

რეიტინგები: კულტურული მემკვიდრეობის ფილანთროპები • ფული სკოლებში

ივნისი, 2019

GEORGIA
Forbes **Property**



ელიტური ბროკერი

„რენტალსი“ 10 წელია, მშვენიერი პრემიუმ-კლასის მსურველთა მისამართებს განსაზღვრავს, თუმცა 50 სამართავო კომპანია და 25 სავაჭრო **გურაბ ერისთავისთვის** მხოლოდ დასაწყისია.



ფეხბურთის სტადიონი, ბათუმი



სასტუმრო ჰილტონი, ბათუმი



ისტ ფოონთი, თბილისი



შალვა თბილისი



თვითმფრინავის პოავოტოვანი ნაწილები ქანხანა, თბილისი

m²

ნავ
სვი
სვი

m² TSAVKISI


საკუთარი სახლი


- დასრულებული რემონტით
- კეთილმოწყობილ უბანში



უძრავი ქონება
REAL ESTATE

საკუთარი სახლების პირველი პროექტი m²-სგან

 უნიკალური მდებარეობა - საკუთარი სახლი მშვიდ და ეკოლოგიურად სუფთა უბანში, თავისუფლების მოედნიდან **10 წუთში**

 სპორტული ინფრასტრუქტურა
- ჩოგბურთის კორტი, სტადიონი და საცურაო აუზი

 გამწვანებული და კეთილმოწყობილი
საერთო სარგებლობის სივრცეები

იცხოვრე უკეთესად

www.m2.ge  2 444 111



50



38

ფაქტი და კომენტარი

12 კაპიტალიზმი არაა ბოროტება //

ავტორი: სტივ ფორბსი

LEADERBOARD

- 16 ბეისბოლის ყველაზე ძვირად ღირებული გუნდები და მოთამაშეები
- 20 ახალი მილიარდერი: შინთარო იამადა
- 21 იყიდე, შეინახე, გაყიდე და რეკორდსმენი ფილანთროპები



stefanoricci.com

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

STEFANO RICCI



- 22 30-წლამდელთა წარმატებული ფერმერული სტარტაპები
- 23 არქივიდან: პიქსელები და კორტფოლიოები
- 24 რა დანახარჯს რა წილი უჭირავს კორპუსის საერთო ღირებულებაში
- 26 სამშენებლო სექტორის მიმოხილვა

მოსაზრება

- 30 ორპარტიულობა და უღვაში // სანდრო თარხან-მოურავი
- 32 ჩემპიონთა ლიგა: კურიც და სანახაობაც // ზაზა აბაშიძე
- 34 ჩინეთის ბრძოლა გლობალური ლიდერობისთვის // ალექსი პეტრიაშვილი

ბენელოქივები

38 ბენის ჰაკერები

ანტრეპრენიორებს გენების რედაქტირების ტექნოლოგია ლაბორატორიიდან კლინიკებში გადააქვთ. მაგრამ ვინ ფლობს პატენტს? ავტორი: ელი კინქეიდი და მიქელა ტინდერა

42 უძრავი ქონების სიფრული შესაძლებლობა

„თიბისი ჯგუფმა“ Allproperty.ge-ს გუნდთან ერთად საქართველოში უძრავი ქონების ციფრული ეკოსისტემა შექმნა. Livo.ge – ასე ჰქვია საიტს, რომლის მეშვეობითაც მომხმარებელი ყველაზე ღირებულს – დროსა და ფულს დაზოგავს.

ენტრეპრენიორები

46 სადაზღვევო ბროკერებო, გაგვშორდით!

ინდუსტრიის ორი აუტსაიდერი იყენებს ხელოვნურ ინტელექტსა და „კუთილ“ მარკეტინგს, რათა ქონების დაზღვევის საუკუნოვანი ბიზნესი ახალი თაობისათვისაც მიმზიდველი გახადოს და თვითონაც გამდიდრდეს.

ავტორები: ჯეფ კოფლინი და კრისტინ სტოლერი

50 ელიტური ბროკერი

„რენტალსი“ 10 წელია, ქვეყანაში პრემიუმ-კლასის მსურველთა მისამართებს განსაზღვრავს, თუმცა 50 საერთაშორისო კომპანია და 25 საელჩო ზურაბ ერისთავისთვის მხოლოდ დასაწყისია.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი



საქართველოს ნამყვანი ბიზნეს- გადასვმები

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 მართვა

11:00-12:00 PM



საქმიანი დილა

07:55-11:00 AM

WWW.BM.GE

სტრატეგია

56 როდესაც სახლი შენი ბიზნესია
 „ბლოქსი“ ქართულ სამშენებლო ბაზარზე 3 წლის წინ გამოჩნდა და მის პორტფელში უკვე არის თბილისში დასრულებული საცხოვრებელი კომპლექსები. თუმცა კომპანიის გეგმები ბევრად მასშტაბურია – „ბლოქსი“ დედაქალაქის ისტორიულ ნაწილში, რეგიონში პირველი Hampton by Hilton-ის სასტუმროს მშენებლობას იწყებს.

ავტორი: ნინო კვინტრამე

60 სამაგიდლო თამაშების ღმერთი, „კომპიუტერის ჭია“ მილიარდერი
 კარგი ხართ რთულ სტრატეგიულ თამაშებში? მაშინ შეიძლება იმის ნიჭიც გაქვთ, რომ, მეთ ქალკინსის მსგავსად, პროგრამული უზრუნველყოფის მაგნატი გახდეთ.

ავტორი: ალექს კონრადი

ინვესტიცია

64 ლარის მცურავი კურსი საქართველოს ეკონომიკას დაახრჩობს
 ავტორები: რევაზ ვაშაკიძე, ავთანდილ გოგოლი

შემაჯავებელი vs მენეჯმენტი

68 ვერაშვებული STAR CITIZEN
 STAR CITIZEN-ის შესაქმნელად, კრის რობერტსმა შვიდი წელი დახარჯა და თითქმის \$300 მილიონი მოიხიდა, მეტწილად – უბრალო გვიმერებისგან. მაგრამ ის ჯერ არაა მზად. და, შესაძლოა, არც არასდროს იყოს.

ავტორები: მეტ პერესი და ნეითან ვარდი



64



16

FM

ცირუსი



7.3

citrusfm.live

მალა

heretifm.com
tbilisifm.ge
relaxwebradio.com

ეკონომიკა

- 76 რა შეხვალა იკოთევის ბაზარზე საბანკო რემულაციებმა // ავტორი: შოთა ტყემელაშვილი
80 თბილისი განახლებული გენგეგმით განვითარდება // ავტორი: მამუკა სალუქვაძე
82 კულტურული მემკვიდრეობის ეკონომიკა // ავტორი: ირაკლი ჟვანია

Forbes Life

- 86 Karma Chameleon ახალი გენერალური დირექტორის ხელმძღვანელობით, მდიდრული ელექტრომობილების მწარმოებელი ერთი ათწლეულის განმავლობაში უკვე მეორეჯერ განიცდის რეინკარნაციას. ავტორი: ჩაკ ტანერტი

იხრები

- 90 მონანიების შესახებ

0360სი 2019, N 87

რედაქციის მისამართი: საბურთალოს რაიონი, თბილისი, ბაგრატიონის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალთო ფასი 7 ლარი.
შურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დაარსებულია საბურთალოს პარლამენტის ეროვნული აბსოლუტური საბილიტოტეკო რეპრეზენტის დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



დაბეჭდილია საბურთალოს რაიონში "ომეგა ტეგ" პრინტ ჰაუსში.
საბურთალოს რაიონი, საბურთალოს 17
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62

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

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარტონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს: „ბპგ გარდნიან ევივტიპური“ და „ბპგ პრიმა“.

მთავარი რედაქტორი გიორგი ისაკაძე

ალმასრულაშენი რედაქტორები შოთა დიდუშელაშვილი, ელენე კვანცილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი გოგი ქავთარაძე

დამაკაბდონებალი ქეთა ჟორჟოლიანი

ფოტორედაქტორი ხათუნა ხუციშვილი, ჯაბა ჩიტაძე

შურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს სააქციო საზოგადოება Media Partners

გამომცემელი მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი ლელი მირიჯანაშვილი

შურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes USA Editor-In-Chief Steve Forbes

Chief Content Officer Randall Lane

Art & Design Robert Mansfield

Editorial Director, International Editions Katya Soldak

Forbes Media President & CEO Michael Federle

Senior Advisor, International Tom Wolf

Founded in 1917

B.C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54) Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90) James W. Michaels, Editor (1961-99) William Baldwin, Editor (1999-2010)

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



HYDRA 24+

ახალი მიღგობა კანის დაბენიანებისადმი

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

დაბენიანება: **+59%***

სისუფთავის შებრძნება: **100%***

კომფორტის შებრძნება: **100%****



ესცე,
Estée

Professional
Cosmetics Shop

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

„ყოველთა საუნჯეთა წილ მოიგე გონიერება“

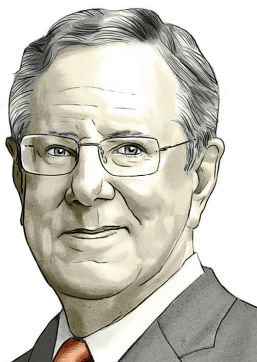
კაპიტალიზმი არაა ბოროტება

ავტორი: სტივ ფორბსი, მთავარი რედაქტორი

თითქმის დღე არ გავა, რომ რომელიმე ცნობილმა სახემ ბიზნესიდან ან ფინანსებიდან შეჭმუხნილი წარბე-ბითა და მოჩვენებითი მწუხარებით არ განაცხადოს, რომ კაპიტალიზმი კრი-ზისშია და მას სახე უნდა შევუცვალოთ, თუ გვსურს, რომ გადავარჩინოთ და არ ჩავანაცვლოთ ის რაიმე სოციალისტური ვერსიით. არათანასწორობა, კლიმატის ცვლილება, კორპორაციული მოგებების აღმაშფოთებელი დონე, სტაგნაციაში მყოფი გასამრჯელოები, ჯანდაცვის სა-შინლად მზარდი ხარჯები, სტუდენტური სესხების იმედგამაცრუებელი დონე, Wall Street-ის მოუთო-კავი სინარბე, მაღალტექნოლოგიური მონსტრები და სხვა მრავალი უგულობითა და ურეაქციობით ცნობილი კაპიტა-ლისტური სისტემის პასუხისმგებლობად მიიჩნევა.

ეს ასე არ არის. მთელი ამ ინტელექტუალური გულში მჯიღის ცემის წინააღმდეგ, პრობლემა ცუდ სამთავრობო პოლიტიკაშია და, მთლად უარესი, თავისუფალი ბაზრე-ბის ფუნდამენტურად მცდარ გაგებაში. დროა, რეალობას გავუსწოროთ თვალი ამ ჭარბად ნალანძლ სისტემასთან დაკავშირებით.

კაპიტალიზმი, თავისუფალი ბიზნესი, თავისუფალი ბაზრები - რა სახელიც არ უნდა დაარქვათ ჩვენს სისტემას



- ბნელობრივია, იმიტომ რომ ადამიანი სხვა ადამიანების საჭიროებებისა და მოთხოვნი-ლებების დაკმაყოფილებით აღწევს წარმა-ტებას. ანტრეპრენიორი იმ საჭიროებათა იდენტიფიცირებას ცდილობს, ჯერ რომ თა-ვად ხალხმა არ იცის, რომ აქვს, სანამ ახალი პროდუქტი ან სერვისი არ გამოვა ბაზარზე. გაიხსენეთ სტივ ჯობსი და iPhone-ი და iPad-ი. ბიზნესმენები ცდილობენ დაგარწმუნონ, მათი შემოთავაზებული რაღაცები იყი-დოთ. მთავრობა თუ არ ჩაერევა, არავითარ ძალმომრეობას არა აქვს ადგილი. უამრავი ადამიანი ცდილობს, ისეთი რამეები მოიგო-ნოს, ყველა ჩვენგანის ცხოვრება უკეთესი რომ გახდეს. თუ წარმატებას მიაღწევენ, შესაძლოა (ღრმად ჩავისუნთქოთ!), გამდიდრდნენ კიდევ, მაგრამ, საბოლოოდ, ეს ყველა ჩვენ-განისთვის უკეთესია.

ბოლო დროს სულ უფრო და უფრო ჩახლართული მომა-რაგების ჯაჭვების მოწმენი ვხვდებით, რომლებიც საოცარი სიზუსტით მუშაობენ სწორედ იმიტომ, რომ არავითარი ცა-რი თუ ცენტრალური დამგვემავი საქმეს არ თაოსნობს.

თანამედროვე ეპოქაში, ყოველი ეკონომიკუ-რი კრიზისის საფუძველს მთავრობის შეცდომები წარმოადგენს და არა თავისუფალი ბაზრის თან-

დაყოლილი ნაკლოვანებები. დიდი დეპრესიის მაპროვოცირებელი მიზეზები ტარიფთან დაკავშირებული სმუტ-ჰოუსის დრაკონული კანონი იყო, რომელიც ათასობით იმპორტზე გაზრდილ გადასახადს აწესებდა, რამაც, თავის მხრივ, ეკონომიკათა გამანადგურებელ გლობალურ სავაჭრო ომს მისცა დასაბამი. ეს ბოროტმოქმედება კიდევ უფრო დამძიმდა, როცა ქვეყნებმა (გერმანია, ბრიტანეთი და აშშ ყველაზე მძიმე დამინაშავეები იყვნენ), მკვეთრი ეკონომიკური ვარდნის მიუხედავად, საგრძნობლად გაზარდეს გადასახადები.

1970-იანების საზიზღარი ინფლაცია ფედერალური რეზერვისა და სხვა ცენტრალური ბანკების მიერ ზედმეტად ბევრი ფულის გამაღებული ბეჭდვის შედეგი გახლდათ. 2008-09 წლების კრიზისზე პასუხისმგებელი ამერიკული სახელმწიფოა, რომელმაც დოლარის განზრახ შესუსტებას მიჰყო ხელი, რამაც უკვე ისეთ მყარ აქტივებს დაარტყა, როგორც სახლებია.

მაღალი გადასახადები ზრდას კლავს. გადასახადები ტვირთია. ქვეყნებს, რომლებიც ამ ტვირთს ამსუბუქებენ, უკეთ მისდით საქმე. მეორე მსოფლიო ომიდან ფეხზე წამოდგომის შემდეგ ევროპის ზრდის მაჩვენებლები აშშ-ისა შეედრებოდა ან, სულაც, უკეთესი იყო. მაგრამ 1970-იანებში საგადასახადო ტვირთი, დამატებული ღირებულების გადასახადის (VAT) შემოღებასა და მოქმედი საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის გაზრდასთან ერთად, სულ უფრო დამძიმდა. ამან კი შედეგად ზრდა-განვითარების მიკროსკოპული ტემპი გამოიღო.

ყოველ ჯერზე, როცა აშშ გადასახადებს მნიშვნელოვნად ამცირებს, მისი ეკონომიკა იფურქვინება. ობამას შემდგომი ეკონომიკური გაჯანსაღება 2017-ის საგადასახადო შემცირებისა და დერეგულაციის დამსახურებაა.

ჭარბი რეგულაციები გვაზიანებს. რეგულაციების ექსპერტს, ფილიპ ჰოვარდს ტიპური მაგალითი მოჰყავს: აპსტიტ ნიუ-იორკის ვაშლის ხეების ბაღი 5,000 წესს არის დაქვემდებარებული 17 სხვადასხვა პროგრამიდან. რეგულაციები აშშ-ს დაახლოებით \$2 ტრილიონი უჯდება წელიწადში. საშუალოდ, წლიური გადასახადის სახით, თითო თანამშრომლისთვის მწარმოებელი \$2,000-დან \$4,000-მდე იხდის. და გიკვირთ, რატომ ჰქონდა ბოლო პერიოდამდე წარმოების სფეროს პრობლემები?

სტუდენტური სესხები თავისუფალი ბიზნესის ბრალი არაა. დამნაშავე აქ მთავრობაა. ვაშინგტონმა, საუკეთესო განზრახვით, შექმნა პროგრამები, ახალგაზრდებს კოლეჯში სწავლის საფასურის გადახდაში რომ დაეხმაროს, პირველ რიგში, Pell Grants-ი და სტუდენტური სესხები იგულისხმება. მაგრამ ნიუ-იორკის ფედერალური რეზერვისი და სხვა კვლევები ცხადყოფს, რომ რაც უფრო მეტი ფულის შეგროვება

ხდებოდა ამ სქემების მეშვეობით, მით უფრო მეტის გადახდა უწევდათ სტუდენტებს.

მცირად ღირებული ჯანდაცვა არ არის კაპიტალიზმის კრახი. გამოსავალი აქ თავისუფალ ბაზრებში უნდა ვეძიოთ, მეტ სახელმწიფო კონტროლში კი არა. ჩვენ ე.წ. მესამე მხარის ჯანდაცვის სისტემა გვაქვს: მთავარ როლში აქ სახელმწიფო (ძირითადად, Medicare-ი და Medicaid-ი), სადაზღვევო კომპანიები და მსხვილი დამსაქმებლები არიან და არა მომხმარებლები. საავადმყოფოების შემოსავლები იმაზე დამოკიდებული, რამდენად კარგად გამართავენ მოლაპარაკებას მესამე მხარესთან და არა იმაზე, რამდენად დააკმაყოფილებენ საკუთარ პაციენტებს. ის თანხა, რა თანხასაც წამლის კომპანია ითხოვს მედიკამენტისთვის, მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება თანხას, რომელიც საავადმყოფოს ქვითარზე ასახული. მოთხოვნილი საფასურის სერიოზული ნაწილი ე.წ. ფარმაცევტული ბენეფიტების მენეჯერების ანაზღაურებაზე მიდის. ჰერკულესის ძალ-ღონეც არ ეყოფა იმის წინასწარ განსაზღვრას, თუ რა შეიძლება, პროცედურა დაჯდეს.

ნორმალურ ბაზრებში, თუ პროდუქტიულობის მხრივ თადარიგს დაიჭერ, მეტოქეები, როგორც წესი, მალევე მოგბამავენ. მაგრამ ჯანდაცვასა თუ უმაღლეს განათლებაში ასე არ ხდება.

ოკლაჰომის ქირურგიული ცენტრი თავისი ფასების შესახებ ინფორმაციას ონლაინ ათავსებს. იქ წამყვანი ქირურგები მუშაობენ; ინდუსტრიის სტანდარტებით, დაბალი ოპერაციული ხარჯები აქვთ; ხოლო ქირურგიული ოპერაციის საფასური ზღვაში წვეთია იმასთან შედარებით, რასაც ტრადიციულ საავადმყოფოებსა და კლინიკებში იღებენ, რადგან პაციენტები ნაღდ ფულს წინასწარ იხდიან (ფასები უფრო მაღალია, თუ პაციენტს უნდა, რომ ცენტრმა მისი სადაზღვევო კომპენსაციის განაცხადი განიხილოს). მიუხედავად ამისა, მას მცირეოდენი მიმბამველი ჰყავს. რატომ? იმიტომ რომ არ არსებობს სამომხმარებლო ბაზარი. რამდენადაც გადასახადის ძირითად ულუფას მესამე მხარე იჯიბებს, პაციენტთა უმეტესობას არა აქვს არავითარი სტიმული, ფასები და ხარისხი შეადაროს და რომც უნდოდეს, პრაქტიკულად, ვერ შეძლებდა.

აიღეთ ელექტრონული ისტორიები. მათ უკვე 20 წელია, იყენებს ყოველი ქიმიკი და ბენზინგასამართი სადგური. მაგრამ არა ჯანდაცვის პროვაიდერები: არ არსებობდა არავითარი კონკურენტული უპირატესობა. შემდეგ ვაშინგტონმა გასცა ამგვარი ისტორიების გამოყენების განკარგულება, მაგრამ ეს ისე დესტრუქციულად გააკეთა, ყოფილ საბჭოთა კავშირსაც კი შეშურდებოდა.

Purdue University-ს პრეზიდენტს, მიტჩ დენიელს, 2013 წელს თანამდებობის დაკავების შემდეგ, სწავლის საფასურები გაყინული აქვს. მან რიგი ეფექტიანი ზომები მიიღო ისე, რომ ამ პრესტიჟულ ინსტიტუციაში სწავლისთვის სტუდენტს დღეს



კაპიტალიზმი სულ უფრო მეტი პროტესტის სამიზნე ხდება.

ნაკლები გადახდა უწევს, ვიდრე ექვსი წლის წინ. სხვათა შორის, დენიელს-მა Purdue-ს შტატიანი პროფესორების რიცხვიც გაზარდა.

მაგრამ როგორც ოკლაჰომის ქირურგიული ცენტრისა და სხვა საავადმყოფოების შემთხვევაში, Purdue-ს მაგალითის ენთუზიაზმით გამოიარებულურიცხვ კოლეჯებსა და უნივერსიტეტებს ვერ ნახავთ.

თავისუფალი ბაზრები სიღარიბეს ამცირებს. დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ რეალური შემოსავლები ერთ სულ მოსახლეზე, სულ

მცირე, 50-ჯერ გაიზარდა. ინდუსტრიულ რევოლუციამდე, რომელიც კაპიტალიზმმა გახადა შესაძლებელი, ინდივიდუალური შემოსავლები მთელ მსოფლიოში უმნიშვნელოდ იზრდებოდა. დღეს, ეკონომიკური პოლიტიკის მთელი რიგი შეცდომების მიუხედავად, სიღარიბე საგრძნობლად იკლებს. ბოლო 20 წელიწადში 1 მილიარდმა ადამიანმა დააღწია თავი უკიდურეს სიღარიბეს.

თავისუფალი ბაზრები სიმწირეს მუდამ სიუხვედ აქცევს, დღევანდელ ფუფუნებებს – ხვალინდელ რიგით პროლეტებად.

მობილური ტელეფონი ერთ-ერთია ამის უამრავი მაგალითიდან. ადრეული 1980-იანების პირველი ასეთი ტელეფონი (რომელსაც მხოლოდ ზარების განხორციელება შეეძლო) ფუნქციონალის ყუთის ზომის იყო, აგურის წონა ჰქონდა, ბატარეა ერთს საათს თუ ძლებდა და \$3,995 ღირდა. დღეს მილიარდობით მობილური ტელეფონი არსებობს და უმეტესობის სიმძლავრე ისეთია, ერთი-ორი ათწლეულის წინანდელ სუპერკომპიუტერებს რომ ჰქონდათ.

ნაკლები სანაცვლოდ მეტის მიღების ეს მშვენიერი ფენომენი ჯანდაცვაშიც იჩენდა თავს, თავისუფალი ბაზრის

გროუპ. SHUTTERSTOCK

გარკვეული რეფორმები რომ გატარებულიყო, მაგალითად, სამედიცინო დაზღვევის ძიების უფლება მთელი ქვეყნის მასშტაბით რომ ყოფილიყო შესაძლებელი და სამედიცინო დანაზოგების ანგარიშებზე შეზღუდვები მოხსნილიყო.

უთანასწორობა? გასამრჯელოები ბოლო დრომდე, 2008-ის ფინანსური კრიზისიდან მოყოლებული, ერთ ადგილას იდგა, და არც ამის წინა ათწლეულში იყო მაინცდამაინც გაუმჯობესების მოწმე. კიდევ ერთხელ – პრობლემა მთავრობის არასწორი ნაბიჯებიდან მოდიოდა.

ინვესტიცია პროგრესის sine qua non არის, ხოლო მეტი ინვესტიცია მაშინ ხორციელდება, როცა ფული სტაბილურ ღირებულებას წარმოადგენს. 1970-იანებამდე დოლარი ოქროზე იყო მიბმული, აშშ-ის ეკონომიკა კი ისე იზრდებოდა, როგორც არც ერთი სხვა ერისა აქამდე. მაგრამ შემდეგ ჩვენი საშუალო ზრდა 25%-ით, მეტით თუ არა, შემცირდა. და რთული მისახვედრი არაა – არც შემოსავლის ზრდა იყო ძლიერი, როგორც მაშინ, ოქროს სტანდარტზე რომ ვიყავით.

კიდევ ერთი ფაქტორი – სამედიცინო ხარჯების განუხრელი ზრდაა. დამქირავებლის მიერ უზრუნველყოფილი დაზღვევა დაქირავებულის კომპენსაციის ნაწილად ითვლება. მართალია, კომპენსაცია გაზრდილია, მაგრამ ნაღდი ფულის მხრივ ვერაა კარგად საქმე. ვითარებას არც ფედერალური სახელფასო გადასახადების ზრდა ეხმარება, რომელსაც „FICA“ ჰქვია თქვენს სახელფასო ცნობაზე. დაბალი გადასახადების, საიმედო დოლარისა და პაციენტზე ორიენტირებული სისტემის პირობებში, ნაღდი ფულის გასამრჯელო მშვენივრად გაიზრდებოდა.

მოგებები არსებითია. და ისინი სიკეთეს წარმოადგენს. მათ გარეშე ეკონომიკა სტაგნაციასა და

რეგრესს განიცდის. ეკონომისტმა ჯოზეფ შუმპიტერმა ცნობილი ტერმინი, „შემოქმედებითი დესტრუქცია“ დაამკვიდრა. ცოცხალ ეკონომიკებს უამრავი ახალი კაპიტალი სჭირდებათ წინსვლისთვის. ცვლილებები მუდმივად ანადგურებს ახალ კაპიტალს... შეხედეთ, რა უქნა ინტერნეტმა ტრადიციული გაზეთებისა და ჟურნალების ღირებულებას, რომელიც უნდა ჩანაცვლედეს. კაპიტალი საჭიროა, რომ დაფინანსდეს სტარტაპები (რაც, მეტწილად, წარუმატებლობით სრულდება) და ზრდა-განვითარება, ისევე როგორც არსებული ბიზნესების პროდუქტიულობის გაუმჯობესებები. კაპიტალი მოგებებიდან და დანაზოგებიდან მოდის. ამ თვალსაზრისით, მოგება ბიზნესის კეთების საფასურია.

სულ უფრო მეტ ახალგაზრდას იმგვარი პლატფორმებისთვის უნდა მუშაობა, რომლებიც „მხოლოდ“ ბიზნესს არ წარმოადგენენ. ეს კაპიტალიზმის ერთ-ერთი უმთავრესი სიკეთეა: სისტემა უხარვეზოდ ერგება ადამიანების საჭიროებებსა და მოლოდინებს. ჭკვიანი კომპანიები სწრაფად უწყობენ ამ ცვლილებებს ფეხს და რეაგირებენ მათზე. Forbes-ი ხშირად წერს ამ კომპანიებსა და ინდივიდებზე, რომლებიც მსგავს მცდელობებში პიონერები არიან.

ზოგი ადამიანი ბიზნესში ცუდ, ამორალურ და არაეთიკურ რამეს აკეთებს. კი, ასეა, მაგრამ ეს კაპიტალიზმის უნიკალური მახასიათებელი ნამდვილად არ არის. ხალხი ცუდ საქციელს სულ ჩადიოდა და დიდი ხნით ადრე, სანამ ადამ სმიტი თავის კაპიტალისტურ კლასიკას – „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“ დაწერდა 1776 წელს. მეტიც, ღია, თავისუფალ ბაზარსა და დემოკრატიულ სისტემაში ცუდები, როგორც წესი, გამომჟღავნდებიან, განსხვავებით ავტორიტარული ან სოციალისტური

რეჟიმებისაგან.

სოციალიზმი არასდროს მუშაობს. მას ყოველთვის სისხლამდე, ტირანიამდე და ცრემლებამდე მივყავართ, როგორც ეს დღეს ვენესუელის, კუბისა და ჩრდილო კორეის მაგალითზე შეგვიძლია, ვნახოთ ან, ახლო წარსულში – საბჭოთა კავშირის, მაოსტური ჩინეთისა და კომუნისტური კამბოჯის (სადაც ოთხ წელიწადზე ნაკლებ დროში რეჟიმმა მოსახლეობის მეოთხედზე მეტი ამოხოცა) მაგალითზე.

სკანდინავიისა და ევროპის „სოციალიზმზე“ რას იტყვი? ისინი არ არიან სოციალისტურები მთავრობის მიერ ეკონომიკის მისაკუთრებისა და მართვის თვალსაზრისით. ბევრ ამ ქვეყანას სოციალური უზრუნველყოფის კომპლექსური პროგრამები, შემზღუდავი შრომითი კანონები და ჭარბგადასახადიანობა აქვს. მაგრამ ნელ-ნელა ეს ყველაფერი შეცვლას იწყებს.

რასაც თვითსტილიზებული ამერიკელი სოციალისტები უგულვებელყოფენ, ისაა, რომ ისეთი ქვეყნები, როგორც, მაგალითად, შვედეთი, მთავრობის როლს ამცირებენ. შვედეთი გადასახადებს ამცირებს. მას არა აქვს მემკვიდრეობის გადასახადი და სკოლის არჩევის საშუალებას იძლევა, რაც ბერნი სანდერსისა და მისთანებისთვის ანათემის ტოლფასია. რაც შეეხება ევროკავშირის დანარჩენ ქვეყნებს, 2008 წლის კრიზისის შემდეგ ეკონომიკური ზრდის საშუალო მაჩვენებელი მინიატურულია – აშშ-ის მაჩვენებლის ნახევარიც კი არა.

და რაც უფრო მნიშვნელოვანია, კაპიტალიზმი ქმნის სისტემას, რომელიც ე.წ. საყოველთაო კეთილდღეობის სახელმწიფოთა არსებობას ხდის შესაძლებელს. ამიტომ, რომ, თავიანთი ეკონომიკების სტიმულირების მიზნით, სულ უფრო და უფრო მეტი ევროპელი მიისწრაფვის ისეთი პროკაპიტალისტური რეფორმებისკენ, როგორც დაბალი გადასახადები.

LEADERBOARD

ფული სპორტში



ბეისბოლის ჩოგნის ფასი: San Diego Padres-ის მენი მაჩადო და მისი \$300-მილიონიანი ამბავი.

მრავალს დაესწარი, მენი!

საშუალო ბეისბოლისტი უკვე რეალობის პირისპირაა: MLB-ის ხელფასების ზომა არ იძვრის – 2014 წლის შემდეგ წელიწადში 1%-ითაც არ გაზარდია, რაც ახალი კოლექტიური შრომითი ხელშეკრულების შედეგია და სპორტისთვის ახალი, მონაცემებზე ინტენსიურად ორიენტირებული მიდგომისა, რომელიც ღირებულების გაზომვას ემსახურება. მხოლოდ ყველაზე კაშკაშა ვარსკვლავები თუ ახერხებენ დიდი ფულის შოვნას. ისეთი ვარსკვლავები, როგორც მენი მაჩადოა. The San Diego Padres-ის მესამე ბეისმენისთვის ახლა პირველი წელია იმ ათწლიანი, \$300 მილიონის ტოლფასი გარიგებისა, რომელიც კონტრაქტისგან თავისუფალი სპორტსმენის ყველაზე

მსხვილი გარიგება იყო ამერიკულ სპორტში რამდენიმე დღით მაინც. (გასულ ზამთარს, Padres-ისა და მაჩადოს შეთანხმებიდან ცხრა დღის შემდეგ, კიდევ ერთმა კონტრაქტისგან თავისუფალმა კოლეგამ, ბრაის ჰარპერმა, კიდევ უფრო მსხვილი – \$300-მილიონიანი და 13-წლიანი – ხელშეკრულება გააფორმა). „მომავლის სწორად არჩევაზე ბევრი რამეა დამოკიდებული, San Diego-მ კი ყველა მოთხოვნა დააკმაყოფილა“, – ამბობს მაჩადო. პლუსებად ის გუნდის ე.წ. ფერმის სისტემას, იდეალურ ამინდს (თავად ფლორიდადანაა წარმოშობით) და ოჯახზე ორიენტირებულ გარემოს ასახელებს, რასაც მენეჯმენტისა და მფლობელების გუნდი ემატება.

ომის მოვლის პროდუქტების მწარმოებელი საერთაშორისო კომპანია, რომელიც 1983 წელს იქნა დაფუძნებული იტალიის ქალაქ პარმაში, დღეს მსოფლიოს 70 ქვეყანაშია წარმოდგენილი.

davines

პლანეტის მომავლის მხარდასაჭერად

B კორპორაცია

სერტიფიცირებული B კორპორაციები ახალი ტიპის კომპანიებია, რომლებიც მიზნად ისახავენ წარმატებული ბიზნესის კონცეფციის ახლებურ ხედვას, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ისინი იბრძვიან მსოფლიოს არა „საუკეთესო კომპანიის“ სახელისთვის, არამედ „მსოფლიოსთვის საუკეთესო“ კომპანიის სახელისთვის. Davines-ის საქმიანობა შეფასებულ იქნა სერტიფიცირების ორგანოს მიერ ხუთი თემატური სფეროს მაჩვენებლის მიხედვით: მენეჯმენტი, ხალხი, საზოგადოება, გარემო და მომხმარებელი. დღეს Davines-ი სიამაყით ატარებს B კორპორაციის სახელს.



მდგრადი შემაღვენლობა

თითოეული პროდუქტი ბუნებრივი ინგრედიენტების შემცველობის მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გამოირჩევა, რომლებიც სრულად ბიოდეგრადირებადია და გარემოს დაბინძურების მინიმალური ზემოქმედებით გამოირჩევა. პროდუქცია არ შეიცავს სულფატებსა და პარაბენებს.



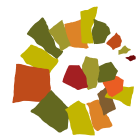
დიზაინი და ეკოშეფუთვა

პროდუქციის შეფუთვა დამზადებულია საკვები პლასტიკის შესაძლო, მინიმალური შემცველობით, რომლის ხელახალი გამოყენებაა შესაძლებელი. წარმოების პროცესში ნახშირორჟანგის ემისიის კომპენსაცია ხდება ტყეების განაშენიანებისა და დაცვის პროექტებში მონაწილეობის გზით.



ორგანული ინგრედიენტები მიღებულია ორგანული მცენარეების მხარმომავლებისაგან

პროდუქცია შეიცავს აქტიურ ნივთიერებებს SLOW FOOD ფონდის ცენტრიდან ბიოდეგრადირებადობისთვის.



Presidio Slow Food®



ოფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის ქ. 6, ოფისი 1, 0179
ტელ: +995 32 225 0406

LEADERBOARD

1,000 (\$მლნ)

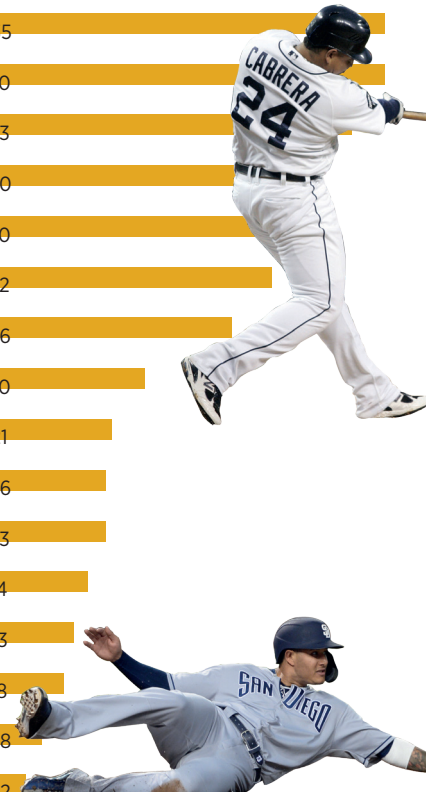
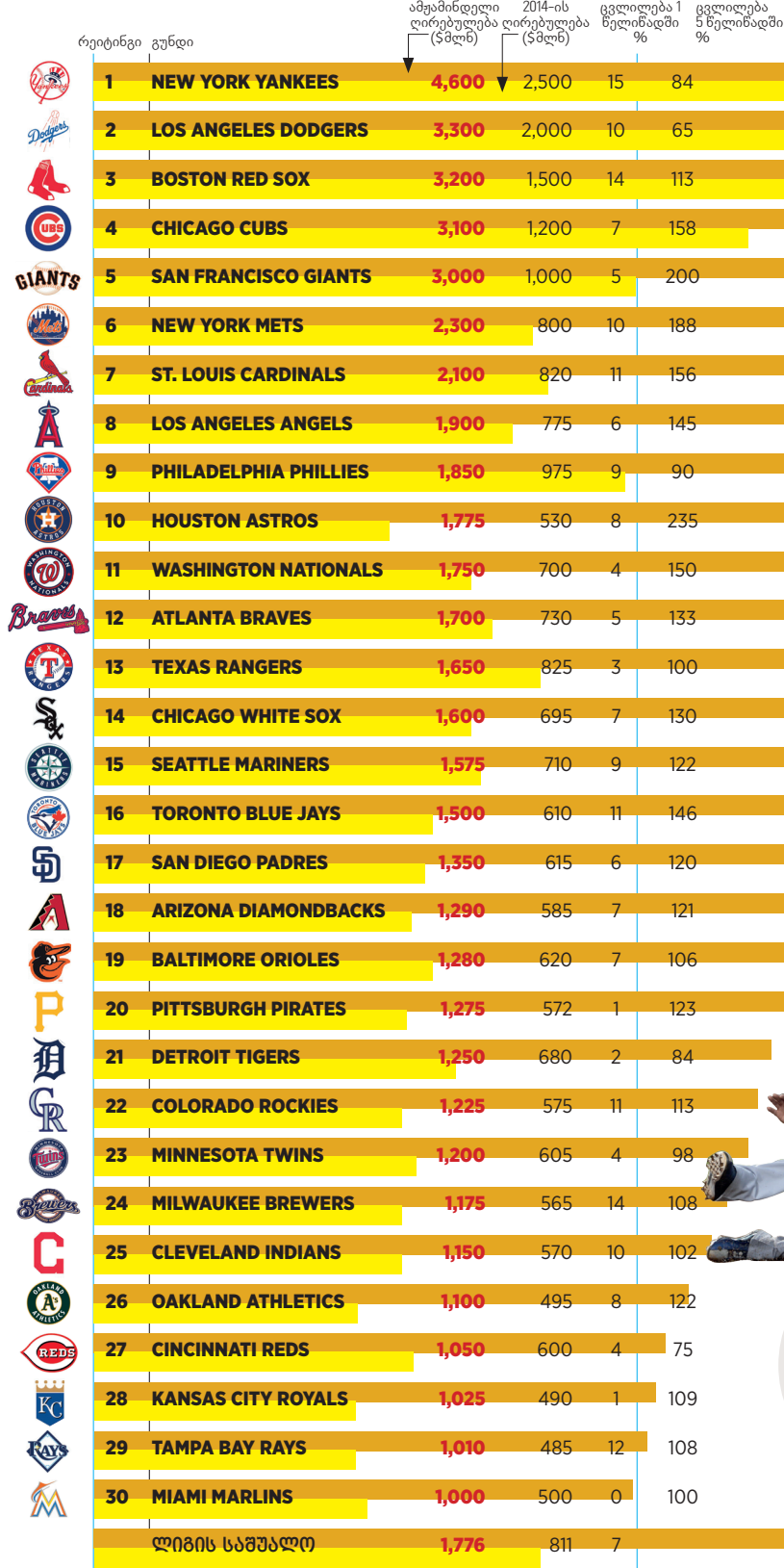
ფული სპორტი

MLB-ის გუნდების ღირებულება

San Diego კარგა ხანია, ბეისბოლის უნაყოფო მიწა-დაა ქცეული. 50 წელიწადში Padres-ი მხოლოდ ხუთჯერ მოხვდა პლეიოფში და ბოლო 12 წელიწადში – არც ერთხელ. 2010-ის შემდეგ საკუთარ დივიზიონში პირველი ადგილისთვის საასპარებო 15 თამაშშიც კი არ გასულან. 26 წლის მაჩადოს ამ ნარატივის შეცვლა სურს: „მინდა, ეს გუნდი პლეიოფებზე გავიყვანო და San Diego, პირველად ცხოვრებაში, ჩემპიონად ვაქციო“.

ამწუთას ბეისბოლის ეკონომიკაში ყველაზე დიდი ძალა ადგილობრივი სატელევიზიო გარიგებებია და ამ მხრივ არც Padres-ია გამონაკლისი. მათმა გრძელვადიანმა კონტრაქტმა Fox Sports-თან, გასულ სეზონზე, უხეში გათვლით, \$40 მილიონი მოიტანა და გუნდი, გათვლების თანახმად, Fox Sports San Diego-ს 20%-ს ფლობს. ვარსკვლავი მოთამაშეები და გამარჯვებული გუნდები რეიტინგებში დაწინაურების გარანტიაა, რაც, თავის მხრივ, მეტ სარეკლამო შემოსავალს მოასწავებს და იმასაც ნიშნავს, რომ მაჩადო – Gold Glove-ის პრიზიორი მოთამაშე, რომლის ანგარიში ბოლო ოთხი სეზონის განმავლობაში წელიწადში საშუალოდ 180 დარტყმასა და 36 გარბენს ითვლის – დიდი ალბათობით, ყველა დახარჯულ გროშს ამართლებს.

მაჩადოს მტკიცებით, ამ დიდ გარიგებას ის წნეხად არ აღიქვამს. „ყველაზე რთული ნაწილი კონტრაქტამდელი დეტალები იყო, – ამბობს ის და მოლაპარაკებებს, თავის ალტერნატივითა აწონდა და შარშანდელი World Series-ის იმედგამარეუბელ წაგებას გულისხმობს Los Angeles Dodgers-ის მოთამაშის რანგში. – ახლა უბრალოდ გავდივარ, ვთამაშობ ბეისბოლს და სიამოვნებას ვიღებ“.



5(t) მინი მარაღო
 ხელფასი **\$30 მლნ**
 სარეკლამო პატივმოხაბი **\$500,000**
 შემოსავლები **\$30.50 მლნ**

კუნდის ხანართო ღირებულება ეფუძნება სტადიონის სელმუკრულებას (იმ შემთხვევათა გამოკლებით, როცა ახალი სტადიონი ჯერ არ გახსნილა).

2,000

3,000

4,000



1. მაიკ ტრუტი

ხელფასი
\$36 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$3 მლნ
შემოსავლები
\$39 მლნ

2. ბრანს ჰარკერი

ხელფასი
\$30 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$6.5 მლნ
შემოსავლები
\$36.5 მლნ



4. კლიიტონ კერსოუ

ხელფასი
\$31 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$750,000
შემოსავლები
\$31.8 მლნ



3. დევიდ კრაისი

ხელფასი
\$31 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$950,000
შემოსავლები
\$32 მლნ

5(1) მიგელ კაბრერა

ხელფასი
\$30 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$500,000
შემოსავლები
\$30.50 მლნ



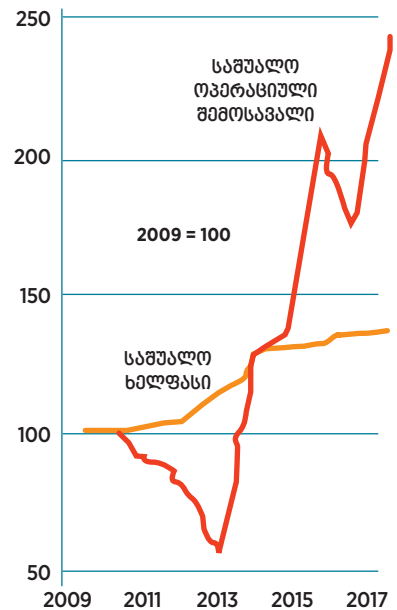
9. ალბერტ პუჭოლსი

ხელფასი
\$28 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$800,000
შემოსავლები
\$28.8 მლნ



დაბლა მოწოდებული ბურთი

გუნდების მოგვები უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე MLB-ის მოთამაშეთა ხელფასები.



ბეისბოლის ყველაზე მაღალ-შემოსავლიანი მოთამაშეები

7. იოენის ცესპედესი

ხელფასი
\$29 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$500,000
შემოსავლები
\$29.5 მლნ



10. ჯანკარლო სტენიონი

ხელფასი
\$26 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$2 მლნ
შემოსავლები
\$28 მლნ



8. ჯასტინ ვერლანდერი

ხელფასი
\$28 მლნ
სარემალაგო აპტივობები
\$1 მლნ
შემოსავლები
\$29 მლნ

კვირთაი: მარცხ ბაიონი, კრიტიკა, სტილი და მაიკლ კ. რანინი

LEADERBOARD

ახალი მილიარდერი



ეფემერუს იმპერატორი

შინტარო იამადას სჯერა, რომ მისი მეორეული საქონლის ონლაინბაზრობა წარმატებას არა მხოლოდ მშობლიურ იაპონიაში, არამედ ისეთ უფრო კონკურენტულ ბაზარზეც მიაღწევს, როგორც ამერიკაა.

გასულ თვეს, მეორეული საქონლის ონლაინბაზრობა Mercari-ზე ყველა ჩამოთვლილი ნივთი სულ რაღაც ათ წუთში გაიყიდა: Lululemon-ის გრძელმკლავებიანი პერანგი (\$22), ციკლოპისებრი თოჯინა Mattel-ის სათამაშოების ხაზიდან Monster High (\$25), Naot-ის ცხრა ზომა ფეხსაცმელი (\$50) და Coach-ის მოყავისფრო საფულე (\$8), რომელიც, გამყიდველის აღიარებით, „ცუდ“ მდგომარეობაში იყო და „ჭუჭყიანი“ ძირი ჰქონდა.

გასულ წელს მეორეულ Barbie-ებსა და გახუნებულ ჩანთებზეც საკმარისი მოთხოვნა იყო, რომ ტოკიოში დაფუძნებულ Mercari-ს გაყიდვებს \$325 მილიონისთვის მიეღწია, რომელიც ყოველი ტრანზაქციიდან 10%-იან წილს იღებს. ცხადია, თავად დამფუძნებელს, 41 წლის შინტარო იამადას, აქვს იმის ფუფუნება, ყველაფერი ახალი იყიდოს: მისი 32%-იანი წილი ფირმაში დღეს \$1.3 მილიარდს უტოლდება, კომპანიის აქციების ფასმა კი ზემოთ აიწია 2018-ის ივნისის პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ. „ჩვენი მისია ახალი ღირებულების შექმნაა“, – უთხრა იამადამ Forbes Japan-ს ნოემბერში. „შვენიერი გამოსმაურების მოწმენი

ვართ“ მას მერე, რაც 2013 წელს Mercari (რაც ლათინური ზმნაა და „ვაჭრობას“ ნიშნავს) დაფუძნდა. „Mercari-ზე უამრავ ნივთს ათავსებენ, რადგან ტანსაცმელი თუ სხვა საქონელი უსარგებლოდ ეწყობა ხალხს სახლში ისე, რომ მათი მფლობელებისთვის არავითარი ღირებულება არ გააჩნდა და Mercari რომ არა, უბრალოდ გადაყრიდნენ“, – დასძენს იგი.

იამადას ყველაზე თამაში ნაბიჯი ალბათ მისი გადაწყვეტილება იყო, პირდაპირ eBay-სთვის გაეწია კონკურენცია. Mercari-ს იაპონიაში ჩამუშებიდან 14 წლის შემდეგ მან ის ამერიკაშიც ჩაუშვა, სადაც მცისვე კულტურული შოკი მიიღო. „იაპონურ ორგანიზაციაში ყველა ერთმანეთს ეხმარება. ახალგაზრდებს წვრთნიან, და კომპანიაც იზრდება. მაგრამ სილიკონის ხეობაში“... იქ მხოლოდ „ყველაზე მორგებულები გადარჩებიან“. Mercari-ს, ჯერჯერობით, მორგებულობამდე ბევრი უკვლია: აშშ მისი ბიზნესის მართო 6%-ს შეადგენს. კითხვაზე, რამდენად გაამართლებს მისი ეს სვლა, იამადამ ინდიფერენტული პასუხი გასცა. „წარუმატებლობა, – თქვა მან, – აუცილებელი ნაბიჯია წარმატებისკენ“.

აპროტი: ბობა მარანტი

LEADERBOARD

იყილა, შეინახა, გაყიდა

მოიტანეთ შუშხუნა, წაიღეთ კუნსი

ღვინო, საათები, სახვითი ხელოვნება: ექსპერტთა რჩევა ფუფუნების ნივთებში ინვესტიციების შესახებ



მიქტორია ჯიემსი

ავტორი, სომელიე, პარტნიორი და სასმელის დირექტორი მანხეტენის Cote-ში

იყიდე

Special Club Champagne

ეს იმ 28 მწარმოებლის პანაწინა კონსორციუმი, რომლებიც წამყვან ღვინოებს იღებენ შვედეთში უშვებენ. Pierre Gimonnet-ს Blanc de Blancs-ი, სადაც \$125-ად რომ იყიდებოდა გამოსვლის პერიოდში, სულ მალე საკოლექციო სასმელად იქცევა.



შეინახე

German Riesling-ები

ტკბილია და მშრალიც დიდებულად ძველდება. გაისხნეთ Dönhoff-ი, Von Winning-ი და Peter Lauer-ი. გათმობისას \$50-ად შეფასებული (რაც, პრაქტიკულად, ნაშუქარია), ათ წელიწადში შეიძლება, საოცრად გაძვირდეს.

გაყიდე

2004-ის Red Burgundy

წვიმა, ლტობა... და ჭიაშიაიები. მწერთა შემოსევა იმას ნიშნავდა, რომ უმარავი საყვარელი წითელი მწერი ყურძენს შეერეოდა და ღვინო შეიძლება ბოდა. ალბათ სადაც \$200-ის იმედოვნებდნენ უნდა გქონდეთ.



ჯონ რეარდონი

საათების საერთაშორისო ხელმძღვანელი, Christie's-ი



იყიდე

Steel Audemars Piguet

ეს შევიცარიული საათები ყოველ წელს უფრო მოდური ხდება. დაიწყეთ ახალი, კომპანიაშივე დამზადებული მექანიზმის მქონე, თვითდაქოქვადი Royal Oak-ით – \$19,200-ად.

შეინახე

Tourbillon-ები

ქართობალასებრი ტრენდი. უბადლოდ კომპლექსური Tourbillon-ი (სულ მცირე, \$10,000-ად) აუცილებლად რომ უნდა გქონოდა, უკვე მოგონებად იქცევა. დროა, შეინახოთ, სანამ ეს რთული ქმნილება კვლავ პოპულარული გახდება.

გაყიდე

ვინტაჟური Rolex Daytona

საათებს, რომლებიც პირობებზე მკაცრ შემოწმებას გადიან, კვლავაც კარგად მისდით საქმე და ზოგი მათგანი \$250,000-ზე მეტიც ღირს, მაგრამ ისეთი პირი უნახს, ციებ-ცხელება მალე დაგხრება.



მოტი შნიბარგი

ონლაინ არტბაზრის ამომწურავი საინფორმაციო გამაგვლეჯის, MutualArt-ის, თავმჯდომარე

იყიდე

კასი ნამოდა

ამ ამჟამად აქტიური არტისტის ცოცხალი ნახატები ქალის სექსუალობასა და გენდერს ეხება აღმოსავლეთ აფრიკაში. ნამუშევრების ფასები, როგორც წესი, \$4,500-დან \$16,000-მდე მერყეობს, თუმცა ზრდა უნდა ველოდოთ.



შეინახე

კლოდ ლანანი

ბოლო პერიოდში ამ ნაყოფიერი ფრანგი სკულპტორის გარდაცვალებამ მისი სპილენძისა და მოთქრული ბრინჯაოს ნამუშევრებისადმი ინტერესი კვლავ გააცოცხლა. ლანანის ხელოვნებას ხშირად ნახავთ აუციონებზე, ხშირად – \$100,000-ზე ძვირად, და, დიდი შანსია, ფასებმა მნიშვნელოვნად იმატოს.

გაყიდე

ჭვე კუნსი

განწყობასთან შეუფერებელმა ნამუშევარმა – ფერადი ყვავილების შემორიალმა 2015-ის პარიზის ტერაქტების მსხვერპლთათვის – მწვავე ნეგატიურ რეაქციას დაუდო დასაბამი და ამ განთქმულად ძვირი არტისტის ნამუშევართა ფასებიც დაავდო. კუნსში მილიონები თუ დააბანდო, არ გქონდეთ მისი დროულად ამოღების იმედი.

ვილანტროპია



ღირსშესანიშნაობები და ხელგაშლილობა

ბასსულ თვის, ნოტრ-დამის გამანადგურებელი ხანძრიდან რამდენიმე საათში, სამმა ფრანგმა მილიარდერმა (ბერნარ არნო, ფრანსუა ბეტანკურ მეიერსმა და ფრანსუა პინო) და ერთმა ამერიკელმა (ჰენრი კრევისმა) თითქმის \$700 მილიონი გაიღეს, პარიზის ტაძრის აღდგენაში რომ შეეტანათ წვლილი. ბოლო რამდენიმე წელია, სულ უფრო ხშირად ხდება, რომ მონუმენტური ობიექტების ქონებათა მფლობელები გასაჭირში მყოფ მონუმენტებს ფინანსურად ეხმარებიან.

ვაშინგტონის ძეგლი

ვაშინგტონი, კოლუმბიის ოლქი დევიდ რუბენშტაინი
ქონება: \$2.8 მლრდ
დონაციის ოდენობა, წელი: \$10.5 მილიონი, 2012 და 2016
აღდგენითი საშუალებები 2011-ის მინისტრის შემდეგ, ლიფტის რემონტი



კოლინაუმი

რომი დიეგო დელა ვალე
ქონება: \$1.4 მლრდ
დონაციის ოდენობა, წელი: \$33 მილიონი, 2011
ქვის მედაპირების გასუფთავება, ახალი რკინის ჭიშკრების დამონტაჟება, სარდაფის რესტავრაცია



ჩინეთის დიდი კედელი

პეკინი და მის გარემო
რობერტ და ფილიპ ნე
ქონება: \$12.1 მლრდ
\$1.6 მილიონი, 2018
კედლის ნაწილისა და გადმოსახედი კოშკების შეკეთება-რესტავრაცია



შაბო შაბოტო

ლუარა, საფრანგეთში
სტივენ შვარცმენი
ქონება: \$14.4 მლრდ
\$4 მილიონი, 2016
ციხე-კოშკის მე-18 საუკუნის ფრანგული ბაღების ხელახლა განაშენიანება



პონტე-დი-რიცალიო

ვენეცია
რენცო როსო
ქონება: \$2.9 მლრდ
\$5 მილიონი, 2013
427 წლის ხიდის შეკეთება, მიმდებარე საცხენო ადგილების განახლება



იხილეთ: შინაგაყიდვები – ავტორი: კრისტინა ბანინი; ფოტო: კრისტინა ბანინი; მონტაჟი: ანდრეა ბანინი

LEADERBOARD

30 30-წლამდეელი

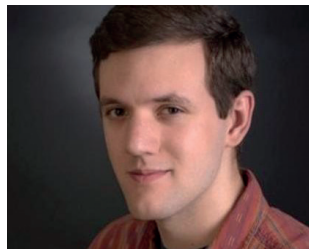
ფერმაში მომუშავეები

მიწასთან დაბრუნება Forbes-ის 30 30-წლამდელებთან ერთად, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.

ელისონ კოვფი

დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, AGRILYST | 29

ამ, ბრუკლინში დაფუძნებული, ფიზიკოსის პროგრამული უზრუნველყოფა შენობის პლან-ტატორებს საშუალებას აძლევს, იწინასწარ-მეტყველონ მოსავლიანობა, შემოსავალი და მოსავლის აღებისთვის ოპტიმალური დრო. Agrilyst-ის პლატფორმა ნაირგვარ კომპანიებს დაახლოებით \$500 მილიონის მოსავლის გაან-კარგვაში ეხმარება.



კოლინ კარდი

დამფუძნებელი და აღმასრ-ლებელი დირექტორი, SMART AG | 29

მილიარდერ ჰარი სტაინი და \$6.5 მი-ლიარდით ზურგგამაგრებული აიოველი თვითმავალი მანქანების ტექნოლოგიის სიმინდის მინდვრებს აზიარებს. მისი ერთ-ერთი პროდუქტი პლატაა, რომელიც ტრაქტორების GPS-ს უკავშირდება და მათ ავტონომიურს ხდის.



რაიან ნოვოვი

თანადამფუძნებელი და ტექნოლოგიური დირექტორი, ROOT AI | 28

პენსილვანიის უნივერსიტეტის კურს-დამთავრებულმა First Round Capital-ისა და სხვებისაგან \$2.3 მილიონი მოიზიდა, რათა თანამედროვე სათბური ააშენოს; მისი პატენტის მომლოდინე რობოტე-ბი ხელოვნური ინტელექტის მეშვეობით არიან განვრთნილი და მოსავალს ყვე-ლაზე სასარგებლო დროს აიღებენ.



იბრაჰიმ მსკინოზა მეთუ რუდა

თანადამფუძნებლები, SWINETECH | 25, 26

აიოვის უნივერსიტეტში დამგობრებუ-ლების „ჩანგაში“ სენსორები ღორებს გოჭების გაჭყლეტისგან აკავებენ – იმი-საგან, რაც წელიწადში 160 მილიონ გოჭს იწირავს. John Deere-ისა და Quake Capital-ის დაფინანსებით, ელიან, რომ 2019 წლის შემოსავალი \$1.4 მილიონს მიაღწევს.

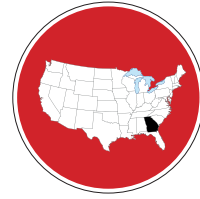


თომას პალომარესი, სებასტიან ბოიერი

თანადამფუძნებლები, FARMWISE | 27, 26

ფრანგი იმიგრანტების დუეტმა \$6.3 მილიონ-ში მოიზიდა, რათა სცადონ და ჰერბიცი-დები უსარგებლო გახადონ. მძლავრი ქიმიკატების ნაცვლად, მსხვილ ფერმერებს FarmWise-ის მოსიარულე რობოტის გამო-ყენება შეუძლიათ, რომელიც თან სარევე-ლას სპობს და თან მოსავალს იცავს.

ყველაზე მდიდარი ადამიანი შტატის მიხედვით



ჭორჭია

მოსახლეობა:

10.4 მილიონი

მთლიანი შტატის პროდუქტი:

\$554 მილიარდი (2.7%-იანი ზრდა)

მთლიანი შტატის პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე:

\$53,145

(უკავია 30-ე ადგილი)

მილიარდერთა რიცხვი: 13

ყველაზე მდიდარი ადამიანი:

ჯიმ კინელი

ქონება:

\$9.7 მილიარდი

„დიდი შურნალისტი არასდროს ვყოფილვარ, – გამოუტყ-და ჯიმ კენედი FORBES-ს 2015 წელს, – მაგრამ გული გამეთიხისკენ მიმწვება“. დენვერის უნივერსიტეტის დამთავრების შემდეგ მან მუშაობა თავისი ოჯახის მედიაკომპანიაში, COX ENTERPRISES-ში და-იწყო, რომელიც დეიტონში (ოჰაიო) DAILY NEWS-ის შექმნის შედეგად ბაბუამისს დაეფუძნებინა და ათ-თორმეტ გამეთამდე, მათ შორის, ფლაგმან ATLANTA JOURNAL-CONSTITUTION-ამდე, გაფართოებინა. კენედი დანიანურდა: წარმოების ასისტენტიდან – რეპორტიორამდე და კორექტორამდე და, რაღაც მომენტში, საგამეთო განყოფილების აღმასრულებელ ვიცე-პრეზიდენტამდე.

დღეს COX ENTERPRISES-ი თავის რამდენიმე მარგალიტს ემშვიდო-ბება. ამ, ატლანტაში დაფუძნებული, კომპანიის 14 ადგილობრივ ტე-ლევიზიას ბოლო დროს ცუდად მისდის საქმე და ამდენად, თავიანთ APOLLO GLOBAL MANAGEMENT-ს ჰყიდიან. ეს \$3-მილიარდიანი გა-რიგება, რომელიც, სავარაუდოდ, წლის ბოლოსკენ მოვა სისრულეში, სამ რადიოსადგურსა და სამ გამეთსაც მოიცავდა (ერთ-ერთი THE DAYTON DAILY NEWS-ი იყო). გამეჩხრებულმა COX ENTERPRISES-ის თავმჯდომარეობას კენედი გააგრძელებს, აღმასრულებელი დირექ-ტორი კი კვლავ მისი დეიდაშვილი ალექს ტელიორი იქნება. კომპანია საკაბელო ტელევიზიის (რომელიც მეტწილად სამხრეთ-აღმოსავ-ლეთშია ხელმისაწვდომი) ბიზნესს იტოვებს და ისეთ მნიშვნელოვან ავტოაქტივებს, როგორც მანქანის ონლაინბაზრობა AUTOTRADER-ია. კენედის დედა, ბარბარა კოკს ენთონი და დეიდა, ან კოკს ჩემბერ-სი, 1982-ში FORBES 400-ის საინაუგურაციო წევრები იყვნენ, მაგრამ, როგორც წესი, კოკსების კლანი საჯაროობას ერიდება. ბოლო კოკსი, რომელიც პოპულარობას

ესწრაფოდა, კენედის ბაბუ-ა გახლდათ: 1920 წელს ის დე-მოკრატა საპრეზიდენტო კანდიდატის რანგში დამარ-ცხდა (ვიცე-პრეზიდენტად ის ფრანკლინ რუზველტს განი-ხილავდა).

„ფული კარგია, – აღნიშნა 71 წლის კენედიმ, – მაგრამ ის ჩვენ არ განგვსაზღვრავს. თუ ფული ჩვენი ოჯახისთვის ოდესმე მთავარი გახდება, სა-ბოლოოდ გავკოტრდებით“.



30 30-წლამდეელი – აბიორი: ალესანდრო პულსონი, წმინდა ადამიანი ადამიანი ადამიანი ადამიანი – აბიორი: ბარბარა ნოვალი და სხვა აბიორი

LEADERBOARD

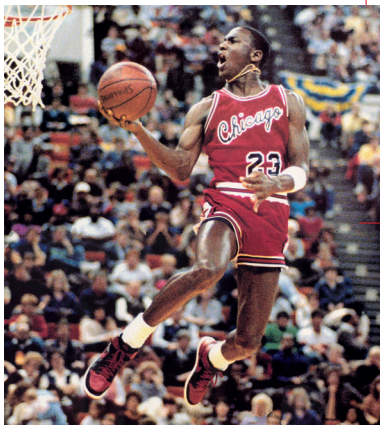
პრეზიდენტი

კიბსელები და კორპორაციები: 6 მაისი, 1985

ოცდაათოთხმეტი წლის წინ „ელექტრონული ინვესტირების“ განთავსება დაიწყო. ნერდი ენთუზიასტები ბაზრის პროფესიონალებს ეკვირდებოდნენ. თუ რაღაც ამდაგვარი. FM რადიოს მეშვეობით, დაახლოებით \$300-ის სანაცვლოდ (დღევანდელი \$710), აქციათა საბაზრო ფასების გაგება შეეძლო ან H&R Block-ის მფლობელობაში არსებული CompuServe-ისთვის \$10 ცენტი უნდა გადაგხადოთ თითო საფასო ინფორმაციის სანაცვლოდ ბაზრის მუშაობის საათებში. Dow Jones-ი წუთში \$2.40-ად Barron's-სა და Wall Street Journal-ზე გაძლედათ წვდომას, ხოლო Radio Exchange-ი (\$279-ად, დღევანდელ \$660-ად) შეზღუდულ ფინანსურ მონაცემებს პირდაპირ თქვენი Lotus 1-2-3-ის ელექტრონულ ცხრილში აგებდა.

ერთადერთი რამ, რასაც ნამდვილად ვერ გააკეთებდით 1985-ში, ციფრული ვაჭრობა იყო. ყიდვისა თუ გაყიდვისათვის, ხელში ტელეფონი უნდა აგელოთ... და ბროკერისთვის გადაგხადოთ. და მაინც, ამ ყველაფრის სინქარე თავბრუდამხვევი იყო. „Parsche-ს რომ ყიდულობ, რომელიც სწრაფად სიარულისკენ გიბიძგებს, მუსტად ასევე – მყისიერმა წვდომამ ბაზრის ინფორმაციაზე, შესაძლოა, აქციებით ძალიან სწრაფად ვაჭრობის ცდუნება გავიჩინოს“.

ნუ იტყვით, არავინ გაგვაფრთხილა.

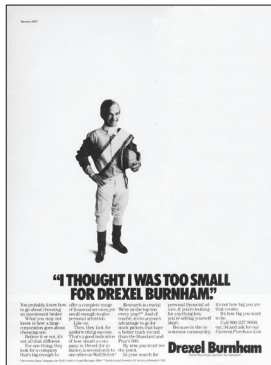


რედაქტორის საშუალო მაგიდიდან კარგ ფეხზე

იმ წელს, როცა Nike-მა პირველად შემოგვთავაზა Air Jordan-ები, მთავარმა რედაქტორმა განაცხადა, რომ ეს ფეხსაცმლის მწარმოებელი „სხვებზე ასი ნაბიჯით წინ [იყო] და ამ რბოლაში ფეხები მშვენივრად [შტონდა] ალტურგული“.

არაჩვეულებრივი რეკლამა ოქროს საბადო

მაიკლ მილკენის მიერ სახელგანთქმულ საინვესტიციო ბანკ Drexel Burnham Lambert-ს პატარა არაფრით ეთქმოდა. მისი მოგებები \$150 მილიონამდე (დაახლოებით დღევანდელ \$360 მილიონამდე) გაზრდილიყო, რაც 2,400%-იანი ზრდა გახლდათ ათ წელიწადზე ნაკლებ დროში.



ვაოშის მახასიათებელი დატკვიანებული ტელეფონები, შენელებული გაყიდვები

AT&T-ის დაშლამ ტელეფონების იჯარით გაცემის პრაქტიკას ბოლო მოუღო და მალაზიის თაროები ახლა გასაყიდი ყურმილებით იყო გადაცხვნილი. „მართალია, მაღალტექნოლოგიური ფუნქციების მქონე ტელეფონები რეალურად იქცა, იმავს მათ მომხმარებლებზე ვერ ვიტყვით, – შევიწინააღმდეგეთ ჩვენ. – მხოლოდ 2 მილიონი ასეთი ტელეფონი (შეგ ჩამწვნიებული მესხიერებითა და ხელახლა აკრეფის ფუნქციით) გაიყიდა 1984-ში“ – იმის ნახევარზე კი არა, რასაც ვარაუდობდნენ.



აპოლონი: პარკ ბრანდი

LEADERBOARD

საქართველოს სამშენებლო ბიზნის მიმოხილვა

სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით, 2018 წლის განმავლობაში საქართველოს სამშენებლო სექტორის მიერ შექმნილმა დამატებითმა ღირებულებამ 3,272,800,000 ლარი შეადგინა. ამ სექტორში გასულ წელს ეკონომიკური ზრდის ნაცვლად 3%-იანი შემცირება დაფიქსირდა, რასაც მთავრობა ისეთი მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტის მშენებლობის დასრულებით განმარტავს, როგორცაა შაჰ-დენიზის მილსადენის კონსტრუქციების ფაზის დამთავრება.

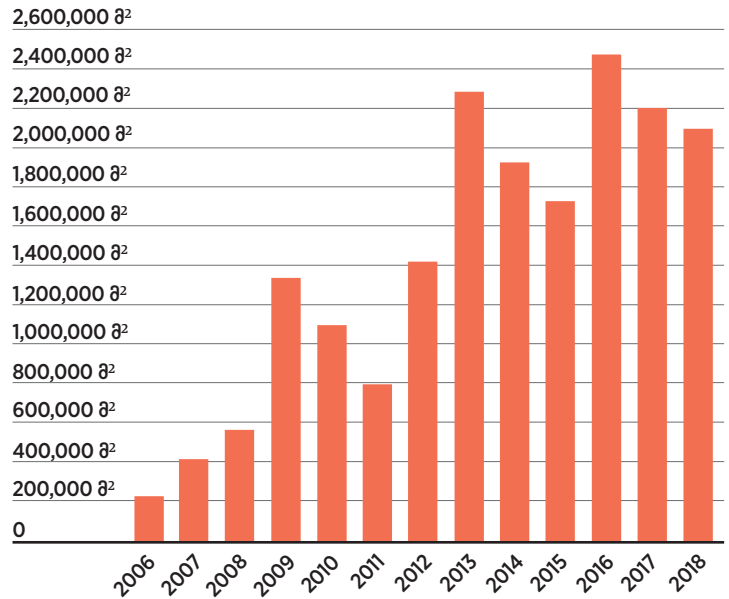
მშენებლობა საქართველოს ეკონომიკის სიდიდით მეოთხე სექტორია, მის წინ მხოლოდ ვაჭრობა, მრეწველობა და ტრანსპორტი დგანან. მთლიანობაში ეს სფერო მშპ-ის 9.3%-ს აგენერირებს, დასაქმებულთა რაოდენობა კი 72,000-ს აღემატება.

სამშენებლო ბაზარი ორ ძირითად მიმართულებად იყოფა: მათგან პირველი სამშენებლო კონტრაქტორები, მეორე კი დეველოპერული კომპანიებია. დეველოპერების უდიდესი ნაწილი თავად კონსტრუქციებაში ჩართული არაა და ამისთვის ისინი სამშენებლო კომპანიებს ქირაობენ.

დეველოპერებისა და კონტრაქტორი სამშენებლო კომპანიების ფინანსური ანგარიშგების მიხედვით, მათი ჯამური აქტივები 3.3 მილიარდ ლარს აჭარბებს.

მასალა მომზადდა EBIT ჯგუფთან თანამშრომლობით

2006-2018 წლებში საქართველოში აშენებული პროექტების ფართობი



დეველოპერული კომპანიის დანახარჯების სტრუქტურა



- თვითღირებულება (მასალები, მუშახელის ხელფასი, კონტრაქტორის დაქირავება)
- ხელფასები (არასამშენებლო)
- ქირა
- მარკეტინგი
- ინვენტარის მოვლა-შენახვა
- ცვთა/ამორტიზაცია
- საპროცენტო ხარჯი

PAYOT HOMME

ზექმნილია საფრანგეთში მამაკაცის
კანის სრულყოფილი მოვლისთვის.

მარტივია გამოყენებისას,
ხსნის დისკომფორტს, იცავს და
აახალგაზრდავებს კანს



OPTIMALE

ესე, Estée

პროფესიონალური კოსმეტიკა

ი. ბაბუიძის 24 / ტელ.: 2 24 24 55

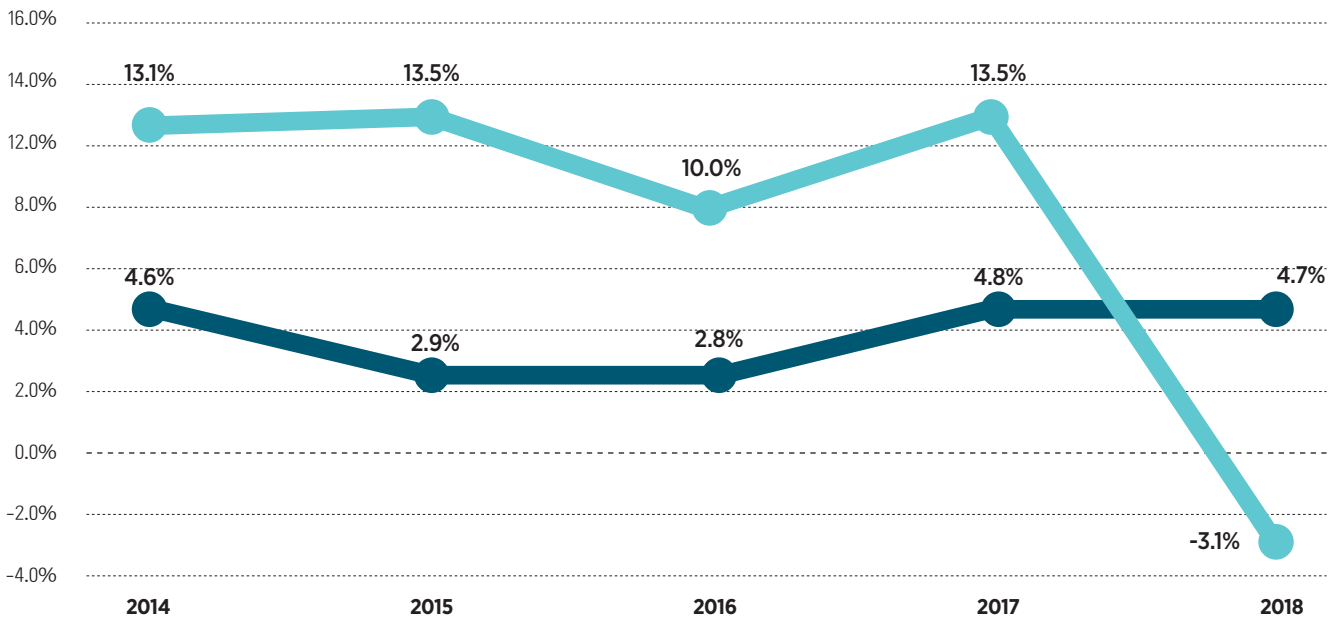
სამშენებლო სექტორი

ავტორი: ბესო ნამრახაძე

ზრდის ტემპი

2014-2017 წლებში მშენებლობა საქართველოს ეკონომიკის ყველაზე სწრაფად მზარდი სექტორი იყო – წელიწადში საშუალოდ 12.5%-ით იზრდებოდა, სამჯერ უფრო სწრაფად, ვიდრე საქართველოს ეკონომიკა (მოლიანი შიდა პროდუქტი – მშპ). ეს ნიშნავს, რომ ყოველ წელს 12.5%-ით მეტი ღირებულების (ინფლაციის გამოკლებით) ობიექტი შენდებოდა, ვიდრე წინა წელს. 2018 წელს კი სამშენებლო სექტორი 3.1%-ით შემცირდა. აღნიშნულ სექტორში აქამდე კლება (-10%) 2013 წელს დაფიქსირდა, როცა ხელი-სუფლების ცვლილების შემდეგ ბევრი ობიექტის მშენებლობა შეჩერდა.

საქართველოს ეკონომიკა VS სამშენებლო სექტორი



მონაცემთა წყარო: საქსტატი

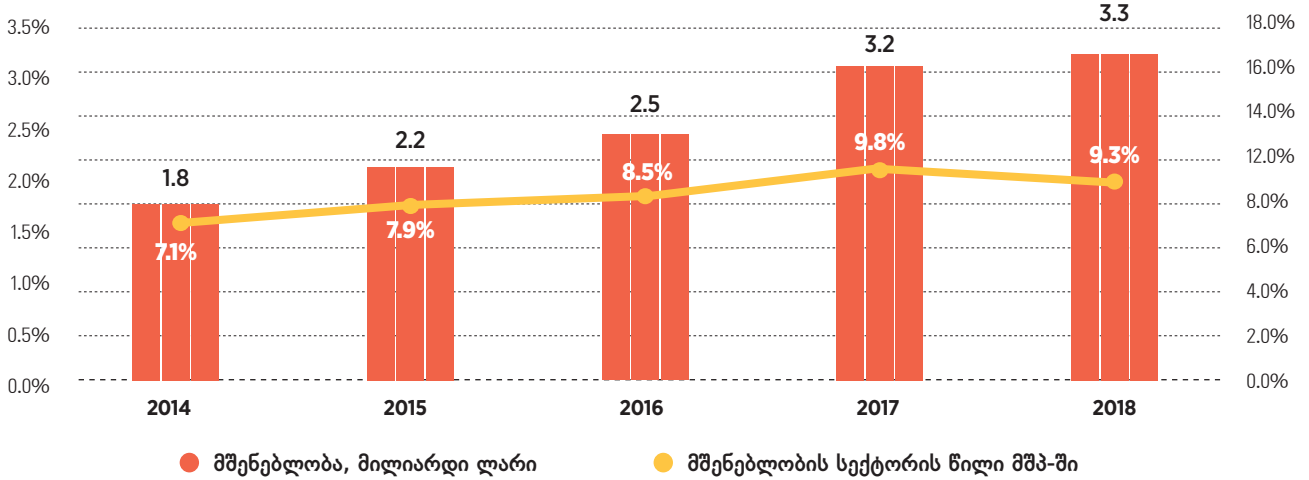
● სამშენებლო სექტორის ზრდის ტემპი

● მშპ-ის ზრდის ტემპი

წილი ეკონომიკაში

მშენებლობა საქართველოს ეკონომიკის ერთ-ერთი მსხვილი სექტორია. 2017 წელს სამშენებლო სექტორში შექმნილმა დამატებულიმა ღირებულებამ 3 მილიარდ ლარს გადააჭარბა და საქართველოს ეკონომიკის 9.8% შეადგინა. ნომინალურ გამოსახულებაში (ინფლაციის ჩათვლით) სამშენებლო სექტორი 2018 წელსაც გაიზარდა, მაგრამ მისი წილი მშპ-ში 9.3%-მდე შემცირდა.

სამშენებლო სექტორში შექმნილი ღირებულება



სამშენებლო ნებართვები

მშენებლობაზე გაცემული ნებართვები

2018 წელს სამშენებლო სექტორის კლება სამშენებლო ნებართვების გაცემის გამკაცრებამ განაპირობა, მათ შორის, თბილისში კვოფიციენტის (ინტენსიური განაშენიანების კოეფიციენტის) ზრდის ნებართვების შეზღუდვამ. 2017 წელს კვ კოეფიციენტის ზრდაზე 365 ნებართვა გაიცა, 2018 წელს კი – 80-მდე. 2018 წელს, 2017 წელთან შედარებით, სამშენებლო ნებართვები 4.5%-ით ნაკლებ ფართობზე გაიცა. ყველაზე დიდი შემცირება თბილისში დაფიქსირდა – 783 ათასი მ2, 25%-ით ნაკლები. როცა აჭარაში, პირიქით, 26%-ით მეტ ფართობზე გაიცა სამშენებლო ნებართვა. 2014-2018 წლებში საქართველოში გაცემული ნებართვების (სამშენებლო ფართობის მიხედვით) საშუალოდ 81% მოდიოდა თბილისსა და აჭარაზე.

2019 წლის პირველ კვარტალში 1 378 ათას მ2-ზე გაიცა სამშენებლო ნებართვა, რაც 2018 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებზე 7.8%-ით მეტია და ექსპლუატაციაში შევიდა 624 ათასი მ2-ის ობიექტები, რაც 2018 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებზე 60%-ით მეტია.

რეგიონი	2014	2015	2016	2017	2018
საქართველო – სულ	7258*	7840	5806	6495	6206
თბილისი	4626	4842	2911	3302	2518
აჭარის ავტონომ. რესპუბლიკა	1650	1804	1585	1836	2304
იმერეთი	155	123	255	322	379
ქვემო ქართლი	281	414	268	324	265
კახეთი	87	105	136	120	173
მცხეთა-მთიანეთი	130	124	178	111	167
სამცხე-ჯავახეთი	100	100	150	98	167
შიდა ქართლი	63	75	133	158	98
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	114	177	117	176	83
გურია	45	68	58	37	40
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	6	8	15	11	12

*ფართობი, ათასი მ2

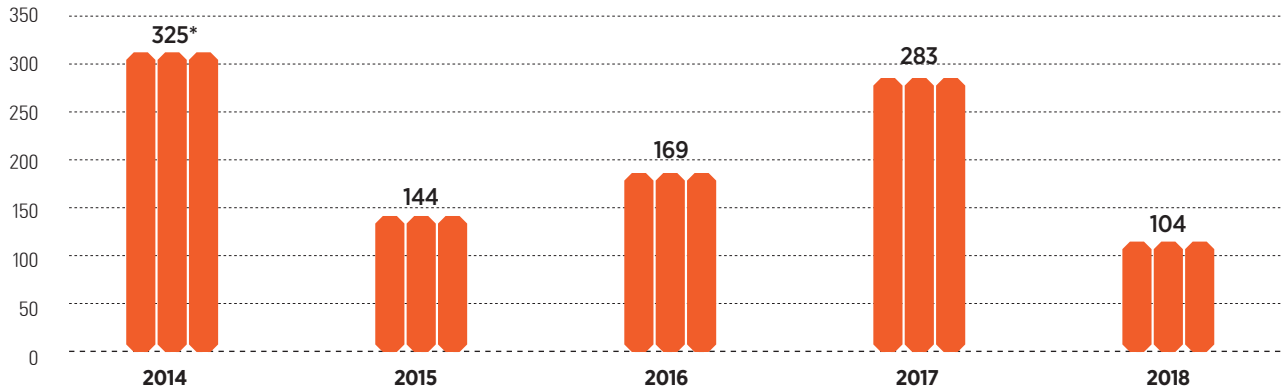
LEADERBOARD

მიმოხილვა

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

2018 წელს სამშენებლო სექტორის შემცირების მიზეზი ამ სექტორში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მნიშვნელოვნად შემცირება იყო. 2017 წელთან შედარებით ინვესტიციები 37%-ით, 179 მლნ დოლარით შემცირდა და 104 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა. 2013 წლის შემდეგ ეს ყველაზე დაბალი მაჩვენებელია.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სამშენებლო სექტორში



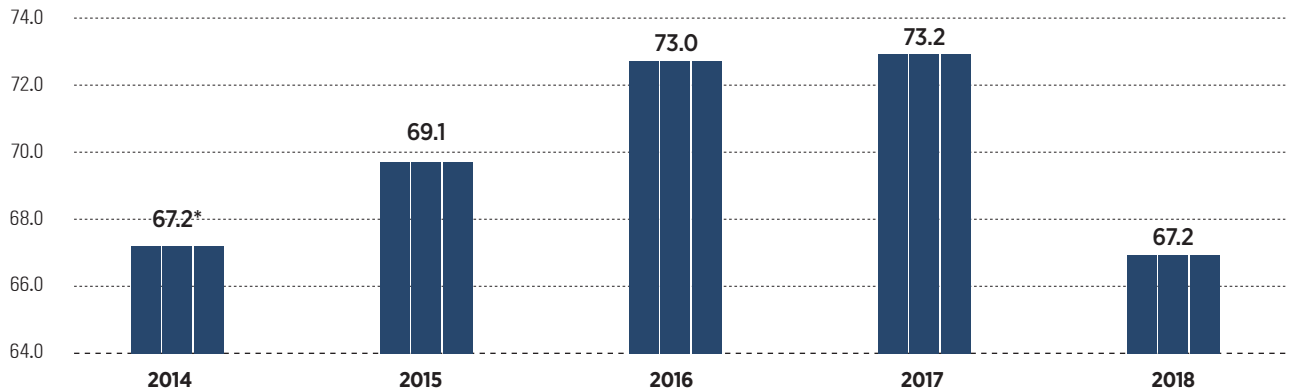
*მლნ აშშ დოლარი

დასაქმება და ხელფასები

სამშენებლო სექტორი ერთ-ერთი მსხვილი დამსაქმებელია. შესაბამისად, მისმა კლებამ ამ სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობის შემცირება გამოიწვია. 2017 წელს მშენებლობებზე 73 200 კაცი მუშაობდა, 2018 წელს კი 8%-ით ნაკლები – 67 200. სამუშაო ადგილები 6 000-ით შემცირდა, როცა წინა წლებში ზრდის ტენდენცია ჰქონდა.

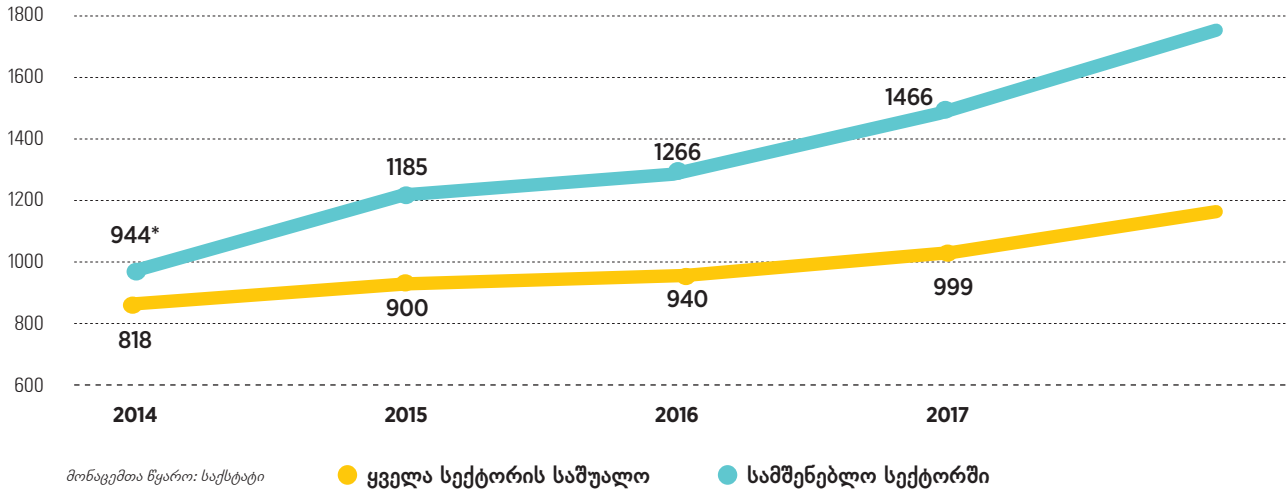
მიუხედავად სამშენებლო სექტორში შექმნილი პრობლემებისა, დასაქმებულთა საშუალო თვიურმა ხელფასმა ზრდის ტენდენცია შეინარჩუნა. 2017 წელთან შედარებით სექტორში დასაქმებულთა საშუალო ხელფასი 20%-ით გაიზარდა და 1 757 ლარი შეადგინა. 2018 წელს საქართველოში საშუალო თვიური ხელფასი 1 124 ლარი იყო, ანუ სამშენებლო სექტორის საშუალო ხელფასზე 633 ლარით ნაკლები. სამშენებლო სექტორში არსებულ საშუალო ხელფასზე მაღალი ხელფასი საქართველოში მხოლოდ საფინანსო სექტორში, სამეცნიერო და ინფორმაციული ტექნოლოგიების სექტორებშია.

მშენებლობის სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა



*ათასი კაცი

დაქირავებით დასაქმებულთა ხელფასი

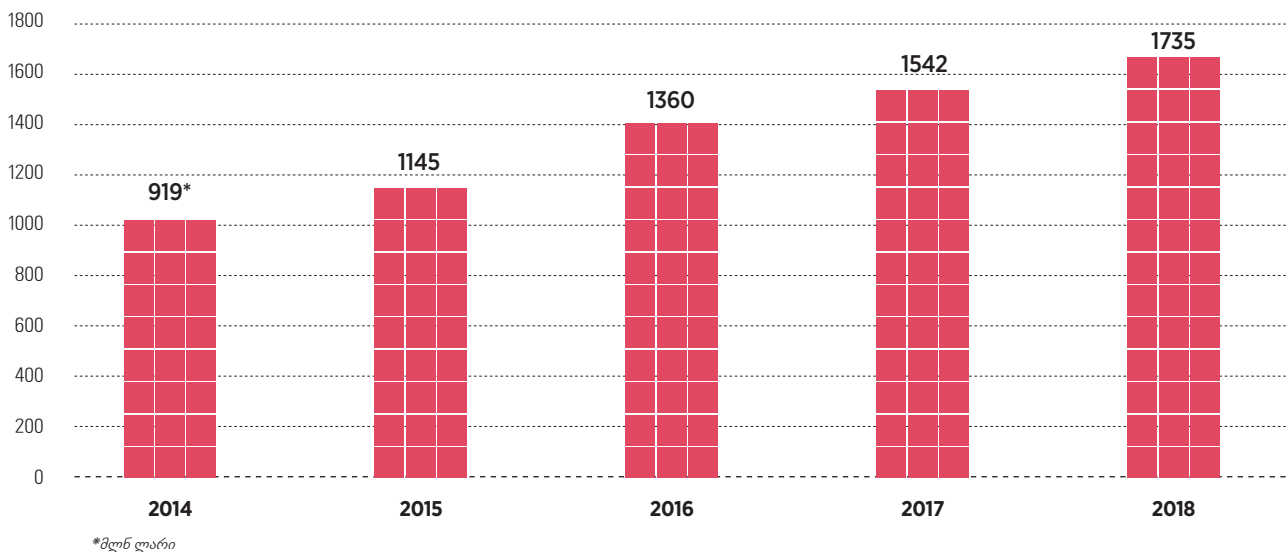


სახელმწიფო შესყიდვები

სამშენებლო სექტორის კომპანიების შემოსავალი მნიშვნელოვანწილად არის დამოკიდებული სახელმწიფო ტენდერებში მონაწილეობაზე, განსაკუთრებით, ძირითადად ინფრასტრუქტურული ობიექტების მშენებლობით დაკავებული კომპანიების. 2018 წელს სახელმწიფომ 1.7 მილიარდი ლარის სამშენებლო სამუშაოები შეისყიდა, რაც მთლიანი სახელმწიფო შესყიდვების 60%-ია, ხოლო სამშენებლო სექტორის ბრუნვის 24%. აქედან, 50 მლნ ლარის ტენდერები უცხოურმა სამშენებლო კომპანიებმა მოიგეს.

2018 წლის მაჩვენებელი 2017 წლის სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვის მაჩვენებელს 12%-ით (192 მლნ ლარით) აღემატება. აღსანიშნავია, რომ სამშენებლო სამუშაოების შესყიდვაში მეტი კონკურენციაა, ვიდრე საქონლისა და სხვა სახის მომსახურების შესყიდვაში. 2018 წელს სამშენებლო სამუშაოების შესასყიდად გამოცხადებულ ტენდერში საშუალოდ 3 პრეტენდენტი იღებდა მონაწილეობას, სხვა შესყიდვებში პრეტენდენტთა საშუალო მაჩვენებელი 2-მდეა.

სახელმწიფოს მიერ შესყიდული სამშენებლო სამუშაოები





სანდრო თარბან-მოურავი
მიმდინარე მოვლენები

ორპარტიულობა და ულვაში

ამერიკის შეერთებული შტატები ძალიან წარმატებული ქვეყანაა. იმდენად წარმატებული, რომ ამერიკისა და ევროპის თანაბარი სიმდიდრეც კი მითია: აშშ-ის მთლიანი შიდა პროდუქტი სულ მოსახლეზე ერთნახევარჯერ დიდია ბრიტანეთისაზე და საფრანგეთისაზე, ორჯერ – ესპანეთისაზე. საშუალო ჩინელებზე 6.5-ჯერ ნაკლები მშპ მოდის, ვიდრე საშუალო ამერიკელებზე, ხოლო ქართველებზე – 14-ჯერ.

ამერიკა წარმატებულია და აქვს საარჩევნო სისტემა, რომელიც თითქმის გამორიცხავს ორზე მეტი პარტიის შედეგიან არსებობას. ოღონდ ეს არანაირად არ ნიშნავს, რომ აშშ-ის წარმატება ორპარტიული სისტემის შედეგია, ან რომ ეს სისტემა მისთვის საუკეთესოა. ვისაც აშშ-ის ორპარტიულობა მოჰყავს ნიმუშად, იმავე შეცდომას უშვებს, რასაც „შვედური სოციალიზმის“ საქართველოში გადმონერგვის მსურველები. შვედეთში სიმდიდრე და მაღალი გადასახადები თანაარსებობს, მაგრამ პირველი არაა მეორის შედეგი. ასეთივე წარმატებით შეიძლება აინშტაინის პორტრეტიდან დაასკვნა, რომ გენიოსობამდე ულვაში გაკლია. მეტიც, ულვაში ერგება აინშტაინს, მაგრამ შეიძლება გავნოს შენ (მაგალითად, თუ ქალი ხარ). რაც მუშაობს – ანუ არ იწვევს კატასტროფას – შვედეთში ან ამერიკაში, შეიძლება კატასტროფით დასრულდეს საქართველოში.

თავად აშშ-ში ორპარტიულობას ბევრი ხელშესახები შედეგი აქვს, რომელშიც რთულია, დაინახო რამე მისაბამი. ერთ-ერთი მთავარი ასეთი შედეგია,

რომ ორივე დიდ პარტიას უწევს მოიყვას მკვეთრად განსხვავებული ჯგუფები. რესპუბლიკელებში თანაარსებობენ რადიკალური კონსერვატორები, რომლებსაც საკუთარ ბიბლიურ მოვალეობად მიიჩნიათ ევოლუციის უარყოფა, და სოციალური ლიბერალები, რომლებსაც მათთან მხოლოდ შედარებითი ეკონომიკური მემარჯვენეობა აახლოებს. დემოკრატებში – ამერიკისთვის ტრადიციული ზომიერი მემარჯვენეები იკარგებიან მარქსისტებისა და იდენტობის მომხრეების ფონზე, რომლებისთვისაც მტრის ხატი „თეთრი მაშაკაცის“ სახით გახდა 21-ე საუკუნის მთავარი პოლიტიკური იდეა. რადგანაც ორივე პარტია მოიცავს რადიკალურ დაჯგუფებებს, მათ შორის იდეოლოგიური კონფლიქტი უკიდურესად მძაფრია. საზოგადოება იყოფა ორ ნახევრად, რომელსაც უჭირს ერთმანეთთან აზრიანი საუბარი. ორივეთი უკმაყოფილო უმცირესობა პოლიტიკაში საერთოდ უხმოდ რჩება.

ევროპის სიტუაცია, სადაც პროპორციული სისტემის წყალობით პარლამენტში ოთხი, ხუთი ან მეტი პარტია ხვდება ხოლმე, ამ მხრივ უფრო იმედისმომცემად გამოიყურება. რადიკალური დაჯგუფებები პოპულოზონად იდგის სპექტრში, მაგრამ საზოგადოების დიდ ნაწილს შეუძლია აიზიაროს შედარებით „შეურყვნელ“ ზომიერ ძალებს შორის. ყველა „სხვისი პარტია“ არაა ერთნაირი ბოროტება, სხვადასხვა ძალას უწევს თანამშრომლობა, და ნაკლები წინაპირობაა, პარტიულმა განსხვავებებმა შექმნას გადაულახავი უფსკრულები საზოგადოებაში.

ნიდერლანდებში, რომელიც მსოფლიოს ერთ-ერთი უძველესი დემოკრატიია და ევროკავშირის ერთ-ერთი უმდიდრესი ქვეყანა, მოქმედებს პროპორციული სისტემა განსაკუთრებით დაბალი, 1%-იანი ბარიერით. ნიდერლანდების პარლამენტის წარმომადგენელთა პალატაში ბოლო არჩევნებში ერთდროულად 13 პარტია მოხვდა, ხოლო სენატში – 12. გერმანიის ბუნდესტაგში შარშანწინ 6-მა პარტიამ გაინაწილა ადგილები, 5%-იანი ბარიერის პირობებში. დანიის წყვეანდეულ არჩევნებში 2% 9 პარტიამ გადალახა. თურქეთშიც კი, სადაც უნიკალურად მაღალი, 10%-იანი ზღვარი დაუნდობელ გადარჩევას აწარმოებს პატარებისა და სუსტების წინააღმდეგ, პარლამენტში ხუთი პარტია კოჰაბიტირებს.

ევროპული პროპორციული, მრავალპარტიული სისტემები თითქმის გამორიცხავს, პირველადგილოსან პარტიას ჰქონდეს პარლამენტში ადგილების ნახევარზე მეტი. ერთი პარტიის საკონსტიტუციო უმრავლესობა ევროკავშირის ქვეყნებში ამომრჩევლებს კოშმარებშიც არ ესიზმრება. ეს საკითხი დაწვრილებით განვიხილეთ შარშან, სტატიაში „საარჩევნო სისტემის ტყვეობაში“. მრავალპარტიულისგან განსხვავებით, ორპარტიული პარლამენტისთვის ერთ-ერთის უმრავლესობაში ყოფნა არითმეტიკული გარდაუვალობაა.

საქართველოში აშშ-ის მსგავსი საარჩევნო სისტემა რომ იყოს, მათნაირ ორპარტიულობასაც ვერ მივიღებდით. მივიღებდით კიდევ უფრო ნაკლებ კონკურენციას, ვიდრე გვაქვს. წარმოიდ-



SHUTTERSTOCK

გინეთ, პარლამენტში 150-ვე დეპუტატი ერთმანდატიანი მაჟორიტარული წესით ირჩეოდეს. რამდენი შემთხვევა გახსენდებათ, ხელისუფლებას მაჟორიტარული არჩევნები წაეგო? ამერიკა დიდია, მდიდარია, და დემოკრატიის უზარმაზარი გამოცდილება აქვს. ამიტომ მოგებულს არ მიაქვს ყველაფერი და გრძელდება მეტ-ნაკლებად თანაბარი კონკურენცია. ჩვენ სანახევროდ მოამერიკულო სისტემაც „გვეოფნის“, მმართველ პარტიას ჰქონდეს დემოკრატიისთვის აბსურდული საკონსტიტუციო უმრავლესობა. მაგრამ ორპარტიულობა ჩვენს ახლანდელ შერეულ სისტემაში არაა და

ვერც იქნება. საპრეზიდენტო არჩევნების შედეგებით, შემდეგ პარლამენტში ოთხი ან მეტი პარტია უნდა შევიდეს.

დავუშვათ, რაღაც „მანქანებით“ მაინც მივაღწიეთ ორპარტიულობას – დავუბრუნდეთ ამ ფანტაზიას: საქართველოში სხვადასხვა პარტიის მიმდევრების საჯარო სივრცეში თანაარსებობა ჯერ ისედაც ჭირს. საჯარო სკოლების დირექტორებისგანაც კი, ავტორიტარული ინერციით, დღემდე ერთიანი „სამთავრობო“ ხაზის გატარებას ელიან. მთელი ქვეყნის საბოლოოდ ორ ბანაკად ჩამოყალიბებას აქ შეიძლება ბევრად მძიმე შედეგები ჰქონდეს, ვიდრე ამე-

რიკაში. სადაც ჯერ ვერ მიგვიჩვივით, რომ ქართველი სხვადასხვა კონფესიის, წარმომავლობისა და „გაგების“ ადამიანი შეიძლება იყოს, სადაც ჯერ მძაფრია მოთხოვნილება, დავიყოთ „ნაღდ ქართველებად“ და „უცხო სხეულებად“, მეორე ბანაკი არაა უბრალოდ პოლიტიკური კატეგორია. საპირისპირო ბანაკში მყოფი „ხალხის მტრის“ კონტურებს იძენს.

ულვაში აინშტაინსაც ჰქონდა და ბორატ სავდევსაც, საშა ბარონ კოენის შესრულებით. მაგრამ პირველისთვის ეს ქარიზმატული შტრიხი იყო და მეორისთვის – კომიკურობის გამამძაფრებელი დალი. **F**



გიორგი აბაშიძე
მიმდინარე მოვლენები

ჩემპიონთა ლიგა: კურიც და სანახაობა

„IT'S COMING HOME, IT'S COMING HOME, IT'S COMING, FOOTBALL'S COMING HOME, THREE LIONS ON A SHIRT...“

ინგლისის გულშემატკივრებმა ამ ცნობილი სიმღერის გახსენება ჯერ კიდევ მსოფლიო ჩემპიონატის მიმდინარეობისას დაიწყეს და მანამდე მღეროდნენ, სანამ ხორვატიის ნაკრებმა სანუკვარი თასის კუნძულზე ჩატანის ბოლო იმედი არ გადაწურა. თუმცა ვინ იფიქრებდა, რომ სულ რამდენიმე თვეში, ჩემპიონთა ლიგისა და ევროპის ლიგის ფინალში მხოლოდ ინგლისური გუნდები იასპარეზებდნენ და ეს ჰიტი თემატურად კვლავ აქტუალური გახდებოდა. დიახ, ეს გახლავთ სრულმასშტაბიანი შურისძიება ექსპერტებზე, რომლებიც ინგლისური ფეხბურთის კრიზისზე საუბრობდნენ და სილის გაწვანა ესპანური ფეხბურთის წარმომადგენლებისთვის, რომლებიც ბოლო წლების განმავლობაში სრულად დომინირებდნენ. კუნძულის ბინადარმა კლუბებმა კუდი მოიქნიეს, თანაც ისე, რომ კვალი მთელ ევროპას დაამჩნიეს.

ჩემპიონთა ლიგის 2018/2019 წლის ჯერ კიდევ არდასრულებული სეზონი მართლაც საოცარი გამოდგა და, მგონი, პირველად გაამართლა უკვე კარგად გაცვეთილი ფრაზა, რომელსაც თითქმის ყველა ჩემპიონატის დროს გაიგებთ: „ასეთი ჯერ არ ყოფილა, ასეთი ჯერ არ გვინახავს“. მართლაც, ძალიან რთულია, დაივიწყო „ლივერპულის“ მიერ „ბარსელონას“ წინააღმდეგ დადებული დაუჯერებელი „ქამბეჯი“, „ტოტენჰემის“ გასაოცარი და დრამატული მატჩები „სიტისა“ და „აიპსის“ წინააღმდეგ. ასევე თავად „აიპსი“, რომელმაც ჯერ მიუნხენის „ბაიერნი“ გააგარჯიშა, შემდეგ

მოქმედი ჩემპიონი - მადრიდის „რეალი“ დალეჭა და ტურინის „იუვენტუსიც“ ზედ მიაყოლა, თუმცა საქმე მხოლოდ ამაში არ არის. სპორტული და სანახაობრივი თვალთახედვის გარდა, წლევეანდელი ჩემპიონთა ლიგა ფინანსური ასპექტითაც გახლდათ გამორჩეული: „უეფას“ 295 მილიონი ევრო დაუჯდა წლევეანდელი ევროპული ტურნირების - „ჩემპიონთა ლიგის“, „ევროპის ლიგისა“ და ამ ორ ტურნირში გამარჯვებული გუნდების ერთმატრიანი ჭიდილის, ანუ „უეფას სუპერთასის“ ორგანიზება. კაკკულატორის ეკრანზე გამოსახული მონაცემი გვეუბნება, რომ შარშანდელთან შედარებით საორგანიზაციო ხარჯები €13 მილიონით არის გაზრდილი, და ეს მხოლოდ დასაწყისია.

ბიუჯეტის ყველაზე დიდი ნაწილი კლუბებზე გადასანაწილებელი თანხისგან შედგება. 2018-2019 წლების სეზონში მხოლოდ „ჩემპიონთა ლიგასა“ და „სუპერთასზე“ მონაწილე კლუბები ჯამურად 2 მილიარდ ევროზე მეტს მიიღებენ. ამას უნდა დავუმატოთ „ევროპის ლიგა“, სადაც გუნდებისთვის €510 მილიონი იყო გამოყოფილი. წლევეანდელი საბრძოლო თანხა უეფას ჩემპიონატების ისტორიაში რეკორდულად მაღალია. თუმცა, რადგანაც ყველაზე დიდი ყურადღება „ჩემპიონთა ლიგას“ ექცევა, ამიტომ ჩვენც უფრო დეტალურად მიმოვიხილავთ, თუ რა კრიტერიუმებით გამოიმუშავებენ ამ ჩემპიონატზე მონაწილე კლუბები თანხას:

ფიქსირებული ხარჯები (€585 მლნ): ამ სექციიდან თანხის მიღება კლუბების ასპარეზობაზე დამოკიდებული. მხოლოდ ჯგუფურ ეტაპზე მოხვედრისთვის

€15.8 მილიონია გამოყოფილი. მიმდინარე სეზონში, ჯგუფურ ეტაპზე ყოველი გამარჯვება €2.7 მილიონი ღირდა, ხოლო ფრე 900 000 ევროდ შეფასდა. 1/8 ფინალში მონაწილე გუნდებმა დამატებით €9.5 მლნ გამოიმუშავეს, ხოლო 1/4 ფინალში მონაწილეობა €10.5 მილიონად დაფასდა. 1/2 ფინალში გასული გუნდების ბიუჯეტი €12 მილიონით შეივსო, ხოლო ფინალისტობა საკმაოდ მსუყვე თანხა, 15 მილიონი ევრო დაჯდა. ეს ყველაფერი არაა, რადგანაც „ლივერპულსა“ და „ტოტენჰემს“ შორის გამარჯვებული დამატებით €4 მილიონს გამოიმუშავეს და ამავდროულად მიიღეს შესაძლებლობა, რომ „სუპერთასის“ ფინალშიც ითამაშოს, რაც თავის მხრივ დამატებით €3.5-მილიონიან შემოსავალს გულისხმობს.

კოეფიციენტით რანჟირება (€585 მლნ): აღნიშნული სისტემა უეფას მიერ დანერგილ სიახლეს წარმოადგენს და ეფუძნება მოდელს, რომლის თანახმადაც კლუბებისთვის თანხის გადანაწილება გასული ათი წლის განმავლობაში ნაჩვენები შედეგის შეფასების მიხედვით ხდება. საანგარიშო პერიოდი მოიცავს როგორც „ჩემპიონთა ლიგაზე“ დაფიქსირებულ შედეგებს, ასევე „ევროპის ლიგასა“ და „სუპერთასის“ შედეგებსაც, თუკი ასეთი შემთხვევა ფიქსირდება. ამ მოდელის თანახმად, კლუბები კოეფიციენტების მიხედვით ფასდება, ხოლო თავად თითო კოეფიციენტის ფასი 1.1 მილიონ ევროს შეადგენს. საფეხბურთო გუნდისთვის ყველაზე დაბალ შეფასებას ერთი ქულა წარმოადგენს, ხოლო ყველაზე მაღალ კოეფიციენტად 32 ქულა ითვლება, რომელიც მიმდინარე წელს

მადრიდის „რეალს“ ხვდა წილად და მან დამატებით 35 მლნ ევრო გამოიმუშავა. კოეფიციენტების სისტემის პირველი ხუთეული შემდეგნაირად გამოიყურება: 1) მადრიდის „რეალი“; 2) „ბარსელონა“; 3) მიუნხენის „ბაიერნი“; 4) მადრიდის „ატლეტიკო“; 5) „მანჩესტერ იუნაიტედი“. ამ ჩამონათვალში კიდევ დიდხანს იქნება რთული მადრიდის „რეალის“ ჰეგემონიის დაძლევა, ვინაიდან უკანასკნელ ექვს წელიწადში კლუბი სამჯერ გახდა ჩემპიონთა ლიგის ტრიუმფატორი, რაც უნიკალურ შედეგს წარმოადგენს.

სარეკლამო ფონდი კიდევ ერთი წყაროა, საიდანაც კლუბები საკმაოდ სოლიდურ თანხებს მიიღებენ. ამ სეზონში ფონდის ბიუჯეტი 292 მილიონი ევროთი განისაზღვრა, ხოლო თანხების გადანაწილება სატელევიზიო ტრანსლაციების საფუძველზე განხორციელდება.

ტრადიციულად მრისხანა ტურნირის სპონსორი კომპანიების სია, რაც ალბათ გასაკვირი არავისთვის იქნება. მთავარი პარტნიორების ჩამონათვალი ასე გამოიყურება: „ნისანი“, „ფლეისთიშენი“, „გაბპრომი“, „პეპსი“, „ბანკო სანტანდერი“, „მასტერქარდი“, „ექსპედია ჯგუფი“ და, რა თქმა უნდა, ლუდი „ჰაინეკენი“, რომლის გარეშეც ჩემპიონთა ლიგის მიმდინარეობა ძნელი წარმოსადგენია. შთამბეჭდავია მაყურებელთა დასწრების მაჩვენებელიც. ამ დრომდე ჩემპიონთა ლიგის ეგიდით გამართულ შეხვედრებს ჯამში 6.1 მილიონ გულშემატკივარზე მეტმა უსწირა სტადიონიდან. უკვე ტრადიციულად, დასწრების ყველაზე მაღალი საშუალო მაჩვენებელი „ბარსელონას“ ჰქონდა, „ნოუ კამპზე“ საშუალოდ თავს 86 178 ადამიანი იყრიდა. სუსტი სეზონისა და თამაშის დაბალი ხარისხის მიუხედავად, მეორე ადგილზე „მანჩესტერ იუნაიტედი“ გავიდა, საშუალო დასწრების მაჩვენებელმა 73 708 შეადგინა. შემდეგ მოდის მიუნხენის „ბაიერნი“ – 69 536, მადრიდის „რეალი“ – 66 314 და დორტმუნდის „ბორუსია“, რომელიც ხუთეულს 66 099-იანი მაჩვენებლით ხურავს. სტადიონზე დასწრების


ყველაზე დაბალი საშუალო მაჩვენებელი მონაკოში „ლუი მეორის“ სახელობის მოედანზე დაფიქსირდა და მხოლოდ 9 218 ქომაგი შემოიფარგლა. ორი წლის წინ ტურნირის ნახევარფინალში გასული მონაკო წელს ისე სუსტად გამოიყურებოდა, რომ დაცარიელებული ტრიბუნები მხოლოდ საკუთარ თავს უნდა დააბრალონ. ნამდვილად არ მიკვირს იმ გულშემატკივრების, რომლებმაც სტადიონზე მისვლას სახლში დარჩენა ან სანაპიროზე გასეირნება ამჯობინეს.

საინტერესო გახლავთ „ჩემპიონთა ლიგის“ 2018/2019-ის სეზონის ყველაზე ძვირად ღირებული ფეხბურთელების ჩამონათვალი, რომელსაც „Transfermarkt“-ის მონაცემებზე დაფუძნებით გაგაცნობთ. პირველი ხუთეული შემდეგნაირად გამოიყურება: 1) კილიან მბაპე (პსჟ) – €200 მლნ; 2) ნეიმარი (პსჟ) – €180 მლნ; 3) ლეო მესი (ბარსელონა) – €160 მლნ; 4) მოჰამედ სალაჰი (ევვიპტე), ჰარი კეინი (ტოტენჰემი), ანტუან გრიზმანი (ატლეტიკო), კევინ დე ბრუინი (მან. სიტი) – ოთხივეს ფეხბურთელი ამ დროისთვის €150 მილიონადაა შეფასებული; 5) რაჰიმ სტერლინგი (მან. სიტი) – €120 მლნ. ამ ჩამონათვალიდან მოჰამედ სალაჰი ფინალს ნამდვილად ითამაშებს და მას საკუთარი ფასის გაზრდა კიდევ უფრო შეეძლება. ევვიპტელი ფეხბურთელისგან განსხვავებით, კითხვის ნიშნის ქვეშ დგას ჰარი კეინის საკითხი, რომელსაც ტრავმა ამ დრომდე არ მოუშუშებია.

დასასრულს კვლავ სპორტულ მხარეს დავუბრუნდები და გეტყვით, რომ ამ სეზონში, ჩემპიონთა ლიგის ეგიდით, 124 შეხვედრა გაიმართა და ჯამში 364 გოლი გავიდა. თუკი უფრო წვრილად ჩავყვებით ამ მონაცემებს, ვნახავთ, რომ თითო შეხვედრაში საშუალოდ სამი ბურთი გადიოდა, რაც ყოველ 32 წუთში გატანილ ერთ გოლს ნიშნავს. ყველაზე მეტი – 30 გოლი პეპ გვარდიოლას „მანჩესტერ სიტიმ“ გაიტანა, ხოლო ყველაზე მეტი სახიფათო მომენტი „ბარსელონამ“ შექმნა. ესპანური გუნდის ფეხბურთელების ან-

გარიშზე კარისკენ წასული 77 სახიფათო მომენტის შექმნა ფიქსირდება. დაკვირვებული თვალი შეამჩნევდა, თუმცა ბევრისთვის მაინც მოულოდნელი იქნება ერთ-ერთი ყველაზე „ბინძური“ გუნდის სტატუსის „აიაქსისთვის“ გადაცემა. ლამაზ და დინამიკურ ფეხბურთთან ერთად, ამსტერდამელებმა მიმდინარე სეზონში 164 ჯარიმა მიიღეს და ამ მაჩვენებლით ყველა გუნდს აჯობეს. თუმცა ფინალური მატჩის შემდეგ, დიდი ალბათობით, ამ „ტიტულს“ ლონდონის „ტოტენჰემი“ გადაიბარებს, რადგანაც ჰოლანდიელებს მხოლოდ ორი ჯარიმით ჩამორჩებიან. ყველაფერი გარკვეულია ბომბარდირების ნაწილშიც, სადაც ლეო მესის 12 გატანილი ბურთი დაუკროვდა და ტურნირზე დარჩენილი ფეხბურთელებიდან ყველაზე ახლო მდევარს, 7 გატანილი გოლით უსწრებს.

1 ივნისს მადრიდში „ვანდა მეტროპოლიტანოს“ სტადიონზე გამართული ფინალით დაიხურება ჩემპიონთა ლიგის ერთ-ერთი ყველაზე საოცარი, დრამატული და გამოსარჩევი სეზონი, რომელიც ფეხბურთის გულშემატკივრებს ძნელად დაავიწყდებათ. ტოტალიზატორებში გაკეთებული ფსონების მიხედვით, „ტოტენჰემის“ მოგებას 22% ვარაუდობს, ფრეს – 27%, ხოლო „ლივერპულის“ გამარჯვებისკენ მოთამაშეთა 51% იხრება. ამ სტატის გამოქვეყნების დროს გამარჯვებული უკვე ცნობილი იქნება, ამიტომ შევამოწმოთ, რამდენად მართალი აღმოჩნდება გულშემატკივართა დიდი ნაწილის ინტუიცია. ნებისმიერ შემთხვევაში ერთი რამის თქმა ნამდვილად შეიძლება: წლებგანდელი „ჩემპიონთა ლიგით“ პირველ რიგში ფეხბურთმა გაიმარჯვა, ამიტომ თუკი რომელიმე ფინალისტი გუნდის გულშემატკივარი არ ხართ, თქვენც ჩემსავით დატკბებით ფინალური მატჩის ხილვით და შემდეგ მშვიდად გააცილებთ სრულიად გამორჩეულ სეზონს.

პ.ს. - სტატია დაწერილია 2018 წლის 25 მაისს, ჩემპიონთა ლიგის ფინალურ მატჩამდე. 



ალექსი პატერიძე
მიმდინარე მოვლენები

ჩინეთის ბრძოლა გლობალური ლიდერობისთვის

ჩინეთის სტრატეგიულ მიზანს,

ჩინეთის რესპუბლიკის დაარსების 100 წლისთავზე, ანუ 2049 წელს ჩინეთი გახდება მსოფლიოს ყველაზე ძლიერი სახელმწიფო, როგორც ეროვნული უსაფრთხოებისთვის უმთავრეს გამოწვევას, მთელი სერიოზულობით აღიქვამს აშშ-ის 45-ე პრეზიდენტის ადმინისტრაცია. ამიტომაც აქტიურად იბრძვის ყველა ფრონტზე.

სავაჭრო-საბარათო ომები აშშ-სა და ჩინეთს შორის არ არის მხოლოდ ვაჭრობაში უპირატესობის მოპოვებისთვის ბრძოლა. ეს არის ერთ-ერთი ფრონტი გლობალური ლიდერობისთვის დაპირისპირებაში. 2018 წლიდან მოყოლებული, დონალდ ტრამპი მეთოდურად ახორციელებს ტარიფების შემოღების გზით სავაჭრო დეფიციტის შემცირებაზე ორიენტირებულ პოლიტიკას. თუ შევხედავთ სტატისტიკას, ამ მიმართულებით აშშ 1:0-ს უკვებს ჩინეთს. მიმდინარე წლის მარტის მონაცემებით, სავაჭრო დეფიციტის ყოველთვიური მაჩვენებელი ყველაზე დაბალი იყო ბოლო სამი წლის განმავლობაში და შეადგენდა \$29 მილიარდს.

მას შემდეგ, რაც აშშ-ჩინეთის მოლაპარაკებები სავაჭრო შეთანხმების თაობაზე ჩაიშალა (ამერიკული მხარის მტკიცებით, ჩინეთმა უკან დაიხია ყველა ამ დრომდე მიღწეული შეთანხმებიდან), დონალდ ტრამპმა მიიღო გადაწყვეტილება, \$200 მილიარდის ჩინურ პროდუქტებზე ტარიფების 10%-დან 25%-მდე გაზრდის თაობაზე (ჯამში \$250 მილიარდის პროდუქტებზე მოქმედებს უკვე 25%-იანი ტარიფი). უფრო მეტიც, თეთრმა სახლმა გასცა განკარგულება, მომზადდეს გადაწყვეტილება დამატებით \$300 მილიარდის პროდუქტებზე ტარი-

ფების შემოღებასთან დაკავშირებით (ჩინეთის იმპორტის საერთო რაოდენობამ 2018 წელს \$539 მილიარდი შეადგინა).

საპასუხო ზომებისთვის მზაობა განაცხადა ჩინეთმაც. მას უკვე აქვს შემოღებული ტარიფები \$110 მილიარდის ღირებულების 128 დასახელების ამერიკული საქონელზე (ჯამში 2018 წელს აშშ-მ \$120 მილიარდის პროდუქტია მიაწოდა ჩინეთს).

ექსპერტების შეფასებით, ჩინელ მწარმოებლებთან ერთად საბარათო ომების შედეგად ყველაზე მეტად ზარალდება ამერიკელი ფერმერები. მართალია, ტრამპის ადმინისტრაციამ \$16 მილიარდი გამოყო ფერმერების მხარდასაჭერად, მაგრამ ფერმერების განცხადებით, ეს არ იქნება საკმარისი მათი ზარალის ასანაზღაურებლად.

ფრონტალური ბრძოლები კიდევ უფრო მეტად გამწვავდა, როდესაც ტრამპმა იერიში მიიტანა ჩინურ ტექნოლოგიურ ფლაგმან „ჰუავეიზე“. 16 მაისს მან მიიღო გადაწყვეტილება ჩინური ტექნოლოგიური გიგანტისა და მასთან აფილირებული 70 კომპანიის ვაჭრობის დეპარტამენტის „შავ სიაში“ შეყვანის თაობაზე. მართალია, ტრამპმა მალევე გამოაცხადა სანქციების ამოქმედების 3-თვიანი გადავადების შესახებ, რაც ცალკეული კომპანიებისთვის გარკვეული შეღავათი ნამდვილად იყო, მაგრამ ამერიკულმა გარანდებმა „გუგლმა“, „კუალკომმა“, „მაიკროსოფტმა“ და სხვ. უკვე განაცხადეს „ჰუავეისთან“ თანამშრომლობის შეჩერების შესახებ (მათ ბრიტანული პროცესორების მწარმოებელი ARM-იც შეუერთდა). ამერიკული კომპანიები ჩინურ გიგანტს აწვდიდნენ ჩიპებს მობილურებისთვის და სხვა მაღალტექ-

ნოლოგიურ მოწყობილობებს, აგრეთვე უკეთებდნენ პროგრამულ უზრუნველყოფას „ჰუავეის“ მობილურებს. ყველაზე მეტად რაც აშფოთებს აშშ-ის პრეზიდენტს, არის ჩინური კომპანიის ლიდერობა 5G ტექნოლოგიების დანერგვის მიმართულებით. ის მოუწოდებს ევროპულ ქვეყნებსაც, არ დაუშვან ჩინური კომპანიის მიერ მათი ბოლო თაობის ინტერნეტით უზრუნველყოფა (ევროპელებისგან განსხვავებით, ავსტრალიამ და ასალმა ზეღანდამ უკვე უარი თქვეს ჩინეთთან ამ მიმართულებით თანამშრომლობაზე). ნიშანდობლივია, რომ დონალდ ტრამპმა „ჰუავეი“ შეაფასა, როგორც „ძალიან სახიფათო“, თუმცა მისთვის დამახასიათებელ სტილში მალევე განაცხადა, რომ „შესაძლოა, „ჰუავეი“ ჩინეთთან სავაჭრო შეთანხმების ნაწილი გახდეს“.

აშშ-ის პრეზიდენტის აქტიურობის ფონზე, რა თქმა უნდა, არც მისი ჩინელი კოლეგა სი ძინპინი ზის გულხელდაკრეფილი. დონალდ ტრამპის გადაწყვეტილების გამოცხადების შემდეგ ჩინეთის პრეზიდენტი ეწვია სიანძის მხარეს, სადაც იწარმოება იშვიათი მიწა ლითონების მსოფლიო მარაგების 90%. აღნიშნული ლითონები (ნეოდიმუმი, პრასეოდიმუმი, იტრიუმი და სხვ.) გამოიყენება მობილურების, აგრეთვე სამხედრო დანიშნულების პროდუქციის წარმოებაში. გარდა ამისა, ჩინეთი არის ლიდერი ექსპორტორი ელექტრომობილების ბატარეებისთვის საჭირო კობალტის შენართვის წარმოებაში.

ტაივანის სრუტის მიმართულებით ამერიკული სამხედრო-საზღვაო ძალების ხელდასაყრდელის აქტიური გადაადგილება არის კიდევ ერთი, ამჯერად უკვე სამხედრო



ძალის დემონსტრირება აშშ-ის მხრიდან ჩინეთთან დაძაბულობაში.

თავის მხრივ, ჩინეთიც ზრდის საკუთარ სამხედრო-საზღვაო შესაძლებლობებს და მალე წყალზე ჩაუშვებს კიდევ ერთ, ულტრათანამედროვე ავიამობილს.

მაისის დასაწყისში აშშ-ის სახელმწიფო მდივანმა მაიკ პომპეომ არქტიკის საბჭოს მორიგ შეხვედრაზე მკაცრად გააკრიტიკა ჩინეთი, რომელსაც განზრახული აქვს, არქტიკაში სერიოზულად დაიმკვიდროს ადგილი და აშშ-ს კონკურენცია გაუწიოს.

გლობალური ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელებაში ჩინეთის უპირატესობა აშკარაა. სარტყელისა და გზის 2 ტრილიონი დოლარის ღირებულების ინიციატივა მოიცავს აზიის, აფრიკის, ევროპისა და ლათინური ამერიკის ათეულობით ქვეყანას. ეს კი ნამდვილად განსაკუთრებით აშფოთებს ამერიკის შეერთებული შტატების პრეზიდენტს, რომელიც ღიად აცხადებს, რომ ჩინელები 3-ჯერ, 4-ჯერ უსწრებენ ამერიკელებს სარკინიგზო და საავტომობილო გზებისა და პორტების მშენებლობაში.

ინტელექტუალური საკუთრების მიტაცება არის ერთ-ერთი მთავარი, რაშიც აშშ ჩი-

ნეთს ადანაშაულებს. სხვადასხვა მონაცემით, აშშ ყოველწლიურად \$300-დან \$450 მილიარდამდე ზარალდება მისი საკუთრების ჩინელების მიერ ფიზიკური მოპარვისა თუ ჰაკერული შეტევის შედეგად.

ადამიანის უფლებათა დაცვა არასდროს იყო ჩინეთის ძლიერი მხარე. ტიბეტელი ბერების მიმართ განხორციელებული რეპრესიები, უიღური მუსულმანების საკონცენტრაციო ბანაკებში მოქცევა, ქრისტიანების დევნა – ეს ის თემებია, რომლებზეც აშშ-ის ადმინისტრაცია ბოლო პერიოდში ხშირად ალაპარაკდა. სხვადასხვა ზომასთან ერთად, უიღური მუსულმანების უფლებათა დარღვევის გამო, აშშ საერთაშორისო ოლიმპიური კომიტეტისგან ითხოვს ჩინეთში 2022 წელს ზამთრის ოლიმპიადის გაუქმებას.

აშშ-სა და ჩინეთს შორის დაპირისპირების შედეგად, რაც იწვევს ჩინეთისა და აშშ-ის ეკონომიკური ზრდის შენელებას (უფრო მეტად ჩინურის), ზარალდება დანარჩენი მსოფლიო, მათ შორის ევროპაც. ამერიკულ და ჩინურ საფონდო ბირჟებთან ერთად, ევროპელებმაც სერიოზული შოკები განიცადეს, როდესაც „ჰუავეი“ შავ სიაში იქნა შეყვანილი. თუმცა გარკვეული სარგებელი ნახეს ევროპულმა, კანადელ-

მა და მექსიკელმა ფოლადის მწარმოებლებმა, რომელთა მიმართაც ტარიფების შემოღება ან გადავადდა, ან საერთოდაც შეწყდა აშშ-ის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებებისა თუ მათთან მიღწეული შეთანხმების შედეგად.

ექსპერტები ვარაუდობენ, რომ ახლო მომავალში აშშ-ჩინეთს შორის დაპირისპირება არ შეწყდება, თუმცა ივნისში დაგეგმილი ღონისძიება, რომელიც შესაძლოა, საყოველთაო ამოსუნთქვის მხრივ ძალიან მნიშვნელოვანი გამოდგეს. ეს არის იაპონიის ქალაქ ოსაკაში დაგეგმილი დიდი ოცუელის სამიტი, რომლის ფარგლებშიც შეიძლება გაიმართოს შეხვედრა დონალდ ტრამპსა და სი ძინპინს შორის. შეხვედრა ჯერ დადასტურებული არ არის, თუმცა, როგორც ცნობილია, მხარეები მოლაპარაკებებს აწარმოებენ.

შესაძლოა, იაპონიის ოსაკაში მართლაც შედგეს შეხვედრა და მიღწეულ იქნას გარკვეული პროგრესი მხარეებს შორის მოლაპარაკებებში, მაგრამ ჩინეთის სტრატეგია – 2049 წელს გახდეს მსოფლიოს #1 ზესახელმწიფო, არსად წავა. შესაბამისად, გაგრძელება ფრონტალური ბრძოლებიც გლობალური ლიდერობისთვის ყველა მიმართულებით. **F**

ესლებურად პრემიალური LEXUS-ი

მსუბუქი, მაგრამ მყარი კონსტრუქციის, დახვეწილი და ამავედროულად თამამი დიზაინის კიდევ ერთი ახალი, პრემიუმ-კლასის ავტომობილი. „ლექსუს თბილისმა“ მომხმარებლებისთვის Lexus UX200-ის პრეზენტაცია 8 მაისს გამართა. UX200-ი ლექსუსის დიდი ოჯახის ახალი წევრია. ის განკუთვნილია თანამედროვე მძღოლებისთვის, რომლებიც პრემიუმ-კლასის მანქანებში ახლებურ ხედვასა და დინამიკურ მახასიათებლებს აფასებენ - იმას, რაც მათი ყოველდღიური ცხოვრების სტილისთვის არის შესაფერისი.

Lexus-ის პრემიალურობა UX-ის მთელ სალონზე ვრცელდება. ავტომობილის სალონი, ერთი მხრივ, დინამიკური, პრემიუმ-კლასის სედანის შეგრძნებას აღძრავს, მეორე მხრივ კი კროსოვერისთვის დამახასიათებელი მართვის მაღალი პოზიციით გამოირჩევა. მასალები და შესრულების ხარისხი Lexus-ის სტანდარტების შესაბამისია, მათში იაპონური ტრადიციები, ოსტატობა და სტუმართმოყვარეობა წარმოების ინოვაციურ ტექნოლოგიებთან არის შერწყმული.

დინამიკური სტილისა და იერის მქონე UX-ი შექმნილია იმისათვის, რომ Lexus-ისთვის დამახასიათებელი სწრაფი და სასიამოვნო მართვა უზრუნველყოს. ამით ის პრემიუმ-კლასის კომპაქტური სპორტული უნივერსალების ბაზარზე უნიკალურ ადგილს იკავებს. UX-ი წარ-

მოდგენილია 2-ლიტრიანი ბენზინის ძრავით, რომელსაც 171 ცხენის ძალა აქვს. ამ ავტომობილში განსაკუთრებულ ყურადღებას უსაფრთხოების ტექნოლოგია იპყრობს. Lexus Safety Sense - უსაფრთხოების ყველა აქტიური თუ პასიური სისტემის ერთობლიობას წარმოადგენს. ის მოიცავს დინამიკურ კრუიზ-კონტროლს, ზოლიდან გადასვლის საწინააღმდეგო გაფრთხილებისა და ავტომატური შორი ნათების სისტემას, რაც ეხმარება მძღოლს და ამცირებს ავარიების ალბათობას.

„Lexus UX200-ი არის სრულიად ახალი ავტომობილი, რომელიც გამოირჩევა თავისი დიზაინით. იგი მომხმარებლის მოთხოვნილებებს ერგება და განკუთვნილია როგორც ქალაქში სასიარულოდ, ასევე ქალაქგარეთ მოძრაობისთვის. ჩვენს მომხმარებლებს ფერთა პალიტრის საკმაოდ დიდ არჩევანსაც ვთავაზობთ: UX-ი ჩვენს შოურუმში 13 ფერთაა წარმოდგენილი“, - აღნიშნავს ნინო შერმაზანაშვილი, „ლექსუს თბილისის“ გაყიდვების მენეჯერი.

პრემიუმ-კლასის კომპაქტური სპორტული უნივერსალების ბაზარზე Lexus-ს თავისი ადგილი უკვე დამკვიდრებული აქვს, ახლა არჩევანი მომხმარებელზეა. მათ, ვინც დინამიკურ, სწრაფ და თანამედროვე დიზაინს ანიჭებს უპირატესობას, Lexus UX200-ი „ლექსუს თბილისის“ შოურუმში ელოდება. 📍

ლექსუს UX 200

სტილი, რომელიც გამოგარჩევს

lexusgeorgia.ge



სფეროები

38
ბიზნესლუბიკები

46
ანტიკორუპციონი

56
სტრატეგია

64
ინვესტიცია

86
LIFE



Caribou Biosciences-ის თანადამფუძნებელი და დირექტორი რეიჩელ ჰორვიცი, 34 წლის, მისი სტარტაპის სათავე ოფისში ბერკლიში, კალიფორნიაში. Caribou სიმსივნის უჯრედულ თერაპიაზე მუშაობს, რომელიც Crispr-ის ტექნოლოგიის საკუთარ ადაპტირებულ ვარიანტს იყენებს.

გენის ჰაკერები

ანტრეპრენიორებს გენების რედაქტირების ტექნოლოგია ლაბორატორიიდან კლინიკებში გადააქვთ. მაგრამ ვინ ფლობს პატენტს?

ავტორები: ელი კინჰეიდი და მიქელა ტინდერა

როდესაც რეიჩელ ჰორვიცმა ბერკლიში, კალიფორნიის უნივერსიტეტში ბიოლოგიის სადოქტორო პროგრამაზე სწავლა დაიწყო, მრავალგზის დაჯილდოებულმა ბიოქიმიკოსმა ჯენიფერ დუდნამ მას ბაქტერიული იმუნური სისტემის ნაწილის გამოკვლევა ურჩია. მან შეისწავლა, მიკრობები გენეტიკურად როგორ ინახავენ ინფორმაციას შემოტევი ვირუსების წინააღმდეგ და როგორ ამოიცნობენ მათ, რათა მომავალი შეტევების დროს მოიგერიონ. „ეზოთერული პროექტი იყო“, - ამბობს ჰორვიცი.

უკვე აღარაა ეზოთერული. ეს სისტემა, სახელად Crispr-ი, ბიოლოგიაში ყველაზე პოპულარულ ტექნოლოგიად იქცა, რომელსაც მეცნიერებისთვის სიცოცხლის საშენი მასალის მართვისა და ინვესტორებისთვის გამდიდრების პოტენციალი აქვს. Crispr-ს 1987 წელს, როდესაც ის პირველად აღწერეს, ადამიანის ჯანმრთელობასთან აშკარა კავშირი არ ჰქონდა, მაგრამ დუდნამ, რომელმაც Crispr-ის სამუშაოსთვის Breakthrough Prize in Life Sciences-ის ჯილდო მოიგო (და სხვა პიონერებმა) დაადგინეს გზები, თუ როგორ ექციათ ის გენების რედაქტირების ხელსაწყოდ. ჰორვიცისა და დუდნას დახმარებით Caribou Biosciences-ი 2011 წელს დაარსდა იმისთვის, რომ მიმდინარე პროცესებში ჩართულიყო. ჰორვიცი, რომელიც ჯერ კიდევ 30 წელს არ იყო გადაცილებული, მომდევნო წელს აღმასრულებელი დირექტორი გახდა.

ჰორვიცი ერთადერთი ასაღებრდა ანტრეპრენიორი არაა, რომელიც გენების რედაქტირებაში შესაძლებლობებს ხედავს. დუდნამ სტენფორდის ორ დოქტორანტთან და საკუთარ დოქტორანტ სტუდენტებთან ერთად Mammoth Biosciences-ი დააფუძნა. ტრევორ მარტინმა, კომპანიის 30 წლის დირექტორმა, ისეთი ინვესტორებისგან მოიპოვა \$23 მილიონი, როგორცაა, მაგალითად, Apple-ის დირექტორი ტიმ კუკი. 2015 წელს, მასაჩუსეტში, კემბრიჯში, 29 წლის ლუპან იანგმა eGenesis-ი მის მენტორთან, ჰარვარდის გენეტიკოსთან, ჯორჯ ჩარჩთან ერთად დააარსა იმისთვის, რომ Crispr-ის დახმარებით ღორის ორგანოები ადამიანებისთვის გადაენერგათ. ომარ აბუდაიმ დე ჯონათან გუტენბერგმა, ორმა 30 წლამდე ასაკის ასაღებრდამ, Sherlock Biosciences-ი Crispr-ის პიონერთან, MIT-ისა და ჰარვარდის Broad Institute-ის 37 წლის ფენ შანთან ერთად დააარსეს.

„შეიძლება ასაღებრდები არიან, მაგრამ ორივე შემთხვევაში ეს ის ხალხია, რომლებიც მეცნიერებაში ძალიან წინ წავიდნენ - ამბობს დუდნა თავისი თანადადამფუძნებლების შესახებ - ყველა სწორი მიმართულებით უშიშრები არიან და ეთიკური გამოწვევების კარგად ესმით“.

ქვიდან გამომდინარე, რომ Crispr-ის კომპანია ბოლო წლებამდე არავის შეუქმნია, „არატრადიციული გამოცდილების მქონე ხალხისთვის შეიძლება, უფრო მეტი შესაძლებლობა იყოს“, - ამბობს ჰორვიცი.

Crispr-ი შემდეგი სიტყვების აკრონიმია: „clustered regularly interspaced short palindromic repeats“. ის ბაქტერიის მიერ ვირუსული დნმ-ის ფრაგმენტების გენებში ფოტოებივით შენახვის გზებს უკავშირდება. ეს მარკერები დაბრუნებული თავდასხმელების ამოსაცნობად გამოიყენება, ადამიანის იმუნური სისტემის მსგავსად, რომელიც ვაქცინიდან მიღებული პოლიოვირუსის ელემენტებს იყენებს.

თუკი შემომტევი ვირუსი შენახულ ფოტოსურათს შეესაბამება, Crispr-თან დაკავშირებული ენზიმები ვირუსის მომაკვდინებელ დნმ-ს შლის და უვნებელ ნაწილებად აქცევს. დუდნამ და სხვებმა გაარკვიეს, როგორ უნდა გამოეყენებინათ ეს ენზიმები იმისთვის, რომ დნმ-ი ზუსტად იქ გადაეჭრათ, სადაც გენებს ჩაამატებდნენ ან გადააკეთებდნენ. Crispr-ი ერთგვარი დაპირებაა, რომ დნმ-ის ძვირად ღირებული და ხარვეზიანი გადაწერის პროცესი გამართვდება, გენეტიკური მუტაციებით გამოწვეული დაავადებების სამკურნალოდ ასაღ შესაძლებლობებს გააჩენს, დიაგნოსტიკისთვის იაფი ტესტები გაჩნდება და უჯრედებს შექმნის, რომლებიც სიმსივნეს კლავს.

რვა წლის წინ, ბერკლიმდე, Caribou-მ \$41 მილიონი მოიპოვა და სალიცენზიო შეთანხმებები შეამცირა - პოტენციურად ასობით მილიონი დოლარის ხარჯი - DuPont Pioneer-სთან, Novartis-სთან და სხვებთან ერთად. ის სამედიცინო თერაპიების განვითარებას იწყებს.

ჰორვიცი ტეხასში, ოსტინში გაიზარდა და ბიოლოგიის ბაკალავრის ხარისხი ჰარვარდში მოიპოვა. კალიფორნიის ბერკლის უნივერსიტეტში მისგლის დროს გამოკვეთილი გეგმა არ ჰქონდა, მაგრამ იფიქრობდა, რომ მოგვიანებით პატენტის ადვოკატი გახ-

დებოდა.

ეს აზრები მას შემდეგ შეეცვალა, რაც მისი სადოქტორო სამუშაო უფრო საინტერესო გახდა. ჰორვიცი და დუნდა დიდ დროს უთმობდნენ იმის განხილვას, თუ როგორ შეიძლება Crispr-ის ფუნქციის შეცვლა, რათა დაავადებათა განსაკურნად გენომის მოდიფიკაცია შეძლებოდა. საკმარისია, ჩვეულებრივი Crispr-ის სისტემა დააპროგრამო ისე, რომ გადასაკეთებელი გენი გადაჭრას და თეორიულად უკვე შესაძლებელია, დაავადების გამომწვევ გენში „არასწორი დაწერილობა“ გამოასწორო ან არასასურველი ცილის წარმოქმნას ხელი შეუშალო.

Caribou-მ იმ მიზნით დაიწყო საქმიანობა, რომ Crispr-ის ტექნოლოგიით დნმ-ის რედაქტირება ისეთი დარგებისთვის გაეხადა შესაძლებელი, როგორცაა მედიკამენტების შექმნა, სოფლის მეურნეობა და ფუნდამენტური ბიოლოგიური კვლევები. ჰორვიცის თანადამფუძნებლებს აკადემიის დატოვება არ სურდათ და „საკმარისად შესწავლილი იყვნენ იმისთვის, რომ 26 წლის ადამიანისთვის, რომელსაც მანამდე კომპანიაში არასდროს ემუშავა, პრეზიდენტისა და დირექტორის როლი მიეცათ“, - ამბობს ის.

Intella Therapeutics-ი, რომელმაც ამოქმედებისას \$15 მილიონი მოაგროვა. და Crispr-ის ბიონერის, ემანუელ შარპენტის მიერ დაარსებული Crispr Therapeutics-ი, რომელმაც \$89 მილიონი მოიზიდა. ეს სამი 2016 წელს გასაჯაროვდა და ამჟამად ბაზრის კაპიტალიზაციის ერთობლივი ღირებულება \$3.8 მილიარდს შეადგენს.

მანამდე ჰორვიცს მცენარეების ჯიშების გამომყვანი და მედიკამენტების დამამზადებელი კომპანიები ურეკავდნენ. DuPont-მა 2015 წელს \$11 მილიონის ინვესტიცია განახორციელა. Caribou-მ, მომდევნო წელს, \$30 მილიონი მოიზიდა და ამ დაფინანსებით საკუთარი თავის შენარჩუნება, სალიცენზიო გადასახადების დაფარვა და პარტნიორული გარიგებების წარმოება შეძლო.

Caribou-მ Integrated DNA Technologies-ს ლიცენზია მისცა, რათა ბიოლოგიის მკვლევარებისთვის გენების რედაქტირების ექსპერიმენტებისთვის საჭირო მასალები გადაეცა. Genus-მა, ცხოველების გენეტიკის ფირმამ, Caribou-ს უცნობი რაოდენობის თანხა გადაუხადა Crispr-ის ტექნოლოგიაზე ექსკლუზიური უფლების მოსაპოვებლად, რათა ღორებისა და სხვა ცხოველების გენების რედაქტირება მოეხდინა. მსგავსად, Jackson Laboratory Crispr-ის გამოყენებისთვის Caribou-ს ფულს უხდის, რათა საკვლევი თავების ახალი პოპულაცია გამოიყვანოს, რომელიც ადამიანის დაავადებების მოდელირებას ახდენს.

ჰორვიცს ვენჩურული კაპიტალის მოძიება მალევე დასჭირდება, ვინაიდან Caribou მედიკამენტების განვითარებაზე დამოკიდებული, რაც ძვირი, მაგრამ პოტენციურად უფრო მოგებიანია. მისი პირველი სამიზნე: არსებული სიმსივნის თერაპიების გაუმჯობესება, რომლის დროსაც პაციენტის იმუნურ უჯრედებს იღებენ და სიმსივნურ უჯრედებთან შებრძოლებას „ასწავლიან“. მისი თქმით, Crispr-ის გამოყენება ჯანმრთელი დონორის იმუნური უჯრედების დნმ-ის დასარედაქტირებლად შეიძლება, რომლებიც შემდეგ სიმსივნით დაავადებული ნებისმიერი პაციენტის ორგანიზმში შეჰყავთ. კომპანია ადამიანებთან საცდელი კვლევების დაწყებას მომდევნო წელს გეგმავს. Allogene Therapeutics-ი და მისი პარტნიორი Collectis-ი, რომელთა ჯამური საბაზრო ღირებულება \$3.9 მილიარდია, კონკურენციას უწევენ.

Caribou ასევე სხვა აქტიურ სფეროშიც ავითარებს პროგრამას: ეს არის მიკრობიომი, ანუ მრავალი ბაქტერია, რომელიც ადამიანის ყველა ნაწილში ბინადრობს, განსაკუთრებით - ნაწლავებში. ამჯერად ინვესტორებმა იციან, Crispr-ი რა არის და ჰორვიცმა ნაწილი უკვე გადმოიბირა. „ის იმ ერთეული ადამიანების რიცხვს მიეკუთვნება, ვისაც ცხოვრებაში შევხვედრებოდით, ბიზნესზე საუბრიდან სამეცნიერო საუბარზე გადასვლა თვალის დახამხამებაში რომ შეუძლიათ“, - ამბობს ემბერ ბჰატარია, Caribou-ს ინვესტორი Maverick Ventures-ში.

კონკურენციის მიღმა, ინტელექტუალური საკუთრების კონფლიქტიც არსებობს. კალიფორნიის უნივერსიტეტსა და Broad Institute-ს შორის, პატენტთან დაკავშირებით, პრეტენზიები წარმოიქმნა. ეს ეხება ფუნდამენტურ ტექნოლოგიას, რომელიც ცილა Cas9-ს მოიცავს და დნმ-ის გაჭრისთვის გამოიყენება. ინსტიტუციებს შორის სასამართლო დავა Broad-ის სასარგებლოდ დასრულდა, თუმცა U.S. Patent Office-მა პატენტი ორივეს მიანიჭა.

როგორ ვითარდებით სწორად? ავტორი: ქმნ კამი



Crispr-ი, შესაძლოა, საკვანძო მნიშვნელობის იყო მრავალი ახალი წარმატებული მედიკამენტის გამოსაგონებლად, მაგრამ ეს გზა ორმოციდანაც სავსე. წლების შემდგომ, Crispr-ის კომპანიებს, რომლებიც მედიკამენტების აღმოჩენას წარმატებით უძღვებიან, გაყიდვებისთვის დახმარება დასჭირდებათ. მედიკამენტის ეკონომიკური ღირებულების ლომის წილი ხშირად მარკეტინგზე მოდის და არა შემქმნელზე. ჩვეულებრივ, მედიკამენტების მარკეტინგზე შემქმნელებს საავტორო ჰონორარის სახით 20%-ს ან ნაკლებს უხდიან. კომპანიებისთვის, რომლებიც დიდი ალბათობით ამ მედიკამენტების მარკეტინგზე იქნებიან (მაგალითად Eli Lilly, Amgen-ი და Gilead-ი), Crispr-ის ტექნოლოგიაში ინვესტირება სწორი გზა იქნება, ნაკლები რისკებიდან გამომდინარე.

კენ კამი ურთიერთდახმარების ფონდების ყოფილი მენეჯერი და Marketocracy-ის დამფუძნებელი და მთავარი აღმასრულებელია.

ჰორვიცმა ბიზნესის რამდენიმე კურსი გაიარა, სანამ სადოქტორო ხარისხს მიიღებდა, შემდეგ კი ვენჩურული კაპიტალისტები მათთვის გაუგონარი ტექნოლოგიის დაფინანსებაში დაარწმუნა. Caribou ექსკლუზიურ ლიცენზიებს მოიპოვებდა Crispr-ის ზოგიერთ პატენტზე, რომლებსაც კალიფორნიის უნივერსიტეტის სისტემა ან ვენის უნივერსიტეტი ფლობდა. და მაინც, „ვისაც ველაპარაკეთ, თითქმის ყველა ვენჩურული კაპიტალისტი უხალისოდ გვაპასუხობდა“, - იხსენებს ჰორვიცი. მაშინ 2012 წელი იყო და ფიქრობდნენ, რომ ის Crispr-ის პოტენციალს გადაჭარბებულად აფასებდა.

აკადემიური სტატუსები, რომლებმაც Crispr-ი ყურადღების ცენტრში მოაქცია, მომდევნო წელს გამოქვეყნდა და ინვესტორების დოლარები და ახალი კომპანიების ტალღაც მალევე მოიყოლა. Sherlock-ის ფენ შანის მიერ დაარსებულმა Editas Medicine-მა \$43 მილიონი მოიზიდა, ეს ტექნოლოგია სამედიცინო თერაპიისთვის რომ გამოეყენებინა. შემდეგი იყო Caribou-ს თანადამფუძნებელი



პროტოტიპი



ეკრანზე თითის გასმა – ჩვენივე იდეაობაა

დღეს მონაცემები იმდენად ხშირად ტყდება, რომ ყურადღებასაც კი არ ვაქცევთ. თუმცა საფინანსო ინდუსტრიისთვის, რომელიც ყოველწლიურად, მოტყუებითა და იდენტობის მოპარვით, მილიარდობით დოლარს კარგავს, ეს დიდი პრობლემაა. ისრაელური მანქანური სწავლების ფირმა **BioCatch (biocatch.com)** ფიქრობს, რომ უკეთეს გამოსავალს მიაგნო. როგორც აღმოჩნდა, მობილურზე, პლანშეტსა და ლეპტოპზე როგორც ბეჭდავთ, თითს უსვამთ ან სხვა მხრივ ინტერაქციაში ხართ მათთან, თქვენთვის უნიკალური – თქვენს მკავსად სხვა ვერავინ გამოიყენებს მათ. BioCatch-ის ტექნოლოგია ამ ქვევას აანალიზებს და ადგენს, თქვენ გამოაქვთ სესხი ან თქვენ იყენებთ თქვენს ანგარიშს, თუ ვინმე უსაქმური. ბონუსი: ის ჩუმად მრდის უსაფრთხოებას ისე, რომ მომხმარებლის გამოცდილებას არ ართულებს. ფინანსურ სამყაროში ამ კომპანიას დიდი იმედით უყურებენ, მათ შორის ACI Worldwide-ი, American Express-ი და Royal Bank of Scotland-ი. ინვესტორებსაც მოსწონთ, რასაც ხედავენ: BioCatch-მა, 2011 წელს მისი დაფუძნებიდან მოყოლებული, \$40 მილიონზე მეტი მოიზიდა.



ახალგაზრდა მეცნიერები და ანტრეპრენიორები Crispr-ში Forbes-ის Under 30 სამიტზე მუშაობენ: მარცხნიდან, Sherlock Biosciences-ის ომარ აბუდაიბი; ქეთრინ ფრეიჯი, დოქტორობის კანდიდატი MIT-ისა და პარვარდის Board Institute-ში; Mammoth Biosciences-ის ტრევიორ მარტინი; კამერონ მირვოლდი, პოსტსადაქტორო ასპირანტი Board-ში; და Sherlock Biosciences-ის ჯონათან გუტენბერგი. ფრეიჯი, მირვოლდი, გუტენბერგი და აბუდაიბი თანაავტორობით გამოაქვეყნეს სტატია Science-ში, რომელიც Sherlock-ის ტექნოლოგიებისთვის ფუნდამენტური აღმოჩნდა.

კალიფორნიის უნივერსიტეტი პატენტისთვის უფრო მეტ უფლებას მოითხოვს, ვიდრე მის აპლიკაციაში იყო ნაჩვენები, ამბობს ლიზა ოუელეტი, სტენფორდის სამართლის სკოლის პროფესორი. სამართლებრივი გამოწვევის დროს ეს მათ მოწყვლადს ხდის (კალიფორნიის უნივერსიტეტი არ ეთანხმება ამას.)

ვინც ტექნოლოგია ფლობს, ის დიდ ფულსაც განკარგავს. Caribou-ს შეუძლია, კონკრეტულ გენზე ჩაატაროს კვლევა, მაგრამ თუ სხვა კომპანიას სხვა განსხვავებულ გენებზე სურს კვლევის ჩატარება, მათ Caribou-ს უნდა მიმართონ, ამბობს ჯეიკობ შუკოვი, ნიუ-იორკის სამართლის სკოლის პროფესორი. „მათ დიდძალი ფულის გადახდა მოუწევთ“, – დასძენს იგი.

სამართლებრივი ბრძოლებიც რომ არა, ახალი დარგი საზოგადოებისგან უარყოფითი რეაქციის გამოწვევის რისკზე მიდის. ნოემბერში ჩინელმა მეცნიერმა, ჰუ ჯიანკუიმ განაცხადა, რომ Crispr-ის გამოყენებით ადამიანის ემბრიონების გენომებს შეცვლიდა და ამრიგად Crispr-ის

მეცნიერებზე ერთგვარი ბეწულა გამოიწვია, რათა უფრო მეტად დაფიქრებულიყვნენ, რა ეთიკური გამოწვევები ჩნდება სიცოცხლის შემცვლელი ტექნოლოგიების გამოყენების დროს. ჰორვიცის თქმით, Caribou-ს სალიცენზიო შეთანხმება დებულებებს მოიცავს იმისთვის, რომ ემბრიონებზე მისი გამოყენება არ მოხდეს.

დუნდა ამბობს, რომ მეცნიერებმა ემბრიონის გენების რედაქტირების მეცნიერება უნდა შეისწავლონ და შემდეგ საზოგადოებამ განიხილოს, თუ როგორ გამოიყენონ პასუხისმგებლობით. „არსებობს ისეთი სამედიცინო საჭიროებები, რომლებიც არ კმაყოფილდება და რაც ასეთი ტიპის რედაქტირებას მოითხოვს? მე ვფიქრობ, ერთ-ერთი კითხვა ესაა“.

ამ კითხვაზე გამართული დებატები Crispr-ის კომერციალიზაციისკენ მიმავალ გზას განსაზღვრავს, რომელიც მისი ახალგაზრდა დამფუძნებლებისთვის უზარმაზარ პოტენციალს წარმოადგენს, და ასევე – კიდევ უფრო მეტ გაუგებრობასა და კონფლიქტის ალბათობას. *

საბოლოო მოსაზრება

* „ჩვენ ვადარჩენაზე ორიენტირებული მანქანები ვართ – ბრმად დაპროგრამებული რობოტული გადაამხიდები, რომ გენის სახელით ცნობილი ეგოსტი მოლეკულები შევინარჩუნოთ“. – რიჩარდ დოუკინსი



უძრავი ქონების ციფრული შესაძლებლობა

„თიბისი ჯგუფმა“ Allproperty.ge-ს გუნდთან ერთად საქართველოში უძრავი ქონების ციფრული ეკოსისტემა შექმნა. Livo.ge - ასე ჰქვია საიტს, რომლის მეშვეობითაც მომხმარებელი ყველაზე ღირებულს - დროსა და ფულს დაზოგავს.

ავტორი: თათია ჩაფჩიანი

livo

ბ მიერიდან უძრავი ქონების ყიდვით დაინტერესებული ნებისმიერი პირი სახლიდან გაუსვლელად შეძლებს ისეთი სერვისების მიღებას, როგორცაა უძრავი ქონების მოძებნა, შეფასება, დაფინანსების მიღება, მისი გადაფორმება, რემონტის დაგეგმვა, ავეჯის შეძენა და დასუფთავებაც კი.

თუმცა, ეს არ არის მომსახურების სრული ჩამონათვალი. უახლოეს მომავალში ციფრულ პლატფორმას ბევრი ახალი ფუნქციონალი დაემატება. პორტალი ღია იქნება როგორც ფიზიკური პირებისთვის, ისე უძრავი ქონების ბაზარზე არსებული ყველა სხვა მოთამაშისთვის. რაც ყველაზე მთავარია, საიტზე, რომლის ბეტა-ვერსია 30 მაისიდან გაეშვა, ვიზუალურად მაღალი ხარისხის, მხოლოდ სანდო და გადამოწმებული ინფორმაცია განთავსდება.

Forbes Georgia უძრავი ქონების გაციფრულების შესაძლებლობებზე Allproperty.ge-ს დამფუძნებელსა და CEO-ს, **გიორგი ჩუმაშვილს** ესაუბრა.

2018 წლის ბოლოს „თიბისი ჯგუფმა“ თქვენ მიერ შექმნილი უძრავი ქონების ონლაინ პლატფორმა allproperty.ge იყიდა და თქვენთან ერთად უძრავი ქონების ციფრული ეკოსისტემის განვითარება დაიწყო. სუთი თვის თავზე, სულ რამდენიმე დღის წინ, ახალი ბრენდით შემოხვედით ბაზარზე. მოგვიყევით, რა არის Livo.ge და რას ნიშნავს უძრავი ქონების გაციფრულება?

„ლივო“ არის პირველი ეკოსისტემა საქართველოში, რომელიც უძრავი ქონების მომავალი 2020-2025 წლებისთვის. ეს არის სერვისი, რომელიც მომხმარებელს უზოგავს ორ მთავარ რამეს - დროსა და ფულს. თუ ადამიანი არის ეკოსისტემის ნაწილი და თუ იყენებს მის სერვისებს, მან უნდა იგრძნოს, რომ მოიგო დროშიც და ფულშიც. ეს ნიშნავს, რომ ყველაფერი, რაც აქამდე ოფლაინ იყო, ონლაინ გადმოგვაქვს.

ექვსი წლის წინ, როცა Allproperty.ge ბაზარზე გამოჩნდა, მაშინ ის მხოლოდ განცხადებების საიტი იყო, თუმცა ჩვენ გვინდოდა, უძრავი ქონების ბაზარი უფრო გამჭვირვალე გაგვეხადა. გვინდოდა, ისეთი სერვისები შეგვეთავაზებინა ბიზნესისთვის, რომლებიც მათი საქმიანობის უფრო მეტად წახალისებას მოახერხებდა და ამ მხრივ ჩვენი და „თიბისის“ ხედვები დაემთხვა ერთმანეთს, გაგხდით პარტნიორები და ამ ეტაპზე ის 90%-იანი წილის მფლობელია.

რა სერვისებს სთავაზობს „ლივო“ მომხმარებელს და ამ ბიზნესში ინტეგრირებულ სხვა მონაწილეებს?

ეკოსისტემა არის მონაცემების აგრეგატორი, რაც ნიშნავს,



რომ უძრავი ქონების ბიზნესში ჩართული ყველა მხარე მასზეა მიერთებული. ჩვენ ბევრი სერვისი გვაქვს შეთავაზებული როგორც ფიზიკური პირებისთვის, ასევე ბანკებისთვის, დეველოპერებისა და ბროკერებისთვის. თუ თქვენ ეძებთ რაღაც უძრავ ქონებას და ჩვენ ვიცით ამის შესახებ, ჩვენი სისტემა თქვენთვის იწყებს მუშაობას. რას გულისხმობს ეს: პირველ ეტაპზე ხდება სასურველი უძრავი ქონების შერჩევა, შეფასება, საჭიროების შემთხვევაში ბანკის მეშვეობით სესხის გაცემა, შემდეგ კი იურიდიული მომსახურება და საჯარო რეესტრში მისი დარეგისტრირება.

მეორე არის გაჭირავება, ან ყიდვა გაჭირავებისთვის. ამ პროცესშიც აქტიურად ვიღებთ მონაწილეობას, თუმცა შეთავაზებები ამით არ სრულდება. ჩვენ ჩართულები ვართ ცხოვრების პროცესშიც. როცა ცხოვრობთ სახლში და გინდათ, მაგალითად, ციფრული ტელევიზიის დაყენება, შეგიძლიათ მო-

ნიშნით სასურველი დრო, როცა შესაბამისი ჯგუფი მოვა და დააყენებს. იგივე ხდება დასაუფთავების, ავეჯის გადაბიდვისა და სხვა ნებისმიერი სერვისის შემთხვევაში.

ყიდვა, გაყიდვა, გაჭირავება და ცხოვრება – ოთხი სტრატეგიული მიმართულებაა, რაზეც ჩვენი ეკოსისტემა პროდუქტების კუთხით იქნება დაყოფილი, თუმცა ეს პროდუქტები სხვადასხვა ინტერესსაც მოიცავს – დეველოპერს სხვა ინტერესი აქვს, ბროკერს სხვა და ა.შ.

ჩვენ ვაგროვებთ მომხმარებლებს, რომლებიც ქმნიან ქცევებს, ვახვედრებთ მათ სერვისებს და ეს გვაძლევს xy კომბინაციას, რისი გაანალიზების შემდეგაც ვამბობთ, რომ ამაზე შეგვიძლია, ახალი სერვისი გავაკეთოთ.

რა იქნება ფასი, რომლის გადახდაც მოუწევთ მომხმარებლებს ამ სერვისების

მიღებისთვის?

განცხადების განთავსება უფასო იქნება. თუმცა იმ შემთხვევაში, თუკი მომხმარებელს კონკრეტულ უძრავ ქონებაზე შეფასების დოკუმენტის მომზადება სურს, ამისთვის მან უნდა შეავსოს განაცხადი, გადაიხადოს 39 ლარი, რის შემდეგაც მივლენ შემფასებლები, გადაიღებენ, საჯარო რეესტრის ინფორმაციას გამოიყენებენ და დადებენ მნიშვნელოვან დოკუმენტს, უძრავი ქონების პასპორტს, რომელსაც ექნება ძალა როგორც ბანკში, ასევე იურიდიული მიზნით ნებისმიერ სახელმწიფო უწყებაში. ეს დაეხმარება ბაზარს, რომ იყოს გამჭვირვალე. უძრავი ქონების შეძენის დროს მომხმარებელს გათვითცნობიერებულად ეცოდინება, რას იხდის.

როგორ ფიქრობთ, რა სარგებელს მოუტანს ბაზარს ახალი ეკოსისტემა?

გვინდა, რომ ბაზარზე ადამიანებმა გამჭვირვალე ტრანზაქციები განახორციელონ და არ იყოს სპეკულაციური მიდგომები, რაც დღეს საკმაოდ დიდი პრობლემაა. ეს იქნება ფუნდამენტი, რაზეც უძრავი ქონების ეკოსისტემა განვითარდება.

რა ხდება შეფასების შემდეგ: ჩვენ არ ვართ ბროკერები და შუამავლები, თუმცა ჩვენ შემოგვაქვს პრემიუმ-აგენტების ინსტიტუტი. ჩვენ შეგვიძლია ის ინფორმაცია, რასაც გვეტყვით, გადავულოცოთ ან თავად დაუკავშირდეთ მათ საიტის მეშვეობით და ისინი დაიწყებენ თქვენთვის მუშაობას. გთავაზობთ ბევრ ისეთ სერვისს, რომელიც თქვენი ქონების რეალიზებას დააჩქარებს.

მაგალითად, გვაქვს „სილიკონ ველის“ სტარტაპი, აპარატი, რომელიც სახლის 3D-ში გადაღების საშუალებას გვაძლევს. გთავაზობთ ისეთ ტექნოლოგიურ სერვისებს, რომლებიც პროცესს გაგიმარტივებთ. ასევე ხაზგასმით მინდა აღვნიშნო, რომ განცხადება, რომელიც მოხვდება ჩვენს ვებზე, იქნება ხარისხისა და ყველა სტანდარტის დაცვით შესრულებული და კონკრეტული უძრავი ქონების შესახებ ყველანაირი ინფორმაციის შემცველი, მაგალითად, სად არის სავაჭრო ზონები, რამდენი მეტრის სიშორეზეა ბაღი და სკოლა, როგორია ჰაერის დაბინძურების მაჩვენებელი და ა.შ.

რა უპირატესობა ექნება „ლივოს“ ბაზარზე არსებულ სხვა მსგავს კომპანიებთან შედარებით?

საქართველოში მსგავსი ეკოსისტემა არ არსებობს, ყველა მსგავსი საიტი არის მხოლოდ განცხადებების ჩამონათვალი. ეკოსისტემებმა კი,

რომლებიც შექმნილა მსოფლიო ბაზარზე, დაანგრიეს მოსაზრება, რომ უძრავი ქონების გაციფრულება რთულია. ჩვენ ყველა უძრავი ქონების კომპანიის, ყველა ბანკის მიმართ ღია ვართ, რადგანაც ჩვენი შეთანხმება „თიბისისთან“ მოიცავდა იმას, რომ ეს არ უნდა ყოფილიყო „თიბისი ბანკის“ იზოტიკური სესხებისთვის დამხმარე ორგანიზაცია, ეს უნდა ყოფილიყო დამოუკიდებელი გენერატორი როგორც მათთვის, ასევე ყველასთვის, ვისაც ეს ენდომება.

გვაქვს ამბიცია, რომ ბროკერების სერვისები და მათი რეპუტაცია ავამაღლოთ, მივცეთ ის სანდოობა, რომელიც სჭირდებათ. ბროკერების ნაწილში გვაქვს ბევრი სიახლე იმისთვის, რომ ტრანზაქცია გახადონ უსაფრთხო. ეს გულისხმობს იმას, რომ მომხმარებელი გადაიხდის ფულს მხოლოდ მას შემდეგ, რაც საჯარო რეესტრში ამონაწერი ამოვა ზუსტად ისეთი, როგორც შეთანხმებული იყო. ჩვენს ქვეყანაში ამის ცუდი პრაქტიკა არსებობს, მაგრამ ამის გარანტიები ჩვენ ვიქნებით. ასევე ვაძლევთ ახალგაზრდებს საშუალებას, რომ იქცნენ ამ ბიზნესის ნაწილებად. მაგალითად, პრემიუმ-აგენტის მიმართულებას ვავითარებთ, რომლებიც ბაზარს თანამედროვე მიდგომებს შესთავაზებენ.

ერთ-ერთი ყველაზე მთავარი, რასაც ვაკეთებთ, ეს არის შეფასებები. ყველა ჩვენი წარმომადგენელი იქნება შეფასებული მომხმარებლის მხრიდან, და ეს შეფასება გამოქვეყნდება. იქნება კრიტერიუმები, მაგალითად, აგენტის შემთხვევაში რამდენად კვალიფიციური იყო ის, რამდენად სწრაფად მოემსახურა და ა.შ. ეს ყველაფერი დაეხმარებათ სხვებს, მისთვის სასურველზე გააკეთონ არჩევანი.

როგორია „ლივოს“ სამომავლო გეგმები?

ჩვენ ამ წლის განმავლობაში 15-მდე მსხვილ სერვისს დავამატებთ, რომლებიც გამიზნული იქნება დეველოპერებისთვის, ბროკერებისა და ფიზიკური პირებისთვის. აქტიურ ფაზაში ვართ ვიდეო-თან მოლაპარაკების პროცესში. ის იქნება ჩვენი პარტნიორი და მოგვცემს ყველა იმ სერვისს უძრავი ქონების გაციფრულების პროცესში, რომლებიც მსოფლიოში გავრცელებულია.

ასევე ვესაუბრებით ბანკებს, რომ მოგვცენ შეფასების მიმართულება იმისათვის, რომ ბანკებმა სწრაფ რეჟიმში გასცენ სესხები. დროის ამბავში გვინდა, რომ მაქსიმალურად მოქნილები ვიყოთ. ვფიქრობთ, რომ ძალიან ღირებულები ვიქნებით მომხმარებლისთვის და მათ ქვევებზე დაყრდნობით, მათზე მორგებულ ბევრ ახალ სერვისს შევქმნით. **S**

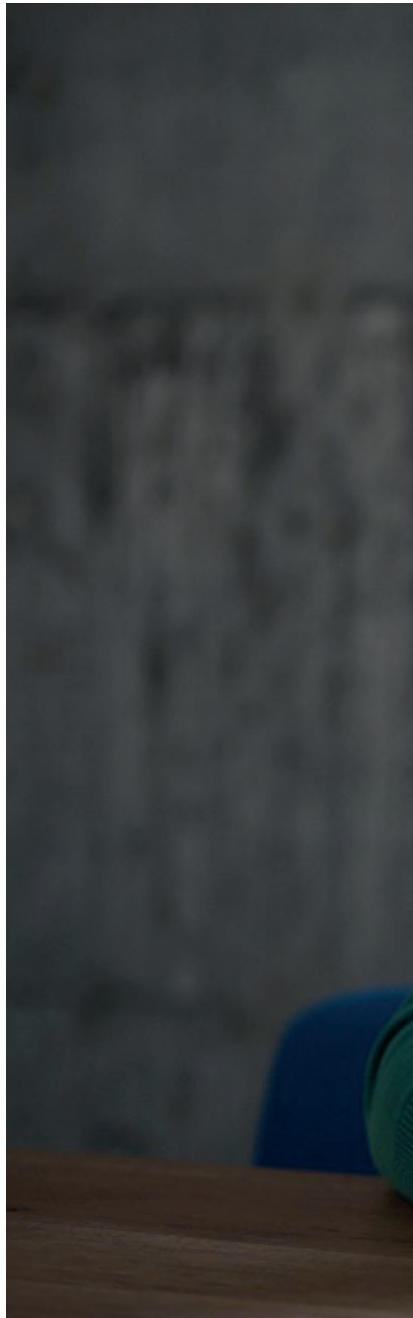
სადაზღვევო ბროკერებო, გაგვიორდით!

ინდუსტრიის ორი აუტსაიდერი იყენებს ხელოვნურ ინტელექტსა და „კეთილ“ მარკეტინგს, რათა ქონების დაზღვევის საუკუნოვანი ბიზნესი ახალი თაობისთვისაც მიმზიდველი გახადოს და თვითონაც გამდიდრდეს.

ავტორები: ჰუვ კოფლინი და კრისტინ სტოლერი

2017 წლის ზაფხულში, დაახლოებით 25 წლის ლოსანჯელესელმა მამაკაცმა გაიკეთა ყელსაბამი, ქერა პარიკი და მაკიაჟი და თავისი მობილური ტელეფონით გადაიღო ვიდეო, რომელშიც აღწერდა, თუ როგორ მოიპარეს მისი ფოტოაპარატი და სხვა ელექტროაპარატურა. ვიდეო მან წარუდგინა თავისი დამქირავებლის სადაზღვევო პროვაიდერ კომპანია Lemonade-ს, რომელმაც ორი დღის განმავლობაში აუნაზღაურა მოთხოვნილი \$677. სამი თვის შემდეგ იმავე მამაკაცმა, ამჯერად ჯინსსა და მაისურში, განსხვავებული სახელის, ელექტრონული ფოსტის მისამართისა და ტელეფონის ნომრის გამოყენებით, წარადგინა ვიდეოპრეტენზია \$5,000 ღირებულების მოპარულ კამერასთან დაკავშირებით. მაგრამ ამჯერად ალგორითმებმა, რომლებიც Lemonade-ის უმაღლეს დონეზე ავტომატიზებული სისტემების საკვანძო ნაწილს წარმოადგენს, საჩივარი საეჭვოდ მიიჩნია. შარშან დაჟინებულმა თაღლითმა კიდევ ერთხელ, ამჯერად ვარდისფერ კაბაში გამოწყობილმა, სცადა ბუდი, მაგრამ Lemonade-ის კომპიუტერებმა კვლავ ჩაუშალეს გეგმები.

ხელოვნური ინტელექტის, მობილური აპლიკაციებისა და სხვა ტექნოლოგიური მეთოდების გამოყენებით Lemonade-ის დამფუძნებლები დანიელ შრაიბერი და შაი უინინგერი ცდილობენ, ქონების დაზღვევის მრავალსაუკუნოვანი ბიზნესი ახალი თაობისათვის მიმზიდველ სამომხმარებლო პროდუქტად აქციონ. 2018 წელს, დამქირავებლებისა და სახლის მეპატრონეებისათვის სადაზღვევო პროდუქტის მიწოდების მეორე სრულ წელიწადს, Lemonade-მა პრემიალური შემოსავლების სახით მიიღო \$57 მილიონი 425 000 მომხმარებლისაგან, რომელთაგანაც 75% 35 წელზე ახალგაზრდაა, ხოლო 90% ამგვარ დაზღვევას პირველად ყიდულობს. ნიუ-იორკში ბაზირებული სტარტაპი, რომელშიც 170 თანამშრომელია დასაქმებული, უკვე მოქმედებს 22 შტატში, გეგმავს შემოსავლის ორჯერ გაზრდას მიმდინარე წელს და გაფართოებას ევროპის 50-ზე სახელმწიფოში. იმისათვის, რომ ასეთი ზრდა დააფინანსოს, აპრილში Lemonade-მა 300 მილიონი დოლარი მოიძია, რა დროსაც, წყაროს თანახმად, კომპანია შეფასებულ იქნა 2 მილიარდ დოლარზე მეტად. ეს ნიშნავს, რომ ორივე დამფუძნებლის გაერთიანებული 20%-იანი წილი





400 მილიონ დოლარს აჭარბებს - არ არის ცუდი ორი შუახნის მამაკაცისათვის, რომლებმაც 2015 წლამდე თითქმის არაფერი იცოდნენ სადაზღვევო ბიზნესის შესახებ.

გასაკვირი არ არის, რომ დამფუძნებლები თავიანთ სადაზღვევო ინდუსტრიის აუტსაიდერების სტატუსს უპირატესობად მიიჩნევენ, ვინაიდან იგი მათ აზროვნებას დამკვიდრებული კლიმებისაგან ათავისუფლებს. ამჟამად 48 წლის აღმასრულებელი დირექტორი შრაიბერი დაიბადა ბრიტანეთში, გაიზარდა ისრაელში, და-

ამთავრა იურიდიული ფაკულტეტი ლონდონში და დაიწყო მუშაობა ტექნოლოგიური კომპანიების შერწყმის საკითხებზე თელ-ავივის ფირმაში. 26 წლის ასაკში მან თავი დაანება იურისპრუდენციას და ინტერნეტუსაფრთხოების კომპანიის თანადამფუძნებელი გახდა. მიუხედავად იმისა, რომ ეს სტარტაპი არ იყო დიდად წარმატებული, შრაიბერმა განაგრძო მუშაობა წამყვან მარკეტინგულ და სამენეჯმენტო პოზიციებზე ტექნოლოგიურ სექტორში. ახლახან იგი ისრაელის უსადენო დამმუხტველების მწარმოებელი კომპა-



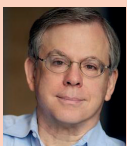
ნის, Powermat-ის პრეზიდენტი გახდა.

თუმცა მას უნდოდა, კიდევ ერთხელ ეყადა საკუთარი სტარტაპის დაძვრა და ამითვის რაიმე კარგ იდეას ეძებდა. 2015 წელს მან დაასკვნა, რომ სადაზღვევო ინდუსტრია მომწიფდა ტექნოლოგიური სექტორის მიერ პრობლემების გადაწყვეტისათვის, ვინაიდან, მისი თქმით, „ყველა ადამიანი მსოფლიოს ყველა სახელმწიფოში საჭიროებს დაზღვევას“, და მაინც ბევრი უნდობლობას უცხადებს ტრადიციულ სადაზღვევო ფირმებს. ერთ-ერთმა მოადგილემ შრაიბერს გააცნო უინინგერი, ისრაელელი კოდირებისა და დიზაინის თვითნასწავლი დიდოსტატი, რომელმაც უკვე მოასწრო ოთხი ბიზნესის თანადაფუძნება, მათ შორის Fiverr-ის, ისრაელში ბაზირებული შტატგარეშე სამუშაოების ბაზრის. ამჟამად 45 წლის უინინგერი სწრაფად დათანხმდა თანადაფუძნებლის პოზიციას და სათავეში ჩაუდგა კომპანიის ტექნოლოგიურ და პროდუქტის დიზაინის სეგმენტებს.

„როდესაც ანტრეპრენიორი ხარ და ასეთ რამეს პოულობ, ეს არის ხოლმე შესაძლებლობა, რომელიც ცხოვრებაში მხოლოდ ერთხელ გეძლევა და რომელიც ხელიდან არ უნდა გაუშვა“, – ამბობს იგი.

დაფიან ოთაში განმარტობულმა დამფუძნებლებმა დაიწყეს გააზრება, თუ როგორი უნდა ყოფილიყო იდეალური დამზღვევი ახალი თაობის თვალსაზრისით. იგი უნდა ყოფილიყო მხოლოდ ონლაინ (არაფიზიკური ქაღალდები და სადაზღვევო ბროკერები), დაბალი ფასებით, საურთიერთოდ იოლი და „სანდო“. სადაზღვევო გამოცდილების აუცილებლობის დასაბამად ჭკუა, რა თქმა უნდა, ეყოთ და, შესაბამისად, 2015 წლის მაისში დაიქირავეს თაი საგალოუ, დაზღვევის 36 წლის ვეტერანი, რომლის პოზიციასაც დაარქვეს მთავარი სადაზღვევო ოფიცერი. სამივემ ერთად მიიღო კრიტიკული და უშიშარი გადაწყვეტილება: იმის ნაცვლად, რომ დამკვიდრებული სადაზღვევო კომპანიების მიერ გარანტირებული პოლისები გაეყიდა (გზა, რომელიც კონკურენტებმა Hippo-მ და Jetty-მ აირჩიეს), Lemonade-ი თავად უნდა გამხდარიყო ლიცენზირებული დამზღვევი და საკუთარ ბალანსზე დაეტოვებინა სადაზღვევო ვალდებულებები. ეს ნიშნავდა, რომ Lemonade-ი შეძლებდა სადაზღვევო სარჩელის უფრო სწრაფად დაკმაყოფილებას და ფუნქციონირებას უნიკალური ბიზნესმოდელით, რომელიც გახდა კიდევ მისი მარკეტინგის საძირკველი. კომპანია იღებს სადაზღვევო პრემიის 25%-ს ადმინისტრაციული ხარჯების დასაფარავად და პოტენციურ მოგებას. დანარჩენი 75% გამოიყენება მომხმარებელთა პრეტენზიების დასაფარავად, გადაზღ-

როგორ ვითარდობს სწორად? აპრილი: ჰონ რიზი



Berkshire Hathaway-ს სლიდური ინვესტიციები Geico-სა და სხვა სადაზღვევო კომპანიებში და უორენ ბაფეტის \$87 მილიარდად შეფასებული კაპიტალი ნათელ მტკიცებულებას წარმოადგენს, რომ ქონებისა და უბედური შემთხვევების დაზღვევის ბიზნესი უპირატესობას სახლს ანიჭებს. პენსილვანიის **Erie Indemnity** არის სახლის მფლობელთა მე-9 უმსხვილესი დამზღვევი და მე-11 უმსხვილესი საავტომობილო დამზღვევი აშშ-ის ფარგლებში. 1925 წელს მოკრძალებული სტარტის შემდეგ კომპანია ისე გაიზარდა, რომ ამჟამად 5,000 ადამიანს ასაქმებს და 12000 დამოუკიდებელ აგენტთან მუშაობს. Erie მუშაობს ჯანსაღი მარჯით, აქვს მცირე ვალი, ორნიშნა გრძელვადიანი მოგება და გაყიდვების ზრდა. ამ შეუმჩნეველმა კომპანიამ ტექნოლოგიური აქტივების დაზღვევიდან ცოტა ხნის წინ მოგება მიიღო (35% წლის დასაწყისიდან დღემდე) და დივიდენდზე 2%-იან სარგებელს გასცემს.

ჰონ რიზი არის Validea.com-ის აღმასრულებელი დირექტორი.

ვევის შესაძენად (რისკის ნაწილის გასხვისება) და გარკვეული გადასახადების გადახდისათვის, ხოლო დანარჩენი ისარჯება საქველმოქმედო საქმიანობაზე, რომელსაც თავად მომხმარებელი შეარჩევს. აქ სოციალურად კომპაქტური მექანიზმი შემდეგია: Lemonade-ი ვერ იხერხებს კანონიერი პრეტენზიების უარყოფის გზით, ხოლო მომხმარებლების მხრიდან ყალბი პრეტენზიები დააბარალებს ქველმოქმედებას და არა რომელიმე ხარბ სადაზღვევოს.

და მაინც, რეალურ, რეგულირებად სადაზღვევო კომპანიად გარდაქმნა ნიშნავდა, რომ Lemonade-ს უფრო მეტი დრო დასჭირდებოდა საქმიანობის დასაწყებად და მეტი კაპიტალი ზრდისთვის (სერტიფიცირებულმა დამზღვევმა, როგორც წესი, უნდა შეინარჩუნოს ფულადი რეზერვები შემოსავლების მინიმუმ ერთი მესამედის რაოდენობით, აღნიშნავს საგალოუ). ჯერჯერობით კაპიტალი მოედინება და ამასთან საკმაოდ ცნობილი სახელებისგან. 2017-ის განმავლობაში Lemonade-ის მოძიებულმა კაპიტალმა, ოთხი ტრანშით, \$180 მილიონი შეადგინა, 2019 წელს ეს ციფრი \$300 მილიონამდე გაიზარდა, სადაც ლომის წილი ეკუთვნოდა მილიარდერ მასაიოში სონის SoftBank-ს, GV-ის (Alphabet-ის ვენჩურული ფილიალი) მონაწილეობით, ჯომ კუნინერის Thrive Capital-ს, გერმანულ სადაზღვევო კომპანია Allianz-ს, General Catalyst-სა და OurCrowd-ს.

თავისი პირველი პოლისები Lemonade-მა 2016 წლის სექტემბერში, ნიუ-იორკში გამოუშვა. იანვარში მარკეტინგის კაცი შრაიბერი პრესრელიზსა და ბლოგპოსტზე ტრაბახობდა, რომ Lemonade-მა მოხსნა მსოფლიო რეკორდი სადაზღვევო შემთხვევის ანაზღაურების სისწრაფეში, როდესაც სამ წამში აუნაზღაურა ერთი ნიუიორკელს მისი მოპარული Canada Goose პარკას საფასური – ეს დრო დასჭირდა Lemonade-ის პრეტენზიების ბოტს 18 ანტიფროდ ალგორითმის გასაშვებად და ბანკისათვის ინსტრუქციების გასაგზავნად 729 დოლარის გადარიცხვისათვის დაბარალებულის ანგარიშზე. ავტომატიზების დონე ასევე საშუალებას აძლევს Lemonade-ს, მომხმარებელს პოლისები ძალიან დაბალი ფასად შესთავაზოს: დამქირავებლის დაზღვევა იწყება თვეში \$5-დან, ხოლო სახლის მფლობელის დაზღვევა – \$25-დან. Clearsurance-ის

განხილვების საიტზე Lemonade-ი მეორეა დამქირავებლის დაზღვევაში მომხმარებლის კმაყოფილებით და ჩამორჩება მხოლოდ USAA-ს.

მიუხედავად იმისა, რომ Lemonade-ის ზრდის მრუდი ციცაბოა, ასევე ციცაბოა მისი სასწავლო მრუდი. 2017 წლის ბოლოს მისი ზარალის კოეფიციენტი – თანხა, რომელსაც იგი იხდის სარჩელების ანაზღაურებაში, გაყოფილი თანხაზე, რომელსაც იგი იღებს პრემიებით, იყო შეუძლებელი 166%, დიდი სადაზღვევო კომპანიების 65% - 70% -ის საპირისპიროდ. პრობლემა ნაწილობრივ იმ გარემოებაში მდგომარეობდა, რომ Lemonade-ს ჰქონდა მომხმარებელთა პრეტენზიებში გარკვევის ძალზე მცირე, იმ ალგორითმის დახვეწისათვის არასაკმარისი გამოცდილება, რომელსაც იგი იყენებს აპლიკანტების დამტკიცებისათვის, რისკის შესაფასებლად და იმის განსაზღვრისათვის, უნდა იყოს თუ არა შემთხვევა ანაზღაურებული ადამიანური რესურსის ჩართვის გარეშე (30% ჩართულობას მოითხოვს). მართლაც, 2019 წლის პირველი კვარტალისათვის მისი ზარალის კოეფიციენტი შემცირდა უფრო ჯანსაღ 86%-მდე. შრაიბერის პროგნოზით, იგი გააგრძელებს შემცირებას.

„რასაც ჩვენ აქ ვხედავთ, ძალიან ტრავმული იქნება მთელი სადაზღვევო სივრცისათვის, – ამბობს იგი. – მონაცემები ასწრებს ცოდნას“.

ჯერჯერობით Lemonade-ი მხოლოდ პატარა მოთამაშეა, რომელსაც ეკუთვნის სახლის მფლობელთა და დამქირავებელთა ერთობლივი სადაზღვევო ბაზრის მხოლოდ 0.1%, State Farm-ის 19%-თან და Allstate-ის 10%-თან შედარებით – სადაზღვევო ინფორმაციის ინსტიტუტის მიერ 17 შტატიდან შეგროვებული მონაცემების თანახმად. თუმცა დიდმა ბიჭებმა უკვე შეიბერტყეს ყური. 2018 წლის ოქტომბერში State Farm-მა გამოუშვა ვარსკვლავებით გადაჭედული რეკლამა, რომელშიც აქტივობა ბიუჯეტის დაზღვევის ბოტებს და ნერგავდა მოსაზრებას, რომ მათ არ შეუძლიათ კონკურენცია გაუწიონ ადამიანს. Lemonade-ის თავხედური პასუხი? მან ეს რეკლამა ტვიტერზე გაავრცელა და გადაიხადა მისი YouTube-ზე განთავსების სფასური. „ახლა 2019-ია, – იცინის შრაიბერი. – ნუ დაამზადებთ რეკლამებს, რომლებიც ტექნოლოგიის ძალას დასცინიან“.

საბოლოო აზრი

* „ამიტომ იხდით დაზღვევის საფასურს, ასე არ არის? თუ არასდროს წამოაყენებთ პრეტენზიას, მაშინ უკემიხართ და ეგ არის“. — ჰონსთან თრაპერი

მარჯის წინასწარმეტყველი



რძის ფული

2013 წელს, როდესაც **ტანია ბოლინგმა** დაიწყო Elvie Trainer-ის გაყიდვები, რომელიც ახალნაშობიან ბავშვებს ეხმარება ქვიცილის ვარჯიშების შესრულებაში მენჯის დიაფრაგმის აღდგენისათვის, ბევრმა მამაკაცმა ინვესტორმა თავი საკმაოდ უხერხულად იგრძნო. უკომპრომიზო ბოლინგმა შექმნა Elvie Pump-ი, უხმაურო, უსადენო მკერდის ტუმბო, რომელიც უერთდება აბლიკაციის და საშუალებას აძლევს დედებს, თვალყური ადევნონ რძის გამოყოფის დინამიკას. ამ ლონდონურმა სტარტაპმა ახლახან 42 მილიონი დოლარის დაფინანსება მოიძია.

რამ გაიძულათ Elvie Trainer-ის შექმნა?

მე დოქტორის ხარისხი მაქვს რეპროდუქციულ ჯანმრთელობაში და ამ დროს წარმოდგენა არ მქონდა ქვიცილის ვარჯიშების მნიშვნელობის შესახებ. გავიფიქრე, როცა გავიფიქრე, რომ მშობიარობის შემდეგ ყოველი სამი ქალიდან ერთი მარდის შეუკავებლობას განიცდის მენჯის დიაფრაგმის დაზიანების გამო და რომ მათთვის ერთადერთი გამოსავალი ჰიგიენური საფენების გამოყენებაა.

მკერდის ტუმბოს რედიზაინი რაღა საჭიროა?

რატომ ვვყევით 1980-იანებში დაბრუნებას? მე ვიშუშავდი ალექსანდერ ესპილისთან, სატარებელი ტექნოლოგიების კომპანიის Jawbone-ის თანადაამუშვენებელთან. ჩვენ დავინწყეთ სუფთა ფურცლიდან და გადავწყვიტეთ, რომ ახალი ტუმბო უნდა ყოფილიყო იოლი მოსამართლი, შეუმჩნეველი, უხმაურო და სატარებლად მოსახერხებელი.

რატომ ხართ ფოკუსირებული მრდაზე აშშ-ში?

გასულ თებერვალში Elvie Pump-ი სრულად გაიყიდა აშშ-ში მისი დებიუტიდან ექვსი წუთის განმავლობაში. ეს არის მნიშვნელოვანი პროდუქტი ჯანდაცვის ხელმისაწვდომობის კანონის (Affordable Care Act) პირობებში „FemTech“ („ქალური ტექნოლოგიები“) არ არის მხოლოდ პროდუქტის ინოვაცია. აუცილებელია, ქალის ჯანმრთელობისადმი დამოკიდებულება შეიცვალოს.



ელიტური ბროკერი

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი
დამატებითი რეკორდინგი: სალომე ზიკაშვილი
ფოტო: ხატუნა ხუციშვილი
გადაღების ლოკაცია: სასტუმრო g.Vino



„რენტალსი“ 10 წელია, ქვეყანაში პრემიუმ-კლასის მსურველთა მისამართებს განსაზღვრავს, თუმცა 50 საერთაშორისო კომპანია და 25 საელჩო **ზურაბ ერისთავისთვის** მხოლოდ დასაწყისია.

კომპანია, რომელზეც დღეს მოგიყვებით, საბინაო და კომერციული უძრავი ქონების ბაზარზე გამოკვეთილი ლიდერია, თუმცა ის ფართო საზოგადოებისთვის აქამდე ჩრდილში ყოფნას ამჯობინებდა. ჩრდილში ყოფნასაც და ჩრდილიდან პირველად ქართული „ფორბსის“ ფურცლებზე გამოსვლასაც თავისი მიზეზები აქვს.

„ჩვენი მუშაობის სპეციფიკა საკმაოდ განსხვავებულია“, – ასე იწყებს კომპანია „რენტალსის“ საქმიანობის ახსნას მისი დამფუძნებელი ზურაბ ერისთავი. ყველა სიტყვაზე ეტყობა, რომ ამ საქმეში დიდი დრო, ენთუზიაზმი და ინვესტიცია აქვს ჩადებული, ამიტომ მთელი მონდომებით ცდილობს, ამ საქმის არსში გამარკვლოს ისე, რომ მერე შეეძლო თქვენამდე ყველა დეტალის უზუსტესად მოტანა.

კომპანია „რენტალსი“ 2008 წლის ბოლოს პარტნიორთან, ნანა დვალთან ერთად დააფუძნა და თავისი საქმიანობის არეალად პრემიუმ-კლასის უძრავი ქონების (ბინების, სახლების, ოფისების, კომერციული ფართების) გაქირავება დაიწახა. „ამკარა იყო, რომ ამ დარგში ხარისხიანი, გამჭვირვალე და სამართლიანი მომსახურების დეფიციტი არსებობდა, ამიტომ ვეძებდი ადამიანს, რომლის არსებულ ბაზაზეც განვავითარებდი ჩემს მიდგომებს და ძალიან გამიმართლა, რომ ნანა დვალს შევხვდი“, – ამბობს ზურაბ ერისთავი და ამატებს: „ასე შეიქმნა კომპანია „რენტალსი“.

„რენტალსი“ თავისი მომხმარებლისთვის არ არის მხოლოდ უძრავი ქონების აგენტი – ის, პირველ რიგში, სანდო კონსულტანტია და თამაშს მას შემდეგაც არ ტოვებს, რაც ბინა, სახლი, ოფისი თუ კომერციული ფართი უკვე ნაპოვნია – გარიგება მხოლოდ მაშინ სრულდება, როცა ამ ფართის მართვას სხვა ჩაიბარებს, მანამდე კი ყველა წვრილმან დეტალს ისევ კომპანია „რენტალსი“ მართავს.

„ჩვენ პრაქტიკულად მხოლოდ კორპორაციული კლიენტები გვყავს“, – ამბობს ზურაბ ერისთავი. ეს ერთ-ერთი მიზეზია, რატომაც ქართული საბროკერო კომპანია ამ 10 წლის მანძილზე თავის საქმეს ჩუმად და ყურადღე-

ბის ზედმეტი მიპყრობის გარეშე აკეთებდა.

კომპანიის კლიენტურა შეგვიძლია ორ მსხვილ ჯგუფად დავყოთ: დიპლომატიური კორპუსი და საერთაშორისო კომპანიები.

დიპლომატიური კორპუსის ნაწილში, კომპანიას თავისი სახელი უკვე კარგა ხანია, დამკვიდრებული აქვს: ორიო დაიწყო, მაგრამ დღეს უკვე 25-მდე სხვადასხვა საელჩოსთან გრძელვადიანი, სტაბილური თანამშრომლობა აკავშირებს – მათ შორისაა ევროკავშირის, გერმანიის, აშშ-ის, დიდი ბრიტანეთის, საფრანგეთის, შვეიცარიის, შვედეთის, ავსტრიის, იტალიის, პოლონეთის, ნორვეგიის, თურქეთის, ბრაზილიისა და იაპონიის საელჩოები.

ბაზარზე 10-წლიანი საქმიანობის მანძილზე ბიზნესასოციაციებთან (AMCHAM, DWV, BAG, EBA, GNARE) მჭიდრო კავშირებიც დაამყარა და ამასაც ერთ-ერთ მიღწევად მიიჩნევს.

განსაკუთრებულ სიახაყეს კომპანიაში მისი ბოლო გარიგება იწვევს. ხელშეკრულება ევროკავშირის ახალ ოფისთან დაკავშირებით უკვე ხელმოწერილია და ევროკავშირის საელჩო უახლოს მომავალში ახალ ოფისში, CH64-ში დაიდებს ბინას. CH64 ჭავჭავაძის გამზ. 64-ში განთავსებული „ა“ კლასის ბიზნესცენტრია. ეს სრულიად ახალი, 14.000-კვ/მეტრიანი, 20-სართულიანი ბიზნესცენტრი „რენტალსის“ ექსკლუზიური საბროკერო ხელშეკრულების საგანია. მანამდე იყო ევროკავშირის დაბინავებაზე დახარჯული რვა წელი და ოთხი უშედეგო მცდელობა. თუმცა გარიგება მაინც შედგა: ევროკავშირის საელჩო ამ შენობის მე-6, მე-7 და მე-8 სართულებს დაიკავებს. ამასთან, „რენტალსი“ ამავე შენობაში კიდევ ხუთ სხვადასხვა საელჩოსა და რამდენიმე უმსხვილეს საერთაშორისო კომპანიასთან აწარმოებს მოლაპარაკებას.

ევროკავშირის ოფისის გარდა „რენტალსის“ მიერ სხვადასხვა დროს დაბინავებულთა სიაში არიან პოლონეთის, ყატარის, ლატვიისა და ჰოლანდიის საელჩოები.

რაც შეეხება საერთაშორისო კომპანიების სეგმენტს, „რენტალსი“ აქაც ყველაზე მსხვილი მოთამაშეა. „რენტალსი“ 50-ზე მეტ ბიზნესს უწევს კონსულტაციას. „ჩვენ პრატიკულად ყველა „ა“ და „ბ“ კლასის ბიზნესცენტრისთვის დამკვირვებლების ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი მიმწოდებელი ვართ. კორპორაციულ სექტორებზე

განხორციელებული გარიგებებიდან შეგვიძლია გამოვყოთ KPGM-ის, LG-ის, Bosch-ის, HeidelbergCement Caucasus-ის, Clean Energy Georgia-ს, „Majorel“-ის, „MDLZ Georgia“-სთან დაკავშირებული ტრანზაქციები“, – ამბობს ზურაბ ერისთავი.

ქართული საბროკერო კომპანიის დამფუძნებელი საერთაშორისო კომპანიის აღიქვამს არა მხოლოდ კლიენტად, რომელსაც სერვისი უნდა მიჰყიდოს, არამედ ამ ქვეყანაში დასაქმების ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან წყაროდ. „საქართველო ნელ-ნელა იპყრობს დიდი საერთაშორისო დამსაქმებლების ყურადღებას. ჩვენ ერთ-ერთი პირველები ვართ, ვისთანაც ამ კომპანიების წარმომადგენლებს შეხება აქვთ, ამიტომ შემუშავებული გვაქვს სრული ციკლი – კომპანიის დარეგისტრირებიდან, საოფისე ავეჯის შექმნამდე. საქმიანი მიმართულების გარდა, ვცდილობთ, სწორად მივაწოდოთ მათ ქართული ღირებულებები, სტუმართმოყვარეობა, მთავარი ღირსშესანიშნაობები ჩვენვე გავაცნოთ, ჩვენი სერვისის დამატებულ ღირებულებად ვაქციოთ იმისთვის, რომ პირველი შთაბეჭდილება დადებითი იყოს და ამით ამ ქვეყანაში ბიზნესის სტაბილურად წარმოების სურვილი განვუმტკიცოთ“, – ამბობს ზურაბ ერისთავი.

კომპანია „რენტალსის“ დამფუძნებელს კონკრეტული მაგალითები არც ამ მიმართულებით ელევა – მაგალითად, ორი წლის წინ გერმანულ კომპანია „არვატოს“ (დღეს უკვე „მეჯორელს“) დაეხმარნენ საქართველოში დაფუძნებაში. „განსაკუთრებით გვეამაყება, რომ ამ შემთხვევაში საქართველო რამდენიმე ქვეყანასთან ერთად ერთ-ერთ ალტერნატივად განიხილებოდა და ჩვენ გავიმარჯვეთ. ამ კომპანიის საქართველოში შემოსვლის შედეგად 1000-მდე ადამიანი დასაქმდა მხოლოდ თბილისში, თუმცა უფრო მეტად გვახარებს ის, რომ „არვატომ“ ქუთაისშიც იქირავა ოფისი და ასე შეიქმნა ერთ დღეში 300 სამუშაო ადგილი ამ ქალაქში. „თუ პრიორიტეტი ახალგაზრდა ადამიანების დასაქმებაა – მაშინ ამაზე უკეთესი გზა არ არსებობს. ეს კომპანიები ამ კუთხით მნიშვნელოვან ამინდს ქმნიან, და არა მხოლოდ დიდ, პატარა ქალაქებშიც.

ოფიციალური სტატისტიკით, ნათლად ჩანს, რომ საქართველოში უმუშევრობა ყველაზე მაღალი 20-34 წლის ასაკშია – ანუ მაშინ, როცა ადამიანი ყველაზე პროდუქტიულია, ყველაზე ღიაა

ახალი ცოდნისა და უნარების ასათვისებლად. ამდენად, სრულიად მესმის, რატომ აფასებს ასე სერიოზულად – მათ შორის, თავის წვლილსაც ამ კუთხით გარდატეხის შემძლე კომპანიებისთვის კარის გახსნის საქმეში ზურაბ ერისთავი: „ვერც ერთი წარმოება ვერ მოგვცემს ახალგაზრდების ისეთი სწრაფი და ეფექტიანი დასაქმების შესაძლებლობას, როგორსაც ეს საერთაშორისო კომპანიები, რომლებიც დღეს ჩვენი პარტნიორები არიან“.

„რენტალსის“ მენეჯმენტისთვის კლიენტებთან სწორი კომუნიკაცია, მომხმარებლის მოსმენა, მათი საჭიროებების გააზრებაა მთავარი. „ხშირად, როდესაც კლიენტების პირველად მოთხოვნებს ვისმენთ, ხოლო შემდეგ საფუძვლიანად ვსწავლობთ მათ, მივდივართ დასკვნამდე, რომ საწყის შეხედულებას ძირეული ცვლილება სჭირდება. ჩვენ ვთავაზობთ გადაწყვეტილებას

ვალის კლიენტთან გაგვას და, საბოლოოდ, ერთ რომელიმე არჩევანზე ჩამოყალიბებას. თან იმის გათვალისწინებით, რომ შეიძლება კლიენტისთვის სასურველი ალტერნატივა ვერც იპოვოთ და მთელი ეს ხანგრძლივი და დამღლელი პროცესი ფუჭი აღმოჩნდეს. კომპანია „რენტალსის“ დამფუძნებელი გვეუბნება, რომ, საბედნიეროდ, ასეთი შემთხვევები კლიენტებთან ურთიერთობის მათ უკვე 10-წლიან ისტორიაში თითქმის არ მოსათვლელია: „ჩვენთვის არასდროს უთქვამთ – თქვენ დრო დაგვაკარგვინეთ“.

საქართველოს სამშენებლო სექტორის ბრუნვა ბოლო პერიოდში სტაბილურად მზარდია. მართალია, 2016 წლის შემდგომ გარკვეული შენელება შეინიშნება, მაგრამ რიცხვები ცალსახად ამ დარგის განვითარებაზე მიუთითებს. სადაც გაიხედავ, ან მშენებარე საცხოვრებელი სახლია, ან – საოფისე შენობა, ანდაც – ორი-

„ახლა ჩვენი კომპანიის ძირითადი გამოწვევაა, დავრჩეთ წმინდა ქართულ კომპანიად (რითაც გულწრფელად ვაპყობთ) თუ რომელიმე საერთაშორისო ბრენდი შემოვიყვანოთ?“

თანამშრომლების რაოდენობის, სამუშაოს სპეციფიკის, უსაფრთხოების მოთხოვნების გათვალისწინებით“. კომპანიის დამფუძნებლის შეფასებით, ეს მთავარი მიზეზია, რატომაც ქართულმა კომპანიამ, საკმაოდ კონკურენტულ გარემოში, თავის დამკვიდრება და გრძელვადიანი პარტნიორების შემოკრება მოახერხა.

თუ ერთხელ მაინც გიძებნიათ ბინა ან ოფისი, ზუსტად იცით, რამდენ კითხვას სვამდით გზადაგზა: სად მდებარეობს, რამდენი კვადრატული მეტრია, ფანჯრები აქვს თუ არა, მზიანია თუ არა, აივანი აქვს თუ არა და ა.შ. და ა.შ. ახლა ეს ყველაფერი შეგვიძლია საერთაშორისო მასშტაბებს მოვარკოთ, დიპლომატიური კორპუსის შემთხვევაში, უსაფრთხოების ზომებიც დავამატოთ და დაახლოებით წარმოვიდგინოთ, რა დრო და ენერჯია შეიძლება დასჭირდეს ამ სტანდარტების შესაბამისი ბინის ან ოფისის მოძებნას, შემდეგ ალტერნატივების ჩამონათ-

ვე ერთად, ერთ სივრცეში. ერთი შეხედვით, „რენტალსისთვის“ არჩევანი ფართოვდება და ახალ, უფრო თანამედროვე უძრავ ქონებაზე ხელმისაწვდომობა იზრდება, მაგრამ, როგორც ზურაბ ერისთავი გვიხსნის, ბევრი მშენებლობა საერთოდ არ ნიშნავს იმას, რომ მისი კომპანიის საქმე მართლაცდება. „რიგ შემთხვევებში, პირიქით“, – მეუბნება კომპანიის დამფუძნებელი და სახეზე დაწერილ კითხვის ნიშანს რომ მატყობს, იქვე განმარტავს: „ჩვენი მომხმარებელი სხვა სტანდარტს ითხოვს. ქაოსური მშენებლობა მისთვის ხმაურის, მტვრის, მყუდროების დარღვევის, ხედის გაფუჭების, მოკლედ რომ ვთქვათ, დისკომფორტის შექმნის ტოლფასია. ამიტომ ბევრი მშენებლობა სულაც არ ნიშნავს იმ ნიშნის გაფართოებას, რომელიც ჩვენ გვჭირდება ჩვენი მომხმარებლებისთვის“.

ბაზრის კიდევ ერთი საინტერესო კომპონენტი, რომელსაც საუბრის დროს ვეხებით – ეს



კომპანია „რენტალის“ ბიზნესზე მიმდინარე რეგულაციების, უძრავ ქონებაზე ფასის ცვლილებისა და სხვა ტენდენციების გაგენაა. აქაც საინტერესო პასუხი აქვს - გლობალურ ბიუჯეტებზე გლობალური ტენდენციები უფრო ახდენს გავლენას. „მაგალითად, 2008 წლის გლობალურმა ფინანსურმა კრიზისმა საქართველოზე 2009 წელს პოვა ასახვა. მაშინ საეჭროებსა და უცხოურ კომპანიებს „ქაძრების შემოჭერა“ მოუწიათ - ეს ნამდვილად რთული პერიოდი იყო ჩვენი ბიზნესისთვის“, - იხსენებს ზურაბ ერისთავი.

დღევანდელი გადმოსახედიდან, „რენტალის“ დამფუძნებელი დარწმუნებულია, რომ რთული პერიოდი კომპანიას მაშინაც და ყველა ეტაპზეც მთავარმა კონკურენტულმა უპირატესობამ გადააღახვინა. „რენტალის“ წარმატების გასაღები სწორედ ის გახლავთ, რომ ჩვენ არასდროს ვამბობთ ტყუილს. ყოველთვის ვამბობთ ფაქტს ისე, როგორც არის. ჩვენს რეპუტაციას არასდროს ვდებთ სასწორზე. შესაბამისად, ასეთი მიდგომა გრძელვადიან პერსპექტივაში კომპანიაზე დადებითად აისახება: მადლიერი კლიენტი ისევ ჩვენ გვიბრუნდება“, - ამბობს ზურაბ ერისთავი. მადლიერება ზოგჯერ საკმაოდ სოლიდური ბონუსის სახესაც იძენს.

ზურაბ ერისთავისთვის პრობლემა ის არის, რომ ბაზრის ყველა მოთამაშე ამ სულისკვეთებას არ იზიარებს. „ამ ჩვენი მიდგომებით მივედით იმ წერტილამდე, სადაც დიდი ხანია, მისულია განვითარებული სამყარო. ეს არის ექსკლუზიური კონტრაქტები უძრავი ქონების მეპატრონეებთან. ძალიან რთულია, დღეს საქართველოში ვინმეს აუხსნა და დაარწმუნო, რატომ არის მოგებიანი ერთ კომპანიასთან საქმის დაჭერა. მაგრამ ჩვენ ამას ვახერხებთ. დღეს შეგვიძლია თამამად და ამაყად ვთქვათ,

რომ 90% იმ ექსკლუზიური კონტრაქტებისა, რომლებიც ჩვენ გვქონია, გარიგებით დასრულდა”, - ამბობს „რენტალსის“ დამფუძნებელი და კონკრეტული მაგალითიც მოჰყავს: „ჰილსაიდ რეზიდენსი” - 8800 კვადრატული მეტრის შენობა სოლოლაკში, „პროკრედიტბანკის“ შენობის ორი სართული, შვეიცარიის საელჩოს მიწა დავაკონტრაქტეთ ექსკლუზიური კონტრაქტის პირობებში. „რენტალსის“ ექსკლუზიურ პროექტებში აუცილებლად ვრთავთ ჩვენს კოლეგებსაც და სინერჯის ეფექტით ვცილობთ მიზნის მიღწევას“.

ზურაბ ერისთავი განსაკუთრებით ამაყობს იმ შემთხვევებით, როდესაც მის ძალისხმევას აფასებენ და ეს დაფასება კონკრეტულ ჯილდოშიც გამოისახება. „საქართველოში არსებობს „საქართველოს ეროვნული უძრავი ქონების ასოციაცია“, რომელიც აერთიანებს დარგში მომუშავე საბროკერო კომპანიებს. ამ ასოციაციამ გადაწყვიტა, ყოველწლიურად ჩაატაროს და დარგში გამოავლინოს სხვადასხვა მიმართულებით წარმატებული კომპანიები. „რენტალსმა“ 2017 და 2018 წლებისთვის, ზედიზედ „წლის საუკეთესო კომპანიის პრიზი“ მოიგო. შეფასება სამი მიმართულებით ხდებოდა: პირველი პარამეტრი იყო ფინანსური ნაწილი, ანუ შემოსავლები; მეორე - თავად დარგში მომუშავე საბროკერო კომპანიების მიერ მიცემული რეიტინგი, ანუ რამდენად კომფორტულად გთვლიან შენი კოლეგები, ხოლო მესამე - ხმის მიცემა სოციალური ქსელით. ამ სამი კომპონენტით გამოვლინდა საუკეთესო კომპანია. 2017 წელს „საუკეთესო ბროკერის“ ტიტულიც ჩვენ გვედგო“, - ამბობს „რენტალსის“ დამფუძნებელი.

თუმცა ადგილობრივი ბაზარი იცვლება და ეს ერთ-ერთი მიზეზია, რატომაც დღეს ზურაბ ერისთავი, შეიძლება ითქვას, გადაწყვეტილების გზაგასაყარზეა, თან ისე, რომ იცის: ეს გადაწყვეტილება დროულად მისაღებია და მის გარეშე მომავალში განვითარების სწორი ხაზის მოძებნა გაჭირდება. არ მიკითხავს, მაგრამ შეიძლება ამიტომაც დაგვთანხმდა ინტერვიუზე, ამიტომაც დადგა მისთვის ის დრო, როცა ღირს, კომპანია „რენტალსი“ უფრო ფართო აუდიტორიას გააცნოს.

„ახლა ჩვენი კომპანიის ძირითადი გამოწვევა და ფიქრი არის, დავრჩეთ წმინდა ქართულ კომპანიად (რითაც გულწრფელად ვამაყობთ)

თუ შემოვიყვანოთ რომელიმე საერთაშორისო ბრენდი?“ - ამბობს ზურაბ ერისთავი. ერთი მხრივ, ქართული ბრენდი „რენტალსი“ ბაზარზე უკვე დამკვიდრებულია იმ კონკრეტული სეგმენტისთვის, ვისაც თავი გააცნო და ხარისხიან მომსახურებას შეაჩვია: „ძალიან კომფორტულად ვგრძნობთ თავს. ჩვენი ყველა კმაყოფილია. არ ვართ შეზღუდულები ჩვენს გადაწყვეტილებებში. ეს უდავოდ დადებითი მხარეა“. თუმცა, მეორე მხრივ, ზურაბ ერისთავი იმასაც აცნობიერებს, რომ დიდ საერთაშორისო ბრენდებს თავიანთი უპირატესობაც აქვთ - გლობალურ ბაზარზე დამკვიდრებულ სახელს საკუთარი მომხიბლობა აქვს. „ამ ბაზარზე ბრძოლა სულ უფრო მეტად კონკურენტულ გარემოში გვიწევს“. ამ ტენდენციას კომპანია „რენტალსის“ დამფუძნებლები დადებითად აფასებენ. ზურაბ ერისთავი ამბობს, რომ გაზრდილი კონკურენცია კარგია: კარგია უფრო ხარისხიანი ბაზრის მისაღებად, კარგია თავად კომპანიის განვითარებისთვის.

განვითარება კი, როგორც ჩანს, საქართველოს ფარგლებს გასცდება და რეგიონულ მასშტაბზე გავა. პარტნიორ საერთაშორისო კომპანიებთან ერთად უკვე გადავიდა მეზობელი სომხეთის ბაზარზე. „პირველი სერიოზული ნაბიჯები გადადგმულია“, - ამბობს „რენტალსის“ დამფუძნებელი. იმავე ტიპის შემოთავაზება მწიფდება ბელარუსთან მიმართებითაც. ყველაზე მეტად ამ პერსპექტივაშიც იმით ამაყობს, რომ ინიციატივა პარტნიორისგან წამოვიდა. ამბობს, რომ კომპანიაში გააზრებული რისკის გასაღებად ყოველთვის მზად არიან და რომ ბიზნესში ასეთი რისკების გარეშე, გადარჩენაც და განვითარებაც წარმოუდგენელია.

„სულ იმას ვამბობ, ყველა ახალ პოტენციურ პარტნიორთან ნახევარსაათიანი გასაუბრების შანსი რომ მქონდეს, აუცილებლად დავარწმუნებდი, რომ არჩევანი „რენტალსის“ სასარგებლოდ გადავტონ - მაგრამ დრო ფულია და ამიტომ ვფიქრობ, რა ჯობია: შევინარჩუნო ქართული კომპანია „რენტალსი“ თუ საერთაშორისო ბრენდებს კიდევ ერთი საერთაშორისო კონკურენტი დავუპირისპირო“ - ასე, პერსპექტივის მოხაზვით ვაჯამებთ ინტერვიუს.

ფაქტია, Forbes Georgia-მ ზურაბ ერისთავს ნახევარი საათი დაუთმო. ამ სტატიის მკითხველს კი ბევრად მეტი დრო აქვს, კომპანიის შესახებ საკუთარი აზრი შეიქმნას. **F**

როდესაც სახლი შენი ბიზნესია

„ბლოქსი“ ქართულ სამშენებლო ბაზარზე სამი წლის წინ გამოჩნდა და მის პორტფელში უკვე არის თბილისში დასრულებული საცხოვრებელი კომპლექსები. თუმცა კომპანიის გეგმები ბევრად მასშტაბურია – „ბლოქსი“ დედაქალაქის ისტორიულ ნაწილში, რეგიონში პირველი Hampton by Hilton-ის სასტუმროს და საცხოვრებელი კომპლექსის, Hill Home Residence-ის მშენებლობას იწყებს.

ავტორი: ნინო კვინიტრაძე

თბილისი იზრდება – იზრდება ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით. ყოველწლიურად დედაქალაქს რამდენიმე ათეული ახალი საცხოვრებელი და სასტუმრო კომპლექსი ემატება. მოთხოვნა/მიწოდების ზრდის პარალელურად იზრდება კონკურენციაც. სამშენებლო კომპანიების რეკლამებს დღეს ყველაზე წააწყდებით. ამ კონკურენციაში გამორჩეულობა კი მარტივი საქმე არაა, თუმცა კომპანიამ, რომელზეც სტატიაში უნდა მოგიყვებოდეთ, ეს შეძლო და ბიზნესის ისეთი მიდგომა დასახა, რომელიც მოგებიანი არა მარტო დეველოპერული კომპანიისთვის, არამედ მომხმარებლისთვისაცაა.

„BLOX • ბლოქსი“ ბაზარზე 2016 წელს გამოჩნდა და დღეისთვის დეველოპერული კომპანიის პორტფოლიოში უკვე არის ორი დასრულებული საცხოვრებელი კომპლექსი თბილისში. „უძრავ ქონებაში ინვესტირება ყოველთვის მოგებიანია“ – სწორედ ამას ეუბნება კომპანია მომხმარებელს და ავღაბარში ახალ საცხოვრებელ კომპლექსში ბიზნესის დაწყებას სთავაზობს.

Hill Home Residence-ი თბილისის ისტორიულ ცენტრში, ავღაბარში, ქეთევან წამებულისა და ბოჭორმის ქუჩების მიმდებარე ტერიტორიაზე აშენდება. ქალაქის ცენტრში 23-სართულიანი შენობა, არც მეტი არც ნაკლები, მორგებული იქნება Airbnb-ის მეშვეობით მისი გაქირავების სტანდარტებზე. ტურისტების ნაკადის ზრდის პარალელურად, კომპანიამ აქცენტი სწორედ ამ სექტორზე გააკეთა და ბინების მყიდველებს ისეთ სერვისებს სთავაზობს, რომლებიც სრულად იქნება მორგებული როგორც ტურისტების, ასევე გამქირავებლის

კომფორტზე.

„Airbnb-ის ქართველი მომხმარებელი აქტიურად იყენებს ავღაბარის პროექტი თავისი მდებარეობით საკმაოდ მოგებიანია: აეროპორტთან ახლოს, ქალაქის ტურისტულ ცენტრში, ისტორიული უბნიდან სულ რაღაც 15 წუთის სავალზე. ავღაბარი დღითი დღე მიმზიდველი ხდება. გარდა იმისა, რომ ადგილზე მოხვედრა ქალაქის ცენტრიდან რამდენიმე წუთშია შესაძლებელი, ტერიტორია, ცენტრისგან განსხვავებით, ნაკლებად გადატვირთულია, იგრძნობა სიმშვიდე, რომელიც სხვა უბნებში დღეს ძნელი საპოვნელია“, – ამბობს ეკა ურეკაძე – კომპანიის მარკეტინგის ხელმძღვანელი.

Hill Home Residence-ის კომპლექსის პირველ სართულზე განთავსებული იქნება კომერციული ფართები, ასევე მიწისქვეშა პარკინგი, ხოლო 22 სართული სრულად დაეთმობა საცხოვრებელ ბინებს. ჯამში ადგილზე 130-მდე საცხოვრებელი ბინა განთავსდება, კომპლექსი კი სრულად მსოფლიო ბრენდის Hilton-ის სტანდარტების დაცვით იქნება აშენებული.

კომპლექსის ნაწილი ახალი 170-ნომრიანი სასტუმრო Hampton By Hilton-ი იქნება. Hilton-ის ბრენდის სასტუმრო Hampton-ი რეგიონში პირველად სწორედ თბილისში დაიწყებს ოპერირებას. Hampton-ი ბრენდის ახალი ხაზია, რომელიც განსხვავებული დიზაინითა და ინტერიერით წარდგება მომხმარებლის წინაშე. შემოდგომაზე Hilton Worldwide-სა და „ბლოქსი“ შორის საინვესტიციო შეთანხმება გაფორმდა Hampton By Hilton-ის სასტუმროს კომპლექსის მშენებლობაზე, რომელსაც 2300-ზე მეტი ფილიალი აქვს მსოფლიოში. კავკასიის რეგიონში Hampton By Hilton-ი პირველი სასტუმროა,



რომელსაც „ბლოქსი“ თბილისში ააშენებს.

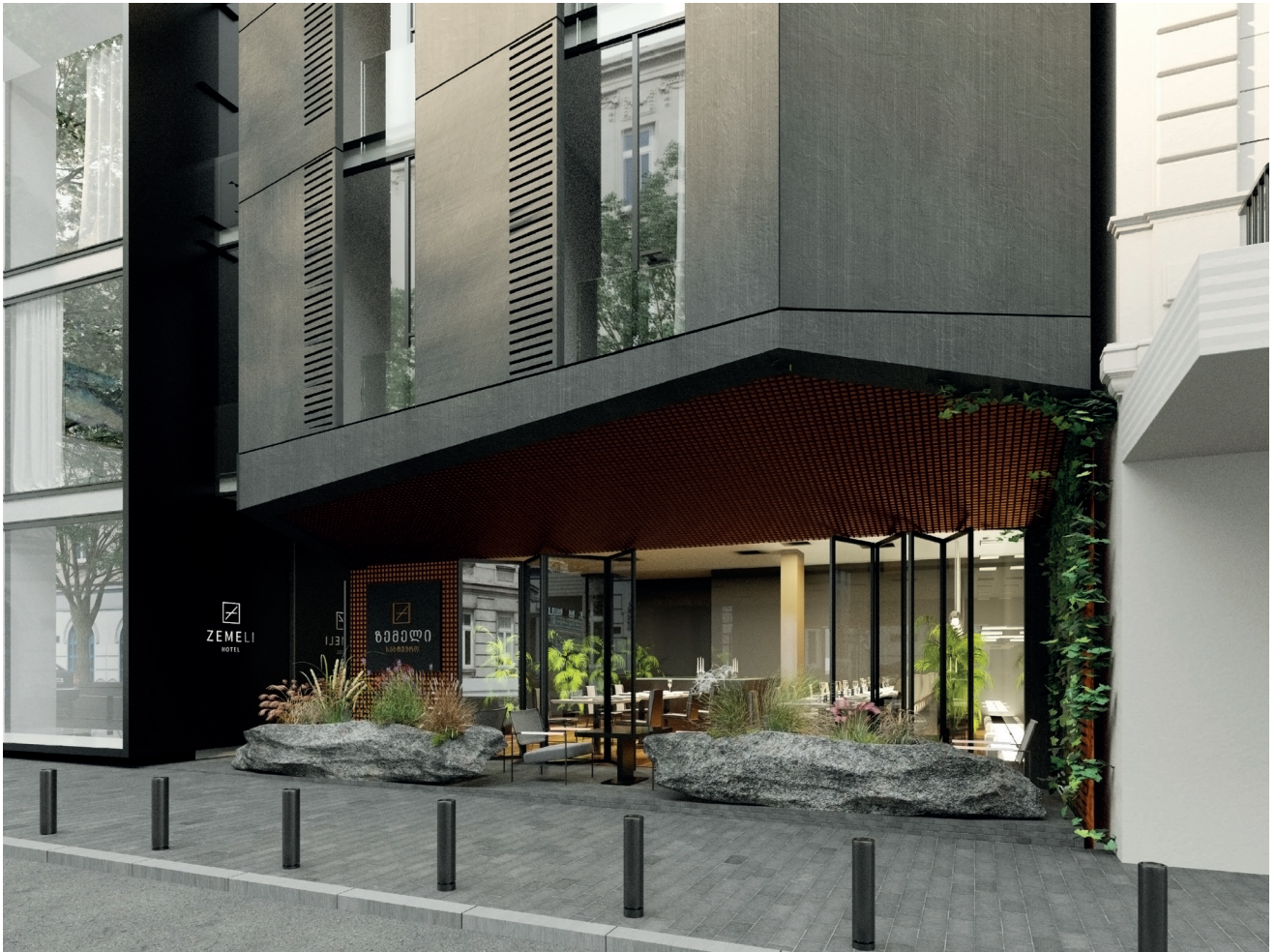
„შენობის ვიზუალური მხარე ყოველთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, განსაკუთრებით მაშინ, თუკი მყიდველი მას როგორც ბიზნესს, ისე უყურებს. მთლიანი კომპლექსი Hilton-ის სტანდარტებით აშენდება, ბრენდის ხარისხის ნიშანი გავრცელდება როგორც სასტუმროზე, ასევე საცხოვრებელ კომპლექს Hill Home Residence-ზე. ჩვენი სურვილია, რომ მყიდველმა საცხოვრებლის შეძენა ისეთ ინვესტიციად განიხილოს, რომელიც სამომავლოდ დიდ მოგებას მოუტანს“, – ამბობს თეო გეგიაძე, კომპანიის კომერციული დირექტორი და დასძენს, რომ გამორჩეული იქნება შენობის ფასადიც, რომელიც რამდენიმე ფერში იქნება წარმოდგენილი, ფერთა პალიტრა კი შენობის სხვადასხვა ნაწილში შეიცვლება.

ბინის გაქირავება რომ თბილისის მოსახლეობის ნაწილისთვის შემოსავლის მიღების სარფიან წყაროდ იქცა, სადაო არაა, თუმცა ციფრებით გამყარებულ რამდენიმე ფაქტსაც მოვიშველიებ: G&T-ის კვლევის მიხედვით, თბილისში Airbnb-

ის მეშვეობით ბინების გაქირავებით მიღებული შემოსავალი ყოველ წელს იზრდება. ამ სახის შემოსავალმა 2018 წელს 23 მლნ დოლარი შეადგინა, 2017 წელს - 12 მლნ დოლარი, ხოლო 2016 წელს - 4 მლნ დოლარი. გასულ წელს 10 000-ზე მეტი ბინა იყო გაქირავებული, 2017 წელს - 6300, ხოლო 2016 წელს - 4100. გამოდის, რომ ბოლო ორ წელიწადში მხოლოდ თბილისში პორტალზე განთავსებული ბინების რაოდენობა 2.5-ჯერ გაიზარდა.

Hill Home Residence-ში უსაფრთხოების სისტემებთან ერთად იქნება კონსიერჟის 24-საათიანი მომსახურება. გარდა ამისა, შენობაში განთავსდება ე.წ. სათავსოები ბარგის დროებით შესანახად, რაც ტურისტებისთვის დამატებით კომფორტს შექმნის.

„გვსურს, ჩვენს კლიენტებს და მათ სტუმრებს მაქსიმალური კომფორტული გარემო დავახვედროთ. განვიხილავთ იმასაც, რომ გასაყიდად სრულად გარემონტებული, საცხოვრებლად საჭირო ყველა ნივთით შევსებული სახლები გავყიდოთ,



მათ შორის – ავეჯით გაწყობილი. გვინდა, ყველა ის დეტალი გავითვალისწინოთ, რაც მომხმარებელს საცხოვრებლის ბიზნესად ქცევაში დაეხმარება. მათ შორის შესაძლოა იყოს გარკვეული პერიოდის განმავლობაში ბინის დალაგების უფასო სერვისიც”, – ამბობს თეო გეგიაძე.

კომპანია აქცენტს საშუალო სეგმენტზე აკეთებს. თვლიან, რომ მაღალი და დაბალი კლასის ნიში დღეს გარკვეულწილად ათვისებულია, ტურისტების მხრიდან მოთხოვნა კი სწორედ საშუალო საფასო სეგმენტზეა.

„Hampton By Hilton-ი 4-ვარსკვლავიანი სასტუმროა, საშუალო ფასებით. Hilton-მაც დაინახა, რომ საქართველოში სწორედ ეს სეგმენტი ათვისებული და მის დაკავებას ვცდილობთ”, – ამბობს ეკა ურეკაძე.

ქართულმა კომპანიამ მსოფლიო ბრენდ Hilton WorldWide-თან თანამშრომლობა გასულ წელს დაიწყო. როგორც თავად ამბობენ, წინამოსამზადებელ პერიოდში ყველაზე დიდი დრო კომპლექსის დიზაინსა და არქიტექტურის შექმნას დაუთმეს.

„როგორც Hilton-ის წარმომადგენლებიც ამბობენ, ეს საქართველოშიც და რეგიონშიც მათთვის გამორჩეული პროექტი იქნება. თავად ბრენდის მოთხოვნაც იყო, რომ კომპლექსი ვიზუალურად მიმზიდველი და დახვეწილი ყოფილიყო, სწო-

რედ ამიტომ ძალიან ბევრი ვიზუალურ დიზაინზე და სასურველ შედეგამდე მივედით”.

კომპანია „BLOX • ბლოქსი“-სთვის ავლაბრის კომპლექსი სასტუმრო ბიზნესში პირველი არ იქნება. ცოტა ხნის წინ კომპანიამ თბილისის ისტორიულ უბანში აფთიაქარ ევგენი ზემელის ყოფილი აფთიაქის შენობის მიმდებარე ტერიტორიისთვის ახალი იერსახის მინიჭება გადაწყვიტა და კოსტავას ქუჩაზე N15-ში/პიერ კობახიძის N6; ზემელის სახელობის 23-ნომრიანი ბუტიკ-სასტუმრო ააშენა. „სასტუმრო ზემელი“ სრულად პასუხობს მსოფლიო ბაზარზე არსებულ მაღალ სტანდარტებს, მისი თითოეული ნომერი კი ექსკლუზიური ნამუშევრებითაა გაფორმებული.

„ზემელის სასტუმროს ოფიციალური გახსნა ივნისშია დაგეგმილი. მიუხედავად იმისა, რომ სასტუმროს ინტერიერი და სერვისის მაღალ კლასზეა გათვლილი, ამ შემთხვევაშიც გვსურს, საშუალო საფასო სეგმენტი დავიკავოთ”.

„უძრავ ქონებაში დაბანდებული თანხა არასდროსაა დაკარგული”, – კომპანია „ბლოქსი“ უახლოეს მომავალში კიდევ რამდენიმე პროექტის განხორციელებას აანონსებს როგორც თბილისში, ასევე მის ფარგლებს გარეთ. მანამდე კი თბილისის ცენტრს კიდევ ერთი ფერადი კომპლექსი შეემატება Hampton by Hilton-ისა და Hill Home Residence-ის სახით. **S**



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)



სამაგიდო თამაშების ღირსი, „კომპიუტერის ზია“ მილიარდერი

კარგი ხართ რთულ სტრატეგიულ თამაშებში? მაშინ შეიძლება იმის ნიჭიც გაქვთ, რომ, მეთ ქალკინსის მსგავსად, პროგრამული უზრუნველყოფის მაგნატი გახდეთ.

ავტორი: ალექს კონრადი

„ვბრძნობ, ბოდიში მაქვს მოსახდელო“, - ეუბნება ქალკინსი თავის ოპონენტს ხელის ჩამორთმევისას. სევენ-სპრინგსის სამთო კურორტზე შუა საღამოა და ქალკინსმა ეს წუთია, მორებით მოპირკეთებულ კაფეში, წაგებიანი პოზიციიდან გადამწყვეტი მოგებიანი სვლა გააკეთა სეკიგაჰარას სამაგიდო თამაშში. მისი ოპონენტი თავს აქნევს უარყოფის ნიშნად მოსაზრებაზე, რომ ქალკინსს უბრალოდ გაუმართლა. „თქვენ მე მახე დამიკეთ“, - ამბობს იგი.

გაუმართლა? სისულელეა. ქალკინსი სამაგიდო თამაშების ჯადოქარია. ამას რაღაც კავშირი აქვს ბიზნესში წარმატებასთან. ჰო, მართლა, როდესაც არ თამაშობს ან არ ქმნის თამაშებს, იგი ასევე ხელმძღვანელობს კორპორაცია Appian-ს, ვირჯინიის ქალაქ რესტონში ბაზირებულ პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიას, რომელიც ბიზნესს აპლიკაციების უფრო სწრაფად შექმნაში ეხმარება. Appian-ი, რომელიც საჯარო სივრცეს 2017 წელს შეუერთდა, დღეს \$2.1 მილიარდაა შეფასებული; ქალკინსი კი ნახევარზე ოდნავ ნაკლებს ფლობს.

შარშან ივლისში, სევენ-სპრინგსის ღონისძიებამ 1,700 მოთამაშეს მოუყარა თავი სამხრეთ-დასავლეთ პენსილვანიის ალეგენის მთებში. მოთამაშეები 185 სხვადასხვა თამაშში პაექრობდნენ. ქალკინსი არ იყო მხოლოდ მოთამაშე. ამ თამაშებიდან ორი მისი შექმნილია: სეკიგაჰარა (Sekigahara), რომელიც მოდელირებულია იაპონური შოგუნატის გადამწყვეტი ბრძოლა და თინ გუსი (Tin Goose), რომელიც მოთამაშეებს უსახავს ამოცანას, შექმნან ერთ-

ერთი პირველი კომერციული ავიაკომპანია. ხოლო მანამდე იყო მისი სხვა ცხოვრება. 20 წლის წინ, 46 წლის ასაკში, ქალკინსმა თანადააფუძნა Appian-ი; იგი თავდაპირველად ქმნიდა პროგრამული უზრუნველყოფის ისეთ ინსტრუმენტებს, როგორცაა ინტრანეტ პორტალი აშშ-ის არმიისათვის. 2004 წლიდან კომპანია უფრო რთულ ამოცანას შეეჭიდა, მაგალითად, პროგრამისტებისათვის გაცეფრების პროცესის გამარტივებას. Appian-ის პროგრამული უზრუნველყოფით კორპორაციულ კლიენტს საკუთარი აპლიკაციების შექმნა შეუძლია (მაგალითად, ბანკის მომხმარებლებს, რათა შეამოწმონ თავიანთი ბალანსი ან სამთავრობო უწყებებს, რათა გადახდები უზრუნველყონ) უფრო იაფად, ვიდრე ამას დამოუკიდებლად შეძლებდა.

რა აქვს ამას საერთო თამაშების დიზაინთან? ორივე გულისხმობს ყოველი დიდი კონცეფციის ან წესის უმარტივეს კომპონენტებად დაშლას, მოქმედების მექანიკის შეცნობის მიზნით. „მიყვარს რთულ საკითხებში გარკვევა და შემდეგ მათი გასაგებ ფორმაში გადაყვანა“, - ამბობს ქალკინსი.

სან-ფრანცისკოდან ოდნავ ჩრდილოეთით გაზრდილი, უძრავი ქონების დეველოპერისა და მათემატიკის მასწავლებლის ვაჟი, ქალკინსი დროს ლაშქრობებში, მუსიკის სწავლასა და თამაშებში ატარებდა. დარტმუთში, რომელიც მან 1994 წელს დაამთავრა როგორც თავის კლასში ეკონომიკის საუკეთესო სტუდენტმა, ქალკინსმა სტრატეგიული თამაშების დიპლომატიის ტაქტიკიდან თამაშთა თეორიის ნიუანსებში გადაინაცვლა (მისი ერთ-ერთი თეზისი



განმარტავდა, თუ როდის უნდა შეცვალოს თავისი მეკარე მინდვრის მოთამაშით ჰოკეის გუნდმა, რომელიც შეხვედრას აგებს). ქალკინსმა გაიარა კომპიუტერული მეცნიერების რამდენიმე კურსი და კოლეჯის დამთავრების შემდეგ შეუერთდა MicroStrategy-ს - პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიას, რომელიც ინტერნეტბუშტის პირობებში სწრაფად მიდიოდა აღმა, ხოლო შემდეგ საფონდო ბაზრის ჩამოშლა განიცადა.

1999 წლისთვის ქალკინსი და მისი სამი მეგობარი ხშირად ხვდებოდნენ და ასწავლიდნენ ერთმანეთს კოდირების ენებს. ამ

წელს ქალკინსმა დატოვა MicroStrategy, რათა მათთან ერთად საფუძველი ჩაეყარა Appian-სთვის. „ვთვლიდი, რომ შემიძლია ამის გაკეთება, - ამბობს ქალკინსი. - გადაჭარბებული თვითრწმენა დამეხმარა“.

სხვა სტარტაპებმა განიცადეს სწრაფი აღმავლა ვენჩურული კაპიტალიდან მიღებული დაფინანსებით და შემდეგ ასევე სწრაფად ჩაქრნენ. ქალკინსმა დამოუკიდებლად მოახერხა პოზიციის შენარჩუნება. Appian-ს არ უძებნია მსხვილი გარე დაფინანსება 2008 წლამდე, როდესაც მან ჯერ \$10 მილიონი, ხოლო შემდეგ, 2014 წელს, \$36 მილიონი მოიძია

Appian-ის გენერალური დირექტორი მეთ ქალკინსი ამბობს, რომ სამაგიდო თამაშები მას უპირატესობას ანიჭებს კომპანიის გამგეობაში: „ეს სირთულის შეფასების შესანიშნავი გზაა“.





ვენჩურული კაპიტალის კომპანია NEA-სგან. Appian-ის სპეციალობა ე.წ. „ლოუ ქოლია“. კოდირების მზა სამშენებლო ბლოკების შეთავაზებით Appian-ი ამცირებს დროს, რომელიც მომხმარებელს საკუთარი აპლიკაციის შესაქმნელად სჭირდება. Appian-ი აგვარებს ყველა რთულ საკითხს, როგორც არის აპლიკაციის თავსებადობა სხვადასხვა ბრაუზერთან, მო-

ბილურ მოწყობილობასა და კომპიუტერთან. მომხმარებლებმა, Sprint-მა და Bayer AG-მ, სულიერი სიმშვიდე მოიპოვეს; Goldman Sachs-ში კარგად მომზადებული ინჟინრებიც კი იყენებდნენ Appian-ის პროდუქტს პროგრამის სწრაფად შედგენის მიზნით, ნულიდან მისი დაწერის აუცილებლობის გარეშე. „ჩვენი პროგრამული უზრუნველყოფა არა მხოლოდ უფრო სწრაფია, არამედ უფრო ძლიერიც“, – ამბობს ქააკინსი.

როგორ ვითარდობს სტრატეგია?

ავტორი: უილიამ ბოლდუინი



რა შესანიშნავი ბიზნესია პროგრამული უზრუნველყოფა როგორც სერვისი! პროგრამული უზრუნველყოფის კომპირება არაფერი ჯდება, ამიტომ მოგება უდიდესია – ყოველ შემთხვევაში, თუ არ დაითვლი ისეთ სხვა ხარჯებს, როგორც მარკეტინგია. იმისათვის, რომ შევიგრძნოთ ინვესტორების ჭარბი მოლოდინი ამ სექტორის მიმართ, მოდი, დავუშვათ, რომ ეს ათი კომპანია გაერთიანდა: Appian-ი (რომელსაც აქ წარმოვიდგენთ), Atlassian-ი, Box-ი, Docu-Sign-ი, HubSpot-ი, Salesforce.com-ი, ServiceNow, Workday, Zendesk-ი და Zuora. შედეგად წარმოქმნილმა Saas Inc-მა სამი წლის განმავლობაში გააორმაგა შემოსავალი, მაგრამ უხვად ხარჯავს, რათა მომხმარებელი მოიპოვოს და შეინარჩუნოს. საწარმოს ღირებულება \$266 მილიარდია, ანუ 387-ჯერ ე.წ. ებიტდა (მოგება პროცენტის, გადასახადების, ცვთისა და ამორტიზაციის გაუთვალისწინებლად). ჩემი წარმოსახვითი კომპანია (საბირჟო ტიკერი: ბუშტი) აქციებით არ ვაჭრობს, მაგრამ თუკი ივაჭრებდა, მე მათ გავყიდდი.

უილიამ ბოლდუინი Forbes-ის საინვესტიციო სტრატეგიების მიმოხილველია.

Appian-ის პროდუქტზე მოთხოვნა მით მეტად გაიზარდა, რაც მეტი და მეტი კომპანია მიხვდა, რომ მომხმარებელი მოელოდა ისეთივე მოქნილობას, როგორც ასასიათებდა მათი საყვარელი სმარტფონების აპლიკაციებს. გაყიდვები და მარაგები მკვეთრად გაიზარდა კომპანიის IPO-ზე თითქმის სამჯერ მეტად, მაგრამ არ გაზრდილა მოგება. პროგრამული უზრუნველყოფის სერვისის სახით მიმწოდებელი ბევრი სხვა კომპანიის მსგავსად, Appian-ი მაინც წაგებებზე მუშაობს, რათა მარკეტინგის, კვლევისა და ტექნოლოგიური განვითარების გაზრდილი ხარჯები დაფაროს.

მზარდი კომპანიის მართვის პარალელურად ქააკინსი სამაგიდო თამაშებში მონაწილეობას

განაგრძობს: მან 700 თამაში შეაგროვა და მათი მექანიკის გასაგებად ისინი დეტალებად დაშალა. თითქმის ორი ათეული წლის განმავლობაში იგი რეგულარულად მონაწილეობს სამაგიდო თამაშების მსოფლიო ჩემპიონატში, მხოლოდ შიგადაშიგ გააცდენს ხოლმე ორიოდ დღეს, როგორც ეს Morgan Stanley-ს საზაფხულო კონფერენციაზე მოხდა, ერთი წლით ადრე, ვიდრე Appian-ი საჯარო სივრცეს შეუერთდებოდა.

თამაშების უკუკავშირის მკაფიო წრედს უზრუნველყოფს, ამბობს ქალკინსი. თითოეული თამაში თანაბარი პოზიციიდან იწყება. მას მხოლოდ ორი რეალური შედეგი აქვს – მოგება ან წაგება, ამბობს ქალკინსი. ის არ აგებს ხშირად, მაგრამ როდესაც აგებს, იგი გონებაში აღადგენს კრიტიკულ პოზიციას და ღამეს ათენებს, რათა გაერკვეს, სად შეცდა. „ახლახან დავბრუნდი ტურნირიდან და ჩემი გონება ისევ მუშაობს საათში მილიონი მილის სიჩქარით, – თქვა მან. – ისეთი შეგრძნება მაქვს, თითქოს ყველა შესვენდრა დროში შენეულა, რადგან მე ამდენი დეტალის შემჩნევას ვასწრებ და აღვიქვამ ყველას, ვინც მაგიდასთან შეიკრება“.

Appian-ის ერთ-ერთი კონკურენტი ბოსტონის ფირმა Pegasystems-ია. ამ კომპანიას ხელმძღვანელობს ალან ტრეფლერი, ასევე მილიარდერი, დარტმუთის კურსდამთავრებული და რაც არცთუ საკვირველია, ჭადრაკში 1975 წლის ღია მსოფლიო ჩემპიონატის თანაგამარჯვებული. თამაში თქვენგან მოითხოვს სახეთა ამოცნობისა და ღრმა შეფასების უნარის დახვეწას, ასევე შეცდომის მიმართ მეექვსე გრძნობის განვითარებას, ამბობს ტრეფლერი. „თუ თქვენ კონცენტრაციას დაკარგავთ, მოკვდებით და ეს ასევეა ბიზნესში“, – ამბობს იგი.

თამაშების შექმნისას ქალკინსი იძულებულია, ისტორიული ნარატივებიდან და ასობით შერჩეული ფუნქციებიდან „გამოხადოს“ წესთა თანამიმდევრული კრებული. ის, რასაც შედეგად მივიღებთ, ამავე დროს კარგი გასართობიც უნდა იყოს; მისი მეგობრები დიდად არ სწყალობდნენ სეკიგაპარას ადრეულ ვერსიებს, ვინაიდან ისინი დამღლელი და მეტისმეტად

რთული იყო. Appian-ის კლიენტების საჭიროებათა დაკმაყოფილება ანალოგიურ პროცესს მოითხოვს.

თამაშებისა და პროგრამული უზრუნველყოფის სამყაროები ურთიერთიკვეთება Appian-ში, რომელსაც შეუძლია დაიკვეხნოს სამაგიდო თამაშების საკუთარი ბიბლიოთეკით. თანამშრომლებს ყოველთვის იწვევენ თამაშების საღამოებზე ქალკინსის სახლში; შარშან ერთ-ერთ სესიას 42 სტაჟიორიდან ყველა დაესწრო. „უმცროსი თანამშრომლები ცდილობენ, მის წინააღმდეგ თამაშში გაიმარჯვონ“, – ამბობს დავით მეცგერი, კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტი, ნიჭიერი პიროვნება, რომელიც ქალკინსს სამაგიდო თამაშების ჩემპიონატზე დაუმეგობრდა და შემდეგ Appian-ს შეუერთდა. „ბევრი ნამდვილად ვერ ახერხებს ამას“.

ასეთი გამოწვევა შეიძლება საკმარისი აღმოჩნდეს იმისათვის, რათა გადააფიქრებინოს ახალგაზრდა ტალანტს Silicon Valley-ის უფრო კაშკაშა კომპანიაში გადამსაცვლება. BTIG-ის ანალიტიკოსი ჯოელ ფიშბენი აღნიშნავს, რომ Appian-ს აქვს მოგებიანად განლაგებული ტექნოლოგია და ძლიერი კავშირები ისეთ საკონსულტაციო ფირმებთან, როგორიცაა Accenture, PwC და KPMG. მას მოუწევს მძიმე ბრძოლა, რათა აღქმულ იქნას უკეთეს კატეგორიაში, რომელსაც, თუმცა ჯერ კიდევ საწყის ეტაპს არ გასცდენია, არ გააჩნია ხელოვნური ინტელექტის ან კოსმოსური ხომალდის მომხიბვლელობა.

ამ ზაფხულს ქალკინსი კვლავ გაემგზავრება სათამაშოდ სევენ-სპრინგსში, სადაც ის შეეცდება, გააუმჯობესოს თავისი 2018 წლის მიღწევა, როდესაც მან ორ კატეგორიაში გაიმარჯვა, ხოლო საერთო ჯამში ტურნირი მეშვიდე ადგილზე დაასრულა. მას არ აწუხებს ყურადღება, ამბობს, რომ აპირებს ხანგრძლივი ვადით გადაჭრას პრობლემები ორივე გარემოში. „შენ ხარ ის, რაც გააკეთებ ბოლო თამაშში, – ამბობს ის. – არ გვითხრა, ვინ ხარ, უბრალოდ დაბრძანდი და გვარჩენე“.*

საბოლოო აზრი

* „თუკი ტექნოლოგიურ სირთულეებს ჩამოაშორებთ, ყველა თამაშს აქვს საერთო ოთხი საკვანძო მახასიათებელი: მიზანი, წესები, უკუკავშირის სისტემა და ნებაყოფილობითი მონაწილეობა“ – ჰენრი მაკონინგალი



საქმის ბოლომდე მიყოლა



მტკივნეული წმრტილები

„მე ყოველთვის მიმყავს კომპანია ფინისის ხაზამდე, – განუცხადა Forbes-ს 2016 წლის ბოლოს Insys Therapeutics-ის დამფუძნებელმა ჯონ კაპურმა. – თუ რაიმე მოხდება, მე არ გაიქცევი და არ ვიტყვი, რომ მე ჩემი საქმე დავასრულე“. კაპურის ქონება მამინ \$2.1 მილიარდად იყო შეფასებული, Subsys-ის, მორფინზე 100-ჯერ ძლიერი ნარკოტიკის – ფენტანილის სწრაფად მოქმედი ფორმის მწარმოებელი კომპანია Insys-ის აქციათა საკონტროლო პაკეტის ფლობის გამო. Forbes 400-ის ყდამე გამოჩენიდან (2016 წლის 25 ოქტომბერი) ერთი წლის შემდეგ კაპური დააბრუნრეს Subsys-ის გამოწერისთვის ექიმების მოსყიდვის ბრალდებით. კაპური გადადგა აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობიდან და ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში Insys-ის აქციების ორ მესამედზე მეტად გაუფასურების ფონზე, დეკემბერში მილიარდერის სტატუსი დაკარგა.

კაპურის – რომელიც ყველა ბრალდებას უარყოფს – სასამართლო პროცესზე მოწვევბა მისცეს ჩვენება, რომ Insys-ი გასამრჯელოს უხდია ექიმებს პრეპარატის უსაფუძვლო რეკლამირებაში და ასევე იყენებდა გაყიდვების მიზმიდევლ წარმომადგენლებს (მინიმუმ ერთ შემთხვევაში ადგილი ჰქონდა ეროტიკული ცეკვის გამოყენებას) კლიენტების მისაზიდად. იმ მომენტისათვის განაჩენს მალე მოელოდნენ. კაპური ჯერ კიდევ Insys-ის აქციათა საკონტროლო პაკეტის მფლობელია, თუმცა მან დაუთმო ხის მიგების უფლება ტრასტს და შეიძლება იძულებული გახდეს, წილებიც დათმოს. კომპანია განაგრძობს Subsys-ის გაყიდვების საქმის შესწავლას.

ლარის მხურავი კურსი საქართველოს ეკონომიკას დაუსრრებს

რევაზ ვაშაკიძე და ავთანდილ გოგოლი

ინვესტორი და ლარი: ლარის რეგულარული გაუფასურება ბიზნესსექტორზე სამმაგ მნიშვნელოვან წნეხს ახდენს: 1. უცხოელი ინვესტორის კაპიტალი უფასურდება. 2. იურიდიული პირებისთვის გაცემული საბანკო ბიზნესსესხების 74%-ზე მეტი დენომინირებულია დოლარში ან ევროში. ლარის გაუფასურებისას ბიზნესებისათვის ამ სესხების მომსახურება ძვირდება. 3. წარმოებული პროდუქციის თვითღირებულების უდიდესი ნაწილი იმპორტირებულია ანუ დენომინირებულია დოლარში ან ევროში, შესაბამისად, ლარის გაუფასურებისას პროდუქციის თვითღირებულება იზრდება. ლარიზაცია – ბოლო წლებში ჩვენი ეკონომიკური პრობლემებისათვის შექმნილი აბი-გლუკოზა – ამ პრობლემებიდან მხოლოდ ერთს, რიგით მეორე პრობლემას გადაჭრის, თან – მხოლოდ ნაწილობრივ და მრავალი წლის შემდეგ.

დღეს ლარის არასტაბილურობა და რეგულარული გაუფასურება უმთავრესი ნეგატიური ფაქტორია არსებულ კომპანიებსა და ახალ ბიზნესპროექტებში ინვესტიციების მოსაზიდად.

მოვიყვანოთ კონკრეტული მაგალითი: 2013 წელს საქართველოში განხორციელდა 534 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტიცია ქართული კომპანიების კაპიტალში (რეინვესტიციების გარეშე). წარმოვიდგინოთ ერთ-ერთი ამ ინვესტორთაგანი, რომელმაც 2013 წელს საქართველოში 20 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტიცია განახორციელა. ლარის გაუფასურების გამო, მისი საწყისი ინვესტიციის დღევანდელი ღირებულება არის

დაახლოებით 12.5 მილიონი დოლარი. 7.5 მილიონი დოლარი, რომელიც ინვესტირებული თანხის 35%-ზე მეტია, დაიკარგა მხოლოდ ლარის გაუფასურების, და არა რაიმე სხვა ბიზნესრიგების გამო. ინვესტირებულ თანხაზე 35%-იანი ზარალის ანაზღაურება კი მოითხოვს დარჩენილ კაპიტალზე 60%-იან მოგებას, იმისათვის, რომ ინვესტორის კაპიტალი მხოლოდ მის საწყის ღირებულებას დაუბრუნდეს.

ინვესტორისათვის, რომელიც დღეს შეიძლება საქართველოში საინვესტიციო პროექტს განიხილავდეს, ექსპერტების, პოლიტიკოსების, ბანკირების დასკვნები, რომ „ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის ყველა ფუნდამენტური ფაქტორი წესრიგშია და ლარის გაუფასურების საფუძველი არ არსებობს“, არაფრის მთქმელია. ლარის შედარებით ხანმოკლე, მაგრამ ცუდი ისტორია და გამოცდილება იმაზე მიუთითებს, რომ რაღაცები ფუნდამენტურად არ არის წესრიგში.

ეკონომიკური აქტივობა და ლარი:

დღევანდელ პირობებში, რეალურად ლარი არის ყველაზე ეფექტიანი მონეტარული და ფისკალური ეფექტის მქონე „ინსტრუმენტი“: მისი გაუფასურებისა და გამყარების მიხედვით ფულის მოცულობა ეკონომიკის რეალურ სექტორში იზრდება ან მცირდება. თუმცა ეს „ინსტრუმენტი“ არ ექვემდებარება არც ეროვნულ ბანკს და არც ფინანსთა სამინისტროს. ლარის გაცვლით კურსს გაცილებით ძლიერი და ამავე დროს მყისიერი ეფექტი აქვს ქვეყნის ეკონომიკის რეალური



რევაზ ვაშაკიძე „ჩინოსა“, ხოლო ავთანდილ გოგოლი Capital Locus-ის დამფუძნებელია. საბიზნეს სერიით ავტორები წარმოგიდგინებენ სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის მნიშვნელოვანი ფაქტორების კრიტიკულ შეფასებას და შესაძლო რეფორმებს, რომლებიც ზრდის ტემპის ხანმოკლე კარიერული მენეჯმენტის უზრუნველყოფს.



სექტორის აქტივობაზე და მასში მიმდინარე პროცესებზე, ვიდრე ეროვნული ბანკისა და ფინანსთა სამინისტროს ყველა მონეტარულ-ფისკალურ ინსტრუმენტს ერთად აღებულს.

შედეგის თვალსაზრისით კი რა განსხვავებაა, მოსახლეობას ინფლაცია გააღარბებს თუ გაუფასურებელი კურსის გამო განკარგვადი შემოსავლის შემცირება? შედეგი ორივე შემთხვევაში ხომ ერთი და იგივეა: ნაკლები

რეალური შემოსავალი.

სესხების დოლარიზაციის არსებულ პირობებში, ლარის გაუფასურება არა მარტო ამცირებს მოსახლეობის განკარგვად შემოსავალს, არა მარტო ამცირებს მათი ცხოვრებისა და მატერიალური კეთილდღეობის დონეს, არა მარტო აღარბებს მოსახლეობას, არამედ ამცირებს ქვეყნის ისედაც მცირე ეკონომიკასაც.

ლარის გაუფასურების პირობებში, მო-

სახლების შემოსავლების მზარდი ნაწილი ხმარდება სესხების დაფარვას. შედეგად კი სესხების დასაფარავად გადახდილი გაზრდილი ფულადი რესურსი აკლდება ეკონომიკის რეალურ სექტორს, რადგან ნაკლები თანხა იხარჯება კვებაზე ან კვების გაუმჯობესებაზე, ჯანდაცვაზე, განათლებაზე, საყოფაცხოვრებო პირობების გაუმჯობესებაზე, ნაკლები დანაზოგი კეთდება უძრავი ქონების შესაძენად ან სარემონტოდ და ა.შ. ეს ნიშნავს, რომ ნაკლები ფულადი რესურსი ბრუნდება ეკონომიკის რეალურ სექტორში და მზარდი ფულადი რესურსი გადადის რეალური სექტორიდან ფინანსურ სექტორში - ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში. საბანკო სექტორის დღევანდელი მაღალი ლიკვიდურობის გათვალისწინებით ცხადი ხდება, რომ ბანკებს სულ უფრო უჭირთ ამ ლიკვიდური სახსრების სესხებად გაცემა ანუ ფულის რეალურ სექტორში ჩაბრუნება. ამის მიზეზია ის, რომ მოსახლეობის შემცირებული მსყიდველუნარიანობის გამო მცირდება ეკონომიკური და ბიზნესაქტივობა, მცირდება მოსახლეობისა და ბიზნესების კრედიტუნარიანობა, შესაბამისად, მცირდება მოთხოვა ფულად რესურსზე. ეს მდგომარეობა ყოველთვის არის დამახასიათებელი არასაკმარისად მზარდი ან სტაგნაციის პირობებში მყოფი ეკონომიკისათვის.

საპროცენტო განაკვეთები და

ლარი: ამჟამად ქართული ბანკები დოლარის დეპოზიტებზე შენახვებს უხდებიან წლიურ 4%-5%-ს. ლარში - იმავე ვადიანობის შემთხვევაში - განაკვეთი 10%-11%-ია. მიზეზი მარტივია: არავინ შეინახავს ფულს ლარის ანაბარზე, თუ მას არ დაერიცხება უფრო მეტი, ვიდრე დოლარის ანაბარზე, სწორედ ლარის გაუფასურების მოლოდინის გამო. ლარის ანაბარზე გადახდილი 6%-ით მეტი, რომელსაც ბანკები იხდიან დოლარის ანაბარებთან შედარებით, არის სწორედ შენახვებისათვის გადახდილი ლარის გაუფასურების რისკის პრემია. რადგან ლარის დეპოზიტები ძვირია, ასევე ძვირია სესხები ლარში: დღეს ბიზნესებს შეუძლიათ, აშშ დოლარში საბანკო სესხი აიღონ წლიურ 8-9 პროცენტად; ლარის სესხზე საპროცენტო განაკვეთები იწყება 13-15 პროცენტიდან. ლარში

სესხების სიძვირე კიდევ ერთი უარყოფითი შედეგია არასტაბილური ლარისა, რომელიც ნეგატიურად მოქმედებს არსებულ თუ პოტენციურ ინვესტორზე. თითქოს ბიზნესს აქვს საშუალება, აიღოს სესხი ლარში და ამით ფინანსური ვალდებულების ნაწილში მაინც დააზღვიოს სავალუტო რისკი. თუმცა ამ რისკის დაზღვევის ფასი - საპროცენტო განაკვეთი ლარის სესხზე - იმდენად მაღალია, რომ არსებული ბიზნესი თუ ბიზნესპროექტი ინვესტორისათვის აღარ არის ეკონომიკურად მიზანშეწონილი.

მთავრობის საგარეო სესხები

და ლარი: კიდევ ერთი ასპექტი, რომელიც გასათვალისწინებელია ლარის გაუფასურების შედეგების ანალიზისას, არის მთავრობის საგარეო ვალი და სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ორგანიზაციების უცხოურ ვალუტაში დენომინირებული სესხები. მაგალითად, 2011 წელს საქართველოს რკინიგზამ, რომელიც სახელმწიფო საკუთრებაა, ევრობოლიგაციების განთავსებით ისესხა 500 მილიონი დოლარი. მაშინდელი გაცვლითი კურსის მიხედვით ეს კრედიტი შეადგენდა 835 მილიონ ლარს. დღეს მისი მოცულობა ლარში არის 1.3 მილიარდი, ე.ი. ამ სესხის მოცულობა მხოლოდ ლარის გაუფასურების გამო გაზრდილია 60%-ით ანუ ნახევარი მილიარდი ლარით.

პროგნოზები ლარზე:

დღეს, როდესაც ეს სტატია იწერება, 2019 წლის 17 მაისს, კომერციულ ბანკებში აშშ დოლარის ლარით ყიდვა შესაძლებელია კურსით 2.75. თუმცა ჩვენ შეგვიძლია მივმართოთ ბანკს დოლარის 2 წლის შემდეგ შეძენისათვის (ე.წ. სავალუტო ფორვარდი): ანუ დღეს დავაფიქსირებთ კურსს და ორი წლის შემდეგ შევიძენთ დოლარს. ეს შესაძლებელია, თუმცა ამ შემთხვევაში დოლარის ყიდვის კურსი 3.11 იქნება. გაცვლის ეს კურსი ასახავს დოლარისა და ლარის საპროცენტო განაკვეთებს შორის არსებული იმ სხვაობისა, რომელიც შემოთავაზებულია და რომლის მთავარი საფუძველი არის სუსტი ლარი. თუ თქვენ გინდათ, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციასთან განიხილოთ ბიზნესპროექტის დაფინანსება, დაგჭირდებათ ე.წ. ბიზნესგეგმა. რისკების სათანადოდ შესაფა-

სებლად ნებისმიერი საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაცია მოვთხოვთ ბიზნესგეგმაში ლარი/დოლარის კურსი 2-3 წლის შემდეგ აიღოს მინიმუმ 3.0 (ვალუტის პროგნოზს არც ერთი საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაცია არ გაასაჯაროებს, ეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში გვეცოდინება, თუ მათგან ფულს ვისესხებთ ან მათ კაპიტალში შემოვიყვანთ). როგორც ვხედავთ, ლართან დაკავშირებით ქვეყნის შიგნით და ქვეყნის გარეთ პროგნოზები კიდევ უფრო უარესია, ვიდრე დღევანდელია.

გამოსავალი: დღეს მსოფლიოში არის 30-ზე მეტი ქვეყანა, რომელთა ეროვნული ვალუტის კურსები ფიქსირებულია აშშ დოლართან ან ევროსთან, ან ვალუტების კალათასთან. უმეტეს შემთხვევაში ამ ვალუტების კურსები ფიქსირებულია, ზოგიერთ შემთხვევაში კი ფიქსირებულია გაცვლითი კურსის კორიდორები. ამ ქვეყნებს შორის არის როგორც განვითარებული (შვეიცარია, დანია), ასევე განვითარებადი ქვეყნები (ბულგარეთი, ვიეტნამი); სახელმწიფოები მდიდარი ბუნებრივი წიაღისეულით და წიაღისეულის გარეშე; დიდი, მცირე და საშუალო ზომის ეკონომიკები; ნეტ-ექსპორტიორი და ნეტ-იმპორტიორი ქვეყნები. ამ სახელმწიფოებში ადგილობრივი ვალუტების გაცვლითი კურსები ათწლეულების განმავლობაში ფიქსირებულია დოლართან ან ევროსთან.

ვინ შეძლებს ლარის კურსის ფიქსირებასთან დაკავშირებული რისკების, საარგებლისა და ზარალის საფუძვლიან ანალიზს, და ფიქსირებულ კურსზე გადასვლის მექანიზმის შემუშავებასა და განხორციელებას? ამ საკითხის მიხედვით ჩვენი ეროვნული ბანკის ხელმძღვანელებისათვის საფრთხილოა, რადგან მცურავი გაცვლითი კურსის რეჟიმში ინფლაციაზე ტარგეტირებული მონეტარული პოლიტიკა მათთვის სინას მთის ქვაზე ამოტვიფრული ბიბლიური ჭეშმარიტების ტოლფასია; სხვა ჭეშმარიტება, გამოცდილება და ცოდნა კი მათთვის უცნობია. უპირობო ავტორიტეტი - სავალუტო ფონდი - ამ იდეით ასევე არ იქნება აღფრთოვანებული. სავალუტო ფონდმა ამ საკითხზე შეიძლება აღწვთოთებაც კი გამოხატოს.

იქნებ კომერციული ბანკების გამოცდილი მენეჯერები და სპეციალისტები ჩაგვეერთო ამ

პროექტის განხორციელებაში? აქ უნდა გავითვალისწინოთ, რომ გაცვლითი კურსის ფიქსირების შემთხვევაში ვალუტის ყიდვა-გაყიდვიდან მოგების მიღება შეუძლებელია ან მიზეზამდე მცირდება. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში საბანკო სექტორის წმინდა მოგება სავალუტო ოპერაციებიდან 898 მილიონი ლარი შეადგინა. ეს არის ის მოგება, რომელსაც საბანკო სექტორი დაკარგავს ფიქსირებულ გაცვლით კურსზე გადასვლის შემთხვევაში. შესაბამისად, ძალიან არ უნდა გაგვიკვირდეს, თუ ბანკირები შემდეგ დასკვნებს შემოგვთავაზებენ: ლარის კურსის ფიქსირების ნებისმიერი მექანიზმი გამოიწვევს „ინფლაციის უკონტროლო იმპორტს“, „ჩამოშლილ ექსპორტიორ კომპანიებს“, „განადგურებულ ეკონომიკას“ „დაკარგულ მონეტარულ დამოუკიდებლობას“, „გარე შოკებზე რეაგირების ბუფერების გაქრობას“, „ეკონომიკური ზრდის კუთხით უარეს შედეგებს, ვიდრე დღეს გვაქვს“, „ქვეყნის ეკონომიკის კონკურენტული უპირატესობის დაკარგვას“ და საზოგადოებრივი კეთილდღეობის პათოსით გამსჭვალულ სხვა მსგავს „ექსპერტულ“ დასკვნებს.

გასაგებია, რომ ბიზნესის დაწყების სიმარტივეთ (Ease of Doing Business Index) მსოფლიოში ერთ-ერთი წამყვანი ქვეყანა ვართ. ინვესტორისათვის ეს ნიშნავს, რომ ეკონომიკური ქოლესტერინი - გადასახადები, რეგულაციები და ა.შ. - ნორმაშია. თუმცა, ქოლესტერინის ნორმალური დონე მხოლოდ იმას გვეუბნება, რომ გულის ინფარქტის ალბათობა დაბალია. შიზოფრენიის რისკზე, რაც ლარის არაადეკვატურ და დეპრესიულ-ეგზალტირებულ ქცევაში გამოიხატება, ქოლესტერინის დონე ინვესტორისათვის არაფრის მთქმელია, თუმცა ის ამ რისკს აუცილებლად შეაფასებს.

ლარი არის საინვესტიციო კლიმატის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი, მაგრამ არა ერთადერთი ნეგატიური ფაქტორი. ლარის პრობლემის გადაჭრა აუცილებელია, მაგრამ არასაკმარისი პირობაა საინვესტიციო კლიმატის გასაუმჯობესებლად. ეკონომიკური ზრდის ტემპების დაჩქარებისათვის აუცილებელია ცვლილებებისა და რეფორმების გატარება ერთდროულად მრავალი მიმართულებით. შემდეგ სტაბილურ შემოგვთავაზებთ ხედვას სხვა პრობლემებთან დაკავშირებით. **F**

ვერიუმჯობესებული STAR CITIZEN

STAR CITIZEN-ის შესაქმნელად კრის რობერტსმა შვიდი წელი დახარჯა და თითქმის \$300 მილიონი მოიზიდა, მეტწილად - უბრალო გეიმერებისგან. STAR CITIZEN-ი ყველაზე ძვირად ღირებულ ვიდეოთამაშად და, კრიპტოვალუტას თუ არ ჩავთვლით, ქრაუდფანდინგით დაფინანსებულ მსოფლიოში ყველაზე მსხვილ პროექტად ქცევის გზას ადგას. მაგრამ ის ჯერ არაა მზად. და, შესაძლოა, არც არასდროს იყოს.

ავტორები: მეთ ჰერმსი და ნეითან ვარდი



კოსმოსური ფანტაზია:
Cloud Imperium Games-
ის თანადამფუძნებელი
კრის რობერტსი

2018 წლის ოქტომბერია, ოსტინის Long Center for the Performing Arts-ში ვიდეოთამაშის 2,000 ფანატიკოსია შეჭურჭული, Star Citizen-ს რომ მოჰკრან თვალი - მრავალმობთამაშის ონლაინთამაშს, რომელიც ლეგენდად დიზაინერმა კრის რობერტსმა აქცია. აქ შეკრიბვლათ უმეტესობას თამაშის შექმნაში წვლილი აქვთ შეტანილი - თითოეულ, საშუალოდ, \$200, თუმცა ზოგმა ათასობითაც გაიღო. Star Citizen-ი, ეს ეპიკური სამეცნიერო ფანტასტიკა, იდეაში, 2014-ში უნდა დასრულებულიყო, მაგრამ შვიდწლიანი მუშაობის შემდეგ არავის - და ყველაზე ნაკლებად რობერტსს - არა აქვს წარმოდგენა, როდის გამზადდება. თუმცა იმედგაცრუებებისა და შეფერხებების მიუხედავად, შეკრებილი საზოგადოება რობერტსს ხმაურიანი სიხარულით ეგებება, როცა ეს 50 წლის ინგლისელი სცენაზე ხტება, დიდ ეკრანზე კი Star Citizen-ის უახლეს საცდელ ვერსიას უშვებს.

დემო მოკრძალებულად იწყება: თამაშის პერსონაჟის თავლით დანახული ამბავია - მოთამაშე თავის ოთახში იღვიძებს და ფინჯან ყავას იკეთებს. თამაში უცებ იქრამება და აპლოდისმენტის უმაღლეს დონეზე გადაიქცევა. მართალია, რობერტსის ქვემდგომები უხერხულად ცდილობენ დემოს კვლავ გაშვებას, ეს გამოცდილი დიზაინერი ამ უხერხულობას ეკრანზე Kraken-ის - მასიური საბრძოლო კოსმოსური ხომალდის - რეკლამის გაშვებით ანეიტრალებს. რაღაც მომენტში Kraken-ი, როგორც ყველა ხომალდი, რომელსაც რობერტსი ყიდის, Star Citizen-ში მოხვდება. ყოველ შემთხვევაში, ამის იმედი აქვთ. თუმცა \$1,650-ს თუ გადაიხდით, ის თქვენი გახდება, თანაც - ახლავ.

„არის დღეები... როცა მინდა, ვიფიქრო, რომ სჯობს არ ვნახო არაფერი, სანამ საბოლოო, ლამაზ სახეს არ მიიღებს, - ამბობს მოგვიანებით რობერტსი თავის ლოს-ანჯელესის სტუდიაში. - ხშირად, რომ ვაჩვენებთ ჩვენს ქმნილებებს და მერე ვხვდებით, რომ ყველაფერი რიგზე ვერ ყოფილა“.

რაც რიგზე არ არის, ეს Star Citizen-ის ამჟამინდელი მდგომარეობაა. რობერტსის თანადამფუძნებელ კომპანიას, Cloud Imperium Games-ს, \$288 მილიონი აქვს მოზიდული, სიცოცხლე რომ შთაბეროს ამ კომპიუტერულ თამაშს მის კომპანიონთან, ინდივიდუალურ მოთამაშეზე გათვლილ ოფლაინ სათავგადასავლო თამაშ Squadron 42-თან ერთად. ამ თანხიდან \$242 მილიონის შემოწორულება თითქმის 1.1 მილიონი ფანის დამსახურებაა, რომლებმაც ან Kraken-ის მსგავსი ციფრული სათამაშოები იყიდეს, ან ნაღდი ფული გაიღეს ონლაინ. კრიპტოვალუტებს თუ გამოვალკებთ, ეს Star Citizen-ს ქრადფანდინგით დაფინანსებულ ყველაზე კოლოსალურ პროექტად აქცევს.

თამაშის საცდელი ვერსიები - ისიც ალფა- და არა ბეტა-ვერსიები - იმედების გასაღვივებლად და იმის საილუსტრაციოდ გამოიყენება, რომ საქმე კეთდება. და რობერტსიც ახერხებს გემურების მონუსხვას სტაბილურად მოწოდებული აჟიოტაჟით, მათ შორის, დაპირებით უშველებელ, თამაშისთვის განკუთვნილ კოსმოსზე, რომელსაც „ვარსკვლავთა 100 სისტემა“ ეწევა. მაგრამ ფულის უმეტესი ნაწილი დახარჯულია, თამაშს კი ბევრი

უკვლია დასრულებამდე. 2017-ის ბოლოსთვის, მაგალითად, რობერტსს მხოლოდ \$14 მილიონი ჰქონდა დარჩენილი. მას მერე მეტი ფული მოიზიდა. და ეს ვარსკვლავთა 100 სისტემა? ჯერ ერთიც არ მოუყვანია სისრულეში. ამ ეტაპზე ორი მეტ-ნაკლებად დასრულებული პლანეტა აქვს, ცხრა მთვარე და ერთი ასტეროიდი.

ეს თაღლითობა როდია - რობერტსი მართლაც მუშაობს თამაშზე, მაგრამ საქმე ნამდვილად გვაქვს გალაქტიკური მასშტაბის არაკომპეტენტურობასა და ცუდ მენეჯმენტთან. დაუდევარ ხარჯვას ქრადფანდინგით მოზიდული იოლი ფული უწყობს ხელს - ერთგვარი ველური დასავლეთი, რომელიც პრაქტიკულად თავისუფალია რეგულაციებისა და წესებისგან. აქ სათავეში შემოქმედებითი გუნდები არიან და არა მოგებაზე ორიენტირებული ბიუროკრატები თუ დედლაინებზე ფოკუსირებული ადამიანები. ფედერალური ბიუროკრატები და სახელმწიფო იურისტები მხოლოდ რამდენიმე აღმაშფოთებელ სიტუაციაში ჩარეულან, როცა კარგი საქმის კეთებაზე ძალისხმევა, ფაქტობრივად, არ იხარჯებოდა და პრომოტერებმა უამრავი ფული ჩაიჯიბეს. ქრადფანდინგით დაფინანსებულმა არაერთმა ისეთმა მაღალბროფილიანმა პროექტმა, როგორიც ჰკვიანი ტელეფონი Pebble-ი (მოზიდული აქვს \$43.4 მილიონი) და ვიდეოთამაშების კონსოლი Ouya-ა (\$8.6 მილიონი), სასტიკი კრახი განიცადა.

ვიდეოთამაშებს თუ არ თამაშობთ, ალბათ არც რობერტსის შესახებ გსმენიათ. მაგრამ კონსოლებისა და კონტროლერების სამყაროში, ის კით რიჩარდსია: ასაკშეპარული როკვარსკვლავი, რომელიც ჯერაც ახერხებს ფანებისგან ფულის მოზიდვას. რობერტსმა პირველად სახელი 1990-იანების დასაწყისში მოიხვეჭა თავისი ჰიტი Wing Commander-ით - კოსმოსური ბრძოლების სერიებით, რომელმაც \$400 მილიონი მოიტანა და რომელშიც Hollywood-ის ისეთ ვარსკვლავებს ნახავდით, როგორებიც მარკ ჰემილი და მალ-



ეს თაღლითობა როდია, მაგრამ საქმე ნამდვილად გვაქვს გალაქტიკური მასშტაბის არაკომპეტენტურობასა და ცუდ მენეჯმენტთან.

კოლმ მაქდონელი არიან. ამ წარმატებას საკუთარი სტუდიის, Digital Anvil-ის, გახსნა მოჰყვა, რომლის ინვესტორი Microsoft-ი გახლდათ. იქ წლები გაატარა Freelancer-ზე - Wing Commander-ის სპირიტუალურ მემკვიდრეზე - მუშაობაში, რომელიც, როგორც იქნა, დაგეგმილზე წლებით გვიან გამოიცა, თუმცა ბლოკბასტერობამდე ბევრი უკვდა. რობერტსმა Hollywood-შიც მოსინჯა თავი და ათობით მილიონი Wing Commander-ის კინო-ვერსიაზე დახარჯა, რომლის რეჟისორიც თავად გახლდათ და რომელმაც ვერავითარ კრიტიკას ვერ გაუძლო და კომერციულადაც ჩაფლავდა.

Forbes-ი ოც ადამიანს გაესაუბრა, რომელთაც სხვადასხვა დროს Cloud Imperium-ში უმუშავიათ და ბევრმა მათგანმა რობერტის მიკრომენეჯერად და რესურსების ცუდ განმკარგავად დაახასიათა, სამუშაო გარემო კი - ქაოსურად.

დაფინანსდეს და Cloud Imperium-მა თავისი 537 თანამშრომელი მსოფლიოს ხუთ ოფისში ამუშაოს, რობერტსს გამუდმებით უწევს მეტი ფულის მოზიდვა, იმიტომ რომ ნაღდ ფულს მუდმივად აქრობს.

რალაც დონეზე, რობერტსი გამჭვირვალეა ამ გამქრალ ფულთან დაკავშირებით. გასულ დეკემბერს მან წლების ფინანსური დეკლარაციები გაასაჯაროვა. მაგრამ არ ამბობს, რამდენი გააკეთა თავად ან Cloud Imperium-ის სხვა წამყვანმა აღმასრულებელმა ამ პროექტიდან. კომპანიაში მისი ცოლიცა და ძმაც მუშაობენ, მაღალ პოზიციებზე.

„ორი აზრი არ არსებობს, Star Citizen-ი სიგიჟეა, - ამბობს თამაშების ცნობილი დეველოპერი და Carnegie Mellon University-ს პროფესორი ჯეს შელი. - ეს უცნაური ამბავია, მთელ ხუთ განზომილებაში... ძალიან იშვიათია თამაშის სამ-



KRAKEN-ის ოდისეა

1981 წლის ფილმ „ტიტანთა ბრძოლის“ უჩუბარი ალუზიით შემგნილი KRAKEN-ი STAR CITIZEN-ის „კონცეპტუალური“ ხომალდია, რომელიც CLOUD IMPERIUM-მა შარშან **თითო \$1,650-ად გაყიდა. 10-კაციანი ეკიპაჟით მართულ 886 ფუტის ხომალდს** მისი მხარობიელი DRAKE INTERPLANETARY აღწერს, რომორც „თავისუფლების სიმბოლოს ხშირად სასტიკ საწყაროში“.

„ფული რომ შემოდოდა, იმასთან გვექონდა საქმე, რაც, ჩემი აზრით, რობერტსის ცუდი ძველი ჩვევებია - არასუპერფოკუსირებულობა, - ამბობს Wing Commander IV-ის პროდიუსერი, რომელიც იმ კომპანიას თაოსნობს, 2013-სა და 2014-ში, კონტრაქტის მიხედვით, Star Citizen-ზე რომ უნდა ემუშავა. - ფული ხელიდან გაგვეპარა, ჩემი აზრით. არადა, დაპირებები გაიცა, იქნებოდა ეს პროდუქტის გაფართოებასთან დაკავშირებით თუ სხვა, მაგრამ ფაქტია, დამაჯერებლად ითქვა, ახლა ამას გვაკეთებთ, ახლა იმას გვაკეთებთო. შოკში ვიყავი“.

„გვემა არსებობს. ნუ ღეღავთ... არაა ეს სრული სიგიჟე“, - ამტკიცებს რობერტსი.

თუმცა ის, რაც რობერტსმა ატეხა, ნამდვილად სიგიჟედ გამოიყურება. Star Citizen-ი ამქვეყნად ყველაზე ძვირად ღირებული ვიდეოთამაშის სტატუსისთვის არის განწირული... თანაც შესაძლოა, არასდროს დასრულდეს. იმისათვის, რომ ის

ყაროში შვიდი წელი დაგჭირდეს... ასე არ ხდება. ეს საერთოდ არ არის ნორმალური“.

2012 წლის შემოდგომას კრის რობერტსი ოსტინის სხვა აუდიტორიის სცენაზე ავიდა და განაცხადა: „ვბრუნდები“. მფრინავი კოსმოსური ხომალდების წკრიალა ვიდეოთი და მოკლე დემოთი, შემადგენელი ადგილიდან რომ გაუშვა, რობერტსმა თავისი პირველი ქრაუდფანდინგ-კამპანიის შესახებ გააკეთა განცხადება, რომელმაც მალევე მოიზიდა \$6.2 მილიონი. ეს თითქმის ბევრი არაფერია სამყაროში, სადაც ხარისხიანი თამაშების ბიუჯეტი უპრობლემოდ აღწევს ათობით მილიონს, მაგრამ რობერტსმა ისეთი შთაბეჭდილება დატოვა, რომ თანხა საკმარისი იქნებოდა. ბოლო-ბოლო, Star Citizen-ი უკვე „12 წელია, წარმოებაში იყო“. ეს ერთგვარ მონანიების სიმულრას ჰგავდა კაცისგან, რომელიც Microsoft-თან პარტნიორობის

გაფუჭების შემდეგ, ათი წელი გეიმინგს ჩამოშორებოდა (დღეს რობერტსი ამბობს, რომ თამაშზე მუშაობის პირველი წელი არ ითვლება, რადგანაც „ეს უფრო თეორიული სამუშაო იყო“).

მანჩესტერში (ინგლისი) გაზრდილი რობერტსი დაოსტატებულ პროგრამისტი იყო დიადი ამბიციებით. თამაშებს უკვე ტინეიჯერობისას აკეთებდა, მათ შორის იყო ფეხბურთის სიმულაციური თამაში BBC Micro-სთვის, მერე კი, 1987 წელს, ოსტინში მოხვდა. იქ ვიდეოთამაშების გავლენიანი რეჟისორი, რიჩარდ გერიოტი (რომელიც თავისი ბლოკბასტერი სერიების, Ultima-ს ფანებისთვის ამ სერიათა გმირის, Lord British-ის სახელით არის ცნობილი) გაიყნო და 19 წლის ასაკში მის Origin Systems-ში დაიწყო მუშაობა, სადაც შექმნა კიდევ Wing Commander-ი. ეს კომპიუტერული თამაში 1990-ში ჩაეშვა და საოცრად წარმატებული იყო.

1996-ში რობერტსი Origin-იდან წამოვიდა და Digital Anvil-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა, რათა Microsoft-თან პარტნიორობით თამაშები შეექმნა (Microsoft-ი გეიმინგს უკვე სერიოზულად ეკიდებოდა და მცირე წილსაც ფლობდა Digital Anvil-ში). Wing Commander-ის წარმატების კვალდაკვალ, რობერტსს Origin-ში კიდევ ერთი თამაში, წარმოებასთან დაკავშირებული პრობლემებით ცნობილი Strike Commander-ი, შეექმნა და მომთხოვნი ბოსის რეპუტაცია დაემკვიდრებინა. მაგრამ მას, კვლავინდებურად, მაინც უფრო გეიმინგის ოქროს ბიჭუნად აღიქვამდნენ.

შექმნაზე მუშაობის დაწყებიდან ორი წლის თავზე, 1999-ში, რობერტსმა Freelancer-ის შესახებ განაცხადა და ამით ცოცხალი, მსუნთქავი სამყაროს იდეის გამფართოებლად მოგვევლინა. იმავე პერიოდში რობერტსმა 20th Century Fox-ი დაარწმუნა, \$30 მილიონი გაეღო Wing Commander-ის კინოვერსიისთვის, რომელიც ლამის \$20 მილიონის ზარალში წავიდა. Microsoft-ის გენერალური მენეჯერი, სტიუარტ მოლდერი, რომელიც ამ პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტისა და Digital Anvil-ის ურთიერთობას ზედამხედველობდა, იმ აზრამდე მივიდა, რომ თამაშის განვითარებისთვის გამოყოფილი Microsoft-ის ფული, სინამდვილეში, ამ ფილმზე იხარჯებოდა. „[რობერტსის] ენერჯია, ყურადღება და გარკვეული ფინანსური რესურსები ამ ფილმისკენ იყო მიმართული, - ამბობს მოლდერი. - Digital Anvil-ის ინვესტიცია, მნიშვნელოვანწილად, დიდ ჩავარდნად შეგვიძლია, განვიხილოთ“.

რობერტსი აღიარებს, რომ Microsoft-ს აღიზიანებდა, ის რომ ბევრ დროს უთმობდა ფილმს, მაგრამ ამბობს, რომ ფინანსური კუთხით ყველაფერი რიგზე იყო, იმიტომ რომ თანხები Microsoft-

ის მიერ მცირედი წილის შეძენის შედეგად ჰქონდა მიღებული, რომლებიც ზოგადი ბიზნესმიზნებისთვის, მათ შორის, ფილმისთვის, იყო განკუთვნილი. ასე იყო თუ ისე, 2011-ში Microsoft-მა სრული კონტროლი მოიპოვა Digital Anvil-ზე და რობერტსმაც დატოვა კომპანია. კიდევ ორი წელი იყო დარჩენილი, სანამ Freelancer-ი გაყიდვაში ჩაეშვებოდა, რომელიც გაცილებით არამასშტაბური თამაში აღმოჩნდა, ვიდრე ჩაფიქრებული იყო.

Microsoft-ისგან თავისუფალი რობერტსი მთლიანად Hollywood-ზე გადაერთო. ბიზნესმხარეშიც ჩაება: საპროდიუსერო კომპანია Ascendant Pictures-ი თანადააფუძნა, რომელმაც რამდენიმე, მეტწილად მივიწყებული, ფილმი გააკეთა: „ადამიანი სხვა სამყაროდან“ (2008) და „თეთრი მიწა“ (2005). რობერტსმა პროდიუსერის სტატუსი მოიპოვა Ascendant-ის ყველაზე წარმატებულ ფილმში, „იარაღის მეფეში“, რომელშიც ნიკოლას ქეიჯი თამაშობს.

მაგრამ სიტუაცია არ იყო სტაბილური. ფილმების გასაკეთებლად რობერტსმა გერმანელ იურისტთან, ორტვინ ფრაიერმუტთან დაიწყო თანამშრომლობა, რომელიც დღეს Cloud Imperium-ის ვიცე-თავმჯდომარეა. მათ დაფინანსების წყაროდ ერთი სანდვესტიციო ფონდი იპოვეს, რომელიც გერმანიაში Hollywood-ის ფილმებისთვის ფულის მოსაზიდად საგადასახადო სქემას იყენებდა. 2006-ისთვის გერმანიის მთავრობამ ამ პრაქტიკას წერტილი დაუსვა, ფონდის დამფუძნებელს კი, Variety-ს თანახმად, საგადასახადო თაღლითობისთვის პატიმრობა მიესაჯა. რობერტსი და ფრაიერმუტი საქმეში არ ყოფილან გარეულნი.

გერმანული ფულის ამოწურვის შემდეგ Hollywood-ში მოვლენები უხეროდ განვითარდა. 2005-ის მიწურულს კვივინ კოსტნერი Ascendant Pictures-ს უწიოდა და აცხადებდა, რომ კომპანიას დაერღვია კონტრაქტი და მისთვის არ გადაეხადა \$8 მილიონი კომედიამი მონაწილეობის სანაცვლოდ (Ascendant-მა უარყო ბრალდება და სასამართლო საქმეც მოგვარდა). 2010-ში რობერტსმა Ascendant-ი პატარა საპროდიუსერო კომპანიას, Bigfoot Entertainment-ს, მიჰყიდა, რომელსაც ლოს-ანჯელესსა და ფილიპინებში ჰქონდა ოფისები.

და რობერტსის Hollywood-ის ხანაც დასრულდა. დრო იყო, გეიმინგს მიბრუნებოდა.

2007 წლის ზაფხულის შაბათ დღეს დაუპატიჟებელი სტუმარი უსაფრთხოების ჭიშკარში გაძვრა და კრის რობერტსის ლოს-ანჯელესის სახლში შევიდა. სახლში მედისონ პიტერსონი იყო - რობერტსის ყოფილი ცოლი (ანგლო-ამერიკული სამართლით), რომელთანაც ხანგრძლივი ურთიერთობა აკავშირდებდა, ხან რომ შორდებოდნენ და ხან რომ რიგდებოდნენ, ისეთი. პიტერსონი დაიბნა და შეშინდა, ვაითუ მისი უმცროსი ქალიშვილისთვის დაეშავებინათ რამე ან მოეტაცათ ის. მოგვიანებით მან შინ შემოჭრილი ადამიანის იდენტიფიცირება სენდი გარდინერად შეძლო, რომელიც დღეს რობერტსის ცოლია (მეორედ) და Cloud Imperium-ის თანადამფუძნებელი.

Microsoft-ისგან თავისუფალი რობერტსი მთლიანად Hollywood-ზე გადაერთო.

რობერტსმა შემთხვევის შესახებ პოლიციას შეატყობინა და კალიფორნიის მოსამართლემაც დროებითი შემაკავებელი ორდერი გამოსცა, რომლითაც გარდინერი 100 მეტრის რადიუსში ვერ მიეკარებოდა პიტერსონს, ეს უკანასკნელი კი, ორდერის გამოცემის მოთხოვნისას, ამტკიცებდა, რომ გარდინერი ლამის სამი წელი უთვალთვალებდა და ემუქრებოდა მას და მის ქალიშვილს.

„მის გარდინერი არაბუნებრივად და ირაციონალურადაა დაინტერესებული ჩემი ქალიშვილითა და ჩემით, - წერდა პიტერსონი. - განუწყვეტლივ ვიყურები ირგვლივ, რათა დავრწმუნდე, რომ ჩემს ქალიშვილს და მე არ გვითვალთვალებენ“.

სასამართლოს დეკლარაციაში, რომელსაც რობერტსმა მოაწერა მანძი ხელი, წერია, რომ გარდინერი პიტერსონის სან-დიეგოს სახლშიც შეიჭრა, ერთხელ აგრესიულიც გახდა და რობერტსის დახრჩობას ეცადა. „დარწმუნებული ვიყავი, იარაღი რომ ჰქონოდა, მომკლავდა, - ნათქვამი აქვს რობერტსს დეკლარაციაში. - დარწმუნებული ვარ, რომ მის გარდინერი არ არის ემოციურად სტაბილური ადამიანი“. სამ თვეში შემაკავებელი ორდერი მოიხსნა. დღეს რობერტსი ამბობს, რომ მას არ ახსოვს, აღნიშნულ დეკლარაციას თუ მოაწერა ხელი და რომ ის პიტერსონის მიერ იყო მომზადებული და არ ასახავდა რეალობას. დოკუმენტაციის მიუხედავად, გარდინერიც მტკიცედ უარყოფს ინციდენტების არსებობას.

რამდენიმე წელიწადში რობერტსმა სწორედ გარდინერსა და თავის Hollywood-ის დროინდელ იურისტ პარტნიორთან, ფრაიერმუტთან ერთად დააფუძნა Cloud Imperium-ი. 2009-ში მან გარდინერი მეორედ მოიყვანა ცოლად. როგორც სასამართლოს ჩანაწერები აჩვენებს, მათი პირველი ქორწინება 2005-ში გაუქმდა. გარდინერი - 43 წლის ავსტრალიელი მსახიობი, რომელიც დღემდე ცდილობს Hollywood-ში გზის გაკაფვას - Cloud Imperium-ის მარკეტინგის ხელმძღვანელი და მთავარი მამოძრავებელი ძალაა კომპანიაში ფონდების მოზიდვის თვალსაზრისით.

ქრადფანდინგის პირველი, 2012 წლის კამპანია წარმატებული გამოდგა, თუმცა გაირკვა, რომ \$6.2 მილიონი რობერტსის ამბიციების გამოკვებას ნამდვილად არ ეყოფოდა. მაგრამ რობერტსმა და გარდინერმა ფულის მოზიდვის გამჭრიახ გზას მიაგნეს: კოსმოსური ხომალდების - ასიათასობით კოსმოსური ხომალდის - გაყიდვა განიზრახეს.

Star Citizen-ს გიგანტური ხომალდებიც აქვს და პაწაწინაც, ექსპედიციის ხომალდებიც და სატეროტო ხომალდებიც, საწვავზე მომუშავე ხომალდებიც და წიაღისეულის მომპოვებელი ხომალდებიც, მძიმე სამხედრო გამადგურებლებიც, მსუბუქებიც, საშუალო სიმძლავრისაც და ერთი ან ორი ადამიანის დამტყვიც.

გაშმაგებული ქრადფანდინგი

ქრადფანდინგით დაფინანსებადი ხუთი უმსხვილესი პროექტიდან (კრიპტოსიგნიუსს თუ არ ჩავთვლით) ოთხმა მათ გარშემო აბიხილი აპიოტაში ვერ გაამართლა.



STAR CITIZEN

ვიდეოთამაში დაფინანსების დასაწყისი: **2012**
მოზიდული თანხა: **\$242 მილიონი**
განვითარების პროცესში.



ELIO MOTORS

სამობრბლიანი მანქანა დაფინანსების დასაწყისი: **2015**
მოზიდული თანხა: **\$25 მილიონი**
OTC-ზე ბრუნვადი. აქციების ფასი პიკური \$60-დან \$2-ზეა დავარდნილი.



PEBBLE

ტეკვანი საათი დაფინანსების დასაწყისი: **2012**
მოზიდული თანხა: **\$43.4 მილიონი**
2016-ში Fitbit-ს \$23 მილიონად მიყვიდა და ალარ ინარმოება.



GLOWFORGE

3-D ლაზერული პრინტერი დაფინანსების დასაწყისი: **2015**
მოზიდული თანხა: **\$27.9 მილიონი**
წარმატებული! შეფერხებათა შემდეგ, დღეს ხალხს პრინტერებს მიჰყიდის.



COOLEST COOLER

მრავალფუნქციური ქულერი დაფინანსების დასაწყისი: **2014**
მოზიდული თანხა: **\$13.3 მილიონი**
პროდუქტის მოზიდვა ვერ შეძლო და ორგანიზაციის იუსტიციის დეპარტამენტთან მოუხდა საქმის სასამართლოში მოგვარება.
წყაროები: Cloud Imperium Games; Kickstarter; SEC-ის დოკუმენტები.

კბილებამდე შეიარაღებული ვერტმფრენებიც და სხვა მრავალი, მრავალი რამ. Forbes-ის გაანგარიშებით, Cloud Imperium-ს 135 სხვადასხვა მოდელი აქვს გაყიდული და თითოში - \$3,000 აღებული. აქედან 87 ხომალდი იმ დონეზეა სისრულეში მოყვანილი, რომ მოთამაშეებს შეუძლიათ, ისინი Star Citizen-ის პირველ, ხარვეზიან ვერსიებში აფრინონ, დაახლოებით 48 ხომალდი კი ოდნავ მეტია, ვიდრე უბრალოდ ლამაზი გამოსახულება.

„არავინაა ვალდებული, დაძწყებ ხომალდზე მეტი იყიდოს, - ამბობს გარდინერი. - მარკეტინგს მთლიანად ფანები უძღვებიან ვირუსულად, ამ ხომალდებიდან ბევრი კი მარტო იმიტომ არსებობს, რომ კომუნამ მოითხოვა“.

„ამ თამაშის მარკეტინგი ობიექტურად წარმატებულია - ჩვენ ხალხს მიერ ყველაზე უფრო მსხვილად დაფინანსებული რამ ვართ, ამ საქმეს კი სენდი ზედამხედველობდა“, - ამბობს რო-

ბერტსი.

გარდინერის მიერ მოზიდული ფულის გასამყარებლად, გასულ შემოდგომას, რობერტსმა პირველად ჩართო საქმეში მსხვილი გარეშე ინვესტორი. Cloud Imperium-მა \$46 მილიონი მიიღო Jive Records-ის უკან მდგომი სამხრეთამერიკელი მილიარდერის, ქალივ ქალდერისა და მისი ვაჟის, კითისგან. ფონდები - სხვა რისთვის, თუ არა - კიდევ უფრო მეტი მარკეტინგისთვისაა განკუთვნილი.

Cloud Imperium-ი უკვე გაყიდული ხომალდების ახალ ვერსიებს ადნობს და მოთამაშეებს საშუალებას აძლევს, ახლების შესაძენად ძველი ხომალდებით ივაჭრონ. კომპანიამ „საომარი ობლიგაციების“ კონცეფციაც შემოიტანა: თუ ხომალდების შესაძენად ახალი ნაღდი ფული გამოიყენება, ისინი ფასდაკლებით იყიდება. \$1,000-ის (High Admiral-ი) ან \$10,000-ის (Wing Commander-ი) დახარჯვის სანაცვლოდ, მოთამაშეები ელიტური კონსიერჟის კლუბის სტატუსს იძენენ. მაღალსტატუსიან

ხომალდებზე. გასულ წელს ლორდი Cloud Imperium-ისგან სასამართლოში კომპენსაციას ითხოვდა, თუმცა წარუმატებლად. „იღებ ცუდ ჩვევას, მაგალითად, ბევრი ფულის ხარჯვას ვიდეთოთამაშეზე, მას სოციალურად ექსკლუზიურ კლუბად აქცევ და სასურველს ხდი... ყოჩაღ მათ მარკეტინგის დეპარტამენტს“, - ამბობს ლორდი (ლორდმა, რომელიც ამტკიცებს, რომ იმპულსების გაკონტროლება უჭირს, წარუმატებელი საჩივრის შემდეგ მაინც განაგრძო კოსმოსური ხომალდების ყიდვა).

„ჩემი საქმე არაა იმაზე ლაპარაკი, რაზე ხარჯავენ ადამიანები ფულს“, - ამბობს გარდინერი.

როცა Cloud Imperium-ის თამაშების ერთ-ერთ ყოფილ უფროს შემქმნელს (რომელმაც კომპანია 2018-ში დატოვა) კვითხეთ, როგორი იყო იქ მუშაობა, მან ფილმ Spinal Tap-ის სცენის ბმული გამოგვიგზავნა, სადაც ხმის გამამძიერებელი 11-ზე იყო ჩართული. ყოფილი თანამშრომლების თქმით, რობერტსი ყველაზე პატარა დეტალებში ერთვება და დიდ და კომპლექსურ

ძვირი სათამაშოები

ფლაგმანი ვიდეოთამაშების უმეტესობას წლები სჭირდება დასაგზავნებლად, ასობით ადამიანს მირატობენ და წარმოება \$100 მილიონზე მეტი ჯდება, მაგრამ ამ უმარავ თამაშს შორისაც კი STAR CITIZEN-ს მაინც გამოარჩევთ.



თამაში	დეველოპერი	გამოშვების თარიღი	ბიუჯეტი (მათვლით)	შემოსუნი ხანგრძლივობა	შემოსავალი (მათვლით)
RED DEAD REDEMPTION 2	Rockstar Games	2018	\$320 მილიონი	8 წელი	\$1.4 მილიარდი (2 თვე)
STAR CITIZEN	Cloud Imperium Games	???	\$288 მილიონი	7 წელი	N/A
GRAND THEFT AUTO V	Rockstar Games	2013	\$265 მილიონი	4 წელი	\$6 მილიარდი (2013-18)
CALL OF DUTY: MODERN WARFARE 2	Infinity Ward	2009	\$250 მილიონი	2 წელი	\$1 მილიარდი+ (2 თვე)

წყაროები: ანალიტიკოსების შეფასება; სასამართლო დოკუმენტები; ბრესის ანგარიშები

მოთამაშეებს ისეთი ბონუსები ერგებათ, როგორც „arclight II laser pistol executive edition-ი“ ან კოსმოსური ვისკის ციფრული ბოთლია.

შესაძლოა, ცოტა სულელურად ჟღერდეს, მაგრამ ამ ყველაფერს მსხვერპლიც ჰყავს. კენ ლორდი 39 წლის მონაცემთა მეცნიერია დენვერიდან, რომელსაც გაფანტული სკვლერობი სჭირს ცუდ ფორმაში. ლორდმა Star Citizen-ი პირველად 2013-ში დააფინანსა და, რაღაც მომენტში, \$4,500 დახარჯა კოსმოსურ

Forbes-ის გაანგარიშებით, Cloud Imperium-ს 135 სხვადასხვა მოდელი აქვს გაყიდული და თითოში - \$3,000 აღებული.

ინვესტიციებს ისეთ სფეროებში უშვებს, რომლებიც ამკარად არ ღირს ძალისხმევად. ერთხელ, კომპანიის ერთ-ერთი უფროსი გრაფიკოს-ინჟინერი რობერტსმა თვეობით ამუშავა ხომალდების ფარებისთვის გარკვეული ვიზუალური ეფექტების მისაღწევად. ამასთან, თანამშრომლებს კვირების მანძილზე გადაბმული მუშაობა უწევთ, დემოები რომ გააკეთონ, რათა Cloud Imperium-მა განაგრძოს კოსმოსური ხომალდების გაყიდვა... და მეტი ფულის მოზიდვა.

მანამ 2015-ში დევიდ ჯენისონი Cloud Imperium-ის პერსონალის მთავარი მხატვრის როლს დაემშვიდობებოდა, მან ადამიანური რესურსების განყოფილებას წერილი მისწერა (რომელმაც ინტერნეტში გაჟონა), სადაც იმის ახსნას ცდილობდა, თუ რატომ შექმნა მხოლოდ ხუთი პერსონალი 17 თვის მანძილზე. ერთ-ერთი პრობლემა, ჯენისონის თქმით, ის იყო, რომ რობერტსი ხშირად უარს ამბობდა ერთხელ უკვე მოწონებულ პერსონაჟზე. „პერსონაჟებთან დაკავშირებულ ყველა გადაწყვეტილებას რობერტსი იღებდა, - წერდა ჯენისონი. - ცხადი გახ-

და, რომ ეს მთლიანი კომპანიის სტილი იყო – ყველაფერი მისი კარნახით ხდებოდა”.

„ყუთს კრის რობერტსი აწერია, შესაბამისად, ბუნებრივია, რომ ჩართული იყოს გადაწყვეტილების მიღების პროცესში“, – შენიშნავს კომპანიის წარმომადგენელი.

როგორც წარსულში, რობერტსი ახლაც ზედმეტად ფოკუსირებული ჩანს თავისი თამაშის ბლოკბასტერული კინოს კომპონენტზე. Cloud Imperium-მა, დღევანდელი გეიმინგ-სტანდარტებითაც კი, მსახიობთა მასშტაბური და, სავარაუდოდ, ძვირი ჯგუფი დაიქირავა, მათ შორის, გერი ოლდმენი, მარკ ჰემილი, ჯილიან ანდერსონი და სხვა რამდენიმე სახელგანთქმული მსახიობი, და ისინი ლონდონში გადააფრინა. შემდეგ მსახიობები ენდი სერკისის შექმნილ საგანგებო სტუდიაში წაიყვანა და პირადად გადაიღო ისინი Squadron 42-ისთვის. მსახიობებს გარდინერიც შეუერთდა.

ერთხანს რობერტსმა Squadron 42-ის გამოსვლის თარიღად 2015-ის შემოდგომა დაასახელა, მაშინ როცა Star Citizen-ის სრული კომერციული ვერსია 2016-ში უნდა გამოსულიყო. დღეს რობერტსი ამბობს, რომ Squadron 42 2020-ში გამოვა, ხოლო Star Citizen-თან დაკავშირებით ვარაუდების გამოთქმასაც კი შეეშვა. ასეა თუ ისე, ციფრულ კოსტუმებში გამოწყობილი ოლდმენისა და ჰემილის კადრებმა თავისი მაინც ჰქნეს და უკვე გადაინაცვლეს პრომოვიდეოებში. „დიდი მსახიობებით შექმნილი კინემატოგრაფიული ამბავი არის ის, რასაც ხალხი ჩემგან ელოდება“, – ამბობს რობერტსი.

ფედერალურ სავაჭრო კომისიას Cloud Imperium-თან დაკავშირებული 129 საჩივარი აქვს მიღებული მომხმარებლებისგან, რომლებიც, Freedom of Information Act-ის მოთხოვნის შესაბამისად გასაჯაროებული ინფორმაციის მიხედვით, \$24,000-ის ტოლფასი კომპენსაციების მოთხოვნას მოიცავს. „თამაში, რომელსაც დაგვპირდნენ, ძლივს ირთვება. საშინლად მუშაობს და ჯერაც „აღუა“ რეჟიმშია, – ჩიოდა ფლორიდაში მცხოვრები მოთამაშე და ამტკიცებდა, რომ შარშან \$1,000 დაეხარჯა. – აღარ მინდა. მოგვატყუეს“.

Cloud Imperium-ი ამბობს, რომ მათეული პოლიტიკა, რომელიც ანაზღაურებას იმ ფანებისთვის ითვალისწინებს, ვინც ამას ერთი თვის განმავლობაში მოითხოვს, სამართლიანია, და ამბობს, რომ კომპანია გამჭვირვალეა თამაშის შექმნის პროცესთან დაკავშირებით. მართალია, ვარსკვლავთა 100 დაპირებული სისტემიდან ერთიც არაა სისრულეში მოყვანილი, რობერტსის თქმით, Cloud Imperium-ს შექმნილი აქვს ინსტრუმენტები, რომლებიც დააჩქარებს მომავლის პლანეტებისა და მთვარეების შექმნას და, როგორც ის ამტკიცებს, ვარსკვლავთა პირველი სისტემა ყველაზე დიდი და ყველაზე კომპლექსური იქნება. ჯერ-ჯერობით ფანები \$45-ს იხდიან საწყისი ხომალდისა და იმაზე წვდომისათვის, რაც უკვე შექმნილია, ხოლო დამფინანსებლებს, თავის მხრივ, რაღაც უკავიათ ხელში. ამას ჯერ თამაშს მაინც ვერ დავარქმევთ, მაგრამ ეს რობერტსს არ აბრკოლებს.

„Star Citizen-ის თამაში შესაძლებელია, – დაუინებით ამტკიცებს რობერტსი. – მას მეტი ფუნქცია და შინაარსი აქვს, ვიდრე ბევრ დასრულებულ თამაშს“. იმასაც ამბობს, რომ წინა კვირას 40,000-მა ადამიანმა ითამაშა ერთად ონლაინ და რომ Cloud Imperium-ის დეველოპერული საქმიანობის კრიტიკა ონლაინ ტროლების მიერაა გამწვავებული. ბევრი მორწმუნეც არსებობს. „ბოლომდე მწამს, – ამბობს დენ პოლსენი – Star Citizen-ის დამფინანსებელი 2016 წლიდან. – რამე შეეცვლება თუა, ამას თავისი მიზეზი აქვს. ეს იმიტომ ხდება, რომ უნდათ, პროექტი უკეთესი გახადონ“.

გასულ წელს Cloud Imperium-მა ფინანსური ინფორმაცია გაასაჯაროვა, რომლის თანახმადაც, მისი ყველაზე დიდი ხარჯი \$30 მილიონის ტოლფასი ხელფასები იყო. მაგრამ დოკუმენტებში არ კონკრეტდებოდა, რამდენს იღებდნენ წლების მანძილზე რობერტსი და გარდინერი. 2018-ის სექტემბერში რობერტსის საოჯახო ტრასტმა, რომლის ნდობით ალჭურვილ პირს გარდი-

„თამაში, რომელსაც დაგვპირდნენ, ძლივს ირთვება. საშინლად მუშაობს... აღარ მინდა. მოგვატყუეს“.

ნერი წარმოადგენს, \$4.7-მილიონიანი სახლი იყიდა ლოს-ანჯელესის პასიფიკ-პალისეიდსში, რომელსაც რობერტსი მანამდე ქირაობდა. როგორც ის ამბობს, 2007-ში თავისი Hollywood-ის სახლი იმიტომ გაყიდა, რომ ოკეანესთან ახლო ცხოვრება სურდა. შემდეგ ათი წლის განმავლობაში ქირაობდა, რადგან არ იყო დარწმუნებული, რამდენად მოეწონებოდა ის ან რამდენად ხანგრძლივად დარჩებოდა ლოს-ანჯელესში.

„Cloud Imperium-ის დაფუძნებამდე საკმაოდ წარმატებული ვიყავი“, – ამბობს რობერტსი და ამბობს, რომ ის პარტნიორი გახლდათ Origin-ში, რომელიც EA-მ 1992-ში \$37 მილიონად იყიდა, და რომ მას Digital Anvil-ის საკონტროლო წილის მფლობელის შესაბამისად გადაუხადეს, როცა ეს კომპანია Microsoft-მა შეიძინა.

რობერტსი თანაგრძნობით აღნიშნავს, რომ Cloud Imperium-ის ხარჯზე ის ჯიბეს არ ისქელებს და რომ კომპანიის ფინანსების მოძიების პრაქტიკა ეთიკურია. მისი თქმით, მისი ანაზღაურება ტიპური C-კლასის თამაშების აღმასრულებლის მსგავსია.

„ვიცი, ყველას გონია, რომ \$200 მილიონი გვიდევს ბანკში და შიგნით სქრუჯ მაქდაკვიტ ვგორაობთ ან რაღაც ასეთი, – ამბობს ის და ხაზს უსვამს, რომ მრავალი მოთამაშე Star Citizen-ს ისეთ ჰობიდ განიხილავს, რაზეც ფულს ხარჯავენ, მაგალითად, როგორიც გოლფია. – ერთი, რაც დანამდვილებით ვიცი, ისაა, რომ როცა ხალხი ჩემთან მოდის, ვუბნები, რომ ამ თამაშზე \$45-ის გარდა არაფრის დახარჯვა მოუწევს“.



შოთა ტყეშელავილი
მიმდინარე მოვლენები

რა შეხველა იპოთეკის ბაზარზე საბანკო რეგულაციებმა

უძრავი ქონების - საკუთარი საცხოვრებლის - ფლობა სოციალური და ეკონომიკური დამოუკიდებლობის ერთ-ერთ საფუძველს წარმოადგენს.

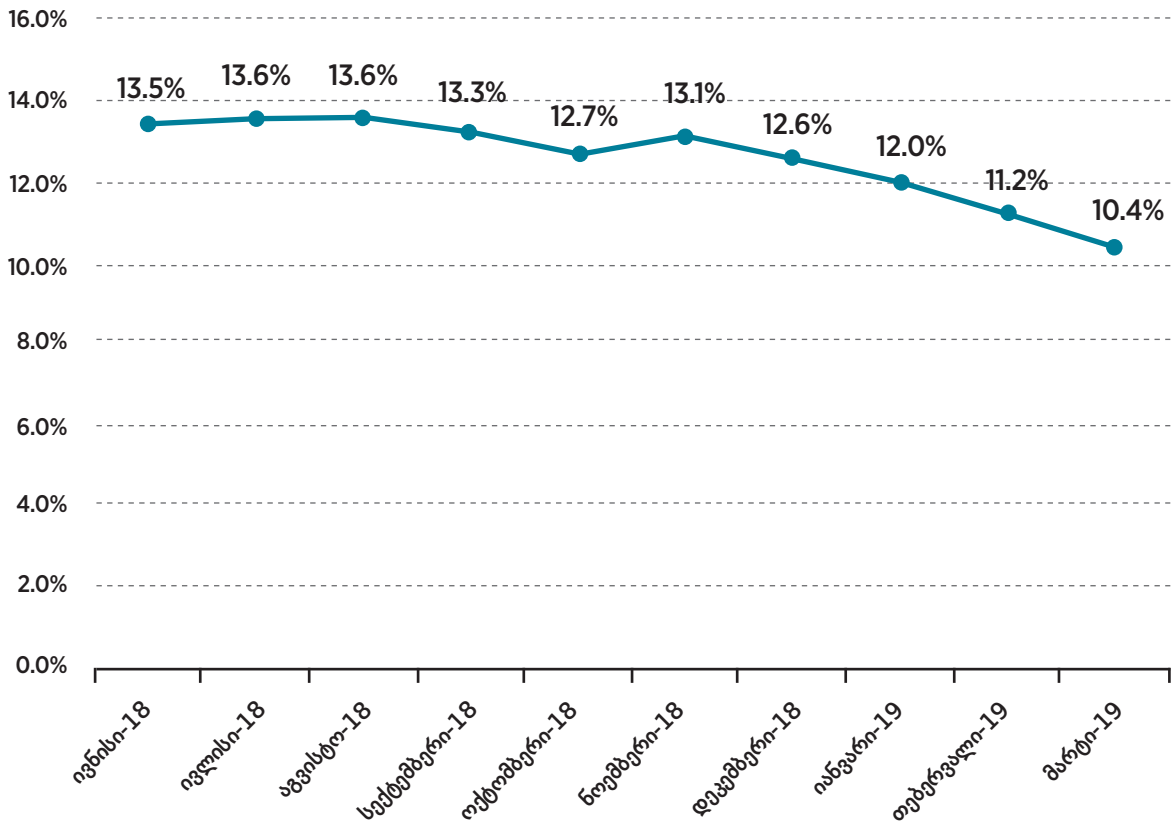
ამ ბაზრის სიჯანსაღეს საქართველოს ეკონომიკისთვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს: მშენებლობის სექტორზე მთლიანი შიდა პროდუქტის 9.3%, ხოლო უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ ოპერაციებზე 7.4% მოდის. შესაბამისად, ეკონომიკის 16% პირდაპირ არის დამოკიდებული ამ სფეროს წარმატებაზე.

რამდენად ჯანსაღია უძრავი ქონების ბაზარი, რა გავლენა აქვს უძრავ ქონებაზე საბანკო თუ სამშენებლო რეგულაციებს, ან კიდევ რამდენად შეიძლება გაიზარდოს ბინების ფასი - ამ საკითხების შესახებ თიბისი ბანკის საკონსულტაციო ჯგუფმა, თიბისი კაპიტალმა, ვრცელი ანალიტიკური ანგარიში მოამზადა.



თიბისი კაპიტალი

ლარის იკოთევკური სესხების საპროცენტო განაკვეთები



2019 წლის პირველ კვარტალში თბილისის

უძრავი ქონების ბაზრის ზრდა შეჩერდა. 2018 წელს თბილისის უძრავი ქონების ბაზრის ღირებულებამ (დადებულმა ტრანზაქციებმა) რეკორდულ მოცულობას - 4,100,000,000 ლარს მიაღწია, რაც 2017 წელთან შედარებით 31%-ით მეტი იყო. გაყიდული ბინებისა და სახლების მთლიანმა ფართობმა 2,318,000 კვადრატული მეტრი, ხოლო მათმა რაოდენობამ 34,591 ბინა შეადგინა. 2018 წლის მდგომარეობით გაყიდვების 65% ახალ აშენებულ ბინებზე მოდის.

2019 წლის პირველ კვარტალში უძრავი ქონების ბაზარმა წარსულში არსებული ტრენდისგან გადაუხვია - თბილისის ბაზარი, რომელიც გასული წლების განმავლობაში პირველ კვარტალში საშუალოდ 28%-ით იზრდებოდა, დღეს შეჩერებულია. 2019 წლის იანვრის გაყიდვები წინა წლის იანვართან შედარებით 6%-ით არის გაზრდილი, მცირე, 1%-იანი

მატებაა თებერვალში, ხოლო მარტში 6% კლება ფიქსირდება. ამ მონაცემებზე დაყრდნობით, თბილისის მკვლევრები დასკვნების წინასწარ გამოტანას ნაადრევად მიიჩნევენ.

მთლიანობაში 2019 წლის პირველი კვარტალის განმავლობაში თბილისში 7,900 ბინა/სახლი გაიყიდა. ეს 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 0.5%-ით ნაკლებია. კვლევაში ასევე შედის მიწის ნაკვეთებისა და სხვადასხვა დანიშნულების ობიექტების, მაგალითად, ავტოფარეხების გაყიდვები. საჯარო რეესტრის სტატისტიკა აჩვენებს, რომ თბილისში მიწებით ვაჭრობის ტრანზაქციების რაოდენობა პირველ კვარტალში 3%-ით შემცირდა.

გაყიდვების შემცირება მთელ ქვეყანაში არის შესამჩნევი, საქართველოს მასშტაბით პირველ კვარტალში 12,897 ბინა/სახლი გაიყიდა, რაც 2018 წლის პირველ კვარტალთან შედარებით

1.2%-ით ნაკლებია.

2019 წლის პირველ კვარტალში ახალაშენებული ბინების გაყიდვები მცირედით გაიზარდა.

სტატისტიკის მიხედვით, პირველ კვარტალში გაყიდული ბინების 61% ახალი აშენებული იყო. ახალი აშენებული კატეგორია არ მოიცავს მხოლოდ პირველად ბაზარს, მათში შედის კორპუსები, რომელთა აშენების ნებართვა 2010 წლის შემდგომ გაიცა. ამ კატეგორიის ბინების ჯამურმა რაოდენობამ 4,502 შეადგინა, რაც 2018 წლის პირველ კვარტალთან შედარებით 5.6 პროცენტული პუნქტით მეტია.

ძველი აშენებული ბინების გაყიდვები კი შემცირებულია. კვლევის მიხედვით, კლება ამ სეგმენტში მცირე ზომის ბინების გაყიდვის კლებით იყო განპირობებული.

კერძოდ კი 16%-ით არის შემცირებული 50 კვადრატულ მეტრზე მცირე მოცულობის ძველი ბინების გაყიდვები. 50-100

კვადრატული მეტრის ფართის ბინების გაყიდვები 5%-ით არის შემცირებული.

თიბისი კაპიტალის კვლევა საბანკო კრედიტებით უძრავი ქონების ბაზრის გარიგებების დაფინანსების კლებას აჩვენებს.

დოკუმენტის მიხედვით, თუ 2018 წლის პირველ კვარტალში ბაზარზე დადებული გარიგებების 40%-ზე მეტი იპოთეკური სესხებით ფინანსდებოდა, 2019 წლის პირველ კვარტალში ეს მაჩვენებელი 30%-ზე დაბლა არის დასული. კვლევის ავტორები ამას საბანკო რეგულაციის შედეგებსა და დეველოპერთა მხრიდან მის საპასუხოდ შიდა განვადებების სისტემების გააქტიურებას უკავშირებენ.

იპოთეკური ბაზრის სავალუტო შემადგენლობაში ცვლილებებია, რეგულაციურ მოთხოვნასთან ერთად, რაც 200,000 ლარამდე მოცულობის სავალუტო სესხების გაცემის აკრძალვას ითვალისწინებს, ლარის სესხების სტიმულირებას ეროვნულ ვალუტაში იპოთეკური სესხების საპროცენტო განაკვეთების შემცირებამაც

შეუწყო ხელი.

ახალი რეგულაციის პირობებში, რამდენ ადამიანს შეუძლია იპოთეკის მეშვეობით ბინის ყიდვა? იპოთეკურ სესხებზე ხელმისაწვდომობის ზრდამ გასული წლების განმავლობაში ათასობით ადამიანს მისცა უძრავი ქონების შეძენის შესაძლებლობა. თიბისი კაპიტალის კვლევის მიხედვით, 2016-2018 წლებში იპოთეკური სესხების პორტფელი 31%-ით გაიზარდა.

თუმცა 2019 წლის იანვრიდან ძალაში შევიდა ახალი საბანკო რეგულაციები და ბანკებს მოქალაქეთა შემოსავლების დეტალური ანალიზის გარეშე სესხის გაცემა შეეზღუდათ. ამასთანავე, განისაზღვრა საშემოსავლო ჯგუფები და თითოეულისთვის დაწესდა სესხის მომსახურების მაქსიმალური კოეფიციენტი. დადგინდა ერთიანი ჭერიც - იპოთეკური სესხის ხანგრძლივობა არ უნდა აღარბეჭდეს 15 წელს.

4 საშემოსავლო კატეგორია და მათთვის განსაზღვრული ლიმიტი ეროვნულ ვალუტაში იპოთეკური სესხის

აღებისთვის ასეთია:

• **თვეში 1000 ლარამდე შემოსავლის პირობებში**, შეგეძლებათ აიღოთ სესხი, რომლის ყოველთვიური გადახდებიც არ აღემატება 35%-ს (მაქსიმალური შემოსავლის შემთხვევაში 350 ლარს);

• **თვეში 1000-2000 ლარამდე** - შეგეძლებათ აიღოთ სესხი, რომლის ყოველთვიური გადახდებიც არ აღემატება 45%-ს (მაქსიმალური შემოსავლის შემთხვევაში - 900 ლარს);

• **თვეში 2000-4000 ლარამდე** - შეგეძლებათ აიღოთ სესხი, რომლის ყოველთვიური გადახდებიც არ აღემატება 55%-ს (მაქსიმალური შემოსავლის შემთხვევაში - 2200 ლარს);

• **თვეში 4000 ლარზე მეტი** - შეგეძლებათ აიღოთ სესხი, რომლის ყოველთვიური გადახდებიც თქვენი შემოსავლის 60%-ს არ აღემატება.

ამ რეგულაციების ამოქმედებამ შეამცირა მოქალაქეთა რაოდენობა, ვისაც პოტენციურად შეეძლება იპოთეკური სესხის აღება. ^F

ვის შეუძლია დღეს იპოთეკური სესხით სარგებლობა: თიბისი კაპიტალმა საკუთარ კვლევაში ხელფასების ოფიციალურ სტატისტიკაზე დაყრდნობით გააკეთა მოდელირება, თუ რამდენმა ადამიანმა შეიძლება ისარგებლოს იპოთეკური სესხით (დათვლილია მაქსიმალური 15-წლიანი სესხის პირობებში). მოდელირება ეფუძნება მხოლოდ დაქირავებით დასაქმებული ადამიანების ხელფასების სტატისტიკას და არ მოიცავს სხვა ცვლადებს. ჯგუფის ყველა წევრისთვის გამოყენებულია შესაბამისი ჯგუფის საშუალო ხელფასი.

ადამიანებისთვის, რომელთა დეკლარირებული შემოსავალიც დღეს 1200 ლარზე ნაკლებია, იპოთეკის პოტენციური ჭერი მხოლოდ და მხოლოდ ლ11,000-ია, რაც ნიშნავს, რომ მათთვის იპოთეკური სესხი ხელმისაწვდომი არაა. იპოთეკური სესხი პრაქტიკულად მხოლოდ ლ2400-4800-ის შემოსავლის ჯგუფიდან ხდება ხელმისაწვდომი.

ყოველთვიური შემოსავალი	ადამიანთა რაოდენობა	ჯგუფის საშუალო ხელფასი	სესხის მომსახურების ყოველთვიური ჭერი	ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი	იპოთეკის პოტენციური ლიმიტი
<1200ლ	582,000	ლ450	ლ110	9.75%	ლ11,000
ლ1200-2400	172,500	ლ1300	ლ460	9.75%	ლ44,000
ლ2400-3600	47,200	ლ2300	ლ1040	9.75%	ლ101,000
ლ3600-4800	20,100	ლ3300	ლ1490	9.75%	ლ144,000
ლ4800-6000	10,700	ლ4300	ლ2150	9.75%	ლ208,000
ლ6000-7200	6,500	ლ5200	ლ2600	9.75%	ლ251,000
ლ7200-9600	6,500	ლ6600	ლ3300	9.75%	ლ319,000
ლ9600-12000	3,100	ლ8500	ლ4250	9.75%	ლ411,000
ლ12000-15000	2,200	ლ10600	ლ5300	9.75%	ლ512,000
ლ20000-100000	4,600	ლ29800	ლ14900	9.75%	ლ1,444,000



გამომწერეთ ახლავა
ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

Forbes GEORGIA



6 თვე – 35 ლარი, 12 თვე – 69 ლარი

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

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



შალვა სალუშვაძე
განვითარების სტრატეგია

სტაბილურობიდან მდგრადობამდე

თბილისი განახლებული მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმით განვითარდება

2009 წელს, ქვეყნის დამოუკიდებლობის ისტორიაში პირველად, ძალაში შევიდა „თბილისის პერსპექტიული განვითარების გენერალური გეგმა“, რომელიც 2014 წელს, კანონმდებლობაში განხორციელებული ცვლილებების შესაბამისად, დამტკიცდა როგორც „დედაქალაქის მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმა“.

ამ პროცესებს წინ უსწრებდა 2000-იანი წლების ინვესტორთა ძლიერი სამშენებლო აქტივობა, ე.წ. „ბუმი“ – „ბრძოლა საუკეთესო ადგილების დაუფლებისათვის“. საგულისხმოა, რომ აღნიშნულ პერიოდში საკმაოდ აშკარა დაპირისპირება მიმდინარეობდა ქალაქის რეგულირების სისტემასა და „თავისუფალ ბაზარს“ შორის, რომლის აპოლოგეტებსაც „ლიბერალი“ ქალაქ-მგებმარებლები წარმოადგენდნენ.

ბოლო ათწლეულების განმავლობაში თბილისში მიმდინარე მშენებლობებმა დაარღვიეს ქალაქის სამშენებლო განვითარების ლოგიკა და ბალანსი, რითაც კიდევ უფრო გაამძაფრეს ე.წ. „გარდამავალი პერიოდის“ უკვე არსებული წინააღმდეგობები. მიუხედავად წინა, უკვე ძალადაკარგული მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმის მთელი რიგი პოზიტიური გადაწყვეტებისა, ამ დოკუმენტის ძალაში შესვლის შემდგომაც ვერ იქნა დაძლეული დედაქალაქის ტერიტორიის სტრუქტურირებასა და მის შემადგენელ ქვესისტემებს შორის არსებული დისბალანსი. კერძოდ, ტერიტორიების გამოყენება, სივრცით-გეგმარებითი წყობა, ურბანული გარემოს ხარისხი არ შეესაბამებოდა ეკონომი-

კის, ინფრასტრუქტურისა თუ ეკოლოგიურ მოთხოვნებს.

ცნობილია, რომ მოქმედი კანონმდებლობის შესაბამისად, სწორედ მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმა ქმნის ქალაქის ტერიტორიულ-სივრცითი განვითარების საფუძველს, რომელიც ქალაქდაგეგმარებისა და სხვა დარგობრივი დოკუმენტების გადაწყვეტების საფუძველზე ადგენს ტერიტორიების გამოყენებისა და განაშენიანების პირობებს.

თბილისში ურბანულ-გეგმარებითი წესრიგის აღდგენა საზოგადოებრივი ინტერესების უპირატესი გათვალისწინებით და მდგომარეობის თანდათანობითი შემობრუნების გზით, ის უმთავრესი ამოცანაა, რომელიც მიზნად დაისახა განახლებულ მიწათსარგებლობის გენერალურ გეგმაზე მომუშავე ორგანიზაცია „სითი ინსტიტუტი საქართველომ“ თავის გერმანელ, ფრანგ და ჰოლანდიელ პარტნიორებთან ერთად.

2019 წლის 15 მარტს თბილისის მუნიციპალიტეტის საკრებულოს მიერ დამტკიცებული განახლებული მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმის მიხედვით, დედაქალაქის ტერიტორიული განვითარების პრიორიტეტს წარმოადგენს არსებული განაშენიანებული ტერიტორიების განვითარების ინტენსიური მოდელი ექსტენსიურის ნაცვლად. აღნიშნულიდან გამომდინარე, გენგეგმის გადაწყვეტებით დასახულია ტერიტორიების ბალანსირებული და რეკონსტრუქციაზე ორიენტირებული განვითარება.

მარტივად რომ ვთქვათ, განახლებუ-

ლი მიწათსარგებლობის გენერალური გეგმის როლი სამ ძირითად ასპექტს მოიცავს:

პირველ რიგში, გენერალურმა გეგმამ უნდა უზრუნველყოს ბალანსი საზოგადოებრივ და კერძო ინტერესებს შორის. ანუ შეზღუდვების გზით არ უნდა დაუშვას კერძო განვითარებები, რომლებიც საერთო ინტერესებს ავნებს და წახალისებების გზით უნდა მიმართოს ისინი ერთიან კალაპოტში საერთო ეფექტის გაზრდისათვის.

მეორე მხრივ, მიწათსარგებლობის გენერალურმა გეგმამ უნდა შექმნას წინასწარ განჭვრეტადი გარემო. საქალაქო ცხოვრებაში ჩართულ ყველა მხარეს უნდა შეეძლოს იმის განსაზღვრა, თუ რა ჩარჩოებში წარიმართება მომავალი პროცესები მიუხედავად პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალური და სხვა ცვლილებებისა, რა წესებს დაემორჩილება საქალაქო განვითარება და რა ლოგიკით შეიცვლება იგი.

და მესამე, გენერალურმა გეგმამ ხელი უნდა შეუწყოს გრძელვადიანი სამართლიანობის დამყარებას. რეალურად, მოცემული მჭიდრო კავშირშია ზემოხსენებულ ორ პუნქტთან და დიდწილად მათ შედეგს წარმოადგენს. ქალაქის განვითარების

ყველა მონაწილეს უნდა ჰქონდეს გარანტია, რომ არც ერთი მხარე არ სარგებლობს განსაკუთრებული პრივილეგიებით, რომ ყველა ემორჩილება ერთიან, მკაფიო და გასაგებ წესებს და ამასთან, ყველას მოეთხოვება გარკვეული დათმობები საერთო ღირებულებებისათვის. შედეგად, საქალაქო ცხოვრებაში ჩართულ ყველა მონაწილეს გაუჩნდა საშუალება, წინასწარ განსაზღვროს, უნდა თუ არა ამ კონკრეტულ ქალაქში ყოფნა, რა როლი უნდა ჰქონდეს ამ ქალაქში და რას შეიძლება მოელოდეს ქალაქისგან, როგორც იურიდიული და სოციალური სივრცისაგან.

რას ნიშნავს ეს ყოველი მოქალაქისა და ბიზნესისათვის? ეს ნიშნავს დაცულ და სამართლიან გარემოს, ნიშნავს პროგნოზირების საშუალებას. ჩვენ შეგვიძლია, წინასწარ შევაფასოთ, რა შედეგი ექნება ჩვენს შრომასა და ინვესტიციას და გვექნება გარანტია, რომ პირობები დამოუკიდებელი და ჩვენთვის გაუგებარი მიზეზების გავლენით არ შეიცვლება. თუ ვაშენებთ სახლს, უმნიშვნელოვანესია ვიცოდეთ, რა გარემოში ვაშენებთ მას და რა არის მოსალოდნელი – რა მანძილზე იქნება პარკი, რა მანძილზე არის სკოლა, რა მანძილზე იქნება უახლოესი ნაგებობები, რა პარამეტრები ექნება ამ ნაგებობს და ზოგადად რა ღირებულების იქნება ეს ჩვენი სახლი, როდესაც დასრულდება. თუ ვიწყებთ ბიზნესს, ვიცოდეთ, რა გარემოში ვიწყებთ ამ ბიზნესს, რამდენი მომხმარებელი შეიძლება გვყავდეს, რა სივრცე არსებობს კონკურენტებისათვის, რა დამხმარე და ჩამანაცვლებელი რესურსები შეიძლება იყოს წარმოდგენილი ჩვენ გარშემო და ასე შემდეგ. თუ ვაწარმოებთ სოციალურ უზრუნველყოფას – რამდენი მოსახლე შეიძლება იყოს

კონკრეტულ უბანზე, რა დატვირთვებს შეიძლება ველოდეთ, რა დამატებითი პირობებია. მაშინაც კი, როცა საქალაქო გარემო შეიძლება შეიცვალოს, იმის განსაზღვრის საშუალება გვეძლევა, თუ რა ლოგიკას დაემორჩილება ეს ცვლილებები, შესაბამისად, რისკები ყველა მხარისათვის შემცირდება და გრძელვადიანი გეგმარების საშუალება მოგვეცემა.

აღსანიშნავია, რომ დღემდე თბილისის მაღალრიკიან გარემოს წარმოადგენდა. საქმის ეფექტიანი წარმოებისათვის რისკების გადასაფარავად 14-25%-იანი განაკვეთი განისაზღვრებოდა, რაც რეალურად ფასის პირდაპირი დანამატია. ასეთ პირობებში ბიზნესი ყოველთვის მიმართულია ჭარბი რესურსის შექმნისკენ, რათა გადაფაროს შესაძლო რისკები – შექმნას მაქსიმალური რაოდენობა, თუნდაც ხარისხის შემცირების ხარჯზე. ამგვარი რისკების შემცირება საშუალებას იძლევა, ერთი მხრივ, დავიცვათ ბალანსი მიწოდებული პროდუქტის ფასსა და მომხმარებლის მსყიდველობითუნარიანობას შორის, მეორე მხრივ კი საქალაქო კონკურენციის სივრცეში შემოვიტანოთ „ხარისხის“ განზომილება. ეს საშუალებას იძლევა, გაგაჩინოთ ფინანსური ინტერესი ქალაქისათვის მნიშვნელოვან საკითხებთან მიმართებით, მაგალითად, არსებული სამოსახლო რესურსების განახლების, ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესების, თუნდაც პარკების ან სკოლების მოწყობის კუთხით.

სივრცით-ეკონომიკური პოლიტიკისა და თბილისის გეგმარების საკითხებში დღეს აუცილებელია თანამედროვე მიდგომებით ორიენტირება. დიდი რაოდენობით მცირე მასშტაბის ჩარევები ქალაქის მთელ ტერიტორიაზე – ეს არის თბილისის განვითარების მომავალი, რომლითაც უნდა ჩანაცვლდეს დიდმასშტაბიან პროექტებზე კონცენტრირების მცდელობა. მთელ ქალაქში შეგვიძლია ვიპოვოთ ურბანული სივრცის არამდგ-

რადი განვითარების მაგალითები, რაც დიდი რაოდენობით დაუმთავრებელი მშენებლობებითა და მაღალი ვაკანტურობის მაჩვენებლებითაც დასტურდება. „ვაკანსიისთვის მშენებლობა“ პირდაპირი სახის კაპიტალის განადგურებაა და მომავალ ინვესტიციებსაც აყენებს. უნდა შეიქმნას ეკონომიკური დეფიციტი, რომელიც დროთა განმავლობაში მიგვიყვანს: (1) დისტრიბუციის ოპტიმალურ დონემდე, (2) ინვესტიციების დაცვის გაძლიერებამდე, (3) უძრავი ქონების ფასის გამყარებამდე. ურბანული დაგეგმარება წამყვან როლს ითამაშებს ამ პროცესში.

ქალაქში ცხოვრების ხარისხზე ფოკუსირება სტიმულირებას გაუწევს ეკონომიკურ განვითარებას. უნდა შეიცვალოს პარადიგმა „ააშენე და კლიენტი თავისით მოვა“. პარადიგმის ეს ცვლილება, რომელიც 2008 წლის მსოფლიო ეკონომიკურმა კრიზისმა კიდევ უფრო დააჩქარა, დღეს ევროპაში გაცილებით უფრო ხილულია. ეს ტენდენცია უფრო მეტადაა გამძაფრებული მუშაობა-ცხოვრებისა და საცალო ვაჭრობის სტილში დრამატული ცვლილებების ფონზე. დღევანდელი გამოწვევა არსებული სტრუქტურების ხელახალ ადაპტირება-რეპოზიციას უფრო მოითხოვს, ვიდრე ახალი შენობების მშენებლობას. შესაბამისად, ფოკუსირება ბრაუნფილდების ხელახალ განვითარებაზე ცხოვრების ხარისხის პარადიგმის განუყოფელი ნაწილია.

დაბოლოს, ეს მიდგომა თბილისისათვის უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს, რათა მიმდინარე ქალაქგეგმარებითი პროცესები ყველანაირი ძალისხმევით მოექცეს კანონმდებლობის ჩარჩოებში და ახალი გენგეგმის პრინციპებს დაექვემდებაროს, რაც შესაძლებლობას მისცემს ქალაქს, ცხოვრებაში გაატარდეს ის ღონისძიებები და გეგმარებითი გადაწყვეტები, რომლებიც თბილისის წამყვანი ევროპული ქალაქების სტანდარტებს მიუახლოვებს. **F**

ეკონომიკა



ირაკლი ხვანია
განვითარების სტრატეგია

კულტურული მემკვიდრეობის ეკონომიკა





SHOOT: SHUTTERSTOCK

საქართველოს ქალაქების კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლები

სერიოზული გამოწვევების წინაშე დგანან ათწლეულების განმავლობაში მოუვლელობის, ხშირად არასათანადოდ ჩატარებული სარეაბილიტაციო ან თვითნებური სარემონტო სამუშაოებისა და ისტორიულად ჩამოყალიბებულ ურბანულ გარემოში უხეში ჩარევების გამო. ამ მხრივ განსაკუთრებით ალბათ თბილისი და ბათუმი უნდა გამოვყოთ. ამის მიზეზია არასრულყოფილი საკანონმდებლო გარემო და ინსტიტუციონალური მოწყობა, ცნობიერების ამაღლების საჭიროება, არასაკმარისი კვალიფიციური კადრები საპროექტო და სამშენებლო-სამემსრულებლო დონეებზე, მწირი საბიუჯეტო თანხები მასშტაბური სარეაბილიტაციო სამუშაოების საჭიროების ფონზე. ნაშენი მემკვიდრეობა ისტორიულ ქალაქებში თავმოყრილია ცენტრალურ უბნებში, სადაც მაღალია უძრავი ქონების ფასი და დიდი დაინტერესება სამშენებლო ინვესტიციების მხრიდან. ამ ზეწოლის გამო ხშირად საფრთხის ქვეშ დგება როგორც ცალკეული ძეგლები, ასევე მთლიანად ისტორიული განაშენიანების ბუდე.

ქალაქის ისტორიულ ნაწილში სამშენებლო განვითარებას დიდი სიფრთხილე და მაღალპროფესიონალური მიდგომა სჭირდება, რათა ყოველი ახალი ნაგებობა ჩაეწეროს კულტურულ მემკვიდრეობით გარემოში და ამავე დროს გაამდიდროს იგი. თბილისი სწორედ იმით არის გამორჩეული, რომ აქ სხვადასხვა პერიოდისა და სტილის არქიტექტურა ჰარმონიულად ერწყმის ერთმანეთს და ერთიან მრავალფეროვან ურბანულ გარემოს ქმნის ბუნებრივ ლანდშაფტთან ერთად, რომელიც ქალაქის ისტორიას გვიყვება.

კულტურულ მემკვიდრეობაზე ზრუნვა ზოგადსაკაცობრიო ღირებულებაა, რომელსაც საერთაშორისო ქარტიების დონეზე ვალდებულებად იღებენ ცივილიზებული სამყაროს ქვეყნები, მათ შორის – საქართველოც. დამოკიდებულება

მემკვიდრეობის მიმართ პირდაპირ მეტყველებს საზოგადოების კულტურული განვითარების დონეზე და ყოველი თაობის ვალია როგორც ღირებული ახლის შექმნა, ასევე მემკვიდრეობის გაფრთხილება და მომავალი თაობებისათვის გადაცემა. ეს ორი რამ ერთმანეთს ხელს სულაც არ უშლის და სწორი დაგეგმვის შემთხვევაში სწორედ მათი თანაარსებობა წარმოადგენს მდგრადი განვითარების საფუძველს. ეს არათუ ეწინააღმდეგება ეკონომიკური განვითარების პრინციპებს, არამედ პირიქით, ნაშენი მემკვიდრეობა შემოსავლის დიდი წყაროა ქალაქებისა და სახელმწიფოებისთვის, უფრო დიდი, ვიდრე ახალშენებლობა. ეს კარგა ხანია, იციან მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში, სადაც კულტურული მემკვიდრეობის ეკონომიკა მნიშვნელოვან როლს თამაშობს.

„ძველი შენობები – ეს ახალი ეკონომიკაა. დღევანდელი ისტორიული შენობების დაცვა არა მხოლოდ მათი დაცვისათვის ხდება; ამას გრძელვადიანი ეკონომიკური ბიძგი გააჩნია“, – ამბობს დონოვან რიპკემა, ვაშინგტონში მდებარე უძრავი ქონებისა და ეკონომიკური განვითარების ფირმა Place Economics-ის ხელმძღვანელი. ხშირად გვესმის, რომ ქალაქს სჭირდება ინვესტიციები, განვითარება და ეკონომიკური ზრდა. რა თქმა უნდა, ეს ასეა, მაგრამ რაც შეეხება არქიტექტურული და ურბანული მემკვიდრეობის დაცვას ძველ უბნებში, ამასთან დაკავშირებით ცნობილია ამერიკაში, ევროპისა და აზიის ქვეყნებში არსებული კვლევები და გამოცდილება, რომელიც ისტორიული შენობების შენარჩუნება-განვითარების ფინანსურ და სოციალურ სარგებლიანობას უსვამს ხაზს. ეს გამოცდილება კი უჩვენებს, რომ ძველი შენობებისა და უბნების რეაბილიტაცია წარმოშობს უფრო მეტ სამუშაო ადგილს, ვიდრე ახალი მშენებლობა. მაგალითად, ამერიკის ერთ-ერთ ავტომწარმოებელ შტატში, ძველი ქუჩებისა და უბნების რეაბილიტაციაში ჩადებული ყოველი ერთი მილიონი დოლარი წარმოქმნის უფრო

მეტ სამუშაო ადგილს, ვიდრე ავტონდუსტრია. რიკვემას თქმით, ბოლო წლების განმავლობაში ამ სფეროში ძალიან ბევრი მნიშვნელოვანი კვლევა ჩატარდა, რომლებმაც გამოავლინეს ისტორიულ შენობათა დაცვის ეკონომიკური გავლენის ოთხი ძირითადი ფაქტორი: სამუშაო ადგილების შექმნა და ოჯახის შემოსავალი, კერძო საკუთრების გაზრდილი ღირებულება, ცენტრისა და ცალკეული უბნების გამოცოცხლება და კულტურული მემკვიდრეობის ტურიზმის განვითარება.

მაგალითად, დელავერში ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ძველი შენობების რეაბილიტაციამ ყოველ ერთ მილიონ ჩადებულ დოლარზე 14.6 სამუშაო ადგილი წარმოქმნა, როდესაც ახალმა მშენებლობებმა - 11.2, წარმოებამ კი - 9.2. ჯორჯიის შტატის მთავარ ინდუსტრიებშიც მსგავსი სურათია. ერთი მილიონის ინვესტიცია იძლევა 3.5 სამუშაო ადგილს ავტომშენებლობაში, 4-ს - კომპიუტერების წარმოებაში, 8.7 სამუშაო ადგილს - საჰაერო ტრანსპორტირებაში, 10.4 - მეფრინველეობაში და 18.1 ადგილს - ძველი შენობების აღდგენაში.

რაც შეეხება უძრავი ქონების ღირებულებას, ისტორიული უბნების რეაბილიტაცია ფასს არა მარტო ისტორიულ შენობებს უმატებს, არამედ ამ შენობების ახლო განთავსებულ საკუთრებასაც. გაყიდვების ფასზე ამგვარმა ნამატმა ფილადელფიაში 131 პროცენტი შეადგინა. ტენასის ცხრა ქალაქში უძრავი ქონების გაზრდილი ღირებულება 5-დან 20 პროცენტამდე მერყეობს.

ბოლო 25 წლის მანძილზე, უბნებისა და ქუჩების რევიტალიზაციაზე 45 მილიარდი დოლარი დაიხარჯა. ამან შედეგად გამოიღო 83,000 (ნეტო) ახალი ბიზნესი, 370,000 (ნეტო) ახალი სამუშაო ადგილი, შენობათა რეაბილიტაციისა და მშენებლობის 199,000 პროექტი, ამბობს რიკვემა.

ურიცხვი კვლევა ასევე გვაჩვენებს ისტორიული დაცვის გავლენას იტორიული მემკვიდრეობის ტურიზმზე. ფილადელფიაში ამგვარი ტურიზმის ანგარიშზე 45,000 სამუშაო ადგილი და 975,000,000

დოლარი წლიური მოგებაა. არკანზასის შტატში ტურისტების მთელი რაოდენობის 16 პროცენტი ითვლება ისტორიული მემკვიდრეობის ტურისტად, მაგრამ ისინი სხვა ტურისტებზე 30 პროცენტით მეტ ფულს ხარჯავენ და ორჯერ დიდხანს რჩებიან.

რაც უნდა მნიშვნელოვანი იყოს ეკონომიკური ეფექტი, რიკვემას თქმით, „ეს მთლიანი სურათის მხოლოდ ნაწილია, ისტორიული მემკვიდრეობის დაცვას აგრეთვე გარემოსდაცვითი და სოციალური ასპექტები აქვს“.

საფრანგეთში მთლიანად კულტურის სფეროდან ქვეყნის ბიუჯეტში შესულმა თანხამ 2013 წელს გადააჭარბა ავტონდუსტრიიდან მიღებულ თანხებს. რევიტალიზებულ უბნებში ავტომატურად საგრძნობლად იზრდება კერძო ბიზნესის აქტივობა კაფეების, რესტორნების, მაღაზიების, სასტუმროებისა და სხვა ტიპის მომსახურების სახით. ნებისმიერი ქალაქის კარგად შენარჩუნებულ ისტორიულ ცენტრში უძრავი ქონების ფასი ბევრად მაღალია. გამოკითხვები აჩვენებს, რომ კერძო კომპანიების გადაწყვეტილებაში ოფისის განთავსების შესახებ, მთავარი ფაქტორი ისტორიულ ცენტრში მდებარეობაა. მსოფლიოში ტურიზმის მიმართულებებიდან ყველაზე დიდია კულტურული მემკვიდრეობის ტურიზმი, რომლის წილიც 55%-ია, რაც ორჯერ მეტია, ვიდრე მერე ადგილზე მყოფი აქტიური ტურიზმის სექტორის ხვედრითი წილი. კულტურული მემკვიდრეობის ტურისტები სხვებთან შედარებით უფრო დიდხანს რჩებიან, ხარჯავენ 30%-ით მეტ თანხას და ხშირად ბრუნდებიან უკან. ევროპისა და აზიის მრავალი ქალაქი, რომლებმაც სათანადო ყურადღება დაუთმეს ისტორიულ უბნებს, იზიდავენ საერთაშორისო დაფინანსებას მემკვიდრეობის მოვლისათვის და გაზრდილ ინვესტიციებს. მსოფლიო მემკვიდრეობისა და იუნესკოს სიაში მოხვედრის შემდეგ კი ქალაქებში ჩადის მილიონობით ტურისტი, რაც ამ ქალაქების შემოსავლების მნიშვნელოვანი წყარო ხდება. ეს ყველაფერი ეკონომიკურ მხარესთან ერთად საგრძნობლად აისახება სოცია-

ლური ფონის გაუმჯობესებაზე.

„მემკვიდრეობა რისკის ქვეშ ყველაზე მეტად მაშინ დგება, როდესაც ფული ძალიან ცოტა ან ძალიან ბევრია“, - ამბობს ესტერ ვან სტეკელენბურგი, Urban Discovery-ის დამფუძნებელი, ურბანული ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი ნიდერლანდებიდან, რომელიც ოც წელზე მეტია, ადგილობრივ ხელისუფლებებს, არასამთავრობო ორგანიზაციებსა და უძრავი ქონების დეველოპერებს ესმარება კულტურული მემკვიდრეობის აქტივების კაპიტალიზებაში და რომელსაც აზიის ქვეყნებში მუშაობის ხანგრძლივი გამოცდილება აქვს.

ევროპისა და აზიის გამოცდილებაზე დაყრდნობით, ესტერ ვან სტეკელენბურგი ასევე ამბობს, რომ ახალ მშენებლობებთან შედარებით კულტურული მემკვიდრეობის სარეაბილიტაციო სამუშაოები 10-20%-ით მეტ სამუშაო ადგილს ქმნის და 40%-მდე ნაკლებ სამშენებლო მასალას მოითხოვს. მისი თქმით, ჩინეთის ქალაქი ლიჯიანგი, რომელიც ტრადიციული ჩინური არქიტექტურით არის მდიდარი და ერთ დროს მიძინებული ქალაქი იყო, დღეს ყოველწლიურად 11 მილიონ ტურისტს მასპინძლობს და 1.6 მილიარდ დოლარს გამოიმუშავებს, მაშინ როდესაც ადგილობრივი მოსახლეობა 140 ათასს შეადგენს.

მალიზიის ქალაქ მელაკამ კულტურული მემკვიდრეობა და მასთან დაკავშირებული ტურიზმი პრიორიტეტად 1985 წლიდან დაისახა და ამ კუთხით ხანგრძლივი და სწორი მუშაობის შედეგად 2007 წელს იუნესკოს მსოფლიო მემკვიდრეობის სიაში მოხვდა, რის შედეგადაც აქ ყოველწლიურად ოთხ მილიონამდე მნახველი ჩადის. ჩინეთის კიდევ ერთ ქალაქს, მაკაოს, მისი კულტურული მემკვიდრეობის სანახავად 2001 წელს 9 მილიონი ტურისტი ეწვია. მას შემდეგ, რაც მაკაოს ისტორიული ნაწილი ასევე მოხვდა იუნესკოს მსოფლიო მემკვიდრეობის სიაში 2005 წელს, ტურისტების რაოდენობა იმავე წელს გაორმაგდა, 2010 წელს 22 მილიონამდე გაიზარდა, 2012-ში კი 28 მილიონს მიაღწია. აქ, ისევე როგორც



თითქმის ყველა ისტორიულ ქალაქში, რომელიც სათანადოდ უფროხილდება და ავითარებს კულტურულ მემკვიდრეობით ნაწილს, საცალო ვაჭრობის გაყიდვების 60% ძველ ქალაქში ხდება.

ესტერ ვან სტეკელენბურგს სხვა მაგალითებიც მოჰყავს მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან, თუ რა გავლენას ახდენს კულტურული მემკვიდრეობა უძრავ ქონებაზე. ინგლისში ისტორიულ შენობებში უძრავი ქონების ფასი საცხოვრებელ ფართზე 25-35%-ით უფრო მაღალია, ხოლო საოფისეზე - 60%-ით. სინგაპურში ისტორიულ ცენტრთან ახლოს მდებარე შენობები 10-20%-ით უფრო მაღალ ფასად ქირავდება. აქ ისტორიულ ადგილებში ინდივიდუალური საცხოვრებელი სახლების ღირებულება ათი წლის მანძილზე გაიზარდა 200%-ით, ხოლო საბინაო ამხანაგობების კუთვნილ საცხოვრებელ შენობებში - 150%-ით.

„ნიდერლანდების სარესტავრაციო ფონდის მიერ დახარჯული ერთი ევრო

კერძო სექტორის მიერ ინვესტირებულ სამ ევროს იზიდავს. ეს პირდაპირ ქმნის სამუშაო ადგილებს, ხოლო ძველის აღდგენის გადადება რესტავრაციას ყოველწელს 15%-ით აძვირებს“, - ამბობს პეტერ ფონ ფოლენროენი ნიდერლანდების სარესტავრაციო ფონდიდან.

თუმცა, რა თქმა უნდა, ფულის გადახდისას მყიდველს სურს, ჰქონდეს გარანტია, რომ ის ისტორიული გარემო, სადაც მან ინვესტირება მოახდინა, მომავალში არ შეიცვლება და დაცული იქნება. წინააღმდეგ შემთხვევაში, გაუარესებული გარემო გამოიწვევს ფასების ვარდნას. რეაბილიტირებულ უბნებში ფაქიზი განახლების მიდგომებით საჭიროა ფუნქციური მრავალფეროვნების შენარჩუნება, განსაკუთრებით, საცხოვრებელი ფუნქციის გაფართოლება, რათა ეს უბნები არ დაიცალოს უმნიშვნელოვანესი სოციალური კომპონენტისაგან და არ იქცეს ზედმეტად ტურიისტულ და გადატვირთულ ადგილად, სადაც მხოლოდ უსულო შენობები დარჩება.

ბები დარჩება.

ისტორიულ ზონებში კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლების რეაბილიტაციისა და სამშენებლო რეგულაციების მხრივ თბილისმა ბოლო წლებში გარკვეული დადებითი ნაბიჯები გადადგა. თუმცა კვლავ გამოწვევად რჩება არასაკმარისი თანხები, სარესტავრაციო სამუშაოების ხარისხი და ცალკეული უბნში ჩარევები (მაგ., მირზა შაფის ქუჩა და პანორამა თბილისი) მისი ისტორიული დაცვისა და ბუნებრივი ლანდშაფტის ზონებში. ამ პრობლემების და ისტორიული ნაწილის მართვის მხრივ ნაკლოვანებების გამო თბილისი ჯერ ვერ ახერხებს იუნესკოს მსოფლიო მემკვიდრეობის სიაში მოხვედრაზე წარმატებული განაცხადის გაკეთებას. ნებისმიერი განვითარება დაფუძნებული უნდა იყოს კულტურული მემკვიდრეობის დაცვისა და მდგრადი განვითარების პრინციპებზე, რაც ისტორიული ქალაქების ეკონომიკური წარმატების წინაპირობაც არის. **F**





KARMA CHAMELEON

ახალი გენერალური დირექტორის ხელმძღვანელობით, მდიდრული ელექტრომობილების მწარმოებელი ერთი ათწლეულის განმავლობაში უკვე მეორეჯერ განიცდის რეინკარნაციას.

გაუხსნის კი მას სამი ახალი მოდელი და პერსონალიზების (ინდივიდუალური შეკვეთით წარმოების) ძლიერი პროგრამა გზას საბოლოო წარმატებისაკენ?

ავტორი: ნაპ ტანერტი

კომპანიისათვის, რომელიც ელექტრომობილებს აწარმოებს, კარმა ბოლო დროს საშინლად მდუმარე იყო და ამისათვის საკმარისი საფუძველიც ჰქონდა. ფუფუნების მანქანების მწარმოებელი კაპიტალურ რემონტს გადაიოდა ახალი აღმასრულებელი დირექტორის, ლენს ჩხოლეს ხელმძღვანელობით.

„ჩვენ კომპანიის განვითარებასა და ჩვენი პროდუქციის სრულყოფაზე ვართ ფოკუსირებული“, – ამბობს ჩხოლევი, ავტოინდუსტრიაში 25 წლის სტაჟის მქონე ვეტერანი, რომელმაც Karma-ს საჭესთან ადგილი 2017 წლის დეკემბრიდან დაიკავა. მას დაევალა იმ მომენტისათვის ათი წლის კომპანიის სტარტაპის მსგავსად ხელახლა აწყობა და ფეხზე დაყენება. სიძნელე ჩხოლესათვის იმაში მდგომარეობს, რომ ეს არის Karma-ს მესამე ინკარნაცია ათწლეულის განმავლობაში და მეორე შემთხვევა, როდესაც მისი სრული გადაწყობა ხდება.

Karma Automotive 2007 წელს შეიქმნა როგორც Fisker Automotive დანიელი ავტომობილების დიზაინერის ჰენრიკ ფისკერის მიერ, რომელიც უფრო ცნობილია თავისი ნამუშევრებით BMW Z8-ის, Aston Martin V8 Vantage-ისა და

DB9-სთვის.

აშშ-ის ენერჯეტიკის დეპარტამენტის ფედერალური სესხით დაფინანსებულმა ფისკერმა შექმნა ელექტრონიკის, პლაგინ-ჰიბრიდული სპორტული სედანი სახელწოდებით Karma, რომლის საწყისი ფასი 100,000 დოლარზე მეტი იყო. პროექტმა მნიშვნელოვანი ინვესტორები მიიზიდა (მათ შორის ვენჩურული კაპიტალის ფირმა Kleiner Perkins-ი) და ასევე ე.წ. სელებრითი კლიენტები, მაგალითად, ლეონარდო დიკაპრიო და ჯასტინ ბიბერი. მაგრამ ავტომობილს ბევრი მექანიკური და ტექნიკური ხარვეზი ჰქონდა, რაც კომპანიისათვის მალევე იქცა სერიოზული ზარალის მიზეზად.

2011 და 2012 წლებში ფისკერმა სავარაუდოდ

ეწოდა. მიუხედავად იმისა, რომ ავტომობილი ბევრ ასპექტში განახლდა და დაიხვეწა, მათ შორის შეიძინა უკეთესი აკუმულატორი და ახალი ინტერიერი, ექსტერიერი დიდწილად იგივე დარჩა და განიხილებოდა როგორც ფისკერის Karma-ს რეპლიკა, ანუ ზუსტი ასლი.

იმ მომენტისათვის, როდესაც 52 წლის ჩულომ Karma-ს ხელმძღვანელობა ჩაიბარა, კომპანიას სასიცოცხლოდ ესაჭიროებოდა გამოცდილი აღმასრულებელი. ჩულოს კარგი რეზიუმე ჰქონდა. მან კარიერა დაიწყო 1992 წელს ინჟინრის რანგში ჩინეთის ერთ-ერთ უმსხვილეს ავტომწარმოებელ Dongfeng Liuzhou Motor-ში, მას შემდეგ, რაც მიიღო საინჟინრო მაგისტრის ხარისხი ჩინეთის ჩრდილო-დასავლეთის პოლიტექნიკურ



შოუს ვარსკვლავი: აპრილში შანხაის ავტოშოუზე Karma-მ 2020 წლის Revero GT და SC1 Vision კონცეფტია წარმოადგინა.

2,450 Karma აწარმოა და თითოეულზე მინიმუმ \$35,000 დაკარგა. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიამ \$1 მილიარდზე მეტი კერძო და საჯარო დაფინანსება მოიძია, დირექტორთა საბჭოსთან ძირეული უთანხმოებების გამო 2013 წლის მარტში ჰენრიკ ფისკერი კომპანიის დირექტორის თანამდებობიდან გადადგა, რვა თვის შემდეგ კი ავტომწარმოებელმა გაკოტრების შესახებ განაცხადა.

2014 წელს ავტონაწილების წამყვანმა ჩინურმა მიმწოდებელმა Wanxiang Group-მა ფისკერის დარჩენილი აქტივები და სავაჭრო ნიშნები \$150 მილიონად შეიძინა. 2015 წლისათვის კომპანიამ სახელი შეიცვალა და Karma დაირქვა, ხოლო მის ახალ საფირმო ავტომობილს Revero

უნივერსიტეტში და დაიცვა სადოქტორო დისერტაცია საინჟინრო მენეჯმენტში ნანჯინგის მეცნიერებისა და ტექნოლოგიის უნივერსიტეტში. მან საუკეთესო შედეგები აჩვენა ჩინეთისა და გერმანიის სხვადასხვა ავტოკომპანიის გაყიდვებში, მარკეტინგსა და შემდეგ საერთო მენეჯმენტში, მათ შორის უმუშავია უმაღლეს თანამდებობებზე Fiat Chrysler-ში, Mercedes-სა და Foton-Daimler-ში.

როდესაც Karma დაუკავშირდა, ჩულო მიხვდა, რომ ეს იყო ადგილი, სადაც მას შეეძლო, თავისი კვალი დაეტყო სატრანსპორტო ინდუსტრიის მომავლისათვის, თუმცა კი ეს ძალზე ძნელი იქნებოდა. იგი არა მხოლოდ უნდა გადასულიყო საცხოვრებლად ახალ ქვეყანაში



HAUTE
სიბი



ორი ოსტატი – ერთი ბურბონი

მას შემდეგ, რაც Suntory-მ 2014 წელს თითქმის 14 მილიარდ დოლარად შეიძინა „ჯიმ ბიმი“, ვისკის მოყვარულები ამ ორ ბრენდს შორის თანამშრომლობაზე ოცნებობდნენ. ამ გაზაფხულზე აღმოსავლეთი როგორც იქნა შეხვდა დასავლეთს და Legend-ი (გამოითქმის ლიი-ვენთ) გამოუშვა. ბურბონი ორი ლეგენდის მიერაა შექმნილი: ფრედ ნოეს, „ჯიმ ბიმის“ შექმნის თაობის ოსტატი დისტილერისა და შინჯი ფუკუოს, Suntory-ის აღიარებული უფროსი ბლენდერის. ახალი სასმელი არღვევს ბურბონის ტრადიციულ წესებს, ახდენს რა სულ მცირე ოთხი წლის განმავლობაში დაძველებული სტრეიტ-ბურბონის ბლენდინგს წითელი ღვინისა და შერის კასრებში დაძველებულ ბურბონთან. შედეგი არის ვისკი (\$35) ხილის პიკანტური არომატითა და ხანგრძლივი, რბილი დასრულებით, რომელიც კენტუკისა და კოტონს საამაყის საფუძველს აძლევს.

(ამერიკა) და საქმიანობა დაეწყო უცხო საავტომობილო სეგმენტში (მანამდე ის ყოველთვის პიკაპ-სატვირთო სეგმენტში იყო), არამედ მუშაობა მოუწევდა სრულიად განსხვავებულ, ახალი ტიპის ამძრავთან.

ჩულომ ენერჯიულად, თუმცა მკაფიო გეგმის გარეშე დაიწყო. მან უკვე გარდაქმნა ბრენდი მდიდრული ჰიბრიდული ავტომობილების მწარმოებელ კომპანიად, რომელიც ცდილობს, აწარმოოს სრულად ელექტრომანქანები და რომელიც საკუთარ ტექნოლოგიებს აპატენტებს. Karma ფოკუსირებულია სატრანსპორტო კომუნიკაციაზე, მოწინავე ინფორმაციულ-გასართობ სისტემებსა და ავტონომიურ მართვაზე.

ჩულო ასევე ხაზს უსვამს Karma-ს უნარს, დაამზადოს ავტომობილი ინდივიდუალური შეკვეთით. „სტანდარტული პროდუქტის შემქნა არავის სურს, – დასძენს იგი. – მათ უნდათ რაღაც განსხვავებული, ის, რაც მათ სტატუსს შეესაბამება“. მყიდველი იმუშავებს პირდაპირ დიზაინერთან, იმისათვის, რომ შექმნას ინდივიდუალური გემოვნების შესატყვისი ავტომობილი. ეს შეიძლება იყოს საღებავის განსხვავებული ფერი ან გაუმჯობესებული ძრავა, ან სულაც თავის კატეგორიაში ერთადერთი ავტომობილი.

აპრილში შანხაის ავტოშოუზე Karma-მ სამი ახალი მოდელი წარმოადგინა. ერთი მათგანი ამ ზაფხულს ჩაანაცვლებს არსებულ Revero-ს. Revero 2020 GT, მეტსახელად Revero 2.0 იქნება ფისკერის გავლენისაგან თავისუფალი პირველი ავტომობილი _ ძველი მოდელის მხოლოდ შასი ექნება. ამ GT-ს აქვს უფრო მომრგვალებული ფორმები, უფრო გრძელი და ამობურცული კაპოტი, ფართო წინა და უკანა ფრთები, განსაცვიფრებელი ახალი ინტერიერი, მათ შორის ინდივიდუალიზებული ტორპედო _ ხელსაწყოთა პანელი და ცენტრალური კონსოლის დისპლეი. ავტომობილი ისევე ჰიბრიდულია, აღჭურვილია უფრო მაღალი სიმძლავრის აკუმულატორით, რომელიც უკანა ღერძზე დამონტაჟებულ ორ ელექტროძრავას კვებავს. ასევე აქვს უფრო ძლიერი BMW-ს ძრავა, რომელიც საჭიროების შემთხვევაში მოქმედებს როგორც გენერატორი

აკუმულატორის დასამუხტად. Karma იმედოვნებს, რომ პირველი წლის განმავლობაში დაახლოებით 500 ერთეულ Revero GT-ს აწარმოებს. საწყისი ფასი დაახლოებით \$130,000 იქნება.

მეორე მოდელი გახლავთ Pininfarina GT, შექმნილი ავტომობილების კორპუსების ლეგენდარულ იტალიელ მწარმოებელთან თანამშრომლობით, რომელიც გვაჩვენებს, რამდენად არის შესაძლებელი წარმოების პერსონალიზება. Pininfarina-მ შეინარჩუნა Revero GT-ს არსი, ხელით დამზადებული კორპუსის სტილი და ინტერიერი და გვთავაზობს Karma-ს დიზაინის სექსუალურ ალტერნატივას.

მესამე ავტომობილი, რომელიც Karma-მ შანხაიში წარმოადგინა, იყო SC1 Vision კონცეპტი, ელევანტური როდსტერი, რომელიც მის ელექტრომომავალს წარმოადგენს. მართალია, დეტალები ცნობილი არ არის, მაგრამ ვიცით, რომ SC1 სრული ელექტრომობილი იქნება. ის აღჭურვილი იქნება ახალი, 5G-თან თავსებადი ინფოკომუნიკაციის სისტემით და „შუმანიზებული“ მართვის პულტით, რომელშიც ინტეგრირებულია სენსორული, ხმოვანი, ვიზუალური და ასევე გრაფიკული რეაგირების ინტერფეისები.

ელონ მასკის მსგავსად, ჩულომ აქვს ძალზე ამბიციური გეგმები მასობრივ მარკეტინგთან დაკავშირებით. ამისათვის ის ელოდება, რომ კომპანია შექმნის გუნდს ისეთ ჩინურ პარტნიორთან ერთად, რომელიც გამოდგება ავტომობილების უფრო მაღალი ტემპით წარმოებისათვის. Karma-ს ძალუძს, წელიწადში 10,000-ზე მეტი ავტომობილი აწარმოოს კალიფორნიის მორენო-ველიში განლაგებულ თავის საწარმოში, თუმცა უახლოეს მომავალში წარმოების ამგვარ ტემპებს არ მოელოს. ჩულო გეგმავს Karma-ს აშშ-ში დამკვიდრებას, ვიდრე ევროპასა და ახლო აღმოსავლეთში დაიწყებდეს გაფართოებას 2020 წელს და შემდეგ აზიაში – 2021 წლისთვის.

„ჩვენ ახლა გვაქვს ხედვა და საგზაო რუკა კომპანიისათვის, რომელიც ამჟამად ძლიერ იმპულსს ავითარებს, – ამბობს ჩულო. – მე შემიძლია დარწმუნებით განვაცხადო, რომ წინ საუკეთესო დღეები გველოდება“. ახლა მას მხოლოდ კარგი კარმა სჭირდება. *

საბოლოო აზრი
* „შედეგების მისაღწევად ბიზნესი, ისევე როგორც ავტომობილი, უნდა მართოს“.
– ბ. ფორბასი

მონანიების შესახებ



მონანიება შვემთ მიმავალ
ესპალატორზე ზემოთ ასვლასავით იყო:
განერდებოდი, საკუთარ თავს მიულოცავდი
და მერე უკან ეშვებოდი.

- ემი ველდმენი



საკმარისი
სინათლეა
მათთვის, ვისაც
მხოლოდ დანახ-
ვა სურს, და საკ-
მარისი სიბნელე
მათთვის, ვისაც
საპირისპირო
მიდრეკილება
აქვს.

- ბლემ პასკალი

კი, ამ მიწას
წყვდიადმა გადაურ-
ბინა, მაგრამ ახლა
რადაც სინათლის
მსგავსი მოჩანს.

- დივ ებერსი

კაცი,
რომელიც
არაფერს
ნანობს, ვერ
განიკურნება.

- არისტოთელე



ცოდვად დავარდნის გარეშე არავითარი
ადამიანური დრამა არ იარსებებდა, შესაბამისად, არ
იარსებებდა არავითარი ლიტერატურა,
ხელოვნება, ტანჯვა, რელიგია, სიცილი,
სიხარული, ცოდვა და მონანიება.

- გალკოლმ მამერიჰი

კი, წარსულში
ცოდვები ჩავიდინა,
მაგრამ ეს ყველას
გვიძინა... ასე რომ,
გთხოვ, ნუ დაუშვებ
უფრო დიდ შეცდომას
და ნუ მისცემ
საკუთარ თავს ნებას,
ამ შეცდომებამ
განგსაზღვრონ.

- მერიკა ჰეილსი



აბსოლუტიზმისა და პატი-
ვის მთელი ეს აპარატი
საშინლად უკვდავად
მაგრძნობინებს თავს.

- კრისტოფერ ჰიტიმენსი

ყველანი ედემს
ვნატრობთ და მუდ-
მივად მოვკრავთ მას
თვალს. მთელი ჩვენი
ბუნება, საუკეთესო,
ყველაზე შეურყვ-
ნელ, შემთხვევაში ...
კვლავაც გადასახლე-
ბის შეგრძნებით არის
გაჯერებული.

- ჯ.რ. ტოლკიენი



საბოლოო მოსაზრება

უპრინციპო ხალხსაც კი
შეუძლია რეფორმირე-
ბა და იმგვარ ნიმუ-
შად ქცევა, ამქვეყნის
ასალგაზრდებისთვის
საჩვენებლად რომ
გამოდგება.

- ბ.ფ. ფორბსი



უკანსვლის
გზა
ყოველთვის
არსებობს,
თუ სითამაშე
გვეყოფა, რომ
ის მოკმებნოთ
და გავიაროთ.

- ლუიზ კენი

წარვხოცე მე, როგორც
ნისლი, შენი დანაშაულე-
ბანი და როგორც ჰანლი
- შენი ცოდვები! მობრუნ-
დი ჩემსკენ, რადგან მე
გამოგისყიდე შენ!

- ისაი 44:22

წყაროები: კირკობაძის დღიურები; ბელ ჰუსის "ყველაფერი სიყვარულის შესახებ: ახალი ხედვები"; ჯ.რ. ტოლკიენის წერილები; შრინოტოფერ ჰიტიმენის "წერილები ახალგაზრდა რეჟისორებისთვის"; დივ ებერსის "ზაინი"; ემი ველდმენის "მორჩილება"; ბლემ პასკალის "აზრები"; მერიკა ჰეილსის "მორალის სიბნელე"; გალკოლმ მამერიჰის "დაპარტული დროის პრობლემა"; ჯულიან ბარნის "ერთადერთი ამაპი"; ლუიზ კენის "დიდი გაჭირვება"; არისტოთელეს "ნიკომაქოს ეთიკა".