

რეიტინგები: რამდენად ფასობს ჩვენი საფეხბურთო ნაკრები? • FORBES 400

ნოემბერი, 2018

# Forbes

GEORGIA



ფასი 7 ლარი  
ISSN 2233-3487  
9 17722331348006

## შეუძლებელი ცხოვრება

საბჭოთა საქართველოში ირაკლი არეშიძედ დაბადებულმა ჯორჯ არისონმა სან-ფრანცისკოში Shift Technologies დააფუძნა და 4 წელიწადში \$275,000,000 მოიზიდა.





56 | ტექნოლოგიები



98 | FORBES LIFE

# Forbes

GEORGIA

## LEADERBOARD

### 12 | სწრაფად მზარდი ექონომიკების ათეული

განვიხილოთ მსოფლიოს ყველაზე სწრაფად მზარდი ქვეყნების ეკონომიკებს.

### 16 | რამდენად ფასობს საქართველოს ნაკრები?

ვნახოთ, რამდენად ფასობენ ქართველი ფეხბურთელები მსოფლიო ბაზარზე.

### 20 | კარგი (ძალიან კარგი) ცხოვრების ფასი

ჭეშმარიტად ძვირფასი ცხოვრება გასულ 12 თვეში სუუულ ოდნავ გაძვირდა.



stefanoricci.com

TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577 255 500

STEFANO RICCI



78 | FORBES 400



74 | FORBES 400

**21 | გაღარიბებულები, გასხრილულები თუ გარდასვლილები**  
გასულ წელს Forbes 400-ის რეიტინგს ჩვიდმეტი მილიარდერი გამოაკლდა.

**22 | არასაკმარისი ქონება**  
წელს რეკორდული რაოდენობის 204 ამერიკელ მილიარდერს არ ეყო სიმდიდრე, Forbes 400-ში რომ ამოეყო თავი.

**23 | 2018 წლის გამოშვებულები**  
მინიმალური ზღვარი \$2.1 მილიარდი იყო, რომლის გადალახვა Forbes 400-ის 15-მა დებიუტანტმა შეძლო.

**24 | ინჩების თამაში**  
რატომ შეფერხდა NFL-ის გუნდების ღირებულებათა ბუმი?

**28 | ამოყვების ბაზარი**  
რა ცრემლის მომგვრელად ძვირი ზიზილ-პიპილებით გააგსეს გასულ წელს Forbes 400-ის წევრებმა თავიანთი მოვარაყებული საყიდლების ჩანთები?

**29 | აარქივიდან - ახალი მდებარეობა: 5 ნოემბერი, 2012**  
35 წლის ასაკში ჯეკ დორსი ამერიკის ორ ყველაზე ცხელ-ცხელ სტარტაპს მართავდა: Twitter-სა და Square-ს.

PAYOT  
PARIS



+48%  
ჰიდრატაციის  
ზრდა

დადასტურებული  
ეფექტურობა  
8 საათის  
განმავლობაში



*My Payot*

ი. აბაშიძის 24, 0179, თბილისი საქართველო  
ტელ.: + 995 (32) 2 24 24 55

ესეი,  
Estée  
Professional  
Cosmetics Shop



68 | FORBES 400



86 | FORBES 400

### მოსაზრება

**32** | პრეზიდენტი: ძალაუფლება სხვისი მეშვეობით // გახუჭტი მენაბდე

**34** | კერძო სექტორის ჩართულობა საკანონმდებლო პროცესში // თამარ ჩუგოშვილი

**38** | საქართველოში ICC-ის საარბიტრაჟო სასამართლო ამოქმედდება // ფადი ასლი

### სტრატეგიები

**52** | ოჯახის ღვინო  
იუკრიძეების ოჯახი უკვე რამდენიმე წელია, ცდილობს დაამსხვრიოს მითი იმის შესახებ, რომ კარგი ღვინო მხოლოდ საქართველოში, ან თუნდაც მხოლოდ საფრანგეთში იწარმოება.  
ავტორი: ელენე ჩოხახიძე

### ტექნოლოგიები

**56** | შეუძლებელი ცხოვრება  
საბჭოთა საქართველოში დაბადებულმა ჯორჯ არისონმა „შეუძლებელი ცხოვრება“ ირაკლი არეშიძის ამერიკულ ოცნებად აქცია. სან-ფრანცისკოში დაარსებული კომპანიისთვის ქართველმა დამფუძნებელმა ოთხ წელიწადში \$275,000,000 მოიხიდა.  
ავტორი: გიორგი ისაბაძე, ანა ლავიაშვილი

### ანტრეპრენიორები

**64** | ინვესტიცია თბილისის ცხოვრებაში  
As Investment Group-ის დამფუძნებელს, შაპინ მოვსუშოვს, რომელსაც საქართველოში „დირის“ ინვესტორის ამბლუაში ვიცნობთ, 2011 წლიდან დღემდე აქ \$200 მილიონი აქვს დახარჯული. ჩვენ მას ბაქოში შევხვდით.  
ავტორი: დავით ჯალაღონია

### FORBES 400

**68** | უმდიდრეს ამერიკელთა რეიტინგი  
**74** | პოზიტიური გავლენის მქონე წამყვანი ინვესტორები FORBES 400-დან

სამაუწყებლო კომპანია ჰერეთი

FM 102.8

RADIO  
BEGINS WITH  
US

FM  
93.5  
თბილისი

[heretifm.com](http://heretifm.com)

[tbilisifm.com](http://tbilisifm.com)

[relaxwebradio.com](http://relaxwebradio.com)





## 78 | პრემიუმ-სეგმენტის ფასი

დონალდ ტრამპის პოსტმა თეთრ სახლში - და პოლარიზაციისკენ მიმართულმა მისმა პოლიტიკამ - მისი ქონება აშკარად შეამცირა. მაგრამ ეს იმის გამო როდი ხდება, სიტუაციით სარგებლობას რომ არ ცდილობს.

ავტორი: დენ ალექსანდრი და ჩიხა პიტირსონ-უილსონი

## 86 | ძველი „გლაპრული მარტორქის“ ახალი ხრიკები

ათი წლის წინ Airbnb-მ სასტუმრო ბიზნესს სახე უცვალა და დაბინავება ნაკლებად ძვირი და მეტად სანდო გახდა. ასლა, მოსალოდნელი პირველადი საჯარო შეთავაზების წინ, მას სწრაფი გაფართოება სჭირდება, თავისი ღირებულება - \$31 მილიარდი - რომ გაამართლოს.

ავტორი: ბიხ კარსონი

## ეკონომიკა

## 94 | რატომ ვერ ვითარდება სოფლის მეურნეობა?

// ბესო ნამჩავაძე

## FORBES LIFE

## 98 | პორშე „ჩინიკის“ თვალთ

ქართულ ენაში მანქანა ერთადერთი უსულო საგანია, რომელზეც ვამბობთ „მყავს“ და არა „მაქვს“. პორშეს შემთხვევაში ასეც უნდა იყოს.

ავტორი: შოთა დიდგელაშვილი

## აზრები

## 104 | დაპირებების შესახებ

## ნოემბერი 2018, N80

რედაქციის მისამართი: საპარტნიორო, 0160, თბილისი, ბაგრატიონის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge  
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალთო ფასი 7 ლარი.  
შურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia ღარემისტირებულმა საპარტნიოროს პარალელური პროექტის საბაზისით გამოდის. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილია საბეჭდო „ომეგა თეგ“ PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE  
საპარტნიორო, თბილისი, საჯაროებო 17 TBILISI, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET  
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარტონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბეგ გარდინან ევგენიური“ და „ბეგ პრიმა“.

### მთავარი რედაქტორი

გიორგი ისაკაძე

### ალმასრულებელი რედაქტორები

შოთა დიდგელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

### არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი

სერგა ნემსიწვერიძე

### ლიტერატურული რედაქტორი

ირინა ბიაშვილი

### ვებდირექტორი

გოგი ქავთარაძე

### დამაკავალმებელი

ქეთა ჟორჟოლიანი

### ფოტოგრაფი

ხათუნა ხუციშვილი

შურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს

სააქციო საზოგადოება Media Partners

### ბატონი

მაია მირიჯანაშვილი

### გაყიდვების დირექტორი

ლელი მირიჯანაშვილი

შურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

### Forbes USA

Editor-In-Chief

Steve Forbes

Chief Content Officer

Randall Lane

Art & Design

Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions

Katya Soldak

### Forbes Media

President & CEO

Michael Federle

Senior Advisor, International

Tom Wolf

Founded in 1917

B.C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)

Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90) James W. Michaels, Editor (1961-99) William Baldwin, Editor (1999-2010)

Copyright©2018 Forbes LLC. All rights reserved. Title is protected through a trademark registered with the U.S. Patent & Trademark Office.



# საქართველოს ნამყვანი ბიზნეს- გადასვებები

**TV პირველი**

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

**ანალიტიკა**

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 ნაწარმი

11:00-12:00 PM



საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

TBILISI HILLS  
||||



## “Tbilisi Hills Golf & Residences” — იცხოვრე სრულყოფილებაში

“Tbilisi Hills Golf & Residences” — ყველაზე მასშტაბური, ინოვაციური და პრესტიჟული პროექტია, რომელსაც არ გააჩნია ანალოგი საქართველოს უძრავი ქონების ბაზარზე.

პროექტის ზოგად კონცეფციას შეგიძლია გუნოდოთ-ჰარმონია ბუნებასა და საკუთარ თავთან. მასში თითოეული დეტალი წინასწარ არის გათვლილი: უნიკალური ეკოლოგიური პირობები, ევროპული სტანდარტები და აქტიური სპორტული და სოციალური ცხოვრებისათვის შექმნილი ინფრასტრუქტურის კომბინაცია.

საცხოვრებელი კომპლექსის უნიკალური თავისებურებაა დახვეწილი ლანდშაფტისა და იდეალურად გათვლილი კომფორტული ინფრასტრუქტურის შერწყმა. ეს „Tbilisi Hills“ — ის მაცხოვრებლებს აძლევს საშუალებას, იცხოვრონ ქალაქის ცენტრის მახლობლად და დატკბნენ ქალაქგარეთ არსებული უძრავი ქონების ყველა უპირატესობით.

პროექტი უნიკალურია როგორც საცხოვრებელი, ისე საინვესტიციო პოტენციალით, პირველ რიგში, საქართველოში ერთადერთი პროფესიონალური გოლფის მოედნით.

კომპლექსი ორგანულად არის ინტეგრირებული საქართველოს განუმეორებელ ლანდშაფტში: ის მდებარეობს გორაკზე, საიდანაც იშლება პანორამული ხედი თბილისის შემოგარენზე, ყაზბეგის მთასა და შავნაბადას მონასტერზე. ქალაქის ისტორიული ცენტრიდან „Tbilisi Hills“ — მდე მისასვლელად სულ რაღაც 15 წუთია საჭირო. კომპლექსში მოხვედრა შესაძლებელია როგორც პანორამული გზით კრწანისიდან, ასევე რუსთავის გზატკეცილით.

„Tbilisi Hills Golf & Residences“ — ის მიწის ფართობი შეადგენს 331 ჰექტარს. მშენებლობის დასრულებისათვის პროექტი გათვლილია 3000 ოჯახზე. 2018 წლიდან დაიწყო სექტორი C1-ის გაყიდვა, რომელიც ასარჩევად სთავაზობს მსურუველს 44 მიწის ნაკვეთს. ამავე წელს დაიწყო საცხოვრებელი სახლების მშენებლობა, რომელიც ითვალისწინებს 54 ბინასა და 8 თაუნჰაუსს, ფართო მიმდებარე ტერიტორიებითა და საცურაო აუზებით. „Tbilisi Hills“-ის მშენებლობისას გამოყენებულია მხოლოდ პრემიალური ხარისხის მასალები.

პროექტის მთავარი გამოწვევა იყო გოლფის მოედნის მშენებლობა, რასაც წარმატებით გაართვა თავი ფინელმა დიზაინერმა ლასსი პეკა ტილლანდერმა, ლატვიური სამშენებლო კომპანია MODO-GOLF — თან ერთად. გოლფ-კომპლექსი იკავებს 110 ჰექტარს, მთლიანად შეესაბამება ევროპულ სტანდარტებს და მზად არის უმასპინძლოს საერთაშორისო ტურნირებს.

მაცხოვრებლებისა და სტუმრების კომფორტისთვის „Tbilisi Hills“-ში იზრუნეს თითოეულ დეტალზე. გარდა გოლფის მოედნისა, „Tbilisi Hills“ — ის განკარგულებაში იქნება მდიდარი ინფრასტრუქტურა: საერთაშორისო სკოლა, საბავშვო ბაღი, დია საცურაო აუზი, სპორტ დარბაზი, SPA, ჩოგბურთის კორტები, ქლაბ ჰაუსი, სასტუმრო, რესტორნები და მრავალი სხვა.

აბსოლუტური კომფორტისათვის კომპლექსი აღჭურვილია 24/7 უსაფრთხოების სისტემითა და სათვალთვალო კამერებით მთელ ტერიტორიაზე.

# სწრაფად მზარდი ეკონომიკების ათეული

ორი წლის წინ FORBES-ში გამოვაცხვეყნე სტატია, რომელიც 2015-2016 წლებში ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებს ეხებოდა. ამჟამად 2017-2018 წლებში ყველაზე სწრაფად მზარდი ეკონომიკებს განვიხილავ. წინა სტატიაში მოყვანილი ათი ქვეყნიდან ოთხი 2017-2018 წლებშიც ტოპ-10-ში ხვდება, ესენია: ეთიოპია, კოტ-დ'ივუარი, ინდოეთი და კამბოჯა.

სტატიაში მონაცემთა წყაროდ გამოყენებულია საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ბაზები, სადაც 2018 წლისთვის საპროგნოზო მაჩვენებლებია მოყვანილი.

2017-2018 წლებში მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის საშუალო ტემპი 3.7%-ია, განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკა საშუალოდ 2.3%-ით იზრდება, ხოლო განვითარებადის - 4.7%-ით. ყველაზე სწრაფად მზარდი რეგიონი აზიის განვითარებადი ქვეყნებია - წელიწადში საშუალოდ 6.5%-ით.

დღეს ქვეყნის ეკონომიკა მინიმუმ 7%-ით თუ იზრდება, ის მსოფლიოს 10 ყველაზე სწრაფად მზარდი ქვეყნების ჯგუფში ხვდება. თავიდანვე უნდა აღვნიშნო, რომ მაღალი ეკონომიკური ზრდის მიღწევაში მნიშვნელოვან როლს ეწ. საბაზისო მდგომარეობაც თამაშობს, ანუ ღარიბ ქვეყანაში უფრო იოლია მაღალი ზრდის მიღწევა (გამოუყენებელი რესურსებისა და ერთ მოსახლეზე მცირე ეკონომიკის გამო), ვიდრე მდიდარ ქვეყანაში.

ავტორი: ბისო ნამრავაძე



## 1. ლიბია

მოსახლეობა: **6.5 მილიონი**

მშპ: **\$43 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$6 600**

2017 წელს ლიბიის ეკონომიკა 64%-ით გაიზარდა, ხოლო 2018-ში 11%-ით გაიზრდება. სავალუტო ფონდი 2019 წლისთვისაც 11%-იან ეკონომიკურ ზრდას პროგნოზირებს.

ლიბიის მაღალ ეკონომიკურ ზრდას ძალიან სპეციფიკური მიზეზი აქვს. 2011-2016 წლებში ქვეყნის შიგნით შეიარაღებული დაპირისპირება იყო, რაც მუამარ კადაფის რეჟიმის წინააღმდეგ ამბოხებით დაიწყო. სამოქალაქო ომისა და ნავთობზე ფასის შემცირების გამო, ლიბიის ეკონომიკა 2010 წელს არსებული 69 მილიარდი დოლარიდან 2016 წლის ჩათვლით 19 მილიარდ დოლარამდე შემცირდა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 12 000 დოლარიდან 3 000 დოლარამდე დაეცა. 2017 წლიდან ლიბიაში წინა წლებთან შედარებით მშვიდობა დამყარდა და ეკონომიკამ, ფაქტობრივად, ნულიდან დაიწყო აღდგენა. ამას თან დაერთო ნავთობზე ფასის მატებაც. თუმცა, 2018 წელსაც კი ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-ის მიმართ 25%-ია, ხოლო წლიური ინფლაციის დონე - 24%. ეს ნიშნავს, რომ ლიბია ჯერ არ გამოსულა კრიზისიდან და მაღალ ეკონომიკურ ტემპს ხელოვნური ჩარევებით აღწევს.

ფოტო: SHUTTERSTOCK



## 2. ეთიოპია

მოსახლეობა: **94 მილიონი**

მშპ: **\$84 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$890**

ეთიოპიის ეკონომიკა ზრდის ტემპით მსოფლიოში მეორეა. ბოლო ორი წლის საშუალო ეკონომიკური ზრდის ტემპი 9.2%-ია, ხოლო ბოლო რვა წლის - 10%. მიუხედავად ამისა, ეთიოპია მსოფლიოს ერთ-ერთ უღარიბეს ქვეყნად რჩება ერთ სულ მოსახლეზე წლიური 890 დოლარის შემოსავლით. ეკონომიკის ზრდის პარალელურად, ქვეყნის მოსახლეობა ყოველწლიურად რამდენიმე მილიონი კაცით იზრდება. მაგალითად, 2011 წელს მოსახლეობა 84 მილიონი კაცი იყო, 2018 წელს კი 94 მილიონს მიაღწია.

ეთიოპიის სწრაფი ეკონომიკური ზრდის განმაპირობებელი ფაქტორი იაფი სამუშაო ძალაა. მოსახლეობის 70% 30 წლამდე ასაკისაა. ყავის წარმოებით მსოფლიოში მე-3 ადგილზეა. მდიდარია ჰიდროენერგორესურსებით, რაც ქმნის საფუძველს, რომ ელექტროენერჯის ერთ-ერთი მსხვილი ექსპორტიორი გახდეს აფრიკასა და შუა აღმოსავლეთში.

## 3. კოტ-დ'ივუარი

მოსახლეობა: **25.6 მილიონი**

მშპ: **\$46 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$1 800**

2017-2018 წლების ეკონომიკური ზრდის მიხედვით მსოფლიოში მესამე ადგილზე კოტ-დ'ივუარია 7.6%-ით. კოტ-დ'ივუარში სწრაფი ეკონომიკური ზრდა 2012 წლიდან დაიწყო და 2012-2018 წლების საშუალო წლიური ეკონომიკური ზრდა 8.7%-ია. სხვა აფრიკული ქვეყნების მსგავსად, დემოგრაფიული ბუმი კოტ-დ'ივუარსაც ახასიათებს, 2011 წლის შემდეგ მოსახლეობა 20%-ით გაიზარდა.

კოტ-დ'ივუარი ფრანგულად მოსაუბრე აფრიკის დასავლეთ სანაპიროს ქვეყანაა. 2011 წლამდე, თითქმის ათი წელი, ქვეყანა პოლიტიკურ და ეკონომიკურ კრიზისში იმყოფებოდა, სიღარიბის დონე მატულობდა. 2011 წლიდან პოლიტიკური სტაბილურობა დამყარდა, მთავრობამ მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელება დაიწყო, რამაც ეკონომიკური ზრდა საგრძნობლად დააჩქარა.

როგორც სხვა ღარიბი ქვეყნები, ეკონომიკაში სოფლის მეურნეობის დიდი წილით გამოირჩევა. სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები მშპ-ის მიმართ 23%-ია.



## 4. ბანგლადეში

მოსახლეობა: **165 მილიონი**

მშპ: **\$286 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$1 700**

2017-2018 წლებში ბანგლადეშის ეკონომიკის ზრდის საშუალო წლიური ტემპი 7.4%-ია. ბოლო რვა წელიწადში ბანგლადეში ერთ მოსახლეზე შემოსავალი გაორმაგდა, თუმცა ისევ ღარიბ ქვეყნად რჩება უკიდურესი სიღარიბიდან დაწყებისა და დემოგრაფიული ბუმის გამო. მოსახლეობის რიცხოვნობით ბანგლადეში მსოფლიოში მე-8 ადგილზეა და ქალაქ-სახელმწიფოების გამოკლებით, მსოფლიოს ყველაზე მჭიდროდ დასახლებული ქვეყანაა.

ბანგლადეში მთავრობის ზომა მშპ-ის 15%-ია. ქვეყანას დაბალი სახელმწიფო ვალი აქვს, ექსპორტი და იმპორტი კი თითქმის თანაბარია.

ბანგლადეში მაღალ ეკონომიკურ ზრდას პირველ რიგში მრავალრიცხოვანი იაფი სამუშაო ძალით აღწევს. ეს ყველაზე კარგად ტანსაცმლის წარმოებაში გამოიხატება. დღეს ბანგლადეში ტანსაცმლის ექსპორტით მსოფლიოში მეორეა და მხოლოდ ჩინეთს ჩამორჩება.



ფოტო: SHUTTERSTOCK

# LeaderBoard

TOP10

## 5. განა

მოსახლეობა: **29 მილიონი**

მშპ: **\$52 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$1 800**

2017-2018 წლებში 7.4%-იანი საშუალო ეკონომიკური ზრდით განა მსოფლიოში მე-5 ადგილზეა. განაც ღარიბი ქვეყანაა, საქართველოზე დაახლოებით ორჯერ ღარიბი. ბოლო შვიდ წელიწადში მოსახლეობა 20%-ით გაიზარდა, ეკონომიკა კი 51%-ით.

განა მაღალი ინფლაციით (წლიურად 10%), ბიუჯეტის დეფიციტით და მზარდი სახელმწიფო ვალით ხასიათდება, რაც მიღწეული ეკონომიკური ზრდის ტემპს არასაიმედოს ხდის.

განა დემოკრატიული ქვეყანაა, სადაც ოფიციალური სასაუბრო ენა ინგლისურია. მთავარი საექსპორტო საქონელი კაკაო, ოქრო და ნავთობია – ექსპორტის 75% მათზე მოდის. ეკონომიკური ზრდის მაღალ ტემპს პირველ რიგში ნავთობის ინდუსტრია განაპირობებს, 2011 წლიდან ნავთობის მოპოვება მნიშვნელოვნად გაიზარდა.



## 6. ნეპალი

მოსახლეობა: **29.5 მილიონი**

მშპ: **\$29 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$971**

2017-2018 წლებში ნეპალის ეკონომიკის ზრდის საშუალო ტემპი 7.1%-ია, თუმცა წინა წლებში ნეპალს საკმაოდ დაბალი ზრდის ტემპი ჰქონდა. ის მსოფლიოს უღარიბეს ქვეყანათა ჯგუფშია. მოსახლეობის რიცხოვნობა აქაც სწრაფად იზრდება.

პირველ რიგში, ეკონომიკური ზრდის ამაღლება იმან განაპირობა, რომ 2015 წლის დამანგრეველი მიწისძვრის შემდეგ ნეპალმა მნიშვნელოვანი საგარეო დახმარებები მიიღო.

ნეპალის ყველაზე სტრატეგიული სექტორი ტურიზმია. მიუხედავად იმისა, რომ დასამუშავებელი მიწა ქვეყნის ტერიტორიის მხოლოდ 20%-ს შეადგენს, მოსახლეობის ნახევარზე მეტი სოფლის მეურნეობაშია დასაქმებული. ნეპალისთვის მნიშვნელოვანია ემიგრანტთა ფულადი გზავნილები, რაც მშპ-ის 29%-ს აღწევს.



## 7. სენეგალი

მოსახლეობა: **16.3 მილიონი**

მშპ: **\$24 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$1 500**

უკვე ხუთი წელია, სენეგალის ეკონომიკა წელიწადში საშუალოდ 6.7%-ით იზრდება, ბოლო ორ წელიწადში კი ზრდა 7.1%-ია. აფრიკის სხვა განვითარებადი ქვეყნების მსგავსად სენეგალის მოსახლეობის რიცხოვნობა სწრაფად იზრდება – ბოლო ხუთ წელიწადში 15%-ით გაიზარდა. თავის მხრივ, ღარიბ ქვეყნებში სწრაფი დემოგრაფიული ზრდა იაფი სამუშაო ძალის წყაროა, რაც ეკონომიკურ ზრდას უწყობს ხელს.

სენეგალი ინფლაციის დაბალი დონით არის გამორჩეული, ბოლო ხუთი წლის საშუალო წლიური ინფლაცია 0.4%-ია. მთავრობის ზომა (ბიუჯეტის ხარჯები მშპ-ის მიმართ) 23%-ია, ხოლო ბიუჯეტის დეფიციტი – 3%-ის ფარგლებში.

ქვეყანა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული საერთაშორისო დახმარებებზე, რომლებზეც ბიუჯეტის ხარჯების მესამედი მოდის. სენეგალი აფრიკის ქვეყნებს შორის ერთ-ერთი ყველაზე სტაბილური პოლიტიკური გარემოს მქონე ქვეყანაა.



ფოტო: SHUTTERSTOCK



## 8. გვინეა

მოსახლეობა: **13.3 მილიონი**

მშპ: **\$11.5 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$865**

2017-2018 წლებში გვინეის ეკონომიკის ზრდის საშუალო წლიური ტემპი 7%-ია, რაც კარგი მაჩვენებელია. თუმცა გვინეამაც უკიდურესი სიღარიბიდან დაიწყო განვითარება და ეკონომიკურ წინსვლას თან დემოგრაფიული ბუმი ახლავს – ბოლო რვა წელიწადში მოსახლეობა 2.4 მლნ-ით (22%-ით გაიზარდა). შედეგად, გვინეამ ჯერ ვერ დააღწია თავი უღარიბესი ქვეყნების რიგს. ერთ მოსახლეზე შემოსავლის მიხედვით, ის მსოფლიოს ყველაზე ღარიბი 20 ქვეყანას შორის ხვდება.

გვინეა ძალიან მდიდარია სხვადასხვა ლითონის მადნით. რკინის ბოქსიტის მსოფლიო მარაგის მეოთხედს გვინეაშია თავმოყრილი. გვინეის ექსპორტის 80% ლითონების მადანზე მოდის. სწორედ ექსპორტის ზრდა არის ეკონომიკის მაღალი ზრდის ტემპის მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორი. გვინეას ხელსაყრელი პირობები აქვს სოფლის მეურნეობისთვისაც. მნიშვნელოვანი თანხა იდება ინფრასტრუქტურის განვითარებაში. გაუმჯობესდა მოსახლეობისთვის ელექტროენერჯის მიწოდება.

## 9. ინდოეთი

მოსახლეობა: **1 334 მილიონი**

მშპ: **\$2.7 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$2 000**

მოსახლეობის რიცხოვნობით ინდოეთი ჩინეთის შემდეგ მეორე ადგილზეა მსოფლიოში. თუმცა, ჩინეთისგან განსხვავებით, ინდოეთის მოსახლეობის რიცხოვნობა ისევ სწრაფად იზრდება. მაგალითად, 2017 წელს 17 მლნ-ით გაიზარდა. რომ არა მოსახლეობის ასეთი ტემპით ზრდა, ინდოეთი გაცილებით სწრაფად დააღწევდა თავს სიღარიბეს. 2018 წელს ინდოეთში ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 2 000 დოლარია, 2010 წელს კი 1 400 დოლარი იყო. ბოლო ორი წელიწადია, ინდოეთის ეკონომიკა საშუალოდ 7%-ით იზრდება.

ინდოეთმა ეკონომიკის ლიბერალიზაცია 1980-იანი წლებიდან დაიწყო და 2000-იანი წლებიდან ის უკვე თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის მქონე ქვეყანაა. ინდოეთის ეკონომიკური ზრდის მთავარი ფაქტორი მომსახურების სექტორის სწრაფი ზრდაა. შეიძლება ითქვას, ინდოეთმა ინდუსტრიალიზაციის ეტაპი გამოტოვა და სოფლის მეურნეობიდან პირდაპირ მომსახურების სექტორის განვითარებაზე გადავიდა. ინდოეთი სტაბილური პოლიტიკური გარემოს მქონე, დემოკრატიული ქვეყანაა. დემოკრატიის ინდექსში 42-ე ადგილს იკავებს და უსწრებს, მაგალითად, სლოვაკეთს, ბულგარეთს, პოლონეთსა და ხორვატიას.



## 10. კამბოჯა

მოსახლეობა: **16.5 მილიონი**

მშპ: **\$26 მილიარდი**

მშპ ერთ მოსახლეზე: **\$1 600**

2017-2018 წლებში კამბოჯის ეკონომიკის ზრდის ტემპი დაახლოებით 6.9%-ია. კამბოჯა უკიდურესი სიღარიბისგან გამოსვლის გზას გადის და მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო რვა წელიწადში ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 2.2-ჯერ გაიზარდა, 2018 წლის მონაცემებით ის 1600 დოლარს შეადგენს. (საქართველოზე 2.5-ჯერ ნაკლები). სწრაფად იზრდება ქვეყნის მოსახლეობის რიცხოვნობაც.

კამბოჯის ეკონომიკის ზრდას განაპირობებს იაფი სამუშაო ძალა, სასოფლო-სამეურნეო ტექნოლოგიების გაუმჯობესება და საგარეო დახმარებები. სწრაფად იზრდება ექსპორტი და ტურიზმი. სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები ქვეყნის მშპ-ის მიმართ 24%-ია, ხოლო სახელმწიფო ვალი – მშპ-ის 32%.





# LeaderBoard

ფული სპორტში

## რამდენად ფასობს საქართველოს ნაკრები?

ეროვნული ნაკრების ბოლო პერიოდის მოულოდნელმა წარმატებამ ქართული ფეხბურთის მიმართ ინტერესი გამოაღვია. ჯგუფურ ეტაპზე პირველი ადგილის დაკავება და ევროპის ჩემპიონატზე გასვლის პერსპექტივა პირველ რიგში ციფრებში აისახა: საქართველოს ნაკრებს ამ ეტაპისთვის 1.5 მილიონი ევრო აქვს გამოუმუშავებული, რაც ბოლო წლების ისტორიაში სარეკორდო ნიშნულს წარმოადგენს. პოლიტიკის პარალელურად, სპორტული ანალიტიკის სიმცირეს არ ვუჩივით, თუმცა გადაწყვეტით, სხვა გზა აგვეჩივია და ქართველი ფეხბურთელების პროგრესი ყველაზე მნიშვნელოვან რიცხობრივ გამოხატულებაში, ფულში მიმოვცეხილა. ამ საქმისთვის კი უკვე ტრადიციულად, ყველაზე ავტორიტეტული ორგანიზაციის, Transfermarkt.de-ს ანალიტიკური მონაცემები გამოვიყენეთ. შეგიძლიათ თავად ნახოთ, თუ რამდენად ფასობენ ქართველი ფეხბურთელები ბაზარზე. იქიდან გამომდინარე, რომ ნაკრების ბოლოდროინდელ წარმატებებში განსაკუთრებული წვლილი გიორგი ჩაკვატაძეს მიუძღვის, გადავწყვიტეთ, თქვენთვის უფრო დეტალური ინფორმაცია მოგვეწოდებინა. ბელგიის ლიგაში მოსაპარაზე ტინჯიერ ქართველზე მსოფლიოს ბევრი სპორტული გამოცემა საუბრობს, ამიტომ მისი გამორჩევისთვის, იმედია, არავინ დაგვძრახავს.

ავტორი: ბაზა აბაშიძე

### ყველაზე ძვირად ღირებული ქართველი ფეხბურთელები



**1. სოლომონ  
კვიციანი**  
(ლოკომოტივი, რუსეთი)  
**€8 000 000**



**2. გიორგი  
ჩაკვატაძე**  
(განტი, ბელგია)  
**€5 000 000**



**3. გიორგი  
ძვილითაია**  
(განტი, ბელგია)  
**€3 000 000**



**4. დავით  
ხოჭოლავა**  
(შახტიორი, უკრაინა)  
**€2 500 000**



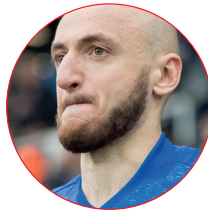
**5. ვაკო ყაზაიშვილი**  
(სან-ბოსკო, აშშ)  
**€2 500 000**



**6. ჰანო ანანიძე**  
(მოსკოვის „სპარტაკი“,  
რუსეთი)  
**€2 000 000**



**7. გურამ კაშია**  
(სან-ბოსკო, აშშ)  
**€2 000 000**



**8. ვაკო გვილია**  
(ლუვერნი, შვეიცარია)  
**€1 250 000**



**9. ოთარ კაკაბაძე**  
(ლუვერნი, შვეიცარია)  
**€1 000 000**



**10. ჰაბა კანკავა**  
(ტობოლი, ყაზახეთი)  
**€1 000 000**



**11. თორნიკე  
ოჭრიაშვილი**  
(კრასნოდარი, რუსეთი)  
**€1 000 000**



**12. ჰინი ტაბიძე**  
(უფა, რუსეთი)  
**€1 000 000**



**13. გიორგი  
კაკუნაშვილი**  
(სარაგოსა, ესპანეთი)  
**€800 000**



**14. გიორგი  
აბურჯანია**  
(ლუბო, ესპანეთი)  
**€800 000**



**15. ოთარ  
კიტიშვილი**  
(შობრუი, ავსტრია)  
**€800 000**

საქართველოს ნაკრების ფეხბურთელების ჯამური ღირებულება - €36 800 000

# საქართველოს ნაკრების ყველაზე ძვირად ღირებული თერთმეტი ფეხბურთელი (პოზიციების მიხედვით)



# LeaderBoard

ფული სკორი

ბიოხეი  
 რუკვეთეი  
 ლიხეუღე



19 წლის, გენტი

საბაზრო ფასი:

5 აპრ, 2017: €300 000

1 აგვ, 2017: €750 000

20 თქტ, 2017: €1 200 000

30 მარ, 2018: €3 000 000

11 სექ, 2018: €5 000 000

„გენტი“  
 ყველაზე ძვირად  
 ღირებული  
 ფეხბურთელები

2  
 უღილი

ბელგიის ჩემპიონატის  
 ყველაზე ძვირად  
 ღირებული  
 ფეხბურთელები

15  
 უღილი

საერთაშორისო  
 ნაპრაისი ყველაზე  
 ძვირად ღირებული  
 ფეხბურთელები

2  
 უღილი


ყველაზე ძვირად  
 ღირებული შეტყვი  
 ნახევარმცველები

102  
 უღილი

1999 წელს დაბადებული  
 ყველაზე ძვირად  
 ღირებული  
 ფეხბურთელები

23  
 უღილი

# საქართველოს ჩემპიონატის (ეროვნული ლიგა) ყველაზე ძვირად ღირებული ფეხბურთელები

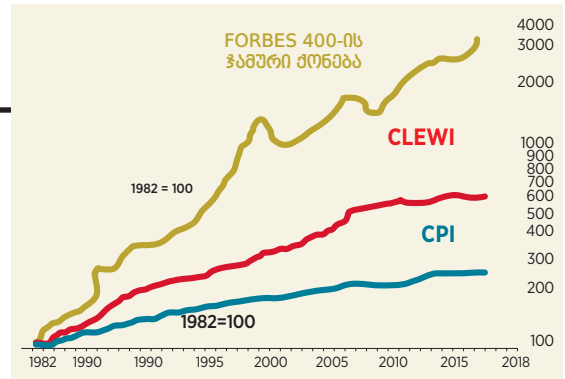
1		<b>ლევანაშვილი რიბეირი</b> , ბრაზილია (გორის „დილა“)	€600 000
2		<b>გოგობერიძე გონსალვესი</b> , ბრაზილია (საბურთალო)	€600 000
3		<b>ლევან ხარაბაძე</b> , საქართველო (თბილისის „დინამო“)	€550 000
4		<b>გიორგი ქიშაძე</b> , საქართველო (შუთაისის „თორკედო“)	€500 000
5		<b>ირაკლი ბულნიძე</b> , საქართველო (სახენის „ნიუსრა“)	€450 000
6		<b>ლუკა ლორიკაშვილი</b> , საქართველო (თბილისის „დინამო“)	€450 000
7		<b>ბაკურ ქარდავა</b> , საქართველო (თბილისის „დინამო“)	€400 000
8		<b>ხვიჩა კვარაცხელია</b> , საქართველო (რუსთავი)	€400 000
9		<b>რინ კვასაშვილი</b> , საქართველო (შუთაისის „თორკედო“)	€400 000
10		<b>გიორგი გაბედავა</b> , ბრაზილია (სახენის „ნიუსრა“)	€350 000

# LeaderBoard

ფუფუნება

## კარგი (ქალიან კარგი) ცხოვრების ფასი

ცუდი ამბავი მკვამს, ოლონდ მსუბუქად ცუდი და ისიც მათთვის, ვინც თავისი რამდენიმე მილიარდი დოლარით მეჩხრად დასახლებულ ზონაში გახიზნულა: ჭეშმარიტად ძვირფასი ცხოვრება გასულ 12 თვეში სუბულ ოდნავ გაძვირდა. ჩვენი 40 ფუფუნების საგნით დაკომპლექტებული კალათა შარშანდელთან შედარებით 2%-იან ზრდას უჩვენებს, რაც თითქმის ნახევარი ნიშნულით აღემატება 2017-ის ზრდას. მას მერე, რაც 1982-ში ამ საქმისთვის თვალის მიდევნება დაიწყო, „უკიდურესად კარგი ცხოვრების ინდექსი“ (CLEWI) საშუალოდ 2.3%-ით უსწრებდა ინფლაციას. ასეა თუ ისე, წლებანდელი ზრდა ამავე პერიოდის „სამომხმარებლო ფასების ინდექსი“ (CPI) ნახევარ ნიშნულზე მეტად ჩამოუვარდება. ყველაფერი შედარებითა და, ამდენად, გამოდის, რომ ეს პირველი კლასის საგნები მაინც ხელმისაწვდომია, ეს კი იმას ნიშნავს, რომ, მაგალითად, ვერტმფრენის 3%-ით გაზრდილი ფასი მდიდარ კაცს, პრინციპში, ბევრს ვერაფერს დააკლებს.



**სერვისები +0.7%**  
**სტოკა:** წლიური სწავლება, ოთახი და ცხოვრება GROTON-ში (მასაჩუსეტსი) **\$56,550 / 1.5%**  
**უნივერსიტეტი:** წლიური სწავლება, ოთახი და ცხოვრება პლუს დაზღვევა HARVARD-ში (მასაჩუსეტსი) **\$70,944 / 3.2%**

### ბართობა და სათამაშოები +3.5%

**ოპერა:** Metropolitan Opera-ს ბილეთები ორი ადამიანისთვის, პრემიუმ-ადგილები, შაბათი ღამის ექვსი მოუსთვის (შეძენილი ნიუ-იორკში) **\$5,760 / 4.4%**

**პიანინო:** Steinway-ის რთული Ebonized Model D (ნიუ-იორკი) **\$171,100 / 4.3%**

**ძრავიანი იახტა:** Viking Yacht 75 (ნიუ-ჯერსი) **\$5.9 MIL / NA**

**იალმინი იახტა:** Oyster 595 (დიდი ბრიტანეთი) **\$2.5 MIL / 8.7%**

**სატორბული თოფები:** JAMES PURDEY & SONS-ის წყვილი 12-კალიბრისანი ორლულიანი თოფი (ნიუ-ჯერსი) **\$318,353 / 3.6%**

**წონდასასწავლიანი ცხენი:** ერთი წლის ცხენი, კინლენდი, სექტემბრის გაყიდვა (კენტუკი) **\$363,780 / N/A**

**მბარბელის კომპლექტი:** Thomas & Friends Lionel Christmas-ის Bluetooth-იანი კომპლექტი (ჩრდილო კაროლინა) **\$200 / N/A**

**სივარამი:** 25 Davidoff Dominican Aniversario Double "R" (ნიუ-იორკი) **\$820 / 0%**

**შურსალი:** FORBES, 1-წლიანი გამოყენება (ნიუ-იორკი) **\$60 / 0%**



Steinway



1000 by Jean Patou

### FASHION +1%

**კალთი:** რუსული სიასამური, Bloomingdale's (ნიუ-იორკი) **\$225,000 / -15.1%**

**შავი ჰერსის კაბა:** საფირმო კანთი, Gucci (იტალია) **\$1,900 / 11.8%**

**დაბალირისანი ფეხსაცმელი:** ნაბი ტყავი, Gucci (იტალია) **\$690 / 3%**

**პერანგები:** 12 ბაბის პერანგი, ინდივიდუალური შეკვეთით დაზღვებული, TURNBULL & ASSER (დიდი ბრიტანეთი) **\$8,340 / 3%**

**ფეხსაცმელი:** კაცის შავი ფეხსაცმელი, ინდივიდუალურად დაზღვებული, John Lobb (დიდი ბრიტანეთი) **\$5,564 / 0.5%**

**სუპამ:** JEAN PATOU-ს 1000, 0.5 უნცია (საფრანგეთი) **\$350 / 0%**

**საბათი:** თვითდაქოქვადი JULES AUDEMARS, 18-კარატიანი ვარდისფერი ოქროთი, ალიგატორის სამკაურით, AUDEMARS PIGUET (შვეიცარია) **\$22,700 / 0%**

**ბლურანთა:** Hermès-ის Clemence Jypsière, ხბოს ტყავი (საფრანგეთი) **\$8,500 / 0%**

### სატემლი და სასმელი +3.2%

**მორთმული სადილი:** სადილი 40 კაცზე Ridgewells-იდან (მერილენდი) **\$7,907.04 / 0%**

**სიხილალა:** კილო Petrossian Special Reserve Ossetra (კალიფორნია, ნიუ-იორკი) **\$12,500 / 0%**

**შამპანური:** ერთი ყუთი 750 მლ-იანი Dom Pérignon 2009 (ნიუ-იორკი) **\$2,039 / 6.3%**

**საქონლის სუპი:** შვიდი გირვანქა (ნიუ-იორკი) **\$580.86 / 3.7%**

**სადილი:** LA TOUR d'Argent-ის სადგესტაციო მენიუ ერთი კაცისთვის ღვინისა და მოსასხურების ქირის გარეშე (პარიზი) **\$440.80 / 5.8%**



Gucci



Ultimate-ის თეთრული

### Petrossian Special Reserve Ossetra



სეზონური ყვავილები

### საყოფაცხოვრებო +1.8%

**საზონური ყვავილები:** ყოველ კვირას შეცვლილი ყვავილები ექვსი ოთახისთვის, თვიურად (ნიუ-იორკი) **\$8,175 / 0%**

**თათრული:** ე.წ. დედოფლის ზომის ბაბის სატინი ULTIMATE (იტალია) **\$2,800 / NA**

**პერსიის ჰურბული:** სუთარბიუნიანი სადილის ნაკრები 12 კაცისთვის (მასაჩუსეტსი) **\$12,960 / 0%**

**საუნა:** 8-10-7 ფუტის სკანდინავიური ნაძვის საუნა (მინესოტა) **\$18,356 / 0.3%**

**სასურათი აუზი:** ოლიმპიური ზომის (კალიფორნია) **\$2 MIL / 8.8%**

**ჩოგბურთის კორტი:** დატეხილი ქვა HAR-TRU (კონექტიკუტი) **\$55,000 / 0%**

**სახის ნათამის მოხილება:** გამოვლილი ქირური (ნიუ-იორკი) **\$18,500 / 0%**  
**ქონსივრთი:** ერთწლიანი საწვერო პირადი სერვისისთვის (ნიუ-იორკი) **\$25,000 / 0%**  
**ფსიქოლოგი:** 45 წუთი მემო ისტ-საიდის ექიმთან (ნიუ-იორკი) **\$400 / 0%**  
**იურისტი:** საათობრივი ჰონორარი უძრავი ქონების დაგეგმარებისთვის Schlesinger, Lazetera & Auchincloss-ის პარტნიორისაგან (ნიუ-იორკი) **\$995 / 0%**  
**საბ:** ყოველკვირეული ტარიფი ორთვე სტესისთვის, GOLDEN DOOR-ი (კალიფორნია) **\$8,850 / 0%**

### მოგზაურობა +2.6%

**სასტუმრო:** ერთსაძინებელიანი ნომერი FOUR SEASONS-ში, არაპიკურ სეზონზე (ნიუ-იორკი) **\$4,650 / 5.4%**

**თვითმფრინავი:** Learjet 70, Bombardier (კანადა) **\$11.3 MIL / 0%**

**პერტმფრინავი:** DELUXE EXECUTIVE VIP SIKORSKY S-76D (კონექტიკუტი) **\$17.2 MIL / 2.7%**

**მანქანა:** 2018 წლის ROLLS-ROYCE PHANTOM (ნიუ-ჯერსი) **\$530,000 / 0%**

**საშამპრო ჩანთა:** LOUIS VUITTON-ის KEEPALL BANDOULIERE 55 (საფრანგეთი) **\$1,845 / 4.8%**

Louis Vuitton



აპოლიტო: ანდრეა მორი



# LeaderBoard

სულ ოდნავ აცდენილები

## არასაკმარისი ქონება

**წელს რეკორდული რაოდენობის 204** ამერიკელ მილიარდერს არ ეყო სიმდიდრე, Forbes 400-ში რომ ამოეყო თავი. მათ რიცხვში, ვინც ჩვევს \$2.1 მილიარდის ტოლფას მინიმალურ ზღვარს ვერ გადააბიჯა, ნახავთ სპორტის ლეგენდებს (მაიკლ ჯორდანი, \$1.7 მილიარდი), Forbes 400-ის მუდმივ წევრებს - კერძო სააქციო კაპიტალის გიგანტებს (Oaktree Capital-ის ბრიუს კარში და ჰოვარდ მარკსი, \$2-\$2 მილიარდი) და ახალბედა მილიარდერებს (Paycom Software-ის აღმასრულებელი დირექტორი ჩედ რიჩისონი, \$1.3 მილიარდი). რეიტინგის სრულად გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/forbes-400-didnt-make-cut](http://forbes.com/forbes-400-didnt-make-cut).



### კრის უანსტრატი \$1.4 მილიარდი GITHUB

იენისში Microsoft-მა განაცხადა, რომ \$7.5 მილიარდად, აქციების სახით, პროგრამული უზრუნველყოფის დეველოპერულ პლატფორმა GitHub-ს ყიდულობდა - პლატფორმას, რომელიც 2007 წელს ორ კოლეგასთან ერთად, უანსტრატს დაეფუძნებინა. ხელშეკრულების შესაბამისად, მან აღმასრულებელი დირექტორის პოზიცია დატოვა და Microsoft-ში „ტექნიკურ თანამშრომლად“ დაიწყო მუშაობა. 33 წლის უანსტრატი (მარცხნივ), რომელმაც ცინცინატი უნივერსიტეტში სწავლა 2005 წელს მიატოვა, GitHub-ის უმსხვილესი ინდივიდუალური მენეჯერი იყო.

### ანასტასია სოარი

**\$1 მილიარდი**  
კოსმეტიკა

სოარმა, რომელიც 1989 წელს რუმინეთიდან იმიგრირდა, თავისი ლოს-ანჯელესში დაფუძნებული წარბების სალონი (კლიენტთა შორის არიან კიმ კარდაშიანი და სინდი კროუფორდი) მაკიაჟის საერთაშორისო ფენომენად აქცია. მისი Anastasia Beverly Hills-ის ბრენდი 1,500-ზე მეტ მაღაზიაში იყიდება, გასულ წელს კი გაყიდვებმა \$200 მილიონი შეადგინა. სოარის საიდუმლო ინგრედიენტი სოციალური მედიაა. 18-მილიონმომდევრიანი Instagram-ისა და იმ პოპულარული ხალხის წყალობით, მის პროდუქტებს რომ რეკლამას უწევენ, 60 წლის სოარი დაბალხარჯიან მარკეტინგულ მანქანას ქმნის.



### ჯიმ კავანო \$2 მილიარდი IT სერვისები

ყოფილი პროფესიონალი ფეხბურთელი, კავანო, 1984 წელს აშშ-ის ოლიმპიური ნაკრების წევრი იყო. ექვსი წლის შემდეგ სენტ-ლუისში ის World Wide Technology-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა. ერთხელ, ერთ-ერთი პირველი შეკვეთისთვის დროულად რომ გაერთვა თავი, მან სატვირთო მანქანა იქირავა და 500 პერსონალური კომპიუტერი ექვსი საათის გზაზე, ომაჰამდე ატარა. დღეს, 56 წლის ასაკში, ის \$10.4-მილიარდიანი (გაცივდებით) კომპანიის აღმასრულებელია, სადაც 38%-იან წილს ფლობს. ამასთან, ის ჰოკეის გუნდის, St. Louis Blues-ის ნაწილობრივი მფლობელიც არის.

### ჯიმი ჯონ ლითონ

**\$1.7 მილიარდი**  
JIMMY JOHN'S

54 წლის ლითონმ თავისი სენია სახენდვიჩე 1983-ში, 19 წლისამ დააარსა. მართალია, დაახლოებით ათი წლის წინ მცირე წილი კერძო სააქციო კაპიტალის ინვესტორ Weston Presidio-ს მიჰყიდა, ხოლო 2017-ში უკვე საკონტროლო წილი Roark Capital-მა შეიძინა, ლითონ კვლავაც კომპანიის 35%-ის მფლობელია და მის თავმჯდომარედაც რჩება. ლითონმ, რომელიც ღარიბი სტუდენტი იყო და სკოლაც ძლივს დაამთავრა, ბიზნესი მაშისგან, სამხედრო ვეტერანისგან, ნასესხები \$25,000-ით წამოიწყო. Jimmy John's-ს დღეს თითქმის 3,000 პუნქტი აქვს.



### თიმ სჯინი \$1.8 მილიარდი FORTNITE

ვიდეოთამაშების წლებანდელი ბლოკბასტერი-სენსაცია Fortnite Battle Royale-ი ლამის ზეციურ მანანად იქცა მისი ჩრდილოკარიბინელი დეველოპერის, Epic Games-ისა და დამფუძნებლის, 47 წლის სჯინისათვის. დებიუტის, ანუ შარშანდლის, შემდეგ, Fortnite-მა, სულ მცირე, 125 მილიონი მოთამაშე და თითქმის \$1 მილიარდის გაყიდვები (თამაში უფასოა, მაგრამ, მის ფარგლებში, მოთამაშეებს სხვადასხვა დამატებითი რამის ყიდვა შეუძლიათ) მოიზიდა. სჯინი 16%-ს ფლობს კომპანიაში, რომელიც 1991 წელს, მერილენდის უნივერსიტეტში მექანიკური ინჟინერიის სწავლისას დააფუძნა.

ფოტოები: კეთილი ჩაი-ტოუსი, ნოა კორნი, მათ ჰედონ-ალფორენი, ედუარდო აბრამი და ლორან ბიზელური

# LeaderBoard

ახალწვეულები

## 2018 წლის გამოშვებულები

წლევანდელ **FORBES 400**-ში მოსახვედრად საჭირო მინიმალური ზღვარი \$2.1 მილიარდი იყო. და მაინც, მისი გადალახვა 15 ადამიანმა შეძლო, რითაც მათ თავიანთი სადებიუტო ადგილები მოიპოვეს უმდიდრეს ამერიკელთა შორის. ანტი-რეპრენიორული სულისკვეთებას აშკარაა: სამის გარდა, ყველა თვითნაბადია.



### გზას ხომ არ დაითმობთ, მისტიარ ბეზოს?

ელ-ვაჭრობის საიტი Wayfair-ი ნირაჟ შაჰმა (ზემოთ) და მისმა კურსელმა Cornell-იდან და ასევე Forbes 400-ის ახალწვეულმა, სტივ ქონინმა (მარჯვნივ) 2002-ში დააფუძნეს, გასულ წელს კი კომპანიის აქციათა ფასი თითქმის 80%-ით ავარდა. დუეტმა საქმე სტერეოთაროებისა და სტენდების გაყიდვით დაიწყო, მერე კი მეთოდურად სხვა ბაზრის ნიშებში გაფართოვდა. Wayfair-ი დღეს მომხმარებელს 10 მილიონზე მეტ პროდუქტს სთავაზობს, თუმცა უფრო სახლის ალტერეგილობებზეა კონცენტრირებული.



<b>ერნესტ ბარსია II</b> \$5.3 მლრდ CARVANA
<b>დევიდ სტიუარტი</b> \$3.4 მლრდ IT სერვისები
<b>ლინსი სანიდერი</b> \$3 მლრდ IN-N-OUT BURGER
<b>გილ ბენსონი</b> \$2.8 მლრდ N.O. SAINTS, PELICANS
<b>დრიუ ჰიუსტონი</b> \$2.7 მლრდ DROPBOX

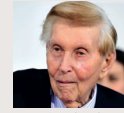
<b>ბრადლი ჰეიკობსი</b> \$2.7 მლრდ XPO LOGISTICS
<b>ბილ რუსინი</b> \$2.5 მლრდ სამხრის აპარატები
<b>თომას ჰაგანი</b> \$2.3 მლრდ დაზღვევა
<b>ბი ლი</b> \$2.3 მლრდ IT სერვისები
<b>სტივ ჟონინი</b> \$2.2 მლრდ WAYFAIR

<b>ნირაჟ შაჰი</b> \$2.2 მლრდ WAYFAIR
<b>ბენ ჩესტნატი</b> \$2.1 მლრდ MAILCHIMP
<b>დენ კურციუსი</b> \$2.1 მლრდ MAILCHIMP
<b>კრის ლარსენი</b> \$2.1 მლრდ კრიპტოვალუტა
<b>ენდონი რუსლინი</b> \$2.1 მლრდ

ფინანსები და ინვესტიციები

რეზიუმე

### FORBES 400-ის სამზარეულო



ყვლაზე უხუცესი  
სამწერ რედსტონი

95



ყვლაზე ახალგაზრდა  
ვებ შიგნაი

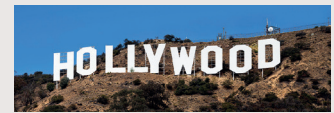
28

შალაბი

57

40-წლამდელები

12



ყვლაზე მეტი შობი  
კალიფორნია

92



ყვლაზე მეტი შალაქში  
ნიუ-იორკი

54

თვითნაბადი

269



შემკვიდრა

64

მონეტაზე ინდუსტრია  
ფინანსები და ინვესტიციები

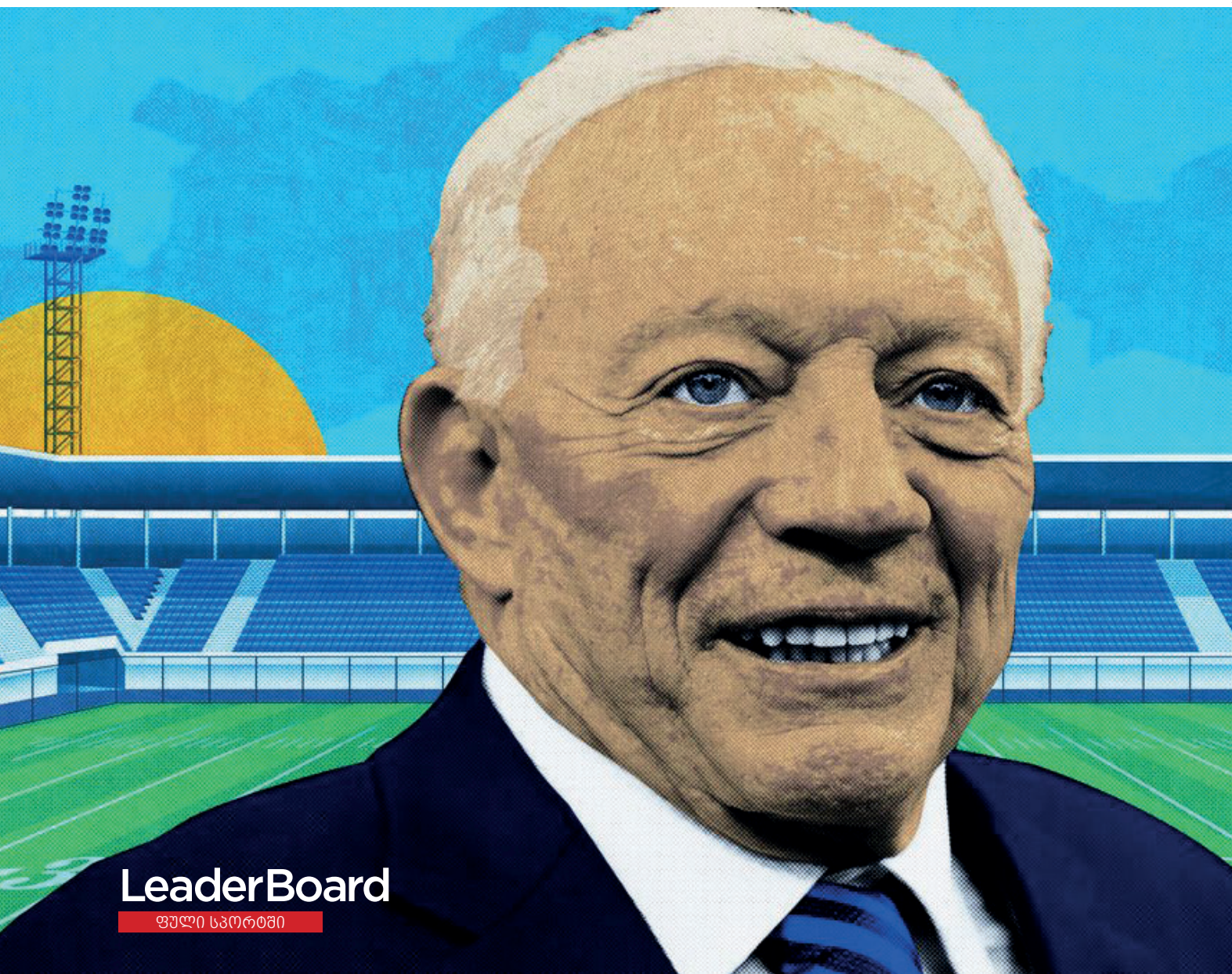
88

მომდევნო ინდუსტრია  
თექნოლოგია

65

საბიურო: ნინო კობახიძე (რეზიუმე)





## LeaderBoard

ფული სკორიში

# ინჩების თამაში

რატომ შეფერხდა NFL-ის გუნდების ღირებულებათა ბუმი?

ფიხბურთის პროფესიონალი ლიგის ბუნდლ ღირებულებები ერთ ადგილას გაიყინა.

გასულ წელს საშუალო ფრანშიზის ღირებულება 2%-ით, \$2.57 მილიარდამდე გაიზარდა. ეს ყველაზე მცირე ზრდა იყო 2011 წლის შემდეგ, როცა საშუალო მაჩვენებელმა მხოლოდ 1.4%-ით მოიმატა. ინფლაციის გათვალისწინებით, ღირებულებები წელს 0.7%-ით დაეცა.

ძირითადი მიზეზი იმ ადამიანების დეფიციტია, რომლებიც NFL-ის გუნდის 30%-ის შესაძენად ლიკვიდურ ქონებას ფლობენ. როცა გასულ სეზონზე ჯერი რიჩარდსონმა Carolina Panthers-ი გასაყიდად გაიტანა, ზოგი ექსპერტი პროგნოზებს აკეთებდა, გუნდი \$3 მილიარდადაც კი შეიძლება,

გაიყიდოსო. ის \$2.3 მილიარდად მილიარდერმა დევიდ ტეპერმა იყიდა, იმიტომ რომ ერთადერთი ადამიანი იყო იმ ვითარებაში, ვინც საკმარის ნაღდ ფულს ფლობდა, ლიგის დაფინანსების წესები რომ დაეკმაყოფილებინა.

NFL-ის მფლობელობის მოთხოვნები ყველაზე მკაცრია აშშ-ის ოთხ მსხვილ ლიგას შორის. გუნდის გაყიდვაზე თუ მიდგება საქმე, გენერალური პარტნიორი, სულ მცირე, 30%-ის მფლობელი უნდა გახდეს, ხოლო სესხის მაქსიმალური ოდენობა, გუნდის დონეზე, \$350 მილიონია. თუ, ვთქვათ, გუნდი \$2.3 მილიარდად გაიყიდა, გენერალური პარტნიორის მინიმალური სააქციო კაპიტალი \$585 მილიონი გამოვა, თუ დავუშვებთ, რომ მან



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



## ახალი ამბები / News

*ქართულად, ინგლისურად, რუსულად, თურქულად.*



[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)



# LeaderBoard

## ფული სპორტში

გუნდისთვის მაქსიმალური ოდენობის სესხი უზრუნველყო.

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ საქმისთვის გაგიღებთ მეტია საჭირო, ვიდრე Forbes 400-ის წევრად ყოფნა, რომელთაგან არაერთის სიმდიდრის წყარო უძრავი ქონება ან კერძო მფლობელობაში არსებული კომპანიებია. ამ საქმეს თხევადი ქონება სჭირდება, თანაც – ბლომად.

ერთი მიზეზი, რატომაც ეს ყველაფერი ერთი ინდივიდისათვის რთულად გასამკლავებელ საქმედ იქცა, არის კონტრასტი საფონდო ბირჟის ქრძელვადიან ეფექტიანობას (რაც ლიკვიდური ქონების მთავარი წყაროა) და NFL-ის ფრანშიზის ღირებულებებს შორის. ბოლო 20 წლის მანძილზე გუნდების ღირებულებები თითქმის ცხრაჯერ ზრდას აჩვენებს – ზრდის წლიური მაჩვენებელი 11.6%-ია, მაშინ როცა S&P 500-ისთვის ეს მაჩვენებელი 4.5%-ს შეადგენს. გარდა ამისა, NFL-ი კორპორაციული მფლობელობის უფლებებს არ იძლევა. ლიგის წესები მაქსიმუმ 24 შეზღუდული პარტნიორის არსებობას ითვალისწინებს. ზემოთ განხილულ მაგალითს რომ დავუბრუნდეთ, შეზღუდულ პარტნიორებს \$1.37 მილიარდის ჩაღვრა მოუწევთ ისე, რომ სიტყვას ვერ დაძრავენ გუნდის მართვასთან დაკავშირებით.

NFL-ის მოთხოვნები ეფექტური გამოდგა. 1999-ის შემდეგ, როცა არტმოდელი Baltimore Ravens-ის გაყიდვას დასთანხმდა, ლიგის არც ერთ გუნდს ფინანსური პრობლემები არ შეჰქმნია – ზედმეტად დიდი სესხის გამო. NFL-ში არ ყოფილა Los Angeles Dodgers-ის, New Orleans Hornets-ისა თუ Arizona Coyotes-ის მსგავსი ფიასკოები.

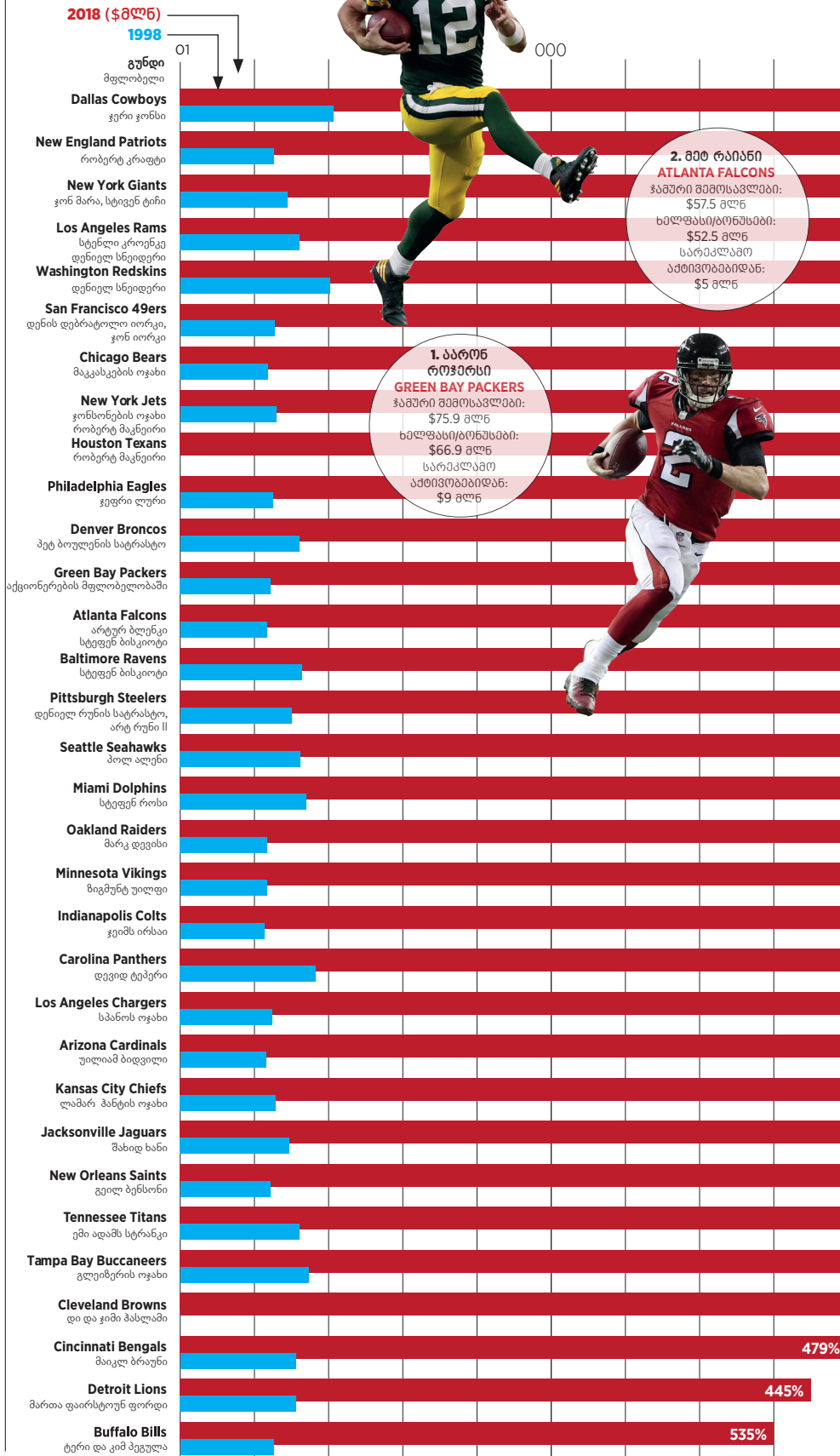
NFL-ი, რომელიც უკვე არის მსოფლიოში ყველაზე დიდი და მოგებიანი ლიგა (საშუალო გუნდის შემოსავალი – \$427 მილიონს, ოპერაციული შემოსავალი კი \$95 მილიონს შეადგენს), მალე კიდევ უფრო გამდიდრდება. მას შეუძლია, AT&T-ის DirecTV-სთან დადებული Sunday Ticket-ის ხელშეკრულება 2019-ში – ოთხი წლით ადრე – დატოვოს. მიმდინარე ხელშეკრულება, რომელიც წელიწადში საშუალოდ \$1.5 მილიარდს უახლოვდება, 50%-ით უფრო ღირებულია, ვიდრე წინა.

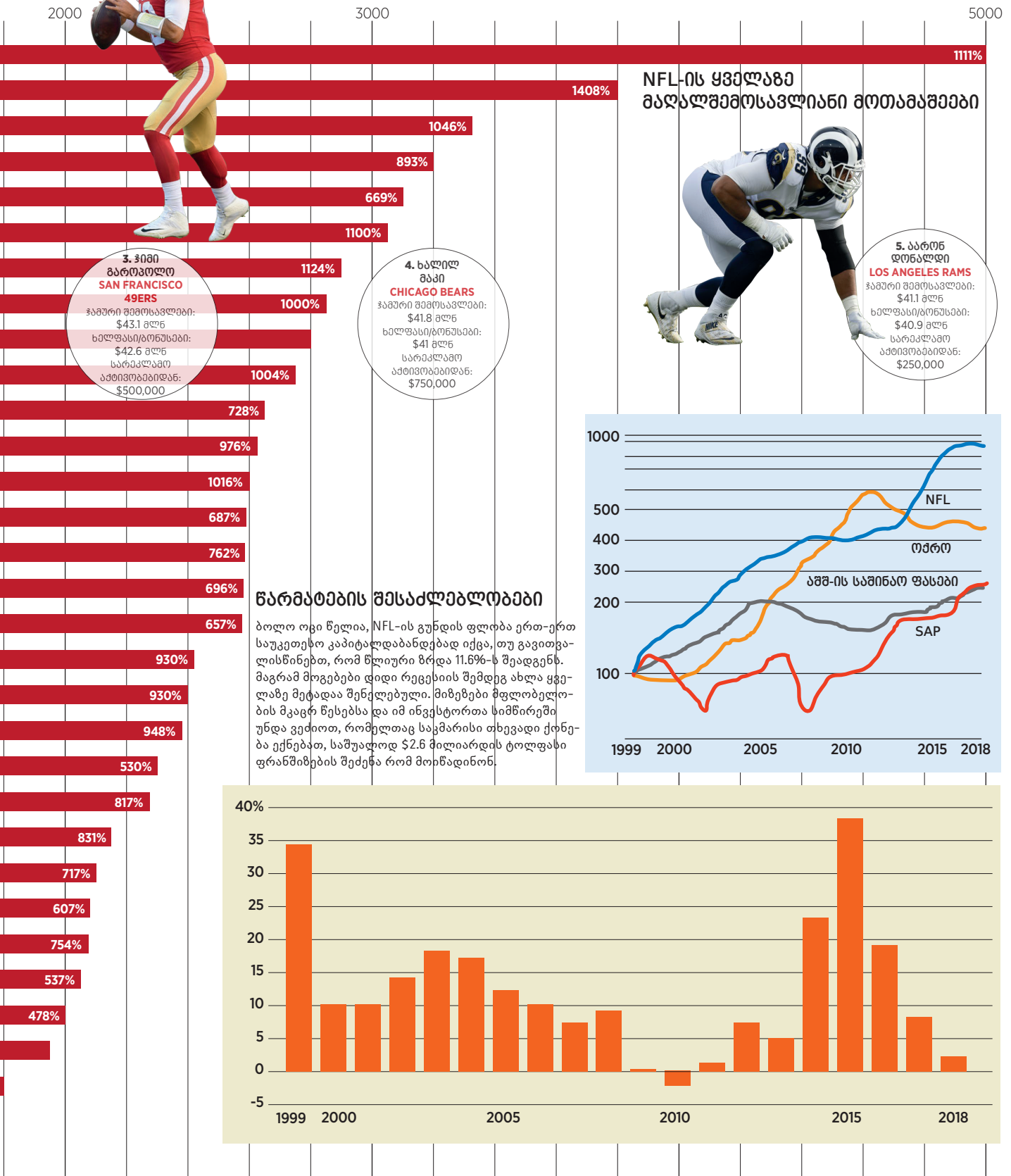
Sunday Ticket-ის გაყიდვის პროცესი ცხელი იქნება. Amazon-ი და Disney-ის ESPN-ი, დიდი ალბათობით, დაინტერესდებიან, მით უფრო, თუ სპორტის სტრუქტურისადმი მათ ენთუზიაზმს გავითვალისწინებთ. Forbes-ის პროგნოზი ასეთია: Sunday Ticket-ის მომდევნო გარიგების საშუალო წლიური ღირებულება, შესაძლოა, ამჟამინდელზე ორჯერ მაღალი გამოდგეს.

ამას წინათ Dallas Cowboys-ის მფლობელმა, ჯერი ჯონსმა თქვა, რომ „ლეგალიზებული გემბლინგი გამრდის იმ დროს, რა დროსაც ადამიანები NFL-ის ყურებაში ატარებენ ტელევიზორთან თუ ონლაინ, და, შესაბამისად, დადებით გავლენას მოახდენს ჩვენი კონტენტის ღირებულებაზე“.

შედეგად, მფლობელობისა და დაფინანსების წესებში ყოველგვარ ცვლილებას თუ გამოვრიცხავთ, სქიზმა NFL-ის ეკონომიკასა და გუნდების გასაყიდ ფასებს შორის, სავარაუდოდ, გაღრმავდება. რაც აუცილებლად ცუდი რამ არ გახლავთ.

## ფრანშიზის ღირებულება





# LeaderBoard

დიდი შენაძენები

## ამაოების ბაზარი

რა ცრემლისმომგვრელად ძვირი ზიზილ-პიპილებით გააგვსეს გასულ წელს Forbes 400-ის წევრებმა თავიანთი მოვარაყებულები საყიდლების ჩანთები? გრძელ სიაში შეხვდებით პროფესიულ სპორტულ გუნდებს, გლამურულ სახლებს, ისტორიულ წიგნებს, დიდი ქალაქების გაზეთებსა და კულუღა ჩლიქოსან ძუძუმწოვრებს. ნიმუშებს ქვემოთ შეგიძლიათ, გაეცნოთ.



### ჰეფრი ჰილდებრანდი

დამფუძნებელი, HILCORP ENERGY

**\$300,000**

ახალი სათამაშო: „გრანდ-ჩემპიონი ბატკანი“ – Houston Livestock Show and Rodeo-ზე რეკორდულ ფასად. ამ თანხის დიდი ნაწილი შოუს ახალგაზრდა წარმომადგენელთა სტიპენდიებზე წავა.



### ლენ ბლავბინიკი

ინვესტორი  
**\$90 მილიონი**  
(გავრცელებული ინფორმაციით)

ახალი სათამაშო: 19 ისტ 64-ე ქუჩა, უშველეზელი ხუთსართულიანი სახლი მანჰეტენის ზემო ისტ-საიდში. სულ რაღაც ათი თვით ადრე ეს სახლი \$79.5 მილიონად იყიდებოდა.

### დევიდ ტეპერი

დამფუძნებელი, APPALOOSA MANAGEMENT

**\$2.3 მილიარდი**

ახალი სათამაშო: NFL-ის CAROLINA PANTHERS-ი რეკორდულ თანხად სპორტული ფრან-შიზის კვალბაზე. შესყიდვაში შედიოდა წინა მფლობელის, ჯერი რიჩარდსონის, ქანდაკება, რომელიც, გაყიდვის პირობების გათვალისწინებით, შარლოტში, გუნდის სტადიონის გარეთ უნდა იდგეს.



### ერიკ ლეფროსკი

თანადამფუძნებელი, Groupon

**\$31 მილიონი** (გავრცელებული ინფორმაციით)

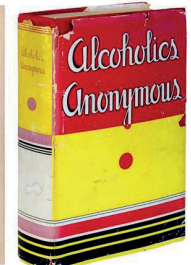
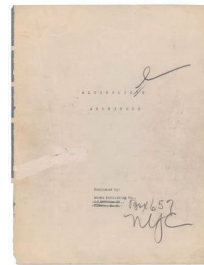
ახალი სათამაშო: პენტჰაუზი Four Seasons Residences-ში მაიამის Surf Club-ში. ექსტრავაგანტურად კი უფერს, მაგრამ იქაურობა უკვე ავეჯით იყო გაწყობილი.

### მარკ ბენიოფი

დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი,

**\$190 მილიონი**

ახალი სათამაშო: Time-ი. ბენიოფის მიერ გადახდილი ლამის \$200 მილიონი ბეჭდური გამოცემების ბაზრის ერთგვარ ფეხზე წამოდგომას მოახსენებს მას მერე, რაც 2010-ში Newsweek-ი \$1-ად (პლუს \$10 მილიონის ვალი) გაიყიდა.



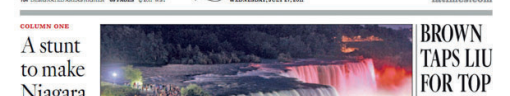
### ჰეის ირსაი

მფლობელი, NFL-ის INDIANAPOLIS COLTS

**\$2.4 მილიონი**

ახალი სათამაშო: Alcoholics Anonymous-ის ორიგინალი, 1939 წლის ეგზემპლარი, AA-ს თანადამფუძნებლის, ბილ უილსონის ხელნაწერით სავსე (ირსაი პრობლემის დაძლევის გზაზე მყოფი ალკოჰოლიკია).

## Los Angeles Times



### პატრიკ სუნ-შიონი

ბიოტექნოლოგია

**\$500 მილიონი**

ახალი სათამაშო: ცალბე ახალი ამბავი არ გვენოთ. დოქტორ მილიარდერი ნამდვილ გაზეთის ბიჭად იქცა. მის შენაძენთა რიცხვშია LOS ANGELES TIMES-ი, SAN DIEGO UNION-TRIBUNE-ი და კალიფორნიის რამდენიმე ადგილობრივი გაქანების გაზეთი.

## ახალი მედიაგაზატი: 5 ნოემბერი, 2012

35 წლის ასაკში ჯეკ დორსი ამერიკის ორ ყველაზე ცხელ-ცხელ სტარტაპს მართავდა: TWITTER-სა და SQUARE-ს. სამი წელიც არ იყო გასული, რომ TWITTER-მა თავისი 30 მილიონი აქტიური მომხმარებელი მთელი მსოფლიოდან 167 მილიონამდე აიყვანა და სამოქალაქო ჟურნალისტთა ერთგვარი ახალი თაობა შექმნა, რომლებიც დღეში, ერთობლივად, 400 მილიონზე მეტ ტვიტს აცხობდნენ. მისმა შემოსავალმა 2012-ში \$300 მილიონს აარტყა, ხოლო SQUARE-მა, ამასობაში, წელიწადი \$203 მილიონის შემოსავლით დახურა, მომდევნო წელს კი ეს მაჩვენებელი, სულ ცოტა, გააორმაგა. ამ ორი კომპანიის მხარდმა ღირებულებებმა დორსი \$1.1 მილიარდის ქონების პატრონად აქცია – ქონებისა, რომელიც საკმარისი აღმოჩნდა, რომ FORBES 400-ში პირველად ამოეყო თავი.

ასე იყო თუ ისე, მას თვალი უკვე რაღაც უფრო დიდისთვის დაედგა. „გვიქრობ, ბოლო დროს არ ყოფილა არავითარი რევოლუცია ჩვენს მთავრობაში ან იმაში, თუ როგორ წარმოგვიდგენია მთავრობების მართვა, – გვითხრა დორსიმ. – სიამოვნებით ვნახავდი, როგორ შეაქვს ამაში წვლილი ტექნოლოგიას“.

დორსი ალბათ ვერც წარმოიდგენდა, რაოდენ დრამატულად შეცვლიდა TWITTER-ი ამერიკული მთავრობის ტენორს. TWITTER-ი ხომ პრეზიდენტის რჩეული კომუნიკაციის საშუალებაა და ინფორმაციის გავრცელების ყველაზე გავლენიანი ინსტრუმენტადაა ქვეყნის მსოფლიოში. SQUARE-ის შესახებ ნაკლებს ლაპარაკობენ, თუმცა ფინანსურად ის უფრო წარმატებულია: თუ TWITTER-ის შემოსავალი დაეცა 2017-ში, SQUARE-ისა აღმასვლას განაგრძობს და გასულ წელს 30%-ით, \$2.2 მილიარდამდე გაიზარდა. დორსის ქონება კი \$6.3 მილიარდად ფასობს.



### ვაოქის მახასიათებელი გახსნილი ცეცხლი

ობამას პრეზიდენტად არჩევის კვალდაკვალ, იარაღის მფლობელები თოფების მომარაგებას შეუდგნენ იმის შიშით, რომ პრეზიდენტი და კონგრესი იარაღის კონტროლის უფრო მკაცრ წესებს შემოიღებდა. ამან სარგებელი მოუტანა თოფების ისეთ მწარმოებლებს, როგორც Sturm Ruger-ი და მისი აღმასრულებელი დირექტორი, მაიკ ფაიფერაი (ზემოთ). ობამას პირველი ვადის დროს, Ruger-ის გაყიდვები, სულ მცირე, გაორმაგდა და \$406 მილიონზე ავიდა.



### სწრაფი გადაწყვეტილება წინ ბეზოსამდე... და მილმა

**2012:** Amazon-ის გადაწყვეტილება, Kindle Fire-ის ტაბლეთი ე.წ. ნულოვანი მოცემის ფასად გაეყიდა, ელ-მოვაჭრის აქციებს ტვირთად აწვებოდა... და ჯეფ ბეზოსის ქონებასაც, რომელიც მაშინ სულ რაღაც \$23 მილიარდს შეადგენდა.

**2018:** ეს მაჩვენებელი დღეს \$160 მილიარდს შეადგენს, რაც ყოველად შთამბეჭდავი სუთნულიანი რბოლის შედეგია – რბოლისა, რა დროსაც Amazon-მა ისეთ ბაზრებში გადანიცვლა, როგორც სასურსათოები, ჯანდაცვა, ტრადიციული (ფიზიკური) ვაჭრობა და სხვადასხვა საშინაო ხელსაწყო.



### რაც უფრო იცვლება... დასურვის დრო

ნაღდი ფულის წარმოების მიზნით, ედუარდ ლამპერტი გამალებით ახდენდა Sears' Hometown and Outlet-ის მაღაზიათა დანაწევრებას შვილობილ ერთეულებად. იმ დროს საკულტო მოვაჭრეს ცუდი დრო ედგა... და სიტუაცია მხოლოდ თუ უარესდება: წელს ის კიდევ 46 მაღაზიას ხურავს.

2018 წლის 1-ლი ნოემბრიდან  
**KING DAVID**-ში აპარტამენტების  
გაყიდვის ბოლო ეტაპი ცხადდება

**KING DAVID**

#არაჩვეულებრივისახლი

King David-ის მენეჯმენტს გაყიდვაში გამოაქვს  
პრემიალური ტიპის ბოლო 30 აპარტამენტი.

გაყიდვების დამასრულებელ ეტაპს თან  
ახლავს ბევრი სიახლე, მათ შორის ინოვაციური  
გადახდის მეთოდი, რომელსაც პირველი-King David  
შესთავაზებს თავის მომხმარებლებს.

აღნიშნული ინიციატივის ფარგლებში,  
King David-ის დასრულებულ საცხოვრებელ  
კომპლექსში ბინის შეძენით დაინტერესებულ  
პირებს შეუძლიათ ისარგებლონ  
უპრეცედენტო შეთავაზებით,

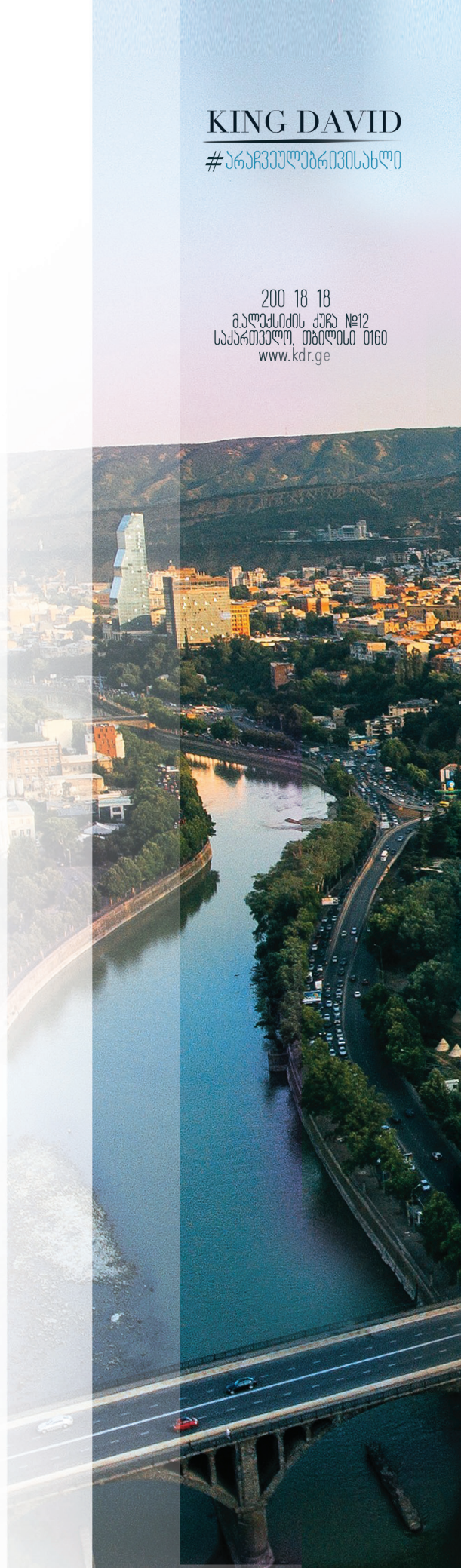
**3 წლიანი შიდა უპროცენტო განაკლებით**

King David-ის რეზიდენციაში ცხოვრების უფლებით.

King David-ის კონცეფცია სრულად პასუხობს  
იმ მომხმარებლების მოთხოვნებს,  
რომლებსაც დრო და ცხოვრების  
ხარისხი პრიორიტეტია. მათთვის  
ექსკლუზიურად შექმნილ სივრცეში,  
სადაც გაერთიანებულია A-კლასის  
ბიზნეს ცენტრი, სასტუმრო, რეზიდენციები,  
კვების ობიექტები და  
გამაჯანსაღებელი-რეკრეაციული ზონა,  
ცხოვრებისთვის, ბიზნესის კეთებისთვის,  
გართობისთვის და განტვირთვისთვის  
ყველა პირობაა შექმნილი.

გაყიდვების დამასრულებელი  
ეტაპის პარალელურად, 2018 წლის ბოლომდე  
ექსპლუატაციაში შედის პროექტით  
გათვალისწინებული ისეთი  
ინსფრასტრუქტურული ობიექტები  
როგორებიცაა: Sky Hall-ის საკონფერენციო  
დარბაზები, ბიზნეს ცენტრის ბოლო  
სართულზე განთავსებული იტალიური  
ბარ-რესტორანი XVII • Seventeen და  
მულტიფუნქციური სამუშაო სივრცე  
KD4US, რომელიც ჯამში 120 ადამიანს მოემსახურება.

King David-ში ცხოვრება  
თბილისის ახალ რეალობას ქმნის, რომელიც დღეს  
არსებულის მიღმაა და აყალიბებს ცხოვრების  
ახალ წესს #არაჩვეულებრივისახლი  
#არაჩვეულებრივადამიანებთან ერთად.



# დარჩა 30 რეზიდენცია

3 წლიანი შიდა განვადება  
25% პირველადი შენატანი





# პრეზიდენტი: ძალაუფლება სხვისი მეშვეობით



პრეზიდენტის მიერ ფიცის დადების მომენტიდან ძალაში შევა კონსტიტუციის ახალი რედაქცია, რის გამოც სახელმწიფოს მეთაურის არჩევნები და მისი შედეგები წელს გამორჩეულია. ამას რამდენიმე კონკრეტული

დებულება განაპირობებს. პირველი ისაა, რომ ქვეყნის პირველი პირი უშუალოდ მოქალაქეებმა ბოლოჯერ უნდა აირჩიონ; მეორე - არჩევნებში გამარჯვებული თანამდებობას ერთჯერადად არა ხუთი წლით, როგორც ეს აქამდე ხდებოდა, არამედ ექვსი წლით დაიკავებს, და მესამე - ის ფიცის დადების დროს ბოლოჯერ წარმოთქვამს „საპროკრამო სიტყვას“ - ამიერიდან საინაუგურაციო გამოსვლას „ხალხისადმი მიმართვა“

ერქმევა. ახალ რეალობაში პრეზიდენტს აღარ ექნება პოლიტიკური პარტიის წევრობის უფლება. მისი სტატუსი კონსტიტუციის მიხედვით სამი თითქმისგან შედგება:

1. სახელმწიფოს მეთაური, ქვეყნის ერთიანობისა და ეროვნული დამოუკიდებლობის გარანტი;
2. თავდაცვის ძალების უმაღლესი მთავარსარდალი;
3. საგარეო ურთიერთობებში წარმო-

მადგენელი.

ეს ტრიადა კონკრეტული უფლებამოსილებების მეშვეობით მომდევნო დებულებებში იხსნამს ხორცს და საბოლოოდ გამოკვეთს ქვეყნის პირველი პირის ინსტიტუციურ როლს კონსტიტუციურ სისტემაში.



## 1. სახელმწიფოს მეთაურის უფლებამოსილებები

პრეზიდენტს უცვლელად უნარჩუნდება: კონსტიტუციური შეთანხმების დადების; კანონის ხელმოწერისა და გამოქვეყნების; შესაბამისი მიმართვის არსებობის შემთხვევაში რეფერენდუმის დანიშვნის საკითხის გადაწყვეტის (პრეზიდენტის თანახმად); პარლამენტის სხდომისა და სესიის მოწვევის; ვეტოს; მსჯავრდებულთა შეწყალების; პარლამენტისა და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოების არჩევნების დანიშვნის; მთავრობის ფორმირების უნარის არმქონე პარლამენტის დათხოვნის ფორმალური უფლებამოსილებები.

რაც შეეხება ცვლილებებს: უნდობლობის პროცესის ჩავარდნის შემთხვევაში პრეზიდენტი უფლებამოსილი იყო, დაეთხოვა პარლამენტი. ახალ კონსტიტუციურ რეალობაში ასეთ შემთხვევაში უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანო აღარ დაითხოვება. ასევე უქმდება სახელმწიფოს მეთაურის პრეროგატივა, ამავე პროცესში ვეტო დაადოს პარ-

ლამენტის მიერ მისთვის წარდგენილი ახალი პრემიერის კანდიდატურას.

მცირდება პრეზიდენტის როლი მთავრობისთვის ნდობის გამოცხადების პროცედურაში. მართალია, კონსტიტუციის წინა რედაქციით მისი ფუნქცია, უფლებამოსხნილი კაბინეტისთვის ახლის ნდობამდე დაეკისრებინა მთავრობის უფლებამოსილების შესრულება და პრემიერმინისტრობის კანდიდატად წარედგინა საპარლამენტო არჩევნებში საუკეთესო შედეგების მქონე კანდიდატი, ფორმალური იყო, მაგრამ ახლა ამ პროცესიდან ის საერთოდ ქრება და მხოლოდ ნდობაგამოცხადებული პრემიერ-მინისტრის დანიშვნის კომპეტენციას ინარჩუნებს.

პრეზიდენტს ასევე აღარ ექნება მთავრობის სხდომაზე ცალკეულ საკითხთა განხილვის მოთხოვნისა და მათში მონაწილეობის მიღების უფლება.

პრეზიდენტის არჩევნების თარიღის დანიშვნა ამიერიდან არა თავად მისი, არამედ პარლამენტის უფლებამოსილება ხდება. აჭარის უმაღლესი საბჭოს არჩევნების დღე კი თავად კონსტიტუციამ გაითვალისწინა, ამიტომ პრეზიდენტი მას მხოლოდ იმ შემთხვევაში ნიშნავს, თუ არჩევნები რიგგარეშეა, ან თუ საომარ, ან საგანგებო მდგომარეობას დაემთხვევა და ამ შემთხვევაშიც პრეზიდენტის თანახმად მოწვევა სჭირდება. მას ამ მდგომარეობების დასრულების შემდეგვე შეუძლია დანიშნოს პარლამენტის არჩევნები, ოღონდ თუ აქამდე თარიღს კონსტიტუცია პირდაპირ განუსაზღვრავდა, ახლა 15-დღიან დისკრეციას აძლევს.

ქვეყნის პირველ პირს უნარჩუნდება მოქალაქეობის საკითხების კანონის ფარგლებში გადაწყვეტის უფლებამოსილება (აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მოქმედი ფორმულირება გაცილებით მკაფიოა, ვიდრე წინა); თუმცა თავმჯავრის მინიჭების კომპეტენცია მას

აღარ ექნება.

მართალია, პრეზიდენტის ადმინისტრაცია კონსტიტუციური ორგანო აღარ იქნება, მაგრამ მისი მოწყობისა და მართვის უფლებამოსილება კვლავ ქვეყნის პირველი პირის ხელშია.

სახელმწიფოს მეთაურსვე უნარჩუნდება უმაღლესი სამხედრო და დიპლომატიური რანგების, სპეციალური და საპატიო წოდებების, სახელმწიფო ჯილდოების მინიჭების უფლებამოსილება. ამავდროულად ამ ჩამონათვალს სახელმწიფო პრემიები ემატება. ამათგან ბოლო სამი პრემიერის თანახმად მოწერას არ საჭიროებს. თუმცა, თუ კონსტიტუციის მიხედვით ადრე ეს მისი ექსკლუზიური უფლებამოსილება იყო, ახლა მოქმედების ფარგლებს მას პარლამენტი განუსაზღვრავს.

აქამდე პრეზიდენტს უფლება ჰქონდა, ნებისმიერ დროს მიემართა პარლამენტისთვის, თუმცა ამიერიდან ეს უფლებამოსილება მხოლოდ ხალხის მიმართ უნარჩუნდება. სამაგიეროდ, ის კვლავ ვალდებულია, წელიწადში ერთხელ პარლამენტის წინაშე წარდგეს მოხსენებით ქვეყნის მდგომარეობის უმნიშვნელოვანეს საკითხებზე.



## 2. უმაღლესი მთავარსარდლის უფლებამოსილებები

ახალი კონსტიტუციური მოდელით პრეზიდენტის ყველა უფლებამოსილება სამხედრო სფეროში ან მთავრობის წარდგინებაზე, ან პრემიერის თანახმად

მოწერაზე ხდება დამოკიდებული.

მაგალითად, საომარ მდგომარეობას პრემიერ-მინისტრის წარდგინებით აცხადებს, იმავე პროცედურით დებს ზავს და ამ გადაწყვეტილებებს დაუყოვნებლივ წარუდგენს პარლამენტს დასამტკიცებლად, მაშინ როცა ადრე ეს მისი ექსკლუზიური კომპეტენცია იყო. საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადების პროცედურაში თანახელმოწერას კაბინეტის ხელმძღვანელის წინასწარი წარდგინება ანაცვლებს.

ამგვარ მდგომარეობაში პირველი პირის ექსკლუზივი, გამოსვლს დეკრეტები, ახალი მოდელის მიხედვით, პრემიერ-მინისტრის წარდგინების პროცედურით იზღუდება. ამ მექანიზმით სახელმწიფოს მეთაურს კვლავ აქვს უფლება, შეზღუდოს ადამიანის რამდენიმე უფლება. ჩნდება მათგან ზოგიერთის შეჩერების მექანიზმი. ეროვნული ბანკის უფლებამოსილებასთან დაკავშირებული დეკრეტი კი გამოიცემა ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის თანხმობით. ამიერიდან პრეზიდენტს საომარი მდგომარეობის დროს დეკრეტივზე შეეძლება თავდაცვის ძალებში სახელმწიფო და საზოგადოებრივი უსაფრთხოების დაცვაზე პასუხისმგებელი ორგანოების გაერთიანება.

თავდაცვის ძალები პრეზიდენტის ბრძანების ნაცვლად ორდინარულ ვითარებაში თავდაცვის მინისტრის, ხოლო საომარი და საგანგებო მდგომარეობისა და ბუნებრივი ან ტექნოგენური კატასტროფის, ან ეპიდემიის დროს პრემიერის ბრძანებით მოქმედებენ. არც ერთ ამ ქმედებას პარლამენტში განხილვა არ სჭირდება, მაშინ როცა ადრე ქვეყნის უმაღლეს საკანონმდებლო ორგანოში ეს საკითხი აუცილებლად უნდა გასულიყო.

რაც შეეხება საგანგებო მდგომარეობასა და საერთაშორისო ვალდებულებების შესრულებას, აქ იმავე გადაწყვეტილებას პრემიერ-მინისტრის წარდგინებით იღებს პრეზიდენტი და

დაუყოვნებლივ შეაქვს პარლამენტში დასამტკიცებლად, რაც ძალაში შედის პარლამენტის მიერ დამტკიცებისთანავე. იგივე პროცედურაა დადგენილი სახელმწიფოს თავდაცვის მიზნით განსაკუთრებულ და კანონით გათვალისწინებულ შემთხვევებში ქვეყანაში სხვა სახელმწიფოს სამხედრო ძალების შემოყვანის, გამოყენებისა და გადაადგილების შესახებ. ადრე ეს საკითხიც სრულად პრეზიდენტის პრეროგატივა იყო.

დაბოლოს, უქმდება ეროვნული უშიშროების საბჭო, რომელსაც ეროვნული თავდაცვის საბჭო ანაცვლებს. ის საომარი მდგომარეობის დროს იქმნება და მას საქართველოს პრეზიდენტი თავმჯდომარეობს. თავდაცვის ძალების რაოდენობას ახლა ეროვნული უშიშროების საბჭოს ნაცვლად პარლამენტს მთავრობა წარუდგენს. უქმდება პრეზიდენტის უფლებამოსილება, დაამტკიცოს თავდაცვის ძალების სტრუქტურა.



### 3. საგარეო პრეზიდენტობაში წარმომადგენლის უფლებამოსილებები

პრეზიდენტის საგარეო უფლებამოსილებებია: ზოგადი წარმომადგენლობა საგარეო ურთიერთობებში; საერთაშორისო მოლაპარაკებები; საერთაშორისო ხელშეკრულებების დადება; დიპლომატიური წარმომადგენლების მიღება და აკრედიტაცია. ყველა ეს უფლებამოსილება მას მთავრობის თანხმობით მოჰყავს სისრულეში.

დებულებები, რომლებმაც ორგონის გამოიწვია დისკუსია უახლოეს წარსულ-

ში და რომლებიც ევროპასთან ასოციაციის შეთანხმების ხელმოწერასა და გაეროს ტრიბუნლიდან ქვეყნის სახელით მიმართვას უკავშირდებოდა, კვლავ ბუნდოვანი რჩება და ინტერპრეტაციის შესაძლებლობას ტოვებს. ცხადია, რომ ქვეყნის პირველი პირი მთავრობის გარეშე საგარეო ურთიერთობებში ნაბიჯს ვერ გადადგამს, მაგრამ, სავარაუდოდ, მთავრობასთან კონკურენციის დროს თავად მასვე აქვს ამ კომპეტენციების განხორციელების პრივილეგია. სხვაგვარად რომ ითქვას, მთავრობის კომპეტენცია, დაბლოკოს პრეზიდენტის ნებისმიერი საგარეო ინიციატივა, არ ნიშნავს იმას, რომ შეჯიბრში შევიდეს პრეზიდენტთან ქვეყნის ფიზიკურად წარმოდგენის ნაწილში.

წინა კონსტიტუციური რეგულირების მიხედვით, იმ საერთაშორისო ხელშეკრულებებზე, რომლებიც ითვალისწინებდა საერთაშორისო ორგანიზაციაში ან სახელმწიფოთაშორის კავშირში საქართველოს შესვლას; იყო სამხედრო ხასიათისა; და ეხებოდა სახელმწიფოს ტერიტორიულ მთლიანობას ან სახელმწიფო საზღვრების შეცვლას, საჭირო იყო პრეზიდენტის ხელმოწერა (და პრემიერის კონტრასიგნაცია). ახლა ამ პროცესს სახელმწიფოს მეთაური ჩამოშორდა.



### 4. კომპლექსაციის უფლებამოსილებები

ცალკე უნდა გამოიყოს საკადრო კომპეტენციები. ყოველდღიურ პოლიტიკურ პროცესებზე, მათ შორის, ის პირები

ახდენენ გავლენას, რომელთა დანიშნულებაშიც პრეზიდენტი მონაწილეობს.

უცვლელი რჩება: ეროვნული ბანკის საბჭოს წევრების წარდგენის, ეროვნული ბანკის პრეზიდენტისა და საკონსტიტუციო სასამართლოს მოსამართლის დანიშვნის; მთავრობის წარდგინებით ელჩებისა და დიპლომატიური წარმომადგენლობების ხელმძღვანელების დანიშვნა-გათავისუფლება; ასევე მთავრობის წარდგინებით პარლამენტისთვის ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების წევრობის კანდიდატების განწესებაში მონაწილეობის უფლებამოსილებები.

ქვეყნის პირველი პირი ისევ ნიშნავს იუსტიციის უმაღლესი საბჭოს ერთ წევრს, თუმცა ახლა ამ გადაწყვეტილებაში ის სუვერენულია, მაშინ როცა წინა კონსტიტუციურ მოდელში საქართველოს პარლამენტს შეეძლო, კანონით მისთვის განესაზღვრა წესი და სახელმწიფოს მეთაურისთვის გადაწყვეტილების მიღების თავისუფლების ფარგლები შეეზღუდა. პრეზიდენტი საკანონმდებლო ორგანოს ვეღარ წარუდგენს უზენაესი სასამართლოს მოსამართლეებისა და მისი თავმჯდომარის კანდიდატურებს.

სახელმწიფოს მეთაური მონაწილეობას იღებს ცენტრალური საარჩევნო კომისიის თავმჯდომარისა და წევრების თანამდებობაზე განწესებაში. აქ ახალი ფორმულირება გვაფიქრებინებს, რომ ამ საქმეში ბოლო სიტყვა პრეზიდენტზე გადადის, მაშინ როდესაც აქამდე მისი საქმე პროცესის ინიცირება იყო.

ახალი რედაქციის მიხედვით, კონსტიტუციაში შეიარაღებული ძალების გენერალური შტაბის უფროსის თანამდებობა აღარ არის გათვალისწინებული. პრეზიდენტი მთავრობის წარდგინებით თანამდებობაზე ნიშნავს და თანამდებობიდან ათავისუფლებს საქართველოს თავდაცვის ძალების მეთაურს; მას აღარა აქვს უფლება, მონაწილეობა მიიღოს სხვა მხედართმთავრების დანიშვნის პროცესში.



### 5. აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა

ცალკეა განსახილველი პრეზიდენტის კომპეტენცია აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკასთან დაკავშირებით, რადგან ის უფლებამოსილებები, რომლებიც აქ იჩენს თავს, განსაკუთრებულ ყურადღებას საჭიროებს.

მთავრობის წარდგინებითა და პარლამენტის თანხმობით პრეზიდენტი აჩერებს ტერიტორიული ერთეულის წარმომადგენლობითი ორგანოს საქმიანობას ან დაითხოვს მას, თუ მისი მოქმედებით საფრთხე შეექმნა ქვეყნის სუვერენიტეტს, ტერიტორიულ მთლიანობას, სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოთა კონსტიტუციური უფლებამოსილებების განხორციელებას; ხოლო პარლამენტის თანხმობა და პრეზიდენტის თანახმობა აჭარის უმაღლესი საბჭოს დათხოვნისთვის იმ შემთხვევაში, თუ ის ვერ ახორციელებს საკუთარ უფლებამოსილებებს ან ზედიზიდ ორჯერ ვერ დაამტკიცა ავტონომიის მთავრობა. აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის უმაღლესი საბჭოს დათხოვნის შემთხვევაში მის უფლებამოსილებებს ხელში პრეზიდენტის მიერ დანიშნული დროებითი სახელმწიფო საბჭო იღებს, თუმცა პრეზიდენტის თანახმობა აქაც საჭიროა.

პრეზიდენტს აჭარის მთავრობის თავმჯდომარის კანდიდატურის წარდგენისას მთავრობის წინასწარი თანხმობის ნაცვლად კონტრასიგნაცია სჭირდება. აჭარის მთავრობა სხვებთან ერთად პრეზიდენტთანაცაა ანგარიშვალდებული.

მთავრობას გადაეცა უფლებამოსილება, შეაჩეროს აჭარის მთავრობის აქტის მოქმედება ან გააუქმოს ეს აქტი. თუმცა პრეზიდენტს ენიჭება აჭარის უმაღლესი საბჭოს პირველი სხდომის დანიშვნის

უფლებამოსილება (პრეზიდენტის თანახმობით).



### 6. შუქამება

მიუხედავად იმისა, რომ პრეზიდენტის კონსტიტუციურ უფლებამოსილებებს ბევრი ცვლილება შეეხო, ისინი მის ინსტიტუციურ როლს მაინც არ ცვლიან. შეიძლება ითქვას, რომ ამ სიახლეების ძალაში შესვლის შემდეგ მომდევნო პრეზიდენტი არსებითად განსხვავებულ ჩარჩოში არ იმოქმედებს, ვიდრე ეს მოქმედ სახელმწიფოს მეთაურს უწევდა.

კონსტიტუციური დებულებების ანალიზი აჩვენებს, რომ მიუხედავად მისი თეორიული მნიშვნელობისა, პრეზიდენტის უფლებამოსილებები ყოველდღიურ პოლიტიკაზე გავლენის მოსახდენად არ გამოდგება. საგარეო ურთიერთობებშიც კი, სადაც მას შედარებით ფართო სივრცე აქვს, მისი ასპარეზი მთავრობის თანხმობითაა ზღვარდადებული. საომარი და საგანგებო მდგომარეობის გამოცხადებისა და თავდაცვის ძალების მართვის ნაწილში მისი ძალაუფლება, ერთი მხრივ, კაბინეტითა და პარლამენტით ბალანსდება, მეორე მხრივ კი თავად ამ კომპეტენციებს არა აქვთ ქმედითი როლი საზოგადოებრივ პროცესებში. ამის გათვალისწინებით, ვეტოსთან ერთად, პრეზიდენტის მთავარ ინსტრუმენტად საკადრო გადაწყვეტილებები რჩება. ის მთელ რიგ საკვანძო თანამდებობის პირების გამწესებაში იღებს მონაწილეობას. მათ შუგლიათ, გავლენა მოახდინონ მნიშვნელოვან პროცესებზე, ისინი დამოუკიდებელი კონსტიტუციური ორგანოების თანამდებობის პირები არიან. შესაძლოა, ძალაუფლება თავად ქვეყნის პირველ პირს არა აქვს, მაგრამ ძალაუფლება აქვთ მათ, ვისაც ის თანამდებობაზე ნიშნავს. **F**

# კერძო სექტორის ჩართულობა საკანონმდებლო პროცესში



## საქართველოს პარლამენტს

მუდმივად უწევს ისეთი გადაწყვეტილებების მიღება, რომლებიც პირდაპირ აისახება კერძო სექტორის საქმიანობაზე. მხოლოდ გასული ორი წლის განმავლობაში შეიქმნა უამრავი რეგულაცია, რომლებიც უშუალოდ უკავშირდება ბიზნესის საქმიანობას. მაგალითად: შეიცვალა საქართველოს კონსტიტუცია, რომელიც ბევრი ქვეყნის სამართლებრივი სისტემის, მათ შორის საგადასახადო კანონმდებლობის ფუნდამენტია; განხორციელდა საპენსიო რეფორმა, რომელიც ეხება ყველა დასაქმებულს, დამსაქმებელსა და არა მხოლოდ მათ; ამოქმედდა შრომის უსაფრთხოების შესახებ კანონის რეგულაციები; ამოქმედდა თამბაქოს კონტროლის შესახებ კანონი, რომელიც ეხება ყველა ადამიანს და განსაკუთრებულ გავლენას ახდენს ბიზნესის გარკვეულ სექტორებზე; გამოცხადდა აკრძალვები უცხო ქვეყნის მოქალაქეებზე სასოფლო-სამეურნეო მიწის რეალიზაციის კუთხით, რაც პირდაპირ ეხება უცხოური ინვესტიციების შემო-

დინებას ქვეყანაში; შეიქმნა დეპოზიტების დაზღვევის სისტემა; ასევე, შეიქმნა დამოუკიდებელი საგამოძიებო მექანიზმი, რომელმაც უნდა დაგვიცვას გამოძიების პროცესში გადაცდომებისგან; მიმდინარეობს სასამართლო რეფორმა, რაც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია სამართლიანი გარემოს დამკვიდრებისთვის, მათ შორის - კერძო სექტორში. ამ ჩამონათვალის გაგრძელება უსასრულოდ შეიძლება და ყოველი მიღებული ცვლილება პირდაპირ და უშუალო გავლენას ახდენს კერძო სექტორზე.

ამდენად, სახელმწიფოს უწევს მრავალი სუბიექტის ინტერესის დაბალანსება, მით უმეტეს, რომ მათ ხშირად აქვთ საპირისპირო მოსაზრებები იმაზე, თუ როგორ უნდა მოგვარდეს ესა თუ ის პრობლემა, აქვთ განსხვავებული ინტერესი და სხვადასხვა შედეგის მოლოდინი. ამ გარემოში ყოველთვის შესაფასებელია, თუ რომელი გადაწყვეტილებაა სწორი, ამიტომ სამართლიანად მიიჩნევა, რომ სწორი არის ის, რაც სწორი პროცესის შედეგად მიიღწევა და არის მაქსიმალურად ბევრი განსხვავებული აზრის შეჯერების შედეგი.

სახელმწიფოს ვალდებულებაა, არა მხოლოდ მიიღოს გადაწყვეტილებები, არამედ ამ გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში მოისმინოს ყველა დაინტერესებული მხარის აზრი, განიხილოს ყველა შესაძლო ვერსია, შეაფასოს პოტენციური შედეგები და რისკები და მხოლოდ ამის

შემდგომ გადადგას ნაბიჯი. ამასთან, სახელმწიფოს გადაწყვეტილებები მნიშვნელოვან აქტორებს უნდა უტოვებდეს განცდას, რომ ისინი სამართლიანია.

საქართველოს რეალობაში სულ უფრო იზრდება პარლამენტის როლი. როგორც ვენეციის კომისია აღნიშნავს, საქართველო ასრულებს საპრეზიდენტო სისტემიდან საპარლამენტო დემოკრატიად გარდაქმნის პროცესს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მომავალში სულ უფრო დიდი დატვირთვა ექნება პარლამენტს, როგორც გადაწყვეტილების მიმღებ ორგანოს.

პარლამენტის მანდატში შედის არა მხოლოდ კანონების შექმნა, არამედ არანაკლებ მნიშვნელოვანი და წარსულში უგულებელყოფილი საზედამხედველო ფუნქციის განხორციელება, ისევე როგორც პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების განსაზღვრა.

პარლამენტის საზედამხედველო მანდატი ნიშნავს იმას, რომ სწორედ საკანონმდებლო ორგანო, როგორც ხალხის უშუალო და პირდაპირი წარმომადგენელი, არა მარტო ქმნის თამაშის წესებს, არამედ აკონტროლებს მათ შესრულებას. აკვირდება, თუ როგორ ფუნქციონირებს მთავრობა, რამდენად ეფექტიანია მისი მუშაობა და თუ უკმაყოფილოა შედეგით, საკმაოდ მკაცრი ფორმებით რეაგირებს.

გადაწყვეტილების მიღების პროცესში დაინტერესებულ მხარეებთან თანამშრომლობის დამკვიდრებას ხელს უწყობს

თავარ ჩუგოშვილი საქართველოს პარლამენტის თავმჯდომარის პირველი მოადგილეა

საქართველოში „ღია მმართველობის პარტნიორობა“ – გლობალური მოძრაობა, რომელიც ეხმარება ქვეყნებს დახურული პროცესების გახსნასა და გადაწყვეტილებების მიღებაში არა დახურულ კარს მიღმა, არამედ იმ ადამიანებთან ერთად და იმ ადამიანების აზრის გათვალისწინებით, ვისაც ეს ცვლილებები ეხება.

საქართველო ამ მიმართულებით ერთ-ერთ წარმატებულ ქვეყნად მიიჩნევა, განსაკუთრებით საპარლამენტო ღია მმართველობის კუთხით, რასაც ადასტურებს 2015 წელს ღია მმართველობის პარტნიორობა ჩემპიონობის ჯილდოს მიღება და მოგვიანებით, ღია მმართველობის პარტნიორობის თავმჯდომარე ქვეყნად არჩევა.

საქმიანობის ეფექტიანობისა და გამჭვირვალობის უზრუნველყოფისათვის პარლამენტში ბოლო პერიოდში აქტიურად ინერგება ინოვაციური ტექნოლოგიები. დღეს ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს აქვს შესაძლებლობა, დააფიქსიროს საკუთარი მოსაზრება პარლამენტის ვებგვერდზე განთავსებულ კანონპროექტებთან დაკავშირებით; შემუშავდა საქართველოს პარლამენტის მობილური აპლიკაცია და საჯარო ინფორმაციის მოდული, სადაც ინფორმაცია მარტივად დასამუშავებელ ფორმატშია მოცემული; ასევე, ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს შეუძლია საჯაროდ ხელმისაწვდომი ინფორმაციის ელექტრონული წესით მოთხოვნა, თუმცა კონკრეტულად ბიზნესორგანიზაციების კიდევ უფრო აქტიური ჩართულობისა და ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფისათვის აუცილებელია ელექტრონული მმართველობის თანამედროვე სტანდარტების დანერგვა ან უკვე არსებული მექანიზმების დახვეწა ახალი ინოვაციური მიდგომების გამოყენებით.

მიღწეული პროგრესის მიუხედავად, ბევრ დაინტერესებულ პირს მაინც უჭირს ნავიგაცია იმ ზღვა ინფორმაციის ნაკადში, რაც ქვეყნის საკანონმდებლო ორგანოში იყრის თავს და მიუხედავად იმისა,

რომ ჩვენი საქმიანობა არის სრულიად გამჭვირვალე და ყველა ინფორმაცია – ხელმისაწვდომი, მრავალი ორგანიზაცია თუ ადამიანი მაინც ვერ ახერხებს მათთვის მარტივი და ხელსაყრელი ფორმით საჭირო ინფორმაციის დროულად მიღებას და თავისი აზრის მკაფიოდ დაფიქსირებას.

წლების განმავლობაში პროცესები იმდაგვარად განვითარდა, რომ სამოქალაქო სექტორსა და არასამთავრობო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის ბევრად უფრო გახსნილი და გამჭვირვალე ურთიერთობები ჩამოყალიბდა, ვიდრე ბევრ სხვა სუბიექტთან – ბიზნეს-ორგანიზაციების ჩათვლით. ვითვალისწინებთ, რომ ბევრი გადაწყვეტილება, რომელთაც საქართველოს პარლამენტი იღებს, დიდ გავლენას ახდენს სხვადასხვა ბიზნესკომპანიის საქმიანობაზე. ამასთან, მთლიანად სექტორი იმდენად მგრძობიარეა ამგვარი ცვლილებების მიმართ, რომ არა მხოლოდ გადაწყვეტილების მიღება, არამედ ზოგიერთი იდეის გაჟღერებაც კი შესაძლოა მათ ყოველდღიურ ცხოვრებაზე აისახოს.

ამდენად, აუცილებელია, შევქმნათ პარლამენტსა და კერძო სექტორს შორის თანამშრომლობის უკეთესი მექანიზმები და ამისათვის საუკეთესო ფორმატად წარმოგვიდგენია ღია პარლამენტის საბჭოს საქმიანობის გაფართოება.

ეს იდეა ეკუთვნის ამერიკის სავაჭრო პალატას (AmCham), რომელიც საბჭოს მნიშვნელოვანი პარტნიორია და რომელმაც კარგად დაგვანახვა ამგვარი თანამშრომლობის მზარდი აუცილებლობა.

ახლახან, ღია პარლამენტის სამოქმედო გეგმით, პარლამენტმა აიღო ვალდებულება, შექმნას მექანიზმები, რომელთა მეშვეობითაც დაინტერესებულ ბიზნესორგანიზაციებს მუდმივად მიაწვდის ინფორმაციას იმის თაობაზე, თუ მათთვის საინტერესო რა საკითხზე მუშაობს პარლამენტი; მისცეს მათ შესაძლებლობა, მეტად ჩაერთონ როგორც კონკრეტული კანონპროექტების გან-


ხილვაში, ასევე, უფრო ფართო გაგებით, მთლიანად საკანონმდებლო ორგანოს საქმიანობაში; დაეხმარონ პარლამენტს სხვადასხვა სფეროში წარმოქმნილი პრობლემების დანახვაში, გამოვლენასა და მოგვარებაში.

## ჩვენს უახლოეს დღის წესრიგში დგას შემდეგი ძირითადი მიზანობები:

- პარლამენტის ვებგვერდზე დაინტერესებული პირების საერთო რეესტრი, სადაც დარეგისტრირება შეეძლებათ კერძო სექტორის წარმომადგენლებს;
- პარლამენტში ბიზნესის სექტორთან ყოველწლიური შეხვედრების გამართვა;
- კერძო სექტორის საპარლამენტო პროცესში ჩართულობის ინსტიტუციონალიზაცია.

თუმცა, ეს მხოლოდ დასაწყისია და ორმხრივი ინტერესისა და ნაყოფიერი თანამშრომლობის შემთხვევაში, ბევრად შორს შეიძლება წასვლა საერთო მიზნის მისაღწევად.

პარლამენტის ღია მმართველობის საბჭო ქმნის საშუალო ჯგუფს, რომელიც ამ პროცესის ლოკომოტივად შეიძლება იქცეს. ეს ფორმატი მოგვცემს შესაძლებლობას, მოვისმინოთ, რა სჭირდებათ კერძო სექტორს იმისთვის, რომ უფრო მარტივად შეძლოს ნავიგაცია ინფორმაციის იმ უდიდეს ნაკადში, რომელიც საკანონმდებლო ორგანოში ბრუნავს და რით შეგვიძლია ავაშენოთ თანამშრომლობის ხიდეები, რაც პარლამენტს დაეხმარება წარმართოს სწორი პოლიტიკა, ხოლო კერძო სექტორს – მანამდე დააფიქსიროს პოზიცია, ვიდრე გადაწყვეტილება მიიღება და არა პოსტფაქტუმ.

ვთავაზობთ დაინტერესებულ პირებს, შემოგვიერთდნენ ამ პროცესში, რათა ერთმანეთს კარგი მმართველობის პრინციპების გაფართოებაში დავეხმაროთ. 

# საქართველოში მაღე ICC-ის საარბიტრაჟო სასამართლო ამოქმედდება



**ათ ნაღზე მესია,** საერთაშორისო სავაჭრო პალატა-საქართველო (ICC Georgia) მსოფლიოში სახელგანთქმული ICC-ის საარბიტრაჟო სასამართლოს შემოყვანას ლამობს, რათა გამოასწოროს, მსუბუქად რომ ვთქვათ, არადა-მაკმაყოფილებელი სიტუაცია ქართულ სასამართლო სისტემაში, რომელიც ბიზნესდაგებსა თუ სახელმწიფოსა და სხვადასხვა კომპანიას შორის ეკონომიკურ საკითხებზე მიმდინარე დავებს უკავშირდება.

დღეს ამ ოცნების ახდენასთან ბევრად ახლო ვართ, ვიდრე ოდესმე. ამა წლის 20 დეკემბერს, პარიზში, საქართველოს იუსტიციის მინისტრი თეა წულუკიანი და საარბიტრაჟო სასამართლოს

პრეზიდენტი ალექსის მური თანხმობის მემორანდუმს მოაწერენ ხელს, რომლის საბოლოო მიზანია საქართველოში საარბიტრაჟო სასამართლოს რეგიონალური ოფისის დაფუძნება.

ამას წინ უძღოდა წლობით წარმოებული მოლაპარაკებები აღნიშნული სასამართლოს მაღალჩინოსნებსა და ICC-ის წარმომადგენლებთან. ხშირად ახლო ვიყავით დადებით შედეგებთან, მაგრამ სხვადასხვა მიზეზის გამო, მხოლოდ ახლა შეგვიძლია, ჩავთვალოთ, რომ მთელ ჩვენს რეგიონში რაღაც ჭეშმარიტად უნიკალურის პირას ვართ.

კონკრეტულად რას მოუტანს ეს სასამართლო საქართველოს და რატომ ვართ ამ საკითხისადმი ოპტიმისტურად განწყობილნი?

მოკლე ისტორია: საერთაშორისო საარბიტრაჟო სასამართლო, როგორც მას ოფიციალურად ჰქვია, 1923 წელს შეიქმნა და მას შემდეგ, ვაჭრობისა და ინვესტიციის მხარდაჭერის მიზნით, საერთაშორისო კომერციულ და ბიზნესდაგებში არსებული პრობლემების

გადაჭრის სამსახურში დგას. დავის თითოეულ ეტაპზე, როგორც ცალკეული პირებისთვის, ისე ბიზნესებისა და მთავრობებისთვის ნაირგვარი ინდივიდუალიზებული სერვისების უზრუნველყოფით, სასამართლო უმნიშვნელოვანეს როლს ასრულებს.

საქართველოში ოფისის შექმნა ქვეყნისათვის იმ ინსტრუმენტის მინიჭებას ნიშნავს, რომელიც შესაძლებელს გახდის, ყველა სახის კომერციული დავა კარგად გაწვრთნილმა ქართველმა არბიტრებმა განსაჯონ - მსოფლიოში აღიარებული წესების დაცვით, რომლებსაც ადგენს და მუდმივად ანახლებს ICC, თუმცა საბოლოო კრიტიკულ შემოწმებას პარიზის სასამართლოში გადის. ამ გზით შესაძლებელი იქნება, ნებისმიერი ტიპის წნეხი ან კორუფცია გამოირიცხოს - ის, რისი მოწმენიც, სამწუხაროდ, ქართულ სასამართლოებში ვართ ხოლმე.

ჯანსაღი და შეუბღალავი საარბიტრაჟო სისტემა არა მხოლოდ მომჩივან კომპანიებს მოუტანს სარგებელს, არა-

ფადი ასლი საქართველოს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის თავაჯღომატა.



მედ საქართველოს საინვესტიციო კლი-  
მატსაც მიმზიდველს გახდის - ნუგეშს  
მისცემს უცხოელ ბიზნესებს, რომ თუ,  
ვთქვათ, მათ უფლებებს სხვა კომპანია  
ან სახელმწიფო შელახავს, ამ უფლე-  
ბებს ცნობილ საარბიტრაჟო სასამართ-  
ლოში სამართლიანად დაიცავენ.

მომავალ არბიტრებს მაღალკვა-  
ლიფიციური და გამოცდილი კადრები  
გაწვრთნიან, რაც არა მარტო მათი კომ-  
პეტენტურობის, არამედ სრული დამო-  
უკიდებლობისა და მიუკერძოებლობის  
გარანტია იქნება.

საქართველოს მთავრობა ისევეა და-  
ინტერესებული საარბიტრაჟო სასამარ-  
თლოს შემოღებით, როგორც ბიზნესი.  
მთავრობა ტრადიციული სასამართ-  
ლოების ეკონომიკური საქმეებისგან  
განთავისუფლების გზების ძიებაშია.  
პირველ რიგში, სასამართლოები ვერ  
აუდიან დიდი რაოდენობის მრავალ-  
ფეროვან ლეგალურ მოქმედებებს  
სამართლებრივ სისტემაში, რომელიც  
კვლავაც რეფორმირების მნიშვნე-

ლოვან პროცესს გადის; ზოგჯერ, ან,  
შეიძლება ითქვას, უმეტესწილად,  
მოსამართლეები არ ფლობენ საჭირო  
კომპეტენციას, ხშირად ძალიან რთული  
საქმეების სათანადო მსაჯულები რომ  
იყვნენ. სწორედ ამიტომ მიიღო იუს-  
ტიციის მინისტრმა გადაწყვეტილება,  
სამართლებრივ სისტემაში სავაჭრო პა-  
ლატები ჩამოეყალიბებინა, რომლებიც  
ექსკლუზიურად ეკონომიკური ხასიათის  
საქმეებს განიხილავენ. ეს, შესაძლოა,  
დიდ წინ გადადგმულ ნაბიჯად ჩანდეს,  
მაგრამ ვთვლით, რომ კომპლექსური  
ვითარების გათვალისწინებით, არასაკ-  
მარისი და არაპროპორციული ქმედებაა.  
ისევე და ისევე: ვინაიდან ეს პალატები  
სახელმწიფო სისტემის ნაწილი იქნება,  
რჩება პოლიტიკური წნეხის, კორუფციი-  
სა და მიკერძოებული გადაწყვეტილებე-  
ბის რისკები.

ის ფაქტი, რომ ყოველგვარი პოლი-  
ტიკური გავლენისაგან დაცლილი საერ-  
თაშორისო საარბიტრაჟო სასამართლო  
დამოუკიდებელი ქართველი არბიტ-

რების განჩინებებს განიხილავს, უკვე  
თავისთავად არის ნებისმიერი დავის  
სამართლიანი მოგვარების გარანტია.  
მაგრამ, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია,  
ის პოტენციურ უცხოელ ინვესტორებს,  
საქართველოში ბიზნესის წამოწყე-  
ბისას, მეტი თავდაჯერებულობით  
აღჭურავს: მათ ეცოდინებათ, რომ  
კონფლიქტური სიტუაციის შემთხვევაში  
შეუძლიათ, ICC-ის საარბიტრაჟო სასა-  
მართლოს განყოფილებას მიმართონ,  
რომელიც, თავისთავად, მაღალი კომ-  
პეტენციის, სერიოზული მიდგომისა და  
სამართლიანი შედეგის გარანტიაა.

ასეა თუ ისე, კვლავ უამრავი საძუ-  
შალო ჩასატარებელი, ეს ყველაფერი  
რეალობად რომ იქცეს, მაგრამ, ერთი  
შეხედვით, ჩვენი მთავრობა ნამდვი-  
ლად მოწადინებული ჩანს, ეს პროცესი  
დააჩქაროს და შესაბამის კანონმ-  
დებლობაში საჭირო შესწორებები  
შეიტანოს, რაც ბიზნესებისთვის იმის  
გარანტია იქნება, რომ მათ ინტერესებს  
უკეთ დაიცავენ. **F**



# პირველები გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისიაში

სულ ცოტა ხნის წინ საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისიაში დამკვირვებლის სტატუსით მოხვდა. საარბიტრაჟო ინსტიტუტი ამ მიმართულებით პირველია, რადგან სამართლის კომისიაში მის გარდა არც ერთი ქართული ორგანიზაცია არ გვხვდება. Forbes-ის კითხვებს საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრის გენერალური მდივანი ბექა ინჯია უპასუხობს.

ავტორი: ანა ჭოხაძე



**რა როლი ექნება საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრს გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისიაში?**

დამკვირვებლის სტატუსიდან გამომდინარე, ჩვენ ვერთვებით კომისიის გარკვეული ჯგუფების მუშაობაში, რაც, პრეტესტთან ერთად, დიდი გამოწვევაა არის და შესაძლებლობაც. დამკვირვებელ ორგანიზაციებს აქვთ საშუალება, თავმჯდომარის მოწვევით, საკუთარი გამოცდილებიდან გამომდინარე წარმოადგინონ პოზიცია სესიამე განსახილველ საკითხებთან მიმართებით. დამკვირვებლის სტატუსით წევრობა საარბიტრაჟო ცენტრს აძლევს შესაძლებლობას, ხელი შეუწყოს საქართველოსა და მთლიანად რეგიონში UNCITRAL-ის სამუშაო ჯგუფების ფარგლებში განხილული და შემუშავებული

ახალი მიდგომებისა და სხვა სიახლეების დანერგვას.

**გაეროს საერთაშორისო სამართლის კომისიაში სხვა ქართული ორგანიზაციები არ გვხვდება, თქვენ ამ მხრივ პიონერები ხართ. როგორ ფიქრობთ, რა არის მთავარი მიზეზი, რის გამოც თქვენ კომისიაში დამკვირვებლის სტატუსით მოხვდით?**

თავიდანვე უნდა აღინიშნოს, რომ კომისიაში დამკვირვებლის სტატუსი შეიძლება მიენიჭოს მხოლოდ არასამთავრობო ორგანიზაციას, ანუ ისეთ დაწესებულებას, რომელიც არ არის შექმნილი მოგების მიღების მიზნით. შესაბამისად, კომპანიები ასეთი სტატუსის მოპოვებას ვერ შეძლებენ. როგორც



მოგეხსენებათ, საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატასთან არსებული საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრი (GIAC) საქართველოში ერთადერთი საარბიტრაჟო დაწესებულებაა, რომელიც არ არის დაფუძნებული მოგების მიღების მიზნით. გარდა ამისა, კომისიაში სტატუსის მინიჭებისთვის საჭიროა, რომ ორგანიზაცია აკმაყოფილებდეს UNCITRAL-ის მიერ დადგენილ განსაკუთრებულ კრიტერიუმებს. მათ შორის არის გამოცდილება და საქმიანობა დავების გადაწყვეტის ალტერნატიული მექანიზმების სფეროში, საერთაშორისო მიმართულებით მუშაობის გამოცდილება, შესაძლებლობა, წვლილი შეიტანოს საერთაშორისო კომერციული და საინვესტიციო დავების სფეროში ახალი მიდგომებისა და რეფორმების შემუშავებისას.

**უნდა გკითხოთ არბიტრაჟის დღეებთან დაკავშირებითაც, რომელსაც თბილისში 4-5 ოქტომბერს უმასპინძლა. რა უმთავრეს საკითხებს გაეცა ხაზი ამ ორი დღის განმავლობაში და რა იყო წლიევანდელი ღონისძიების მთავარი გზავნილი?**

ეს არის ღონისძიება, რომლის ფარგლებშიც საქართველოში ყოველწლიურად ათეულობით საერთაშორისო ექსპერტი და მოსამართლე სტუმრობს და ეს დღე შესაძლებლობაა არა მარტო ადგილობრივი იურისტებისთვის, არამედ ქვეყნისთვისაც საერთაშორისო ასპარეზზე არბიტრაჟის მიმართულებით პოზიციების გამყარების კუთხით. წლიევანდელი ღონისძიების მთავარი გზავნილი იყო „ახალი მიდგომები თანამედროვე არბიტრაჟში“. ორი დღის განმავლობაში, მასშტაბური ღონისძიების ფარგლებში დღეგატეხი მსჯელობა-დენ ონლაინარბიტრაჟზე ბლოკჩეინის ტექნოლოგიებზე დავის გადაწყვეტის პროცესში, მსოფლიო მასშტაბით ახალი საინვესტიციო თუ კომერციული სასამართლოებისა და ტრიბუნალების ჩამოყალიბებაზე.

**საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრსა და ვენის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრს შორის ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმი გაფორმდა. რას გულისხმობს აღნიშნული შეთანხმება?**

ვამში ასეთი თანამშრომლობის ხელშეკრულებები ხელს უწყობს საერთაშორისო კომერციული დავების გადაწყვეტის პროცესის გამარტივებას, გაიაფებას და ეფექტიანობას. ვენის საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრთან ურთიერთთანამშრომლობის შეთანხმების გაფორმება სწორედ ამ მიზანს ემსახურება. დოკუმენტით ხაზგასმულია კომერციული, იმავე ბიზნესდავების არბიტრაჟის მეშვეობით გადაწყვეტის განსაკუთრებული მნიშვნელობა. ასევე აღნიშნული შეთანხმებით ორივე მხარე ვალდარებათ ერთმანეთს, როგორც

საერთაშორისო საარბიტრაჟო დაწესებულებების სუბიექტებს ავსტრიასა და საქართველოში; დოკუმენტში დევს თანამშრომლობის რამდენიმე მიმართულება, რაც მოიცავს როგორც ტექნიკურ თანამშრომლობას, ასევე რამდენიმე სხვა მიმართულების მხარდაჭერასაც.

**გვიამბეთ მეტი არბიტრაჟის დღეებზე ჩატარებულ აქტივობებსა და ვორკშოპებზე, ვინ იღებდა მათში მონაწილეობას?**

„სასამართლო უნდა იყოს არბიტრაჟის ალტერნატივა“ – ეს იყო უმთავრესი გზავნილი, რომელიც წელს კონფერენციის გახსნისას მომხსენებელმა გააჟღერეს. გარდა პანელური დისკუსიებისა, რომლებიც ხუთ ეტაპს მოიცავდა, ღონისძიების ფარგლებში ორი პარალელური სამუშაო შეხვედრა გაიმართა. ICCDR Y&I-ის მიერ ორგანიზებული იქნა სამუშაო შეხვედრა ბიზნესსუბიექტებისათვის ეფექტიანი საარბიტრაჟო შეთანხმების შესახებ, ხოლო CI Arb-ის ორგანიზებით გაიმართა სამუშაო შეხვედრა პრაქტიკოსებისათვის, რომელიც დაეთმო არბიტრთა ეთიკურობის საკითხებს. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ უკვე წლებია, არბიტრაჟის დღეები თბილისში ევროკავშირისა (EU) და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) მხარდაჭერით იმართება.

**დაბოლოს, კიდევ რა სიახლეებს უნდა ველოდოთ საქართველოს საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრისგან?**

ცენტრი კვლავ გააგრძელებს ურთიერთობების დამყარებას სხვა საერთაშორისო საარბიტრაჟო დაწესებულებებთან. ასევე იგეგმება მედიაციის წესების შემუშავება და ზოგადად დავების გადაწყვეტის ამ მექანიზმის დანერგვა; გვაქვს ახალი საერთაშორისო პროექტი, რომლის კონცეფციამე მსჯელობაც ამ მომენტისთვის დონორ და პარტნიორ ორგანიზაციებთან ერთად მიმდინარეობს. დავიცადლოთ და ძალიან მაღე გაცნობებთ სიახლეს, რომელიც კიდევ ერთი წინ გადადგმული ნაბიჯი იქნება საქართველოს რეგიონულ საარბიტრაჟო ჰაბად ჩამოყალიბების პროცესში. ასევე გეგმავთ დავის განხილვის პროცესში ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვას, რაზეც მოლაპარაკებებს ვაწარმოებთ ჩვენს შვეიცარიულ პარტნიორებთან, რათა ახალი ელექტრონული პლატფორმა მოვაშალოთ. მთავარი კი მაინც არბიტრაჟის შესახებ ბიზნესში ცნობიერების ამაღლებაა. მნიშვნელოვანია, რომ ბიზნესმა თავიდანვე ჩადოს ხელშეკრულებებში დავების გადაწყვეტის ალტერნატიული მექანიზმის – არბიტრაჟის გამოყენების შესაძლებლობა. ამისთვის მნიშვნელოვანია ბიზნესსექტორში არბიტრაჟის ინსტიტუტის მაქსიმალური პოპულარიზაცია. არბიტრაჟის ინსტიტუტის განვითარების მთავარი გასაღები სწორედ ბიზნესის ნდობაშია.

# „ლექსუსის“ ახალი სუნთქვა

ხომ საინტერესოა, რა აკავშირებს ერთმანეთთან ავტომობილს და იაპონური სტუმართმოყვარეობის პრინციპს - „ომოტენაჰის“? ამ კითხვაზე პასუხი 2018 წლის ოქტომბრიდან არის ცნობილი ყველა იმ ადამიანისთვის, ვინც აფასებს ხარისხს, ტრადიციებს, პროფესიონალურ დონეზე ვაჭეულ მომსახურებასა და დახვეწილ სტილს. ქართულ ბაზარზე იაპონური ბრენდის - „ლექსუსის“ ოფიციალური დილერი ჯანსაღი ამბიციებითა და სანიმუშო პოზიციონირების ერთობ რეალური შანსებით გამოჩნდა. ბრენდის ფილოსოფიასა და გეგმებზე Forbes-ს „ლექსუს-თბილისის“ გენერალური მენეჯერი, ლაშა ლომიძე ესაუბრა.

**ავტორი: ელენე ჩომახიძე**  
**ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი**

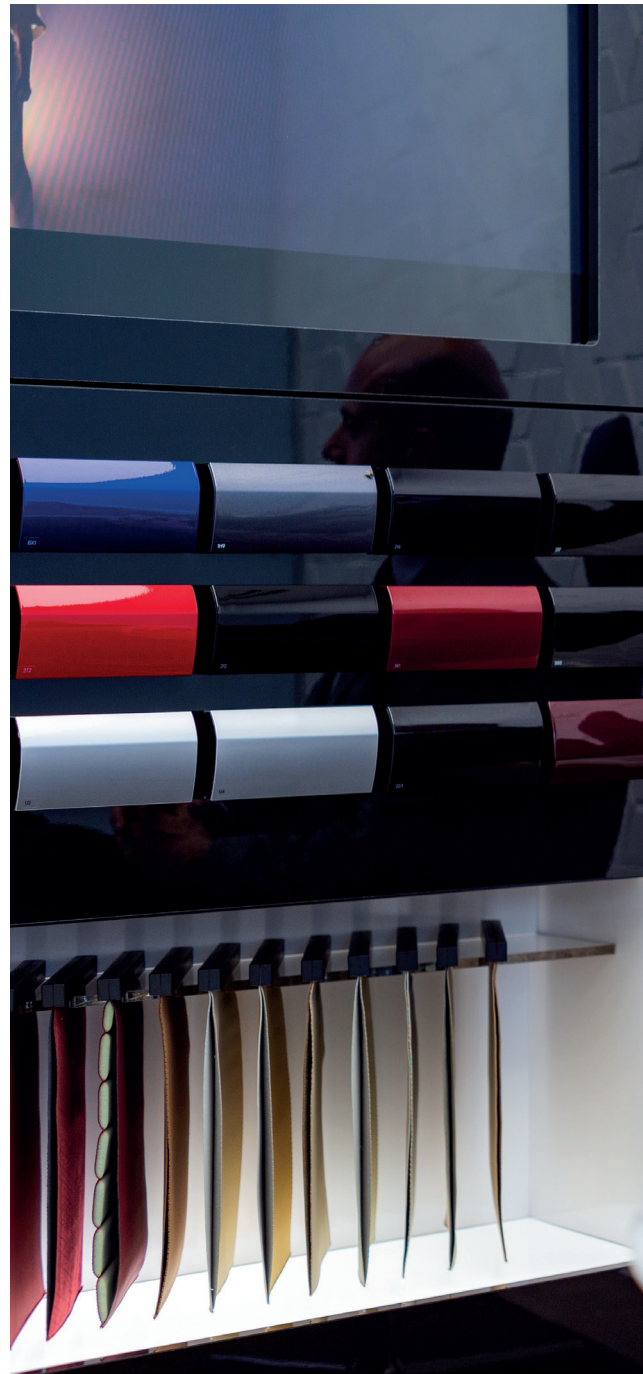
## როგორია კომპანიის გათვლები/მოლოდინები ბაზარზე პოზიციონირების თვალსაზრისით ოფიციალური წარმომადგენლობის გახსნის შემდეგ?

გარდა უპირობო ლიდერობისა საავტომობილო ბაზრის პრემიუმ-სეგმენტში, „ლექსუსის“ მიზანი გაყიდვებისა და შემდგომი მომსახურების სფეროში ახალი სტანდარტის დანერგვაა. ჩვენ მზად ვართ, მნიშვნელოვნად ავწიოთ მომხმარებლისადმი მიდგომისა და მომსახურების ხარისხის თამასა, შევთავაზოთ ჩვენს მყიდველს „ლექსუსის“ ბრენდის შესაბამისი, ყველასგან გამორჩეული და ექსკლუზიური სერვისი, რასაც ჩვენთან „ლექსუსის გასაოცარ გამოცდილებას“ ვუწოდებთ.

## ლაშა, რამ განაპირობა იაპონური ბრენდის ოფიციალური წარმომადგენლობის გახსნა საქართველოში? აგრეთვე საინტერესოა, როგორი იყო ბოლო წლებში საქართველოში „ლექსუსის“ ბრენდის ავტომობილებზე მოთხოვნა და გაყიდვების ტენდენცია?

მიუხედავად იმისა, რომ ბრენდის ოფიციალური სადილერო საქართველოში არ არსებობდა, „ლექსუსის“ ავტომობილებზე მოთხოვნა ყოველწლიურად იზრდებოდა. სწორედ ამ ფაქტმა მიაღებინა „ლექსუსს“ გადაწყვეტილება, ოფიციალურად შემოსულიყო ქართულ სა-

ავტომობილო ბაზარზე. ოფიციალური სადილეროს არარსებობის პირობებშიც კი, ქვეყანაში ყოველწლიურად 40-დან 70-მდე „ლექსუსის“ ბრენდის ავტომობილი რეგისტრირდებოდა. ქართველი მომხმარებლის ლოიალურობა ამ ბრენდის მიმართ პირველ რიგში განპირობებულია „ლექსუსის“ ავტომობილების ხარისხითა და საიმედოობით. მიუხედავად იმისა, რომ პრემიუმ-სეგმენტის საერთაშორისოდ აღიარებულ ლიდერ კომპანიებს „ლექსუსთან“ შედარებით ბაზარზე პოზიციონირების გაცილებით დიდი ისტორია აქვთ, 1989 წელს შექმნილი ბრენდი მათ ღირსეულ და სანიმუშო კონკურენციას უწევს. ასეა საქართველოს მაგალითზეც. გაყიდვების ტენდენციამ მხოლოდ დადებითი ბიზნესგათვლების გაკეთების საფუძველი მოგვცა. საავტომობილო ბაზრის პრემიუმ-სეგმენტი, ბოლო წლების განმავლობაში, საქართველოში განუხრელად იზრდებოდა და, დარწმუნებულები





ლაშა ლომიძე

ვართ, „ლექსუსი“ აღნიშნული ზრდის ტემპის დაჩქარებაში მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს.

**უფრო ვრცლად რომ მოგვიყვებოდნენ ბრენდის ოფიციალური წარმომადგენლობის შესახებ საქართველოში (შოურუმი, დასაქმებული ადამიანების რაოდენობა, წარმოდგენილი მოდელების რაოდენობა და ა.შ.)...**

„ლექსუს-თბილისი“ ოფიციალურად მიმდინარე წლის 10 ოქტომბერს გაიხსნა. შოურუმის კონცეფციის შემუშავებაზე სკრუპულოზურად არის ნაფიქრი: ფაქტობრივად, თითოეული დეტალი თავის სათქმელს ამბობს ამ სივრცეში - სივრცეში, სადაც ფუნქციონირებს როგორც ახალი ავტომობილების საგამოფენო დარბაზი, ისე გაყიდვის შემდგომი მომსახურების ტექნიკური ცენტრი. ოფიციალურად გახსნის



დღიდან შოურუმში „ლექსუსის“ სრული სამო-  
დელი რიგია წარმოდგენილი: 7 სხვადასხვა  
კლასის ავტომობილი 20-მდე განსხვავებული  
მოდელით. მომხმარებელს ასევე ვთა-  
ვაზობთ სადემონსტრაციო ავტომობილებს  
საცდელი მართვისთვის და ჩასანაცვლებე-  
ლი ავტომობილის სერვისს, თუ ავტომობილს  
ჩვენს სერვისცენტრში ერთ დღეზე მეტი ვადით  
გაჩერება მოუწია. ეს, მართალია, „ლექსუსის“  
შემთხვევაში დიდი იშვიათობაა, მაგრამ ყოვე-  
ლი შემთხვევისთვის ეს სერვისიც ხელმისაწვ-  
დომია. გარდა საავტომობილო ასორტიმენტის  
მრავალფეროვნებისა და მოქნილი სერვისისა,  
მინდა აღვნიშნო, რომ შოურუმში „ლექსუსის“  
საერთაშორისოდ აღიარებული და უახლესი  
სტანდარტების სრული დაცვით არის შექმნი-  
ლი. აქ მოსულ ადამიანებს მყუდრო და სტუ-  
მართმოყვარე გარემო ხვდებათ, რაც, ვფიქ-  
რობ, უფრო სასიამოვნოს ხდის ავტომობილის  
შერჩევასა თუ შეკეთების პროცესს.

**თქვენ აღნიშნეთ, რომ სერვისს  
„ლექსუსში“ დიდი ყურადღება ექცევა,  
ამ უკანასკნელის უზრუნველსაყოფად  
კი კვალიფიციური კადრებია საჭირო.  
რამდენი ადამიანი გყავთ დღეისათვის  
დასაქმებული და რა კრიტერიუმით მოხ-**

## **და მათი შერჩევა?**

გეთანხმებით, რომ ხარისხიანი სერვისის  
უზრუნველსაყოფად კადრების პროფესიონა-  
ლიზმს ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს. ამ  
ეტაპზე კომპანია 30-ზე მეტ თანამშრომელს  
ასაქმებს და უნდა ითქვას, რომ ამ ადამიანების  
კვალიფიციურობა ნამდვილად არის პირადად  
ჩემი სიამაყის საბაზი. მათი შერჩევის პროცესს  
ძალიან დიდი სიფრთხილითა და პასუხისმგებ-  
ლობით მოვეკიდეთ და შედეგმაც არ დაა-  
ყოვნა, რადგან შოურუმში შემოსვლისთანავე  
თვალში საცემია აქ მომუშავე ადამიანების  
პროფესიონალიზმი. ამ ფაქტს ჩვენი მომხმარ-  
ებლებიც აღნიშნავენ. რასაკვირველია, კად-  
რების სპეციალური ცოდნა და გამოცდილება  
ჩვენთვის პრიორიტეტული იყო მათი შერჩევის  
პროცესში, თუმცა სტუდენტებსაც მივეცით გა-  
მომცდილების მიღების საშუალება, და მინდა  
გითხრათ, რომ ისინი არაჩვეულებრივად ათ-  
მევენ თავს დაკისრებულ მოვალეობებს.

**გარდა მოქნილი სერვისისა და პრო-  
დუქციის ფართო ასორტიმენტისა, რას  
ცვლის პოტენციური მყიდველებისთვის  
ის ფაქტი, რომ „ლექსუსს“ ქვეყანაში  
ოფიციალური დილერი ჰყავს?**

მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში



„ლექსუსის“ სადილეროს მომსახურება იაპონური სტუმართმოყვარეობის – „ომოტენაშის“ პრინციპებზე დაფუძნებული, რაც, თავის მხრივ, სამი ძირითადი ელემენტისგან შედგება: მომხმარებლის მოთხოვნილებების წინასწარ განჭვრეტა, ყურადღება ნებისმიერი დეტალისადმი იაპონური სიზუსტით და გულწრფელი მაღლიერების გამოხატვა. მომსახურებისადმი ამგვარი ფილოსოფიური დამოკიდებულება უკვე კარგად აპრობირებულია „ლექსუსის“ არსებობის განმავლობაში მსოფლიოს სხვადასხვა წერტილში და ფაქტია, რომ ეს ამართლებს, რადგან ბრენდზე მოთხოვნა მხოლოდ იზრდება. აგრეთვე სწორედ ასეთი მიდგომა – სტუმართმოყვარეობის იაპონური ხელოვნება – იქნება ინოვაცია არა მხოლოდ „ლექსუსის“ მომხმარებლისთვის, არამედ მთლიანად ქართული საავტომობილო ბაზრისთვის და მომსახურების სფეროსთვის, რაც ქვეყანაში ახალი სტანდარტების დამკვიდრებას შეუწყობს ხელს. თუ ვისაუბრებთ ოფიციალური დილერის არსებობის უპირატესობებზე ტექნიკური თვალსაზრისით, ეს გახლავთ გარანტირებული ხარისხი და უსაფრთხოება.

**როგორია თქვენი სტრატეგია უახლოეს წლებში საქართველოს ბაზარზე განვი-**

### **თარების თვალსაზრისით?**

გარდა ზუსტად და მკაფიოდ გაწერილი მომსახურების სტანდარტებისა და პროცედურებისა, „ლექსუსის“ მთავარი მიზანი მომხმარებლებისათვის მუდმივ სიახლეებსა და მოლოდინს მიღმა გამოცდილების შეთავაზებაა. ამ მხრივ „ლექსუსის“ კრეატიული გუნდი მზად არის, ბევრი სიახლე და სიურპრიზი შესთავაზოს საკუთარ მომხმარებელს. რაც შეეხება საქართველოს ფარგლებში წარმომადგენლობის გაფართოებას, უახლოეს მომავალში ეს არ იგეგმება, რადგან ჯერ ერთი თვეც არ არის, რაც თბილისში შემოვედით, თუმცა ახლო მომავალში, რასაკვირველია, მოვიზარებთ და ვგეგმავთ რეგიონულ ზრდას – მაგალითად, ბათუმში შოურუმის გახსნას. გაყიდვებს რაც შეეხება, ვვარაუდობთ, რომ „ლექსუს-თბილისის“ გამოჩენის შემდეგ გაყიდული „ლექსუსის“ ავტომობილების რაოდენობა 200 ერთეულს გადააჭარბებს. შესაძლოა, ერთი მხრივ, ამბიციური განაცხადი იყოს, თუმცა, მეორე მხრივ, გაყიდვების მზარდი ტენდენცია და ლოიალური მომხმარებლების არსებობა გვაძლევს სტიმულს და საფუძველს, გავხდეთ ნომერ პირველი ბრენდი პრემიუმ-სეგმენტში ბაზარზე ოფიციალურად შემოსვლიდან მხოლოდ ერთი წლის თავზე.

# მომავლის უნივერსიტეტი

მსოფლიოს ერთ-ერთი წამყვანი სახელმწიფო კვლევითი დაწესებულება – სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი 121 წელიწადზე მეტს ითვლის. ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში იგი ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ და სასურველ უნივერსიტეტად იქცა საქართველოში. 2015 წლიდან მოყოლებული, აშშ-ის მთავრობის ათასწლეულის გამოწვევის კორპორაციისგან მიღებული დაფინანსების მეშვეობით, სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი საქართველოში სტუდენტებს ბაკალავრიატის პროგრამებს სთავაზობს ისეთ სფეროებში, როგორცაა მეცნიერება, ტექნოლოგია, ინჟინერია და მათემატიკა (STEM). სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტ-საქართველოს სტუდენტებს შეუძლიათ, პროფესიულად აკრედიტებული, საერთაშორისო დონეზე აღიარებული ამერიკული ბაკალავრის დიპლომი აიღონ. მიმდინარე წელს სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტმა 230 სტუდენტი მიიღო საქართველოში და მათ მისასალმებლად ყოველწლიური, „ახალი სტუდენტების მიღების ცერემონია“ მოაწყო. ღონისძიებას სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტის ახალი პრეზიდენტი, დოქტორი ადელა დე ლა ტორე ესწრებოდა. ეს პრეზიდენტ დე ლა ტორეს პირველი ვიზიტია საქართველოში. გთავაზობთ მასთან ინტერვიუს.

ავტორი: ელენე ჩომახიძე



**სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი უკვე ოთხი წელია, რაც საქართველოში STEM პროგრამებს სთავაზობს სტუდენტებს. დღეს ის ერთ-ერთი პოპულარული უნივერსიტეტია, რომელიც ეროვნულ გამოცდებზე ყველაზე მაღალი ქულების მქონე სტუდენტებს იზიდავს. იქნებ გვითხრათ, ყოველწლიურად პოპულარობის ზრდასთან ერთად, კიდევ რის გამო არის ეს პროგრამა ასეთი მიმზიდველი?**

ჩემი აზრით, ბევრი მიზეზი არსებობს იმისა, თუ რატომ სურთ სტუდენტებს სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტ-საქართველოს STEM პროგრამებზე ჩარიცხვა. პირველი: სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი ერთ-ერთი წამყვანი კვლევითი ინსტიტუტია ამერიკის შეერთებულ შტატებში. ფაქტობრივად, ის აშშ-ის მონიავე ნი სახელმწიფო ინსტიტუტს შორის იკავებს ადგილს. სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი-საქართველო ასევე უნიკალურ შესაძლებლობას უქმნის სტუდენტებს, ორი დიპლომი აიღონ: ერთი ქართული და ერთი – ამერიკული. დაბოლოს, STEM სფეროები ღირებულია როგორც სტუდენტის კარიერისთვის, ასევე საქართველოს ეკონომიკური განვითარებისთვის. ჩვენ ვამაყობთ, რომ მათ ისეთ სასწავლო კურსებს ვთავაზობთ, როგორცაა კომპიუტერული მეცნიერება, კომპიუტერული ინჟინერია, ბიოქიმი და ქიმია, ასევე ელექტროინჟინერია, სამოქალაქო და სამშენებლო ინჟინერია. აღნიშნული სფეროების მიმართ ძალიან დიდი მოთხოვნა არსებობს ადგილობრივი და საერთაშორისო კომპანიების მხრიდან. მაგალითად, ჩვენ

ერთ-ერთ ქართველი სტუდენტი, რომელიც სან-დიეგოში გაცვლითი ვიზიტით იმყოფებოდა, სტაჟირებისთვის Facebook-მა შეარჩია. ამ სტაჟირების შემდეგ მან სამსახურის შეთავაზება მიიღო როგორც Facebook-ისგან, აგრეთვე Google-ის სათავო ოფისისგან. დღეს ეს მართლაც იშვიათი შესაძლებლობაა ამერიკის შეერთებულ შტატებშიც კი, მაგრამ კიდევ უფრო უნიკალური შანსია ქართველი სტუდენტისთვის, რომ ამერიკული დიპლომი საკუთარ ქვეყანაში აიღოს. ამ დიპლომით სტაჟირებისა და დასაქმების შესანიშნავი შესაძლებლობები ჩნდება, რომელთა დახმარებით სტუდენტებს წარმატებული კარიერული წინსვლა და ამავედროულად თავიანთი ქვეყნის განვითარებაში წვლილის შეტანა შეუძლიათ. ამასთან ერთად ყველა სტუდენტს აქვს შესაძლებლობა, გაცვლით პროგრამაში მიიღონ მონაწილეობა და ერთი ან მეტი სემესტრის განმავლობაში სასწავლებლად ამერიკაში გაემგზავრონ. სასწავლო პროგრამა იდენტურია, ამგვარად, ეს დიპლომის აღებას არ გადაავადებს.

### თქვენი აზრით, რა არის სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტისა და მისი STEM პროგრამის მთავარი მიღწევები საქართველოში?

ჩემი აზრით, ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ჩვენ დიდი წარმატებით შევძელით, რომ აქ, საქართველოში, STEM-ის მიმართ ინტერესი და ჩართულობა აგვემაღლებინა. ეს მნიშვნელოვანია, რადგანაც საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ STEM სფეროს განვითარება ნამდვილად სჭირდებოდა. ჩვენ მჭიდროდ ვთანამშრომლობთ პარტნიორ უნივერსიტეტებთან საქართველოში და მათ პროფესორებთან აღნიშნულ სფეროებში მათი ჯვარედინი გადასაზრებების მიზნით. წარმატების კიდევ ერთი მაგალითია ინფრასტრუქტურის განვითარება პარტნიორ ქართულ უნივერსიტეტებში, რათა ყველაზე თანამედროვე უნივერსიტეტის შენობა მოეწყო; ასევე, ქიმიისა და ინჟინერიის ლაბორატორიები მთელი სამხრეთ კავკასიის მასშტაბით საუკეთესო ტექნიკით აღიჭურვოს. ამას გარდა, ჩვენ ვამყობთ, რომ საერთაშორისო დონეზე აღიარებულ სასერტიფიკაციო პროგრამებს ვენერგავთ ჩვენი საინჟინრო პროგრამებისთვის. ინჟინერიის, ისევე როგორც ქიმიის, სფეროში, სერტიფიცირება აუცილებელია, რათა საერთაშორისო დონეზე შეგავლენა მოვახდინოთ. დაბოლოს, ჩვენ ვამყობთ იმ საბუშაოთი, რაც ამერიკისა და საქართველოს მთავრობების დახმარებით შევასრულეთ, რათა ჩვენი ფაკულტეტი, აღჭურვილობა და სერტიფიცირების მოთხოვნები აქ, საქართველოში ჩამოგვეტანა. რომ შევაჯამოთ, ვიტყვი, რომ ჩვენ არა მარტო ინფრასტრუქტურა ავაშენეთ, არამედ ასევე გვაგვუსხენით ჩვენს სტუდენტებს. ყოველივე ამით კი, სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტის მეშვეობით, ჩვენ გრძელვადიანი ურთიერთობები ჩამოვაყალიბეთ უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან საქართველოში და ამერიკაში.

### თქვენ ახსენეთ, რომ ნაყოფიერად თანამშრომლობთ საჯარო და კერძო სექტორებთან როგორც აქ, ასევე ამერიკაში. რა შეგიძლიათ გვითხრათ კერძო-საჯარო პარტნიორობის როლის შესახებ?

ჩვენ დაახლოებით 3 მილიონი აშშ დოლარის მოზიდვა შევძელით საჯარო და კერძო დონორებისგან დამატებითი სტიპენდიების უზრუნველყოფის მიზნით. ჩვენი სასტიპენდიო დაფინანსება ბევრი ისეთი წარმატებული ორგანიზაციებისგან მოდის, როგორცაა: საქართველოს ბანკი, GPF, ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერი, GIG, სილქნეტი, GDI, GMP, აჭარა

ჯგუფი, თიბისი და ჩვენი ყველაზე დიდი დონორი, ფონდი „ქართუ“. ყველა მათგანმა გადაწყვიტა, ინვესტირება ჩვენს სტუდენტებში მოეხდინა. მნიშვნელოვანია გავიგოთ, რომ, ამერიკისგან განსხვავებით, ბევრი სტუდენტი – განსაკუთრებით კი ისინი, ვის ოჯახებსაც ეკონომიკური შესაძლებლობა არა აქვს – სრულ დაფინანსებას ითხოვს და სწავლის ღირებულების გადახდა არ შეუძლია. სწორედ ამ პარტნიორობების მეშვეობით, უკვე შეგიძლიათ დამატებითი სტიპენდიების გაცემა ბევრი სტუდენტისთვის.

### მოდი, დასაქმების საკითხი განვიხილოთ, რაც, როგორც ვიცით, ძალიან მნიშვნელოვანი თემაა. როგა სტუდენტი ისეთ სასწავლებელს ამთავრებს, როგორც სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი, როგორ შეგიძლიათ იმის გარანტირება, რომ ის სამსახურს იშოვს?

ბევრი კურსდამთავრებული სამსახურს სტაჟირების მეშვეობით იშოვს. მთელ მსოფლიოში დიდი მოთხოვნაა სამშენებლო მეცნიერებებსა და ინჟინერებზე. ამდენად, ამ სფეროში სტუდენტები, დიდი ალბათობით, სამსახურს სასწავლო პროგრამის დასრულებამდეც კი იპოვიან. საქართველოში რომ ინფრასტრუქტურას თვალი შევავლოთ, დავინახავთ, რომ ნიჭიერი ინჟინრები ნამდვილად საჭიროა ინფრასტრუქტურის განვითარებისთვის. მოთხოვნა ძალიან მაღალია კომპიუტერული მეცნიერების სფეროში როგორც საქართველოში, ასევე ამერიკაშიც. აუცილებელია ისეთი ადამიანები, ვინც კარგად არის გადამზადებული საინჟინრო და კომპიუტერულ მეცნიერებებში. შესაბამისად, მეგობსენებული სტუდენტები სამსახურებში კარგ თანამდებობებს დაიკავებენ. რაც შეეხება ბიოქიმიას, ეს მნიშვნელოვანი სფეროა, რადგანაც თუ ვიფიქრებთ ბიოტექნოლოგიებსა და ნებისმიერ რამეზე, რაც ფარმაცის ეხება, აქ მცოდნე და უნარიანი ადამიანებია საჭირო. სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტ-საქართველოს საბაკალავრო პროგრამაში სტუდენტებისთვის მიწოდებული სწავლების ხარისხი მნიშვნელოვანი იქნება მთელი დარგისთვის. შესაბამისად, ჩვენ ძალიან ოპტიმისტურად ვართ განწყობილი პირველი გამოშვების მიმართ, რომელიც სწავლას იგნისში დასრულებს და პირდაპირ შრომის ბაზარზე გავა, ან სადოქტორო პროგრამაზე ჩააბარებს. სტუდენტების ერთმა ნაწილმა შეიძლება სწავლა სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტურაში გააგრძელოს.

### რომ შევაჯამოთ, დღეს განვითარების რა ეტაპზეა სან-დიეგოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი და რა სახის როლს თამაშობს ის საქართველოს საგანმანათლებლო სისტემაში?

ჩემი აზრით, ძალიან გავიშვართლა, რომ საქართველოში ათასწლეულის გამოწვევის ფონდის მეშვეობით, ათასწლეულის გამოწვევის კორპორაციამ მხარი დაუჭირა ამ კონკრეტულ ინიციატივას და ჩვენ ასეთი ძლიერი მხარდაჭერა მივიღეთ ამერიკისა და საქართველოს მთავრობებისგან. ამ პროგრამაში ასევე დიდ ფილანთროპიულ დახმარებას გვიწვედნენ კერძო დონორებიც. ვიმედოვნებ, რომ როცა მომავლის დაგეგმვას ვიწყებთ, განსაკუთრებით კი კერძო სექტორთან საქართველოში, ფილანთროპიული საზოგადოება კიდევ უფრო მეტი ინვესტიციის განხორციელებას დაიწყებს უმაღლეს განათლებაში. ვფიქრობ, რომ ამ ქვეყნის მომავალი ახალგაზრდებში ინვესტირებას ეფუძნება, რადგანაც მათი განათლების ხელშეწყობა ასევე დადებითად იმოქმედებს პროდუქტიულობაზე.



# ოქროს მოპოვებლები

ამიერკავკასიაში ერთ-ერთი უმსხვილესი სამთო სანარმო ბოლნისის რაიონში, დაბა კაზრეთში მდებარეობს. აქ ძვირფასი ლითონების მოპოვების სამუშაოები 24-საათიან რეჟიმში მიმდინარეობს. სამთო-გამამდიდრებელ კომბინატში სპილენძის კონცენტრატს უკვე 43 წელია, აწარმოებენ, ოქროს დორე შენადნობის წარმოება კი ადგილზე 1997 წლიდან იწყება. ამ პროდუქციას საერთაშორისო ტრეიდერული კომპანიები ყიდულობენ. გაწმენდის შედეგად მიღებული სუფთა ლითონები – ოქრო, სპილენძი და ვერცხლი – ლონდონის საფონდო ბირჟაზე იყიდება.

კომპანია RMG დღეს მადნის მოპოვებისა და წარმოების მიმართულებით განვითარების ახალ გზას ადგას. ბოლო ერთი წლის განმავლობაში მძიმე ტექნიკის ავტოპარკი მთლიანად განახლდა, რისთვისაც \$10 მილიონი დოლარი დაიხარჯა. შემუშავდა უსაფრთხოების საერთაშორისო სტანდარტები და, პირველად კომპანიის არსებობის განმავლობაში, დღის წესრიგში დადგა წიაღისეულის ათვისების შემდეგ კარიერის რეკულტივაციის საკითხი. მომდევნო წლების განმავლობაში კომპანია კომბინატის გადაიარაღებასაც გეგმავს.

ჩვენ მოპოვებისა და გადამუშავების დარგში წარმოების დირექტორს, თორნიკე ლიპარტიას და სამთო ტექნოლოგიების დარგში წარმოების ხელმძღვანელს, კობა მენაბდიშვილს ვესაუბრეთ.

ავტორი: თათია ჩაფჩიანი  
ფოტო: ჰაბა ჩიტიძე



**სამთო მრეწველობის წარმოების მენეჯერი საქართველოსთვის იშვიათი პროფესიაა. როგორ მოხვედით დღევანდელ პოზიციამდე?**

**თორნიკე ლიპარტია:** ტექნიკურ უნივერსიტეტში სამთო-გეოლოგიურ ფაკულტეტზე ვსწავლობდი, პროფესიით გეოლოგი ვარ და სწავლის პროცესში ხშირად გვიწევდა მადნეულის კარიერის მონახულება, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე ცოცხალი ორგანიზმისა. უკვე 2007 წელს აქ მუშაობა დავიწყე და ყველაზე დაბალი საფეხურიდან დღემდე თითქმის ყველა პოზიცია გამოვიარე.

**კობა მენაბდიშვილი:** 2005 წელს დავამთავრე ტექნიკური უნივერსიტეტი ღია სამთო საბუღალთრობის მიმართულებით და იმავე წელს დავიწყე აქ მუშაობა. დღემდე საკმაოდ გრძელი გზა იყო, ვმუშაობდი როგორც აფეთქების დამმარედ, ასევე ამფეთქებლად, ცვლის უფროსად, კარიერის უფროსის მოადგილედ, მთავარ მთამადნეულად, წარმოების დირექტორის მოადგილედ და დაახლოებით წელიწადი და სამი თვეა, სამთო ტექნოლოგიების დარგში წარმოების დირექტორი ვარ.

**რადგან წარმოების პროცესი ქრონოლოგიურად მადნის მოპოვებით იწყება, თორნიკე, ისევ თქვენთან გაგაგრძელებს საუბარს. თქვენი სტუდენტობის პერიოდის დღემდე რა განვითარდა ამ დარგში?**

**თ.ლ.:** როგორც აქ მუშაობა დავიწყეთ, საქართველოში სამთო მრეწველობა ჯერ კიდევ თავდადღარში მიდიოდა. ჩვენს მოსვლის შემდეგ დავარწმუნეთ ხელმძღვანელობა, რომ თუ მადნეულის კარიერს არ ჩავსვამდით სამთო პარამეტრებში, წინ ვერ წავიდოდით. საინჟინრო გაანგარიშების შემდეგ დავთანხმდნენ და ჩვენ დავიწყეთ, ერთი მხრივ, ჩამოშლილი კარიერის მდგომარეობის გამოსწორება და, მეორე მხრივ, მადნიანი ახალი სხეულების შესწავლა. დღემდე მიმდინარეობს გამოსწორების პროცესი, თუმცა რადიკალურად განსხვავდება 2012–წლამდელი და დღევანდელი წარმოების მდგომარეობა. დღეს ობიექტურად ათასჯერ უკეთესი პირობებია.

**ოფისში განთავსებულ ფოტოებზე გამოსახულია მადნეულის კარიერის ძველი და ახლანდელი მდგომარეობა და ეს თქვენს ნათქვამს ნამდვილად ადასტურებს, მაგრამ მაინც მინდა გკითხოთ, კონკრეტულად რა შეიცვალა ბოლო წლების განმავლობაში კარიერებზე ეკოლოგიისა და შრომის უსაფრთხოების კუთხით?**

**თ.ლ.:** ზოგადად, თუ კარიერის ინფრასტრუქტურა მოუწესრიგებელია, წვიმის შედეგად გაჩენილი წყალქვეციების კონტროლი, ფაქტობრივად, შეუძლებელია. ნიაღვრები მო-

დის, რომლებიც სად გაგექცევა და გავა თუ არა ტერიტორიის გარეთ, ვერ აკონტროლებ. ჩვენ ამ საკითხის მოწესრიგებამ წყლის ნაკადების მიზანმიმართულად მართვის შესაძლებლობა მოგვცა. ასევე ღია სამთო საბუღალთრობის დროს დიდი მნიშვნელობა აქვს მტვერთან ბრძოლას. ეს საკითხი ახალი სარწყავი სისტემების შექმნით გადავწყვიტეთ და ჩვენ უკვე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ რასაც სხვა წამყვანი კომპანიები იყენებენ, ჩვენთანაც დაინერგა და კიდევ ბევრი სიახლე იქნება. მთავარია, რომ ამაზე ვმუშაობთ და რესურსებს არ ვზოგავთ.

რაც შეეხება უსაფრთხოებას, რისკები კარიერის დამუშავების პროცესში მინიმუმამდე დავყვანილი, თუმცა ეს არ არის საკმარისი. ძალიან მაღალ სტანდარტს შევვებდით, ეს არის უახლესი სიტყვა შრომის უსაფრთხოების სფეროში, რომლის დანერგვაც დიდ დანახარჯს და დროს მოითხოვს. ის თამასა, რაზეც ვმუშაობთ და რაც ძალიან მაღე გვექნება, საქართველოში ძალიან ცოტა კომპანიას აქვს.

**საინტერესოა, როგორი მდგომარეობაა თანამედროვე სამთო ტექნოლოგიების დანერგვისა და ახალი ტექნოლოგიურ ციკლზე გადასვლის კუთხით?**

**თ.ლ.:** თანამედროვე ტექნოლოგიების თვალსაზრისით ბევრი სამუშაო ჩატარდა. მას შემდეგ, რაც მოვანესრიგეთ მადნეულის კარიერის ინფრასტრუქტურა და კარიერებზე სამთო საქმის სწორი წარმოება დავიწყეთ, გეოლოგებს მოგვცა შესაძლებლობა, გვემუშავა, გამოგვეტანა დასკვნები წიაღში არსებული მდგომარეობის შესახებ. მაგრამ აქ სხვა პრობლემა იჩინა თავი. თქვენ იცით, რომ ჩვენი სპილენძის ქარხანა 1975 წლიდან გაუჩერებლად მუშაობს, თუმცა დადგება მომენტი, როცა ის ამას ვეღარ შეძლებს. ამიტომაც ჩვენ დავიწყეთ მუშაობა ფინურ კომპანია OUTOTEC-თან, რომელიც ლიდერია ახალი ტექნოლოგიების დარგში. ისინი მადნის გამდიდრების თანამედროვე ტექნოლოგიებს შემოგვთავაზებენ, რომლებიც იქნება უსაფრთხო, ექნება მაღალი ამოკრეფა და გადამუშავების დაბალი თვითღირებულების მაჩვენებლები. ვფიქრობთ, რომ მომავალი წლის ბოლოსთვის მივიღებთ ზუსტ მონაცემებს, თუ რა გვჭირდება როგორც ფინანსური, ისე ტექნოლოგიური თვალსაზრისით.

**როგორც ჩემთვის ცნობილია, RMG Gold-ში აგლომერაციის ახალი კვანძი დაინერგა, რაც საშუალებას იძლევა, ერთხელ გადამუშავებული მადნებიდან ხელახლა ამოიღოთ ძვირფასი ლითონები. მოგვიყვით ამ პროექტის შესახებ.**

**თ.ლ.:** ეს აქამდე არსებული გამოუყენებელი ოქროს შემცველი ნედლეულის გადამუშავების რეცეპტია. გროვული გამოტუტვის მეთოდით ერთხელ უკვე გადამუშავებულ მა-



**კობა მენაბდიშვილი**

დანში მხოლოდ ფრაქციებისა დარჩენილი და მისი ხელახალი დამუშავება დიდ ეფექტს არ გაძლევს. ამიტომ ვიკვლიეთ ეს დიდი ხნის განმავლობაში. არის ასეთი აგრეგატი, რომელსაც მაღანი და ცემენტი ერთად მიეწოდება და ის იწყებს წვრილად დაქუცმაცებული მასალის გამსხვილებას. ანუ ცემენტის დახმარებით მასა გარდაიქმნება დიდ ბურთულებად და გროვული გამოტუტვის მეთოდით შევიძლია ოქროს ამოკრეფა. პროექტზე მუშაობა დაახლოებით რვა თვეა, რაც მიმდინარეობს და ეს რგოლი უკვე გამართულად მუშაობს. მართლაც კვანძზე ბოლო პერიოდში 100-მდე ადამიანი დასაქმდა.

**წლის ბოლო გვიახლოვდება და მსოფლიო ბაზარზე არსებული სურათის მიხედვით საინტერესოა 2018 წლის თქვენური შეფასება. რა სირთულებები იყო**

**მძიმე მრეწველობის დარგში?**

**თ.ლ.:** სამთო საქმეში ადვილი პროცესი და დრო არ არსებობს. მაგალითად, წელს მსოფლიო ბაზარზე მეტალთა ფასების მხრივ დიდი ცვლილება იყო, თითქმის 800-დან 1000 დოლარამდე გვექონდა სპილენძის მიმართულებით ფასის ვარდნა, მაგრამ ეს ფაქტორიც გადავლახეთ და წლის გარდამტეხ დროს ვიპოვეთ გამოსავალი, რაც ისევ და ისევ ჩვენი მაღალკვალიფიციური გუნდის დამსახურებაა. შეჯამებამდე ორი თვეა დარჩენილი, თუმცა, ჩემი აზრით, ეს ერთ-ერთი საუკეთესო წელი იყო იმ კუთხით, რომ სწორად დავეგეგმეთ და მოვიპოვეთ მაღანი, სწორად გადავამუშავეთ, სწორად გავყიდეთ. ამასთან ერთად, გარემოს დაცვის, შრომის უსაფრთხოებისა და ბევრი სხვა მიმართულებით არაერთი სიახლეა, რაც ვფიქრობ, წარმატებული კომპანიის საწინდარია. საამაყო ისიც, რომ კვლევების მიხედვით, წელს ჩვენი კომპანია მაღალი სოციალური პასუხისმგებლობის მქონე ბიზნესებს შორის ლიდერთა პირველ ათეულშია.

**ბატონო კობა, გადავიდეთ სამთო ტექნოლოგიების თემაზე, წელს კომპანიის ავტობარკის სრული მოდერნიზაცია განხორციელდა. რა სახის ტექნიკა შეიძინეთ და რამდენად მნიშვნელოვანია ეს შრომის უსაფრთხოების კუთხით?**

**კ.მ.:** ჩვენთვის უმთავრესი ფასეულობა – ადამიანის ჯანმრთელობა და სიცოცხლეა. სწორედ ამიტომ ნებისმიერი ინვესტიცია პირველ რიგში ჩვენთან დასაქმებული პერსონალისთვის უკეთესი და უსაფრთხო სამუშაო გარემოს შექმნას ითვალისწინებს. თანამედროვე ტექნიკაც სწორედ იმაზეა გათვლილი, რომ დასაქმებულებმა თავი ბევრად უსაფრთხოდ იგრძნონ. წელს ამ კუთხით კომპანიამ 10 მლნ დოლარი დახარჯა. შევიძინეთ ტექნიკა, რომელიც ემსახურება როგორც სანარმო პროცესს, ისე მიმდებარე ტერიტორიაზე ცენტრალური გზების მორეცხვას. შეიძლება ითქვას, რომ ერთჯერადად ამდენი ტექნიკის შეძენა კომპანიაში ათწლეულებია, არ მომხდარა. ეს არის უახლესი ბუღდორეგები, თვითმტვირთავები, 24 ერთეული სამთო მასების გადამზიდი. განსაკუთრებით ვამაყობ რამდენიმე დღის წინ ჩამოსული SANDVIK-ის ტიპის ორი საბურღი დაზგით, რომლებშიც \$2 200 000 გადავიხადეთ.

ეს ახალი სამუშაო ადგილების გაჩენასაც ნიშნავს, ჩვენ ამ მიმართულებით 220-ზე მეტი ადამიანი დავასაქმეთ.

**3000-ზე მეტი თანამშრომლით „არეჯი“ რეგიონისა და ქვეყნის ერთ-ერთი უმსხვილესი დამსაქმებელია. მოგიყვებით, რა პროფესიებსა და პოზიციებზე ყველაზე დიდი მოთხოვნა და რას გულისხმობს თქვენ მიერ დანერგული ახალი ანაზღაურების სისტემა?**

**კ.მ.:** არ ვიქნები გამოჩაგლისი, თუ ვიტყვი, რომ სამთო მიმართულებით ძლიერი საინჟინრო-ტექნიკური პერსონა-



ლის მოძიება ქვეყანაში ჭირს. თუმცა არის ჩვენს კომპანიაში ჯგუფი, რომელიც კადრების მუდმივ გადამზადებაზე ზრუნავს. ადგილზევე ვიწვევთ სხვადასხვა უმაღლესი სასწავლებლისა და პროფესიული კოლეჯების პროფესორ-მასწავლებლებს და ვატარებთ ტრენინგებს. მოგესხენებათ, ახალი ტექნოლოგიები ძალიან სწრაფად ვითარდება და გადამზადების საჭიროება ყოველთვის დგას. შესაბამისად, ცენტრი ამ მიმართულებით დიდ დახმარებას გვიწევს. ვთანამშრომლობთ ტექნიკურ უნივერსიტეტთანაც, რომელიც გვიგზავნის დამწყებ კადრებს სტაჟირებაზე – სწორედ მოტივირებულ, განათლებულ და ენერგიულ ახალგაზრდებში ვხედავთ ჩვენს მომავლს.

რაც შეეხება ანაზღაურების ახლებურ სისტემას, ის გულისხმობს მუშა-პერსონალის გადაყვანას ფიქსირებულიდან გამომდინარე ანაზღაურებაზე. თუ, აქამდე, მაგალითად, ექსკავატორის ოპერატორს თვიურად 960 ლარი ხელფასი და სამ თვეში ერთხელ კვარტალური პრემია ჰქონდა, დღეს გაცილებით მეტი აქვს, და რატომ: ის ფაქტი, რომ ადამიანს მისი ტექნიკის გამომართობის შემთხვევაშიც მოჭრილი თანხა უნდა აეღო, ერთგვარად ამარბამება დასაქმებულს. დღეს გამომუშავებაზე გადაყვანამ გამოიწვია ის, რომ მათი ანაზღაურება გაიზარდა და ასევე გაიზარდა ტექნიკის მწარმოებლობა.

### **რა არის მართვის ძირითადი ინსტრუმენტი სამთო წარმოების ტექნოლოგიური ციკლის გამართულ მუშაობაში?**

**კ.მ.:** დრო და სივრცე. დროის ფაქტორი ძალიან მნიშვნელოვანია, რათა სამუშაოები სწორად გაიწეროს. არანაკლებ მნიშვნელოვანია ლიცენზიით გათვალისწინებული სასარგებლო წიაღისეულის ათვისების შემდეგ რეკულტივაციის საკითხი.

### **თუ გაქვთ ამ ეტაპზე კომპანიაში ისეთი უბნები, რომელთა რეკულტივაციამაც მუშაობთ?**

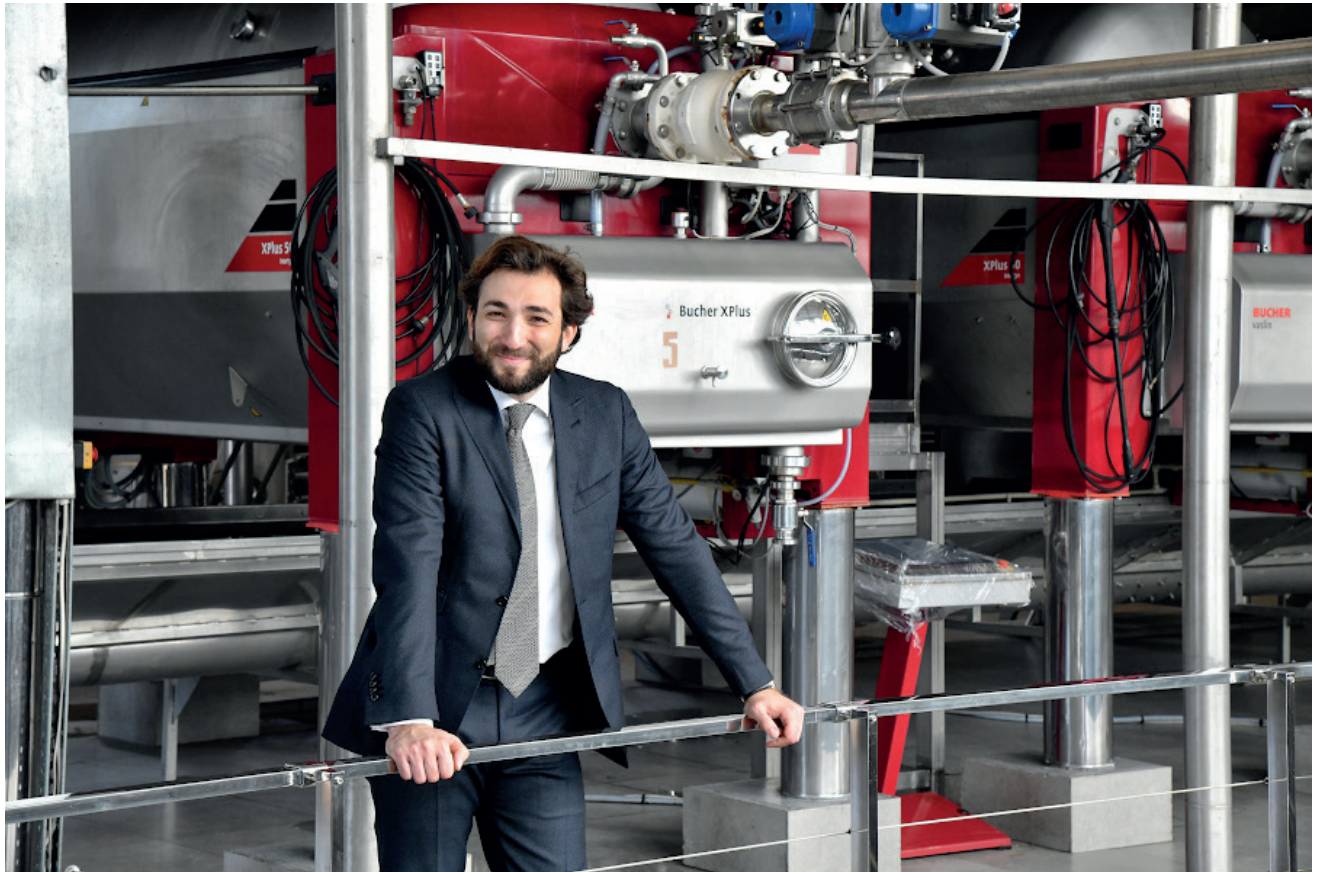
**კ.მ.:** „არემკი კოპერის“ ტერიტორიაზე გვაქვს ტუფის კარიერი, რომლის მასალასაც კუდსაცავის მშენებლობისთვის ვიყენებთ. ამ ეტაპზე კარიერზე მიმდინარეობს საფეხურების აღდგენისა და ბუნებრივი ფორმის მიცემის სამუშაოები, რომლებიც დასრულების ეტაპზეა და კონტრაქტორი კომპანია მომავალში მის გამწვანებაზე იზრუნებს. მეორე ლოკაციაა ერთ-ერთი სანაყარო, სადაც ამ ეტაპზე მიმდინარეობს რეკულტივაციის მეთოდოლოგიის შესწავლა და შეფასება. ვფიქრობ, მომავალი წლის ბოლომდე ორივე ეს ობიექტი უკვე რეკულტივირებული იქნება და ეს შედეგი ყველასათვის თვალსაჩინო გახდება. ამ დრომდე კარიერის რეკულტივაციის პრეცედენტი სანარმოში არ ყოფილა. არც ფინანსებს, არც დროს და არც ენერჯიას არ დავზოგავთ, რომ საზოგადოებამ შედეგი ამ კუთხითაც მალე დაინახოს.

**თორნიკე ლიპარტია**

# ოჯახის ღვინო

იუკრაინელების ოჯახი უკვე რამდენიმე წელია, ცდილობს დაამსხვრიოს მითი იმის შესახებ, რომ კარგი ღვინო მხოლოდ საქართველოში, ან თუნდაც მხოლოდ საფრანგეთში იწარმოება. ფსონს მხოლოდ და მხოლოდ ხარისხზე დებენ, აფასებენ უკრაინულ ნიადაგს და აწ უკვე სახელმძღვანელო ბრენდ „შაბოს“ ზურგს ყველაზე ძვირფასი ფასეულობით – ოჯახით უმაგრებენ. Forbes-ს მედვიწილობის იდეის, ბაზარზე პოზიციონირებისა და სამომავლო გეგმების შესახებ „შაბოს“ ერთ-ერთი დამფუძნებელი, გიორგი იუკურიძე ესაუბრა.

ავტორი: ელენე ჩოგახიძე



**გიორგი, შესავლისთვის მოგვიყვით ორიოდ სიტყვით „შაბოს“ იდეის შესახებ.**

იდეა იმაში მდგომარეობს, რისიც ჩვენ გვჯერა, ხოლო მე და ჩემს ოჯახს გვჯერა უკრაინული ღვინის. „შაბოს“ შექმნით ჩვენ განვახორციელეთ მთავარი იდეა – შევექმნა ისეთი მედვიწილობა, რომელიც წარმოაჩენდა უკრაინული ღვინის დიდ და უცნობ პოტენ-

ციალს. დღემდე უკრაინა მედვიწილობასთან არ არის ასოცირებული ისე, როგორც ეს ჩვენ გვინდა, არადა, მედვიწილობის კულტურას ამ ქვეყანაში 2000-წლიანი ისტორია აქვს, რის შესახებაც, სამწუხაროდ, არ არის ისე ფართოდ ცნობილი, როგორც, ჩემი აზრით, უნდა იყოს. რაც შეეხება „შაბოს“, ის უმაღლესი ხარისხის ტერუპით გამოირჩევა, ხოლო კონკრეტულად ნიადაგს რაც შეეხება, ის

საკუთესლა ვაზის კულტივაციისთვის. თითოეული ამ ელემენტის ერთობლიობა რაღაც განსაკუთრებული შექმნის საშუალებას იძლევა. მოგესხენებათ, ღვინის სიკეთეების 80% ვენახზე მოდის. ასე რომ, სწორედ ნიადაგისა და შესაფერისი გარემოს მონაგარია ის შთამბეჭდავი ღვინო, რომელიც „შაბოს“ ბრენდის ქვეშ იწარმოება. მე და ჩემს ოჯახს ნამდვილად გვჯერა, რომ უკრაინა მსოფლიო დონის ღვინის წარმოების თვალსაზრისით საკმაოდ კონკურენტუნარიანია.

### შეგიძლია თუ არა, „შაბო“ მოვიაზროთ, როგორც საოჯახო ბიზნესი კლასიკური გაგებით?

დიახ, მე ვფიქრობ, რომ „შაბო“ საოჯახო ბიზნესია კლასიკური გაგებით იქიდან გამომდინარე, რომ ამ საქმეში მთელი ოჯახი ვართ ჩართული. ეს საქმე ჩვენი ოჯახისთვის პრინციპის საკითხია. მეღვინეობა ერთადერთი ძირითადი საქმიანობაა ჩვენთვის, რომელსაც ძალიან დიდი სიამოვნებით ვწევით და ამ საქმეში ოჯახის თითოეული წევრი, თავისი სპეციალობიდან გამომდინარე, ამ პასუხისმგებლობას იწაფილებს. მაგალითად, მამაჩემი, ვაჟა იუკურიძე კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორია – ის კომპანიის მთავარ მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენს. რაც შეეხება დედაჩემს, ბელა ჭოლიკიძეს, იგი პროფესიით არქიტექტორი და ინტერიერის დიზაინერია. რასაც თქვენ ახლა ხედავთ, ყველა ეს დიზაინერული დეტალი, ჩანაფიქრიდან შესრულებამდე, სწორედ დედაჩემის განხორციელებულია და მისი ზედამხედველობის ქვეშ არის ახლაც. და ეს ზღვაში წვეთია იმასთან შედარებით, რაც მან გააკეთა და დღემდე აკეთებს „შაბოსთვის“. მე მხოლოდ იმას დავამატებ, რომ ის პედანტი და, შესაბამისად, უდიდესი პედანტიზმით უდგება ამ საქმეს. ჩვენი ოჯახის ყველა წევრს გვჯერა იმის, რომ თუ რაიმეს მოჰკიდებ ხელს, ან ძალიან კარგად უნდა გააკეთო, ან საერთოდ არ შეეჭიდო მას. აქვე გეტყვით ჩემი დის შესახებაც, რომელიც ბავშვობიდან ხელოვნების სფეროშია. პროფესიით კინორეჟისორია, ამჟამად კი პარიზში ბუტიკს უძღვება, რომელიც პრეტ-ა-პორტესა და ოტ-კუტიურ საღამოს კაბების ხაზს ავითარებს ქალებისთვის, ასე რომ საოჯახო ბიზნესშიც ჩემი დის ჩართულობა ძირითადად ლეიბლის დიზაინის შემუშავებასა და განვითარებაზე მოდის. პრინციპში „შაბოს“ ვიზუალური შეფუთვა მისი ზედამხედველობისა და დასტურის გარეშე არ კეთდება. მე რაც შემეხება, პროფესიით საერთაშორისო ურთიერთობებისა და პოლიტიკის სპეციალისტი ვარ და ღვინის, როგორც თავად პროდუქტის, ძალიან დიდი მოყვარული გახლავართ. კომპანიაში ძირითადად ექსპორტის მიმართულებას ვხელმძღვანელობ, ისევე როგორც ზოგადად საერთაშორისო ურთიერთობებს. რაც შეეხება ჩვენი ღვინის საზღვარგარეთ პრეზენტაციას, ტექნოლოგიური მხარე აგრეთვე ჩემი მიმართულებაა. ვცდილობ, ღვინის წარმოების პროცესებში მაქსიმალურად ვიყო ჩართული, იმიტომ რომ ძალიან დიდ სიამოვნებას ვიღებ ამ საქმიდან და რომ გამოვტყუდეთ, „შაბოს“ ღვინის რამდენიმე სახეობა კონკრეტულად მამაჩემისა და ჩემ მიერ არის შექმნილი.

### გიორგი, განიხილავთ თუ არა „შაბოს“ უკრაინის ღვინის



### ინდუსტრიაში ლიდერ კომპანიად და შეგიძლიათ თუ არა კონკრეტული სტატისტიკის მოყვანა ამის დასადასტურებლად?

ჩვენი კომპანია გაყიდვების კუთხით წლების განმავლობაში ბაზრის ლიდერი იყო, თუმცა ჩვენ სხვა მიმართულებით ვარჩით მიზნის დასახვა, რადგან ჩვენი ოჯახის პრიორიტეტს არასდროს წარმოადგენდა რაოდენობრივი წარმატება გაყიდვებში. იქიდან გამომდინარე, რომ საოჯახო ბიზნესი გვაქვს, ჩვენი პროდუქტი ჩვენს ოჯახთან და მის სახელთან არის გაიგივებული და მჭიდროდ დაკავშირებული, ამიტომაც ხარისხი ჩვენთვის ყოველთვის იყო და იქნება ნომერ პირველი საბრუნავი და პრიორიტეტი. შესაძლოა, ზიანი მიგაყენოთ ჩვენს ბიზნესს, თუმცა შევინარჩუნოთ გვარისა და ოჯახის პატივისცემა. პრინციპში „შაბოს“ არც ერთი ღვინო არ არის იაფფასიანი და იაფფასიანში გვულისხმობ მარტივად მოსაყვან ღვინოს, რომლის კულტივაციაცა და წარმოებაც საერთოდ არ საჭიროებს იმდენ ფინანსურ რესურსს, რასაც ჩვენ ვდებთ „შაბოს“ ვენახებში. ჩვენ პრემიუმ-ღვინის სეგმენტში გაყიდვების კუთხით უდავოდ ლიდერები ვართ. აქ მე გვულისხმობ არა ბოთლების რაოდენობას, არამედ ფულად მოგებას. აგრეთვე პირველები ვართ ბრენდის სასმლის გაყიდვების მიმართულებითაც. რაც შეეხება შემსუენა ღვინოს, დღეს საცდელ ეტაპზე ვართ. რომ შევჯამოთ თქვენს შეკითხვაზე ჩემი პასუხი: ხარისხი ჩვენი ოჯახისთვის პრიორიტეტულია და უკრაინის ბაზარზე ბრენდისა და პრემიუმ-ღვინის გაყიდვების კუთხით უდავოდ ლიდერები ვართ.



**თქვენი პასუხიდან გამომდინარე, სწორია თუ არა დასკვნა, რომ მთლიანობაში ბიზნესკლიმატი უკრაინაში, გეოპოლიტიკური თუ პოლიტიკური პრობლემების გათვალისწინებით, ხელსაყრელი და განვითარებადია? ალბათ დამეთანხმებით, რომ ბიზნესგარემოს ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს ნებისმიერი ბიზნესისთვის.**

ჩვენ არ ვერვით პოლიტიკაში, რადგან ღვინოა ჩვენი პოლიტიკა. ერთს გეტყვით, რომ არსებობს ძალიან ლოგიკური მიზეზები იმისა, თუ რატომ არის ქვეყანა საომარ მდგომარეობაში. რაც შეეხება პოლიტიკურ ვითარებას და მის გაგონებას ბიზნესზე ქვეყანაში, ალბათ გამიჭირდება ახლო მომავლის პერსპექტივაში რაიმეს თქმა, რადგან, როგორც იცით, მომავალი წლის 31 მარტს უკრაინაში არჩევნებია, ასე რომ, ჩვენც ველოდებით მოვლენების განვითარებას.

**„შაბო“ უკვე ბრენდია. იყო თუ არა საქმიანობის დასაწყისში იმის საჭიროება, რომ მამათქვენი და ზოგადად მთელი ოჯახი ჩართულიყო კომპანიის ცნობადობის ამაღლებაში? მე იმას ვგულისხმობ, რომ ბრენდის ცნობადობა ბიზნესის მთავარი უპირატესობაა.**

იცით, ბრენდის ცნობადობა დროსთან ერთად მოვიდა. ზოგადად მეღვინეობა საკმაოდ პირადული და ინდივიდუალური საქმიანობაა და ღვინოც ინდივიდუალური პროდუქტია. მეღვინის ვინაობა ძალიან ბევრს ამბობს კომპანიის ხედვაზე. ჩვენი ოჯახის შემთხვევაში საქართველოს ფაქტორმა ძალიან დიდი როლი ითამაშა და დაეხმარა ჩვენს ბიზნესს საწყის ეტაპზე სახელის მოხვეჭაში, იმიტომ რომ, როგორც ხდება ხოლმე, როდესაც გაიგებდნენ, რომ ქართველები ვიყავით, უკვე წარმოდგენა ექმნებოდათ ჩვენს შესაძლებლობებზე და ფიქრობდნენ, რომ ღვინოც საუკეთესო უნდა გამოგვსვლოდა. სიმართლე რომ გითხრათ, „შაბოს“, როგორც ბრენდის, წარმატებასა და პოტენციალში არასდროს შეგვაპრავია ეჭვი და ეს ბაზარზე ბრენდის პოზიციონირებაზე აისახება. ახლაც, როცა ამ ინტერვიუს ვწერთ, ჩვენი საწარმოო ხაზის რებრენდინგი

მიმდინარეობს და შედეგს ჩვენი მომხმარებლები უკვე მომავალ წელს იხილავენ.

**როგორც თქვენი მონაყოლიდან გავიგე, ქართული ფესვები დაეხმარა „შაბოს“ ბაზარზე უფრო წარმატებით პოზიციონირებაში, ხომ ასეა?**

ვფიქრობ, გარკვეულწილად ასეც არის. ჩემი ოჯახი უკრაინაში 40 წელზე მეტია, ცხოვრობს, მე უკრაინაში დავიბადე და ამ ულამაზესი ქვეყნის მოქალაქე გახლავართ, თუმცა ჩვენ არასდროს ვიფიქრებთ ჩვენს ფესვებს და გამაყობთ იმით, რომ ქართველები ვართ, თუმცა ამავდროულად ჩვენი პოზიცია ისეთია, რომ პირველ ადგილზეა ღვინო, ხოლო ეს ღვინო არაჩვეულებრივი უკრაინული მიწიდან გვაქვს. „შაბოს“ ღვინის ქარხნის გახსნაც ერთგვარი სამადლობელი ჟესტი იყო ჩვენი ოჯახის მხრიდან უკრაინის მიმართ იმისთვის, რომ მიგიღო ამ ქვეყანამ და საშუალება მოგვცა, მის მიწაზე წარმატებულად გვემუშავა.

**გვითხარით, რამდენად კონკურენტუნარიანია ადგილობრივი ბაზარი? მოგეხსენებათ, ზოგადად ღვინის ინდუსტრია ძალიან დიდია მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. ჩემს ხელთ არსებული სტატისტიკით თუ ვიხელომდე ვანელებთ, როგორც ჩანს, ყოველი მესამე უკრაინელი „შაბოს“ სასმელს მიირთმევს. მოგვიყვით, რა მდგომარეობაა უკრაინულ ბაზარზე და ვინ არიან ადგილობრივი ბაზრის მოთამაშეები.**

იცით, გაანია, კონკრეტულად რომელ პროდუქტზე ვსაუბრობთ. როდესაც ვამბობთ, რომ ყოველი მესამე უკრაინელი „შაბოს“ პროდუქციას მიირთმევს, ეს სიმართლეა ბრენდის სასმელის შემთხვევაში, იმავე უკრაინული კონიაკის შემთხვევაში, როგორც მას შეგვიძლია ვუწოდოთ 2027 წლამდე აქ, უკრაინაში. აღნიშნული დასაღვევის კუთხით ჩვენ პირველები ვართ 2011 წლიდან მოყოლებული და ამ პოზიციას მყარად ვინარჩუნებთ. აუცილებლად მინდა აღვნიშნო, რომ მეღვინეობასა და ზოგადად ალკოჰოლური სასმელების ბიზ-



ნესში კონკურენციის არ მჯერა. ისინი კოლეგები და მეგობრები არიან, იმიტომ რომ ჩვენ ვგაერთიანებს ერთი საქმის სიყვარული, ხოლო ის, თუ ვინ რა გზებით ცდილობს წარმატების მიღწევას ამ ბიზნესში, მხოლოდ მათი საქმეა და ჩემი განსასჯელი ნამდვილად არ არის.

**მოდის, ვისაუბროთ ქართულ ბაზარზეც, რამდენად მოიხარებთ საქართველოს, როგორც შესაძლებლობას „შაბოსთვის“. ალბათ მიძინებდით, რომ ამ შემთხვევაში არ ვგულისხმობთ თავად ბრენდს, არამედ ზოგადად მეღვინეობის საქმიანობას და ინდუსტრიას.**

მანამდე, ვიდრე კონკრეტულად შევითვზავებ გიბასუსებთ, უნდა აღვნიშნო, რომ ქართული ღვინის ინდუსტრიისთვის რუსეთის მიერ ქართულ ღვინოზე ემბარგოს დადებას თავისი პლუსებიც ჰქონდა და მინუსებიც, იქიდან გამომდინარე, რომ ამ ფაქტის შემდეგ მეღვინეობის ხარისხმა საკმაოდ მოიმატა და მინდა გითხრა, რომ ეს მე ძალიან მახარებს. ზოგადად ხარისხი, ვენახით დაწყებული, საბოლოო პროდუქტით დასრულებული, საგრძნობლად და შესამჩნევად გაუმჯობესებულია. არის თუ არა კიდევ უფრო გაუმჯობესებისა და გაზრდის პოტენციალი? – ცხადია, არის. მე მჯერა ქართული ღვინის შესაძლებლობების და მისი ძლიერი პოზიციების მსოფლიო ასპარეზზე. ყველასთვის ცნობილია და უნიკალურია ქვევრის ღვინო, თუმცა მეტი ინოვაციური მიდგომაა საჭირო, ახალი ტექნოლოგიებისა და 8 000-წლიანი ისტორიის შერწყმით ახალი, უნიკალური ღვინის პროდუქტების გამოყვანა, რადგან ქართული ღვინის შემთხვევაში, ვფიქრობ, მხოლოდ ცა შეიძლება იყოს ლიმიტი. სწორედ ეს გახლავთ იმის მიზეზი, რომ მე და ჩემმა ოჯახმა საქართველოში

ღვინის ქარხნის აშენება გადავწყვიტეთ. უკვე დიდი ხანია, ჩვენი ოჯახი ამ პროექტზე მუშაობს. უბრალოდ, უკრაინაში არსებული გეოპოლიტიკური ვითარებიდან გამომდინარე, ამის დრო და სიტუაცია არ იყო. ახლა ვფიქრობ, რომ უკვე მზად ვართ და სამშენებლო სამუშაოებს მომავალ წელს დავიწყებთ. ჩვენ ძალიან მასშტაბური პროექტი დავგეგმეთ და მას არა მხოლოდ ღვინის საწარმოს დაინიშნულება, არამედ ტურისტული დატვირთვაც ექნება. აქვე მინდა ხაზი გავუსვა იმას, რომ ეს არ იქნება ბიზნესი, არამედ სოციალური პროექტი, რომელიც საქართველოს, როგორც ღვინის სამშობლოს, მიაგებს პატივს. წარმადობა საკმაოდ დაბალი იქნება, დაახლოებით 10 000 ბოთლი წელიწადში, თუმცა თითოეულ ბოთლში ჩამოსხმული ღვინო სათითაოდ არჩეული ყურძნისგან დაიწურება.

**როგორ გაგრძელდება თქვენი ოჯახის იდეა ანუ „შაბოს“ იდეა საქართველოში და როგორი იქნება თქვენი ოჯახის წვლილი ამ პროცესებში? გარდა ღვინის ქარხნისა, როგორც ვიცით, იგეგმება გამოფენები, აგრეთვე მუზეუმის აშენება და სხვა. მოგვიყვით უფრო მეტი ამ იდეების შესახებ.**

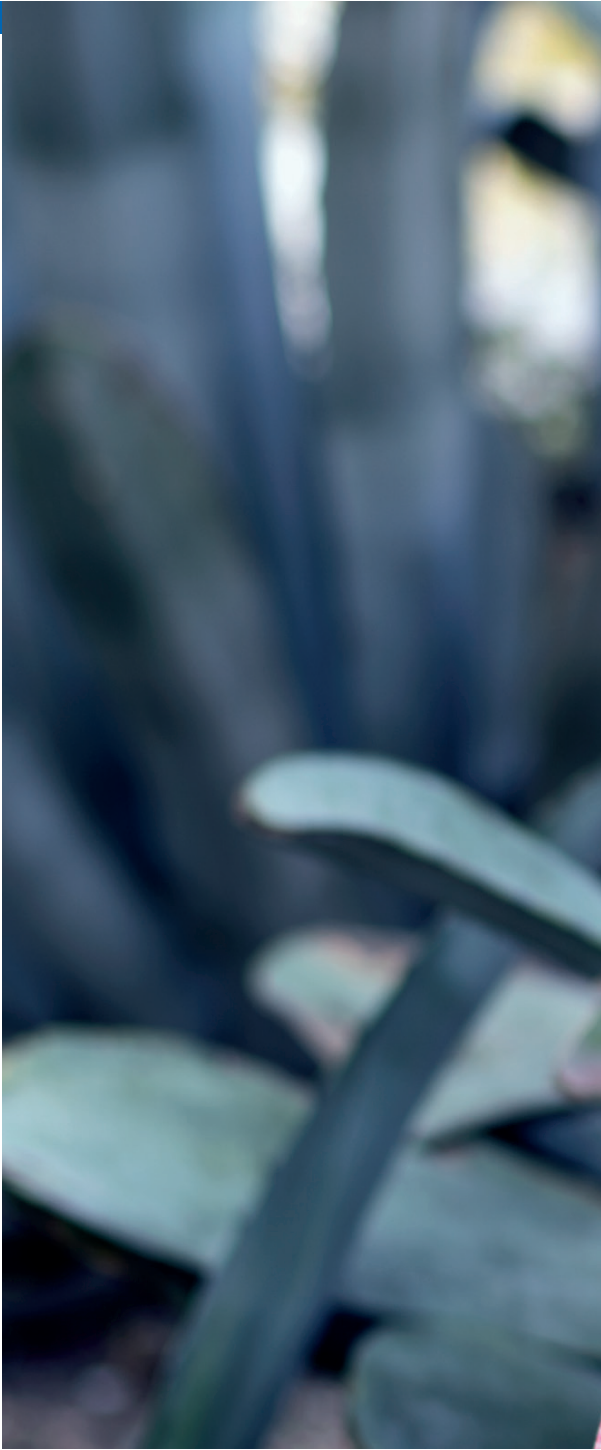
ხომ იცით, ეშმაკი დეტალებშია, ამიტომ ჩვენც დეტალებს უნდა ჩავუღრმავდეთ. „შაბოს“ ყველაზე დიდი მონაგარი საქართველოშიც, ცხადია, ღვინის წარმოება იქნება, თუმცა ამას გარდა სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში ჩვენ ავამენებთ ღვინის მუზეუმს, რომელიც ნაბიჯ-ნაბიჯ მოჰყვება ქართული ღვინისა და მეღვინეობის ისტორიას. მე ძალიან მოხარული ვარ, რომ უკვე ბევრი პარტნიორი გვყავს, მაგალითად, ეროვნული მუზეუმი და ეროვნული ბიბლიოთეკა, ისევე როგორც სხვადასხვა სახელმწიფო უწყება. საქართველოს სჭირდება ეს პროექტი და მისი მშენებლობა მომავალ წელს დაიწყება, ხოლო ჩვენი კალკულაციით უკვე სამ წელიწადში დასრულდება.

**ქართული ღვინის ექსპორტი გასაოცრად იზრდება. „შაბო“ გარკვეულწილად უკვე ჩამოყალიბდა, როგორც ჰოლდინგი და საერთაშორისო კომპანია. რა სახის ბიზნესმოდელის შემუშავებას გეგმავთ თქვენ და თქვენი ოჯახი იმისთვის, რომ უკრაინასა და საქართველოს შორის ორმხრივი იმპორტ-ექსპორტი გაიზარდოს?**

უნდა ვიყოთ რეალისტები. საქართველოში წლის განმავლობაში 3 000 000 ბოთლი ღვინო იყიდება და მე დარწმუნებული ვარ, რომ ამ 3 000 000-დან 80 პროცენტი ტურისტების შეძენილია. ასე რომ, ტურისტული სეგმენტი ძალიან მნიშვნელოვანია საქართველოს ღვინის ბიზნესისთვის. ზოგადად საჭიროა ძლიერი პოზიციონირება ადგილობრივ ბაზარზე იმისთვის, რომ ექსპორტის წარმატებით განახორციელო. ალბათ ისედაც ცხადია, რომ ქართული მეღვინეობისთვის პრიორიტეტს მომავალი 3-5 წლის განმავლობაში ჩინეთის ბაზარი წარმოადგენს. ასევე უნდა იყოს ამერიკის, სკანდინავიის ქვეყნების, დიდი ბრიტანეთისა და გერმანიის ბაზრები. კიდევ ერთხელ გავიმეორებ, რომ საქართველოს აქვს ღვინის ექსპორტის ძალიან დიდი პოტენციალი, თუმცა მანამდე ადგილობრივ ბაზარზეც უნდა მოძლიერდეს და გაიმყაროს პოზიციები. **F**



შედეგად  
შედეგად  
შედეგად





საბჭოთა საქართველოში დაბადებულმა ჯორჯ არისონმა „შეუძლებელი ცხოვრება“ ირაკლი არეშიძის ამერიკულ ოცნებად აქცია. სან-ფრანცისკოში დაარსებული კომპანიისთვის ქართველმა დამფუძნებელმა ოთხ წელიწადში \$275,000,000 მოიზიდა.

ავტორები: გიორგი ისაბაძე, ანა ლავიაშვილი



ხლა 2018 წლის ცხელი შემოდგომა დგას და ირაკლი არეშიძესთან ბოლო შეხვედრიდან 15-წლიანი შესვენების შემდეგ ჯორჯ არისონს „თბილისი რუმსში“ ვხვდებით. მშობლიურ ქალაქში შვებულების დროს მისი ჩამოსვლის მაცნე ილიაუნის ანონსი აღმოჩნდა. სან-ფრანცისკოში მოღვაწე ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ქართველი მეწარმე და სტარტაპერი, ჯორჯ არისონი, თბილისში „სტარტაპ გრაინდის“ მორიგ დონისძიებაში მონაწილეობდა.

Shift Technologies-ი 2014 წელს დააარსა და \$275,000,000-ზე მეტი ინვესტიციის მოზიდვა შეძლო.

Shift-ი მეორეული მანქანებისთვის გაყიდვების ონლაინპლატფორმაა, რომლის საშუალებითაც მანქანა წელს 9 000-მდე ადამიანმა იყიდა. Shift-მდე, 2007-ში, ის Taxi Magic-ის თანადამფუძნებელი იყო, რომელიც დღეს Curb-ის სახელით არის ცნობილი და რამდენიმე შტატში აქტიურადაც იყენებენ. Curb-ი - ტაქსის სერვისის ონლაინაპლიკაცია - ჯერ კიდევ Uber-მდე შეიქმნა. საკუთარი ბიზნესის დაწყებამდე კი ჩვენი რესპონდენტი Google-ში პროდუქტის მენეჯერად მუშაობდა. იყო ბოსტონის საკონსულტაციო ჯგუფის წევრიც, თუმცა ყველაფერი მაინც საქართველოდან იწყება.

1978 წელს, მაშინ როცა რუსთაველის გამზირზე საბჭოთა ეპოქისათვის უცხო, გრანდიოზული საპროტესტო გამოსვლებისას მისი მშობლების თაობა საბჭოთა ხელმძღვანელებისგან კონსტიტუციაში სახელმწიფო ენის შესახებ ჩანაწერის შენარჩუნებას მოითხოვდა, ორი წლის იყო და ინგლისურის სწავლაც ამ დროს დაიწყო. მიზეზი მარტივი გახლდათ: მის სამშობლოში საბჭოთა რეალობისთვის სრულიად წარმოუდგენელ მომავალზე მამა მტკიცედ და დაჟინებით საუბრობდა. „მამაჩემი ცოტა გადარეული იყო. 70-80-იან წლებში ამბობდა, რომ მისი შვილები ამერიკაში იცხოვრებდნენ, - ამბობს ირაკლი არეშიძე და თან არც საკუთარი თავისთვის მიცემული პირობა ავიწყდება. - აშშ-ში 1992 წელს წავედი და სულ ვფიქრობდი, რომ 10-15 წლის შემდეგ საქართვე-

ლოში დავბრუნდებოდი“. გეგმები იმ ქვეყანას უკავშირდებოდა, რომლის ხსენებაც მეგობრებში ყოველთვის მოკლე გეოგრაფიულ ექსკურსს ითხოვდა „Georgia is the country, not the state“.

დღეს ყველაფერი სხვაგვარადაა მის ცხოვრებაშიც და საქართველოს ცნობადობის მხრივაც. „დღეს, როცა საქართველოს ვახსენებ, ძალიან ხშირად პასუხად ვიღებ, რომ მას იცნობენ და მიყვებიან ამბებს, როგორ ჩავიდა ცოტა ხნის წინ მათი მეგობარი საქართველოში და საინტერესო ადგილებში იმოგზაურა“.

მოსწონს ტურიზმის სფეროში ქვეყნის წინსვლა, ბევრი სასტუმრო, სტატიები მის სამშობლოზე საერთაშორისო გამოცემებში და გვერდს მაინც ვერ უვლის იმის აღნიშვნას, რომ „ეკონომიკა საქართველოში ჯერ ისეთი ძლიერი არ არის, ხალხმა კარგად იცხოვროს“.

ახალგაზრდული წლებისგან განსხვავებით, ქართულ პოლიტიკურ ცხოვრებას შედარებით დობიერებულად ეცნობა. ამბებს ყოველგვარეულად Civil.ge-ზე კითხულობს და მიმდინარე სახსრებს კვირაში ერთხელ მამასთან საუბარში განიხილავს. საკუთარი და თან მკაფიოდ ჩამოყალიბებული პოზიცია მაინც ბევრ საკითხთან დაკავშირებით აქვს. მისი გადმოსახედიდან საქართველოში ერთ-ერთი ყველაზე დიდი პრობლემა სოციალურ ფენებს შორის სხვაობაა. „სიტუაცია, როცა ქვეყანაში არიან ძალიან მდიდრები და ძალიან ღარიბები და შუაში არაფერია, ქვეყნის განვითარებისთვის კარგი არ არის. კარგია, თუ ბევრი ძალიან მდიდარი ადამიანია, მე ამის საწინააღმდეგო არაფერი მაქვს, მაგრამ უნდა იყოს რამე მეთოდი, რომ ფული აქედან დაბლაც ჩამოვიდეს. ეს მთავრობამ არ უნდა გააანაწილოს, ამას ეკონომიკური ზრდა უნდა უზრუნველყოფდეს“.

ჯორჯ არისონთან საუბრისას მოქმედი მთავრობის ეკონომიკურ ხედვებსა და სტრატეგიაზე საფუძვლიანი დისკუსიის დრო ამჯერად არ მოგვეცემია, მაგრამ როცა მოქმედი ხელისუფლების მიმართ სიმპათიებს გამოხატავს, აზრის ოპონენტებისათვის პასუხი არაფორმალურ მმართველობასთან დაკავშირებულ კითხვებზეც მზად აქვს. მაგალითად სონია განდი მოჰყავს, რომლის მიმართაც, როგორც თავად აღნიშნავს, ინდოეთში 8-წლიანი მმართველობისას არადემოკრატიული ბაზე პრეტენზია არავის გამოუთქვამს. არც იმაშია დარწმუნებული, საქართველოში არაფორმალური



მმართველობა საერთოდ თუ არის, თუმცა ამაშიც მხოლოდ დადებითს ხედავს. „კარგია, რომ საქართველოში ასეთი ექსტრაკონსტიტუციური ძალა არსებობს, რომელიც, ვიდრე მთავრობა ვითარდება, მისი მაკონტროლებელი და დამბალანსებელია“. იცის, რომ არაპოპულარული მოსაზრებების გამო შეიძლება გააკრიტიკონ კიდევ, მაგრამ ეს, წარსული პოლიტიკურად აქტიური გამოცდილების მიუხედავად, ვერ მოიშალა. მის წიგნში Democracy and Autocracy in Eurasia: Georgia in Transition თავმოყრილი შეფასებები 2003-2004 წლების პოლიტიკურ პროცესებზე 15-წლიანი გადასახედიდანაც უცვლელია. „საქართველომ შედეგებს 2012 წლის შემდეგ მიაღწია. 2003 წლიდან 2012 წლამდე, მე არ მგონია, რომ რამე წინსვლა იყო. პირიქით, ამ

პერიოდში ხალხის განვითარებასა და პოლიტიკის განვითარებაში უკანსვლა იყო. ამის მერე უნიკალური რაღაც მოხდა, ვიღაცას აღმოაჩნდა იმდენი ფული, რომ შეძლო, ქვეყანა დაებრუნებინა იმ რეესებზე, როცა ქვეყანას დემოკრატიულად განვითარება შეეძლო“.

ყოფილი ფორმაციის დამსახურებად არც ხელისუფლების მშვიდობიანად გადაბარების პროცესს მიიჩნევს, მიუხედავად იმისა, რომ თავადაც იცის, 100%-იანი ძალაუფლების დათმობის პროცედენტები იშვიათია, განსაკუთრებით – ყოფილი საბჭოთა კავშირის წევრ ქვეყნებში. პოლიტიკურად აქტიური წარსულის მქონე ბიზნესმენი ამაშიც ფულის გავლენაზე მიგვიითითებს. „ეს არ იყო მათი დამსახურება. ეს ამერიკელებმა უთხრეს, რომ თუ



ასე არ მოხდებოდა, ცუდად დაამთავრებდნენ. მე ვიცი, რომ ასე იყო და ეს მოხდა იმიტომ, რომ ივანიშვილს ვაშინგტონის ლობისტების ნახევარის დასაქირავებლად საკმარისი ფული ჰქონდა”.

Forbes-ი მილიარდერთა სიის ქართველ წარმომადგენელს პირადად არ შეხვედრია და დიდად არც მოქმედი მთავრობის სხვა წევრებს იცნობს. კავშირი და ნაცნობობა 2003-2004 წლებში პოლიტიკურად აქტიურ ძალებთან უფრო ჰქონდა და ეს ერთგვარად მისი მომავალი წარმატების მიზეზიც გახდა. პოლიტიკურ რეალობასთან დაპირისპირება შტატებში დაბრუნების გადაწყვეტილების მხოლოდ ერთ-ერთი მიზეზი იყო. მეორე - იქაური მეგობრები, ახლობლები და გარემო, რომელიც საქართველოში 18 თვით ჩამოსვლისას

ძალიან აკლდა.

ასე დაიწყო ირაკლი არეშიძის გზა ჯორჯ არისონობამდე. ახალი სახელის შერჩევაშიც დედა იყო ჩართული. iPhone-ების ერამდე ჯერ კიდევ Blackberry-ის მომხმარებელი 2007-2008 წლებში, როცა სხვა კომპანიებს Taxi Magic-ის სერვისს სთავაზობდა, საუბრის დაწყების პირველი ათი წუთი სახელის წარდგენას ეთმობოდა. უცხო წარმომავლობის „ირაკლი არეშიძე“ ხშირად საქმიან საუბარს მცდარ მიმართულებას აძლევდა და პოტენციური პარტნიორები ფიქრობდნენ, რომ ყურმილის მეორე მხარეს მყოფი ადამიანი მძლოლად მუშაობის დაწყების შესაძლებლობას ითხოვდა. ახალ ცხოვრებაში ძირითად სახელად მამის სახელი აირჩია და გვარის ნაწილი თარგმნა - არე-son.



პრობლემის გადაჭრის გზების ძიებისას პრაქტიკული მიდგომა იყო პირველი საქმის დაწყების ინსპირაცია. ბოსტონის საკონსულტაციო ჯგუფში მუშაობისას ხშირმა მივლინებებმა გააჩინა კითხვა, რატომ არ შეიძლება ტაქსის ქურაში გაჩერების საკმაოდ პრობლემური პროცედურა ტელეფონში ერთი აპლიკაციით მოგვარებულიყო? დღეს ეს არც სიახლეა და არც გამოწვევა. Uber-ისა და Lyft-ის სამშობლოში კი მათ ბაზარზე გამოჩენამდე ბევრად ადრე Taxi Magic-ი იყო, ქართველი დამფუძნებელი. ჯორჯ არისონისა და მისი პარტნიორი ტობი რასელისთვის შეცდომებით დაწყებული პირველი კომპანიის შენების პროცესს ამ გადმოსახედიდან იუმორით განიხილავს. ბევრი საინტერესო შექმნეს და სფეროში წარმატება მაინც სხვას ერგო. მიზეზებზე საუბარი მარტივად ასე შეიძლება: Taxi Magic-ი ბაზარს მხოლოდ პროგრამულ უზრუნველყოფას სთავაზობდა, დანარჩენი მომსახურება კვლავ ტაქსის კომპანიების ხელში რჩებოდა. ამ დროს ბაზარზე გამოჩნდა Uber-ი, რომელმაც თქვა, რომ ექნებოდა ყველაფერი. და მან ეს ყველაფერი მიიღო კიდევ. ცოტა მოგვიანებით Lyft-ის კონკურენტობისას კონცეფციის გადახედვა მასაც მოუხდა, თუმცა ეს უკვე სხვების ბიზნესია. სხვები მართავენ ჯადოსნური ტაქსის ბიზნესსაც, ოღონდ Curb-ის სახელით. ირაკლი არემიძე და ტობი რასელი კი საკუთარს წარუმა-



ტებლობით უკეთესი დამფუძნებლები გახდნენ.

„ყველაზე კარგი დამფუძნებლები არიან ისინი, რომლებიც ერთი კომპანიის დაფუძნებით რაღაც გამოცდილებას იძენენ, იგემებენ წარმატებას, ბოლომდე ვერ მიჰყავთ ერთი საქმე და შემდეგ რაღაც სხვა კომპანიას აარსებენ. სილიკონის ხეობაში წარუმატებლობა წახალისებულია. წარუმატებლობის მაგალითით სწავლა კარგია და არა



ცუდი”.

სწავლაც პირობითია, წარმატების სრულყოფილი ფორმულა სტარტაპების ერაში არ არსებობს. ძნელია გადაჭრით იმის თქმა, როგორია მილიონდოლარიანი იდეა, მაგრამ ზუსტად შეიძლება თქმა, რომ მილიონიანი იდეითა და ინვესტიციით შედარებით ბევრ ფულს მოიგებ. ფული პირველი ექვსნიშნა რიცხვის მოცულობით დღეს არც ისე ბევრია. ჯორჯ არისონისთვის პირველი კომპანიის მშენებლობისას 24 თვეზე გაწერილი 2.5 მილიონის ინვესტიცია დიდი ფული იყო. დღეს სტარტაპის პირველი სერიისთვის 3.5 მილიონი აქვს მიღებული და არც ესაა ზედა ჭერი. ათ წელიწადში შეცვლილმა რეალობამ დამწყებ ბიზნესებს სასტარტო დაფინანსებისათვის 5-10 მილიონის შესაძლებლობა მისცა. „საბედნიეროდ თუ საუბედუროდ, მთელი მსოფლიოს მასშტაბით სტარტაპების კაპიტალი ძალიან გაიზარდა. საწყის ეტაპზე ფულის შოვნა ძალიან მარტივია და მიუხედავად იმისა, რომ ტექნოლოგიების განვითარებასთან ერთად ხარჯების შემცირებას ყველა ელოდა, ყვე-

ლაფერი პირიქით მოხდა. დღეს ყველა ხარჯავს ბევრს იმისთვის, რომ ბიზნესმა ფეხი აიდგას. დღეს მილიონი დოლარი ბევრი აღარ არის”.

სხვაობა მილიონსა და მილიარდს შორის სტარტაპების მექანიზმს დიდიან. მიუხედავად იმისა, რომ ე.წ. unicorn-ების რაოდენობა ნელ-ნელა იზრდება, მსოფლიოში სულ 10-15 კომპანია თუ მოიძებნება, რომელთაც ნახევარ მილიარდზე მეტად ღირებული სტარტაპის შექმნა შეუძლიათ. რიცხვები დღეს მხოლოდ პირობითია - ხვალ რა იქნება, არავინ იცის. ბაზარი მზარდია და კონკურენტული. „მგონია, რომ სულ მალე ინვესტიციებში ვენჩურული კაპიტალის უფრო დიდი აფეთქების მომსწრენი გავხდებით. გასათვალისწინებელია ჩინეთის ფენომენი, სადაც ეკონომიკის ბუმი და ჩინურ სტარტაპებში ძალიან დიდი ფული იდება. დღეს პირველად ვხედავთ, რომ ტექნოლოგიების დეველოპმენტში ამერიკის გარდა სხვა ქვეყანასაც აქვს გავლენები. რა თქმა უნდა, ჯერ შტატებს ვერ ეწევა, მაგრამ დაეწევა...”

ირაკლი არეშიძისთვის ის, რომ სტარტაპებში

სულ უფრო მეტი ფული იდება, ისევეა კარგი, როგორც ცუდი. დამქირავებელს დასაქმების ბაზარი დაბალანაზღაურებად კადრებს აღარ სთავაზობს. 30%-ით გაზრდილი ხარჯები და, შესაბამისად, გაზრდილი ინვესტიცია მოლოდინსაც და შედეგის მიმართ მოთხოვნასაც ზრდის.

წარმატებული ქართველი ანტრეპრენორის პირად ემოციებთან ერთად, ესეც იყო ერთ-ერთი ფაქტორი, რატომაც ხუთი წლის ქართული ოფისი აამუშავა. ქართული გუნდი დღეს 70 თანამშრომლისგან შედგება. ვიდრე შესაბამისი ტექნიკით აღჭურვა მოხდებოდა, 120 ადამიანს ასაქმებდა და, როგორც ამბობს, Shift-ის წარმატებისთვის მათ კრიტიკულად მნიშვნელოვანი სამუშაო შეასრულეს. საშობოლოსთან ამ ფორმით კავშირის გაწყვეტას არც კი განიხილავს, მით უმეტეს „სტარტაპ გრაინდის“ ქართველი მონაწილეების გაცნობის შემდეგ, რომელთა კვალიფიციურობა და იდეებიც მისთვის სასიამოვნო მოულოდნელობა აღმოჩნდა. „გაოცებული ვარ იმ ნიჭიერებით, რაც აქ დამხვდა. ამას სრულიად არ ველოდი. მათ ბევრი იციან ტექნოლოგიების შესახებ. იციან ისიც, რა რისკის გაწევა შეუძლიათ“. მიაჩნია, რომ შეხვედრაზე მისული ახალგაზრდები დღეს გამოწვევებისთვის იმ ფორმით არიან მზად, რაც ქართული კულტურისგან განსხვავებულ უნარებს საჭიროებს. მათ კი კიდევ უფრო მეტი მაგალითი სჭირდებათ. ინტერნეტის სამყაროში წარმატება სწრაფად ზიარდება. მაგალითებიც უფრო ადვილად ხელმისაწვდომია, ვიდრე ეს თუნდაც სტივ ჯობსის პირველი გამოგონებებისას იყო. ინფორმაციულ ნაკადში ბევრი ისეთიც ხვდება, ყველაზე უკეთ საპნის ბუშტის ეფექტს რომ შეადარებ. „დღეს ტექნოლოგიების ბუშია და ჩვენ ვართ ერაში, როცა ეს ტექნოლოგიები ძალიან ბევრს შეცვლის, მაგალითად, ისე, როგორი გავლენაც ინტერნეტს ჰქონდა. პირველი ასეთი ნიშანი ბლოკჩეინია, რომელიც ახალ ინტერნეტს შექმნის. არ ვიცი, რა იქნება შემდეგ, მაგრამ ვიცი, რომ, როცა ამდენი აზრიანი ადამიანი ერთად მუშაობს, რაღაც ძალიან საინტერესო უნდა გამოვიდეს“. მეორე გამოწვევა ხელოვნური ინტელექტი და ხელოვნური რეალობაა. ამ ნაწილში ყველაზე მნიშვნელოვან აღმოჩენებს სამედიცინო სფეროში პროგნოზირებს და Forbes-სთან საუბარში ვერც იმას მაღავეს, რომ ყველაფერს სილიკონის ხეობისგან არ უნდა ველოდოთ. ამ ყველაფერ-

ში ფინანსებიც შედის, ვენჩურული ფონდების აფეთქებაც და იდეებიც, რომლებიც სამყაროს შეცვლიან.


ირაკლი არეშიძე საკუთარ კომპანიაში 12-14-საათიანი სამუშაო გრაფიკის დღეებს და შედეგებს როცა ითვლის, არც იმის აღიარებას ერიდება, რომ Shift-ისთვის ნიუ-იორკში უფრო მეტი ფულის მოძიება მოახერხა, ვიდრე სან-ფრანცისკოში და იქვე დასძენს, რომ ნიუ-იორკში ფულის საშოვნელად ბიზნესმა ჯერ Sand Hill Road-ზე უნდა გაიაროს.

მისი გზა Shift-ის საჯარო კომპანიად ქცევის შესაძლებლობამდე წელიწადზე გრძელია. ბევრი მცდელობის მიუხედავად, ოთხი წლის წინ დაწყებული კომპანიის შეფასებისას მისი დამფუძნებლისგან 0-ზე მეტი ციფრი ვერ მოვისმინეთ. ამასაც თავისი მიზეზი აქვს. „კომპანიის ფასი არის 0, ვიდრე საჯარო კომპანია არ გახდება ან ვიდრე ვინმე არ გიყიდის“. იქნება თუ არა შეთავაზება? არ იცის. ერთმნიშვნელოვნად დასთანხმდება თუ არა ასეთ შეთავაზებას? არც ეს. ის, რაც ზუსტადაა გაწერილი – მომავალი წლის გეგმაა. თუ 2018 ში Shift-ის დახმარებით ნაყიდი მანქანების რაოდენობა 9 000-ს აღწევს, 2019-ში ეს რიცხვი 20 000 უნდა იყოს. ეს კი საკმარისი იქნება საიმისოდ, რომ არჩევანი, გახდეს თუ არა კომპანია საჯარო, არსებობდეს და პასუხი მხოლოდ განვითარების მომავალ სტრატეგიაზე იყოს დამოკიდებული.

მარტივი არაფერი არ არის. არც სილიკონის ხეობაში. არსადაც. ბევრი სტარტაპი Facebook-ის მაგალითის გამეორებას ვერ შეძლებს. ასეთი იდეები საარჩევნო ციკლივითაა, ოთხ ან ხუთ წელიწადში ერთხელ ჩნდება. და მაინც, არ არსებობს იდეა, რომლის ბოლომდე მიყვანაც არ ღირს. „მე ჩემს თანამშრომლებს ვეუბნები ხოლმე: ნუ გკონიათ, რომ რამე შეუძლებელია, რადგან მთელი ჩემი ცხოვრებაა შეუძლებელი“.

ზოგს ეს მოსწონს, ბევრს ძალიან არ მოსწონს, მაგრამ ეს ასეა. „ვინმეს რომ ეთქვა 77 წელს საბჭოთა კავშირში დაბადებული ადამიანისთვის, რომ ის ახლა გააკეთებდა იმას, რასაც ჩვენ ვაკეთებთ, ამის შანსი მილიონში ან 100 მილიონიდან ერთი იყო. ამიტომაც ვამბობ, რომ მთელი ჩემი ცხოვრება შეუძლებელი იყო“.

მან ეს შეძლო.

ირაკლიმ და ჯორჯმაც. 



# ინვესტიცია თბილისის ცხოვრებაში

As Group Investment-ის დამფუძნებელს, შაჰინ მოვსუმოვს საქართველოში „დირსის“ ინვესტორის ამპლუაში ვიცნობთ, რომელსაც 2011 წლიდან დღემდე აქ \$200 მიწვესტიცია აქვს განხორციელებული. ჩვენ მას ბაქოში შევხვდით, კომპანიის ერთ-ერთი პროექტის, მაღალი სეგმენტის საცხოვრებელი კომპლექსის, ვილები ტერიტორიაზე, კასპიის ზღვის სანაპიროსთან რომ მდებარეობს. სამომავლო გეგმებთან ერთად დეველოპერს თბილისის ურბანული განვითარების შესახებ ვესაუბრეთ.

ავტორი: დავით ჯალაღონია

პირველად თბილისი 2000-იან წლებში გაიწიო, როცა რუსთაველის გამზირზე სეირნობდა. მაშინ შაჰინ მოვსუმოვს საქართველოს დედაქალაქისადმი მხოლოდ ტურისტული განწყობები ჰქონდა და ისე დაბრუნდა ბაქოში, რომ მიღებულმა შთაბეჭდილებებმა დაამწყები ბიზნესმენი თბილისთან საქმიან ურთიერთობებზე ვერ დააფიქრა. ამის შემდეგ დაახლოებით ათი წელი გადის და აზერბაიჯანელი ინვესტორი სამშენებლო სექტორში მიღებული ცოდნითა და კაპიტალით ამბიციური პროექტის განხორციელების მიზნით საქართველოს ირჩევს, თბილისში ჩამოდის, სამუშაოდ ისანი-სამგორის რაიონს ინიშნავს, კონცეფციას უწოდებს „ქალაქი ქალაქში“, პროექტს კი სახელს - „დირსი“ - ადგილის ისტორიული სახელწოდებებიდან, „დირსიჭალიდან“ გამომდინარე არქმევს. საუბარი ანგარიშით დაიწყო და ასეთი სუ-

რათი მივიღეთ - „დირსის“ ფარგლებში 2011 წლიდან დღემდე 200 მილიონ აშშ დოლარზე მეტის ინვესტიცია განხორციელდა, პროექტის პირველი ეტაპი დასრულდა და გასაყიდად გამოტანილი ბინების 80% თითქმის გაიყიდა. ეს შედეგები ინვესტორს თავისი ჩანაფიქრის მეორე ფაზის დაწყების საფუძველს აძლევს. რას გულისხმობს „დირსის“ მეორე ეტაპი? - როგორც შაჰინ მოვსუმოვი ამბობს, 2019 წლიდან ახალ საცხოვრებელ კორპუსებთან ერთად რეკრეაციული სივრცისა და ბულვარის მშენებლობა დაიწყება, რომელიც მდინარე მტკვრის ნაპირებს 4.5 კმ სიგრძის მონაკვეთზე გაუყვება. სწორედ ეს არის იდეა კონცეფციისა „ქალაქი ქალაქში“ - აქ მცხოვრებმა გარემო არა მხოლოდ კომუნალური, არამედ საზოგადოებრივი სივრცეებისა და დაწესებულებების თვალსაზრისითაც მორგოს.







**ივრძო თავი ქალაქში კომფორტულად**, სადაც საცობები, ხმაური, გამონაბოლქვი, ქაოსური განაშენიანება და სხვა მრავალი კრიტიკული გარემოება იყრის თავს, მარტივი ამოცანა არ არის. ამიტომ აზერბაიჯანელი ინვესტორი თბილისში უძრავი ქონების შეძენის მსურველებს ურჩევს, რამდენიმე წლის პერსპექტივა წარმოიდგინონ, როცა ზემოთ ჩამოთვლილი პრობლემები მათ თავს კიდევ უფრო მწვავედ შეახსენებენ, და სტრატეგიულ უბანს შეაფარონ თავი. ასეთი შაჰინ მოვსუმოვს თითქმის ყველა ცენტრალურ საჯარო თუ კომერციულ ობიექტებთან, ავტომობილით 15-20 წუთის სავალზე მდებარე „დირსი“ ეკულებს და ცხოვრების წესის აქტიურ ცვლილებასთან ერთად, რასაც თბილისში ბოლო წლების

განმავლობაში ამჩნევს, პროგნოზირებს, რომ თბილისელები ხმაურსა და სატრანსპორტო მოძრაობას გაერიდებიან და აირჩევენ ადგილს, სადაც იცხოვრებენ, ბავშვებს ბაღებსა და სკოლაში გაისტუმრებენ, სავაჭრო და გასართობი ცენტრებით ისარგებლებენ და ბულვარში ისეირნებენ. ამასთან, იგი აღნიშნავს, რომ მისი პროექტი საერთაშორისო აეროპორტთან ახლო მანძილზე ვითარდება, რასაც, ქალაქის სხვა რაიონებთან შედარებით, უპირატესობად მიიჩნევს. „თბილისი ისეა აშენებული, რომ, სამწუხაროდ, აეროპორტთან მისასვლელი მხოლოდ ერთი გზა გაქვთ, თუმცა მთელ მსოფლიოში ცხოვრება აეროპორტების გარშემო ვითარდება“, – აღნიშნავს ამ თბილისურ თავისებურებაზე ინვესტორი ბაქოდან.

აღსანიშნავია, რომ ყოველივე ამაზე შაპინ მოვსუმოვი ჩვენთან იმ „ვილა სიენას“ ერთ-ერთი სახლის ეზოში საუბრობს, რომელიც იტალიურ ყაიდაზე დაპროექტებული, მინიმუმ 1 მილიონი აშშ დოლარი ღირს და აქვე გვიმხელს, რომ „დირსის“ მეხუთე ეტაპის ფარგლებში თბილისშიც არის გათვალისწინებული ინდივიდუალური სააგარაკო ტიპის დასახლება.

„დირსის“ პროექტი და მისი კონცეფცია მზად არის. ვფიქრობ, რომ წლის ბოლომდე საზოგადოებას გავაცნობთ, როგორი იქნება პატარა ქალაქი მტკვრის სანაპიროზე“, – ამბობს ინვესტორი, რომელიც თბილისში პროექტის დაწყებიდან შვიდი წლის შემდეგ უფრო თამამად საუბრობს ამბიციურ გეგმებზე და მოტივაციის ერთ-ერთ მთავარ ფაქტორად ქართველების ცხოვრების წესის შეცვლას ასახელებს, ისევ და ისევ დედაქალაქის გადატვირთული და ქაოსური განაშენიანების გამო.

„ქართველები ბინის საყიდლად როცა მოდიან, სურთ კომფორტი ბავშვებისთვის, სასეინრო ზონა, გამწვანება და ა.შ. ადრე მათთვის ყველაფერი ფასზე იყო დამოკიდებული“, – იხსენებს შაპინ მოვსუმოვი და იქვე დასძენს, რომ მტკვრის მიდამოებში პროექტის იტალიურ მოტივებზე განვითარებისთვის, როგორც ეს კასპიის ზღვის სანაპიროზე განახორციელა, კიდევ უფრო მჭიდრო თანამშრომლობა დასჭირდება ადგილობრივ ხელისუფლებასთან. „ასეთი დიდი პროექტებისთვის სახელმწიფომ აუცილებლად უნდა გააკეთოს გზები, ხიდები, ინფრასტრუქტურა“, – აღნიშნა დეველოპერმა.

იდევნა, რომლებმაც შაპინ მოვსუმოვი გვიყვება, აზერბაიჯანის დედაქალაქში უკვე რეალიზებული სახით, საკუთარი თვალთ ვნახეთ. As Group Investment-ი მრავალფუნქციური საცხოვრებელი კომპლექსით – ცენტრალურ ქუჩებში, ვილებით კი გარეუბანშია წარმოდგენილი. კომპანიას აქვს ამბიციური უპასუხოს ქალაქის განვითარების ტენდენციებს, რომელთაც ბაქოს ქუჩებში ფეხით სიარულისას ადვილად შეამჩნევთ. შირვანშაჰების სასახლიდან თანამედროვე არქიტექტურული გადაწყვეტილებებით გამორჩეულ „პეიდარ ალივის ცენტრამდე“ გზა იმის მაგალითია, თუ როგორ შეინახეს ადგილობრივებმა ძველი ქალაქი და დაიწყეს ახლის მშენებლობა. მასპინძელთან ამ თემის განხილვისას თბილისთან პარალელები თავისთავად

გაჩნდა. შაპინ მოვსუმოვი საქართველოს დედაქალაქში უკვე ნგრევის პირას მისული შენობებისა და მათი მოსახლეების ბედზე ამხვილებს ყურადღებას და ამბობს, რომ ბაქომ ეს პროცესები საჯარო და კერძო თანამშრომლობის ფორმატის დახმარებით გაიარა. მისი განმარტებით, ეს მიდგომა აგარიული სახლების მცხოვრებლებისთვის, დეველოპერებისა და ხელისუფლების ერთობლივი ძალისხმევით, ისეთი პირობების შეთავაზებას გულისხმობს, როგორც, მაგალითად, „დირსის“ კომპლექსში.

გაიზიარებს თუ არა თბილისის მთავრობა ბაქოს გამოცდილებას ამ საკითხში, უცნობია. ამ ეტაპზე ის ვიცით, რომ მერიას პირველი მცდელობები ვარკეთილში, ე.წ. „ხრუშჩოვკის“ ტიპის დასახლებების ჩანაცვლების მიმართულებით აქვს, თუმცა ამ იდეამ კერძო სექტორის დაინტერესება ჯერჯერობით ვერ დაიმსახურა. ასეა თუ ისე, შაპინ მოვსუმოვს ამ შემთხვევაში საკუთარი ქალაქის მაგალითი ახსენდება და თბილისის მმართველ გუნდს ურჩევს, პროექტი ისე დაგეგმოს, რომ ინვესტორმა თავდაპირველად მოსახლეობის ახალ ბინებში განთავსება უზრუნველყოს, შემდეგ კი ძველი შენობების ჩანაცვლება დაიწყოს. „იმ შემთხვევაში, თუ რომელიმე უპასუხისმგებლო დეველოპერმა მშენებლობა არ დაამთავრა, სახელმწიფო სოციალური პრობლემის წინაშე აღმოჩნდება, ამიტომ ჯერ მოსახლეობის განთავსება საჭირო“, – გვიხსნის შაპინ მოვსუმოვი, რომელიც „ხრუშჩოვკების“ ჩანაცვლების პროექტით ინტერესდება, რადგან თბილისთან დაკავშირებით გეგმები უკვე აქვს. მათი ნაწილი საზოგადოებამ შვიდი წლის განმავლობაში გაიცნო, სრულ მასშტაბებს კი აზერბაიჯანელი ინვესტორი უახლოეს მომავალში გაგვიზიარებს.

საუბრის ბოლოს შაპინ მოვსუმოვმა აღნიშნა, რომ „დირსის“ მომდენო ეტაპების დაგეგმვას პროფესიონალი და სექტორში გამოწვევებზე საპასუხოდ მზად მყოფი კადრების მზარდი რაოდენობაც უწყობს ხელს. „შვიდი წლის წინ დიდი პრობლემები გვქონდა კადრების მოძიების თვალსაზრისით. დღეს უკვე შემდგარი გუნდი ავითარებს პროექტს და ზოგადად, ხალხის მსოფლმხედველობაც შეიცვალა“, – ირწმუნება მეზობელი ქვეყნის მოქალაქე, ასეულობით მილიონი დოლარის საინვესტიციო გეგმებით ხელში.

# 1. ჰეფ ბეზოსი

**\$160** მილიარდი ▲ თმითნაბადობის მშპლა: \*  
ნყარო: AMAZON  
ასაპი: 54 RESIDENCE: სიბოლი

ფილანთროპიის მშლა: ♥

ბეზოსი ჩვენი პლანეტის ყველაზე მდიდარი ადამიანია. გასულ წელს, Amazon-ის აქციათა 104%-იანი ნახტომის წყალობით, მისმა ქონებამ რეკორდულ \$78.5 მილიარდს მიაღწია. 2018 წლის პირველ ექვს თვეში ელ-ვაჭრობის გოლიათის შმინდა გაყიდვებმა \$100 მილიარდს გადააჭარბა, რაც 41%-იანი ზრდაა წინა წელთან შედარებით. სტრატოსფეროსკენ Blue Origin-იგ მიიწევს - კოსმოსური კომპანია, რომელსაც ბეზოსი Amazon-ის დაახლოებით \$1 მილიარდის ტოლფას აქციათა წლიური გაყიდვებით აფინანსებს. ფირმამ, რომლის მისიაც კოსმოსური მოგზაურობის ხელმისაწვდომობის ხელშეწყობაა, ივლისში წარმატებით დაასრულა თავისი მეცხრე სასინჯი ფრენა. ამასობაში, დედამიწაზე, ბეზოსმა პირობა შეასრულა და თავის საქველმოქმედო გეგმას ახადა ფარდა: სექტემბერში მან განაცხადა, რომ ორი ინიციატივისთვის \$2 მილიარდს გაიღებდა. ერთი იმ არსებული არაკომერციული ორგანიზაციების დაფინანსებაა, რომლებიც უსახელო ოჯახებს ეხმარება, მეორე კი დაბალშემოსავლიან კომუნებში ისეთი არაკომერციული სკოლამდელი დაწესებულებების ქსელის შექმნას გულისხმობს, რომლებიც Montessori-ს სწავლების მეთოდს იყენებენ (თავად ბეზოსი Montessori-ს სკოლაში დადიოდა). \$2-მილიარდიანი პირობის შესასრულებლად, Bezos Day One Fund-ის სახელით ცნობილ ფონდს დაახლოებით 1 მილიონი Amazon-ის აქცია - ბეზოსის ამჟამინდელი საგანძურის 1.3% - დასჭირდება.



# THE FORBES 400

უმდიდრეს ამერიკელებს კიდევ ერთი რეკორდების მომხსნელი წელი ჰქონდათ. პირველად 1994 წლის შემდეგ ახალი ჩემპიონი გვყავს – ჯეფ ბეზოსი, პირველი ადამიანი ჩვენს რეიტინგში, რომელიც \$100 მილიარდზე მეტის მფლობელია. რეიტინგში მოსახვედრად საჭირო მინიმუმი წელს \$2.1 მილიარდი გახდა – ჯერჯერობით ყველაზე მაღალი ზღვარი, რაც კი ოდესმე გვქონია, და \$100 მილიონით მეტი, ვიდრე შარშან. რეიტინგის წევრთა ქონება საშუალოდ \$7.2 მილიარდს შეადგენს, რაც წინა წელთან შედარებით 7.5%-იანი ზრდაა, ხოლო მათმა სიმდიდრემ ჯამში რეკორდულ ნიშნულს – \$2.9 ტრილიონს მიაღწია. მთელი ამ ერთობლივი სიმდიდრის ნახევარი ქვეყნის 45 ყველაზე მდიდარი ადამიანის ხელშია.



## 2. ბილ გეისი

**\$97 მილიარდი** ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: MICROSOFT  
 ასაკი: 63 სასწრაფოაქტიური ადგილი: მიდინა, ვაშინგტონი

ფილანთროპიის ძალა: 5

Forbes 400-ის პირველი ადგილის მფლობელი 24 წლის მანძილზე, გეისი, სიეტლელმა კოლეგა-ანტრეპრენიორმა ჩაანაცვლა თავისი სწრაფად აღზრდილი აქციებით. ცრემლები საჭირო არ არის. გეისი Microsoft-ის საბჭოშია და კვლავ ფლობს \$11.2 მილიარდის ტოლფას 1.39%-იან წილს პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიაში, რომელიც 43 წლის წინ პოლ ალენთან ერთად დააფუძნა. დანარჩენი ქონება არაერთ ადგილას აქვს დაბანდებული, მათ შორის, სხვადასხვა აქციაში, სტარტაპ-ფირმებსა და წყლის გაუმჯობესებისა და ჰიგიენის სერვისის ფირმა Ecolab-ში, სადაც თითქმის 119%-ს ფლობს. ინვესტიცია აქვს განხორციელებული Memphis Meats-ში – სტარტაპში, რომელსაც ქათმის, იხვისა და ძროხის უჯრედებიდან „სუფთა ხორცი“ გამოჰყავს. ივლისში მან განაცხადა, რომ მამამისისთვის ალცაიმიერის დიაგნოზი დაესვა და თავად და Forbes 400-ის კიდევ სამი წევრი (ლეონარდ ლოფერი, ჩარლზ შვაბი და დაგმარ დოლბი) Alzheimer’s Drug Discovery Foundation-თან პარტნიორობით, \$30 მილიონს სწირავს ფონდს, რომელიც დაავადების დიაგნოსტიკას დააჩქარებს. მაგრამ დროის უმეტეს ნაწილს გეისი სამედიცინო დიდი პრობლემების მოგვარებაზე კონცენტრირებული ატარებს, ამ საქმეს კი თავისი Bill & Melinda Gates Foundation-ით უმჯავდება, რომლისთვისაც, მეტწილად Microsoft-ის აქციების სახით, დაახლოებით \$35.8 მილიარდი აქვს შენარული. ის მთელი პლანეტის ფილანთროპების შთაგონებაა ქვეყელი, ხოლო 2015-ში, რეი დალიოსა (25-ე ადგილი) და სამ მდიდარ ჩინელთან ერთად, China Global Philanthropy Institute-ი დააარსა.

## 3. უორენ ბაფეტი

**\$88.3 მილიარდი** ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: BERKSHIRE HATHAWAY  
 ასაკი: 88 სასწრაფოაქტიური ადგილი: ომაჰა

ფილანთროპიის ძალა: 5

სათავადავანებელი ინვესტორი, რომელიც ტექნოლოგიაში კაპიტალდაბანდებს დიდი ხანია, თავს არიდებდა, ფირმის ცვლის. Berkshire Hathaway, რომელიც 60-ზე მეტ კომპანიაში, მათ შორის, Geico-სა და Dairy Queen-ს, ფლობს, 2016 წლიდან Apple-ის აქციებს ყიდულობს. 2018 წლის დასაწყისში, 596-იანი წილის მფლობელების შემდეგ, Berkshire-ს ამ ტექნოლოგიური კომპანიის მეორე უმსხვილეს ინვესტორად იქცა. ნაღდი ფულის სახით \$103 მილიარდით აღჭურვილი ბაფეტის ფირმა სხვა ინვესტიციების ძიებას განაგრძობს. აგვისტოში ფირმა ციფრული გადახდების ინდუსტრიაში Paytm-ის წილს დაეპატრონა. გასულ წელს Berkshire Hathaway-ის აქციები 17%-ით ავირდა, რამაც ბაფეტის ქონება \$10.3 მილიარდით გაზარდა და ეს, მიუხედავად იმისა, რომ ივლისში ამ უკანასკნელმა \$3.4 მილიარდი გასცა. 90-ს მიტანებული, პირობას ასრულებს და წელ-წელა ქონების 3996-ს ემშვიდობება. უკვე \$35 მილიარდი აქვს გაყვანილი, მათგან დიდი ნაწილი – თავისი მეგობრების, ბილ და მელინდა გეისების ფონდისთვის.



## 4. მარკ ცუკერბერგი

**\$61 მილიარდი** ▼ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: FACEBOOK  
 ასაკი: 34 სასწრაფოაქტიური ადგილი: პალმ-ალთი, კალიფორნია

ფილანთროპიის ძალა: 5

Facebook-ის დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი ინტენსიურ საზოგადოებრივ ოპია ჩაბმული, რომელიც არჩევნებში ჩარევას, ყალბ ხალ ამაბებსა და მომხმარებელთა კონფიდენციალობის საკითხებს უკავშირდება. ამ თემებზე კომპანიას უბიძგა, თავისი უსაფრთხოების გუნდები 20,000 კაცამდე გაეზარდა. პარიზში ცუკერბერგი კონგრესის წინაშე მოწოდების სახით წარდგა; ეს იმის გამოშვარებას მოჰყვა, რომ პრეზიდენტ დონალდ ტრამპის საარჩევნო კამპანიაზე მომუშავე საკონსულტაციო ფირმა Cambridge Analytica-მ არაკეთილხინდისიერად მოაგროვა მონაცემები Facebook-ის 2.2 მილიარდიდან, სულ ცოტა, 87 მილიონი მომხმარებლის შესახებ. „Facebook-ი მე წამოვიწყე, მე ვუღაგარ მას სათავეში და მე ვარ მასუხისმგებელი ვეფაფერე, რაც აქ ხდება“, – განაცხადა ცუკერბერგმა. ბიზნესმა ზიანი განიცადა: Facebook-ის შემოსავლების ზრდა შენედა, ხოლო ყოველთვიური აქტიური ვიზიტორების რიცხვი ევროპაში შემცირდა. გასულ წელს, აქციათა 49%-იანი ვარდნის კვალდაკავალ, ცუკერბერგის ქონებასაც მოაკლდა \$10 მილიარდი, ხოლო მისმა ფილანთროპიულმა Chan Zuckerberg Initiative-მა გარკვეული რაოდენობის აქციები გაყიდა.



## 5. ლარი ელისონი

**\$58.4 მილიარდი** ▼  
 თვითნაბადობის ძალა: ( წყარო: ORACLE  
 ასაკი: 74 სასწრაფოაქტიური ადგილი: ვუდსაიდი, კალიფორნია

ფილანთროპიის ძალა: 4

ელისონის ანტრეპრენიორულ სულისკვეთებას ბოლო არ უჩანს. წელს მან ჯანსაღი ცხოვრების სტარტაპი Sensei ჩაუშვა, რომლის პირველი პროექტი ლანის ჰავაიურ კუნძულზე ჰიდროფონურ მინათმქედებას გულისხმობს – კუნძულზე, რომელიც 2012-ში ელისონმა, გაგრეკლებული ცნობებით, \$300 მილიონად იყიდა. ვიდრე 1977 წელს პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმა Oracle-ის თანადამფუძნებელი გახდებოდა, ბების დისა და მისი ქმრის გაზრდილი ელისონი აშშ-ის ცენტრალური სადაზვერვო სააგენტოსთვის (CIA) მონაცემთა ბაზებს ქმნიდა. Oracle-ის აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა 2014 წელს დატოვა, თუმცა კვლავაც რჩება მის თავმჯდომარედ და ტექნოლოგიურ დირექტორად. 2016-ში მან \$200 მილიონის გაღების პირობა დალო University of Southern California-ს Institute for Transformative Medicine-ის აშენებისათვის, რომელიც კიბოს პრევენციასა და მკურნალობაზე ფოკუსირებული. გასულ ათწლეულში ელისონს დაახლოებით \$350 მილიონი აქვს გაყვანილი თავისი ფონდისთვის, რომელიც, მეტწილად, დაბერების ეფექტთა შეყოვნების მიზნით ბიოსამედიცინო კვლევებზეა ორიენტირებული. 2008-იდან ელისონი Reach to Teach-ის მთავარ დამფინანსებლად გვევლინება – ინდოეთის რურალური რეგიონების საგანმანათლებლო პროგრამისა, რომელიც მასწავლებელთა უნარჩვევების გასაუმჯობესებლად მოავლობასა და არასამთავრობო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობს.

### 6. ლარი კეიჯი

**\$53.8 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ძალა: \*  
წყარო: GOOGLE  
ასაკი: 45 სასწრაფოპედი ადგილი: :  
პალეო-ალბო, კალიფორნია  
ფილანთროპიის ძალა: 4

პეიჯმა საძიებო სისტემა Google-ი სერ- გეი ბრინთან (მე-9 ადგილი) ერთად 1998 წელს დააარსა, მისით, რომ სამყარო- ში არსებული ინფორმაციის ორგანიზე- ბა მოეხდინათ. ოცი წლის შემდეგ, ივნისში, Google-ის მშობელმა კომპანიამ, Alphabet-მა (რომლის აღმასრულებელი დირექტორი პეიჯია), შვიდი სახელმძღვანელო პრინცი- პის (მაგალითად, მოერიდეთ უსამართლო მიკერძოებულობის განმტკიცებას) შესახებ სააკტო განცხადება, რაც ერთგვარი მო- ნახაში იყო კომპანიის გადადგმული ნაბი- კისა ხელფონურ ინტელექტსა და სხვა ინო- ვაციურ ტექნოლოგიებში. პეიჯის Carl Victor Page Memorial Foundation-ი (რომელიც მი- სი გარდაცვლილი მამის სახელს ატარებს) თითქმის \$2 მილიარდს ფლობს აქტივე- ბის სახით. ბოლო ხუთ წელიწადში ამ ფონ- დამ \$365 მილიონი შესწირა საქველმოქმე- დო ფონდებს და შეუძლებელი გახდა პე- იჯის ფილანთროპიული აქტების დეტალე- ბის გარკვევა. მის რამდენიმე უშუალო საქ- ველმოქმედო შეწირულებას შორის ნახავთ 2014 წელს, გბოლას დამარცხების მიზნით შექმნილი საგანგებო ფონდებისთვის გაცე- მულ \$15 მილიონსა და დაახლოებით \$3 მი- ლიონს – Shoo the Flu-სთვის – ოკლენდის საჯარო სკოლების მოსწავლეთათვის გან- კუთვნილ გრიპის საწინააღმდეგო აცრე- ბის პროგრამას.



### 7. ჩარლზ კოხი

**\$53.5 მილიარდი** ▲ თვითნაბადობის ძალა: %  
წყარო: KOCH INDUSTRIES  
ასაკი: 82 სასწრაფოპედი ადგილი: ვირჯია, კანზასი  
ფილანთროპიის ძალა: 4

მისი Koch Industries-ი, \$100 მილიარდით (გაცივდებით) აღჭურ- ვილი მეორე უმსხვილესი კერძო კომპანია აშშ-ში, ზრდის- თვის სილიკონის ხეობას მიმართავს. ნოემბერში ინდუსტ- რიულმა კონვლუმერატმა Koch Disruptive Technologies-ი ჩა- უშვა – ვერნული პლატფორმა, რომელსაც კოხის ვაჟი ჩე- იმი თაოსნობს. მისში ეს შევილილი \$ 125-მილიონიან და- ფინანსების რაუნდს გაუძღვა cloud-კომპიუტერის სტარტაპ Mesosphere-ისთვის. კოხს, რომელმაც საოჯახო ბიზნესის მარ- თვის სათავეები 1967-ში, მამის სიკვდილის შემდეგ გადაიბარა, \$1 მილიარდზე მეტი აქვს გაცემული ქველმოქმედების- თვის, რომლის ძირითად ფოკუსს განათლება და კრიმინალუ- რი სფეროს სასამართლო რეფორმა წარმოადგენს. მის მიერ დაფინანსებული არაკომერციული ორგანიზაციითაა შორის არის Hudson Link-ი, რომელიც პატიმრებს კოლეჯის მოსამზადებელ კურსებსა და დიპლომებს სთავაზობს, და Phoenix-ი, რომელიც ალკოჰოლზე ან ნარკოტიკებზე დამოკიდებულებასთან მებრ- ძოლ ადამიანებს სიხშირის შეწარუნებში ისეთი აქტივობე- ბით ეხმარება, როგორც ლაქტოტობები, იოგა და CrossFit-ია.



### 7. დევიდ კოხი

**\$53.5 მილიარდი** ▲ თვითნაბადობის ძალა: %  
წყარო: KOCH INDUSTRIES  
ასაკი: 78 სასწრაფოპედი ადგილი:  
ნიუ-იორკი  
ფილანთროპიის ძალა: 4

Koch Industries-ის ყოფილმა აღმასრულებელმა ვი- ცე-პრეზიდენტმა კომპანია ივლისში დატოვა. კო- ხი თავისი ძმის, ჩარლზის დაფუძნებულ და პოლი- ტიკური აქტივობებით ცნობილ Seminar Network-შიც დაემშვიდობა თავის როლს, მიზეზად კი ჯანმრთე- ლობის პრობლემები დასახელა. პრესტატის კიბოს გადარჩენილმა კოხმა \$100 მილიონი აღუთქვა New York-Presbyterian Hospital-ს ახალი ამბულატორიუ- ლი ცენტრის შესაქმნელად, რომელიც აპრილში გა- იხსნა. ამასთან, Memorial Sloan Kettering-ისთვის შე- წირული \$150 მილიონის შედეგად, 2019-ში კიბოს ამ- ბულატორიული პაციენტების დაწესებულება გაიხ- სნება. ის \$2.1 მილიარდი, მთელი ცხოვრების მან- ძილზე რომ აქვს გაცემული, ასევე მოიცავს \$185 მი- ლიონს თავისი ალმა მატერის, MIT-ისთვის და \$110 მილიონს ნიუ-იორკის Lincoln Center-ისათვის.

### 9. სერგეი ბრინი

**\$52.4 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ძალა: (   
წყარო: GOOGLE  
ასაკი: 45  
სასწრაფოპედი ადგილი: ლოს- ალთოსი, კალიფორნია  
ფილანთროპიის ძალა: 4

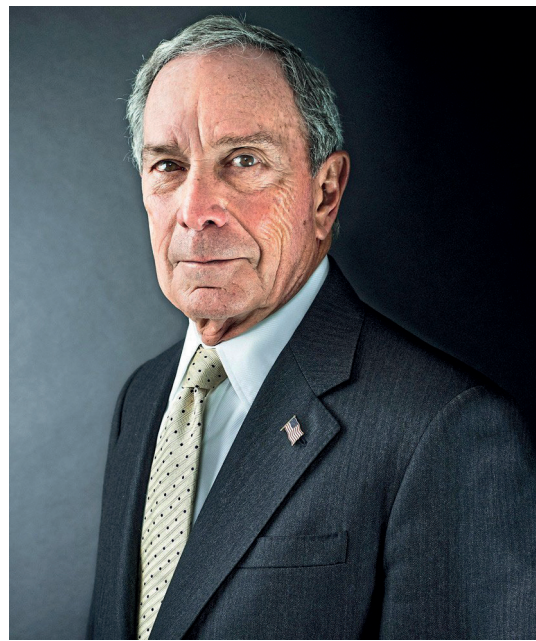
ბრინს, რომელიც ექვს წლიანად საბჭოთა კავ- შირში ცხოვრობდა, ნათქვამი აქვს, რომ სიტყვის თავისუფლების შემზღვევად ქვეყანა- ში ცხოვრებამ გავლენა იქონია იმაზე, თუ რო- გორ წარმართავდნენ ისა და პეიჯი Google-ს. ამის შედეგი იყო, რომ 2010-ში Google-მა თავ- ვისი ჩინეთში დაფუძნებული საძიებო სისტე- მა დახურა: კომპანიამ შეიტყო, რომ იქაური მთავრობა ადამიანის უფლებათა აქტივისტე- ბის Gmail-ებს უთვალთვალებდა. დღეს ბრი- ნი, Alphabet-ის პრეზიდენტის რანგში, კვლავ ცხელ-ცხელ პოზიციაშია, რასაც წინ არცთუ სასიამოვნო ინციდენტი უძღოდა, როცა გამო- ჟონილი დოკუმენტები, გავრცელებული ინ- ფორმაციით, იმას მიუთითებდა, რომ კომპა- ნიის ინჟინრები Google-ის ცენტურთან ვერსია- ლე მუშაობდნენ ჩინეთში. ბრინს დაახლოებით \$1 მილიარდი აქვს შეწირული თავისი საოჯა- ხო ფონდებისთვის.



### 10. მაიკლ ბლუმბერგი

**\$51.8 მილიარდი** ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
წყარო: BLOOMBERG LP  
ასაკი: 76 სასწრაფოპედი ადგილი: ნიუ-იორკი  
ფილანთროპიის ძალა: 5

ფინანსური ინფორმაციისა და მედიაციების, Bloomberg LP-ის თანადამ- ფუძნებელს \$6 მილიარდი აქვს ცხოვრებაში გაღებული. მისი ფონდი \$200 მილიონს ხარჯავს, აშშ-ის მერებსა და ქალაქებს რომ დაეხმაროს, \$100 მი- ლიონზე მეტს – ქვანახშირის გამოყენების შესამცირებლად მთელი მსოფ- ლიოს მასშტაბით, და კიდევ არაერთ მილიონს – გლობალური ჯანმრთე- ლობისა და განათლებისთვის. გარესპუბლიკელებული დემოკრატი და შემდეგ უკვე დამოუკიდებელი პოლიტიკური აქტიორი, ბლუმბერგი, ნიუ- იორკის მერად სამი ვადით მსახურობდა. ივნისში მან ე.წ. ოპედი გამოაქ- ვეცნა, სადაც აცხადებდა, რომ 2018-ში დემოკრატებს დაუჭერს მხარს. სექ- ტემბერში მან პირობა დაიდო, რომ რეკორდული რაოდენობის თანხას გაი- ლებდა კანდიდატი ქალებისთვის.





# გულუხვობის საზომი: ჩვენი ახალი ქულა ფილანთროპიისთვის

პირველად, არსებობის მანძილზე, Forbes 400-ის წევრები არა მხოლოდ მილიონი ქონების ან თვითნაბადობის მიხედვით არიან შეფასებული, არამედ გულუხვობის მიხედვითაც. ამ ელიტური კლასის წევრებს ქულები 1-დან 5-მდე სკალაზე მიენიჭათ, სადაც 5 ფილანთროპიის ყველაზე მაღალ დონეს ნიშნავს.

ქულების მისაღებად, პირველ რიგში, რეიტინგის თითოეული წევრის მიერ მიღებული ცხოვრების მანძილზე გაღებული თანხები შევაფასეთ. Forbes-ის 32 ჟურნალისტიკის შემდგომად გუნდმა საჯარო დოკუმენტები შეისწავლა, კერძო ფონდებით დაწყებული, პრესრელიზებით დათავრებული, და დაუკავშირდა როგორც თავად 400-ის წევრებს, ისე არაკომერციული ორგანიზაციებს. მერე უკვე ვნახეთ, ქონებათა რა პროცენტული წილი ჰქონდათ ჩვენი მილიარდერებს გავეყვლი. აღნიშნულ ორ ფაქტორს თანაბარი წონები მივანიჭეთ და მილიარდერებსაც შესაბამისი ქულები მივეცით. შემდეგ, რამდენიმე სხვა ფაქტორის გამო, ზოგი მათგანი ჩამოქვეითდა, ზოგი კი დაწინაურდა; ეს ფაქტორები მოიცავდა იმას, მონეტრილი აქვთ თუ არა 400-ის წევრებს Giving Pledge-ზე ხელი, რამდენად პერსონალურად არიან ჩამოშლილი საქველმოქმედო აქტივობებში და რამდენად სწრაფად ახდენენ

მათი კერძო ფონდების დოლარების დისტრიბუციას. ამასთან, ბოკა-რატონში და-ფუნდებული ფირმა SHOOK Research-ისგან გამოიყენეთ გარკვეული ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ გასცემდნენ ჩვენი რეიტინგის წევრები ფულს მთელი ცხოვრების მანძილზე. ჯერ არმესრულებული საქველმოქმედო დაიბრებები მხედველობაში არ მივივლია. ზოგიერთმა მილიარდერმა ითანამშრომლა Forbes-თან, ზოგმა უარი გვითხრა, მიზეზად კი კონფიდენციალობა ან/და რელიგიური მოსაზრებები დასახველეს. რეიტინგის იმ წევრებს, რომელთა საქველმოქმედო აქტივობების შესახებ ვერავითარი ინფორმაცია ვერ მოვიპოვეთ, N.A. (not available) – „არა ხელმისაწვდომი“ მიენიჭათ. გამჭვირვალობის ნაკლებობის გამო, ზოგიერთი ჩვენი შეფასება ცხოვრების მანძილზე გავეყვლი შეწირულებებით დაკავშირებით, შესაძლოა, უფრო დაბალ მაჩვენებლებში იყოს გამოსახული.

ამ პროექტის სულისკვეთება მთავარი ფილანთროპიის, ბილ გეტის მონაცვლს ეხმანება, რომელიც მან 2014 წელს The Forbes 400 Summit on Philanthropy-ზე გავევიარა. „ერთ-ერთმა [ახლოდმოსავლელმა მაგანტმა] ასხენა, რომ, ყურანის თანხმად, მიზეზი, რატომაც საკუთარ ქველმოქმედებაზე

უნდა ილაპარაკო, ისაა, რომ ამით სხვა ხალხსაც წააქვებ, იგივე აკეთონ, – თქვა გეტისმა. – ამ შემთხვევაში, თქვენს გულუხვობას ხართ თქვენს ქველმოქმედებაზე ილაპარაკოთ.“ ჩვენი მას ვთანხმებით და იმედვც ვგავეს, რომ დაიწყება დიალოგი ქვეყნის ყველაზე მდიდრებსა და მათ სასუხისმგებლობაზე, საჯარო სიკეთე აკეთონ.

## FORBES 400-ის ცხოვრების მანძილზე გაცემული თანხების დიპაზონები

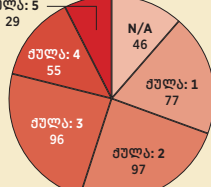
N/A: 46	88	91	89	50	36
ქულა: 1 \$30 მლნ-8 მ	ქულა: 2 \$30 მლნ-\$99 მლნ	ქულა: 3 \$100 მლნ-\$299 მლნ	ქულა: 4 \$300 მლნ-\$999 მლნ	ქულა: 5 \$1 მლრდ+ ნაკლები	

## FORBES 400-ის გაცემული თანხაბა %-ის დიპაზონები

N/A: 46	106	151	51	29	17
ქულა: 1 1%-8 მ ნაკლები	ქულა: 2 1%-4.99%	ქულა: 3 5%-9.99%	ქულა: 4 10%-19.99%	ქულა: 5 20%+	

N.A.: რეიტინგის მართვა სამედიცინო/სამედიცინო/სამედიცინო ინფორმაცია არ მოიპოვება.

## წევრები ქულათა მიხედვით



### 11. ჰიმ უოლტონი

**\$45.2 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ქულა: @  
წყარო: WALMART  
ასაკი: 70  
სამსახურებელი ადგილი:  
ამონტონილი, არაპანასი  
ფილანთროპიის ქულა: ♥

Walton Family Foundation-ის საბჭოში არიან, რომელსაც 2017 წელს \$536 მილიონი აქვს დარიგებული – მეტწილად საგანმანათლებლო და ეკოლოგიური მიზნებისა და ოზარკის რეგიონის პროექტებისთვის. ფონდი 1987 წელს, კომპანიის 25-ე იუბილეზე მათმა შობალებმა – Walmart-ის დამფუძნებელმა სემ უოლტონმა და მისმა ცოლმა, ჰელენმა – დააარსეს.

### 12. ელის უოლტონი

**\$44.9 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ქულა: !  
წყარო: WALMART  
ასაკი: 69  
სამსახურებელი ადგილი:  
ფორტ-უორთი, ომახასი  
ფილანთროპიის ქულა: ♥

### 14. სტივ ბალმერი

**\$42.3 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ქულა: \*  
წყარო: MICROSOFT  
ასაკი: 62  
სამსახურებელი ადგილი:  
პანოს-პრინტი, მაშინადონი  
ფილანთროპიის ქულა: ♥

მას მერე, რაც 2014-ში Microsoft-ის აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა დატოვა, ბალმერი კიდევ უფრო ინტენსიურად ჩაება ქველმოქმედებაში: მან ჩეკები გამოუწერა თავის და თავისი ცოლის ალმა მატერებს (ანუ Harvard-სა და University of Oregon-ს), ხოლო \$1.9 მილიარდი Goldman Sachs-ის საქველმოქმედო ფონდს უძღვნა. ამასთან, მან ვებგვერდი, სახელად USAFacts.org-ი, ჩაუშვა, რომელიც დამიანებს იმის გაგებაში ეხმარება, სად ხარავს მთავრობა ფულს. ბალმერმა ბილ გეტის (მე-2 ადგილი) Harvard-ში გაიგნო (გვუფლები იყვნენ) და Microsoft-ის 30-ე თანამშრომლად იქცა. დღეს სწორედ ამ პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიას უნდა უმბდლოდეს თავისი ქონების უმეტეს ნაწილს. ის NBA-ს LA Clippers-ის მფლობელია, რომელიც 2014-ში \$2 მილიარდად იყდა.

### 16. ფილ ნაიტი და ოჯახი

**\$33.8 მილიარდი** ▲

თვითნაბადობის ქულა: \*  
წყარო: NIKE  
ასაკი: 80  
სამსახურებელი ადგილი:  
ჰილსბრო, ორაჰონი  
ფილანთროპიის ქულა: ♥



### 15. შელდონ ადელსონი

**\$35.5 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის ქულა: \*)  
წყარო: CASINOS  
ასაკი: 85  
სამსახურებელი ადგილი:  
ლას-ვეგასი  
ფილანთროპიის ქულა: ♥

რესპუბლიკელების მეგალონი და მისი ცოლი, მირიამი, შუალედურ არჩევნებისთვის ემზადებიან და \$55 მილიონს გასცემენ, რომეზში თავიანთ პარტიას კონგრესში კონტროლი რომ შეუნარჩუნონ. პოლიტიკურ შეწირულებათა მიღმა, ადელსონს, ცხოვრების მანძილზე, \$1.1 მილიარდზე მეტი აქვს შეწირული ქველმოქმედებისათვის. უმეტესად კი ებრაული ორგანიზაციებისთვის. აპრილში მან განაცხადა, რომ კიდევ ერთ \$70 მილიონს გადასცემდა Birthright Israel Foundation-ს, რომელიც ახალგაზრდა ებრაელების ისრაელში მგზავრობას აფინანსებს; შედეგად, ამ ჯგუფისთვის ადელსონის მიერ გავეყვლი თანხებმა, ერთობლივად, \$410 მილიონს მიაღწია. ადელსონი, რომელიც ქვეყნის ერთ-ერთი უმსხვილესი კაზინო-კომპანიის, Las Vegas Sands-ის აღმასრულებელი დირექტორი და საკონტროლო წილის მფლობელია, გემბლინგის სფეროში 55 წლისა შეიჭრა, როცა ლას-ვეგას-სტრატეგიაში Sands Hotel & Casino იყდა.

ავგისტროში ყოფილმა თანაშრომელმა ქალაქმა ერთობლივი სარჩელი შეიტანეს სსამართლოში Nike-ის წინააღმდეგ, ისინი ნაიტის მიერ 1984 წელს თანადაფუძნებულ ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის გიგანტს ვენდერლუ დისკრიმინაციაში ადანაშაულებენ. Nike-მა თქვა, რომ განხილვაში არსებული საქმეზე კომენტარს არ გააკეთებს, თუმცა ნებისმიერი სახის დისკრიმინაციის წინააღმდეგია. სექტემბერში სპორტული ტანსაცმლის გიგანტმა ახალი რეკლამა გამოუშვა, - NFL-ის ყოფილი კვარტერბეისი, სკანდალური ქოლბი კაპტენიკის მონაწილეობით, - რომელმაც კრიტიკოსები და ფანები ერთნაირად მიიხიდა. თავიდან აქციების ფასი დეცა, თუმცა მერე ფეხზე წამოდგა და ყველა დროის საუკეთესო ნიშნულსაც მიაღწია. ნაიტს, რომელმაც Nike-ის თავმჯდომარის პოსტი 2016-ის ივნისში დატოვა, \$500 მილიონზე მეტი აქვს გაგებული Stanford University-სთვის, მათ შორის, \$400 მილიონი Knight-Hennessy-ის მაღალი საფეხურის სტუდენტთა სტიპენდიებისთვის 2016-ში.

### 17. მაიკლ დელი

**\$27.6 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის შალა: \*  
წყარო: DELL COMPUTERS  
ასაკი: 53 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: ოსტინი, ტეხასი

**ფილანთროპიის შალა:** 1  
კომპიუტერული აპარატებისა და მეხსიერების გიგანტი ზომავში გაბერვას აგრძელებს, რასაც მაიკლ დელის ფინანსური ინჟინერიის ალღოც ეხმარება. ორი წლის წინ ამ მისმა სეხნია კომპანიაში, Dell Technologies-მა, ისტორიაში ერთერთ უსხვედლეს ტექნოლოგიურ გაორიგებას შეასხა ხორცი, როცა საჯარო ბაზარზე ბრუნვად EMC-სთან გაერთიანდა. ივლისში, გაერთიანებულმა Dell Technologies-მა განაცხადა, რომ კვლავ ედევნება, საჯარო ბაზრებს დაუბრუნდეს. დელის ქონების თითქმის ნახევარი მის საინვესტიციო ფირმა MSD Capital-ში უნდა ვაქოთ. თავისი ფინანს მენეჯმენტით, საქველმოქმედო მიზნებისთვის \$1.5 მილიარდზე მეტი აქვს შეწირული. ფონდი ურბანულ სიღარიბეში მცხოვრებ ბავშვებს აქტიურად ეხმარება.

### 18. ჟაკლინ მარსი

**\$24 მილიარდი** ▼  
თვითნაბადობის შალა: @  
წყარო: ტაბილეული, შინაური ცხოველების საკვები  
ასაკი: 79 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: დე-პლემინი, ვირჯინია

**ფილანთროპიის შალა:** 1

### 18. ჰონ მარსი

**\$24 BILLION** ▼  
თვითნაბადობის შალა: @  
წყარო: ტაბილეული, შინაური ცხოველების საკვები  
ასაკი: 83 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: ჰვასონი, ვაიომინგი

**ფილანთროპიის შალა:** 2

მათმა ბაბუამ, ფრენკმა, კარაქისა და შაქრის ფხვნილისაგან დამზადებული ტკბილეულობის გაყიდვა საუკუნეზე მეტ ხნის წინ ტაკომაში (ვაშინგტონი), საკუთარი საშარეულიდან დაიწყო. დღეს Mars-ი მსოფლიოს უმსხვილესი ტკბილეულის მწარმოებელია, ხოლო და-ძმა, შეფასებათა თანხმად, ამ \$35-მილიარდიანი (გაყიდვებით) ბეჭემოტის ორ მესამედს ფლობს. Mars-ი ისეთ ტკბილეულს აზნადებს, როგორც M&M's-ი და Milky Way-ა, პლუს ისეთ საფირმო რამებს, როგორც Uncle Ben's Rice-ი და შინაური ცხოველების საკვების ბრენდები, Pedigree და Sheba-ა. არც და არც ძმა კომპანიაში აქტიურ როლებს აღარ თვალებენ. საბჭოს თავმჯდომარე ჟაკლინის გაუი, სტივენ ბეჯერია. პრივატულია მათთვის უარესად მნიშვნელოვანი და, ამდენად, საქველმოქმედო აქტივობებზე კომენტარს არ აკეთებენ.

### 21. კოლ ალენი

**\$20.3 მილიარდი** ▼  
თვითნაბადობის შალა: \*  
წყარო: MICROSOFT, იმეისტიციები  
ასაკი: 65 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: მირასარ-აილენდი, ვაშინგტონი

**ფილანთროპიის შალა:** 5  
Microsoft-ის თანადამფუძნებელი დროს თავის სპორტულ იმპერია-ს (რომელიც მოიცავს Portland Trail Blazers-სა და Seattle Seahawks-ს) და ქველმოქმედებას ახარვდას. ალენს, რომელიც Microsoft-თან სულ რაღაც რვა წელიწადში, ჰოჯკინის ლიმფომით დიაგნოსტირების შემდეგ წამოვიდა, უკვე \$2.5 მილიარდზე მეტი აქვს შეწირული საქველმოქმედო მიზნებისთვის. ეს მიზნები ერთობ ეკლექტიური და მრავალფეროვანია პირას მყოფი ვეღური სამყაროს დაცვითა და ადამიანის ტვინის შესწავლით, ხელოვნების ფესტივალების მხარდაჭერით დამთავრებული. მისი Stratolaunch-ი - ყველაზე დიდი საჰაერო ხომალდი, რაც კი ოდესმე აუშენებიათ - ისეა შექმნილი, რომ თვითმფრინავის ფრენის პროცესში რაკეტა გაუშვას.

### 22. ომას კეიპერი

**\$20.2 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის შალა: )  
წყარო: ფასდაკალიმბამ მიმუშავებელი საბროკერი  
ასაკი: 74 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: პალმ-ბიჩი, ფლორიდა

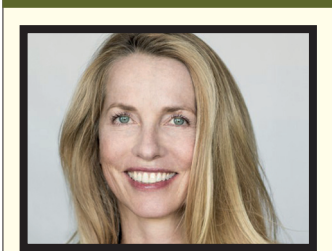
**ფილანთროპიის შალა:** N.A.  
უნგრეთში დაბადებული ცფრული ვაჭრობის პიონერი, სულ მცირე, \$5 მილიარდით უფრო მდიდარია, ვიდრე შარშან: მისმა Interactive Brokers-მა საფონდო ბაზრის არაპროფიტიზაციის ფონზე გაზრდილი ვაჭრობით იხიერა. მისი ფირმა სპეციალიზებული, დაბალ-ხარჯიანი სავაჭრო პლატფორმით უზრუნველყოფს პროგრესულ ინვესტორებს და მათ მილიონ სხვადასხვა სააქციო კაპიტლს, ობლიგაციას, ალტერ-

ნატივასა და სამომავლო პერსპექტივას სთავაზობს.

### 23. ჰეისი სანიმონსი

**\$20 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის შალა: \*  
წყარო: ვე-ფონდები  
ასაკი: 80  
სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: იმ-საიოკი, ნიუ-იორკი

**ფილანთროპიის შალა:** 5  
სანიმონსის Renaissance Technologies-ი განაგრძობს დიდი რაოდენობით ფულის მოზიდავას: ეს ეწ. რაოდენობრივი ვაჭრობის ჰე-ფონდის ფირმა დღეს \$75 მილიარდს განკარგავს. მაგრამ Renaissance-ში დახვავებულ კლიენტებს მის ლევერირულ, \$10-მილიარდიან Medallion-თან მისვლა არ შეუძლიათ - ფონდთან, რომელიც მხოლოდ სანიმონსისა და Renaissance-ის თანაშრომელთა და მფლობელთა კუთვნილი კაპიტალით ვაჭრობს. სანიმონსი, რომელ-



### 20. ლორენ კაუელ ჰობსი

**\$20.5 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის შალა: !  
წყარო: APPLE, DISNEY  
ასაკი: 54 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: პალმ-ალტი, კალიფორნია

**ფილანთროპიის შალა:** 5

სტივ ჯობსის ქვრივი, თავისი საქველმოქმედო, საინვესტიციო და საადვოკატო ორგანიზაცია Emerson Collective-ის მეთვლიებით, კინოსტუდია Concordia Studio-ს, აფინანსებს, რათა ოსკაროსან რეჟისორ დევის გუგენჰაიმთან („სუბურული სიმართლე“, „სუპერმენის მოლოდინი“) ერთად, დოკუმენტური ფილმები შექმნას. პაუელ ჯობსი Concordia-ს „თავისუფლების ფასის“ აღმასრულებელი პროდიუსერი იყო - ფილმისა ბავშვების მონაბასა და ადამიანების ტრეფიკინგზე, რომელმაც იანვარში, Sundance-ის ფესტივალზე ჯილდო მოიპოვა. პაუელ ჯობსმა Apple-ის განთქმული თანადამფუძნებელი Stanford-ში, M.B.A.-ზე სწავლისას გაიცნო. 2016-ში მან \$1.2-მილიარდიანი Emerson Collective Foundation-ი ჩამოაფუძნა; ამ ფონდის დიდი ნაწილი Disney-ს აქციების სახით არსებას, რომელთაც მისი განსვენებული ქმარი მამინ დეპატრონა, როცა ეს გარდაცვალების გიგანტი Pixar-ს მიჰყიდა.

მაგ Renaissance-ი 1982-ში დააფუძნა, ყოველდღიურ ოპერაციებს ოფიციალურად ცხრა წლის წინ შეემა, თუმცა თავმჯდომარედ რჩება და მისი ფონდებიდანაც სარგებლობს. ქველმოქმედებაში \$2 მილიარდზე მეტი აქვს დახარჯული. მისი ფონდი მთავარი დამფინანსებელია Math for America-ს \$225 მილიონის (და მეტის) ტოლფასი სტიპენდიის საჯარო სკოლების მათემატიკისა და მეცნიერების მასწავლებლებისთვის.

### 24. ილონ მასკი

**\$19.6 მილიარდი** ▼  
თვითნაბადობის შალა: \*  
ასაკი: TESLA, კოსმოსური ხომალდები  
ასაკი: 47 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: ლოს-ანჯელისი

**ფილანთროპიის შალა:** 1

მასკისთვის ცუდი ზედღიანების წელი იყო, აქედან მრავალი თავადვე გამოიწვია. ჯერ მართო ამ ზაფხულს ერთობ უხდოვანი ტვიტი დაწერა, თითქმის თავისი ელექტრომანქანების მწარმოებლის, Tesla-ს კერძო კომპანიად გადაქცევას აპირებდა, რამაც, გავრცელებული ცნობებით, აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების (SEC) გამოძიების მისგან დასაბამი; პოდკასტი მარინიუხანთი (რომელიც დღეს კალიფორნიაში ლეგალურია) გამოჩნდა; და ბრიტანულ მღვიმის მკვლევარს, ტილანდელი ბავშვების გადარჩენაში რომ იღებდა მონაწილეობას, „ბავშვების გამაუპატიურებელი“ უწოდა. მშველმა ბრალდებულ უარყო და მასკს დისკრიმინაციისთვის უჩივლა. არადა, წელიწადი გაცილებით სერიოზულ ტალღაზე დაიწყო. მარტიში Tesla-მ მასკის 10-წლიანი საკომპენსაციო ხელშეკრულების შესახებ გააკეთა განცხადება, რომელიც ეფექტიანობასთან არის მიბმული და რომელსაც შეუძლია, მას \$50 მილიარდზე მეტი მოუტანოს.

### 25. რეი დალი

**\$18.1 მილიარდი** ▲  
თვითნაბადობის შალა: \*  
წყარო: ვე-ფონდები  
ასაკი: 69 სასს(ო)ვრამბელი ადგილი: ბრინკი, კონექტიკუტი

**ფილანთროპიის შალა:** 4

მსოფლიოს უდიდესი ჰე-ფონდის ფირმის დამფუძნებელი ცდილობს, დარწმუნდეს, რომ მისი Bridgewater Associates-ი, თავისი \$160 მილიარდის ტოლფასი განკარგული აქტივებითურთ, მასზე დიდხანს იცოცხლებს. ივნისში დალომ განაცხადა, რომ Bridgewater-ს პარტნიორულ ფირმად აქცევდა, რათა წამყვან თანაშრომლებს საშუალებას მისცეს, ფირმაში წილი მოიპოვონ და მის მართვასთან დაკავშირებით ეთქმოდნენ სიტყვა. Bridgewater-ი Harvard-ის M.B.A-ის შემდეგ, 1975 წელს ჩაუშვა - საკუთარი ნიუ-იორკის ბინიდან. დალომ სექტემბერში ახალი წიგნი გამოცხადებ; მარტივე სახეების მქონე „დიდი სესხის კრიზისი“ არასტაბილურ პერიოდებში კაპიტალდაზარალებას ეხება. თავისი ფონდისთვის თითქმის \$770 მილიონი აქვს მიცემული - ფონდისთვის, რომელიც მსოფლიო ოკეანების დაცვას აფინანსებს და რომელსაც სამედიცინო ინსტიტუტები აქვს დაარსებული.

# FORBES 400

## მარკ ბენიოფი (\$6.4 მლრდ)

Salesforce-ის აღმასრულებელ დირექტორსა და მის ცოლს, ლინს, მათივე დოკუმენტების თანახმად, რამდენიმე პოზიტიური გავლენის მქონე, \$100,000-დან \$1,000,000-მდე ოდენობის ინვესტიცია აქვთ განხორციელებული. მაგალითად, Carrot-ი, რომელიც FDA-ის მიერ ნებადართულ ნახშირუხანგის სუნთქვის სენსორებს აკეთებს, რათა ჰკვიანი ტელეფონის აპლიკაციით ხალხს მოწვევისთვის თავის დანებებაში დაეხმაროს, და New Wave Foods-ი, რომელიც წყალმცენარის ბაზაზე ამზადებს კრევეტებს, ზღვის პროდუქტების წარმოების მავნე ზეგავლენა რომ შეამციროს. ბენიოფები ამ ინვესტიციებიდან ექსპონენციური წლიური ზრდის 30%-იან ტემპს ელიან.



# ეიზენოუსივი ეოგეუსივი

## პოზიტიური გავლენის მქონე წამყვანი ინვესტორები FORBES 400-დან

თერთმეტი წლის წინ, იტალიაში, Rockefeller Foundation-ის Bellagio Center-ში, შემოღებულ იქნა შესიტყვება „პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირება“. ეს სახალი იდეა არ გახლდათ, თუმცა მან, როგორც იქნა, ოფიციალური სახელი მიიღო. „უზარმაზარი სიმბოლური ქოლგა შევქმენით, რომლის ქვეშაც ყველას შეეძლო თავმოყრა“, – ამბობს ენტონი ბაგ-ლევინი, რომელმაც აღნიშნული შეხვედრა დაგეგმა და რომელიც დღეს Nonprofit Finance Fund-ის აღმასრულებელი დირექტორია. მას მერე ეს ტერმინი არაერთმა ფინანსურმა ფირმამ და ინვესტორმა გაიზიარა და იმგვარ კომპანიებში ისეო კაპიტალდაბანდება, რომლებიც არა მხოლოდ ფულს აკეთებენ, არამედ სოციალურ თუ ეკოლოგიურ გარემოზე ხელშეხსებ პოზიტიურ გავლენას ახდენენ. Global Impact Investing Network-ის თანახმად, ამგვარ ინიციატივებზე, სულ ცოტა, \$228 მილიარდი იხარჯება. ამ ინვესტორთაგან რამდენიმე ყველაზე გამორჩეული Forbes 400-ის წევრია. გაიცანით მონიწივე თორმეტეული.



**კოლი კალენი**  
(\$20.3 მლრდ)

Microsoft-ის თანადამფუძნებლის ფონდის, Vulcan-ის, ინვესტიციები მეტწილად აფრიკაზეა მიმართული. ფონდი შპს ენერჯიამგ მუშავე ათ მიკროქსელს ფლობს კენიაში, რომელიც 21,000 სოფლად მცხოვრებს ელექტროენერჯით უზრუნველყოფს, და აფინანსებს კენიაშივე დაფუძნებულ იაფ ინტერნეტპროვაიდერს, Mawingu Network-ს. Vulcan-ის თქმით, შპს პროექტებს აქვთ პოტენციალი, დადებითი წვლილი შეიტანონ მილიონი ან მეტი ადამიანის ცხოვრებაში.



**სიზონ ბალმერი**  
(\$42.3 მლრდ)

Microsoft-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი სკოლეს, არაკომერციულ ორგანიზაციებს და სოციალური სამსახურის სააგენტოებს ეხმარება, რომ ტექნოლოგია მუდამ განახლებულ მდგომარეობაში ჰქონდეთ. ავსტრალიაში ბალმერმა და მისმა ცოლმა, კონი, თქვეს, რომ \$59 მილიონს დააბანდებდნენ Social Solutions-ში – პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიაში, რომელიც ორგანიზაციებს ფაილების გაციფრებასა და მონაცემთა ანალიზში ეხმარება იმ კომუნებისთვის, რომელთაც ემსახურებიან. ბალმერებს წარუმატებლად აქვთ წავადი პრობლემასთან ფილანთროპიით გამკლავება, როცა ვაშინგტონის შტატის ბავშვთა კეთილდღეობის სააგენტოს, მონაცემთა უფრო ეფექტიანად გამოყენების მიზნით, ფული შესწირეს.

**ჯეიმს კოლტერი**  
(\$2.2 მლრდ)

TPG – კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა, რომლის თანადამფუძნებელიც კოლტერია – ამ ტიპის ერთ-ერთი პირველი ფირმა იყო, რომელმაც პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირებას მიჰყო ხელი. TPG-ის აღმასრულებლის, ბილ მაკკლაშენის, ბონოსა და ჯეფ სკოლის მიერ 2016 წელს დაფუძნებულ The Rise Fund-ს \$2.1 მილიარდი აქვს ამგვარი ინვესტიციებიდან მოიქმნეული. ფონდი, რომლის საბჭოში კოლტერი მსახურობს, 21 კომპანიაში ფლობს წილებს. მათ შორის არის რძის პროდუქტების ინდური ფირმა Doodla Dairy. ფირმა რძეს 240,000 ფერმერისგან ყიდულობს, რომელთა დიდ ნაწილს მაგივარი არა აქვს და მას Doodla-ს სახელით ჰყიდის. ფონდი წილს ფლობს ციფრული გადახდების ფირმა Cellulant-შიც, რომელსაც აფრიკის 11 ქვეყანაში იყენებენ.



**ჯეფ სკოლი**  
(\$4.6 მლრდ)

წამყვანი თემი სკოლის პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირებისა გახლავთ ფსონი იმ კომპანიებზე, რომლებიც კლიმატის ცვლილებას ებრძვიან. სკოლის Capricorn Investment Group-ი, რომელიც ნანშირბადის გამოყოფის შემცირებას ისახავს მიზნად, ელექტრომანქანების ფირმა Tesla-ს ერთ-ერთი პირველი ვენჩურული ინვესტორი იყო. მას ასევე დაუფინანსებია ბატარეის კომპანია Quantum Scape-ი, ელექტროენერჯიამე მომუშავე ავიაციის ფოკუსირებული Joby Aviation-ი, და Saildrone-ი, რომლის პატარა ავტოპილოტურავე სიმაღლეში მომავალ წელს ტემპერატურას, მარილის შემცველობასა და სხვ.



**ჯიმ ბრეიერი** (\$2.9 მლრდ)

ბრეიერმა Etsy-ში ადრევე დააბანდა ფული – ხელოვნების ნიმუშებისა და ხელნაკეთი ნივთების ონლაინბაზრობაში, რომელიც საჯარო ბაზარზე ბრუნვად ერთ-ერთ პირველ B Corp-ად იქცა, რაც იმას ნიშნავს, რომ კომპანია მაღალი სოციალური და ეკოლოგიური სტანდარტებით გამოირჩეოდა (გვიანდელ 2017-ში, როცა ბრეიერმა საბჭო დატოვა, Etsy-მ ეს სტატუსი დაკარგა). „ვფიქრობ, Etsy-ში გატარებულმა პერიოდმა ცხადად დამანახა ის ფაქტი, რომ კომპანიას შეუძლია, ფინანსურად წარმატებული იყოს და, ამავე დროს, სამყაროზე დადებითი გავლენა მოახდინოს“ – ამბობს ბრეიერი. მოგვიანებით მან ინვესტირება დაიწყო ჯანდაცვის ისეთ ტექნოლოგიებსა და პლატფორმებში, როგორც mPharma-ა, რომელიც განვითარებადი სამყაროს ექიმებს, პაციენტებსა და ფარმაცევტებს უკეთეს წვდომას აძლევს ქრონიკული დაავადების მედიკამენტებზე ხელმისაწვდომ ფასად. მსგავსი ტიპის პლატფორმას, სადაც ის ინვესტიციას ახორციელებს, განეკუთვნება Subtle Medical-ი – ხელოვნურ ინტელექტზე დაფუძნებული რადიოლოგიის კომპანია, რომელიც სამედიცინო რენტგენოგრაფიის ცდებში ხარისხისა და სიჩქარის გაუმჯობესებაზე მუშაობს.

## დაიან ჰენდრიკსი (\$6.8 მლრდ)

„აქ ყველაზე სასიამოვნო ისაა, რომ ეს ძველი ქალაქი მომუშავე ხალხით ცოცხლდება“, – ამბობს ჰენდრიკსი 37,000 ადამიანით დასახლებული ბელიტიტის (ვისკონსინი) შესახებ. ეს ინდუსტრიული ქალაქი 2000 წელს გაიყინა, როცა Beloit Corp-ი, რომელსაც იქ 1,200 ადამიანი ჰყავდა დასაქმებული, დაიხურა. ცხრა წლის შემდეგ საქმეში ჰენდრიკსი ჩაერთო იმედით, რომ სამუშაო ადგილების უზრუნველყოფასაც შეძლებდა და მოგებასაც ნახავდა. ქალაქის მწარმოებლის ძველი კამპუსი სტარტაპ-ცენტრად აქცია, რომელიც 35-ზე მეტი ფირმისა და 1,000 თანამშრომლის თავშესაფარია. მან სხვა უძრავ ქონებასაც შესძინა ახალი დანიშნულება – გახსნა საკონფერენციო ცენტრი, კერძო კლუბი, სასტუმროები და რესტორნები, და ამით ქალაქში კიდევ 300-ზე მეტი სამუშაო ადგილი შექმნა.



Walter Topper

## პიერ ომიდიარი (\$11.6 მლრდ)

Ebay-ის დამფუძნებელმა Omidyar Network-ი 2004-ში წამოიწყო – ვერ კიდევ მანამ, სანამ სიტყვათშევრთება „პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირება“ გაჩნდებოდა. მას \$600 მილიონზე მეტი, მათ შორის, \$100 მილიონი 2017 წელს ისეთ სტარტაპებში აქვს დაბანდებული, რომლებიც კლიმატის ცვლილებასა და ხელმისაწვდომი განათლების ტიპის საკითხებზე მუშაობენ. 2010-ში მან ინვესტიცია განახორციელა მშის სისტემაზე მომუშავე განათების სტარტაპ d.light-ში, რომელიც 60-ზე მეტ ქვეყანაში ელექტროენერჯით უზრუნველყოფს კომუნებს შებენიანი წვდომით ენერჯიაზე. სტარტაპს 80 მილიონზე მეტი ადამიანი მშის სისტემაზე მომუშავე ფანრებით, დასაშუბებითა და რადიოებით ჰყავს უზრუნველყოფილი. ორი წლის შემდეგ ომიდიარმა Ruma-ში დააბანდა ფული – ინდონეზიაში დაფუძნებულ ფინანსური და ინფორმაციული სერვისების კომპანიაში, რომელსაც 10,000 დაბალშემოსავლიანი ანტრეპრენიორი (მეტწილად, ქალები) ჰყავს განვრთნილი. Ruma ტაქსის გამოძახების ინდონეზიურმა ფირმა Go-Jek-მა შეიძინა 2017-ში.



## დასტინ მოსკოვიცი (\$10.9 მლრდ)

Facebook-ის თანადამფუძნებლის Good Ventures-მა, წელს \$14 მილიონი დააბანდა Dementia Discovery Fund-ში და ამ ნაბიჯით ბილ გეტისს შეურთდა. Good Ventures-ს ასევე დაფინანსებული აქვს ადამიანის ნახშირბადის მავნე გავლენების შემცირების ისეთი ინიციატივები, როგორცაა, მაგალითად, მისი 2016 წლის ფონდი – სტარტაპი Impossible Foods-ი, რომელიც ხორცს მცენარეების ბაზაზე ქმნის.

## ჯ.ბ. კრიცკერი (\$3.2 მლრდ)

პრიცკერი ერთ-ერთი პირველთაგანი იყო, ვინც ე.წ. სოციალური გავლენის მქონე ობლიგაციებში დაიწყო კაპიტალდაბანდება, რომლებიც, გარკვეული შედეგების მიღწევის შემთხვევაში, ინვესტორებს კარგი უკუგებით უზრუნველყოფს. პრიცკერს, ამ ობლიგაციების მეშვეობით, იუბა და ჩიკაგოში მცხოვრები ათასობით დაბალშემოსავლიანი ბავშვის სკოლამდელი პლატფორმები აქვს დაფინანსებული; უკუგება აქ იმაზეა დამოკიდებული, რამდენი ბავშვი დატოვებს საბავშვო ბაღს ისე, რომ ხარჯიანი სავანებო განათლება არ დასჭირდება. „ყოველთვის მიმაჩნდა, რომ ადრეული ბავშვობის განათლებას გადასახადების გადამხდელეთვის არაჩვეულებრივი უკუგების პოტენციალი ჰქონდა“, – უთხრა პრიცკერმა Forbes-ს 2015-ში, და დაამატა, რომ სურდა, ეს ობლიგაციები ხალხის საპენსიო გეგმების (401(k)-ების) ფესვირებულ კომპონენტად ქცეულიყო.



## ბილ გეიტსი (\$97 მლრდ)

ბილ და მელინდა გეიტსები პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირებას თავისებურად ახორციელებენ: თავიანთი ფონდიდან საქველმოქმედო დოლარებს იღებენ, ხოლო ნებისმიერ ფინანსურ მოგებას ფონდშივე ტოვებენ. 2009-დან მოყოლებული, ფონდს 70 ინიციატივაში \$2 მილიარდი აქვს დაბანდებული. მათ რიცხვშია AgBiome-ი – ჩრდილო კაროლინაში დაფუძნებული ბიოტექნოლოგიური ფირმა, რომელიც მიკრობების იდენტიფიცირებაზე მუშაობს, რათა სასოფლო-სამეურნეო კულტურებს პესტიციდებისა და დავადადებებისადმი რეზისტენციულობაში დაეხმაროს, და სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Vir Biotechnology, რომელიც შიდსისა და ტუბერკულოზის საწინააღმდეგო ვაქცინებს ქმნის. ფონდმა \$5 მილიონი M-KOPA-ს ასესხა – ნაირობიში მდებარე სტარტაპს, რომელიც დაბალშემოსავლიან მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს, მისი ენერჯიაზე მომუშავე განათება და მობილური ტელეფონის დასამუხები სისტემები კრედიტით, მობილური გადახდების მეშვეობით იყიდონ.



## ჯონ დორი (\$7.9 მლრდ)

დორისთვის პოზიტიური გავლენის მქონე ინვესტირება იმ „ექსტრატორდინარული“ ანტრეპრიონერების დაფინანსებას ნიშნავს, რომელთაც სამყაროს შეცვლა დიდ მასშტაბებზე შეუძლიათ. Kleiner Perkins-ის ვენჩურ-კაპიტალისტი ხუთ პრობლემურ სფეროზეა კონცენტრირებული – განათლება, ჯანდაცვა, ენერჯია და კლიმატი, სიღარიბე და ლიდერობა – და ყველაფერს აფინანსებს, მასწავლებლების აპლიკაცია Remind-ით დაწყებული, თბოელემენტების კომპანია Bloom Energy-თ დამთავრებული.

„ჩემთვის პოზიტიური გავლენა უფრო მნიშვნელოვანი უკუგებაა, ვიდრე ფინანსური“, – ამბობს დორი და გავლენაში უამრავ რამეს გულისხმობს, იქნება ეს გადარჩენილი სიცოცხლე თუ კლიმატისთვის გამოცლილი ნახშირბადი. მაგრამ მაინც აქვს მოლოდინი, რომ მისი მოგება დაბანდებულ კაპიტალს, მინიმუმ, სამჯერ, მაქსიმუმ, ხუთჯერ გადააჭარბებს.





# საქართველოს 400 უსსი

**დონალდ ტრამპის პოსტმა თეთრ სახლში – და პოლარიზაციისკენ მიმართულმა მისმა პოლიტიკამ – მისი ქონება აშკარად შეამცირა. მაგრამ ეს იმის გამო როდი ხდება, სიტუაციით სარგებლობას რომ არ ცდილობს.**

ავტორები: დენ ალექსანდერი და ჩივ პიტირსონ-უიბორნი

**რ**ოცა 1983 წელს დონალდ ტრამპმა Trump Tower-ი გახსნა, ეს ერთგვარი პრეცედენტული მომენტი იყო ამერიკის საცალო ვაჭრობისათვის: ისეთმა ექვსსართულიანმა ბრჭყვიალა მაღაზიებმა, როგორც Harry Winston-ი და Cartier-ა თავისთან ფუფუნების მოყვარე მყიდველები მოიხმო, რომელთაც იქ როიალზე ცოცხალი შესრულება და 60-ფუტიანი შადრევნები ხვდებოდათ. „ჩვენი იჯარის ფასები ყველაზე და ყველაფერზე მაღალია“, – ამბობს ვარდისფერ ჰოლში მდგომი ბარბარა რესი, Trump Organization-ის ყოფილი აღმასრულებელი. ოთხი ათწლეულია გასული მას მერე, რაც ამ კომპანიის შექმნაში მან თავისი წვლილი შეიტანა.

მაგრამ დრო შეიცვალა. ირგვლივ რომ მიმოიხედო, ადვილად შეამჩნევ, რომ თითქმის ყველა მოიჯარე დღეს უკვე წასულია. დაცარიელება წლების წინ დაიწყო, თუმცა ვითარება კიდევ უფრო მაშინ გაუარესდა, ტრამპმა რომ პოლიტიკაში შედგა ფეხი. Nike-მა თავისი ფლაგმანი მაღაზია ამ წლის დასაწყისში დატოვა. მაღაზია დახურა ივანკა ტრამპის აქსესუ-

არების ბიზნესმაც. იქაურობა, რეალურად, მხოლოდ Gucci-ს, Starbucks-სა და The Donald-ს უკავიათ. Trump Bar-ი Trump Grille-ის თავზეა, Trump Café-ს, Trump Store-ისა და Trump's Ice Cream-ის გვერდით. ნაკლებსავარაუდოა, რომელიმე მათგანში ტრამპი ქირის ფულს იხდიდეს. სიტუაცია დღეს ძალიან განსხვავებულია“, – ამბობს რესი.

ეს განსხვავება მოგებებსაც ეხება. წმინდა ოპერაციული შემოსავალი 27%-ით დაეცა 2014-სა (ერთი წლით ადრე, სანამ ტრამპი საპრეზიდენტო არჩევნებში მონაწილეობის შესახებ გააკეთებდა განცხადებას) და 2017-ს (ტრამპის პირველ წელს თეთრ სახლში) შორის პერიოდში. სულ თავიდან, როცა უძრავი ქონების მაგნატი ესკალატორიდან კამპანიის წამოსაწყებად დაეშვა, ვერავის წარმოედგინა, რომ მოვლენები ამგვარად განვითარდებოდა. ისინიც კი, ვინც თვლიდა, რომ მის მოულოდნელ, ამბიციურ გადაწყვეტილებას წარმატების შანსი ჰქონდა, ვარაუდობდნენ, რომ პოსტის დაკავებამდე ის თავისი აქტივებისგან განთავისუფლდებოდა.

აქტივებთან გამომშვიდობებაზე უარით, ტრამპმა უპრეცე-



დენტო კითხვა წამოჭრა: რა გავლენას მოახდენდა თანამედროვე ამერიკულ ისტორიაში ყველაზე გამხლეჩი მმართველობა კომპანიაზე, რომელიც მმართველის პერსონაზე იყო აგებული? Forbes-ი ამ კითხვაზე პასუხის გაცემას ტრამპის პრეზიდენტად არჩევის დღიდან ცდილობს და ინტერვიუები აქვს ჩაწერილი თითქმის 200 კოლეგასთან, პარტიორსა და ინდუსტრიის ექსპერტთან. მართალია, ეს ექსპერიმენტი დღესაც გრძელდება, მისი ადრეული შედეგები მაინც აშკარაა. რაც უნდა ბევრს ცდილობდეს დონალდ ტრამპი (და ის ნამდვილად ცდილობს), პრეზიდენტობის შემდეგ ის არ გამდიდრებულა. პირიქით. ბოლო ორ წელიწადში მისი ქონება, ჩვენი გამოთვლებით, \$4.5 მილიარდიდან (2015-ში) \$3.1 მილიარდამდე დაეცა და პრეზიდენტი 138 პოზიციით ჩამოაქვეითა Forbes 400-ში.

აქ სამი ფაქტორია საგულისხმო. ქონების შემცირების მსხვილი მიზეზი ის გახშირებული რეპორტაჟებია, საიდანაც, მაგალითად, გაირკვა, რომ პრეზიდენტი ტყუილს ამბობს თავისი პენტაგონის ზომის შესახებ. სხვა მიზეზები ბაზრის უფრო ფართო ძაღებში უნდა ვეძიოთ: ტრამპი კომერციულ ფართს იმ ეპოქაში ფლობს, როცა ელ-ვაჭრობა ფიზიკურ ვაჭრობას ძირს უთხრის, რაც მის ქონებას \$100 მილიონს აჭრის, და ამ ვითარებას Amazon-ზე განხორციელებული ვერავითარი იერიში ვერ უშველის, საკუთარი პრივილეგირებული პოზიციის წყალობით ხმაურიანად რომ აჟღერებს.

აი, მესამე ფაქტორი კი იმას უკავშირდება, თუ რა გავლენა აქვს ტრამპს, როგორც პრეზიდენტს, ტრამპზე, როგორც ბრენდზე. მათ, ვინც მას კარგად იცნობს, 2016 წლის საარჩევნო კამპანია სიურრეალისტურ მარკეტინგულ სტრატეგიად აღიქვს. თავად ტრამპსაც იგივე აქვს ნათქვამი Fortune-ისთვის ჯერ კიდევ 2000 წელს: „სავსებით შესაძლებელია, მე პირველ საპრეზიდენტო კანდიდატად ვიქცე, ვინც ამაზე ფულს გააკეთებს“. თეთრ სახლში მისი ყოვლად მოულოდნელი დაბინავების შემდეგ ის პრეზიდენტობის თანხმელები ელემენტების ბერკეტად გამოყენებას ცდილობს, რათა თავის კომერციულ პროექტებს სარგებელი მოუტანოს, იქნება ეს საკუთარ გოლფის მოედნებზე ვიზიტი, სამიტების მასპინძლობა მარ-ა-ლაგოში თუ სასტუმროს ლიცენზირების ახალი, ამომრ-

## ჩამორჩენილი

ცვლილება ქონებაში 2015 წლიდან:

დონალდ ტრამპი: **-\$1.4 მლრდ (-31%)**

Forbes 400-ის საშუალო წევრი: **+\$1.7 მლრდ (+24%)**

ცვლილება ქონებაში 2017 წლიდან:

დონალდ ტრამპი: **\$0**

Forbes 400-ის საშუალო წევრი: **+\$600 მლნ (+7%)**

ფორბსმა 2015 და 2017 წლების FORBES 400-ის წევრებს.

ჩველებზე ორიენტირებული ბიზნესის ჩაშვება.

„მამაჩემმა უშველებელი მსხვერპლი გაიღო, როცა პოლიტიკის სანაცვლოდ ის კომპანია მიატოვა, რომლისთვისაც მთელი ცხოვრება მიემდგინა, - Forbes-ისთვის გაკეთებულ განცხადებაში საპირისპირო მოსაზრებას ავითარებს ერიკ ტრამპი, რომელიც ახლა, პრეზიდენტის წარმომადგენლის სახით, Trump Organization-ის თანამმართველია. - ყველაფერი, რასაც ის აკეთებს, ამერიკელი ხალხის საკეთილდღეოდია. Trump Organization-ში არანაირად არ არის ჩართული და, გულწრფელად რომ გითხრათ, ნებისმიერ სხვა რამეზე მინიმუმ ადამაშფოთებელია“ (თუმცა, ინაუგურაციიდან საკმაოდ მალე ერიკ ტრამპს თავად აქვს Forbes-ისთვის ნათქვამი, პრეზიდენტს, „ალბათ კვარტალურად“ ფინალური საბუღალტრო ინფორმაციით უზრუნველვყოფო).

ასეა თუ ისე, პოლიტიკისა და ბიზნესის ნაზავს ტრამპის

## რას ფლობს, სინამდვილეში, ტრამპი

მის სახელს უამრავ ცათამბავნივს ნახავთ. მაგრამ მრავალი მათგანი მხოლოდ სალიცენზიო გარიგებებს წარმოადგენს, რაც იმას ნიშნავს, რომ დონალდ ტრამპს მონობის არც ერთი ნაწილი არ ეკუთვნის. თუმცა ის ბევრ სხვა უძრავ ქონებაში, მათ შორის ძველ მოყვანილ ცხრა ნაგებობაში, მართლაც ფლობს სივრცის გარკვეულ ულუფას.



**TRUMP PARC EAST, ნიუ-იორკი**

15 კერძო აპარტამენტი, სავაჭრო სივრცე (Pret A Manger)



**TRUMP PARK AVENUE, ნიუ-იორკი**

17 კერძო აპარტამენტი, სავაჭრო სივრცე (Capital One, New York Sports Club)



**TRUMP WORLD TOWER, ნიუ-იორკი**

კერძო აპარტამენტი 37-ე სართულზე, სავაჭრო სივრცე (UN Plaza Grill, The World Bar), 76-ადგილიანი გარაჟი

სიმდიდრისთვის ჯერჯერობით წაგება მოაქვს. ქვეყნის პოლარიზებასთან ერთად, მან ბიზნესის პოლარიზებასაც მიჰყო ხელი, რამაც შედეგად დაახლოებით \$ 200-მილიონიანი დარტყმა მიაყენა მის ქონებას. იმის გაგება, თუ როგორ მოხდა ეს, ახალ ფანჯარას გვთავაზობს Trump Inc.-ის სამყაროში... და ტრამპის ამერიკაში.

**2016 წლის მაისში**, გოლფის ათი-თორმეტი შემფასებელი მაიამში, Trump National Doral-ში - პრეზიდენტის 643-ოთახიან მეგაკურორტზე - ჩავიდა, რათა რამდენიმე დღე სემინარებში მივლოთ მონაწილეობა და გოლფიც ვთამაშათ. იმ პერიოდში ტრამპი ჯიქურ გადიოდა რესპუბლიკელების პრაიმიერებში და, პარალელურად, მექსიკელებს, მუსლიმებსა და თვით პაპს ესხმოდა თავს. ასე რომ, სულაც არაა გასაკვირი, კურორტზე წარმართული საუბრის მთავარ თემად ამ ვნებათაღელვის შესაძლო ვაგლენა რომ იქცა ტრამპის გოლფის ბიზნესებზე.

აღნიშნულ საკითხზე სასაუბროდ ყველაზე უფრო მოწადიებული, მოულოდნელად, Doral-ის წამყვანი აღმასრულებელი გამოდგა. სამი თვითმზილველის თანახმად, მან შემფასებლებს განუცხადა, რომ კამპანიის გამო, ამ კურორტზე არსებული ბიზნესი ზიანს განიცდიდა - ბიზნესი, რომლის შემოსავლები ისეთივე მსუყე იყო, როგორც ტრამპის დანარჩენი ათი ამერიკული გოლფის ბიზნესისა ერთად აღებული. Doral-ის კლიენტთა უმრავლესობა, ტრადიციულად, ჩრდილოაღმოსავლელებს წარმოადგენდა, ჩრდილო-აღმოსავლეთი კის მხარეა, სადაც ტრამპი ოდითგანვე არაპოპულარული იყო, და დღეს - მით უმეტეს. „იმ პერიოდში უამრავს ლაპარაკობდნენ ტრამპის გაკეთებულ კომენტარებზე, ამბობს ჯეფ დაგასი, რომელიც ამ დონისძიებას ესწრებოდა. - არავინ ჩანდა განსაკუთრებულად განცვიფრებული“.

კლუბიდან ისეთმა დიდმა სახელებმა გამოიყვანეს თავისი ბიზნესები, როგორც, მაგალითად, Nascar-ი და PGA Tour-ია. როცა ტრამპმა არჩევნებში

# TRUMP TOWER-ის დაღმავალი ფასები

მას მერე, რაც ტრამპმა თავი საპრეზიდენტო კანდიდატად დაასახელა, კმრძო აპარტამენტების ფასები კვადრატულ მეტრზე ყოველწლიურად უცნობა.

**2015:** \$2,800 / კვ. ფუტი

**2016:** \$2,300 / კვ. ფუტი

**2017:** \$1,900 / კვ. ფუტი

**2018:** \$1,500 / კვ. ფუტი<sup>1</sup>

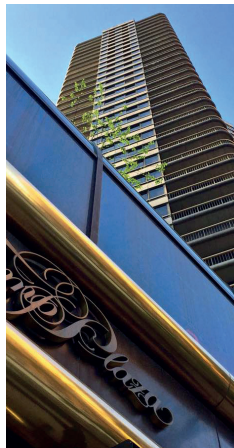
<sup>1</sup>უფრო მეტი ერთ მაკაპულ გაყიდვას.

გაიმარჯვა, კურორტის ბიზნესის მცოდნე წყაროს თანახმად, Doral-ში 100,000 ჯავშანი მოიხსნა. მართალია, მონაცემთა ანალიტიკური ფირმა STR-ის მიხედვით, 2017 წელს, ჯამში, მაიამის ძვირადღირებული სასტუმროს აქციები 4%-ით გაიზარდა, Doral-ის შემოსავლები თითქმის 16%-ით დაეცა. და ეს მანამ მოხდა, სანამ ამ წლის დასაწყისში, ვესტიბულში შეშლილი თოფიანი კაცი შევარდებოდა, მიმღების დახლს ამერიკის დროშას გადააფარებდა და ჭაღებს ცეცხლს გაუხსნიდა (ეს ადამიანი პოლიციამ ადგილზევე დააკავა).

საბოლოო ჯამში, 2017 წელს, აშშ-ში, პრეზიდენტის გოლფის კლუბების შემოსავლები დაახლოებით 9%-ით დავარდა. მიზეზები პოლიტიკასაც სცდება: სტუმრებს დღეს მეტალის დეტექტორებისა და ყუმბარების მცნოსავი ძაღლების ატანა უწევთ. „კერძო კლუბის შეგრძნება დაიკარგა, - ამბობს ტრამპის გოლფის ბიზნესთან დაახლოებული წყარო. - თავდაპირველად იქაურობა მომწუსხველი იყო, მაგრამ ახლა მოსაწყენი გახდა“. ამ პრობლემის დაძლევა არც მოქმედ პრეზიდენტთან გათქვეფის შანსს შეუძლია: შემოსავლები იმ სამ კლუბშია დაცემული, სადაც ტრამპი ყველაზე ხშირად დადის.

მსგავსი სცენარი გათამაშდა ტრამპის ტრადიციულ კომფორტის ზონაშიც. მხედველობაში გვაქვს ძვირადღირებული რეზიდენციული უძრავი ქონება. პრეზიდენტი ჯერაც ფლობს

ას ფლობს, სინამდვილეში, ტრამპი



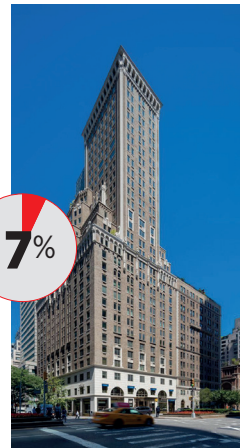
**TRUMP PLAZA, ნიუ-იორკი**

სავაჭრო სივრცე, ორი კოლუმბიური ერთეული 36-ე სართულზე, 128-ადგილიანი გარაჟი



**TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER NEW YORK**

სასტუმრო-აპარტამენტი მე-11 სართულზე, სავაჭრო სივრცე (რესტორანი Jean-Georges), 88-ადგილიანი გარაჟი



**TRUMP PARC, ნიუ-იორკი**

57-ადგილიანი გარაჟი



კერძო საკუთრებაში არსებულ თითქმის 500 აპარტამენტს, კოოპერატივსა და დიდ სახლს, თუმცა ყველას თავისი პრობლემური მხარეები - მათ შორის, ბრენდინგთან დაკავშირებული - ახლავს. ტრამპს მიდტაუნ-მანჰეტენში 37 ერთეული ეკუთვნის, რომლებიც, ერთობლივად, \$215 მილიონადაა შეფასებული. 2015-იდან მოყოლებული, ანუ როცა ტრამპმა თავი პრეზიდენტობის კანდიდატად გამოაცხადა, Trump Tower-ის აპარტამენტების ფასები ყოველწლიურად ეცემა და, შეფასებათა თანახმად, თავიანთ პიკურ ფასებთან შედარებით, 33%-ითაა შემცირებული. იგივე ტრენდები შეინიშნება რამდენიმე კვარტალის მოშორებით, Trump Parc East-ში, სადაც ფასები 23%-ითაა დაგარდნილი, და Trump Park Avenue-ში, სადაც ფასები 19%-იან ვარდნას განიცდის.

ჩიკაგოშიც, Trump-ის კერძო აპარტამენტების ღირებულებები ქვემოთ მიდის - მთლიანი ბაზრის საპირისპირო მიმართულებით. „ხალხი ამ შენობაში ბინებს იმიტომ ყიდულობდა, რომ ბრენდი ფუფუნების სინონიმური იყო, - ამბობს უძრავი ქონების ბროკერი სინდი სალგადო, რომელიც ერთ დროს Trump Organization-ისთვის მუშაობდა და ჩიკაგოს ცათამბჯენში აპარტამენტებს ყიდდა. - დღეს ბევრს მიაჩნია, რომ ეს ბრენდი პოლარიზაციას, სირცხვილსა და საეჭვო მორალურ სტანდარტებს გამოხატავს“. მოკლედ, ფაქტია: აღქმაში განიღმეა ცვლილებებმა, შეფასებათა თანახმად, \$50 მილიონი მოაჭრა ტრამპის რეზიდენციული ერთეულების ღირებულებას ჩიკაგოსა და ნიუ-იორკში.

უძრავი ქონების აგენტი მარია მოლინარი იხსენებს, როგორ აჩვენა რამდენიმე თვის წინ ჩინელ მილიარდერს ვილა კარიბის ზღვისპირა კუნძულზე, სენტ-მარტინზე. გამყიდველი,

## სიამოვნება, არაპრობლემური ბიზნესი

NBC NEWS-ის თანახმად, ტრამპმა, პრეზიდენტად არჩევის შემდეგ, 156 დღე გაატარა თავის ზოლფის კლუბებში. თუ მისი მიზანი ბიზნესის სტიმულირებაა, აშკარად ვერ ამართლავს.

### TRUMP INTERNATIONAL GOLF CLUB WEST PALM BEACH:

საპრეზიდენტო დღეები კლუბში: **42**

შემოსავლები vs. 2015: **-6%**

### TRUMP NATIONAL GOLF CLUB WASHINGTON, D.C.:

დღეები: **40**

შემოსავლები vs. 2015: **-6%**

### TRUMP NATIONAL GOLF CLUB BEDMINSTER:

დღეები: **69**

შემოსავლები vs. 2015: **-5%**

მოლინარის თქმით, დონალდ ტრამპი იყო, რომელიც კლიენტს \$16.9 მილიონად 11 საძინებელს, ღია ცის ქვეშა ბარსა და რიგ-ბურთის პირად კორტს სთავაზობდა. მაგრამ როცა ჭიშკარს მიუახლოვდნენ, პრეზიდენტის უძრავი ქონების მენეჯერს მათთვის უთქვამს, რომ შიგ შესასვლელად მათზე გარკვეული ინფორმაციის გადამოწმება იყო საჭირო, რასაც, როგორც წესი, ერთ-ორი დღე ჰყოფნიდა. „ზედმეტად პატარაა ჩემთვის“, - განაცხადა ერთგვარად გაღიზიანებულმა მილიარდერმა. წელიწადზე მეტი გავიდა, რაც სახლი ბაზარზე გატანილი და ტრამპს ის ჯერაც არ გაუყიდა.

მსგავსა სისუსტე თითქოს Trump-ის ბრენდის ყველა კუთხე-კუნჭული დააინფიცირა. არაერთი ბანკროტის შემ-

დეგ, ტრამპმა გამჭრიახად უცვალა თავის ბიზნესს გეზი უძრავი ქონების მენეჯმენტისა და ლიცენზირებისკენ და თავისი სახელის მიკვრა დაიწყო სხვათა შენობებზე, ყელსაბამებზე, სტეიკებსა და შარდის ანალიზზე კი. ამ ნაბიჯმა მას ფულის კეთების საშუალება მისცა, მთელი ფინანსური რისკი კი სხვების კისერზე გადაიტანა. მაგრამ პარტნიორებმა Trump-ის ბრენდიანი სამი სასტუმროდან (ტორონტო, პანამა და ნიუ-იორკის სოჰო) თავიანთი პროექტებიდან ჩამოხსნეს ტრამპის სახელი, რაც გარკვეულწილად

ას ფლობს, სინამდვილეში, ტრამპი



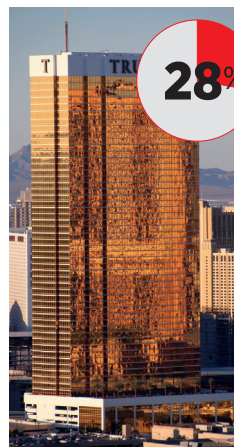
**TRUMP TOWER, ნიუ-იორკი**

სავაჭრო და საოფისე სივრცე, ტრამპის პირადი პენტჰაუსი



**TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER CHICAGO**

ვაკანტური სავაჭრო სივრცე, 122 სასტუმრო-აპარტამენტი, კერძო აპარტამენტი 81-ე სართულზე, კერძო აპარტამენტი 34-ე სართულზე, ავტოსადგომის სივრცეები



**TRUMP INTERNATIONAL HOTEL, ლას-ვეგასი**

318 სასტუმრო-აპარტამენტი

<sup>1</sup>FORBES ESTIMATE.



გვისხნის, თუ რატომაა, რომ პოლიტიკამ ტრამპის სასტუმრო-იმპერიის ეს სეგმენტი, Forbes-ის შეფასებით, დაახლოებით \$30 მილიონით ჩამოაქვეითა. მეორე მხრივ, მისმა მრავალმა ლიცენზიის მიმღებმა მომხმარებელმა, მათ შორის, Macy's-მა და ლეიბების მწარმოებელმა Serta-მ, თამაში მისი ქედმაღალი კამპანიის ადრეულ ეტაპზევე დატოვა, ხოლო პრეზიდენტის კომპანიას, როგორც ჩანს, მას შემდეგ ერთი ახალი გარიგება კი არ დაუდგია. 2015-ში Forbes-ი ტრამპის პროდუქტთა ლიცენზირების ოპერაციას \$23 მილიონად აფასებდა. დღეს ამ ოპერაციის ღირებულება სულ რაღაც \$3 მილიონამდეა დაცემული. „ტრამპის მიერ პოლარიზების მცდელობის გამო ხალხს მასთან ბიზნესის კეთების ეშინია, - ამბობს ჯეფ ლოტმანი, რომელიც ლიცენზიების კომპანია Global Icons-ს თაოსნობს. - მან სერიოზულად გააუფერულა ბრენდი“.

ფუფუნების ბაზრის თავის ტკივილების დაბალანსება, თეო-

რიულად, ტრამპის ახალბედა პოპულარობას შეუძლია, რომელიც უფრო ფართო, ნაკლებ შეძლებულ MAGA-საზოგადოებაში მოიპოვა. მამის პრეზიდენტად არჩევადან ოთხი თვის თავზე ძმებმა ტრამპებმა - ერიკმა და დონალდ უმცროსმა - განცხადება გააკეთეს ახალი ბიზნესინიციატივის შესახებ, რომელიც ამერიკის შუა შტატების სასტუმროებში Trump-ის უფრო დაბალფასიანი ბრენდების ჩატანას გულისხმობს. თვეების შემდეგ გამოქვეყნებული დოკუმენტებიდან ირკვევა, რომ ამ ინიციატივის საკონტროლო წილის - 77%-ის - მფლობელი, არც მეტი, არც ნაკლები, თავად პრეზიდენტია, რაც მას პოლიტიკური ვარსკვლავობით სარგებლის მიღების პოზიციაში აყენებს.

მაგრამ ამ საქმიდან ბევრი არაფერი გამოდის. მისისიპის ოთხი სასტუმროს ბრენდირების მიზნით, ტრამპებმა კი მოაწერეს გარიგებებს ხელი, მაგრამ ამ გარიგებებმა მხოლოდ \$27,000 თუ მოიტანა გასულ წელს. მათ რეპორტიორებს უთხ-

# ტრამპის იმპერია

პრემიერი 2015 წლის აგლადიდასა – \$4.5 მილიარდს – მნიშვნელოვნად ჩამორჩება. მატრამ ბასული წლის მანქანაზე, ინდივიდუალური უძრავი ქონების აღმასვლა-დაღმასვლის მიუხედავად, მისი ქონება მყარად, \$3.1 მილიარდზე იზრდა.

1290 AVENUE OF THE AMERICAS  
**ნიუ-იორკი**  
**ნიმნდა**  
**ღირებულება:**  
**\$449 მლნ**

ცვლილება VS. 2017:  
**▲\$102 მლნ**

555 CALIFORNIA ST.  
**სან-ფრანსისკო**  
**\$402 მლნ**  
**▲\$69 მლნ**

40 WALL ST.  
**ნიუ-იორკი**  
**\$341 მლნ**  
**▼\$52 მლნ**

TRUMP TOWER  
**ნიუ-იორკი**  
**\$223 მლნ**  
**▼\$30 მლნ**

ათი გოლფის მოედანი  
აშშ-ის მძვ შტატში  
კლუს ვაშინგტონში  
(კოლუმბიის ოლქი)

**\$192 მლნ**  
◀**უცვლელი**

6 EAST 57TH ST.  
(ყოფილი NIKETOWN)  
**ნიუ-იორკი**  
**\$207 მლნ**  
**▼\$46 მლნ**

ტრადიციულ ფიზიკურ ვაჭრობას რთული დღეები უდგას, ტრამპის ყველაზე მნიშვნელოვანი სავაჭრო სივრცე კი ვაკანტურია. მისმა ერთადერთმა მოთავსებმა, Nike-მა, იქაურება წელს დატოვა.

სასტუმროს მენეჯმენტი და ლიცენზირება  
**\$170 მლნ**  
**▼\$20 მლნ**

TRUMP PARK AVENUE  
**ნიუ-იორკი**  
**\$160 მლნ**  
**▼\$6 მლნ**

მარ-ა-ლაგო  
პალმ-ბიჩი, ფლორიდა  
**\$160 მლნ**  
◀**უცვლელი**

ნაღდი ფული/  
ლიკვიდური აქტივობა  
**\$150 მლნ**  
**▲\$20 მლნ**

TRUMP NATIONAL DORAL MIAMI  
**\$123 მლნ**  
**▼\$17 მლნ**

მას მერე, რაც ტრამპმა პოლიტიკაში შედგა ფეხი, მის ყველაზე მნიშვნელოვან გოლფის კლუბში შემოსავლები, შეფასებათა თანახმად, 26%-ით დაეცა. მეგაკურორტი მარცხნივ გადახრილ კლიენტებს კარგავს, ხოლო ისეთმა კომპანიებმა, როგორც Nascar-ი და PGA Tour-ია, ტრამპის სკანდალური კომენტარების შედეგად, იქ დაგეგმილი ღონისძიებები გააუქმეს.

ერთი ირლანდიური და ორი შოტლანდიური გოლფის მოედანი

**\$78 მლნ**  
**▲15 მლნ**

TRUMP TOWER-ის პენსილვანიაში  
**ნიუ-იორკი**  
**\$57 მლნ**  
**▼\$7 მლნ**

TRUMP INTERNATIONAL HOTEL LAS VEGAS  
**\$54 მლნ**  
**▼\$25 მლნ**

TRUMP INTERNATIONAL HOTEL WASHINGTON, D.C.  
**\$53 მლნ**  
**▲1 მლნ**

TRUMP PARC/TRUMP PARC EAST  
**ნიუ-იორკი**  
**\$45 მლნ**  
**▼\$2 მლნ**

TRUMP WINERY შტატოტსვილი, მიჩიგანი  
**\$34 მლნ**  
**▲\$4 მლნ**

ორი თმითფორინაში, სამი ვაშინგტონში  
**\$32 მლნ**  
**▲\$2 მლნ**

Air Force One-ი ერთადერთი საპაერო ხომალდი როდია პრეზიდენტებისთვის განკუთვნილი. ტრამპის ინდივიდუალიზებული 757-ის ღირებულება მხოლოდ იმიტომ გაიზარდა, რომ მას იქ ჰქონდა წინასაარჩევნო ტურნე განალებული. ეს ის იშვიათი შემთხვევაა, როცა პოლიტიკაში წასვლა ტრამპის ქონებას წაადგა.

TRUMP PLAZA  
**ნიუ-იორკი**  
**\$26 მლნ**  
**▼\$5 მლნ**

TRUMP WORLD TOWER  
**ნიუ-იორკი**  
**\$25 მლნ**  
**▲\$2 მლნ**

სახლში პალმ-ბიჩში (ფლორიდა)  
**\$25 მლნ**  
**▲\$10 მლნ**

კარმეო მამული  
SEVEN SPRINGS  
ბელორტი, ნიუ-იორკი  
**\$24 მლნ**  
**▲\$500,000**

აუთონისაპალი მიწის ნაკვეთები აალიფორნიაში  
**\$18 მლნ**  
**▲\$6 მლნ**

TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER, CENTRAL PARK WEST  
**ნიუ-იორკი**  
**\$17 მლნ**  
**▼\$15 მლნ**

სახლი სან-მარტინში (ვანკო-ინდისი)  
**\$15 მლნ**  
◀**უცვლელი**

სახლი ბევერლი-ჰილზში  
**\$13 მლნ**  
**▲\$2 მლნ**

სამომხმარებლო პროდუქტების ლიცენზირება  
**\$3 მლნ**  
**▼\$3 მლნ**

ამერიკის ყველაზე მაპოლარიზებული ბრენდის ქონა არ არის კარგი ბიზნესისათვის. ტრამპს არაერთი მომხმარებელი, მათ რიგებში, Macy's-ი და Serta, ტოვებს და, შესაბამისად, მისი პროდუქტთა ლიცენზირების ოპერაციის ღირებულება ნულოვან ნიშნულს უახლოვდება.

TRUMP INTERNATIONAL HOTEL & TOWER CHICAGO  
**-\$9 მლნ**  
**▼\$9 მლნ**

რეს, რომ კიდევ 35 გარიგება იყო დამუშავების პროცესში, თუმცა ჯერჯერობით არც ერთ მათგანს არ უნახავს დღის სინათლე.

**ტრამპის ბიზნესს ნათელი** წერტილებიც აქვს. თეთრი სახლიდან რამდენიმე კვარტალის მოშორებით, Trump International Hotel-ში, ტრამპის ფანები საკაბელო ახალი ამბების გარსკვავებსა და კაბინეტის მდივანებთან ითქვიფებიან. 2017 წლის პირველ ოთხ თვეში იქაურობამ \$2 მილიონის მოგება ნახა და საგრძნობლად გააძაბა Trump Organization-ის მოლოდინს. ამ თანხის მსუყე ულუფა რესპუბლიკელების სხვადასხვა ორგანიზაციიდან მოდის, რომელთაც, აშშ-ის ფედერალური საარჩევნო კომისიის მონაცემებით, \$1.3 მილიონზე მეტი აქვთ სასტუმროში ჩაღვრილი მისი გაღების მთავრობებსაც მიესალმებიან, მიუხედავად იმისა, რომ ეს კონსტიტუციის იმ მუხლის დარღვევას ჰგავს, რომელიც პრეზიდენტების უცხოური ფინანსური ინტერესებისგან თავისუფლების შენარჩუნებას ისახავს მიზანს. გავრცელებული ცნობებით, იქ ვის არ დაუხარჯავს ფული, კუვიეტის მაღალჩინოსნებით დაწყებული, მაღალი პრემიერ-მინისტრით დამთავრებული. ხოლო საუდის არაბეთზე მომუშავე ლობისტებმა გაამხილეს, რომ სულ რაღაც ექვს თვეში, სასტუმროს რესტორანში მათმა ანგარიშმა \$270,000 შეადგინა.

რაც შეეხება კარმეო აპარტამენტების გაყიდვებს, ტრამპმა ერთი ასეთი ნიუ-იორკში ერთ ქალს - სახელად ენჯელა ჩენს - მიჰყიდა, თანაც პრეზიდენტად არჩევდნ ერთი თვის თავზე და \$15.9 მილიონად - \$1.8 მილიონით უფრო ძვირად, ვიდრე ჩენის ქვედა მეზობელმა გადაიხადა იმავენაირ აპარტამენტში ერთი წლის წინ. გარიგებამ ინტერესთა კონფლიქტთან დაკავშირებული საკითხები წამოჭრა, ვინაიდან, როგორც ირკვევა, ჩენი Global Alliance Associates-ის უფროსია - ბიზნესისა, რომელიც აცხადებს, რომ საკუთარ ქსელს „მთავრობის ყველაზე მაღალი დონის მოხელეებთან“ ერთად იყენებს, რათა კომპანიებს ჩინეთში გაფართოებაში დაეხმაროს.

„მათრის თეთრი სახლიც“ სარფიანად გამოიყურება. გაუთქვა სახელი, კლუბმა, გავრცელებული ცნობებით, საწევრო გადასახადი \$200,000-მდე გააორმაგა. მაგრამ როცა შარლოტსვილი გამართულ ე.წ. თეთრთა უპირატესობის ფატალურ აქციაზე პრეზიდენტმა საზიანო შედეგების მქონე კომენტარი გააკეთა, დაახლოებით

20-მა ორგანიზაციამ კლუბში დაგეგმილი ღონისძიებები ჩაშალა, ეს კი ტრამპს, სავარაუდოდ, \$1 მილიონზე მეტი დაუჯდა (შემოსავლის სახით). მიუხედავად ამისა, Forbes-ის შეფასებით, მარ-ა-ლაგოს ღირებულება დღეს \$160 მილიონია - \$10 მილიონით მეტი, ვიდრე მანამ, სანამ ეს ადგილი ზამთრის თეთრი სახლი გახდებოდა.

იგივე ითქმის პრეზიდენტის პენტაგონზე Trump Tower-ში. მართალია, შენობის დაღმავალმა ფასებმა, წესით, მის ღირებულებას ავნეს, ეს 11,000 კვადრატული ფუტის აპარტამენტი ისტორიულ ღირსშესანიშნაობად იქცა, რა წამს ტრამპმა საპრეზიდენტო არჩევნებში გაიმარჯვა. Forbes-ის ანგარიშით, არჩევნებს ნებისმიერი პოტენციური გარიგების \$10 მილიონით გაძვირება შეეძლო.

ეს ფენომენი ტრამპის Boeing 757-ის ღირებულებაზე ვრცელდება, რომელიც მისი კამპანიის ტურნეთა კულისებად იქცა. თვითმფრინავების ზოგიერთი ბროკერის აზრით, მისი ღირებულება, შესაძლოა, ორჯერ აღემატებოდეს იმ \$20 მილიონს (უხეში გათვლით), რომელსაც ნებისმიერი სხვა მფლობელის შემთხვევაში მოიხვეჭდა (Forbes-ი უფრო კონსერვატიულ საპრეზიდენტო პრემიუმს ვარაუდობს - \$6 მილიონს). „რა ღირს ბეისბოლის ბურთი? სადღაც \$3. ბები რუთმა რომ მასზე ავტოგრაფი დაიტანოს? \$3 უკვე აღარ ეღირება“, - ამბობს ერიკ როტი, რომელმაც თვითმფრინავის ინტერიერი საგანგებოდ ტრამპისთვის შექმნა.

მოგებაზე ორიენტირებული ზოგიერთი ქმედება პრეზიდენტისა უფრო აშკარაა: თანამდებობაზე მოსვლის დღეს ტრამპმა უჩვეულო ნაბიჯი გადადგა და მყისვე ჩაუშვა მისი ხელახალი არჩევნების კამპანია. დონორებისგან ფული უხვად შემოდოდა, ტრამპის კომპანიები კი კამპანიის მესვეურთ ქირის ფულს ართმევდნენ. შედეგად, ამერიკის პირველმა მილიარდერმა პრეზიდენტმა \$900,000-ზე მეტის ტოლფასი შეწირულება საკუთარ შემოსავლად აქცია ისე, რომ თავად ათი ცენტიც კი არ გაუღია.

სანამ პრეზიდენტია, - და უარს ამბობს თავის ბიზნესპოლდინგებთან გამომშვიდობებაზე, - დონალდ ტრამპი შეძლებს, საკუთარი ქონება იმ გზებით გაბეროს, როგორცაც არც ერთ სხვა ბიზნესმენს არ შეუძლია. შარშან, შობამდე სამი დღით ადრე, ტრამპი ოვალურ კაბინეტში იჯდა და ათწლეულების ყველაზე მნიშვნელოვან საგადასახადო რეფორმის კანონპროექტს აწერდა ხელს. „ეს ისეთი რაღაცაა, რითაც ძალიან ვამაყობ, - თქვა მან და შავ მარკერს მოუჭირა ხელი. - ეს ჩვენი ქვეყნისთვისაა მაგარი, მაგარია ამერიკელი ხალხისთვის“.

მაგარია დონალდ ტრამპისთვისაც. პრეზიდენტმა, როგორც საყოველთაოდ ცნობილია, უარი განაცხადა თავისი საგადასახადო დეკლარაციის გასაჯაროებაზე, მაგრამ ახალი

კანონპროექტი მას უდავოდ ახეირებს. Forbes-ის ანალიზი აჩვენებს, რომ ტრამპს ბიზნესშემოსავალზე დაახლოებით 10%-ის დაზოგვა შეუძლია. მისი 2005 წლის სადაგადასახადო დეკლარაციაზე დაყრდნობით, რომელსაც უძრავი ქონების მაგნატის პრეზიდენტად არჩევიდან მალევე აეხადა ფარდა, ეს, შესაძლოა, წელიწადში \$11 მილიონს ნიშნავდეს.

ტრამპის ქონებას სხვა, გაცილებით ნაკლები პომპეზურობით გადადგმული პოლიტიკური ნაბიჯებიც შეიძლება, წაადგეს. აიღეთ, მაგალითად, ტარიფები. ფოლადისა და ალუმინის უფრო მაღალი ფასები დეველოპერებს მშენებლობას უძვირებს. ისეთი ადამიანისთვის, როგორც ტრამპია, - რომელიც ნაგებობებს ფლობს, მაგრამ ბოლო დროს ბევრი არაფერი აუშენებია, - ეს სახეირო ამბავია, მისი მეტოქეებისთვის კი - ბარიერი. მსგავსი ეფექტი შეიძლება, ტრამპის იმიგრაციის პოლიტიკასაც აღმოაჩნდეს, რომელიც სამშენებლო შრომით ძალის ხარჯებს ზრდის. ეს ორი ფაქტორი „უაღრესად სახარბიელოა ტიპისთვის, რომელიც მყარ აქტივებს ფლობს“, - ამბობს ფინანსური ფირმა Baird-ის უძრავი ქონების ანალიტიკოსი, დევიდ როჯერსი.

და, მართალია, ტრამპმა პირობა დადო, თეთრ სახლში ყოფნის დროს არავითარ ახალ უცხოურ გარიგებას აღარ მოვაწერ ხელს (და ამით ზრდის წყარო ჩამოიჭრა), პრეზიდენტობის დასასრულს შესაძლებლობები კვლავ დახვდება. საქართველოსა და ყაზახეთში, ამ ყოფილ საბჭოთა ქვეყნებში, ტრამპის ყოფილმა ბიზნესპარტნიორებმა იგრძნეს, რომ აქვთ სანქცია, პოტენციურ პროექტებზე მუშაობა განაგრძონ და, შესაბამისად, ამით ცხადი გახადეს, რომ ტრამპს მომავალში ფულს გადაუხდებინ. „თუ Trump-ის ბრენდი მზად იქნება, ცათამბჯენს დაუბრუნდეს, - უთხრა შარშან Forbes-ს პრეზიდენტის ყოფილმა პარტნიორმა საქართველოში, - მაშინ ცათამბჯენიც მზად იქნება ამ ბრენდისთვის“. და არც ტრამპს დავიწყებია თავისი ბიზნესი: გასულ წელს, პარტნიორთა თანახმად, საქართველოს პრემიერ-მინისტრთან შეხვედრისას, მან ქართული პროექტი მოიკითხა.

ასეა თუ ისე, ამ ეტაპზე ტრამპისთვის პრეზიდენტობა წაგებიან საქმედ რჩება, რაც ირონიულია. აქტივებთან გამომშვიდობებაზე უარით, მან საკუთარი თავი - და მის ბიზნესში ჩართული ხალხი - იმგვარ პოზიციაში ჩააყენა, რომ მისი ქმედებები ინტერესთა კონფლიქტის მუდმივი წყაროა ან, სულ ცოტა, ასეთი კონფლიქტის შთაბეჭდილებას აჩენს. არადა, ლიკვიდაციისთვის რომ მიემართა, მთელ თავის ქონებაზე კაპიტალური მოგების გადასახადი რომ გადაეხადა და, აყვავებულ საფონდო ბირჟებზე ინვესტირების მიზნით, ბრმა ტრესტი რომ შეექმნა, ტრამპი \$500 მილიონით უფრო მდიდარი იქნებოდა, ვიდრე დღეს არის, თანაც - თავის ტკივილის გარეშე.

# ქველი „გოჯასული მუსომოსჰის“ უხალი ხშიკუაი

ათი წლის წინ Airbnb-მ სასტუმრო ბიზნესს სახე უცვალა და დაბინავება ნაკლებ ძვირი და მეტად სანდო გახადა. ახლა, მოსალოდნელი პირველადი საჯარო შეთავაზების წინ, მას სწრაფი გაფართოება სჭირდება, თავისი ღირებულება – \$31 მილიარდი – რომ გაამართლოს, და ეს მაშინ, როცა მისი აღმასრულებელი დირექტორი არ არის დარწმუნებული, ინვესტორები პირველ ადგილას უნდა დააყენოს თუ არა.

ავტორი: ბიზ კარსონი

ათციფრიანი ტრით: AIRBNB-ს  
მილიარდერი თანადამფუძნებლები  
(მარცხნიდან), ჯო გებია, ნათან  
ბლეჩარჩიკი და ბრაიან ჩესკი.





მოუსვენრობით განთქმული ბრაიან ჩესკი მთელი 32 წამის მანძილზე გაუნძრევლად ზის. სან-ფრანცისკოში, Airbnb-ს სათავო ოფისში, სახელდასხვოდ შექმნილ საკონფერენციო ოთახში, ხელოვნური ხის ქვეშ მოკალათებულ 37 წლის აღმასრულებელ დირექტორს ხელში iPhone-ი უჭირავს და მთელი ყურადღება მისკენ აქვს მიმართული. ტელეფონში მარკეტინგული ვიდეოა ჩართული. ვიდეოში თხებისა და სტუმრების ურთიერთობაა ნაჩვენები Airbnb Experience-ის დროს ჩრდილო კალიფორნიის ცხოველთა ნაკრძალში, რაც კომპანიის ორი წლის წინ ჩაშვებული ბიზნესის - ექსკურსიამძღოლის სერვისის ნაწილს წარმოადგენს. საკონფერენციო მაგიდის ქვეშ შეტლანდიური ნაგაბი, სახელად ოსო (სრული სახელი: ოსოხუქო), ზის და მილიარდერის შავ სპორტულ ფეხსაცმელს ლოკავს. ბოლო „მეგზ“-ის ხმაზე, ჩესკი გულაჩუყებული ჩანს. „ვაჟ! - მიმართავს თავის რვა თანამშრომელს, რომლებიც მის რეაქციას გულისყურით ადევნებენ თვალს. ჩესკი ღრმად ამოისუნთქავს. - რაღაცა ვიგრძენი“.

ეს ალბათ პროგრესია, იმ ჯადოსნურ შეგრძნებასთან დაბრუნება, რაც ჩესკის უნდა, Airbnb-ს სტუმრებმა რომ იგრძნონ. Airbnb-მ დიდი წარმატება მომხმარებელთათვის მასობრივად ერთფეროვან სამყაროში უნიკალური, ხელმისაწვდომი დასაბინავებელი ადგილების შეთავაზებით მოიპოვა. იმ ათწელიწადში, კომპანიის დაფუძნებიდან რომ გავიდა, თაობამ მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა სოციალურ დამოკიდებულებებში: ციფრული ეპოქის შვილებისთვის უცებ კომფორტული გახდა უცხოებთან ერთად მგზავრობა, ტელეფონით პარტნიორის მოძებნა და ვაკანტურ საძინებლებში ღამის გათევა. Airbnb-მ კი ეს ცვლილებები \$31 მილიარდის ღირებულებად აქცია და გარე წყაროებიდან \$3 მილიარდზე მეტი მოიზიდა. პროცესში, ბრაიან ჩესკიმ და მისმა ორმა თანადამფუძნებელმა, ჯო გებამ და ნათან ბლენჩარჩიკმა, თითო \$3.7 მილიარდის ქონება დააგროვეს Airbnb-ს წილებიდან, ხოლო მათ მიერ შექმნილი სტარტაპი იმ კომპანიათა ექსკლუზიურ ჯგუფს შეუერთდა, რომელთა სახელები უკვე ზმნები გახდა. Google-ი, Xerox-ი, Uber-ი გვაქვს მხედველობაში.

მაგრამ ამხელა ფულს უნიკალური გამოწვევაც ახლავს. დაარქვით ამას ე.წ. ზღაპრული მარტორქის წყევლა: როგორ უნდა გაამართლოს Airbnb-მ ღირებულება, რომელიც Expedia-ს, Hilton-ისა თუ American Airlines-ის ღირებულებას აღემატება? მართალია, Airbnb-ს რეზერვში \$3 მილიარდი აქვს, გასულ წელს დაახლოებით \$2.6-მილიარდიანი (შემოსავლების სახით) ფულადი ბრუნვის პირობებში, მხოლოდ \$100 მილიონი, გნებავთ, 4%, მოიპოვა (მისი უფრო მსხვილი, საჯარო ბაზარზე ბრუნვადი მეტოქეების მარჯები დაახლოებით 27%-ს შეადგენს). როგორ უნდა განაგრძოს Airbnb-მ ბრდა - გაგანია გამწვავებული კონ-

კურენციისა და მზარდი რეგულაციური გამადიდებელი შუშის პირობებში - და ათმაგი უკუგება აჩვენოს, რომელსაც მისგან ვენჩურ-კაპიტალისტები ითხოვენ? ამ ყველაფერს კიდევ უფრო მძიმე წნეხად პირველადი საჯარო შეთავაზების პერსპექტივა აქცევს, რომელიც, როგორც ამბობენ, 2019 წლის შუა პერიოდში დაიწყება.

ეს ამბავი განსაკუთრებულად რთულია Airbnb-სთვის, იმიტომ რომ, ვთქვათ, Google-ისგან განსხვავებით, რომელმაც ლამის ყველაფერში - საძიებო სისტემებითა და ტელეფონებით დაწყებული, მანქანებით დამთავრებული - რეგულაცია მოახდინა, Airbnb-ი ჯერჯერობით მხოლოდ ერთ სფეროშია დახელოვნებული. ის აკავშირებს ვაკანტური სახლებისა და ბინების მქონე ადამიანებს იმათთან, ვისაც მათი დაქირავება უნდა. ესაა და ეს. სწორედ აქედან იღებს სათავეს Airbnb-ს ახალბედა ინტერესი გიდიანი ექსკურსიების გაყიდვისა Experiences-ის ჭრილში ან რესტორნების დაჯავშნაში დახმარების გაწევა Resy-სთან თანამშრომლობის მეშვეობით.

სირთულეებს სუსტი სააღმსრულებლო გუნდიც ემატება, რომელშიც ვერ ნახავთ ფინანსურ დირექტორსა და მარკეტინგის დირექტორს, არადა თავის მიზნამდე - პირველად საჯარო შეთავაზებამდე - მოსამზადებლად წელიწადზე ნაკლები რჩება. და კიდევ ჩესკის ფაქტორი - აღმასრულებელი დირექტორისა, რომელიც, მიუხედავად იმისა, რომ ინვესტორთაგან მილიარ-

**AIRBNB კომპანიათა იმ ქსკლუზიურ ჯგუფს შეუერთდა, რომელთა სახელები უკვე ზმნები გახდა. GOOGLE-ი, XEROX-ი, UBER-ი გვაქვს მხედველობაში.**

დებს იღებს, მათ ინტერესებს წინა პლანზე არ აყენებს.

„კომპანიების პროგრესის საზომი იცვლება, - ამბობს ჩესკი. - აქამდე მართლაც ფინანსურ მიღწევებზე დადიოდა ყველაფერი, თუმცა დღეს, ვფიქრობ, ახალი კომპანიები აცნობიერებენ, რომ ჩვენ მეტი პასუხისმგებლობა გვაქვს საზოგადოების წინაშე და ცხოვრება უკეთესი უნდა გახდეს“.

გვგმა ასეთია: Amazon-ით მსუბუქად შთავონებულს, ჩესკის სურს, Airbnb უნივერსალურ მაღაზიად აქციოს, ოღონდ - მხოლოდ მოგზაურებისთვის. ის იმედოვნებს, რომ 2028 წლისთვის Airbnb-ს მილიარდი მომხმარებელი ეყოლება, რაც გიგანტური ნასტომი იქნება იმ 400 მილიონი ადამიანიდან, რომელთაც სერვისი მისი არსებობის პირველი ათი წლის განმავლობაში

გამოუყენებიათ (წელს, ჯერჯერობით, უხეში გამოთვლით, 100 მილიონი ადამიანი Airbnb-ში დარჩენილი). ბეზოსის სქემის კვლადაკვალ, ჩესკი Airbnb-ს ტექნოლოგიას სახეს ისე უცვლის, რომ სწრაფად იყოს შესაძლებელი ასობით ბიზნესისა და კატეგორიის მოცვა - ისე სწრაფად, როგორც არასდროს.

„დგება მომენტი, როცა დიდ რიცხვთა კანონი იმას ნიშნავს, რომ უბრალოდ ნიადაგში მეტი თესლის ჩაყრა ხდება საჭირო“, - ამბობს ჩესკი.

მაგრამ ჩესკი იმაზეც დედას, ვაითუ ეს იოლი, ძალდაუტანებელი ზრდა Airbnb-ს უნიკალურობას დაემუქროს. შედეგად, ის ცდილობს, Airbnb-ს პოზიციონირება ისე მოახდინოს, რასაც თავად „21-ე საუკუნის კომპანიას“ უწოდებს - კომპანიას, რომელიც არა მხოლოდ ფინანსური შედეგების წინაშეა დავალებული, არამედ სხვა ისეთ მონაწილეთა წინაშეც, როგორებიც არიან სტუმრები, მასპინძლები, თანამშრომლები და ქალაქები. ჩესკი ამას არა სენტიმენტალურ კორპორაციულ კულტურად, არამედ გადარჩენის გზად აღიქვამს: გადაწყვეტილების მიღების პროცესს საფუძვლად უნდა დაედოს ის, რაც ყველასათვის საუკეთესოა Airbnb-ს კომუნაში. მხოლოდ ამ შემთხვევაში იხერხებენ მისი ინვესტორები. „მომდევნო 50 წელიწადში საზოგადოება ვეღარ შეეგუება ისეთ კომპანიებს, რომლებიც ერთგვარად ახლომხედველურად, ვიწროდ არიან ფოკუსირებულინი ძალიან მოკლე ვადებსა თუ ორიოდ მხარეზე“, - ამბობს ჩესკი.

ამ ყველაფრის შედეგია დამაბულობა Airbnb-ს სწრაფი ზრდის საჭიროებასა და ჩესკის სურვილს შორის, ნელა იმოქმედოს და რაღაც პასუხისმგებლობის მქონე და მდგრადი შექმნას. „რეალობა ისაა, რომ დიდხანს ვერ გაძლებ, თუ გაზრდასა და მიმზიდველი ეკონომიკის შექმნას ვერ შეძლებ, - ამბობს American Express-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი და Airbnb-ს საბჭოს წევრი კენეტ ჩენო. - თუმცა დიდხანს მაშინაც ვერ გაძლებ, თუ შენი ბრენდი ადამიანების ცხოვრებას აზრს არ ანიჭებს“.

**ნივნების თაროზე ორჯერ** რომ დააკაკუნო, ჯო გები-ას ჰოლოგრამა გამოჩნდება. ეს ნამდვილი გებიას, Airbnb-ს 37 წლის თანადამფუძნებლის, სატრაბახო ოინია, რომელიც ახლა საკონფერენციო ოთახში კალათდება. იქაურობა სან-ფრანცისკოს სათავო ოფისიდან ნახევარ მილში, ჩრდილო-დასავლეთით მდებარე მისი ძველი ბინის რეპლიკას წარმოადგენს. გებიას უკან მისი აჩრდილისებრი ვერსია მონოტონური ხმით ლაპარაკობს: „თქვენ ზუსტად იმ ადგილას დგახართ, სადაც პირველი სამი გასაბერი მატრასი დავაწყვეთ...“

სწორედ მათმა დაფუძნების ისტორიამ შეიძინა მითური სტატუსი სილიკონის ხეობაში და ის დღემდე Airbnb-ს იდენტო-

ბის ფუნდამენტურ ნაწილს წარმოადგენს. Rhode Island School of Design-ის კურსდამთავრებულებს, გებიასა და ჩესკის, ქირის ფულის გადახდა უჭირდათ, ჰოდა, 2007 წელს სან-ფრანცისკოსში, დიზაინის კონფერენციაზე ჩასულ ხალხს ფულს ართმევდნენ.

## „როცა რალაც აღვილად გეძლევს, თითის განძრევს, პრაქტიკულად, არ გინევის, აღვილად კი საიტბი განთავსებული უამრავი კუნძუნი მოგვეცა“.

მათ იატაკზე განთავსებულ გასაბერი მატრასებზე რომ გაეთიათ ღამე. ვებგვერდის შესაქმნელად საქმეში მესამე მეგობარი, ნათან ბლენარჩიკი ჩართეს.

სტარტაპმა, რომელსაც თავიდან Air Bed and Breakfast-ი ერქვა, ერთ ღამეში როდი მიაღწია წარმატებას. 12 თვის თავზე, დღეში მხოლოდ 10 ან 20 ჯავშანს თუ იღებდნენ. მაგრამ ტრიოს უკვე დაეწყო გარე დაფინანსების მოძიება: 2008 წლის ივნისში ისინი შეიდ ანგელოზ-ინვესტორთან ცდილობდნენ დაკავშირებას, თუმცა ეს მცდელობა ხუთი უარითა და ორი უგულვებლყოფილი ი-მეილით დასრულდა. რას ითხოვდნენ? - \$150,000-ს, კომპანიის 10%-ის სანაცვლოდ - ულუფისა, რომელიც - შეუსუსტებლობის შემთხვევაში - დღეს, სულ ცოტა, \$3 მილიარდად იქცეოდა. გაკოტრებულმა დამფუძნებლებმა საკრედიტო ბარათების აღება დაიწყეს, თანაც ისეთი ინტენსივობით, გეგონება, ბეისბოლის ბარათები ყოფილიყო, ლიმიტს მიტანებულებს კი ბაინდერებში ახარისხებდნენ. ყველაზე დიდი პრობლემა ნდობის ნაკლებობა გახლდათ. ინტერნეტში გაცნობილი უცხო ადამიანების შინ, ღამის გასათევად დაბატილება არ აგრძნობინებდა ხალხს თავს კომფორტულად.

„ნამდვილი ბრძოლა იყო იმის მიხვედრა, თუ როგორ უნდა დაგვეძლია სტერეოტიპი, რომელიც ჩვენ საწინააღმდეგოდ მუშაობდა და რომლის თანახმად, უცხო - საფრთხეს უდრის, - ამბობს გები. - ამას ბავშვობიდან გვიდებენ თავში“.

სან-ფრანცისკოს სამუშაო მაგიდეებიდან ამ პრობლემის მოგვარება დამფუძნებლებმა ვერ შეძლეს. გამოსავლის ძიებაში, მათ Airbnb-ს მასპინძლებთან დაიწყეს დარჩენა. შექმნეს რეცენზირების სისტემა, რითაც ადამიანებს ერთმანეთის შეფასება შეეძლოთ, დაამატეს სადღეღამისო სამომხმარებლო სერვისი და ფოტოების ხარისხზე შეუდგნენ მუშაობას. 2008-ის ფინანსურმა კრიზისმა, სხვა რამეებთან ერთად, მოგზაურებს ქამრების შემოჭერისკენ უბიძგა, ჰოდა, გაღარიბებულმა მას-

ბინძვობამაც, დამატებითი შემოსავლის ხაზით, უცებ „უცხო-საფრთხის“ პარადიგმის დაძლევა მოიწადინეს.

მაღევე Airbnb-მ უარი თქვა თავის კრიტერიუმზე, რომ სტუმრებს აუცილებლად გასაბურ მატრასებზე უნდა დაეძინათ და დილით ესაუბმათ, და, სანაცვლოდ, ვებგვერდზე ყველაფერი განათავსა - უკანა ეზოში მდებარე ქოხებით დაწყებული, საზიარო ბინის ერთი საძინებლით დამთავრებული. 2013 წლისთვის Airbnb 500,000 სხვადასხვა დასაბინავებელ პუნქტს სთავაზობდა მომხმარებელს. დღეს ეს რიცხვი 5 მილიონს სცდება.

სახლი Airbnb-ს შესახებ ერთმანეთისგან, ე.წ. ზეპირი რეკლამით იგებდა. დღესაც კი, სარეკლამო ბიუჯეტის 90%-ზე მეტს კომპანია სტუმრების, და არა მასპინძლების, მოსაზიდად ხარჯავს. ჯერჯერობით ეს სტრატეგია მუშაობს. 2008-ში Airbnb-ს პიკური ღამე, უხეში გამოთვლით, 100 სტუმარს ნიშნავდა. 2018-ის აგვისტოში, თითქმის 10 წლის შემდეგ, Airbnb-ს საუკეთესო ღამედ ის ღამე შეგვიძლია, ჩავთვალოთ, სადაც 3.5 მილიონი

ადამიანი ღამეს სხვადასხვა ადგილას ათევს (საშუალო მაჩვენებელი დაახლოებით 2 მილიონია).

მასპინძლების ძალდაუტანებლად დარეგისტრირებაში გატარებული ამდენი წლის შემდეგ Airbnb მიწოდებასთან დაკავშირებული მოულოდნელი პრობლემის წინაშე აღმოჩენილი. მიზეზი ორი სახისაა. პირველი - კომპანიის წარმატებამ ჯიბესქელი მეტოქეების ყურადღება მიიპყრო. Booking Holdings-მა - Priceline-ისა და OpenTable-ის მსგავსი უძრავი ქონების \$12.6-მილიარდიანმა (2017-ის შემოსავლით) მფლობელმა, და Expedia-მ (2017-ის შემოსავალი: \$10 მილიარდი), თავიანთ საიტებზე ბინებისა და გასაქირავებელი დასასვენებელი პუნქტების აქტიური გამოდგმა დაიწყეს. ამ გაზაფხულს Booking Holdings-მა საგანგებო კატეგორია, „ალტერნატიული დასაბინავებელი ადგილები“, შემოიტანა და, პირველად არსებობის მანძილზე, განაცხადა, რომ მომხმარებელს 5 მილიონ ასეთ პუნქტს სთავაზობდა - ანუ იმდენივეს, რამდენსაც Airbnb.

## „გლავრული მართორქები“ და მათი წინაპრები

გარალეული AMAZON-თან, არაერთი თვალსაზრისით, რთული და შრომათმავალი ამოცანაა. საცალო ვაჭრობა \$5.8-ბილიონიანი ბაზარია აშშ-ში - გაცილებით მსხვილი, ვიდრე მოგზაურობისა, თუნდაც ყველაზე ფართო გაგებით.



**ჯიმს გუდნაიტი \$8.9 მლრდ**  
**SAS INSTITUTE** (დაფუძნებული 1976 წელს)  
 ანალიტიკური პროგრამული უზრუნველყოფა



**დევიდ სტიუარდი \$3.4 მლრდ**  
**WORLD WIDE TECHNOLOGY** (1990)  
 IT-სერვისები და პრობლემების მოგვარება



**ტრევის კალანიკი \$5.9 მლრდ**  
**UBER** (2009)  
 მგზავრობის გამოძახება; საკვების ადგილზე მიტანა; ტვირთის გადაზიდვა



**ჯონ ვიფ ლიბანდი \$3 მლრდ**  
**TRILOGY SOFTWARE** (1989)  
 პროგრამული უზრუნველყოფის სერვისები



**დევიდ სანი \$5.4 მლრდ**  
**KINGSTON TECHNOLOGY** (1987)  
 მეხსიერების ბარათები და ფლეშ-დრაივები



**თომას სიბელი \$2.9 მლრდ**  
**C3 IOT** (2009)  
 ხელოვნური ინტელექტისა და INTERNET OF THINGS-ის პროგრამული უზრუნველყოფა



**ჯონ ტუ \$5.4 მლრდ**  
**KINGSTON TECHNOLOGY** (1987)  
 მეხსიერების ბარათები და ფლეშ-დრაივები



**ტაი ლი \$2.3 მლრდ**  
**SHI INTERNATIONAL** (1989)  
 IT-სერვისები და პრობლემების მოგვარება



**ჯონ სოლი \$4.4 მლრდ**  
**SAS INSTITUTE** (1976)  
 ანალიტიკური პროგრამული უზრუნველყოფა



**ბენ ჩესტნატი \$2.1 მლრდ**  
**MAILCHIMP** (2001)  
 მცირე ბიზნესის ი-მეილისა და მარკეტინგის პროგრამული უზრუნველყოფა



**ჯაკ დეინჯერმონდი \$4.1 მლრდ**  
**ESRI** (1969)  
 კარტოგრაფიული პროგრამული უზრუნველყოფა



**დენ კურციუსი \$2.1 მლრდ**  
**MAILCHIMP** (2001)  
 მცირე ბიზნესის ი-მეილისა და მარკეტინგის პროგრამული უზრუნველყოფა



**ჯუდი ფოლკნერი \$3.5 მლრდ**  
**EPIC** (1979)  
 სამედიცინო ისტორიების პროგრამული უზრუნველყოფა



**ვილიკ რეიგონი \$2.1 მლრდ**  
**INTERSYSTEMS** (1978)  
 დიდი მონაცემებისა და ჯანდაცვის პროგრამული უზრუნველყოფა

მეორე - ადგილობრივი მთავრობები სიმკაცრის გამოჩენას იწყებენ. სირთულეები ნაირგვარია, დაწყებული ბრალდებებით, რომ უძრავი ქონების მფლობელები არარეგულირებადი სასტუმროების შექმნის მიზნით იყენებენ Airbnb-ს, დამთავრებული უკვე კომპანიის დადანაშაულებით, რომ ის ხელს უწყობს საცხოვრებელი უზრუნველყოფის კრიზისებს. დენვერში დაფუძნებული მონაცემთა ანალიზის ფირმა AirDNA-ს თანახმად, მკაცრი რეგულაციების მიღების შემდეგ კომპანიის საიტზე დასაბინავებელი პუნქტების რიცხვი ისეთ ქალაქებში მცირდება, - ზოგჯერ 30%-ზე მეტით, - როგორც ბერლინი, სანტა-მონიკა და სან-ფრანცისკო. Airbnb ნიუ-იორკსა და პარიზსაც ჰყავთ მიზანში ამოღებული. კანონში ცვლილებამ იაპონიაში გახსნილი კომპანია აიძულა, იენისში ათასობით ჯავშანი გაუქმებინა და შეფერხებული მომხმარებლებისთვის \$10-მილიონიანი ფონდი შეექმნა.

„როცა რაღაც ადვილად გეძლევა, თითოს განძრევა, პრაქტიკულად, არ გიწევს, - ამბობს ჩესკი. - ადვილად კი საიტზე განთავსებული უამრავი პუნქტი მოგვეცა“. ამდენად, თებერვალში Airbnb-მ თავისი ფოკუსი განავრცო, რათა უფრო ღია გამხდარიყო ტრადიციული ოპერატორების მიმართ, დაწყებული ე.წ. ლოგინი-საუზმის ტიპის დასარჩენი ადგილებით, გასაქირავებელი დასასვენებელი პუნქტებით და თვით ე.წ. სასტუმრო-ბუტიკებით დამთავრებული, და ყოველ მათგანს ვებგვერდზე ცალკე კატეგორია დაუთმო. ეს ნათელი გზაა ზრდისკენ, თუნდაც რომ, რაღაც თვალსაზრისით, ძირს უთხრიდეს იმას, რაც Airbnb-ს, დამფუძნებლებისა თუ მომხმარებლების თვალში, უნიკალურს ხდის.

აქ Airbnb-ს ერთი მნიშვნელოვანი უპირატესობა აქვს: კომპანია მასპინძლებს უფრო პატარა წილს - 3%-ს - აჭრის მაშინ, როცა ისეთმა სამოგზაურო ონლაინსააგენტომ, როგორც Booking-ია, შესაძლოა, 15% წაიღოს. „ვერ ვიტყვი, რომ უკეთესი ვერსიაა. უფრო იაფი ვერსიაა“, - ამბობს ალექ შტრომანდელი, რომელიც ბრუკლინში მდებარე სასტუმრო-ბუტიკ Gowanus Inn-ისთვის Airbnb-ზე ოთახებს განკარგავს.

Airbnb, შესაძლოა, მეტოქეებზე იაფია, მაგრამ ჯერ მაინც არ შეუძლია, მომხმარებელს მათი მასშტაბები შესთავაზოს. Booking Holdings-ის ზრდას თან უამრავი სტრატეგიული შესყიდვა ახლავს და ის უკვე ფლობს ბევრ ისეთ რამეს, რის შექმნასაც Airbnb ახლად ცდილობს. ასე, მაგალითად, Booking-ს ფრენებისთვის Kayak-ი აქვს, ჯავშნებისთვის - OpenTable-ი, Rentalcars.Com-ი - ტრანსპორტირებისთვის, აზიაში მოგზაურობისთვის - Agoda და Priceline-ი - ფასდაკლებული პაკეტებისთვის.

Booking Holdings-ის აღმასრულებელი დირექტორის, გლენ ფოგელის, თქმით, მისი მიზანი მომდევნო ათი წლისთვის ყველა ნაწილის ისე თავმოყრაა, რომ საწყისი წერტილიდან ბოლო

წერტილამდე მთელი მოგზაურობის დაჯავშნა უხარვეზოდ წარიმართოს. „კი, ეს რთული გასაკეთებელი იქნება, მაგრამ ადამიანები, ვისაც ამის მიღწევის ყველაზე მაღალი შანსი აქვთ, ის ადამიანები არიან, ვის ხელშიც უკვე არის მასშტაბი,

**პარალელი AMAZON-თან, არაერთი თვალსაზრისით, რთული და შრომატევადი ამოცანაა. საცალო ვაჭრობა \$5.8-ბილიონიანი ბაზარია აშშ-ში - გაცილებით მსხვილი, ვიდრე მოგზაურობისა, თუნდაც ყველაზე ფართო გაგებით.**

გამოცდილება და ფუნდამენტური საშენი აკურები, - ამბობს ფოგელი. - ეს ადამიანები ჩვენ ვიქნებით“.

ჩესკი ამ უხარვეზო მოგზაურობასთან დაკავშირებულ ხედვას იზიარებს და აშკარა უპირატესობის მქონე შესყიდვებსაც განიხილავს - დიდი სასტუმრო-ქსელების, მენისტრიმული ტუროპერატორებისა და ტრანსპორტირების კომპანიებისაც კი - მაგრამ ზრდის „ყიდვა“ არ აინტერესებს. სანაცვლოდ, ის უარს ამბობს კომპრომისზე იმასთან დაკავშირებით, რაც, მისი დაჟინებული აზრით, Airbnb-ს განმასხვავებელი ნიშანია: მიკუთვნიებულობის განცდა.

„ფიქრობ, Airbnb-ს მიზიდულობის ცენტრი მომხმარებლებისთვის იმ უნიკალური გამოცდილების შეთავაზება უნდა იყოს, რაც სხვაგან არსად არ არსებობს ინტერნეტში“, - ამბობს ჩესკი.

**თუ ოცნება AIRBNB-ს** „ამაზონიფიკაციას“ წარმოადგენს, ჩესკი აცნობიერებს, რომ გრძელი გზა აქვს გასავლელი. მან ბებოსის ერთ-ერთი წამყვანი ლეიტენანტი, Prime-ის ყოფილი უფროსი, გადმოიბირა, რათა სცადოს და Amazon-ის ანალოგი რეალობად აქციოს. გრეგ გრილიომ Amazon-ში 18 წელი გაატარა, სანამ მარტში Airbnb-ს, კერძოდ კი ამ უკანასკნელის სახლების განყოფილებას შეუერთდებოდა, რომელიც კომპანიის მთავარ ბიზნესზე - გაქირავებაზე - არის პასუხისმგებელი. როცა გრილიომ Amazon-ში დაიწყო მუშაობა, ხალხი ალბათ ვერც კი წარმოიდგენდა, რომ კომპანია რაიმე უფრო მეტს გაყიდდა, ვიდრე წიგნებია. დღეს გრილიომ Airbnb-შია - იმ დროს, როცა ამ უკანასკნელს Amazon-ის მსგავსი ექსპანსია



ჰაერით სჭირდება. „ანალოგი 20 წლის წინანდელსა და სხვა „A“ კომპანიას შორის, ჩემთვის საცხებით გასაგებია, - ამბობს ის. - აქ, მოგზაურობის დარგში, უდავოდ არსებობს Amazon-ის ზომის შესაძლებლობები“.

მაგრამ ეს პარალელი Amazon-თან, არაერთი თვალსაზრისით, რთული და შრომატევადი ამოცანაა. საცალო ვაჭრობა \$5.8-ტრილიონიანი ბაზარია აშშ-ში - გაცხლებით მსხვილი, ვიდრე მოგზაურობისა, თუნდაც ყველაზე ფართო გაგებით. Amazon-ი ისეთ რამეებს ყიდის, როგორც წიგნები, ტანსაცმელი და ბაღის იარაღებია - ანუ მასობრივ სამომხმარებლო საგნებს. Airbnb-ს კი სრულიად საპირისპირო უნდა. „ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული შეთავაზება Airbnb-ზე სოკოს გუმბათია, - ამბობს ჩესკი და გუმბათისებრი, გეოდეზიური სახურავის მქონე პაწაწინა ქოხს გულისხმობს, რომელიც კალიფორნიის სანაპიროზე ღამეში \$130-ად ქირავდება. - და, სამწუხაროდ, რაც უნდა წარმატებული იყოს, მისით მილიონებს ვერ ვიშვით.“

ამდენად, ისეთი ბიზნესი ვართ, უამრავ სხვა რამეში რომ უწევს ჩაბმა, რადგან ყველაფერი, რასაც ჩვენ ვაკეთებთ, ასეთი დიდი ვერ გახდება. ეს ასეა - სასრულია თავისი არსით“.

Airbnb-ს პირველი დიდი მცდელობა ექსპანიისა, Experiences-ია - უაღრესად ფრაგმენტირებული გიდიანი ექსკურსიების ბაზრის მისეული ვერსია. როგორც Etsy-მ ხელნაკეთი ნივთები ელ-ვაჭრობად აქცია, ხოლო Uber-მა ნებისმიერი მანქანიანი ადამიანი - კერძო მძღოლად, Experiences-ს სურს, ნებისმიერი, შეფ-მზარეულის ასისტენტით დაწყებული, იოგას მიმდევრით დამთავრებული, ონლაინტურების ბიზნესის მესვეურად აქციოს. და მაინც, რამდენად დიდია ეს ბაზარი? „შეზღუდვები სივრცეში კი არ უნდა ვეძიოთ, - ამბობს ჯო ზადე-ჰი, რომელიც Airbnb-სთვის Experiences-ს თაოსნობს, - არამედ დროში“.

2016-ში ჩაშვებული Experiences-ი ნელია. სამდღიანი, სრულად გაწერილი მარშრუტების საწყისი იდეა ზედმეტად ძვირი

და დროის წამლები აღმოჩნდა Airbnb-ს ეკონომიური მოგზაურებისთვის. უფრო მოკლე ალტერნატივაზე გადაიყვანეს, თუმცა მალე ხარისხის პრობლემა იჩინა თავი. თუ სახლების შემოწმება Airbnb-ზე მათ განთავსებამდე არ ხდება, იგივე მიდგომა მასპინძლიანი ექსკურსიებისთვის არ მუშაობს. სახლები პირველად არქიტექტურულ სტანდარტებს უნდა აკმაყოფილებდეს, მათ შორის, პირველ ყოვლისა, მათში ცხოვრება უნდა იყოს შესაძლებელი. ამ შემთხვევით ექსკურსიებს კი ასეთი სტანდარტები არა აქვს, ჰოდა, Airbnb-ს მასპინძლები ხშირად გიჟებით იქცეოდნენ. ასე, მაგალითად, ერთ-ერთი პირველი, პროდუქტის ბეტა-ვერსიის სახით ჩაშვებული Experiences-ის მონაწილე იყო ქალი, რომელიც სტუმრებს უკიოდა, როცა ეს უკანასკნელი, ერთი საათის განმავლობაში, სან-ფრანცისკოს პლაჟს ნაგვისაგან ასუფთავებდნენ. გამოცდილება უდავოდ, თუმცა არა ისეთი, Airbnb რომ ისურვებდა.

ექსკურსიამდლოების შემოწმების საჭიროება Experiences-ი შეანელა, მაგრამ ზრდამ 2018-ში აკრიფა ტემპი. მას მერე, რაც ორი წლის წინ 12 ქალაქში 500 Experiences-ი ჩაუშვეს, დღეს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით 800 ქალაქში 15,000 Experiences-ია. ყოველი ჯავშნიდან კომპანია 20%-ს იღებს, რამაც შარშანდელი შემოსავალი დაახლოებით \$2 მილიონით გაბერა. ზღვაში წვეთიაო, ამ თანხაზე ვერ იტყვი, თუმცა Airbnb-სხელა კომპანიისთვის დამრგვალების შეცდომასავითაა. წყაროების თანახმად, ამ პროდუქტის განსავითარებლად Airbnb-მ \$100 მილიონზე მეტი დახარჯა. და მაინც, სიტუაცია, შესაძლოა, უკეთესობისკენ იცვლებოდეს: Forbes-ის შეფასებით, Experiences-მა შეიძლება, წელს გაყიდვებით \$90 მილიონს მიაღწიოს, რაც Airbnb-ს, გათვლების მიხედვით, \$18 მილიონის მინუსში დატოვებს. Airbnb უარყოფს როგორც შემოსავლის, ისე შარალის მაჩვენებლებს, თუმცა თავად დეტალებს არ გვიმხვს.

**დეკემბერში ჩისკიმ თავისი** თანადამფუძნებლები ბრენშტორმინგისთვის შეკრიბა. შეკრების მიზანი სახელმძღვანელო პრინციპების ჩამოყალიბება იყო, რომლებიც, ჩესკის თქმით, სამომავლო გადაწყვეტილებების მიღებაში დაეხმარება კომპანიას, რომელიც ფინანსური მაჩვენებლების მიღმა წასვლას ცდილობს. „თუ უფრო დიდი პასუხისმგებლობა გაკისრია, – ამბობს ჩესკი, – საკითხავი აქ ისაა, ვის მიმართ გაკისრია ეს პასუხისმგებლობა“.

აღმასრულებელ დირექტორთა უმეტესობისთვის, განსაკუთრებით კი მათთვის, ვინც ახლო მომავალში საჯარო ბაზარზე აპირებს გასვლას, ინვესტორები ბუნებრივი არჩევანი იქნებოდა. მაგრამ ჩესკი აღმასრულებელ დირექტორთა უმეტესობა როდია. ინვესტორთა მოძიებასთან ერთად, Airbnb პროგრესს

ოთხი სხვა მეწილის ჭრილშიც გაზომავს – თანამშრომლების, სტუმრების, მასპინძლებისა და ქალაქების ჭრილში. Airbnb იმედოვნებს, რომ ეს ზოგიერთი უჩვეულო კორპორაციული ინიციატივის მიღებას გაამართლებს. მაგალითად, ისეთის, როგორცაა თხოვნა აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიისადმი (SEC), რომ მან Airbnb-ს მისცეს ნება, თავისი აქციები მასპინძლებს აჩუქოს ისე, როგორც ეს თანამშრომლებისთვისაა შესაძლებელი, და მათ სარემონტო სამუშაოებისთვის დაბალხარჯიანი სესხები შესთავაზოს. მაგრამ ეს ახლებური საზომი კომპანიის სურვილსაც ასახავს, დარჩეს თავისი კომუნალური ფესვების ერთგული.

„Airbnb-ს კომუნა, პრაქტიკულად, გადაწყვეტილების მიმღების რანგში გვყავს, რომელიც გვეუბნება, რა უნდა ვაკეთოთ ზრდისთვის, მათი 'წარმომადგენლები' კი დამფუძნებლები არიან“, – ამბობს რეიდ ჰოფმანი, LinkedIn-ის თანადამფუძნებელი და Airbnb-ს ინვესტორი.

მაგრამ პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ ამგვარი ინკლუზია უფრო რთული თუ გახდება. Airbnb ბევრს ეცადა, სამუდამოდ კერძო კომპანიად რომ დარჩენილიყო, მაგრამ 2017 წლის შემოდგომას, Morgan Stanley-ისთან ლაპარაკის შედეგად, მათ გააცნობიერეს, რომ წინ კერძო გზა უზრალოდ არ არსებობს. ამდენად, კომპანია, ყველაზე ადრე, 2019-ის შუა პერიოდში აპირებს საჯარო ბაზარზე გასვლას. ფანჯარა მოკლე იქნება: 2020-ში თანამშრომელთა საფონდო ოფციონს ვადა ამოწურება, რაც მათ სააქციო კაპიტალს ერთ დამემში ააორთქლებს.

როცა საჯარო ბაზარზე გასვლასთან დაკავშირებით ვეკითხებით, ჩესკის უსიამოვნო ემოციები შესამჩნევად იპყრობს. ძალიან ხშირად, მისი თქმით, კომპანიები დიდი სურათის შეგრძნებას კარგავენ და კვარტალურ რიტმში გადადიან. „პრობლემა ისაა, რომ ზოგ ადამიანს ავიწყდება, რომ, პირველ რიგში, მთაზე მივსვამენ“, – ამბობს ის.

„უამრავ აღმასრულებელ დირექტორს შევხვედრივარ, ვინც ამბობს, რომ გრძელვადიან პერსპექტივებზეა ორიენტირებული ან უნდა, გრძელვადიან პერსპექტივებზე იყოს ორიენტირებული, მაგრამ ძალიან ბევრი წნეხი აქვთ და ძალიან ბევრი კონფლიქტური სიტუაცია, – ამბობს ჩესკი. – ამბობენ ხოლმე, რომ უნდათ საზოგადოებრივ ინტერესს ემსახურონ, დარწმუნდნენ, რომ მათ პროდუქტებს მსოფლიოსთვის კარგი მოაქვთ, მაგრამ ერთადერთი მაჩვენებლები, რასაც საბჭოს შეხვედრებზე განიხილავენ, რეალურად, პროდუქტის გაყიდვების მაჩვენებლებია“.

ეს ნამდვილად არაკონვენციური სიტყვებია იმ კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის მხრიდან, რომელიც, შესაძლოა, მალე საჯარო ბაზარზე გავიდეს. Airbnb-ს თამაშის წესების დაწერა სურს, თუმცა ინვესტორების გადასაწყვეტია, რამდენად მზად იქნებიან სათამაშოდ.

# რატომ ვერ ვიტარდებთ სოფლის მეურნეობა?



**იბის თქმა, რომ სოფლის მეურნეობა ქვეყანას ვერ გაამდიდრებს, საერთოდ არ ნიშნავს ამ სექტორის დაკნინებას.** იგივე შეიძლება ითქვას ეკონომიკის სხვა ნებისმიერ ერთ სექტორზე, თუკი ის მილიონობით ტონა ნავთობს არ ყიდის. ქვეყანას ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორის ერთდროულად განვითარება ამდიდრებს, მათ შორის სოფლის მეურნეობის, მაგრამ არამხოლოდ სოფლის მეურნეობის და კიდევ რომელიმე ერთის.

საქართველოში პოლიტიკოსები და არამართო პოლიტიკოსები ქვეყნის ეკონომიკის გაზრდის მთავარ წყაროდ სოფლის მეურნეობას ხშირად ასახელებენ. შედეგი კი საპირისპიროა. 1998 წელს სოფლის მეურნეობის წილი საქართვე-

ლოს ეკონომიკაში 28% იყო, 2008 წელს - 9.4%, ხოლო 2018 წელს 8%-ია (2018 წლის პირველი ნახევრის მიხედვით).

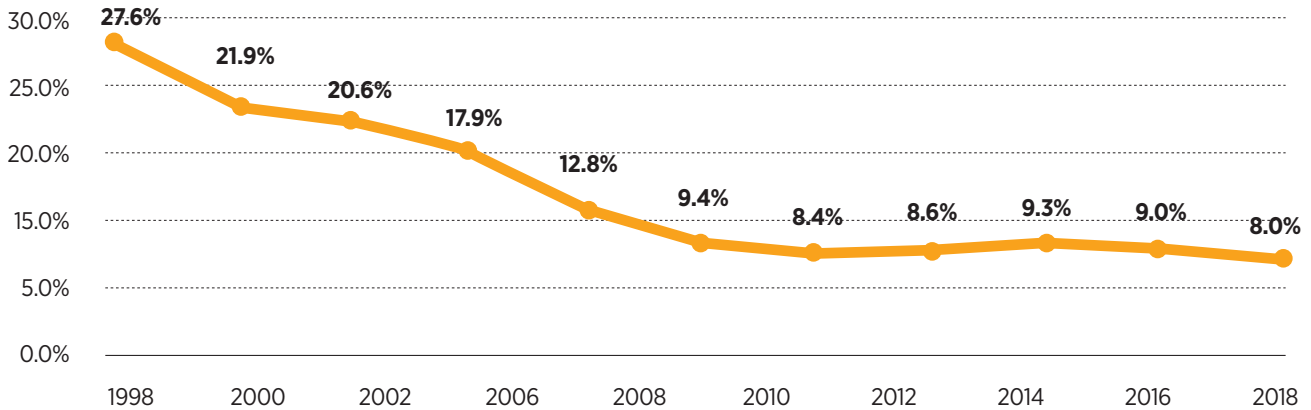
ეკონომიკაში სოფლის მეურნეობის წილის შემცირება არ ნიშნავს, რომ საქმე ცუდადაა. ყველა განვითარებული ქვეყნის ეკონომიკაში მცირდება სოფლის მეურნეობის წილი, როდესაც ისინი განვითარების ეტაპებს გადაიოდნენ. რაც უფრო სწრაფად ვითარდებიან, სოფლის წილი მით უფრო სწრაფად მცირდება. მართალია, ცალკე აღებული სოფლის მეურნეობაც ვითარდებოდა, მაგრამ სხვა სექტორები იმდენად სწრაფად ვითარდებიან, რომ მისი წილი მცირდება.

საქართველოში ცალკე აღებული სოფლის მეურნეობაც არ იზრდება, ანუ წლიდან წლამდე უფრო მეტ პროდუქციას არ აწარმოებს. თუ ამ დარგში წარმოებულ პროდუქციას მუდმივ ფასებში ავიღებთ (ინფლაციით გამორეგული ღირებულების ზრდაში არ ჩაითვალოს), გამოვა, რომ 2003 წელს საქართველოში სოფლის მეურნეობის სექტორში 1.9 მილიარდი ლარის პროდუქცია წარმოებულა, ხოლო 2017 წელს - 1.8 მილიარდი ლარის.

2004-2018 წლებში (2018 წლის პირველი ნახევრის მიხედვით) სოფლის მეურნეობის ზრდის საშუალო ტემპი -0.4%-ია. სოფლის მეურნეობა ყველა მთავრობისთვის პრიორიტეტული იყო და ყველა მთავრობაში შედიოდა სოფლის მეურნეობის სამინისტრო, რომელიც დარგის განვითარებაზე მნიშვნელოვან თანხებს ხარჯავდა. 2013 წლიდან სოფლის მეურნეობა კიდევ უფრო მნიშვნელოვან სფეროდ გამოცხადდა და მეტად დაფინანსდა, ვიდრე 2012 წლამდე. განსაკუთრებით პრუდუქტიული აღმოჩნდა უფასო ხვნა-თესვის პროგრამა, რამაც 2013 წელს სექტორის 11.3%-იანი ზრდა გამოიწვია. თუმცა ამის შემდეგ, 2014-2015 წლებში, ზრდის ტემპი 1.5%-მდე შემცირდა, 2017-2018 წლებში კი ზრდის ნაცვლად სექტორი დაახლოებით წლიურ 3%-იან კლებას განიცდიდა. 2016 წლის შემდეგ წარმოებული პროდუქცია დაახლოებით 100 მლნ ლარით შემცირდა. შემცირდა როგორც ნათესი ფართობები, ასევე პირუტყვის სულადობა.

ჯამში 2013-2018 წლებში სოფლის მეურნეობის განვითარების ხელშეწყობისთვის მთავრობამ მილიარდ ლარზე მეტი

## სოფლის მეურნეობის წილი საქართველოს ეკონომიკაში



წყარო: საქსტატი

დახარჯა. ეს თანხა განაწილდა შეღავათიან აგროკრედიტზე, უფასო ხვნა-თესვაზე, საწარმოების დაფინანსებაზე, პროექტ „დანერგე მომავალზე“, ქართული ჩაის აღდგენის პროგრამაზე, აგროდაზღვევაზე, ყურძნისა და ციტრუსის ფასის სუბსიდირებაზე, სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკაზე, დარგში მეცნიერულ კვლევებზე და ა.შ. აღნიშნული მილიარდი ლარის გარდა, ცალკე 300 მლნ ლარზე მეტი დაიხარჯა სამელიორაციო ინფრასტრუქტურის აღდგენასა და აშენებაზე.

მთავრობის მიერ ფულის ხარჯვას დაემატა ისიც, რომ ევროკავშირისა და ბევრ სხვა ქვეყანაში საბაჟო გადასახადის გარეშე შეგვიძლია პროდუქციის გატანა. 2013 წლიდან რუსეთმა სოფლის მეურნეობის ნაწარმზე ემბარგო მოგვიხსნა. უამრავი დონორი ეხმარება გრანტებით და ცოდნით სოფლის მეურნეობის დარგს. ამ ფონზე, მართლაც გასაკვირია, როგორ მოვახერხეთ, რომ საქართველოს სოფლის მეურნეობაში ზრდის ნაცვლად კლება გვაქვს?

ამ კითხვაზე პასუხი ხელისუფლების არასწორ ეკონომიკურ პოლიტიკაშია. ვერ ჩამოვყალიბდით, რა გვინდა - სოფ-

ლის მოსახლეობა, რომელსაც კარგი შემოსავალი აქვს, თუ სოფლის მოსახლეობა, რომლის მთავარი დანიშნულება სოფელში ცხოვრებაა და ქალაქიდანაც დავეხმარებით დანიშნულების შესრულებაში.

ეკონომიკაში ცნობილია, რომ თუ მთავრობა ასუბსიდირებს რომელიმე დარგს, ძალიან მაღალია ალბათობა, რომ ეს დარგი სუბსიდიებზე ყოფნას მიეჩვევა და ვერ განვითარდება. შესაძლოა, ნაწილობრივ ასეც დაგვემართა. ცალსახად შეუშალა ხელი სოფლის მეურნეობის განვითარებას უცხოელებისთვის მიწის მიყიდვის აკრძალვამ. ამაზე არავინ არ კამათობს, უბრალოდ მოსახლეობის ნაწილს ურჩევნია, საქართველოს მიწა საქართველოს მოქალაქის საკუთრება იყოს, ვიდრე უფრო განვითარებული და დიდი სოფლის მეურნეობა გვექონდეს.

ეს ორი გარემოება ეკონომიკურად არასწორია, მაგრამ შესაძლოა პოლიტიკურად (ანუ არჩევნებზე ხმების მისაღებად) სწორია, ამიტომ, როცა შესაბამისი პოლიტიკური ფონი იქნება, ორივე მიდგომა სწრაფად შეიცვლება.

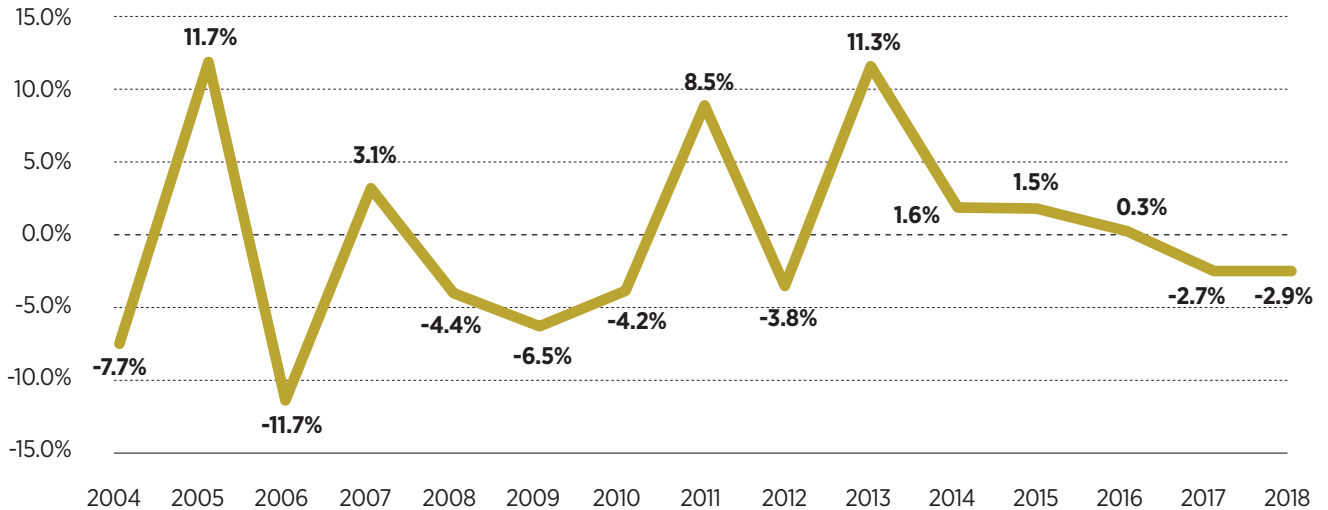
გაცილებით დიდი პრობლემაა დარ-

გის განვითარების მიმართ არსებული მცდარი ზოგადი ხედვა. საქართველო მცირემიწიანი ქვეყანაა, ანუ სოფელში მცხოვრებ ერთ ოჯახზე საშუალოდ ერთ ჰექტარამდე მიწა მოდის. ამას ისიც განაპირობებს, რომ საქართველოში ურბანიზაციის დონე მაღალი არ არის. მოსახლეობის 42% (1.6 მლნ ადამიანი) სოფელში ცხოვრობს. მცირემიწიანობა მიწის ნაკვეთების არაეფექტიანად გამოყენებას იწვევს. რთულია წარმოების მოცულობის ხარჯზე შედარებით იაფად გაყიდო პროდუქცია (მასშტაბის ეფექტი) და მცირე საოჯახო მეურნეობა საშუალო ან მსხვილ ფერმერულ მეურნეობად გარდაქმნა. ამას ემატება ცოდნის ნაკლებობა, რაც მხოლოდ სოფლის მეურნეობის პრობლემა არ არის.

ამ დროს ქვეყნის პოლიტიკა მიმართულია სოფლის მოსახლეობის რაოდენობის შეძლებისდაგვარად გაზრდისკენ თუნდაც იმ მართი მიზეზით, რომ ისინი მიწაზე შრომით მაინც გაიტანენ თავს. სოფელში მცხოვრები ადამიანებიდან 700 ათასი ითვლება ე.წ. თვითდასაქმებულად, რადგან საკუთარ ბოსტანში მუშაობენ ან/და შინაურ ცხოველებს უვლიან.



## სოფლის მეურნეობის წლიური ზრდა



წყარო: საქსტატი

ე.ი. გარკვეული დილემის წინაშე ვართ: თან მცირემიწიანობა უნდა დასრულდეს და თან ბევრი ხალხი უნდა ცხოვრობდეს სოფელში. ოქროს შუალედია, სოფელში ცხოვრობდეს, მაგრამ მიწაზე არ მუშაობდეს, რაც სულაც არ არის არარეალური. ამ დილემის გადაჭრას სჭირდება სხვა დარგების გაცილებით სწრაფად განვითარება, ვიდრე დღეს ვითარდება, ადამიანები კი თავად გადაწყვეტენ, სად ურჩევნიათ ცხოვრება. დღეს განვითარებულ ქვეყნებში ურბანიზაციის დონე 70-80%-ს აღწევს, ხოლო სოფლის მეურნეობაზე დასაქმების მაქსიმუმ 5% მოდის (საქართველოში - დაახლოებით 40%). დღეს განვითარებული ქვეყნების სოფლები უფრო მდიდარი და მოვლილია, ვიდრე ოდესმე.

სასოფლო-სამეურნეო ცოდნის პრობლემის ცალკე გამოყოფა არ ღირს, რადგან ყველა სფეროში მსგავსი პრობლემა გვაქვს და თუ, ზოგადად, განათლების პრობლემა გადაიჭრება, აქედან თავის წილ სიკეთეს სოფელიც ნახავს.

### რომ შევაჯამოთ, ასეთი

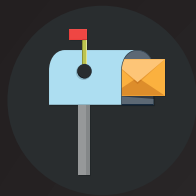
#### სურათი იკვეთება:

1. სოფლის მეურნეობის სუბსიდირებისთვის (ამ მიმართულებით დახარჯული ნებისმიერი თანხა სუბსიდიია, თუნდაც სარწყავი სისტემების მშენებლობა) მთავრობა ზედმეტ გადასახადს ახდევინებს იმ დარგებს, რომლებსაც სოფლის მოსახლეობის ნაწილი უნდა დაედასაქმებინა;
2. სოფელში ცხოვრება მეტად არის სუბსიდირებული, ვიდრე ქალაქში ცხოვრება. პრობლემის მოსაგვარებლად მეტი ურბანიზაცია გვჭირდება, მაგრამ მთავრობა ფულს ურბანიზაციის შეფერხებაში იხდის;
3. უცხოელებისთვის მიწის მიყიდვის აკრძალვამ შეაფერხა დარგში ინვესტიციების, ახალი ცოდნისა და ტექნოლოგიების შემოსვლა;
4. ისე როგორც სხვა სფეროებში, ცოდნის მხრივ აგრარული მიმართულებითაც გვიჭირს. ამასთან, აგრარული მიმართულებით განათლების მიღება პრესტიჟულიც არ არის და იმის ალბათობაც მცირეა, რომ ათასიდან რამდენიმე მაინც

მოახერხებს კარგი ცოდნის მიღებას, როგორც ეს იურისტების, ექიმების ან ეკონომისტების შემთხვევაში ხდება;

5. მსოფლიო ეკონომიკის 95% მომსახურებასა და მრეწველობაზე მოდის, მაგრამ ჩვენ იმედებს მაინც სოფლის მეურნეობაზე ვამყარებთ, რადგან ჩვენი ცოდნით და ბიზნესგარემოთი, მხოლოდ იქ გვაქვს შანსი, სხვას ვაჯობოთ, სადაც ჩვენი უპირატესობა ჰავამ, ნიადაგმა და მცენარეების ჯიშებმა განაპირობა და არა განათლებამ და ეფექტიანმა შრომამ;

6. სოფლის მეურნეობის (და არა მარტო) განვითარების პოლიტიკას ერთი ფაქტორი განსაზღვრავს - თუ რა მიდგომა მოუტანს უფრო მეტ ხმას არჩევნებზე მმართველ პარტიას. სოფლის მეურნეობა, როგორც ეკონომიკის სექტორი, ეწირება სოციალურად პოპულისტურ და ყალბ ნაციონალისტურ მიდგომებს. შედეგად კი ვიღებთ იმას, რომ სოფელიც იცლება და ქალაქიც, ემიგრაციის გამო ქვეყნის მოსახლეობა ბოლო 20 წელიწადში 1.5 მილიონი კაცით შემცირდა. **F**



**გამომწერეთ ახლავა**  
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამომცემა

**Forbes** GEORGIA



**6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი**

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

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

# პორშე „რაინიკის“ თვალით

ქართულ ენაში მანქანა ერთადერთი უსულო საგანია, რომელზეც ვამბობთ „მყავს“ და არა „მაქვს“. პორშეს შემთხვევაში ასეც უნდა იყოს.

ავტორი: შოთა დიღმეილაშვილი

რევი პირველი პორშე კარგად მახსოვს. დაახლოებით ცხრა წლის ვიყავი, როცა რომელიღაც რუსულ არხზე ფილმი „ცუდი ბიჭები“ გაუშვეს, რომლის მიწურულსაც ორი პოლიციელი შავი 911 ტურბოთი AC Cobra-ს გამოუდგა, დაეწია, უკანა და ვიწრო გასასვლელში შეასწრო. დამნაშავე მოსახვევეში ვერ ჩაეწერა და მოსრიალდა. იმდროინდელი ურბანული ფოლკლორის გავლენის გამო ჩემი სიმბატიები პოლიციის მხარეს არ ყოფილა, თუმცა მოხდა გაუთვალისწინებელი: გამიხარდა, რომ რბოლა იმ მანქანის ტრიუმფით დასრულდა, რომლის ფორმებმაც მომაჯადოვა.

ავტომობილთა წვრილი სპეციფიკაციების ცოდნით ახლაც ვერ დავიკვებნი, მართვის მოწმობა დაბადების დღეზე მაჩუქეს შევარდნაძის დროს და საჭესთან დაჯდომის პირველივე მცდელობა, რბილად რომ ვთქვა, ინიცდენტით დასრულდა, რამაც მართვის მიმართ კარგა ხანს გადაულახავი ფობია გამიღვივა. ამიტომ ავტომობილების დამფასებელი არასოდეს ვყოფილვარ, მაგრამ სილამაზის - ყოველთვის.

თავიდან საქმე უბრალოდ ფორმებში იყო: სახურავი, რომელიც წელში ვიწროვდება და ამობურცულ, ძლიერ ფერდებში გადაიბრდება. არისტოკრატიულად აზიდული შუბლი - თითქმის ვერტიკალური საქარე მინა, კომპაქტური ცხვირი და ფარები -

თვალები, რომელთა იგნორირებაც შეუძლებელია. 911-ის პირველი მოდელის საერთო ესთეტიკას თუ დააკვირდებით, შეამჩნევთ - უფრო სწორად - ვერ შეამჩნევთ ვერც ერთ მკაფიო ხაზს. მის სხეულზე ერთი ნაკვეთი არაა, ფორმები თითქოს ერთმანეთში იღვრება. ეს ნახევარი საუკუნის შემდგომაც ასეა, 911-ის ახალ მოდელში. სხვადასხვა ზედაპირი ერთიმეორის დინამიკური ანარეკლია, თითქოს ჰენრი მურის რომელიმე აბსტრაქტული სკულპტურა შეედგათ ბორბლებზე. ჯანდაბას, ვიტყვი: ამ მანქანას საძინებელშიც შევიგორებდი!

მოგვიანებით თავად ფერდინანდ პორშეს სიტყვები წავიკითხე სადღაც - მოხაზულობა თავიდანვე ისეთი კარგი გამოდგა, შელამაზების აუცილებლობა აღარ დადგაო. ეს ჰარმონია ძრავის უკანა მხარეს განთავსებამ განაპირობა, უბრალო სპორტულმა პრაგმატიზმმა. პრაგმატიზმის შესახებ ლეგენდაა მოდელისთვის სახელის შერჩევის ამბავიც. თავიდან Porsche 901 უნდა რქმეოდა, მაგრამ ფრანგულმა ავტომწარმოებელმა პეჟომ სხენებული ციფრების კომბინაცია ერთ-ერთ საკუთარ მოდელს მიაკუთვნა და ვინაიდან პორშეს საწყობში 0-ის გარდა ბევრი ერთიანი მოიძებნებოდა, გადაწყდა, რომ პორშე 901 - პორშე 911-ად გადანათლულიყო.

„911 თავიდანვე კლასიკა იყო“, - მოგვიანებით მეტყვის ამ ბრენდის ერთ-ერთი ამბასადლორი, რომლის მეცადინეობითაც



ოქტომბრის დასაწყისში მონტენეგროში აღმოვჩინდი – რანდევზე ჩემს ბავშვობის სიყვარულთან. – „ის არასოდეს ყოფილა თანამედროვე, მაგრამ იყო კლასიკური. მე მას არქექტივს ვუწოდებდი. თუ სთხოვ ბავშვს, დახატოს სპორტული მანქანა, ბოლოს რაღაც 911-ის მაგვარი გამოუვა“.

*ზუსტად ამ სიტყვებმა გამახსენა, 24 წლის წინ როგორ მედიდურად გადავხვედი ტელევიზორთან მოკალათებულ მამაჩემს, რომელიც საინფორმაციო გამოშვების მოლოდინში ამკარად არ იზიარებდა ჩემს აღფრთოვანებას „ცუდი ბიჭებით“ და ვუთხარა: რომ გავიბრდები, ასეთს ვიყიდი“.* მას მერე ბევრი არაფერი შეცვლილა. დღესაც თუ მკითხავთ, რა გამოარჩევს 911-ს ყველა სხვა რკინის ბედაურისგან, ცილინდრების დათვლას ნამდვილად არ დავიწყებ და ძველმოდური სარეკლამო copywriting-ით გიპასუხებთ: არის მომენტი, როცა იცი, რომ პორშე გინდა. არის მომენტი, როცა პორშეს შეიძენ. და მათთვის, ვისაც გულში ჩარჩა, არის ერთი-ორი ათწლეული ამ ორ მომენტს შორის. თავს ნუ მოვიტყუებთ,

ჩვენი მთლიანი შიდა პროდუქტის მქონე ქვეყნისთვის 911 ძვირი სიამოვნებაა, მაგრამ რას ვიზამთ, როგორც სხვა შოთა იტყვოდა, „სჯობს, საყვარელსა უჩვენო საქმენი საგმირონია!“.

ამით პოეზიას მოვრჩეთ და პროზას – ბიზნესს დავებრუნდეთ. რა სძენს ამ გერმანულ ავტომწარმოებელს ლეგენდარულის სტატუსს? პასუხი არც ისე რთულია. ვინ, თუ არა ჩვენ, ათას „ლადაზე“ თუ „იამაზე“ გადამხტარი ერი ვხვდებით, რომ ავტომობილის წარმოებაში მექანიკური კომპონენტების დაშლა-აწყობა საქმის ალბათ ყველაზე მარტივი ნაწილია. ნამდვილი გამოწვევაა, შექმნა პროდუქტის ხაზი, რომელიც დროთა განმავლობაში იზრდება და ვითარდება. ზემოხსენებულ ბორბლებიან კურობზე ამას ვერ ვიტყვით: შეიძლება ნანახი გქონდეთ Top Gear-ის ერთ-ერთი სერია, სადაც ბევრი ჩვენგანისთვის თავის დროზე სასურველი „ნოლ-ცხრა“ სხვა მანქანებს არ აკადრებს, გვერდით არ დაუყენეს და ბევრი ფიქრის მერე, რისთვის შეეჯიბრებიანთ, საპირფონედ მაწანწალა ძაღლი გამოიყვანეს სტარტის ნიშნულთან.



რა თქმა უნდა, ევროპული, ამერიკული, იაპონური, კორეული ავტომწარმოებლის შემთხვევებში საკითხი ასე კარიკატურულად არ დგას, მაგრამ ჩანს, ბევრი წარმატებული კონცერნისთვისაც საკმაოდ რთულია რომელიმე საკულტო მოდელის ორიგინალური ხასიათისა თუ დნმ-ის შენარჩუნება-რეპლიკაცია. გზაში ბევრი ავტომწარმოებელი კარგავს იმ მთავარს, რამაც თავდაპირველად მოაჯადოვა მომხმარებლები, მაგალითისთვის დღევანდელ „კადილაკბეც“ შეგვიძლია ვიფიქროთ. საუბარი აღარაა შედარებით დაბალი ბრუნვის მქონე ისეთ ბრუნებებზე, როგორიცაა სააბი ან პონტიაკი. წარმატებული ავტომწარმოებლები, როგორც წესი, საკუთარ ნიშს პოულობენ – მაგალითად, ეკონომიურობას, მდიდრულობას, ხელმისაწვდომობას, და მოდელთა ხაზს რომელიმე საკულტო თემატიკის ირგვლივ აგებენ. მაგრამ ის, რაც პორშემ შეძლო, სხვას არავის გაუმეორებია.

ნახევარ საუკუნეზე მეტია, პორშე საკუთარი ბრუნვის იდენტობას ერთადერთ სპორტულ მოდელზე, 911-ზე აფუძნებს.

*პატარა ისტორიული ექსკურსი: 1963 წელს პორშემ 356-ე მოდელის შემცვლელად ცოტათი უფრო მოცულობითი და კომფორტული 911 წარადგინა კაბინის 2+2 კონფიგურაციით. პუბლიკა მოიხიბლა უცხო, არაკონვენციური გეგმარების სპორტული მანქანით, რომელიც პილტთან „ერთ სულ, ერთ ხორც“ იყო და მალევე „პორშე“ და „911“ სინონიმებად იქცა. როლის დაუკლებელ ჟინს მექანიზმების საიმედო რეპუტაცია ჯეროვნად პასუხობდა და პორშემ გაფართოება განაგრძო, თუმცა წარმოების მოცულობები დაბალი დარჩა.*

მოდერნიზაციამ ავტომწარმოებელს ახალი სული შთაბერა. გამოვიდა ორადგილიანი ბოქსტერი და 2003 წელს კაიანი – კომპანიის პირველი კროსოვერი. პურისტები ხმამაღლა გლოვობდნენ, როცა

პორშემ პირველი არატრადიციული მოდელი გამოიტანა ბაზარზე, მაგრამ პირველივე წელს იგი კომპანიის ყველაზე გაყიდვად ნიმუშად იქცა. კაიანის სეგმენტში პორშეს კონკურენტებმა მართვის დინამიკაზე წინ სამომხმარებლო კომფორტი და უტილიტარულობა დააყენეს. პორშემ სხვა გზა აირჩია და ეს განსხვავება ჩემნაირი „ჩაინიკისთვისაც“ ადვილი საგრძნობი იყო, შევეცდები აგიხსნათ, რატომ და ცოტა შორიდან მოვუვლი:

თქვენი არ ვიცო, მაგრამ მე მონტენეგროზე ბევრი არაფერი ვიცოდი. სასიამოვნოდ გაკვირვებული დავრჩი, როცა ვეროპის სამხრეთ-აღმოსავლეთი ნაწილის ეს მარგალიტი აღმოვაჩინე. ულამაზესი სანაპირო, ველური ბუნება და პატარა, ძველი ქალაქები. ეს ყველაფერი დაახლოებით კახეთისხელა ტერიტორიაზეა ჩაწეხილი. აზვირთულ მთებს სერპანტინები მძივებივით აქვთ შებენული და ერთი შუასაუკუნოვანი დასახლებიდან მეორისკენ მიგიძღვიან. აფხაზეთი გამახსენდა, რომელიც არასოდეს მინახავს, მაგრამ ყოველთვის ასეთად წარმომედგინა. ამ ულამაზესი ადგილიდან დანახული ადრიატიკის სანაპირო ბებოს 80 წლის იუბილეს მისალოცი ბარათის იდილიური ყდიდან ამომხტარ პეიზაჟს ჰგავს, მოკლედ, ძალიან ფოტოგენური ადგილია, მაგრამ რად გინდა – გადასაღებად ვერ შევიჩერდი. მანქანამ დამატყვევა. ეკონომიკის თვალსაზრისით ეს ქვეყანა დაახლოებით საქართველოს მასშტაბისაა, ერთხაზიანი საგზაო ინფრასტრუქტურა უარესია, ვიდრე ჩვენთან ავტობანის დაგებამდე, მაგრამ ამას ხელი არ შეუშლია, V8-ის სრული პოტენციალი გამოვლენილიყო. მანქანა მედიდურად მიაპობდა არჩილ ლანდშაფტს, გამჭვირვალე ჭერი ისედაც თითქმის 270-გრადუსიან ხილვას უზრუნველყოფდა, ჩემი თავის განლაგების ბუსტ კოორდინატებზე ადაპტირებული საუნდისისტემა „კაიაკატას“ ბითებს ახალი ყურით მასმენინებდა, სავარძელი კი – უკაცრავად, მაგრამ ესეც უნდა ვთქვა – საჯდომს მიკოცნიდა. პრაქტიკული მიზნებისთვის კაიანი არა უბრალოდ კაი არი, არამედ 911-ის კროსოვერი ეკვივალენტია. რა გამაჩერებდა?

სხვათა შორის, კომპანიამ წარმატების იგივე ფორმულა მიუსადაგა 2010 წელს გამოშვებულ პირველ სედანს, პანამერას. ამ ხუთკარიანი ჰერბეკს არც მონუმენტურობა აკლდა, არც რეზონი, და გაყიდვების მაჩვენებლები მალე გაუტოლდა კაიანისას. 2014-ში კი უფრო ტანწერწეა კროსოვერი, მაკანი შემოგორდა სცენაზე. აგრეთვე წარმატება.



სულ რაღაც ათ წელიწადში პორშემ რამდენიმე ასალი მოდელი წარადგინა, რომლებიც გაყიდვებში სპორტულ წინამორბედებს ჯაბნიდა. ეს ინდუსტრიის ექსპერტებისა და ანალიტიკოსებისთვის რთულად პროგნოზირებადი და ძნელად დასაჯერებელი იყო. როგორ მოახერხა ეს პორშემ? როგორ და ტრადიციების პატივისცემით – თითოეულ ასალ პროდუქტში მაინც „იმ“ 911-ის გული ფეთქავს. „მნიშვნელოვანია, რომ ჩვენ სპორტული ავტომობილების კომპანიად აღვვიქვამდნენ და არა SUV-ების კომპანიად, – ამბობს ერთ-ერთ ინტერვი-



უში ლუც მეშკე, პორშეს გლობალური ფინანსური დირექტორი. - გაყიდვების საერთო მაჩვენებელი უმთავრესი არ არის, მთავარია ნათელი იყოს, რომ ჩვენს ყველა მანქანას სპორტული დნმ-ი აქვს“.

შედეგად პორშეში შექმნა ბიზნესმოდელი, რომელიც აფინანსებს მის ძალისხმევას. კაიანის, პანამერას და მაკანის კარგი გაყიდვები კომპანიის სპორტული ჯილდოების შოურუმს ასალი მიღწევების სიმბოლოებს მატებს. ღირს აღვნიშნოთ, რომ პორშე დღეისთვის საერთაშორისო არენაზე სპორტული სარბოლო მანქანების ყველაზე უხვად დაჯილდოებული მწარმოებელია, სულ ახლახან გაიმარჯვა ლა-მანშის 24-საათიან და ნიურბურგრინგის 6-საათიან რბოლებში. ზემოჩამოთვლილი სამი მოდელის მიერ უზრუნველყოფილი შემოსავლებით პორშე მსოფლიო კლასის სპორტულ ავტომობილებს ავითარებს.

ყურადღების მიღმა არ რჩება არც ელექტრიფიკაცია. უკვე ხელმისაწვდომია ჰიბრიდული მოდელებიც, ხოლო Mission E, რომელსაც სამყარო სულ მალე იხილავს, „ტესლას“ სრულად ელექტრონული სპორტული ავტომობილის კონკურენტია. 2025 წლისთვის იგეგმება, რომ წარმოების ნახევარი ელექტრონულ და ჰიბრიდულ მოდელებზე მიიმართოს. Mission E-ზე სამუშაოები რამდენიმე თვეში

იწყება. აქაც პორშე თავის ძირძველ ტრადიციას - ინოვაციას ერთგულებს.

ამ და სხვა ტრადიციების გასაცნობად გახლდით ყოფილ იუვოლავიაში. სხვადასხვა ქვეყნიდან მოწვეული ჟურნალისტებისთვის ათზე მეტი მოდელი ჩამოეყვანათ, კლასიკიდან - უახლესამდე. მნელი გამოსაცნობი არ უნდა იყოს, თუ რომელ მოდელთან მიხედოდა სამასიოდე კილომეტრის გატარება.

ბოლო 911, რალა თქმა უნდა, კვლავ უკანა ძრავის კონფიგურაციას ინარჩუნებს, თუმცა მისი ევოლუცია გრძელდება. ეს რაფინირებული სპორტული მანქანა თავის სეგმენტში დომინანტად რჩება - როგორც ტრეკზე, ისე მის მიღმა. მიუხედავად ბევრი გაუმჯობესებისა, მთავარი ადგილები: მკვირცხლი, მძიმეკუდიანი, ფართო ხილვადობის მქონე, დაუდგრომელი არსებაა. ნახევარი საუკუნის წინანდელ წინამორბედთან შედარებით „დაღვინებულია“, თუმცა საკმაოდ ინტენსიური ემოციებით აჯილდოებს მძღოლს. შერეკილი ძმაკაცივითაა, ყველაფერზე მოგყვება, ამიტომ მთლად უპასუხისმგებლოდ მოქცევაც არ ღირს.

*„იკოდე, მოეპყარი პატივისცემით და ისიც პატივს გცემს“, - გამაფრთხილა პორშეს წარმომადგენელმა, სანამ გასაღებს გადმოცემდა. „იმედია, დაბლევულია“, - ვესუმრე უკბილოდ. „არა, ხარჯების დაფარვა მოგიწევს“, - მიპასუხა სერიოზულად. თავი იმით ვინუგვე, რომ ხელი არაფერზე მომიწერია. ღმერთი ჩვენკენ ვიწყება.“*

ერთხაზიანი, დაკლანკილი გზა და ჩემი მართვის უნარები თავქარიანობისთვის დიდ სივრცეს ისედაც არ მაძლევდა, თუმცა გასაგებია, რომ ძრავის რამდენიმე ომახიანი ამოღმუვლების გარეშე დღის დამთავრებას თავს არ ვაპატიებდი და მანქანის გასაოცარი დამყოლობით შეგულიანებული, მარშრუტის მეორე ნახევარში პირველი სამი მანქანის ქარავანს წამოვეწიე. ყველანი კოსტანიცისკენ მივდიოდით, სადაც ბორანს კოტორის ყურის გადაღმა უნდა გადავეყვანეთ. წინ იყვნენ პანამერა, ტარგა და 5-ადგილიანი კაიანის კროსოვერი.

„მეოთხე ხმის“ მოსვლა შეუმჩნეველი არ დარჩენიათ და ტემპს მოუმატეს. ეს არ ყოფილა შეჯიბრი - ყოველ შემთხვევაში, ოფიციალურად. მომდევნო ერთი საათი გზა ამის საშუალებას გვაძლევდა და ისე ვიარეთ, ალბათ ყველამ ერთნაირად ვიგრძენით, რას ვმართავდით. რაღაც მომენტში დაგაფქსირე, რომ დაძაბულობისგან



კისერი დამეჭიმა და მივხვდი, კარგა ხანია, მუსიკის ნაცვლად ძრავების ამ ორკესტრს ვუსმენდი.

როცა დანიშნულების ადგილს მივალწიეთ და ბორანზე შევდევქით, ძრავა ჩავაქრე და ცოტა ხანს ასე გავიყინე. ადგილობრივის ხმამ გამომაფხიზლა - „ბონდ, ჯეიმს ბონდ“, მომაძახა. ხორვატი ჩოგბურთელი იყო, მედლით ბრუნდებოდა სახლში. ვუთხარი, რომ საქართველოდან ვარ, მითხრა, რომ ბასილაშვილის თამაშს უყურა. მანქანიდან გადმოვედი და დანარჩენი ჯგუფისკენ წავიქცე. დავაფიქსირე, რომ თითოეული ჩვენგანი გადმოსვლისა და რამდენიმე ნაბიჯის გადადგმის შემდეგ მანქანებისკენ შევბრუნდით. „მე კარგა ხანია, პანამერას ვატარებ - მითხრა კომპანიის ერთ-ერთმა თანამშრომელმა - მაგრამ ყოველ ჯერზე ასე ვაკეთებ“.

სხვებს როცა მივუახლოვდით, საუბრობდნენ. ვერ ჩავერეთ პროფესიონალთა დისკუსიაში მა-

ღალი სინქარების შესახებ, ვერ გავყევი მათ რემარკებს ამა თუ იმ მოსახვევზე, მაგრამ მიგვებოდი ეიფორიულ ღიმილში. ჩემი ყურადღება ერთმა მნიშვნელოვანმა ფაქტმა მიიპყრო: გამიჭირდა იმის გახსენება, თუ რომელი მათგანი ატარებდა კაიანის კროსოვერს და საერთოდ არ გამკვირვებია, რომ ყველა თანაბრად კმაყოფილი ჩანდა. ეს არის პორშეს დნმ-ი, რომელიც ტარგას და კაიანს თანაბრად მოეფინება. მერე გერმანელს ვუთხარი, რომ ფრანკფურტის წიგნის ფესტივალზე აუცილებლად უნდა გაეცნო კიდევ ორი ქართველი შოთა - რუსთაველი და ჩანტლადე და ამ უკანასკნელის ინგლისურად პერიფრაზირება ვცადე:

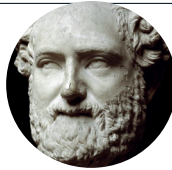
**„და შპან მრჩება შაში პარამები, ვითარსა წარსული, და წინ, მალანდება შაში პარამები, როგორც მომავალი“.** 



# დაპირვების შესახებ

თუ საკუთარ სიტყვებზე არ გაქვს კონტროლი, არც საკუთარ მომავალზე გექნება.

- ჰერმანი კანტი



ადამიანების გულის მოგება თუ გსურთ, ისეთი მადის აღმძვრელი რამ მოუშადათ, რაც ესაიმივნებათ.  
- არისტოფანე

არჩევნები ახლოვდება. უნივერსალური მშვიდობა ცხადდება, მეღიებს კი გულწრფელი ინტერესი აქვთ, შინაურ ფრინველებს სიცოცხლე გაუხანგრძლივონ.  
- ჯორჯ ელიოტი



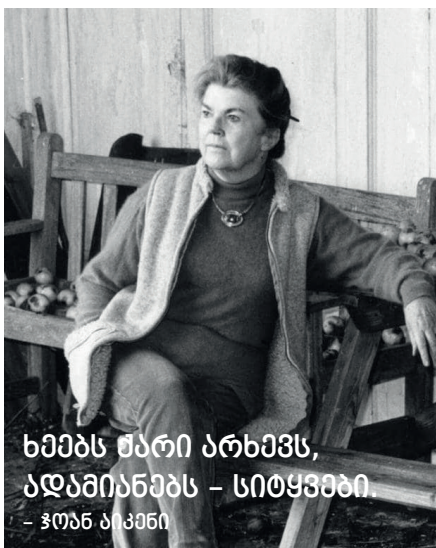
„არა“-ში არაფერი იმალება, მაგრამ „კი“ იოლად იქცევა ტყუილად.  
- სითონ კიერკეგორი

პირობის დადება უფრო დიდი ცოდვაა, ვიდრე მისი გატეხა.

- გორგ ჰრისტოფ ლიხტენბერგი

**მიცემული პირობა გადაუხდელი ვალივითაა.**

- რობერტ ვ. სერვისი



ხეებს შარი არხევს, ადამიანებს - სიტყვები.

- ჰონან აიკინი

უტკულობაა, კაცი გაეხას იმ ფიცის და აღთქმის ბადეში, რაიც იწლება და იბნევა წარმოთქმის უმაღლ!  
- უილიამ შექსპირი

**კაცები კაცები არიან, პირობები - სიტყვები, სიტყვები კი ქარი.**

- ჯორჯ რ. მარტინი

გახსოვდეთ საუკუნოდ აღთქმა მისი, სიტყვა, რომელიც ბრძანა ატეხი თაობის მიმართ.

- ნიხნი პირველი ნაშთა 16:15

წყაროები: ჯორჯ ელიოტის „ფილიპ კოლი, რადიკალი“; რობერტ ვ. სერვისის „სამ მათხის კრემისა“; მარკ ტვენი „თო სთიერის თავადასაკალი“; ჯორჯ რ. მარტინის „ცეკვა დრაკონებთან“; უილიამ შექსპირის „ანთონიუსი და კლეოპატრა“; პირს ბრაუნის „ოპროს ვაში“; ჰონან აიკინის „მისარბელებს უკანასკნელი ნაპირი“; არისტოფანეს „რაინდები“; ჰენრი მენ-კელის „ითალიური ფხსხმელი“; ჰანა არენდტის „ადამიანური ძვგოგარობა“.

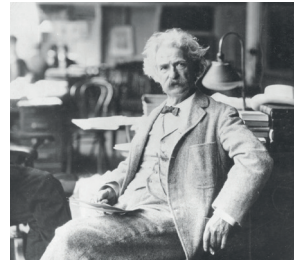


**მატყუარები საუკეთესო პირობებს დებენ.**

- პირს ბრაუნ

თუ დადებ პირობას, რომ რაღაცას არ გააკეთებ, ამქვეყნად ყველაზე უტყუარი საშუალებაა, მუსტად ამ რაღაცის გაკეთება მოგინდეს.

- მარკ ტვენი



არაპროგნოზირებადობის, მომავლის ქაოსურობის განცდის წამალი არის უნარში, დავდოთ და შევასრულოთ პირობები.

- ჰანა არენდტი



ჩვენ ის დაპირებები გვაგიწყდება, რომლებიც გვინდა, გვახსოვდეს, და ისინი გვახსოვს, რომელთა დავიწყებაც გვინდა.

- ჰენრი მენკელი



**საბოლოო მოსაზრება**

საბოლოო ჯამში, ჩვენ ჩვენი დიდი ძმის ყარაულები ვართ. ერები, რომელთაც ეს ავიწყდებათ, განსაცდელში ვარდებიან. ეს ინდივიდებსაც ეხება.

- მალკოლმ ფორსი