაპიტალიზაციაა. ჯერ მარტო კეპელმანის წილი, თეორიულად, ახლა \$1 მილიარდი ღირს. „ეს პრობლემურია“, - აღიარებს კეპელმანი და გამუდმებით ენაბრძოლებს და ხვენების - თითქოს უხერხულად გრძნობს თავს. Gnosis-ის ღირებულებას ყველაზე ეფექტურად შემდეგნაირად ამართლებს: უამრავი მსგავსი რამ არსებობს და გაცილებით უარესიც.

ამაზე მეტის ცოდნა 2017-ის კრიპტოვალუტის ბუმზე ალბათ არცაა საჭირო. ამ ვირტუალური მონეტების საბაზრო კაპიტალიზაცია ბოლო 12 თვეში 870%-ით ავარდა, \$12 მილიარდიდან \$100 მილიარდამდე (თუმცა ეს მაჩვენებელი ცვალებადია: ბაზრის ყოველდღიური 30%-იანი ვარდნა ან მოგება ჩვეული მოვლენა გახლავთ). ეს, მინიმუმ, ექვსჯერ უფრო მაღალი ზრდაა, ვიდრე რაც დოტ-კომ ბუმის დროს, 1995-დან 2000 წლამდე პერიოდში, იყო. ამ ჯამური მოგების დიდი ნაწილი პირველი ციფრული აქტივიდან, Bitcoin-იდან მოდის, რომელიც კრიპტოგრაფიის, cloud-ის მეთოდოლოგიისა და თამაშის თეორიის ოსტატური ნაბავის შედეგად შეიქმნა და რომლის ღირებულება, ჯერ მარტო 2017-ში, 260%-ით გაიზარდა. Bitcoin-ის ჯამური ღირებულება დღეს \$50 მილიარდს აჭარბებს, მიუხედავად საეჭვო პერსონაჟების, თაღლითობის, ქურდობისა და არაკომპეტენტურობის თანხლებით გატარებული წლებისა (მათ შორისაა Mt. Gox-ის კრახი, რამაც თან \$500 მილიონი გაიყოლა) და კიდევ მიუხედავად იმ

ფაქტისა, რომ მას არავითარი შინაგანი ღირებულება არ გააჩნია და არც რაიმე ნიშანწყალი თუ მინიმუმ არსებობს ცენტრალურ ბანკთან ან იმასთან დაკავშირებით, რომ მიწიდან ძვირფასი ლითონის მოპოვება მოხდებოდა.

მაგრამ რიგით მეორე დიდი მოთამაშეები უფრო სწრაფად იზრდებიან და რაღაც უფრო საინტერესოს აკეთებენ. უბრალო ვალუტისგან განსხვავებით, რაც, დიდწილად, სპეკულაციისთვის გამოიყენება, ეს ე.წ. „კრიპტოაქტივები“

ბიზნესსა და მონეტებს ერთმანეთში გადახლართავს. საწვავის სახელი ამ თამაშში Ethereum-ია (რომლის ვალუტასაც Ether-ი წარმოადგენს). Bitcoin-ის მსგავსად, ისიც ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიაზეა აგებული - უსაფრთხო, დეცენტრალიზებულ, მუდმივად განახლებად საბუღალტრო სისტემაზე. თუმცა მაშინ, როცა Bitcoin-ი საშუალებას გაძლევს, ტრანზაქციები მხოლოდ Bitcoin-ში აწარმოო, Ethereum-ის ქსელი პროგრამებსაც ითვალისწინებს. სხვა სიტყვებით

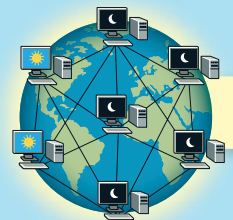
კონკრეტული მაგალითები: როგორ მუშაობს მონეტები

კომპიუტერული გრაფიკოს-არტისტი

კომპიუტერული გრაფიკოს-არტისტი, რომელმაც Golem-ზე კომპიუტერული სიმძლავრის დასაქირავებლად Golem Network Token-ები იყიდა, საკუთარ კომპიუტერს ეუბნება, რომ ანიმაციის შესაქმნელად გამოსახულებათა სინთეზი მოახდინოს. Golem-ი ადგენს, რომ სინთეზის შესრულება, ვთქვათ, ხუთ მანქანას შეუძლია, რისთვისაც თითო საათი სჭირდება (ან კი ამას 100 მანქანა აკეთებს - თითო ერთ წუთში). ყოველი „მიძინებელი“ კომპიუტერი ერთ GNT-ს იღებს. ეს ყველაფერი კი ავტომატურად ხდება.

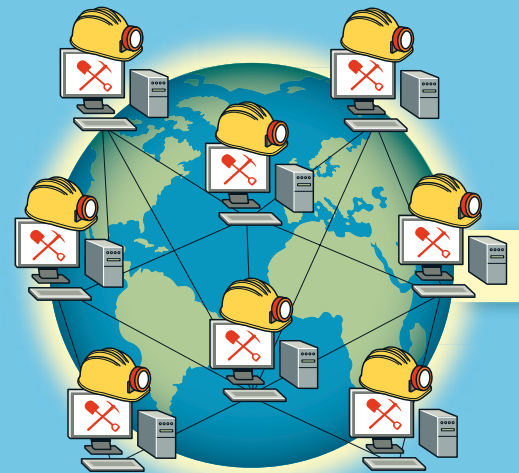
GOLEM-ის გლობალური სუპერკომპიუტერი

The Golem Network-ი, რომელიც კომპიუტერული სიმძლავრის ერთგვარი Airbnb-ია, კომპიუტერებს, მსოფლიო მასშტაბით, საშუალებას აძლევს, ერთმანეთთან საექსპეტი აწარმოონ. კომპიუტერულ სიმძლავრეს, რომელიც სხვა შემთხვევაში წყალში გადაიყრებოდა, მალე მონაცემთა მეცნიერები, მანქანური სწავლების ალგორითმებზე მომუშავე კომპანიები და სხვები გამოიყენებენ. Golem-ის ICO ნოემბერში მოხდა, მისი ჟეტონების ფასები კი უკვე 4,25%-ით გაიზარდა.



ETHEREUM-ის ქსელი

კომპიუტერები, რომელთაც „მალაროლებს“ უწოდებენ და რომლებიც Ethereum-ის ქსელთან თავსებადნი არიან, კომპიუტერულად რთული მათემატიკური პრობლემის გადაჭრაში ევობრებიან ერთმანეთს. ვინც პირველი გადაჭრის პრობლემას, „ბლოკის ჯილდოს“ მოიპოვებს, რომელიც ახლად შექმნილ მონეტებს მოიცავს (ამჟამად 5 ETH/block-ს, იმავე \$1,350-ს). გამარჯვებული „მალაროლი“ დავთარში ტრანზაქციათა ახალ ბლოკს დაამატებს.



რატომ უნდა ეხვეწო ვენჩურ-კაპიტალისტებს ან რატომ უნდა დაიჭირო საქმე საჯარო ბაზრების რეგულატორებთან, როცა შეგიძლია, მონეტა საკუთარ იდეას მიაბა და ბირჟის მოთამაშეებს მასში ფული ახდევინო?

რომ ვთქვათ, Ethereum-ზე დაფუძნებულ ვალუტებს რეალური რამეების კეთება შეუძლიათ.

მოკლედ, უცებ ისე მოხდა, რომ ნებისმიერ ადამიანს, ვისაც ციფრული იდეა

აქვს, შეუძლია, მონეტა ჩაუშვას და იდეა მისით განახორციელოს. დღეს ბაზარზე 900 სხვადასხვა კრიპტოვალუტა და კრიპტოაქტივი არსებობს და ლამის ყოველდღე ახალი შემოდის. 12 ივნისს

Bancor-მა, რომელიც ახალი სარეზერვო კრიპტოვალუტის შექმნას გეგმავს, ინვესტორებს თავისი ჯამური მონეტების 50% შესთავაზა და საბოლოოდ არ დასჭირდა, რომ \$153 მილიონი

მოეზიდა, რითაც საწყისი დაფინანსების დროს მოპოვებული თანხების მხრივ რეკორდი დაამყარა. მეორე დღესვე კრიპტოვალუტამ, სახელად IOTA, გასაყიდად Internet of Things-ის მიკროგადახდებისთვის განკუთვნილი მონეტა

გაიტანა და მაშინვე \$1.8-მილიარდიანი ღირებულება მოიხვეჭა. აქედან ერთი კვირის თავზე, მიმოწერის პლატფორმა Status-მა თავისი მონეტის ICO-ს მიმართა და \$102 მილიონიც მოიზიდა.

ოქროს ციებ-ცხვლები-სას, ოქროს ქვიშისაგან გამოსაცალკევებელი საცერის გაყიდვა პრაქტიკული სვლა არის. ბოლო წელიწადში Ethereum-ის ღირებულება, სულ მცირე, 2,700%-ით, \$28 მილიარდამდე ავიდა, ანუ \$300-მდე - თითო მონეტისთვის. ცხადია, გზად მას უეცარი ვარდნაც ჰქონდა 10 ცენტამდე, ხოლო პიკისას თითო მონეტის ფასი \$415 იყო. Bitcoin-ის ისტორიაც ზუსტად ასეთივე არამდგრადია: თითო მონეტას ხან \$31-ად ყიდდა, ხან - \$2-ად, ხან კი \$1,200-დან \$177-მდე ეცემოდა. ივლისის ბოლო მონაცემებით, ის \$2,500 ღირს [სტატია ივლისში დაიწერა. ახლა ბიტკოინის ფასი \$4000-ს აჭარბებს] და მოვაჭრეთა ლაშქრები ცდილობენ, გათვალონ

GOLEM-ის გლობალური სუპერკომპიუტერული ქსელის მიზანია, კომპიუტერების სამყაროში AIRBNB-ი გახდეს, რისთვისაც მთელი ჯგუფის არააქტიური კომპიუტერებს ასაშვებს. შვემთო ნახავთ, რა როლი აქვს ამ სამყაროში კრიპტოვალუტას.



| ანგარიში | ბალანსი |
|---------------|---------|
| კომპიუტერი 1: | -5 |
| კომპიუტერი 2: | +1 |
| კომპიუტერი 3: | +1 |
| კომპიუტერი 4: | +1 |
| კომპიუტერი 5: | +1 |
| კომპიუტერი 6: | +1 |

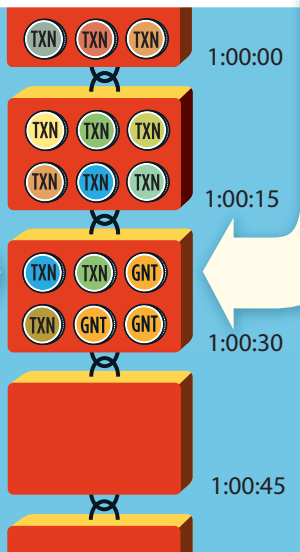


GOLEM NETWORK TOKEN-ის ზეპირი კონტრაქტი

GNT-ებით ვაჭრობა საკუთრივ Golem Network-ზე როდი ხდება. Ethereum-ი მონეტების შექმნას ისე ამარტივებს, რომ Golem Network-ი (როგორც ბევრი სხვა ქსელი) GNT-ის გასაყიდად Ethereum-ის „ჭკვიან კონტრაქტს“ იყენებს. კომპიუტერული გრაფიკოს-არტისტის ტრანზაქციები Ethereum-ის ბლოკჩეინზე აღირიცხება, რომელიც ყოველი მონაწილე კომპიუტერის საბუღალტრო ბალანსებს ანახლებს.

ETHEREUM-ის ბლოკჩეინი

ქსელის ჩაშვების დღიდან, ანუ 2015 წლის ივლისიდან მოყოლებული, ამ დავთარში, რომელიც დროსა და თარიღებს აღრიცხავს, Ethereum-ის ყველა ტრანზაქცია შენახული. დაახლოებით 15 წამში ერთხელ ბლოკში ახალი ტრანზაქციები ემატება. ფაქტობრივად, შეუძლებელია, ჯემარტების ეს ერთადერთი წყარო ვინმემ რამით დააზიანოს, რადგან მსოფლიო მასშტაბით 32,000 კომპიუტერი, რომელშიც Ethereum-ის პროგრამა მუშაობს, მის ასლს ინახავს. კომპიუტერული გრაფიკოს-არტისტის GNT-ტრანზაქციები სწორედ აქ აღირიცხება.



რალაც ისეთი, რაც ლამის უფრო ნაკლებად ექვემდებარება პროგნოზს, ვიდრე სათამაშო რულეტა.

ცხადია, ამას არ შეუერებია არაერთი ვებგვერდი და Facebook-ჯგუფი კრიპტოკონკურსებზე გაუთავებელი ტრაბახისაგან, მათ შორის, იმაზეც, რომ საკრედიტო ბარათის სესხით მონეტებს ყიდულობენ. არც საექსპორტო დილერებს შემწივარი ხელი, ხალხისთვის საკუთარი პენსიის ფული, Ether-ის ან Bitcoin-ის IRA-ების მეშვეობით, მსგავს რამეებში ჩაედებინებინათ. ყოველი ახალი ICO საკუთარ თავში მორიგ შანსს გულისხმობს, არასაიმედო ბიზნესს აბსურდულ ღირებულებად იქცეს.

მ პიონერებმა უდავოდ მიაგნეს ფულის მოზიდვისა და ქსელის ეფექტის შექმნის უკეთეს გზას. რატომ უნდა ეხვეწო სიღიკონის ხეობის ვენჩურ-კაპიტალისტებს ან რატომ უნდა დაიჭირო საქმე საჯარო ბაზრების ფედერალურ რეგულატორებთან, როცა შეგიძლია, მონეტა საკუთარ იდეას მიაბა, ბირჟის მოთამაშეებს მასში ფული ახდევინო და მერე ფასიც გაუზარდო? ამ ICO-ებზე \$850 მილიონზე მეტი თანხები მოზიდულა, დაწყებული Brave Software-ის დიადი „Basic Attention Token“-ით (\$180 მილიონად შეფასებულმა, 24 წამში \$36 მილიონი მოიზიდა იმ პირობით, რომ ციფრული რეკლამების ღრმა პრობლემათა გამოსასწორებლად ბლოკ-ჩეინ-ტექნოლოგიას გამოიყენებდა), დამთავრებული უფრო მარტივი Legends Room-ით (მონეტით, რომელიც ლას-ვეგასის სტრიპტიკლუბში მომხმარებლებს VIP-პრივილეგიებს სთავაზობს).

თუ ეს ყველაფერი გეცნობათ, მხოლოდ იმიტომ, რომ მართლაც ნაცნობი სიტუაციაა. იგივე დინამიკა იყო ინტერნეტის პირველი ბუშის დროს: კომპანიები უფრო მეტად ბუნდოვანი კონცეფციით, ვიდრე კონკრეტული, ხელშესახები იდეებით, ე.წ. დღიური სპეკულანტები, გაშვებულნი არამდგრადობა, ჰოლანდიური აუქციონები, ჰაერადან შექმნილი უზარმაზარი ქონებები... მაშინ ყოველივე ეს მართლაც ხდებოდა. იგივე შეიძლება, ითქვას კოლაფსზეც: 2000-ში ინტერნეტის

სააქციო ბაზრიდან \$1.8 ტრილიონი აორთქლდა, ჰოდა, თუ არ თვლით, რომ წინასწრმეტყველების ბაზრის კონცეფცია უმაღლეს \$3 მილიარდი ღირს, ისტორია განმეორდება. Ether-ი, ერთი მხრივ, საშენი აკურია, მეორე მხრივ კი მომავლის დახასიათება, რომელიც გვეუბნება, რა დაემართება ამ „ღირებულების“ უმეტეს ნაწილს.

და მაინც, ჩვენ ტიტების ხანას გამოვცდით. კი, პირველი დოტ-კომ ბუში აბსურდული იყო, მაგრამ, ამავე დროს მან

დღიური სპეკულანტების დაბრუნება

მე-20 საუკუნის მიწურულს, დოტ-კომ ბუშის ვასკადომის საუკეთესო ინდიკატორი ის მილიონობით ჩვეულებრივი ადამიანი იყო – სტომატოლოგები, იურისტები და ბანკის მოლარე-ინკასატორები – რომლებმაც, იაფფასიანი პერსონალური კომპიუტერებითა და ინტერნეტკავშირით შეირაღებულმა, თავიანთი ყოველდღიური სამსახურები მიატოვეს და, ფორუმებზე დაპოსტილ ბოდეებზე დაყრდნობით, ახალდაბადებული ინტერნეტაქტივებით, მაგალითად, Excite-ითა და Books-A-Million-ით, ვაჭრობას შეუდგნენ.

მონეტის ბუშის ეპოქის სპეკულანტებისთვის ეს საქმე უფრო იოლია. ადვილად შეგიძლია, თავიდან აირიდო შეამავლები, რეგულატორები და საგადასახადო დეკლარაციები. ვაჭრობა 24 საათის მანძილზე შესაძლებელი, მათ შორის, შაბათ-კვირასაც. ელ-ბროკერები „ბირჟებმა“ ჩაანაცვლეს (ბოლო მონაცემებით, დაახლოებით 70 ასეთი არსებობს), რომლებიც „ფასის შემთავაზებლებსა“ და „ფასის მიმღებებს“ მარჯულ ვაჭრობას, წყვილში ვაჭრობასა და დერივატივებს სთავაზობენ და ტრანზაქციის ისეთ გადასახადებს აწესებენ, რაც, ჩვეულებრივ, ნულიდან 0.3%-მდე მერყეობს. სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული ერთ-ერთი ასეთი ბირჟის, Kraken-ის, თანხამად, მან მათსა და იგნისში 100 ადამიანი დაიქირავა მომხმარებელთა სერვისში და კიდევ უფრო მეტის დაქირავებას აპირებს. „სიჯიფა, – ამბობს დამფუძნებელი ჯეს პაუელი. – ბოლო კვარტალთან შედარებით, ხუთჯერ მაღალი ზრდა გვექონდა ახალი თანამშრომლების აყვანის კუთხით, წინა კვარტალი კი უკვე საკმაოდ მნიშვნელოვანი ნახტომი იყო გასულ წელთან შედარებით“.

არც არის გასაკვირი. ახალდაბადებული მონეტების სახალხო დაფინანსებას აშკარად სერიოზული ტემპი აქვს აკრეფილი: თვეში დაახლოებით 20 კრედიტდანიფიცი ხდება, ხოლო პირველადი საჯარო შეთავაზების ბაზარი ასეთი სწრაფად აღმავალი, ასეთი არამდგრადობის ფონზე, არასდროს ყოფილა.

Ethereum-ი, რომელიც კრიპტოსამყაროში Google-ის ან Apple-ის მსგავსი სტატუსით სარგებლობს, ყოველდღიურად თავისი \$30 მილიარდის ტოლფასი რეგულარული სააქციო კაპიტალის, სულ მცირე, 5%-ს ვაჭრობს, ეს მაჩვენებელი კი Apple-ისთვის 0.5%-ს შეადგენს. Ethereum-ის აქციები 40%-ითაა გამზდილი, ხოლო დღეში 10%-იანი ზრდა უჩვეულო მოვლენას არ წარმოადგენს. ნაკლებად პოპულარულ მონეტებსაც კარგად მისდით საქმე. ასე, მაგალითად, 2014-ში შექმნილი Rubycoin-ი პრეტენზიას აცხადებს, იყოს მოუხელთებელი შემხსახველი ანგარიშის მონეტა, რომელიც 5%-ს გიხდით. Pink Sheet-ის გროშებიანი ფონდის მსგავსად, ამას წინათ Rubycoin-ი ერთ დღეში სულ რაღაც \$37,000-ად გაიყვინდა, მაგრამ 9%-იანი მოგებაც ნახა.

პრაქტიკულად ყველა ბირჟაზე კომპანიის სასესხო კაპიტალის მიმართება მის სააქციო კაპიტალთან 5-1-ზეა. ასე რომ, სუბერ-კომპიუტერული ქსელის მონეტა Golem-ის (რომელიც არსებობის პირველ წელს თვეში 5,000%-ით გაიზარდა) მსგავსი ICO-ზე \$10,000 რომ დაგეხარჯათ, ახლა \$2.5 მილიონი გექნებოდათ. არაა საკმარისი? 100 1-ზე მიმართებაც არაა მთლად უცხო ხილი.

ალან არონოვის მაგალითი ავილოთ, 47 წლის სანფრანცისკოელია, რომელმაც ცხოვრების უმეტესი ნაწილი მუსიკალურ ბიზნესთან თამაშიში გაატარა, ჯგუფებშიც უკრავდა და ერთხანს კერძო ლამის კლუბის მფლობელიც კი იყო. 2016 წლის მაისში არონოვმა Bitcoin-ში \$10,000 დააბანდა, საიდანაც \$8,000 მისი საკრედიტო ბარათის 15-თვიანი საგანგებო უპროცენტო ავანსი გახლდათ. მას მერე, რაც მის მიერ მოხმარებული Bitcoin-ის ბირჟა დაშავდა, არონოვი, \$8,500-ის ტოლფასი Bitcoin-ით, Kraken-ზე გადავიდა და საკუთარი პოზიციების გამყარებას შეუდგა. 2016-ის დეკემბერში მან Ether-ი იყიდა – თითო მონეტა \$7-ად, ხოლო 2017-ის დასაწყისში – Golem-ი და Gnosis-ი. ის დღეში 16 საათი BTC/USD-ისა და ETH/USD-ის ბაზრებს ადევნებდა თვალს, თითქმის არ ეძინა და სახლიდანაც იწვითად გადიოდა, ასე რომ, ყოველ ჯერზე, როცა მისი მოგებები კონკრეტულ ზღვრულს აღწევდა, ის ვაჭრობას იწყებდა. ერთგვარი ობსესიურ-კომპულსიური აშლილობა მჭირს“, – ამბობს არონოვი. ექვს თვეში მან თავისი \$8,500 \$7.5 მილიონად აქცია, რაც, არც მეტი, არც ნაკლები, 88,000%-იანი მოგებაა.

კიდევ ერთ კრიპტომილიონერს შონ არონსტეიტი ჰქვია. ის Facebook-ჯგუფის, Advanced Crypto Asset Trading-ის ადმინისტრატორი და ფორექსის ყოფილი მოვაჭრეა. „სახურავებზე ვიდექი, რეგულაციური შინაარსის ბოდეას ვაკვიროდი და მსოფლიოს გარშემო

ისეთი მნიშვნელოვანი კომპანიები დაგვიტოვა, როგორც Amazon-ი, Google-ი და eBay-ია. და კი, ბრიყვი სპეკულანტებისა და პირველად საჯარო შეთავაზებებზე დახარბებულთა მოგებები დაიძვრა, მაგრამ ბევრი მაშინდელი ჭკვიანი მოთამაშე გამდიდრდა, თანაც, ძალიან. ისტორია დღეს ამ მხრივაც მეორდება.

ოუ გვინდა, გავიგოთ, როგორ მოუშაობს კრიპტოვალუტა, ვიდუოთამაშები კარგი პარალე-

ლია. წარმოიდგინეთ, რომ ვირტუალურ სამყაროში ხართ და ამ სამყაროში ხშირად ვირტუალურ ვალუტასაც გამოიმუშავებთ, რომელიც თამაშის ფარგლებში გარკვეულ ჯილდოებში შევიძლიათ, გადაცვალოთ - დამატებით აბჯარში, მეს სიცოცხლეში, უკეთეს ტანსაცმელში. აქაც იმავენაირად ხდება, იმ განსხვავებით, რომ კრიპტოვალუტას საფუძვლად ბლოკჩეინ-ტექნოლოგია უდევს, და აქაც (თეორიულად) შევიძლიათ, სათამაშო ფული რეალურ რამეში გადაცვალოთ

ან რეალურ საგნებსა და სერვისებზე გადაანაწილოთ იმ სისტემაში, რომელსაც ეს ვალუტა ეკუთვნის.

მეტიც, ICO-ს არაერთი დახასიათება ვიდუოთამაშის - „ბიზანტიელის“ საინსტრუქციო ბუკლეტივით იკითხება. ასე, მაგალითად, \$3-მილიარდიანი პროგნოზების ბაზრის, Gnosis-ის GNO-მონეტების მფლობელებს შეუძლიათ, მეორენაირი მონეტა, WIZ-ი (ცალი \$1 ღირს) შეიძინონ და ამით პლატფორმის გადასახადები გადაიხადონ. ჭკვიანურადაა მოფიქრებული ის, რომ მონეტათა გამოიმუშავება მათი „ჩაკეტვით“ ხდება დაახლოებით ერთ წლამდე პერიოდით, რაც Gnosis-ის ზოგადი ფასის სტაბილურობას უწყობს ხელს.

ეს გავრცელებული მოდელია. ვინაიდან ამ პლატფორმათა უმეტესობა მონეტათა რაოდენობას ზღუდავს, მზარდი მოხმარება მათზე მოთხოვნას სტიმულირებას უკეთებს, რაც, თავის მხრივ, წესით, ფასსაც ზრდის. ქსელის ეფექტი, რომელშიც სერვისი, ხალხის მიერ მისი მოხმარების ზრდის კვალ-

დაკვალ, სულ უფრო ღირებული ხდება, Amway-ის ტიპის პირამიდული სქემების წამახალისებელთა იმიტაციას წარმოადგენს. აი, წარმოიდგინეთ, Facebook-ს რომ მონეტა ჰქონდეს და მეგობრის უბრალო დაყოლიება და მისი ქსელზე დარეგისტრირება თქვენს ქონებასა და თქვენი „მონეტის“ ღირებულებას რომ აუმჯობესებდეს.

„ჩვენ ახალი დეცენტრალიზებული ციფრული ეკონომიკის სახალხო დაფინანსებას ვახდენთ“, - ამბობს კრის

Ether-ი, ერთი მხრივ, საშენი აგურია, მეორე მხრივ კი - მომავლის დახასიათება, რომელიც გვეუბნება, რა დაემართება ამ „ღირებულების“ უმეტეს ნაწილს.

ბერნისკე, რომელმაც ცოტა ხნის წინ დატოვა ნიუიორკული ARK Investment Management-ი - პირველი საჯარო ფონდის მენეჯერი, რომელმაც Bitcoin-ში დააბანდა ფული. ბერნისკე ამ ახალ აქტივებს სამ კატეგორიად ყოფს. პირველი - ისეთი კრიპტოვალუტები, როგორც Bitcoin-ია, და ისეთი მოუხელთებელი ციფრული ფული, როგორც Monero და Zcash-ი გახლავთ. მეორე - კრიპტოპროდუქტები, დეცენტრალიზებული ციფრული ინფრასტრუქტურის სავარაუდო საშენი აგურები. Golem Network Token-ები, მაგალითად, კომპიუტერთა ქსელს იყენებს, რომლითაც კომპიუტერული სიმძლავრის იჯარით გაცემა ან გაქირავება შესაძლებელი ისე, რომ სანამ თქვენ გძინავთ, თქვენს კომპიუტერს შეიძლება, ანტრეკ-



ალან არონოვი: ექვს თვეში \$8,500-დან \$7.5 მილიონამდე - ციფრული მონეტებისა და ობსესიურ-კომპულსიური აშლილობის წყალობით.

გმოგზაურობდი“ - 37 წლის აირონსტეგს მოსწონს თავისი საგმირო საქმეებით ტრაბახი და მოგზაურობაში „არაბული გაზაფხულის“ დროს თავის ვიზიტებს გულისხმობს ეგვიპტეცა და სირიაში. ის არონოვზე ეფექტიანად ვაჭრობს და დიდი მოგებებიც ნახა ისეთ მონეტებში, როგორც გახლავთ Augur-ის REP-ი, Game-ი, Litecoin-ი, Ripple-ი და Dogecoin-ი - ალტერნატიული ვალუტა, რომელიც შიბა ინუს ჯიშის ძაღლის შესახებ გაკეთებულ მემეს ეფუძნება. აირონსტეგის მოგება Dogecoin-ში 1,500% შეადგინა და ორი წელიც არ დასჭირვებია, რომ \$15,000, საბოლოოდ, \$3 მილიონად ექცია. კავშირების წყალობით, ამას წინათ, ბედფორდში (ნიუ-იორკი), განთქმული მოვაჭრის, მაიკლ სტეინბარდის მამულში დაპატიუებს; მანაც არ გაკუშვა შანის ხელიდან და Wall Street-ის ტიკანების განათლებას შეუდგა ფინანსების მომავლის შესახებ. „მთელმა არქულმა ფინანსურმა სექტორმა იცის, რომ რაღაც არარეგულაციურად ხდება“, - ამბობს აირონსტეგი. რა გეგმები აქვს ახლა? ზე-ფონდისა და კრიპტორენინგ-კურსების ჩაშვებას აპირებს, რომლებიც, მისი თქმით, კრიპტოპოლიტიკის ნაწილი გახდება, კრიპტოპოლიტიკისა, რომელიც, მისი გეგმების თანახმად, მოდელად Berkshire Hathaway-ს გამოიყენებს. - ლ.ს.

რენიორი იყენებდეს თავისი მანქანური სწავლების ალგორითმის გასავარჯიშებლად, თქვენ კი ამ დროს მონეტებს შოულობთ. ამას ემატება განსაკუთრებულად ახალი ტიპის კრიპტოპროდუქტები: მონაცემთა შენახვის დეცენტრალიზებული მონეტები, როგორცაა Filecoin-ი, Sia ან Storj, რომლებიც კონკურენციას უწევენ Amazon Simple Storage Service-ს. მესამე

კატეგორია (და ყველაზე შორეული) იმ კრიპტომონეტებს მოიცავს, რომლებიც მომხმარებელზე ორიენტირებული, დეცენტრალიზებული ქსელების გაღვივებას გვპირდება. აი, წარმოიდგინეთ, Uber-ი: მგზავრებსა და მძღოლებს (ან თვითმავალ მანქანებს) თავიანთი საზიარო ქსელის წარმართვისთვის კრიპტომონეტები რომ გამოემუშავებინათ და კრიპტომო-

ნეტებითვე რომ გადაეხადათ ერთმანეთისთვის.

ორგანიზაციები, რომლებიც ფულს ICO-ებით იზიდავენ, ყოველთვის სტარტაპები როდია. ზოგ შემთხვევაში, ისინი პროექტზე მომუშავე დეველოპერებს წარმოადგენენ და არა იურიდიულ პირებს. და მაშინაც კი, როცა ასეთი ჯგუფი კორპორაციაა, როგორც გახლავთ, მაგალითად, მიმწერის აპლიკაცია Kik-ი, რომელიც მონეტა Kin-ის ჩაშვებას აპირებს, ორგანიზატორები ვეტყვიან, რომ კრავდსიელი კომპანიაში წილს არ გთავაზობთ, რითაც მარჯვედ უკლიან გვერდს ფასიანი ქაღალდების რეგულაციებს.

ხოლო ხალხი, ვინც ამ ტექნოლოგიას აფინანსებს, გულბრყვილო იდეალისტები როდი არიან. ვენჩურული კაპიტალის ერთგულ მიმდევარს, ტიმ დრეიპერს ორი კრიპტოაქტივი აქვს დაფინანსებული. Basic Attention Token-ის ბრენდან ეიხმა მანამდე Java Script-ი შექმნა და Mozilla-ს თანადამუშავე იყო. ხოლო Tiger Management-ის ყოფილი აღმასრულებელმა დენ მორჰედმა, ამგვარ აქტივებში სპეციალიზაციის მიზნით, Panthera Capital-ი დააარსა.

ისინი ისეთ ფირმებზე ნადირობენ, როგორც Blockchain Capital-ია, რომელიც ბავშვობაში მსახიობმა და ვიდეო-თამაშის ვირტუალური ვალუტის ანტრეპრენიორმა, ბროკ პირსმა დააფუძნა. ამ უკანასკნელმა საკუთარი კრიპტოვალუტის, BCAP-ის, ICO-ს მეშვეობით თავისი ფირმის სულ ბოლო ფონდიც კი დააფინანსა, რითაც, ერთი შეხედვით, თავისი პოტენციურად შეზღუდული პარტნიორები ჩვეული რეგულაციებისგან, მათ შორის, დაბლოკილი ინვესტიციებისგან, გაათავისუფლა. აპრილში, სულ რაღაც ექვს საათში, პირსმა \$10 მილიონი მოიზიდა. მან თავიდან აირიდა რეგულაციური ინსპექცია იმით, რომ თავისი მონეტის კრავდსიელი აშშ-ში აკრედიტებული მხოლოდ 99 ინვესტორი ჩართო, ხოლო უცხოეთიდან, სადაც უფრო რბილი რეგუ-

კრიპტოსიონიდა გადასახადებისაგან თავისუფალია?

ბუნებრივია, როცა კრიპტოვალუტით მილიარდები კეთდება, ბიძა სემსაც სურს თავისი ულუფა. თუმცა, მეორე საკითხია, რამდენად შეძლებს ამას.

2014-ში აშშ-ის საშემოსავლო საშასურმა (IRS) ერთგვარად სკანდალური დადგენილება გამოსცა, რომლის თანახმად, აშშ-ის გადასახადის გადამხდელი ციფრული ვალუტებს ისევე უნდა მოეპყრან, როგორც კაპიტალურ აქტივებს იმ დამხებით, რომ, რაღაც მომენტში შესაძლებელი უნდა იყოს ამ ვალუტების ტრადიციულ ფულზე გადაცვლა (სხვა სიტყვებით, ონლაინთამაშის სათამაშო ფული არ ივლდება). ამგვარი მიდგომის პლუსი ისაა, რომ ნებისმიერი ადამიანის მოგება, ვინც გაყიდის ციფრულ პოზიციას, რომელიც წელიწადზე მეტ ხანს ეკავა, დაიბეგრება გრძელვადიანი კაპიტალური მოგებების უფრო დაბალი ტარიფით, ეს ტარიფი კი ამჟამად 0%-დან 20%-მდეა. რაც შეეხება მინუსს: იმ მოგებების მოგებები, რომელთაც პოზიციები უფრო ხანმოკლე პერიოდებით ეკავათ, ჩვეულებრივი ფედერალური საშემოსავლო გადასახადების ტარიფით დაიბეგრება, რაც დაახლოებით 39.6%-ს შეადგენს.

მაგრამ უფრო დიდი პრობლემა, რომელიც IRS-ის მიდგომას ახლავს, შემდეგია: ყველას, ვინც კი ციფრულ მონეტებს ონლაინსერვისებში, მაგალითად, მონაცემთა შენახვის საყიდლად, იხდის, როგორც ჩანს, მოუწევს, ყოველ შენახვას კაპიტალური ყიდვა-გაყიდვის სახით მოეკიდოს, ხოლო თუ დასაჩუქილი მონეტის ღირებულება მისი შეტენის შემდეგ გაიზარდება, ამ ადამიანებს ამის დეკლარირება და მოგების გადასახადის გადახდა მოუწევთ (შედარებისთვის: თუ კონვენციური ვალუტის, ვთქვით, ევროს ან იენს, ფლობ, და მაშინ დახარჯავ, როცა მისი ღირებულება დოლარის მიმართ გაიზარდება, IRS-ი მოგების გადასახადს არ მოგთხოვს).

გადასახადის გადამხდელის მხრიდან დეკლარაციის შედგენა სავალდებულოა: შემოსავალი შემოსავალია, გინდ ტრადიციული საფონდო ბირჟიდან გქონდეს მიღებული, გინდ – Bitcoin-ის და გინდაც – უახლესი მონეტისაგან. ასეა თუ ისე, რეალობა შემდეგია: ამჟამად არავითარი ვალდებულება არ არსებობს, რომ კრიპტოვალუტის ბირჟებმა IRS-ს დეკლარაციები წარუდგინონ თავიანთი ტრანზაქციების შესახებ ისე, როგორც Schwab-ის მსგავს ბროკერებს ევალუტათ ფორმა 1099-B-ს შეესებრა აქციათა გაყიდვის თაობაზე. უნდათ კი გადასახადებისთვის თავის არიდება ამ ახალ მანის ცეცხლს? ასე განსაჯეთ: 2016-ში, კრიპტოვალუტების შემოსავლებთან დაკავშირებული 132 მილიონიდან მხოლოდ 802 ინდივიდუალური საგადასახადო მოგების დეკლარაცია იქნა ციფრულად შევსებული IRS-ზე.

მთავრობა მეტ მორჩილებას ითხოვს. გასულ ნოემბერს იუსტიციის დეპარტამენტმა ფედერალურ სასამართლოში სარჩელი შეიტანა, რითაც ცდილობდა, Coinbase-ი იძულებული გახდებოდა, სახელმწიფოსთვის გადაეცა ყველა იმ აშშ-ის მომხმარებლის მონაცემები, რომელთაც 2013 წლის 31 დეკემბრიდან 2015 წლის 31 დეკემბრის პერიოდში გადაცვლადი ვირტუალური ვალუტის ტრანსფერი მოახდინეს. თავიდან სასამართლომ IRS-ის მხარე დაიჭირა, მაგრამ Coinbase-მა და მისმა მომხმარებლებმა სასამართლო უწყების აღსრულება შეაყოვნეს. რომე მიიღოს IRS-მა ყველა ამ მომხმარებლის სახელი და გვარი, მას მაინც რჩება უფრო სერიოზული პრობლემა, ყველა კრიპტომონეტის დაბეგრას თუ მოისურვებს: ვაჭრობა, დიდწილად, უცხოურ სერვისებზე ხდება და მალე კიდევ უფრო დიდ მიგრაციას ექნება ადვილი.

— კელი ფილიპს ერბი

კრიპტოვალუტის საოცრებათა ძვეყანა

DOGECOIN (DOGE): 2013-ში შიბა ინუს მეგე, დამტკიცებული ინგლისური ტექსტით, ვირუსული გახდა. Dogecoin-ი, რომელიც თავდაპირველად სახუმარო ვალუტად გამოსცეს, მონეტათა ბაზრის ვარსკვლავად იქცა. დღეს მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია \$280 მილიონს შეადგენს და მან უკვე მოასწრო Nasdaq-ის ბოლოს მანქანებისა და აფრიკის წყლის ჭათა დაფინანსება და, გარდა ამისა, იამაიკური ბობსლეის გუნდი ზამთრის ოლიმპიადაზე გაუშვა.



MOONCOIN (MOON): Mooncoin-ი Mooncoin-ის ახალი ბლოკჩეინის ნაწილია და მისი მიზანია, ინვესტირებაში რეკოლუცია მოახდინოს. დაივიწყეთ კვლევითი კომპანიები და ბაზრები. თქვენ შეგიძლიათ, Mooncoin-ების გამოუმუშავებთ, თქვენი „მოწონებების“ მონეტები მოახდინოთ მაშინ, როცა ისინი სხვებსაც მოწონებთ. ამჟამინდელი საბაზრო ღირებულება: \$21 მილიონი.

POTCOIN (POT): ეს კრიპტოვალუტა, რომელიც საგანგებოდ კანაბისის თემისათვის არის შექმნილი, ყველაზე კარგად დენის როდემის ჩრდილოკორეული მოგზაურობის დაფინანსებით გახლავთ ცნობილი. ამჟამინდელი საბაზრო ღირებულება: \$22 მილიონი.



LEGENDS ROOM (LGD): 5,000 მონეტის სანაცვლოდ, მფლობელებს სამუდამო VIP-შევრობა აქვთ გარანტირებული ლას-ვეგასის სტრიპტიზკლუბში, რომლის ხელმძღვანელთა შორისაც გახლავთ შერეული საბრძოლო ხელოვნების წარმომადგენელი ფილ 'New York Bad Ass' ბარონი. სასმელებსა და სერვისებზე (თამაშების გარდა) ყველა მფლობელს 20%-იანი ფასდაკლება ეძლევა (წევრებს – 50%-იანი). მისი ე.წ. სრულად განმავებული საბაზრო კაპიტალიზაცია \$50 მილიონს აღწერს.

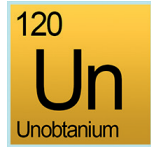
TRUMPCOIN (TRUMP): ეს მონეტა მიზნად ისახავს „პრეზიდენტ ტრამპისა და მისი ხედვის მხარდაჭერას, რათა ამერიკას ძველი დიდება დაუბრუნდეს“. TrumpCoin-ის „ელჩებმა“, მონეტების მოსაპოვებლად, ყოველკვირეული სტატიები უნდა დაბოსტონ თავიანთ Facebook-გვერდებზე. იანვარში, ინაუგურაციამდე, TrumpCoin-ის ღირებულება 51 ცენტრი, კაპიტალიზაცია კი \$3.38 მილიონი, იყო, თუმცა დღეს ნ ცენტად იყიდება და მისი კაპიტალიზაცია \$427,000-ს შეადგენს.



INSANECOIN (INSN): მის ვებგვერდზე ვკითხულობთ: „Insane Coin-ი უბრალო მონეტაზე მეტია, ის არის მოვლენა... სულიერი მდგომარეობა. არაა საჭირო, შემული იყო, ჩვენი თემის წევრი რომ გახდეთ, თუმცა არც გაწყენდათ“. მონეტის განვითარების გეგმები მოიცავს ხმის მიცემის სისტემის შექმნას და ინგლისში, 2018 წელს, მაღაზიის ვიტრინის, Insane Space-ის გახსნას. ამჟამინდელი საბაზრო კაპიტალიზაცია \$2.5 მილიონს შეადგენს.



UNOBTANIUM (UNO): მომდევნო 300 წელიწადში მხოლოდ 25,000 მონეტის მოპოვება იქნება შესაძლებელი. ჰოდა, Unobtainium-ის მონეტებს განუზრახავს, უიშვიათეს კრიპტომონეტებად იქცენ. „პლატინუმი Bitcoin-ის ოქროსათვის“, აცხადებენ ვებგვერდის ვიდეოში. საბაზრო ღირებულება: \$8.4 მილიონი.



PANDACOIN (PND): ვის არ უყვარს პანდა? ამ კრიპტოვალუტის მარკეტინგული სამიზნე ახალბედა კრიპტომომხმარებლები იყვნენ, რომ ვალუტების გაგება და გამოყენება მათთვის იოლი ყოფილიყო. შეიძლება ითქვას, ის ალტერნატიული საბანკო ანგარიშიცაა. თუ Pandacoin-ებს PandaBank-ში ინახავთ, თქვენმა წლიურმა საპროცენტო მოგება, შესაძლოა, 2.5% შეადგინოს, მაგრამ მხოლოდ მაშინ, როცა თქვენი კომპიუტერი ინტერნეტთანაა დაკავშირებული და PandaBank-ი გახსნილი გაქვთ. საბაზრო კაპიტალიზაცია: \$1.6 მილიონი.

SKINCOIN (SKIN): გინდათ, თქვენს 9-მილიმეტრიან იარაღზე, Glock-18-ზე, Counter-Strike: Global Offensive-ში რომ იყენებთ, ცხარტკვლასფერებიანი ტყავი იყოს გადაკრული? ეს კრიპტოვალუტა საშუალებას გაძლევთ, ვიდეოთამაშების იარაღთა ტყავები იყიდოთ, ივაჭროთ მათით და ფსონები დადოთ მათზე. კრიპტოვალუტამ მოღვაწეობა 21 ივნისის ICO-თი დაიწყო და 30 ივნისისთვის, Ether-ში \$3.3 მილიონი მოიხიდა.

COINYE (COINYE): ამ კრიპტოვალუტას თავდაპირველად Coinye West-ი ერქვა, მაგრამ კენი ვესტმა მის წინააღმდეგ სასამართლოში საქმე აღძრა სასაქონლო ნიშანთან დაკავშირებული დარღვევების გამო და პროექტსაც თავი მიანებეს. სწორედ კენი ვესტი (შხისათვალეებიანი თევზის სახით) გახლდათ ამ ვალუტის სიმშოლო.



ლაციებია - 901 ინვესტორი. თუმცა, როცა უკვე ჩაუშვა მონეტა, კაპიტალდაბანდება ყველას შეეძლო. და ასეც მოიქცნენ. ფონდის ღირებულება მკვეთრად გაიზარდა და ბოლო დროს \$17.5 მილიონს მიაღწია. „ჩემს ტელეფონზე ზარები არ წყდება, - ამბობს პირსი. - უამრავი ხალხი მოდიოდა და მეკითხებოდა, შეიძლება, ეს ჩემს ინდუსტრიაში გამოვიყენო?“

მოლაფ კარლსონ-ვი ლუთერანი პასტორების 27 წლის ვაჟია. კომპიუტერული კოდის დაწერა წესიერად არც კი იცის, არც ფინანსურ ანალიტიკაში მიუღია ფორმალური

განათლება და ფულის მენეჯმენტთან აქამდე შეხება არ ჰქონია. ეს ყველაფერი მას, ცხადია, 2017 წლის კრიპტოვალუტის ბუშტის სიმბოლოდ აქცევს. კარლსონ-ვის სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Polychain Capital-ი აქტივთა სეროიზული ზრდის მოწმე შეიქმნა: ათი თვეც არ იყო გასული, მათი ფასი \$4 მილიონიდან \$200 მილიონამდე ავიდა, რაც, დიდწილად, დამფუძნებლის ბუნებრივ ნიჭს უნდა მივაწეროთ კრიპტოაქტივთა სფეროში და შესაბამის ოსტატურ მანევრებს.

კარლსონ-ვისთვის ეს ყველაფერი 2011 წელს დაიწყო, როცა Vassar College-იდან საბათუხოლო არდადეგებ-

ზე, მინესოტის ტბაზე იყო წასული და თვალის \$20,000-იან სტუდენტურ სესხსა და ბანკში შენახულ \$700-ის ტოლფას და-ნაშოგებს დაადგა. მართალია, მისი ორი უფროსი ძმა პოეტად გახდა, თავად, ადრეული ასაკიდანვე, მათემატიკით, თამაშებითა და წარმოსახვითი სამყაროებით იყო გატაცებული. ხოლო როცა წამლების არალეგალურ ბაზარ Silk Road-ის შესახებ წაიკითხა და გაიგო ამ საქმეში Bitcoin-ის როლი, თითქმის მთელი თავისი \$700 Bitcoin-ში დააბანდა, თანაც იმ დროს, როცა აქციის ფასი \$16 იყო, შემდეგ კი \$2-ზე დაეკრძა. ამას კარლსონ-ვის ჟინზე გაგვინა არ



მოუხდენია. მან თავისი სოციოლოგიის პროფესორები დაარწმუნა, რომ საბაკალავრო ნაშრომს Bitcoin-ის შესახებ გააკეთებდა. ჰოდა, ასე აიღო სოციოლოგიის დიპლომი Vassar-ში. ცოტა ხანს ხისმჭრელად იმუშავა ვაშინგტონის შტატში და კომუნასთან ერთად იურთში იცხოვრა, რის შემდეგაც, 2012 წელს, თავისი ნაშრომი კრიპტოვალუტის შემნახველ და გაცვლით კომპანიას, Coinbase-ს გაუგზავნა და მათ პირველ თანამშრომლადაც იქცა - მომხმარებელთა სერვისის მართვა ჩააბარეს. მოითხოვა, დოლარებში ასაღები ხელფასი - \$50,000 - Bitcoin-ით გადაეხადათ და, სავარაუდოდ, მსოფლიოში პირველი ადამიანი გახდა, ვინც, ლამის ექსკლუზიურად, კრიპტოვალუტას გამოიმუშავებდა და კრიპტოვალუტასვე ხარჯავდა.

მომხმარებელთა სერვისმა კარლ-

სონ-ვის სწრაფად მზარდი კომპანიის წინა რიგებში მოუპოვა ადგილი. რაღაც მომენტში, მისი წყალობით, Coinbase-ის არაერთი რუტინული სამომხმარებლო სერვისი ავტომატიზებული გახდა; მეტიც, მან ერთგვარი Bitcoin SAT-ი შექმნა, რომელსაც სხვადასხვა თანამდებობაზე აპლიკანტთა შესარჩევად იყენებდა, და ამ გზით, რვა ადამიანი დაიქირავა (ხელფასს ყველა მათგანი Bitcoin-ში იღებდა). ამის შემდეგ რისკების განყოფილების უფროსად დააწინაურეს და მანაც, ხელოვნური ინტელექტის ალგორითმების მეშვეობით, Coinbase-ის თაღლითობის მაჩვენებელი 75%-ით შეამცირა.

შარშან, სექტემბერში, მან კომპანია დატოვა და ექსკლუზიურად კრიპტოკომპანია Polychain Capital-ი დააფუძნა, ამ საქმის წამოსაწყებად კი \$4-მილიონიანი

დაფინანსება ჰქონდა ისეთი ინვესტორებისგან, როგორებიც გახლავთ Wikihow-ს დამფუძნებელი ჯეკ ჰერიკი და Y Combinator-ის ყოფილი პარტნიორი გერი ტენი. ვინაიდან ვენჩურული კაპიტალისა და ჰეჯ-ფონდების უმეტესობა თავს იკავებს კრიპტოვალუტების მსგავს მეთად სპეკულაციურ აქტივებში პირდაპირი ინვესტიციებისგან, კარლსონ-ვიმ, რომელიც Coinbase-ში გატარებულ სამზე მეტ წელს ამ სფეროში სიბრძნით აღეჭურვა, ისეთ ფირმებთან დაიწყო მუშობა, როგორიცაა Andreessen Horowitz-ი, Union Square Ventures-ი, Sequoia Capital-ი, Founders Fund-ი და Pantera Capital-ი.

შესაბამისად, მაშინ, როცა კრიპტოაქტივის მოძრაობა ბიზნესის, ცხოვრებისა და სიმდიდრის დაგროვების თითქმის ყველა ასპექტის დემოკრატიზაციას უჭერს მხარს, დოტ-კომ ბუშტის დროს ე.წ.

„მეგობრებისა და ოჯახის წევრების-თვის“ განაწილებული აქციების მსგავსად, კარლსონ-ვის 13 ინვესტიციიდან უმეტესობა ICO-მდე, საგრძნობი ფასდაკლებითაა განხორციელებული.

მის ინვესტიციათა რიცხვშია ინდუსტრიის ამომავალი სტანდარტი, Ethereum-ი, და დეცენტრალიზებული სუპერკომპიუტერული სქემა Golem-ი, ისევე, როგორც წინასწარმეტყველების ბაზარი Augur-ი, რომელიც კარლსონ-ვის Gnosis-ზე მეტად მოსწონს; Ox - კრიპტოვალუტის გაცვლის პროტოკოლი, რომელიც მონეტათა დეცენტრალიზებულ ვაჭრობას გახდის შესაძლებელს; და Tezos-ი - Ethereum-ის მეტოქე. „Tezos-ის საშუალებით, შეგიძლია, კონტრაქტები ფორმალურად გადაამოწმო და ამით პრაქტიკულად დაამტკიცო, რომ კონტრაქტი იმას აკეთებს, რაც ვგალობ“, - ამბობს თავის ქალას გამოსახულებიან მაისურში, სპორტულ შარვალსა და თვლიან ბენისბოლის კეპში გამოწყობილი კარლსონ-ვი და მე-40 სართულიდან ქალაქს გადაჰყურებს.

მისი ვენჩურული მიდგომა გრძელვადიანია, ნაცვლად იმისა, მონეტებით ალაღებდნენ ივაჭროს, მაგრამ ბაზრის ციებ-ცხელებაში ღრმა ცოდნა და პრიორიტეტების განსაზღვრა ექსტრაორდინარულ მოგებებს მოასწავებს.

მ აშ, რა მოხდება შემდეგ? კარლსონ-ვი ერთ-ერთი მცირეთაგანია, ვისაც საკუთარი ხედვის გადმოცემა შეუძლია. მისი აზრით, პირველ რიგში, ფუძემდებელი პროტოკოლები და ინფრასტრუქტურა შეიქმნება, როგორცაა მონაცემთა შენახვისა და კომპიუტერული სიმძლავრის სერვისები. „ჩემი ხედვით, მომავალში კომპიუტერები, ნაცვლად იმისა, ჰქონდნენ შიდა მესხიერება, საკუთარი გამტარუნარიანობა, საკუთარი ინტერნეტკავშირი... და თქვენი პირადი კომპიუტერიც, თქვენი აპარატის CPU და GPU ციკლები... ამ ყველაფრის გარე წყაროდან მიღება მოხდება ისე,

რომ თითო გამოყენებაზე მონეტებით გადავიხდით, - ამბობს ის. - შევძლებთ, ინტერნეტის ნებისმიერი პაკეტისთვის, ნებისმიერი ციკლისა და მესხიერებისთვის რეალურ დროში გადავიხადოთ, იმის მაგივრად, რომ ეს ყველაფერი ჩვენს აპარატებზე არსებობდეს და უმეტესწილად - უსარგებლოდ“. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, cloud-ის სისტემა ხვდება საზიარო ეკონომიკას, ეს უკანასკნელი კი ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ხვდება.

შესაძლოა, მაგრამ სანამ ეს მოხდება, უამრავი ადამიანი დაზარალებულია. ტექნიკურ ტერმინებში, სხვაგან თუ არა, აშშ-ში მაინც, ეს „სააქციო“ მონეტები ფასიანი ქაღალდები არ გახლავთ იმდენად, რამდენადაც ჯერჯერობით და ნაწილობრივ უტილიტარულ ფუნქციას ასრულებენ და მათი წარმატება რომელიმე კონკრეტულ ჯგუფზე არაა დამოკიდებული. ეს ერთგვარი ტაქსის ჟეტონებია ან გოლფის კლუბის საწევრო ბარათები. ზოგმა დეველოპერმა სცადა, ამ საკითხისთვის გვერდი აეგლო, ანუ საკითხისთვის, წარმოადგენს თუ არა მათი მონეტები ფასიანი ქაღალდებს, და ამისათვის ოპერაციები ისეთ ადგილებში დააფუძნა, სადაც დაბალი გადასახადები და უფრო რბილი რეგულაციებია, მაგალითად, სინგაპურში, გიბრალტარსა და ცუგში (შვეიცარია).

და რა გასაკვირია, რომ შიდა ვაჭრობა და ჭუჭყიანი გარიგებები უსიცივლილად იკიდებს ფეხს. მონეტათა შეთავაზების ერთ-ერთმა შემქმნელმა AngelList-ის აღმასრულებელ დირექტორსა და თანადამფუძნებელს, Metastable Capital-ის ნავალ რავიკანტს უთხრა: „თუ თანახმა ხართ, ICO-ზე მონეტები იყიდოთ და ფასის შენარჩუნებას ხელი შეუწყოთ, მაშინ 30 დღეში უფრო დაბალ, წინასწარ შეთანხმებულ ფასად ყველა მორჩენილ მონეტას ჩუმად მოგყიდით, - ისინებს რავიკანტი. Wall Street-ზე ეს სერიოზული დანაშაულია. მაგრამ კრიპტოვალუტის ველურ დასავლეთში? - ამგვარი გარიგებები ყოველ ფეხის ნაბიჯზე ხდება“.

აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიის (SEC) თქმით, მას აქვს მოლოდინი, რომ ეს ინდუსტრია თავის ინვესტორებს დაიცავს, მაგრამ სუბსტანდარტულ კოლაფსამდე და კოლაფსის შემდეგ მისი არაკომპეტენტური ნაბიჯების ფონზე, რთული წარმოსადგენია, მან რომ ფუნქციონალური ვალუტის სამყაროს ეფექტიანი რეგულირება შეძლოს. „წყაროს კოდის წაკითხვის უნარები თუ არ გაქვს, თაღლითური სქემები მეტად კომპლექსური ხასიათის და ძნელად აღმოსაჩენია“, - დასძენს რავიკანტი.

და იმ შემთხვევაში რა მოხდება, რეგულატორებმა კოდი რომ წაიკითხონ? „ჩემი საბანკო ანგარიში [აშშ-ში] თუ დაიხურება, ვერ ავდგები და ვერ გავხსნი რუსულ საბანკო ანგარიშს და ჩემი ბანკის საკრედიტო ბარათით Starbucks-ში ყავას ველარ ვიყიდი, - ამბობს კარლსონ-ვი. - მაგრამ თუ ჩემი Bitcoin-ის პროვაიდერი დაიხურება, ეს ჩემი ბიტკოინი ზუსტად ერთ წუთში შემიძლია, საზღვარგარეთ გადავიტანო და კაკვირვებულმა ვთქვა, რომ აი, ახლა რადგან Bitcoin-ი რუსეთშია, რუსული ბირჟიდან მივიღებ კრაუდსეიფში მონაწილეობას და რუსულ სისტემაში შევიანხავ ამ მონეტებს... ამდენად, გლობალურ დონეზე, ასეთი რამეების დარეგულირება „ვაკ-ამოლივიტაა“.“ იგივე ეხება გადასახადების აკრეფასაც.

მოკლედ, მოემზადეთ მეტი ინფლაციისთვის, Mt. Gox-ის ტიპის ფიასკოებისა და დაკარგული ათობით მილიარდისათვის; ეს უკანასკნელი იმ სფეროში მოთამაშე ადამიანებს ეხება, სადაც მათ ძალიან ცოტა რამ თუ იცავს. ჭკვიანურად წარმართულ ფულს, ამასობაში, წესით, არაფერი დაუშავდება და მას მხოლოდ საკუთარი ქედმაღლობა თუ დააზიანებს. „ყველა გაიძახის, მონეტებით ვაჭრობა სრული სიგიჟეაო, - ამბობს კარლსონ-ვი. - მე, პირადად, არა მგონია, რაიმე ისეთის მომსწრენი ვყოფილიყავით აქამდე, რასაც ამხელა პოტენციური მასშტაბები აქვს“. **F**

მწკანა დეველოპმენტის უპირატესობა

2011 წლიდან 100 მილიონ დოლარზე მეტი ინვესტიცია, ასეულობით დასაქმებული ადამიანი და ერთ დროს უკაცრიელი ტერიტორია, რომელიც დღეს უკვე პოპულარულ სარეკრეაციო ზონას და ჩვენ თვალწინ გაშენებულ ახალ მწკანე ქალაქს აერთიანებს – „ლისი დეველოპმენტის“ სამომავლო გეგმები არსებულ შედეგებზე არანაკლებ ამბიციურია.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

კონცეფცია 80/20 ქართულ დეველოპერულ სექტორში დღემდე უნიკალურია, თუმცა მას უდიდესი როლი მიუძღვის იმაში, რომ სფეროში ახალი კულტურა იბადება. მეტ-ნაკლებად გამწვანებული საცხოვრებელი გარემოს მოდური და სასარგებლო ტრენდი ჩვენს ქალაქში ფეხის მოკიდებას კიდევ უფრო დაავიანებდა, რომ არა 2010 წელს დაფუძნებული კომპანია, რომელმაც მტკიცედ გადაწყვიტა: ტერიტორიის 20%-ს სამშენებლოდ გამოიყენებდა, დანარჩენ 80%-ს კი გამწვანებასა და დამხმარე ინფრასტრუქტურის მოწყობას დაუთმობდა. „ლისი დეველოპმენტი“ ერთადერთი კომპანიაა საქართველოში, რომელიც მშენებლობას ამ კონცეფციით





აწარმოებს.

ცხადია, განვითარება პირიქითაც შეეძლოთ, მაგრამ ამ კომპანიამ ქართულ დეველოპერულ ბაზარზე პირველმა თქვა, რომ სურს, შექმნას გარემო, ცხოვრების სტილი და არა უბრალოდ კვადრატული მეტრები. დღემდე კომპანია იმაზე ნაკლებს აშენებს, ვიდრე უფლება აქვს და თავის ამოსავალ პრინციპს არ ღალატობს: ნაკლები ეთმობა შენობებს და მეტი გარემოს, რომელშიც ადამიანი ცხოვრობს.

ეს კომპანია „ლისი დეველოპმენტი“.

როგორც „ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორი გვიხსნის, პროექტის დასაწყისში მთავარი გამოწვევა იყო, თბილისის ცენტრიდან მოშორებული ადგილი მომხმარებლისთვის პოპულარული გამხდარიყო. „ვფიქრობ, ნამდვილი დეველოპმენტი სწორედ ეს არის. ხრიოკი საცხოვრებლად მიმზიდველ ადგილად ვაქციეთ“, - ამბობს ნოდარ ადგიშვილი.

ძნელია, ამ შეფასებას არ დაეთანხმო. დეველოპერის პირველი ფუნქცია სწორედ აუთვისებელი ადგილებისთვის ახალი სიცოცხლის მინიჭებაა. ლოკურია, რომ ეს ბევრად რთული მისიაა, ვიდრე ცენტრალურ უბანში სახლის აშენება. ცენტრალური უბნები ისედაც განვითარებული და ცნობადია. თუმცა „ლისი დეველოპმენტის“ მიზნები კიდევ უფრო შორს მიმავალია: „ლისი ვერანდა“ თავისი არსით დიდი ქალაქის მხოლოდ ერთი უბანია. დღეს პროექტის „მწვანე ქალაქი ლისზე“ - პირველ უბანში, „ლისი ვერანდაზე“, 200-ზე მეტი ოჯახი ცხოვრობს, ორივე უბანში კი უკვე 400-ზე მეტი საცხოვრებელი სახლია რეალიზებული. მუხრან მაჭავარიანის ქუჩას, ლისის ტბისა და ვაშლიჯვრის დასახლების გავლით, პირდაპირ ამ ქალაქთან მივყავართ. დღეს ძნელია იმის წარმოდგენა, რომ ერთ დროს ეს ადგილი უკაცრიელი იყო. მთელი ტერიტორია მოვლილი, ხასხასა მწვანე ბალახით არის დაფარული. ხეები, დეკორატიული ბუჩქები - ირგვლივ ყველაფერი მწვანეა, ეკოქალაქის კონცეფციის შესაბამისად. თამამად შეიძლება ითქვას, სიმწვანესთან ერთად, მთავარი, რაც ამ გარემოს დედაქალაქის სხვა უბნებისგან გამოარჩევს, სუფთა ჰაერია. ტერიტორიასთან მიახლოებაც საკმარისია იმისთვის, რომ სისუფთავის, სიმწვანისა და ჟანგბადის დოზა

მნიშვნელოვნად გაიზარდოს.

„ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორი თავის კომპანიას ერთგვარ ტრენდსეტერად, ანუ ტენდენციის დამამკვიდრებლადაც მიიჩნევს. „დღეს სიტყვა „მწვანე“ ძალიან მოდური გახდა დეველოპმენტში“, - ღიმილით ამბობს ნოდარ ადგიშვილი და აქვე ამატებს, რომ საქმედ ამ სიტყვას ყველაზე თვალსაჩინოდ ისევ მისი კომპანია - „ლისი დეველოპმენტი“ აქცევს.

მწვანე უბნის გამწვანების გეგმა ქართველმა და იტალიელმა ლანდშაფტის სპეციალისტებმა განახორციელეს. განაშენიანება აქ პარკის ირგვლივ გაკეთდა, ე.წ. გერმანული ტიპის განაშენიანების პრინციპით. მწვანე ქალაქის პირველი პარკი 4000 მ²-ის ფართობზე გაშენდა. მცხოვრებლებს ასევე შეუძლიათ, საცურაო აუზითა და სავარჯიშო დარბაზით ისარგებლონ.

„გქონდეს შესაძლებლობა, ბავშვი ეზოში გაუშვა და თან იცოდე, რომ ის იქ უსაფრთხოდ და, თბილისში ბევრგან არაა გარანტირებული. ხშირ შემთხვევაში ცენტრალურ უბნებში ასეთი ტერიტორია მხოლოდ შენი კორპუსისა და მისი ეზოს ფარგლებს არ სცდება. აქ შეზღუდვა არ გაქვს. შეგიძლია გამოხვიდე ველოსიპედით სასეირნოდ, ბავშვი გაუშვა, ირბინო, აუზში იცურაო, ივარჯიშო“, - მთელი გატაცებით გვიხსნის ნოდარ ადგიშვილი.

ამ ეტაპზე მწვანე ქალაქში ბევრი ექიმი და სხვადასხვა რგოლის მენეჯერები ცხოვრობენ. მომხმარებელთა შორის უცხოელებიც არიან - ძირითადად ისინი, ვინც საქართველოში მუშაობს ან ამ ქვეყანას ხანგრძლივ გეგმებს უკავშირებს. ის ქართველებიც აქტიურად ყიდულობენ ბინებს, ვინც საზღვარგარეთ ცხოვრობს და მუშაობს, მაგრამ გარკვეულ დროს ქვეყანაში დაბრუნებას აპირებს.

როგორც ნოდარ ადგიშვილი გვიხსნის, ამ ბინების მომხმარებელი არ არის ის, ვინც პირველად ყიდულობს ბინას - უფრო ოჯახია, რომელმაც გადაწყვიტა, რომ საცხოვრებელი პირობების გაუმჯობესების დრო დადგა და ბედნიერი თანაცხოვრების ფსონს ჯანსაღ და მწვანე გარემოზე დებს. „ჩვენ ვიცით, რომ ჩვენი პროექტის მთავარი დამატებული ღირებულება სწორედ ის მწვანე საფარია, რომლის შექმნასა და შენარჩუნებას ძალიან დიდ ძალისხმევას ვახარჯავთ“,

- ამბობს ნოდარ ადგიშვილი. მისივე თქმით, ეს ადგილი საქმე არ არის. მიუხედავად იმისა, რომ წლების განმავლობაში კომპანიამ ის გუნდი შეკრა, რომელსაც შეუძლია, ლანდშაფტის დიზაინით დაწყებული და რეალური მებაღეობით დასრულებული, ყველა სამუშაოს წარმატებით გაართვას თავი, საჭირო კვალიფიკაციის მქონე ახალი მუშახელის დამატება არც ისე ადვილი საქმეა. ბაზარზე ასეთი კადრი ცოტაა.

ამ სირთულის მიუხედავად, დღეს „ლისი დეველოპმენტმა“ მოახერხა და თავისი კონცეფციის ეფექტიან ბიზნესმიმართულებადაც აქცია. ეს სანერგე „ლისი გრინსია“, რომელიც ექსკლუზიურად იტალიიდან ჩამოტანილი მცენარეების

მათთვის, ვინც მწვანე ქალაქში უკვე დაიდო ან მალე დაიდებს ბინას.

კომპანია „ლისი დეველოპმენტმა“ 2012 წელს ლისის ტბის ინფრასტრუქტურის განახლება დაიწყო. ლისის ტბა, რომელიც თავისი შემოგარენით ზღვის დონიდან 615-730 მეტრის სიმაღლეზე მდებარეობს და მათ შორის, ამ მდებარეობის გამოც, რაც თბილისის სხვა უბნებთან შედარებით უფრო მაღალია, მე-20 საუკუნის 30-იანი წლებიდან მოყოლებული სულ ითვლებოდა ქალაქის ერთ-ერთ ყველაზე პოპულარულ სარეკრეაციო ზონად, 2012 წლამდე, გაუმართავი ინფრასტრუქტურის გამო, მთლიანად ამოვარდნილი იყო ქალაქის ცხოვრებიდან. არადა, ტბის ტერი-

ტერიტორია 350 ჰექტარს იკავებს, რაც სავსებით საკმარისია იმისთვის, რომ „მწვანე ქალაქი ლისზე“ მართლაც სრულფასოვანი ქალაქი იყოს. 15 ჰექტარი უკვე სრულად განაშენიანებულია და „მწვანე ქალაქი ლისზე“ ერთადერთი პროექტი არ გახლავთ, რომელიც მთელ ტერიტორიას უფრო მიმზიდველს ხდის და, რაც მთავარია, არა მხოლოდ მათთვის, ვინც მწვანე ქალაქში უკვე დაიდო ან მალე დაიდებს ბინას.

ფართო ასორტიმენტით გამოირჩევა. „ლისი გრინსი“ გარემოს გასამწვანებლად მრავალგვარ მარადმწვანე და ფოთოლმცვენ მოყვავილე ხეებსა და ბუჩქებს, იშვიათი ჯიშის ხილის ხეებს, იაპონურ ნეკერჩხალს, ლიანებს, ბონსაის, ვარდებსა და ღვიების კოლექციების გვთავაზობს. „ლისი გრინსის“ პარტნიორია ცნობილი იტალიური კომპანია Innocenti & Mangoni Piante, რომელიც 1950 წლიდან წარმატებით ასპარეზობს სანერგე ინდუსტრიაში.

ჯგუფის საკუთრებაში არსებული ტერიტორია 350 ჰექტარს იკავებს, რაც სავსებით საკმარისია იმისთვის, რომ „მწვანე ქალაქი ლისზე“ მართლაც სრულფასოვანი ქალაქი იყოს. 15 ჰექტარი უკვე სრულად განაშენიანებულია და „მწვანე ქალაქი ლისზე“ ერთადერთი პროექტი არ გახლავთ, რომელიც მთელ ტერიტორიას უფრო მიმზიდველს ხდის და, რაც მთავარია, არა მხოლოდ

ტორია თბილისში ყველაზე საინტერესო და მრავალფეროვანი ფაუნით გამოირჩევა. 2012 წლის შემდეგ, ანუ მას შემდეგ, რაც ამ ტერიტორიის განვითარებაზე ზრუნვა უკვე აქტიურად დაიწყო, თბილისის მერიასთან ერთად ტბის გარშემო შეიქმნა სარბენი და ველობილიკები, სავარჯიშო სივრცე. სანაპიროზე გამოჩნდა სპორტული და საბავშვო მოედნები. 2015 წლიდან ფუნქციონირებს ღია კაფე, სანაოსნო პუნქტი და ახალი სანაპირო ზოლი გარუჯვის მოყვარულთათვის.

2015 წელი ტბის ტერიტორიის განვითარებისთვის გარდამტეხი აღმოჩნდა. ამავე წელს ამ ადგილას გოგირდის აბანოც გაიხსნა, რის შესახებაც ბევრმა შეიძლება არც კი იცის. „ლისი დეველოპმენტმა“ ლისის ტბის შემოგარენში თერმული წყარო გოგირდის სამკურნალო წყლების აბაზანებით და მექისის მომსახურებით დატვირთა. ამ ადგილის დამატებული ღირებუ-



ლება ლისის ტბის ულამაზესი ხედების არის, აბანოს ტერასიდან რომ იშლება.

„თიბისი ბანკისა“ და „ლისი დეველოპმენტის“ პარტნიორობით ლისის ტბის მიმდებარე ტერიტორიაზე გაიხსნა საერთაშორისო სტანდარტების ამერიკული აკადემია, რომლის ახალი შენობა 4700 კვადრატულ მეტრზეა განლაგებული და მოიცავს 33 საკლასო ოთახს, 3 მაღალტექნოლოგიურად აღჭურვილ ლაბორატორიას, 300 მოსწავლეზე გათვლილ აუდიტორიასა და კაფეტერიას. აკადემიის ბიზნისოთქვამოსწავლეებს საინფორმაციო რესურსების ფართო არჩევანს სთავაზობს: 24 000 წიგნი

მოსწავლეთა განკარგულებაშია. როგორც „ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორი გვიხსნის, სამომავლოდ ამ ტერიტორიის კიდევ უფრო მეტად განვითარება იგეგმება – მათ შორის, ტერიტორიის სხვა, მაღალი კლასის სასწავლებლებისთვის შეთავაზებით, რომლებიც ლისის დასახლების ბინადრებს ხარისხიანი განათლების მიღების არჩევანსაც გაუფართოებენ.

ხარისხი „ლისი დეველოპმენტისთვის“ ძალიან ფაქიზი და მნიშვნელოვანი თემაა. ნოდარ ადგიმჭილი ამბობს, რომ ახალი ტიპის ურბანული განვითარება არა მხოლოდ უკეთესი საცხოვრისის შეთავაზება უნდა იყოს მომხმარებლებისთვის, არამედ მათთვის ევროპული ღირებულებების, ხარისხისა და გარემოს მაგალითადაც უნდა იქცეს. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დღეს, როდესაც საქართველომ უკვე მოაწერა ხელი ასოცირების ხელშეკრულებას.

ევროპასთან დაახლოების კუთხით საქართველომ მნიშვნელოვან წარმატებად უნდა ჩავთვალოთ ასევე ევროპის ენერგოგაერთიანებაში გაწევრიანებაც. ენერგეტიკული გაერთიანების წევრობის ფარგლებში, საქართველო ვალდებული იქნება იღებს, განაზოციელოს დირექტივები შენობებში ენერგოეფექტიანობის დანერგვის საკითხებთან დაკავშირებით. ვალდებულების მიხედვით, ყველა ახალი შენობა უნდა შეესაბამებოდეს ენერგოეფექტიანობის სტანდარტებს.

„ლისი დეველოპმენტმა“ ამ კუთხით დროს ნამდვილად გაუსწრო. როგორც ნოდარ ადგიმჭილი გვიხსნის, მშენებლობაში მხოლოდ თანამედროვე, ეკოლოგიურად სუფთა, ენერგოეფექტიანი მასალები გამოიყენება. ყველგან, სადაც შესაძლებელია, დამონტაჟებულია სენსორები იმისთვის, რომ ენერგია ავტომატურ რეჟიმში დაიზოგოს. წვიმის წყლის შეგროვებაც ხდება, რომ სარწყავი მიზნებისთვის წყალი ზედმეტად არ დაიხარჯოს. „ჩვენი მომხმარებლები გადასახადების 30%-ს ზოგავენ ზუსტად იმ ენერგოეფექტიანობის წყალობით, რაც ჩვენ მშენებლობაში სტანდარტად გვაქვს დანერგული“, – ამბობს ნოდარ ადგიმჭილი.

„ლისი დეველოპმენტის“ გენერალურ დირექტორს მიაჩნია, რომ საქართველო და ქართველი მომხმარებელი უკვე მზად არის, მოითხოვოს

არა უბრალოდ საცხოვრისი, არამედ თანამედროვე სტანდარტების შესაბამისად აშენებული, უსაფრთხო და ეკოლოგიურად სუფთა საცხოვრებელი ადგილი. მისი თქმით, დროა, სამშენებლო კომპანიებიც დაეწიონ მომხმარებლის ამ დაკვეთას, წინააღმდეგ შემთხვევაში, სექტორი შეიძლება სერიოზული რისკების წინაშე დადგეს.

უახლეს სტატისტიკას თუ შევხვდებით, ნათლად ჩანს, რომ 2017 წლის მეორე კვარტალის წინასწარი მონაცემებით, მშენებლობის დარგი მთლიან შიდა პროდუქტში წილის მიხედვით, უმსხვილესი დარგების ხუთეულშია – 9.4%-ით. განსაკუთრებით საინტერესოა ის ფაქტი, რომ წინა წლის იმავე პერიოდთან შედარებით, ყველაზე მეტად სწორედ სამშენებლო დარგი გაიზარდა – 16.4%-ით.

ნოდარ ადგიშვილი ამ საკმაოდ მაღალი ზრდის ტენდენციას საპნის ბუშტს არ უწოდებს, თუმცა ამბობს, რომ სექტორის მდგრადი განვითარება მხოლოდ სწორი პროდუქტების მიწოდებისა და ეკონომიკის ზრდის პირობებში იქნება შესაძლებელი.

ეკონომიკური ზრდის მთავარ წინაპირობად „ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორი ბიზნესის წარმოებისთვის მიმზიდველ გარემოს და საკუთრების უფლების დაცულობას მიიჩნევს. ამბობს, რომ ბოლო წლებში ორივე ამ მიმართულებით მნიშვნელოვანი პროგრესი შეინიშნება და ახლა მთავარია, განვითარების ტემპი არ დავაგდოთ.

ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში თავისი წვლილი „ლისი დეველოპმენტსაც“ შეაქვს. 100 მილიონ დოლარზე მეტი ინვესტიცია, ასეულობით დასაქმებული ადამიანი და თანამედროვე, ევროპული სტანდარტების შესაბამისად განვითარებული ერთ დროს უკაცრიელი ადგილი, რომელიც დღეს უკვე სრულფასოვნად არის ჩართული ქვეყნის ეკონომიკაში – ეს არის 2011 წლიდან დღემდე დაგროვილი „ლისი დეველოპმენტის“ მონაგარი.

კომპანიის მთავარ მენეჯერს, რომელიც დღეს მთლიანად დეველოპერულ საქმიანობაშია ჩაფლული და გადაწყვეტილებებს გუნდური პრინციპით იღებს, სულ თავიდან იურისტობა უნდოდა, თუმცა საბანკო სფეროთი უმაღლესი ჩაბარების დღიდანვე დასაქმდა და ამის

შემდეგ ბიზნესთან და ფინანსებთან კავშირი არც გაუწყვეტია. ჯერ თიბისი ბანკში მუშაობდა, შემდეგ უძრავი ქონების სფეროში მოსინჯა თავი, შემდეგ მადრიდში ბიზნესის მიმართულებით ცოდნა გაიღრმავა და ბოლოს „ლისი დეველოპმენტში“ მოიკიდა ფეხი.

„თუ ამ ბიზნესში შედიხარ, შეჩვევა იცის. როდესაც შენი წარმოდგენა რეალობად იქცევა, ეს ძალიან ემოციური მომენტია – სწორედ ეს არის მთავარი ფაქტორი, რამაც ამ ბიზნესისადმი ჩემი ინტერესი განაპირობა“, – ამბობს ნოდარ ადგიშვილი.

სულ რაღაც 18 თვეში, ახალი წარმოდგენა უკვე რეალობად იქცევა. ნოდარ ადგიშვილი გვპირდება, რომ მისი კომპანია კიდევ ერთ ახალ სიტყვას იტყვის დეველოპერულ ბიზნესში. ბაზარზე სრულიად განსხვავებული პროდუქტი, რომელსაც ის ცნობილი არქიტექტორები და აპროექტებენ, ვინც თავის დროზე შტუტგარტში მერსედესის მუზეუმი და აპროექტეს, ქალაქის თითქმის ყველა კუთხიდან გამოჩნდება და მწვანე ქალაქის ცენტრალური ღერძი გახდება. „ასეთი საცხოვრებელი შენობა თბილისში ამ ეტაპზე არ იდგება“, – სიამაყეშეპარული ხმით ამბობს ნოდარ ადგიშვილი.

„ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორს სიამაყის კიდევ ერთი მიზეზი აქვს. ჩვენ მიერ სტატიის დასაწყისში ნახსენებმა, „ლისი დეველოპმენტის“ მთავარმა კონცეფციამ – 80/20 – 2012 წლიდან არაერთხელ მიიღო საერთაშორისო აღიარება და დღეს ევროპის დეველოპერების ინოვაციებს შორის ერთ-ერთ საუკეთესოდაც მიიჩნევა.

თუმცა მთავარი ალბათ მაინც სხვა რამაა: მწვანე ქალაქის განაშენიანების ტემპსა და სტატისტიკას კიდევ ერთხელ თუ გადავხედავთ, აუცილებლად ვიტყვით: „ლისი დეველოპმენტის“ წარმატებულმა პროექტებმა და გამორჩეულად ეთიკურმა მიდგომამ დეველოპმენტის მიმართ, უკვე შეძლეს პოტენციურ მომხმარებლებში იმ სტერეოტიპის დამსხვრევა, რომ იდეალური საცხოვრებელი ადგილი მაინცდამაინც ცენტრალური უბანია. ახალი კონცეფციის განხორციელებამ ცხადყო, რომ ეს არის ადგილი, სადაც უკეთესად ცხოვრობ – ბუნებასთან და ევროპულ სტანდარტებთან ახლოს. **F**

ქართული ბიზნესის #1 არჩევანი

თიბისი ბანკის კორპორაციული საბანკო მომსახურება

თიბისი ბანკი დღეს უმსხვილესი საბანკო ჯგუფია როგორც საქართველოში, ისე კავკასიის რეგიონში და ის უპირობო ლიდერია კორპორაციულ საბანკო ბიზნესში. ქართული თუ საერთაშორისო კომპანიები მას ირჩევენ არა მხოლოდ მოქნილი საკრედიტო პაკეტის გამო, არამედ იმიტომ, რომ „თიბისის“ კორპორაციული მომსახურება გამოირჩევა კლიენტზე ორიენტირებული, გრძელვადიანი პარტნიორული თანამშრომლობით და კორპორაციული ბანკირების ძლიერი გუნდით. თანამედროვე სამყაროში კორპორაციებს განსხვავებული გამოწვევები და საჭიროებები აქვთ, მაგრამ როცა მათი #1 არჩევანი ხარ საბანკო ინსტიტუციებს შორის, ეს მეტყველებს, რომ გაქვს პასუხები კითხვებზე და კლიენტებს სასესხო მომსახურებაზე მეტს სთავაზობ. „თიბისის“ კორპორაციული საბანკო მომსახურების გუნდი – 80 პროფესიონალი გიორგი თხელიძის ხელმძღვანელობით – 3 მილიარდამდე საკრედიტო პორტფელს მართავს. გუნდმა ზუსტად იცის კლიენტის საჭიროებები, ისინი მუდამ მზად არიან, უპასუხონ მათ მოთხოვნებს. გიორგი თხელიძე თიბისი ბანკის კორპორაციულ და საინვესტიციო საბანკო ბიზნესს გასული წლის ნოემბერში ჩაუდგა სათავეში, მანამდე გიორგის თიბისი ბანკის რისკების დირექტორის პოზიცია ეკავა. გიორგი სამი წლის წინ დაბრუნდა სამშობლოში დიდი ბრიტანეთიდან, სადაც Barclays Investment Bank-ში ვიცე-პრეზიდენტის პოზიცია ეკავა. 2007 წლამდე, ბრიტანეთში კარიერის გაგრძელებამდე, ის საქართველოში ლიდერ სადაზღვევო კომპანია „ალდაგს“ ხელმძღვანელობდა. გიორგის 17-წლიანი ქართული და საერთაშორისო გამოცდილება, კვალიფიციურ პროფესიონალთა გუნდი, საბანკო სერვისების მრავალფეროვნება და ფინანსური სიძლიერე განაპირობებს იმას, რომ თიბისი ბანკის კორპორაციულ ბიზნესს ბოლო თვეების განმავლობაში სულ უფრო მეტი კომპანია ირჩევს და ენდობა. მზარდი სეგმენტის მოთხოვნებთან გასამკლავებლად კი „თიბისიში“ ყველა პირობა არსებობს. როგორც გიორგი ამბობს, წარმატების განმაპირობებელ ფინანსურ სიძლიერესთან ერთად, ეს არის „თიბისის“ გრძელვადიანი ხედვა კლიენტებთან ურთიერთობაში. გიორგი თხელიძემ საკუთარი ხედვა და კორპორაციული საბანკო მიმართულების ნიუანსები Forbes Georgia-ს გაუზიარა.

რა შეცვალა თანამედროვე ეპოქამ და რა საჭიროებების წინაშე დგანან დღეს საქართველოში კორპორაციული ბიზნესის წარმომადგენლები?

საქართველოში დღეს გვაქვს ტენდენცია, რომ კორპორაციული ბიზნესი უფრო და უფრო მომთხოვნი და სიახლეების მაძიებელი ხდება. ბანკისა და კლიენტის ურთიერთობის გუშინდელი დღე, როცა კლიენტი ბანკში მხოლოდ სესხის საჭიროების გამო მოდიოდა, წარსულს ჩაჰბარდა. დღეს ჩვენს კლიენტებს აქვთ მოლოდინი, რომ მათ ბანკის კარგად ეცოდინება მათი ბიზნესი და მათი კარგად ექნება შესწავლილი სექტორი, სადაც ისინი მოღვაწეობენ და, აქედან გამომდინარე, ყოველთვის შესთავაზებს როგორც საჭირო პროდუქტებს, ასევე საუკეთესო გადაწყვეტებს, მაგალითად, თუ როგორ მოიზიდონ კაპიტალი, როგორ მოახდინონ ფინანსირების სწორად სტრუქტურირება. ამასთანავე, კორპორაციებს აინტერესებთ, რა შეგვიძლია შევთავაზოთ მათ თანამშრომლებს საბანკო მომსახურების კუთხით და ჩვენ ამ მხრივაც მოქნილები ვართ. ერთი სიტყვით, კლიენტს აქვს მოლოდინი, რომ ნებისმიერ საჭიროებაზე ბანკისგან პროაქტიურ შეთავაზებებს მიიღებს. ეს ყველაფერი იცით, რას ნიშნავს? იმას, რომ ბანკი უკვე აღარ არის მხოლოდ სესხის გამცემი ორგანიზაცია, ის არის სწორი მრჩეველი, მეგობარი, რომელიც კლიენტთან ერთად გადის შრდისა და განვითარების გზას.

როგორ პასუხობს თიბისი ბანკი დღეს ამ გამოწვევებს და მოთხოვნებს, რაც კორპორაციულ სექტორს აქვს?

პირველ რიგში, ჩვენს თავს ვეკითხებით, თუ რამდენად კარგად

ვიცნობთ კლიენტის ბიზნესს; ვართ თუ არა ჩვენ ის ბანკი, რომელსაც კლიენტი პირველ რიგში მიმართავს, როცა საჭიროება უჩნდება? ტენდენცია მზარდია – სულ უფრო მეტი კორპორაცია ირჩევს „თიბისის“ პარტნიორად და ხშირად სხვა საფინანსო ინსტიტუტებიდან ჩვენთან გადმოდიან, სწორედ ეს გვარწმუნებს ჩვენი გზის სისწორეში. გვირჩევენ იმიტომ, რომ გვენდობიან, იმიტომ რომ გამოცდილ პროფესიონალთა გუნდი გვყავს, რომლის დიდი ნაწილი ათ წელზე მეტია, ემსახურება კორპორაციულ კლიენტებს და მათ კონკრეტული ბიზნესექტორების მდიდარი გამოცდილება დაუგროვდათ, მეორე მხრივ, გვყავს ძლიერი ახალგაზრდა გუნდი, რომელიც ძალიან სწრაფად ვითარდება – მათზე დიდ იმედებს ვამყარებთ. ყველაფერი ეს მასშტაბებში რომ წარმოიდგინოთ, ასე გამოიყურება: ჩვენ ვმართავთ თიბისი ბანკის სასესხო პორტფელის ერთ მესამედს, და ეს ყველაფერი „თიბისის“ 6500 თანამშრომლიდან 80 ადამიანს აბარია. ეს ნიშნავს, რომ ჩვენი ბიზნესი დამოკიდებულია უფრო მეტად ადამიანებზე, ვიდრე პროცესებსა და სისტემებზე. ჩვენი გუნდის წევრებს თავად აქვთ ნანახი ეკონომიკის სხვადასხვა ეტაპი, მათ შორის ეკონომიკისთვის რთული პერიოდები; ასევე, კომპანიები, რომლებიც განვითარების სხვადასხვა სტადიაზე იყვნენ, შესაბამისად, იციან როგორც შეცდომები, ისე წარმატების მაგალითები. ეს გამოცდილება, ცხადია, მათ სწორი კონსულტაციის გაწევის შესაძლებლობას აძლევთ.

ჩვენი გუნდი ჩვენი სიძლიერეა, ცხადია, იმ ფინანსურ შესაძლებლობებთან ერთად, რომელიც ბანკს აქვს, და რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, ჩვენთან მოსულმა კლიენტებმა იციან, რომ ჩვენ მხოლოდ

საბანკო და საფინანსო მომსახურებით ვართ დაინტერესებული, რაც „თიბისის“ სტრატეგიის განუყოფელი ნაწილია და მათთან ურთიერთობას ამ ჭრილში განვიხილავთ გრძელვადიანად. ეს მნიშვნელოვანი განმასხვავებელი ფაქტორია. ამას აფასებენ ახალი კლიენტები და ეს კარგად იცინა იმ კლიენტებმა, რომლებიც უკვე მრავალი წელია, ჩვენთან ერთად ვითარდებიან.

კონკრეტული საბანკო სერვისებიდან რას სთავაზობთ კლიენტებს და რაზეა მოთხოვნა?

ჩვენ ვთანამშრომლობთ ბიზნესკორპორაციებსა და კომპანიებთან, რომლებიც სხვადასხვა სექტორში საქმიანობენ და რომლებიც არიან სხვადასხვა სიდიდისა და სპეციფიკის. აქ თავს იყრიან როგორც კონკრეტული ინდუსტრიის ეგრეთ წოდებული ჩემპიონები ანუ ლიდერი კომპანიები, ისე კომპანიები, რომლებიც განვითარების საწყის ეტაპზე არიან.

როდესაც საქმე ეხება სასესხო პროდუქტებს, მუდმივად ვფიქრობთ, როგორ შეიძლება უკეთესი, უფრო იაფი და მოქნილი პროდუქტები შევთავაზოთ, შესაბამისად, პორტფელში გვაქვს მრავალფეროვანი არჩევანი – ისეთი პროდუქტები, რაც ჩვენ მიერ არის მორგებული კლიენტის საჭიროებას და შეგვიძლია დამოუკიდებლად შევთავაზოთ, ასევე გვაქვს ქართულ და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან და დონორებთან ერთად შეთავაზებული პროდუქტები, რითაც კლიენტებმა შეიძლება გაიუმჯობესონ მათი ფულადი ნაკადები, გაიიფრთხილონ რესურსები. ასევე, ვთავაზობთ კაპიტალის ბაზრის პროდუქტებს, რითაც მსხვილი კორპორაციები უფრო და უფრო ინტერესდებიან და რაც საშუალებას აძლევთ მათ, ფულადი ნაკადები უკეთესად მართონ და დაფინანსების წყაროები მეტად დივერსიფიცირებული ჰქონდეთ. კაპიტალის ბაზარი საინტერესოდ ვითარდება და „თიბისი კაპიტალი“, ჩვენი საინვესტიციო საბანკო მიმართულება, ამ პროცესში აქტიურად არის ჩართული. წელს დავასრულეთ რამდენიმე მსხვილი ტრანზაქცია – გამოვუშვი „ნიკორას“ 10 მილიონი აშშ დოლარისა და „სილქნეტის“ 34 მილიონი ლარის ობლიგაციები, გავუწიეთ რჩევა კლიენტებს მათი ბიზნესისთვის სტრატეგიული გადაწყვეტილების მისაღებად. რამდენიმე მსხვილი ტრანზაქცია მომზადების პროცესშია და ქართული ბაზარი უახლოეს თვეებში გაიგებს მათი წარმატებით დასრულების შესახებ. „თიბისი კაპიტალისა“ და საინვესტიციო საბანკო მიმართულების შემდგომი



განვითარება ბანკის სტრატეგიული მიმართულებაა და ამაში აქტიურად ვაპირებთ ინვესტირებას მომავალი წლების განმავლობაში.

ამასთანავე, ჩვენთან გასული ერთი წლის განმავლობაში საკმაოდ განვითარდა ვაჭრობის დაფინანსების (Trade Finance) და დოკუმენტური ოპერაციების მიმართულება მას შემდეგ, რაც შევიძინეთ „ბანკი რესპუბლიკა“, რადგან ამ ბანკს „სოლიდურ შენერალისგან“ ამ სექტორზე მუშაობის საკმაოდ ძლიერი პლატფორმა ჰქონდა. დღეს ჩვენს კლიენტებს საქართველოს პოზიციონირებიდან გამომდი-



ნარე ვთავაზობთ სავაჭრო ოპერაციების დაფინანსებას. უკვე ზედიზედ რამდენიმე წელია, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები საქართველოში „თიბისის“ ასახელებენ ლიდერ ბანკად და კომპიუტერული ოპერაციების კუთხით.

ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია კორპორაციული ბანკირების „თიბისის“ სავალ ბიზნესთან და შევლილი კომპანიებთან კოორდინირებული მუშაობა. სერვისები მოიცავს კორპორაციების თანამშრომლებისთვის შეთავაზებულ მრავალფეროვან პროდუქტებს, ხარისხიან მომსახურებას და მათზე მორგებულ პროცესებს. ვინაიდან „თიბისი“ მსხვილი ფინანსური ინსტიტუტია, მას მრავალი მიმართულებით შეუძლია კლიენტის საჭიროებებზე მორგება, შესაბამისად, ჩვენი ბანკირი კორპორაციულ კლიენტს სთავაზობს თიბისი დაზღვევის, ლიზინგის თუ თიბისი ფის პროდუქტებს, ისევე როგორც საუკეთესო დისტანციურ სერვისებს – ინტერნეტ და მობაილ ბანკს, სტატუს და ვიპ მომსახურებას და ა.შ. ჩვენთვის არანაკლებ მნიშვნელოვანია ურთიერთობა საშუალო ზომის კომპანიებთან, რადგან დაგროვილი გამოცდილების ფონზე, ბევრი რამ შეგვიძლია მათ შეთავაზოთ და გურჩიოთ.

ჩვენ მიერ შეთავაზებული პროდუქტები ყოველთვის ერთი ნაბიჯით უსწრებს დროს და დროის შესაბამის მოთხოვნებს. ჩვენი მიდგომა ყოველთვის ინოვაციებზეა დაყრდნობილი, აქედან გამომდინარე, ეს პროდუქტები მაქსიმალურად კლიენტების მოთხოვნებზეა მორგებული, იქნება ეს მარტივი საკრედიტო პროდუქტები თუ სხვადასხვა ტიპის რისკების დაზღვევა. გასახარია, რომ ამას ის უცხოელი კლიენტებიც აღნიშნავენ, რომლებსაც წამყვან დასავლურ ბანკებთან აქვთ ურთიერთობის გამოცდილება.

რომ შევავაზოთ თქვენს კითხვაზე პასუხი – ჩვენი ბიზნესი საკრედიტო ინსტიტუტიდან გარდაიქმნა და ჩამოყალიბდა ორგანიზაციად, რომელიც მუდმივად ფიქრობს, რა საუკეთესო გადაწყვეტები შესთავაზოს კლიენტებს, რომ მათი ბიზნესი განვითარდეს. თუ ადრე ბანკი აღიქმებოდა მხოლოდ მსესხებლად, ახლა სხვა ეტაპზე გადავდით, ახლა ჩვენგან ელოდებიან სწორ რჩევას, საინტერესო და კრეატიულ გადაწყვეტილებებს და ურთიერთობების სწორად აწყობას. ჩვენი წარმატებისთვის მნიშვნელოვანია განწყობა: ჩვენ ყოველთვის ვცდილობთ, განვითარდეთ და ვიყოთ უკეთესები, ვიდრე ვართ დღეს და ეს ჩვენს კლიენტებზე აისახოს. ჩვენ ვუშვებთ შეცდომებს, მაგრამ ვსწავლობთ ამ შეცდომებზე და ვვითარდებით ჩვენს კლიენტებთან ერთად.

უმკლავდებით ამ გამოწვევებს?

გამოწვევები არ გვაშინებს, პირიქით, ეს მაცოცხლებელი და მამოძრავებელი ძალაა, რომელიც ვიზიტივებს, რომ კიდევ უფრო განვითარდეთ. პირველ რიგში, ამ გამოწვევების დაძლევაში მნიშვნელოვანია ჩვენი გუნდი, რომელზეც ზემოთ ვისაუბრე, სწორედ ეს ადამიანები ქმნიან კორპორაციულ მომსახურებას ისეთს, როგორც არის დღეს თიბისი ბანკში.

რატომ ხართ დარწმუნებული, რომ ლიდერის პოზიციას შეინარჩუნებთ?

იმიტომ რომ გვაქვს ყველა რესურსი და განწყობა, რომელიც განაპირობებს წარმატებას – ადამიანები და მათი კომპეტენცია, დიდი გამოცდილების მქონე, მოტივირებული ძველი კადრები

და საერთაშორისო განათლების მქონე ახალგაზრდა თაობა, რომლისთვისაც „თიბისი“ სასურველი სამუშაო ადგილია, გვაქვს მუდმივი განვითარების განწყობა და ამ ყველაფრის სწორი მენეჯმენტი.

მოდი, ვისაუბროთ იმ ფაქტორებზე, რამაც განაპირობა თიბისის ბანკის პოზიციების გაძლიერება კორპორაციული მომსახურების მიმართულებით.

აქ აუცილებლად უნდა ვახსენოთ თიბისის ბანკის ბოლოდროინდელი წარმატებები, რომლებიც მას როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო ბაზარზე ხვდა წილად. ამ ყველაფერმა გამოიწვია ბანკის სიძლიერე. ორი წლის წინ ჩვენ გვქონდა სტრატეგია, რომ ბანკი გაზრდილიყო და ამ სვეტენტში უპირობო ლიდერი გამხდარიყო. ამისთვის, ცხადია, საჭირო იყო სიძლიერე კაპიტალის თვალსაზრისით, ასევე ჩვენი პორტფელისა და კლიენტების რაოდენობის ზრდა.

ამისათვის რა გავაკეთეთ: პირველი – 2014 წელს „თიბისი“ გახდა ლონდონის საფონდო ბირჟის წევრი და ჩვენ ახალი კაპიტალი მოვიზიდეთ, ხოლო 2016 წელს უკვე გავხდით ლონდონის ბირჟის პრემიუმ-სეგმენტის წევრი და დღეს ვართ FTSE 250 Index-ში (ყველაზე მსხვილ 250 კომპანიას შორის). ამ ორმა ფაქტორმა განაპირობა ჩვენი აქციონერების სტრუქტურის დივერსიფიკაცია და ჩვენი კაპიტალის სტრუქტურის გაძლიერება, სწორედ ამასთან არის დაკავშირებული ჩვენი შესაძლებლობა, რომ მოწინააღმდეგეობა მივიღოთ ძალიან დიდი პროექტების დაფინანსებაში და ვიყოთ მოქნილები დაფინანსების სტრუქტურასა და მოცულობაში.

კომპანიამ საკმაოდ წარმატებული ორგანიზაციული ზრდა განიცადა ადგილობრივადაც: ჩვენ შევისყიდეთ რამდენიმე ბიზნესი, რომლებიც პირდაპირ იყო დაკავშირებული საბანკო საქმიანობასთან – ბანკი „კონსტანტა“ და ბანკი „რესპუბლიკა“. ამის საშუალებით შევიძინეთ როგორც დამატებითი ადამიანური რესურსი, ასევე ახალი კლიენტები და ახალი პროდუქტებით გაგამდიდრეთ ჩვენი სერვისები.

თქვენი კლიენტების წარმატება თქვენი წარმატებაცა? როგორ ვხმარებით მათ წინსვლაში?

ყოველთვის ბედნიერი ვარ, როდესაც ჩვენთან მოსული კლიენტები სიხარულით აღნიშნავენ ხოლმე, რომ მათი ბიზნესსაქმიანობა და თიბისის ბანკთან ურთიერთობა, ფაქტობრივად, ერთ დროს დაიწყო. კომპანიები, რომლებიც დღეს 15-20 წლის საქმიანობის ისტორიას ითვლიან, ამბობენ, რომ მათ წარმატებას „თიბისისთან“ ერთად მიაღწიეს და ამდენი წელია, ერთად მოვდივართ. ეს ჩვენთვის, ცხადია, საამაყოა. არა აქვს მნიშვნელობა, იქნება ეს მსხვილი თუ მკირე ბიზნესი.

შეგიძლიათ კონკრეტული ბიზნესი დამისახელოთ?

მაგალითისთვის, შემიძლია გავხსენო „თეგეტა მოტორსი“. თიბისის ბანკი „თეგეტას“ ძირითადი ბანკია 1996 წლიდან, როდესაც კომპანიას სულ რამდენიმე თანამშრომელი ჰყავდა. დღეს „თეგეტა

ჯგუფი“ ერთ-ერთი მსხვილი დამსაქმებელია და დაახლოებით 1,250 ადამიანი ჰყავს დასაქმებული. ასეთივე კომპანიაა „ზედაზენი“. ამ ჯგუფის პირველი ლუდსახარში საწარმო სწორედ ჩვენი ხელშეწყობით აშენდა 90-იან წლებში, როდესაც კომპანია 1,5 მილიონ პროდუქციას ყიდდა. ეს ციფრი დღეს 40-ჯერ არის გაზრდილი და წლიური გაყიდვები უკვე 60 მილიონ ლიტრამდეა. საკმაოდ მზარდი სფეროა ენერჯოსექტორი. მაგალითად, ამ სექტორის ლიდერი კომპანია „ფერი“ დაფუძნების დღიდან, 90-იანი წლებიდან, თიბისის ბანკთან ერთად ვითარდება. მათი პირველი ჰესის მშენებლობის პროექტში ვიყავით ჩართულები 2004 წელს; ახლა უკვე ძალიან მსხვილი პორტფელი აქვთ საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში. ასევე, კარგი მაგალითია ლოპოტას ტბის დასასვენებელი კომპლექსი, რომელიც პირველი დღიდან ჩვენი კლიენტია, ლოპოტამ მუშაობა 2009 წელს 7 ნომრით დაიწყო და დღეს უკვე ძალიან წარმატებული და დიდი კურორტია 110 ნომრით და მომავალი წლისთვის კომპლექსის მოცულობის გაზრდა 200 ნომრამდეა დაგეგმილი. ჩვენ საინტერესო ურთიერთობა გვაქვს ამ კომპანიებთან, მათ გუნდთან და მუდმივად ვფიქრობთ იმაზე, თუ როგორ დავუდგეთ გვერდში და როგორ შევიტანოთ წვლილი მათ განვითარებაში.

ასეთი ისტორიები მოტივაციას გვაძლევს, თუმცა ისიც უნდა აღვნიშნო, რომ როცა დამწყებ ბიზნესებთან ურთიერთობას ვიწყებთ, ჩვენ მათ ვუყურებთ, როგორც მომავალ ლიდერებს თავიანთ სფეროებში. ხშირად ვაწყობთ შეხვედრებს, სადაც მათ ჩვენს გამოცდილებას ვუზიარებთ და ვცხმარებთ სწორი გადაწყვეტილებების მიღებაში.

მინდა, გკითხოთ სამომავლო გეგმებზე, არის, რასაც გამორჩეულად ეტყობოდათ Forbes Georgia-ს და მის მკითხველს?

ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ სვალინდელ დღეზე ვიყოთ ორიენტირებული და ეს ასეც არის. ჩვენ #1 ბანკი ვართ საქართველოში – ეს არის მოცემულობა. ამიტომ დღეს უკვე სხვა ამოცანების წინაშე ვდგავართ, გვირდა, რომ ნებისმიერი ახალი მომხმარებელი, იქნება ეს კორპორაციულ თუ საცალო სეგმენტში, პირველ რიგში ირჩევდეს თიბისის ბანკს, როცა მას საბანკო სერვისები დასჭირდება.

დღეს ჩვენი ამოცანაა უმსხვილესი კლიენტების მხარდაჭერა, გაძლიერება, მათთან ერთად გაზრდა და ლიდერობის შენარჩუნება. ამას გარდა, ჩვენი როლია, განვითარების საწყის ეტაპზე მყოფ ბიზნესმენებს ისეთი პირობები შევუქმნათ, რომ ისინი ხვალ საშუალო და მსხვილი მეწარმეები გახდნენ.

ბანკთან პარტნიორობა მნიშვნელოვანია ბიზნესისთვის, რომ მან სრულყოფილად მოახდინოს საკუთარი პოტენციალის რეალიზება. ჩვენი დახმარებით ჩვენი პარტნიორები ფართოვდებიან, სამუშაო ადგილებს ქმნიან, ახალ პროდუქტებსა და სერვისებს სთავაზობენ მომხმარებელს. მათ განვითარებასთან ერთად იზრდება კონკურენცია და არჩევანი მრავალფეროვანი ხდება. თითოეული ბიზნესის განვითარება, იქნება ეს მსხვილი, საშუალო თუ მკირე, პირდაპირპროპორციულად აისახება ქვეყნის ეკონომიკურ სიძლიერეზე და ჩვენი მოქალაქეების კეთილდღეობაზე. **F**



გზისკენ მიპყრობილი მზერა

როგორ უნდა აქციოს Velodyne-ის მხედველობის სენსორებმა თვითმავალი მანქანების რევოლუსია რეალობად?

ავტორი: ალან ონსმენი



Velodyne-ს თვალი პირველად საჯარო შეთავაზებაზე აქვს დადგმული, რამაც ის მილიარდებამდე შეიძლება, შეაფასოს, თუმცა კომპანიის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი თავს ყველაზე კომფორტულად მაინც თავის ელექტროლაბორატორიაში გრძნობს.

საკმარისია, დევიდ ჰოლმა კოდი აკრიფოს, რომ მისი ზღვისპირა რეზიდენციის ელექტრონული ჭიშკარი იხსნება. ეს დიდი საცხოვრებელი ადგილია, მაგრამ არც იმდენად დიდი, როგორც იმ ტექნოლოგიური ანტრეპრენიორისგან ველოდით, რომელიც ნებისმიერ სხვა ანტრეპრენიორზე მეტადაა პასუხისმგებელი, თვითმავალი მანქანების რეგულაცია რეალობად აქციოს. 66 წლის ჰოლი Velodyne-ის აღმასრულებელი დირექტორია - LiDAR სენსორების წამყვანი მწარმოებლისა, ეს სენსორები კი იგივე „თვალეებია“, რომლებიც თვითმავალ ავტომობილებს საშუალებას აძლევს, დაინახონ, რა ხდება მათ ირგვლივ. ის სან-ფრანცისკოს ყურის ოლქის კუნძულ ალამედაზე (კალიფორნია), ბეტონით დაფარული ალაგის გარშემო აშენებულ დაბალ, კენჭებით მოკირწყლულ და მეტალის დაფხავებულ ნაგებობებს შორის ცხოვრებს. ეს მისი საყვარელი

გსოვლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

პოზიციის კომპანიის ინფორმაციის ინფორმაციის
ინფორმაციის ინფორმაციის

| | |
|---|--|
| 1 SALESFORCE.COM სამომხმარებლო პროგრამა 82.46 | 13 MONSTER BEVERAGE შალკოკოლო სასმელები 63.16 |
| 2 TESLA ავტომობილის მწარმოებელი 78.43 | 14 ADOBE SYSTEMS სამომხმარებლო პროგრამა 62.75 |
| 3 AMAZON.COM ინტერნეტი და პირდაპირი მარკეტინგული ვაჭრობა 72.78 | 15 AUTODESK სამომხმარებლო პროგრამა 62.39 |
| 4 SHANGHAI RAAS BLOOD PRODUCTS ბიოთექნოლოგია 71.72 | 16 AMOREPACIFIC პირადი პროდუქტები 61.53 |
| 5 NETFLIX ინტერნეტი და პირდაპირი მარკეტინგული ვაჭრობა 71.54 | 17 VERTEX PHARMACEUTICALS ბიოთექნოლოგია 61.41 |
| 6 INCYTE ბიოთექნოლოგია 70.91 | 18 ILLUMINA მხივრების შემსწავლელ მემენიტრებათა ინსტრუმენტები და სერვისები 58.97 |
| 7 HINDUSTAN UNILEVER საყოფაცხოვრებო პროდუქტები 68.59 | 19 MARRIOTT INTL სასტუმროები, კურორტები და კრუიზის ხაზები 58.46 |
| 8 ASIAN PAINTS სამშენობლო მასალები 68.28 | 19 ALEXION PHARMACEUTICALS ბიოთექნოლოგია 58.46 |
| 9 NAVER ინტერნეტის პროგრამული უზრუნველყოფა და სერვისები 65.85 | 21 CP ALL ბიოთექნოლოგია 57.82 |
| 10 REGENERON PHARMACEUTICALS ბიოთექნოლოგია 64.40 | 22 CONSTELLATION SOFTWARE სამომხმარებლო პროგრამა 57.62 |
| 11 UNILEVER INDONESIA საყოფაცხოვრებო პროდუქტები 63.65 | 23 RED HAT სისტემების პროგრამული უზრუნველყოფა 57.38 |
| 12 BIOMARIN PHARMACEUTICAL ბიოთექნოლოგია 63.57 | 24 TENCENT ინტერნეტის პროგრამული უზრუნველყოფა და სერვისები 57.29 |

HINDUSTAN UNILEVER პოზიციის: 7

ქვეკონტინენტის ქვედამყოფი

ინდოეთის 1.3 მილიარდი მოსახლისთვის პროდუქტების მიყიდვა სარგებელი არის და შემამაინებელიც. Hindustan Unilever-მა უმეტეს კომპანიებზე უკეთ იცის, როგორ უნდა აკეთოს ეს საქმე. „ინდოეთი როდია ერთგვაროვანი ბაზარი, — ამბობს ანგლისურ-ჰოლანდიური სამომხმარებლო საქონლის გიგანტის ინდური განყოფილების აღმასრულებელი დირექტორი სანჯივ მეჰტა. — უამრავი ინდოელი არსებობს“. სამი წლის წინ მეჰტამ ქვეყანა 14 გვერდ დაყო და პროდუქტების რეკლამირება და დისტრიბუცია ინდივიდუალიზებული და თითოეულ ამ კვლევს მოარგო. ცენტრალური ინდოეთის რურალურ მხარეში, სადაც ფერმერებს ტელევიზორთან შეზღუდული წვდომა აქვთ, თუმცა მობილურ ტელეფონებს ფლობენ, Hindustan Unilever-მა მობილურზე დაფუძნებული რადიოარხი, Kan Khajura Tesan-ი (აკვირებული სიმღერის სადგური) ჩაუშვა, სადაც Bollywood-ის მუსიკა და გართობის სხვა ნაირსახეობები პროდუქტის გონებაშეხილურ რეკლამებთანაა შეზავებული. უფასო სერვისის ხარჯზე, არსს 50 მილიონი გამომწერი ჰყავს.

Hindustan Unilever-ის გაყიდვები ცენტრალურ ინდოეთში უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე ქვეყნის ნებისმიერ სხვა რეგიონში და სწორედ მასზე მოდის კომპანიის წლიური შემოსავლის, \$5.2 მილიარდის, მეხუთედი. ასეთი წარმატების ფონზე, სტრატეგიის მიხედვით Unilever-ის სხვა ბაზრებზე გამოსაყენებლად განიხილავენ. — ნამინ კარმალი



ლი თავშესაფარია. ჰოლი - გამოუსწორებელი მრჩილავი და სერიული გამომგონებელი აქ ცხოვრობს კიდევაც და თავის ძვირფას პროექტებზეც აქ მუშაობს.

ერთ ბოლოში ფარდულის ზომის გარაჟია, სადაც ჰოლი და ინჟინერთა გუნდი მის ერთ-ერთ უკანასკნელ აკვიატებას ხვეწენ: დაპატენტებულ ტექნოლოგიას, რომელიც ნავებს ყველაზე ადვილად ზღვაშიც კი მყარად ამყოფებს. მარტა - მისი ცოლი და Velodyne-ის ბიზნესის განვითარების უფროსი - სხვა შერობაში განთავსებულ სახელოსნოში ხატავს და აქანდაკებს. ჰოლის რამდენიმე Ford F-150-ის პიკაპი უშველებელი ამწის გვერდზე აყენია, ხოლო ამ ამწეს ნავები წყალში შეჰყავს და გამოჰყავს. თავად მისი სახლიც ნავი-სახლია ან კი უფრო ბარჟაზე მიმაგრებული დიდი, ქარხნული წესით აშენებული ნაგებობა. სასტუმრო ოთახში ტალღების მსუბუქი ხმა აღწევს, რომლებიც მთელმარე არხის ნაპირებს ეჯახებიან; ეს არხი ალამედას ოკლენდისგან გამოყოფს. სილიკონის ხეობის ჟრიაშისა და გლამურისაგან აქაურობას ლამის მთელი სამყარო ამორებს. არადა, Velodyne-ს სათავო ოფისი სილიკონის ხეობაში აქვს. ჰოდა, საქმეც ესაა. „მე ინჟინერი ვარ, - ამბობს კარჩაკეტილი ცხოვრების მოყვარული ჰოლი და ამაში თავის პროფესიასაც გულისხმობს და პერსონასაც. - ინტროვერტი ვარ, ნერდი და ამ მხრივ დროს ვუსწრებ“.

...სადღაც ათი წლით მინც. 2006-ში, ჰოლმა თავისი ერთ-ერთი გამოგონება დააპატენტა: მულტისხივური LiDAR სენსორი, რამაც Velodyne-ი, მართალია, ლამის შემთხვევით, მაგრამ

იმ რევოლუციის ცენტრში მოაქცია, რომელიც ტექნოლოგიურ და ავტონიდუსტრიებს ძირს უთხრის. LiDAR სენსორი ჰოლმა ცნობისმოყვარეობის გამო შექმნა - ისე, რომ შედეგების სერიოზულობაზე არც უფიქრია. Velodyne-ი, რომელიც მან 1983-ში დააარსა, წარმატებული ბიზნესი იყო, სპეციალიზებული აუდიოაღჭურვილობით ცნობილი. მაგრამ 2000-იანების დასაწყისში გამომგონებლობის ჟინმა ჰოლს, ერთი შეხედვით, ფანტასტიკურ კონკურსში ამოაყოფინა თავი. თავდაცვის დეპარტამენტის მიერ დაფინანსებული თვითმავალი მანქანების რბოლა გვაქვს მხედველობაში. ეს გასართობიც იქნებოდა და ჩინებულ საზრდოსაც მისცემდა მის ინჟინრულ უნარებს. რამდენიმე წელიწადში ჰოლმა დახვეწა სახურავზე დასამონტაჟებელი LiDAR-ის (რაც „სინათლის მანძილსა და დიაპაზონს“ ნიშნავს) აგრეგატი, რომელიც პატარა ელექტრომძრავიდან გამოსული 64 ლაზერისგან შედგებოდა. ხელსაწყო რბოლაში გამარჯვებული გუნდების რჩეულად იქცა. „რევოლუციური იყო“, - ამბობს უილიამ „Red“ უიტკერი - Carnegie Mellon University-ის რობოტოტექნიკოსი და თვითმავალი ავტომობილების „მამა“.

რბოლები, რომლებიც DARPA Challenges-ის სახელითაა ცნობილი, თვითმავალი მანქანებისთვის დიდი აფეთქების ტოლფას მოვლენად იქცა, ჰოლის LiDAR-მა კი სამუდამოდ შეცვალა Velodyne-ის სტატუსი და ის მოკრძალებული საოჯახო ბიზნესიდან ცხელ-ცხელ, ღირებულ ოპერაციად აქცია - 34 წლის სტარტაპად, რომლის ტექნოლოგია სახეს უცვლის ტრანსპორტირებასა და რობოტიკას. დღეს Velodyne-ი წინ წასული

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

პოზიცია კომპანია ინოვაციის ინდექსი

Table with 3 columns: Rank, Company Name, and Index Value. Includes entries like FLEETCOR TECHNOLOGIES (56.85), FAST RETAILING (53.13), ALMARAI (53.07), ULTA BEAUTY (52.46), HERMES INTL (52.34), IHS MARKIT (50.81), UNICHARM (50.66), VERISK ANALYTICS (50.57), GENMAB (50.44).

RAKUTEN პოზიცია: 26

როგორ დავესესხოთ ბეზოსის სტრატეგიებს?

ტოკიოში დაფუძნებული Rakuten-ი იმდენად ბატონობს თავის მშობლიურ ელ-ვაჭრობის ბაზარზე, რომ მას ხშირად იაპონიის Amazon-ს უწოდებენ. მსოფლიოს სხვა კუთხეებში კომპანია ასეთივე პოპულარობით არ სარგებლობს, მაგრამ ეს ვითარება მალე შეიცვლება. ამას წინათ Rakuten-მა საფეხბურთო კლუბ FC Barcelona-ს დაახლოებით \$258 მილიონი გადაუხადა, რათა მომდევნო ოთხი წლის მანძილზე საკუთარი ლოგო მსოფლიოს ერთ-ერთ ყველაზე ცნობად სპორტულ მისურებზე განათავსოს.



დივერსიფიკირებულ ფირმად Rakuten-ი კარგა ხნის წინ იქცა: თავი მოსწავა საკრედიტო ბარათებში, ნაღდი ფულის გარეშე ანგარიშსწორებაში, ელ-წიგნებში, სტრიმინგ-ვიდეოში, ონლაინმარკეტინგსა და -2014 წელს Viber-ის შესყიდვის შედეგად - მესიჯინგშიც. კომპანიას ეს ბიზნესები Rakuten-ის ქოლგის ქვეშ თანდათანობით შეჰყავს, ხოლო მილიარდერი აღმასრულებელი დირექტორი და დამფუძნებელი ჰიროში მიკიტანი ფსონს დებს, რომ Barcelona-სთან გაფორმებული კონტრაქტი პროფესს დააჩქარებს. გასულ წელს Rakuten-მა დრონების გამოყენება დაიწყო გოლფის მოთამაშეთათვის მოედნებზე ბურთების, მისურების, საკეებისა და გამაგრილებელი სასმელების მისაღებად. „Rakuten-ი მუდმივად სახალეუბის ძიებაში, ვითარდება და ექსპერიმენტებს ატარებს, რათა უკეთესი მომავალი შექმნას“, - დამწერა ამას წინათ მიკიტანიმ Rakuten-ის ვებგვერდზე დაბოთილი მესიჯი.

დრონების გამოყენება, შესაძლოა, მარკეტინგული ხრიკი იყოს, მაგრამ თუ მედეველობაში მივიღებთ ინვესტიციებს ისეთ ცხელ-ცხელ სტარტაპებში, როგორც Lyft-ი და Pinterest-ია, და ე.წ. Rakuten Institute of Technology-ის სამ კონტინენტზე მდებარე კვლევებსა და განვითარების ლაბორატორიებში, კომპანია, დიდი ალბათობით, თავის საბაზისო კლიენტებს - 1 მილიარდზე მეტ გლობალურ მომხმარებელს - მიღმა მნიშვნელოვნად გაგართოვდება. - მიგელ ჰელდტი

ავტომატიზებული LiDAR-ის წამყვანი მომმარაგებელია და თავის სენსორებს, პრაქტიკულად, ყველა იმ ავტო- და ტექნოლოგიურ კომპანიას მიჰყიდის, რომლებიც თვითმავალ მანქანებს ქმნიან ან ამ სფეროში ექსპერიმენტობენ. დიდ კლიენტთა რიცხვშია GM-ი, Ford-ი, Uber-ი და ჩინური Baidu. Velodyne-ის ტექნოლოგიას Caterpillar-იც კი იყენებს თავისი ვეებერთელა, რობოტული სამრეწველო მანქანებისთვის. Google-იც, წლებია, ანგარიშგასაწევი მომხმარებელია მიუხედავად იმისა, რომ თავადაც აწარმოებს სენსორებს. Velodyne-ის გარდა, არც ერთი კომპანია არ ქმნის მსგავს აგრეგატებს საკმარის რაოდენობით, მზარდ მოთხოვნას რომ აუწყოს ფეხი.

თვითმავალი მომავლისთვის გამართულ ოქროს ციცი-ცხელებში ასეთი ყარათიანი გამყიდველის როლში ყოფნა სარფიანია. Velodyne-ი, რომელიც კერძო კომპანიის სტატუსს ინარჩუნებს, ელის, რომ წელს მისი შემოსავლები \$200 მილიონს გაუტოლდება და ამბობს, რომ კომპანია მოგებიანია. Velodyne-ის პრეზიდენტის, მაიკ ჯელენის თქმით, კომპანიას თავალი მილიარდობით გაყიდვებზე აქვს დადგმული, თუმცა ჯელენი არ ამბობს, როდის მიაღწევნა ამ თამასას. კომპანია წარმოების ტემპებს სწრაფად ზრდის, რაც, ნაწილობრივ, იმ \$ 150-მილიონიანი ინვესტიციის შედეგია, რომელიც გასულ წელს Baidu-სა და Ford-ისგან მიიღო. ეს პირველი გარე დაფინანსება გახლდათ კომპანიისთვის მას მერე, რაც ჰოლმმა ბიზნესის წამოსაწყებად \$200,000 მოიზიდა - უმეტესად, მშობლებისა და ბაბუისაგან. Velodyne-ი საკუთარ ღირებულებას არ

ამხელს, მაგრამ მოსალოდნელ შემოსავლებზე დაყრდნობით, Forbes-ი მის საბაზრო ღირებულებას დაახლოებით \$2 მილიარდად აფასებს. როგორც ამბობენ, ჰოლი კომპანიაში 50%-ზე მეტს ფლობს, რაც ნიშნავს, რომ მისი ქონება, სულ მცირე, \$1 მილიარდს უტოლდება. ჯელენის თქმით, პირველადი საჯარო შეთავაზება ალბათ უფრო „2018-19 წლების პერიოდში“ მოხდება.

მაგრამ ჰოლი უფრო მასშტაბურად ფიქრობს. უნდა, LiDAR-ის მწარმოებლურიანობა წელიწადში ათასი სენსორიდან მომავალ წელს, სულ ცოტა, მილიონამდე გაზარდოს. ამისათვის ის Velodyne-ის სან-ხოსეში მდებარე ახალ ქარხანას ერთ გიგანტურ რობოტად აქცევს: ეს მთლიანად ავტომატიზებული მეგაქარხანა იქნება, რომელიც წარმოებას დაიწყებს და, ამავე დროს, მისი კომპლექსური ხელსაწყოების დანახარჯებს ისე შეამცირებს, მეტოქეები ახლოსაც რომ ვერ მივლენ. შეგიძლიათ, წარმოიდგინოთ, რომ ეს უფრო მცირე მასშტაბის ვერსია იმისა, რასაც ილონ მასკმა „მანქანა, რომელიც მანქანას აწარმოებს“ უწოდა, როცა Tesla-ს განთქმულ Gigafactory-სა და ახალი თაობის ქარხნებს აღწერდა. მაშინ, როცა ავტომატიზებულ საწარმოებში Tesla-ები, მინიმუმ, 2019 ან 2020 წლამდე არ დამზადდება, ჰოლს სურს, რომ მომდევნო წელს უკვე მთლიანად რობოტოტექნოლოგიას იყენებდეს. თუ ამას მოახერხებს, Velodyne-ი ტექნოლოგიაში მიმდინარე ორი სეისმოლოგიური ძვრის წინა ხაზზე იქნება, ეს ძვრები კი უკავშირდება მანქანებს, რომლებიც საკუთარ თავს თვითონვე მართავენ, და

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

აღიზიან კომპანია ინდუსტრია **შემაჯან**

ინოვაციის პრემიები

| | |
|--|--|
| 40 AMERISOURCEBERGEN 50.27 | 47 KANGDE XIN COMPOSITE MATERIAL 48.50 |
| ჰანდავების დისტრიბუტორები აშშ | სამფრანგო-სინგაპურული ქიმიკატების ჩინეთი |
| 41 EXPEDIA 50.25 | 48 SMITH & NEPHEW 48.12 |
| ინტერნეტი და პირდაპირი მარკეტინგული პლატფორმა აშშ | ჰანდავების ალტურვილითა დიდი ბრიტანეთი |
| 42 STARBUCKS 49.89 | 49 KEYENCE 47.69 |
| რესტორნები აშშ | ელექტრონული ინჟინერინგის და ხელსაწყოების იაპონია |
| 43 SHIMANO 49.82 | 50 GLOBAL PAYMENTS 47.59 |
| ბასკეტბოლის პროდუქტები იაპონია | მონეტარული დაფინანსების და გარე მართვის სერვისები აშშ |
| 44 SIRIUS XM 49.36 | 51 BARD 47.30 |
| კაბელი და საბოლიტი აშშ | ჰანდავების ალტურვილითა აშშ |
| 45 VISA 48.77 | |
| მონეტარული დაფინანსების და გარე მართვის სერვისები აშშ | |
| 46 PERRIGO 48.74 | |
| ფარმაცეუტიკა ირლანდია | |

NIELSEN აზიზი: 30

მონაცემთა დამუშავების გადამუშავება



რა არის ყველაზე დიდი გამოწვევა, როცა საქმე 95 წლის, 44,000-თანამშრომლიანი კომპანიის ინოვაციურობის შენარჩუნებაზე მიდგება? „ადამიანებმა თავი კომფორტულად უნდა იგრძნონ რისკებთან მიმართებით“, – ამბობს აღმასრულებელი დირექტორი მიჩ ბარნსი. მართალია, Nielsen-ს ყველაზე უკეთ სტატისტიკით რეიტინგებით იცნობენ, ის სავაჭრო და სამომხმარებლო დაფასოებულ საქონლის კომპანიების მონაცემებსაც ამუშავებს, ამ ინდუსტრიათა ბოლოდროინდელი პრობლემები კი კომპანიის აქციებს დააწვა მხრებზე... და ბარნსსაც, ჰოდა, საკუთარ აღმასრულებლებს Nielsen-ის სტატისტიკის გადამამუშავებელ უბიძგა; ასე, მაგალითად, თუ ტექნოლოგიურ განვითარებაზე მუშაობა მკაცრად კომპანიის შიგნით ხდებოდა, პირველად არსებობის მანძილზე, კომპანია გარეშე პროგრამისტებს აძლევს საშუალებას, იმ პროგრამას შეუქმნან დამატებითი ფუნქციები, რომელსაც Nielsen-ის კლიენტები გაიყიდვებინა და ბაზრის მონაცემებთან წვდომისთვის იყენებენ.

ამასთან, Nielsen-ი ფულით ხარჯვამდე უკან არ იხევს: გასულ წელს თავისი \$6.3-მილიარდიანი შემოსავლების თითქმის 5% კლავსა და განვითარებაში ჩილვა-რა (საბიზნესობრივად: მისი წამყვანი მეტოქეების, GfK-სა და Ipsos-ის მიერ ამ საქმეში დახარჯული წილი 1.4% და 2.3% იყო, შესაბამისად). თანხათა ნაწილი მის ტელ-ავივიში დაფუნქციებულ სტარტაპ-ინკუბატორსაც მოხმარდა, რომლის მეშვეობით, 2014 წლიდან მოყოლებული, კომპანია 19 ტექნოლოგიური სტარტაპი დააფინანსა. – *ჯეი კაუფლინი*

ქარხნებს, რომლებსაც ადამიანი ტექნიკოსებისა და პროგრამისტების რანგში სჭირდებათ, მაგრამ არ სჭირდებათ მუშა-კოლექტორები. „მიზანიც ესაა, - ამბობს ჰოლი. - შეძლებ, ქარხანა გათიშული სინათლის მდგომარეობაში ამუშაო? თუ კი, მაშინ რეალურად შეძლებ, ასეთი რამეები შეერთებულ შტატებში აკეთო“.

ჰოლი, შესაძლოა, განვითარების პროცესში მყოფი ტექნოლოგიური ბოლოა იყოს, მაგრამ ის, პირველ ყოვლისა, კლასიკური ინჟინერია - ადამიანი, რომელიც ყველაზე უკეთ თავს ლაბორატორიაში გრძნობს, უმეტესწილად გაცრეცილ, ლურჯ Oxford-ის პერანგში, მოხერხებულ ბამბის შარვალსა და სპორტულ ფეხსაცმელში გამოწყობილი. როცა საუბარი მასზე ჩამოვარდება, როგორც წესი, სიტყვაძუნწია, მაგრამ თვალები უმალ უბრწყინდება, როცა ისეთ თემებზე საუბრობს, როგორც მისი მანქანების სახელოსნო, რომელსაც 1970-იანებში ბოსტონში ამუშავებდა და რომელიც Raytheon-ისა და Harvard Medical School-ის მსგავსი კლიენტებისთვის სპეციალიზებულ ნაწილებს ამზადებდა.

ჰოლი კონექტიკუტში გაიზარდა, მამამისი ინჟინერი იყო, რომელიც ბირთვულ სადგურებს აშენებდა, ბაბუა კი ფიზიკოსი, 1930-იანებში ფერადი ფოტოების დასამზადებლად სკანირების პროცესი რომ გამოიგონა. სწორედ ბაბუა დაეხმარა ტინეიჯერ ჰოლს საკუთარი სახელოსნოს გამართვაში, სადაც, სხვა რამეებთან ერთად, მან ძრავაზე მომუშავე ველოსიპედი და „ძალიან ხმამაღალი“ გიტარის გამაძლიერებელი შექმნა.

მღელვარე 1970-იანების დასაწყისში მან კლივლენდის Case Western Reserve University-ში მექანიკური ინჟინერია შეისწავ-

ლა. კოლეჯის დამთავრების მერე ბოსტონში გადავიდა, რათა სახელოსნო გაეხსნა, სადაც ტექნოლოგიური, სამედიცინო და სამრეწველო კომპანიებისთვის ნაწილებს დაამზადებდა. პროექტები საინტერესო იყო და შემოქმედებით მიდგომასაც ითხოვდა, თუმცა სამუშაოს ანონიმურობა გამაღიზიანებელი ხდებოდა. ჰოლმა გადაწყვიტა, სამომხმარებლო პროდუქტებზე გადართულიყო. „ოდესმე, მომავალში, ქუჩაში თუ გავივლი და ჩემი ბრენდის სახელს ხმამაღლა წამოვიძახებ, ვინმეს აუცილებლად გადავაწყვდები, ვისაც ჩემ შესახებ გაუგია“, - იხსენებს ჰოლი იმდროინდელ ფიქრებს.

ადრეულ 1980-იანებში ის სან-ფრანცისკოს ყურის ოლქში გადასახლდა. გეგმა ჰქონდა, იმ პერიოდში გაფურჩქნილ აუდიოიზმენსში მოესინჯა თავი. „სტერეომაღაზიაში შესული მყისვე მიხვდებოდი, რომ მუდმივად რაღაც ახალს ეძებდნენ“, - ამბობს ჰოლი. ოჯახის ფინანსური დახმარებით, ე.წ. დისტორშენების შემამცირებელი პრემიუმ-საბუფერების დამზადება დაიწყო, თავისი დიზაინითურთ (რაც დააპატენტა). კომპანიას Velodyne-ი დაარქვა - თავისი ველოსიპედებით გატაცებისთვის პატივის მისაგებად. მალე სპიკერების დამზადებაც დაიწყო, რომლებიც \$2,000 და \$5,000 ღირდა. „შვეძელი, იმაზე უფრო ხმამაღალი და ღრმა ჟღერადობის შემექმნა, ვიდრე ეს აქამდე ვინმეს გაეკეთებინა, თანაც ისეთი ხარისხის იყო, არ იფიქრებდი, სპიკერები შუაზე გასკდებაო“, - ამბობს ჰოლი.

გაციდებთან გასამკლავებლად, მას ძმა, ბრიუსი შეუერთდა. ბიზნესი იზრდებოდა, კლიენტთა შორის კი ყურის ოლქის სპორტული ვარსკვლავები და აწ განსვენებული რობინ უილიამსი იყვნენ. მაგრამ კონკურენცია აუდიოიზმენსში, განსაკუთ-

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

| პოზიცია | კომპანია | ინოვაციის პრემიუმი |
|--|------------------------|--------------------|
| 52 | MASTERCARD | 46.99 |
| მონაცემთა დაზუსტებისა და მართვადობის სტრატეგია | | |
| 53 | MAGNIT | 46.81 |
| საკვების ვაჭრობა | | |
| 54 | ANHEUSER-BUSCH INBEV | 46.58 |
| ლუდსაბარდები | | |
| 55 | CTRIP.COM INTL | 46.51 |
| ინტერნეტი და პირდაპირი მარკეტინგული ვაჭრობა | | |
| 56 | ORIENTAL LAND | 46.42 |
| გასართობი ცენტრები | | |
| 57 | TRANSDIGM | 45.98 |
| საკვების სივრცე და თავდაცვა | | |
| 58 | PRICELINE | 45.87 |
| ინტერნეტი და პირდაპირი მარკეტინგული ვაჭრობა | | |
| 59 | LINDT & SPRUENGLI | 45.85 |
| დაფასოებული საკვები და ხორცილობის სტრატეგია | | |
| 59 | BAIDU | 45.85 |
| ინტერნეტი და პროგრამული სტრატეგია | | |
| 61 | INTUITIVE SURGICAL | 45.78 |
| ხანდაზმის ალბერტიკული | | |
| 62 | CHIPOTLE MEXICAN GRILL | 45.74 |
| რესტორნები | | |
| 63 | NORILSK NICKEL | 45.52 |
| სხვადასხვა მთაბანი და მინერალი | | |
| 64 | DASSAULT SYSTEMES | 44.11 |
| ავიაციონი | | |

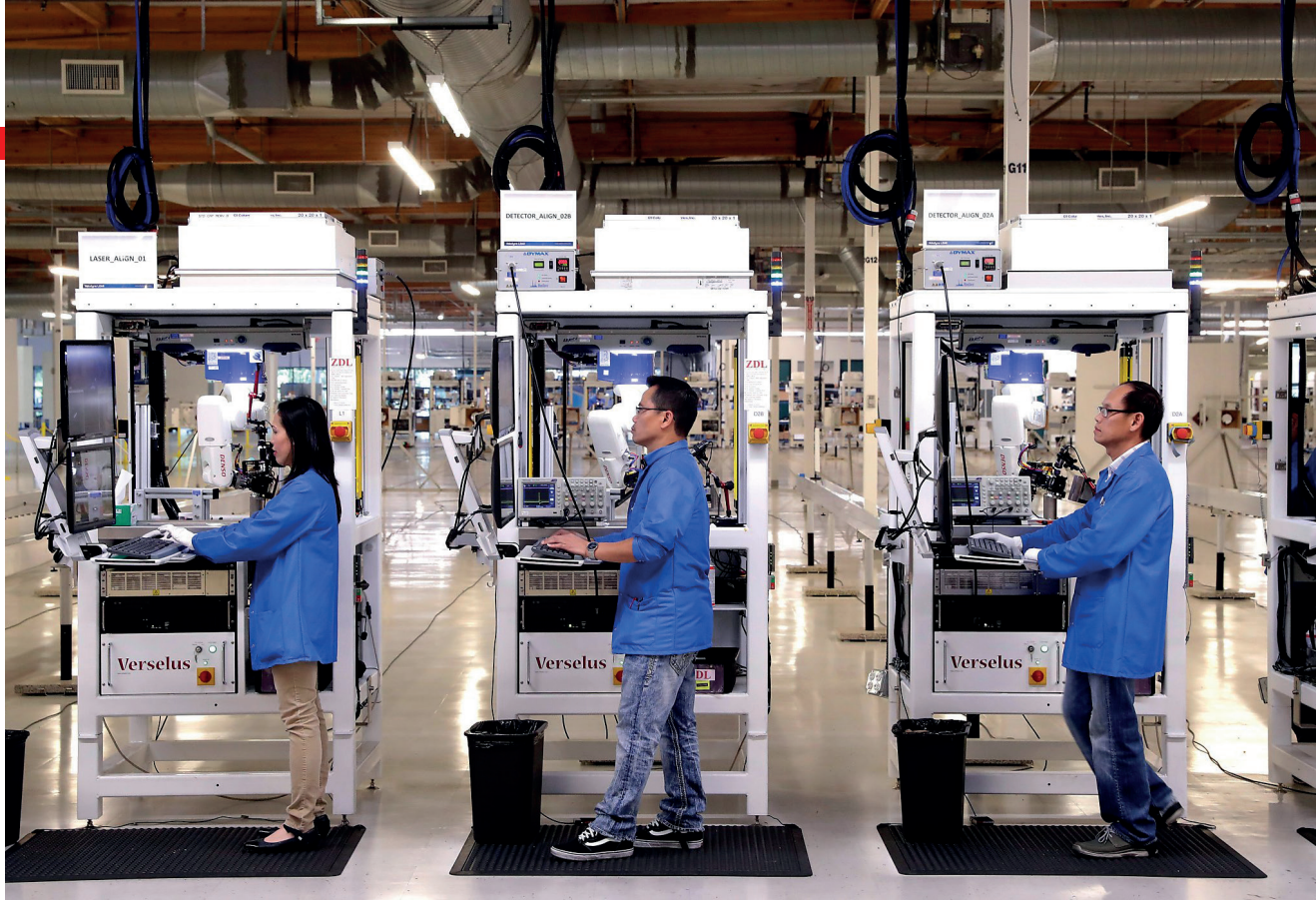
ULTA BEAUTY პოზიცია: 34

სილამაზის გაციფრულება



მას მერე, რაც ოთხი წლის წინ მერი დილონი Ulta Beauty-ს აღმასრულებელი დირექტორი გახდა, მან ერთ დროს არამოდური მაკიაჟის მოვარების ესოდენ საჭირო გადასხვაფერებას მიჰყო ხელი, როცა თავიდან დილონი კომპანიის მართვა დაიწყო, ეს 600 მაღაზიისა და ხელმისაწვდომი ფასების მქონე 20,000 პროდუქტის მომწოდებელი ფირმა გახდა, რომელიც ციფრული ცნობადობით ნამდვილად ვერ მოწონებდა თავს. დილონი იცოდა, რომ კომპანიას ტექნოლოგიურად უფრო მიმხედველს თუ არ გახდოდა, ისეთ მეთოდებს, როგორც, მაგალითად, Sephora-ა, კონკურენციას ვერ გაუწევდა.

ამ გასულ მისი Ulta-მ თავისი ახალი სტრატეგია საკმაოდ მკაფიოდ აჩვენა, როცა მაკიაჟის ძვირფას ბრენდთან, MAC-თან დაიწყო პარტნიორობა. კამპანია, სხვა რამეებთან ერთად, Instagram-ზე ე.წ. სწრაფ ფასდაკლებაში გამოიხატა, კოლექცია კი ონლაინ გახდა ხელმისაწვდომი ვერ კიდევ მანამ, სანამ მაღაზიებში გადაინაცვლებდა. მომხმარებლებს, Ulta-ს აპლიკაციის ახალი ფუნქციის წყალობით, საშუალება მიეცათ, MAC-ის პროდუქტები ვირტუალურად, სელფის მეშვეობით, გაესინჯათ. 2016-ში ონლაინგაყიდვებმა Ulta-ს \$4.9-მილიარდიანი შემოსავლების 7% შეადგინა, არადა ოთხი წლის წინ ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 3.6% იყო. „ჩვენ ყველგან ვართ, სადაც მომხმარებლები ციფრულად არიან ჩაბმულნი, სილამაზის შესახებ სიახლეებს რომ გავცნო, - ამბობს დილონი, - ერთი რამ, რაც სილამაზის ინდუსტრიაში მიყვარს, არის ინოვაცია, რომელიც ათასი სხვადასხვა გზით ხდება, დიდი კომპანიებით დაწყებული, საძინებელი ოთახებით დამთავრებული, სადაც ხალხი ერთმანეთს ეუბნება, „აი, ნახე, Ulta-ს რამდენი სილამაზის პროდუქტი ვიყიდე!“ - კეიტ ვინტონი



Velodyne-ი თავისი სან-ხოსეს მეგაქარხნის სრულ ავტომატიზებაზე მუშაობს.

რებით კი ფასებზე, სულ უფრო უძიო უძიო ხდებოდა. ჰოდა, 1990-იანების მიწურულს ჰოლი კვლავ რაღაც ახლის ძიებას შეუდგა.

ერთგვარად გართობისა და გადახალისების მიზნით, მან საკაბელო შოუ „რობოტთა ომებისთვის“ საბრძოლო რობოტების დამზადება დაიწყო, მისმა ერთ-ერთმა ქმნილებამ კი 2001 წლის მსოფლიო ჩემპიონატზე მეორე ადგილი მოიპოვა.

მაგრამ მის გამომგონებლის ნიჭს უფრო სერიოზული გამოცდა სწორედ DARPA Challenge-მა მოუწყო – თვითმავალი მანქანების რბოლაში, რომელიც პირველად კალიფორნიის უდაბნოში ჩატარდა, ხოლო მოგვიანებით უფრო ურბანულ გარემოში გადაინაცვლა. 2002-იდან მოყოლებული, ჰოლმა ექსპერიმენტებს არაერთი ტექნოლოგიის გამოყენებით მიმართა, მათ შორის იყო კამერები და ლაზერები, ავტოსფეროში კი 2004-ისა

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

პოზიცია კომპანია ინდუსტრია *მეცნიერი* ინოვაციის არეალიზაცია

| | |
|--|---|
| 65 ROPER TECHNOLOGIES 43.76 სამრეწველო კონსტრუქციები <i>აშშ</i> | 71 EDWARDS LIFESCIENCES 42.72 ჯანდაცვის ალტერნატივა <i>აშშ</i> |
| 66 INTUIT 43.72 სამომხმარებლო პროგრამა <i>აშშ</i> | 73 RECKITT BENCKISER 42.42 სამედიკამენტო პროდუქტები <i>დღივი ბრიტანეთი</i> |
| 67 BROWN-FORMAN 43.64 სახმარებლო და მემკვიდრეობა <i>აშშ</i> | 74 CONSTELLATION BRANDS 42.23 სახმარებლო და მემკვიდრეობა <i>აშშ</i> |
| 68 ESSILOR INTL 43.42 ჯანდაცვის ალტერნატივა <i>საფრანგეთი</i> | 75 PANDORA 41.91 თანამშრომელი, აქსესუარები და ფუფუნების საგნები <i>დანია</i> |
| 69 ILIAD 43.05 კომუნიკაციები სატელეკომუნიკაციო სერვისები <i>საფრანგეთი</i> | 76 LUXOTTICA 41.87 თანამშრომელი, აქსესუარები და ფუფუნების საგნები <i>იტალია</i> |
| 70 INDITEX 42.86 თანამშრომელი ვაჭრობა <i>სპანეთი</i> | 77 MEAD JOHNSON NUTRITION 41.50 დაფასებული საკვები და ხორცპროდუქტები <i>აშშ</i> |
| 71 EQUIFAX 42.72 კომუნიკაციები და კონსულტირების სერვისები <i>აშშ</i> | |

FALABELLA პოზიცია: 90

შტორმის მადეგარი



როცა აღმასრულებელი დირექტორები ბარის ძაღვის გამანადგურებელ კატასტროფებს აღარეზენ, უდავოდ წნეხის ქვეშ გრძნობენ თავს. ჰოდა, სანდრო სოლარი, 128 წლის ჩილიური საეჭვო კონვლუმერატ Falabella-ს აღმასრულებელი დირექტორი ამბობს, რომ საცალო ვაჭრობის დარგს „ციფრული ცუნამი“ ემუქრება. „მომხმარებელს ძალაუფლება მთლიანად ხელთ უპყრია“, – აღნიშნა მან თავის ბოლოდროინდელ სიტყვაში. ამდენად, Falabella, მომდევნო ოთხი წლის მანძილზე, კაპიტალს ტექნოლოგიასა და ლოგისტიკაში დააბანდებს, რათა ონლაინბიზნესი გაუმჯობესდეს, 2018-ში კი Amazon-ის ტიპის პირველი სადისტრიბუციო ცენტრი გახსნას. ამასობაში კომპანია, რომელიც 1899 წელს სამკერვალო სახელოსნოს სახით გაიხსნა, ხოლო უნივერსალად 1958-ში იქცა, კვლავაც ინარჩუნებს ტრადიციულ ბიზნესებს: ის 500 სუპერმარკეტს, უნივერსალს, საეჭვო ცენტრსა და სახლის რემონტისთვის განკუთვნილ მაღაზიას ფლობს სამხრეთ ამერიკის შვიდ ქვეყანაში.

Santander-ის ანალიტიკოსის, ფრანცისკო მალუენდას თანახმად, Falabella-ს ინვესტიცია, რომელიც ოფლაინ- და ონლაინგაიდების გაერთიანებას ისახავს მიზნად, ლათინურ ამერიკაში ერთ-ერთი უმსხვილესია. „ეს განსაზღვრავს ჩვენი კომპანიის მომავალს“, – განაცხადა სოლარმა. – *კეიტ კინტონი*

და 2005-ის რბოლებით შევიდა. კამერების შეზღუდულობათა აღმოჩენის შემდეგ ჰოლმა და სხვებმაც ყურადღება LiDAR-ზე გადაიტანეს - ტექნოლოგიაზე, რომელიც კარტოგრაფიასა და ინსპექციაში გამოიყენებოდა და რომელიც ცალკეული სურათების (თავადვე რომ იღებდა) გაერთიანებით დეტალურ რუკებს ქმნიდა.

ჰოლმა LiDAR-ის ადაპტირება მოახდინა სახურავზე დასამონტაჟებელ 64-ლაზერულ აგრეგატად და სწორედ ეს აღმოჩნდა მისი მთავარი გარდგევა, რამაც, როგორც იქნა, მანქანები „მხედველობით“ უზრუნველყო. „მანქანის მართვის იმგვარ საშუალებას იძლეოდა, ყველა რომ ვეძებდით“, - ამბობს Carnegie Mellon University-ის რობოტოტექნიკოსი უიტეკერი. ჰოლის LiDAR-ის გამოყენებით, უიტეკერის გუნდმა, Tartan Racing-მა, 2007-ში \$2 მილიონის ოდენობის პრიზი მოიპოვა. Stanford-ი, რომლის გუნდსაც სებასტიან თრუნი ხელმძღვანელობდა (მან მოგვიანებით Google-ის თვითმავალი მანქანების პროექტი წამოიწყო), მეორე ადგილზე გავიდა. ეს გუნდიც, უიტეკერის გუნდის მსგავსად, Velodyne-ის LiDAR-ს იყენებდა. ინდუსტრიის სხვა პიონერთა უმეტესობა, რომლებიც დღეს Google-ში, Ford-ში, Toyota-სა და მთელ რიგ ტექნოლოგიურ სტარტაპებში თვითმავალი ავტომობილების პროგრამებს ხელმძღვანელობენ, ასევე DARPA Challenge-ის ვეტერანები არიან. მათი დიდი ნაწილი ჰოლის კლიენტებად იქცა. „ზოგ კარგ იდეას მართლაც შესწევს განხორციელებისა და სამყაროს შეცვლის ძალა“, - ამბობს უიტეკერი.

Velodyne-ის სათავო ოფისი სან-ხოუსეშია, მაგრამ ჰოლის დაულაღავი მცდელობები, კომპანია ინდუსტრიის წინა ხაზზე

ამყოფოს, ჩრდილოეთით, სადღაც 38 მილში, მის ზღვისპირა სახლთან ახლო კონცენტრირებული - ალამედას კვლევისა და განვითარების ლაბორატორიაში. ამ სივრცეში, რომელიც უჩვეულოდ კარგად დაფინანსებულ სკოლის ლაბორატორიას მოგაკონებთ, კომპიუტერული მეცნიერების, ელექტროინჟინერიის, ფიზიკისა და ოპტიკის დოქტორები ჰოლის LiDAR-ის შესაძლებლობებს ხვეწენ.

Velodyne-ის ხელსაწყოები მანქანებს 360-გრადუსიანი მხედველობით აღჭურავს, რაც რუკაზე პუნქტებად - 3-D „ღრუბლებად“ - გარდაიქმნება. დღისით თუ ღამით, ავტომობილს ყველაფრის „დანახვა“ შეუძლია 200 მეტრის (ან 650 ფუტის) რადიუსში, რაც ტრასის სიჩქარით მოძრა მანქანებს საშუალებას აძლევს, შორ მანძილზე არსებული საშიშროებები შეამჩნიონ და შეჯახებისგან თავი დაიციონ. შარშან ჰოლმა ათასობით აგრეგატი გაყიდა. წელს ათიათასობით გაყიდვას გეგმავს, ფასები კი 16-ლაზერული მოდელისთვის \$8,000-ით დაიწყება და 64-ლაზერული მოდელისთვის \$85,000-საც კი მიაღწევს. „სხვა მოთამაშე რეალურად არც იყო ბაზარზე და არც ერთი - ასეთი წინ წასული“, - ამბობს Ford-ის თვითმავალი მანქანების ტექნიკური ხელმძღვანელი ჯიმ მაკბრაიდი.

ასეა თუ ისე, მეტოქეები გამოჩნდნენ. 2016 წელს, დაბალხარჯიანი მყარი ფორმის LiDAR აგრეგატების დასამზადებლად, Quanergy-მ \$90 მილიონი მოიზიდა, მათ შორის, ავტონაწილების მომმარაგებელი Delphi-საგან, ხოლო Luminar-ი, რომელმაც LiDAR სენსორის დასაფინანსებლად \$36 მილიონი მოიპოვა, ამბობს, რომ მისი დიაპაზონი და გამოსაშულები ხარისხი ისეთია, ბაზარზე რომ გერავინ შეეჯიბრება.

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

| პოზიცია | კომპანია | ინოვაციის პრემიუმი |
|---------|--------------------------|--------------------|
| 78 | BHARTI AIRTEL | 41.40 |
| 79 | COCA-COLA | 41.32 |
| 80 | GBERIT | 41.30 |
| 81 | CERNER | 41.23 |
| 82 | JIANGSU HENGRUI MEDICINE | 41.15 |
| 83 | SGS | 41.03 |
| 84 | YAHOO JAPAN | 40.99 |
| 85 | MOLSON COORS BREWING | 40.98 |
| 86 | GENERAL MILLS | 40.93 |
| 87 | RAMSAY HEALTH CARE | 40.92 |
| 88 | BOSTON SCIENTIFIC | 40.73 |
| 89 | PROCTER & GAMBLE | 40.72 |

ILLUMINA პოზიცია: 18

გენის მანქანა



მედიცინის დნმ-მოპოვების რეალობის მოსაახლოებლად არც ერთ კომპანიას არ გაუკეთებია იმაზე მეტი, რაც Illumina-მ გააკეთა. მან აღმოაჩინა გენომის სეკვენირების ხარჯები \$1 მილიონიდან (10 წლის წინ) \$1,000-მდე (დღეს) შეამცირა. მის მიერ იანვარში გამოშვებული ახალი მანქანების მიზანია, ეს ხარჯები \$100-ზე ქვემოთ ჩამოიყვანონ. „ამით მანძილი ჩვენსა და ბაზრის წევისმიერ პოტენციურ მოთამაშეს შორის იზრდება“, - ნათქვამი აქვს იმ პერიოდში აღმასრულებელ დირექტორს ფრენსიმ დესუზას. გარდა ამისა, გენურ-კაპიტალისტების დაფინანსებით, Illumina-ს ორი შვილობილიც არსებობს და კომპანია იმედოვნებს, რომ ეს შვილობილებიც თავიანთ სწვლილს შეიტანენ დნმ-ის მედიცინაში გამოყენების კუთხით. ამ ახალი ფირმებიდან პირველმა, Helix-მა, \$100 მილიონი მოიპოვა, მომხმარებელს გენეტიკური ინფორმაცია რომ მიჰყიდოს, ხოლო მეორემ, Grail-მა, \$900 მილიონზე მეტი მიიღო, რათა კიბოს აღმოაჩინოს სისხლის ანალიზი შეემუშოს. - მეთუ ჰერაპერი

Velodyne-ი ახალი მყარი ფორმის „Velarray“ LiDAR-ზე მუშობს, რომელიც ყოველგვარი როტაციული ნაწილისგან თავისუფალი იქნება; ამ ხელსაწყოთი მას სურს, ფეხი აუწყო მეტოქეებს – შედარებით იაფ ბაზარზე ძვირი ბაზრის მეტოქეების გასაფანტად ის უფრო დიდი დიაპაზონის აგრეგატებს ამზადებს. ამ უტაპზე Velodyne-ი უდავო ლიდერად რჩება, რაც ნაწილობრივ იმის გამოა, რომ არც ერთი სხვა კომპანია ასეთ მასშტაბურ წარმოებას არ მიმართავს. „თვითმავალ მანქანებზე თუ მუშაობ, მაშინ ჯობია, Velodyne-თან დაიჭირო საქმე, რადგან ყველაზე დიდი შანსია, აგრეგატი ნებისმიერი რაოდენობით მიიღო“, – ამბობს Google-ისა და Apple-ის ვეტერანი მარკ უილერი, რომელიც ახლა თვითმავალი მანქანების კარტოგრაფიული სერვისების დეველოპერის, პალო-ალტოში დაფუძნებული DeepMap-ის ტექნოლოგიური დირექტორია. ჰოლი კონკურენციას არასერიოზულად აღიქვამს – ხელს ისე იქნევს, თითქოს უნდა თქვას, ვიცი ეს ყველაფერი, პირადად გამოცდილია. „ჩემ გარდა, იცის ვინმემ, როგორ უნდა აწარმოო მასობრივად LiDAR-ი? – კითხულობს ის. – როგორც ჩანს, მთელ ამ საქმეში მე ვარ კრიტიკული რგოლი“.

თვითმავალი მანქანების სამყაროში ყველა როდია LiDAR-ის ფანი. ყველაზე საგულისხმო გამონაკლისი, არც მეტი, არც ნაკლები, ილონ მასკია, რომელმაც Tesla კამერების, რადარი-სა და ულტრაბოვიანი ლოკატორის კომბინაციას დაუქვემდებარა და ამბობს, რომ ეს „შემგძნობი“ შესაძლებლობებისთვის სავსებით საკმარისია. თუმცა თვით Tesla-ს გარეშეც კი Velodyne-ს დიდი ბაზარი აქვს. დღეს თვითმავალი მანქანების რამდენიმე ათასი პროტოტიპი შემოწმებას გადის. მართალია,

დანამდვილებით არავინ იცის, როდის დაიწყება თვითმავალი მანქანების მომხმარებლებისთვის მიყიდვა, HIS Markit-ის პროგნოზით, 2025 წელს, გაყიდვები სწრაფად, 600,000 აგრეგატამდე გაიზარდება, ხოლო აქედან ათი წლის თავზე, წლიური ზრდა, სულ მცირე, 43%-ს შეადგენს. ეს ნიშნავს, რომ 2035 წლისთვის დიდ ქალაქებში და ტრასებზე, ჯამში, 76 მილიონი თვითმავალი მანქანა ივლის. Velodyne-ი, რაღაც მომენტის შემდეგ, ექსპონენციალურ ზრდას წინასწარმეტყველებს, კერძოდ, კომპანიის პრეზიდენტის, ჯელენის თქმით, მომდევნო რამდენიმე წელიწადში ზრდა, სულ მცირე, 300%-იანი იქნება.

აქედან უფრო ნათელი ხდება, თუ რატომაც, რომ ჰოლი, რომლის კომპანიაში უკვე 530 ადამიანი დასაქმებული, ასე ფოკუსირებულია თავის მეგაქარხანაზე. მინაში ჩასმული ქარხანა წლის დასაწყისში, სან-ხოსეში გაიხსნა, დაახლოებით 200 მუშა, უახლესი LiDAR-ის აგრეგატების შესაქმნელად. კრიტიკული მიკროელექტრონიკისა და ოპტიკური კომპონენტების შევროვებით არის დაკავებული. მაგრამ მომდევნო 18 თვის განმავლობაში ამ საქმეს საკუთარ თავზე რობოტები აიღებენ, რომელთა ნახვაც ქარხანაში უკვე შესაძლებელია. რობოტული საწარმოო პროცესის საბოლოო სახეზე ჰოლი და მისი ინჟინრები საიდუმლოდ მსჯელობენ. ჰოლი არაა მზად დეტალების გასამხელად, მაგრამ, მისი თქმით, სან-ხოსეს საწარმო მალე შეძლებს, წელიწადში მილიონი აგრეგატი დაამზადოს. „ამ რაოდენობის დასამზადებლად ავტომატიზება საჭირო“, – ამბობს ჰოლი და მცირედი პაუზის შემდეგ ამატებს: „ეს ჩემთვის გაცილებით საინტერესოა, ვიდრე LiDAR-ის მთელი მარკეტინგული ამბები“.

მსოფლიოს ყველაზე ინოვაციური კომპანიები

პოზიციონირება
ინფორმაცია **კომპანია**

ინოვაციის
პოზიციონირება

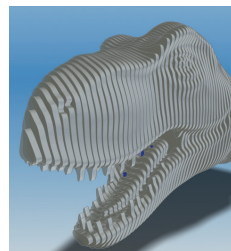
| | | | |
|--|--------------|---|--------------|
| 90 FALABELLA უნგრეთის ბრენდი ჩილი | 40.61 | 96 FANUC ინფორმაციული დანადგარები იაპონია | 40.25 |
| 91 MONDELEZ INTL დაფინანსებული საკვები და ხორცპროდუქტები აშშ | 40.60 | 97 COLGATE-PALMOLIVE საყოფაცხოვრებო პროდუქტები აშშ | 40.19 |
| 92 COMPASS რესტორნები დიდი ბრიტანეთი | 40.42 | 98 MCCORMICK & CO. დაფინანსებული საკვები და ხორცპროდუქტები აშშ | 39.73 |
| 93 CIELO მონტაჟითა და მონტაჟის და გარე მშენებლის სერვისები ბრაზილია | 40.40 | 99 LABCORP ჯანდაცვის სერვისები აშშ | 39.65 |
| 94 EXPERIAN კრედიტისა და კონსულტირების სერვისები ირლანდია | 40.39 | 100 ASML ნახევარგამზარბის ალბრევილთა ნიდერლანდები | 38.94 |
| 95 PEPSICO ბავშვების სასმელები აშშ | 40.34 | | |

AUTODESK პოზიციონირება: 15

დიდი გადატვირთვა

„ფაქტობრივად, შემოქმედებითი დესტრუქციის მასიურ ექსპერიმენტში ჩაგვით“, – ამბობს დიზაინის პროგრამული უზრუნველყოფის საბაზო მწარმოებლის, Autodesk-ის ახალი აღამასრულებელი დირექტორი ენდრიუ ანანოსტი. Autodesk-ი თავისი დაფასოებული პროგრამული უზრუნველყოფის ლიცენზიათა გაყიდვიდან ე.წ. „პროგრამა-როგორც-სერვისი“-ტიპის მოდელზე, იმავე SaaS-ზე გადადის, რა დროსაც მომხმარებლები, cloud-ის აპლიკაციათა წვდომისათვის, პერიოდულ გადასახადს იხდიან.

ამ დესტრუქციამ გარკვეული თავის ტვილი მართლაც გამოიწვია Autodesk-ში, რომლის პროდუქტები გამოყენებულა Tesla Model S-ის შესაქმნელად, მსოფლიოს მერვე ყველაზე მაღალი შენობის – შანხაის ცაიანგენის – დიზაინისა და „სამეფო კარის თამაშის“ ვიზუალური ეფექტების ანიმაციისთვის. შარშან შემოსავალი ლამის 20%-ით, \$2 მილიარდამდე დაეცა, წაგებამ კი, cloud-ზე დაფუძნებულ მოდელზე გადასვლის კვალდაკავალ, \$582 მილიონი შეადგინა. მიუხედავად ამისა, კომპანიის ბოლო კვარტალში 233,000 გამომწერი შეემატა, რამაც SaaS-ის მომხმარებელთა ჯამური რიცხვი 1.3 მილიონამდე გაზარდა. ასევე გასულ წელს აქციების ფასი თითქმის 90%-ით ავარდა. ჩვენ დალსახად მომავლის პროგრამულ უზრუნველყოფას ვქმნით“, – ამბობს ანანოსტი. – *ივორ ბოსილკოვსკი*



„ჯეოსელი ბიზნესისტვის“

დრეობს კორპორაციული მომსახურების სტანდარტული გავება B2B, რომელიც, როგორც წესი, სერვისის ყიდვა-გაყიდვით მთავრდება. ინოვაციის 20-წლიან გზაზე მდგომმა Geocell-მა ახალ საფეხურს – B4B ანუ Business for Business კონცეფციას მიაღწია.

მანამდე, ვიდრე „ჯეოსელის“ ბიზნესის მიმართულების დირექტორისგან, მალხაზ ჟორჯიკაშვილისგან ინფორმაციას მივიღებდი იმის თაობაზე, თუ რატომ თქვა უარი „ჯეოსელმა“ „ძველ სკოლაზე“ და B4B-მ რა სახით ჩაანაცვლა B2B, ჯერ „ბიზნესატელითი“ დავინტერესდი, რადგან „ჯეოსელში“ მისული პირდაპირ „ბიზნესატელიში“ აღმოვჩნდი, თან ისიც დასძინეს, რომ Forbes Georgia-სთვის ინტერვიუს სწორედ ამ ადგილას ჩავწერდი.

ამით ერთი საფეხურით ზევით ავედი, მივხვდი, რომ „ბიზნესატელიე“, არა რაიმე მიმართულება, არამედ ცალკე მდგომი, სულ სხვა ლოკაციაზე არსებული შენობაა და ვიკითხე – „რატომ ატელიე?“

პასუხი მარტივია: „იქ ყველაფერს სპეციალურად შენთვის კერავენ“.

კომპანიის ახალი კონცეფციაც სწორედ ამაზეა – „ჯეოსელი“ მუდმივად უნდა ფლობდეს სრულყოფილ ინფორმაციას კლიენტის საჭიროებაზე და პირველი პასუხობდეს მის მოთხოვნებს.

გუნდის წევრებს, რომელთაც იასამნისფერი ლოგო აერთიანებთ, სჯერათ ამ მიმართულებების, არ აშინებთ ინოვაციები, ისინი ახალ გზებს ეძებენ და მთელი გულით ზრუნავენ ჩვენზე. ალბათ ასე იკვრება იასამნისფერი წრე.





მოგვიყვით B4B-ის შესახებ, რა მიმართულებებს აერთიანებს კონცეფცია?

ეს არის „ჯეოსელის“ სრულიად ახალი მიდგომა არსებული და პოტენციური ორგანიზაციებისთვის. კომპანია გადადის ურთიერთობის ახალ, ძალიან საინტერესო ფაზაში, რაც ითვალისწინებს არა მხოლოდ სერვისის მიწოდებას თავისი აბონენტებისთვის, არამედ ორმხრივსა და გრძელვადიან პარტნიორობას სხვადასხვა მიმართულებით. ახალი კონცეფცია გულისხმობს ზრუნვას პარტნიორი ორგანიზაციების ბიზნესის განვითარებასა და ზრდაზე.

ამ გზამდე „ჯეოსელის“ კორპორაციული მომსახურება ბუნებრივად მივიდა. კომპანიაში მუდმივად ადგნობიერებენ, რომ სატელეკომუნიკაციო სფეროში რთულია, მომხმარებელს შესთავაზო რაიმე ახალი უშუალოდ სერვისის კუთხით. პარტნიორებს მათ ინტერესებზე მორგებული მაღალი ხარისხის მომსახურება და ინოვაციური მიდგომები უნდა შესთავაზო, რაც იმის წინაპირობაა, რომ ურთიერთობა უფრო შედეგიანი იქნება. ამ კუთხით კომპანია მუდამ სიახლეების ძიებაშია. სწორედ ამ მიდგომამ განაპირობა ის, რომ ახალი კონცეფციის დამკვიდრება თავისთავად მოხდა. ასე რომ, „ბიზნესი ბიზნესისთვის“ – ეს მიმართულება დროთა განმავლობაში პირველი მობილური ოპერატორის 20-წლიანი ისტორიის შედეგად. დღეისათვის ისაამნისფერი ლოგოს ქვეშ ბევრ ბიზნესიდესს აქვს თავი მოყრილი,

რასაც სწორედ B4B მიმართულება აერთიანებს.

ჩვენ ვიწყებთ ახალ ერას, რომელიც უნიკალურია არა მხოლოდ საქართველოსთვის, არამედ მთელი რეგიონისთვის. ნაცვლად იმისა, რომ ვიყოთ მხოლოდ ტელეკომუნიკაციური სერვისის პროვაიდერი, ჩვენ მსურველებს 360-გრადუსიან პარტნიორობას ვთავაზობთ. B4B გულისხმობს ბიზნეს ბიზნესისთვის და კორპორაციული კლიენტებისთვის ნიშნავს ახალ მიდგომას, რომელიც დაფუძნებულია ურთიერთობების შექმნასა და გაღრმავებაზე. ანუ, აქამდე არსებული ურთიერთობები, მიდგომა, რომელიც მხოლოდ სერვისის განწვევასა და სატელეკომუნიკაციო პროდუქტების გარკვეული ტიპის მიწოდებას ნიშნავდა, იცვლება და გაცილებით ახლო ურთიერთობად იქცევა. მთავარი მიზანი ჩვენი ბიზნესპარტნიორების, კორპორაციული აბონენტების ბიზნესების განვითარებაზე ზრუნვაა. სწორედ ეს გახლავთ ამ პლატფორმის კონცეფცია. ჩვენ ვამაყობთ და გვინდა მეტად ვიამაყოთ ჩვენი ბიზნესკლიენტებით, პარტნიორებითა და მათი წარმატებებით, და ამ კონცეფციის განხორციელების პროცესში მთელი გუნდია ჩართული.

როგორც მივხვდი, B4B კონცეფციის ერთ-ერთი მიმართულება სწორედ „ბიზნესსატელია“, სადაც ჩვენ ვიმყოფებით. სულ რამდენი მიმართულება აქვს კონცეფციას?

„ამ პლატფორმის საყრდენი ოთხი ძირითადი მიმართულებაა, რომელთაც ჩვენ ერთგვარად სახელები დავარქვით. ერთ-ერთი სწორედ გახლავთ:

„ბიზნესატელი“ – სადაც ჩვენს პარტნიორებთან ერთად ვიღებთ ბიზნესგადაწყვეტილებებს, რომლებიც მათ ბიზნესის წარმატებულად მართვაში ეხმარება. აქ მუშაობენ ადამიანები, რომელთა მიზანი პარტნიორების საჭიროებებზე მაქსიმალურად მორგება გახლავთ, და ამ მიმართულებას სახელიც შესაბამისი შევუწიეთ. „ბიზნესატელი“ არის ადგილი, სადაც ჩვენ ვიწვევთ ჩვენს კლიენტებს, მათთან ერთად ხდება ყველა დეტალისა და ნიუანსის გაზიარება და მათთან ერთად ბიზნესგადაწყვეტილებების მიღება. ადგილი, სადაც სხვადასხვა დეველოპერულ კომპანიასთან ვამყარებთ პარტნიორულ ურთიერთობას და მათთან ერთად ხშირად ვხდებით ბიზნესაბონენტები. B4B-ში ერთიანდება ასევე მიმართულება:

„ზრუნვა მთელი გულით“ – რაც გულისხმობს ჩვენი ბიზნესაბონენტებისთვის გამოყოფილ 24/7-ზე ქოლ-ცენტრს, რომლის გუნდიც ნებისმიერ შეკითხვაზე პასუხისა თუ ინფორმაციის გაცემისთვის მზად არის. ასევე, მთელი გუნდი ვვდილობთ, გარკვეული ტრენინგებისა და გამოცდილების გაზიარებით კორპორაციულ პარტნიორებს გავეწიოთ კონსულტაციები და მათთვის ხელსაყრელი შეთავაზებები გავაცნოთ, ან მათთვის საჭირო პროდუქტები ვუჩინოთ, რაც მათ თავიანთი ბიზნესების მართვასა და გაყიდვებში დაეხმარება და რაც საბოლოოდ მათ წარმატებაზე აისახება. ეს არის ზრუნვის ერთ-ერთი ელემენტი. ასევე, ყველა ბიზნესს შეეძლება, საკუთარი სატელეკომუნიკაციო ანგარიშით კომპანიის ანგარიშები მართონ ოფისში მიუსვლელოდ, თავად გაიაქტიურონ სერვისები და პაკეტები – ასეთი ოპერატიულობა კი მათ დროსა და ენერჯიას ზოგავს. ჩვენ მზად ვართ მეგობრობისთვის, ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ჩვენს პარტნიორებთან გატარებული დრო.

„ჩვენი ხელწერა“ – ეს არის კიდევ ერთი მიმართულება: გვინდა, რომ ჩვენთან ურთიერთობით, ჩვენს მიდგომას გამორჩეული ხელწერა ჰქონდეს. აუცილებელია, რომ ის იყოს უნიკალური და განსხვავებული ყველასგან და, რაც მთავარია, პარტნიორი ბიზნესისთვის სასარგებლო იყოს. ამას კი გამოვხატავთ იმ ინოვაციებში, რასაც ჩვენ მუდმივად ვწვდებით. ხელწერის ერთ-ერთი ასეთი ელემენტი „იასამნისფერი შეხვედრები“, რომლებიც გულისხმობს საინტერესო გამოცდილების ან თუნდაც ბიზნესპარტნიორების შექმნას, სასიამოვნო ემოციების გაზიარებას, საერთო მოგონებების შექმნას – ამიტომ გვიყვარს თავშეყრა. ჩვენ ვამაყობთ ღონისძიებებით, რომლითაც ვქმნით შთამბეჭდავ ხელწერას. სწორედ ასეთი, ერთ-ერთი სოციალური ხელწერაა „მოვლა“. ჩვენთვის მნიშვნელოვანია სოციალური ინიციატივები, სადაც ერთად ვიზრუნებთ გარემოს გაუმჯობესებაზე.

„იასამნისფერი წრე“ – B4B-ის მეოთხე მიმართულება, რომლის მიზანია, წევრებმა უნიკალური სარგებელი მიიღონ. განსხვავებით სხვებისგან, ჩვენ ვაპირებთ ლოიალურობის სისტემის შექმნას, რომლის მეშვეობითაც ჩვენს ბიზნესკლიენტებს ფასდაკლებების, განსხვავებული შეთავაზებებისა და უნიკალური პროდუქტების მიღების საშუალება ექნებათ. „იასამნისფერი



წრის“ ფარგლებში გვულისხმობთ არა მხოლოდ ჩვენს ბიზნესკლიენტებთან თანამშრომლობას და მათთვის უნიკალური გარემოს შექმნას, არამედ პარტნიორობას დიდ ბრენდებთან. ჩვენ ვართ ოფიციალური წარმომადგენლები კომპანია Apple-ის პროდუქციის, ასევე, Microsoft-ის, Marshal-ის პროდუქციის, CAT-ის ფირმის ტელეფონების და ამ პარტნიორულ წრეს მუდმივად ვზრდით.

ასევე, ამ მიმართულების საყრდენი ნაწილია სივრცე, რომელსაც **„ბიზნესპაბი“** ჰქვია. ის განკუთვნილია ბიზნესკლიენტებისთვის, მათთან შესახვედრად და ამ კონკრეტულ სივრცეს ჩვენს კორპორაციულ კლიენტებს ვუთმობთ მათი საჭიროებიდან გამომდინარე შეხვედრებისთვის. „ბიზნესპაბის“ პროგრამის ფარგლებში ასევე ვვგვამავთ საშუალო და მცირე ზომის კომპანიებისთვის ტრენინგების ჩატარებას ბიზნესის სხვადასხვა მიმართულებით, რათა დავეხმაროთ მათ ბიზნესის სწორად მართვაში და ამით ჩვენ კიდევ უფრო ვიამაყოთ.

10 უმსხვილესი ქართული კომპანია, რომელის გაკოტრდა



ბოლო წლებში

ქართულ ბაზარზე არაერთი მსხვილი კომპანია გაკოტრდა. გაკოტრების პირას მყოფი ბევრი კომპანია კი

(კომერციული ბანკები, სადაზღვევოები და ა.შ.) სხვა კომპანიასთან შერწყმით გადაურჩა გაკოტრებას.

გაკოტრების პროცესი იწყება, როცა კომპანიის ვალდებულებები აჭარბებს მისი აქტივების საბაზრო ღირებულებას და ის რეალურად გადახდისუუნაროა. კომპანიის გაკოტრების მიზეზი ბევრი შეიძლება, იყოს, თუმცა პასუხისმგებლობა პირდაპირ თუ არაპირდაპირ ამავე კომპანიის გენერალურ მენეჯერსა და მის მფლობელს ეკისრება.

გაკოტრების პროცესი „გაკოტრების საქმის წარმოების შესახებ“ საქართველოს კანონით რეგულირდება. კანონი არ

ვრცელდება კომერციულ ბანკებზე, სადაზღვევო კომპანიებზე, სსიპ-ებსა და ფიზიკურ პირებზე. კომპანია გაკოტრებულად სასამართლოს განჩინების საფუძველზე ცხადდება. გაკოტრების საქმის წარმოების დაწყების მოთხოვნით სასამართლოს შეუძლია მიმართოს როგორც ორგანიზაციის მენეჯმენტმა, ასევე მოვალემ/კრედიტორმა. სადაზღვევო კომპანიის შემთხვევაში, კომპანიის გაკოტრების საქმის წარმოებას დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური ახორციელებს. კომერციული ბანკის გაკოტრებულად გამოცხადების უფლება კი მხოლოდ ეროვნულ ბანკს აქვს.

მეწარმეთა და არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიულ პირთა რეესტრის მონაცემებზე დაყრდნობით, ჩვენ შევადგინეთ რეიტინგი უმსხვილესი ქართული კომპანიებისა, რომლებიც ბოლო წლებში გაკოტრდნენ/გაკოტრების რეჟიმში არიან.

შპს „ნიუ ენერჯი“



შპს „ნიუ ენერჯი“ 2004 წელს დარეგისტრირდა, კომპანია ინფრასტრუქტურულ პროექტებს ახორციელებდა. ის ხშირად იმარჯვებდა სახელმწიფო ინფრასტრუქტურულ ტენდერებში. ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი პროექტი, რომელიც კომპანიამ განახორციელა, 2008 წლის აგვისტოს ომის შემდეგ, წეროვანში დევნილებისთვის განკუთვნილი კოტეჯების მშენებლობა იყო.

2012 წლის დეკემბრიდან, კერძო კომპანიებისა და სახელმწიფოს წინაშე შეუსრულებელი ვალდებულებებისა და მილიონობით ლარის დავალიანების გამო, შპს „ნიუ ენერჯი“ გაკოტრების რეჟიმზე გადავიდა. გაკოტრების საქმის წარმოება დღემდე მიმდინარეობს.

„ნიუ ენერჯის“ 70%-იანი წილის მფლობელი რუსეთის მოქალაქე, ბიზნესმენი ლუხუმ კაპანაძეა, კომპანიის 30%-ს კი ნიკოლოზ შაქარაშვილი ფლობს.



„კოპული“

კოპული

მეწარმეთა რეესტრის მონაცემებით, სს „კოპული“ 2005 წელს დარეგისტრირდა. სუპერმარკეტების ქსელი მალევე გაფართოვდა და ქართული ბაზრის ერთ-ერთ ლიდერად იქცა. 2012 წელს „კოპულის“ ქსელი კომპანია „იოლმა“ შეიძინა. მოგვიანებით გაირკვა, რომ „კოპულის“ მიმწოდებლის მიმართ დავალიანება დაუგროვდა.

2013 წელს შპს „ენგადისა“ და სს „წყალი მარგებელის“ წარმომადგენლობამ სასამართლოს „კოპულის“ მიმართ გადახდისუუნარობის“ საქმის წარმოების მოთხოვნით მიმართა. თბილისის საქალაქო სასამართლოს 2013 წლის 20 მაისის განჩინების თანახმად, „კოპულის“ მიმართ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. 2013 წლის 21 ივნისს თბილისის სააპელაციო სასამართლომ საქალაქო სასამართლოს განჩინება გააუქმა. შესაბამისად, „კოპულის“ გაკოტრების საქმის წარმოება შეჩერდა.

2013 წლის ნოემბერში „ფუდმარტი“ დაარსდა. ამავე წლის დეკემბერში „ფუდმარტმა“ „კოპულისა“ და „იოლის“ აქციები შეიძინა და მისი რებრენდინგი განახორციელა. 2014 წელს კი „ფუდმარტმა“ ჰოლანდიური სუპერმარკეტების ქსელის – SPAR-ის ფრანშიზი იყიდა და დღემდე ამ სახელით ფუნქციონირებს.

მეწარმეთა და არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირების რეესტრიდან ამონაწერის თანახმად, 2013 წელს „კოპულის“ აღმასრულებელი დირექტორი დანიის მოქალაქე ესტენ ემბორგი იყო. 2013 წელს იგივე პიროვნება იყო „ფუდმარტის“ დირექტორი. „კოპულის“ სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე არმანდ ფომიჩევი (ლატვია) და საბჭოს წევრი მერი ჩაჩანიძე ამავე დროს „ფუდმარტის“ სამეთვალყურეო საბჭოს წევრები გახლდნენ.

ამის შემდეგ იყო სასამართლო დავები. „კოპულის“ დამფუძნებელმა, ამ ეტაპზე აქციათა 12%-იანი წილის მფლობელმა ევგენი ფიჩხაიამ „ფუდმარტს“ სასამართლოში უჩივლა. „ფუდმარტს“ სასამართლო დავები ქონდა „კოპულის“ კრედიტორებთანაც. დღეს „ფუდმარტის“ ქონების გარკვეულ ნაწილს ყადაღა ადევს.

2016 წლის იანვარში მერი ჩაჩანიძე „კოპულის“ დირექტორად დაინიშნა. მან 2016 წლის თებერვალში სასამართლოს „კოპულის“ მიმართ გადახდისუუნარობის საქმის წარმოების დაწყების მოთხოვნით მიმართა, სასამართლომ აღნიშნული მოთხოვნა დააკმაყოფილა. ამ ეტაპზე მიმდინარეობს „კოპულის“ გაკოტრების საქმის წარმოება.

სადაზღვევო კომპანია „არქიმედეს გლობალ ჯორჯია“

სამედიცინო დაზღვევის ჯგუფი „არქიმედეს გლობალ ჯორჯია“ 2007 წელს დაარსდა. კომპანია ჯანდაცვის სახელმწიფო დაზღვევის პროგრამებში იყო ჩართული. 2013 წელს საქართველოს დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახურმა „არქიმედეს გლობალ ჯორჯიას“ საქმიანობის შესწავლა დაიწყო, რის შემდეგაც კომპანიის ფინანსური პრობლემების შესახებ ინფორმაცია გავრცელდა – მას საავადმყოფოების მიმართ დავალიანებები ჰქონდა. კომპანიამ აღებული ვალდებულებები ვერ შეასრულა და 2014 წლის იანვარში სადაზღვევო კომპანია გაკოტრების რეჟიმზე გადავიდა.

„არქიმედეს გლობალ ჯორჯიას“ გენერალური დირექტორი იმ დროს, როდესაც კომპანია ფინანსური კრახის წინაშე აღმოჩნდა, ნიკა რამიშვილი იყო.

დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახური „არქიმედეს გლობალ ჯორჯიას“ გაკოტრების მიზეზად მენეჯმენტის მუშაობას და დამეზღვეულ შეცდომებს ასახელებდა. კომპანიის წარმომადგენლობა კი ფინანსურ პრობლემებს სახელმწიფო ჯანდაცვის პროგრამებს უკავშირებდა, რომლებიც კომპანიისთვის წაგებიანი აღმოჩნდა. 2010 წლიდან ჯანმრთელობის სახელმწიფო დაზღვევისა და ჰოსპიტალური სექტორის განვითარება ერთმანეთს დაუკავშირდა, სახელმწიფო ჯანდაცვის პროგრამაში მონაწილე სადაზღვევო კომპანიებს საავადმყოფოების აშენებაც დაევალიათ. აღსანიშნავია, რომ ამ პერიოდში ფინანსური პრობლემების წინაშე არაერთი სადაზღვევო კომპანია აღმოჩნდა. 2012 წელი სამედიცინო დაზღვევის კერძო სექტორმა უარყოფითი შედეგით დაასრულა.



სადაზღვევო კომპანია „ვესტი“



სადაზღვევო კომპანია „ვესტი“ ბაზარზე 2004 წელს გამოჩნდა. „ვესტი“ ჯანმრთელობის დაზღვევის სახელმწიფო პროგრამების ერთ-ერთი განმახორციელებელი იყო. 2011 წელს ცნობილი გახდა, რომ კომპანიას

საავადმყოფოების მიმართ დავალიანება დაუგროვდა. სადაზღვევო კომპანიას ქალაქ სენაკში მრავალპროფილური კლინიკის აშენების ვალდებულება ჰქონდა აღებული. მან ეს ვალდებულება ვერ შეასრულა. 2011 წლის სექტემბერში „ვესტის“ სადაზღვევო პორტფელი „არქიმედეს გლობალ ჯორჯიამ“ შეიძინა და კლინიკის აშენების ვალდებულებაც მან აიღო.

2011 წლის სექტემბერში „ვესტის“ დაზღვევის საქმიანობის ლიცენზია გაუქმდა და მის მიმართ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. 2013 წლის 17 ოქტომბერს გაკოტრების საქმის წარმოება დასრულდა. ამ ეტაპზე კომპანია ლიკვიდირებულია.

„ვესტი“ ქალაქ ფოთშია რეგისტრირებული. „ვესტის“ დამფუძნებელი ზაზა ტარუაშვილი გახლდათ, ასევე რუსეთში რეგისტრირებული შპს „იუგრა“, რომელიც კომპანიის აქციათა 91.5%-ს ფლობდა. „ვესტის“ გენერალური დირექტორი ალექსანდრე ჭითანავა იყო, რომელიც ამავე დროს შპს „იუგრას“ ოფიციალური წარმომადგენელი გახლდათ. მოგვიანებით „ვესტის“ აქციები გასხვისდა. კომპანიის წილები შემდგენაიარად გადანაწილდა: აია ფანჯვიციძე - 45%, ალექსანდრე ჭითანავა - 22.5%, ტარიელ კოხია - 22.5% და იოსებ ბარნაბიშვილი - 10%. კომპანიის დირექტორი კი ავთანდილ ავლოხაშვილი გახდა.

სადაზღვევო კომპანია „მობიუსი“

სადაზღვევო კომპანია „მობიუსი“ 2008 წლის დეკემბერში დარეგისტრირდა. მანამდე ის ბაზარზე შპს „აი-ჯი ჯგუფის“ სახელით ოპერირებდა.



სადაზღვევო კომპანიის დირექტორი გრიგოლ ყიფიანი იყო, რომელიც ამავე დროს კომპანიის აქციების 29%-ს ფლობდა. კომპანიის 46%-ს შპს „გინეკა“, 15%-ს ქეთევან მდივანი, აქციათა დანარჩენ 10%-ს ბონდო ბეჟანიძე და ანა შერვაშიძე ინაწილებდნენ. მოგვიანებით, ბონდო ბეჟანიძის წილი 20%-მდე შემცირდა, შპს „გინეკა“ კი აქციათა 55%-ის მფლობელი გახდა.

2011 წლის ივლისში კომპანიას საქმიანობის ლიცენზია გაუქმდა და მის მიმართ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. 2013 წლის ოქტომბერში კომპანია გაკოტრებულად გამოცხადდა. ამ ეტაპზე ის ლიკვიდირებულია.

სადაზღვევო კომპანია „პარტნიორი“



სადაზღვევო კომპანია „პარტნიორი“ 2007 წლის მარტში დარეგისტრირდა. საწყის ეტაპზე ის ერთ-ერთი სწრაფად მზარდი კომპანია იყო.

„პარტნიორის“ დამფუძნებელი და 100%-იანი წილის მფლობელი შპს „მენჯემენტ-კონსალტინგია“, რომლის მესაკუთრეც შპს „თიემ ჯგუფია“. „თიემ ჯგუფის“ 100%-იანი წილის მფლობელი და დირექტორი ზვიად შავლიაშვილია.

2011 წელს კომპანიას ფინანსური პრობლემები შეექმნა. 2011 წლის ნოემბერში საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა „პარტნიორში“ იძულებითი ადმინისტრაცია დანიშნა. იმ დროისთვის კომპანიის გენერალური დირექტორი ვახტანგ დეკანოსიძე იყო.

მალევე, „პარტნიორის“ სადაზღვევო პორტფელი „ალდაგი ბისიამ“ შეიძინა.

2015 წელს დეკემბერში დაზღვევის სახელმწიფო ზედამხედველობის სამსახურის გადაწყვეტილებით, სადაზღვევო კომპანია „პარტნიორს“ სიცოცხლის დაზღვევის ლიცენზიები გაუქმდა და კომპანიის გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო.

სამშენებლო კომპანია „ავტობანი“

სამშენებლო კომპანია „ავტობანი“ 2006 წლის იანვარში დაფუძნდა. მისი საქმიანობის სფერო გზების, ხიდების, საცხოვრებელი და სხვა სახის ნაგებობების მშენებლობა იყო. კომპანიის წილის 60%-ს თემურ ზუბაშვილი ფლობს, 40%-ს კი აკაკი მუშკუდიანი, რომელიც ამავე კომპანიის დირექტორია.

სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს მონაცემებით, სამშენებლო კომპანია „ავტობანს“ რამდენიმე სახელმწიფო ტენდერი აქვს მოგებული.

2014 წლის იანვარში სასამართლოს სამშენებლო კომპანია „ავტობანის“ მიმართ გაკოტრების საქმის წარმოების დაწყების მოთხოვნით მიმართა კომპანიის წარმომადგენელმა ნანი ტვილიდიანმა, რომელიც კომპანიის ერთ-ერთი დამფუძნებელია.

სს „პარკ-პლეისი“ და მასთან დაკავშირებული კომპანიები

2006 წელს სს „სასტუმრო ვაკის“ სამეწარმეო რეგისტრაციის მონაცემებში ცვლილებები განხორციელდა და სააქციო საზოგადოების სახელწოდება „პარკ-პლეისით“ შეიცვალა. კომპანია სხვადასხვა სახის კომერციულ და სამრეწველო საქმიანობას (სამშენებლო, საინვესტიციო, ტურისტთა კომპლექსური მომსახურება და სხვა) ეწეოდა.

2015 წელს სს „პარკ-პლეისის“ დირექტორმა როინ მოსეშვილმა თბილისის საქალაქო სასამართლოს გაკოტრების საქმის წარმოების დაწყების მოთხოვნით მიმართა. ამ ეტაპზე გაკოტრების საქმის წარმოება მიმდინარეობს.

გაკოტრების რეჟიმში არიან ის კომპანიებიც, რომელთა აქციების წილის მფლობელი „პარკ-პლეისია“.

2016 წელს სამშენებლო კომპანია „ბაგები 2002“-ის მიმართ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. კომპანია 2002 წელს გამოჩნდა ბაზარზე. ის სს „პარკ-პლეისის“ ერთ-ერთი აქციონერი იყო.

მეწარმეთა და არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირების რეესტრიდან ამონაწერის მიხედვით, „ბაგები 2002“-ის აქციათა 35%-ს „პარკ-პლეისი“ ფლობს, 41%-ს – „მონსამინ ინვესტიმენტს ლიმიტედი“ (რომელიც რეგისტრირებულია კვიპროსში), 10%-ს – „ბაგები სითი ჯგუფი“, კომპანიის დანარჩენ წილს სხვადასხვა აქციონერი ინაწილებს. კომპანიის დირექტორი ჯუმბერ ხატიაშვილია, რომელიც ამავე დროს „ბაგები სითი ჯგუფის“ დირექტორია. ის ასევე „პარკ-პლეისის“ სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე და შემდგომ გენერალური დირექტორი იყო.

2017 წლის ივლისში დეველოპერული კომპანია „ბაგები სითი ჯგუფის“ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. კომპანია ქართულ ბაზარზე 2006 წელს გამოჩნდა. კომპანიის 60%-იან წილს სს „პარკ-პლეისი“ ფლობს. „ბაგები სითი ჯგუფის“ აქციათა 33%-ს კვიპროსში რეგისტრირებული კომპანია „მონსამინ ინვესტიმენტს ლიმიტედი“ ფლობს. დანარჩენი 7% კი შპს „სმარტ მუვის“ მფლობელობაშია.

2017 წელს გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო შპს „ბათუმი პლაზას“ მიმართაც. აქაც ფიგურირებს „პარკ-პლეისი“, რომელიც კომპანიის 20%-ს ფლობს. „ბათუმი პლაზას“ სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე ჯუმბერ ხატიაშვილია.

„სამშენებლო-საინვესტიციო კომპანია ლიბო“

მეწარმეთა და არასამეწარმეო (არაკომერციული) იურიდიული პირების რეესტრის მონაცემებით, „სამშენებლო-საინვესტიციო კომპანია ლიბო“ 2005 წლის 25 აგვისტოს დარეგისტრირდა. კომპანია სამშენებლო, სარემონტო, აღდგენით საქმიანობას ეწეოდა.



კომპანიის 87.5%-იანი წილის მფლობელი მამუკა აბესაძე იყო, კომპანიის 12.5%-ს კი ზაალ კაპანაძე ფლობდა. „სამშენებლო-საინვესტიციო კომპანია ლიბოს“ დირექტორი ზურაბ ქაფიანიძე იყო.

აქვე აღსანიშნავია, რომ კომპანია 2005 წლამდე ბაზარზე „ლიბო-საქართველოს სამშენებლო კომპანიის“ სახელით ოპერირებდა.

2010 წლის იანვარში „სამშენებლო-საინვესტიციო კომპანია ლიბოს“ დირექტორის, ზურაბ ქაფიანიძის განცხადების საფუძველზე თბილისის საქალაქო სასამართლომ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო. 2014 წლის 7 თებერვლის სასამართლო განჩინების თანახმად, გაკოტრების საქმის წარმოება დასრულდა. ამ ეტაპზე „სამშენებლო-საინვესტიციო კომპანია ლიბო“ ლიკვიდირებულია.

სს სამშენებლო კომპანია „თბილისი“

2014 წლის მარტში სს სამშენებლო კომპანია „თბილისის“ გაკოტრების საქმის წარმოება დაიწყო.

კომპანიის ფინანსური პრობლემები გაცილებით ადრე შეექმნა. 2009 წელს „საქართველოს ბანკის“ სარჩელის საფუძველზე, სამშენებლო კომპანია „თბილისის“ საკუთრებაში არსებულ ქონებას ყადაღა დაედო.

სს სამშენებლო კომპანია „თბილისი“ ბაზარზე 2001 წელს გამოჩნდა, მანამდე ის სს სამშენებლო სამონტაჟო ტრესტ „თბილისის“ სახელით არსებობდა. კომპანია ფლობდა ყველა სახის სამშენებლო და სამონტაჟო საქმიანობის ლიცენზიას. „სამშენებლო კომპანია თბილისის“ ჰქონდა ფილიალები საქართველოს სხვადასხვა ქალაქში: ფოთში, ბათუმში, ბორჯომში და სხვ.

სამშენებლო კომპანია „თბილისის“ გენერალური დირექტორი თეიმურაზ ჩარკვიანი იყო, 2008 წლიდან კი გენერალური დირექტორის თანამდებობას გონელი ყურაშვილი იკავებს.

გვინდა აღვნიშნოთ, რომ საქართველოში კომპანიის დარეგისტრირება ძალიან მარტივია, „დახურვა“ კი (ლიკვიდაცია/გაკოტრების საქმის წარმოება) რთული და ხანგრძლივი პროცესია. მსოფლიო ბანკის კვლევის, Doing Business-ის 2017 წლის რეიტინგში საქართველო 189 ქვეყანას შორის მე-16 ადგილზეა. ბიზნესის დაწყების სიმარტივის კუთხით საქართველო მე-8 ადგილზეა, გადახდისუნარიანობის საქმის წარმოების (იგივე გაკოტრება/ლიკვიდაცია) კუთხით კი 106-ე ადგილზე. მსოფლიო ბანკის კვლევით, საქართველოში ბიზნესის ლიკვიდაცია/გაკოტრებას საშუალოდ ორი წელი სჭირდება, კომპანიის ვალდებულებები კი საშუალოდ 40%-ით კმაყოფილდება. ასევე, მაღალია გაკოტრების პროცესის წარმოების ხარჯი. ბიზნესის გადახდისუნარიანობის საქმის წარმოებით მსოფლიოში ლიდერი ფინეთია, სადაც საქმისწარმოების საშუალო დრო 11 თვეა, ხოლო ვალდებულებების დაფარვა 90%-ით ხდება.

თბილისის დიდი ეკონომიკა



მალე საქართველოში ადგილობრივი თვითმმართველობის არჩევნები გაიმართება. პრობლემები, რომელთა მოგვარებასაც მერობისა და დეპუტატობის კანდიდატები გვპირდებიან, თვითმმართველ ერთეულებს უხვად აქვთ. განსაკუთრებით გამოირჩევა სოციალური პრობლემები. სოციალური პრობლემები საქართველოს დედაქალაქის მოსახლეობასაც აწუხებს, მაგრამ წინასაარჩევნო კამპანიაში ისინი, ფაქტობრივად, ურბანულ პრობლემებზე საუბრით გადაიფარა. თბილისის მერობის კანდიდატები ბევრს საუბრობენ თბილისის საცობებისგან განტვირთვაზე, ავტომობილებისთვის პარკირების ადგილების არსებობასა და მოწესრიგებაზე, ქალაქის გამწვანებაზე, ჰაერის დაბინძურების შემცირებაზე, ქალსური მშენებლობების წინააღმდეგ რეკულაციების გამკაცრებაზე და ა.შ. ერთი შეხედვით, ეს ის პრობლემებია, რომელთა მოგვარება მოკლევადიან პერიოდში სოციალურ გარემოს (მოსახლეობის მატერიალურ მდგომარეობას) არ შეეხება ან ზოგ შემთხვევაში, მის საპირისპიროდ იმუშავებს (მაგალითად, მშენებლობების დარეგულირებას თუ მშენებ-

ლობების შეზღუდვა მოჰყვა შედეგად). რატომ გახდა თბილისში ურბანულ პრობლემებზე საუბარი უფრო პრიორიტეტული, ვიდრე სოციალურ საკითხებზე (თუმცა, ზოგ შემთხვევაში თანაკვეთა არის)? ამას ორი მთავარი მიზეზი აქვს: 1. თბილისის ეკონომიკური მდგომარეობა გაცილებით უკეთესია, ვიდრე საქართველოს რეგიონების. თბილისს აქვს იმის ფული (თბილისის ბიუჯეტი 800 მილიონ ლარზე მეტია), რომ ურბანული პრობლემების მოგვარება დაიწყოს. თბილისის მოსახლეობა უფრო მდიდარია, ვიდრე რეგიონების და აქედან გამომდინარე, აქცენტი არამარტო სოციალური პრობლემების მოგვარებაზე კეთდება. 2. თბილისში საკმაოდ გაძლიერდა ურბანული აქტივიზმი. ეს გამოიხატება საპროტესტო აქციებში, სოციალურ ქსელებში აქტიურობასა და ურბანულ საკითხებზე მომუშავე ორგანიზაციების პროცესებში ჩართულობაში. ის, რომ პირველ რიგში მოსახლეობა თვითმმართველობისგან ურბანული პრობლემების მოგვარებას უნდა ითხოვდეს და არა სოციალურის, ამომრჩევლის მხრიდან სწორი მიდგომაა. საქართველოს პოლიტიკურ-ეკონომიკური დეცენტრალიზაციის დონე თითქმის არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ ადგილობრივმა ხელისუფლებამ ეკონომიკურ განვითარებასა და სოციალური პრობლემების მოგვარებას შეუწყოს ხელი. ამის არეალი ძალიან შეზღუდულია. სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების მოგვარება საქართველოს ცენტრალური ხელისუფლების პრეროგატივაა

და ეს ასახულია სახელმწიფო ბიუჯეტში. შესაბამისად, სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემების გადაჭრის გზებზე მოსახლეობამ საპარლამენტო არჩევნებზე უფრო უნდა გაამახვილოს ყურადღება. სხვა საკითხია, რამდენად სწორია ის, რომ დეცენტრალიზაციის დაბალი დონე გვაქვს და ადგილობრივი ხელისუფლებების როლი ეკონომიკურ საკითხებში უმნიშვნელოა. ჩემი აზრით, არასწორია, თუმცა ამ სტატიის თემას ეს არ წარმოადგენს.

ქვეყნის დეცენტრალიზაციის დაბალი დონის შედეგია ის, რომ 2017 წლის პირველი იანვრის მდგომარეობით, საქართველოს მოსახლეობის 30% (1,114,600 ადამიანი) თბილისში ცხოვრობს. თბილისზე მოდის საქართველოს ეკონომიკის 49% (16.6 მილიარდი ლარი) და დაქირავებით დასაქმებულთა 39% (290 ათასი ადამიანი). თბილისში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი დაახლოებით 15 000 ლარია, როცა მთლიანად საქართველოს საშუალო მაჩვენებელი 9 120 ლარია.

თბილისი არის საქართველოს ეკონომიკური, პოლიტიკური, კულტურული, საგანმანათლებლო, სამედიცინო, სპორტული და ა.შ. ცენტრი. აქედან გამომდინარე, საქართველოს სხვადასხვა რეგიონიდან დედაქალაქში აქტიურად ჩამოდიან საშუალოდ, განათლების მისაღებად, სამკურნალოდ და ა.შ.

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სააგენტოს ინფორმაციაზე დაყრდნობით, შეგვიძლია ვნახოთ, თუ როგორ ნაწილდებოდა თბილისის

ეკონომიკა სექტორების მიხედვით 2015 წელს ყველაზე მსხვილი დარგი ვაჭრობა, ავტომობილებისა და სხვა საყოფაცხოვრებო საგნების რემონტია (26%), სადაც 2015 წელს 3.5 მილიარდი ლარის დამატებული ღირებულება შეიქმნა. მეორე ადგილზე მომსახურების სხვა სახეებია (კომუნალური, რესტორნები, სასტუმროები, გართობა, სპორტი და ა.შ.) 2.31 მილიარდი ლარით, ხოლო მესამეზე ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობაა 2.27 მილიარდით.

თბილისის წილი ბიზნესსექტორის ბრუნვაში მნიშვნელოვნად აღემატება თბილისის წილს საქართველოს ეკონომიკაში. ბიზნესსექტორის ბრუნვის მიხედვით, 2016 წელს თბილისზე მოდიოდა საქართველოში არსებული ბიზნესის ბრუნვის 72% (43 მილიარდი ლარი) და ბიზნესში დასაქმებულთა 66%. დასაქმებულთა საშუალო თვიური ანაზღაურება კი დაახლოებით 1,100 ლარია, რაც 2-ჯერ აღემატება შიდა ქართლის ბიზნესსექტორში არსებულ საშუალო თვიურ ანაზღაურებას.

საინტერესოა, სხვა ქვეყნების დედაქალაქებზე ან ეკონომიკურად ყველაზე დიდ ქალაქებზე ქვეყნის ეკონომიკის რა წილი მოდის. ინფორმაცია ჩვენი მეზობელი ქვეყნების უმსხვილეს ქა-

საქართველო ეკონომიკური თავკომბალა

საქართველოს ეკონომიკის განაწილება ტერიტორიული ერთეულების მიხედვით, 2016 წელი

| ტერიტორიული ერთეულები | მილიარდი ლარი | წილი |
|--|---------------|--------------|
| თბილისი | 16.6 | 49.0% |
| იმერეთი, რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი | 3.6 | 10.7% |
| ქვემო ქართლი | 2.9 | 8.5% |
| აჭარა | 2.7 | 8.0% |
| სამეგრელო-ზემო სვანეთი | 2.5 | 7.3% |
| შიდა ქართლი და მცხეთა-მთიანეთი | 2.0 | 5.8% |
| აბხეთი | 1.9 | 5.5% |
| სამცხე-ჯავახეთი | 1.0 | 2.8% |
| გურია | 0.8 | 2.4% |
| საქართველო | 33.9 | 100% |

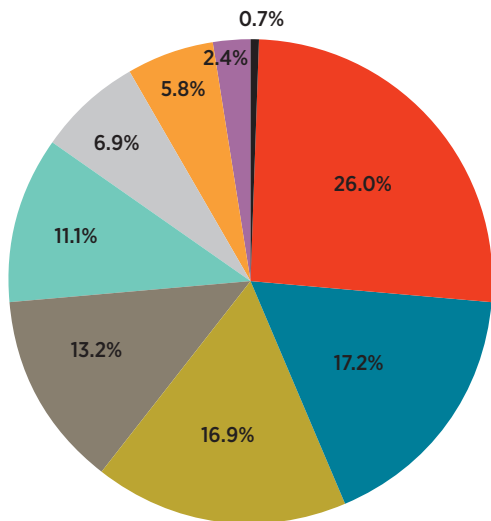
მონაცემთა წყარო: სასტატი

ლაქებსა და მსოფლიოს ეკონომიკურ ცენტრებზე მოვიძიეთ. ბაქოს წილი აზერბაიჯანის ეკონომიკაში 76%-ია. ეს განპირობებულია იმით, რომ მსხვილი ნავთობკომპანიები ბაქოშია განთავსებული. ერევანზე სომხეთის ეკონომიკის 41% მოდის. თურქეთის ყველაზე დიდ ქალაქში - სტამბულში - თურქეთის ეკონომიკის 38% იქმნება. განვითარებულ

ქვეყნებში მსხვილი ქალაქების წილი ეკონომიკაში შედარებით ნაკლებია. მაგალითად, მსოფლიო ფინანსური ცენტრების - ნიუ-იორკის, ლონდონისა და ტოკიოს წილები 9%, 22% და 32%-ია, მიუხედავად იმისა, რომ ნიუ-იორკის ეკონომიკა დაახლოებით 1.6 ტრილიონი, ლონდონის 0.7 ტრილიონი, ხოლო ტოკიოს 1.8 ტრილიონი დოლარია.

თბილისის არემონტებს

თბილისის ეკონომიკის განაწილება სექტორების მიხედვით



- ვაჭრობა, ავტომობილების და სხვა საგნების რემონტი
- მომსახურების სხვადასხვა სახეები
- ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა
- მრეწველობა
- მშენებლობა
- სახელმწიფო მმართველობა
- ჯანდაცვა
- განათლება
- შინამეურნეობების საქმიანობა

მონაცემთა წყარო: სასტატი, 2015.

როცა ჯობია, ჩამორჩე

ქალაქების წილი ქვეყნის ეკონომიკაში.

| ქალაქი | წილი ეკონომიკაში |
|-----------|------------------|
| ბაქო | 76% |
| თბილისი | 49% |
| ერევანი | 41% |
| სტამბული | 38% |
| ვილნიუსი | 33% |
| ტოკიო | 32% |
| პარიზი | 30% |
| ვენა | 26% |
| ლონდონი | 22% |
| მოსკოვი | 20% |
| ვარშავა | 12% |
| ნიუ-იორკი | 9% |
| მადრიდი | 9% |

აშშ-ის ყველაზე დიდი ეკონომიკის მქონე ოთხი ქალაქი: ნიუ-იორკის, ლოს-ანჯელესის, ჩიკაგოსა და დალასის ეკონომიკების წილი აშშ-ის მშპ-ში 19%-ია, ანუ 2.6-ჯერ ნაკლებია, ვიდრე თბილისის წილი საქართველოს ეკონომიკაში.

თბილისის ეკონომიკის სიდიდემ განაპირობა ის, რომ თბილისში მცხოვრები მოსახლეობის საშუალო წლიური შემოსავალი (დაახლოებით 15,000 ლარი ერთ მოსახლეზე) გაცილებით მეტია, ვიდრე საქართველოს სხვა რეგიონების მოსახლეობის. თბილისის მაჩვენებელთან ყველაზე ახლოს აჭარის მოსახლეობის შემოსავალია - ერთ მოსახლეზე 8,000 ლარით. თუმცა თბილისის მაჩვენებელს თითქმის 2-ჯერ ჩამორჩება. ერთ მოსახლეზე ყველაზე დაბალი შემოსავალი შიდა ქართლსა და მცხეთა-მთიანეთშია - 5 500 ლარი, რაც თბილისის მაჩვენებელზე

2.7-ჯერ ნაკლებია.

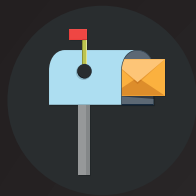
საინტერესოა თბილისსა და საქართველოს რეგიონებში არსებული ერთ მოსახლეზე შემოსავლის შედარება სხვა ქვეყნებთან. ამისათვის, საქართველოს რეგიონების შემოსავალი მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის (PPP) გათვალისწინებით აშშ დოლარებში გადავიყვანეთ. PPP დოლარის გამოყენება აუცილებელია, როცა სხვადასხვა ქვეყნის შემოსავლებს ვადარებთ ერთმანეთს, რადგან ეს მეთოდოლოგია აბათილებს ქვეყნებს შორის საქონელსა და მომსახურების ფასებს შორის სხვაობას და შემოსავალს რეალური მსყიდველობითი უნარით წარმოგვიდგენს.

თბილისს საერთაშორისო საავალუტო ფონდის რეიტინგში თუ შვეიტანთ, სადაც ქვეყნები ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავლით არიან რანჟირებული, ის 75-ე ადგილს დაიკავებს ერთ მოსახლეზე 16, 429 PPP დოლარით. თბილისის შემოსავალს ცოტათი უსწრებს მონტენეგროს შემოსავალი, ხოლო ჩამორჩება ისეთი ქვეყნების, როგორცაა: ჩინეთი, ბრაზილია, სერბეთი. საქართველოს აღნიშნულ რეიტინგში 104-ე ადგილი უჭირავს 10,044 PPP დოლარით. 103-ზე ბოსნია და ჰერცეგოვინაა, ხოლო 105-ზე - სვაზილენდი. ცალკე აღებული აჭარა 110-ე ადგილს დაიკავებს და ცოტათი გაუსწრებს სომხეთსა და უკრაინას. შემდეგ მოდის სამეგრელო-ზემო სვანეთი 8,276 PPP დოლარით. გურიის მოსახლეობის შემოსავალი ახლოს არის ფილიპინებში არსებულ შემოსავლებთან. თანაბარი შემოსავლებია ინდოეთსა და სამცხე-ჯავახეთში - წელიწადში 6,616 PPP დოლარი. საქართველოს რეგიონებიდან რეიტინგში ყველაზე ქვემოთ შიდა ქართლი და მცხეთა-მთიანეთი აღმოჩნდება 127-ე ადგილზე, ვიეტნამსა და ნიგერიას შორის. **F**

საშემოსავლო ვერტიკალი

საშუალო წლიური შემოსავალი ერთ მოსახლეზე

| ადგილი | ქვეყანა ან საქართველოს რეგიონი | PPP აშშ დოლარი |
|--------|--|----------------|
| 1 | ყატარი | 127 660 |
| 2 | ლუქსემბურგი | 104 003 |
| 3 | სინგაპური | 90 151 |
| 11 | აშშ | 57 436 |
| 18 | გერმანია | 48 111 |
| 27 | იაპონია | 41 275 |
| 40 | ლიტვა | 29 972 |
| 48 | რუსეთი | 26 490 |
| 53 | თურქეთი | 24 912 |
| 70 | აზერბაიჯანი | 17 439 |
| 74 | მონტენეგრო | 16 643 |
| 75 | თბილისი | 16 429 |
| 78 | ჩინეთი | 15 400 |
| 80 | ბრაზილია | 15 242 |
| 83 | სერბეთი | 14 493 |
| 103 | ბოსნია და ჰერცეგოვინა | 10 958 |
| 104 | საქართველო | 10 044 |
| 105 | სვაზილენდი | 9 776 |
| 110 | აჭარა | 8 815 |
| 111 | სომხეთი | 8 621 |
| 113 | უკრაინა | 8 305 |
| 114 | სამეგრელო-ზემო სვანეთი | 8 276 |
| 118 | გურია | 7 840 |
| 119 | ფილიპინები | 7 728 |
| 120 | ქვემო ქართლი | 7 478 |
| 121 | იმერეთი, რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი | 7 142 |
| 123 | ინდოეთი | 6 616 |
| 123 | სამცხე-ჯავახეთი | 6 616 |
| 125 | კახეთი | 6 520 |
| 126 | ვიტნამი | 6 429 |
| 127 | შიდა ქართლი და მცხეთა-მთიანეთი | 6 067 |
| 128 | ნიგერია | 5 942 |
| 129 | მიანმარი | 5 832 |



გამომწერეთ ახლავე
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

ჟურნალის გამომწერა 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

„საბჭოთა კავშირი და ხოშტარია“

XIX-XX საუკუნეების მიჯნაზე საქართველოს ისტორიიდან მრავალი საინტერესო ბიზნესპერსონა არის ცნობილი: მიტროფანე ლალიძე, დავით სარაჯიშვილი თუ ისეთი უცხოელები, როგორებიც არიან ძმები სიმენსები და ნობელები. მათ სიაშია შესაყვანი აკაკი ხოშტარიაც, რომლის მოღვაწეობის არეალი მხოლოდ საქართველოთი არ შემოიფარგლებოდა, არამედ ირანსა და თურქეთსაც მოიცავდა.

ავტორი: იმედი ავდალიანი



აკაკი ხოშტარია 1873 წელს აზნაურების ოჯახში, აბაშის რაიონის სოფელ სუჯუნაში დაიბადა. აკაკიმ პეტერბურგის სასოფლო-სამეურნეო აკადემია დაამთავრა. ახალგაზრდობაშივე ის ანალიტიკური აზროვნებით, მათემატიკური ნიჭით, კომერციული გათვლითა და ხელოვნების ღრმა ცოდნით გამოირჩეოდა, რომელიც, როგორც დავინახავთ, მან მთელი მომდევნო ცხოვრების განმავლობაში გამოიყენა.

მისი ბიზნესკარიერა დასავლეთ საქართველოში, ქალაქ ფოთში დაიწყო, სადაც ვინმე ვაჭარ ზოდევლავს დაუმეგობრდა. მათ ერთად დაგეგმეს, სავაჭრო გემით შავი ზღვის ყველაზე დიდ პორტში, ოდესაში გადაეტანათ ნავთობი, თუმცა საბოლოოდ მისი განადგება მაღალ ფასად თურქეთში მოახერხეს.

ნავთობის თურქეთში წარმატებით ჩატანამ და ასე ნაშოვნმა დიდმა ფულმა აკაკი ახალ სამეწარმეო საქმიანობაზე დააფიქრა. პირველი მსოფლიო ომის დაწყებამდე თურქეთიდან ბაქოში გაემგზავრა და ნავთობმრეწველ მუსა ნაგიევისგან ნავთობსარეწი დანადგარები, ბათუმში კი სავაჭრო აქციები შეიძინა და მთლიანად ნავთობსამრეწველო საქმიანობაზე გადაურთო. ამერბაიჯანში ყოფნისას მისი თვალსაწიერი უფრო მეტად გაიშალა და ირანი მოიცვა.

ირანი პირველ მსოფლიო ომამდე საკმაოდ რთულ პოლიტიკურ მდგომარეობაში იმყოფებოდა. ქვეყნის შიგნით ვითარება არასტაბილური იყო. ყაჯართა დინასტიის ბოლო წარმომადგენლების პერიოდში მმართველობა უკიდურესად დეცენტრალიზებული გახდა, რაც ფაქტობრივად შეუძლებელს ხდიდა დიდ ტერიტორიაზე გაშლილ გეოგრაფიულად განსხვავებული ლანდშაფტის მქონე ქვეყნის გაკონტოლებას. ამას ისიც უნდა დაემატოს, რომ რუსეთისა და დიდი ბრიტანეთის იმპერიებს შორის 1907 წელს დადებული ხელშეკრულებით ქვეყნებმა არსებული გეოპოლიტიკური უთანხმოებები მეორე პლანზე გადაიტანეს. შეთანხმების ერთ-ერთ ქვაკუთხედს ირანზე გავლენების გავრცელება წარმოადგენდა. რუსეთს ჩრდილოეთი ნაწილი ერგო, ბრიტანეთს – სამხრეთი. ამასთან ერთად, პოლიტიკური გავლენის გარდა, რუსეთს ასევე ეძლეოდა უზარმაზარი კონცესიები ირანის ჩრდილოეთში. აკაკი ხოშტარია სწორედ ამ შექმნილი მდგომარეობით სარგებლობს, როდესაც ბიზნესის გასაგრძელებლად ირანში გადადის.

თავისი სამეწარმეო და სავაჭრო საქმიანობით აკაკი ხოშტარიამ ირანის შაჰის კარზე დიდი გავლენა მოიპოვა. მის მიერ ირანის მთავრობისგან მიღებული კონცესია 25 წელიწადზე იყო გაწერილი და რეალურად საშუალებას აძლევდა, მთელ ჩრდილოეთ ირანში (ხუთ პროვინციაში) ემოქმედა. ომის დაწყებამდე აკაკიმ ბაქოში მსხვილი სამრეწველო კომპანია ჩამოაყალიბა, რომელიც სამხრეთ კავკასიასა და ირანში სავაჭრო ოპერაციებს წარმართავდა. თუმცა მის სახელთან ყველაზე მეტად ასოციირდება კომერციული ორგანიზაცია – სანავთობე ამხანაგობა „რუპენტო“ და თურქულ-სპარსული „ხოშტარიას ბანკი“. ამას უნდა დაემატოს აკაკის მფლობელობაში არსებული სხვა საწარმოები: მექანიკური ქარხანა, საპნის ქარხანა, სამიწათმოქმედო იარაღების ფაბრიკა და ა.შ. მან თავის ქარხანასთან ირანში პირველი რკინიგზა გაიყვანა. აკაკიმ პირველმა შეიყვანა ავტომობილები ირანში და ნავთობზე არსებული მონოპოლიის გარდა, ასევე ფლობდა მონოპოლიას საპნის წარმოებასა და თევზის სარეწებზე.



რეზა-შაჰ ფეზლევი

პარადოქსია ის, რომ აკაკიმ, რომელმაც თავისი მოღვაწეობა ირანში ყაჯართა დინასტიის პერიოდში დაიწყო და შესაბამისად კარგი ურთიერთობა ჰქონდა კიდევაც მმართველ წრესთან, 1925 წელს ირანში მომხდარი გადატრიალების შემდეგაც მოახერხა ახალ მმართველთან, უკვე რეზა-შაჰთან, შთამბეჭდავი ურთიერთობის დაჭერა. რეზა-შაჰის გამეფების ცერემონიალის დროს აკაკი ხოშტარიას ეძლევა საშუალება, ახალ გვირგვინოსანს იტალიიდან ჩამოტანილი ძვირფასი საჩუქარი მიართვას. აკაკი ხოშტარიას ცხოვრების ეს მონაკვეთი კარგად მინიშნებს პოლიტიკური ლავირების ნიჭზე, რომლის წყალობითაც, მიუხედავად პოლიტიკური სისტემების შეცვლისა, ის ყველა მმართველთან კარგი ურთიერთობის ჩამოყალიბებას ახერხებდა.

იმავეს თქმა შეიძლება გარკვეული პერიოდის განმავლობაში აკაკის ურთიერთობებზე ახლად შექმნილ საბჭოთა კავშირის მთავრობასთან. მაგალითად, 1920-იან წლებში, როდესაც სამოქალაქო ომის შედეგად, საბჭოთა კავშირში პურის მწვავე დეფიციტი გაჩნდა,



მწერალთა სახლი

კომუნისტებმა აკაკის სთხოვეს დახმარება. ასე შეიქმნა კომპანია „საბჭოთა კავშირი და ხოშთარია“, რომელიც ითვალისწინებდა საკუთარი სახსრებით ირანში პურის ყიდვასა და ბაქოში გაგზავნას. საბოლოოდ, კომუნისტებსა და ხოშთარიას შორის თანამშრომლობა ხანგრძლივი ვერ გამოდგა, რადგან საბჭოელებმა მას უარი უთხრეს დახარჯული სახსრების დაბრუნებაზე. ამის შემდეგ ბიზნესმენს ქვეყნიდან წასვლა მოუწია, რადგან მის სიცოცხლეს საფრთხე შეექმნა.

ირანში ფულის შოვნის პარალელურად, აკაკი მასშტაბურ მეცენატობას ეწეოდა. ყველაზე თვალსაჩინო მაგალითებია ბათუმის მთავარი ზღვისპირა ბულვარის გაშენება. მან ასევე დააფინანსა მახინჯაურის ბოტანიკური ბაღის, ახალი ათონის ცენტრალური პარკისა და იალტის მთავარი ბაღის შენება-კეთილმოწყობა. ნიკო ნიკოლაძის ინიციატივით აკაკი ხოშთარიამ ფოთიდან მშობლიურ აბაშაში რკინიგზის ხაზი გაიყვანა.

თუმცა მისი ყველაზე ცნობილი სარეჟისორი იყო მრეწველისა და საზოგადო მოღვაწის,

დავით სარაჯიშვილის სახლი, რომელიც მან აუქციონზე შეიძინა. სხვადასხვა მონაცემებით, როდესაც 1918 წელს სახლი იყიდებოდა, თბილისელებმა მისი შეძენის თხოვნით აკაკის მიმართეს. აკაკი ერთხანს ამ სახლში თვითონ ცხოვრობდა და მის კეთილმოსაწყობად იტალიიდან ლომის ფიგურები და სხვა ანტიკვარული ნივთები ჩამოიტანა, მოაწყო საზაფხულო და ზამთრის ბაღები. ეს სახლი აკაკიმ, ემიგრირების შემდეგ, სხვა ქონებასთან ერთად ქართველ ხალხს სარეჟისორად დაუტოვა. სწორედ ამ შენობაში განთავსდა შემდგომში მწერალთა სახლი.

ცნობილია, რომ აკაკი ხოშთარია არა მხოლოდ ახლობლებს, არამედ საზღვარგარეთ სასწავლებლად მყოფ ქართველ სტუდენტებსაც უწევდა მატერიალურ დახმარებას. მაგალითად, ბერლინისა და პარიზის უნივერსიტეტებში ბევრი ქართველი სტუდენტი დააფინანსა. კონსტანტინოპოლში მის მიერ დაარსებულ თურქულ-სპარსულ ბანკში საქართველოდან ჩასული ქართველები დაასაქმა.

გარდა ამისა, ცნობილია ისიც, რომ 1907



წელს აკაკიმ თბილისში საქართველოს საისტორიო და საეთნოგრაფიო საზოგადოებას ბაქოდან 8,000 მანეთი გამოუგზავნა. საფრანგეთში ლადო გუდიაშვილისა და ანდრე ლოტის სურათები შეიძინა და საქართველოს ხელოვნების მუზეუმს გადამოსცა. ხოლო თავისი დედის სახელზე, აბაშის რაიონის სოფელ სუჯუნის ცენტრში აშენებული ულამაზესი ნაგებობა 1915 წელს სოფელს უბოძა საგანმანათლებლო ცენტრის შესაქმნელად. აკაკიმ ასევე მნიშვნელოვანი თანხები გაიღო ქართული უნივერსიტეტის (ოსუ) და თეატრისთვის (50 000 მანეთი).

ცხოვრების მომდევნო პერიოდშიც, როდესაც პოლიტიკურმა კატაკლიზმებმა მის ბიზნესსაქმიანობას ირანში ძირი გამოუთხარა, აკაკი არ წყვეტდა სამშობლოსთვის დახმარების გაწევას. მაგალითად, მან 1920 წელს აშშ-სა და იტალიაში შეიძინა ოთხი მცირე ზომის სამხედრო გემი: „პრეზიდენტი ჟორდანია“, „საქართველო“, „თამარ მეფე“, „რუსთაველი“ და ისინი საჩუქრად გადასცა მაშინდელ საქართველოს დემოკრატიულ რესპუბლიკას. ხოლო მას შემდეგ, რაც ნოე ჟორდანიას მთავრობა

საფრანგეთში გადავიდა, აკაკის იქაც არ შეუწყვეტია ლეგიტიმური მთავრობის მხარდაჭერა.

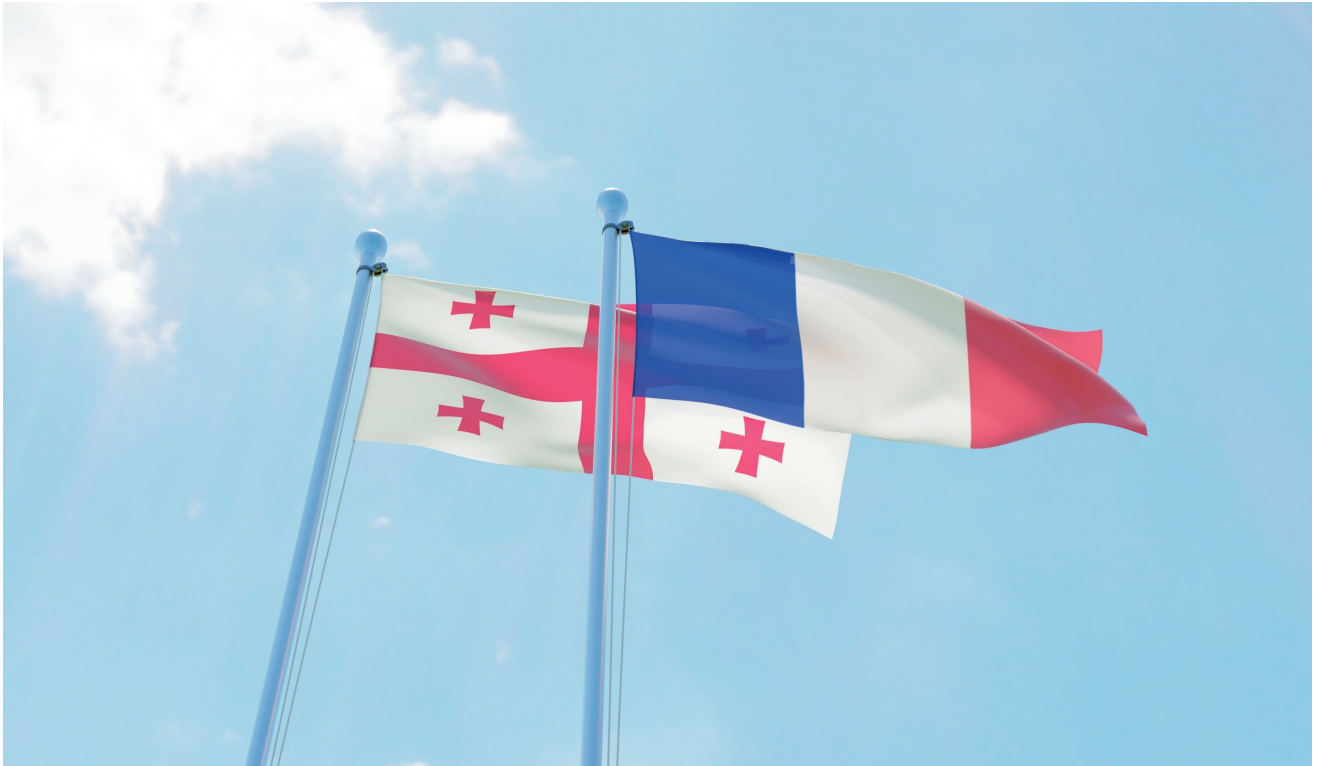
აკაკის ცხოვრებაში ერთ-ერთი ყველაზე დიდი დანაკარგი იყო 1921 წელს საქართველოში მისი უძრავი ქონების კონფისკაცია. ამასთან ერთად, საბჭოთა რუსეთსა და ირანს შორის 1921 წელს ხელმოწერილი ხელშეკრულების თანახმად, რუსეთის მიერ მეფის რუსეთის აქტივებსა და ვალებზე უარის თქმის შემდეგ, ირანში რუსეთის მოქალაქეებისათვის სხვადასხვა კონცესიის, ბანკებისა და სხვა ქონების ჩამორთმევა მოხდა.

1924 წელს გარდაიცვალა აკაკის მეუღლე მინადორა (1881-1924 წწ.), რომელიც თეირანის დულაბის რუსულ სასაფლაოზე არის დაკრძალული. მისი აკლდამა ირანის ტერიტორიაზე ქართული სასულიერო ხუროთმოძღვრების უნიკალურ ნიმუშს წარმოადგენს. მინადორას შემდეგ აკაკის ცოლად ირანის პრემიერ-მინისტრის და ჰყავდა. თვითონ აკაკი 1932 წელს პარიზში, ემიგრაციაში, 59 წლის ასაკში გარდაიცვალა და დაკრძალულია პარიზის პერ-ლაშეზის სასაფლაოზე. **F**



საფრანგეთი და საქართველო

ავტორი: მთიან კაშა-მერმონი



საფრანგეთისა და საქართველოს დაახლოების მცდელობები ჯერ კიდევ შუა საუკუნეებიდან იღებს სათავეს.

დავიწყოთ ისტორიკოსებისთვის კარგად ცნობილი მოვლენით. 1332-1333 წლებში საფრანგეთის მეფე ფილიპ VI ვალუა მუსლიმანებზე გასალაშქრებლად ემზადებოდა. სწორედ მაშინ მიმართა თხოვნით საქართველოს მეფე გიორგი V ბრწყინვალეს. ამისათვის ფილიპმა საქართველოში ორი კათოლიკე მისიონერი გაგზავნა. წერილზე პასუხი მალევე მიიღო: ქართველი მეფე 30,000-კაციანი ჯარით დახმარებას დაჰპირდა. მაგრამ „ჯვაროსნული ლაშქრობა“ არ შედგა: საფრანგეთმა უარი თქვა თურქეთთან ომზე, ალბათ მან კარგად აწონ-დაწონა, რას მოიგებდა და რას წააგებდა ამ ომით. XVII საუკუნეში საქართველოთი დაინტერესდა ბევრი ფრანგი

მოგზაური, რომლებიც საქართველოს გავლით აღმოსავლეთში მიდიოდნენ. მათი ჩანაწერები და დღიურები მოგვიანებით ევროპაში ქვეყნდებოდა.

XVIII საუკუნის დასაწყისიდან საქართველოში სულ უფრო ხშირად ჩამოდიან ფრანგი კათოლიკე მისიონერები, რომლებსაც, სხვათა შორის, დიდად ეხმარებოდა ცნობილი მეცნიერი და დიპლომატი სულხან-საბა ორბელიანი, ვახტანგ VI-ის ევროპული ორიენტაციის აქტიური მხარდამჭერი.

მოგვიანებით სწორედ სულხან-საბა ჩავიდა პარიზში, რათა საფრანგეთისთვის ეთხოვა დახმარება სპარსეთში ისლამის მიღებაზე უარის თქმისთვის დატყვევებული ვახტანგ მეფის გათავისუფლების საქმეში. გარდა ამისა, ორბელიანი პარიზში ყოფნისას ფრანგულ-ქართული პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი საკითხების განხილვას და

მთიან კაშა-მერმონი საფრანგეთი-საქართველოს საგარეო და სამრეწველო კავშირის განვითარების დირექტორია.

მოგვარებას ცდილობდა.

ეს არც არის გასაკვირი, რადგან საფრანგეთი XVII საუკუნის ბოლოდან დიდ ყურადღებას აქცევდა საქართველოს, როგორც ევროპასა და აზიის შორის ყველაზე მოკლე და უსაფრთხო სავაჭრო გზას.

1714 წელს საფრანგეთის კონსულმა საქართველოში ჟაკ ფრანსუა გამბამ იმოგზაურა საქართველოს შავი ზღვის სანაპიროზე, რათა მკაფიოდ დაესახა საფრანგეთის სავაჭრო გზები საქართველოს გავლით. მისი გეგმის მიხედვით, ფრანგული საქონელი კალედან ჯერ ქუთაისში უნდა ჩაეტანათ, შემდეგ თბილისში, იქიდან კი სპარსეთსა და ცენტრალური აზიის ქვეყნებში.

მეოცე საუკუნეში, 1921 წელს, თბილისში საფრანგეთის საკონსულო გაიხსნა. ვიცე-საკონსულოებმა მუშაობა დაიწყეს ფოთშიც და ბათუმშიც.

ერთი სიტყვით, საუკუნეების განმავლობაში განვითარებული ბევრი მოვლენა მეტყველებს იმაზე, რომ საქართველომ ბევრჯერ სცადა, ევროპაში საფრანგეთის სახით შეეძინა საიმედო მოკავშირე ირანისა და თურქეთის გავლენის წინააღმდეგ ბრძოლაში. ყოველთვის ყველაფერი არ გამოდიოდა, იყვნენ ასეთი დაახლოების მომხრეებიც და მოწინააღმდეგეებიც. საბოლოოდ ფრანგულ-ქართული კავშირი საუკუნის დასაწყისში ვერ შედგა. მიუხედავად ამისა, სათავეში ბოლშევიკური ხელი-სუფლების მოსვლის შემდეგ საქართველოს დემოკრატიული რესპუბლიკის მთავრობამ საფრანგეთში იპოვა თავშესაფარი. სწორედ მაშინ დასახლდა საფრანგეთში საქართველოს ხელი-სუფლება, რომელსაც ნოე ჟორდანიას მეთაურობდა. მალე მათ გამოუყვეს მიწის მცირე ნაკვეთი – ლევილი, რომელიც ქართველი პოლიტიკური ემიგრანტებისთვის მეორე სახლად იქცა.

დღეს, როდესაც ლევილი ოფიციალურად გადაეცა საქართველოს, იქ დაგვიგმილია საქართველოს პირველი რესპუბლიკის მუშაობის პერიოდის ამსახველი მუზეუმისა და ბიბლიოთეკის მოწყობა, აგრეთვე რეზიდენტურისა ახალგაზრდა ხელოვანთათვის, და არა მარტო მათთვის, არამედ არაერთი ქართველი ახალგაზრდისთვის, რომლებიც ჩამოვლენ და იმუშავებენ ლევილის ადგილ-მამულში თავიანთ სამეცნიერო და შემოქმედებით პროექტებზე.

ბოლო დროს საფრანგეთსა და საქართველოს შორის ეკონომიკური კავშირებიც გაძლიერდა.

2014 წელს თბილისში საფრანგეთის რესპუბლიკის პრეზიდენტის ჩამოსვლის შემდეგ ტურიზმის, სოფლის მეურნეობისა და ტრანსპორტის დარგები დასახლდა ისეთ დარგებად, რომელთა განვითარებაშიც საფრანგეთს საქართველოს მთავრობისთვის დახმარების გაწევა შეუძლია.

საქართველოში საფრანგეთის ექსპორტის მაჩვენებლები მუდმივად იზრდება. 2016 წელს საფრანგეთის ექსპორტმა 124.9

მილიონ ევროს მიაღწია, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ ათ წელიწადში, 2007 წლიდან საქონლის ექსპორტი თითქმის გაორმაგდა (2007 წლის მაჩვენებლიდან – 67.5 მილიონი ევროდან). ასევე იზრდება საფრანგეთის იმპორტი საქართველოდან. 2016 წელს ის 34.5 მილიონ ევროს შეადგენდა, ნაცვლად 7.5 მილიონი ევროსი 2009 წელს.

მთავარი პროდუქცია, რომელიც საფრანგეთს შემოაქვს, არის ფარმაცევტული პრეპარატები, პარფიუმერია და კოსმეტიკა. ესე იგი 2016 წელს ჩვენი გაყიდვების დაახლოებით 56%. საპირისპირო მიმართულებით, საქართველოდან ძირითადი იმპორტირებული საქონელია სასოფლო-სამეურნეო და აგრო-სასურსათო პროდუქტები, იმპორტის დაახლოებით 60%.

საფრანგეთი ასევე მჭიდროდ თანამშრომლობს საქართველოსთან ტურიზმის დარგში. ამ დარგში საფრანგეთის მდიდარი გამოცდილების გამოყენება საქართველოსთვის უდავოდ სასარგებლოა: საფრანგეთს ტურიზმის დარგში ბრუნდის სახელი აქვს მოხვეჭილი. 2014 წელს საფრანგეთს 84 მილიონი ტურისტი ეწვია და ის იქცა ქვეყნად, სადაც ყველაზე მეტი ტურისტი ჩავიდა. გარდა ამისა, საქართველოს სამთო-სათხილამურო კურორტებზე ტურისტები იყენებენ ფრანგული კომპანია Pomagalski-ის ზამთრის სპორტულ ნაგებობებს.

ამ დარგში საფრანგეთსა და საქართველოს თანამშრომლობა ვითარდება 2017 სასწავლო წლისთვის ვატელის სკოლის გახსნით. ეს სკოლა გვთავაზობს სტუმართმოყვარეობის ინდუსტრიაში სპეციალისტების მომზადების კურსებს – CAP (Certat d'Aptitudes Professionnelles)-დან მაგისტრამდე.

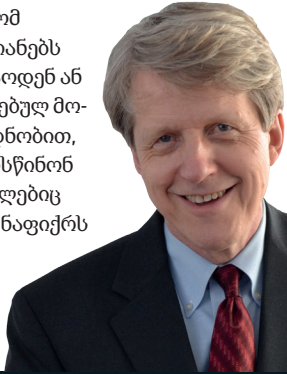
დღეს საფრანგეთი ქართველი ახალგაზრდებისათვის არის ქვეყანა, სადაც მათ შეუძლიათ თავიანთი შემოქმედებითი უნარის გამოცდა, თავის წარმოჩენა, შეუფასებელი გამოცდილებისა და ცოდნის შექმნა არა მარტო საფრანგეთის, არამედ მთელი ევროპის საუკეთესო სასწავლებლებში.

საფრანგეთი აქტიურად უჭერს მხარს საქართველოს მის მიერ არჩეული ევროპული განვითარების გზაზე. შემთხვევითი არაა, რომ ბოლო წლებში საფრანგეთმა და საქართველომ ხელი მოაწერეს რამდენიმე მნიშვნელოვან შეთანხმებას, რომლებიც ეხება ვაჭრობას, ტურიზმის მხარდაჭერას, საფრანგეთისა და საქართველოს განვითარების სააგენტოს (AFD), ეკონომიკური ხელშეწყობისა და თანამშრომლობის საზოგადოების (PROPARCO) დაარსებასა და საქმიანობას.

ხალხები და ქვეყნები უნდა ურთიერთობდნენ, თანამშრომლობდნენ და უკებდნენ ერთმანეთს. საფრანგეთისა და საქართველოს ურთიერთკავშირს აქვს ძლიერი ეკონომიკური, კულტურული, სოციალური, გარემოსდაცვითი, პოლიტიკური და ტექნოლოგიური განზომილებები. ვიმედოვნებთ, რომ უახლოესი ათი წლის პერიოდში ეს ურთიერთობები უფრო გაღრმავდება და გაძლიერდება ორივე ქვეყნის სასარგებლოდ. **F**

ფინანსური ბუშტების შესახებ

მაკვირვებს, რატომ ურჩევნიათ ადამიანებს იმოქმედონ ცოტაოდენ ან საერთოდ არარსებულ მონაცემებზე დაყრდნობით, ვიდრე გაითვალისწინონ მონაცემები, რომლებიც თავდაპირველ ჩანაფიქრს ეწინააღმდეგება.



- რობერტ ჯ. შილერი

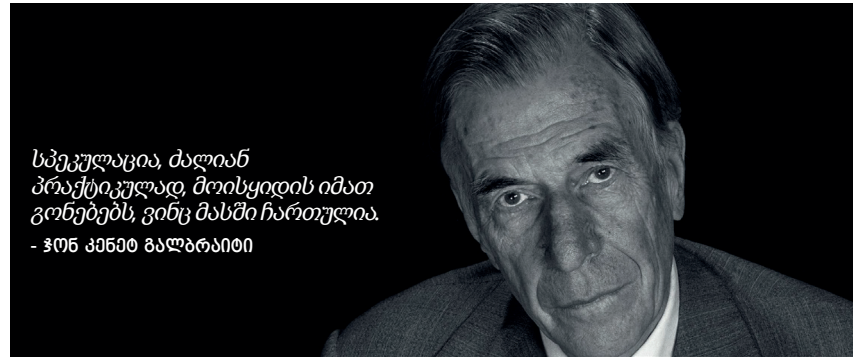
ბრბო მორჩილ პატივისცემას ამჟღავნებს ძალის მიმართ. სიკეთეს ზემოქმედებს მათზე, თუმცა სულ ოდნავ. ბრბო სიკეთეს სისუსტისგან ძნელად არჩევს.

- რუსთავ ლე ბონი



როგორც სამართლიანად აღუნიშნავთ, ადამიანებს ჯოგური აზროვნება აქვთ; ისინი ჯგუფურად გიჟდებიან და როცა გონზე მოსვლის დრო დგება, ამას ნელ-ნელა, თითო-თითოდ აკეთებენ.

- ჩარლზ მაკეი



სპეკულაცია, ძალიან პრაქტიკულად, მოისყიდის იმათ გონებებს, ვინც მასში ჩართულია.

- ჯონ კენეთ გალბრაიტი

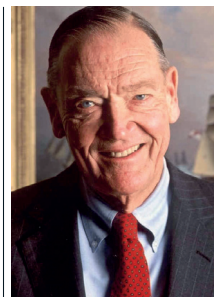


მე შემოიძლია გამოვთვალო ვარსკვლავების მოძრაობა, მაგრამ ვერ განვჭვრეტ კაცობრიობის უღებობას.

- ისააკ ნიუტონი

საფონდო ბირჟის მთავარი მიზანია იმდენი ადამიანი გააბრიყვოს, რამდენიც შესაძლებელია.

- ბერნარდ ბარუში



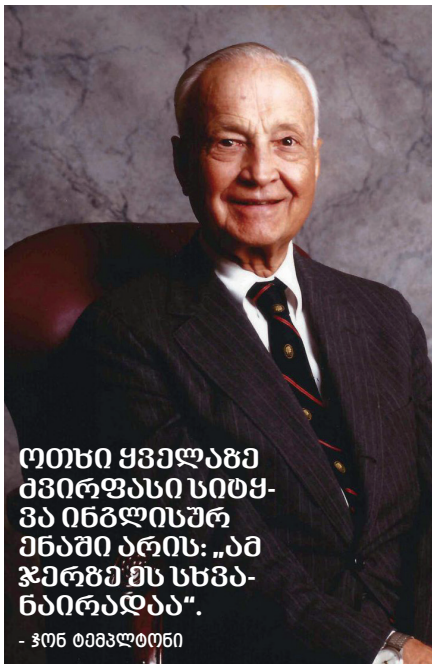
ხშირად, მოკლევადიან პერიოდში, ფუნდამენტურ ფაქტორებს ყურადღების მიღმა ტოვებს სპეკულაციის გამაყრუებელი ხმა.

- ჯონ მ. ბოგლი



კარგ იდეას შეუძლია მეტი პრობლემა შეგიქმნათ, ვიდრე ცუდ იდეას, რადგან გავიწყდებათ, რომ კარგ იდეას საზღვრები გააჩნია.

- ბენშაჰინ გრაჰამი



ოთხი ყველაზე მძირფასი სიტყვა ინგლისურ ენაში არის: „ამ ჯერზე ეს სხვა-ნაირადია“.

- ჯონ ბემვოლტონი

მზარდი ბაზრები გუსი-მიზმის პირმშობა. გაიზარდა სკვპიტსიზმით, დაღვინდი ოპტიმიზმით და მოკვდი ეიფორიით.

- დევიდ სპარიკა

ცხოვრებისეული ფაქტია, რომ ბევრი რამ, რას „ყველამ იცის“ ტყუილი აღმოჩნდება ხოლმე.

- ჯიმ რუჰერსი

