

რატომ არ იაფდება საქართველოში ბენზინი, როცა ნავთობის ფასი ეცემა?

დეკემბერი, 2018

GEORGIA

Forbes

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 17722331348006



რა ღირს ხმა ერისა

პრეზიდენტის კალაუფლების შეზღუდვას საარჩევნო კამპანიები უნდა გაეცინებინა, თუმცა ისტორიული არჩევნები ისტორიულ ბრძოლაში გადაიგარდა, რომელიც ქართულ ოცნებას ძალიან ძვირი დაუჯდა.



ფუფუნება. მაზერატისგან.

2019 წლის ლევანტე. შენია. 292,376 ლარიდან.

Levante S გრანლუსო - ძრავი: V6 60° 2979 სმ3 - მანქ. სიმძლავრე: 316 კვ 5750 ბრ/წთ-ში - მანქ.
თორქი: 580 ნმ 3500 ბრ/წთ-ში - მანქ. სიჩქარე: 264 კმ/სთ - 0-100 კმ/სთ აჩქარება: 5.2 წმ-ში საწვავის
მოხმარება (კომბინირებულ ციკლში): 10.9 ლ/100 კმ - CO2 გამოყოფა (კომბინირებულ ციკლში):
253 გ/კმ. აღნიშნული მონაცემები, შესაძლოა არ შეესაბამებოდეს წარმოდგენილ მოდელს.



MASERATI

Levante

TBILISI HILLS

||||



“TBILISI HILLS GOLF & RESIDENCES”

იცხოვრე სრულყოფილებაში

მშენებლობა უკვე დაწყებულია!

“Tbilisi Hills Golf & Residences”- ინოვაციური პროექტია, რომელსაც არ გააჩნია ანალოგი საქართველოს უძრავი ქონების ბაზარზე. კომპლექსი შედგება პრემიალური კლასის საცხოვრებელი რეზიდენციებისა და პირველი, საერთაშორისო დონის, 18 ფოსოიანი, გოლფის მოედნისგან. პროექტი უნიკალურია, როგორც საცხოვრებელი, ისე საინვესტიციო პოტენციალით.

კომპლექსი ორგანულად არის ინტეგრირებული საქართველოს განუმეორებელ ლანდშაფტში. ის მდებარეობს გორაკზე, საიდანაც იშლება პანორამული ხედი თბილისზე, 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 გასაღებზე. 2018 წლიდან დაიწყო გაყიდვების პროცესი, რომელიც მოიცავს მიწის ნაკვეთებს, ვილებს, თაუნჰაუსებსა და აპარტამენტებს.

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

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



28 | LEADERBOARD



20 | LEADERBOARD

Forbes

GEORGIA

LEADERBOARD

12 | ლაზარე INC:
განსვენებულთა და
სახელგანთქმულთა
ფინანსური სხოვრება

16 | მილიარდერები:
ჩინეთის უმდიდრესნი

17 | მსოფლიოს ყველაზე
მაღალშემოსავლიანი
DJ-ები

18 | არქივიდან:
პასტი-ტეპილუული



TBILISI Hotel Ambassadors • 13 Ioane Shavteli street • T. +99 5 577255500

STEFANO RICCI



50 | სტრატეგიები



60 | ტექნოლოგიები

20 | 92 ადამიანი საქართველოს ეკონომიკაზე დიდი ჭიშკრებით

26 | როგორ აფასებენ კორუფციას საქართველოში?

28 | ვის რა დაუჯდა ერთი ხმა?

30 | რა ღირს ცხოვრება საქართველოში?

მოსაზრება

40 | აბრძანდით, ბატონებო, სასამართლო მოდის! // ქეთი ქვარცხავა

42 | ერთი ყველასთვის, ყველა ჩვენ-ჩვენთვის?! // ალექსი პეტრიაშვილი

44 | რატომ არ იაფდება ბენზინი, როცა ნავთობის ფასი ეცემა? // ბესო ნამჩავაძე



Dirsi



ქალაქი ქალაქში

იხანი, შოთა ნადირაშვილის ქ.24 ● 2 74 04 04 ● www.dirsi.ge



68 | ანტრეპრენიორები



54 | ტექნოლოგიები

სტრატეგიები

46 | მიკროფინანსირების ფილოსოფია

4500-ზე მეტი ერთგული მომხმარებელი, სესხის სახით გაცემული 44 მილიონი ლარი და მკაფიო ხედვა, რომლის მეშვეობითაც მისი „მიკრო ბიზნეს კაპიტალი“ (MBC) ქართულ საფინანსო ბაზარზე ერთ-ერთ ძლიერ მოთამაშედ ჩამოყალიბებას გეგმავს.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

50 | მცირე ბიზნესის საუკეთესო მემობარე

ბენ ჩესტნატმა და დენ კურციუსმა მილიარდობით დოლარით დააგროვეს, ეს კი იმიტომ, რომ პატარა ბიზნესებს ძველმოდურად ეხმარებიან: ი-მეილით.

ავტორი: ალექს კონრადი

ტექნოლოგიები

54 | ხელახალი მოდელირების გეგმა

Autodesk-ის პროგრამული უზრუნველყოფა არქიტექტურის დარგში სამ ათწლეულს დომინირებდა. მაგრამ გაქრობას რომ გადაურჩეს, ენდრიუ ანაგნოსტმა ბიზნესი თავიდან უნდა ააწყოს.

ავტორი: კობლინ ჩაიკოვსკი და ალექს კონრადი

60 | გამყიდველის სინანული

Facebook-ის \$22-მილიარდიანმა ბლოკბასტერმა შენაძენმა, WhatsApp-მა, ბრაიან ექტონი უმაღ აქცია ამერიკის ერთ-ერთ უმდიდრეს ადამიანად. მაგრამ მისი იდეალიზმი მარკ ცუკერბერგის ფინანსურ გოლიათს შეეჯახა. ექტონი პირველად ჰყვება, თუ რატომ თქვა უარი \$850 მილიონზე.

ავტორი: პარმი თლსონი

ანტრეპრენიორები

68 | მომთაბარე, სახელად Away

ამბავი იმისა, თუ როგორ გაამდიდრა ორი ახალგაზრდა ანტრეპრენიორი ჩემოდნებმა დაუცხრომელი ონლაინმარკეტინგის მეშვეობით.

ავტორი: ემი ფელდმანი

ინვესტიციები

72 | ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელი წინა ათასწლეულიდან

კარენ კარნიოლ-ტამბურს ეგონა, მშობლების მსგავსად, ისიც პროფესორი გახდებოდა. მაგრამ 33 წლის ასაკში ის კვლევის ხელმძღვანელი მსოფლიოს ყველაზე დიდ ჰუჯ-ფონდში.

ავტორი: ნაითან ვარდი

სამაუწყებლო კომპანია ჰერეთი

FM 102.8

RADIO
BEGINS WITH
US



heretifm.com
tbilisifm.com
relaxwebradio.com



ეკონომიკა

76 | დავფორმეთ სიბერისათვის, ოღონდ გადახსნადის ხარჯში
ავტორი: ზურაბ ჭიაბერაშვილი

80 | საქართველო: მე-6 ადგილი ბიზნესის კეთების რეიტინგში
ავტორი: ბესო ნაშრაგაძე

ისტორია

82 | ქარვასლები ძველ თბილისში
ძველი shopping mall-ების მოკლე ისტორია
ავტორი: იმილ ავდალიანი

FORBES LIFE

84 | გური და ღვინო სოხუმელი კლასიკებისგან

რესტორანი „ვერიკო“ თბილისის ცენტრალური უბნის, ვერის, შუაგულში მდებარე ღვინის ქარხანაში სულ რამდენიმე თვის წინ გაიხსნა, მაგრამ ის უკვე იპყრობს მათ გულეებსა და გონებას, ვინც კარგი ჭამისა და დახვეწილი ატმოსფეროს გემო იცის.

ავტორი: ინგა სნიპი

86 | ყველაფერი, რას ბრჭყვიალებს
A-დან Z-ის ჩათვლით საშობაო საჩუქრების გზამკვლევი.

აზრები

88 | ზრდასრულობის შესახებ

დეკემბერი 2018, N81

რედაქციის მისამართი: საპრეტშილო, 0160, თბილისი, ბაზრეკაძის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალთ ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საპრეტშილოში პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რეპერტუარში დეკემბრის მთელი 2011 წლის 16 ნომერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილია საპრეტშილოში "ომეგა ტეგ" საპრეტშილოში, თბილისი, საპრეტშილო 17
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62

PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
TBILISI, GEORGIA, 17 SARAJISHVILI STREET
TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 საქართველოს საზოგადოება Media Partners, საავტორო უფლებები დაცულია. ჟურნალში გამოქვეყნებული მასალების ნაწილობრივ ან მთლიანად გამოყენება აკრძალულია. Copyright 2011 Forbes, as to materials published in the US Edition of Forbes. All rights reserved. საბარეკო ნომერი Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს საქველმოქმედო 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:
„ბპგ გარდნიან ევგენიუბური“ და „ბპგ პრიმა“.

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

აღმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიღმევაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამაკაბალონებელი
ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი 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.

„ლისი დეველოპმენტი“ უკრაინის ბაზარზე



კომპანია „ლისი დეველოპმენტის“ პრეზენტაცია კიევში, სასტუმრო „ჰილტონში“ გაიმართა. ღონისძიებაზე მისულ სტუმრებს კომპანიის პროექტები და მ-წლიანი ისტორია გააცნეს.

„ლისი დეველოპმენტმა“ კიევის ერთ-ერთ პრესტიჟულ ბიზნესცენტრ IQ Center-ში წარმომადგენლობა გახსნა. ახალი გაყიდვების ოფისი დაინტერესებულ პირებს ნომებრიდან ემსახურება.

უკრაინულ ბაზარზე კომპანია თავისი სამი უმსხვილესი პროექტით შევიდა, ესენია: საცხოვრებელი კომპლექსი „მწვანე ქალაქი ლისზე“ თბილისში, კურორტი კოხტა-მიტარბი ბორჯომის მუნიციპალიტეტში და ახალი პროექტი, კურორტი ბუკნარი შავი ზღვის სანაპიროზე.

„გვეამაყება, რომ გავხსენით პირველი საერთაშორისო გაყიდვების ოფისი უკრაინაში – ქვეყანაში, რომელიც საქართველოსთვის მნიშვნელოვანი პარტნიორია.

მრავალი მიზეზი არსებობს, თუ რატომ არის საქართველო საინვესტიციოდ მიმზიდველი ქვეყანა. პირველი – მსოფლიო ბანკის ბიზნესის კეთების სიმარტივის რეიტინგია, რომელშიც საქართველო ათეულშია შესული. გარდა ამისა, ქვეყანაში ტურიზმის სფერო სავარაუდოდ სწრაფად იზრდება. მხოლოდ გასულ წელს საქართველომ 7,5 მილიონ ტურისტს უმასპინძლა. ვიქტორბო, სტუმარმასპინძლობის სფეროს ზრდის ეს ტენდენცია საქართველოში უძრავ ქონებაში ინვესტირების მთავარი მოტივატორია“, – ამბობს ნოდარ ადგიშვილი, „ლისი დეველოპმენტის“ გენერალური დირექტორი.

„ლისი დეველოპმენტი“ 2010 წელს დაარსდა და მას შემდეგ ახორციელებს ლისის ტიპის მიმდებარე 400 ჰექტარის განაშენიანებას. კომპანიამ ოპერირება უძრავი ქონების ბაზარზე განსხვავებულად დაიწყო და დაამკვიდრა ინოვაციური კონცეფცია 80/20, რომელიც გულისხმობს კომპანიის პროექტებში, ტერიტორიის მხოლოდ 20%-ის გამოყენებას სამშენებლოდ, ხოლო დანარჩენი 80%-ის გამწვანებასა და რეკრეაციულ ზონებად ქცევას. „ლისი დეველოპმენტი“ საწყისი ეტაპიდანვე იქცა ლიდერად და საქართველოში უძრავი ქონების სფეროში მწვანე მიდგომების დამმკვიდრებლად.

„მწვანე ქალაქი ლისზე“ კომპანიის პირველი მასშტაბური პროექტია. მრავალფუნქციური კომპლექსი თბილისში აერთიანებს: საცხოვრებელ აპარტამენტებს, დუპლექსებს, ტუნაუსებსა და საკუთარ სახლებს – ვილებს, პარკებს, საცურაო აუზსა და ფიტნესდარბაზს. ტერიტორიაზე ასევე მოწყობილია საბავშვო და გასართობი ზონები, ღია და დახურული პარკინგი. პროექტის არქიტექტურა გამორჩეულია დაბალი განაშენიანე-

ბით, ბეტონის, ხისა და აგურის გამოყენებით. მწვანე ქალაქის გენერალური გეგმა წამყვანი ქართული და უცხოელი არქიტექტორების მიერ არის შექმნილი.

კურორტი კოხტა-მიტარბი საერთაშორისო სტანდარტის სასტუმროებისა და საცხოვრებელი აპარტამენტების ოთხსეზონიანი კომპლექსია, რომელიც ბორჯომის მუნიციპალიტეტში მდებარეობს. პირველ ეტაპზე კოხტაგორასთან სასტუმრო და საცხოვრებელი აპარტამენტები აშენდა. სასტუმროს მიმართულებით, კომპანიის პარტნიორია ბრენდი „რუსი“. კურორტი პირველი სტუმრების მიღებას ამ წლიდან დაიწყებს.

პროექტი გამორჩეულია შემდეგი ფაქტორების გამო:

- ოთხსეზონიანი დასვენების შესაძლებლობა
- კოხტაგორისა და მიტარბის უნიკალური მწვანე ლანდშაფტი
- ე.წ. „Ski- in Ski- out “ კონცეფცია, რაც გულისხმობს აპარტამენტების ინტეგრირებას სათხილამურო ტრასებთან.
- გენერალური განაშენიანების გეგმა, რომელიც მსოფლიოში ცნობილ ფრანგულ კომპანიებს GEODE-სა და COMPAGNIE DES ALPES-ს ეკუთვნით – მათ მსოფლიოში არაერთი მნიშვნელოვანი სამთო კურორტის განვითარებაზე უმუშავიათ, მათ შორის – საფრანგეთის ალპებში.
- საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი მშენებლობა და ხარისხი.

2018 წელს საფუძველი ჩაეყარა ახალ პროექტს შავი ზღვის სანაპიროზე – კურორტ ბუკნარს. პროექტი გააერთიანებს სასტუმროებს, საცხოვრებელ აპარტამენტებს, რესტორნებს, კაფეებსა და სხვადასხვა გასართობ ზონას. ბუკნარი საქართველოში პირველი საერთაშორისო სტანდარტის კურორტი იქნება, რომელიც იახტების სადგომით აღიჭურვება (Yacht Marine).

ამ ეტაპზე შემუშავებულია კურორტ ბუკნარის გენერალური გეგმა, რომლის პროექტიც მსოფლიოში ცნობილ არქიტექტურულ ბიურო WATG-ს ეკუთვნის. კომპანიას 70-წლიანი გამოცდილება აქვს საერთაშორისო მასშტაბის პროექტების კეთების კუთხით. ესენია: სასტუმროები Four Seasons-ი ამერიკის შერთებულ შტატებში, არაბთა გაერთიანებულ საამიროებში, მექსიკაში, შარჯიკაში; კურორტი – ATLANTIS THE PALM-ი არაბთა გაერთიანებულ საამიროებში, PALACE OF THE LOST CITY სამხრეთ აფრიკაში და სხვა.

LeaderBoard



შოპინგმანი

ლაზარე INC.

ვერავინ აგრძელებს განსვენებულთა და სახელგანთქმულთა ფინანსურ ცხოვრებას ისე კარგად, როგორც ამას ჯიმი სოლტერი აკეთებს.

AUTHENTIC BRANDS-ის სათავეო ოფისი ტაიმს-სკვერზე ერთობ გლამურული სასაფლაოა. მისაღებში, მაგიდის თავზე მერილინ მონროს შავ-თეთრი ფოტო კიდია. მოპირდაპირე კედელზე, უსასრულო ლუბზე გაშვებულ ვიდეოში ელვის პრესლი მღერის და ავტოგრაფებს არიგებს. ახლომახლო, მაიკლ ჯექსონის THRILLER-ის შავ-წითელი წინდების გვერდით, მუჰამად ალის მოვარაყებულ კრივის ხელთათმანებს ნახავთ.

მერილინი, ელვისი, მაიკლი, ალი – ისინი მსოფლიოს იმ ყველაზე მაღალშემოსავლიან პოპულარულ მიცვალებულთა ერთ-ერთ ოთხეულს წარმოადგენენ, რომელთაც გასულ წელს, ერთობლივად, \$509 მილიონი გააკეთეს. მათი ქონება კი, სრულად ან ნაწილობრივ, ჯიმ სოლტერის ქმნილების, AUTHENTIC BRANDS GROUP-ის მიერაა წარმოდგენილი.

„ასეთ საკულტო ბიზნესში აქტივების სწორად განკარგვა, მეტწილად, არ ხდება, – ამბობს 55 წლის სოლტერი. აქტივებს, ძირითადად, ოჯახის წევრები ფლობენ, რომლებიც ან არ არიან მათ ადეკვატურ განკარგვაზე თანახმა, ან უბრალოდ ბიზნესგამოც-

HYDRA 24+

ახალი მიდგომა კანის დაბენიანებისადმი

PAYOT- ის კანის მოვლის ოჯახის ახალი ხაზი Hydra 24+ არა მხოლოდ ატენიანებს კანს, არამედ ნაოჭების წარმოქმნის პრევენციის მკვეთრად გამოსატული ეფექტით გამოირჩევა. იდეალურია ყველა ტიპის კანისთვის. ულტრამგრძნობიარე, აბრეშუმისებრი ტექსტურის კრემები დატენიანებისა და კომფორტის დაუყოვნებელ შეგრძნებას იძლევა.

დაბენიანება: **+59%***

სისუფთავის შებრძნება: **100%***

კომფორტის შებრძნება: **100%****



ესწე,
Estée

Professional
Cosmetics Shop

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

LeaderBoard

შოუბიზნესი

დილება ლალატობთ. – მუსიკა ან ამ აქტივობა გარკვეული კომპონენტები მათ საარსებო წყაროს წარმოადგენს. არ ცდილობენ, ისინი გრძელვადიან ბრენდებად აქციონ. ფვიქრობ, მიზეზი ის კი არაა, რომ არ სურთ, არამედ არ იციან, ეს როგორ უნდა გააკეთონ“.

ვარსკვლავებზე კონცენტრირებადმდე, სოლტერი სიკვდილის პირას მყოფი ისეთი ბრენდების გამოცოცხლებით იყო დაკავებული, როგორც AIRWALK-ის ფეხსაცმელი და AEROPOSTALE-ის ტანსაცმელია, მერე კი AUTHENTIC BRANDS-ი მან \$400-მილიონიანი შემოსავლის მქონე კომპანიად ჩამოაყალიბდა.

2012-ში, გაგრძელებული ცნობებით, მონროს მამულის 80%-ში მან \$20 მილიონიდან \$30 მილიონამდე გადაიხადა, ხოლო შემდეგ ამ მამულის 300 სალიცენზიო ხელშეკრულება (მაისურებით დაწყებული, მაგივარზე მისაკრავი მავნიტებით დამთავრებული) 80-მდე შეამცირა. შემდეგ დარჩენილი 20%-იც იყიდა და კვლავ ბიზნესის განვითარებას მიჰყო ხელი – ლიცენზიათა რიცხვი ჩინებულ 100-მდე გაზარდა და იმ სახელგანთქმულ ბრენდებზე ფოკუსირდა, რომელთაც მონრო სიცოცხლეში მოიხმარდა, მაგალითად, CHANEL NO. 5-ზე.

„შეგიძლია, მერილინ მონროს სუნამო X რაოდენობით გაყიდო მასობრივ მაღაზიაში, მაგრამ შეგიძლია, CHANEL NO.5-თან დადო კონტრაქტი, – ამბობს სოლტერი. – NO. 5-ის გაყიდვას მთლად ასეთი კარგი ფული არ მოაქვს, მაგრამ ვთვლი, რომ ეს ბრენდისთვის არის მნიშვნელოვანი, რადგანაც ე.წ. შარავანდედის ეფექტს იძლევა. თანაც, რეალობა ისაა, რომ მონრო CHANEL NO. 5-ს ხმარობდა“.

მეთოდოლოგია: მარკინგალიზი გასასახადებადელი შემოსავალი 2017-ის 1 თებერვლიდან 2018-ის 1 თებერვლის ჩათვლით, აკონდიციის, მენეჯერების, იურისტებისა და ანდერტის შემოსავალი-სტატისტიკის განკარგულებით კონსორტიუმის გამოკვლევის მარშმ. წყაროები: Nielsen SoundScan-ი; NPD BookScan-ი; ინტერვიუები შიდა კომპანიის წარმომადგენლებთან; Forbes-ის შეფასებები. რედაქტორები: შაო რეალი გორინგარი და ნათალი რობინსონი; დამატებითი რედაქტორები: კარლ ბადენკოვიჩი და ელიზაბეთ ბრაილი.



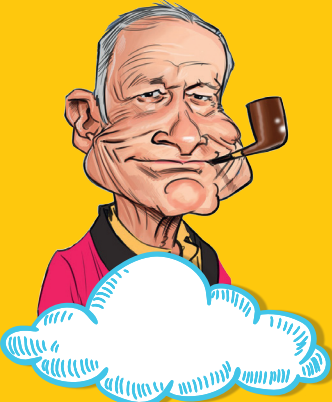
1. მაიკლ ჯექსონი

\$400 მილიონი
მუსიკოსი
 ბარდაცივალა: 25 ივნისი, 2009
ასაკი: 50
 მიზეზი: გედოზირება / ჰომიციდი
 ჯექსონის პოსტმორტემ ბიუჯეტი განაგრძობს ზრდას, რომელსაც, ამას წინათ, \$287 მილიონი შეემატა: მისი მამულის წილი EMI Music Publishing-ში Sony-მ იყიდა.



2. ელვის პრესლი

\$40 მილიონი
მუსიკოსი, მსახიობი
 ბარდაცივალა: 16 აგვისტო, 1977
ასაკი: 42
 მიზეზი: გულის შეშუპვა
 მეფე კვლავ 1 მილიონზე მეტ ალბომს ყიდის ყოველწლიურად, თუმცა მისი სიმღერის დიდი ნაწილი Graceland-ისა და ახალი, \$45-მილიონიანი გასართობი კომპლექსის, Elvis Presley's Memphis-ის, ბილეთების გაყიდვას უნდა მივაწეროთ.



7. ჰიუ ჰეფნერი

\$15 მილიონი
მედიაბაზნატი
 ბარდაცივალა: 27 სექტემბერი, 2017
ასაკი: 91
 მიზეზი: გულის შეშუპვა
 Playboy-ის დამფუძნებელს მორიგ ჯერზე გაუმართლა, როცა შარშან მისმა შემკვიდრებმა მისი მამულის დარჩენილი ნაწილი დაახლოებით \$35 მილიონად გაყიდეს, ავანსის სახით კი შესამდეგე მეთი მიიღეს.



6. დოქტორ სეუსი

\$16 მილიონი
მწერალი
 ბარდაცივალა: 24 სექტემბერი, 1991
ასაკი: 87
 მიზეზი: კიბო
 კეთილმა დოქტორმა შარშან 4.8 მილიონი წილი გაყიდა.



8. მერილინ მონრო

\$14 მილიონი
მსახიობი
 ბარდაცივალა: 5 აგვისტო, 1962
ასაკი: 36
 მიზეზი: გედოზირება
 მერილინ რეიტინგს წელს კვლავ დაუბრუნდა, რაც ახალი სალიცენზიო გარიგებების, მათ რიცხვში, Montblanc-ის კალმების, დამსახურებაა.



3. არნოლდ პალმერი
\$35 მილიონი

სპორტსმენი

ბარდანიცვალა: 25
სემპტემბერი, 2016
ასაკი: 87

მიზეზი: გულის დაზარალება მამ! Arnold Palmer-ის სასმელთა ხაზს ახალი დაემატა – ალკო-ჰოლური ვერსია, რომელიც MolsenCoors-თან ერთად არის დამზადებული.



3. ჩარლზ შულცი
\$34 მილიონი

კარიკატურისტი

ბარდანიცვალა: 12 თებერვალი, 2000
ასაკი: 77

მიზეზი: მსხვილი ნაწლავის კიბო
სწუპი უდავოდ ძვირფასი სისხლის ბიგლია: 2017-ში, DHX Media-მ \$345 მილიონი გადაიხადა, რათა მანამდე Iconix-ის მფლობელობაში არსებული „მინის თხილებს“ ბიზნესის 80% ყვიდა.



5. ბობ მარლი
\$23 მილიონი

მუსიკოსი

ბარდანიცვალა: 11 მაისი, 1981
ასაკი: 36

მიზეზი: კომპიუტერული სიმსივნე
მის პროდუქტთა რიგებშია ყურსასამენები და Marley Natural-ის კანაფი და მოსანევი აქსესუარები.



12. მიკაელ ალი
\$8 მილიონი

სპორტსმენი

ბარდანიცვალა: 3 ივნისი, 2016
ასაკი: 74

მიზეზი: სპორტიკური შოკი
Tag Heuer-ის გარიგება და Fox Broadcasting-თან დადებული ხელშეკრულება, რომელიც ალისგამოსახულებებიან Super Bowl-ის რეკლამასთან დაკავშირებით შედგა, ამ ყველაფრის ვარსკვლავს ჩვენს რეიტინგში პირველად ანიჭებს ადგილს.



9. PRINCE
\$13 მილიონი

მუსიკოსი, მსახიობი

ბარდანიცვალა: 21 აპრილი, 2016
ასაკი: 57

მიზეზი: გედოვობა
მენამული ვარსკვლავი მთლად გამწვანებულია: ბოლო 12 თვეში მან მილიონის მეოთხედის რაოდენობის ფიზიკური ალბომი გაყიდა.



13. ბეტი პეიჯი
\$7 მილიონი

მოდელი

ბარდანიცვალა: 11 დეკემბერი, 2008
ასაკი: 85

მიზეზი: ბუნებრივი სიკვდილი

ამ კლასიკური პლაკატური იმიჯის მქონე მოდელის შარში ტანსაცმლად, ფეხსაცმლად, ხელჩანთებად, საცვლებად, პარიკებად და ფიტნეს- DVD- აც კი არის ქცეული.



10. ჯონ ლენონი
\$12 მილიონი

მუსიკოსი

ბარდანიცვალა: 8 დეკემბერი, 1980

ასაკი: 40

მიზეზი: მკვლელობა
ლენონი კვლავ ახერხებს წელიწადში თითქმის 2 მილიონი ალბომის გაყიდვას, იქნება ეს მისი სოლონამუშევრები თუ Beatles-ის შემოქმედება.

11. XXXTENTACION
\$11 მილიონი

მუსიკოსი

ბარდანიცვალა: 18 ივნისი, 2018
ასაკი: 20

მიზეზი: მკვლელობა
ვერც ერთმა მკვდარმა მუსიკოსმა – და მხოლოდ ცოტაოდენმა ცოცხალმა – მოახერხა იმ ოდენობის სტრიმების დაგროვება, რაც შარშან XXXTentacion-მა შეძლო. რეპერმა, რომლის ოჯახური ძალადობის გამო სასამართლოში აღძრული საქმე მისი სიკვდილის მომენტში შეჩერდა, 4 მილიარდი სტრიმი მოიხვეჭა.



ჩინეთის უმდიდრესნი

აშშ-ის ფასების მარდნამ, დაუსტებულმა ვალუტამ და ტრამპის ადმინისტრაციასთან მთავრობის სავაჭრო ბატალივმა დალი დასავა ჩინეთის 400 უმდიდრესი ადამიანის ავლადიდებას ამ გვესულ წელს. შარშანდელი 400-ეულის წევრთა 75%-ზე მეტის ქონება შემცირდა, 93 მათგანი კი საერთოდ ჩამოშორდა რეიტინგს. დარჩენილთაგან 229, შარშანდელთან შედარებით, გაღარბებულა; თითქმის მესამედის ქონებას 20% ან მეტი მოაკლდა.

2017-ში ჩვენი რეიტინგის 400-ივე წევრი, სულ მცირე, \$1 მილიარდს ფლობდა, მაგრამ წელს რეიტინგში მოსახვედრად საჭირო ზღვარი \$840 მილიონამდე ავიდა და 400-დან მხოლოდ 344 გახდა მილიარდერი. მათი ჯამური ქონება თითქმის 12%-ით შემცირდა – \$1.19 ტრილიონიდან \$1.06 ტრილიონამდე. რეიტინგის სრულად გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/china.

შუა საეფო

ხუთი ყველაზე მდიდარი ჩინელიდან ოთხი უფრო ღარიბია, ვიდრე ერთი წლის წინ.

1. ჯეკ მა

\$34.6 მლრდ
-\$4 მლრდ

მა, რომელმაც განაცხადა, ელ-ვაჭრობის გოლიათის, Alibaba-ს აღმასრულებელი თავმჯდომარის თანამდებობას დატოვებო, პირველად 2014-ის მერე ჩვენს რეიტინგში ჩინეთის ყველაზე მდიდარი ადამიანის ადგილს იბრუნებს.



2. მა ჰუაპენგი

\$32.8 მლრდ
-\$6.2 მლრდ

„ბონი“ მად ცნობილი ჰუატენგი Tencent-ს თაოსნობს, რომელიც სოციალური მიმოწერის აპლიკაცია WeChat-სა და მცირედ წილებს ფლობს Tesla-ში, Spotify-სა და Snap-ში.

3. ჰუი კა იანი

\$30.8 მლრდ
-\$11.7 მლრდ

გასული წლის ყველაზე მდიდარი ჩინელი წელს ყველაზე დიდი წაგებული აღმოჩნდა დოლოარების თვალსაზრისით, ეს კი იმიტომ, რომ მისი უძრავი ქონების ფირმა China Evergrande-ის აქციათა ფასი ბოლო 12 თვეში 33%-ით დაეცა.

4. ვანგ ჯიანლინი

\$22.7 მლრდ
-\$2.5 მლრდ

მისი კონგლომერატი, Dalian Wanda, უკან დახევას განაგრძობს და ყიდის თავისი წილის ულუფას ამერიკული კინოთეატრების ქსელ AMC-ში.



5. ჰე მსიანგჰიანი

\$19.5 მლრდ
+\$800 მლნ

Midea Group-ი მან 1968-ში დააფუძნა და მსოფლიოში ერთ-ერთ უმსხვილეს ტექნიკის მწარმოებლად აქცია, \$37.2-მილიარდიანი წლიური გაყიდვებით.



აღსანიშნავი ახალწვეული



12. კოლინ ჰუანგი

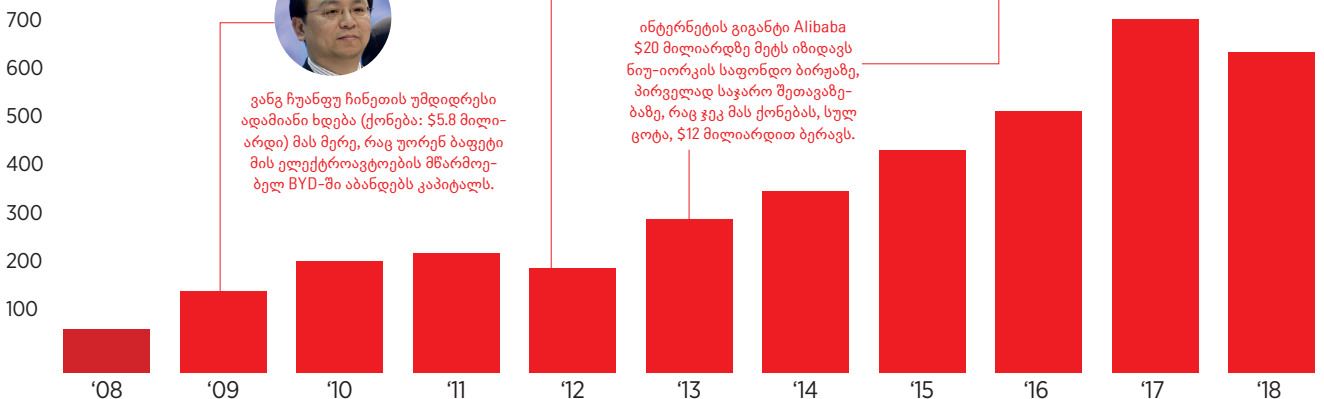
\$11.25 მლრდ

ყველაზე მდიდარი ახალწვეულია, 38 წლის ჰუანგმა, თავისი ფასდაკლებებზე მომუშავე ონლაინმოვაჭრე Pinduoduo ივლისში Nasdaq-ზე გაიტანა, პარალელურად კი კომპანიათა მხრიდან ყალბი საქონლის გაყიდვასთან დაკავშირებულ ბრალდებებს უმკლავდებოდა (Pinduoduo-ს თქმით, ის ყალბი საქონლის აღმოფხვრაზე აქტიურად მუშაობს). ჰუანგმა სტარტი აშშ-ში აიღო: ჯერ ინტერნად Microsoft-ში იყო, მოგვიანებით კი Google-ისთვის მუშაობდა.

ჩინეთის დიდი მონაგარი

ქვეყნის 100 ყველაზე მდიდარი ადამიანის ჯამური ქონება ბოლო ათწლეულში

\$800 მლნ



ვანგ ჩუანფუ ჩინეთის უმდიდრესი ადამიანი ხდება (ქონება: \$5.8 მილიარდი) მას მერე, რაც უორენ ბაფეტის მის ელექტროავტოების მწარმოებელ BYD-ში აბანდებს კაპიტალს.



ვონგ კონ იუ წლის ყველაზე დიდი წაგებული პროცენტული თვალსაზრისით: მისი მოვაჭრის Game Electrical Appliances-ის აქციების ფასის დაგეგმა, შენელებულმა ეკონომიკამ და კომპანიის ახალი განყოფილების – ელ-ვაჭრობის – დანაკარგებმა მისი ქონება 63%-ით, \$1.21 მილიარდამდე, შეამცირა.



ინტერნეტის გიგანტი Alibaba \$20 მილიარდზე მეტს იზიდავს ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე, პირველად საჯარო შეთავაზებაზე, რაც ჯეკ მას ქონებას, სულ ცოტა, \$12 მილიარდით ზერავს.

აქტივები 2018-ის 12 ოქტომბრის აქციათა ფასებისა და კავალიტი კურსების გამოყენებით დანგარიშდა. შივი შეფასება მოიცავს ლაზის წევრთა მფლობელობაში არსებულ აქტივებს. „დიდი მონაგარი“ დოლარის მარკეტებზე არ არის ინფლაციის გათვალისწინებით შესწორებული.

თავამაღლებული

MARSHMELLO-ს სახელით ცნობილი ინკოგნიტო DJ შოუზე თავისი საფირმო ჩაფხუტის გარეშე არასდროს გამოდის. ეს ჩაფხუტი \$55,000 დაჯდა, მას პროგრამირებადი LED-განათებები და ჰაერის კონდიციონერის შიდა სისტემა მოჰყვება და მ გირვანქას იწონის – იმის ნახევარს, რასაც ორიგინალი იწონიდა სამი წლის წინ. „გეფიცებით, შიგნით ფოლადი ან რაღაც ეგეთი იყო“, – ამბობს მუსიკოსი.

Marshmello-ს დღეს უკვე ახლის შეძენაც შეუძლია: გასულ წელს მან \$23 მილიონი გააკეთა, რაც თითო კონცერტში აღებული ექვსციფრიანი ჰონორარებისა და ისეთი ჟანრობრივად შერეული ჰიტების დამსახურებაა, როგორც გახლავთ Happier (Bastille-თან ერთად) და Wolves (სელენა გომესთან ერთად). ეს ყველაფერი მას ჩვენი ყველაზე მაღალშემოსავლიანი DJ-ების რეიტინგში მეხუთე ადგილს ანიჭებს და ამ ყველაფერმა გაუხსნა 26 წლის Marshmello-ს – ასევე ცნობილს, როგორც კრის კომსტოკს – შარშანდელი Forbes-ის 30 30-წლამდელითა კარიც.

მისი YouTube-ის არხი ახლა პლანეტის 50-ე უმსხვილესი არხია – ბრუნო მარსისას თუ ჩამორჩება და უსწრებს Maroon 5-ისა და, დიას, სელენა გომესის არხებს: საშუალოდ 250 მილიონი მნახველი და 1.4 მილიონი ახალი გამომწერი ჰყავს ყოველთვიურად. მისი მენეჯერის, მო შალიზის მტკიცებით, რომელიც წლებგანდელი 30 30-წლამდელითა სიის წევრია, Marshmello მომდევნო წელს შემოსავლებს გაიორმაგებს, რაც მას ამ წლის ყველაზე მაღალშემოსავლიანი DJ-ის, კელვინ ჰარისის თანასწორს გახდის. შალიზი კიდევ უფრო თამამ ოცნებებში მიდის: „მუდამ განვიხილავთ Marshmello-ს საჯარო ბაზარზე გაყვანას“. და ჰო, ის Marshmello-ს ბიზნესის საჯარო ბაზარზე მბრუნავ კომპანიადა გარდაქმნას გულისხმობს. „მას ყველაფერი შეუძლია“.

მსოფლიოს ყველაზე მაღალშემოსავლიანი DJ-ები

DJ	
ჯამური შემოსავლები	
1. კელვინ ჰარისი	\$48 მლნ
2. The Chainsmokers	\$45.5 მლნ
3. Tiësto	\$33 მლნ
4. სტივ აოკი	\$28 მლნ
5. Marshmello	\$23 მლნ
6. Zedd	\$22 მლნ
7. Diplo	\$20 მლნ
8. დევიდ გეტა	\$15 მლნ
9. Kaskade	\$13.5 მლნ
10. მარტინ გარიქსი	\$13 მლნ

ყველა მიჩვენებული გადასახადებამდე შემოსავლებს წარმოადგენს 2017-ის ივნისიდან 2018-ის ივნისის ჩათვლით, გაანგარიშებულს Nielsen SoundScan-ის, Pollstar-ისა და ინდუსტრიის ექსპერტებთან გასაუბრების დახმარებით.



რედაქტორი: ნაპოლეონი მონტანო; დამატებითი რეპორაჟი: იაბაბა ლორენო

კაცი-ტკბილეული: 15 ოქტომბერი, 1932



თითქმის 40 წლის თავზე მას მერე, რაც მილტონ ს. ჰერშის შოკოლადის დამზადება დაეწყო, მისი ტკბილეულის კომპანია \$41-მილიონიან (გაცივდებით) გიგანტად იყო ქცეული, რაც დღევანდელ დოლარებში დაახლოებით \$780 მილიონს უდრის. გავანია დიდი დეპრესიის დროს კომპანიის მოგება ლამის \$8 მილიონს (\$150 მილიონს) შეადგენდა და „იოლად შევძლებდით, წელს კიდევ ერთი მილიონი გვემოვა შემოსავლების სახით, მაგრამ სხვა რამე ვარჩიეთ“, – ამბობდა ჰერში.

ხალხი მთელი ქვეყნის მასშტაბით, ზოგადად, გაცივდებით ნაკლებ რამეც ყიდულობდა. 1932-ის ბოლოსთვის, ბოლო სამი წლის მონაცემებით, აშშ-ის სამომხმარებლო ხარჯვა თითქმის 40%-ით შენელებულიყო. არც HERSHEY აღმოჩნდა იმუნური ამ შენელების წინაშე, თუმცა გასამრჯელოები არ შეუკვეცია. არც არავინ გაუშვია სამსახურიდან. და მის, რაც ალბათ „საკმაოდ ძვირად ღირებულ ქველმოქმედებას“ ჰგავდა, საკმაოდ რეალური ბიზნესმიზნები უმაგრებდა ზურგს. „დაგიფასდება, თუ შექმნი ლოიალურ ორგანიზაციას და მას იმგვარი დანიტრესებული ადამიანებით დააკომპლექტებ, რომლებიც არ დატოვებენ, რაწამს ვინმე ათი ცენტით მეტს შესთავაზებს“, – ამბობდა HERSHEY-ის აღმასრულებელი.

თავად ჰერში, დამფუძნებელი, 1945 წელს გარდაიცვალა, მაგრამ მისი კომპანია, რომლის წლიური შემოსავალი დღეს \$7.5 მილიარდს შეადგენს, და მისი კორპორაციული კეთილმოსურნობის შემკვიდრეობა აგრძელებს სიცოცხლეს. ჰერშიში (კენსელვანია) MILTON HERSHEY SCHOOL-ს ნახავთ (კერძო და უფასო სკოლას 2,000 დაბალშემოსავლიანი ბავშვითვის), კომპანიის პოლიტიკა კი იმგვარია, რომ თანამშრომელთა შენატანებს, არსებული თანხების გათვალისწინებით, ისეთ საქველმოქმედო ორგანიზაციებს უხამებს, როგორც, მაგალითად, UNITED WAY გახლავთ. გასულ წელს HERSHEY 50-ე ადგილს იკავებდა ჩვენს სამართლიანთა 100-ეულში, რომელიც მსოფლიოს საუკეთესო კორპორაციულ მოქალაქეებს აერთიანებს.



რედაქტორის საშუალო მამიდიდან გაღატაკებული ინსალი

ბ.ჩ. ფორბსმა მტკიცედ მიჰყო ხელი დისკრედიტირებული მილიარდერის, ჩარლზ ინსალის (მარცხნივ) დაგვას, რომლის კომუნალურ მომსახურებათა იმპერია აქციებით მანიპულაციებსა და თაღლითობასთან დაკავშირებული ბრალდებების ქარცეცხლში გახვეულიყო და კოლაფსს განიცდიდა. რამდენიმე სასამართლო პროცესის მიუხედავად, ინსალისთვის ბრალი არც ერთხელ არ წარუდგენიათ და რეპუტაციაშეღასულმა და ლამის გაკოტრებულმა, ეგრეობას შუაფართავი ასე იყო თუ ისე, სკანდალი საკმარისი აღმოჩნდა კონგრესისთვის, რომ 1935 წელს უფრო მკაცრი რეგულაციები მიეღო კომუნალური მომსახურებებისთვის.



სწრაფი გადახვევა წინ ოქროსმედალისანი „ცისფერი კოჭები“

1932: FORBES-ის გამოკითხვა ბიზნესაღმასრულებლებს სთხოვს, საუკეთესო „ცისფერკოჭ“ აქციები დაასახელონ. პირველ ათეულში U.S. STEEL-ი, GENERAL ELECTRIC-ი და GENERAL MOTORS-ი ხვდებიან.

2018: ორიგინალი ათეული დღემდე არსებობს. თიხი მათგანი (U.S. STEEL-ი, GM-ი, AT&T და GE) თვითკმარ აქციებად რჩება. დანარჩენი ექვსი საჯარო ბაზარზე მბრუნავი სხვა ისეთი კომპანიების შემადგენლობაში განაგრძობს სიცოცხლეს, როგორც STANDARD OIL OF NEW YORK-ი, ან უკვე EXXONMOBIL-ია.

MANUAL CODE PUNCH
The Manual Code Punch (Fig. 12) is applicable where the original information is not in sequence. In certain types of coding it may be necessary to punch in column 6, the next row in column 5, etc. On the automatic punch the punch back and forth causes unnecessary waste of time.

This device is also particularly appropriate when it is frequently desired to punch a large number of holes in each column.

AUTOMATIC REPRODUCING PUNCH
This machine is used to reproduce in a set of cards the information punched in another set. All or any portion of either numerical or alphabetic data punched in a card may be reproduced in another card in any sequence desired (Fig. 13).

It is also possible to gang punch in a master card. Both reproducing and gang punching may be done simultaneously, that is, while information is being reproduced additional data may be gang punched in the same cards.

The machine punches 100 cards a minute for all work reproduction of the number of holes to be punched.

Another model is equipped to compare the holes punched in the second card with the ones in the original. In this operation, however, it is at present limited to the checking of 40 columns of the card at one time.



Both models are equipped with Automatic Plugboards.

GANG PUNCH
Sometimes it is necessary that many cards be punched in identical the same manner, either wholly or in part. A Gang Punch is then used to expedite the work (Fig. 14).

Above is shown the Motor Drive Gang Punch. A master card—sometimes called a pattern card—when placed in the set-up frame of this device automatically adjusts the punching mechanism to the setting required. The set-up also may be accomplished manually.

The Motor Drive Gang Punch may be equipped with a numbering device which prints numbers consecutively or prints the same number repeatedly on the face of the card at the time of punching. An additional feature is a dial which, when set, automatically stops the machine when the desired number of cards has been punched.

A manually operated lever set Gang Punch is also made.

არარეგულარული რეალური IBM, ჩვენს წელთაღრიცხვამდე

კომპიუტერებამდე ეპოქაში, IBM-ი ე.წ. პერფორაციულ ბარათებში სპეციალიზდებოდა. 1933 წელს კომპანიამ უკვე ტექსტის დამუშავების ინდუსტრიაში შედგა ფეხი და რეჩეიტერები (ნიუ-ორკი) დაფუძნებული Electromatic Typewriters-ში შეიცვალა.



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)

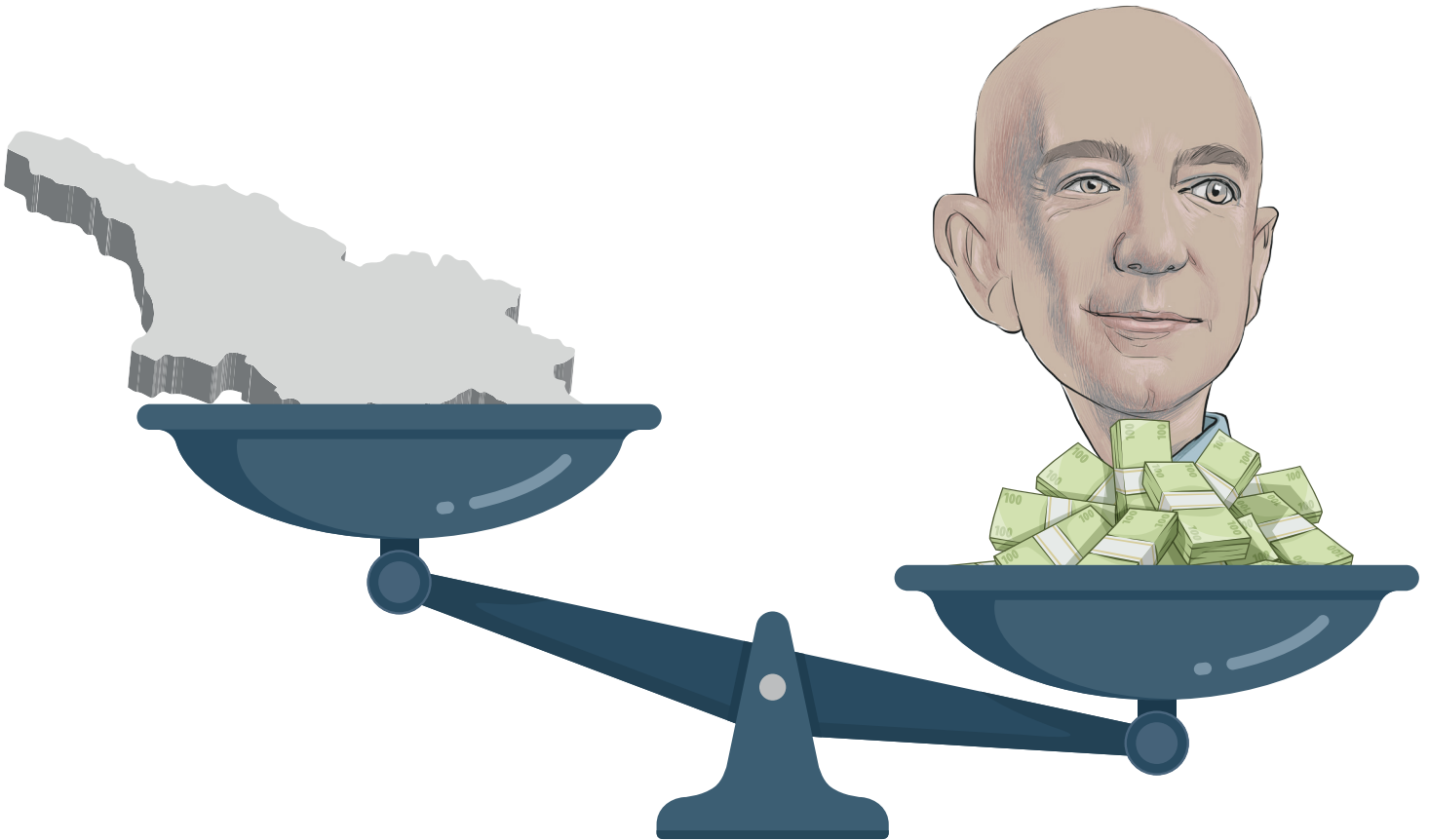


Leader Board

92 ადამიანი

საქართველოს ეკონომიკაზე დიდი ქონებით

Forbes-ის 2018 წლის პლანეტის ყველაზე მდიდარი ადამიანების სიაში ჯამში 2,208 მილიარდერი მოხვდა, მათი ჯამური ქონება კი \$9.1 ტრილიონს აჭარბებს. ეს საქართველოს მთლიან ეკონომიკაზე თითქმის 603-ჯერ მეტია. საქართველოს მშპ მიმდინარე ფასებში 2017 წლის მონაცემებით, 38 მილიარდ ლარს აღემატება, დოლარში კი 15.1 მილიარდს. გამოდის, რომ მსოფლიოში 92 მილიარდერია, რომელთა ქონებაც საქართველოს ეკონომიკაზე მეტია. სიაში პირველ ადგილს ჯედ ბეზოსი იკავებს, რომლის ქონებაც 2018 წლის რეიტინგში Forbes-მა 112 მილიარდ დოლარად შეაფასა, რაც საქართველოს ეკონომიკაზე 7.4-ჯერ მეტია. ჯედ ბეზოსის ქონება აღემატება უკრაინის, სომხეთის, აზერბაიჯანის, ბელარუსის, ბულგარეთისა და მსოფლიოს სხვა ათობით ქვეყნის მშპ-ს.



1. ჰეიზ ბემოსი

ქვეყანა: აშშ

ქონების მოცულობა:

\$112 მილიარდი

რამდენჯერ აღემატება

მისი ქონება საქართველოს

ეკონომიკას: **7.41**

2. ბილ გეიტსი

აშშ

\$90 მილიარდი

5.96

3. უორენ ბაფეტი

აშშ

\$84 მილიარდი

5.56

4. ბერნარ არნო

საფრანგეთი

\$72 მილიარდი

4.76

5. მარკ ცუკერბერგი

აშშ

\$71 მილიარდი

4.7

6. ამანსიო ორტეგა

ესპანეთი

\$70 მილიარდი

4.63

7. კარლოს სლიმ ელუ

მექსიკა

\$67.1 მილიარდი

4.44

8. ჩარლზ კოხი

აშშ

\$60 მილიარდი

3.97

9. დევიდ კოხი

აშშ

\$60 მილიარდი

3.97

10. ლარი ელისონი

აშშ

\$58.5 მილიარდი

3.87

11. მაიკლ ბლუმბერგი

აშშ

\$50 მილიარდი

3.31

12. ლარი პეიჯი

აშშ

\$48.8 მილიარდი

3.23

13. სერგეი ბრინი

აშშ

\$47.5 მილიარდი

3.14

14. ჰიმ უოლტონი

აშშ

\$46.4 მილიარდი

3.07

15. რობსონ უოლტონი

აშშ

\$46.2 მილიარდი

3.05

16. ელის უოლტონი

აშშ

\$46 მილიარდი

3.04

17. მა ჰუბერტი

ჩინეთი

\$45.3 მილიარდი

3

18. ფრანსუა ბეტანკურ მეიერსი

საფრანგეთი

\$42.2 მილიარდი

2.79

19. მუკეშ ამბანი

ინდოეთი

\$40.1 მილიარდი

2.65

20. ჰეკ მა

ჩინეთი

\$39 მილიარდი

2.58

21. შელდონ ადელსონი

აშშ

\$38.5 მილიარდი

2.54

22. სტივ ბალმერი

აშშ

\$38.4 მილიარდი

2.54



ბილ გეიტსი

LeaderBoard



სუზან კლატენი

23. ლი კა-შინგი
ჰონკონგი
\$34.9 მილიარდი
2.31

24. ჰუი კა იანგი
ჩინეთი
\$30.3 მილიარდი
2

25. ლი შაუ კი
ჰონკონგი
\$30.3 მილიარდი
2

26. ვანგ ჰიანლინი
ჩინეთი
\$30 მილიარდი
1.98

27. ბიტი ჰეისტერი & პარლ ალბრეხტი
გერმანია
\$29.8 მილიარდი
1.97

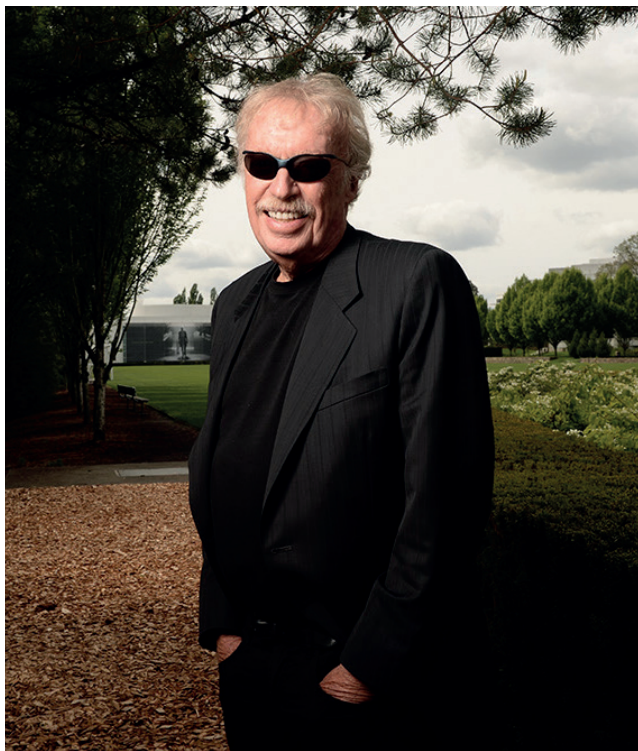
28. ფილ ნაიტი

აშშ
\$29.6 მილიარდი
1.96

29. ჰორჯ კაულო
ლეშანი
ბრაზილია
\$27.4 მილიარდი
1.81

30. ფრანსუა
პინალტი
საფრანგეთი
\$27 მილიარდი
1.78

31. ჰორჯ შეფლერი
გერმანია



\$25.3 მილიარდი
1.67

32. სუზან კლატენი
გერმანია
\$25 მილიარდი
1.65

33. დევიდ ტომსონი
კანადა
\$25 მილიარდი
1.65

34. შაკლინ მარსი
აშშ
\$23.6 მილიარდი
1.53

35. ჰონ მარსი
აშშ
\$23.6 მილიარდი
1.53

36. ჰოზეფ საფრა
ბრაზილია
\$23.5 მილიარდი
1.53

37. ჰოვანი ფერერო
იტალია
\$23 მილიარდი
1.52

38. დიტრიხ მებშიცი
ავსტრია
\$23 მილიარდი
1.52

39. მაიკლ დელი
აშშ
\$22.7 მილიარდი
1.5

40. მასაიოში სანი
იკონია
\$22.7 მილიარდი
1.5

41. სერჟ დასო
საფრანგეთი
\$22.6 მილიარდი
1.49

42. ტეფან ქუანდიტი
ვირჯინია
\$22 მილიარდი
1.45

43. იანგ ჰუნიანი
ჩინეთი
\$21.9 მილიარდი
1.45

44. პოლ ალენი
აშშ
\$21.7 მილიარდი
1.43

45. ლეონარდო დელ
ვეკიო

იტალია
\$21.2 მილიარდი
1.4

46. დიტერ შვორცი
ვირჯინია
\$20.9 მილიარდი
1.38

47. ტომას კეტერფი
აშშ
\$20.3 მილიარდი
1.34

48. თიო ალბრეხტი
ვირჯინია
\$20.2 მილიარდი
1.33

49. ლენ ბლავატნიკი
აშშ
\$20.2 მილიარდი
1.33

50. ჰი ხიანგჰინი
ჩინეთი
\$20.1 მილიარდი
1.33

51. ლუი ჩე ვუ
ჰონკონგი
\$20.1 მილიარდი
1.33

52. ჯეიმს სიმონსი
აშშ

\$20 მილიარდი
1.32

53. ჰენრი სტი
ფილიპინები
\$20 მილიარდი
1.32

54. ელონ მასკი
აშშ
\$19.9 მილიარდი
1.31

55. ჰინდუჯების
ოჯასი
დიდი ბრიტანეთი
\$19.5 მილიარდი
1.29



ელონ მასკი

LeaderBoard



ლორენ პაპუელ ჯობსი

\$18.2 მილიარდი
1.2

64. ლეონიდ მიხელსონი

რუსეთი
\$18 მილიარდი
1.19

65. ჩარლენ სირივადანაბაკლი

თაილანდი
\$17.9 მილიარდი
1.18

66. პილონჰი მისტრი

ირლანდია
\$17.8 მილიარდი
1.17

67. რემი დელიო

აშშ
\$17.7 მილიარდი
1.17

68. ტაკიმიტუ ტაკიგაკი

იაპონია
\$17.5 მილიარდი
1.15

69. უილიამ დინგი

ჩინეთი
\$17.4 მილიარდი
1.15

70. ბუდი ჰარტონი

ინდონეზია
\$17.4 მილიარდი
1.15

56. ტადაშ იენაი

იაპონია
\$19.5 მილიარდი
1.29

57. ვლადიმირ ლისინი

რუსეთი
\$19.1 მილიარდი
1.26

58. ლორენ პაპუელ ჯობსი

აშშ
\$18.8 მილიარდი
1.24

59. აზიმ პრემჯი

ინდოეთი
\$18.8 მილიარდი
1.24

60. ალექსეი მორდამოვი

რუსეთი
\$18.7 მილიარდი
1.23

61. ლი კუნ-ჰი

კორეის რესპუბლიკა
\$18.6 მილიარდი
1.23

62. ლაკში მითალი

ინდოეთი
\$18.5 მილიარდი
1.22

63. ვანგ ვეი

ჩინეთი

71. ჰინა რაინჰარტი

ავსტრალია
\$17.4 მილიარდი
1.15

72. ლერია ველსკო

მექსიკა
\$17.3 მილიარდი
1.14

73. კარლ იკანი



რეი დალიო

88. პეტერ კელნერი

ჩინეთი

\$15.5 მილიარდი

1.02

89. ანდრეი მელნიჩენკო

რუსეთი

\$15.5 მილიარდი

1.02

90. დევიდ & სიმონ რუბინი

დიდი ბრიტანეთი

\$15.5 მილიარდი

1.02

91. კლაუს კუენე

გერმანია

\$15.3 მილიარდი

1.01

92. ლი შუფუ

ჩინეთი

\$15.3 მილიარდი

1.01

აშშ

\$16.8 მილიარდი

1.11

74. სტეფან პერსონი

შვედეთი

\$16.8 მილიარდი

1.11

75. მაიკლ ჰარტონი

ინდოეთი

\$16.7 მილიარდი

1.1

76. ჰოგეფ ლაუ

ჰონკონგი

\$16.7 მილიარდი

1.1

77. ტომას & რემონდ კოკი

ჰონკონგი

\$16.5 მილიარდი

1.09

78. ვაგიტ ალუკპეროვი

რუსეთი

\$16.4 მილიარდი

1.08

79. ჰეიმს რიტკლიფი

დიდი ბრიტანეთი

\$16.4 მილიარდი

1.08

80. დონალდ ბრენი

აშშ

\$16.3 მილიარდი

1.07

81. ირის ფონტბონა

ჩილე

\$16.3 მილიარდი

1.07

82. გენადი ტიმჩენკო

რუსეთი

\$16 მილიარდი

1.05

83. აბიგაილ ჰონსონი

აშშ

\$15.9 მილიარდი

1.05

84. ვლადიმერ პოტანინი

რუსეთი

\$15.9 მილიარდი

1.05

85. ლუკას უოლტონი

აშშ

\$15.9 მილიარდი

1.05

86. შარლენ ჰაინეკენი

ნიდერლანდების სამეფო

\$15.8 მილიარდი

1.04

87. ჰანგ გილონგი

ჩინეთი

\$15.6 მილიარდი

1.03



შარლენ ჰაინეკენი

LeaderBoard

როგორ აფასებენ კორუფციას საქართველოში?

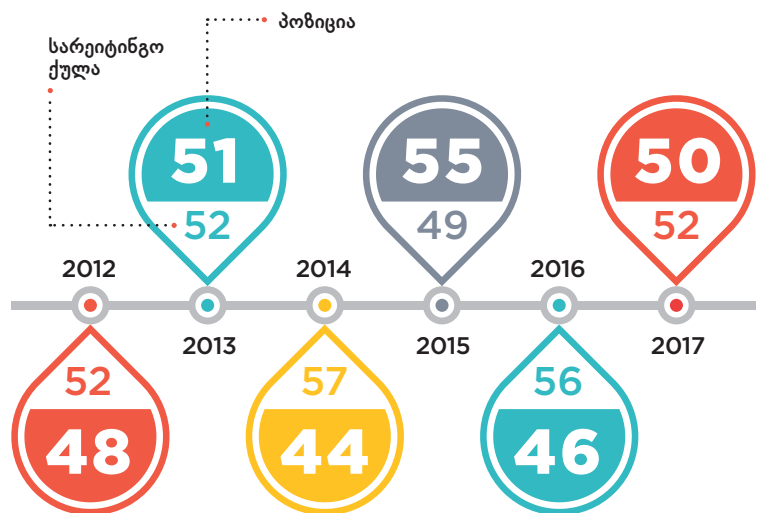
ძველი ფრანგული, უფრო მანამდე კი ლათინური წარმოშობის სიტყვა „კორუფცია“ საუკუნეებია, აღნიშნავს „პირის მიერ უფლებამოსილების გადაშეცემას პირადი სარგებლის მიღების მიზნით“. ასეთ დეფინიციას აძლევს კორუფციას „საერთაშორისო გამჭვირვალობა“, რომელიც მის შედეგებსა და გავლენებს მსოფლიოს 180 ქვეყანაში ითვლის. კორუფცია კვლავ რჩება მსოფლიოს არაერთი ქვეყნისთვის ეკონომიკური განვითარების შემაფერხებელ ფაქტორად, რომელიც ზღუდავს როგორც მოქალაქეების კეთილდღეობას, ასევე ქვეყნის მისწრაფებას ინკლუზიური განვითარებისკენ. გაერომ კორუფციასთან საბრძოლველად სპეციალური დღეც დააწესა და ბოლო 15 წელია, 9 დეკემბერი ანტიკორუფციულ თარიღად გამოაცხადა. ბოლო პერიოდში, საქართველოში ელიტარულ თუ დაბალ ეშვონებში არსებულ კორუფციაზე საუბრები გააქტიურდა (თუმცა შეგვიძლია ვთქვათ, რომ არც არასდროს შეწყვეტილა) როგორც პოლიტიკოსების და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, ისე ბიზნესის ნაწილის მხრიდან. ის, რომ კორუფცია ქვეყანაში ბიზნესისა და ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი ხელშემშლელი ფაქტორია, ამას არაერთი კვლევა ადასტურებს. საქართველოში კორუფციის აღქმის შესაფასებლად რამდენიმე საერთაშორისო ორგანიზაციის რეიტინგი გამოვიყენეთ.

კორუფციის გაზომვის მათემატიკურად მუსტი მეთოდი თავისთავად არ არსებობს, თუმცა ზოგადი სურათი გვაჩვენებს, რომ ქვეყნის უცხოელი პარტნიორებისთვის თუ ინვესტორებისთვის საქართველოს პოზიციები ზემოთ მოყვანილ რეიტინგებში არცთუ ისე სახარბიელოა. ქვეყანაში სიტუაცია საკმაოდ წელა იცვლება, მიუხედავად იმისა, რომ კორუფცია კვლავ რჩება ერთ-ერთ პრობლემურ საკითხად სტაბილური განვითარებისთვის.

რეპორტიორი: ნინო კვინიტაძე

კორუფციის აღქმის ინდექსი

დავიწყოთ „საერთაშორისო გამჭვირვალობის“ კვლევით. ამ უკანასკნელში, ბოლო მონაცემებით, საქართველო 180 ქვეყანას შორის 46-ე ადგილს იკავებს. კორუფციის აღქმის ინდექსი ემყარება ექსპერტების შეფასებებსა და მოსაზრებებს საჯარო სექტორში კორუფციის დონის შესახებ. კვლევაში ფასდება სასამართლო ხელისუფლების ეფექტიანობა, გამოძიებებთან დაკავშირებული პრობლემები და თანამდებობის პირებთან დაკავშირებული შესაძლო კორუფციული ფაქტები. რეიტინგში 100 ქულა კორუფციის აღქმის ყველაზე დაბალ, ხოლო 0 ქულა - ყველაზე მაღალ დონეს აღნიშნავს.

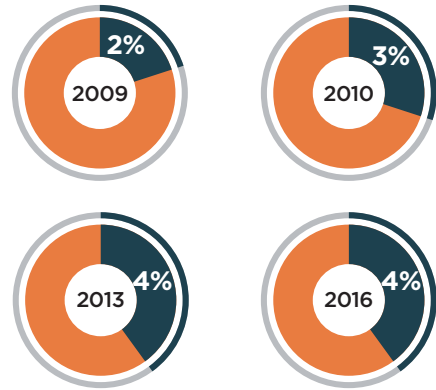


წყარო: საერთაშორისო გამჭვირვალობა; "კორუფციის გლობალური ბარომეტრი"

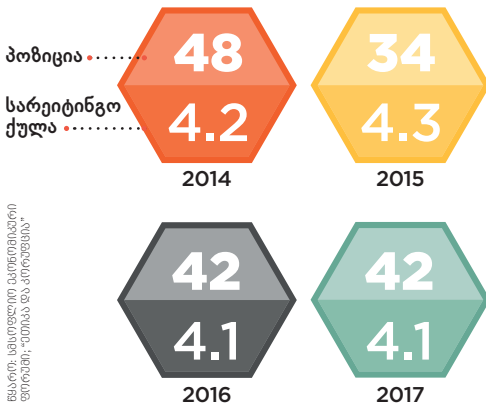
კორუფციის გლობალური ბარომეტრი

ეს საზოგადოებრივი აზრის ყველაზე ფართო კვლევაა, რომელიც კორუფციის მხრივ მოქალაქეთა გამოცდილებას ეხება და პერიოდულად ქვეყნდება ასევე „საერთაშორისო გამჭვირვალობის“ მიერ. რიგითი მოქალაქეები კორუფციასთან ბრძოლის პროცესში ხშირად წინა ხაზზე დგანან. სწორედ ისინი აწყდებიან ისეთ პრობლემებს, როგორცაა ქრთამის ირიბი თუ პირდაპირი მოთხოვნა, მაგალითად, შვილის სასწავლებელში ჩარიცხვის მიზნით. კვლევა საზოგადოების იმ ჯგუფის აზრს გამოავლენს, რომელსაც ყველაზე ნაკლებად აქვს მატერიალური შესაძლებლობა ქრთამის გადახდისთვის.

მთლიან მოსახლეობაში მათი წილი, ვისაც ბოლო 12 თვის მანძილზე ქრთამის გადახდა მოუხია



წყარო: საერთაშორისო გამჭვირვალობა: „კორუფციის გლობალური ბარომეტრი“



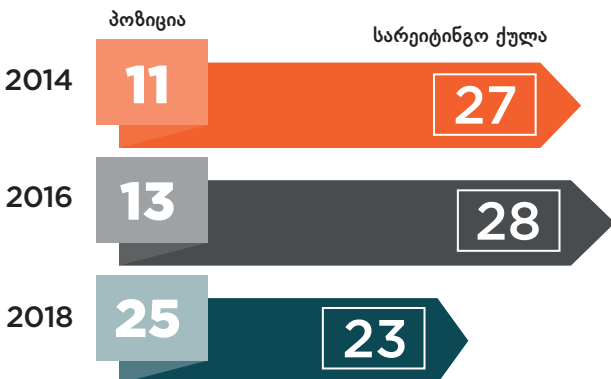
წყარო: სასოფლიო კორუფციის ფორუმი: „საზოგადოებრივი აზრი“

გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი

კიდევ ერთი ორგანიზაცია, რომელიც მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში კორუფციის ზომას, მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმმა. კერძოდ, ყოველწლიურ „გლობალური კონკურენტუნარიანობის კვლევაში“ გვხვდება ისეთი კრიტერიუმები, როგორცაა „კორუფცია“ და „სასამართლოს დამოუკიდებლობა“. გასულ წელს კრიტერიუმში „ეთიკა და კორუფცია“ ქვეყანა 42-ე ადგილზე იყო 135 ქვეყანას შორის 7 სარეიტინგო ქულიდან 4.1 ქულით (კვლევაში 7 - საუკეთესო, 0 კი ყველაზე ცუდ შედეგზე მიუთითებს).

კორუფციის აღქმის რისკი

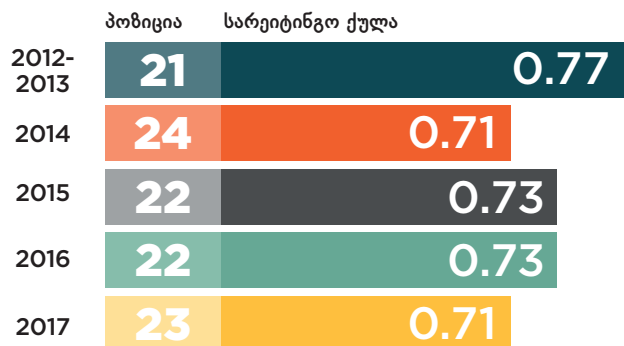
Trace International-ის კორუფციის აღქმის რისკის ბოლო მონაცემების მიხედვით კი საქართველო მსოფლიოს 200 ქვეყანას შორის 25-ე ადგილზეა. ზემოთ ნახსენები კვლევებისგან მას ის გამოარჩევს, რომ რეიტინგი სპეციფიკურად ბიზნესისა და ინვესტორებისთვის დგება. რაც უფრო დაბალია ქვეყნის სარეიტინგო ქულა, მით უფრო დაბალია ბიზნესის რისკები. წინა წლებთან შედარებით, საქართველო რეიტინგში ჩამოქვეითდა (კვლევაში მოხვედრილი ქვეყნების რაოდენობის ზრდის გამო), თუმცა რისკების შეფასებისას გამოყენებულ კრიტერიუმებში ქვეყნის პოზიცია გაუმჯობესებულია.



წყარო: TRACE INTERNATIONAL: კორუფციის აღქმის რისკები მნიშვნელოვანი: 2014 წლამდე აღნიშნული რეიტინგის არ აქვს დასაბუთება

მსოფლიო სამართლის პროექტი

მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში კანონის უზენაესობას სწავლობს „მსოფლიო სამართლის პროექტი“. კვლევის მიზანია შეაფასოს, თუ რამდენად ამცირებს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში კანონის უზენაესობის დაცვა კორუფციასა და სიღარიბეს, ასევე რამდენად ზრდის ის ადამიანის ფუნდამენტური უფლებების დაცვას და საზოგადოების მიმართ მთავრობის ანგარიშვალდებულებას. კვლევის ერთ-ერთი კრიტერიუმი კორუფციაა, რომელიც სამი სახის კორუფციას ზომავს: ქრთამის აღების ფაქტებს, არასათანადო და არაშესაფერის გავლენას საჯარო ან კერძო ინტერესებისთვის და საზოგადოებრივი სახსრების ან სხვა რესურსების მითვისებას.



ვის რა დაუჯდა ერთი ხმა?

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

საქართველოს მეოთხე პრეზიდენტის მიერ ფიცის დადებისთანავე სახელმწიფოს მეთაურს კონსტიტუციური უფლებამოსილებები შეეზღუდა, ქვეყანა მმართველობის ახალ მოდელზე გადავიდა. დღეს პრეზიდენტს კანონის ინიცირებაც არ შეუძლია.

განსხვავებული უფლებამოსილების გამო, არსებობდა მოლოდინი, რომ პოლიტიკურად 28 ოქტომბრის საპრეზიდენტო არჩევნები საარჩევნო კამპანიის ხარჯის მიხედვით იქნებოდა, მაგალითად, წინა საპრეზიდენტო არჩევნების ტოლფასი.

თუმცა ყველასთვის მოულოდნელად არჩევნები გადაიზარდა ისეთ ბრძოლაში, რომლის ღირებულებაც დამოუკიდებელი საქართველოს არსებობის ისტორიაში პრაქტიკულად უპრეცედენტოა. „ქართულ ოცნებას“ „პრინციპული არჩევანი“ ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით, ძვირი დაუჯდა.

იმას, რომ არჩევნებში „ქართულმა ოცნებამ“ იმაზე ბევრად მეტი თანხა დახარჯა, ვიდრე ეს ოფიციალურ ანგარიშგებებში მოცემული, ეუთოს სადამკვირვებლო მისიაც წერს. OSCE-ს შეფასებით:

„გამწვავდა ადმინისტრაციული რესურსის გამოყენების მასშტაბები - ადმინისტრაციული რესურსების გამოყენების გაზრდილმა მასშტაბმა კიდევ უფრო წაშალა ზღვარი პარტიასა და სახელმწიფოს შორის“, - წერია დასკვნაში.

28 ნოემბერს სალომე ზურაბიშვილს ხმა **1,147,677** ამომრჩეველმა მისცა, ხოლო გრიგოლ ვაშაძეს - **780,655**-მა. თუ 28 ოქტომბრიდან 28 ნოემბრამდე ორი საპრეზიდენტო კანდიდატის შემოსავლებს შევადარებთ, ვნახავთ, რომ ზურაბიშვილმა შემოწირულობების სახით 4,436,722,73 ლარი მიიღო, ხოლო ვაშაძემ - 781,933 ლარი.

ადმინისტრაციული რესურსის გამოყენება, რაზეც OSCE საკუთარ ანგარიშში წერს, მართალია, თვალსაჩინო იყო, თუმცა უცნობია, უშუალოდ ცენტრალური ბიუჯეტიდან რა თანხა დაიხარჯა მმართველი პარტიის მიერ მხარდაჭერილი კანდიდატის საარჩევნო კამპანიაზე. ამიტომაც ეს მონაცემი ამ კალკულაციაში გათვალისწინებული არაა.

საპრეზიდენტო არჩევნების მეორე ტურის წინ მომხდარი ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენა მამუკა ბახტაძის მიერ 19 ნოემბერს ვალების განულების შესახებ გაკეთებული განცხადება იყო. არსებული ინფორმაციით, ფონდი „ქართუ“ ერთ წელზე ხანდაზმულ, 2000 ლარამდე მოცულობის ვადაგადაცილებული სესხების პორტფელს შეისყიდის და ჩამოწერს. მთავრობისვე გავრცელებული ინფორმაციით, ეს თანხა ჯარიმებისა და საურავების ჩათვლით 1,500,000,000 ლარს შეადგენს. ფონდ „ქართუს“ აღმასრულებელი დირექტორის, ნიკოლოზ ჩხეტიანის თქმით, მათ ვალების განულების პროგრამისთვის 100,000,000 ლარი აქვთ რეზერვირებული.

ეუთოს ანგარიშის მიხედვით, ეს გადაწყვეტილება შესაძლოა ხმების ყიდვის ტოლფასი იყოს.

„საქართველოს 600 000 მოქალაქეს 1.5 მილიარდი ლარის ოდენობის ვალს „ქართული ოცნების“ თავმჯდომარესთან დაკავშირებული კერძო საფინანსო უწყება დაუფარავს, რაც შესაძლოა გაუთანაბრდეს ხმების ყიდვის ფაქტს. ხმების ყიდვა აკრძალულია საარჩევნო კანონმდებლობის მიხედვით“, - წერია ანგარიშში.

თუ პროექტზე 100,000,000 დაიხარჯება, მაშინ სალომე ზურაბიშვილისთვის მიცემული ერთი ხმის ღირებულება არა 3.86 ლარი, არამედ ამაზე 87 ლარით უფრო ძვირი დაჯდა. თუ ამ თანხას 1.5 მილიარდი ლარიდან ვიანგარიშებთ, გამოვა, რომ სალომე ზურაბიშვილისთვის მიცემული ერთი ხმა 1,306 ლარის ტოლფასი იყო.

ვალების განულების პროგრამის კანონიერებას მთავარი პროკურატურა სწავლობს.

შედარებისთვის: 2016 წლის საპარლამენტო არჩევნებზე პარტიათა დეკლარირებული ხარჯების მიხედვით, „ქართულ ოცნებას“ ერთი ხმის მიღება 18.80 ლარი დაუჯდა, „ერთიან ნაციონალურ მოძრაობას“ კი 2.14 ლარი. 2016 წელს საარჩევნო კამპანიის ხარჯების ერთ ხმასთან შეფარდება ყველაზე მაღალი იყო პაატა ბურჭულაძის პარტიისთვის, მას ერთი ხმის მიღება 75 ლარი დაუჯდა, თუმცა ამის მიუხედავად 5%-იანი ბარიერი ვერ გადალახა.

ხმის ფასი

ერთი ხმის ფასი, ვალების ჩამოწერისთვის რეგულირებადი 100,000,000 ლარის ჩათვლით:



სალომე ზურაბიშვილი

₾90.86



გრიგოლ ვაშაძე

₾1

პირველი ტური



სალომე ზურაბიშვილი
₾6.69



გრიგოლ ვაშაძე
₾2.47



დავით ბაქრაძე
₾5.04



შალვა ნათელაშვილი
₾3.17



დავით უსუფაშვილი
₾5.22

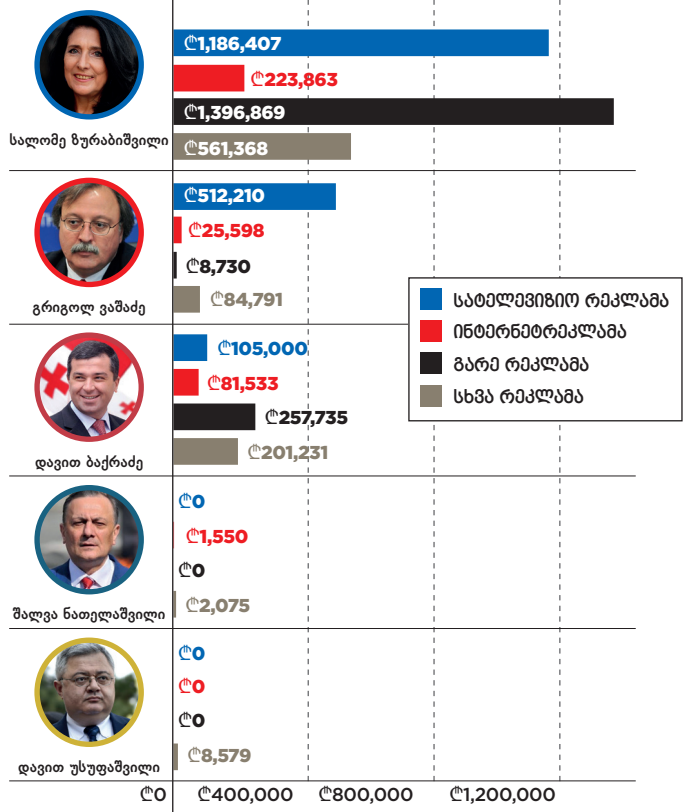
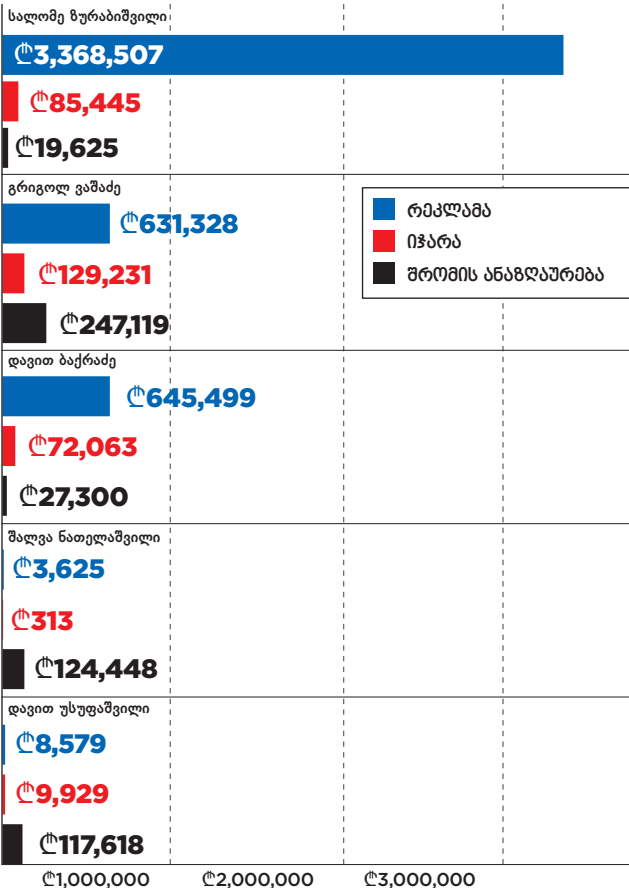


ზურაბ ჯაფარიძე
₾0.25

მეთოდოლოგია: საარჩევნო პერიოდში პოლიტიკური პარტიების/ბლოკების მიერ განხორციელებული ჰამური ხარჯები შეფარდებულია მათ მიერ მიღებული ხმების რაოდენობასთან. გრიგოლ ვაშაძის შემთხვევაში მოცემულია ვაშაძის მხარდამჭერი ხუთი პოლიტიკური პარტიის ხარჯები საარჩევნო პერიოდის განმავლობაში. კანდიდატები დალაგებულია მათ მიერ მიღებული ხმების რაოდენობის მიხედვით.

კანდიდატთა ხარჯები ფუნქციურ ჭრილში - წარმოდგენილია სარეკლამო, საიჯარო და შრომის ანაზღაურებების მოცულობები

როგორ ნაწილდება პრეზიდენტობის კანდიდატების სარეკლამო ხარჯები ბილბორდებზე, სატელევიზიო რეკლამასა და ონლაინრეკლამებზე:



წყარო: სახელმწიფო აუდიტის სამსახური/ამერიკის ბიზნესრეკლამის ასოციაციის (NAB) საპარტნიორო შალვაშვილი ანგარიში. შენიშვნა - გრიგოლ ვაშაძის საარჩევნო კამპანიის შესახებ ინფორმაციის დასრულებული ვერსია FORBES-ის 29 საარჩევნო სანიშნისთვის, რომლისაც მის კანდიდატობას უხმარებდა მას.

LeaderBoard

რატომ უნდა გეყენებოდნენ?









პროდუქციისა თუ სერვისის ღირებულებებზე საუბრისას, ხშირად მეზობელი ქვეყნების მაგალითები მოჰყავთ არგუმენტად, საიდანაც ზოგიერთი ფაქტი სიმართლეს შეესაბამება, ზოგიც – არა. სამეზობლოში არსებული ფასების ცოდნა პარალელების გავლებაში მართლაც დაგვეხმარება, რაც, თავის მხრივ, რეგიონში არსებულ სურათს უფრო ფართოდ დაგვანახებს.

Forbes-მა ამ გამოცემაში თბილისი, მოსკოვი, სტამბული, ერევანი და ბაქო სხვადასხვა პროდუქტისა და სერვისის ფასებით ერთმანეთს შეადარა. წყაროდ ცნობილი სერბული ორგანიზაცია Numbeo იქნა გამოყენებული, რომელმაც მონაცემები ბოლოს ნოემბრის მეორე კვირაში განაახლა. ფასები ლარში, ვალუტის უკანასკნელი


კურსის შესაბამისადაა მოცემული.

მიგნებები საინტერესოა. მაგალითად, აღმოჩნდა, რომ მთავარი ფასები მოსკოვში 49%-ით უფრო მაღალია, ვიდრე თბილისში. ერთი კლასის რესტორნებს თუ შევადარებთ, ვნახავთ, რომ ამ შემთხვევაშიც თბილისში 16.56%-ით უფრო იაფი დაგიჯდებათ დროის გატარება, ვიდრე ერევანში. დადგინდა, რომ დაახლოებით 5,021 ლარი დაგიჩრდებათ სტამბულში ისეთი ხარისხის ცხოვრების მისაღწევად, რაშიც თბილისში 4000 ლარს გადაიხდით.

ავტორი: ზაზა აბაშიძე

					
	თბილისი	ერევანი	ბაქო	მოსკოვი	სტამბული
 კვება					
მენიუ (იაფი რესტორანი)	15	15.04	15.62	24.24	12.45
მენიუ (საშუალოფასიანი რესტორანი)	25	32.5	40	50.49	22.41
წყალი (1.5 ლიტრი)	0.99	1.33	1.29	1.84	0.93
გაადონალდის მენიუ	12	13.67	12.46	14.14	9.46

	 პროდუქტები				
რძე	3.09	2.28	2.33	2.62	1.94
კვერცხი (სტანდარტული შეკვრა)	3.42	4.04	3.28	3.03	4.91
ყველი (ადგილობრივი)	9.35	12.16	9.16	22.2	14.26
ხორცი	14.33	16.65	17.54	21.18	30.86
გაზლი	2.46	2.72	2.05	3.73	2.58
პართოფილი	1.15	1.24	1.42	1.36	2.11
ლუდი (ადგილობრივი)	2.13	2.36	2.23	2.62	4.35
სიგარეტი (მალბორო)	4.5	3.28	6.23	5.66	6.47
პური	0.85	1.3	0.78	1.59	1.21

	 ტრანსპორტი				
ბილეთი (ავტობუსი)	0.5	0.55	0.47	2.02	1.29
ყოველთვიური მგზავრობა	30	32.82	23	83.62	102.1
ტაქსი (საწყისი ფასი)	3	3.28	3.11	4.04	1.99
ბენზინი	2.4	2.47	1.44	1.82	3.36

LeaderBoard



გადასახადები



თბილისი



ერევანი



ბაქო



მოსკოვი



სტამბული

კომუნალური გადასახადები (85 მ² ბინა)	151.22	200.65	108	304	178.24
ინტერნეტი	41	42.44	39.32	19.1	41.49
სატელეფონო საუბარი (1 წუთი)	0.24	0.1	0.09	0.08	0.36



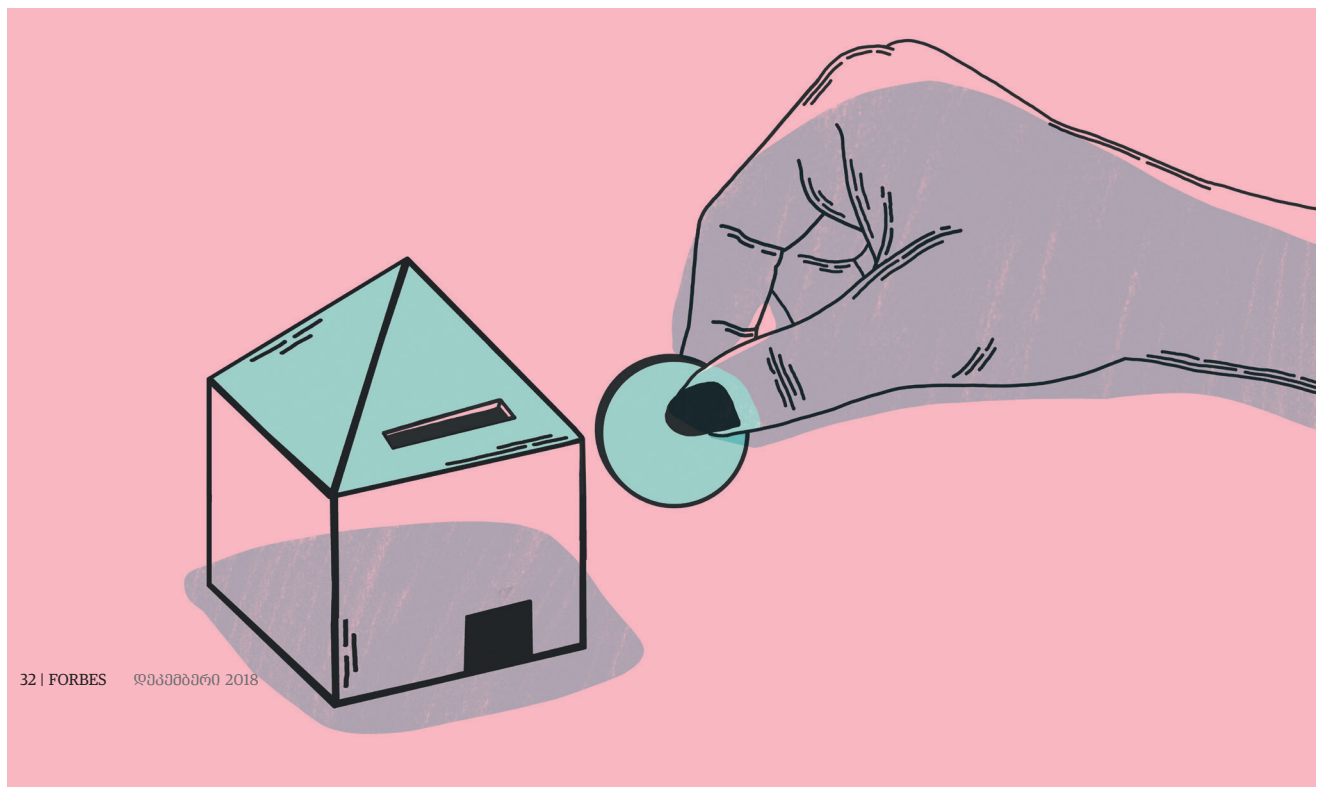
სკორტი და დასვენება

კომუნალური გადასახადები (85 მ² ბინა)	151.22	200.65	108	304	178.24
ინტერნეტი	41	42.44	39.32	19.1	41.49
სატელეფონო საუბარი (1 წუთი)	0.24	0.1	0.09	0.08	0.36



უძრავი ქონება

სახლის შირობა, ცენტრში (1 საძინებლიანი)	762.52	902	804.51	2307.17	924.67
სახლის შირობა, გარეუბანში (1-საძინებლიანი)	474	477.47	418.91	1366.97	547.28
კვადრატულ ფასი (ცენტრში)	2,646.88	3253.1	3776	12788.88	4209.4
კვადრატულ ფასი (გარეუბანში)	1531.26	1806	1702	6383.19	1989.13





საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- 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 ნაწიასივნი

11:00-12:00 PM



საქმიანი დღეა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

მონაცემთა ფესტივალი 2018

ავტორი: ზაზა აბაშიძე
ფოტო: DataFest Tbilisi



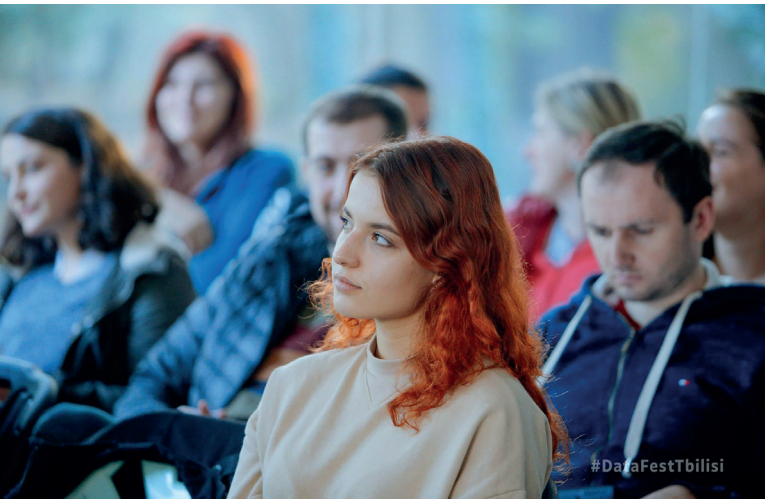
მონაცემები, კომუნიკაცია და ტექნოლოგიები ის საკითხები აღმოჩნდა, რამაც ასეულობით ადამიანის ინტერესი გამოიწვია. დაინტერესებულ პირებს მსმენელებით სავსე დარბაზში, ინდუსტრიის უახლეს ტენდენციებზე ახალი ინფორმაციისა და რჩევების მოსმენა ისეთი ორგანიზაციის წარმომადგენლებისგან შეეძლოთ, როგორცაა Facebook-ი, Google-ი, Deutsche Welle, ან, სულაც, Zalando. მგონი, ბევრი ახსნის გარეშეც გასაგებია, თუ რა მასშტაბებსა და პროფესიონალებზეა საუბარი. Datafest Tbilisi-ის მორიგი ღონისძიება 7-დან 9 ნოემბრის ჩათვლით მიმდინარეობდა.

სამი დღის განმავლობაში მსმენელების წინაშე 35-ზე მეტი სპიკერი გამოვიდა, რომლებმაც ისეთ მნიშვნელოვან თემებზე ისაუბრეს, როგორცაა: ხელფუნური ინტელექტის როლი მონაცემების დამუშავებასა და აღქმაში, ღია მონაცემებისა და სტარტაპების ურთიერთმიმართება, AMAZON-ის გასული 13 წლის რევოლუციური ინოვაციები, ღია მონაცემების გამოყენება საგამოძიებო ჟურნალისტიკაში და კიდევ არაერთი საინტერესო და მნიშვნელოვანი საკითხი.

ფესტივალის თემატიკა იმდენად მულტიპროფილური იყო, რომ ყველას განხილვა ძალიან შორს წაგვიყვანს, ამიტომ ერთ-ერთ ყველაზე საინტერესო მიმართულებაზე, საგამოძიებო ჟურნალისტიკაზე გავამახვილებ ყურადღებას. მსოფლიოში

მიმდინარე ბოლო პერიოდის მოვლენებიდან გამომდინარე, ეს თემა განსაკუთრებული მნიშვნელობის გახდა. რუსეთის სპეცსამსახურების მიერ სკრიპალების მონაშვლისა და, მოგვიანებით, საუდის არაბეთის აგენტების მიერ ჟურნალისტ ჯამალ ხაშოჯის მკვლელობის მაგალითზე, ერთ-ერთმა სპიკერმა, კრისტიან ტრიებერტმა საჯარო მონაცემებისა და საგამოძიებო ჟურნალისტიკის მიმართებასა და ახალი ხერხების გამოყენებაზე ისაუბრა. სპიკერმა ბრიტანული მედიაპლატფორმა Bellingcat-ის მაგალითზე მიმოიხილა, თუ როგორ შეიძლება ინტერნეტისა და მონაცემების სწორად დამუშავების საშუალებით, სხვადასხვა ძალიან რთული და სკანდალური საქმის „გახსნა“. შეგახსენებთ, რომ Bellingcat-ის მკვლევრებმა სერგეი და იულია სკრიპალებზე განხორციელებული თავდასხმის ჩამდენების იდენტიფიცირება სულ ცოტა ხნის წინ შეძლო და ისინი საჯაროდ გამოაშკარავა. მიუხედავად შეცვლილი სახელებისა, გაყალბებული ბიოგრაფიისა და სხვა პასპორტების გამოყენებისა, რუსეთის სპეცსამსახურების ორი მუშაკი შეუმჩნეველი მაინც ვერ დარჩა, რისი მიზეზიც მათ მიერ დატოვებული „კვალი“ და ამ მონაცემების სწორად გადაამუშავება იყო.

DataFest Tbilisi-ის კიდევ ერთი და მნიშვნელოვანი ნაწილი ის გახლავთ, რომ დამსწრეები მხოლოდ მსმენელების როლში არ გვევლინებიან და მათ საკუთარი შესაძლებლობების პრაქ-



ტიკაში ტესტირების საშუალება ეძლევათ. ასე მოხდა მიმდინარე ფესტივალზეც: პირველ დღეს მოსმენილი საინტერესო გამოსვლების შემდეგ მონაწილეებმა უშუალოდ საქმეზე გადაინაცვლეს. საკუთარი ინტერესების მიხედვით, მათ სასურველი ვორკშოპები და ტრენინგები აირჩიეს და ძაღლები მოსინჯეს. სპიკერების მსგავსად, ვორკშოპებსაც საერთაშორისო და ადგილობრივი ექსპერტები გაუძღვნენ. საბოლოო ჯამში ისე გამოვიდა, რომ მონაწილეები თუკი პირველ დღეს მხოლოდ მსმენელების როლში იყვნენ და სპიკერების გამოცდილებას ამ გზით იზიარებდნენ, მეორე დღეს მთლიანად პრაქტიკულ სამუშაოებში ჩართვა მოუწიათ, რასაც უფრო მეტი „ხმაური“ და ენერჯის დახარჯვა მოჰყვა. DataFest Tbilisi-ზე დასწრების ჩემი ორწლიანი გამოცდილების საფუძველზე შემიძლია ვთქვა, რომ სწორედ მეორე დღე იწვევს დამსწრეებში ყველაზე მეტ ენთუზიაზმსა და მოწონებას, რაც გასაკვირი სულაც არ უნდა იყოს.

ლონისძიებათა სამდღიანი ციკლის კიდევ ერთი ღირსება ის გახლავთ, რომ არც ერთი დღე არ ჰგავს წინამორბედს, რაც ამ ფესტივალის ერთგვარი ნიშის გახლავთ უკვე. მესამე დღე „Datathons“-ს დაეთმო, რაც ასევე პრაქტიკულ სამუშაოსა და შეჯიბრებითობის პრინციპს ეფუძნება. რეგისტრაციის გავლის შემდეგ მსურველებს ინტერესის სფეროების მიხედვით, უშუალოდ სამუშაო პროცესში შეეძლოთ მონაწილეობის მიღება. კონკურსანტები მენტორებისგან მითითებასა და დასამუ-



შავებლად გამზადებულ მონაცემებს იღებდნენ, რის შემდეგაც მათ კონკრეტული დავალებების შესრულება უხდებოდათ. საბოლოო ჯამში ისე გამოვიდა, რომ ჯგუფებმა ერთმანეთთან ძალიან დაძაბული შეჯიბრი გამართეს და გამარჯვებულებიც მძიმე „ბრძოლის“ შედეგად გამოირკვა. დილის 10 საათზე დაწყებული მუშაობა საკმაოდ დიდხანს, საღამოს 6 საათამდე გაგრძელდა. წინა ორი დღის მსგავსად, Datathon-ის ამ დღემაც წარმატებულად ჩაიარა.

ასე გამოიყურებოდა „მონაცემთა ფესტივალის“ სამი დატვირთული დღე, რომლებიც განსახილველი თემების, სპიკერ-



თა კვალიფიკაციისა და დამსწრეთა რაოდენობის მიხედვით სრულიად გამორჩეული იყო. ფესტივალის ამოსავალი წერტილი მუდამ იყო თემების მრავალფეროვნება და აუდიტორიის „სიჭრელე“, რაც მიმდინარე წელს კიდევ უფრო თვალში საცემი გახლდათ. თამამად შეიძლება იმის თქმა, რომ Datafest-ს ქართულ რეალობაში გამორჩეული ადგილი უკავია და ის ყოველწლიურად უფრო საინტერესო, მრავალფეროვანი და მიმზიდველი ხდება.

ბოლოსთვის მოვიტოვე სამადლობელი აბზაცი იმ ორგანიზაციებისთვის, რომლებმაც ფესტივალის გამართვას მხარი დაუჭირეს. პრადის სამოქალაქო საზოგადოების ცენტრი, ევროკავშირი, „ბალანდო“, „ექსპერტო“, „საქართველოს ბანკი“ და თბილისის მერია არიან ის ორგანიზაციები, რომლებიც ფესტივალის ძირითადი პარტნიორების სახით მოგვევლინენ. უშუალოდ საორგანიზაციო საკითხებს რაც შეეხება, მადლობა ForSet-ს და Data Science Tbilisi-ს უნდა გადავუხადოთ. მათი წარმომადგენლების განცხადებით, ფესტივალი მომავალ წელსაც გაიმართება.

ინსპირაცია, გამოცდილების გაზიარება, პროფესიონალების ერთმანეთთან დაკავშირება და კოლაბორაცია ის ძირითადი ელემენტებია, რასაც DATAFEST-ის ორგანიზატორები მიზნად ისახავენ და გადაჭარბების გარეშე შეიძლება ითქვას, რომ ყოველ წელს წარმატებულად ასრულებენ.

შემოუერთდი იდეას



Manager as Developer Award



JOIN
THE
IDEA

ადამიანის მსგავსად, დიდ საერთაშორისო კორპორაციასაც აქვს წარსული, აწმყო და მომავალი, აქვს თავისი სამყარო, ღირებულებები და მსოფლმხედველობა. ალბათ, სწორედ ესაა, რითაც კომპანია ამყარებს, რაზეც ზრუნავს და რასაც შემდგომში აუცილებლად ავითარებს.

JAPAN TOBACCO INTERNATIONAL–ი, ან უბრალოდ, JTI, თამბაქოს მწარმოებელი უზარმაზარი საერთაშორისო კორპორაცია და მსოფლიოში ცნობილი ბრენდების – Sobranie-ს, Winston-ის, Camel-ის, Magna-სა და Winchester-ის მწარმოებელი, JTI-ელებისთვის მყუდრო სახლია. 40 000 JTI-ელი 77 ქვეყანაში იზიარებს კომპანიის უმთავრეს ღირებულებებს, ბიზნესს თავდადებათ უვლის და წარმატებულ მომავალზე ბრუნავს.

„რატომ დავუმეგობრდი JTI-ს? იმიტომ, რომ ლიბერტარიანელია, თავისუფალი არჩევანის მომხრეა. ყოველდღიურად მეტად მახალგაზრდებს ჩემს მიზანთან. მარწმუნებს, რომ დიდი საქმის გაკეთება შემიძლია. მე ხომ საიმედო, უსაფრთხო, მხიარულ, მეგობრულ და ძალიან საინტერესო JTI-ში ვარ!“ – ამბობს ანანო სალია, რომელიც ორი წლის წინ სტაჟიორი იყო, დღეს კი უკვე წარმატებული ფინანსური ანალიტიკოსია.

ამ ბოლო დროს მიღენიალები მიიჩნევენ, რომ JTI-ს სხვა, ალტერნატიული დასახელებაც უხდება: Join The Idea (შემოუერთდი იდეას). კომპანიაც მუდმივად ეძებს და ელის ნიჭიერ ადამიანებს. ძიების პროცესი თანამედროვე და გამჭვირვალეა. Jobs.jti.com, კომპანიის მაღალტექნოლოგიური, კარიერული პლატფორმა, ხშირად სთავაზობს ახალ შესაძლებლობებს ნიჭიერ ახალგაზრდებსა და პროფესიონალებს. კანდიდატების შერჩევა თანამედროვე მეთოდებით, გამჭვირვალედ მიმდინარეობს და უდიდეს პასუხისმგებლობას მოითხოვს, რადგან თანამშრომელი კომპანიისთვის წარმატების ის ქვაკუთხეა, რომელიც ხვალ კომპანიას სწორი მიმართულებით წაიყვანს და განავითარებს. JTI-ელის თითოეული იდეა JTI-სთვის უმნიშვნელოვანესია. აქ ყველამ იცის, რომ არ არსებობს მწვერვალი, რომელსაც ვერ დაიპყრობს, ასევე, არ არსებობს რაიმე იდეა, რომელსაც ვერ განახორციელებს თანამშრომლებისა და კომპანიის სასარგებლოდ.

ნიჭიერი ახალგაზრდების უკეთ გასაცნობად, JTI, მრავალ სხვა საინტერესო პროექტთან ერთად, უნივერსიტეტებში სასტიპენდიო კონკურსს ატარებს და საუკეთესო სტუდენტებს სწავლის ღირებულებას უნაზღაურებს. არანაკლებ წარმატებულია JTI-ის სტაჟირება, როდესაც სტუდენტ-

ბი ნამდვილ, საინტერესო პროექტებზე, საერთაშორისო კორპორაციაში მუშაობენ. წარმატება ციფრებში კი ასე გამოიყურება: სტიპენდიანტების 80%, ხოლო სტაჟიორების 70% სულ მალე JTI-ელი ხდება!

„ეს ჩემი ქართული Google-ია, შესაშური გარემოთი, შესაძლებლობებით და კულტურით, რომელიც ყოველდღიურად ახალ გამოცდილებას, ახალ ცოდნას მაძლევს. ბავშვობიდან სწორედ ასეთი სამსახური მიწოდდა“, – ამბობს თეკო გონაშვილი, რომელმაც რამდენიმე წელიწადში ოფისის კოორდინატორის პოზიციიდან პროდუქტების მენეჯერის პოზიციამდე გადაინაცვლა.

იმისათვის, რომ JTI-ელი გახდეს, საკმარისია, იზიარებდე კომპანიის ღირებულებებს. სწავლით კი ყველაფერს თავად კომპანია გასწავლის.

თუ JTI-ში მოხვდები, აუცილებლად გაოცდები კომპენსაციებისა და ბენეფიტების მიმზიდველი ნაკრებით, რომელიც შიდა სამართლიანობისა და გარე კონკურენტულობის პრინციპებს ეფუძნება.

თანამშრომლების, მათი ოჯახის წევრებისა და ნათესავების დაზღვევასა და რეგულარულ ბონუსებზე რომ არაფერი ვთქვათ, თანამშრომელი ფულად ჯილდოს ორიგინალური ან დიდი პროექტის განხორციელებისათვისაც იღებს (Special Achievement Award). თუ კარგად მუშაობ და მზად ხარ, დამატებითი ძალისხმევაც ჩადო ახალ, სასარგებლო საქმეში, ამისათვისაც აუცილებლად დაჯილდოვდები (Extra Miles Award).

თუ მიღენიალი ხარ, განსაკუთრებით დაგაინტერესებს, თუ რა ჰარმონიულად აბალანსებს JTI სამსახურსა და პირად ცხოვრებას. მოქნილი სამუშაო გრაფიკი, ყველასათვის საყვარელი Flexi Hours–ი, მოგცემს საშუალებას, მუშაობისთვის ყველაზე კომფორტული დრო აირჩიო. თვეში ორი დღე ოფისის გარეთ, ნებისმიერი ადგილიდან შეიძლება მუშაობა – ამაში ტექნოლოგიაც გეხმარება და კომპანიის კულტურაც. ზაფხული ადამიანისათვის განსაკუთრებული დროა, ამიტომ კომპანია გაძლევს საშუალებას, პარასკევს, შუადღის 12 საათის შემდეგ, ოჯახთან ერთად იყო.

„როგორია ჩემი JTI? ემპათიურია მრავალფეროვნების მიმართ. კარგი მსმენელია.“

მუდმივად ხელს მიწყობს ტრანსფორმირებაში. საინტერესოა, არის კი ამაში სრულყოფილება? ალბათ, არა, მაგრამ ჩემთვის საამაყოდ ისიც კმარა, რომ ვგრძნობ: მე შემოძლია, ჩვენ ერთად შეგვიძლია საუკეთესო მომავლის შექმნა“, – ამბობს ვალერია ქაჯაია, სავაჭრო არხების სტრატეგიის მენეჯერი კავკასიაში.

„ჩვენ ერთად შეგვიძლია“ – სწორედ ასეთია კომპანიის სწრაფვა წარმატებისკენ, ასეთია ტალანტების მართვა. JTI-სთვის ტალანტი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფენომენია. ეს სიტყვა ნიჭიერ, შრომისმოყვარე, განუსაზღვრელი პოტენციალის მქონე ადამიანებს აერთიანებს. სწორედ ამიტომ, კომპანია უპირობოდ დებს უზარმაზარ ინვესტიციას მათი განვითარებისათვის.

„JTI-ში გრძნობ, რომ რაღაც განსაკუთრებულის ნაწილი ხარ. ეს კი შენც განსაკუთრებულად გაქცევს, არა? აქ ხომ მთავარი ადამიანია და მეც სწორედ ის მიხარია, რომ ჭკვიან და შემოქმედებით ადამიანებთან ერთად ვმუშაობ. თითოეული ახალი დაძლეული გამოწვევა ძალიან დიდ ოპტიმისტად მაქცევს ხოლმე“, – ამბობს გაგა რუხაძე, ბიუჯეტორების ანალიტიკოსი.

კომპანიის ახალი თანამშრომლისთვის თავგადასავალი პირველივე დღიდან იწყება. **„თავდაგადასავალი JTI-ში“ („My Talent Journey“)** – განვითარების სწორედ ასეთი კონცეფციით ხელმძღვანელობს კომპანია, როდესაც საქმე ტალანტების განვითარებას ეხება. მაინც როგორია განვითარების თავგადასავალი JTI-ში? პირველ რიგში, დგინდება თანამშრომლის მიზნები და ფასდება შესაძლებლობები. შეფასების თანამედროვე მეთოდების გამოყენებით, ცხადი ხდება, რისი შესწავლა და მეტად დახვეწა საჭირო იმისათვის, რომ თანამშრომელი მაქსიმალურად ეფექტიანი იყოს ამჟამინდელ სამსახურში და მოემზადოს ახალი, უფრო მაღალი დონის პოზიციისთვის. თითოეული თანამშრომლის კარიერა ხომ დაგეგმვადი, ხილული და გამჭვირვალე ფენომენია. ამიტომ ყველაფერი მხოლოდ თანამშრომლის სურვილსა და მონდომებაზეა დამოკიდებული.

ალბათ, რთულია, იპოვო ბევრი ისეთი კომპანია, სადაც ტალანტების განვითარებისთვის ჩამოყალიბებულია შიდა აკადემია,

რომელსაც JTI-ში **LCP-ის აკადემიის (Local Career Path – შენი კარიერული გზა)** სახელით იცნობენ. ერთნაირი სასწავლო კურსი მაღალი პოტენციალის მქონე თანამშრომლებს მენეჯერული პოზიციებისათვის ამზადებს და ასწავლის ლიდერობას, ინტერპერსონალურ უნარებს, დარწმუნების ხელოვნებას, მენეჯერულ უნარ-ჩვევებს, ამუშავებს რეალურ პროექტებზე გამოცდილ მენტორთან ერთად. აკადემიის სტუდენტს ახალი, არასტერეოტიპული ხედვა და იდეები უყალიბდება, რაც შემდგომში განსაკუთრებულად ეხმარება კომპანიას. LCP აკადემიის სტუდენტობა ძალიან პრესტიჟულია, ამ დროს ხომ ბიზნესის სრულიად სხვა პერსპექტივიდან დანახვას სწავლობს სტუდენტი. LCP აკადემიის სტუდენტების 80%-ს აკადემიის დასრულებიდან ერთ წელიწადში დანიშნაობა ელის.

JTI ზუსტად ისევე იზრდება და ვითარდება, როგორც მისი თანამშრომელი. ინვესტირება თანამშრომლის განვითარებაში კომპანიის ყველაზე სტრატეგიული გადაწყვეტილებაა. პროგრამა **Manager as Developer („მენეჯერი გუნდის განვითარებისთვის“)** – კომპანიის კიდევ ერთი საინტერესო ინიციატივაა. მენეჯერები სწავლობენ გუნდის გონივრულად მართვას, გუნდის განვითარების, ნახალისებისა და უკუკავშირის ხელოვნებას, ქოუჩინგს და კარიერულ დაგეგმვას. შედეგად, კომპანიაში გუნდს ემპათიური მენეჯერი მართავს, რომელიც, თანამშრომლების განვითარებასა და ბიზნესის მიზნებზე ორიენტირებული კონსტრუქციული უკუკავშირით, გრდის გუნდურ სულისკვეთებას და აღწევს დასახულ მიზნებს.

ასეთია ტალანტების განვითარების გზა კომპანიაში. საინტერესოა, რა ხდება მაშინ, როდესაც წარმატებული თანამშრომელი ტოპმენეჯერის პოზიციას აღწევს? ამ დროს კომპანია ტოპმენეჯერებს ჰარვარდის, ემრიჯის, ლონდონის ბიზნესსკოლებსა და სხვა ცნობილ უნივერსიტეტებში გზავნის, სადაც ერთი წლის განმავლობაში ოთხ მოდულს მას მსოფლიოს საუკეთესო პროფესორები ასწავლიან.

„როგორი კომპანიაა JTI? აქ ყველას თანაბარი შესაძლებლობა აქვს, იმის მიუხედავად, ვინ ხარ, ან საიდან მოხვედი. ჩემთვის ეს ადამიანობის უმაღლესი გამოვლენაა, რაც ყველაფერზე მაღლა დგას და რაც დღეს ასე



აკლია მთელ სამყაროს. სწორედ ასეთ გარემოში იბადება ნამდვილი ერთგულება კომპანიის მიმართ, სწორედ ეს განაპირობებს შეუქცევად განვითარებას და წარმატებას. ამიტომ ვამაყობ, რომ JTI-ის ნაწილი ვარ. ამიტომ არის JTI ჩემი კომპანია“, – ამბობს თამთა ნანიშვილი, რომელიც JTI-ის საქართველოს ოფისში მუშაობის შემდეგ, სულ ახლახან, სამუშაოდ კომპანიის სათავო ოფისში, უენევაში გადავიდა.

Live Fit-ი კიდევ ერთი საინტერესო პროექტია, რომელიც არა მხოლოდ სპორტული და ჯანსაღი ცხოვრების სტილის მხარდაჭერას ითვალისწინებს, არამედ მოიცავს პროფესიონალურ კონსულტაციებს თანამშრომლების მოთხოვნების შესაბამისად (ბავშვების მოვლა, პირველადი დახმარება, ალერგიის პრევენცია, სწორი კვება და მრავალი სხვა საინტერესო მასტერკლასი). თანამშრომელთა ცხოვრებას უფრო კომფორტულსა და ჯანსაღს ხდის უფასო აბონემენტი საცურაო აუზებსა და სპორტულ დარბაზებში.

სწორედ ამიტომ, უკვე ხუთი წლის განმავლო-

ბაში, თანამშრომელთათვის საუკეთესო პირობების შეთავაზებისათვის, JTI საქართველოში, ევროპასა და აზიაში საუკეთესო დამსაქმებლის (Top Employer) სტატუსის მფლობელია. რას ნიშნავს ეს აღიარება? საუკეთესო დამსაქმებლის ჯილდოს გასცემს Top Employer ინსტიტუტი, რომელიც მსოფლიო მასშტაბით ყოველწლიურად ატარებს კვლევას გამორჩეული დამსაქმებლების გამოსავლენად, შეისწავლის გარემოს, განვითარების კონცეფციებსა და შრომით პრაქტიკას. JTI წელსაც რჩეულ კომპანიებს შორისაა: დეკემბერში მას უკვე გადაეცა საუკეთესო დამსაქმებლის ჯილდო საქართველოსა და აზიაში, მომავალი წლის თებერვალში კი ევროპისა და გლობალური საუკეთესო დამსაქმებლის სტატუსს ელოდება.

როგორც ხატუნა გორგილაძე, ფინანსური ანალიტიკოსი, ამბობს: „გმირობა JTI-ში არ მოითხოვს სუპერშესაძლებლობას ან სუპერძალას. უბრალოდ, ნადი მიზნისკენ. იმუშავე, დაუშვი შეცდომა, ისწავლე და განვითარდი. შენ შეუცვლელი გახდები“.

აბრძანდით, ბატონებო, სასამართლო მოდის!



1994 წლის ზაფხულია. ხალხი- თაასავსე ისინი რაიონული

სასამართლო, სადაც მე და ჩემი ერთი ჯგუფელი პრაქტიკის გასაგვლად მიგვავლინეს. მოსამართლემ თანაშემწეს მიგვამაგრა, რომელმაც, თავის მხრივ, მოგვაჩეჩა ქალაქების დასტა, ძაფი და დიდი სადგისი. ჩვენი გაკვირვებული სახეების დანახვაზე, თვითონაც გაკვირვებულმა და ცოტა გაღიზიანებულმა მოგვამახს - „შეკერეთ“ და ჩქარი ნაბიჯით გავიდა ოთახიდან. აი ასე, პირდაპირი და გადატანითი მნიშვნელობით „იკერებოდა“ საქმეები. სადგისით და თეთრი ძაფით, ფულით და გავლენით. მოსამართლის ხელფასი ორი კოლოფი სიგარეტის (შეგასენებთ, რომ სტრესით, ომითა და რყევებით გამორჩეულ 90-იანებში სიგარეტს თითქმის ყველა ეწეოდა), სამიოდე პურის და შესაძლებელია ერთი-ორი კვერცხის შესაძენად თუ იყო საკმარისი. არც არავის გაუკვირდებოდა და ალბათ უფრო პირიქით, მოუსყიდველი მოსამართლე იყო გასაკვირი. მართლმსაჯულება ჩვეულებრივი საქონელი იყო... ფასი - შეთანხმებით, გადახდა - დასწრებით.

1998 წელი, ჩრდილოეთ კაროლინის უზენაესი სასამართლო. ორივე მხარის ადვოკატებს ქალაქების დასტები და

გახსნილი პერსონალური კომპიუტერები უწყვიათ მაგიდაზე, იხილება დავა კორპორაციებს შორის. ამერიკელი მანდატური აცხადებს - „აბრძანდით, სასამართლო მოდის“. ყველა ფეხზე დგება და პატივისცემით ესაღმება სასამართლოს. პროცესი რამდენიმე საათს გრძელდება. მხარეებს თავიანთი არგუმენტები მოჰყავთ, მოსამართლე ყურადღებით უსმენს. ფიქრით ისინი სასამართლოში ვარ და გული მწყდება.

2000 წელი, მთაწმინდის რაიონული სასამართლო. ჩემი პირველი სასამართლო პროცესი. ვღელავ, მაგრამ მწყობრად ვაყალიბებ ჩემს წინასწარ მომზადებულ არგუმენტებს. მეორე მხარე მორიგებას მთავაზობს და მეც ვთანხმდები. მოსამართლე თავის კაბინეტში მიბარებს და ცოტა დაბნეული, შემპარავი ღიმილით მთხოვს, კლიენტს გადავცე, რომ მან გადაწყვეტი როლი შეასრულა საქმის მორიგებით დასრულებაში, სწრაფად ჩაატარა პროცესი და ამიტომ სახელმწიფო ბაჟის დაბრუნება აღარ არის საჭირო. როგორც ჩანს, ბაჟის გამოტანის მეთოდოლოგია დალაგებულია. ბრაზი მახრჩობს, პატარა ოთახიდან გამოვრბივარ და სასამართლოს თავმჯდომარის ოთახში შევრბივარ. მოსამართლე ფეხდაფეხ მომყვება, ანერვიულებული და გაოგნებული. არეულად ვუხსნი სასამართლოს თავმჯდომარეს, რაც მოხდა, ვუხსნი, რომ მოსამართლემ ქრთამი მომთხოვა. ახლა უკვე ორივე „მამაშვილურად“ მიხსნის, რომ რაღაც შემეშალა, მომეჩვენა და სინამდვილეში მოსამართლეს სულ სხვა რამის თქმა უნდოდა. დავუშვათ, შემეშალა. მაგრამ არ გაგიკვირდეთ, მე ხომ ისევ ის იურისტი ვარ, რომელსაც რამდენიმე წლის

წინ თეთრი ძაფი და სადგისი მიაჩენეს. ამის შემდეგ დაიწყო სასამართლოს რეფორმირების მტკივნეული პროცესი. მოსამართლეთა უმრავლესობა დაითხოვეს, მოვიდნენ ახალი მოსამართლეები, თუმცა დარჩნენ ძველებიც. სასამართლოში შესვლა აღარ იწვევდა იმავე გაუცხოებას, გულის ამრევე ზიზღსა და უიმედობას. მართლმსაჯულების ხარისხი საგრძნობლად გაიზარდა. სასამართლო ადგენს სხდომის ობიექტურ ოქმებს, მოსამართლეები უსმენენ მხარეებს და გადაწყვეტილებები საკუთარი შინაგანი რწმენით გამოაქვთ. სამოქალაქო და ადმინისტრაციული პალატები, სადაც ძირითადად მიწვევდა გამოსვლა, იმედს მაძლევდა, რომ მეც ისეთივე პატივისცემით შევხვდებოდი სასამართლოს, როგორც თავი რამდენიმე წლის წინ ჩრდილოეთ კაროლინის უზენაეს სასამართლოში - ჩემი ამერიკელი კოლეგები.

2006 წელი, რუსეთი, ვლადიმირის რაიონის საარბიტრაჟო სასამართლო. სასამართლოს პატარა ოთახში, რომელსაც დარბაზს ვერ ვუწოდებთ, ზის შუახნის ქალბატონი, წითური თმით და მკაცრი სახით. ხოლო მოსარჩელეს და მოპასუხეს წარმოადგენენ ადვოკატები ერთი და იმავე ბიუროდან. მე ქართულ მხარეს წარმოვადგენ, რომელიც მესამე პირად ჩართეს პროცესში. საათზე მეტი გავიდა, რაც ჩემს არგუმენტებს ვაყალიბებ, ორივე მხარის პოზიციას ვიხილავ და საქმეში არსებულ მტკიცებულებებზე მივითითებ. გარკვეული პერიოდის შემდეგ მებადება კითხვა - ჩემი არგუმენტები აისახება თუ არა სხდომის ოქმში, რაზეც ვიღებ პასუხს, რომ ზეპირ სხდომას არავინ არ იწერს,

თუმცა მოსამართლე იმახსოვრებს და „გაითვალისწინებს“ გადაწყვეტილების გამოტანისას. უცვებ ვხვდებით, რომ პირველად ვამაყობ ჩემი სასამართლოთი. მართლმსაჯულება არა მხოლოდ სამართლიანი გადაწყვეტილების გამოტანით განისაზღვრება, არამედ პროცესის მონაწილეებისა და საზოგადოების რწმენით, რომ სასამართლოს ნამდვილად სამართლიანი გადაწყვეტილება გამოაქვს. მე კი მივხვდი, რომ ეს რწმენა გამჩენოდა. მე მჯეროდა ქართული სასამართლოსი.

2006 წელი, სასამართლო იხილავს აღკვეთის ღონისძიებას სისხლის სამართლის საქმეზე გადასახადებისთვის შესაძლო თავის არიდების გამო. ჩემს კოლეგა ადვოკატთან ერთად ვცდილობ, სასამართლოს დაგანახო ეჭვმიტანილისთვის პატიმრობის გამოტანის უსაფუძვლოება. მოსამართლე ტელეფონში იყურება, მანდატურს თვალით ანიშნებს რაღაცას, აშკარად არ მისმენს. როგორც შემდეგ ირკვევა, სინამდვილეში აღკვეთის ღონისძიებას არა მოსამართლე, არამედ პროკურორი გადაწყვეტს, როგორც პრინციპში საბოლოო განაჩენს. შინდისფერ მანტიაში გახვეული მოსამართლე სწორედ პროკურორის ზარს ელოდება მოუსვენრად. ისევ ის უხერხული შეგრძნება მიჩნდება, რომელიც 2000 წელს განვიცადე მთაწმინდის სასამართლოში, ჩემი პირველი პროცესის შემდეგ. შეურაცხყოფილი და იმედგაცრუებული ვარ. მაგრამ ჩემი პროტესტი მხოლოდ იმაში გამოიხატება, რომ ამ დღის შემდეგ აღარ ვმონაწილეობ სისხლის სამართლის პროცესში.

გავიდა წლები. ამბობენ, რომ საგრძნობლად გაუმჯობესდა მდგომარეობა სისხლის სამართლის საქმეებზე. პროკურატურამ ძირითადად დაკარგა გადაწყვეტი გავლენა სასამართლოზე. თუმცა სამოქალაქო და ადმინისტრაციულ პალატებში უამრავი საქმე განხილვის მოლოდინშია. თითო მოსამართლეს ასობით განსახილველი საქმე აქვს, რომელთა განხილვასაც ვერ ასწრებს და ამიტომ ორ-სამ წელიწადში დამთავრებული პირველი ინსტანციის საქმე აღსანიშნავი გამოჩნაკლისია. დაგვი-



ანებული მართლმსაჯულება, მართლმსაჯულებაზე უარის ტოლფასია. თუ სახელმწიფო ვერ უზრუნველყოფს სამართლიან და დროულ მართლმსაჯულებას, არსებობს რისკი, იგი ჩაანაცვლოს ალტერნატიულმა საშუალებებმა, რომლებიც ყოველთვის არ არის კანონიერი.

გავიდა წლები. ამ წლების მანძილზე იყო უამრავი სასამართლო პროცესი, ბევრი გასაგები და გაუგებარი გადაწყვეტილება. ახლა უკვე ვიცი, რომ მართლმსაჯულება არ მოიპოვება თავისუფლად, მას ჩვენს თანდაყოლილ უფლებად ცოტა ვინმე თუ თვლის. მართლმსაჯულება ბრძოლით მოიპოვება. სასამართლო რეფორმებს ტალღები უწოდა და ვვლით კომერციული სასამართლოს ჩამოყალიბებას, რომელიც დიდ კომერციულ დავებს უფრო სწრაფად და, იმედია, სამართლიანად გადაწყვეტს.

დღეს 2018 წელია, ცოტა ხნის წინ ძალიან მნიშვნელოვანი სასამართლო პროცესი დასრულდა, ხანგრძლივი შრომის, უძილო ღამისა და დამღლევი პროცესის შემდეგ სასამართლომ მორიგი გაუგებარი და პრაქტიკის საპირისპირო გადაწყვეტილება გამოიტანა, მაგრამ მალე მეორე მხარემ,

ჩვენდა გასაოცრად, უარი თქვა სარჩელზე. საიდუმლო ჩვენს ქვეყანაში დიდხანს არ იმალება და აი აქაც, რამდენიმე თვეში, ირკვევა, რომ შესაძლოა საქმის ბედი საბოლოოდ სასამართლოს სულაც არ გადაუწყვეტია, არამედ ის სულ სხვაგან გადაწყდა. და ისევ მახსენდება სადგისი და თეთრი ძაფი, ისევ მახსენდება მთაწმინდის სასამართლო და იმედგაცრუება.

ეს ხომ სულ ახლახან იყო. ყოველი ნაბიჯი ან წინ წავიცივანს, ან წარსულში დაგვებრუნებს. სასამართლომ გრძელი გზა გამოიარა, სადგისი და თეთრი ძაფი უფრო ცივილიზებულმა საშუალებებმა ჩაანაცვლა, მაგრამ მაინც რჩება უხერხული გრძნობა და ეჭვი. მოსამართლე ობიექტურად გადაწყვეტს საქმეს თუ არსებობს სხვა ფაქტორები, რომლებსაც იურისტებს არ ასწავლიან? და მაინც, სასამართლოს სამართლიანობა განისაზღვრება არა მხოლოდ სწორი გადაწყვეტილებით, არამედ საზოგადოების რწმენით, რომ მართლმსაჯულება სამართლიანად ხორციელდება.

აბრძანდით, ბატონებო, სასამართლო მოდის.

ერთი ყველასთვის, ყველა ჩვენ - ჩვენთვის?!



ნავიდა ძველი დროები;

დროები, როდესაც დემოკრატიული მსოფლიოს ლიდერები ერთად უმკლავდებოდნენ კრიზისებს; ერთად წყვეტდნენ გლობალურ საკითხებს; ერთნაირად ხედავდნენ პრობლემებს და ერთად იზიარებდნენ პასუხისმგებლობებს. ეს ყველაფერი იმიტომ ხდებოდა, რომ კარგად უგებდნენ ერთმანეთს. განა არ კამათობდნენ, განა საკუთარი სახელმწიფოების ინტერესებზე არ ზრუნავდნენ; ძალიან კარგადაც იცავდნენ და საკუთარი ქვეყნებისა და ერების კეთილდღეობისთვის თავგამოდებითაც იბრძოდნენ. გლობალიზაციის ფერხულშიც იყვნენ ჩაბმული და ეროვნულსაც არ ივიწყებდნენ. შედეგად, უკიდურეს სიღარიბეს წლიდან წლამდე ამცირებდნენ, ეპიდემიებს ამარცხებდნენ, ტერორისტებს ერთად ანადგურებდნენ, კლიმატის

გაუმჯობესებაზეც თანხმდებოდნენ და ბირთვულ განიარაღებაზეც.

განა ყველაფერი იდეალურად იყო; განა მართლა ყველა ერთმანეთზე გიჟდებოდა; განა საკრიტიკო ცოტა იყო. თუნდაც ჩვენ რომ გვქონდა შესაჩივლი და გულისტკენა, ისეთი უნდა. დღისით, მზისით, გაგანია 21-ე საუკუნეში, კბილებამდე შეიარაღებული მეზობელი შემოგვივარდა, ჩვენი ტერიტორიები დაიპყრო, ჩვენც დაგვიარა და დემოკრატიულ მსოფლიოსაც დასცინა, თუ ბიჭები ხართ, აქა ვარ, „საპოვით“ ქართულ მიწაზე ვდგავარ და აქამც გელოდებითო.

განა უმადურები ვართ; მხარდაჭერაც კარგად გვახსოვს, რომლის გარეშეც დღეს როგორი სახელმწიფო ვიქნებოდით, წარმოდგენაც კი არ მინდა; მაგრამ ეს ტკივილი და წუხილი რომ არ ვთქვა, მაინც არ შემოძლია: ახლა, წლების მერე ამბობენ ჩვენი მეგობრები, 2008-ში საქართველოსთვის გაწვევრიანების სამოქმედო გეგმა რომ მიგვეცა, რუსეთი ომს ვერ გაბედავდაო. საქართველოს ამბავზე დროული და სათანადო რეაგირება რომ მოგვეხდინა, ყირიმის ანექსია და აღმოსავლეთ უკრაინაში ომი არ იქნებოდაო. მოკლედ,

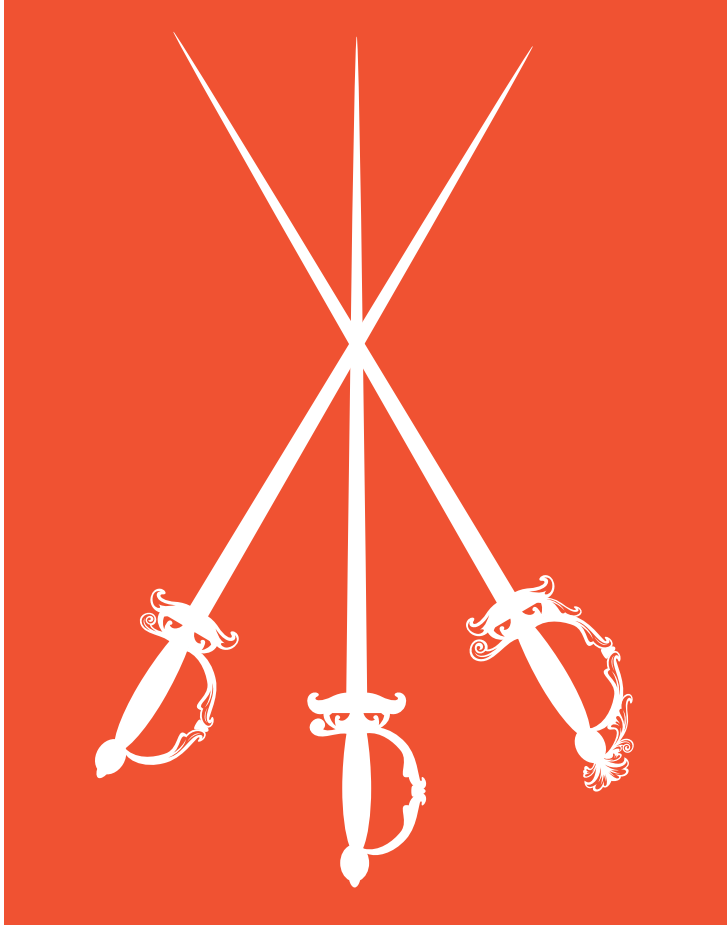
საკრიტიკებელი კიდევ ბევრია, მაგრამ ლიბერალური ღირებულებების ერთგულ დემოკრატიულ სამყაროში ურთიერთდამოკიდებულება, თანამოაზრეობის და კარგ საქმეში თანამზრახველობის შეგრძნება მაინც სხვა იყო.

რა მოხდა? რა შეიცვალა? სად წავიდა „ერთი ყველასთვის, ყველა ერთისთვის“ სულიკვეთება? არა, ნატო-ს წესდება, მადლობა ღმერთს, არავის შეუცვლია. უფრო მეტიც, საფრთხის რეალური შეგრძნება რომ გაჩნდა, ალიანსის წევრებს გულაც გაუმაგრეს, ზურგიც, ხმელეთიც, ზღვაც და ჰაერიც. არაწევრი უკრაინა უსამართლოდ რომ დაჯაბნა ისევ რუსეთმა, სანქციებიც მიიღეს და დღემდე აგრძელებენ (კბილებით უჭირავთ, მაგრამ მაინც ხომ აგრძელებენ). ეკონომიკებსაც თუ შევხვდავთ, ნელ-ნელა, ზოგი მეტად და ზოგი ნაკლებად, მაგრამ ისევ წამოიმართნენ. ჰოდა, აბა რა არის ასეთი, რომ ზოგს ევროკავშირში გაჩერება აღარ უნდა და ზოგს ტრანსკონტინენტურ თუ საერთაშორისო სავაჭრო და ბირთვულ შეთანხმებაში?

მიზეზი რამდენიმეა. ცალ-ცალკე აღებული და ერთობლიობაში განხილული, ისინი ნამდვილად განსაზღვრავენ

დებიტგერაციულ, ანუ „ყველა ჩვენ-ჩვენთვის“ სულისკვეთების განწყობებს. ერთ-ერთი მათგანი, არა უმთავრესი, მაგრამ არც უმნიშვნელო, დემოკრატიული სამყაროს საჭესთან, დიპლომატიურად ვიტყვი, განსხვავებული ტიპის ლიდერების ყოფნა და მათ შორის ე.წ. ქიმიის არარსებობაა.

დამეთანხმებით ალბათ, რომ დღევანდელ, ცივი ომის დასრულების შემდგომ ევროატლანტიკურ სივრცეში ყველაზე აწეწილ-დაწეწილ ვითარებაში და გლობალური ტურბულენციის ეპოქაში ვინ „ხელმძღვანელობს პარადს“, ნამდვილად არ არის უმნიშვნელო ფაქტორი. კი ბატონო, ნამდვილად სხვა ურთიერთობა იყო ტექტიერის, რეიგანის, კოლის და მიტერანის დროს; გიდასტურებთ, რომ მათი ამჟამინდელი მემკვიდრეები არ გამოირჩევიან ერთმანეთის მიმართ განსაკუთრებული გულმხურვალებით და არც მაინცდამაინც იდეოლოგიური თანამოაზრეობით. თითქოს საფრანგეთის პრეზიდენტი ცდილობს აიღოს ეს ლიდერობა/მედროშეობა თავის თავზე, მაგრამ ჯერჯერობით მისი მცდელობა არცთუ შედეგიანია. ბრიტანეთის პრემიერს თავისი ბრექსიტის გასჭირვება, გერმანიაში კიდევ ახალ კანცლერზე ფიქრი, თუ დაწყებული არაა, აშკარად დასაწყებია. „ამერიკა უპირველეს ყოვლისა“ დევობით შეიარაღებული მოვიდა გრუსუნით, ჭეჭა-ქუხილითა და მუშტების ქნვეა-ბრახუნით აშშ-ის 45-ე ლიდერი. მისი ქვეყანა იყო, არის და უნდა იყოს გლობალური მორალური დემოკრატიული ლიდერი, მაგრამ ვშიშობ, სხვა-



დასხვანაირად ესმით გლობალური ლიდერობა თეთრი სახლის ამჟამინდელ მმართველს და მის ევროპულ მოკავშირეებს, მის დემოკრატ ოპონენტებს და მის თანაპარტიულ რესპუბლიკელებსაც კი. ეს კი, რა თქმა უნდა, აისახება სხვა ქვეყნებზეც და მათ ლიდერებზეც როგორც ევროატლანტიკური თანამეგობრობის შიგნით, ისე მის გარეთ.

მარტივი გამოსავალი იქნებოდა, რომ ყველაფერი ლიდერებისთვის და მათ შორის ქიმიის არარსებობისთვის დაგვებრალებინა. სამწუხაროდ, საქმე უფრო რთულადაა. ტერორიზმთან ბრძოლის შემდეგ ყველაზე მნიშვნელოვან გამოწვევად ლიბერალურ-დემოკრატიული თანამეგობრობისთვის მიგრანტთა კრიზისი იქცა. უფრო მეტიც, გამოწვევა კი არა, განხეთქილების ვაშლიც შეიძლე-

ბა დავარქვათ, ნაპრალის გაჩენის კერაც და ინდივიდუალურ ქვეყნებსა თუ საერთაშორისო კავშირებში პოლიტიკური ლანდშაფტის ცვლილების მთავარი წყაროც. მიგრაციას შემოსავლების ზრდის შენელებაც მოჰყვა, ექსტრემიზმის საფრთხის გაჩენაც, „ერთი ყველასთვის“ უკან დახვევა და „ჯერ თავო და თავო, მერე ცოლო და შვილო“ ზენიტში მოქცევაც. ყველა თავის ფასს იხდის, პატიოსანი გადამხდელიც და მათ მიერ არჩეული ქვეყნის ლიდერიც. ამიტომაც არის, რომ ბრენდი „მიქი... ეგეინ“ უკეთ იყიდება, ვიდრე „ძმამისთვისაო, შავი დღისთვისაო“.

ჰოდა, სადაც არეულობა და ამღვრეულობა, იქამც ბოროტი ბეჭემოთია. ეს ბოროტი ბეჭემოთი, მარტივად კი მიმიხვდებით, მკითხველო, კრემლიდანაა. სადაც კი რამის გაფუჭება, ნგრევა, წაგლეჯა და გაწეწვა შეიძლება, ყველგანაა. არა აქვს მნიშვნელობა, ახლო აღმოსავლეთია, სამხრეთ კავკასია, შავი ზღვა თუ აზოვის ზღვა, ნისლიანი ალბიონი, პოტომაკი თუ ჰადსონი, ოდერი თუ დუნაი. რაც ბერლინის კედლის ჩამონგრევამდე ვერ გააფუჭა, ახლა იხელთა და თუ ძალით, თუ ცბიერებით, თუ ორივეთი ერთად, სადაც ღრიჭოს ნახავს, ყველგან მიშლივინებს. გასდის და...

არ ივარგებს „ერთი ყველასთვის, ყველა - ჩვენ-ჩვენთვის“. ვიდრე მარსის ათვისება დაიწყება, დედამიწაზეც გასაკეთებელი კიდევ ბევრია. სხვა თუ არაფერი, კარგ ძველ დროებში უფროსი ჯორჯ ბუშის მიერ გაჟღერებული დიდი იდეა - „ევროპა ერთიანი და თავისუფალი“ ბოლომდე გამოსაჭედია. **F**

რატომ არ იაფდება ბენზინი, როცა ნავთობის ფასი ეზემა?



მიმდინარე წლის ოქტომბრის დასაწყისში ერთი ბარელი (159 ლიტრი) ნედლი ნავთობის მსოფლიო ფასი 76 აშშ დოლარი იყო. შემდეგ ნავთობმა სწრაფი გაიაფება დაიწყო და 26 ნოემბრისთვის ერთი ბარელის ფასმა 50.4 აშშ დოლარი შეადგინა. ჯამში, ნავთობი 34%-ით გაიფდა და 2017 წლის ზაფხულის ფასებს დაუბრუნდა. ასეთი სწრაფი ტემპით ნავთობი 2014 წლის შემდეგ აღარ გაიაფებულა.

2016 წლის მეორე ნახევრიდან ნავთობის მსოფლიო ფასმა ზრდა დაიწყო და პიკს (76 აშშ დოლარი) დაახლოებით ორი თვის წინ მიაღწია. საინტერესოა, რა მოხდა შემდეგ? რა იყო 34%-იანი გაიაფების მიზეზები?

რთულია, გამოყო, ფასების შემცირების რომელი მიზეზია უფრო მნიშვნელოვანი, რადგან ფასები წინსწრებდა ყალიბდება. მაგალითად, თუ დამაჯერებელი ინფორმაცია გავრცელდა, რომ გარკვეული პერიოდის შემდეგ ადგილი ექნება ისეთ პოლიტიკურ ან ეკონომიკურ მოვლენას, რაც ნავთობის ფასის შემცირებას გამოიწვევს, ნავთობის ბაზარი ამ კონკრეტული მოვლენის თარიღს არ ელოდება და ინფორმაციის გავრცელებისთანავე ნავთობის ფასი კლებას იწყებს. ნავთობის ბაზრის ასეთ მუშაობას ნავთობის ბირჟა განაპირობებს, სადაც ყოველდღიურად მილიონობით ტონა ბარელზე იდება გარიგებები, მათ შორის

სპეკულაციური გარიგებები, რომელთა ერთადერთი მიზანი ნავთობის ფასის ცვლილებიდან მოგების ნახვაა.

ბოლო პერიოდის ფასის კლების ერთ-ერთ მთავარ მიზეზად აშშ-ის პრეზიდენტის დაპირება მიიჩნევა, რომ ნავთობის ფასები მაღალია და ის მომავალში უნდა შემცირდეს. დონალდ ტრამპმა ეს დაპირება უკვე რამდენიმეჯერ დაწერა ტვიტერზე. ამ დაპირებას მხარდამჭერი ფაქტებიც ახლავს, ნოემბრის ბოლოს აშშ-ში ნავთობის დღიურმა მოპოვებამ რეკორდულ ნიშნულს – დღეში 11.6 მლნ ბარელს მიაღწია და არის რეალური წინაპირობები, რომ 2019 წელს 12 მლნ ბარელს გადასცდება.

გარდა იმისა, რომ დღეს აშშ ნავთობის მოპოვებით მსოფლიოში პირველ ადგილზეა და მის მიერ მოცულობების ცვლილებას მსოფლიო ფასზე გავლენის მოხდენა შეუძლია, აშშ-სთვის ნავთობის მსოფლიო ფასი პოლიტიკური ბერკეტი რუსეთისა და არაბული ქვეყნების წინააღმდეგ. ხშირია შემთხვევები, როდესაც ნავთობის ფასი (რაც ძირითადად მსოფლიოში მოპოვებული ნავთობის მოცულობიდან და მასზე მოთხოვნიდან გამომდინარეობს) გარკვეული პოლიტიკური გარიგებების ნაწილია. დიდი ალბათობით, ასეთ შემთხვევასთან გვაქვს დღეს საქმე.

ნავთობის ფასზე უდიდეს გავლენას ახდენს ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის (ოპეკი) და რუსეთის გადაწყვეტილებები, რადგან ისინი ძირითადად შეთანხმებულად მოქმედებენ. როდესაც ნავთობის ფასი კლებულობს, ნავთობის მიწოდების რაოდენობას ამცირებენ, ფასში ერთმანეთს კონკურენციას არ უწევენ და ნავთობი ძვირდება. სწორედ ეს შედეგი უნდა მოჰყვეს ახლა ნავთობის ფასის კლების ტენდენციას, მაგრამ გარ-

კვეული მიზეზის გამო, გაჩნდა რეალური მოლოდინი, რომ ოპეკი ნავთობის მიწოდებას არ შეამცირებს. ეს გარკვეული მიზეზი საუდის არაბეთის (აშშ-ის მეორე ნავთობის ყველაზე მსხვილი მწარმოებლის) ჩიხში შეყვანაა.

ფაქტობრივად, დადასტურდა, რომ თურქეთში შურნალისტი საუდის არაბეთიდან, ჯამალ ხაშოგი მისი ქვეყნის ხელისუფლების დავალებით მოკლეს. ამას შედეგად დასავლეთის ქვეყნებიდან საუდის არაბეთზე სანქციების დაწესება უნდა მოჰყვეს, რაც ნავთობს გააძვირებს. თუმცა, უფრო დამაჯერებელი გახდა მოლოდინი, რომ აშშ-ის მთავრობა აღნიშნულ სანქციებს ნავთობის დაბალ ფასში გაკვლის, ანუ აიძულებს საუდის არაბეთს, ნავთობის მოპოვება არ შეამციროს და დაბალ ფასში გაყიდვა განაგრძოს. ესეც, თავის მხრივ, სანქციაა და არ არის გამორიცხული, საუდის არაბეთის მმართველები საკუთარი დისკომფორტის თავიდან ასარიდებლად ამ დათმობაზე წავიდნენ.

ნავთობის ფასის მატება უნდა გამოეწვივა აშშ-ის მხრიდან ირანზე სანქციების განახლებას, თუმცა ცნობილი გახდა, რომ სანქციები ირანული ნავთობის ექსპორტზე თანდათანობით აისახება და ასევე, ევროპის ქვეყნები არ შეუერთდნენ სანქციებს. მეტიც, განაცხადეს, რომ ირანული ნავთობის გაყიდვას გაზრდიან.

ნავთობზე ფასის კლების კიდევ ერთი მიზეზი ნავთობზე მოთხოვნის პროგნოზირებული მოცულობების შემცირებაა.

ნავთობის მსოფლიო ფასების ცვლილება როგორც მსოფლიო ეკონომიკაზე, ასევე თითოეული ქვეყნის ეკონომიკაზე ახდენს მაკროეკონომიკურ გავლენას. თუმცა, ახლა ამის ანალიზისგან თავს შევიკავებთ და ვიწრო, მაგრამ საქართველოს მოსახ-

ლეობისთვის ძალიან საინტერესო თემით გავაგრძელებთ - როგორ აისახება ნავთობის მსოფლიო ფასის ცვლილება ბენზინის ფასებზე საქართველოში?

ხშირად არის მოლოდინი და საუბარი იმაზე, რომ საქართველოში ბენზინი იმდენივე პროცენტით უნდა გაიზარდოს, რამდენითაც ნავთობის მსოფლიო ფასი შემცირდა. ანუ, რადგან ბოლო თვეებში ნავთობის მსოფლიო ფასი 34%-ით შემცირდა, საქართველოში ბენზინიც უნდა გაიზარდოს 34%-ით - 2.5 ლარი თუ ლირდა ლიტრი ბენზინი, 1.65 ლარამდე უნდა გაიზარდოს. ეს მიდგომა არასწორია ორი მთავარი შეცდომის გამო: 1. საქართველოში გაყიდული ბენზინის თვითღირებულებას მხოლოდ ბენზინის შესყიდვის (იმპორტის) ფასი არ წარმოადგენს და 2. ბენზინის გამყიდველს არაფერი არ ავალდებულებს, ერთი და იმავე მოგების მარჯაზე გაყიდოს ბენზინი. მას სურს, ყოველი ლიტრიდან რაც შეიძლება მეტი მოგება ნახოს. ორივე გარემოება უფრო ფართოდ განვიხილოთ.

ბენზინი ნამდვილად ნავთობის გადაამუშავების შედეგად მიიღება და ნავთობის მსოფლიო ფასის შემცირება ბენზინს აიაფებს, მაგრამ საქართველოში ბენზინის ფასზე ასევე გავლენა აქვს ლარის კურსს (რადგან პროდუქტი იმპორტირებულია), გადასახადებს, ტრანსპორტირების, დისტრიბუციის, კომპანიებში დასაქმებულთა შრომის ანაზღაურების ხარჯებს და ა.შ.

ბოლო პერიოდში საქართველოში შემოტანილი ერთი ტონა ბენზინის საშუალო ფასი 555 დოლარია. ერთი ტონა საწვავი 1376 ლიტრ ბენზინს უდრის, ანუ 1 ლიტრი ბენზინის ფასი დაახლოებით 0.4 დოლარია, 1.10 ლარი გამოდის. ერთ ტონა ბენზინზე აქციზის გადასახადი 500 ლარია, რაც ლიტრზე 36 თეთრია. გამოდის, რომ 1 ლიტრი ბენზინის იმპორტის ღირებულებას დამატებული აქციზის გადასახადი ერთად 1.46 ლარია. ამის შემდეგ მოდის სხვა ხარჯები და მოგების ნორმა, რაც ბენზინის საბოლოო საცალო ფასს აყალიბებს. ეს ინფორმაცია კომპანიების მიხედვით განსხვავებულია და საჯარო არ არის. მხოლოდ იმის თქმა შეგვიძლია დადასტურებით, რომ სხვა თანაბარ პირობებში, ნავთობზე მსოფლიო

ფასისა და ლარის კურსის ცვლილებას საცალო ფასის დაახლოებით 45%-ზე აქვს გავლენა. აქედან გამომდინარე, თუ დავუშვებთ, რომ ნავთობის ბოლოდროინდელი გაიზარდა სრულად აისახება საქართველოში ბენზინის საცალო ფასზე, მაშინ ლიტრი ბენზინი დაახლოებით 35 თეთრით უნდა გაიზარდოს. 2.50-ლარიანი ბენზინი 2.15 ლარი უნდა გახდეს. თუ ლარის კურსი კვლავ გაუფასურდება, ეს ეფექტი შემცირდება.

ზოგადად, ნავთობის მსოფლიო ფასის დაცემა საქართველოში ბენზინის ფასზე აისახება. ამის მაგალითი იყო 2014-2015 წლებში ნავთობის 70%-იანი გაიზარების შედეგები, სანამ ლარი გაუფასურებას, ხოლო ნავთობის მსოფლიო ფასი ზრდას დაიწყო. 2014 წელს საქართველოში ლიტრი ბენზინის ფასი საშუალოდ 2.20 ლარი იყო, 2016 წლის დასაწყისში კი ფასი 1.5 ლარამდე შემცირდა. დღეს, 2013 წლის ნოემბერთან შედარებით, ნავთობის მსოფლიო ფასი 36%-ით არის შემცირებული, მაგრამ ამავე დროს ლარი დოლარის მიმართ 60%-ით არის გაუფასურებული. გამოდის, რომ ბოლო 5 წელიწადში ნავთობის გაიზარების ეფექტი ლარის გაუფასურებამ გადაფარა და ლოკურია, რომ დღეს უფრო ძვირი ღირს, ვიდრე 2013 წლის ბოლოს. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ 2017 წლიდან ბენზინზე აქციზის გადასახადი გაორმაგდა.

დაახლოებით ორი თვის წინ ნავთობის მსოფლიო ფასსა და ბენზინის ადგილობრივ ფასებს შორის კავშირზე საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა რადიკალური ცვლილება შეიტანა. კვლევის თანახმად, თუ ლარის კურსისა და გადასახადების ცვლილების ეფექტს გამოვრიცხავთ, გრძელვადიან პერიოდში ნავთობის მსოფლიო ფასის ცვლილება ქართულ ბაზარს ერთი-ერთი გადაეცემა. თუმცა მოკლევადიან (ერთთვიან) პერიოდში 1 ლიტრი ნავთობის 1 აშშ დოლარით გაიზარდა საქართველოში 1 ლიტრი ბენზინის ფასს 0.35 დოლარით ცვლის. გამოდის, რომ ნავთობის ფასის ბოლოდროინდელ დაცემას, ერთი თვის პერიოდში, საქართველოში 1 ლიტრი ბენზინის დაახლოებით

15 თეთრით გაიზარდა უნდა მოჰყვეს (თუ ლარის კურსი არ შეიცვლება).

მეორე საკითხია, საერთოდ რატომ უნდა გაიზარდოს საქართველოში ბენზინი, თუ ნავთობის მსოფლიო ფასი მცირდება? დავუშვათ, ლარი არ უფასურდება. ამ გაიზარების ერთადერთი გარანტი საქართველოში ბენზინის გამყიდველ კომპანიებს შორის კონკურენცია უნდა იყოს. სხვა შემთხვევაში, ფასს მოთხოვნა-მიწოდება განსაზღვრავს. თუ კომპანია ფასს არ აკლებს და გაყიდვები არ შემცირდება, არანაირად არ არის ვალდებული, ფასი შეამციროს. ამას საქართველოში მოქმედი არც ერთი კანონი არ ავალდებულებს. ლიტრ ბენზინზე ფასწარმოქმნა ისევე თავისუფალია, როგორც სასტუმროს ოთახზე, საოფისე ავეჯზე, ერთ ცალ ხინკალზე ან ნაყინზე.

მაგრამ, თუ ბენზინის თვითღირებულება მცირდება და ამ დროს ფასი არ იცვლება ან პირიქით, მატულობს, გამოდის, რომ ბენზინის გამყიდველი კომპანიების მოგება იზრდება. აქ უკვე თავისუფალი, კონკურენტული ბაზრის თვისება ირთვება: კომპანიები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს ფასის შემცირებით და უფრო მეტს გაყიდვით, რომ საბოლოოდ ჯამური მოგება გაეზარდოს. სწორედ ეს უკანასკნელი საკითხი დგას კითხვის ნიშნის ქვეშ საქართველოში. საქართველოს და განსაკუთრებით თბილისის ბაზარზე მომუშავე ხუთი მსხვილი ნავთობკომპანია რამდენად უწევს ერთმანეთს კონკურენციას და ხომ არ უთანხმებს ერთმანეთს გასაყიდ ფასებს? ანუ საქმე ხომ არ გვაქვს ე.წ. ხელოვნურად შეზღუდულ კონკურენციასთან, რაც დასჯადია. თანაც, ბენზინი ე.წ. არაელასტიკური პროდუქტია, რაც ნიშნავს, რომ მასზე ფასის გარკვეული მატება მოთხოვნას არ ამცირებს, ან ფასის მატების ეფექტზე ნაკლებად ამცირებს.

კონკურენციის სააგენტომ საავტომობილო საწვავის ბაზრის შესწავლა 2014 წელს დაიწყო და 2015 წლის ივლისში კომპანიები „კონკურენციის შესახებ“ კანონის დარღვევაში დაადანაშაულა. „სოკარი“, „ვისოლი“, „ლუკოილი“, „გალფი“ და „რომპეტროლი“ ჯამში 52 მლნ ლარით დააჯარიმა. ეს გადაწყვეტილება კომპანიებმა სასამართლოში გაასაჩივრეს და სასამართლო დაგების შედეგად ჯარიმა 3 მლნ ლარამდე შემცირდა. 2018 წლიდან კი კონკურენციის სააგენტომ ბაზრის ხელახალი მოკვლევა დაიწყო. **F**

მიკროფინანსირების ფილოსოფია

4500-ზე მეტი ერთგული მომხმარებელი, სესხის სახით გაცემული 44 მილიონი ლარი და მკაფიო ხედვა, რომლის მეშვეობითაც მისო „მიკრო ბიზნეს კაპიტალი“ (MBC) ქართულ საფინანსო ბაზარზე ერთ-ერთ ძლიერ მოთამაშედ ჩამოყალიბებას გეგმავს.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი



გია პეტრიაშვილი - დამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი

მიკროსაფინანსოების შესახებ საზოგადოებრივი აზრი დღეს არცთუ ისე სახარბიელოა, რისი მიზეზიც თავად ამ ორგანიზაციების უმეტესობის საქმიანობაა. შემოსავლიანობის დადასტურების გარეშე აღებული ძვირად ღირებული სესხების მომსახურება ათასობით ადამიანმა ვერ შეძლო, რასაც მათი „გაშავება“ მოჰყვა. ხშირად საუბრობენ იმაზე, რომ მისო-ების საფინანსო ბაზრის ყველაზე უპასუხისმგებლო მოთამაშეები არიან.

თუმცა სინამდვილეში ეს ბიზნესმოდელი განსხვავდება იმისგან, რაც მიკროფინანსირების არსს წარმოადგენს, რაც პირველ რიგში მცირე ბიზნესის დასაწყებად ან გასაფართოებლად სანდო და ხელმისაწვდომი კრედიტის უზრუნველყოფაა. ქართულ მიკროსაფინანსო ბაზარზე არსებობს კომპანია, რომელიც მისო-ების

შესახებ არსებული წარმოდგენის შეცვლას და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის, როგორც სოციალურად პასუხისმგებელიანი კომპანიის თვალსაზრისით მკაფიოთა შექმნას ცდილობს.

MBC-ის მისია მოსახლეობის კეთილდღეობის ამაღლებაა - მათი კეთილდღეობის, ვისაც აქვს მცირე ბიზნესის დაწყების იდეა და ამისთვის ფინანსები ესაჭიროება. კომპანია, რომელმაც საფინანსო საქმიანობა 2013 წლიდან დაიწყო, დღეს ქართული მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ხუთეულშია და 150 ადამიანს ასაქმებს.

„მიკრო ბიზნეს კაპიტალის“ გენერალურ დირექტორს, გია პეტრიაშვილს საფინანსო სექტორში საქმიანობის 25-წლიანი გამოცდილება აქვს. ის 1993 წელს ქვეყნის ერთ-ერთი პირველი კომერციული ბანკის, „ბაზისბანკის“ დამფუძნებელია. „მიკრო ბიზნეს კაპიტალი“ მან და მისმა პარტნიორებმა 2012 წელს შექმნეს. პეტრიაშვილი

ფიქრობს, რომ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციას, როგორც ათიათასობით ადამიანისთვის საფინანსო სექტორთან ურთიერთობის პირველ საფეხურს, გაცილებით დიდი პასუხისმგებლობა აკისრია მოსახლეობის წინაშე.

დღეს MBC თბილისის გარდა ხუთ რეგიონში საქმიანობს. კომპანიას ქვეყნის მასშტაბით სულ 11 ფილიალი აქვს გახსნილი. 2019 წლისთვის MBC ქსელის ორი-სამი ახალი ოფისით გაძლიერებასაც გეგმავს. კომპანიის სტრატეგიის მთავარი ნაწილი საქართველოს რეგიონებში ბიზნესსესხებისა და განსაკუთრებით აგროსესხების განვითარებაა. ამ გზაზე კომპანიამ თვალსაჩინო პროგრესს უკვე მიაღწია. 2016 წელს MBC-ის აქტივების ზრდამ 72%, ხოლო 2017 წელს 18% შეადგინა. ეს მთლიანად ამ ბაზრის ზრდის ტემპთან შედარებით ორჯერ მაღალი მაჩვენებელი იყო.

აქტივების ზრდის მაღალ ტემპთან ერთად, MBC-ს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს შორის ინოვაციების დანერგვის ტემპიც გამოარჩევს. MBC ბაზრის პირველი მოთამაშეა, რომელმაც მომხმარებელს ინტერნეტბანკინგის მსგავსი სერვისი შესთავაზა, ასევე პირველი მიკროსაფინანსოა, რომელიც საკრედიტო ბარათების სერვისს ქმნის.

MBC-ის გენერალურ დირექტორ გია პეტრიაშვილს საქართველოს საფინანსო სექტორის, მისი თავისებურებებისა და გამოწვევების შესახებ ვესაუბრეთ. მისი თქმით, „თუ MBC-ს გარკვეული წარმატება აქვს, ამის მიზეზი ნათელია - ეს პირველ რიგში კომპანიის გუნდია, მისი გამოცდილება“.

Forbes-ი MBC-ის გენერალურ დირექტორ გია პეტრიაშვილსა და კომპანიის ახალგაზრდა პროფესიონალებით დაკომპლექტებულ დირექტორთა საბჭოს შეხვდა. პეტრიაშვილის თქმით, მომდევნო წლების განმავლობაში მიკროსაფინანსო ბაზარზე დიდი გარდაქმნება მოსალოდნელია, რაც პირველ რიგში პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების შესახებ სარეგულაციო ცვლილებებს უკავშირდება. პეტრიაშვილი პროგნოზირებს, რომ ცვლილებების შედეგად, ბაზრიდან მიკროსაფინანსოების 1/3-ზე მეტი გაქრება, დარჩებიან მხოლოდ ისინი, ვისი ბიზნესმოდელიც ყველაზე მდგრადი იქნება.

კითხვაზე, თუ რა გამოარჩევს MBC-ს სხვა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისგან, პეტრიაშვილი პასუხობს, რომ ეს მცირე ბიზნესის დაკრედიტებაზე MBC-ის მკაფიო ორიენტრია. „მიკროფინანსების ბაზრის მოთამაშეთა რიცხვი დიდია, მათი ბიზნესმოდელები და ფილოსოფია კი საკმაოდ განსხვავებული. მე გამოვყოფდი ორ მიმართულებას. ერთია სამომხმარებლო დაკრედიტებაზე ორიენტირებული ორგანიზაციები, მეორე კი - ბიზნესის დაკრედიტებაზე. სამომხმარებლო დაკრედიტება ძირითადად ონლაინსესხებია, რომლებიც პრაქტიკულად შემოსავლების შესწავლის გარეშე გაიცემა. როგორც წესი, ასეთი კომპანიები უფრო მაღალ რისკებს იღებენ იმის გამო, რომ არ ხდება მსესხებლის ჯეროვნად შესწავლა. შესაბამისად, დეფოლტების რიცხვი მათ მხარეს უფრო მაღალია, ამის დაკომპენსირებისთვის, მათი სესხების ფასიც არის მაღალი“.

პეტრიაშვილის თქმით, მაღალი საპროცენტო განაკვეთების გამო, ასეთი მიკროსაფინანსოები საზოგადოებას პრაქტიკულად მევახშეებთან ჰყავს გაიგივებული.

MBC საკუთარ თავს ბიზნესის დაკრედიტების მიმართულებას მიაკუთვნებს და სწორედ ამ მიმართულებით განიხილავს განვითარების გრძელვადიან პერსპექტივას.

ამ ორ მიმართულებას შორის თვისებრივი განსხვავებაა. გია პეტრიაშვილი ამბობს, რომ ბიზნესის დაკრედიტებაზე ორიენტირებული კომპანიები, როგორც წესი, მსესხებლის შემოსავლებს დეტალურად სწავლობენ, უფრო ახლოს იცნობენ საკუთარ კლიენტებს, შესაბამისად, მათ უკეთ შეუძლიათ საკუთარი რისკების მართვა - რის გამოც ამ ტიპის კრედიტების საპროცენტო განაკვეთი გაცილებით მცირეა.

გია პეტრიაშვილის თქმით, „მიკრო ბიზნეს კაპიტალს“ ბაზრის სხვა მოთამაშეებისგან კიდევ ერთი განმასხვავებელი ფაქტორი გამოყოფს. ეს არის ის პასუხისმგებლობები და პრინციპები, რომლებსაც საკრედიტო კომპანია უნდა ატარებდეს და აღიარებდეს.

„მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების კლიენტების ლომის წილს სწორედ დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობა შეადგენს. შესაბამისად, ისინი პირველ ნაბიჯებს დგამენ საფინანსო ბაზარზე, არა აქვთ გამოცდილება. ჩვენი ერთ-ერთი მისია გახლავთ ფინანსური განათლების შეტანა, მათი ცოდნის ამაღლება და ამ კლიენტების მომზადება შემდგომში სრულფასოვანი საბანკო მომსახურების მისაღებად“.

ცოდნის ამაღლების მაგალითად გია პეტრიაშვილი ფინანსური მრჩევლის ინსტიტუტის შემოღებას ასახელებს. მისი თქმით, აღნიშნული ნაბიჯი არა დამატებითი შემოსავლის გენერირებას, არამედ მომხმარებელთა ფინანსური განათლების ამაღლებას ემსახურება. „ჩვენს ინტერესშია, რომ ჩვენმა მომხმარებლებმა მიიღონ ობიექტური, სწორი და გამჭვირვალე ინფორმაცია როგორც ჩვენს პროდუქტებზე, ასევე ბაზარზე არსებულ სხვა პროდუქტებსა და წესებზე, რომლებიც ზოგიერთ შემთხვევაში დამწყები ბიზნესისთვის შესაძლოა რთული გასაგებიც იყოს“.

Forbes-ის კითხვაზე, თუ რა არის მიკროფინანსირების არსი, MBC-ის CEO გვისხნის, რომ მისი კომპანია მიჰყვება ამ სფეროს განვითარების იმ გზას, რასაც ჯერ კიდევ მეჩვიდმეტე საუკუნეში ერთ-ერთი პირველი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის დამფუძნებელმა ჯონათან სვიფტმა დასაბა - „ის გასცემდა ირლანდიაში პირველ მიკროსესხებს. ფუნქცია და იდეა იყო ის, რაც შემდგომაც გაგრძელდა - ანუ გლეხებისა და ფერმერების მცირე მეურნეობების დახმარების საქველმოქმედო იდეა“.

მიკროფინანსირების განვითარების შემდგომი საფეხური ფრიდრიხ რაიფაიზენს უკავშირდება, რომელმაც აგროკოოპერატივებსა და საკრედიტო კავშირებს დაუდო საფუძველი. რაიფაიზენის სახელობის ბანკი დღეს ევროპის რეგიონში ერთ-ერთი ყველაზე დიდია. პეტრიაშვილის თქმით, ბანგლადეშელი პროფესორის მოჰამად იუნუსის მიერ დაფუძნებული „გრამინ ბანკი“ კარგად აჩვენებს, თუ რისი მიღწევაა შესაძლებელი, როდესაც კომპანიას მკაფიოდ აქვს განსაზღვრული საკუთარი პასუხისმგებლობა საზოგადოების წინაშე.

„ყველას ეგონა, რომ იუნუსის ბანკი საქველმოქმედო ორგანიზაცია იყო, ეს ყველაფერი დასრულდა იმით, რომ 1990-იანი წლების

მიწურულს ის ბანგლადეშის მთავრობის მრჩეველი გახდა, ხოლო 2006 წელს მან, ასიათასობით ადამიანის სიღარიბიდან ამოყვანის გამო, ნობელის პრემიაც დაიმსახურა. ეს სწორედ ამ პროექტის შედეგად, რომელიც გამართლებული იყო როგორც კომერციულად, ასევე სოციალურად. ამიტომ მიკროფინანსირების ტრადიციული გავება სწორედ მცირე ბიზნეს- და აგრესივების გაცემა და არა სამომხმარებლო მიზნობრიობის სესხებისა, ანუ ის, რაც 1990-იანი წლებიდან მოყოლებული საქართველოში „ტრადიციული“ გახდა“, – ამბობს პეტრიაშვილი და მიიჩნევს, რომ რეგულაციების თანამიმდევრული ნაბიჯების შედეგად, ეს ბაზარი მის ტრადიციულ სახეს დაუბრუნდება – რაც, მცირე შემოსავლიანი მოსახლეობის ეკონომიკური მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად, მეწარმეობის ხელშეწყობაში მდგომარეობს.

დღეისთვის მიკროსაფინანსო ბაზარზე კონკურენცია მაღალია, ბაზრის მოთამაშეთა რიცხვი 70-მდეა. იმის მიუხედავად, რომ ამ სექტორს მიკროფინანსირება ჰქვია, მასში კომერციული ბანკებიც არიან ჩართული. ვინაიდან პეტრიაშვილი ამბობს, რომ ასეთი კონკურენციის პირობებში წარმატების ცალსახა რეცეპტის თქმა რთულია, თუმცა შეუძლია დაასახელოს სამი პრინციპი, რასაც MBC დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს, ესენია:

- საბანკო პროდუქტების ადაპტირება მიკროსაფინანსო სექტორთან და საბანკო სფეროში არსებული ტექნოლოგიების მიკროსაფინანსო სექტორზე მორგება. ახალ ტექნოლოგიებზე დაყრდნობით მომხმარებლისთვის სასესხოს გარდა, სხვა ფინანსური სერვისების შეთავაზების შესაძლებლობა;
- ქართული მიკროსაფინანსო ბაზარისთვის ახალი პროდუქტის – საკრედიტო ბარათის შეთავაზება. საკრედიტო ბარათი არა ფიზიკურ პირზე, არამედ ბიზნესზე იქნება გათვლილი და მეწარმეებს 2,000 ლარის ფარგლებში შეეძლებათ მისი მეშვეობით სერვისებისა და პროდუქციის შეძენა;
- დისტანციური მომსახურების სხვადასხვა მიმართულების დანერგვა.

MBC-ს ასაღებურად დირექტორთა საბჭო უძღვება. კომპანიის საკრედიტო მიმართულებას გიორგი ღვალაძე უდგას სათავეში. მისი თქმით, საკრედიტო ბარათის – „ბიზნესბარათის“ შექმნა MBC-ის გრძელვადიანი ხედვის ნაწილია, რათა კომპანია არაუზრუნველყოფილი სესხების გაცემაზე ორიენტირდეს.

კითხვაზე, თუ რა უპირატესობა აქვს მცირე ბიზნესისთვის საკრედიტო ბარათის მომსახურებით სარგებლობას, გიორგი ღვალაძე პასუხობს, რომ პირველ რიგში ამ სერვისის მომხმარებლებისთვის ეს იქნება შესაძლებლობა, სწრაფი ლიკვიდური ფულით დააკმაყოფილონ მათი ბიზნესსაჭიროებები. ის ყურადღებას ამახვილებს იმაზეც, რომ საკრედიტო ბარათი დამწყებ ბიზნესებს არაუზრუნველყოფილი სესხის გაცნობისა და მისი პრაქტიკაში გამოყენების შესაძლებლობასაც მისცემს.

MBC-ს კიდევ ერთი ახალ პროექტი აქვს დაწყებული, ეს სტარტაპ-სესხებისა – „ჩვენ გვინდა, რომ ამ პროექტის ფარგლებში ახალგაზრდა მეწარმეებს მოვეხმოთ და მოვეწოდოთ, დაიწყონ ბიზნესი

MBC-სთან ერთად. ამ მიმართულებით განსხვავებული სასესხო პროდუქტი შევქმენით. მიმართულების განვითარებაში ფინანსური მრჩეველი დაგვეხმარება. ეს, რა თქმა უნდა, არ არის მარტივი ამოცანა, რადგანაც ეს არ არის ის ნაბიჯები, რომლებითაც მიკროსაფინანსოები გამოირჩევიან, მაგრამ ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ამ პროექტის განხორციელება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გამოწვევა იქნება“.

„მიკრო ბიზნეს კაპიტალი“ ლოიალური კლიენტების წახალისებაზე ფიქრობს. საკრედიტო დეპარტამენტის დირექტორი ამბობს, რომ მსესხებელი, რომელიც ბოლო 12 თვის განმავლობაში დროულად ემსახურებოდა კრედიტს, უკვე მეთორმეტე თვეს უკან იბრუნებს გადახდილი საპროცენტო სარგებლის 10%-ს. „ეს არის იმის გამოხატულება, რომ ჩვენ ვუფროსხილდებით და ვაფასებთ ჩვენი კომპანიისადმი მათ ლოიალობასა და კეთილხინდისიერებას“, – ამბობს გიორგი ღვალაძე.

„მიკრო ბიზნეს კაპიტალს“ 13 ინვესტორი ჰყავს. ამასთანავე, ორგანიზაციის პარტნიორია ოთხი კომერციული ბანკი, რომლებსაც განაცხადის ღირებულების მოიზიდვას. MBC-ის ფინანსური დირექტორი თათია ჯაჯანაშვილი გვეუბნება, რომ ორგანიზაციის მიზანია, პარტნიორობა დაამყაროს საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან და მათგან შეღავათიანი ფულადი რესურსი მიიღოს: „ვიმედოვნებთ, რომ 2019 წელი იქნება ის პერიოდი, როდესაც კომპანია მნიშვნელოვნად გაზრდის საერთაშორისო ინვესტორების წილს თავის პორტფელში. ერთ-ერთი მათგანი არის Incofin-ი, რომელთანაც მოლაპარაკებების დასკვნით ეტაპზე ვართ და უკვე ველოდებით კონტრაქტის გაფორმებას“.

ორგანიზაციის ყველა ფინანსური მაჩვენებელი საჯარო და ხელმისაწვდომია, კომპანიის აუდიტი 2017 წელს დიდი ოთხეულიდან ერთ-ერთმა ჩაატარა.

MBC-ის აქტივების ზრდის მაღალი ტემპის შესახებ რისკების მართვის დეპარტამენტის დირექტორი ნინო დევდარიანი გვესაუბრება. მისი თქმით, იმის მიუხედავად, რომ კომპანიას 2017 წელს საკმაოდ მაღალი – 18%-იანი – ზრდა ჰქონდა, ეს განვითარება კარგად გაანალიზებული და სტაბილური იყო. ის ასევე დასძენს: „ორგანიზაციის აქვს ნათელი წარმოდგენა, რომ ჩვენ ამ ბაზარზე საკუთარ თავს მოვიზრებთ გრძელვადიანი პერსპექტივით. ეს ნიშნავს, რომ გრძელვადიანი წარმატება ჩვენი მომხმარებლების კეთილდღეობაზე დამოკიდებული“.

კითხვაზე, თუ დამატებით რა პასუხისმგებლობებს გრძნობს MBC არა მარტო მისი მსესხებლების, არამედ მთელი საზოგადოების წინაშე, ორგანიზაციის საოპერაციო დეპარტამენტის დირექტორი ეთერ ჩაჩიბია გვპასუხობს, რომ ეს პასუხისმგებლობა პირდაპირ არის ასახული კომპანიის CSR, ანუ კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლიანობის პრინციპებში.

MBC რამდენიმე დღის წინ გაეროს გლობალური შეთანხმების ინიციატივაში ჩაერთო. ეს არის საერთაშორისო ქსელი პასუხისმგებლიანი და მდგრადი ბიზნესებისთვის, რომელიც მსოფლიოს 135 ქვეყნიდან 9,000-ზე მეტ კომერციულ და არაკომერციულ კომპანიას აერთიანებს და მისი მიზანი მდგრადი და ინკლუზიური კერძო სექტორის ხელშეწყობაა.



მარცხნიდან: თათია ჯაჯანაშვილი - სადინანსო დეპარტამენტის დირექტორი; გიორგი ღვალაძე - საკრედიტო დეპარტამენტის დირექტორი; ეთერ ჩაჩიბაია - საოპერაციო დეპარტამენტის დირექტორი; ნინო დევდარიანი - რისკების მართვის დეპარტამენტის დირექტორი.

MBC ასევე მიკროსაფინანსო სექტორში მომხმარებელთა დაცვის ყველაზე ფართომასშტაბიანი საერთაშორისო ქსელის, „სმარტის“ კამპანიის მონაწილეა, რომელიც, თავის მხრივ, 4,700-ზე მეტ ორგანიზაციას აერთიანებს. კამპანიის უმთავრესი დანიშნულება მომხმარებლისთვის გამჭვირვალე, ღირსეული და გონივრული ფინანსური მომსახურების შეთავაზებაა. MBC სრულად იზიარებს „სმარტ კამპანიის“ შვიდ ძირითად ფასეულობას და მომავალში მომხმარებელთა დაცვის სერტიფიკატის მოპოვებასაც გეგმავს.

MBC 2018 წელს გაწევრიანდა „პრო ბონო“ ქსელში, რომლის ფარგლებშიც კომპანიას საშუალება ეძლევა, დახმარება გაუწიოს და გამოცდილება გაუზიაროს სამოქალაქო ორგანიზაციებს. წელსვე კომპანიამ კონსულტაცია გაუწია სოციალურ საწარმო „მუსთურაბიულ ცენტრს“, რომელიც ქვეყანაში პირველი ინოვაციური ცენტრია, სადაც შშმ ბავშვთა საზოგადოებაში ინტეგრაციისთვის დანერგილია ფსიქო-რეაბილიტაციური სერვისი მუსთურაბიული მომსახურებით. ამასთანავე, MBC იაშვილის ბავშვთა კლინიკის ონკოლოგიური განყოფილების პაციენტებისთვის სპეციალური „ჯამბაზების თურაპიის“ დაფინანსებასაც ახდენდა.

MBC-ის თანამშრომელთა კვალიფიკაციის ამაღლების მიზნით, ყველას, ვინც საფინანსო სფეროში დამატებითი განათლების მიღებას გადაწყვეტს, კომპანია განათლების ხარჯების 50%-ს დაუფინანსებს.

MBC-ის ხუთწევრიანი დირექტორთა საბჭოდან სამი – ქალია. კომპანიაში ფიქრობენ, რომ დღეს ქართულ საფინანსო სექტორში ქალები მაღალ თანამდებობებზე ჯერ კიდევ არასათანადოდ არიან წარმოდგენილნი და ამ მხრივ ეროვნული ბანკის მიერ გადადგმულ ნაბიჯებსაც მიესალმებიან.

საკითხის აქტუალურობიდან გამომდინარე, MBC-ის ვალების

ჩამოწერის პროგრამის შესახებაც ვკითხეთ. გია პეტრიაშვილის თქმით, MBC ამ კამპანიაში მონაწილეობას მიიღებს: „ჩვენი კომპანიის ფარგლებში განვიხილავთ ინიციატივას, რომ ნაცვლად იმისა, რომ ეს პორტფელი გავყიდოთ, საახალწოდ ჩვენ თავად გამოვაცხადოთ შეღავათი და ნაცვლად გაყიდვისა, ჩვენ თავად ჩამოწეროთ ასეთი ტიპის მსესხებელთა დავალიანებები“.

ამასთანავე, MBC აცხადებს, რომ კომპანია მზადაა, თავად გაუწოდოს ხანდაზმული დავალიანებები სოციალურად დაუცველებსა და შშმ პირებს. „ჩვენ ამის დემონსტრირებით გვირდა წარმოვაჩინოთ, რომ მხარს ვუჭერთ იმ ჩამოწეებებს, რომლებიც ჭარბდავლიანობის მოგვარებასთანაა დაკავშირებული. იცით, რომ ცალკე აღებული ვალების პატიების პროგრამა ჭარბდავლიანობის პრობლემას ვერ გადაწყვეტდა, თუ არ იარსებებდა მეორე მხრიდან ახალი მოთხოვნები და წესები, რომლებითაც მოხდება მოსახლეობის დაკრედიტება. თქვენ იცით, რომ ცვლილებები უკვე შევიდა ძალაში, რაც იმას ნიშნავს, რომ ის ადამიანები, ვინც უპასუხისმგებლო და არაკეთილსინდისიერი გამსესხებლებისა და ფინანსური განათლების ნაკლებობის გამო, აიღო ისეთი სესხები, რომელთა მომსახურებაც ვერ შეძლო, მომავალში, ფაქტობრივად, ვერ შეძლებენ ასეთი ვალდებულებების აღებას. ასეთი შესაძლებლობა აღარ ექნებათ არც სესხის ამღებებს, არც სესხის გამცემებს. შესაბამისად, ამ ვითარებაში აზრი აქვს ასეთი ამინსტიის გამოცხადებას. სხვა შემთხვევაში ამ ნაბიჯს აზრი არ ექნებოდა“, – ამბობს გია პეტრიაშვილი.

კითხვაზე, თუ სად ხედავს MBC-ს 5-10 წლის შემდეგ, გია პეტრიაშვილი გვპასუხობს, რომ პროგნოზების წინასწარ გაკეთება რთულია, რასაც ბაზარზე რეგულაციური კუთხით დაგეგმილი ცვლილებებიც ართულებს, თუმცა ასეთ ვითარებაში MBC-ის ამბიციია, იყოს ქვეყნის უმსხვილესი მიკროსაფინანსოების სამეულში. „ის ჯარისკაცი არ ვარგა, რომელიც გენერლობაზე არ ოცნებობს, ამიტომ ჩვენი ორიენტირები და ჩვენი სამიზნეები ყველაზე მაღალია“.

მცირე ბიზნესის საუკეთესო მეგობარი

ბენ ჩესტნატმა და დენ კურციუსმა მილიარდობითი ქონებები დააგროვეს, ეს კი იმიტომ, რომ პატარა ბიზნესებს ძველმოდურად ეხმარებიან: ი-მეილით.

ავტორი: ალექს კონრადი

ორი წლის წინ ბენ ჩესტნატმა თავისი Mercedes GL63 SUV-ის საბარგულში ტალახიანი ფეხსაცმლისა და ჩაფხუტების გვერდით, ჩრდილო ჯორჯიის მთებში ველოსიპედით სიარულისას რომ ხმარობს, ერთი დაჭმუჭნილი ქაღალდი იპოვა. ამ ქაღალდზე, რომელიც ჩესტნატს ერთი წელია, არ გახსენებოდა, ეწერა ის, თუ რამდენად აფასებდა კერძო სააქციო კაპიტალის წამყვანი ნიუიორკული ფირმა მის კომპანიას: \$2 მილიარდად. Mailchimp-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა ქაღალდი პირად სეიფში, ამერიკის ზოგიერთი ყველაზე ჯიბეჭყელი ფინანსისტების სავიზიტო ბარათებთან ერთად შეინახა, რომ იმ შემთხვევაში, თუ თავად მოკვდებოდა, - ოღონდ არც ერთი წამით ადრე, - ცოლს კომპანიის გაყიდვა შეძლებოდა. „ეს ჩემი საპენსიო გეგმაა“, - ხუმრობით აღნიშნავს ჩესტნატი.

Forbes 400-ის ახალწვეულს მნიშვნელოვანი მიზეზი აქვს, არ დაისვენოს. როგორც მას, ისე მის თანადადამფუძნებელს, დენ კურციუსს, მოთმინება უდავოდ დაუფასდათ. \$600-მილიონიანი შემოსავლით, Mailchimp-ი დღეს მოგებიანია, ხოლო ბოლო ორ წელიწადში, სულ მცირე, გააორმაგა თავისი ღირებულება - \$4.2 მილიარდამდე, რამაც მის ორად ორ მფლობელს, 44 წლის ჩესტნატსა და 46 წლის კურციუსს, თითო, \$2.1 მილიარდის ტოლფასი ქონება გაუჩინა.

Mailchimp-ის წარმატების ხერხემალს ამერიკის პატარა ბიზნესების მფლობელები წარმოადგენენ. შესაძლოა, მისი ყველაზე პოპულარული სერვისი - ი-მეილ-მარკეტინგი - დაბალტექნოლოგიურ, არამიმზიდველ მედიუმად გამოიყურებოდეს 2018 წელს, მაგრამ მცირე ბიზნესის მფლობელებს, რო-

გორც წესი, არა აქვთ იმის ფუფუნება, მარკეტინგულ გუნდებსა თუ სოციალური მედიის პროფესიონალებს მიმართონ. შესაძლებლობა, წკრილა, ბრენდის გამოშასხველი ი-მეილი თითის რამდენიმე დაწკაპუნებით გაგზავნო, ზოგჯერ ერთი დიდი ხიდის ფუნქციას იძენს გაკოტრებასა და წარმატებას შორის იმ 20 მილიონი ადამიანისთვის, რომლებიც დღეს Mailchimp-ზე იყრიან თავს.

ამ სიცოცხლის ხიდის შესანარჩუნებლად ჩესტნატი და კურციუსი ბევრს მუშაობენ. პირველი 2,000 გამომწერისა თუ 12,000 გზავნილი ი-მეილისთვის Mailchimp-ის მომხმარებლები არაფერს იხდიან, შემდეგ კი - \$10-ს თვეში. დაბალი ხარჯი პოტენციურად დიდ უპირატესობად ითარგმნება. სკოტ მარკარტის თქმით, ყოველი დოლარი, რასაც ის Mailchimp-ის პროგრამული უზრუნველყოფით ყველკვირეული ი-მეილების გაგზავნაში ხარჯავს, მისი ნეშვილში დაფუძნებული გიტარის სიმების მწარმოებელი Stringjoy-სთვის, ახალი გაყიდვების სახით, \$20-ს მოასწავებს. „კლიენტებს ისეთი განცდა აქვთ, თითქოს მიცნობენ“, - ამბობს ის.

Mailchimp-ის სათავო ოფისში, - ატლანტის ცენტრის ჩრდილო-აღმოსავლეთში მდებარე Sears-ის ძველ საწყობში, - ჩესტნატის კაბინეტში, კრივის ხელთათმანის ფოტოს ნახავთ, რომელსაც მაიკ ტაისონის ლეგენდარული ციტატა ახლავს: „ყველა ადამიანს აქვს გეგმა, ვიდრე სახეში მუშტი არ მოხვდება“. ჩესტნატი მოკრივე არ არის (თუმცა კი ცოლი დამამთავრებელ კლასებში, კარატეს გაკვეთილზე გაიცნო), მაგრამ ამ სენტრიმენტს გულით იზიარებს, ვინაიდან კარიერა მანაც ორიოდ სიმბოლური მუშტით დაიწყო.

შეიარაღებული ძალების მოსამსახურისა და



მისი ტაილანდელი ცოლის ვაჟი, ჩესტნატი, ინდუსტრიული დიზაინის შესწავლის მიზნით, Georgia Tech-ში 1994 წელს გადავიდა, და სწორედ იქ მიხვდა, რომ სინამდვილეში ვებგვერდების შექმნის სწავლა უნდოდა – რაღაც ისეთის, რასაც ეს სკოლა 1990-იანების შუა პერიოდში არ ასწავლიდა. ჰოდა, ჩესტნატმა თვითგანათლებას მიჰყო ხელი: ადგილობრივ Barnes & Noble-ის თაროებს შორის ტექნიკური წიგნების კითხვას შეუდგა, მერე კი Cox Interactive Media-ში იშოვა სამუშაო. იქ მოხვედრილმა, სამსახურში კურციუსი აიყვანა, კომპანიის დოტ-კომ ეპოქის MP3-ის მუსიკა-

ლურ სერვისზე რომ ემუშავა მასთან ერთად. ეს უკანასკნელი ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე DJ და ყოფილი აქტიური სკეიტბორდერი გახლდათ, რომელმაც მოიტყუა, პროგრამისტის უნარები მაქვსო. სულ რამდენიმე თვეში განყოფილებამ ტექნოლოგიური კოლაფსი განიცადა.

კურციუსი სხვაგან გადაიყვანეს, მაგრამ ჩესტნატი კომპანიიდან გაუშვეს და მომდევნო რამდენიმე თვე ვებგვერდების ფრილანსერ შემქმნელად მოუხდა მუშაობა. დღემდე ახსოვს სამსახურის დაკარგვის სიმწარე. „როგორი შეგრძნებაა, როცა სამსახურს ყუთით ხელში ტოვებ!“ – ამბობს ის. მაგრამ კურციუსთან ერთად ჩხირკედლაობა მაინც გააგრძელა: ჯერ ელ-მილოცვების საიტზე იმუშავეს, მერე კი უკვე პირადი გამოცდილებით შთაგონებულ სერვისზე. საქმე ისაა, რომ 2000-ის გაზაფხულზე მხოლოდ ჩესტნატი როდი იყო უმუშევარი. კურციუსი მამის საცხოვრის გაკოტრების მოწმე შეიქნა; ჩესტნატის უფროსმა დამთმის სალონი დაკარგა. ჰოდა, იქნებ, მარტივი საიტი აეწყოთ, რომელიც ბიზნესის მფლობელებს საშუალებას მისცემდა, ადვილად დაეგზავნათ თავისი ყველაზე ლოიალური მომხმარებლებისთვის ი-მეილები?! შესაძლოა, ამ საიტს ისინი ვერ ეხსნა, მაგრამ კიდევ უფრო ხმაურიან და კონკურენტულ გარემოში არც არაფერს დაამატებდა.

Mailchimp-ი, რომელსაც მათი ყველაზე პოპულარული ელ-ბარათის გმირის პატივსაცემად შეერჩა სახელი, 2001-ში ჩაეშვა, რამდენიმე წლის მანძილზე გვერდითი პროექტის სახით არსებობდა და თვეში რამდენიმე ათასი დოლარი მოჰქონდა. შემდეგ, 2007-ში, როცა მან 10,000 მომხმარებელი მოაგროვა, დუეტმა მისთვის დროის მთლიანად დათმობა გადაწყვიტა. აცნობიერებდნენ, რა შეიძლებოდა მომხდარიყო გარე ინვესტორების მიერ კონტროლის მოპოვების შემთხვევაში, ჰოდა, ვენჩურ-კაპიტალის ნაღდ ფულს გულმოდგინედ არიდებდნენ თავს, სანაცვლოდ კი მოგებებს იყენებდნენ და პირობას დებდნენ, რომ ყოველთვე ახალ ელემენტს დაამატებდნენ, რათა უკეთ დაფინანსებული მეტოქეებისთვის გაესწროთ.

თანამშრომელთა მოსაზიდად Mailchimp-მა სააქციო წილებს მოგების გაზიარება ამჯობინა, გიჟურ ზრდას – სტაბილურობა. მიუხედავად ამისა, მაინც ვირუსივით იზრდებოდა, რისი მიზეზიც ე.წ. სახალხო რეკლამასა და ჭკვიანურ მარკეტინგში

ხეობის მიღმა

თქვენი მსოფლიოური სფეროს სიმდიდრის კონვენტრაციამ თუ მიდებამ საშემო, სილიკონის ხეობა, 29 ნაპირითურთ, FORBES 400-ის ლიდერია. მათგან არაერთი მილიარდერი ყურის თქვენი მიღმა ცხოვრობს, ისეთი პრეტენზიული ადგილებით დასაწყობული, როგორცაა ოსტინი, ბოსტონი და სიეტილი, ისეთი მთლიანად დაგვიწყობილი, როგორც ბახლამთ ატლანტა. ყველაზე შოკისმომგვრელი კი მაინც ისაა, რომ FORBES 400-ის არც ერთი თქვენი მსოფლიოური მილიარდერი ნიუ-იორკში არ ბინადრობს.



ლოს-ანჯელესი (8)

- დევიდ სანი KINGSTON TECHNOLOGY **\$5.4** მლრდ
- ჯონ ტუ KINGSTON TECHNOLOGY **\$5.4** მლრდ
- ჯეკ დეინჯერმონდი ESRI **\$4.1** მლრდ
- ჰენრი სამუელი BROADCOM **\$3.9** მლრდ
- ჰენრი ნიკოლასი BROADCOM **\$3.4** მლრდ
- შონ პარკერი FACEBOOK **\$2.7** მლრდ
- ბობი მერფი SNAP **\$2.3** მლრდ
- ევან შპიგელი SNAP **\$2.3** მლრდ

სიეტილი (5)

- ჯეფ ბეზოსი AMAZON.COM **\$160** მლრდ
- ბილ გეტისი MICROSOFT **\$97** მლრდ
- სტივ ბალმერი MICROSOFT **\$42.3** მლრდ
- პოლ ალენი MICROSOFT **\$20.3** მლრდ
- ჩარლზ სიმონი MICROSOFT **\$2.9** მლრდ

ბოსტონი (4)

- ალან ტრეფლერი PEGASYSYSTEMS **\$2.5** მლრდ
- სტივ კონინი WAYFAIR **\$2.2** მლრდ
- ნირაჯ შაჰი WAYFAIR **\$2.2** მლრდ
- ფილიპ რეიგონი INTERSYSTEMS **\$2.1** მლრდ

ატლანტა (3)

- დევიდ ბალიკი GREENSKY **\$2.5** მლრდ
- ბენ ჩესტნატი MAILCHIMP **\$2.1** მლრდ
- დენ კურციუსი MAILCHIMP **\$2.1** მლრდ

ოსტინი (3)

- მაიკლ დელი DELL TECHNOLOGIES **\$27.6** მლრდ
- ჯოზეფ ლიემანდტი TRILOGY SOFTWARE **\$3** მლრდ
- ტაი ლი SHI INTERNATIONAL **\$2.3** მლრდ

მნიშვნა: მოიხაზა უფრო დიდ მიმდროულად რაიონებს. ლოს-ანჯელესი მოიხაზა ორინჯის ოლქს.



უნდა ვეძიოთ, რის მაგალითსაც 2015-ში უეცრად წარმატებული პოდკასტის, Serial-ის სპონსორობა განეკუთვნება. ი-მეილი მათ ხერხემლად რჩებოდა, თუმცა კურციუსმა მომხმარებელთან პირდაპირი კონტაქტის დამყარებაც დაიწყო, რათა გავეცო, რა ელემენტებს ისურვებდნენ დამატებით, ამისათვის კი ყოველ წელს ქვეყნის გარშემო რვა-ათ ადგილას მიემგზავრებოდა და მცირე მასშტაბის ანტრეპრენიორებს მათ ენაზე, უბრალოდ „დენის“ სახელით ესაუბრებოდა. შეიტყო, რომ მაღაზიათა მფლობელებსა და მცირე ბიზნესების ოპერატორებს Facebook-ზე, Twitter-სა და Instagram-ზე რეკლამირებაში დახმარება სურდათ. ჰოდა, სოციალური მედიის კამპანიებისთვის Mailchimp-მა მარტივი ინსტრუმენტები დაიმბა. მოხმარების სიმარტივე დღემდე პრიორიტეტად რჩება.

„Mailchimp-მა საქმე გამიადვილა, - ამბობს სან-ფრანცისკოში მდებარე Henry's House of Coffee-ის მესამე თაობის ყავის მხალავი. - საშუალებას მაძლევს, ბიზნესის სხვა კომპონენტებზე ვკონცენტრირდე და არ ვინერვიულო, რომ ჩემი უკანა კარიდან ხალხი იპარება“.

დღეს, კულისებში თვეობით მუშაობის შემდეგ, ჩესტნატი და კურციუსი ფარდას ხდიან იმას, რასაც ჩესტნატი „მეორე მოქმედებას“ უწოდებს. ზოგიერთი ახალი ძალისხმევა ცალსახად დაბალტექნოლოგიურია, მაგალითად, დაბეჭდილი ღია ბარათების ტესტირება; მათმა მომხმარებლებმა ამ მაფხულს 25,000 ასეთი დაგზავნეს. ზოგს უფრო გართულებული სახე აქვს. ინტერაქციის ყველა

დონებზე - იქნება ეს Facebook-ი, ი-მეილი თუ ფიზიკური პუნქტი - ბიზნესის სამომხმარებლო ბაზისთვის თვალის მიდევნებით, Mailchimp-ს უნდა, ი-მეილებისთვის შეავსოს, ანუ ის, რამაც კომპანიას სტარტი მისცა, და უფრო მეტი სამიზნე ჯგუფი დაამატოს - ვთქვათ, მომხმარებლები, რომელთაც ბოლო ექვს თვეში არაფერი უყვოდათ. მსგავსი ფუნქციები უკვე სტანდარტს წარმოადგენს ისეთი გაცილებით ძვირი პროგრამული უზრუნველყოფისთვის, როგორც Salesforce-ს აქვს, მაგრამ Mailchimp-ი ცდილობს, ისინი მცირე ბიზნესებისთვისაც ხელმისაწვდომი გახადოს. „ჩვენ შეგვიძლია ამ ტექნოლოგიის დემოკრატიზება, - ამბობს Mailchimp-ის პროდუქტის ხელმძღვანელი ჯონ ფორმენი. - ეს ღმერთებისგან ცეცხლის მოპარვასავითაა“.

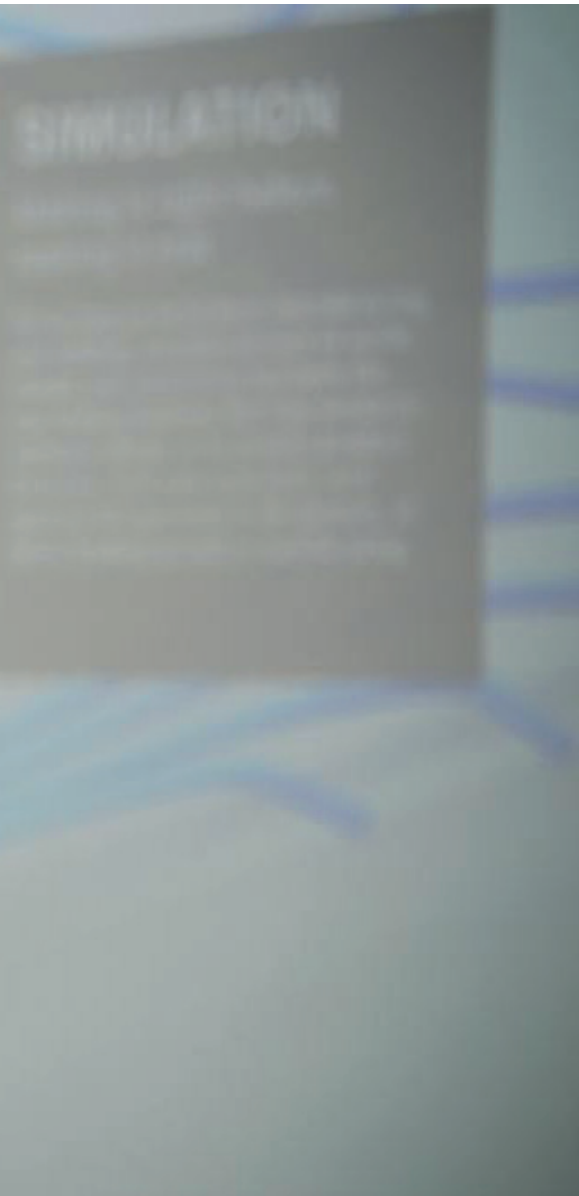
სწორედ ეს გამოწვევაა, ჩესტნატსა და კურციუსს რომ არ ასვენებს და იმაში ამყოფებს ჩართულს, რასაც თავად ცხოვრების ტურნებს უწოდებენ Mailchimp-თან ერთად. და ეს მიუხედავად იმისა, რომ ოჯახებიც ჰყავთ. და საოჯახო ფონდებიც. ჩესტნატის ფონდი პირველია, რომელიც \$10 მილიონს ჯორჯიის არასამთავრობო ორგანიზაციების დასახმარებლად არიგებს. საჯარო ბაზარზე გასვლასთან დაკავშირებით რა აზრის არიან? „არ ღირს თავის ტკივილად“, - ამბობს ჩესტნატი. გაყიდვასთან? დამფუძნებლები ეჭვის თვალით იყურებიან. „ჯერჯერობით მაგარი შეგრძნებაა, რომ სხვების დახმარება შეგვიძლია“, - განმარტავს კურციუსი, ჩესტნატი კი ამბობს: „მინდა, ხალხმა დაინახოს, რომ გასული 17 წელიწადი უბრალოდ ვსურდებოდათ“.



ხელახალი ბოდელოიდრების გეგმა

Autodesk-ის პროგრამული უზრუნველყოფა არქიტექტურის დარგში სამი ათწლეული დომინირებდა. მაგრამ გაქრობას რომ გადაურჩეს, ენდრიუ ანაგნოსტმა ბიზნესი თავიდან უნდა ააწყოს.

ავტორები: კაილინ ჩაიკოვსკი და ალექს კონრადი



Autodesk-ის აღმასრულებელი დირექტორი ენდრიუ ანაგნოსტი სან-ფრანცისკოს ოფისში: „ერთი წელი დამჭირდა კომპანიის დასარწმუნებლად, რომ ინოვაციაზე უარის თქმას არ ვაპირებ“.

სანამ Autodesk-ის აღმასრულებელ დირექტორს, ენდრიუ ანაგნოსტს ესტუმრებით, კომპანიის სან-ფრანცისკოს ოფისის მეორე სართულზე განთავსებული გალერეა უნდა გაიაროთ. გენმოდელირებული თესლებისგან გამოყვანილი Mercedes Benz-ის სპორტული მანქანის რეალური ზომის მოდელი უზარმაზარი Chia Pet-ივით წამოჭიმულა. მისგან ერთ ნაბიჯში, 3-D პრინტერით შექმნილი ნეილონის კაბა მანეკენს აცვია, მის გვერდით კი მეტალის თავის ქალას იმპლანტი და ჩინეთის ყველაზე მაღალი შენობის მოდელი დგას.

ზედა სართულზე, წკრიალა, კარგად ორგანიზებულ კაბინეტში, 52 წლის ანაგნოსტი გვიცდის, რომელსაც ილიაში იოგას ხაღირა ამოუჩრია. სტუმრის თვალს ორი ლოზუნგი იპყრობს: „იმპულსურობა არ არის კარგი თვისება“ – გვამცნობს ერთი, მეორე კი, მისი ცოლის ნაჩუქარი, გვეუბნება: „დადებითი მუხტები“.

ეს Autodesk-ის მისასალმებელი გზავნილია – 36 წლის კომპანიისა, რომელიც კომპიუტერული დიზაინის, იმავე CAD-ის (computer-aided design), პროგრამული უზრუნველყოფის ნოვატორია. ანაგნოსტმა თანამდებობა 2017 წლის ივნისში, ხანგრძლივი აქტივისტურ-ინვესტორული ბრძოლისა და თავისი ყოფილი უფროსის გადადგომის შემდეგ დაიკავა. Autodesk-მა კარიერის მეორე ფაზის ძიებას წლები შეაღია: ბევრი სტარტაპი შეიძინა და ბევრი ფულიც ჩაღვარა წარუმატებლობისთვის განწირულ კვლევებში. ანაგნოსტს მართლაც მისია ჰქონდა: მას რაიმე წარმატების მომტანზე უნდა გაეკეთებინა არჩევანი.

Wall Street-ი ფსონს სწორედ იმაზე დებს, რომ ანაგნოსტმა სწორი არჩევანი გააკეთა. Autodesk-ის აქციათა ფასი, გასული სამი წლის განმავლობაში, თითქმის გასამმაგდა; მისი \$27-მილიარდიანი საბაზრო ღირებულება მის შემოსავალს 13-ჯერ აღემატება. ეს კი მართლაც დიდი ფსონია იმ კომპანიის კვალობაზე, რომელიც, 2016 წლიდან მოყოლებული, ფულს კარგავს.

ანაგნოსტის რჩეული სამშენებლო დარგისთვის განკუთვნილი პროგრამული უზრუნველყოფაა. უნარები, რომლებიც შენობებისა და მისი ნაწილების დაგეგმარების ალგორითმთა უკან დგას, ამჯერად მშენებლობის მენეჯმენტის უწესრიგო ბიზნესს მოხმარდება. ეს პროექტები სხვა პროექტების მიტოვებასა და 1,200 დასაქმებულის გათავისუფლებას ნიშნავდა.

„მტკივნეული იყო? აბსოლუტურად, – ამბობს ანაგნოსტი. – მაგრამ „დააგეგმარე და შექმენი“-ტიპის კომპანიად გარდაქმნა ერთადერთია, რაც გამარჯვებას მოგვითმის“.

ეს კაცია, ვისაც Autodesk-ისთვის ახალი სამშენებლო გეგმების შექმნა ევალება, კალიფორნიაში, სან-ფერნანდო-ველიში კოსმოსისა და სამეცნიერო ფანტასტიკის მგზნებარე მოყვარულად გაიზარდა. ანაგნოსტმა, გენოსმა და ცოტაც მეამბოხემ, მაღალ კლასებში სკოლა მიატოვა, შემდეგ California State University-



ში, ნორტრიჯში, მექანიკურ ინჟინერიაში ბაკალავრის ხარისხი მიიღო და მერე - მაგისტრისა და დოქტორის ხარისხები Stanford-ში.

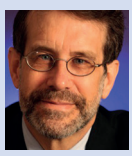
ანაგნოსტი Lockheed Martin-სა და NASA-ში მუშაობდა. მაგრამ საავიაციო სფერო ძალიან ნელი ტემპებით მიიწევდა წინ. ამიტომ ის კომპიუტერულ პროგრამებს მიუბრუნდა და ჯერ 1992 წელს, ბოსტონში, Exa Corp.-ს შეუერთდა, ხოლო ხუთი წლის შემდეგ უკვე Autodesk-ში,

პროდუქტის მენეჯერად დაიწყო მუშაობა. Autodesk-ი წარმატებული კომპანია იყო. მის AutoCAD-ის პროგრამულ უზრუნველყოფას არქიტექტორები და ინჟინრები ლამის ყველაფრის შესაქმნელად იყენებდნენ - ცათამბჯენებით დაწყებული, მანქანის ნაწილებით დამთავრებული. ოცი წლის შემდეგაც კი AutoCAD-ი და მასთან დაკავშირებული დიზაინის პროდუქტები გაყიდვების 80%-ზეა პასუხისმგებელი.

ათწლიანი ზრდის შემდეგ, 2009 წლის რეცესიის დროს, Autodesk-მა ვარდნა განიცადა: აქციები \$12-ად იყიდებოდა, ანუ 75%-ით დაცემულიყო ორი წლის წინანდელთან შედარებით. კარლ ბასის მმართველობის დროს, რომელმაც აღმასრულებელი დირექტორის პოზიცია უფრო განთქმული კეროლ ბარცისგან გადაიბარა, Autodesk-მა ბევრი ინვესტიცია განახორციელა კვლევისა და განვითარების მრავალგვარ პროექტებში, მაგრამ AutoCAD-ის მსგავსი არაფერი შეუქმნია.

სხვა საკითხმაც იჩინა თავი. Cloud-კომპიუტერია კომპიუტერულ პროგრამებს ძირეულად უცვალა სახე. Autodesk-ს Adobe-ის

როგორ ვითარდებოდა სწორად?



Autodesk-ი შენობებისა და მისი ნაწილებს დაგეგმარებისთვის მოსახერხებელ პროგრამულ უზრუნველყოფას ყიდის. ინჟინრები მასზე დამოკიდებული არიან. შეიძლება, ეს ყოველწლიური შემოსავლის გარანტია იყოს? გაიხსენეთ ეს „ნარკოტიკული“ პროდუქტები წარსულიდან: Netscape-ი, Novell-ის NetWare-ი, Ashton-Tate-ის dBase-ი, Lotus 1-2-3-ი, Digital Equipment-ის AltaVista. ყველა მათგანი წარსულს ჩაჰბარდა. Autodesk-ი ძვირია. მისი სანარმოო ღირებულებისა და შემოსავლის საშუალო თანაფარდობა ორჯერ უფრო დიდია ისეთ კომპანიებთან შედარებით, როგორც Alphabet-ი, Microsoft-ი, Oracle-ი და VMware-ი. და ამ ფირმებისგან განსხვავებით, ის ფულს კარგავს. ინვესტორებს უფიქრიათ იმ შესაძლებლობაზე, რომ დღევანდელი „სავალდებულო“ პროგრამა ერთ დღესაც იმ პროგრამად იქცევა, რომლის გარეშეც მარტივად გაძლებენ? ADSK-ისთვის ჩემი განაჩენი შემდეგია: ჩინებული კომპანია, უვარგისი აქციები.

უილიამ ბოლდუნი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესვეტეა.



რიცხვებით



ენერჯომ- ლორემბი ხელოვნური ინტელექტი

იმის მიუხედავად, მამაგლის მანქანა გაზზე იმუშავებს თუ ელექტრო-ობაზე, ის უდავოდ უფრო ენერგოეფექტიანი იქნება. მაგრამ თუ თვითმავალი მანქანები მომდევნო სამი ათწლეულის განმავლობაში რეალობად იქცევა, ზოგი მკვლევრის აზრით, ეს ენერგოეფექტიანობას, გარკვეულწილად, გაანეიტრალებს, იმიტომ რომ რობოტებისთვის მართვის უნარის მიცემა ნიშნავს... ჰმმ, უფრო მეტ მართვას. შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირებს, არასრულწლოვნებსა და მოხუკებს გადაადგილების ახალი საშუალება გამოუჩნდებათ და ხანგრძლივი მგზავრობის მნიშვნელობა რაღა შეიძლება იყოს, როცა მუშაობა, ძილი და Fortnite-ის თამაში შეგიძლია? რამდენიმე შესაძლო სცენარი:

- **თუ აენიონგ მომუშავე, ადამიანის მიერ მართული მანქანები იქნება დომინანტური**
მცირე სიმძლავრის მანქანის ენერჯის მოხმარება: **+10.8**
ენერჯის მოხმარება 2017 წელთან შედარებით: **-29%**
- **თუ აბბარაგე მომუშავე თვითმავალი ელემენტოვანებული იქნება დომინანტური**
მცირე სიმძლავრის მანქანის ენერჯის მოხმარება: **+11.5**
ენერჯის მოხმარება 2017 წელთან შედარებით: **-25%**
- **თუ თვითმავალი ჰიბრიდული მანქანები იქნება დომინანტური**
მცირე სიმძლავრის მანქანის ენერჯის მოხმარება: **+11.9**
ენერჯის მოხმარება 2017 წელთან შედარებით: **-22%**

მსგავსი კომპანიებისთვის უნდა მიეზღო და გამზადებული პროდუქტების ნაცვლად, რომლებიც ყოველ რამდენიმე თვეში ხელახალ გამოშვებას საჭიროებს, ონლაინპროგრამებზე უნდა გადასულიყო, რომელთა განახლება და გამოწერა სახით გაყიდვა შესაძლებელი.

გამოწერებმა ცოლათი შეამსუბუქა Wall Street-იდან წამოსული კრიტიკა. მაგრამ Autodesk-ი თავის ძველ ბიზნესს ამაზე უკეთ უბრალოდ ვერ გაყიდდა... მაშინ სრულიად ახალი უნდა წამოეწყო. ანაგნოსტმა არჩევანი სამშენებლო ბაზარზე, როგორც შეტევისთვის ყველაზე მომწიფებულ ბაზარზე, გააკეთა. ბაზრის დამკვირვებლები ვარაუდობენ, რომ 2020 წლისთვის სამშენებლო კომპიუტერული პროგრამების გლობალური ბაზარი \$10 მილიარდს მიაღწევს. ქვეკონტრაქტორების არაეფექტიანი ორგანიზებით, წყლით დაზიანებითა და საინჟინრო ავარიებით გამოწვეული ზარალი დიდია.

ჰოლანდიაში დაფუძნებულ სამშენებლო კომპანია Royal BAM Group-ში, Autodesk-ის პროგრამას, გეგმების შემუშავებით დაწყებული, ადგილის მონიტორინგით დამთავრებული, ყველა პროცესში ცენტრალური როლი უკავია. მისი მართვის ინსტრუმენტები, BIM 360, ინჟინრებს ეუბნება, პროექტებში თუ რაიმე ჩამორჩენა ან თუ ისინი ერთმანეთთან არ მოდის სინქრონიზი. დიდ ბრიტანეთსა და ირლანდიაში, სადაც Autodesk-ს 100-მდე პროექტი აქვს დასრულებული, მისი პროგრამული უზრუნველყოფა სკოლებისა და საავადმყოფოების მონიტორინგს ასდენს, რათა შემოწმდეს, რამდენად გამართულ მდგომარეობაშია შენობები. ეს პროგრამის ახალი ფუნქციების წყალობით ხდება, რომლებიც Autodesk-ისა და Royal BAM-ის ინჟინრებმა ერთობლივად განავითარეს.

Jackson Square Partners-ის ანალიტიკოსის, ბრაიან ტოლსის, თქმით, Autodesk-ი მის კონკურენტებთან შედარებით უფრო სწრაფად მიიწევს წინ და უფრო მეტ კლიენტთანაც აქვს წვდომა, ვიდრე პატარა კომპანიებს, რომლებმაც სამშენებლო ტექნოლოგიების სფეროში შესაძლებლობები დაინახეს. „სწორედ მათი

ბაზარია ასათვისებელი“, - ამბობს ტოლსი.

ანაგნოსტის ხედვას ყველა როდი იზიარებს და მშენებლობის სფეროზე გადართვასაც ჯერ კიდევ დასამტკიცებელი აქვს, რომ Autodesk-ი ისევ მოგებიანი გახდება. „გამოწერაზე დაფუძნებული გაყიდვების მოდელი, ჩემი აზრით, თავისთავად ზრდის მასშტუბირებელი არაა, - ამბობს სტივენ ბერსეი, Mitsubishi UFJ Securities USA-ის ანალიტიკოსი. - კვლავ საჭიროა პროდუქტის სერიოზული ინოვაცია; მე იმგვარი ახალი პროდუქტები უნდა ვნახო, რომლებიც ინტერესსა და ყურადღებას აღძრავენ“.

მაგრამ ანაგნოსტი ირწმუნება, რომ Autodesk-ი შორს არის ინოვაციებზე უარის თქმისგან და რომ, ფოკუსის დაეწროებით, მან კომპანია ისევ დიდ კითხვებზე საფიქრალად მომართა. „ჩვენ ინოვაციების ძრავა ვიყავით, რომელიც მომხმარებელზე ბევრად უფრო სწრაფი სინქრონიზაციით მოძრაობდა“, - ამბობს ანაგნოსტი. იმავეს ნამდვილად ვერ ვიტყვით ისეთ ახალ პროდუქტებზე, როგორცაა BIM 360 Project IQ - სამშენებლო პაკეტისთვის განკუთვნილი ხელოვნური ინტელექტის პროდუქტი, რომელზეც Autodesk-ი ბოლო რამდენიმე წელია, მუშაობს. ახალი პროგრამული უზრუნველყოფა ათი წლის განმავლობაში დაგროვილ მომხმარებელთა მონაცემებსა და მომხმარებელთა 39 მილიონ აღრიცხულ პრობლემას (მაგალითად, წყლით გამოწვეულ დაზიანებას) იყენებს იმისთვის, რომ წინასწარ განსაზღვროს, სამშენებლო ტერიტორიაზე რომელი პრობლემები საჭიროებს გადაუდებელ ყურადღებას.

„მინდა, Autodesk-ი ის კომპანია იყოს, რომელიც მშენებლობას უფრო ინდუსტრიულს გახდის“, - ამბობს ანაგნოსტი და თავის ფუტურისტულ საკითხებზე სალაპარაკოდ იცხვს: ბეტონის საძირკვლის 3-D ბეჭდვა; ურბანული დაგეგმარება თვითმავალი მანქანების სამყაროში; მიკროქარხნების შექმნა Etsy-ის ხელოსნებისთვის. მისი თქმით, ეს არაა სამეცნიერო ფანტასტიკა; მომდევნო ათწლეულში ამ ყველაფერს ჩვენი თვალთ ვნახავთ. *

საბოლოო მოსაზრება

„ფხიზლად იყავით. გზა ფართოვდება, ბევრი შემოვლითი ბილიკი კი მაცდუნებელია“.
- დევიდ ფოსტერ უოლასი

¹ კვადრილონ ბრიტანულ სთბურ ერთეულში
წყარო: U.S. Energy Information Administration

გამყიდველის სინანული

Facebook-ის \$22-მილიარდიანმა ბლოკბასტერმა შენაძენმა, WhatsApp-მა, ბრანდ ექტონი უმაღლესია ამერიკის ერთ-ერთ უმდიდრეს ადამიანად. მაგრამ, როგორც მისი Instagram-ელი კოლეგების შემთხვევაში, მისი იდეალიზმი მარკ ცუკერბერგის ფინანსურ გოლიათს შეეჯახა, რამაც ისტორიაში, შესაძლოა, ყველაზე უფრო ძვირად ღირებულ მორალურ პრინციპულობას მისცა დასაბამი. ექტონი პირველად ჰყვება, თუ რატომ თქვა უარი \$850 მილიონზე.

ავტორი: კარმი ოლსონი



WhatsApp-ის თანადამფუძნებელი, 46 წლის ბრაიან ექტონი პალო-ალტოში (კალიფორნია), გლამურული Four Seasons Hotel-ის კაფეში ზის და ერთადერთი, რამაც შეიძლება, მიგახვედროთ, რომ \$3.6 მილიარდის პატრონია, არის ის \$20-ის ფეხის ქირა, რომელსაც ერთი ყავის სანაცვლოდ უყოყმანოდ უტოვებს პერსონალს. ახოვანი აღნაგობის, ბეისბოლის კეპსა და WhatsApp-ის კორპორაციული ღონისძიების მაისურში გამოწყობილი, სიმდიდრის გარეგნულ გამოვლინებებს ჯიუტად არიდებს თავს და თავის რუტინულ საქმეებს დინჯად ასრულებს; მაგალითად, იმ დღეს, ცოტათი ადრე, მინიგენი ხელოსანთან დატოვა. შეხვედრისას Honda-ს ადგილობრივი დილერისგან SMS-ი მოხდის – „გადახდა მიღებული“. ტელეფონს ჩვენკენ ატრიალებს და ამ შეტყობინებას გვაჩვენებს.

„სწორედ ეს მინდოდა, რომ ყოფილიყო WhatsApp-ის დანიშნულება ხალხისთვის, – ამბობს მსოფლიოს უდიდესი მიმოწერის სერვისზე, რომელსაც 1.5 მილიარდზე მეტი ადამიანი იყენებს და რომლის ცენტრალური ელემენტი რეკლამებისგან დაცლილი, დაშიფრული მიმოწერის შესაძლებლობაა. – ინფორმაციული, პრაქტიკული უნდა ყოფილიყო“.

ატმოსფერო ძველი დაძაბულობითა და სინანულნარევი ნოსტალგიით იყო გაჯერებული. ოთხ წელზე მეტია, ექტონმა და მისმა თანადამფუძნებელმა, ჯენ კუმმა, იმხანად შედარებით უმნიშვნელო შემოსავლის მქონე WhatsApp-ი \$22 მილიარდად Facebook-ს მიჰყიდეს და საუკუნის ერთ-ერთ ყველაზე შთამბეჭდავ შესყიდვასაც შეასხეს ხორცი. ექტონი Facebook-იდან ერთი წლის წინ წავიდა, ხოლო მარტში, როცა Cambridge Analytica-ს სკანდალის დეტალებმა გამოჟონა, მან ერთი ტვიტი დაწერა. ეს ტვიტი მალე ვირუსით მოედო ინტერნეტს და შოკში ჩააგდო მისი ყოფილი თანამშრომლები, რომელთაც ის არაერთხელ ექციათ მილიარდერად. „დროა. #წაშალეfacebook-ი“ – ეწერა ექტონს Twitter-ზე, ყოველგვარი განმარტების გარეშე. მას შემდეგ არაფერი დაუტეიატავს.

დღეს ის საჯაროდ პირველად ლაპარაკობს. მარკ ცუკერბერგისა და შერილ სენდბერგისგან WhatsApp-ის მონეტოზაციის გამო შექმნილმა წნეხმა ექტონში მწვავე რეაქცია გამოიწვია, რასაც ისიც დაემატა, რომ Facebook-მა კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა ექტონის დახმარებით შექმნილი შიფრირება, საფუძველი ჩაუყარა რეკლამების განთავსებას და კომერციულ მიმოწერას შეუწყო ხელი. ექტონს ერთი წელია აშორებდა სააქციო გრანტის საბოლოო ტრანშს, Facebook-იდან რომ წავიდა. „მეთუი, კარგი, როგორც ჩანს, იმის კეთება გინდათ, რაც მე არ მინდა, – ამბობს ის. – სჯობს, გზიდან გავეცალეთ. და ასეც მოვიქცევი“. ეს ალბათ ყველაზე ძვირად ღირებული პრინციპული ნაბიჯი იყო ისტორიაში. ოფისიდან გასვლისას, ექტონმა აქციათა ფასს სკრინშოტი გადაუღო: გადაწყვეტილება მას \$850 მილიონი დაუჯდა.

ასევე ასეთივე მორალური სტანდარტებით ცხოვრობს. მას ნამდვილად არ ანიჭებს სიამოვნებას ის საჯარო ყურადღება, რასაც ეს ისტორია მოუტანს და მზადაა, ხაზი გაუსვას, რომ Facebook-ი „ცუდი ტიპი არ არის“ („ძალიან კარგ ბიზნესმენებად მივიჩნევ“). მაგრამ პირადი სიმართლის გახმოვანების უფლებაში ძვირი გადა-

ინახდა. „ბოლოს, შემოთავაზებული შეთანხმების სახით, [Facebook-ის მენეჯმენტი] ცდილობდა, გაუთქმელობის ხელშეკრულება შემოეტანა, – ამბობს ექტონი. – ეს ერთ-ერთი მიზეზი იყო, რატომაც ერთგვარად ფეხი ვითრიე, რომ ამ ხალხთან პრობლემის მოგვარება მეცადა“.

Facebook-ი ალბათ ერთ-ერთი ყველაზე დიდი გამადიდებელი შუშის ქვეშ მოქცეული კომპანიაა, რომელიც, ამავე დროს, საკუთარ იმიჯსა და შიდა ინფორმაციას კრემლისთვის დამახასიათებელი ბრუტალურობით აკონტროლებს. „გუნდის თავდაუზოგავი ძალისხმევით, შექმნან ღირებული ფუნქციები, WhatsApp-ი დღეს მილიარდზე მეტი ადამიანის ყოველდღიური ცხოვრების მნიშვნელოვანი ნაწილია და ჩვენც ენთუზიაზმით ვუყურებთ მის მომავალს“, – ამბობს Facebook-ის წარმომადგენელი. სწორედ ამგვარ პასუხში ინიღბება ის საკითხები, რომლებმაც, ის-ისაა, Instagram-ის დამფუძნებლებს საქმიდან სწრაფი გასვლისკენ უბიძგა. როგორც ცნობილია, კვინი საისტრომი და მაიკ კრიგერი Facebook-ისა და ცუკერბერგის ძლიერმა ხელმა გამოიყვანა წყობიდან. ექტონის მოწათხრობი იმისა, თუ რა მოხდა WhatsApp-ში – და რა გეგმები აქვს მასთან დაკავშირებით Facebook-ს – იშვიათ, დამფუძნებლის ხელით გახსნილ ფანჯარას გვთავაზობს კომპანიაში, რომელიც, ერთი მხრივ, კონფიდენციალობის სტანდარტების გლობალური მსაჯული და ფაქტების მცველია, მეორე მხრივ კი სულ უფრო სცილდება თავის ანტრეპრენიორულ ფესვებს.

ამასთან, ექტონის ისტორია ისეთია, იდეალისტი ანტრეპრენიორი რომ შეძლებს იდენტიფიცირებას: რა ხდება მაშინ, როცა რაღაც არაჩვეულებრივს ქმნი, ხოლო მერე ამ შენს „შივლს“ ვიღაც ისეთს მიჰყიდი, ვისაც სულ სხვა გეგმები აქვს მასთან დაკავშირებით? „საბოლოო ჯამში, მე ჩემი კომპანია ვაგყიდე, – ამბობს ექტონი. – ვაგყიდე ჩემი მომხმარებლების კონფიდენციალობა უფრო დიდი სარგებლის სანაცვლოდ. არჩევანი ვაგაკეთე და კომპრომისზე წავიდე. და ყოველდღე ამით ვცხოვრობ“.

რამდენიმე მილიარდი დოლარის ტრანსფერის მიუხედავად, ექტონის თქმით, მას არასდროს დაუშვარებია ცუკერბერგთან რეალური კავშირი. „მასზე ბევრს ვერაფერს ვეტყვით“, – ამბობს ის. მათი ათიდან (ან რაღაც ასე) ერთ-ერთ შეხვედრაზე, ცუკს ექტონისთვის ერთობ არარომანტიკულად უთქვამს, რომ Whats App-ი, რომელიც ხელშეკრულების თანახმად, Facebook-ის სამყაროში გარკვეულ ავტონომიურობას ინარჩუნებდა და რაღაც ხანი ამ გიგანტის ოფისს მიღმა ოპერირებდა, „მისთვის პროდუქტთა ჯგუფს განეკუთვნებოდა, ისევე, როგორც Instagram-ი“.

ასე რომ, ექტონმა არ იცოდა, რა მოლოდინი უნდა ჰქონოდა, როცა გასულ სექტემბერს – დაახლოებით იმ პერიოდში, როცა ექტონმა Facebook-ის მაღალჩინოსნებს უთხრა, წასვლას ვგეგმავო – ცუკმა ის თავის კაბინეტში მიიხმო. კონტრაქტის ერთ-ერთი მუხლი ექტონსა და კუმს საშუალებას აძლევდა, მთელი კუთვნილი სააქციო კაპიტალი აეღოთ (რომელიც ოთხ წელიწადზე იყო გადანაწილებული) იმ შემთხვევაში, თუ მათი თანხმობის გარეშე Facebook-ი „მონეტოზაციის ინიციატივების განხორციელებას“ შეუდგებოდა.

მუხლის გამოყენება ექტონისთვის მარტივი ჩანდა. Facebook-WhatsApp-ის წყვილი თავიდანვე თავის ტკივილი იყო. Facebook-ის მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე დიდი სარეკლამო ქსელი აქვს; კუმსა და ექტონს რეკლამები სძულდათ. Facebook-ის უპირატესობა რეკლამის დამკვეთებისთვის კომპანიის მიერ მომხმარებლების შესახებ უამრავი ინფორმაციის ფლობაში მდგომარეობს; WhatsApp-ის დამფუძნებლები კონფიდენციალობის მგზნებარე აპოლოგეტები იყვნენ და მიაჩნდათ, რომ მათი სანაქებო შიფრირება ლამის უპრეცედენტო გლობალური ზრდის განუყოფელ ნაწილს წარმოადგენდა.

ეს დისონანსი ცუკერბერგს ნერვებს უშლიდა. Facebook-ს, რო-

ექტონის გეგმა სენდბერგმა ჩაშალა. „თქვა, ზრდას არ მოიტანსო“.

გორც ექტონი ამბობს, WhatsApp-ით ფულის კეთების ორ გზაზე გაეკეთებინა არჩევანი. პირველი WhatsApp-ის ახალ ფუნქციაში, სტატუსში, რეკლამების გამოკიდება იყო, რაც, ექტონის აზრით, მომხმარებლებთან დადებულ ხელშეკრულებას არღვევდა; „არავითარი რეკლამები, არავითარი თამაშები, არავითარი კომერციული ხრიკები“ - ექტონის დევიზი WhatsApp-ში აშკარა კონტრასტს ქმნიდა მისი მშობელი კომპანიის მიდგომასთან, რომელიც შემოსავლის 98%-ს სწორედ რეკლამებით აკეთებდა. კონტრასტული იყო მისი კიდევ ერთი დევიზი - „მოჩქარეს მოუგვიანდესო“, მაშინ როცა Facebook-ი „საუკეთესო შედეგებისთვის სწრაფ მოქმედებას“ ირჩევდა.

გარდა ამისა, Facebook-ს სურდა, ბიზნესებისთვის გარკვეული ინსტრუმენტები მიეყიდა WhatsApp-ის მომხმარებლებთან სალაპარაკოდ. Facebook-ი იმედოვნებდა, რომ საქმეში ბიზნესების ჩართვით, ის მათ ანალიტიკურ ინსტრუმენტებს მიჰყიდდა. გამოწვევას WhatsApp-ის შეუღწევადი, სრული შიფრირება წარმოადგენდა, რამაც როგორც WhatsApp-ი, ისე Facebook-ი მესიჯების კითხვისაგან შეაკავა. მართალია, Facebook-ი შიფრირების მოშლას არ გეგმავდა, ექტონის თქმით, კომპანიის მენეჯერები ნამდვილად კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებდნენ მას და „სინჯავდნენ“ გზებს, რომ ბიზნესებისთვის WhatsApp-ის მომხმარებელთა შესახებ გარკვეული ანალიტიკური ინფორმაცია მიეწოდებინათ დაშიფრულ გარემოში.

Facebook-ის გეგმები კვლავ არამკაფიოა. როცა სექტემბრის დასაწყისში აშშ-ის კანონმდებლებმა Facebook-ის ოპერაციების დირექტორს, სენდბერგს ჰკითხეს, WhatsApp-ი ისევ იყენებს თუ არა შიფრირებას, ის პირდაპირ ჰო-ს ან არა-ს თქმას მოერიდა და დასძინა: „ჩვენ შიფრირების გვევარა“. WhatsApp-ის წარმომადგენელი ამბობს, რომ WhatsApp-ი სტატუსის ფუნქციაში რეკლამების განთავსებას მომდევნო წელს აპირებს, მაგრამ ვინაიდან

პლატფორმაზე სულ უფრო მეტ ბიზნესს აქვს მომხმარებლებთან მიმოწერა, „მესიჯები ისევ სრულად დაშიფრული იქნება. ამ თვალსაზრისით, არავითარი ცვლილება არ იგეგმება“.

WhatsApp-ის მონეტიზაციის წინადადებით, თავის მხრივ, ექტონიც შემოვიდა, ოღონდ ე.წ. დოზირებული მოხმარების მოდელს მიემხრო, ანუ იმას, რომ გარკვეული დიდი რაოდენობის უფასო მესიჯების შემდეგ მომხმარებელს, ვთქვათ, ცენტის მეათედი უნდა გადაეხადა. „ერთხელ რომ დანერგავ ამ მოდელს, ყველგან, ყველა ქვეყანაში იმუშავებს, - ამბობს ექტონი. - არ გჭირდება რაღაც განსაკუთრებული უნარების მქონე გაყიდვების გუნდი. ძალიან მარტივი ბიზნესია“.

ექტონის გეგმა სენდბერგმა ჩაშალა. „თქვა, ზრდას არ მოიტანსო“.

„ერთხელ სალაპარაკოდ დავუძახე, - ამბობს ექტონი, რომელმაც იგრძნო, რომ „სინჯარბეს“ ჰქონდა ადგილი, - და ვეუბნები, არა, ზრდას არ გულისხმობ-მეთქი. იმას გულისხმობ, რომ იმდენ ფულს არ მოიტანს, რამდენსაც... ჰოდა, რაღაცნაირად ჩაფიქრდა, იყოყმანა. მოკლედ, ეს საკითხი გავიარეთ. ვფიქრობ, ვაჩვენე ჩემი პოზიცია. ...ისინი ბიზნესმენები არიან, და კარგი ბიზნესმენები, უბრალოდ იმგვარ ბიზნესპრაქტიკებს, პრინციპებს, ეთიკასა და პოლიტიკას ატარებენ, რომელთაც მე ყოველთვის არ ვეთანხმები“.

ცუკერბერგის კაბინეტში მისულ ექტონს იქ Facebook-ის იურისტი დახვდა. ექტონმა გასაგებად თქვა, რომ უთანხმოება - ანუ ის, რომ Facebook-ს რეკლამებით უნდოდა ფულის გაკეთება, მას კი დიდი რაოდენობით მესიჯების მომხმარებლების საშუალებით - იმას ნიშნავდა, რომ თავისი აქციების სრულად აღება შეეძლო. Facebook-ის იურიდიული გუნდი მას არ ეთანხმებოდა და თითზე სიტყვა „განხორციელება“ დაეხვია. ცუკერბერგს, თავის მხრივ, მარტივი გზავნილი ჰქონდა: „თითქოს მეუბნებოდა, ეს ალბათ ჩვენი უკანასკნელი საუბარიო“.

ნაცვლად იმისა, უფლებები სამართლებრივად დაეცვა ან რაღაც კომპრომისზე წასულიყო, ექტონმა ოშში ჩაუბმელობა გადაწყვიტა. „საბოლოო ჯამში, მე ჩემი კომპანია გავყიდე, - ამბობს ის. - გაცივდე ჩემი პრინციპები. ამას ვაღიარებ“.

ექტონის მორალური სტანდარტების სათავეები - ან ალბათ უფრო გულუბრყვილობისა, თუ გავითვალისწინებთ, წესით, რა მოლოდინი უნდა ჰქონოდა კომპანიის \$22 მილიარდად გაყიდვის შემდეგ - მისი ოჯახის მატრიარქებში უნდა ვეძიოთ. ბებიამისს მინიგანში გოლფის კლუბი დაეფუძნებინა, დედამისს კი, 1985 წელს, ტვირთის გადაზიდვის ბიზნესი წამოეწყო და შვილს ასწავლიდა, რაოდენ მნიშვნელოვანი იყო ბიზნესის მფლობელისთვის პასუხისმგებლობის აღება. „თანამშრომელთა სახელფასო დოკუმენტის შესადგენად ღამეებს ათენებდა“, - უამბო ექტონმა Forbes-ს ზუსტად Facebook-ის შესყიდვამდე.

ექტონმა Stanford-ი კომპიუტერული მეცნიერების ბაკალავრის დიპლომით დაამთავრა, ხოლო რაღაც მომენტში, კერძოდ, 1996



წელს, Yahoo-ს ერთ-ერთ პირველ თანამშრომელად იქცა და მილიონებს აკეთა. მისი მთავარი აქტივი Yahoo-ში კუმი იყო, უკრაინელი იმიგრანტი, რომელსაც საერთო თვისების – საქმისადმი სერიოზული მიდგომის გამო დაუმეგობრდა. „ორივენი მონერდო, მონეროვერტო ტიპები ვართ, – იხსენებდა ექტონი ადრინდელ ინტერვიუში. – ერთად დავდიოდით სათხილამუროდ, ერთად ვთამაშობდით Ultimate Frisbee-ს, ფეხბურთს“. ექტონი Yahoo-დან 2007-ში წავიდა – სამოგზაუროდ, მერე კი კვლავ სილიკონის ხეობას დაუბრუნდა და, ბედის ირონიით, სამსახურებრივ გასაუბრებაზე Facebook-ში დაიბარეს. აქედან არაფერი გამოვიდა, შოდა, ადგა და ახალბედა სტარტაპში, WhatsApp-ში, კუმს შეუერთდა, Yahoo-ს ყოფილი კოლეგები დაარწმუნა, საწყისი საინვესტიციო რაუნდი დაეფინანსებინათ, ხოლო თავად თანადამფუძნებლის სტატუსი მიიღო და დაახლოებით 20%-იან წილსაც დაეპატრონა.

ბიზნესს მათთვის შესაფერის სტილში მართავდნენ – ნაღდი ფულის ბაზაზე, გამაღებული გულისყურით ინფრასტრუქტურის ერთიანობაზე. „ერთი ცალკეული მესიჯი პირველი შვილივითაა, – ამბობდა ექტონი. – მას დავარდნის საშუალებას ვერასდროს მივცემთ“.

მარკ ცუკერბერგი კუმს პირველად 2012-ის აპრილში, ი-მეილით დაუკავშირდა, რასაც ლოს-ალტოსში, Esther's German Bakery-ში ლანჩი მოჰყვა. კუმმა ი-მეილი ექტონს არგვნა და ამ უკანასკნელმაც შეაგულიანა, წადიო. „კომპანიას არ ვყიდვით, – იხსენებს დღეს ექ-

18 თვეში WHATSAPP-ის მოხმარების ახალმა პირობებმა ანგარიშები ერთმანეთთან დააკავშირა, აქტონი კი მატყუარას როლში გამოიყვანა.

ტონი. – არ გვქონდა აქციათა განადგობის არავითარი გეგმა“.

მაგრამ 2014-ის დასაწყისში ცუკერბერგის მეგაწინადადებას ორმა მომენტმა შეუნთო ცეცხლი. ჯერ ერთი, მან შეიტყო, რომ WhatsApp-ის დამფუძნებლები Google-ს თავის მატერიალურ-ვივლ სთავო ოფისში დაეპატოქებინა სალაპარაკოდ, მას კი არ სურდა, კომპანია მეტოქის ხელში აღმოჩენილიყო. მეორეც, Facebook-ისა და Google-ის გარიგებათა გუნდებისთვის ვილაცას ერთი დოკუმენტი ერგებინა, რომელიც Morgan Stanley-ის მაიკლ გრაიმის დაწერილი იყო და WhatsApp-ის ღირებულების ანალიზს წარმოადგენდა.

ათწლეულის ყველაზე დიდი ინტერნეტგარიგება სწრაფ რეჟიმში, WhatsApp-ის იურისტების კაბინეტებში, ვალენტინობის შაბათ-კვირას ორგანიზდა. დეტალების გადასასინჯად ცოტადრო იყო, მაგალითად, იმ მუხლისა, მონეტრიზაციას რომ ესებოდა.

„მხოლოდ მე და იენი ვამბობდით, რომ პროდუქტში რეკლამების დამატება არ გვინდოდა“, - აღნიშნავს ექტონი. იხსენებს, როგორც „მხარდამჭერი“ პოზიცია ჰქონდა ცუკერბერგს WhatsApp-ის სრულ შიფრირებასთან დაკავშირებული გეგმების მიმართ, და ეს, მიუხედავად იმისა, რომ ამ გეგმის შედეგად მოხმარებლის მონაცემთა მოპოვების მცდელობები დაიბლოკებოდა. სხვა თუ არაფერი, Facebook-ის აღმასრულებელი დირექტორი „სწრაფად რეაგირებდა“ დისკუსიის დროს. ცუკერბერგი „იმწუთას არ აფასებდა შესაძლო გრძელვადიან გართულებებს“.

ცუკერბერგის ნამდვილი განზრახვების ეჭვქვეშ დაყენება არ იყო ადვილი, როცა ამ უკანასკნელმა WhatsApp-ის დამფუძნებლებს ისეთი რამ შესთავაზა, რაც მალე \$22 მილიარდად იქცეოდა. „დიდი თანხით მოვიდა და ისეთი რამ შემოგვთავაზა, რაზეც უარს ვერ ვიტყვოდით“, - ამბობს ექტონი. Facebook-ის დამფუძნებელი კუმს საბჭოში ადგილსაც დაჰპირდა, ორივე ქება-დიდებათი შეამკო და, დისკუსიებში მონაწილე წყაროს თანახმად, მათ უთხრა, მომდევნო ხუთი წლის მანძილზე მონეტარიზაციასთან დაკავშირებით

WhatsApp-ის ანგარიშებთან იმავე ტელეფონის ნომრით.

18 თვეში, WhatsApp-ის მოხმარების ახალმა პირობებმა ანგარიშები ერთმანეთთან დააკავშირა, ექტონი კი მატყუარას როლში გამოიყვანა. „ვფიქრობ, ყველანი სპეკულირებდნენ, იმიტომ რომ, ეგონათ, საკმარისი დრო გავიდა და ვეროკავშირს ეს დაავიწყდებაო“. სულ ტყუილად. Facebook-ს, საბოლოოდ, \$122-მილიონიანი ჯარიმის გადახდა მოუხდა ვეროკავშირისთვის „არაზუსტი ან შეცდომაში შემყვანი ინფორმაციის“ მიცემის გამო. ეს თანხა ბიზნესის კეთების საფასური იყო: ანგარიშების დაკავშირება დღემდე გრძელდება (თუმცა, ვერობაში - ჯერ არა). „შეცდომები, რაც ჩვენს 2014-ის დოკუმენტებში დაგუშვით, უნებლიე იყო“, - ამბობს Facebook-ის წარმომადგენელი.

„ამის გახსენებაც კი მარბივს“, - ამბობს ექტონი.

ამ ურთიერთგადამფარველი ანგარიშების დაკავშირება პირველი გადამწყვეტი ნაბიჯი იყო WhatsApp-ის მონეტარიზაციისკენ. მოხმარების პირობების განახლებამ ნაიდაგი შექმნა იმისა, თუ როგორ შეძლებდა WhatsApp-ი ფულის გაკეთებას. ამ ცვლილებების გარშემო წარმართული დისკუსიების დროს, ექტონის თქმით, Facebook-ი „უფრო ფართო უფლებებს“ ითხოვდა WhatsApp-ის მოხმარებელთა მონაცემებზე, მაგრამ WhatsApp-ის დამფუძნებლები უარობდნენ და კომპრომისსაც მიაღწიეს Facebook-ის მენეჯმენტთან. მუხლი რეკლამების არარსებობის შესახებ ძალაში რჩებოდა, მაგრამ Facebook-ი მაინც დააკავშირებდა ერთმანეთთან ანგარიშებს, რათა Facebook-ზე მეგობრობის შეთავაზებები განეთავსებინა და რეკლამის პარტნიორებისთვის Facebook-რეკლამების უკეთესი სამიზნეები შეეთავაზებინა. მოკლედ, WhatsApp-ი ინფორმაციის მიმღები იქნებოდა, Facebook-ი კი გამშვები.

ექტონი და კუმი საათებს ატარებდნენ მოხმარების პირობების ახალი ვერსიის შესაქმნელად. განსაკუთრებულ დაბრკოლებას დოკუმენტის იმ მონაკვეთში წააწყდნენ, რომელიც ბიზნესებისგან მესიჯების გზავნას ეხებოდა. „ამ ორ აბზაცს გიჟებით ვუკრიკიტებდით“. და სწორედ მაშინ წააგეს საარეკლამო მოდელთან ბრძოლა, როცა იურისტმა დაჟინებით ურჩია, „პროდუქტის მარკეტინგის“ შესაძლებლობის პუნქტი შეიტანეთ ისე, რომ თუ ბიზნესი მართლაც გამოიყენებდა WhatsApp-ს მარკეტინგული მიზნებისთვის, WhatsApp-ი არ იქნებოდა ანგარიშვალდებულებული.

ასე იყო თუ ისე, WhatsApp-ის დამფუძნებლებმა ყველაფერი იღონეს Facebook-ის მონეტარიზაციის გეგმები რომ შეეყვანებინათ. ლამის მთელი 2016 წელი ცუკერბერგმა Snapchat-ისგან წამოსული კონკურენციის შიშში გაატარა. ამან WhatsApp-ს გაუადვილა, ფულის კეთება უკანა პლანზე გადაეწია და პროდუქტის ახალი ფუნქციების შესახებ გაეკეთებინა განცხადება, რომელიც Snapchat-ისას ჩამოჰგავდნენ: ახალი კამერა, რომელიც საშუალებას გაძლევდა, ფოტოებზე სასურველი ემოჯი დაგემატებინა (2016 წლის ოქტომბერში) და სტატუსის ფუნქცია (2017 წლის თებერვალში), რომელიც Snapchat-ის Story-ების კლონად აღიქმებოდა ლამის ყველას თვალში.

ქიტონის თვალში ისტორია მეორეხარისხიანი „დამოკიდებულება, რომ ერთი დოლარი მიიღოს თუ მოაქვს, უკან არაფარზე დავიხავეთ“.

„ნულოვანი წნეხი“ გექნებათო.

როგორც აღმოჩნდა, Facebook-ს გაცილებით სწრაფი ტემპით სურდა სვლა.

გარიგება ფინალურ ფაზაშიც არ იყო შესული, რომ ნოემბერში უკვე იჩინა თავი საგანგაშო ნიშნებმა. გარიგებას ვეროპის ავადგანთქმულად მკაცრი ანტიტრესტის ჩინოვნიკების ხელში უნდა გაეგლო, ხოლო Facebook-ი ექტონს ვეროპის კონკურენციის კომისიის ათიოდე წარმომადგენელთან ტელეკონფერენციის გასამართად ამზადებდა. „მწვრთნიდნენ, რომ მათთვის განმემატა, რამდენად რთული იქნება ორ სისტემას შორის მონაცემების გაერთიანება ან შერწყმა“, - ამბობს ექტონი. რეგულატორებს მართლაც უთხრა ეს ყველაფერი და დაამატა, რომ მასა და კუმს ამის გაკეთების არავითარი სურვილი არ ჰქონდათ.

მოგვიანებით გაიგო, რომ Facebook-ის რომელიღაც სხვა განყოფილებაში არსებობდა „მონაცემთა შერწყმის გეგმები და ტექნოლოგიები“. უფრო კონკრეტულად, Facebook-ს, ანგარიშებს შორის ერთგვარი ხიდის სახით, შეეძლო, ყოველი ტელეფონისთვის მინიჭებული 128-ციფრიანი ნომერი გამოეყენებინა. მეორე მეთოდი ტელეფონისა და ნომრის შეხამება იყო ან Facebook-ის ანგარიშების იდენტიფიცირება ტელეფონის ნომრებით და მათი შეხამება

მაგრამ გარკვევებიდან სამი წლის თავზე ცუკერბერგის მოთმინების ფიალა ივსებოდა და, ექტონის თქმით, Facebook-ის დამფუძნებელი გალიზიანებას დაუფარავად გამოხატავდა WhatsApp-ის თანამშრომელთა შეხვედრებზე. „ფინანსური დირექტორის პროგნოზები, ათწლიანი პერსპექტივა... უნდოდათ და სჭირდებოდათ, რომ WhatsApp-ის შემოსავლებს კვლავ ეჩვენებინა ზრდა Wall Street-ისთვის“, – იხსენებს ექტონი. შიგნით, Facebook-ს შემოსავლის \$10-მილიარდიანი ზრდის ტემპი ამოვლო მიზანში მონეტაციის სუთი წლის მანძილზე, მაგრამ ეს რიცხვები ზედმეტად დიდი ჩანდა ექტონისთვის... და რეკლამებზე დამოკიდებულად.

ექტონი ერთი ალტერნატივის გატანას ცდილობდა: მოიპატიჟებო ბიზნესი, რომ „ინფორმაციული, პრაქტიკული კონტენტი“ გაუზზავნოს WhatsApp-ის მომხმარებლებს, – აი, როგორც ის ზემოთ ხსენებული SMS-ი იყო Honda-ს დილერისგან, – მაგრამ არ მისცეთ მათ ნება, რეკლამები განათავსონ ან უფრო მეტ მონაცემებთან ჰქონდეთ წვდომა, ვიდრე ტელეფონის ნომერია. ე.წ. დობიერებული მომხმარებლის მოდელის გატანასაც ცდილობდა. მაგრამ ამაოდ.

ექტონს Yahoo-ს სარეკლამო განყოფილებაში მმართველი პოზიცია ათ წელზე მეტი ხნის წინ მიუტოვებინა. მიზეზი ე.წ. „Nascaris მიდგომით“ გალიზიანება იყო, რომელიც მთელ ვებგვერდზე სარეკლამო ბანერების გამოკიდებას გულისხმობდა. პროდუქტის კარგი გამოცდილების სანაცვლოდ შემოსავალზე ნადირობა „ცუდ გემოს მიტოვებდა პირში, – იხსენებს ექტონი. ახლა კი მის თვალწინ ისტორია მეორდება. – სწორედ ეს მეზიზღებოდა Facebook-ში და ეს მეზიზღებოდა Yahoo-სიც, – ამბობს ის. – დამოკიდებულება, რომ ერთი დოლარი მაინც თუ მოაქვს, უკან არაფერზე დაიხვევთ“. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, წასვლის დრო იყო.

კუმი Facebook-ში რჩებოდა. თავისი საბოლოო სააქციო გრანტების აღებამდე დრო გაჰყავდა, მიუხედავად იმისა, რომ ოფისში იშვიათად მიდიოდა (ანუ „დაისვენე და მიიღე კუთვნილი“ – სილიკონის ხეობის ჟარგონზე რომ ვთქვათ). კუმმა „შეძლო მოცდა“ და, საბოლოოდ, კომპანია აპრილში დატოვა, ექტონის განთქმული ტვიტის (#წაშალეfacebook-ი) გამოქვეყნებიდან ერთი თვის შემდეგ, Facebook-ზე კი პოსტი დაწერა და განაცხადა, ახლა საჰაერო გაგრილების მქონე Porsche-ებზე ვკონცენტრირდებით. 2018 წლის აგვისტოში, როცა Forbes-მა ექტონთან ინტერვიუს ჩაწერა დაიწყო, წყარომ გვაცნობა, რომ კუმი ხმელთაშუა ზღვაში იახტით დაცურავდა – შორს ყველასა და ყველაფრისაგან. კომენტარისთვის დაკავშირება ვერ შევძელით.

თუ \$850 მილიონზე ნათქვამი უარი თვითმოვლენილი სასჯელივითაა, ექტონი კიდევ უფრო შორსაც მიდის. მან ცუცხელი შეურთო პატარა მიმოწერის აპლიკაციას, Signal-ს, რომელსაც უსაფრთხოების მკვლევარი, მოქსი მარლინსპაიკი თაოსნობს მისიით, მომხმარებლები მოგებებზე წინ დააყენოს. ჰოდა, ექტონი ამ აპლიკაციას \$50 მილიონს აძლევს და მას ფონდად გარდაქმნის. დღეს ის იმავე ადამიანებთან ერთად

მუშაობს, რომელთაც ღია წყაროზე დაფუძნებული შიფრირების პროტოკოლი შექმნეს – პროტოკოლი, რომელიც Signal-ის ნაწილია, რომელიც WhatsApp-ის 1.5 მილიარდ მომხმარებელს იცავს და რომელიც, ასევე, ალტერნატივად გამოიყენება Facebook-ის Messenger-ში, Microsoft-ის Skype-სა და Google-ის Allo-ში. ექტონი, ფაქტობრივად, ახლიდან ქმნის WhatsApp-ს სუფთა, იდეალიზებული სახით, როგორც ის დაიწყო კიდევ. ვგულისხმობთ უფასო მესიჯებსა და ზარებს, სრული შიფრირებით და ყოველგვარი ვალდებულებების გარეშე სარეკლამო პლატფორმების მიმართ.

როგორც ექტონი ამბობს, Signal-ს დაუბუხტებელი „მილიონობით“ მომხმარებელი ჰყავს და მიზნად ისახავს, „პირადი კომუნიკაცია ხელმისაწვდომი და ყველგან მყოფი გახადოს“. მართალია, მისი \$50 მილიონი აპლიკაციას შორ გზაზე წაიყვანს (ექტონის გამოჩენამდე, Signal-ი მხოლოდ ორ სრულ განაკვეთზე მომუშავე ინჟინრის ქირაობას ახერხებდა), ფონდს სამუდამო ბიზნესმოდელის შემუშავება სურს და ეს, შესაძლოა, Wikipedia-ს მსგავსად, კორპორაციულ სუბსიდიებს ნიშნავდეს ან კი უფრო მსხვილ კომპანიასთან პარტნიორობას, რაც Firefox-მა გააკეთა Google-თან.

ამ სივრცეში სხვებიც გამოჩნდნენ. რედვუდ-სიტიში (კალიფორნია) დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანია AnchorFree ქმნის ვირტუალურ პირად ქსელს, რომელიც თქვენს ონლაინაქტივობას მაღავს და რომელიც უკვე 650 მილიონჯერ იქნა ჩამოწერილი. კომპანიას \$358 მილიონი აქვს მოზიდული და, გავრცელებული ცნობებით, მოგებიანია. კონფიდენციალური საძიებო სისტემა DuckDuckGo წელიწადში \$25 მილიონს აკეთებს – რეკლამებს ათავსებს, მაგრამ, Google-ისგან განსხვავებით, თქვენს საძიებო ისტორიას საიდუმლო პროფილის შესაქმნელად არ იყენებს. საგულისხმოა, რომ მრავალ ქვეყანაში რეგულატორები უარყოფითად არიან განწყობილნი, როცა რეკლამადამკვეთების მხრიდან მომხმარებელთა მონაცემების გამოყენებაზე მიდგება საქმე. სოლ კლეინი, ლონდონის ერთ-ერთი წამყვანი ვენჩურ-კაპიტალისტი, პროგნოზს აკეთებს, რომ Facebook-ი, რაღაც მომენტში, იძულებული გახდება, რეკლამებისგან თავისუფალი გამოწერის ალტერნატივა შესთავაზოს მომხმარებელს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ბოლოს, შესაძლოა ექტონის დობიერებული მომხმარებლის მოდელმა გაიცინოს.

ექტონი, თავის მხრივ, ცდილობს, წინ იყუროს. Signal-ის გარდა, Facebook-ის მონაგარიდან \$1 მილიარდი თავის ფილანთროპიულ ინიციატივებში დააბანდა, რათა დაეხმაროს ჯანდაცვის მდგომარეობას აშშ-ის ღარიბ რეგიონებში და მცირეწლოვანი ბავშვების განვითარებას. ამბობს, ასევე, რომ განზრახული აქვს, თავისი შვილები ნორმალურად გაზარდოს, საჯარო სკოლებითა და იმ Honda-ს მინივენით დაწყებული, (შედარებით) მოკრძალებული სახლით დამთავრებული. თუმცა ამბობს, რომ ამ სახლს ერთი მილი აშორებს ცუკერბერგის უშველებელი სახლისაგან. როგორც ჩანს, უკიდურეს სიმდიდრეს „არც ისეთი თავისუფლება მოაქვს, როგორც წარმოვიდგენია“.

გაბონავავებთან მებრძოლი





„ქალაქი“, სადაც ყველაფერი – ასე შეიძლება დახასიათდეს „დირსის“ საცხოვრებელი კომპლექსი, რომელიც თავისუფლების მოედნიდან 5 კმ-ში, ეკოლოგიურად სუფთა გარემოში მდებარეობს. 47 ჰექტარზე მშენებარე „დირსის“ ქალაქისთვის 200 მილიონი დოლარი უკვე დაიხარჯა, პროექტის საბოლოოდ დასრულებისთვის კი რეგიონის ერთ-ერთი უმსხვილესი დეველოპერული ჰოლდინგის, AS Group Investment-ის შვილობილი კომპანია AS Georgia მილიარდ დოლარზე მეტის დახარჯვას გეგმავს.

ხუთეტაპიანი პროექტის ფარგლებში 2019 წლიდან 8 ჰა-ზე გაშლილი პარკის მშენებლობა იგეგმება, რომელიც 5 000-ზე მეტი ხით, ქალაქის „ფილტვების“ სტატუსს შეიძენს და პროექტის სახელს, დირსიჭალიდან რომ მომდინარეობს და განაშენიანებულ ბალებს გულისხმობს, ახლიდან გააცოცხლებს.

ძველ ქალაქში ახალი ქალაქის მშენებლობას თითქმის ერთი წელია, ბესო ჯიქურაული ხელმძღვანელობს. სწორედ მისი დამსახურებაა, რომ 2018 წელი „დირსისთვის“ არსებობის შვიდწლიან პერიოდში ყველაზე ნაყოფიერი აღმოჩნდა. წლის შეჯამებამდე ცოტა დრო კიდევ რჩება, თუმცა დღეს დანამდვილებით იცის, რომ კომპანია გაყიდვების მხრივ პირველ სამეულშია. ერთიანი ურბანული სივრცის შექმნის გეგმები და პროექტები სამომავლოდაც ბევრი აქვს.

ავტორი: თათია ჩაფიჩაძე
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი

ბიზნესის მართვის მრავალწლიანი გამოცდილება გაქვთ. თქვენს სახელს უკავშირდება ბევრ მსხვილ კომპანიაში დანყებული ძირეული რეფორმები და ამ გზით მათი წარმატება. მინდა, რომ ჩვენს მკითხველს ამ გამოცდილების შესახებ მოუყვებ.

ბოლო ათი წლის განმავლობაში მომიწია სხვადასხვა პროფილის კომპანიებში მუშაობა, სადაც სტრატეგიული საკითხები იყო გადასაწყვეტი. მათ შორის იყო საქართველოს ბანკი, SANTE GMT PRODUCTS-ი, SOCIETE GENERALE-ი, GOODWILL-ი, ALBATROSS-ი და ამჟამად დეველოპერული კომპანია AS GEORGIA-დირსი.

ერთ-ერთი ყველაზე საინტერესო პროექტი ალბათ მაინც GOODWILL-ი იყო. მაშინ, როდესაც მე მივედი გენერალურ დირექტორად, კომპანია საკმაოდ რთულ სიტუციაში იმყოფებოდა. ფინანსური რესურსის არასწორმა ხარჯვამ GOODWILL-ი, ფაქტობრივად, კრაზის წინაშე დააყენა, თუმცა ჩემი გუნდის დახმარებით, დაახლოებით ერთწლიან პერიოდში შევძელით კრედიტორებთან ურთიერთობის დალაგება და რვანწლიანი გეგმით მისი რეაბილიტაცია

მოვახერხეთ.

„ალბატროსშიც“ საკმაოდ საინტერესო პროცესები იყო, ბევრი თემა გადავჭერთ, მათ შორის იყო საწარმოო პროცესების ოპტიმიზაცია, რამაც წარმადობა 30%-ით გაზარდა. ბევრი ვიმუშავეთ კომუნიკაციების მიმართულებითაც, შედეგად კი კომპანია უფრო დიდი გახდა, ვიდრე მანამდე იყო.

რით განსხვავდება დეველოპერული ბიზნესი ყველა სხვა გამოცდილებისგან?

სხვაობა გადამწყვეტია რიცხვებში, უფრო მასშტაბური და გლობალური ხედვაა საჭირო. ასეთ ბიზნესში საქმე ძალიან დიდ ინვესტიციებს ეხება, ამიტომ მნიშვნელოვანია სამომავლო ხედვები – ის, თუ როგორ უყურებს დეველოპერი ეკონომიკას.

თითქმის ერთი წელია, კომპანია „ას ჯორჯია – დირსის“ გენერალური დირექტორი ხართ. რა შეიცვალა ამ ხნის განმავლობაში „დირსისში“?

ვფიქრობ, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წელი იყო კომპანიისთვის. მენეჯერული თვალსაზრისით ბევრი საკვანძო საკითხი გადაწყდა, რამაც საკმაოდ მზარდი კომერციული აქტივობა აჩვენა. ბაზართან ახალი საკომუნიკაციო სტრატეგია და საფასო პოლიტიკა შემუშავდა. აქამდე ყველას ეგონა, რომ აქაურობა გაჩერებული იყო, არ ხდებოდა გაყიდვები, არ ხდებოდა მშენებლობა. „დირსისთან“ მიმართებით ბაზარი შეაშინა ტერიტორიაზე არსებულმა მშენებლობის სისწრაფემ. ფაქტობრივად, წელიწად-ნახევარში 22 კორპუსი აშენდა და გარემონტდა. ეს იყო ახალი მეთოდიკა, რომლის კომუნიკაცია ბაზართან არ მომხდარა. ამან გამოიწვია შიში და აქედან გამომდინარე გაჩნდა პრობლემები გაყიდვებში.

კონკრეტულად რა ცვლილებები და სიახლეები დანერგეთ კომპანიაში, რა არის წარმატების თქვენური ფორმულა?

წინა პერიოდებში ხელმძღვანელობა ხშირად იცვლებოდა და ბაზართან კომუნიკაციების თემები პროცესულურად არ იყო აწყობილი. ბევრი ისეთი ინფორმაცია გავრცელდა, რომელიც არ იყო ადეკვატური. ამაზე გარკვეული

პერიოდი რეაგირება არ მოხდა და ის ჩამოყალიბდა რეალობად იმ ხალხისთვის, ვისაც ეს ტერიტორია ნანახიც კი არ ჰქონდა. სწორედ ამ მითების დამსხვრევა დავიწყეთ. ჩავატარეთ სტრატეგიული კვლევა, გავიგეთ, ვინ არის ჩვენი მომხმარებელი, შევქმენით მათ ბიუჯეტზე მორგებული პროდუქტები და ამ გზით უფრო ახლოს მივედით ჩვენს მომხმარებელთან. ამ ყველაფერმა სამ-ოთხ თვეში შედეგი აჩვენა. გარდა იმისა, რომ ბევრი ადამიანი ჩვენი მობინადრე გახდა, დიდმა ნაწილმა გაიგო, თუ რამდენად გრანდიოზული პროექტია „დირსი“ და რამდენად საუკეთესოა ის თბილისში.

როგორი იყო „დირსისთვის“ 2018?

ბევრი ბინა წლის ბოლოს ფორმდება და წლის ზუსტ შეჯამებას იანვარში შევძლებთ, მაგრამ დღეის მონაცემებით ნამდვილად შევიძლია ვთქვათ, რომ წარმატებული წელი იყო. ცხრა თვის შედეგებით თუ ვიმსჯელებთ, პირველ სამეულში ვართ, სარეალიზაციო ბიზნესის 40% გავყიდეთ. მოსული ადამიანებიდან ყოველი მეოთხე „დირსისში“ ყიდულობს ბინას. სხვაობა რადიკალურია როგორც ჩვენი წინა წლების მაჩვენებლებთან, ასევე სხვა კომპანიებთან თანაფარდობითაც.

როგორ გგონიათ, საკმაოდ დიდი კონკურენციის პირობებში „დირსის“ მთავარი უპირატესობა რაში მდგომარეობს?

მთავარი უპირატესობა ის გახლავთ, რომ ეს არ არის წერტილოვანი მშენებლობა რომელიც კორპუსებს შორის და გზაჯვარედინზე. სიმარტივისა და კომფორტისთვის აქ ყველაფერი გათვალისწინებულია. ორი საბავშვო ბაღი გვაქვს, ასევე, საგანმანათლებლო დაწესებულების პროექტზეც ვმუშაობთ. ინფრასტრუქტურა ჯანსაღი ცხოვრების წესზეა გათვლილი. გვაქვს სპორტული მოედნები, ველობილიკები. აქ მტკვრის გვერდით ერთადერთი ბულვარია თბილისში, სადაც ჰაერის ვენტილაცია ბუნებრივად ხდება. ეკოლოგიური დაბინძურების ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი გვაქვს. ასევე გვაქვს მარკეტი, კაფე. „დირსისში“ ყველაფერია ოჯახის კომფორტული ცხოვრებისთვის.

რასაც ჩვენ აქ ვხედავთ, კომპლექსის მხო-

ლოდ პირველი ნაწილია. როდის გეგმავს კომპანია მეორე ეტაპის დაწყებას?

უკვე დავიწყეთ პარკის მშენებლობის პროექტი და ამასთანავე საცხოვრებელი კორპუსების მეორე ფაზა. ეს ერთმანეთისგან დამოუკიდებელი პროექტებია. ამ ეტაპზე უკვე დამუშავებულია 83ა-მდე პარკი. ამხელა პარკის მშენებლობა კომერციული დაწესებულების მხრიდან ჯერ არ განხორციელებულა, შესაბამისად, ვთვლი, რომ ძალიან დიდი წარმატება იქნება, თუკი ჩემი მენეჯმენტის პერიოდში მოხერხდება მისი დაწყებაც და დასრულებაც. ამ დროისთვის საპროექტო სამუშაოები დასრულებულია და მიმდინარეობს ხე-მცენარეების დენდროლოგიური კვლევა. რაც შეეხება მიწის სამუშაოებს, მთელი ზაფხულის განმავლობაში სავარაუდოდ მოვასწრებთ და მერე უკვე დარგვას დავიწყებთ. ზოგი ხე ზამთარში ირგვება, ზოგი – გაზაფხულზე, ამიტომ რამდენიმე წელი მაინც დაგვჭირდება. ჯამურად 5 ათასზე მეტი ხის დარგვას გეგმავთ, ბიუჯეტი კი 3 მლნ დოლარზე მეტია.

პარალელურად დაიწყება მეორე ეტაპის მშენებლობა. გვინდა, რომ პროექტის ფასადური ნაწილი შევცვალოთ და სავარაუდოდ 2019 წლის მეორე, მესამე კვარტალიდან დავიწყებთ მუშაობას.

რით იქნება მეორე ეტაპი პირველისგან განსხვავებული?

იქაც 3000-მდე ბინა იქნება, თუმცა შედარებით პატარა ზომის. უმნიშვნელოვანესია, რომ მეორე ეტაპის დამამთავრებელ სტადიაზე დავიწყებთ მოლის მშენებლობას, რომელიც დამატებით კომფორტს შეუქმნის ჩვენი ქალაქის მცხოვრებლებს. მეორე ეტაპის ბიუჯეტი 100 მილიონი დოლარია. პროექტის გახორციელება 2019-2023 წლებში იგეგმება.

დღეისთვის სულ რა მოცულობის ინვესტიციას განხორციელებული „დირსიმი“ და კიდევ რამდენია დაგეგმილი?

15-20-წლიანი პროექტის კონკრეტულ კალენდარში მოქცევა რთულია, თუმცა ვფიქრობთ, რომ მილიარდ დოლარს მიაღწევს. დღემდე 200 მილიონამდეა დახარჯული, შემდეგი 100-მილიონიანი პროექტია. 3 მლნ ჯდება, როგორც უკვე აღვნიშნე, პარკი. რაც შეეხება

მესამე ეტაპს, პრემიუმ-სეგმენტის განვითარება „დირსის ქალაქში“ სწორედ მესამე ეტაპიდან დაიწყება. მეოთხე ეტაპზე ოთხსართულიანი სახლები და პატარა სოფელი გვინდა, რომ ავაშენოთ. ჯამში პროექტი ხუთ ეტაპად იყოფა.

მთავარი გამოწვევა რა რჩება

„დირსისთვის“?

მთავარი გამოწვევა სწორედ შემდეგი ეტაპებია. შესაძლებელია, გვექონდეს იმის რესურსი, რომ ვაკეთოთ ეს საქმე ბოლომდე, თუმცა მერასაც ვუყურებ, ჯამში 20-წლიანი პროექტი გამოდის და ამის დაჩქარების კუთხით არ გამოვრიცხავ სხვა კომპანიებიც შემოვიამხანაგოთ. ჩვენი ტერიტორიაა 47ჰა, ჩვენ გარშემო კი უამრავი ბარაკული ტიპის მშენებლობებია, რასაც მხოლოდ ჩვენი რესურსი ვერ გასწვდება.

არის ამ კუთხით მოლაპარაკებები დაწყებული? ასევე მახსოვს თქვენი ინტერესი „ხრუშჩოვების“ მიმართაც...

ჯერჯერობით არაფერი არ არის დაწყებული, რაც შეეხება „ხრუშჩოვების“ თემას, შევხედეთ, თუმცა ის ფასები არ არის ბაზარზე, რომლითაც შეიძლება დავინტერესდეთ, ამიტომ ამ ეტაპზე ინტერესი არ გვაქვს.

გარდა პარკისა, რომელსაც აშენებთ, ვიცით, რომ სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში გაქვთ არაერთი აქტივობა, მათ შორის მცირე ბიზნესის მხარდაჭერის მიმართულებითაც. მოგვიყვით ამ პროექტის შესახებ.

„ას ჯორჯია-დირსიმ“ დამწყები სტარტაპებისა და მცირე მენარმეებისთვის ახალი პროდუქტი შექმნა. სამუშაო სივრცის ქირაობა მიზერული თანხა ჯდება – კვ 1 ლარი, რაც სტარტაპებს ხარჯების მნიშვნელოვნად შემცირების საშუალებას აძლევს. ჯამში ექვს სივრცეს ვთავაზობთ, ესენია: საზიარო სამუშაო სივრცე, შეხვედრების ოთახი, OFFICE WITH A DESK-ი, საოფისე სივრცე, საკონფერენციო დარბაზი და სახელოსნო სივრცე მენარმეებისათვის. ამ დროისთვის 30 ორგანიზაცია უკვე რეგისტრირებულია. ამ ეტაპზე გვაქვს ერთწლიანი პროექტად აღებული, თუმცა, ეს კომპანიები თუ განვითარდებიან, შეიძლება სხვა მხრივ მოხდეს მათი ხელშეწყობა.

მომთაბარე, სახელად Away

ამბავი იმისა, თუ როგორ გაამდიდრა ორი ახალგაზრდა ანტრეპრენიორი ჩემოდნებმა დაუსხრომელი ონლაინმარკეტინგის მეშვეობით.

ავტორი: იმი ფელდმანი

ჯენ რუბიო ციურისის აეროპორტში მიიჩქაროდა, რომ უცვლელად ჩემოდანი გაუტყდა. ტანსაცმელი უკან ჩატენა და ჩემოდანი საგულდაგულოდ გადასკრა. შემდეგ თავისი Facebook-ის 2,600 მეგობარს ჰკითხა, ხომ ვერ მირჩევდით, რომელი ჩემოდანი ვიყიდო. სათანადო პასუხი არავის ჰქონდა.

რუბიო Warby Parker-ის ერთ-ერთი პირველი თანამშრომელი გახლდათ - კომპანიისა, რომელმაც შუამავლის მოსპობით, სათვალეების საცალო ვაჭრობა თავდაყირა დააყენა. „დავიწყე ფიქრი, როგორ შეიძლება, ის ვქნათ, რაც Warby Parker-მა ქნა სათვალეებისთვის-მეთქი, - ამბობს ის. - როგორ ავიღოთ რაღაც ძალიან მარტივი და ადამიანებს მოეწონათ?“ თუ უშუამავლო ბიზნესს შეუძლია ოპტიკოსების ჩანაცვლება, მაშინ რატომ არ უნდა შეძლოს მან ჩემოდნების მაღაზიათა ჩანაცვლება?

და ასე დაიბადა Away (ფორმალურად ცნობილი, როგორც JRSK Inc.-ი რუბიოსა და კორისთვის) - ფირმა, რომელიც სამგზავრო ჩანთებს ჩინეთში ამზადებს და მათ ინტერნეტისა და კომპანიის საკუთრებაში არსებული ექვსი მაღაზიის მეშვეობით ყიდის. ოთხი წელიც არაა გასული, რაც რუბიოს ის ზემოხსენებული უხერხული ინციდენტი შეემთხვა, წელს კი უკვე მისი კერძო მფლობელობაში მყოფი ფირმა, შემოსავლის სახით, \$150 მილიონს უმიზნებს.

Away-ს პრეზიდენტმა და ბრენდის დირექტორმა, 31 წლის რუბიომ და აღმასრულებელმა დირექტორმა, ასევე 31 წლის სტეფ კორიმ ერთმა-

ნეთი 2011-ში, Warby-ში გაიცნეს, როცა ეს კომპანია, ის-ისაა, ფეხს იკიდებდა. ამ ორმა Forbes-ის 30 30-წლამდეელთა წევრმა Away 2015-ში დააფუძნეს. კომპანიის ვენჩურკაპიტალური ღირებულება (ინვესტორები Accel-ი, Comcast Ventures-ი და Forerunner Ventures-ი არიან) - დაახლოებით \$700 მილიონი - თითო დამფუძნებლის წილს, სულ მცირე, \$80 მილიონად აქცევს. ნიუ-იორკში დაფუძნებული Away წელს ჩვენს მომდევნო მილიარდოლარიანი სტარტაპების რეიტინგში მოხვდა.

კომპანიის პირველი პროდუქტი - ოთხგორგოლაჭიანი, მყარგარსიანი ჩანთა, რომელიც ილად თავსდება თვითმფრინავის თაროზე - ათ ფერშია გამოშვებული და \$225 ღირს, ამ თანხაში კი აშშ-ის მასშტაბით გადაზიდვის ღირებულებაც შედის. თავად განსაჯეთ: მსგავსი პროდუქტი Tumi-სგან \$525 დაგიჯდებათ.

Away მოგვიანად 2017-ში, პირველი პროდუქტის გამოშვებიდან ერთი წლის შემდეგ იქცა. როგორ მოახერხეს ეს რუბიომ და კორიმ იმის ფონზე, რომ მომხმარებელს დაბალ ფასებს სთავაზობენ?

ერთი რამ ფაქტია: ისინი შემოსავალს არ უყოფენ უნივერსიტეტებს, რაც მაღალ ზედნადებ ხარჯებს გამოიწვევდა. Away პროდუქტთა მნიშვნელოვან რაოდენობას ონლაინ ყიდის, ხოლო ფუსფუსა პუნქტებში გახსნილი მაღაზიები უფრო მარკეტინგული აბრების ფუნქციებს ითავსებენ და ონლაინგაყიდვების სტიმულირებას ემსახურებიან. ეს მაღაზიები სალამოს 7-მდე ან უფრო გვიან დამემდეგ მუშაობენ და ისეთ დაბალბიუჯეტულ ღონისძიებებს მასპინძლობენ, როგორც ხელზე და ტაროთი მკითხაობა. Away მარკეტინგულ და-





ლისხმევას ისეთ რამეებში დებს, რასაც დახარჯული ფულის უხვად ანაზღაურების პოტენციალი აქვს. მისი ციფრული ვერსია სახელდასხელო სამოგზაურო ჟურნალსაც მოიცავს, Instagram-ზე კი 1,000 გავლენიანი პირი ჰყავს, ვინც მას ცნობადობის გაზრდაში ეხმარება.

Away-ს წარმატებისკენ სვლა იმ დროს ხდება, როცა ბარგის ბაზარი - რომელიც NPJ Group-ის ანალიტიკოსთა შეფასებით, აშშ-ში \$3 მილიარდს შეადგენს, გლობალურად კი, უფრო ფართო განსაზღვრების შემთხვევაში, მთლად \$35 მილიარდს - ერთობ ცვალებადია; კომპანი-ათა გაგანია შერწყმა-გაერთიანების კვალ-დაკვალ, კომპანიები ყოველმხრივ ცდილობენ, პროდუქტები მომხმარებელს უშუამავლოდ

მიჰყიდონ. ასე, მაგალითად, 2016-ში, LVMH-მა გერმანული ფუფუნების ბრენდი Rimowa შეისყიდა და LVMH-ის მილიარდერი თავმჯდომარის 26 წლის ვაჟის, ალექსანდრ არნოს ხელმძღვანელობის პირობებში, მის გარდაქმნას მიჰყო ხელი; ინდუსტრიის ლიდერმა Samsonite-მა \$1.8 გადაიხადა ძვირფას Tumi-ში, რომელიც დღეს მისი ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ბრენდია და რომლის გაყიდვებმა შარშან \$678 მილიონი შეადგინა.

ბარგის სხვა ე.წ. ჭკვიანი სტარტაპები ჩნდებიან და ქრებიან მაშინ, როცა Away-მ, უფრო ტექნოლოგიაზე, ვიდრე ბრენდზე ფოკუსირებული კომპანიამ, უკვე დაიმკვიდრა თავისი ადგილი. „Away უდავოდ ახდენს ბაზარზე შთა-

Away-ს თანადამფუძნებლები სტეფ კორი (მარჯვნივ) და ჯენ რუბიო კომპანიის სტანდარტულ სამგზაო ჩანთასა და ოდნავ უფრო დიდ და ბესტსელერ გორგოლაჭებიან ჩემოდანთან ერთად.

ბეჭდილებას, - ამბობს NPD-ის ანალიტიკოსი ბეტ გოლდსტაინი. - ისინი ბაზარზე დამკვიდრებულ მოთამაშეებს გარკვეულ ტერიტორიას ართმევენ”.

რუბიო, რომელიც ფილიპინებში, კუიზონ-სიტი-ში დაიბადა, ბრენჩბურგში (ნიუ-ჯერსი) გაიზარდა და, Away-ს ჩაშვებამდე, ლონდონში ცხოვრობდა, ერთ დროს ფიქრობდა, იურისტი გამოვალა, მაგრამ Penn State-ში მიწოდების ჯაჭვის მენეჯმენტს სწავლობდა. ამ კომუნიკაბელურმა ექსტრავერტმა, რომელიც მოკლე თმას ქერად იღებავს, კოლეჯის კოოპერაციული განათლების პროგრამა Johnson & Johnson-ში გაიარა, თანაც ისე, რომ, კამპუსში დაბრუნების ნაცვლად, პროგრამა რამდენჯერმე გაიხანგრძლივა.

20 წლის ასაკში რუბიო ლოს-ანჯელესში, J&J-ის Neutrogena-ს განყოფილებაში მუშაობდა. როცა გააცნობიერა, რომ მარკეტინგის დეპარ-

მუშაობას. მაგრამ ატლანტის Carter Center-ში გატარებული ხანმოკლე პერიოდის შემდეგ, სადაც კვლევით ანგარიშებს წერდა ახლო აღმოსავლეთის კონფლიქტის მოგვარების თაობაზე, ის ნიუ-იორკში, Kate Spade-ში გადავიდა და ბაიერის თანამშემწედ დაიწყო მუშაობა.

Warby Parker-ში კორი და რუბიო ერთსა და იმავე დღეს მოხვდნენ და ეს იმ დროს, როცა Warby-ს მხოლოდ რამდენიმე ათეული თანამშრომელი ჰყავდა. როცა კორი თანადადამუშებელ დეივ გილბოას შეხვდა, ჰკითხა, როგორ აანალიზებდა კომპანია გაყიდვათა მონაცემებს პროდუქტის შესყიდვებზე გადაწყვეტილებათა მისაღებად. „მიპასუხა, თითქმის დარწმუნებული ვარ, ამას საერთოდ არ ვაკეთებთ, ჰოდა, მოდი, იქნებ ერთი თვის მანძილზე აქ იმუშაოო“, - ამბობს კორი, რომელიც მიწოდების ჯაჭვის დირექტორად მოგვევლინა. რუბიო Warby-ში პირველ სოციალური მედიის მენეჯერად აიყვანეს. ისა და კორი დამეგობრდნენ. ორი წლის თავზე, ანუ მათი წამოსვლის დროისთვის, \$500 მილიონად შეფასებულ Warby Parker-ს \$110 მილიონზე მეტი მოეზიდა.

რუბიო ლონდონში, მოდის მოვაჭრე AllSaints-ში სამუშაოდ გადავიდა, კორიმ კი M.B.A.-ს გაკეთება დაიწყო Columbia-ში. როცა რუბიოს ჩემოდანი გაუტყდა, კორის დაურეკა. ჩემოდნების ბიზნესი კონვენციურ ბიზნესად ქცეულიყო... იქნებ შესაძლებელი იყო იმგვარი ბრენდის შექმნა, მომხმარებლებს რომ მოეწონებოდათ? კორი, რომელიც იმხანად კონსულტაციას უწევდა ლოგინების სტარტაპ Casper-ს, მიხვდა, რომ სამგზავრო ჩანთები ძალიან ჰგავდა მატრასებს - მაღალი ფასნამატითა და ყიდვის თანხმლები ფრუსტრაციით. „თქვენ, როგორც მომხმარებელს, ყოველ ფეხის ნაბიჯზე გიცრუვდებთ იმედი, - ამბობს კორი. - თუმცა ეს სრულებით არ ნიშნავს, რომ ვინმე ამას უკეთ არ აკეთებს”.

რუბიო ნიუ-იორკში, კორისა და მისი მეგობარი ბიჭის (აწ უკვე ქმრის) ტახტზე ათევედა დამეგობ, დუეტი კი პარალელურად \$150,000-ს იზიდავდა მეგობრებისა და ოჯახისაგან. „იმ ეტაპზე ისეთ გზას მივმართეთ, რასაც უამრავი დამფუძნებელი ქალი მიმართავს: ფულს მხოლოდ იმ ადამიანებს ვთხოვდით, ვინც, ჩვენი აზრით, თხოვნაზე დაგვთანხმდებოდა“, - ამბობს რუბიო. ეს ფული საკმარისი აღმოჩნდა ინდუსტრიული დიზაინერის დასაქირავებლად და ჩინეთში ციფრული მოდელის წასაღებად. „ბიზნესსკოლის ბოლო

როგორ ვითარდით სწორად? ავტორი: უილიამ ბოლდუინი



აქ წარმოდგინდა პატარა კომპანიას დიდი ამბიციები აქვს: კულტის სტატუსის მოპოვება, „ცხოვრების წესის“ გაყიდვა, საკუთარი სახელის მიმბა საქონლისა და სერვისების სამყაროსთან. ამგვარი „ცხოვრების წესის“ სტრატეგიით Playboy Enterprises-ი შორს ვერ გაფრინდა. რაც შეეხება ბრენდის განტოტებას, შემდეგი პროდუქტები პირდაპირ მარკეტინგის ნაგავსაყრელზე შეგიძლიათ, მოისროლოთ: Bic-ის საცვლები, Life Savers-ის გაზიანი სასმელი, Colgate-ის გაყინული სადილები, Trump-ის სტიკები, Harley-Davidson-ის ოდეკოლონი და Cheetos-ის ტუჩსაცხი. სხვაგან თუ არა, ფუფუნების საგნებში მაინც, ინვესტორები მეტ ხეირს ნახავენ, თუ არა კულტებზე, არამედ ერთი სახურავის ქვეშ მოქცეულ კონკრეტულ, ვიწრო ბრენდებზე დადებენ ფსონს. მყარი „სახლების“ მაგალითებს განეკუთვნება Swatch Group-ი (Omega, Breguet, Harry Winston-ი) და Richemont-ი (Cartier, Van Cleef & Arpels-ი, IWC-ი) - ორი საზღვარგარეთ დაფუძნებული კომპანია, რომელთა აქციები აშშ-ში არაკონვენციურ საფონდო ბირჟებზე იყიდება.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მესვეტეა.

ტამენტი M.B.A.-ს გარეშე ვერ მოხვდებოდა, სამსახურიდან წამოვიდა და შეხვედრებზე დაიწყო სიარული, სადაც საკუთარ თავს სოციალური მედიის კონსულტანტად წარმოადგენდა. „ცოტა უნდა ითამაშო, სანამ მართლაც გამოვივა“, - ამბობს რუბიო, Twitter-ისა და Facebook-ის ადრეული მიმდევარი. მას მართლაც გამოუვიდა: ნიუ-იორკის ციფრულ სააგენტოში ამოყო თავი, სადაც Ford-თან, Disney-სა და Estée Lauder-თან მუშაობდა.

რუბინელი და ლიბანელი იმიგრანტების ქალიშვილი, კორი, კლივლენდის გარეუბანში გაიზარდა. Brown-ში საერთაშორისო ურთიერთობებს სწავლობდა და ფიქრობდა, რომ რომელიმე არაკომერციულ ორგანიზაციაში დაიწყებდა

ლექსიდან პირდაპირ JFK-ში წავედი და აზიაში გავფრინდი”, - იხსენებს კორი, რომელიც გამოცდებისთვის ღამდამობით, სასტუმროს ნომერში მეცადინეობდა.

ჩინეთის სამხრეთ-აღმოსავლეთში ქარხანა იბოვეს, რომელიც მზად იყო, დიდი ამბიციისა და არცთუ დიდი გამოცდილების ორი ახალგაზრდა ქალისთვის რამდენიმე ათასი ჩემოდანი დაემზადებინა. 2015-ში კორი და რუბიო ქარხანას რეაგერ ესტუმრნენ.

პირველი სამგზავრო ჩანთები მომხმარებელამდე 2016-ის დასაწყისში მივიდა. სამგზავრო ჩანთები, ზოგადად, შესაძლოა, მოსაწყენად გამოიყურებოდეს, თუმცა პატარა დეტალებს დიდი მნიშვნელობა აქვს. Away-ს პოლიკარბონატის გარის მქონე ჩემოდანი Hinomoto-ს 360-გრადუსიანი გორგოლაჭებითა და YKK-ის იმგვარი ელემენტითაა აღჭურვილი, უდიერ მოწყობას იოლად რომ აიტანს. ჩემოდანს მოჰყვება საათში 10,000-მილიამპერიანი ლითიუმ-იონის ბატარეა მობილურის დასატენად, რომელიც შეგიძლია, ამოიღო, თუ ვთქვამთ, ამა თუ იმ ქვეყნისა თუ ავიანაზის უსაფრთხოების ზომა მსგავს ობიექტებს ჩასაბარებელ ჩანთებში კრძალავს. შემკუმშავი ბალიში მგზავრებს ჩანთაში მეტი ნივთის ჩატევაში ეხმარება: შეგიძლიათ, ტანსაცმელი კარგად დაჭყლიტოთ ღვედების მეშვეობით.

მოსაწყენიო? პროდუქტის ჩაშვებიდან სულ რამდენიმე თვეში Away დაპატენტებას შეუდგა და პატენტის მოთხოვნით, უკვე ათზე მეტი განაცხადი აქვს მთელ მსოფლიოში შევსებული.

მას შემდეგ Away გაფართოებას შეუდგა: დაამატა სხვადასხვა სამგზავრო პროდუქტი და აქსესუარი, რომელთა შორისაა მათი Everywhere Bag-ი და ზურგჩანთა. ცოტათი უფრო დიდი სამგზავრო ჩანთა (რომელიც Away-მ მაშინ შექმნა, როცა აღმოაჩინა, რომ ავიანაზების უმეტესობის მიერ წარმოდგენილი მაქსიმალური ზომები ცოტათი უფრო პატარაა, ვიდრე სარეგისტრაციო დახლზე ჩემოდნის მოსათავსებლის რეალური ზომები) 2016-ის ოქტომბერში ჩაუშვეს და დღეს ის მათ ბესტსელერადაა ქცეული. ამ ჩანთის წარმატების უზრუნველსაყოფად, კორიმ სამი დღე გაატარა ჩინურ ქარხანაში. მისი სტრატეგია ასეთია:

საბოლოო მოსაზრება

„*ნუ მოიკიდებ ფეხს და ნუ დაჯდები ერთ ადგილას. იმოძრავე, მომთაბარე იყავი, ყოველი დღე ახალ ჰორიზონტად იქნეი*“. —**ჯონ კრეკაუპერი**

„ადგილზე ვიქნები, სანამ მზად არ იქნება. ყველას ჭკუიდან არ გადავადამთ, სანამ მზად არ იქნება“.

Away, Nike-ის სტილში, შეზღუდული რაოდენობის პროდუქტებისთვის ისეთ პოპულარულ ხალხთან თანამშრომლობს, როგორებიც მოდელი/ანტრეპრენიორი კარლი კლოსი და მსახიობი რაშიდა ჯონსი არიან. სექტემბერში Miami Heat-ის დუეინ უეიდთან პარტნიორობით, ღვინის ჩასადები გამოუშვა, რომელიც რამდენიმე კვირაში ერთბაშად გაიყიდა.

28 წლის ჯულია ბიტი, რომელიც ბოსტონში დაფუძნებულ ავეჯის მოვაჭრე Wayfair-ში პერსონალის რეკრუტირებას განკარგავს, Away-ს ჯერ კიდევ მანამ გაეკიდა Instagram-ზე (კომპანიას 297,000 მიმდევარი ჰყავს), სანამ მათ ჩემოდანს იყიდდა გასულ აპრილს. დღეს ის მგზავრობისას Away-ს ჩემოდნებს უმაღლეს აძინებს. „ვერასდროს შევამჩნევდი Tumi-ს აეროპორტში ან გავიფიქრებდი, რომ აი, ზუსტად ისეთი ჩანთაა, მე რომ მინდა-მეთქი“, - ამბობს ის.

კორი და რუბიო იმედოვნებენ, რომ მომხმარებელთა ამ ერთგვარ კულტისებრ ერთგულებას სათავისოდ გამოიყენებენ. გასულ წელს, პარიზში, მოდის კვირეულის დროს, მათ დროებითი სასტუმრო, Chez Away გახსნეს, და, ზოგადადაც, პოტენციალს ყველაფერში ხედავენ, კანის მოვლითა და ტანსაცმლით დაწყებული, მგზავრობის დაჯავშნით დამთავრებული. რთულია იმის თქმა, რამდენად უნდა ეს ყველაფერი Away-ს მომხმარებელს, მაგრამ კორი და რუბიო ამბობენ, რომ სამოქმედო გეგმას მომხმარებლის უკუკავშირზე დაყრდნობით აირჩევენ, ისე როგორც ამას ნებისმიერი მონაცემები დაფუძნებული, მომხმარებელთან უშუალოდ დაკავშირებული კომპანია აკეთებს.

ამ ეტაპზე ისინი ევროპული ცნობადობის გაზრდაზე იმუშავებენ (ამჟამად მხოლოდ ლონდონში არიან წარმოდგენილნი) და გვთავაზობენ იმას, რასაც, მათი აზრით, Away-ს ცხოვრების წესი ჰქვია. რუბიო, რომელსაც 50-ზე მეტ ქვეყანაში უმოგზაურია, ამბობს: „ამ საქმეში იმიტომ კი არ ჩავებით, რომ ბარგია ჩვენი აკვიატება, არამედ იმიტომ, რომ მოგზაურობით ვართ გატაცებულნი“. ჯერჯერობით ეს გატაცება თავის ნაყოფს იძვის. *



მარჯის წინასწარმეტყველი



საყრდენი სისტემა

33 წლის სოფია ბერმანმა Trusst Lingerie დიდი ზომის ლიფის ბრენდის რანგში დააფუძნა. მისი ინოვაცია, შაბლონის სახით, საბუნებრივ ერთად, ხიდის დიზაინის გამოყენებაა. პიტსბურგში დაფუძნებული ბიზნესი მან 2015-ში, Kickstarter-ზე წამოიწყო და, მას მერე \$1 მილიონზე მეტი აქვს მოზიდული.

როგორი Trusst-ის წარმოშობის ისტორია?

Carnegie Mellon-ში ინდუსტრიულ დიზაინს ვსწავლობდი. ბიზნესსექტორში მოვხვდით, რომლის ფოკუსიც აპარატები და რობოტიკა იყო. 3-დ ბეჭდვის გამოყენებით ლიფის საყრდენის ახალი იდეის გაყიდვას ვცდილობდი. ამჟამად ამოვარდნაღობი ვიყავით საერთო სურათთან: ჩემ გვერდით მჯდომი ბიჭი რობოტული სენდვიჩის დასამზადებლის გაკეთებას ცდილობდა.

როგორ დაუკავშირდა ერთმანეთს პროტოტიპები?

3-დ პრინტერი ვიყიდე. თავიდან ლიფის პლასტიკური „ღრმული“ დაგინყეთ და პლასტიკა ნელ-ნელა შევამკირეთ. მიზანი იყო, რომ საყრდენის უმეტესი ნაწილისთვის მაქსიმალურად ცოტა პლასტიკა გამოგვეყენებინა. ფაქტობრივად, ასე მუშაობს ხიდი. კვლევისა და განვითარების ორი წელი დაგვიტრიადა, პირველი პროდუქტებისთვის საბოლოო სახე რომ მიგვეცა. კონსტრუქციის პატენტი იანვარში მივიღეთ.

რას მიიჩნევთ პოტენციურ ბაზრად?

პლუს-ზომის ტანსაცმელი \$21-მილიარდიანი ინდუსტრიაა, ხოლო 1896-ს აქედან, NPD-ის თანახმად, სავსეები და ლიფები წარმოადგენს. ეს კი \$3.8-მილიარდიანი ბიზნესი ნიშნავს. და არც ერთი ბრენდი არ აკეთებს იმას, რასაც ჩვენ.



ახალი ათასწლეულის წარმოადგენელი წინა ათასწლეულიდან

კარენ კარნიოლ-ტამბურს ეგონა, მშობლების მსგავსად, ისიც პროფესორი გახდებოდა. მაგრამ 33 წლის ასაკში ის კვლევის ხელმძღვანელია მსოფლიოს ყველაზე დიდ ჰეჯ-ფონდში.

ავტორი: ნეითან ვარლი

დვისტოში კარენ კარნიოლ-ტამბურმა გაგვაფრთხილა, რომ აშშ-ის სააქციო ბაზარზე არსებული მაღალი ფასები გადაჭარბებული ოპტიმიზმის საფუძველს იძლეოდა და ამ ბაზარს მოწყვლადს ხდიდა აქციათა იმგვარი სწრაფი და მოცულობითი გაყიდვებისადმი, ოქტომბერში რომ დაფიქსირდა. მართალია, კარნიოლ-ტამბური დარწმუნებული იყო, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში ინვესტორებს მეტ ფინანსურ რისკებზე მოუწევდათ წასვლა ჩინური ბაზრების კონტექსტში, ოქტომბ-

რის ბოლოსთვის, მოკლევადიან პერსპექტივაში ის არ იყო იმედიანად ჩინეთთან დაკავშირებით. „ის დროა, ფინანსურ აქტივებზე ვინერვიულოთ“, – ამბობს კარენი.

ორდინარული ინვესტორებისგან განსხვავებით, კარნიოლ-ტამბურს მეტი შეუძლია, ვიდრე პანიკაში ჩავარდნა. მსოფლიოში უმსხვილესი, \$160 მილიარდის აქტივების მქონე ჰეჯ-ფონდ Bridgewater Associates-ის საინვესტიციო კვლევის ხელმძღვანელის რანგში, ის 150-კაციან ოპერაციას მართავს, რომელიც, პოლ უოლკერის სიტყვე-

ბით, „უფრო რელევანტურ სტატისტიკასა და ანალიზს [აკეთებს], ვიდრე ფედერალური რეზერვი“.

ვესტბორტში (კონექტიკუტი), თავის პატარა, სპარტანულ კაბინეტში მოკალათებული, კარნიოლ-ტამბური 11-17-ზე ფურცელს შლის და აფრიალებს. „ერთადერთი ქალაქი, რაც მუდამ თან მაქვს, ჩემი მიმდინარე პროექტების ნუსხაა“, - ამბობს ის. რა გასაკვირია, რომ ფურცელზე დატანილ დაახლოებით 25 პუნქტს არ გვიმხვებს, მაგრამ მათი მასშტაბის შესახებ მინიშნებას იძლევა. ერთი მათგანი იმ გლობალურ გავლენებზეა ფოკუსირებული, რასაც განვითარებადი ბაზრები განიცდიან; მეორე ინფლაციის პროგნოზირების საკითხებს მოიცავს. მაშინ, როცა ზოგი კომპონენტი ფირმის მიმდინარე საინვესტიციო პოზიციებზე ზემოქმედებას გულისხმობს, ზოგი გრძელვადიანი საინვესტიციო თემების უკეთ ათვისებას ისახავს მიზნად.

ყველა პროექტი წლის ბოლოსთვის ვერ დასრულდება. „ჩვენი მიზანია, 70%-დან 75%-მდე შევასრულოთ, ვინაიდან თუ 100%-ია შენი ამოცანა, ე.ი. საკმარისად ამბიციური არ ხარ“, - განმარტავს კარნიოლ-ტამბური. ეს კომენტარი იმ მომთხროვნე კულტურაში ჩაგვახედებს, რომელშიც კარნიოლ-ტამბური გაიფურჩქნა და სულ რაღაც 21 წლისა, 2017-ში, კვლევის დირექტორად დაწინაურდა. ამ დაწინაურებამ ის ერთ-ერთ ყველაზე მაღალპროფილიან ქალად (და ახალი ათასწლეულის წარმომადგენლად) აქცია Wall Street-ზე.

Bridgewater-ის საინვესტიციო პროფესიონალთა მესამედის ხელმძღვანელობის გარდა, კარნიოლ-ტამბური გახლავთ ერთ-ერთი იმ დაახლოებით ათიოდე ადამიანიდან, ვინც Bridgewater-ის საიდუმლო საინვესტიციო პროცესის თაობაზე სრულად არის ინფორმირებული. ის კვლევის შედეგებს პირდაპირ ფირმის მილიარდერ დამფუძნებელს, რეი დალიოს მოახსენებს, ისევე როგორც ორ საინვესტიციო თანადირექტორს.

„კარენი გასაოცრად ცნობისმოყვარეა და ჩვენი მისიისა და ინტელექტის ერთგული, - ამბობს დალიო. - ცოდნას მტვერსასარუტოვით იწოვს“.

არადა, როგორც თავად კარნიოლ-ტამბური ჰყვება, როცა 17 წლისამ Princeton-ში დაიწყო სწავლა, წარმოდგენაც არ ჰქონდა, რას ნიშნავდა აქციები. ჰოლოკოსტს გადარჩენილთა შვილიშვილი და პროფესორების შვილი (დედა ფსიქოლოგის პროფესორია, მამა კი ავიასივრცის ინჟინერი), ისრაელში დაიბადა და დროის უმეტესი

ნაწილი ზღვისპირა ქალაქ ნეთანიამში გაატარა, ორწლიანი სტუმრობით აშშ-ში. კომპიუტერული მეცნიერება და ფიზიკა უდავოდ მისი ძლიერი მხარე იყო, თუმცა Princeton-ის Woodrow Wilson-ის სკოლაში საერთაშორისო და საზოგადოებრივი საქმეების შესასწავლად ჩააბარა, რაც ზაფხულის ბანაკ Seeds of Peace-ს უკავშირდება, სადაც, 14 წლის ასაკში, პალესტინელი ახალგაზრდები გაიცნო (დღეს ის Seeds-ის საბჭოშია და Atlantic Council-ში Millennium Fellow-დ მსახურობს). და ფინანსური კარიერა? არავითარ შემთხვევაში. „ბიზნესის გამყიდველი ხალხის შესახებ სტერეოტიპი მქონდა, - ამბობს ის. - მეგონა, ჩემი მშობლებივით, პროფესორი გავხდებოდი“.

მაგრამ Princeton-ში კარნიოლ-ტამბურს ფულით სამყაროს უფრო დამაინტრიგებელი მხარე გააცნეს. ეს მისი თეზისის უფროსმა მრჩეველმა, დენიელ კანემანმა გააკეთა - ისრაელელ-ამერიკელმა ფსიქოლოგმა, რომელსაც ქცევით ეკონომიკაში დაწერილი ინოვაციური ნაშრომისთვის ნობელის პრემია მიეღო. 2006-ში, სწავლის დამთავრების შემდეგ, კარნიოლ-ტამბურმა Bridgewater-ში დაიწყო მუშაობა, სადაც მისი რამდენიმე მეგობარი უკვე მუშაობდა, თუმცა ფიქრობდა, რომ იქ მხოლოდ ორ წელს გაატარებდა და მერე მაგისტრატურაში ჩააბარებდა.

კარნიოლ-ტამბურის პირველი დავალება ობლიგაციათა კვლევა გახლდათ Bridgewater-ის სტაჟიანი საინვესტიციო თანადირექტორთან, რობერტ პრინსთან ერთად. ამ უკანასკნელის თქმით, ის მალევე მოიხიბლა კარნიოლ-ტამბურის უნარით, „წერტილები ერთმანეთთან შეეკავშირებინა“ ისეთი თემების კონტექსტში, რაზეც ბევრი არაფერი იცოდა. მალევე, თავად კარნიოლ-ტამბურიც მოიხიბლა Bridgewater-ის მძლავრი ინტელექტითა და ბაზრების მყისიერებით. „ჩემზე დიდი შთაბეჭდილება მოახდინეს ინტელექტუალურად ცნობისმოყვარე ადამიანებმა, რომელთაც, პირდაპირი მნიშვნელობით, სურდათ, გაეგოთ, როგორ მუშაობს ესა თუ ის საკითხი, - ამბობს ის. - გავლენის შეგრძნება საოცრად მასიური იყო და ძალიან მომწონდა ის ფაქტი, რომ თუ რაიმე კარგი იდეა მოგივიდოდა, მისი შემოწმებაც შეგეძლო - მტკიცებულებათა დემონსტრირება ბაზრის გამოყენებით შეგეძლო“.

2008-ში დალიომ პირადად შეარჩია იმხანად 23 წლის კარნიოლ-ტამბური და მისი კიდევ ერთ კვლევა, რათა ერთობლივად ემუშავათ მის

იდებზე ფინანსურ კრიზისთან დაკავშირებით. დაახლოებით იმავე დროს, მას „იდეათა გენერატორის“ სახელიც მიენიჭა და უფლება, საკუთარი კვლევებისთვის თავადვე ეხელმძღვანელა. ეს პირველი შემთხვევა იყო, როცა Bridgewater-მა ამხელა პასუხისმგებლობა ასეთ ახალგაზრდას ჩააბარა. მისმა კვლევებმა რისკის პრემიუმებსა და ფასდაკლებათა ტარიფებზე Bridgewater-ი 2015 წელს თავის Optimal Portfolio-მდე მიიყვანა - ჰეჯ-ფონდამდე, რომელიც \$23 მილიარდს განკარგავს.

პრინსს კარნიოლ-ტამბურისთვის ნათქვამი აქვს, რომ, მისი აზრით, ეს უკანასკნელი მას, ერთ დღესაც, ჩაანაცვლებს. „ის ახლა იწყებს, - ამბობს პრინსი. - ძალიან ჭკვიანია, კარგი ღირებულებები აქვს და მომხიბლავი პიროვნული თვისებები. ამ სამის ერთობლიობა კი უნიკალურ პიროვნებას ქმნის“. დალიოც აქვს კარნიოლ-ტამბურის უნარს, „სხვებთან კარგად ითანამშრომლოს“, რაც, ცოტა არ იყოს, უცნაურია, თუ Bridgewater-ის დაუფარავად აგრესიულ კორპორაციულ კულტურას მივიღებთ მხედველობაში. დალიომ ფირმა საკუთარი „პრინციპების“ ირგვლივ ააშენა, რომლებიც რადიკალურ გამჭვირვალობასა და უთანხმოებების გამომწვევებას წაახალისებს, როგორც კარგი გადაწყვეტილების მიღების ერთგვარ საუკეთესო საშუალებას. ეს მიდგომა კი, სუპერჭკვიანი, ამბიციური და მაღალანზღაურებადი თანამშრომლების მიმართ გამოყენებული, კონფრონტაციულ სამუშაო გარემოს ქმნის.

„ბრუტალურად გულწრფელ კულტურაში კარენი კეთილშობილებით გამოირჩევა, - განმარტავს Bridgewater-ის ყოფილი თანამშრომელი. - იმას კი არ ვამბობ, რომ თავად არ არის ბრუტალურად გულწრფელი, არამედ მისი განსაკუთრებულობა იმაშია, რომ სუფთა მოტივები აქვს და სხვებისა და ფირმის მიმართ გულგრილი არ არის“.

კარნიოლ-ტამბური, თავის მხრივ, Bridgewater-ს იდეების, და არა ეგოების, შეჯახების ადგილად ხედავს. „მქონია ისეთი მომენტი, რომ, აი, ღამის 10 საათზე რეის უნდა დაგურეკო და ვუთხრა, რომ მისი იდეა ჩემთვის გაუგებარია, - ამბობს ის. - აზროვნების მრავალფეროვნება დასაფასებელია“.

Bridgewater-ი, მსოფლიო მასშტაბით, 150 ბაზარზე ვაჭრობს, თანაც, ნაირგვარი აქტივებით, მათ შორის, აქციებით. მაგრამ ყველაზე კარგად ძალიან ლიკვიდურ ბაზრებში სახელმწიფო ობლიგაციებით ვაჭრობითა და ვალის გაზრდით არის ცნობილი, ისევე როგორც ამ ობლიგაციების შესატყვისი ვალუტებითა და ფართო მოხმარების საქონლით ვაჭრობით. ის წმინდა წყლის რაოდენობრივი სავაჭრო ფირმა არ გახლავთ; სანაცვლოდ, ის ეკონომიკურ თუ სხვა სიგნალებს ეძებს, მათ ფუნდამენტურ საფუძვლებს აანალიზებს და მერე ამ კვლევას სავაჭრო ალგორითმებად აქცევს.

ამ მიდგომამ, ბოლო დროს, შერეული შედეგები გამოიღო. Bridgewater-ის მთავარი ჰეჯ-ფონდი, Pure Alpha, საგრძნობლად შენელებული იყო აშშ-ის საფონდო ბაზარზე

2017-ში, მიუხედავად იმისა, რომ ჩაშვების დღიდან - 1991-დან - ბაზრის დამჯავნავი 11.7%-იანი უკუგება აქვს ნაწარმოები. ოქტომბრის ბოლოსაკენ Pure Alpha-ს უკუგებამ 6% შეადგინა და Standard & Poor's 500-ს აჯობა.

Bridgewater-ის სხვა თანამშრომლების მსგავსად, კარნიოლ-ტამბურიც სამგანზომილებიანი ლაპარაკისკენ (და აზროვნებისკენ) არის მიდრეკილი. ის კუბს ხატავს დაფაზე, რომელიც ერთადერთი ნივთია, მდინარე სოგატაკს გადაწყურე მისი კაბინეტის კედელზე რომ კიდია. ეს კუბი, მისი თქმით, მთელ იმ ცოდნას წარმოადგენს, Bridgewater-მა რომ დააგროვა თავისი 43-წლიანი ისტორიის მანძილზე - ცოდნა, რომელიც ფირმის სერვერებზე არსებობს. კუბში მოქცეული კოორდინატები, კარნიოლ-ტამბურის თანახმად, ის სივრცეებია, სადაც სხვადასხვა საინვესტიციო იდეა, მათ შორის, აქტივები, ქვეყნები თუ სულაც კონცეფციები შეიძლება, განლაგდეს. მისი სამუშაო კუბის მეტი მონაცემითა და ცოდნით გამდიდრებაში მდგომარეობს.

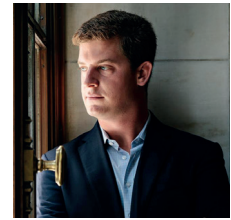
ყოველ ექვს თვეში ერთხელ Bridgewater-ის საინვესტიციო პროფესიონალები ბრეინსტორმინგის სესიებს მართავენ, რათა მომდევნო კვლევითი თემების იდენტიფიცირება და პრიორიტეტიზება მოახდინონ. ეს დემოკრატიული პროცესია... გარკვეულწილად. ისინი ამ თემებს კენჭს უყრიან, თუმცა ყველაზე მეტი წონა მაინც ყველაზე „უხუცესთა“ ხმებს ენიჭება. კარნიოლ-ტამბური თავის სიას ჩაივლის და ყოველ პროექტს სათანადო ხალხით აკომპლექტებს, ვიდრე ყველა ანალიტიკოსს არ დაასაქმებს.

ყურადღების დიდი ნაწილი დღეს ჩინეთს ეთმობა. კარნიოლ-ტამბურის აზრით, აზიაში, ზოგადად, და ჩინეთში, კონკრეტულად, მომავალში უფრო მნიშვნელოვანი როლი უნდა შეასრულოს საინვესტიციო პორტფოლიოებში. ჩინეთი თავის ქვეყნის ფარგლებში არსებულ სააქციო და ობლიგაციათა ბაზრების კარს თანდათან უხსნის უცხოელ ინვესტორებს, ხოლო მისი ეკონომიკის ზომისა და მნიშვნელობის მიუხედავად, კარნიოლ-ტამბურის თქმით, გლობალურ ინვესტორთა უმრავლესობა მაინც არ ანიჭებს ამ ქვეყანას სათანადო წონას. აღნიშნავს, რომ ჩინეთის მიმზიდველობას დღეს ისიც ემატება, რომ ის ერთადერთი მნიშვნელოვანი ბაზარია, სადაც ცენტრალური ბანკი მონეტარულ პოლიტიკას ამარტივებს. მაგრამ წელს ჩინეთის სააქციო ბაზარი დარტყმის ქვეშ მოექცა. ამასთან, ჩინური ეკონომიკის შენელებული ზრდა და სახელმწიფოს მფლობელობაში არსებული კომპანიები ინვესტირებას ართულებს. ამდენად, მოკლევადიან პერსპექტივაში, კარნიოლ-ტამბური ჩინურ აქციებს ოპტიმისტურად არ უყურებს.

ჩინეთის გარდა, Bridgewater-ის კვლევით, ფოკუსში საერთაშორისო ბაზრებია მოქცეული. კარნიოლ-ტამბურის აზრით, თავდაუზოგავი გლობალური სავაჭრო ომის პერსპექტივები შემცირდა, რაც კანადასა და მექსიკასთან აშშ-ის სავაჭრო გარიგებების დამსახურებაა. ის ხაზს უსვამს, რომ შედარებით



მყარი სტრატეგიები



EU-ფორთა?

Verdad Advisers-ის ხელმძღვანელსა და 2017 წლის Forbes-ის 30 30-წლამდელთა წევრს, დენ რასმუსენს პატარა, იაფი, ვალის მქონე კომპანიები ხიბლავს. მას სურდა ამ კერძო სააქციო კაპიტალის მაჩანაწალათა თვისებების, მით უფრო, რომ Verdad-ის \$60-მილიონიანი (აქტივებით) Leveraged Company Fund-ის უკუგება, ბოლო სამ წელიწადში, საშუალოდ, 23.5%-ს შეადგენს. რასმუსენი აქტივებს ევროპაში პოულობს, რომლის პრობლემებს გულარხეინად უყურებს: „პოლიტიკური რისკები, ყველაზე უარეს ვარიანტშიც კი, გაზვიადებულია“. სამი რჩეული:

EI GROUP

შიშმა, რომ ბრიტანელმა თითქოს სმა ათვალწუნეს, დარტყმა მიყენა დიდი ბრიტანეთის პაბების ყველაზე მსხვილ მენეჯერს. რასმუსენი მის 4,500 პაბში ღირებულებას ხედავს... და მის უძრავ ქონებაშიც: „მოკლე ბრიტანეთში, ძალიან მნიშვნელოვან ადგილებში, მივხვდი ფლოტენგ“.

MASSIMO ZANETTI BEVERAGE GROUP

ფასდაკლებებზე მომუშავე ყავის ბრენდების, Segafredo Zanetti-სა და Chock Full o'Nuts-ის მფლობელი რასმუსენის რჩეული მისი უჩვეულო, თავისუფალი ფულადი ბრუნვის 32%-იანი ინდექსისა და დაბალი ღირებულების გამო გახდა.

CARREFOUR

შენელებული ზრდა და Amazon-იდან წამოსული საფრთხე ინვესტორებში პესიმიზმს იწვევს სასურსათო აქციათა მიმართ. მოუხედავად ამისა, რასმუსენი ელის, რომ ევროპის უმსხვილესი სასურსათო ფენზე წამოადგება, თუ შეძლებს და მოკრძალებულ, 2-3%-იან ზრდას შეინარჩუნებს.

მხატვარი: სტეფანო სანტინი

პატარა ქვეყნების ობლიგაციათა ბაზრები დღეს უფრო ლიკვიდურია, ვიდრე სულ რაღაც ხუთი წლის წინ იყო, რაც, მაგალითად, ბრაზილიურ ობლიგაციათა ბაზარს უფრო მიმზიდველს ხდის ვაჭრობისთვის. ერთ-ერთი კვლევითი პროექტი განვითარებული ბაზრების დიდ მოთამაშებზე კონცენტრირებული, რომლებმაც სულ ას-ლახან მოაგროვეს განვითარებადი ბაზრების მსხვილი ჰოლდინგები, და აანალიზებს იმ მიზეზებს, რამაც შეიძლება, მათი ყიდვა ან გაყიდვა გამოიწვიოს.

უცხოური ბაზრების შეფასების დროსაც კი, კარნიოლ-ტამბურს ცალი თვალი მაინც აშშ-ზე უჭირავს. „ეს ქვეყანა, - შენიშნავს ის, - ეპიცენტრია ცენტრალური ბანკების დიდი ნაბიჯისა, აღ-მოფხვრან ის ლიკვიდურობა, რითაც ათი წელია, თავიანთი ეკონომიკები აქვთ გაჟღერებული“. ეს ფულადი შეზღუდვები რეზონანსს პოულობს გლობალურ აქტივებში და მსგავსი შეზღუდვებისადმი ყველაზე მგრძობიარე რევიონებს უტყამს, მათ შორის, აშშ-ს მიღმა არსებულ ქვეყნებს, მაგალითად, თურქეთს, სადაც ბანკები აშშ

კვალდაკვალ. აგვისტოში მან Bridgewater-ის კლიენტები გააფრთხილა, რომ აშშ-ის აქტივები (მეტადრე - აქციები), რომლებიც ფინანსური კრიზისის შემდეგ უფრო მალე წამოდგნენ ფეხზე, ვიდრე სხვა ქვეყნებში, გადაჭარბებული ფასებისა და ოპტიმიზმისთვის - შესაბამისად, მოწყვლადობისთვის - იყო განწირული. ეს მოწყვლადობა, მის თანახმად, ცოტათი, ოქტომბრის სწრაფი და მოცულობითი გაყიდვების დროს გამოიშვლავნდა.

„თუ ეს ტრენდი გაგრძელდა, შეგვიძლია, ვივარაუდოთ, რომ აშშ შეძლებს, უფრო ეფექტიანი იყოს მომდევნო მრავალი წლის, ათწლეულების განმავლობაში, - ამბობს კარნიოლ-ტამბური. - ევროპული საპროცენტო განაკვეთები, წესით, ვერ დაარტყამს აშშ-სას მომდევნო 10-15 წლის მანძილზე. აშშ-ის აქციები, წესით, შეინარჩუნებს უფრო მაღალ მოგებიანობას 10-15 წელიწადის განმავლობაში. თუმცა ვუყურებ ამ ყველაფერს და ვამბობ, რომ საკმაოდ მოწყვლადია“. იმის გათვალისწინებით, რომ აშშ-ს ასეთ ჭარბ ეფექტიანობას უწინასწარმეტყველებენ, პატარა შენე-

ლებას - ვთქვათ, გადასახადის შემცირების ეფექტთა გაუფერულებას - შეიძლება, დიდი გავლენა აღმოაჩინდეს. „ამგვარი კორექციის მიმართ მოწყვლადი ხარ, - ამბობს კარნიოლ-ტამბური. - ფინანსური ბაზრები, ზოგადად, რისკს სწორედ

როგორ ვითარდობს სწორად? დენ ჰინერი



Vanguard-ის International Growth Fund-ს ორი ბრწყინვალე მენეჯმენტ-გუნდი თაოსნობს - ერთი Schroder Investment Management-იდან მოდის, მეორე კი Baillie Gifford Overseas-იდან. Schroder-ს დიდი ხანია, ფეხი უდგას განვითარებადი ბაზრებში და ის ერთ-ერთი პირველთაგანი იყო, ვინც ამ ბაზრების ზრდის პოტენციალი დაინახა. Baillie Gifford-ის გუნდს უკიდურესად გრძელვადიანი ხედვა აქვს იმის თაობაზე, თუ როდის უნდა ეძიო ზრდა და მას მტკიცედ სჯერა ისეთი კომპანიების, როგორც Alibaba და Tencent-ია - ამ ფონდის ორი წამყვანი პოლიტიკის, ისევე როგორც სჯერა Amazon-ის (ჰო, აშშ-ის კომპანიის), მისი კიდევ ერთი პოლიტიკის. ქვეყნის სახით, ფონდში ჩინური აქციები ერთადერთი ყველაზე მსხვილად წარმოდგენილი აქციებია, რომლებიც აქტივთა დაახლოებით 17%-ს შეადგენს. ამდენად, ეს ალბათ მათ უნდა გაითვალისწინონ, ვინც, Bridgewater-ის კარნიოლ-ტამბურის მსგავსად, გრძელვადიან ოპტიმიზმს იჩენს ჩინეთის მიმართ.

დენ ჰინერი Adviser Investments-ის თავმჯდომარე The Independent Adviser for Vanguard Investors-ის რედაქტორია.

დოლარების იმედად არიან.

აშშ-ის პერსპექტივებზე რას იტყვის? კარნიოლ-ტამბური ვარაუდობს, რომ ტრამპის საგადასახადო შემცირებით გამოწვეული ფისკალური სტიმული გაუფერულდება მონეტარული პოლიტიკის შეზღუდვათა გაგრძელებას

ამ ცვლილების გამო შეიცავს - ცვლილებებისა, რომლებიც გაიოლებული გარემოდან ფულად შეზღუდვებზე გადასვლას უკავშირდება“.



დასკვნითი აზრი

* „ყველაზე ბედნიერი ხალხი ის ხალხია, ვინც თავის ბუნებას აღმოაჩენს და ცხოვრებას მის მიხედვით აწყობს“. - რიჩი დალიო

დავჯობოთ სიბერისათვის, ოღონდ საშემოსავლო ბადასახადის ხარჯზე



2019 წლის 1 იანვრიდან

საქართველოში დაგროვებითი საპენსიო სქემა ამოქმედდება. იგი საპენსიო სისტემის ე.წ. მეორე სვეტს წარმოადგენს: მოქალაქის საპენსიო დანაზოგი ხელფასიდან მისი პირადი შენატანითა და დამსაქმებლისა და მთავრობის მიერ ამ პირადი შენატანის თანაზომადი თანხის დამატებით იქმნება. პენსიაში გასვლამდე ამ დანაზოგს საპროცენტო სარგებელიც უნდა დაერიცხოს.

დღეს საქართველოში საპენსიო სისტემის ე.წ. პირველი სვეტი მოქმედებს: შემოსავლის, დანაზოგის, სოციალური სტატუსის, ეკონომიკური მდგომარეობის მიუხედავად, გარკვეულ ასაკს მიღწეული მოქალაქეები (ქალები 60 წლიდან, კაცები – 65-დან) ერთნაირ საბაზო პენსიას იღებენ.

საპენსიო სისტემის ე.წ. მესამე სვეტი მხოლოდ კერძო დანაზოგებზე დამყარებული სვეტია.

„ქართულმა ოცნებამ“ საპენსიო სისტემის ე.წ. მეორე სვეტი ძალდატანების პრინციპით შემოიღო. მასში გაწვერიანება 40 წლამდე ასაკის დასაქმებულისთვის სავალდებულოა. არადა, „საპენსიო სისტემის რეფორმის მიმართ მოსახლეობის

დამოკიდებულების“ კვლევაში ნათლად ჩანს: მოქალაქეების 65% დაგროვებითი საპენსიო სქემაში ნებაყოფლობითი და არა სავალდებულო, ძალდატანებითი მონაწილეობის მომხრეა.

ვინემ ეს ძალდატანება შეიძლება გაამართლოს, დაგროვებითი საპენსიო სქემა მართლაც რომ უზრუნველყოფდეს ღირსეულ სიბერეს. პრობლემა სწორედ იმაშია, რომ იგი დამაიმედებელ რიცხვებს ვერ იძლევა იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მთავრობის მართული საპენსიო სააგენტო ფულს სწორად დააბანდებს, ეს ფული კორუფციის გამო არ დაიკარგება და ათიათასობით ადამიანის საპენსიო დანაზოგი „საბჭოთა ანაბრების“ ბედს არ გაიზიარებს.

მაგალითად: 40 წლის მასწავლებელი ქალი, რომელსაც დღეს დარიცხული ხელფასი 500 ლარი აქვს და ხელზე 400 ლარს იღებს, 20 წლის შემდეგ საბაზისო პენსიაზე დამატებით თვეში 85 ლარს მიიღებს (საერთაშორისო ეკონომიკური სკოლის, ISET-ის კალკულაცია). ამ ადამიანს „ქართული ოცნება“ ეუბნება, რომ მან საკუთარ თავს, შვილებსა და ოჯახს დღეს თუნდაც თვეში 10 ლარი უნდა მოაკლოს იმიტომ, რომ 20 წლის შემდეგ ისევ ღარიბად იცხოვროს.

„ევროპულმა საქართველომ“ შემუშავა დაგროვებითი საპენსიო სქემის ისეთი მოდელი, რომელიც:

- ყოველ მოქალაქეს უტოვებს არჩევანს, ნაბაყოფლობით ჩაერთოს დაგროვებითი საპენსიო სქემაში (არსებობს ნებაყოფ-

ლობითი „მეორე სვეტის“ ახალზღვანდური გამოცდილება Kiwisaver-ის სისტემის სახით)

- ერთნაირად და თანაბრად ხელმისაწვდომია ყველა ასაკის ადამიანისთვის (და არა მხოლოდ 40 წელს ქვემოთ ასაკის დასაქმებულთათვის)

- დაგროვებითი საპენსიო სქემის მონაწილეს აძლევს არჩევანს, თავად განსაზღვროს დასაგროვებელი თანხის ყოველთვიური ოდენობა

- აზღვევს სახელმწიფო საპენსიო ფონდის გაკოტრების რისკებს პენსიონერთა ინტერესების დაუზიანებლად (იხ. ქვემოთ სამხრეთკორეული გამოცდილებიდან გამომდინარე ასეთი რისკების შესახებ).

„ევროპული საქართველოს“ მიერ შემუშავებული დაგროვებითი საპენსიო სქემით, 40 წლის მასწავლებელი ქალი, რომელსაც დღეს დარიცხული ხელფასი 500 ლარი აქვს და ხელზე 400 ლარს იღებს, 20 წლის შემდეგ საბაზისო პენსიაზე დამატებით თვეში დღევანდელი მსყიდველუნარიანობის 576 ლარს მიიღებს. უფრო მაღალშემოსავლიანი ადამიანების დაგროვებული პენსია კი კიდევ უფრო მეტი იქნება.

ასეთი დამაიმედებელი რიცხვები „ევროპული საქართველოს“ სქემით იმიტომ მიიღება (ეკონომიკური ზრდის, ინფლაციის, საპროცენტო სარგებლის და სხვა



სავალდებულო უნდა იყოს თუ ნებაყოფლობითი დაგროვებითი პენსიის სქემაში მონაწილეობა? (N=873)

დაგროვებითი პენსიის სქემაში მონაწილეობა უნდა იყოს სავალდებულო; ეს ხელს შეუწყობს იმას, რომ საპენსიო ფონდი გახდეს სტაბილური და სახელმწიფომ მთლიანად საზოგადოების წინაშე აილოს მოქალაქეთა სოციალური დაცვის ვალდებულება

23.5%

დაგროვებითი პენსიის სქემაში მონაწილეობა უნდა იყოს ნებაყოფლობითი; ადამიანებს უნდა ჰქონდეთ არჩევანი, თავად იზრუნონ თუ არა დამატებით საპენსიო უზრუნველყოფაზე

64.4%

საჭიროა შემოვიღოთ კომპრომისული ვარიანტი: დაგროვებითი პენსიის სქემაში მონაწილეობა 40 წლამდე უნდა იყოს სავალდებულო, ხოლო 40 წლის ზემოთ – ნებაყოფლობითი.

9.0%

მიჭირს პასუხის გაცემა

3.0%

წყარო: სოციალური კვლევისა და ანალიზის ინსტიტუტი

დაშვებები საკმაოდ კონსერვატულია), რომ საპენსიო დანაზოგი არა დარიცხული ხელფასის 6%-ია, როგორც „ქართული ოცნების“ სქემაში, არამედ გაცილებით მეტი: მაგალითად, 500-ლარიან დარიცხულ ხელფასზე – 24.8%, ხოლო 1,500-ლარიანზე – 22%.

„ევროპული საქართველოს“ სქემა აგებულია საგადასახადო შეღავათის პრინციპზე: მოქალაქე, თუკი იგი თავისი ღირსეული სიბერისთვის ფულის დაგროვებას გადაწყვეტს და საპენსიო სქემაში ნებაყოფლობითი ჩაერთვება, ამისათვის არა მხოლოდ თავისი ხელზე ასაღები ხელფასის მცირე ნაწილს გამოიყენებს, არამედ მისივე დასაბეგრი ხელფასიდან ჩამოჭრილ საშემოსავლო გადასახადსაც, რომელიც მთავრობას დღეს ბიუჯეტში მიაქვს.

რაც უფრო დაბალშემოსავლიანია ადამიანი, მით უფრო მეტი თანხის გამოყენება შეუძლია თავისივე საშემოსავლო გადასახადიდან, ხოლო ხელფასის მატებასთან ერთად საშემოსავლო გადასახადიდან გამოსაყენებელი თანხის ოდენობა მცირდება. ეს გზა შემდეგი არგუმენტით შეირჩა: თუ დაგროვებითი საპენსიო სქემა იმით

შემოგვაქვს, რომ დაბალშემოსავლიანი მოქალაქეების ღირსეული სიბერის უზრუნველყოფა გვინდა (მაღალშემოსავლიანებს დანაზოგის შექმნისა და დაბანდების ბევრ სხვა საშუალებაზე მიუწვდებთ ხელი), მაშინ მათ საკუთარი საშემოსავლო გადასახადის ხარჯზე დანაზოგითაც პროპორციულად მეტად უნდა ისარგებლონ.

რაც მთავარია, სქემა მოქალაქის არჩევანს მოქნილს ხდის. ერთ ადამიანს შეიძლება 2,000-ლარიანი ხელფასი ჰქონდეს და საშვებელი ოჯახს ინახავდეს, ხოლო მეორე მართლაც იყოს და 1,200 ლარი იყოს მისი ხელფასი. იმის მიუხედავად, რომ მაღალი ალბათობით პირველი მოქალაქის ყოველთვიური ხარჯი გაცილებით მეტი იქნება, „ქართული ოცნების“ სქემა მას დღეს მეტის დაზოგვას აიძულებს, ვიდრე მეორე ადამიანს. „ევროპული საქართველოს“ სქემა კი მას არა მხოლოდ იმ არჩევანს უტოვებს, დაზოგოს თუ არა საერთოდ, არამედ რამდენი დაზოგოს და რამდენით ისარგებლოს საშემოსავლო გადასახადიდან. შესაბამისად, „ევროპული საქართველოს“ სქემა მოქნილია და ადამიანის დღევანდელი საჭიროებების მიმართ – მგრძობიარე.

„ევროპული საქართველოს“ სქემა არ იყენებს საბიუჯეტო სახსრებს და დამატებით გადასახადს არ უწესებს დამატებებს. „ქართული ოცნების“ დღეს უკვე დაკანონებული ძალდატანებითი საპენსიო სისტემა კი დამატებებს დამატებით გადასახადს უწესებს. სამწუხაროდ, არანაირი გარანტია არ გვაქვს, რომ დამატებების მიერ ამ დასაქმებულის სასარგებლოდ საპენსიო ფონდში შესატანი თანხა ასევე დასაქმებულის ხელფასიდან არ ჩამოიჭრება. ან თუ დამატებები ახლა არ ჩამოაჭრის დასაქმებულს ამ თანხას, ხელფასს კარგა ხანს აღარ გაუზრდის. ეს კი დასაქმებულთა ისედაც დაბალშემოსავლიან უდიდეს ნაწილს (დასაქმებულთა 2/3-ს ხელფასი 600 ლარი და ნაკლები აქვს) კარგს არაფერს უქადის გაძვირებული ცხოვრების პირობებში. „ევროპული საქართველოს“ მიერ შემუშავებული დაგროვებითი საპენსიო სისტემა ამ რისკისგან თავისუფალია.

„ქართული ოცნების“ დღეს უკვე დაკანონებული ძალდატანებითი საპენსიო სისტემით, დამატებებს უჩნდება მოტივაცია, ასაკით 40 წელზე ნაკლები ადამიანები სამსახურში არ აიყვანოს, რადგან

საპენსიო შენატანის მოცულობა

დასაქმებული, დაბეგრული (NET) ხელფასის იმდენი პროცენტის ოდენობით, რამდენი პროცენტის შეტანასაც თავად გადაწყვეტს, მაგრამ არაუმეტეს

- 6%-სა, თუ წლიური ხელფასი 6 ათას ლარამდეა
- 8%-სა, თუ წლიური ხელფასი 6-დან 12 ათას ლარამდეა
- 10%-სა, თუ წლიური ხელფასი 12-დან 18 ათას ლარამდეა
- 12%-სა, თუ წლიური ხელფასი 18-დან 24 ათას ლარამდეა
- 14%-სა, თუ წლიური ხელფასი 24-დან 30 ათას ლარამდეა
- 16%-სა, თუ წლიური ხელფასი 30-დან 36 ათას ლარამდეა
- 36 ათას ლარზე მეტი წლიური ხელფასის შემთხვევაში, 16%-იანი მაქსიმალური შენატანის სქემა ვრცელდება მხოლოდ 36 ათასი ლარის ფარგლებში.

საპენსიო შენატანის მოცულობა

დასაქმებული, დაბეგრული (NET) ხელფასის იმდენი პროცენტის ოდენობით, რამდენიცაა დასაქმებელი, გასაცემი დასაბეგრი (GROSS) ხელფასის გარკვეული პროცენტით, რომელიც გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

- 6 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის მის მიერ გადასახდელი სრული საშემოსავლო გადასახადის ოდენობით
- 6-დან 12 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის არჩეული პროცენტის ორმაგი ოდენობით
- 12-დან 18 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის – არჩეული პროცენტის 1.4 ოდენობით
- 18-დან 24 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის – არჩეული პროცენტის ერთმაგი ოდენობით
- 24-დან 30 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის – არჩეული პროცენტის 0.57 ოდენობით
- 30-დან 36 ათას ლარამდე წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის – არჩეული პროცენტის 0.25 ოდენობით
- 36 ათას ლარზე მეტი წლიური ხელფასის მქონე დასაქმებულისათვის – არჩეული პროცენტის 0.25 ოდენობით მხოლოდ 36 ათასი ლარის ფარგლებში.

დასაქმებულის მიერ შეტანილი თანხა იქვითება დასაქმებულის საშემოსავლო გადასახადიდან

40 წელზე ნაკლები ასაკის დასაქმებულებისთვის დაგროვებით საპენსიო სქემაში მონაწილეობა სავალდებულოა (ამაშია მთავრობის ძალდატანება) და დამსაქმებელმაც დამატებითი თანხა აუცილებლად უნდა გადარიცხოს ყოველი ასეთი დასაქმებულის საპენსიო დეპოზიტზე. ამ დროს უმუშევრობა, საქსტატის მონაცემებით, ყველაზე დიდი პრობლემა სწორედ 40 წელზე ნაკლები ასაკის ადამიანებისთვისაა.

მით უმეტეს, რომ 2017 წელს, 2016 წელთან შედარებით, ამ ასაკობრივი ჯგუფისთვის მდგომარეობა გაუარესდა.

„ევროპული საქართველოს“ სქემა ამ რისკისგანაც თავისუფალია.

„ევროპული საქართველოს“ სქემის მონაწილეს დაგროვილი თანხის ძალიანად ან ნაწილობრივ საპენსიო ასაკამდე გამოტანა შეუძლებელია. თუმცა იმისათვის, რომ დანაზოგები გაიზარდოს და კაპიტალის ბაზარმა ისარგებლოს, თანხის საპენსიო ასაკამდე გამოტანას გარკვეული პირობები ახლავს თან: ასეთ დროს, თუ მინიმუმ 20 წელი აგროვებდა, დაგროვებითი საპენსიო სქემის მონაწილე თანხას სრულად, დაუბეგრავად იღებს. სხვა შემთხვევაში, მისაღები თანხის მოცულობა დაიბეგრება საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად ანუ საგადასახადო შეღავათით ნასარგებლები თანხა უკან, ბიუჯეტში დაბრუნდება.

„ქართული ოცნება“ დაგროვებითი საპენსიო სქემის შემოღების აუცილებლობას ქვეყანაში დანაზოგების ზრდის, „გრძელი ფული“ გაჩენისა და კაპიტალის ბაზრის განვითარების აუცილებლობით ხსნის.

„ევროპული საქართველოს“ სქემა, პირველ წელს დასაქმებულთა 15%-იანი ნებაყოფლობითი ჩართულობის პირობებშიც კი გაცილებით მეტ დანაზოგს აჩენს, ვიდრე „ქართული ოცნების“ სავალდებულო სქემა, ოღონდ არა მოქალაქის, არამედ მთავრობის ხარჯზე.

დიახ, თუ სიბერისათვის დაზოგვა გვინდა, დაგზოვით არა მხოლოდ და არა მეტწილად მოქალაქეთა ჯიბიდან, რომელთაც დღევანდელ საჭიროებებზე არ ჰყოფნით

ფული, არა მეწარმეთა ხარჯზე, რომელთაც კაპიტალზე ხელმისაწვდომობის პრობლემა ისედაც უდგათ, არამედ მთავრობის ჯიბიდან - საშემოსავლო გადასახადის ხარჯზე.

რა თქმა უნდა, ეს საბიუჯეტო შემოსავლებში დანაკლისს აჩენს, მაგრამ არჩევანი უნდა გავაკეთოთ - და ამ სტატიის მთავარი აზრიც ესაა - მთავრობას ვასწავლოთ მომჭირნედ და ხარჯუფუქტიანად ცხოვრება და მეტი დავაგროვოთ ადამიანთა ღირსეული სიბერისთვის თუ მთავრობას მივცეთ ხელგაშლილად ცხოვრების საშუალება და დაბალი იყოს დაგროვებული პენსია?

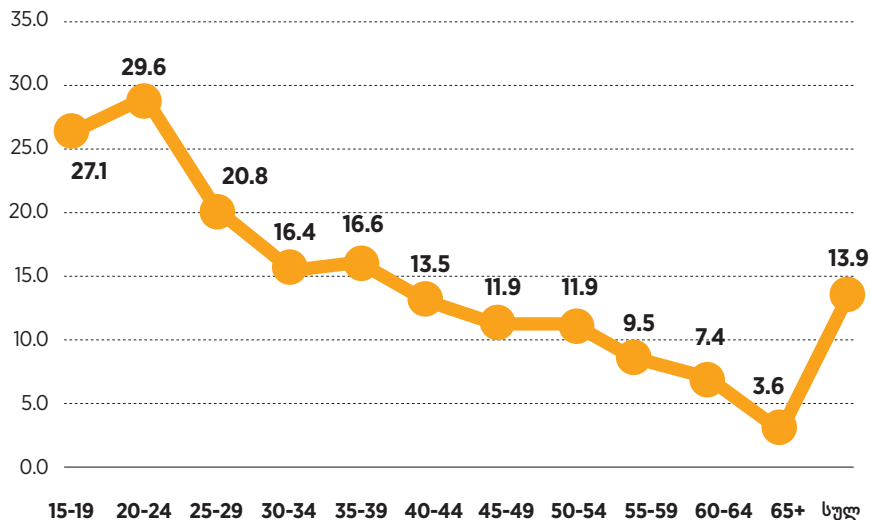
ამ კონტექსტში აღსანიშნავია, რომ „ვეროპული საქართველოს“ სქემის ადმინისტრირება ხდება დამატებითი ბიუროკრატიის გარეშე, რაც მაქსიმალურად ამცირებს საპენსიო ფონდებში ჩინოვნიკების ხელის ფათურისა და კორუფციული გარიგებების შანსს. მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში, სადაც საპენსიო ფონდებს მთავრობები ან მათი წარმომადგენლები მართავენ, საპენსიო დანაზოგების გაფლანგვა ხდება. სამწუხაროდ, „ქართულმა ოცნებამ“ სწორედ ასეთი ძალდატანებითი საპენსიო სქემა დააკანონა.

„ვეროპული საქართველოს“ სქემით, საპენსიო სქემის მონაწილე თავად განსაზღვრავს არა მარტო იმას, ჩაერთოს თუ არა სქემაში, არამედ იმასაც, რომელ კომპანიას ანდოს თავისი საპენსიო დანაზოგის მართვა. ამ სისტემით, ეროვნულ ბანკს ეკისრება არსებითი როლი, რათა დაცული იქნას დაგროვებითი საპენსიო სქემის მონაწილეთა ინტერესები.

ბოლოს კი, მოკლედ, რამდენიმე გაკვეთილი „მეორე სვეტის“ სავალდებულო სამხრეთკორეული გამოცდილებიდან, რომელიც კორეის ეროვნული საპენსიო სამსახურის საერთაშორისო მიმართულების გენერალურმა დირექტორმა, კიმ ჯუნჰუმ გამიზიარა:

დღეს კორეაში საპენსიო დანაზოგი 4.5% + 4.5% პრინციპით იქმნება ანუ ყოველთვის და საპენსიო სქემის მონაწილე თავისი დარიცხული ხელფასის 4.5%-ს

უმუშევრობის დონე ასაკობრივ ჯგუფში, %



ზოგავს და დამსაქმებელი ზემოდან 4.5%-ს უმატებს. შეგახსენებთ, რომ „ქართულმა ოცნებამ“ შემოიღო პრინციპი 2% + 2% + 2%, საიდანაც დარიცხული ხელფასის 2-2%-ს პირის ანგარიშზე დებენ თავად ეს პირი, დამსაქმებელი და მთავრობა.

კიმ ჯუნჰუმ თქმით, 9% არ ჰყოფნის სქემის მდგრადობას და მთავრობა აპირებს, ეს რიცხვი 13%-მდე გაზარდოს. მარტივი კითხვაა: თუ 9% არაა საკმარისი სამხრეთ კორეაში, როგორ იქნება საკმარისი 6% საქართველოში? შესაბამისად, საქართველოს მოქალაქე უნდა იცოდეს, რომ დღევანდელი 6% ანკესია. იგი ძალიან მალე გაიზრდება, ანუ ყველას მოუწევს ხელფასიდან უფრო მეტის ჩამოჭრა.

კორეამ ეს სისტემა 1988 წელს შემოიღო და უკვე ორჯერ - 1999 და 2008 წლებში - მოუხდა მისი კორექტირება პენსიონერთა საზიანოდ, რადგან სხვაგვარად საპენსიო ფონდი გაკოტრდებოდა.

1999 წლის რეფორმით:

- ჩანაცვლების კოეფიციენტი (პენსია იღებს პირი პენსიაზე გასვლის მომენტში) დაიწია 70%-დან 60%-მდე

- საპენსიო ასაკმა აიწია 60-დან 65 წლამდე (აწევს დაიწყო 2013 წლიდან, ყოველ წელს თითო წლით)

ამით საპენსიო ფონდის დეფიციტი 2023-დან გადავადდა 2036 წლამდე, ხოლო ფონდის ამოწურვა - 2033-დან 2047 წლამდე.

2008 წლის რეფორმით:

- ჩანაცვლების კოეფიციენტი დაიწია 60%-დან 50%-მდე 2008 წელსვე და დაიწევს 40%-მდე 2028 წელს

- შემოიღეს (!!!) ბაზისური პენსია - რომელიც უკვე გვაქვს საქართველოში.

ამით საპენსიო ფონდის დეფიციტი 2036-დან გადავადდა 2044 წლამდე, ხოლო ფონდის ამოწურვა - 2047-დან 2060 წლამდე.

ისევ კითხვა ჩვენთვის: თუ სამხრეთ კორეის \$600 მლრდ-იანი საპენსიო ფონდი დგას ამოწურვის საშიშროების წინაშე დემოგრაფიული სურათის ცვლილების გამო, ჩვენ როგორ გავუმკლავდებით ამ პრობლემებს? უფრო კონკრეტულად კი - როდის გაიზრდება საპენსიო ასაკი საქართველოში? **F**

საქართველო: მე-6 ადგილი ბიზნესის კეთების რეიტინგში



სოთა ხნის წინ მსოფლიო ბანკმა ბიზნესის კეთების (Doing Business) ახალი რეიტინგი გამოაქვეყნა, რომლის მიხედვით საქართველო მსოფლიოში მე-6 ადგილზეა 83.28 ქულით. საქართველოს მხოლოდ ახალი ზეღანდია, სინგაპური, დანია, ჰონკონგი და სამხრეთი კორეა უსწრებს. გასულ წელს საქართველოს 82.80 ქულა ჰქონდა და მე-9 ადგილზე იყო.

მსოფლიო ბანკი ბიზნესის კეთების რეიტინგს 2003 წლიდან აქვეყნებს. კვლევაში მსოფლიოს 190 ქვეყანაა ჩართული. ბიზნესის კეთების რეიტინგი ქვეყნებში ბიზნესის დაწყების, მართვისა და დახურვის სახელმწიფო რეგულაციების სიმარტივეს ზომავს.

საქართველოში ბიზნესის კეთების რეიტინგი, განსაკუთრებით ინგლისური სახელწოდებით - „Doing Business“, საკმაოდ პოპულარულია. პოპულარობას თავისი საინტერესო ისტორია აქვს. 2005 წლიდან საქართველომ სწრაფი პროგრესი დაიწყო რეიტინგში და მე-100 ადგილს მალევე დაშორდა. 2006 წელს უკვე 37-ე იყო, 2013-ში - მე-9. წინა ხელისუფლების დროს, 2005-2012 წლებში აღნიშნულ რეიტინგზე დიდი აქცენტი კეთდებოდა და, შეიძლება ითქვას, ზოგიერთი რეფორმის მიზანიც კი იყო რეიტინგის გაუმჯობესება. დადებითი შედეგაც არ აყოვნებდა. სხვა რეიტინგებთან ერთად, ბიზნესის კეთების რეიტინგში სწრაფი პროგრესი საქართველოს სავიზიტო ბარათად იქცა. ამ პერიოდში მსოფლიო

ბანკმა ორჯერ დაასახელა საქართველო მსოფლიოს ნომერ პირველ რეფორმატორ ქვეყნად.

საქართველოს რეიტინგი მცირედით გაუარესდა 2010-2011-სა და 2014-2015 წლებში, რაც ძირითადად ინდექსის შედგენის მეთოდოლოგიის ცვლილებით იყო განპირობებული.

2012 წლამდე პოლიტიკური ოპოზიცია ხელისუფლების აღნიშნულ რეიტინგში წინსვლას არაფრის მომცემად თვლიდა და ამბობდა, რომ ეს ინდექსი რეალობას არ ასახავს. ეს ნაწილობრივ სიმართლევაც იყო, რადგან ინდექსს კონკრეტული დანიშნულება აქვს: შეაფასოს ბიუროკრატიული პროცედურების, იმავე რეგულაციების ტვირთი ბიზნესის კეთებაზე. ინდექსში არ ხვდება ისეთი გარემოებები, როგორიც არის: პოლიტიკური სტაბილურობა, რუსული აგრესიის საფრთხე, კორუფციის დონე, განათლების დონე, კანონის უზენაესობა და ა.შ., რაც ბიზნესგარემოსთვის ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია.

როდესაც ხელისუფლება შეიცვალა, „ქართული ოცნების“ ხელისუფლება ინდექსთან დაკავშირებით იმავეს იმეორებდა, რომ მასზე ზედმეტი აქცენტი კეთდება და ის რეალობას არ ასახავს. ბიძინა ივანიშვილმა ეს დავოსში, მსოფლიო ეკონომიკურ ფორუმზეც კი აღნიშნა.

თუ 2010-2012 წლებში ყოველწლიურად 4-5 ისეთი რეფორმა ტარდებოდა, რაც საქართველოს პოზიციებს ბიზნესის კეთების რეიტინგში აუმჯობესებდა, 2013-2014 წლებში მხოლოდ თითო-თითო რეფორმა გატარდა. ამას თან ინდექსის მეთოდოლოგიის ცვლილება დაერთო და შეუძლებელი გახდა იმის შესუტი შეფასება, რომ თუ არა მეთოდოლოგიის ცვლილება, მაინც ჩამოქვეითდებოდა თუ არა საქართველო

რეიტინგში.

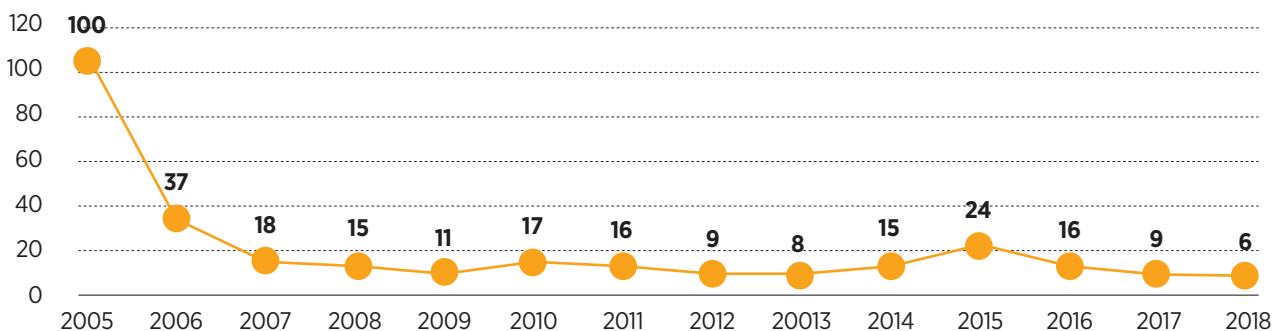
2016 წლიდან ინდექსის მიმართ მიდგომა შეიცვალა და ხელისუფლებამ ისევ მიზნად დაისახა რეიტინგში პოზიციების გაუმჯობესება. ამის მიზეზი კარგად ნაცნობი გამოცდილება იყო, რომ ქვეყნის ბიზნესგარემოს პიარისთვის და ინვესტორებისთვის გასაცნობად, ასეთ რეიტინგებში წინსვლა მოგებიანია. 2016 წელს ხუთი რეფორმა გატარდა, ხოლო 2017-2018 წლებში სამ-სამი. შედეგმაც არ დააყოვნა, საქართველომ რეკორდულად მაღალ პოზიციაზე - მე-6-ზე გადაინაცვლა.

ბიზნესის კეთების ინდექსი 10 კომპონენტისგან შედგება, რომელთა შეჯამება ქვეყნის საბოლოო ქულას და რეიტინგს გვაძლევს. საქართველოს ყველაზე მაღალი ქულა (99.3) და ადგილი (მე-2 ადგილი მსოფლიოში) ბიზნესის დაწყების კომპონენტში აქვს. საქართველოში კომპანიის რეგისტრაცია ორ დღეში, მინიმალური აუცილებელი თანხის გარეშეა შესაძლებელი.

საქართველო მე-2 ადგილზეა ასევე მცირე წილის მფლობელ ინვესტორთა დაცვით, თუმცა ქულა 81.7 აქვს. მე-4 ადგილზეა ქონების რეგისტრაციის სიმარტივით. ყველაზე დაბალი ადგილი (მე-60) საქართველოს ბიზნესის დახურვის კუთხით აქვს, რაც ხანგრძლივი დროით, ხარჯითა და დავალიანების დაფარვის დაბალი მაჩვენებლითაა გამოწვეული.

წელს, გასულ წელთან შედარებით, საქართველოს წინსვლა (ქულის გაუმჯობესება) მხოლოდ სამ კომპონენტში არა აქვს, ესენია: სესხზე ხელმისაწვდომობა, მცირე წილის მფლობელ ინვესტორთა დაცვა და საგარეო ვაჭრობა. ყველაზე მეტად კი საქართველოს ქულა გადასახადების გადახდაში, ბიზნესის დაწყებასა და კონტრაქტის

საქართველოს ადგილი ბიზნესის კეთების რეიტინგში



პირობების აღსრულებაში გაუმჯობესდა.

მსოფლიო ბანკის შეფასებით, ბოლო ერთ წელიწადში საქართველოში ბიზნესის კეთების გამარტივების მიზნით სამი რეფორმა გატარდა: 1. კომპანიების გაერთიანების დროს დამატებული ღირებულების გადასახადის გადამხდელად რეგისტრირება სავალდებულო აღარ არის, რამაც ბიზნესის დაწყების კომპონენტი გააუმჯობესა; 2. მოგების გადასახადის რეფორმა, რამაც გადასახადების გადახდის კომპონენტი გააუმჯობესა და 3. გაუმჯობესდა კონტრაქტების აღსრულების კომპონენტიც, რადგან დაინერგა მოსამართლეებზე საქმეების განაწილების ავტომატური, შემთხვევითობის წესი.

მე-6 ადგილზე გადასვლამ საქართველოში კითხვები გააჩინა, თუ რატომ არ აისახება ეს შედეგი უფრო მეტად ქვეყანაში მოზიდულ ინვესტიციებსა და ეკონომიკურ ზრდაზე. ამის პასუხი ნაწილობრივ უკვე დავწერე: ეს ინდექსი ყოვლისმომცველი არ არის, როგორც, მაგალითად, გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსია, სადაც საქართველო 66-ე ადგილზეა. გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი ნაწილობრივ ბიზნესის კეთების ინდექსის კომპონენტებსაც ეყრდნობა, თორემ საქართველო კიდევ უფრო ქვემოთ იქნებოდა რეიტინგში.

ზოგადად, ბიზნესგარემო გაცილებით მეტად კომპლექსურია, ვიდრე ეს ბიზნესის კეთების ინდექსის კომპონენტებია. მით უმეტეს, თუ ინვესტიციების მოზიდვასა და ეკონომიკურ ზრდაზე ვსაუბრობთ, მაშინ ქვეყნის ცხოვრების ნებისმიერი კომპონენტი ბიზნესგარემოა, გავლენების სხვადასხვა დონით. მაგალითად, 2017-2018

საქართველოს ადგილი რეიტინგში კომპონენტების მიხედვით

	ადგილი მსოფლიოში	ქულა 2018	ქულა 2017
ჯამური რეიტინგი	6	83.3	82.8
ბიზნესის დაწყება	2	99.3	97.8
სამშენებლო ნებართვების აღება	27	77.6	77.6
ელექტროენერჯის მიწოდება	39	84.4	84.3
ქონების რეგისტრაცია	4	92.9	82.8
სესხზე ხელმისაწვდომობა	12	85.0	85.0
მცირე წილის მფლობელ ინვესტორთა დაცვა	2	81.7	81.7
გადასახადების გადახდა	16	89.0	87.1
საგარეო ვაჭრობა	43	90.0	90.0
კონტრაქტის პირობების აღსრულება	8	76.9	76.0
ბიზნესის დახურვა	60	56.0	55.6

წლებში მსოფლიოს დაახლოებით 200 ქვეყანას შორის ყველაზე სწრაფად ეთიოპიის, კოტ-დ'ივუარისა და ბანგლადეშის ეკონომიკები გაიზარდა. ამ დროს, ბიზნესის კეთების რეიტინგში, 190 ქვეყანას შორის, ეთიოპია – 159-ზე, კოტ-დ'ივუარი – 122-ზე, ხოლო ბანგლადეში 176-ე ადგილზეა. ეს პარადოქსი ძირითადად იმით აიხსნება, რომ ეს ქვეყნები ჩვენზე მეტად ღარიბია და სამუშაო ძალა იქ გაცილებით იაფია, უცხოური ინვესტიციების შესვლას კი არ აბრკოლებენ. აღნიშნულ ქვეყნებში ის მხარეებიც რომ მოწესრიგებული იყოს, რაც ბიზნესის კეთების რეიტინგში აისახება, კიდევ უფრო სწრაფად განვითარდებოდნენ.

საბოლოოდ, რომ შევაჯამოთ, გამოდის, რომ ბიზნესის კეთების ინდექსში შემავალ კომპონენტებში ლიდერობა ქვეყნის სწრაფი ეკონომიკური განვითარების

ხელშემწყობია, მაგრამ არასაკმარისი. უღარიბესი ქვეყნების შემთხვევაში კი არც აუცილებელია, სანამ ძირითადი უპირატესობა იაფი სამუშაო ძალაა. საქართველო უკვე იმ მდგომარეობაშია, სადაც რეიტინგის კომპონენტების გაუმჯობესების მცირე არეალი დარჩა და მე-6 ადგილი უკვე დიდი მიღწევაა, მაგრამ საქართველოს ეკონომიკურ განვითარებას სხვა ფუნდამენტური პრობლემები აქვს, რაც აღნიშნულ ინდექსში არ აისახება. პირველ რიგში, ესენია: განათლების დაბალი დონე, რუსული აგრესია, სუსტი კანონის უზენაესობა (კორუფცია, სასამართლოს არაეფექტიანობა, არასათანადოდ დაცული კერძო საკუთრება) და დემოკრატიის დაბალი დონე, რაც სტაბილური პოლიტიკური გარემოსთვის აუცილებელია. ^F

ქარვასლები ძველ თბილისში

ძველი shopping mall-ების მოკლე ისტორია

ავტორი: ემილ ავდალიანი



გაბრიელ თამაშვილი

დგილმდებარეობა საქართველოს დედაქალაქს საუკუნეების განმავლობაში რეგიონში სავაჭრო გზების მნიშვნელოვან პუნქტად აქცევდა. გასაკვირი არ არის, რომ თბილისის ბევრი ქუჩა და ცალკეული შენობა ძველად ვაჭრობისთვის იყო განკუთვნილი.

მათ შორის განსაკუთრებით აღსანიშნავია ქარვასლები, რომელთა უმეტესობა კალაში, სიონის ტაძრის ირგვლივ იყო კონ-

ცენტრირებული. სიტყვა ქარვასლა სპასულ-თურქული წარმოშობისაა და ქარაგნის სახლს ნიშნავს, რომელიც ისტორიულად მახლობელი აღმოსავლეთის ქვეყნებში სახალხო დაწესებულებას წარმოადგენდა როგორც ვაჭრებისთვის, ასევე შორ მანძილზე მოგზაურთათვის.

დღემდე შემორჩენილი ქარვასლების უმეტესობა მე-19 საუკუნეში არის აგებული და სტრუქტურულად ერთმანეთს ჰგავს: მართკუთხა ფორმის შიდა ეზოს ყველა მხრიდან რკინისა თუ ხის აივნები დაჰყურებს. ქარვასლებში ვაჭარ-ხელოსანთა დუქნები და სასტუმრო ოთახები იყო გამართული. ნაგებობებს განასხვავებდა ზომა, სართულების რაოდენობა და ფასადისა თუ ინტერიერის სტილისტური გადაწყვეტა.

ძველ თბილისში ცნობილი იყო სიონის ეკლესიის მახლობლად განლაგებული, ეგრეთ წოდებული „ბატონიშვილების ქარვასლა“, რომელიც მე-18 საუკუნეში აშენდა და შედგებოდა სამოცდაორი სასტუმრო ოთახისა და ოცდაათი სავაჭრო დუქნისგან. ამას გარდა, ქარვასლაში ბევრი სახელოსნო იყო გახსნილი.

სიონის ტაძრის მოპირდაპირე მხარეს მდებარეობდა „თეკლეს ქარვასლა“, რომელიც მე-17 საუკუნეში აშენდა. აღსანიშნავია ისიც, რომ ეს შენობა, ისევე როგორც ბევრი სხვა, 1795 წელს სპარსეთის შახის, ალა-მაჰმად-ხანის ცნობილი შემოსევის შედეგად განადგურდა. ახალ შენობას თეკლე ბატონიშვილის ქარვასლა უწოდეს.

კიდევ ერთი მცირე ზომის ქარვასლა მდებარეობს ახლანდელი ერეკლე მეორის ქუჩაზე. შენობის შიდა ეზო, ისევე როგორც ზემოთ ხსენებული ქარვასლები, მართკუთხა ფორმისაა, თუმცა მასშტაბებით შედარებით მცირეა.

დღეს თბილისში არსებულ ქარვასლებს შორის ყველაზე ცნობილი ე.წ. არწრუნის ქარვასლაა, რომელიც სიონის ქ. N8-ში მდებარეობს. ამ ადგილას პირველი ქარვასლა მე-17 საუკუნეში როსტომ მეფემ ააგო. ეს შენობა, ახლომდებარე სხვა ქარვასლების მსგავსად, ალა-მაჰმად-ხანის ლაშქრობას შეეწირა. განადგურებული შენობის ადგილას, უკვე მე-19 საუკუნეში, ძველი საძირკვლის გამოყენებით აიგო ის შენობა, რომელიც დღემდე არსებობს. 1855 წელს მომხდარი ძლიერი ხანძრის შემდეგ აღდგენილი ნაგებობის ფასადი შეიცვალა. აღსანიშნავია, რომ ქარვასლამ



თამამშევის ქარვასლა

თავისი თავდაპირველი ფუნქცია მე-20 საუკუნის 20-იან წლებამდე შეინარჩუნა.

თანამედროვე სტილის სავაჭრო ნაგებობებს რაც შეეხება, ამ მხრივ განსაკუთრებულია დღევანდელ „თავისუფლების მოედანზე“ მე-19 საუკუნეში აშენებული ე. წ. თამამშევის ქარვასლა.

მე-19 საუკუნის შუა ხანებში თბილისში მწვავედ იდგა თეატრის შექმნის საჭიროება. მაშინდელმა რუსულმა საიმპერიო ადმინისტრაციამ, კერძოდ კი მეფისნაცვალმა, გრაფმა მიხეილ ვორონცოვმა ამ ინიციატივით კერძო პირებს მიმართა. თბილისელმა ვაჭარმა, გაბრიელ თამამშევმა გამოთქვა მზადყოფნა, ახალი შენობა იმ პირობით აეგო, რომ სანაცვლოდ ხელისუფლება მას უსასყიდლოდ გადასცემდა შენობის მიერ დაკავებული მიწის ნაკვეთს (დაახლოებით 1000 კვ/მ).

როგორც ვიცით, თეატრის მშენებლობა დღევანდელი თავისუფლების მოედანზე 1847 წლის 15 აპრილს დაიწყო და ოთხი წლის მანძილზე გაგრძელდა. ვორონცოვის მოწვევით მშენებლობას სათავეში თბილისში 1845 წლის ბოლოს ჩამოსული იტალიელი არქიტექტორი ჯოვანი სკუდიერი (1817 - 1851 წწ.) ჩაუდგა.

პროექტის დასრულების შემდეგ თეატრი ქვეყნის კულტურული ცხოვრების უმნიშვნელოვანეს კერად გადაიქცა. სამხრეთ კავკასიაში ეს იყო პირველი ოპერის თეატრი, რომელიც 700 მაყურებელს იტევდა, ფასადითა და შიდა ინტერიერით იმხანად არსებულ ევროპის თეატრებს ტოლს არ უდებდა.

თეატრი წარმოადგენდა ოთხსართულიან, სწორკუთხა, - 78 X 48 მ ზომის ნაგებობას. იმის გამო, რომ მოედანი არ იყო ერთნაირი დონის, შენობა მოედნის სამხრეთიდან ორსართულიანი, ხოლო ჩრდილოეთიდან სამსართულიანი იყო.

თუმცა აღნიშნულ შენობაში თეატრის გარდა, საიმპერიო ხელისუფლებამ გ. თამამშევს უფლება მისცა, განეთავსებინა როგორც

საცხოვრებელი ოთახები, ასევე სავაჭრო სივრცეები. მაგალითად, პირველ სართულზე განთავსებული იყო 6 საცხოვრებელი ოთახი, 29 დუქანი და 11 ნელი სარდაფი. მეორე სართულზე - 29 დუქანი, 16 ნელი სარდაფი-საწყობი და ფულის გადასახურდავებელი ორი დუქანი. მესამე სართულზე - 19 მაღაზია, 80 შესანახი კარადა, ფულის გადასახურდავებელი ოთხი დუქანი. მეოთხე სართულზე 21 მაღაზია ანტრესოლებით - სულ 266 დიდი და მცირე ზომის სავაჭრო სათავსო.

თეატრის შენობის ცენტრალური ნაწილი, მეორე და მესამე სართული ეკავა მაყურებელთა დარბაზსა და 47 მ. სიგრძის, 25,5 მ. სიგანის და 15 მ. სიმაღლის სცენას. ჯამში, თეატრი იტევდა 700 მაყურებელს. 1856 წელს თბილისში ჩამოსული ცნობილი ფრანგი მწერალი ალექსანდრ დიუმა თავის წიგნში „კავკასია“ წერდა, თუ როგორი გამორჩეული იყო თბილისის პირველი თეატრი.

თუმცა უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ თეატრმა მხოლოდ 23 წელი იარსება. 1874 წლის 11 სექტემბერს თეატრ-ქარვასლას ხანძარი გაუჩნდა და ის მთლიანად დაიწვა. გაზეთ „დროებაში“ გამოქვეყნებული განცხადება თბილისელებს ამცნობდა, რომ თამამშევის ქარვასლას ცეცხლი თავისით ან შემთხვევით არ გასჩენია, ზოგიერთმა გარემოებამ და მოწვევების ჩვენებამ დაარწმუნა გამომძიებელი, რომ ამ საქმეში ვაჭარი ი. ლაზარევი უნდა ყოფილიყო დამნაშავე.

1879 წელს ქარვასლა აღადგინეს, თუმცა ეს არ შეეხო საკუთრივ თეატრს. ახლანდელ თავისუფლების მოედანზე ე.წ. „თამამშევის ქარვასლა“ 1934 წლამდე იდგა, შემდეგ კი, თბილისის მასშტაბური აღმშენებლობის პერიოდში, შენობის დემონტაჟი განხორციელდა. დღეისთვის შენობისგან მხოლოდ თბილისის საკრებულოს წინ მდგომი ორი რკინის ძეგლი შემორჩა და საკუთრივ თავისუფლების მოედნის ქვაფენილის ქვეშ შენახული საძირკველი. **F**



პური და ღვინო სოსუბელი კლასულაზისგან

ავტორი: ინა სანიძე

რესტორანი „ვერიკო“ თბილისის ცენტრალური უბნის, ვერის, შუაგულში მდებარე ღვინის ქარხანაში სულ რამდენიმე თვის წინ გაიხსნა, მაგრამ ის უკვე იპყრობს მათ გულებსა და გონებას, ვინც კარგი ქამისა და დახვეწილი ატმოსფეროს გემო იცის.

დიდი აგურის კედლები, ღვინის ქარხნის ტერიტორიას რომ არტყია, გრანდიოზულობისა და ისტორიის კვალს ატარებს და ბევრი აქვს თქვენთვის მოსაყოლი. ალბათ ვერ წარმოიდგენთ, რომ ამ კედლებს მიღმა პატარა სამოთხე იმალება – ქალაქის ამ ძველი უბნის ისტორიაში უჩუმრად მოკალათებული აქაურობა არც გადაჭარბებულად მდიდრულია და არც კიჩური. ხეხილისა და მუხების ჩრდილში მოქცეულ რესტორანში ისეთი შეგრძნება მეუფლება, თითქოს ფუსფუსა ქალაქის ცენტრში სიმშვიდის პატარა კუნძულზე მოვხვდიო.

რესტორანი „ვერიკო“ ტრადიციებით განთქმული ღვინის ქარხნის შუაგულში მდებარეობს. ტერასაზე მისი მეპატრონე, ტარას კვარაცხელია გაშლილი ხელებით მეგებება. მაღალი კაცია, პიროვნულ სიძლიერეს ასხივებს, თუმცა თბილი ღიმილი, ბრჭყვიალა თვალები და სასიამოვნო, მშვიდი ხმა აქვს. სიმაღლე მას უფრო იოლად აქცევს იმ დიდ ძმად, არასდროს რომ არ გყოლიათ. და ზუსტად ასე მესალმება. იქ გატარებული რამდენიმე საათის განმავლობაში იმ გზაზე ვლაპარაკობთ, „ვერიკოს“ შექმნამდე რომ გაიარა, პარალელურად კი ყველა სტუმარს მსგავსი სითბოთი და ფამილიარობით ეგებება.

„ყველა, აქ ვინც შემოდის, ჩვენი ოჯახის წევრი ხდება“, – მიყვება ტარასი და თვალებით მეორე დამფუძნებელს, გიორგი დარცმელიას ეძებს, რომ გამაცნოს. მაგრამ გიორგისთან საუბარი ასე ადვილი როდია – რესტორნის ბარში კაპუჩინოს ამზადებს ოსტატურად. „მგონი, მამუკასთან [მამარდაშვილი] ლაპარაკს ვერც შეძლებ, – მეუბნება ტარასი მესამე დამფუძნებლის შესახებ. – ყოველდღე, დილის 5 საათზე, ქალაქში გადის, საუკეთესო პროდუქტები რომ იშოვოს, და სადღაც 11-ზე ბრუნდება. დაღლილი იქნება“.

ეს ის შემთხვევა არ გახლავთ, სამინ რომ შეიკრიბნენ და „რესტორნის გახსნა“ გადაწყვიტეს. ისინი საქმეში ბოლომდე, მთელი პასუხისმგებლობით არიან ჩართულნი.

მაგრამ, როგორც ტარასი სიცილით ამბობს, მათი

გეგმა სულაც არ ყოფილა რესტორნის გახსნა, მათ მხოლოდ პატარა ბარის გაკეთება სურდათ.

ტარასმა და გიორგიმ ერთმანეთი დაახლოებით 30 წლის წინ, სოხუმში, სკოლაში გაიცნეს. მერე ომი დაიწყო. 16 წლისებს სახლების დატოვება და თბილისში, იძულებით გადასახლებულთათვის განკუთვნილ დასახლებაში ცხოვრება მოუხდათ. საქართველოს საბჭოთა კავშირისგან დამოუკიდებლობა სულ რამდენიმე წელი ადრე გამოეცხადებინა. ქვეყანას ეკონომიკური სიდუხჭირის, ყოველდღიურ რუტინად ქცეული ენერგოკრიზისებისა და ქაოსის ათწლეულში შეებიჯებინა. ორი მეგობრისთვის კი სიტუაციას დევნილთა დასახლებაში – ვაკეში, სამედიცინო სტუდენტების ყოფილ საერთო საცხოვრებელში – ცხოვრება კიდევ უფრო ამძიმდება.

ტარასი თბილისში დარჩა, ხოლო გიორგიმ, ბედის მოსასინჯად და უკეთესი შესაძლებლობების მოსაძებნად რუსეთს, სანქტ-პეტერბურგს მიამუხრა. მაგრამ მეგობრებს კავშირი არ გაუწყვეტიათ. „ერთმანეთს ხშირად ვურეკავდით, ვცდილობდი, მაქსიმალურად ხშირად ჩამოვსულიყავი ჩემებთან“, – მეუბნება გიორგი, როცა წუთით დროს პოულობს დასაჯდომად.

სანქტ-პეტერბურგში, სასტუმრო ბიზნესში მომუშავე გიორგის ოცნება 2007 წელს თბილისში საყავის გახსნა იყო. მაგრამ ტარასი ამ იდეს გიჟურად თვლიდა. „ვუთხარი, საქართველოში სახლის გარეთ ყავას არავინ სვამს, ყავის დასალევად ყველა შინ რჩება-მეთქი“, – იხსენებს ტარასი თავისი მსჯელობის „ყველაზე დიდ“ ხინჯს. ამ იდეს უგულებელყოფიდან მალევე, თბილისში საყავებმა სოკოებივით დაიწყეს ამოზრდა.

მეგობრებმა, რომლებიც ერთმანეთს ძმებს უწოდებენ, თავ-თავიანთ ქალაქებში კარიერის განვითარებას მიჰყვეს ხელი. ტარასმა ცნობილი Unicard-ი დააარსა – ქულათა მოგროვების ბარათი სხვადასხვა მაღაზიისა და პროდუქტისათვის საქართველოში – და სამშენებლო და ფინანსურ ინდუსტრიაში განაგრძობდა მუშაობას, ხოლო გიორგი სანქტ-პეტერბურგში, ისევ სასტუმრო ინდუსტრიაში მოღვაწეობდა.



მაგრამ ამ უკანასკნელს, როგორც თავად მეუბნება, რაღაც არ ასვენებდა: „მინდოდა, რაღაც საკუთარი მქონოდა, რაღაც განსაკუთრებული“. ჰოდა, სამი წლის წინ სივრცის ძიებას შეუდგა და პატარა, 40 კვადრატული მეტრის ადგილი იპოვა სანქტ-პეტერბურგში, რაიონ პეტროვგრადსკის შუაგულში მდებარე თაღის ქვეშ. ასე დაიბადა Bolshoybar-ი, რომელიც მისივე იქნა ქალაქის მოდურთა რჩეულ ადგილად. Bolshoybar-ის წარმატებამ გიორგის საშუალება მისცა, სანქტ-პეტერბურგში უკვე საკუთარი, მაღალი კლასის ქართული რესტორანიც გაეხსნა.

მაგრამ გულიდან წამოსული ჩუმი ხმა მაინც ეუბნებოდა, რომ სამშობლოშიც უნდა გაეხსნა რაიმე.

ამჯერად ტარასს მისთვის უარი არ უთქვამს და დუეტმა, თბილისში პატარა ბარის გახსნის მიზნით, სივრცის ძებნა დაიწყო. „შეიძლება ითქვას, რომ

ღვინის ქარხანა თავისით ჩაგვივარდა ხელში, არ ვგეგმავდით რესტორნის გახსნას, მაგრამ ამგვარი სივრცით, ადგილმდებარეობითა და ისტორიით, ვიცოდით, რომ ეს უნდა გვექნა“, – ამბობს ტარასი. დღეს მათი რესტორანი „ვერიკო“, მომხიბლავ ღვინის ბარ 2Wine-სა და სხვა მცირე ბიზნესებთან ერთად, ღვინის ქარხნის ტერიტორიაზე ოპერირებს.

სანამ მათი „მოგზაურობის“ შესახებ ვსაუბრობდით, მიმტანმა ნაირ-ნაირი უგემრიელესი კერძები მოგვართვა. ბაჟეთი და მეგრული ხარჩოთი დაწყებული, მჭადითა და ყველით დამთავრებული, ყოველი კერძი სიყვარულითა და ზრუნვით არის შექმნილი. იქნება ეს წიწმბის საკაბში თუ შინ დამზადებული ყველის საკაბში სალათისთვის. დამუშავებულთა თქმით, ხარისხი მათთვის პრიორიტეტულია.

და სწორედ მათი შეფ-მზარეულები, ილია და



ნიკა, არიან იმის გარანტია, რომ საკვები, რომელიც სამზარეულოდან გამოდის, იდეალური იქნება. მათვე შეადგინეს მენიუ და გაწვრთნეს სამზარეულოს პერსონალი. ეს ორი ახალგაზრდა ერთობ მშრომელიც არის – ამაზე სამზარეულოში გამეფებული დადებითი მუხტიც მოწმობს და ჩემს თევზზე მოთავსებული ღვთაებრივი საჭმელიც.

სადილობისას, გიორგი ბართან მიდის და შესანიშნავი ქარვისფერი ღვინით ხელში ბრუნდება, თანაც ეს ღვინო ისეთ ჭიქაშია ჩასხმული, მიხვდები, საგანგებოდ ამ სასმელისთვის რომაა განკუთვნილი. „ჩვენ ხარისხსა და პრაგმატიზმს ერთმანეთს ვუთავსებთ. ყოველი ღვინო განსაკუთრებულ ჭიქას იმსახურებს, თუმცა წყალი ნებისმიერ რამით შეგიძლია, დალიო“, – სწრაფად განმიმართავენ საქმის არსს.

ღვინო ჩემს ენაზე არსებულ ყველა რეცეპტორს ააქტიურებს. და ეს შემთხვევითი არ არის. დამფუძნებლები პირადად არჩევენ ყველა ღვინოს იმ მცირე საოჯახო მეღვინეებისგან, რომლებიც ბუნებრივ და ორგანიკულ ღვინოებზე არიან ფოკუსირებულნი – ღვინოებზე, რომლებიც ტრადიციული ქართული მეღვინეობის ტექნიკით, ქვევრის გამოყენებით მზადდება.

„თუ ღვინის კომპანიებს სურთ, უფასოდ შემოგვთავაზონ პროდუქტები, რათა მათი ღვინოები ჩვენს რესტორანში გავყიდოთ, ჯერ სომელიე გამოთქვამს მისი ხარისხის შესახებ თავის თავის აზრს, შემდეგ კი ჩვენს სტუმრებს მხოლოდ იმ ღვინოებს შევთავაზებთ, რომლებიც ჩვენ მოგვწონს პირადად და

რომლებიც ჩვენი მეღვინეობის ტრადიციით განთქმული ქვეყნის ისტორიას ატარებენ“. დამფუძნებლები თავად დადიან მცირე მეღვინეებთან მთელი ქვეყნის მასშტაბით, სინჯავენ ღვინოებს და წყვეტენ, რომლებიც წაიღონ რესტორანში. ესეც კვლავ გიორგის, ტარასისა და მამუკას ერთგულებაზე მეტყველებს იმ ხარისხის მიმართ, „ვერიკოსთვის“ რომ სურთ.

მათი ძალისხმევა შეუმჩნეველი არ დარჩენილა. რესტორანმა, რომელიც დამფუძნებლებმა თავად გაარემონტეს და ისტორიული დიდება დაუბრუნეს, მუშაობა იენისის მიწურულს დაიწყო, მას მერე კი მშვიდი ღამე არ ჰქონიათ: მათთან ცნობილი ადამიანებიც რეგულარულად სტუმრობენ და ახლომახლო მცხოვრებლებიც.

„მუდმივ კლიენტს აქ თავისი მეგობრები რომ მოჰყავს, უკვე ვიცით, რომ ისინი ერთ-ორ დღეში კვლავ დაბრუნდებიან და თავადაც რეგულარულ კლიენტებად იქცევიან, – ამბობს გიორგი. – ძალიან მეამაყება, რომ ემოციებს აღვძრავთ იმით, რასაც ადამიანებს „ვერიკოს“ სახით ვთავაზობთ. ეს მოტივაციას გვაძლევს, სამომავლო პერსპექტივების დაგვეგმვა დავიწყოთ“.

შესანიშნავი ღვინისაგან სასიამოვნოდ შეზარხოშებული, უგემრიელესი კერძებით სრულად დანაყრებული და დამფუძნებლებთან საუბრით შთაგონებული, „ვერიკოს“ ვტოვებ, ეზოში ქვაფენილზე მივაბიჯებ და ვიცი, რომ მეც ერთ-ერთ რეგულარულ კლიენტად ვიქცევი. **F**



ForbesLife

ყველაფერი, რას
ბრჭყვიალებს

A-დან Z-ს ჩათვლით

საშობაო სარუქრების გზამკვლევი
აღამ რიკონის მონაწილეობით



A
ADAM RIPPON - ადამ რიპონი

უდავოა, ქარიზმატული ოლიმპიელისა და „ოცნებების კარ-სკვლაღთან“-ის ჩემპიონს ვერ გაახვევთ სასაჩუქრე შეხაფუთვში, მაგრამ ჩვენი გარეკანის 29 წლის მოდელი და 2019-ის 30 30-წლამდელთა წევრი არაერთ საჩუქარს ატარებს, მათ შორის, **Giorgio Armani**-ის ხავერდის პიკაპს (\$2,295), **Eton**-ის ფარის პერანგს (\$275), **Canali**-ს შალის შარვალს (\$550), **Salvatore Ferragamo**-ს საკინძებს (\$270) და **Sanayi 313**-ის ხავერდის მოკასინებს (\$1,010). 313 (\$1,010).

BICYCLE - ველოსიპედი

გვესმის, რომ თქვენი ოცნების **Maserati**-ს ალბათ უფრო ოთხი ბორბალი აქვს, მაგრამ სწრაფი ველოსიპედი იმავე გენეალოგიური ხიდან, წესით, კარგი დასაწყისი უნდა იყოს. **Montante for Maserati 8CTF** (\$4,026).



CBD CONFECTIONS - ის საკონდიტრო ნაწარმი

CBD კანაფის შემაღვენილია, რომელთან დაკავშირებითაც დიდი მითქმა-მოთქმა არის ატეხილი, ვინაიდან შფოთვის, ტკივილისა და სხვა უსამოვნებების შემსუბუქებაში ისე გვეხმარება, რომ არაფიზიკური მდგომარეობაში არ გადავყავართ. მაშ, ოგდენ ნემის ლექვის ცნობილი სტროფიდან, „Candy is dandy, but liquor is quicker“ („ტკბილეული არის ღირსეული, მაგრამ ალკოჰოლი უფრო სწრაფია“) მხოლოდ პირველი ნაწილი შეგვიძლია, დაგტოვოთ. **Lord Jones High CBD All Natural Old Fashioned Gumdrops** (\$45).



D



DIAMOND DAYS - ბრილიანტის დღეები

გსურთ, საათი უფრო გლამურული გახადოთ? დაამატეთ ბუდეს გემოვნებიანი ბრილიანტები. **Hublot**-ს One Click Italia Independent Dark Green Velvet Big Bang (\$19,900); **Jaeger LeCoultre**-ის Rendez-Vous Night & Day Medium (\$13,100); **Patek Philippe**-ის Twenty-4 Automatic Ref. 7300/1200R (\$45,360).

E



EASY LISTENING - ადვილი მოსასმენი

როგორი მუსიკალური გემოვნებაც არ უნდა გქონდეთ, ეს ფირსაკრავი სულ მძიმე მეტალის ირგვლივ ტრიალებს: თეფში 44 გირვანტაზე მგს იწონის, მაგნიტის დასადგამები კი მას დამატებით სიმყარეს ანიჭებს. და ამ ყველაფერს მხოლოდ სასურველ შედეგებამდე მიჰყავხართ – შეგაჩვენავე უღერადობამდე. **E.A.T. Forte Turntable** (\$11,995).

2018-ის საშობაო საჩუქრების გზამკვლევი
ამომხურავად იღებლური საჩუქრები თქვენი ყველა ახლობლისათვის



F

FLUTE - ბობალი

ჩინებული შამპანური ჩინებულ ჭიქას იმსახურებს, ეს ბოკალები კი მუსტად ისაა, რაც გჭირდებათ. **Christofle**-ის წვეილი კრისტალის ბოკალი Graphik (\$210).

GOLD STANDARD - ოქროს სტანდარტი

40 წელზე მეტია, **Cartier**-ს Juste un Clou-ს კოლექცია სულ უფრო ხვეწს თავის განთქმულ სამაჯურს, რომლის სახელწოდებაც, სიტყვა სიტყვით, ითარგმნება, როგორც „უბრალოდ ღურსმანი“. შეუძლებელია, ამ საჩუქარში შეცდეთ. **Cartier**-ს ყვეთელი ოქროს სამაჯური Juste un Clou (\$6,800).



G

H

HEADPHONES - ყურსასმენები

ვერ გადაგიწყვეტიათ, რომელი ყურსასმენები იყიდოთ? – მთლიანად რომელიც გადაფარავს ყურს თუ ნაწილობრივ? ამ ყურსასმენებს იმგვარი ბალიშები აქვთ, რომ ასევე შეგიძლიათ, იხმართოთ და ისეც. თქვენი ნებაა. **Master & Dynamic**-ის უსადენო ყურსასმენები MW50+ (\$399).

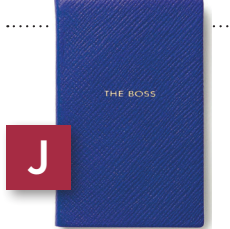


I



ICICLES - ყინულის ლოლუები

გაეგებრეთ ზამთარს ამ განაცხადის ტოლფასი საყურეებით. ბრილიანტის, კლდის კრისტალის, ვმალის, 18-კარატინის ოქროსი და პლატინის საყურეები **Midnight David Webb**-ისგან (\$51,500).



J

JOTTER - წიგნაკი

მათ, ვინც ტრადიციებს მიხედვს, ეს იდეა უნდა ჩაინთხონ: **Smythson**-ის The Boss Wafer Notebook (\$60).

K

KID STUFF - საბავშვო რამები

როგორც ბავშვებისთვის განკუთვნილი ყველა კარგი საჩუქარი, **Lego Bugatti Chiron**-იც, სინამდვილეში, დიდებისთვისაა... რეალურზე საოცნებოდ (მლუს \$3 მილიონით იაფი ღირს). **Lego Technic 42083 Bugatti Chiron** (\$349).



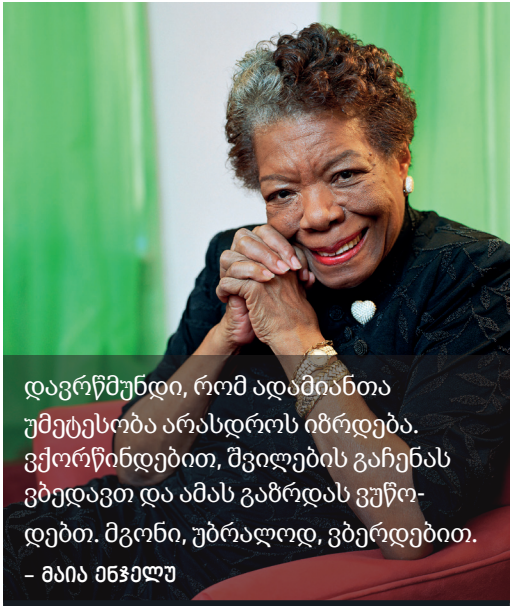
L



LIQUID SMOKE - შებოლილი სითხე

შებოლილი არომატი, შესაძლოა, შოტლანდიურ ვისკისთან იყოს ასოცირებული, მაგრამ ცეცხლს მრავალი სხვა სასმელიც (მათ რიგებში, მესკალი და რომი) უმატებს თავის გემოს. აი, მომავლის სამი ახალი ცეცხლი: **Balvenie Peat Week 14 Year Old, 2003 Vintage** (\$99); **Del Maguey Wild Jabali Mezcal** (\$100); **Mount Gay XO The Peat Expression** (\$250).

ზრდასრულობის შესახებ



დაგრწმუნდი, რომ ადამიანთა უშეტესობა არასდროს იზრდება. ვქორწინდებით, შვილების გაჩენას ვბუდავთ და ამას გაზრდას ვწუწვდებით. მგონი, უბრალოდ, ვბერდებით.

- მაია ენჯელუ

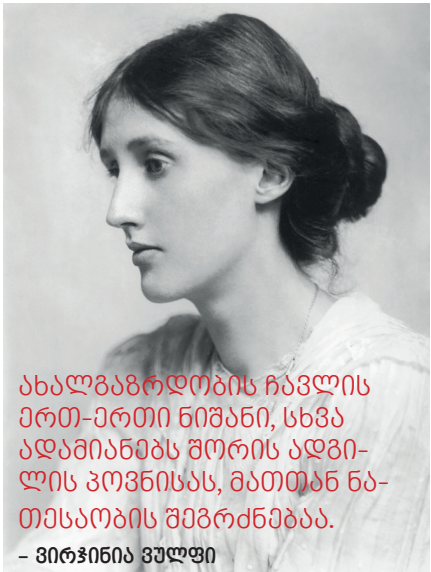


ადამიანი, რომელიც შეცდომას არ სჩადის, როგორც წესი, არც სხვა რამეს სჩადის.

- ედუარდ ჰონ ფელსი

ძალიან ახალგაზრდა კაცი ხარ საიმისოდ, მოგონებებს რომ აცხოვდე, ადამ. ახლები უნდა შეიძინო და ასაკში რომ შეხვალ, მემ სიმდიდრეს ამოთხრი.

- ჰონ სემინაჰი



ახალგაზრდობის ჩავლის ერთ-ერთი ნიშანი, სხვა ადამიანებს შორის ადგილის კოვნიცას, მათთან ნათესაობის შემოქმედა.

- ვირჯინია ვულფი



საკუთარი უმანკოება თავად უნდა მოიპოვო. უნდა გაიზარდო და უმანკო გახდე.

- ჰიუმო ჰამილტონი

კაცი მაშინაა ყველაზე ახალგაზრდა, როცა თვლის, რომ კაცია და ვერ ვერ აცნობიერებს, რომ ეს მისმა ქცევებმა რომ უნდა აჩვენოს.

- მერი რანო

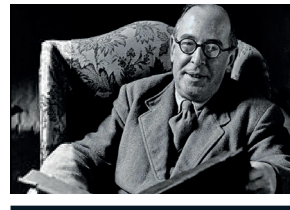


ყველაფერი, რასაც ის სწავლობდა, იმდენად მარტივი და ცხადი იყო, რომ დაეუფლებოდა თუ არა, საგონებელში ვარდებოდა, ეს აქამდე როგორ არ ვიცოდით.

- თომას ვულფი

კაცი რომ გაცხდი, ბავშვური რამეები გვერდით გადავდე, მათ შორის, ბავშვურობის შიში და სურვილი, ძალიან დიდი ცხოვლიყავი.

- ძ.ს. ლუიზი



ქრონოლოგიური თვალსაზრისით, ჩვენ აბსოლუტურად არასდროს ვიზრდებით. მხოლოდ ზოგჯერ ვიზრდებით, ისიც ერთ, და არა მეორე, განზომილებაში; არათანაბრად. ნაწილობრივ ვიზრდებით. ფარდობითი არსებები ვართ.

- ანაის ნინი



უფროსების მოვალეობა, ახალგაზრდებზე ინერვიულონ, ხოლო ახალგაზრდების მოვალეობა, უფროსების ნერვიულობა აბუჩად აიგდონ.

- ფილიპ პულმანი

ახალგაზრდობა მაშინ მთავრდება, როცა მთავრდება ეგოიზმი. სიმწიფე მაშინ იწყება, როცა ადამიანი სხვებისთვის იწყებს სხოვრობას.

- ჰერმან ჰესე

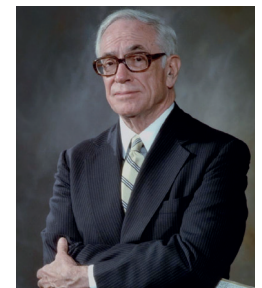
მომთმინებას კი დაასრულაბინეთ თავისი საქმე, რათა იყოთ სრულყოფილნი, ყოველმხრივ ჰანსაღნი და არაფერი გაკლდით.

- იაკობი 1:4



საბოლოო ჯამში, იზრდება, შენს იდეალებზე უფრო დიდი ხდები, რომლებიც მტვრად და ფერფლად იქცევა, ფრაგმენტებად იმსხვრევა. და თუ სხვა სიცოცხლე არ გაქვს, იძულებული ხდები, სიცოცხლე სწორედ ამ ფრაგმენტებისგან ააგო.

- ფიოდორ დოსტოევსკი



საბოლოო მოსაზრება

მოწიფული ადამიანი ისაა, ვინც გეთანხმება.

- მალკოლმ ფორბსი

წყაროები: მაია ენჯელუს „წერილი ჩემს ქალიშვილს“; ფიოდორ დოსტოევსკის „თეთრი ლაშქარი და სხვა მოთხრობები“; ძ.ს. ლუისის „მოთხრობებზე: და სხვა ესეები ლიტერატურაზე“; ჰერმან ჰესეს „პარტურა“; ჰიუმო ჰამილტონის „მოსურათი თანაცხოვრის კარადამი“; ფილიპ პულმანის „ოქროს კოვნიცა“; თომას ვულფის „მის ველურ დაბრუნებაში“; ჰონ სემინაჰის „ეფემის ალმოსავლეთი“; მერი რანოს „მეფე უნდა მოკვდეს“.