

მთავარი თემა მიკროფინანსები საქართველოსა და მსოფლიოში

სექტემბერი, 2014

Forbes

GEORGIA

ყველაფერი
ჩემო პოლიტიკის
შესახებ



რეიტინგი

100

ყველაზე
გავლენიანი
პარსკვლავი

ფასი 7 ლარი

ISSN 2233-3487

9 772233 348006

"WELCOME TO OUR WORLD"



CHRONOMAT 44



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™





BURBERRY

თავისუფლების მოედანი 2,
თბილისი
BURBERRY.COM

50 | **CEO** მენარმეები60 | **CEO** მენარმეები

Forbes

12 | ფაქტი და კომენტარი
დადგა დრო, შიდა საგადასახადო სამსახურს
დაფინანსება შეუწყდეს
ავტორი: სტივ ფორბსი

LEADERBOARD

18 | წმინდა სისხლის იტალიელი

20 | რეიტინგი: 100 ყველაზე
გავლენიანი პარაკვლავი

22 | ჩამორული ძვირფასეულობის
ბიზნესი

მოსაზრება

24 | მშვიდობა სისუსტის მეშვეობით
ავტორი: დევიდ ბალბასი

HARRY WINSTON



OCEAN TOURBILLON JUMPING HOUR
by HARRY WINSTON



JEWELS

38 | მოსაზრება



88 | სტრატეგიები

70 | მეწარმეები



28 | ვენერუბული კაპიტალი:
ინვესტირებადი ტრენდები
ავტორი: რიჩ კარლგაბარი

30 | მთავარი თემა:
მიკროფინანსები

მიკროფინანსები გაჩნდა იქ, სადაც ტრადიციული საბანკო მოდელი ძალზე სუსტი იყო. 2005 წელს გაეროს გენერალურმა მდივანმა კოფი ანანმა მიკროფინანსები სიღარიბის დაძლევის „კრიტიკულ იარაღად“ გამოაცხადა და დღეს მიკროფინანსებით უკვე განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური პოლიტიკის ავტორებიც ინტერესდებიან.
ავტორი: ბრილ ბაკურაძე

მოსაზრება

38 | აუხაგეთზე გამავალი
რკინიგზის შესახებ
ავტორი: რომან გოცირიძე

44 | ბრძენი ქართველი ვარი:
განათლების პრობლემა ქვეყანაში
ავტორი: ნატალია ვახტანგაშვილი

48 | თბილისის არქიტექტურული
ასაველ-დასაველი
ავტორი: სანდრო თარხან-მოურავი

CEO

50 | ყველაფერი ჩერგოლევიშვილის
შესახებ
ავტორი: განო ზირაბითელი

30 | მთავარი თემა



BOUCHERON

PARIS



QUATRE COLLECTION
Black Edition

FIRST JEWELER OF THE PLACE VENDÔME*

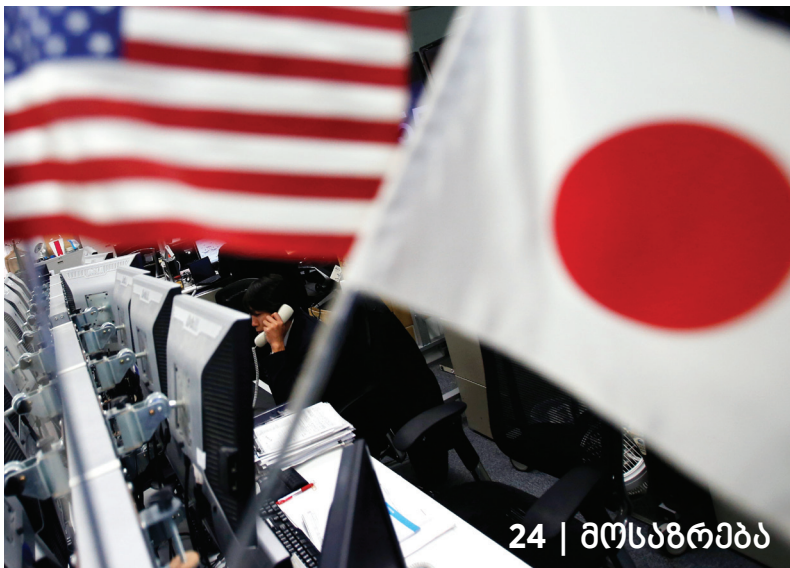
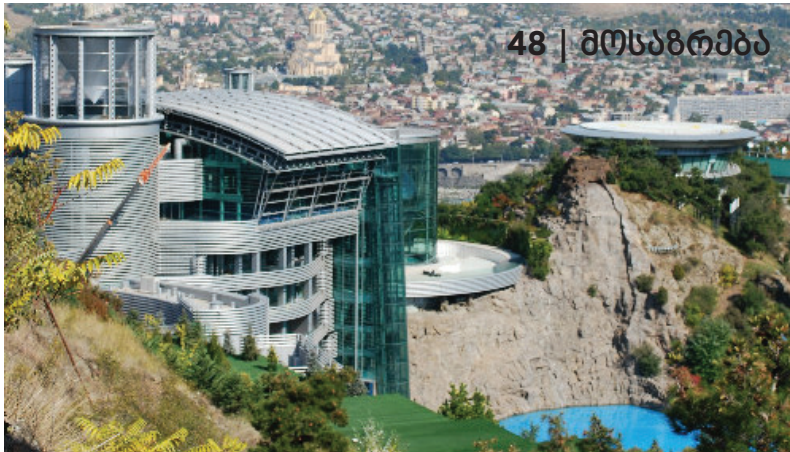
*In 1893, Frédéric Boucheron is the first of the great contemporary jewelers to open a Boutique on the Place Vendôme

Geneva | *THE BOUTIQUE*

TBILISI : 23 RUSTAVELI AVENUE

+995 32 2922292 | www.boucheron.com

თბილისი: რუსთაველის გამზირი 23



60 | წინსვლა „პორშეს“ სისწრაფით

„თეგეტა პრემიუმ ვიქტორის“ გენერალური მენეჯერის, მათემატიკოს ირაკლი პაპიაშვილის კარიერული ზრდა „თეგეტა მოტორსში“ გეომეტრიული პროგრესის ნაბიჯებით წარიმართა. კომპანია ავითარებდა მას თუ პირიქით? – ამ კითხვაზე პასუხი „პორშეში“ დევს. ჩასხედით და ვნახოთ.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი

მენარმეები

66 | ვსაიერისტული კაპიტალი რატომ დავასაჩუქროთ ხალხი მხოლოდ რაიმეს შეძენის გამო? სირიაკ რედინგის ულტრაბგერაზე მომუშავე აპლიკაცია მილიონებს იმით აკეთებს, რომ ხალხს აქვთ უბრალოდ დათვალიერონ.

ავტორი: ჰოლი სლუიდი

70 | კონცეპტუალისტი დიზაინერი

„იყიდეთ ჩემი დღეები, ჩემი კვირები და თქვენ მიიღებთ მომენტებს, რომლებიც არავის დაავიწყდება“, – ამბობს 3i-ს, Mothercare-ის, Ministry of Sound-ის, Citibank and Citigroup-ის, Sony Ericsson-ის, ლონდონის 2012 წლის ოლიმპიური თამაშების, Mercedes-Benz-ის, USA Today-ს, Windows-ის, Skype-ის დიზაინერი.

ავტორი: ნინო ნადიბაძე

სტრატეგიები

74 | ენერგეტიკის მწვანე გზა

კომპანია NRG Energy ქვეყნის ნახშირბადის მიმღები ელექტროსადგურების უმსხვილესი ოპერატორია. გასაკვირი არ არის, რომ მისი აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ კრეინი, ალტერნატიული ენერგეტიკის იმპერატორად გახდომისკენ მიისწრაფვის.

ავტორი: კრისტოფერ ჰაუზენი

78 | საქართველოს საგარეო პოლიტიკა

ავტორი: ელენე ხოშთარია

82 | „გამასხრებელი“ ფუფუნება

ავტორი: ანა მუსელიანი

88 | გამორჩეული დასაქმებელი

Japan Tobacco International (JTI)

საქართველოსა და ევროპის გამორჩეულ დასაქმებულად დასახელდა. Forbes Georgia კომპანია JTI-ს HR დირექტორს კავკასიაში, ინა იაკოვჩუკს ესაუბრა.

მაჯის საათი – The Classic Fusion Tourbillon Skull: დისიდენტური Grand Complication

ეს არის Hublot Manufacture-ის თავის ქალას სერიების ნაწილი, რომლის ისრის წრებრუნვა ძალიან განსხვავდება ჩვეულებრივი საათის ისრის მოძრაობისგან. გლუვი და

თანამედროვე, მაგრამ სამარადისო ელვ-განტურობის მქონე ეს საათი შექმნილია საათების კეთების იმ ტრადიციულ ფასეულობებზე დაყრდნობით, რომლებიც გამოყენებულ იქნა გართულებულ მექანიკურ საათებს შორის მეფე-საათის შესაქმნელად. კერამიკით შემოსილი ალუმინი ნაკეთობას ქვემარტად შთამბეჭდავ შესახედაობას სძენს.

საათში გამოყენებული მასალა, რომელიც სრულიად ახალია Hublot-თვის, მიიღება ზედაპირის ისეთი დამუშავებით, რომელსაც პლაზმური ელექტროლიტური ჟანგვის პროცესი ეწოდება, რომლის დროსაც ხდება ზედაპირის ელექტროქიმიური დამუშავება ელექტროლიტურ ხსნარში პლაზმის განმუხტვის საშუალებით. ამის შედეგად წარმოიქმნება კერამიკული ფენა, რომელიც მყარი, სქელი და წებოვანია. მიკრობლასტური გასაწყობი კეთდება ხელით ხეხვის გზით, რაც საათის ბუდეს ანტიკვარულ სიძველეს ანიჭებს და თითოეული საათის უნიკალურ შესახედაობას უზრუნველყოფს. დაბოლოს, ეს მასალა შესანიშნავი სიმყარით ხასიათდება. მისი რეიტინგი, ამ თვალსაზრისით, დაახლოებით 1000 ვიკერსს (სიმყარის ერთეული) უტოლდება. მას ასევე ბრწყინვალე გამძლეობა აქვს კოროზიისა და ხანგრძლივობის მიმართ და ორჯერ უფრო მსუბუქია, ვიდრე კერამიკა.

Hublot-ის ცნობილი ხელით დასაქოქი ჩონჩხის წრებრუნვითი მოძრაობისა და ხუთდღიანი ენერგიის შენახვის უნარის მქონე საათმა, რომლის მთელი დიზაინი და წარმოება Hublot Manufacture-ის სახელოსნოებში შეიქმნა და განხორ-



ციელდა, მრავალი ტრანსფორმაცია განიცადა. ეს განსაკუთრებით ეხება მის ხიდებსა და ფირფიტებს, რომლებმაც 3D-ს ტიპის მექანიკური დამუშავება განიცადეს: ლაზერული მექანიკური დამუშავების ფაზის შედეგად ბრტყელი ხიდები გარდაიქმნა, რამაც ამ კომპონენტების შემსუბუქება გამოიწვია. უაღრესად ფაქიზი ტექნიკით შესრულებულმა ნამუშევარმა საათს 3D-ს შესახედაობა შესძინა, რაც ასევე დიდ იშვიათობას წარმოადგენს საათების წარმოების საქმეში, რადგან ზოგადად თუ ვილაპარაკებთ, ხიდები ბრტყელია. საათის კომპონენტების თეთრი ზედაპირი გალვანიზაციის პროცესის შედეგად მიიღება, როდესაც ეს კომპონენტები როდიუმით იფარება (იმის მაგივრად, რომ შენარჩუნდეს ლითონის ფერი), გაფორმების ეტაპი კი მიკრობლასტინგით ხორციელდება, რაც ნაკეთობის ზედაპირს თეთრ ფერს სძენს.

მათი ძვლის მოყვანილობის დიზაინი თავის ქალას ფორმის წუთების ისრის წრებრუნვის ქუდით (რომელიც სრულ ბრუნს ერთი წუთის განმავლობაში აკეთებს) ნაკეთობას უჩვეულო და განსხვავებულ სახეს აძლევს: ტრადიციული და მოდერნის სტილის ერთმანეთთან იდეალურად შერწყმა, საათების წარმოების ხელოვნებაში, წარსულის ოსტატური ხელოვნებისა და 21-ე საუკუნის შემოქმედებითი ხედვის ერთობლიობას წარმოადგენს. კიდევ ერთი პატარა დეტალი, რომელიც უფრო მეტ ორიგინალობას მატებს მას: საათის მაჩვენებლები რომაული ციფრებითაა შესრულებული, რაც ასევე პირველად არის გამოყენებული Hublot-ის მიერ.

www.hublot.com

Geneva | Tbilisi

0108, საქართველო, თბილისი, რუსთაველის გამზირი 23, ტელ.: +995 32 29 22292, ფაქსი: +995 32 2921656, ელ. ფოსტა: georgia@geneva.ge
23, Rustaveli Ave., 0108 Tbilisi, Georgia, Tel.: +995 32 29 22292, Fax: +995 32 2921656, E-mail: georgia@geneva.ge



ინვესტიციები

92 | მარტივი მიდგომის საფონდო
სტრატეგია
ავტორი: ჰიმ თაბერვეისი

94 | ევროს გასაჭირი
ავტორი: ა. გერი შილინგი

96 | სათამაშო ბიზნესის გზავლენა
ეკონომიკაზე
ავტორი: ნუსა თოხაძე

FORBES LIFE

100 | „მისტერ ჩაის“ თავგადასავალი
ეპიკურელი ინდიანა ჯონსის მსგავსად, როდრიკ მარკუსი მაღალი კლასის ჩაის ეძებს, ასევე სხვა ეგზოტიკურ ინგრედიენტებს მსოფლიოს საუკეთესო შეფ-მზარეულებისთვის და საუბრედ ტრიუფელის ბურბუშელას მიერთებებს.
ავტორი: ჰანტიერ მტინი

104 | აზრები
მიკროფინანსების შესახებ

ფოტო ყდაზე: ხათუნა ხუციშვილი



Forbes Georgia -
საერთაშორისო საავტორო პალატის
მედიპარტნიორი



Forbes

მთავარი რედაქტორი
გუგა სულხანიშვილი

აღმასრულებელი რედაქტორი
შოთა დიდელაშვილი

არტდირექტორი
ანა მუხავეა

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამკაბადონებელი, ფოტო რედაქტორი
სერგი ნემსიჭვრიძე

მთარგმნელები
შპს "ბეიკერლო"

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი

.....
ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

ლოგისტიკის მენეჯერები
ლევან ლორთქიფანიძე

FORBES, INC

PRESIDENT AND EDITOR-IN-CHIEF Steve Forbes

CHIEF OPERATING OFFICER Timothy C. Forbes

VICE CHAIRMAN Christopher Forbes

VICE PRESIDENT, BUSINESS DEVELOPMENT Miguel Forbes

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

სექტემბერი 2014 N: 34

რედაქციის მისამართი: სამარტველი, 0179, თბილისი,
ფაქსი: (+995 32) 223 77 07; 0-800-011-011; info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბალო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია სამარტველის
პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რეგისტრაციის დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის
16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



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

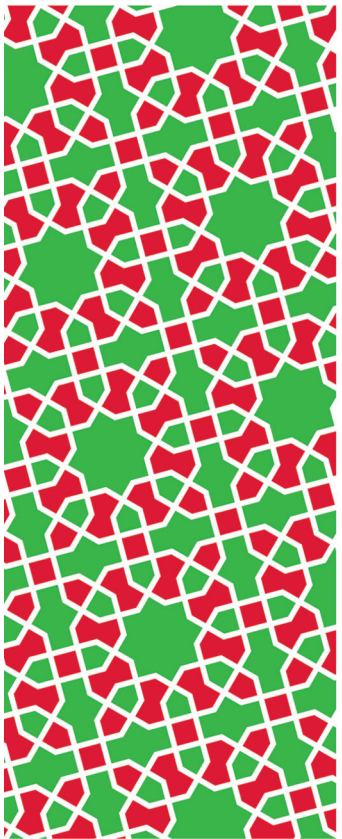
UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75

გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბპგ გარდნიან ვეგეტური“ და „ბპგ პრინა“.



PASHA
Bank

ახალი მწვერვალებისკენ. ერთად.



აღმოაჩინე ბიზნესის განვითარების ახალი გზა!

- დაფინანსება საზღვრების გარეშე
- ექსპერტთა მხარდაჭერა სავაჭრო ოპერაციებში
- ინდივიდუალური მიდგომა შენი ბიზნესის წარმატებისთვის

კაშა ბანკი

(+995) 322 265 000

15, რუსთაველის გამზირი,
თბილისი, 0108, საქართველო
www.pashabank.ge

ფაქტი და კომენტარი – სტივ ფორბსი

„ყოველთა მოსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

დადგა დრო, შიდა საბადასახადო სამსახურს დაფინანსება შეუწყდეს

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

შიდა საბადასახადო

სამსახურში (IRS) მიმდინარე

სკანდალები უფრო მასშტაბურია, ვიდრე უოტერგეიტი, რომელიც 70-იან წლებში მოხდა და 20-იანი წლების ტიპოტ-დოუმის სკანდალი. ყველაზე ძალოვანი და სამიში სამთავრობო სააგენტო მოქალაქეთა იმ ჯგუფების წინააღმდეგ გამოიყენებოდა, რომლებიც, თეთრი სახლისა და კონგრესმენ დემოკრატიის აზრით, მათ ძალაუფლებას საფრთხეს უქმნიდნენ. პრეზიდენტი ფრანკლინ რუზველტი IRS-ს თავისი ოპონენტების წინააღმდეგ იყენებდა, ასევე იქცეოდნენ პრეზიდენტები ჯონ კენედი, ლინდონ ჯონსონი და რიჩარდ ნიქსონი. კონსერვატორი ანალიტიკოსები სამართლიანად ეჭვობენ, რომ კლინტონის ადმინისტრაციის დროს მათ საგადასახადო აუდიტისთვის სპეციალურად არჩევდნენ. მაგრამ არც ერთ ბრალდებას ისეთი გამოხმაურება არ მოჰყოლია, როგორც იმას, რომელიც 2010 წელს რიგითმა მოქალაქეებმა წამოაყენეს. ისინი სპონტანურად უამრავ ორგანიზაციაში გაერთიანდნენ, რათა არსებული რეჟიმის აღმშენებელი პოლიტიკისა და თავისუფლებისთვის შექმნილი საფრთხეების წინააღმდეგ ებრძოლათ.

IRS-ის დანაშაული ობამას ადმინისტრაციისთვისაც დამახასიათებელია. კანონის შეცვლა აღმასრულებელი ხელისუფლების მიერ, კანონის შემოღება მთავრობის დადგენილებით და კანონის დარღვევა



მოქმედი სამართალდამცველების მიერ ფედერალურ სააგენტოებში ამ რესპუბლიკის საფუძველს ფუნდამენტალურად აზიანებს და საფრთხეს უქმნის.

თავისუფლების დამცველებმა, განსაკუთრებით კი რესპუბლიკელებმა, სტრატეგიულად უნდა იფიქრონ და იმოქმედონ. ეს ნიშნავს იმას, რომ საზოგადოების განათლებისთვის, იმასთან დაკავშირებით, თუ რა ხდება, კონკრეტული კამპანიები უნდა გატარდეს. ეს გააზრებულ და მიზანდასახულ თავდასხმებს ნიშნავს.

განათლება ახლა უნდა დაიწყოს. ის, რომ უმაღლესმა სასამართლომ ეროვნული სამსახურებრივი ურთიერთობების დირექტორთა საბჭოს პრეზიდენტის მიერ დანიშვნები არაკანონიერად მიიჩნია, ბრწყინვალე ახალი ამბავია. ამას დაუყოვნებლივ უნდა მოჰყვეს თავდასხმები, რომელთა კულმინაცია IRS-ის თითქმის ყველა განყოფილებისთვის და ფინანსების შემცირებაა შუალედური არჩევნების შემდეგ, რომლებშიც დემოკრატები კატასტროფულად დამარცხდნენ. უკვე აღარ გამოიყენა რეზოლუციები, რომლებიც გადასახადების შემცრობებელ სააგენტოს საქმიანობის ჩვეულებრივად განხორციელების საშუალებას აძლევენ, მიუხედავად იმისა, რომ კონგრესს ფინანსური კანონპროექტი არ მიუღია. თუკი მთავრობის მუშაობის დასრულების თავიდან ასაცილებლად რეზოლუციაა აუცილებელი,



უმამი რესტორანი



უმამი საუპვითესო აზიიდან

პარდების რევოლუციის მოედანი 1, 0108 თბილისი

☎: +995 322 402 200

info.tbilisi@radissonblu.com

radissonblu.com/hotel-tbilisi

#UmamiTbilisi



პრეზიდენტი კენედი (მარჯვნივ) ხვდება თავდაცვის მინისტრ რობერტ ს. მაკნამარასა და გენერალ მაქსველ დ. ტეილორს (მარცხნივ) თეთრი სახლის ოვალურ კაბინეტში. ვაშინგტონი, 1963 წლის 2 ოქტომბერი.

მაშინ უნდა მიიღონ ერთი, მაგრამ ისეთი, რომელიც IRS-ის თითქმის ნულოვან დაფინანსებას დააწესებდა (გამონაკლისი იქნება რამდენიმე კლერკი, რომლებიც რეფინანსირებაზე მუშაობენ). ვიდრე სკანდალები სრულად და სანდოდ გამოძიებული იქნება.

თუ პრეზიდენტი ვეტოებს დააწესებს, მაგალითად, ბიუჯეტის რეზოლუციას, პასუხისმგებლობა დაეკისრება მას და არა კონგრესს.

შემდეგი მაკნამარა

რობერტ სტრეინჯ მაკნამარა აშშ-ის თავდაცვის მინისტრი 1961-68 წლებში გახლდათ. თანამდებობაზე ყოფნის პერიოდში ის ტექნოკრატიის გენიოსად ითვლებოდა. ადამიანად, რომელსაც ყველაფრის ბრწყინვალედ მართვა შეეძლო (ის ჯერ Ford Motor-ის პრეზიდენტად დაინიშნა, შემდეგ ახლადარჩეულმა პრეზიდენტმა, ჯონ კენედიმ პენტაგონის უფროსად დანიშნა) კრიზისული სიტუაციების ცივი და მეცნიერული ანალიზების გასაოცარი მრავალმხრივობის გამო. მაკნამარამ თავისი გრანდიოზული აზროვნება გამოიყყ-

ნა, რათა სამხრეთ ვიეტნამში, პრობლემურ და მზარდ კომუნისტურ დაზვერვაზე ზეწოლა მოეხდინა. ის ფიქრობდა, რომ „ესკალაცია“ იყო გამარჯვების გასაღები, რომ აშშ-ის მზარდი სამხედრო ძალების უტაპობრივი გამოყენება აიძულებდა ჩრდილოეთ ვიეტნამს, რომელიც სამხრეთის მეამბოხეების ხელმძღვანელი და დამხმარე იყო, თავისი დამარცხება ელიალებინა. მაკნამარამ ძალიან დიდი ფსონი გააკეთა მტრის „დაღუპულების აღრიცხვაზე“ და სხვა მონაცემებზე, რათა გაეგო, თუ ჩვენ გამარჯვებასთან რამდენად ახლოს ვიყავით. აშშ-მ პირველი ომი წააგო. მაკნამარა გვერდზე ძალიან გვიან გადგა.

დამაშვილებელი პრიზის სახით, მაკნამარამ მსოფლიო ბანკის პრეზიდენტის პოსტი მიიღო, სადაც ის „სიღარიბესთან ბრძოლისთვის“ გამოყოფილ თანხებს იყენებდა. მიუცით საკმარისი თანხები მესამე სამყაროს ქვეყნებს და ეგ არის, დაავადებათა რიცხვი შემცირდება, სკოლები ფუნქციონირებს დაიწყებს და ეკონომიკა გაძლიერდება, ვინაიდან ყველა სფეროში

ინფრასტრუქტურული პროექტები განხორციელდება. სამწუხაროდ, სიღარიბე არსებობს და კორუფცია ვითარდება.

მაკნამარა დიდი ხნის წინ გარდაიცვალა, მაგრამ ყოფილი ფინანსთა მინისტრის, ჰენკ პოლსონის სახით, ბიუჯეტის ცუდი დაგეგმარების გრანდიოზულობა კვლავ ცოცხალი და ჯანმრთელია.

ის არ კმაყოფილდება იმით, რომ მას ეკონომიკის ერთ-ერთ ყველაზე რთულ კრიზისზე ძირითადი პასუხისმგებლობა ეკისრება – მუდმივი შეცდომების გამო, მისი საქმიანობის შედეგებმა ჩვენ და მთელი სამყარო ამ დღეში ჩაგვავდო და ახლა მას სურს გაუძღვეს გამოწვევას, რათა გლობალური დათბობისგან გადაგვარჩინოს. New York Times-ი პოლსონს მოიხსენიებს, როგორც ადამიანს, რომელიც გამუდმებით იმეორებს ერთსა და იმავე წუხილს, რომ თუ ჩვენ არ გავათავისუფლებთ პლანეტას ნახშირუხანგის გამოწვევებისგან, მასზე გადასახადების დაწესების გზით, ის დაიწვება, სანაპირო

იხმოვრა უზრუნველად

მე მაძლიერებს

Samsung GALAXY S5



* IP67 მტვერ და წყალგამტარი

შეიქმნეთ სამსუნგის მოტილურები
სამსუნგის კოლორებით



ქალაქები კი ადიდებული ოკეანეების ქვეშ აღმორდება.

სად არის ამ ყველაფრის დასაწყისი, სავარაუდოდ, არავინ იცის. ფაქტობრივად, გლობალური დათბობის საკითხი სათანადოდ გადაწყვეტილი არ არის და მტკიცებულებანი მთელი მსოფლიოს ალ გორებისთვის უფრო და უფრო არასასურველი ხდება. ტემპერატურა სხვადასხვა მიზეზის გამო, მათ შორის, მზეზე არსებული ლაქების გამოც იცვლება. მსგავსი ცვლილებები უძველესი დროიდან ხდებოდა. ზოგ ექსპერტს მიაჩნია, რომ ჩვენ კვლავ აღდგენის პროცესში ვიმყოფებით მცირე გამყინვარების ეპოქიდან, რომელიც დაახლოებით 1300 წლებში დაიწყო და 1800-ანი წლების დასაწყისამდე არ დასრულებულა. ამ ცივი ტალღის მოსვლამდე, სამხრეთ ინგლისში ღვინის წარმოება იყო გავრცელებული.

მაშინაც კი, თუ თქვენ ანთროპოგენური მიზეზით გამოწვეული კლიმატური ცვლილებების გჯერათ, არასასურველი სიმაღლედ მიგვითითებს, რომ ზოგადად, დათბობას უფრო მეტი დადებითი აქვს, ვიდრე საშიშროება. მიუხედავად ამისა, პოლსონს სურს, უფრო მეტი გადასახადი დაგვიწესოს, რათა განახლებადი ენერგიის წყაროების გამოყენება გვადიხლოს. ღმერთო ჩემო, ნუთუ არ წავიკითხავთ გერმანიისა და დანიის შესახებ, რომლებმაც განახლებადი ენერგეტიკის დასაწერად ყველაფერი იღონეს? გერმანიაში ელექტროენერგიის საფასური სამჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე აშშ-ში, თუმცა პოლსონი ენერგეტიკის ფასების სხვაობას ადვილად უარყოფს, - „განახლებადი ენერგიის შეუძლია განდევნოს ბინძური საწვავები მაშინვე, როგორც კი დაბინძურების გადასახადების აღრიცხვა დაიწყება“. დიას, თუ მონაცემები არ გაწყობთ, დამატებითი გადასახადები დააწესეთ! როგორ გადასახადს დააწესებს ასობით ათასს ფრინველზე, მათ შორის, გადაშენების საშიშროების წინაშე მდგომ სახეობებზე, რომლებიც ქარის წისქვილების გამო იღუპება?

ბოლო წლებში, გლობალურ დათბობასთან ბრძოლის სახელით, განახლებადი ენერგიის განვითარებისთვის სხვადასხვა სახის სუბსიდებზე დაახლოებით \$1 ტრილიონი იყო გამოყოფილი. ერთი წუთით

დაფიქრდით იმაზე, ამ ყველა რესურსით კაცობრიობის კეთილდღეობისთვის რისი გაცემება იყო შესაძლებელი, თუ ის ახალ პროდუქტებსა და მომსახურებებში იქნებოდა ინვესტირებული და გამოყენებული ისეთი დაავადებებისთვის საჭირო კვლევებისთვის, როგორიც არის, მაგალითად, ალცჰეიმერი, ან უფრო მეტი მოსავლის მიღებისთვის ბრძოლაში. სხვათა შორის, აშშ-ში ნახშირორჟანგის გამონაბოლქვის მოცულობა მცირდება და ნაწილობრივ ეს ბუნებრივი აირის მოპოვებაში მომხდარი რევოლუციის წყალობით ხდება.

ნაცვლად იმისა, რომ, მაკნამარას მსგავსად, გრანდიოზული პროექტები მოგვასვლის თავს, პოლსონი იმაზე უნდა დაფიქრდეს, თუ მთელი მსოფლიო გულის გაჩერების მტკივნეულ ფინანსურ ვერსიას რატომ უახლოვდება.

მთავარი მიზეზი სუსტი დოლარის პოლიტიკაა, რომელსაც თავად ის და მისი წინამორბედნი ახორციელებდნენ. სუსტი ფინანსური პოლიტიკა ყოველთვის ეკონომიკურ კრიზისებს წარმოშობს. ჰკითხეთ არგენტინას. პოლსონი და მსოფლიო ვერ ხვდებიან ფულადი ზომების ღირებულებას, იმას, თუ როგორ განიზომება ისინი. ეს კომერციას უსაზღვროდ უწყობს ხელს, ბარტერის უმეცლოდ დიდ პროცესს ანაცვლებს. ფული პროდუქტებსა და მომსახურებებზე მოთხოვნილებას წარმოადგენს ისევე, როგორც პალტოს ნომერი რესტორანში მისი კუთვნილების დამადასტურებელია. ფულადი სისტემა ნდობაზეა ძლიერ დამოკიდებული. ფალსიფიცირება არის უკანონო, ვინაიდან ის ქურდობის ფორმას წარმოადგენს - არაფრისგან ქმნის ფულს. როდესაც მთავრობა მხოლოდ ამას აკეთებს, ამას „სტიმულირება“ ეწოდება. ჯონ ლოკის ცნობილი სიტყვების თანახმად, როდესაც ხელისუფლება ფულის ღირებულებას ცვლის, კრედიტორი მოტყუებული რჩება.

როდესაც ფულს ფიქსირებული ღირებულება აქვს, რომელიც დოლარს ოქროს სტანდარტით 180 წლის მანძილზე ჰქონდა, ეს ყოველთვის გრძელვადიან ზრდას იწვევს.

შესუსტებული დოლარი პოლსონს არ

ანაღვლებს, ვინაიდან, მისი აზრით, აშშ-ის ექსპორტს ეს ხელს შეუწყობს. ამის შესახებ ჯონ ლოკის მსგავსად იფიქრეთ: დოლარის შესუსტება არის მოტყუების ფორმა: ის არ განსხვავდება ვინმესთვის ერთი ფუთი ყველის მიყიდვისგან, რომელიც სინამდვილეში 14 უნციას იწონის.

როდესაც ვალუტას ასუსტებთ, ფული სამომხმარებლო საქონელსა და სხვა მყარ აქტივებში გადაინაცვლებს. თუმცა პოლსონი, მისი უშუალო წინამორბედნი და ფედერალური სარეზერვო სამსახური, სუსტ დოლარსა და ნავთობის ფასების ზრდას, ან გაბერილ ფასებს უძრავ ქონებაზე, ერთმანეთთან არასდროს აკავშირებდნენ.

პოლსონმა მაკნამარას, მოცულობით მსგავსი, სხვა შეცდომებიც განახორციელა: მისი სიბეცე იმ გამანადგურებელი ზიანის მიმართ, რომელსაც არსებული ფასების მიხედვით გადაფასების ახალი პრინციპები ისედაც უკვე მძიმე მდგომარეობაში მყოფ ბანკებს აყენებენ (როდესაც 2009 წლის მარტში წარმომადგენელთა პალატამ ვირტუალური შეჩერება შემოიღო, დათვის ბაზარი უცერად გაჩერდა და აქციების ფასებმა მოიმატა); მისი გადაწყვეტილება, დაეხმაროს Bear Stearns-ის კრედიტორებს (შექმნა მოლოდინი, რომ Lehman Bros-ი ანალოგიურად მოიქცეოდა და როდესაც ეს არ მოხდა, პანიკა დაიწყო); მისმა დაუშუშავებელმა „შემოთავაზებამ, რომელზეც უარს ვერ იტყვით“, აიძულა გადახდისუნარიანი ბანკები მიეღოთ Tarp-ის ფული, რის შედეგადაც ისინი ფედერალური მთავრობის ვირტუალურ ვასალებად იქცნენ; და მისი უამრავი შემთხვევითი არჩევანი, თუ რომელ დაწესებულებებს დაადოს ყადაღა, რომლებმა უნდა შეწყვიტონ არსებობა და რომლებმა გააგრძელონ საქმიანობა.

ამ ყველაფერმა შექმნა კატასტროფული არეულობა, რომელმაც საშინელი დოღ-ფრანკის კანონის მიღება და კონსტიტუციის მასობრივი დარღვევები გამოიწვია. მათ შორის ფედერალური სარეზერვო სამსახურის მიერ უპრეცედენტო ძალაუფლების მითვისება. არ არის გასაკვირი, რომ აშშ-ისა და მსოფლიოს ეკონომიკა რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდა. **F**



Trilling contradictions

You could say they take uniting contradictions to a whole new level – with even greater dynamic agility and efficiency, even higher levels of comfort and an even sharper design. For everyday driving pleasure that is far from ordinary. For long journeys. For every inch of the road.

Porsche Panamera



PORSCHE

Official fuel economy figures for the Porsche Panamera models in l/100km: Urban 15.7-7.8, extra urban 7.8-5.5, Combined 10.7-6.3
CO² emissions: 249-166

Porsche Center Tbilisi. Tegeta Premium Vehicles Ltd. #5, D. Agmashenebeli Alley, 0131 Tbilisi, Georgia, Tel: +99532 2244911; www.porsche-georgia.com

250,000-

ყოველწლიური სტუმრების რაოდენობა Museo Ferrari-ში კომპანიის მუზეუმში, იტალიის ქალაქ მარანელოში.



წარმოშობის ისტორია

წმინდა სისხლის იტალიელი

ამ წლის დასაწყისში, არიზონაში ჩატარებულ აუქციონზე, 1956 წლის Ferrari 410 Superamerica Series 1 Coupe \$3,3 მილიონად გაიყიდა – ერთი მილიონით უფრო ძვირად, ვიდრე ანალიტიკოსები წინასწამეტყველებდნენ. შესაძლოა, მათ მეტის მოლოდინი უნდა ჰქონოდათ. შექმნის დროს Superamerica უსწრაფესი იყო იმ მანქანებს შორის, რაც კი Ferrari-ს ოდესმე გამოუშვა: 4,9-ლიტრიანი V-12 ძრავით, რომელიც 340 ცხენის ძალას გამოიმუშავებდა, მაქსიმალური სიჩქარით 150 მილი/საათში. ამ მოდელის მხოლოდ 16 მანქანა გამოუშვეს. იანვრის გაყიდვას მისი პატრონის მეექვსეჯერ გამოცვლა დაემთხვა, მაგრამ ის თავისი არარეგულბრივი ისტორიით ამაყობს, რადგან მას დროდადრო ფლობდნენ იტალიელი სარბოლო ავტომობილების მძღოლი, Du Pont-ის მემკვიდრე და კაცი, რომელმაც კურტ კობეინს ის სასიკვდილო იარაღი მიჰყიდა.

2001-02

ბეიკერის ათობით ავტომობილის კოლექცია, 1955 წლის Mercedes-Benz 300SL Gullwing-ის (თოლისფრთიანი) და 1954 წლის Ferrari Europa-ს ჩათვლით, თანდათანობით იყიდება. სიეტლელმა ავტომობილების კოლექციონერმა, **კენ მაკბრაიდი**, იყიდა რა Superamerica, განასახლა მისი წინა საგარძღები და ინტერიერის დიზაინი. 2007 წლის კოლორადოს დიდ რალიზე ამ მანქანას მაკბრაიდი კიდევ ერთხელ მართავს და ჟურნალისტებს ეუბნება, რომ თავისი კოლექციიდან მას ის ყველაზე მეტად უყვარს, უფრო მეტად კი, ვიდრე თავისი 275 GTB Ferrari და 250 SWB Ferrari.

2014

ოთხ წელიწადში, მას შემდეგ, რაც მაკბრაიდი 59 წლის ასაკში გარდაიცვალა, მისი Superamerica, Gooding & Co.-ს აუქციონზე, არიზონის ქალაქ სკოტსდეილში, \$2,25 მილიონად არის შეფასებული. კერძო კოლექციონერი პენსილვანიიდან მას \$3,3 მილიონად ყიდულობს.



მარტი 1956

ლუიჯი კინეტი, Alfa Romeo-ს მექანიკოსი და სარბოლო ავტომობილების მძღოლი, რომელიც აშშ-ში მეორე მსოფლიო ომის დროს გადავიდა, 410-ის იმპორტირებას ახორციელებს და მის დემონსტრირებას ნიუ-იორკის საერთაშორისო ავტოშოუზე ახდენს. კინეტი იყო ცნობილი მრბოლელი, რომელიც ლემანის 24-საათიან რბოლებაში ზედიზედ 22-ჯერ მონაწილეობდა და სამჯერ გაიმარჯვა.

გაფხული 1956

Du Pont-ის მემკვიდრე, იახტსმენი და სპორტული თევზაობის ჩემპიონი, **უილიამ კემბლ კარპენტერი**, დელავერის მონტენინიდან, 410 Superamerica-ს \$17 000-ად ყიდულობს. კარპენტერის მამა, **რობერტ რუიფ მორგან კარპენტერი**, DuPont-ის სამეთვალყურეო საბჭოში იყო და ბეისბოლის გუნდ Philadelphia Phillies-ს 1943-დან 1949 წლამდე ფლობდა.



1994

ბეიკერი Superamerica-ს მართავს 1000-მილიან დიდ რალიზე, კოლორადოს კლდოვანი მთების გავლით. იმავეს იმეორებს 1997 წელს, თავისი კოლეგის, ავტომობილების მოყვარულის, **ბობ ლუკარელის** დახმარებით. ბეიკერი სამი წლის შემდეგ იღუპება.

ივლისი 1982

ბეიკერი ამ Ferrari-ს საზოგადოებას ორეგონის ქალაქ იუჯინში, Village Green Resort-ში, Concours d'Elegance-ზე პირველად წარუდგენს. ორი წლის შემდეგ ის მას კვლავ წარმოადგენს კალიფორნიის დასახლება კერმელ-ველიში, ამერიკის საერთაშორისო ყრილობის Ferrari Club-ში, სადაც მანქანა, თავის კლასში, უნაკლო მდგომარეობისა და უკიდურესი იშვიათობის წყალობით იმარჯვებს.

1968

სტენ ბეიკერი კალიფორნიის ქალაქ ორინდაში კერივენს პოულობს და მას არწმუნებს, რომ მანქანა გაყიდოს. ბეიკერი იარაღის ექსპერტი იყო, რომელიც სიეტლში მაღაზია Stan Baker Sports-ს ფლობდა, სადაც **კურტ კობეინმა**, \$307,38 გადაიხადა Remington-ში, რომლითაც მან 1994 წელს თავი მოიკლა. ბეიკერი ფლობს 410-ს, რომელიც წინათ ვერცხლისფერი იყო და ახლა კაშკაშა წითლად არის შეღებილი.

1961

კარპენტერი 410 Superamerica-ს მიჰყიდის **ლორენ და ჰეიმელ დენენებს**, რომლებიც კალიფორნიის მენდოსინოს ოლქის მახლობლად სასტუმრო Heritage House-ს ფლობენ. ეს სასტუმრო 1978 წელს, **ალან ალდას** ფილმით გახდა ცნობილი. წყვილი ამ მანქანას ოთხი წლის განმავლობაში ფლობდა. შემდეგ, 1965 წელს, მათ მანქანა ექიმს, **სახელად ჯორჯ კერივენს**, მიჰყიდეს.



გადააქცია სამზარეულო სამოცრებად!

მადის აღმძვრელია საკვები, რომელის
იდებულურადაა მომზადებული ბოშის
ღუმელში, ეს ყველაფერი კი
სპეციალური პროგრამების
დამსახურებაა. ისინი შექმნილია
იშისთვის, რომ საკვების მომზადების
პროცესი იდეალური იყოს.

Turn your kitchen into a world of wonders!

While you are watching your favorite
food is perfectly being cooked
inside the Bosch oven, thanks to its
range of specialist programmes
designed to ensure ideal conditions
for whatever you're cooking.

ელიტ
ელექტრონიკა



ELIT
ELECTRONICS

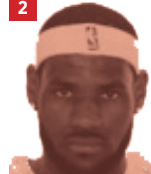
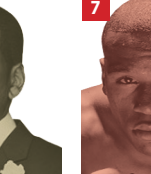
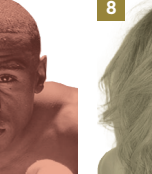
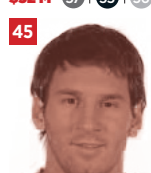
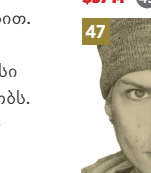
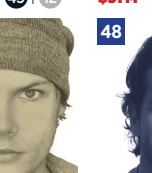
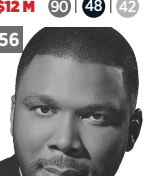
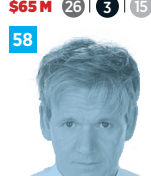
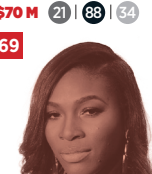
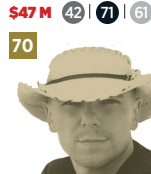
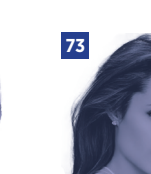
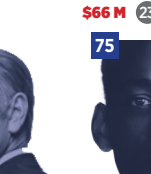
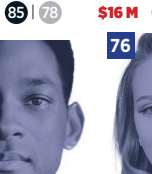
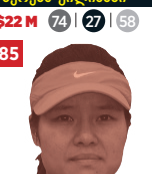
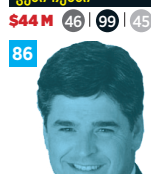
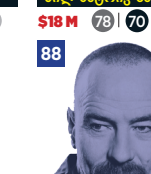
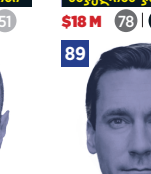
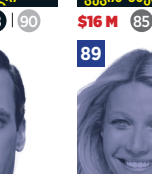
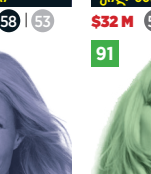
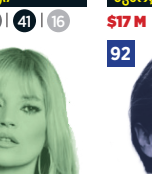


ბოში



BOSCH

შექმნილია ცხოვრებისთვის

1  ბეიონსე ნოუზი \$115 M 2 1 6	2  ლებრონ ჯეიმსი \$72 M 19 9 22	3  დოქტორ დრე \$620 M 1 79 30	4  ოპრა უინფრი \$82 M 11 4 23	5  ელენ დეჯენერესი \$70 M 21 57 11	6  ჯეი-ზი \$60 M 32 17 21	7  ფლორიდ მეივემერი \$105 M 3 61 40	8  რიანა \$48 M 41 11 2
17  მაილი საირუსი \$36 M 51 19 10	18  ტეილორ სვიფტი \$64 M 29 23 5	19  ლადი გაგა \$33 M 55 5 4	20  კენი უესტი \$30 M 62 13 25	21  კელვინ პარისი \$66 M 23 78 26	21  ტიმეიერ ვუდსი \$61 M 31 7 57	23  დაიან ჯონსონი \$52 M 38 73 18	24  რაფაელ ნადალი \$45 M 45 8 31
33  ჯასტინ ბიბერი \$80 M 14 12 1	33  კევენ დიურანტი \$32 M 57 35 36	100 სელებრიტი ყველაზე გავლენიანი პარსკვლავები პირველად მას შემდეგ, რაც 2004 წელს FORBES-ის Celebrity 100-ში ბეიონსეს დებიუტი შედგა, მომღერალმა ჩვენს სიაში წამყვანი პოზიცია მოიპოვა, ძირითადად თავისი მასშტაბური Mrs. Carter World Tour-ის წყალობით. ბეიონსე უფრო მეტია, ვიდრე მუსიკა. მისი ბიზნესიმიერია სამოსსა და პარფიუმერიაში მოიცავს. ის, Facebook-ზე არსებული 63 მილიონი თავისი ფანატისა და Instagram-ში 13 მილიონი მიმდევრის ყურადღებას იპყრობს. Celebrity 100-ის რეიტინგი, შემოსავლებს, პრესაში მოხსენიებას, სოციალურ ქსელებში ავტორიტეტსა და „კულტურულ გავლენას“ მოიცავს. ჩვენს მონაწილეებს შორის ყველაზე მაღალი შემოსავალი დოქტორ დრეს აქვს – ბოლო 12 თვის მანძილზე მისმა შემოსავალმა საოცრად მაღალი თანხა, \$620 მილიონი შეადგინა (ყველაზე მეტი სელებრიტებს შორის). ეს იმის წყალობით მოხდა, რომ Apple-მა მისი ყურსასმენების, Beats-ის ხაზი \$3 მილიარდამდე შეიძინა. მადონა, მიუხედავად იმისა, რომ გასულ წელს მეხუთე ადგილზე იყო, სიდიდან ამოვარდა. FORBES-ის Celebrity 100-ში ბრედლი კუპერისა და ჯიმი ფალონის დებიუტი შედგა. შემოსავალი ფინანსური რეიტინგი პრესის რეიტინგი სოციალური რეიტინგი \$50 M 2 4 6				33  ჯენიფერ ლოპესი \$37 M 49 43 12	36  სანდრა ბულუკი \$51 M 39 22 90
45  ჯიმი ფალონი \$12 M 90 48 42	45  ლიონელ მესი \$65 M 26 3 15					47  აგნი \$28 M 65 82 19	48  ბრედლი კუპერი \$46 M 44 40 90
56  ტერილერ პერი \$70 M 21 88 34	58  გორდონ რამსი \$47 M 42 71 61					59  რამ ლიმბაუზი \$66 M 23 85 78	60  ჯონ სტიუარტი \$16 M 85 68 54
69  სერენა უილიამსი \$22 M 74 27 58	70  კენი ჩენსი \$44 M 46 99 45	71  ჯ. ჯ. აბრამსი \$28 M 65 64 90	72  ნილ პატრიკ პარისი \$18 M 78 70 51	73  ანჯელინა ჯოლი \$18 M 78 18 90	74  კეივინ სპეისი \$16 M 85 58 53	75  უილ სმიტი \$32 M 57 41 16	76  სკარლეთ ილჰანსონი \$17 M 82 28 90
85  ლი ნა \$24 M 72 54 65	86  სიმ პანიტი \$30 M 62 95 75	86  სეტ მაკფარლინი \$35 M 52 90 60	88  ბრაიან კრენსტონი \$7 M 95 57 73	89  ჯონ ჰემი \$10 M 92 87 90	89  გვინეტ პელტროუ \$19 M 77 72 71	91  კეიტ მოსი \$7 M 95 46 90	92  მერილ სტრიპი \$10 M 92 34 80
მუსიკოსი	ბამოტანელი ადამიანი	საოტრბანი	რამსტონი/პროდუქსი	მსახიობი	მედიკალი	მოდელი	

მუსიკოსი

გაგონიერი ადამიანი

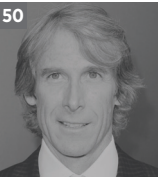
სპორტსმენი

რეჟისორი/პროდიუსერი

მსახიობი

მწერალი

მოდელი

9  კეტი პერი \$40 M 47 14 3	10  რობერტ დაუნი \$75 M 17 67 29	11  სტივენ სპილბერგი \$100 M 4 36 90	12  ჯენიფერ ლოურენსი \$34 M 54 16 52	13  ბონო ჯოვი \$82 M 11 63 20	13  ბრუნო მარსი \$60 M 32 49 8	15  კობი ბრაიანტი \$62 M 30 42 28	16  რაფელ ნადალი \$55 M 36 6 39
25  ბრიუს სპრინგსტინი \$81 M 13 24 49	26  Eagles-ი \$100 M 4 47 64	26  ჯასტინ ტიმბერლეიკი \$57 M 35 20 13	28  One Direction-ი \$75 M 17 44 7	29  პოლ მაკარტნი \$71 M 20 26 50	30  კრისტიანო რონალდო \$80 M 14 2 9	31  შონ „დიდი“ კომბსი \$60 M 32 77 35	31  რაიან რეინოლდსი \$65 M 26 84 32
37  ჯეიმს კიმელსონი \$90 M 8 86 68	38  ფარელ ფილამსი \$22 M 74 31 38	39  გლენ ბეკი \$90 M 8 96 67	39  პეიტონ მანინგი \$27 M 69 15 90	41  მარკ ბარნეტი \$86 M 10 100 86	42  საიმონ ქოველი \$95 M 6 29 46	43  ნოგა ჯოკოვიჩი \$33 M 55 10 48	44  ფილ მიკელსონი \$54 M 37 32 87
48  პიტერ ჯეკსონი \$50 M 40 56 74	50  მაიკლ ბეი \$66 M 23 80 85	51  ტიმოთი ოლიფანტი \$65 M 26 97 47	52  ლეონარდო დიკაპრიო \$39 M 48 38 88	52  მეთიუ მაკონაჰი \$21 M 76 25 69	54  სოფია ვერგარა \$37 M 49 74 43	55  ლუინ ვეიდი \$30 M 62 45 33	56  ჯოელ ბუნდენი \$47 M 42 89 55
60  მარკ უალბერგი \$32 M 57 53 57	62  პოლარდ სტერნი \$95 M 6 93 76	63  ბილ ჯეკსონი \$18 M 78 33 27	63  ემტონ კუტუბი \$26 M 70 60 24	63  მარია შარაპოვა \$24 M 72 39 41	66  ვინ დიზელი \$25 M 71 62 14	67  ბენ აფლეკი \$35 M 52 51 81	68  ჯოს უილნი \$32 M 57 91 82
77  ჯენიფერ ენისტონი \$31 M 61 52 90	78  დენ ბრაუნი \$28 M 65 65 56	79  ჯონ ჰამი \$9 M 94 81 89	80  კიმ კარდაშიანი \$28 M 65 21 17	81  ემი ადამსი \$13 M 88 30 84	82  სტივენ კინგი \$17 M 82 50 66	83  დიდი მაკაულო \$77 M 16 66 63	84  ჯ.კ. როლდანი \$14 M 87 59 59
93  კერი ჰილსონი \$6 M 98 75 62	94  კეტი პერი \$7 M 95 83 77	95  ვერონიკა როტი \$17 M 82 92 83	96  ზოი დეშანელი \$6 M 98 94 44	97  კეტი პერი \$18 M 78 55 72	97  ლენა დანჰემი \$3.5 M 100 76 79	99  კელი როულანდი \$11 M 91 98 70	100  ნატალი პორტმანი \$13 M 88 69 90

\$1,825.97 -

ერთი უნცია ოქროს ფასი 2011 წლის აგვისტოში, ინფლაციის გათვალისწინებით. ყველაზე დიდი თანხაა, რაც კი ოდესმე ამ ლითონში გადაუხდიათ.



რუკაზე დატანილი წერტილები

ჩაძირული გემების ბიზნესი

ყოველი საზარძელში მოკალათებული მშპ-ს ჩაძირული განძის პოვნაზე ოცნებობს, მაგრამ გამოდის, რომ ოქროს ზოდებითა და პესოებით სავსე ზანდუკები გასამდიდრებლად უსარგებლო გზაა. ამოღება, ჩვეულებრივ, მილიონობით დოლარი ჯდება და მანამდე, სანამ ნადავლი ხმელეთზე აღმოჩნდება, უკვე შეგიძლიათ ელოდოთ სასამართლო სარჩელებს დამზღვევებისა და სხვა მოსარჩელების მხრიდან. რამდენიმე წლის წინ კომპანია ODYSSEY MARINE EXPLORATION-მა, - უმსხვილესმა მოთამაშემ ამ სფეროში - ჩაძირული ესპანური გემიდან დაახლოებით \$500 მილიონის ოქროს მონეტების ამოღებაზე \$2.6 მილიონი დახარჯა და შემდეგ იძულებული გახდა, ეს ყველაფერი ესპანეთისთვის დაებრუნებინა და დამატებით \$1 მილიონი ჯარიმა გადაესხა. დამალული საგანძურის საცოდაობის ჩვენს რუკაზე ეს მხოლოდ ერთ-ერთი ფაქტორია.

PORT NICHOLSON

2008 წელს გრეგ ბრუკსი, განძის მაძიებელი მენიდან, მეორე მსოფლიო ომის ბრიტანულ სატვირთო გემს პოულობს და მოგვიანებით ამტკიცებს, რომ გემი \$3 მილიარდის ძვირფასი ლითონით იყო დატვირთული. დიდი ბრიტანეთი აცხადებს, რომ ბორტზე ცოტათი უფრო მეტია, ვიდრე ავტო- და იარაღის ნაწილები - და ასე თუ ისე, ის ამ ყველაფერს ფლობს.

NUESTRA SENORA DE ATOCHA

1622 წელს ჩაძირული ესპანური გემი 1970-იან წლებში იქნა აღმოჩენილი თავგადასავლების მაძიებელი მეღვინის მიერ, რომელიც ამტკიცებს, რომ გემი \$400 მილიონის ოქროთი არის დატვირთული. ისტორიკოსები ეჭვობენ, რომ ეს ციფრი \$20 მილიონთან უფრო ახლოა. ფიშერის მეგვიდრეები გემის ჩაძირვის ადგილას ყვინთვას განაგრძობენ.

SAN JOSE

სამაშველო კომპანია 1984 წელს ხელს აწერს კოლუმბიასთან გარიგებას იმ გემის პოვნასა და მოგების გაყოფაზე, რომელიც, სავარაუდოდ, მილიარდობით დოლარის ღირებულების ესპანური განძით არის დატვირთული. მას შემდეგ, რაც კომპანია აცხადებს, რომ ხომალდის ადგილმდებარეობა განსაზღვრა, კოლუმბია გარიგებას არღვევს და სრულ მფლობელობას მოითხოვს. 30 წლის შემდეგ საქმე კვლავ სასამართლო წარმოებაში რჩება.

WHYDAH GALLY

1717 წელს შეკორეების გემი თავთხელზე დაჯდა. 1982 მისი აღმოჩენები ამტკიცებენ, რომ ის \$400 მილიონის განძით იყო დატვირთული. მაშველებმა იხოვს ისეთი არტეფაქტები, როგორიცაა ზარბაზნები და გემის ზარი, მაგრამ არა ოქროს ზოდები.

CENTRAL AMERICA

განძის მაძიებელმა ტომი ტომპსონმა 1987 წელს ოქროს ციგებ-ცხელების დროს ჩაძირული გემი აღმოაჩინა. როგორც ცნობილია, მან საბოლოოდ \$52 მილიონის ოქრო გაყიდა და შემდეგ ქალაქი ისე დატოვა, რომ თავისი ინვესტირებისთვის ერთი ცენტრიც არ გადაუხდია. 2014 წელს მათ Odyssey გემის ამოღების გასაგრძელებლად აირჩიეს და ამ გაზაფხულს კომპანია თავისი პირველი 60 ფუნტი მიიღო.

REPUBLIC

ორთქლმავალი გემი 1865 წელს შტორმის დროს ჩაძირა და Odyssey-ს მიერ 2003 წელს იქნა აღმოჩენილი. Odyssey-მ იშვიათი წარმატებით ამოიღო საკმარის რაოდენობის ოქროსა და ვერცხლის მონეტები და შემდგომ ისინი \$43 მილიონად გაყიდა.

SAIRSOPPA

2010 წელს Odyssey გერმანული წყალქვეშა ნავის მიერ 1941 წელს ჩაძირული სატვირთო გემის ამოღებისთვის საჭირო სამუშაოებზე დიდ ბრიტანეთთან კონტრაქტს იგებს. ის იღებს \$80 მილიონის ვერცხლს, რაც ერთმნიშვნელოვნად მისი ყველაზე მოგებიანი ნადავლია და მას, ყველა ხარჯის დაფარვისა და ბრიტანეთისთვის საჭირო თანხის გადახდის შემდეგ, ნახევარზე ცოტა მეტი რჩება.

BLACK SWAN

2007 წელს Odyssey აცხადებს აღმოჩენის შესახებ, რომელსაც ის ანიჭებს კოდურ სახელწოდებას, Black Swan-ს („შავი გედი“), და დაახლოებით ნახევარი მილიარდის ღირებულების მონეტა ამოაქვს. ესპანეთი მფლობელობის მოსაპოვებლად სასამართლო დავას იწყებს, აცხადებს რა, რომ გემი 1804 წელს ჩაძირული სამხედრო-საზღვაო ფრეგატია და სასამართლოს იგებს. Odyssey ვერაფერს ვერ იღებს და მას, ესპანეთის სასარგებლოდ, „არაკეთილსინდისიერებისა და არამართლმომიერი სასამართლო წარმოებისთვის“, \$1 მილიონს ახდენენ.

მშვიდობა სისუსტის მეშვეობით აშშ და იაპონია გასხარებით კამათობენ

აშშ-მ „სიძლიერის მეშვეობით მშვიდობის“ დოქტრინა გვერდზე გადადო და მის მაგივრად, იმედსა და მრავალმხრივობას ეყრდნობა. New York Times-მა ამის შედეგები ერაყის შესახებ 23 ივნისის სათაურებში დააფიქსირა: „რეალობა უსწრებს იმედს“. ეს უბრალოდ, პოლიტიკის წარუმატებლობის უახლესი მტკიცებულებაა.

რუსეთმა ყირიმში ხელახლა მიიერთა და ამით მას შესაძლებლობა მიეცა, უკრაინის აღმოსავლეთ ნაწილებს აკონტროლებდეს და ამავდროულად სხვა მეზობლებსაც აშინებდეს. ამასწინათ, აუდიონანაწერზე აღბეჭდილ იქნა პოლონეთის – აღმოსავლეთ ევროპაში აშშ-ის საუკეთესო მეგობრის – საგარეო საქმეთა მინისტრის საუბარი, რომელიც, სადილის დროს, ყოფილ ფინანსთა მინისტრს ეუბნებოდა, რომ კავშირები აშშ-თან უსარგებლოა.

ჩინეთმა რუსეთთან მსხვილი ენერგეტიკული გარიგება დადო და მჭიდროდ მუშაობს კანადასთან, რომელიც კანადის შიდაკონტინენტური ნავთობის ტრანსპორტირებაზე აშშ-ის მხრიდან უარის გამო, ღრმად იმედგაცრუებული უნდა იყოს. ჩინეთის ეკონომიკური სიძლიერე მას ბევრ აფრიკულ ქვეყანაში პოპულარულს ხდის, იმის გათვალისწინებითაც კი, რომ ის, ჰონკონგიდან



სამხრეთით, 800 მილზე მდებარე კუნძულებზე პრეტენზიას აცხადებს.

ეს აზიაში მასიურ პრობლემას ქმნის. იაპონიის პარლამენტი ვერ შეთანხმდა 1947 წლის კონსტიტუციის მეცხრე მუხლის განახლებაზე, რომელიც გულისხმობს უარს ომზე, ძალის გამოყენებაზე, შეიარაღებული ძალების მხარდაჭერასა და საომარ მოქმედებებზე. ეს დიდ სიცარიელეს ტოვებს, რადგან აშშ თავის გლობალურ გავლენას ამცირებს.

ობამას ადმინისტრაცია იმედოვნებს, რომ კონფლიქტები აზიაში განხილვების და მოლაპარაკებების მეშვეობით ნელ-ნელა გადაიჭრება, მაგრამ ეს სტრატეგია მხოლოდ იმ შემთხვევაში იმუშავებდა, თუ ამერიკული და იაპონური ეკონომიკაც ძლიერი იქნებოდა.

ჩინეთის მშპ წელს \$10 ტრილიონს

გადააჭარბებს – ეს ორჯერ მეტია, ვიდრე იაპონიისა და ის სწრაფად იზრდება. შედარებისთვის, პრემიერ-მინისტრ სინძო აბეს სტრუქტურული რეფორმები წარუმატებლად დასრულდა და იაპონია საკრედიტო-ფულად პოლიტიკას ფედერალური რეზერვის სტილში ატარებს (მეტი მთავრობა, ნაკლები ბრდა). ეს იმას ნიშნავს, რომ იაპონიის ეროვნული სიმდიდრე იფანტება. საოჯახო წმინდა ფინანსური აქტივები (\$15 ტრილიონი) უფრო ნელა იზრდებოდა, ვიდრე სახელმწიფო დავალიანება (\$14 ტრილიონი), რაც ქვეყნის მოხუცებული მოქალაქეების სათვის ან საპროცენტო განაკვეთების გაზრდისთვის არანაირ სარგებერვო მარაგს არ ტოვებდა.

მყარი მსყიდველობითი უნარი მქონე ფულს გადამწყვდობს მნიშვნელობა აქვს

ვალუტები ყველა ამ მოვლენაში საკვანძო როლს ასრულებენ. 20 წლის განმავლობაში, იუანი აშშ დოლარს არ ჩამოუვარდებოდა ან მასზე ძლიერი იყო, რაც სტაბილურობას ქმნიდა და ზრდას ხელს უწყობდა. ჩინეთმა 1997-99 წლების დეველუაციის კრიზისი აზიაში უარყო და მაშინდელმა პრემიერმა, ჩჟუ ჟუნცზიმ გამოაცხადა, რომ იუანი „ძლიერი და სტაბილური“ იქნებოდა.

დევიდ მალკასი, გლობალური ეკონომისტი, ENCIMA GLOBAL LLC-ის კრედიტდენტი; კოლ ჯონსონი, გააოქმადილი ბრიტანელი ისტორიკოსი და მწერალი; ემილი შლასი, 4% GROWTH PROJECT-ის დირექტორი, ჯორჯ ბუშის ინსტიტუტი; და ლი ჰუან იუ, სინგაპურის ყოფილი პრემიერ-მინისტრი ენაცვლებიან ერთმანეთს ამ სვეტის დაწერისას. მიმდინარე მოვლენების წინა სვეტების სანახავეად, მშვიდ რევეს ვებგვერდის მისაღებად WWW.FORBES.COM/CURRENTEVENTS

ტრენინგი Denis Morisset:
წარმატებული გაყიდვების
და სერვისის აგება
ლაქშერი სეგმენტში

ტრენინგზე განხილული იქნება:

- ლუქს კლასის კომპანიების წარმატებისა და მომგებიანობის საიდუმლოებები. აგრეთვე ამ ინდუსტრიის საკვანძო პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები;
- მომხმარებელთა სურვილებისა და სამომხმარებლო კულტურის ცვლილებების თანამედროვე ტენდენციები;
- როგორ წარმართოთ მართებული, მოტივაცია გაუწიოთ და შექმნათ აქტიური გაყიდვების და მომსახურების ირგვლივ, როგორ შევარჩიოთ სწორი კადრები;
- გაყიდვების ძირითადი ეტაპები ბუტიკებში, როგორ გამოვავლინოთ სფეროები რომლებიც გაუმჯობესებას მოითხოვენ;
- გაყიდვების შემდგომი მომსახურება.

დენი მორისეს 25 წლიანი მუშაობის გამოცდილება აქვს ისეთ მსოფლიოში ცნობილ მოდის სახლებში, როგორიც არის Giorgio Armani, Ralph Lauren, Group Sac და Pierre Balmain, ამჟამად ის ESSEC MBA ბრენდ-მენეჯმენტის სკოლის აღმასრულებელი დირექტორია.

რეგისტრაცია:

+7 499 346 76 84

დეტალური ინფორმაცია:

www.luxuryeducation.net

პროექტის ორგანიზატორი:
Luxor Management



**LUXURY
EDUCATION**
KNOWLEDGE & NETWORKING

partner

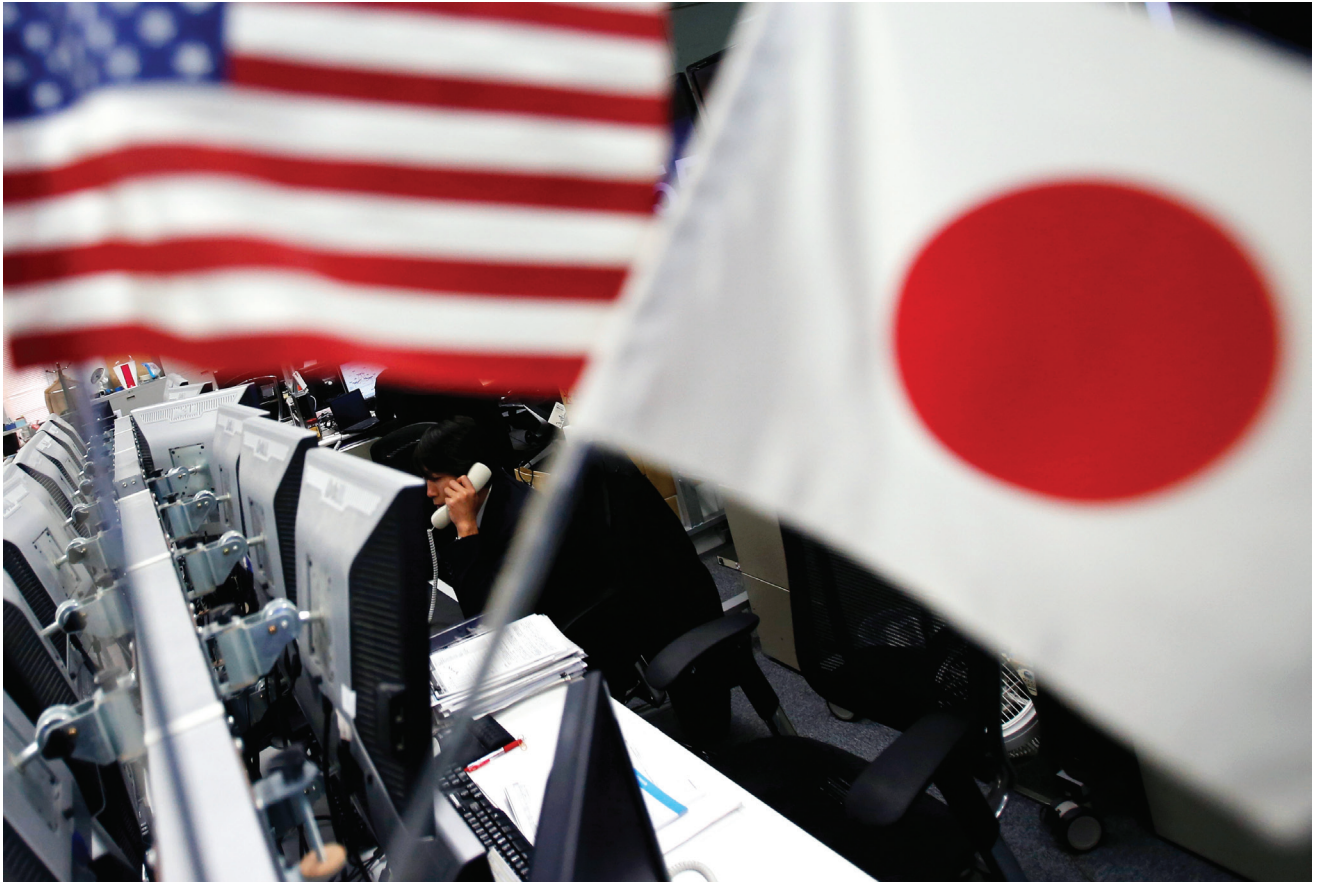
Schuchmann

avia partner

AN AIR

media partner

Forbes



ჩინეთის ინიციატივის შემდეგ, ვლადიმირ პუტინმა 2000 წელს, როდესაც ის რუსეთის პრეზიდენტი გახდა, რუბლის სტაბილურობა უზრუნველყო. 2002 წლიდან 2008 წლის ჩათვლით, როდესაც Lehman Bros. გაკოტრდა, რუბლი უფრო ძლიერი იყო, ვიდრე დოლარი და იუანი, ეს იყო მიღწევა, რომელმაც პუტინის მმართველობა გაამყარა და რუბლს ხელი შეუწყო აშშ-ისა და ევროპის ბოლოდროინდელ სანქციებს გამკლავებოდა.

ამისგან განსხვავებით, იენმა ღირებულების ძლიერი რყევები გადაიტანა, ისინი კი, როგორც წესი, ინვესტირებას ხელს უშლის. იუანის ფონზე, აზიის კრიზისის დროს, მან დოლარის 40% დაკარგა და მას შემდეგ ფართო დიაპაზონში წინ და უკან რყევას განიცდის. 2012 წლის დეკემბერში, სინდო აბეს პრემიერ-მინისტრად არჩევის შემდეგ, იაპონია სტრუქტურული რეფორმების აღდგენის შესაძლებლობას კარგავს. თავიდან დასაწყებად, ბატონმა აბემ, იენის ღირებუ-

ლების სტაბილიზებისთვის, 100 იენის ნიშნულზე ზედა ზღვარი ერთ დოლარზე უნდა დანიშნოს, როგორც შეეცარია მოიქცა თავის ფრანკთან, შეუწყო რა ხელი მის ზრდას.

ღელავს რა აშშ-სა და დოლარზე, ფედერალური რეზერვი აცხადებს, რომ საპროცენტო განაკვეთები ნულის ტოლი უნდა დარჩეს. ეს პოლიტიკა მდიდრებს ამდიდრებს, ცხოვრების საშუალო დონეს კი ზარალს აყენებს. ყოველი თვე, რომლის განმავლობაშიც ფედერალური რეზერვი საპროცენტო განაკვეთებს ნულის დონეზე ინარჩუნებს, ბაზარზე დამყარებულ საინვესტიციო გადაწყვეტილებებს ამახინჯებს, ამასთან ლიბერალურ ეკონომიკას ზიანს აყენებს და გლობალურ ეკონომიკას კაპიტალიზმისგან აშორებს.

ზრდა ბირთვულ ფიზიკას არ წარმოადგენს. ის მოითხოვს მყარი მსყიდველობითი უნარის მქონე ფულს, ბაზარზე დამყარებულ საპროცენტო განაკვეთს, დაბალ საგადასახდო ტარიფებს უნივერ-

სალურ ბაზაზე, ლიბერალურ სავაჭრო გარემოს და მოქმედ სტანდარტებს. ამ სტრატეგიებს არ იცავენ და შედეგად აშშ გლობალური ლიდერის მნიშვნელოვან პოზიციას კარგავს, რაც რისკის ქვეშ მშვიდობას აყენებს.

წინ მძიმე არჩევანია. თუ ჩვენ გვინდა, რომ აშშ უფრო ძლიერი იყოს და დავინახოთ, რომ მსოფლიო უფრო მშვიდობიანი გახდა, ეკონომიკურ პოლიტიკას გაუმჯობესება სჭირდება. სანამ დოლარი სუსტია და ნავთობის ფასები მაღალი, დასავლეთის სანქციები რუსეთის წინააღმდეგ დასავლეთს მეტ ზიანს მოუტანს, ვიდრე რუსეთს ან ირანს. სასაქონლო ფასების შესამცირებლად, გამოსავალი დოლარის გამყარება, ინვესტიციებისა და სამუშაო ადგილების მოზიდვა იქნება. ეს აგრეთვე აშშ-ის რეალურ საშუალო შემოსავალს გაზრდიდა, რომლის ვარდნაც ძირითადი მიზეზი იყო შემოსავლის უთანასწორობისა და გლობალური აღქმისა, რომ აშშ სუსტია. **F**



With **the courage to lead**
entrepreneurial companies
can escalate from start-up
to major global player



**EY Entrepreneur
Of The Year™**



საქართველოს
ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების
სამინისტრო



საქართველოს ბანკი
BANK OF GEORGIA
ივრძენი მომავალი

Forbes



ბანკთა

ვენერუბლი კაპიტალი ინოვაციური ტრენდები

Hewlett-Packard-მა, 1939 წელს, მოღვაწეობა კალიფორნიის ქალაქ პალო-ალტოში, ავტოფარეხში დაიწყო და ცნობილი გახდა, როგორც სილიკონის ველის პირველი სტარტაპი. მაგრამ ტერმინი „სილიკონის ველი“, პირველად 32 წლის შემდეგ იქნა გამოყენებული. მწერალმა, დონ ჰეფლერმა, 1971 წელს ის ყოველკვირეულ გაზეთში სტატიების სერია Electronic News- თვის (ელექტრონული ახალი ამბები) სათაურად გამოიყენა. „სილიკონი“ აღნიშნავდა ამ ტერიტორიის ნახევრადგამტარების მწარმოებელ კომპანიებს: Fairchild Semiconductor-ს, National Semiconductor-სა და მათ შორის, სამი წლის სტარტაპს - Intel-ს.

ვენერუბლი კაპიტალი სილიკონის ველში დაახლოებით იმავე დროს ამოძრავდა. Kleiner Perkins Caufield & Byers-მა საქმიანობა 1972 წელს დაიწყო. შემდეგ მან AOL-ის, Amazon-ის, Compaq-ის, Genentech-ის, Sun Microsystems-ის, Netscape-ისა და Google-ის ფინანსირებას მიჰყო ხელი. 1972 წელს, აგრეთვე კონკურენტი ფირმა, Sequoia Capital-ი დაარსდა. შემდეგ მან Apple-ის, Oracle-ის, Cisco-ის, Electronic Arts-ის, Google-ის, YouTube-ის, LinkedIn-ისა და WhatsApp-ის (რომელიც წელს, ცოტა ხნის წინ, \$19 მილიარდამდე Facebook-ს მიჰყიდეს) ფინანსირება მოახდინა. ტექნოლოგიის/ ვენერუბლი კაპიტალის პარტნიორობა წმინდა წყლის ოქროა. გლობალურ ეკონომიკაში სილიკონის ველი მან ჩემპიონად აქცია. ველმა წარუმატებლობებიც გადაიტანა, - გან-



საკუთრებით 2000-02-ის დოტკომების კრაში - მაგრამ ძირითადად ის ბუმიდან ბუმიმდე ამ ძლიერი შეწყველების წყალობით ხტებოდა.

მაშ, სილიკონის ველის ვენერუბლი კაპიტალისტები დღეს რომელ ტექნოლოგიებს აფინანსებენ? ჩემმა კოლეგამ FORBES-იდან, ბრიუს აპბინმა და მე, ამას წინათ ველის ტოპ-ვენერუბლი კაპიტალის კომპანიების მიერ დაფინანსების ტენდენციების შესახებ საბჭო ჩავატარეთ.

- საწარმოს საინფორმაციო ტექნოლოგია რადიკალურად იქნება ტრანსფორმირებული. უპირატესობის მქონე კომპანიები, როგორიცაა IBM, HP, Cisco და Oracle-ი ახალი კონკურენტების - სტარტაპების წინაშე აღმოჩნდებიან, რომლებიც

ბუღალტერიის, ინვენტარის მართვისა და ლოგისტიკის სფეროებში თამაშის მსგავს პროგრამულ უზრუნველყოფას შემოიტანენ.

- კომერციულ ბანკებს შედარებითი გაუარესება ელით. თანაბარუფლებიანი დაკრედიტების (Peer-to-peer lending) მოდელები, Lending Club-ის სტილში, ტრადიციული საბანკო სისტემის მომხმარებლებს გადაიბირებენ.

სახლის ციფრული ქსელები, რომლებიც, ტელევიზორებითა და ტელეფონებით დაწყებული, გათბობისა და ჰაერის კონდიციონერების სისტემით დამთავრებული, ყველაფერს აკავშირებენ, საყოველთაო გახდება.

- მაგრამ აქ ბნელი მხარეც არსებობს. სახლის ციფრული ქსელები ჰაკერებისთვის სამოთხედ იქცევა. მოზარდი ხუშარები სახლში კი არ დაგირეკავენ, რათა გკითხოთ, მუშაობს თუ არა თქვენი მაცივარი, ისინი, უბრალოდ, თქვენი სახლის ქსელს გატეხენ და თქვენს მაცივარს გამორთავენ. პროფესიონალი ჰაკერები საკრედიტო ბარათებისა და საბანკო პაროლებისთვის თქვენს სახლის ქსელს გამოიკვლევენ. ამიტომ სახლის ციფრული უსაფრთხოება დიდი ბიზნესი გახდება.

- ჯანმრთელობის დაზღვევის ინდუსტრიას დამქირავებლები ხელს სერიოზულად შეუშლიან. კომპანიების უმეტესობა 500-ზე მეტი მუშაკით თვითდაზღვევას განახორციელებს. ისინი ექიმების

რიჩ კარლგაარდი არის FORBES-ის გამომცემი. მისი უკანასკნელი სტატიებისა და ბლოგების სანახავად ეხვედით გვერდს WWW.FORBES.COM/KARLGAARD.

ქსელებისა და გადახდის სისტემების გასაუქმებლად ტექნოლოგიურ ქსელებს გამოიყენებენ. მომავალი შეიძლება დაგინახოთ სტენფორდის სამედიცინო სკოლაში, რომელსაც სილიკონის ველის ბევრ კომპანიასთან უშუალო კონტრაქტები აქვს დადებული.

- უმცირესი დეტალების ტექნოლოგია და დიდი მონაცემები სამედიცინო დიაგნოსტიკისა და მკურნალობის კურსების ტრანსფორმირებას მოახდენს – ისევე როგორც 1966 წლის სამეცნიერო-ფანტასტიკური ტრილერის ფანტასტიკური ვოიაჟის ერთ ეპიზოდში, რომელშიც პაციენტი უმცირეს ჩიბს ყლაპავს ან ინექციის სახით ღებულობს, მერე კი ეს ჩიბი მიკრობიომიკური (მეცნიერება ჩვენს სხეულებში ადამიანის უჯრედებისა და მიკრობული სიცოცხლის ფორმების ურთიერთბოლოკირების სისტემების შესახებ) მონაცემების უზარმაზარ მოცულობებს გადმოსცემს. ეს ექიმების მიერ გაანალიზდება და ანალიტიკური ძრავების მიერ შეისწავლება, რათა დიაგნოზი იქნას დასმული და მკურნალობის გეგმა შედგეს.

- „ბოლო წამის ეკონომიკა“ განაგრძობს ზრდას. ამის უკვე წარმატებული მაგალითია Uber-ი – ავტოტრანსპორტის გაქირავების სერვისი, რომელიც მობილური ტელეფონის აპლიკაციის მეშვეობითაა ხელმისაწვდომი. უფრო და უფრო მეტ მომსახურებებს – ექიმის მომსახურებასაც კი – ინტერნეტის რეალურ დროში აუქციონის შეფასების საფუძველზე დაედება ფასი.

- სფოტ-ფასების (მიმდინარე ფასების) წარმოქმნა სამედიცინო პროცედურებისთვის ნორმა გახდება. ავიდოთ მაგნიტურ-რეზონანსული ტომოგრაფია. ახალი ტომოგრაფის ღირებულება დაახლოებით \$2 მილიონია, ამასთან ერთად, როგორც წესი, ის დილის 9-დან საღამოს 5 საათამდე გამოიყენება. რატომ არ შევქმნათ ბაზარი ფასდაკლებული მაგნიტურ-რეზონანსული ტომოგრაფიისთვის, რომელიც



არასამუშაო საათებშია დანიშნული – მაგალითად, 50% ფასდაკლება საღამოს 11 საათზე, 80% ფასდაკლება ღამის 3 საათზე? ეს მალე მოხდება, ამბობენ ვენჩურული კაპიტალისტები. ქალი მეწარმე (რაც ველში შედარებით იშვიათია) კომპანიას \$50 მილიარდი გამოსვლის გეგმით (თავდაპირველი საჯარო შემოთავაზების ან შესყიდვის სახით) შექმნის. ეს მას Facebook-ის მასშტაბის კომპანიად აქცევს. მაგრამ იქნება ეს პირველი შემთხვევა? Cisco 1984 წელს სანდრა ლერნერისა და ლეონარდ ბოსეკის მიერ იქნა შექმნილი, რომლებიც იმ დროს ქორწინებაში იმყოფებოდნენ. მისმა საბაზრო ღირებულებამ 2000 წლის

დასაწყისში \$555 მილიარდს მიაღწია, ამიტომ გარკვეული თვალსაზრისით ეს უკვე მოხდა.

- სმარტფონები უფრო თხელი, მსუბუქი იქნება. საკრედიტო ბარათები უფრო მრავალფუნქციური გახდება და აპლიკაციები ექნება, მუსტად ისევე, როგორც მობილურ ტელეფონებს. ომი თქვენი საფულის მართვისთვის დაწყებულია. სილიკონის ველის ვენჩურული კაპიტალისტები დღეს ინვესტირებას ამ იდეებში ახორციელებენ. ეს იმას ნიშნავს, რომ ვენჩურული კაპიტალისტები იმედოვნებენ, რომ ის იდეები ხუთ წელში განვითარდება, ათ წელიწადში კი ფულს მოიტანს. თვალი ადევნეთ მოვლენებს. **F**

მიკროსაფინანსო სამყარო

მიკროფინანსები გაჩნდა იქ, სადაც ტრადიციული საბანკო მოდელი ძალზე სუსტი იყო. 2005 წელს გაეროს გენერალურმა მდივანმა კოფი ანანმა მიკროფინანსები სიღარიბის დაძლევის „კრიტიკულ იარაღად“ გამოაცხადა და დღეს მიკროფინანსებით უკვე განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური პოლიტიკის ავტორებიც ინტერესდებიან. მიკროფინანსებს შესწევთ იმ „ნაპრალების“ ამოვსების უნარი, რომლებიც ეკონომიკაში ფინანსებზე წვდომის კუთხით არსებობს. როგორ ვითარდება მიკროსაფინანსო სექტორი საქართველოში და რა ინოვაციებს ჰპირდება იგი მომხმარებლებსა და ინვესტორებს?

ავტორი: არჩილ ბაპურაძე



მიკროფინანსები საზღვარგარეთ

მიკროფინანსები ფინანსური შუამავლობის სახეობაა, რომელიც კომერციული ბანკების ალტერნატივას წარმოადგენს. მისი დამახასიათებელი ნიშნებია: სესხის მცირე ზომა, დაკრედიტება უზრუნველყოფის გარეშე და დაბალი შემოსავლების მქონე მეწარმეები, რომლებსაც საკრედიტო ისტორიისა და სესხის უზრუნველსაყოფად საჭირო აქტივების უქონლობის გამო არა აქვთ წვდომა საბანკო მომსახურებაზე. მიკროფინანსების ადრეული მოდელები სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში თითქმის 40 წლის წინ გაჩნდა და მათ ბანგლადეშელი ეკონომიკის პროფესორის, ნობელის პრემიის ლაურეატის, მუჰამედ იანუსის სახელს უკავშირებენ. მან პირველმა სცადა სოლიდარული პასუხისმგებლობით ჯგუფური სესხის გაცემა, რაშიც საკმაოდ წარმატებული აღმოჩნდა. აღნიშნულ მოდელში საკრედიტო რისკი შემცირებული იყო მსესხებელთა ჯგუფის წევრების მიერ სოლიდარულად გაზიარებული პასუხისმგებლობით. თუ ერთი მსესხებელი ვალს ვერ აბრუნებდა, მის ნაცვლად სესხს ისტუმრებდნენ ჯგუფის დანარჩენი წევრები. სოლიდარულმა პასუხისმგებლობამ ჩაანაცვლა სესხის აქტივებით უზრუნველყოფა, რომლის უქონლობა ან არასაკმარისობა წარმოადგენდა ბარიერს საბანკო სესხის მიღებისას.

გასაკვირი არ არის, რომ საბანკო მომსახურების ალტერნატივა - მიკროფინანსები - გაჩნდა იქ, სადაც ძალზე სუსტი იყო ტრადიციული საბანკო მოდელი. დღეს მიკროფინანსებით უკვე განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური პოლიტიკის ავტორებიც ინტერესდებიან, რადგან მიკროფინანსებს იმ „ნაპრალები“ ამოვსების უნარი შესწევთ, რომლებიც ეკონომიკაში ფინანსებზე წვდომის კუთხით არსებობს. ღრმა ფინანსური შუამავლობის მქონე ეკონომიკებშიც, როგორცაა, მაგალითად, ამერიკის შეერთებული შტატები და ევროკავშირის ქვეყნები, განსაკუთრებით ფინანსური კრიზისის შემდეგ, მოსახლეობის სოციალურად მოწყვლადი ფენა ვერ მიმართავს ტრადიციულ პროვაიდერებს - კომერციულ ბანკებს, ამიტომ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები გონივრულ ალტერნატივას წარმოადგენს.

თუმცა ყველაზე განვითარებული მიკროსაფინანსო ინდუსტრია ლათინურ ამერიკასა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში არსებობს, სადაც ადრეინად მოხდა დარგის კომერციალიზაცია.

თავდაპირველად ფინანსური მომსახურების ამ ინოვაციური ფორმით საერთაშორისო განვითარების სააგენტოები და მათი დონორები დაინტერესდნენ, რომლებმაც მასში სიღარიბის დაძლევის იაფი გზა დაინახეს. 2005 წელს გაეროს გენერალურმა მდივანმა კოფი ანანმა მიკროფინანსები სიღარიბის

დაძლევის „კრიტიკულ იარაღად“ გამოაცხადა. ყველა ხიბლს ემატებოდა ისიც, რომ მიკროსაფინანსო მომსახურების მომხმარებლებს ძირითადად ქალბატონები წარმოადგენდნენ.

ეიფორია მალევე დასრულდა, როცა აღმოჩნდა, რომ მიკროფინანსები სიღარიბის დაძლევის „პანაცეა“ არ წარმოადგენდა და შემოსავლების გარკვეულ ზღვარს ქვემოთ მათ უარყოფითი გავლენის მოხდენა შეეძლო მსესხებლის ფინანსურ მდგომარეობაზე. აღმოჩნდა, რომ „კაპიტალზე წვდომა“, რაც თითქოსდა მდიდარს განასხვავებდა ღარიბისგან, არ იყო საკმარისი სიღარიბის დასაძლევად. ფინანსებზე წვდომამ გასაგები მიზეზების გამო ვერ გამოიწვია მსესხებლების სრულყოფილი ინტეგრაცია ეკონომიკურ პროცესებში. უფრო მეტიც, ეკონომიკური განვითარებისთვის განკუთვნილი ფულადი ნაკადები წარიმართა სამომხმარებლო საჭიროებების დასაფინანსებლად. გადაჭარბებულ მოლოდინებს იმედგაცრუება მოჰყვა და მიკროფინანსების ოპონენტები მიკროფინანსების „სასიკვდილო მახეზე“ ალაპარაკდნენ.

აღნიშნულ კრიტიკას ხელი შეუწყო ინდუსტრიის სწრაფმა კომერციალიზაციამ და კაპიტალის მოზღვაგება. საინვესტიციო წრეებში გაჩნდა ახალი საინტერესო ინსტრუმენტი, რომელიც ხასიათდებოდა მაღალი დაბრუნებადობით, არ იყო კორელირებული ეკონომიკურ ციკლებთან და რომელსაც დადებითი ეფექტის მოხდენა შეეძლო სიღარიბეზე, რაც გარდა ფინანსური უკუგებისა, მნიშვნელოვან რეპუტაციულ დივიდენდს ჰპირდებოდა ინვესტორებს. ამ ინფორმაციამ დიდი კაპიტალი მიიზიდა ჯერ კიდევ მცირე მიკროსაფინანსო ინდუსტრიაში, რომელსაც არ გააჩნდა საკმარისი სიმძლავრეები და - რაც მთავარია - პოლიტიკური რისკების მოგერიების გამოცდილება. 2010 წლამდე, მაგალითად, ინდოეთის შტატ ანდრა პრადეშის მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში ინვესტორების რიცხვი იდგა. მიკროსაფინანსო სექტორში ინვესტიციები კომპანიის საბუღალტრო ღირებულებასთან შედარებით 10-დან 15-მდე მულტიპლიკატორით ხორციელდებოდა. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები გამსხვილდნენ, შეავიწროეს გაზარმაცებული ბანკები, რითაც დიდ კორპორაციულ ინტერესებს დაუპირისპირდნენ.

ანდრა პრადეშში მიკროფინანსების კრიზისი რამდენიმე საგაზეთო სტატიით 2010 წლის შემოდგომაზე დაიწყო, რომელიც პოლიტიკურმა პარტიებმა აიტაცეს და პოპულარულ ტალღაზე საკრედიტო არდადეგების გამოცხადებით პრაქტიკულად მოსპეს ფინანსური ინდუსტრიის მნიშვნელოვანი ნაწილი. ჟურნალისტების ინტერესი გამოიწვია თვითმკვლელობების მომატებულმა შემთხვევებმა, რომლებიც მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს უკავშირდებოდა. უარყოფითი ტალღა განავრცო მსოფლიო მედიამ და გარკვეული დროის განმავლობაში ტაბლოიდებიდან არ ქრებოდა კრიტიკა მიკროსაფინანსო

ორგანიზაციების საპროცენტო განაკვეთების, კლიენტების გაღარიბებისა და დიდი მიკროსაფინანსო მახის შესახებ. დღესაც მიმდინარეობს პოლემიკა იმის თაობაზე, თუ რამ გამოიწვია „თვითმკვლელობების სეზონი“ ინდოეთის ხსენებულ შტატში – მიკროსაფინანსო ინდუსტრიის აგრესიულმა ქცევამ, გენეტიკურად მოდიფიცირებულმა საკვებმა პროდუქტებმა, თუ უბრალოდ დაბალმოსავლიანმა წელმა, რაც ისტორიულად წარმოადგენდა მომატებული თვითმკვლელობების მიზეზს ინდოეთის ფერმერებით დასახლებულ შტატებში.

პოლიტიკურ შეტევას დეფოლტების სერია მოჰყვა, რამაც ინვესტორები დააფრთხო და დაბანდება საგრძნობლად შეამცირა. ამან, თავის მხრივ, ადგილობრივი ბიზნესის მხრიდან ფინანსებზე წვდომა გააუარესა და მნიშვნელოვანი ეკონომიკური დაღმასვლა განაპირობა. მსგავსი კრიზისი სხვადასხვა ფორმით განმეორდა ნიკარაგუაში, პაკისტანში, ნიგერიაში და ბოსნია-ჰერცეგოვინაში.

რასაკვირველია, მიკროსაფინანსო ინდუსტრიის კრიზისის თავიდან აცილება აღნიშნულ ქვეყნებში შესაძლებელი იყო,

რომ არა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების ისეთი უხეში შეცდომები, როგორიცაა ზრდის მაღალი ტემპით გამოწვეული მომხმარებლების ჭარბვალიანობა, სასესხო ხელშეკრულების გამჭვირვალობის პრობლემები და სესხის ამოღების აგრესიული პრაქტიკა.

ამ მწარე გაკვეთილის გამო მიკროსაფინანსო ინდუსტრია შეიცვალა – უფრო თვითკრიტიკული, ფრთხილი და პასუხისმგებელი გახდა. ის ნელ-ნელა იბრუნებს დაკარგულ სახელს. ამ გადმოსახედიდან ნათელია, რომ სწორი რეგულირების ან თვითრეგულირების პირობებში მიკროფინანსებს უაღრესად დადებითი წვლილის შეტანა შეუძლიათ მოწყვლადი სოციალური ფენის ფინანსური ინტეგრაციისა და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის სტიმულირების საქმეში. ფინანსური შუამავლობის ვერც ერთი ფორმა, მათ შორის მიკროფინანსები, ცალკე აღებული, ვერ განაპირობებს ეკონომიკურ განვითარებას, მაგრამ მას შეუძლია ეკონომიკური ცხოვრების არასტაბილურობისაგან მომხმარებლის დაცვა და ეკონომიკურ საქმიანობაში მისი ეფექტური ინტეგრირება.

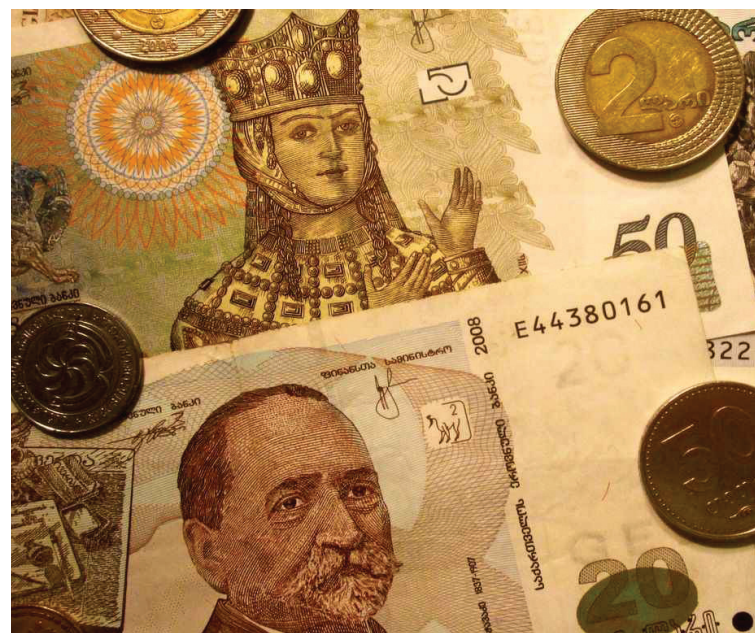
მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები საქართველოში

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების შესახებ საქართველოს კანონი 2007 წელს შეიქმნა, რის შემდეგ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რეგისტრაცია და „მსუბუქი“ რეგულირება საქართველოს ეროვნულ ბანკს დაევალა. მანამდე კი 2003 წელს სამოქალაქო კოდექსში გაჩნდა „სპეციალიზებული მიკროსაფინანსო ფონდის“ ცნება. ის წარმოადგენდა გარდამავალ ფორმას დონორების მიერ დაფინანსებულ სუბსიდირებულ მიკროსაფინანსო პროგრამებსა და კომერციულ მიკროსაფინანსო ინდუსტრიას შორის. მაშასადამე, საქართველოში ყველაზე ძველი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები დონორების მიერ მხარდაჭერილი პროექტებიდან იღებს სათავეს.

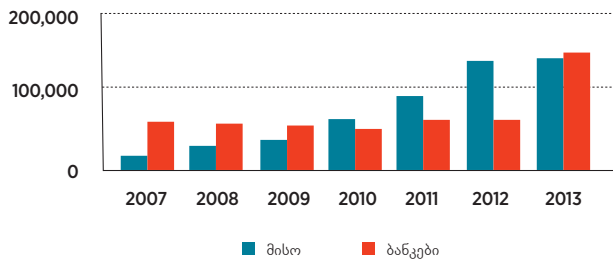
როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მიკროსაფინანსო საქმიანობა გულისხმობს მცირე მეწარმეებისა და ფერმერების დაკრედიტებას, რომელიც ხორციელდება მათი შემოსავლის ანალიზისა და არა სესხის უზრუნველყოფაში ჩადებული ქონების შეფასების საფუძველზე. ამ განსაზღვრების თანახმად, მიკროსაფინანსო ინდუსტრია მოიცავს რამდენიმე მიკროსაფინანსო ინსტიტუტს და კომერციულ ბანკს (ჯამში, სავარაუდოდ, 20 დაწესებულებას), რომლებიც წარმატებით ფუნქციონირებენ ქართულ მიკროსაფინანსო ბაზარზე.

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის („მისო“) სტატუსის მქონე საქართველოს ეროვნულ ბანკში დარეგისტრირებული 70-მდე ინსტიტუტიდან უმრავლესობა თავისი შინაარსით სამომხმ-

რებლო ფინანსების კომპანიას წარმოადგენს. მათი საქმიანობა აბსოლუტურად ლეგიტიმურია, მაგრამ გასესხება ეფუძნება არა მომხმარებლის ფინანსების ანალიზს, არამედ მის მიერ სესხის უზრუნველსაყოფად წარმოდგენილი ნივთის ან ქონების (ძვირფასეულობა, ავტომობილი ან უძრავი ქონება) შეფასებას, ხოლო სახსრები მიემართება არა ბიზნესის დასაფინანსებლად, არამედ ნემისმიერი სამომხმარებლო საჭიროებისათვის. გასესხების აღნიშნულ მოდელში იგნორირებულია მომხმარებლის ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზი, რაც შესაძლოა, ჭარბი საკრედიტო ტვირთის წარმოშობის მიზეზი გახდეს. ამიტომ მცდარია წარმოდგენა, რომ ყველა „მისო“ თავისი არსით არის მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია. სასურველია, არსებული სტატუსი შეიცვალოს და მსგავს კომპანიებს დაერქვას საკუთარი



ს/მ-ის დაპრედიტება

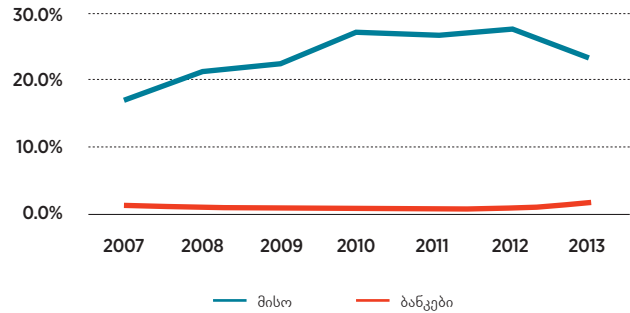


სახელი, მაგალითად - „რეგისტრირებული ფინანსური კომპანია“ და მათგან მხოლოდ მცირე ნაწილს მიენიჭოს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის სტატუსი. იგივე სტატუსი შეიძლება მიენიჭოს კომერციულ ბანკებსა და საკრედიტო კავშირებს, რომლებიც იცავენ პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების პრინციპებს, ორიენტირებულნი არიან ბიზნესის დაფინანსებაზე, დაკრედიტების პროცესში კი ეყრდნობიან გადახდისუნარიანობის ანალიზს და არა ქონების შეფასებას.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ სავესებით შესაძლებელია, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები ბიზნეს-დაკრედიტებასთან ერთად გასცემდნენ სამომხმარებლო სესხებს ან აწარმოებდნენ სალომბარდო ოპერაციებს, მაგრამ სამომხმარებლო ფინანსების ელემენტზე ამ ფინანსური ინსტიტუტების საკრედიტო პორტფელის მცირე ნაწილს უნდა შეადგენდეს.

რეგისტრირებულ ფინანსურ კომპანიებს მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავთ ფინანსურ ლანდშაფტზე და მათი რეგულირება უნდა გაგრძელდეს მინიმუმ არსებული ფორმით. პრობლემურია, რომ დღესდღეობით რეგულირების მიღმა დარჩენილი მრავალი ფინანსური კომპანია, ლომბარდი, ინტერნეტკამ-

ს/მ-ის წილი პორტფელში



სესხებელი თუ კერძო პირი. რეგულირების მიღმა მომუშავე ფინანსური შუამავლების შემთხვევაში თითქმის არ არსებობს მომხმარებელთა უფლებების დაცვის გარანტია. ეს კი ქმნის ბაზარზე მტაცებური დაკრედიტების პრაქტიკის გავრცელების საფრთხეს, რომლის მსხვერპლი გაუთვითცნობიერებელი მომხმარებელი ხდება. დღესდღეობით საქართველოში მომხმარებლების, მასმედიისა და გადაწყვეტილების მიმღებთა მნიშვნელოვანი ნაწილი ვერ განასხვავებენ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს ყველა დანარჩენი არასაბანკო საკრედიტო ინსტიტუტისგან, ამიტომ ხშირად კრიტიკა ხვდება წილად მათ, ვინც ამას ნამდვილად არ იმსახურებს.

საინტერესოა, რომ წლების განმავლობაში სოფლის მეურნეობის ყველაზე მნიშვნელოვანი დამფინანსებელი მიკროსაფინანსო სექტორი იყო. სეზონის მონაცემებით, სოფლის მეურნეობისთვის გაცემული სესხებით ბოლო სამი წლის განმავლობაში მისო-ები ლიდერობდნენ. აღნიშნული ტენდენცია შეიცვალა მას შემდეგ, რაც საქართველოს მთავრობამ კომერციული ბანკების მეშვეობით დაიწყო იაფი აგროკრედიტის პროგრამის სუბსიდირება.

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
მისო-ების რაოდენობა	15	26	39	49	62	63	67
მთლიანი აქტივები (ათასი ლარი)	68,389	137,052	185,209	309,516	443,917	678,959	811,936
წმინდა სესხები (ათასი ლარი)	56,443	111,203	130,109	229,530	348,668	518,557	620,394
მათ შორის სოფ. მ-ბა და მეტყვეობა	9,437	23,570	29,140	62,184	92,417	143,203	145,977
სოფ. მ-ბის წილი მთელ პორტფელში	16.7%	21.2%	22.4%	27.1%	26.5%	27.6%	23.5%

კომერციული ბანკები

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ბანკების რაოდენობა	18	20	19	19	19	20	21
მთლიანი აქტივები (ათასი ლარი)	7,208,158	8,865,627	8,292,546	10,564,217	12,679,085	14,354,701	17,153,774
წმინდა სესხები (ათასი ლარი)	4,421,259	5,792,847	4,984,641	5,946,310	7,449,543	8,372,207	10,423,655
მათ შორის სოფ. მ-ბა და მეტყვეობა	56,672	53,990	49,461	47,219	59,868	59,206	153,711
სოფ. მ-ბის წილი მთელ პორტფელში	1.3%	0.9%	1.0%	0.8%	0.8%	0.7%	1.5%

რატომ აქვთ მაღალი საპროცენტო განაკვეთი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს?

ოსებოვს ფართოდ დამკვიდრებული „ექსპერტული“ მოსაზრება, რომ მიკროსაფინანსო სექტორის მაღალი საპროცენტო განაკვეთები გამომდინარეობს მოჭარბებული საკრედიტო რისკისა და მასთან დაკავშირებული ხარჯისგან. თუ დავაკვირდებით წამყვანი მიკროსაფინანსო დაწესებულებების საკრედიტო პორტფელის ხარისხს (სტანდარტულად იზომება 30 დღეზე მეტი ვადაგადაცილების მქონე სესხების წილი საერთო სასესხო პორტფელში) ისტორიულ პერსპექტივაში დავინახავთ, რომ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს ბანკებზე უკეთესი საკრედიტო პორტფელები გააჩნიათ. მაშასადამე, საეჭვო ვალების დარეზერვების ხარჯი მნიშვნელოვანი არაა. მაშინ რატომ არის მიკროსაფინანსო საპროცენტო განაკვეთები საბანკოზე მაღალი? მთავარი მიზეზი – ოპერაციული დანახარჯებია. მისო-ებს უწევთ დიდი რაოდენობის მცირე ზომის სესხების (საშუალოდ დაახლოებით 1,900 ლარი) ადმინისტრირება ვრცელ გეოგრაფიულ არეალში, რაც თავისთავად შრომატევადი საქმეა. შეგახსენებთ, რომ გასესხების პროცესი მოიცავს კლიენტისა და მისი ბიზნესის სიღრმისეულ შესწავლას, რაც მოითხოვს სესხის ექსპერტის მაღალ კომპეტენციას, სპეციფიკურ უნარებსა და ტექნოლოგიების გამოყენებას. მაგალითისთვის, თუ 50 მილიონი ლარის პორტფელის მართვას მიკროსაფინანსო ორგანიზაციაში ემსახურება დაახლოებით 300 თანამშრომელი, აღნიშნული ზომის საკრედიტო პორტფელი შეიძლება იმართებოდეს რამდენიმე კორპორაციული ბანკირის მიერ. ამიტომაც შეუდარებელია ოპერაციული ხარჯი და მისგან გამომდინარე საპროცენტო განაკვეთი ბანკსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციაში.

საპროცენტო განაკვეთებში განსხვავების მნიშვნელოვან მიზეზს ასევე ფინანსური რესურსების ღირებულება წარმოადგენს. კომერციულ ბანკებს ხელი მიუწვდებათ ეკონომიკაში ყველაზე იაფ საკრედიტო რესურსზე, მაშინ როცა მიკროსაფინანსოები ნაწილობრივ თავად კომერციული ბანკებიდან ფინანსდებიან.

გაუთავებელი მსჯელობა მაღალ საპროცენტო განაკვეთებზე არ ეფუძნება ფაქტების ანალიზს და, როგორც წესი, ემოციური ან იდეოლოგიური მსჯელობის ფორმას ატარებს. მაგალითად, იშვიათად იღვებენ მხედველობაში მცირე სესხების ბაზარზე გავრცელებულ საპროცენტო განაკვეთებს, რომელთა მიმოღებვებზე, მისო-ების გარდა, ბანკები და არაფორმალური გამსესხებლები გვევლინებიან. ამ შემთხვევაში კონკურენცია მკაცრად აყალიბებს ფასებს და მისო-ები საშუალოზე დაბა-

ლი ფასით გამოირჩევიან. შეცდომით მისო-ს სესხს ადარებენ იპოთეკით უზრუნველყოფილ საბანკო სესხსაც, ან ისიც კი მომხდარა ქართულ მედიასივრცეში, რომ მისო-ების საშუალო განაკვეთები შეადარეს ევროპის ცენტრალური ბანკის მონეტარული ფინანსური ინსტრუმენტების (MFI – Monetary Financial Instrument ემთხვევა Micro Finance Institution-ს) საპროცენტო განაკვეთებს, რაც საშუალოდ მილიონი ევროს მოცულობის სესხებისთვის ბანკებში არსებულ საშუალო განაკვეთს ასახავს. რა თქმა უნდა, არ არის მართებული შევადაროთ ათასი ევროს მოცულობის სოფლად გაცემული სესხის საშუალო საპროცენტო განაკვეთი საქართველოში, მაგალითად, მილიონი ევროს სესხის განაკვეთს ფინეთში. მაგრამ იშვიათად ხდება მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების 25-35%-იანი განაკვეთების შედარება 700%-იან ინტერნეტსესხების საპროცენტო განაკვეთებთან. დღესდღეობით მრავალი მომხმარებელი ვერც კი წარმოიდგენს, რომ აღნიშნულ მცირე სესხებზე ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი ამდენად მაღალი შეიძლება იყოს.

თუ გვსურს, მართლაც სიღრმისეულად გავიგოთ საპროცენტო განაკვეთების ადეკვატურობა, უნდა გავაანალიზოთ, თუ რა გავლენას ახდენს ესა თუ ის სასესხო პროდუქტი მომხმარებლის ფინანსურ პოზიციაზე. აქ აღსანიშნავია ორი პარამეტრი: ლიკვიდურობა – რა გავლენას ახდენს სესხის გასტუმრება (სესხის ვადიანობიდან და გადახდის გრაფიკიდან გამომდინარე) მომხმარებლის ფინანსურ ნაკადებზე, ანუ რა ძალისხმევის ხარჯზე უმკლავდება მომხმარებელი სესხის მომსახურებას, და მეორე – საპროცენტო განაკვეთის ხარჯი: რა წილი უჭირავს საპროცენტო ხარჯს მომხმარებლის ბიზნესის საერთო ხარჯებში, ანუ რამდენად ამცირებს პროცენტი ბიზნესის წმინდა მოგებას ან მომხმარებლის შემოსავალს. თუ ბიზნესი მაღალ-მარჟინია, ერთი შეხედვით მაღალი საპროცენტო განაკვეთი შესაძლოა უმნიშვნელო ხარჯს წარმოადგენდეს, მაშინ როცა სესხის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა ბიზნესის ციკლის განხორციელება. ამიტომ დროა, საპროცენტო განაკვეთებზე მსჯელობა თვისებრივად ახალ ეტაპზე გადავიდეს.

ჭარბვალიანობა

ევრად უფრო მნიშვნელოვანია აქცენტების გადატანა საპროცენტო განაკვეთებიდან ჭარბვალიანობის პრობლემის ანალიზზე. სხვა ქვეყნების პრაქტიკამ გვიჩვენა, რომ ბაზარი ხშირად უძლურია აღკვეთოს ჭარბვალიანობა და მისგან გამომდინარე საკრედიტო კრიზისი.

საქართველოს ახლო პერსპექტივაში არ ემუქრება აშშ-ისა და ევროპის ზოგიერთი ქვეყნის იპოთეკური კრიზისით გამოწვეული ფინანსური პრობლემების მსგავსი სირთულე-

ბი, რადგან ჩვენი იპოთეკური დაკრედიტების სექტორი ჯერ კიდევ განვითარების უმნიშვნელო დონით ხასიათდება, ხოლო ეკონომიკის ფინანსური სიღრმე (ჯამური კრედიტი მშპ-თან შედარებით) საკმაოდ დაბალია. უფრო საშიშია ბოსნია-ჰერცეგოვინას საკრედიტო კრიზისის ტიპის სცენარი. მისი დამახასიათებელი ნიშანია პარალელური სესხების მოჭარბება, როცა მსესხებლები დადამავალი ეკონომიკური ციკლის შედეგად მიღებული ზარალის გამო არსებული სესხის მომსახურებას ვერ ახერხებენ და ამიტომ უფრო დიდი სესხისთვის სხვა ფინანსურ ინსტიტუტებს მიმართავენ. კრიზისი იწყება მაშინ, როცა საკრედიტო დაწესებულებები წყვეტენ ამ „პირამიდის“ დაფინანსებას. სამწუხაროდ, თავისუფალი ბაზარი ვერ უზრუნველყოფს ზრდის ტემპის შენელებას ფინანსურ ინსტიტუტებში, რადგან მონაწილეები ბაზრის წილისა და მოგების მაქსიმიზაციაში არიან ჩართული. საქართველოში ორად არის გაყოფილი აზრი იმის თაობაზე, თუ რამდენად ახლა ფინანსური კრიზისი. ამის მიზეზი სანდო ეკონომიკური კვლევის არარსებობაა, რომელიც საშუალებას მოგვცემს, შევადაროთ ჩვენი და სხვა ქვეყნების ფინანსური ბაზრის პარამეტრები. ასეთი კვლევა ითვალისწინებს ჭარბვალიანობის მრავალმხრივ შეფასებას და კრიტიკული ინდიკატორების მონიტორინგს.

მსგავსი კვლევის ჩატარებას გეგმავს საქართველოს მიკროსაფინანსო ასოციაცია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მხარდაჭერით. კვლევის ჩატარებამდე ადრეა ვიმსჯელოთ, არსებობს თუ არა საქართველოში ჭარბვალიანობის გამო საკრედიტო კრიზისის საფრთხე. ერთმნიშვნელოვნად ასევე რთული სათქმელია, თუ ვისგან მოდის დაკრედიტების აგრესიული ტალღა – მისოების, ბანკებისა თუ რეგულირების მიღმა მოქმედი ინსტიტუტებისაგან. აქაც საქმე გვაქვს დამკვიდრებულ სტერეოტიპთან, თითქმის ჭარბვალიანობის მთავარი მიზეზი სწრაფად მზარდი მიკროსაფინანსო სექტორისგან მომდინარეობს. ცოტა არ იყოს პარადოქსია ბაზრის „გაფუჭება“ დავაბრალოთ ბანკებთან შედარებით აქტივების ზომით 15-ჯერ მცირე სექტორს, თანაც კონკრეტული ეკონომიკური ანალიზისა და ფაქტებზე დაფუძნებული მსჯელობის გარეშე.

სხვა ქვეყნების გამოცდილება კი საპირისპიროზე მეტყველებს: კომერციული ბანკები, რომლებსაც უმცირდებოთ მოგება კორპორაციული ბიზნესიდან, აღმოაჩენენ რა შედარებით მაღალ მარჟებს მიკროსაფინანსო ბაზარზე, თავიანთი უზარმაზარი რესურსებით ავანტიურისტულად შედიან აღნიშნულ სეგმენტზე (პროცესს უწოდებენ downsizing-ს). სწორედ ბანკების აგრესიული ზრდა მიკროსაფინანსო ბაზარზე იქცევა ჭარბვალიანობის მიზეზად. ამიტომ მხოლოდ დამოუკიდებელი და გამართულ მეთოდოლოგიაზე დაფუძნებული კვლევა მოგვცემს იმის თქმის საშუალებას, თუ რა მდგომარეობა გვაქვს საქართველოში ჭარბვალიანობის კუთხით.

ეროვნული ბანკისა და მიკროსაფინანსოების ურთიერთობა

ეროვნული ბანკი აწარმოებს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების რეგისტრაციას, რა დროსაც გარკვეულ სტანდარტებს უწესებს კანდიდატ კომპანიებს, მათ დამფუძნებლებსა და დირექტორებს. მისო-ები სებ-ს რეგულარულად აბარებენ ანგარიშს, ხოლო ცენტრალური ბანკის საზედამხედველო ჩარჩო მიმართულია მომხმარებელთა უფლებების დაცვის, უკანონო შემოსავლების ლეგალიზებისა და ტერორიზმის დაფინანსების პრევენციისკენ. ეროვნული ბანკი არ ახდენს მისო-ების სიღრმისეულ რეგულირებას, რასაც ადგილი აქვს კომერციული ბანკების შემთხვევაში. აღნიშნული ნაკარნახევია საჯარო ინტერესით, რათა საზოგადოების მნიშვნელოვანი ნაწილის დეპოზიტები ფინანსურად ჯანსაღ ინსტიტუტებში იყოს განთავსებული. ამიტომაც, ბანკებისგან განსხვავებით, მისო-ებს ეკრძალებათ მოსახლეობისგან დეპოზიტების მოზიდვა. მიკროსაფინანსო სექტორის პრაქტიკოსების მოსაზრებით, სებ-ი მიკროსაფინანსო ინდუსტრიას უფრო სერიოზულად აღიქვამს, რისი დასტურიც არის გახშირებული და მოწესრიგებული კომუნიკაცია დარგის ასოციაციასთან და მომხმარებელთა უფლებების დაცვის მიმართულებით დაანონსებული რეფორმები. ასევე აღსანიშნავია სებ-ის, განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროსა და მიკროსაფინანსო ასოციაციის წლებგანდელი ერთობლივი ინიციატივა, რომელიც ემსახურება სოციალურად დაუცველი ოჯახებიდან სტუდენტების სტაჟირებას.

მისო-ები მნიშვნელოვან ფინანსურ ინფრასტრუქტურას წარმოადგენს, განსაკუთრებით რეგიონებში მცხოვრები მიკრო- და მცირე მეწარმეებისა და ფერმერებისათვის. ეტაპობრივად ხდება იმის აღიარება, რომ აქტივების ზომით, მსესხებელთა რაოდენობით, რისკების მართვისა და გასესხების სტანდარტებით წამყვანი მისო-ები არაა ჩამორჩებიან, არამედ უსწრებენ კიდევ მცირე ზომის კომერციულ ბანკებს.

ეზაპობრივად ხდება იმის აღიარება, რომ აქტივების ზომით, მსესხებელთა რაოდენობით, რისკების მართვისა და გასესხების სტანდარტებით წამყვანი მისო-ები არაა ჩამორჩებიან, არამედ უსწრებენ კიდევ მცირე ზომის კომერციულ ბანკებს.

მიკროსაფინანსოების როლი საქართველოს ეკონომიკაში

მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები ემსახურებიან მომხმარებელთა დიდ რაოდენობას საქართველოს რეგიონებში, სადაც ნაკლებადაა განვითარებული კომერციული საბანკო ინფრასტრუქტურა. დღესდღეობით დაახლოებით 350 ათასი მსახივრელი იღებს შესაბამისი ხარისხის მომსახურებას, ხოლო მისო-ების ქსელი მოიცავს 300-მდე ფილიალს, რომლებშიც ჯამურად დასაქმებულია 3,200-მდე ადამიანი. წვდომა ფინანსებზე, საკრედიტო დისციპლინა და ფინანსური განათლება არის იმ წვლილის მცირე ნაწილი, რომელიც მიკროსაფინანსო სექტორს საქართველოს ეკონომიკის განვითარებაში შეაქვს. სესხების გარდა მისო-ები მომხმარებლებს მიკროდაზღვევას, ფულადი გზავნილების, საგადასახადო და ვალუტის გადაცვლის მომსახურებას სთავაზობს. მიკროსესხების დიდი ნაწილი მიემართება ბიზნესისა და სოფლის მეურნეობის დაკრედიტებისკენ, ამავე დროს საგრძნობია მიკროსესხების გამოყენების სიხშირე ისეთი სამომხმარებლო მიზნებისათვის, როგორიცაა საცხოვრებელი პირობების გაუმჯობესება, სამედიცინო მომსახურების დაფინანსება და

განათლებაში ინვესტირება. აქაც მნიშვნელოვანია, დავინახოთ განსხვავება არასასურველ და აუცილებელ სამომხმარებლო დაკრედიტებას შორის. თითქმის შეუძლებელია მიკროსესხების დანიშნულების კონტროლი, რადგან ბიზნესისთვის გაცემული სესხი შესაძლოა ირიბად აფინანსებდეს რაიმე სამომხმარებლო საჭიროებას. მაგალითად, თუ ფერმერი მიიღებს უარს სესხზე შვილის ქორწილისთვის, ის დაუფიქრებლად გაყიდის ძროხას, გადაიხდის ქორწილს და მეორე დღეს წარმატებით მიიღებს სესხს ძროხის შესაძენად. ამიტომ ყველაზე ეფექტური მეთოდი მომხმარებელთა განათლება და ფინანსური დისციპლინის გამომუშავებაა, როცა მომხმარებელს შეუძლია უარი თქვას ისეთი ხარჯების კრედიტით დაფინანსებაზე, რომელთა დაფინანსება შესაძლებელია გარკვეული დროის შემდეგ, დანაშაულის მეშვეობით. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ მიკროსაფინანსო ასოციაციამ, საბანკო, სადაზღვევო ასოციაციებთან და საქართველოს საფონდო ბირჟასთან ერთად სამოქალაქო საზოგადოებისა და ექსპერტების მხარდაჭერით დაიწყო ფინანსური განათლების ინიციატივა, რომელიც მიზნად ისახავს საფინანსო სექტორის როლის ამაღლებას საზოგადოების ფინანსური განათლებისა და ფინანსების მართვის უნარების გაძლიერებაში.

მიკროსაფინანსოების დაფინანსება

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს ეკრძალებათ მოსახლეობისგან დეპოზიტების მოზიდვა. მისო-ები ასევე მოკლებულნი არიან შესაძლებლობას, მონაწილეობა მიიღონ ეროვნული ბანკის რეგულირების აუქციონში, ამიტომ დაფინანსების მთავარ წყაროს წარმოადგენს უცხოური სპეციალიზებული ფონდებიდან მიღებული სასესხო კაპიტალი და საბანკო კრედიტი. საქართველოში აქტიურია 20-მდე საინვესტიციო ფონდი ან კომპანია ისეთი ქვეყნებიდან, როგორიცაა შვეიცარია, ნიდერლანდები, საფრანგეთი, გერმანია, ბელგია და ამერიკის შეერთებული შტატები. მიკროსაფინანსო ინდუსტრიის მნიშვნელოვან მხარდამჭერებს შორის არიან ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკი (EBRD), გერმანული KfW და საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC). ბოლო წლებში გაიზარდა აღმოსავლეთ ევროპიდან და ისრაელიდან კერძო ინვესტორების მიერ სექტორის დაფინანსება. საინტერესო ტენდენცია შეინიშნება ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე. ვახსენეთ, რომ მისო-ებს ეკრძალებათ დეპოზიტების მოზიდვა, მაგრამ მათ შეუძლიათ თამასუქების გამოშვება, რაც დღევანდელ საფინანსო ბაზარზე დეპოზიტებზე არსებული დაბალი განაკვეთების ფონზე მიზიდველ ინსტრუმენტს წარმოადგენს.

მისო-ებს არა აქვთ ფასიანი ქაღალდების საჯარო განთავსების უფლება. თუ მისო-ს დამფინანსებელთა რაოდენობა გადააჭარბებს დაწესებულ ზღვარს, სესხ უნდება ჩარევის უფლებამოსილება, რის შედეგად ის ამკაცრებს მისო-ს რეგულირების ჩარჩოს. ბაზარზე ასევე არსებობს ფინანსური კომპანიები, რომლებსაც არანაირი რეგისტრაცია ან ანგარიშგება არ გააჩნიათ ეროვნულ ბანკთან. მათ მიერ დაანონსებული თამასუქის განაკვეთები კი აშკარად აღემატება გონივრულ მოლოდინს. ასეთი კომპანიების შემთხვევაში მომხმარებელი საკმაოდ დაუცველია, რადგან მარეგულირებელს არ გააჩნია მათი ზედამხედველობის სამართლებრივი საფუძველი. ამიტომ მომხმარებლებმა თავად უნდა შეისწავლონ მსგავსი კომპანიების ფინანსური მდგომარეობა და რისკების სათანადო ანალიზის შემდეგ დააბანდონ საკუთარი სახსრები.

მისო-ების ნაწილს მიაჩნია, რომ დეპოზიტების მოზიდვის უფლება მნიშვნელოვანია, რადგან ის დაფინანსების დამატებითი წყაროა და ასევე მნიშვნელოვანია სადეპოზიტო ანგარიშების შეთავაზებით დაბალშემოსავლიან მომხმარებლებში დაზოგვის კულტურის სტიმულირება. მაგრამ ამავე დროს აშკარაა რეგულირების დამატებითი ტვირთი, რომელსაც მისო მიიღებს სესხ-ისგან დეპოზიტების მოზიდვის უფლების სანაცვლოდ. ამიტომ ჯერჯერობით დეპოზიტების მიღების უფლება არ ასახულია მიკროსაფინანსო ასოციაციის მიერ მოთხოვნილი საკანონმდებლო ცვლილებების სიაში. ამასობაში კი ორი წამყვანი მისო გარდაიქმნა კომერციულ ბანკად.

ეროვნული ასოციაციის როლი



საქართველოს მიკროსაფინანსო ასოციაცია აერთიანებს მაღალი სტანდარტების მქონე 17 მიკროსაფინანსო ორგანიზაციასა და ჯერჯერობით ერთ კომერციულ ბანკს. ასოციაცია სრულად ფინანსდება საწევრო შენატანებით. მის განვითარებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტომ (USAID). ასოციაციას მართავს მისი წევრებისგან არჩეული გამგეობა. არჩევნები წელიწადში ერთხელ იმართება ყველა წესის დაცვით: საარჩევნო კომისია, კანდიდატები, პროგრამები, საარჩევნო ყუთი და კენჭისყრის „კაბინაც“ კი. ასოციაციამ შარშან მიიღო ეთიკის კოდექსი, რომელზეც მისი წევრები თითქმის ერთი წელი მუშაობდნენ. ეთიკის კოდექსში დეკლარირებულია მომხმარებელთა უფლებების დაცვისა და სოციალური ზემოქმედების ის პრინციპები, რომელთაც ასოციაციის თითოეული წევრი ეთანხმება და იცავს. ეთიკის კოდექსი „ფარატიანა ქაღალდად“ რომ არ დარჩენილიყო, ასოციაციამ შექმნა ეთიკის კომიტეტი, რომელიც იხილავს მომხმარებლებისა და წევრების საჩივრებს, გასცემს რეკომენდაციებს და აწესებს სანქციებს.

ქართული ასოციაციის საქმიანობა მაღალ შეფასებას იმსახურებს გლობალურ ინდუსტრიაში. განსაკუთრებით საინტერესო შეიძლება აღმოჩნდეს ასოციაციის როლი ჭარბვალიანობის გაზომვისა და თვითრეგულირების კუთხით.

მიკროსაფინანსო სექტორი განაგრძობს განვითარებას და მრავალ ინოვაციას ჰპირდება როგორც მომხმარებელს, ასევე ქართველ თუ უცხოელ ინვესტორებს. მნიშვნელოვანია, რომ დარგის ლიდერები აცნობიერებენ პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების მნიშვნელობას და უფრთხილდებიან როგორც სექტორის, ასევე საკუთარ პროფესიულ რეპუტაციას. სწორედ მიკროსაფინანსო სექტორი და მისი მომხმარებლები უნდა გახდნენ ინკლუზიური ეკონომიკური განვითარების პოლიტიკის მთავარი მოსარგებლეები. ინდუსტრიაში ყველა იზიარებს მომავლის ხედვას, რომ დღევანდელი თვითდასაქმებული მეწარმეები და მიკროფერმერები ვიზილთ მზარდი მცირე და საშუალო ბიზნესის ლიდერებად, რომლებსაც თვისებრივად ახალი ეკონომიკური და დემოკრატიული რეალობის შექმნა შეუძლიათ საქართველოში. **F**

დარგის ლიდერები აცნობიერებენ პასუხისმგებლიანი დაკრედიტების მნიშვნელობას და უფრთხილდებიან როგორც საქმეთის, ასევე საკუთარ პროფესიულ რეპუტაციას. სწორედ მიკროსაფინანსო სექტორი და მისი მომხმარებლები უნდა გახდნენ ინკლუზიური ეკონომიკური განვითარების პოლიტიკის მთავარი მოსარგებლეები.



გახსნა-არგახსნა, საკითხავი აი, ეს არის!



აფხაზეთზე გამავალი რკინიგზის საკითხი შესაძლოა ისევ აქტუალური გახდეს. რუსეთის სარკინიგზო ხაზების პრეზიდენტი ვლადიმირ იაკუნიჩი ადგილობრივ მედიასთან საუბრისას აცხადებს, რომ აღნიშნული პროექტის აღდგენა მნიშვნელოვანია. მისი თქმით, ეს თემა მან სომხეთის პრეზიდენტთან თბილისში მის გამგზავრებამდე განიხილა. თუმცა თბილისში ვიზიტისას აღნიშნულ საკითხზე რაიმე სახის მოლაპარაკება არ გამართულა. „სერიოზული საუბარი ამ თემაზე არ ყოფილა, თუმცა ჩვენ გვინდა,

რომ ამ გზამ ფუნქციონირება დაიწყოს. ეს ჩვენთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია. რკინიგზის გახსნა არა მხოლოდ სომხეთსა და რუსეთზე დამოკიდებული, არამედ სხვა მხარეებზეც და ჩვენ აქტიურად ვიმუშავებთ ამ თემაზე“, – განაცხადა სარგსიანმა ქართველ ჟურნალისტებთან საუბრისას.

რამდენად რეალურია რკინიგზის აფხაზეთის მონაკვეთის გახსნა და შედის თუ არა იგი საქართველოს ინტერესებში?

ამ ეტაპზე აფხაზეთზე გამავალი რკინიგზის გახსნაზე საუბარი მხოლოდ თეორიის სფეროდანაა და მის დაძვრას უამრავი წინააღმდეგობის გადალახვა მოუწევს, დაწყებული პოლიტიკური, საბაჟო და სავიზო ხასიათის სირთულეებით, დამთავრებული ჩვენი ქვეყნისათვის მისი ეკონომიკური მიზანშეწონილობის განსაზღვრის ჩათვლით. რთული იქნება მოლაპარაკება საბაჟო საკითხებზე, ვინაიდან საქართველო ევროპასთან ასოცირების რეჟიმით

რომან გოცირიძე არის საპარტოვოლუს ეკონომიკური განვითარების ცენტრის თავმჯდომარე.

გათვალისწინებული წესებით დაიწყებს მალე ცხოვრებას, ხოლო სომხეთი ევრაზიის ეკონომიკური გაერთიანების საბაჟო კავშირის (რუსეთი, ყაზახეთი, ბელარუსი) წევრი ხდება. საერთოდ, წარმოუდგენელია დღევანდელი გადასახედიდან სამგზავრო გადაზიდვებზე საუბარი, რუსეთთან სავიზო რეჟიმის არარსებობისა და აფხაზეთთან რაიმე ლეგალური სახის გადაადგილების მექანიზმის უქონლობის გამო. ცალკე გამოსაყოფი ამერბაიჯანის თემა, რომელიც ამ ფაქტს მტკიცებულად აღიქვამს და ეს ქმედება არაკეთილმზობლურად მიიჩნია. ჩვენთვის ყველაზე მთავარი მისი ეკონომიკური მიზანშეწონილობის საკითხია. ამაზე სერიოზულად არავის უმუშავია. საჭიროა კომპეტენტური კვლევის ჩატარება, რათა ვიცოდეთ რეალური სურათი და შეგვეძლოს იმის განსაზღვრა, ღირს თუ არა ამ საკითხის დროდადრო შემოგვდებისას დიალოგში აყოლა.

დღევანდელი თვალთახედვით, ალბათობა მისი განხორციელებისა გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე ისეთივე გაურკვეველ მდგომარეობაში დატოვებისა, როგორიც ამჟამადაა, არა მხოლოდ უახლოეს რამდენიმე წელიწადში, არამედ უფრო შორეულ პერსპექტივაშიც.

რკინიგზის აფხაზეთის მონაკვეთი აგერ უკვე ოცი წელია (1993 წლიდან), არ ფუნქციონირებს. ამ პერიოდში სატრანსპორტო გადაზიდვებმა მოახდინეს ადაპტირება შექმნილი ვითარებისადმი და ეს თემა მხოლოდ წელიწადში ერთხელ თუ გაახსენდება ვინმეს. როგორც წესი, მისი გაცოცხლება ხდება სომხეთის ოფიციალური პირების ქვეყანაში ვიზიტებისას, ან რეგიონში სამხედრო დაბაჟულობის დროს თუ ახსენდებათ იგი, სომხეთში განლაგებული რუსული ბაზების მომარაგების კონტექსტში. დღესაც რომ იყოს გადაწყვეტილება მიღებული, მის აშენებასა და რეაბილიტაციას (190 კილომეტრი) რამდენიმე წელი დასჭირდება. ინგირიდან ოჩამჩირემდე (34 კილომეტრი), საერთოდ არაფერი არის დარჩენილი. ტყეა

ამოსული ტრასაზე. დანგრეულია ხიდები. ოჩამჩირე-სოხუმის მონაკვეთი (54 კმ) რუსებმა სასწრაფოდ, უხარისხოდ აღადგინეს 2008 წლის აგვისტოს ომის წინ და ამას წმინდა სამხედრო მოტივი ჰქონდა. სოხუმი-ფსოუს მონაკვეთი, ანუ რუსეთის საზღვრამდე (102 კმ), ასე თუ ისე ექსპლუატაციაშია.

სხვადასხვა ექსპერტული გათვლით, მთლიანად ამ ხაზის აღდგენას 150 მილიონი დოლარიდან 250 მილიონ დოლარამდე დასჭირდება. რკინიგზის აღდგენაზე დახარჯული თანხების უკან ამოღებას კი ოპტიმისტური სცენარით მოუწდება 100 წელი, ხოლო პესიმისტურით – კიდევ უფრო მეტი.

რა ეკონომიკური მნიშვნელობა აქვს მის აღდგენას საქართველოსათვის? ერთი შეხედვით, ყოვლისმომცველი ანალიზის გარეშე, რჩება შთაბეჭდილება, რომ მას საქართველოსთვის რაიმე სერიოზული პირდაპირი ეკონომიკური ეფექტი არ გააჩნია. პირიქით, შეიძლება საზიაროც კი აღმოჩნდეს ქვეყნისთვის.

ერთადერთი სარგებლის მომტანი იქნება სომხეთისთვის, ისიც საქართველოს ხარჯზე. ეს ეფექტიც არცთუ ისე დიდი იქნება, თუ სომხეთს მოუწევს რკინიგზის აფხაზეთის მონაკვეთის აღდგენის ხარჯების ნაწილობრივი დაფინანსება. რუსეთთან სომხეთის ვაჭრობა არცთუ ისე დიდია და ტვირთების წონითი მოცულობაც ძალიან მცირეა. აფხაზეთისთვის ეკონომიკური ეფექტი უმნიშვნელოა, ისევე როგორც რუსეთისათვის. გარდა აღდგენისათვის საჭირო ხარჯებისა, რკინიგზის ეს ნაწილი განწირულია მუდმივი წაგებიანობისათვის. ერთადერთი მიზანშეწონილობა რუსეთისათვის არის სომხეთში არსებული სამხედრო ბაზების სტაბილურად მომარაგების უზრუნველყოფა. თუმცა, წმინდა ეკონომიკური კუთხით, ამჟამინდელი არასახმელეთო მომარაგების გზა მაინც უფრო იაფი გამოდის, ვიდრე ის ხარჯები, რაც რუსეთმა უნდა გასწიოს და შემდგომში მოუწევს. სხვა საკითხია წმინდა სამხედრო კომპონენ-

ტი, რეგიონში სამხედრო მოქმედებების დაწყების შემთხვევაში.

რაც შეეხება ზარალს, რომელიც შეიძლება განიცადოს საქართველომ: პირველ რიგში ზარალი მიადგება საავტომობილო გადაზიდვებს, ქვეყნის შავი ზღვის პორტებსა და ახალ, ბაქო-თბილისი-ახალქალაქი-ყარსის რკინიგზასაც. თვით ეს რკინიგზა, რომელიც ძალიან ძვირი დაჯდა და ჩვენი მონაკვეთი ამერბაიჯანის კრედიტით შენდება (დაახლოებით 775 მლნ დოლარი, 25 წლის ვადით, წლიური ერთი პროცენტი სარგებლით, დაფარვა მოხდება ამ რკინიგზის ექსპლუატაციით მიღებული შემოსავლებიდან), უფრო გეოსტრატეგიული მნიშვნელობისაა. მის ეფექტს უფრო შორეულ პერსპექტივაში უნდა ველოდეთ. იგი კონკურენტია ქართული სახმელეთო, საზღვაო და სარკინიგზო გადაზიდვებისა. თავიდან იკლებს ამერბაიჯანიდან წამოსული ტვირთების ნაკადი შავი ზღვის პორტებისაკენ, შესაბამისად, რკინიგზის ძირითად მარშრუტსაც მოაკლდება ტვირთების გარკვეული ნაწილი. სამომავლოდ, მისი კომპენსირება უნდა მოხდეს ამერბაიჯანიდან და შუა აზიიდან ტვირთბრუნვის მატების შედეგად. მსოფლიო ბანკის გაანგარიშებით, ამერბაიჯანიდან ნავთობის ექსპორტი გაიზრდება 2012 წელს არსებული 9,5 მილიონი ტონიდან 15 მილიონ ტონამდე 2015 წლისათვის.

ბაქო-თბილისი-ყარსის რკინიგზით პირველ ეტაპზე გათვალისწინებულია წელიწადში 6,5 მილიონი ტონა ტვირთის ტრანსპორტირება და დაახლოებით ერთი მილიონი მგზავრის გადაყვანა. პერსპექტივაში მას შეეძლება 15 მილიონი ტონა ტვირთის გატარება.

იმ რაოდენობის ტვირთი, რომელმაც უნდა გაიაროს საქართველოს ტერიტორიაზე რუსეთის მიმართულებით, რომ აფხაზეთის მონაკვეთი რენტაბელური გახდეს, რეგიონში, ფაქტობრივად, არ არსებობს და არც შორეულ პერსპექტივაში არის მოსალოდნელი მისი იმ მოცულობით ზრდა, რომელიც ამ მარშრუტს მიაწევს უპირატესობას და არა არსებულ, სხვა ალ-



ტერნატიულ მიმართულებებს.

1992 წლისათვის რკინიგზის აფხაზეთის მონაკვეთზე დღე-ღამეში მოძრაობდა 17 წყვილი სატვირთო და 16 წყვილი სამგზავრო მატარებელი. სატვირთო გადაზიდვების მაქსიმალური ოდენობა - 24 წყვილი მატარებელი მოდიოდა 1988 წელზე.

სამგზავრო მატარებლებზე ახლა რაიმე სახის მსჯელობა არასერიოზულია. მაშინ ბაქოდანაც მოძრაობდა მატარებელი, ერევნიდანაც, თბილისიდანაც მოსკოვისა და რუსეთის სხვა ქალაქების მიმართულებით. რაც შეეხება სატვირთო გადაზიდვებს, 1991-1992 წლებში მისი მოცულობა წელიწადში 10 მილიონი ტონა იყო.

თუ გავანალიზებთ საქართველოს იმპორტ-ექსპორტს, მის გეოგრაფიას, ტვირთების სახეობასა და გამოყენებულ ტრანსპორტს, დავინახავთ, რომ რუსეთში ან რუსეთის გავლით დსთ-ის სხვა ქვეყნებში, მისი მოცულობა ძალიან მცირეა და ახლო პერსპექტივაშიც ისეთი არსებითი ხასიათის ცვლილებები არაა მოსალოდნელი, რომლებიც ტვირთბრუნვაზე მნიშვნელოვნად შეიძლება აისახოს. ასეთივე ვითარებაა სომხეთთან დაკავშირებითაც. ჩვენი უხეში გათვლებით, რკინიგზის

ტვირთნაკადმა აფხაზეთის მონაკვეთის გავლით შეიძლება შეადგინოს წელიწადში ორი მილიონი ტონიდან საშუალოვადიან პერიოდში და მაქსიმუმ 3,5 მილიონ ტონამდე შორეულ პერსპექტივაში, ისიც ქართული პორტებისა და საავტომობილო გადაზიდვების კლების ხარჯზე. თეორიულად, შესაძლებელია ირან-სომხეთის დამაკავშირებელი რკინიგზის აშენება და დამატებით დაახლოებით 0,5 მილიონი ტონა ტვირთის წამოსვლა საქართველოს მიმართულებით. თუმცა ეს ნაკლებად რეალისტური პროექტია. რუსეთს ეს არაფერში აწყობს (სომხეთის რკინიგზა რუსეთმა იყიდა და ამ მხრივ რაიმე დამოუკიდებელი პოლიტიკის წარმოება სომხეთს არ შეუძლია), რადგან უკვე დაიწყო რუსეთი-აზერბაიჯანი-ირანის დამაკავშირებელი სარკინიგზო პროექტის რეალიზება და პარალელური ხაზის აშენება მათთვის აზრს კარგავს. ახლახან რუსეთის რკინიგზის ხელმძღვანელმა ვლადიმერ იაკუნიჩმა პრესასთან საუბარში განაცხადა, რომ მათთვის არ არის საინტერესო სომხეთ-ირანის დამაკავშირებელი ახალი რკინიგზის მშენებლობა, რადგან უფრო იაფი, მარტივი და მოკლე ვადაში რეალიზებადი

სწორედ აზერბაიჯანის გავლით ირანთან დამაკავშირებელი უკვე დაწყებული პროექტია.

მოკლედ, საუკეთესო ვარიანტში და ისიც შორეულ პერსპექტივაში 4 მილიონი ტონა ტვირთის გადაზიდვის შემთხვევაშიც კი ეს რკინიგზა (მისი აფხაზეთის მონაკვეთი) წაგებიანი იქნება და არც ისეთი ირიბი ეფექტია მოსალოდნელი, რომელმაც შეიძლება ზარალზე თვალი დაახუჭვინოს ვინმეს, პირველ რიგში, რაგინდ გასაკვირი უნდა იყოს, რუსეთს. ვეცნობით რა რუსეთის სარკინიგზო ოფიციალის მოსაზრებებს, აშკარად ჩანს, რომ ჯერჯერობით ეკონომიკურ მხარეზე მათ არც კი უფიქრიათ, შეიძლება არც აინტერესებთ.

რა თქმა უნდა, გასათვალისწინებელია საქართველოს და ზოგადად, რეგიონის ეკონომიკის ზრდის ფაქტორი, რადგან ეს ტვირთების მოცულობასაც გაზრდის. მაგრამ აქ მთავარია ექსპორტ-იმპორტის რეგიონალური თავისებურებების ასახვა და ტვირთების ნაირსახეობების გარკვევა. მაგალითად, თუ საქართველო გაიტანს მხოლოდ რკინიგზით 10 მილიონ ბოთლ ღვინოს წელიწადში (ამისთვის საჭიროა დაახლოებით 325 ვაგონი ანუ მატარებლის 7-8 შემადგენლობა), ეს ნიშნავს რკინიგზის ხაზის მთლიან დატვირთვას ერთი დღის განმავლობაში. თუ გაიტანს 50 მილიონ ბოთლს - შესაბამისად, ეს 5 დღის დატვირთვაა. თუ გავითვალთ 50 მილიონ ლიტრ მინერალურ წყალს, ეს ერთი კვირით დატვირთავს რკინიგზას და ასე შემდეგ. ასევე მარტივად შეიძლება ხილით, ციტრუსებითა თუ სხვა საქონლით რკინიგზის დატვირთვის მაჩვენებლების გაანგარიშება. ისევე, როგორც რუსეთიდან ხორბლის ან ნავთობპროდუქტების შემოტანისას არაა ძნელი ამის დადგენა. მაგალითად, ტვირთბრუნვის თვალსაზრისით დიდი მოცულობის საქონლის, როგორცაა საქართველოში წარმოებული მინერალური სასუქები ან ფეროშენადნობები, ტრანსპორტირება ხდება საზღვაო გზით, თანაც მსოფლიოს სხვა ბაზრებზე და არა რუსეთში, ამიტომ მათი გამოშვების ზრდა

გადაცემა
ბიზნესკონტაქტი

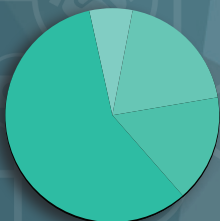


მავსტრო^{შე}

ყოველ
სამუშაო
დღეს

9:30
12:30

**დავრჩეთ ერთმანეთთან
ბიზნესკონტაქტზე!**



**ბიზნეს
კონტაქტი**

www.facebook.com/businesscontact

რკინიგზის ტვირთბრუნვაზე არავითარ გავლენას არ მოახდენს. იგივე შეიძლება ვთქვათ უამრავი დასახელების საქართველოში წარმოებულ სხვა საქონელზეც.

გასათვალისწინებელია ის ფაქტორიც, რომ, როგორც ზემოთ აღინიშნა, შეიძლება მოხდეს როგორც ჩვენი ქვეყნის, ასევე სხვა ქვეყნების გარკვეული კატეგორიის ტვირთების გადამისამართება საქართველოს შავი ზღვის პორტებიდან ან საავტომობილო გზებიდან აღდგენილი რკინიგზის მარშრუტზე, რაც, რა თქმა უნდა, დაეტყობა ქვეყნის შემოსავალს. ფინანსური დანაკარგები დიდი იქნება, ისევე როგორც მოხდება სამუშაო ადგილების შემცირება.

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში საქართველოს რკინიგზის მიერ გადაზიდული ტვირთების მოცულობა იყო დაახლოებით 20 მილიონი ტონა წელიწადში (მისი მაქსიმალური პოტენციალი შეადგენს 30 მილიონ ტონას, ახალი, ბაქო-თბილისი-ყარსის საქართველოს მონაკვეთის გარეშე). აქედან, თითქმის 65 პროცენტი არის ტრანზიტული ტვირთები, ძირითადად აზერბაიჯანიდან და სომხეთიდან წამოსული (დაახლოებით 12-13 მილიონი ტონა, რომლის უდიდესი ნაწილი, დაახლოებით 10,5 მილიონი ტონა იყო ნავთობი და ნავთობპროდუქტები). სამომავლოდ, აზერბაიჯანის ტვირთების გარკვეული ნაწილი გადაინაცვლებს ბაქო-თბილისი-ყარსის მიმართულებით, ისევე როგორც ქართული ტვირთების ნაწილიც. პოლიტი-

კური სირთულეების გამო მოხდება თუ არა სომხეთის მიერ ამ ახალი რკინიგზის გამოყენება, ძნელი სათქმელია. უფრო მოსალოდნელია, რომ სომხეთის ტვირთების საკმაო ნაწილი გადამისამართდეს ერევანი-თბილისი-სოხუმის მიმართულებით (ისევე, როგორც იმ ტვირთების ნაწილიც, რომელიც ამჟამად ავტომანქანებით გადაზიდება რუსეთში საქართველოს გავლით).

რაც შეეხება საქართველოს რკინიგზით გადატანილი ტვირთების დანარჩენ 35 პროცენტს, აქედან დაახლოებით 15 პროცენტი მოდის ადგილობრივ გადაზიდვებზე (3 მილიონი ტონა), ხოლო დანარჩენი (დაახლოებით 4,5 მილიონი ტონა) - ესაა საქართველოს მიერ ექსპორტზე გატანილი და უცხოეთიდან იმპორტირებული ტვირთი. აქედანაც გარკვეული ნაწილი დააკლდება ნავსადგურებს რკინიგზის აღდგენისას. ზოგადად, მთლიანი სატვირთო გადაზიდვების მოცულობა საქართველოში საკმაოდ დაბალია (დაახლოებით 50 მილიონი ტონა, გადატანილი ყველა სახის ტრანსპორტის მიერ), და მათმა მკვეთრმა გადამისამართებამ შეიძლება უარყოფითად იმოქმედოს ქვეყნის ეკონომიკაზე.

რკინიგზის გახსნა-არგახსნაში არის სტრატეგიული პოლიტიკური საკითხიც. სომხეთზე დიდია რუსეთის გავლენა როგორც სამხედრო, ასევე ეკონომიკური თვალსაზრისით. როგორც ირკვევა, 2008 წლის აგვისტოს ომის დროს სომხეთი

არ დაემორჩილა რუსეთის მოთხოვნას, გამოყენებული ყოფილიყო სომხეთში განლაგებული რუსეთის საჟაღისო შენაერთები და ავიაცია საქართველოს წინააღმდეგ. სომხეთისათვის სასიცოცხლოდ აუცილებელი საქართველოს სატრანსპორტო (მათ შორის რუსეთთან დამაკავშირებელი მაგისტრალური გაზსადენი) ინფრასტრუქტურა სერიოზული შემაკავებელი ფაქტორია სეპარატიზმისა და საქართველოს საწინააღმდეგო პოლიტიკური გადაწყვეტილებების შესაძლო მიღების შემთხვევაში. პირველ რიგში, რუსეთის მხრიდან პროვოცირებული ქმედებების მხარდაჭერის კუთხით.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, როგორც ჩანს, სომხეთის მიმართულება კვლავ სარკინიგზო ჩიხად დარჩება. აფხაზეთის მიმართულება ასევე ჩიხია, ოღონდ ეს უკვე არა გეოგრაფიული, არამედ პოლიტიკური მიზეზების გამოა. ასე რომ, ამ პროექტს არა მგონია ჰქონდეს სამომავლო პერსპექტივა. თუმცა ქვეყნის ხელისუფლებას ყველა კითხვაზე უნდა ჰქონდეს პასუხი, აწარმოოს ზუსტი გათვლები და არ უნდა ჩაებას მოუშზადებლად, სხვების მიერ ინიცირებულ რაიმე სახის მოლაპარაკებებში, რომლიდანაც გამოსვლა შეიძლება საკმაოდ ძნელი გახდეს, მოსალოდნელი უარყოფითი როგორც პოლიტიკური, ასევე ეკონომიკური შედეგებითურთ. **F**

რა ეკონომიკური მნიშვნელობა აქვს მის აღდგენას საქართველოსათვის? ერთი შეხედვით, ყოვლისმომცველი ანალიზის გარეშე, რჩება შთაბეჭდილება, რომ მას საქართველოსთვის რაიმე სერიოზული პირდაპირი ეკონომიკური ეფექტი არ გააჩნია. პირიქით, შეიძლება საზიანოც კი აღმოჩნდეს ქვეყნისთვის.



აფთიქი

ჯივისი  GPC APOTHEKA

ბაიბარტივა

ჯანმრთელობაზე ზრუნვა

- ✓ კონსულტაცია ოჯახის ექიმთან
- ✓ ამბულატორიული მომსახურება
- ✓ ლაბორატორიული კვლევა
- ✓ ვაქცინაცია



ექსვრას
კლინიკა

ექსვრას კლინიკები
ჯივისის სააფთიქო ქსელში

ღამაღამიტი ინფორმაცია

☎ 271 07 07



ბრძენი ქართველი ერი განათლების პრობლემა ქვეყანაში

ამბობენ, განათლების დონის მაჩვენებელი ქვეყნის წარმატებისა და განვითარების ერთ-ერთი მთავარი ინდიკატორიაო. რამდენადაც განათლებულია ერი, იმდენად წარმატებულია თითოეული ქვეყანა და პირიქით. განათლებული ხალხები ქმნიან ძლიერ ინსტიტუტებს, რომლებზეც, თავის მხრივ, ფუძნდება ძლიერი სახელმწიფო.

სანამ უშუალოდ კონკრეტულ ციფრებზე გადავალთ და იმ მონაცემებზე ვისაუბრებთ, რომლებიც ქვეყანაში განათლების დონის კუთხით ფიქსირდება, ცოტათი უკან დავიხიოთ და რამდენიმე მნიშვნელოვანი მოვლენა გავიხსენოთ.

არ ვიცი, ამისთვის მადლობა ვის უნდა გადავუხადო, შესაძლოა, სამადლობელიც არაფერია, მაგრამ, ფაქტია, რომ სწორედ იმ თაობას მივეკუთვნები, რომელმაც საბჭოთა პერიოდში დაბადებაც მოასწრო, მისი დანგრევით გამოწვეული საზეიმო განწყობაც გაიზიარა (ბავშვურად, მაგრამ მაინც), 90-იანი წლებიც გამოიარა, ბევრი ომიც ნახა და დღემდე მოვიდა. ვინმესთვის შესაძლოა ზედმეტად პათეტიკურად ჟღერს, თუმცა ასეა. ჩვენს მეხსიერებაში იმდენი შავი თარიღი დაილექა, რომ ვინ მოთვლის. მოკლედ, ამ თემაზე ბევრის წერა შეიძლება, თუმცა ეს ყველაფერი ისტორიული რაკურსისთვის თვალის გადასავლელად არ მიხსენებია, უბრალოდ იმის ხაზგასმა მინდა, რომ საშუალო სკოლაში (მაშინ ჯერ კიდევ ასე იწო-

დებოდა) სწავლა ზუსტად იმ შავბნელ პერიოდში მომიწია, ჩვენი დედები რომ ამბობდნენ: „ისეთი დროა, ფეხი რომ გარეთ დაგვრჩეს, იმასაც მოგაჭრიანო“. ეს ყველაფერი თავისთავად ისახებოდა ქვეყნის განვითარებაზე, თითქმის ბოლომდე იყო მოშლილი ყველა სახელმწიფო სტრუქტურა თუ ინსტიტუტი. ამ მხრივ გამონაკლისი არც განათლების სისტემა ყოფილა. სხვისი არ ვიცი, მაგრამ ჩემი სასკოლო ცხოვრებიდან ბევრი ისეთი ეპიზოდი მახსენდება, რომლებზეც, წესით, სულაც არ უნდა გვეცინა, მაგრამ ვიცინოდით, არ უნდა მიგველო, მაგრამ ვიღებდით, ვითმენდით და ვითავისებდით. საბოლოო ჯამში კი ძირგამომპალ სტრუქტურამდე მივდიოდით, რასაც ქვეყნის განათლების სისტემა ერქვა. მასწავლებლების მხრიდან არასათანადო დამოკიდებულებას რომ თავი დავანებოთ, კლასში დასაჯდომად და გაკვეთილის მოსასმენად პირობებიც არ იყო მაინცდამაინც სახარბიელო. ჩვენი თაობისთვის არც ზამთრობით გათოშილი სახეები და ფონდის ფული იყო უცხო, რომლითაც, როგორც წესი, გაყინული კედლებისა და სხეულების გასათბობად შეშასა და ნავთს ვიმარაგებდით. რთული იყო სასწავლო განწყობის შენარჩუნება – მასწავლებლები, რომლებიც, ფაქტობრივად, ანაზღაურების გარეშე მუშაობდნენ, მოტივაციას იყვნენ მოკლებულები და გამუდმებით საათზე იყურებოდნენ, რომ როგორმე

ეს მტანჯველი 45 წუთი გასულიყო და იმ კატორღისგან გათავისუფლებულიყვნენ, რასაც ჩვენთვის განათლების მოცემა ერქვა. ცხადია, იყვნენ გამონაკლისებიც, რომელთა გაკვეთილზე ჯდომაც და მოსმენა ერთი სიამოვნება იყო, თუმცა ამგვარი პედაგოგების რაოდენობა საკმაოდ მცირე იყო და დღეს მათი გახსენებაც ჭირს, რადგან ზოგის სახელი ეძლევა მივიწყებას, ზოგის გვარი, ზოგის კი გამოსახულებაც ქრება მეხსიერებიდან.

მახსოვს, ბავშვობაში ყველა იმაზე ფიქრობდა, მომავალში ვინ რა პროფესიას აირჩევდა. ვარიანტები ბევრი იყო, მაგრამ არასდროს გვაგვიწყდებოდა ის ლეგენდები, რომლებიც უნივერსიტეტში ჩაბარებასთან ასოცირდებოდა. არავისთვის იყო უცხო, რომ ე.წ. „სტაკები“ ფაკულტეტებისა და პროფესიების მიხედვით განისაზღვრებოდა. მოკლედ, თუკი მამიკოს ჯიბე საჭირო ზომისა და წონის იყო, სტუდენტობა ყოველგვარი ძალისხმევის გარეშე გარანტირებული გქონდა.

ასეთი იყო იმ წლების პრაქტიკა, ვიდრე 2003 წელს ვარდების რევოლუციის შემდეგ, ახალმა მთავრობამ განათლების რეფორმა ქვეყნის ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად არ აქცია. უმაღლეს სასწავლო დაწესებულებებში კორუფციის აღმოფხვრის მიზნით სისტემური რეფორმა განხორციელდა. დაინერგა ერთიანი ეროვნული გამოცდები, რამაც,

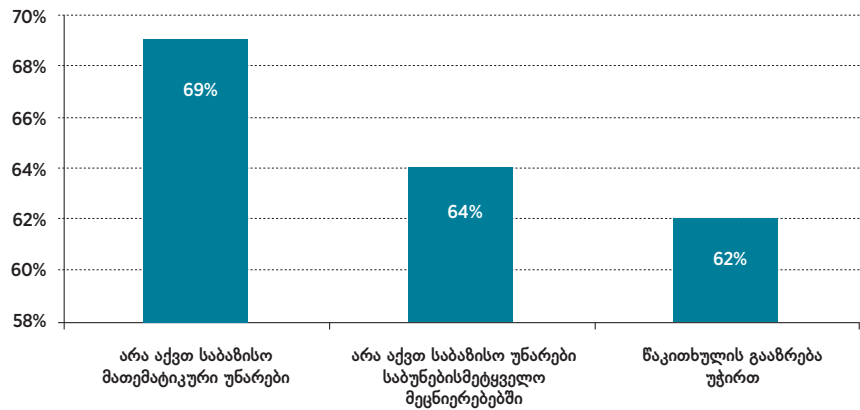
მიუხედავად უამრავი კრიტიკისა, დროს გაუძლო და დღესაც ეფექტიანად მუშაობს. ნაციონალური მოძრაობის მმართველობის დროს მიღწეულ ამ შედეგს თითქმის ყველა სათანადოდ აფასებს და არავინ უარყოფს, რომ ეს იყო ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი და ძირეული ცვლილება, რომელმაც უამრავ აბიტურიენტს შესაძლებლობა მისცა, რომ უმაღლეს სასწავლებელში სწავლის მანდატი სწორედ საკუთარი ცოდნის საფუძველზე მოეპოვებინა.

წლების განმავლობაში განათლების სისტემის გაუმჯობესების მიზნით ბიუჯეტიდან მილიონობით ლარი გამოიყო, სხვადასხვა სასტიპენდიო პროგრამის ფარგლებში უამრავ სტუდენტს შესაძლებლობა მიეცა, სწავლა უცხოეთში გაეგრძელებინა და იქაური გამოცდილება მიეღო. დაფინანსდა როგორც საბაკალავრო, ისე სამაგისტრო და სადოქტორო პროგრამები. ცვლილებები შეეხო საჯარო სკოლებსაც. პედაგოგებისათვის ამოქმედდა სხვადასხვა წამახალისებელი პროგრამა. ეტაპობრივად მოხდა სახელფასო სისტემის ცვლილება. თუმცა აღნიშნული საკმარისი არ აღმოჩნდა და პრობლემა პრობლემად დარჩა. ქვეყანაში განათლების დონის მაჩვენებელი არცთუ ისე სახარბიელოა. ბოლო კვლევების მიხედვით, რომლებიც აღნიშნული მიმართულებით ჩატარდა, 15 წლამდე ასაკის მოზარდების განათლების დონით ერთ-ერთ ბოლო ადგილზე ვართ.

მოდი, აღნიშნული დეტალურად მიმოვიხილოთ.

ბოლო კვლევა, რომელიც ქვეყანაში 15 წლამდე ასაკის მოზარდების უნარების დონის დასადგენად ჩატარდა, 2011 წელს გამოქვეყნდა. ეს გახლავთ OECD-ის (Organization for Economic Co-operation and Development) მოსწავლეების საერთაშორისო შეფასების პროგრამა PISA (Programme for International Student Assessment). აღნიშნული პროგრამის ფარგლებში მოზარდები

PISA-ს კვლევის შედეგები



წაკითხულის გააზრებაში, მათემატიკასა და საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში გამოიცადნენ.

PISA მიზნად ისახავს იმ უნარებისა და ცოდნის გამოვლენას, რომლებიც საზოგადოების სრულფასოვანი წევრობისთვის არის აუცილებელი. გარდა ამისა, ის კვლევაში მონაწილე ქვეყნების მთავრობებისათვის ერთგვარი გზამკვლევის ფუნქციას ასრულებს, რათა მათ ისეთი პოლიტიკის გატარების შესაძლებლობა მისცენ, რომელიც განათლების კუთხით არსებულ შედეგებს გამოასწორებს და სისტემას უფრო ეფექტიანს გახდის. აღნიშნულ კვლევას რეგულარული ხასიათი აქვს და ის სამ წელიწადში ერთხელ ტარდება.

PISA-ს მიერ განხორციელებული კვლევის მიგნებების მიხედვით, ფოკუსირება ხდება ისეთ საკითხებზე, როგორიცაა: რამდენად კარგად არიან მოზარდები მზად სამომავლო გამოწვევებისთვის, რამდენად შეუძლიათ მათ იდეების ეფექტურად წარმოჩენა, რა უნარებს ფლობენ ისინი საზოგადოებაში სწრაფი ადაპტირებისათვის, რამდენად თანასწორია განათლება ქვეყანაში ან მის ფარგლებს გარეთ და ა.შ.

თავდაპირველად (2009 წელს) აღნიშნულ კვლევაში 64-მა ქვეყანამ მიიღო მონაწილეობა, შემდეგ კი კვლევას კიდევ 10 ქვეყანა შეუერთდა, მათ შორის იყო საქართველოც. დანარჩენი 64 ქვეყნისა-

გან განსხვავებით, აღნიშნულ 10 ქვეყანაში კვლევა 2009 წლის ნაცვლად 2010 წელს ჩატარდა და საბოლოო ანგარიშის სახით შედეგები, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, 2011 წელს გამოქვეყნდა.

10 დამატებითი ქვეყნიდან, კვლევის ფარგლებში, ტესტირება 46 000 მოსწავლეს ჩატარდა. უფრო დეტალურად კი 15 წლამდე მოზარდებში ზოგადი განათლების დონის გამოსავლენად ჩატარებული კვლევების მიხედვით, საქართველოს შედეგები ასე გამოიყურება:

• კითხვითი უნარების მიხედვით, რაც წაკითხული ტექსტის გააზრებას გულისხმობს, საქართველო 374 ქულით 74 ქვეყნას შორის ბოლოდან მერვე ადგილს იკავებს და საბოლოო მაჩვენებლის მიხედვით, ისეთი ქვეყნების კატეგორიაში ხვდება, როგორიცაა: ყატარი, პერუ და პანამა. წაკითხულის გააზრების უნარი საქართველოში მოსწავლეების მხოლოდ 38%-ს აქვს, რაც უტოლდება ან აღემატება შესაბამის საბაზისო მოთხოვნას. შესაბამისად, მოსწავლეების უმრავლესობის უნარები საბაზისო მოთხოვნებს ვერ აკმაყოფილებს;

• მათემატიკური უნარების კუთხით, საქართველოს 74 ქვეყანას შორის 379 ქულით, ბოლოდან მესამე ადგილი უკავია და რამდენიმე ქულით უსწრებს ისეთ ქვეყნებს, როგორიცაა: ალბანეთი, ტუნისი, ინდონეზია, ყატარი, პერუ, პანამა და ა.შ. კვლევის შედეგე-

ბის მიხედვით, მათემატიკური უნარების საბაზისო დონე ქართველი მოზარდების მხოლოდ 31%-ს აქვს. აღსანიშნავია ისიც, რომ, სტატისტიკის თვალსაზრისით, გოგონებისა და ბიჭების მათემატიკურ შესაძლებლობებს შორის რაიმე ტიპის განსხვავება არ ფიქსირდება;

• საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში საქართველო 373 ქულით ბოლოდან მეხუთე ადგილს იკავებს. აღნიშნული მიმართულებით საბაზისო უნარები ქართველი მოსწავლეების 34%-ს აქვს და, სტატისტიკური მონაცემებით, გოგონებისა და ბიჭების შესაძლებლობებს შორის 19-ქულიანი სხვაობა გოგონების სასარგებლოდ ფიქსირდება.

რაც შეეხება ევროპის მასშტაბით დაფიქსირებულ შედეგებს, საქართველო 15 წლამდე ასაკის მოზარდების კითხვითი უნარების მიხედვით ბოლო ადგილზეა, მათემატიკური კომპონენტის მიხედვით მხოლოდ 12 ქულით უსწრებს აზერბაიჯანს, საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში კი 12 ქულით სლოვენის ალბანეთს და საბოლოო შედეგის სახით ყველაზე ცუდი მაჩვენებელი აქვს ევროპაში.

აღნიშნული შედეგების ფონზე საინტერესოა ის მაჩვენებლებიც, რომლებიც საჯარო სკოლების პედაგოგების სერტიფიცირების შედეგად ვლინდებოდა. პედაგოგთა ბოლო სასერტიფიკაციო გამოცდა 2013 წელს ჩატარდა. გამოცდისთვის 26 000-ზე მეტი პედაგოგი დარეგისტრირდა, მათი 17-18% გამოცდაზე არ გამოცხადდა. ტესტირების შედეგად შემდეგი სურათი დაფიქსირდა: მათემატიკაში სავალდებულო 60%-იანი ბარიერი პედაგოგთა 86%-მა ვერ გადალახა: ქიმიაში - 91%-მა, ფიზიკაში - 96%-მა, ბიოლოგიაში - 77%-მა, სამოქალაქო განათლებაში - 83%-მა, სახვით ხელოვნებაში - 74%-მა. ბევრი ამას მასწავლებლის სახელფასო სისტემას უკავშირებს და ამბობს, რომ არასათანადო ანაზღაურების გამო პედაგოგების

დაინტერესება და მოტივაცია დაბალია და შედეგიც შესაბამისია, მათი დიდი ნაწილი მინიმალურ საკვალიფიკაციო მოთხოვნებს ვერ აკმაყოფილებს. მოცემული მომენტისათვის საჯარო სკოლის პედაგოგის საბაზო ხელფასის მაქსიმალური ოდენობა 305 ლარს შეადგენს. ამას ემატება სხვადასხვა ტიპის დანამატი, რომელიც პედაგოგებისთვის, შესაბამისი კრიტერიუმების მიხედვით გაიცემა.

საინტერესოა, რა ვითარებაა მასწავლებლების ხელფასების თვალსაზრისით სხვადასხვა ქვეყანაში. მიმოვიხილოთ რამდენიმე მათგანი. პოლონეთში პედაგოგის საშუალო ხელფასი 800 ამერიკულ დოლარს შეადგენს. გერმანიაში მასწავლებლის საშუალო ხელფასი 4600 დოლარს აღწევს, ბრიტანეთში საშუალო დონის პედაგოგის ხელფასი 2092 გირვანქა სტერლინგს უტოლდება, რაც 3500 აშშ დოლარის ეკვივალენტურია, თურქეთში - 100 აშშ დოლარი, სომხეთში - 370 აშშ დოლარი, აზერბაიჯანში კი 269 მანათი, რაც დაახლოებით 344 ამერიკული დოლარის ეკვივალენტია.

აღსანიშნავია დირექტორების სერტიფიცირების კონკურსიც, რომელიც 2005 წლიდან მოყოლებული, ეტაპობრივად თითქმის ყოველ წელს ტარდებოდა. დღეისთვის საქართველოს მასშტაბით არსებული 2084 სკოლიდან სერტიფიცირებული და შესაბამისი წესის მიხედვით დანიშნული დირექტორი მხოლოდ 7 საჯარო სკოლაშია. საჯარო სკოლების დირექტორების სერტიფიცირების ერთ-ერთი ბოლო კონკურსი 2013 წლის 25 ივლისს დაიწყო და 26 დეკემბერს დასრულდა. კონკურსში მონაწილეობა 3107-მა კანდიდატმა მიიღო, მათგან ტესტირებით დადგენილი ბარიერი 1617-მა გადალახა. მთლიანად სერტიფიცირების ეტაპი კი 981-მა კანდიდატმა გაიარა. შედეგად, 2014 წელს განათლებისა და მეცნიერების სამინისტრომ ხელახალი კონკურსი გამოაცხადა. კონკურსში მონაწილე 1738 კანდიდატი-

დან ტესტირებით დადგენილი ბარიერი 584-მა კანდიდატმა გადალახა, მთლიანად სერტიფიცირების ეტაპი კი წარმატებით 327-მა მათგანმა გაიარა. რაც იმაზე მიუთითებს, რომ სერტიფიცირების თითქმის ყველა ეტაპზე, დირექტორობის კანდიდატების ნახევარზე მეტი შესაბამის მოთხოვნებს ვერ აკმაყოფილებდა. საქართველოს განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროს განმარტებით, საჯარო სკოლების სამეურვეო საბჭოებისთვის დირექტორობის კანდიდატების წარდგენა უახლოეს მომავალში მოხდება.

მიღებული სურათი ასეთია: 15 წლამდე მოსწავლეების უმრავლესობა წაკითხულის გააზრებაში, მათემატიკასა და საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში საბაზისო მოთხოვნებს ვერ აკმაყოფილებს. პედაგოგების დიდი ნაწილი საკუთარ საგანში მინიმალური კომპეტენციის ზღვარს ვერ სცდება, დირექტორების უმეტესობას კი სასკოლო პროცესის მართვისთვის სათანადო შესაძლებლობები არ გააჩნია.

ამ მხრივ იმედის მომცემი არც უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებებია. ფაქტია, რომ მათი უმეტესი ნაწილი კონკურენციას ვერ უძლებს. ქვეყნის შიგნით მიღებული აკადემიური ხარისხი დასაქმების ბაზარზე არცთუ ისე გაყიდვადია. პრიორიტეტი უცხოურ დიპლომს ენიჭება და ქვეყნის ფარგლებს მიღმა მიღებული განათლება დამსაქმებელთა მხრიდან ნელ-ნელა მთავარ მოთხოვნადაც კი ყალიბდება.

ყოველივე ზემოთ თქმულის გათვალისწინებით, ნათელია, რომ ქვეყანა განათლების პრობლემის წინაშე დგას, რომლის გადაჭრაც ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად უნდა იყოს ქვეყლი. აუცილებელია მნიშვნელოვანი და ძირეული ღონისძიებების გატარება, რათა ახალგაზრდებს ჰქონდეთ სათანადო განათლების მიღებისა და მიღებული ცოდნის შემდგომი რეალიზების შესაძლებლობა, რაც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ქვეყნის განვითარებისა და წინსვლისათვის. **F**



ნუ მკითხავ რატომ!



არქიტექტურული ასავალ-დასავალი

საჭიროა თუ არა ნაციონალური მოძრაობის არქიტექტურული მიმდინარეობის კრიტიკა?

ცალსახად, კი. არქიტექტურული შეცდომები ისეთ ქვეყნებშიც კი ხდება, სადაც გაცილებით ძლიერია ტრადიციები და გაცილებით დალაგებულია გადაწყვეტილების მიღების პროცესი. კრიტიკა თავისთავად არ ნიშნავს ნგრევას, მაგრამ აუცილებელია იმისთვის, რომ შევთანხმდეთ, რა და როგორ გვაკეთოთ მომავალში. არც ნგრევა უნდა იყოს ტაბუირებული, თუ ამისთვის ძლიერი არგუმენტები არსებობს.

თუმცა ყველაფერი ზემოთ თქმული არ ნიშნავს, რომ დღეს არქიტექტურული პოლიტიკა უფრო კომპეტენტური ან უკეთესი შედეგის მომტანია, ვიდრე იყო სამი ან ხუთი წლის წინ. სამწუხაროდ, იქმნება შთაბეჭდილება, რომ მოქმედი ხელისუფლების მიდგომა უფრო პირად ინტერესებზე, პოლიტიკურ პიარზე ან ზედაპირულ ემოციებზეა აგებული, ვიდრე ინფორმირებულობასა და გრძელვადიან ხედვაზე.

პირველ რიგში, აბსურდია ნაციონალური მოძრაობის პერიოდის გამოყოფა ისე, თითქოს არქიტექტურული პრობლემები საქართველოში ნაციონალებით დაიწყო და დამთავრდა. არქიტექტურულ საკითხებზე სერიოზული მუშაობის მაგივრად, „იმ ცხრა წლის“ არქიტექტურის ერთგვარ გასამართლებას ვუყურებთ. ხელისუფლების წარმომადგენლები ისე ლაპარაკობენ „სააკაშვილის აშენებულ“ ნაგებობებზე, გვერნება, თაღიბანისა არ იყოს, განსაჯელთა სკამზე მყოფი პიროვნებები იყვნენ. რომც დავუშვათ, რომ 2004 - 2012 წლები არქიტექტურულად ყველაზე მძიმე იყო ჩვენს ისტორიაში, ასეთი მიდგომა თავისთავად გამორიცხავს ობიექტურობას.



ყველაზე მარტივი შეკითხვა ასე ჟღერს: თუ აქტიურად განიხილება მშვიდობის ხიდის დემონტაჟი, რატომ არ განიხილება ეგრეთ წოდებული ბიზნესცენტრის საკითხი?

ხელისუფლების რიტორიკის მიხედვით, თუ შენობა თანამედროვეა, ურვეულოა და ძველ ქალაქში ან მის სიახლოვეს მდებარეობს, ეს საკმარისია საკრიტიკოდ თუ არა, „პერიფერიაში“ გადასატანად. არგუმენტი და შეკითხვა, რაც იგანიშვილის ბიზნესცენტრთან დაკავშირებით შეიძლება მოგაფიქრდეს, საკმარისზე მეტია:

რატომ არ შეიძინა ამ შენობამ დღემდე ბიზნესცენტრის ფუნქცია და რა დანიშნულება ექნება მომავალში?

რამდენად ნორმალურია, რომ საქართველოს დედაქალაქის ხედში ამდენად თვალშისაცემ ადგილს იკავებს ერთი რიგითი მოქალაქის უფუნქციო საკუთრება? რამდენად მისაღები და პროპორციულია საერთოდ ამ შენობის მასშტაბი, რომელიც ლამის მთის ხეაა, უშუალოდ ძველ ქალაქს ადგას თავზე და ზომით ჩრდილავს ყველაფერს, ნარიყალის ციხის, პრეზიდენტის სასახლისა და სამების ტაძრის

ჩათვლით?

რა ზიანი მიაყენა უკვე ამ შენობამ და მისმა დანამატებმა ბუნებას, მწვანე საფარს, და რა ზიანს მიაყენებს მომავალში?

რამდენად დამაჯერებელია ბიზნესცენტრის ფონზე რიყის არქიტექტურის გმოზა იმ საბაბით, რომ ის ძველი ქალაქის სტილს არ შეესაბამება?

შეკითხვების დასმის ნაცვლად, კულტურის მინისტრის მაშინდელი მოადგილისგან, მარინე მიზანდარისგან ვისმენდით, რომ ბიზნესცენტრი არის „გაბედული, შემოქმედებითი, ძალიან საინტერესო ხელოვნების ქმნილება“. აქ, არათანმიმდევრულობას რომ თავი დავანებოთ, ლექსიკაც კი ერთობ დამაბნელებელია.

მაგრამ საკითხი არ შემოიფარგლება უბრალო პარალელებით ბიზნესცენტრსა და რიყის შორის: საინტერესოა გახსენება, რომ ნაციონალების პირველ წლებში რიყის „შესავსებად“ გაცილებით მასიური და რადიკალური პროექტი განიხილებოდა. მთელი რიყე ერთ უბარმაზარ ნაგებობას უნდა დაეფარა, რომელიც ერთგვარი

„ნისკარტით“ მტკვრის მეორე ნაპირსაც გადასწვდებოდა, როგორც მაშინ ამბობდნენ, ისტორიული შენობების ნგრევის ხარჯზე. „ნისკარტიანი“ გიგანტი მასშტაბით ივანიშვილის ბიზნესცენტრს შეეჯიბრებოდა და ბიზნესცენტრისავე არქიტექტორის, შინ ტაკამაცუს დაპროექტებული იყო. ეს ფაქტები ამყარებს ეჭვს, რომ ივანიშვილს მართლაც პტონდა პირადი ინტერესი რიყესთან დაკავშირებით და სწორედ ამ ინტერესის დაუკმაყოფილებლობამ გამოიწვია ხიდისა თუ ეგრეთ წოდებული „ტრუბების“ მოცილების ვნება.

ბიძინას ინტერესების ლანდი დაჰკრავეს ახალი საბაგიროების პროექტსაც. „პანორამა თბილისის“ ფარგლებში დაგეგმილია საბაგიროს გაყვანა ბიზნესცენტრამდე და „პირველი მოქალაქისგან“ მიწების შესყიდვა. თანაც მშენებლობას რიყის მახლობლად მდებარე ისტორიული ძეგლი უნდა შეეწიროს, რაც ისევ გვაფიქრებინებს, რომ ისტორიულ იერსახეზე წუხილი ყალბია. უკეთეს შემთხვევაში, ჩვენ ვაკვირდებით ბიძინას ეგოს მიშას ეგოსთან ჭიდილს. უარეს შემთხვევაში, პირადი მერკანტილური ინტერესების სახელმწიფოს ხელით გატარებას.

თუ წინა წლების არქიტექტურული პოლიტიკის მნიშვნელოვანი პრობლემა იყო სააკაშვილის ერთპიროვნული გადაწყვეტილებები, დღეს ივანიშვილის გეგმონების იმედად გვიწევს ყოფნა. ოღონდ ამჯერად ხელისუფლება ისე გველაპარაკება, თითქოს თითოეულ საკითხზე პლებისციტი იყოს ჩატარებული. ამის მაგალითია ის ფაქტი, რომ თბილისის მერი ნარმანია გვამცნობს: თუ მშვიდობის ხიდს ან ცნობილ „ველოსიპედის ძეგლს“ გარეუბანში ვერ გადავიტანთ, ნაციონალების მმართველობის „კიდევ ერთ დაღთან შეგუება“ მოგვიწევს. საკითხის ასე დაყენება გასაგები იქნებოდა, მშვიდობის ხიდის წინააღმდეგ მასობრივი აქციები რომ ეწყობოდა, ან განსაკუთრებით აქტიურობდნენ პროფესიონალთა ჯგუფები. რეალურად, აზრები გაყოფილია და მათთვისაც კი, ვისაც დიდად არ მოსწონს, ხიდისა და ველოსიპედის საკითხი ამკარად არაა პირველხარისხოვანთა რიგში.

ნარმანიას განცხადება, რომ ველოსიპედის ძეგლი „უსახური და გაურკვეველი წარმომავლობისაა“, ნიშნავს, რომ მერს დიდად არ ესმის, რაზე ლაპარაკობს. ოდნავ გარკვეული ადამიანისთვისაც აშკარაა, და არც ყოფილა დამალული, რომ ეს კონცეპტუალური ძეგლია. კარგია თუ ცუდი, მისი შეფასება გასაგები იქნებოდა შინაარსის, მაგრამ არა „სილამაზის“ კრიტერიუმით, და „წარმომავლობაც“ ადვილი გასარკვევია: აგტორი ფრანკი ჟან დეჟუპიია.

ვისაც ნანახი აქვს, ნარმანიას განცხადებაზე შეიძლება გაახსენდეს პატარძლის კაბაში გამოწყობილი მხატვარი გია ეძგვერადე, რომელიც კადრში „დაფარვატებს“ და ირონიული აღფრთოვანებით გაიძახის „beautiful, beautiful“. თავისთავად, ველოსიპედის ძეგლის ხარისხზე, იდეის სიღრმეზე ან მდებარეობაზე შეიძლება დავა. მაგრამ თუ თბილისი თანამედროვე მსოფლიოსთვის მნიშვნელოვანი, ცოცხალი ქალაქი უნდა გახდეს და არა გიგანტური მუზეუმი, ჩვენს ელიტას ის მაინც უნდა ესმოდეს, რა არის კონცეპტუალური ხელოვნება.

უხერხულობას კიდევ უფრო ზრდის ის დამოკიდებულება, რომ რაც არ ვარგა ან ზედმეტად უჩვეულოა, გარეუბნებში, „პერიფერიაში“, „შემოგარენში“ უნდა განთავსდეს. მეტიც, ნარმანიას თქმით, შემოგარენში ველოსიპედის დადგმით ჩვენ „დავანახებთ ტურისტებს, როგორი მიდგომები იყო ძეგლებთან და საერთოდ არქიტექტურასთან დაკავშირებით“. ისეთი ამბავი გამოდის, ძირნაყარი გაურეცხავად ჭამი და კუჭი რომ აგტვივდება, იტირო – „მწამლავენო“: გასაგებია, ვინც აღმოჩნდება დასაცინი.

გარეუბნების ერთგვარ არქიტექტურულ ნაგავსაყრელად განხილვა თავისთავად არასწორია, მაგრამ არანაკლები აბსურდია, რაც ხშირად არამხოლოდ ხელისუფლებისგან გვესმის: თითქოს უჩვეულო და თანამედროვე მხოლოდ ახალ უბნებს შეეფერება. მსოფლიო არქიტექტურაში უამრავი მაგალითია, როდესაც ორიგინალური ნაგებობა სწორედ ძველ უბანში შენდება და ისტორიულ არქიტექტურასთან კონტრასტში ხდება საინტერესო. აქ ბუნებრივია გაგახსენდეს თუნდაც ეიფელის კოშკი, რომელიც საეჭვოა, ამდენად მიმზიდველი ყოფილიყო რომელი-

მე „საძილე“ გარეუბნის ფონზე. ონტარიოს სამეფო მუზეუმს ტორონტოში რამდენიმე წლის წინ პირდაპირი მნიშვნელობით მიადგეს დენიელ ლიბესკინდის მიბრეცილ-მობრეცილი „კრისტალი“. თანამედროვე არქიტექტურის ერთ-ერთი ცნობილი ნიმუში, „მოცეკვავე სახლი“ პრაღაში, ბაროკოსა და არტ-ნუვოს პერიოდის შენობებს შორის არის ჩადგმული. თუ დავაკვირდებით, აქვე კიდევ ერთი მაგალითია: არტ-ნუვოს არსებობა ბაროკოს გვერდით შეუძლებელი იქნებოდა, პრაღა რომ თანამედროვესა და ისტორიულის შეუთავსებლობის იდეით განვითარებულიყო. ასევე შეუძლებელი იქნებოდა თბილისში ფილარმონიის და თვით მრავალტანჯული პარლამენტის შენობის არსებობაც კი. საერთოდაც, თბილისი არ იქნებოდა თბილისი, თავისი კოლორიტული მრავალშრიანობის გარეშე.

გავიმეორებ, რომ ნებისმიერი პროექტის კრიტიკა დასაშვებია და საჭიროც, იქნება ეს ფუქსასის „დოქები“ (იგივე „ტრუბები“) თუ სხვა. განხილვისას აუცილებლად გაჩნდება ბევრი სუბიექტური აზრიც. პირადად ჩემთვის, თუ რამე არის ამკარად დასაზრველი, ეს თავისუფლების მოედანზე მდებარე მონუმენტია. მაგრამ ორი წინაპირობის გარეშე მხოლოდ უარეს შედეგს მივიღებთ: აუცილებელია თამაშის წესებზე შეთანხმება – ვინ და როგორ იღებს გადაწყვეტილებებს, და აუცილებელია მივაღწიოთ, როგორც საზოგადოებამ, რომ ამკარა ტყუილს მაინც არ გვეუბნებოდნენ.

დაბოლოს: სამწუხაროდ, მხოლოდ ოცნება გვიწევს, რომ მთავრობაც და არასამთავრობო აქტივისტებიც ოდესმე აქტიურად ალაპარაკდნენ იმ არქიტექტურულ ბარბაროსობაზე, რომელიც მთელ ქვეყანაში ყოველ ნაბიჯზეა. საკმარისია ნებისმიერ ძველ უბანში გავლა, რომ შეგხვდეს ფასადის განადგურების, ძველი აივნების „ჟესტის“ გაუგებრობებით ჩანაცვლების და, ზოგადად, ჩვენი უკულტურობის უამრავი მაგალითი. ადამიანები, რომლებიც ამ ყოვლისმომცველ უბედურებას არ თუ ვერ ამჩნევენ და მხოლოდ იმაზე წუხან, რამდენად „კარგად ჯდება“ „იმ ცხრა წლის“ მორიგი ნაგებობა გარემოში, არ არიან მზად არქიტექტურული პრობლემების გადასაწყვეტად, ან, უბრალოდ, გულწრფელუბი არ არიან. **F**



მენარმეები

CEO

ყველაფერი ჩერბოლეიშვილის შესახებ

ავტორი: მანო გირბითელი

2 013 წლის თებერვლის დასაწყისში საპარლამენტო უმრავლესობამ მიიღო გადაწყვეტილება - პრეზიდენტის ყოველწლიური მიმართვა პარლამენტში გაურკვეველი ვადით გადაედო. პრეზიდენტმა მიმართვის გაკეთება მაინც მოინდომა და მისი გამოსვლა 8 თებერვალს, თბილისში, ფურცელადისა და გუდიაშვილის ქუჩების კვეთაზე მდებარე პარლამენტის ბიბლიოთეკაში დაიგეგმა. მიწვეულ სტუმართა შორის იყვნენ ნაციონალური მოძრაობის წევრები, სამოქალაქო საზოგადოების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და დიპლომატიური კორპუსის წარმომადგენლები. მიწვეული იყო „ტაბულას“ დამფუძნებელი და მთავარი



რედაქტორი თამარ ჩერგოლეიშვილიც.

პრეზიდენტის გამოსვლა 6 საათზე იყო დაგეგმილი. ადგილზე სხვებთან ერთად „ტაბულას“ ჟურნალისტი სალომე უგულავა მუშაობდა. დიდიდანვე ნათელი გახდა, რომ პარლამენტის ბიბლიოთეკასთან დაძაბულობა მწიფდებოდა. უმრავლესობის მიერ პოლიტიკური პატიმრის სტატუსმინიჭებული ადამიანები პარტიის წევრებთან ანგარიშსწორებას აპირებდნენ.

„ახალ ამბებს გადავხედე და ვიფიქრე – თუ კვერცხი უნდა მომხდეს, ჯობს ფორმაში დავხვდე. ამიტომ საგულდაგულოდ მოვემზადე, გავიკეთე მაკიაჟი, წავისვი წითელი პომადო, ჩავჯექი მანქანაში და ბიბლიოთეკისკენ დავიძარი – მართო! შუა გზაში სალომემ დამირეკა, ალელვებუ-ლი იყო, მითხრა, რომ ვითარება ძალიან დაძაბულია, რომ ცოცხლმომარჯვებული ადამიანები ძალიან აგრესიულები არიან და ძალადობას არ ერიდებიან. შფო-თავდა, მეუბნებოდა, რომ ჩემი მისვლა მიზანშეწონილი არ არის. გიგას გადავუ-რეკე, რომელმაც არც იცოდა, საჯაროში მისვლას თუ ვაპირებდი და მთხოვა მას-თან შემეგლო“.

ნაციონალური მოძრაობის წევრები ჯერ კიდევ მსჯელობდნენ – „ერთი მხრივ, ჩანდა, რომ ძალადობრივი სცენარი გარ-დაუვალი იყო, თვითმხილველებისგან ვიცოდით, რომ პოლიცია სრულ უმოქმე-დობას იჩენდა. მნიშვნელოვანი იყო, რომ ძალადობის მაპროვოცირებლად ნაციო-ნალური მოძრაობა არ გამოჩენილიყო,

მეორე მხრივ – არმისვლაც არ შეიძლებოდა. გამოვიდოდა, რომ მთავრობის მიერ ორკესტრირებულ ორას ადამიანს შეეძლო საქართველოს პრეზიდენტის, მისი თანაგუნდელებისა და მხარ-დამჭერების გეგმები შეეცვალა, რაც, ცხადია, მიუღებელი იყო. თუ ჩხუბია, ჩხუბი იყოს – ვფიქრობდი ჩემთვის. ისე მოხდა, რომ პარტიის გადაწყვეტილება ჩემს მოსაზრებას დაემთხვა. გიგამ თავიდან სცადა ეთქვა, რომ დავრჩენილიყავი, მაგრამ მალევე მიხვდა, რომ აზრი არ ჰქონდა. ასე აღმოვჩნდი საჯარო ბიბლიო-თეკის მიმდებარე ტერიტორიაზე“.

თუმცა წასვლამდე, გიგას კაბინეტში, გარდაუვალი შეხლა-შემოხლის მოლოდინში, თამარმა თვალი მოავლო მის თაროზე შემოწყობილ ნივთებს. „თავდაცვა ხომ ჩემი კონსტიტუციური უფლებაა“ – მეუბნება სიცხლით. თაროებზე უცხოელი კოლეგების მიერ ნაჩუქარი სუვენირები ელაგა: მინიატურული კაპიტოლიუმი, ლითონის ბიგ ბენი... თამარმა თავდაცვის იარაღად ბროლის

პარალელეპიპედში მოთავსებული ბუნდესტაგის შენობა შეარ-ჩია და ჩანთაში ჩაიდო. „ისე ავიღე, რომ გიგას არ დაუნახავს, მერე ვაჩვენე, როცა ყველაფერი დამთავრდა – ამბივალენტური რეაქცია ჰქონდა“.

ბიბლიოთეკასთან განვითარებული მოვლენები ყველამ, ან ბევრმა, ნახა ტელევიზიით. ოღონდ იქ მე არ დამინახავს, რომ თურმე ჩოჩქოლში თამარმა გიგა დაკარგა, ხოლო მის ძებნაში – სხვა მეგობრებიც და მართო აღმოჩნდა გაავებული ადამიანების პირისპირ, ასე 2-3 მეტრის დისტანციაზე. „დასისხლიანებული ჩიორა კი გამახსენდა, მაგრამ სხვა რა გზა მქონდა, ცხვირი ავწიე, წელში გავიმართე. ცალი ხელით გიგას გურეკავდი, რომ მეთქვა – ცოცხალი და მთელი ვარ, მეორე ხელით ჩანთაში ბროლის ბუნდესტაგი ჩავბლუჯე, რომ თავდასხმის შემთხვევაში „დანიშნულებისამებრ“ გამომეყენებინა“. გაავებული ადამიანე-ბი მიშტერებოდნენ, მაგრამ არავინ დაძრულა. მას შემდეგ, რაც გიგას ადგილსამყოფელი გაარკვია, რკალი მშვიდად გაარღვია. ბროლის ბუნდესტაგი ჩანთაში დარჩა.

„ბავშვობაში მეუბნებოდნენ, რომ მაწანწალა ძაღლი მაშინ გერჩის, თუ იგრძნობს, რომ გემინია“, – მეუბნება ნახევრად ხუმ-რობით. მიაჩნია, რომ ადამიანებსაც ახასიათებთ მსგავსი რამ. თუ მაგრად დადგები, თავდასხმის შანსი მცირდება.

რამდენიმე დღეში თამარი 8 თებერვლის მოვლენებს ასე აღწერს სტატიაში, რომელიც, ცხადია, „ტაბულაში“ გამოქვეყ-ნდა: „ცა ცისფერია, ბაღახი – მწვანე, სახელმწიფოდ კი მაშინ შეიძლება ჩაითვალოს საზოგადოება, თუ მისით დასახლებულ ტერიტორიაზე ძალადობის ლეგიტიმაციის წყარო ექსკლუზიუ-რად სახელმწიფოა. ცხადია, ლეგიტიმური ძალადობის ძირითა-დი ინსტრუმენტები პოლიცია და ჯარია..... სახელმწიფოს მიერ ძალადობაზე მონოპოლიის დაკარგვის ტენდენცია ბევრად სა-ხიფათოა, ვიდრე თავად სახელმწიფო ძალადობა, ანუ ის, რასაც ქართველი ამომრჩეველი პირველ ოქტომბერს გაექცა“.

მე „ფორბსისთვის“ ვწერ. „ფორბსი“ – წარმატებულ ადამი-ანებზე. ნამდვილად პირველი შემთხვევაა, როდესაც ვწერთ იმ წარმატებულ ადამიანზე, ვინც საკუთარი თავის დაცვა არა პოლიციას, არამედ ხელში შემთხვევით მოგდებულ ბროლის სუვენირს მიანდო.

ხუთი საათის განმავლობაში ვისაუბრეთ. მთელ საუბარს ლაიტმოტივად მამის თემა მიჰყვება. ეტყობა, რომ ოჯახს, სადაც გაიზარდა, დიდ პატივს სცემს, მაგრამ მამას მაინც განსაკუთ-რებულად ახსენებს. „ხასიათით ვგავარ ძალიან! და ამაზე გიგაც ბევრს ხუმრობს“.

ბები, რომელიც უკვე 14 წელია, რაც გარდაიცვალა და ყვე-ლაზე მეტად ენატრება – ოსი იყო. „თბილისში დაიბადა, მთაწ-მინდაზე, ათარბეგოვის ქუჩაზე გაიზარდა და პირველი სკოლა დაამთავრა. შოვინიზმით გაჯერებულ ყოფაში, სადაც თითქმის ყველა ცდილობდა „ქართველი“ ყოფილიყო და განსხვავებულ ეთნიკურ წარმომავლობას მალავდა, ბებიანემი – ეკითხებოდ-ნენ, თუ არა – ყველგან ხმამაღლა და ამაყად აცხადებდა რომ ოსია, თითქოს ამით გამოწვევას უგდებდა საზოგადოებას“.



თამარ ჩერგოლიშვილი 2013 წლის 8 თებერვალს პარლამენტის ბიბლიოთეკის მიმდებარე ტერიტორიაზე.

ანტისაბჭოთა ატმოსფეროში ჩამოყალიბდა. იცოდა, რომ საბჭოთა ნაკრებისთვის არასოდეს უნდა ეგულშემატკივრა. ისიც იცოდა, რომ საბჭოთა კავშირი ბოროტება იყო და სადღაც თავისუფალი სამყარო ეგულებოდა, რომლის სიმბოლოც თავისუფლების ქანდაკება იყო. „ერთხელ, მახსოვს, დედარემს ვეჯექი კალთაში, ტროლეიბუსით მივდიოდით სახლში, ჩავიარეთ ფილარმონიასთან, რომლის გვერდზეც ბრეჟნევის ბანერი იყო გამოკრული. სამი ან ოთხი წლის ვიყავი – ალბათ სადღაც მქონდა გაგონილი და ხმამაღლა დავიყვირე, რომ ბანერზე გამოსახული კაცი მაიმუნს ჰგავს. დედამ პირზე ხელი ამაფარა. კარგა ხანს ვერ ვხვდებოდი – რატომ“.

ფიქრობს, მისი ოჯახი გარკვეულწილად პროტესტანტული ეთიკის ნიშნებს ატარებს, რაც შრომასა და ფულთან დამოკიდებულებაში გამოიხატება – „ყველა ცდილობდა, თავისი შემოსავალი ჰქონოდა, თავისი წვლილი შეეტანა ოჯახის კეთილდღეობაში, ერთიმეორის კმაყოფაზე არ ყოფილიყვნენ. მიუხედავად იმისა, რომ არ ენანებოდით, მშობლებისთვის ფულის თხოვნა ყოველთვის უხერხულობას მიქმნიდა. ამიტომ ჯიბის ფულს ერთსა და იმავე ადგილას მიტოვებდნენ და იქიდან ვიღებდი. თავიდან ყველაფერი კარგად იყო, მამარემი გეოფიზიკის ინსტიტუტში მუშაობდა, დედარემი გამოთვლით ცენტრში, ბაბუა გეო-

ლოგი იყო, ბებიაჩემს სახელმწიფო სამსახურები ეზიზღებოდა – ვერსად ვერ გაძლო, ამბობდა, რომ ყველგან ყველა ყველაფერს იპარავს – ამიტომ სახლში კერავდა; ძალიან კარგი გემოვნება და ხელი ჰქონდა და ბევრი კლიენტი ჰყავდა“.

90-იანებში, როცა ყველას გაუჭირდა, ისინიც რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. სამეცნიერო ინსტიტუტებს სახელმწიფო ველარ ინახავდა. მამამისს გეოფიზიკის ინსტიტუტში ხელფასს აღარ უხდიდნენ. კომუნალური სერვისები მოიშალა – შესაბამისად, საბინაო სამმართველოსა და „თელასის“ გამოთვლითი ცენტრიც უფუნქციოდ დარჩა, ხოლო დედა – უხელფასოდ. „თუმცა ახალ გარემოებებთან ადაპტაცია მაღევე შეძლეს – დედა რამდენიმე თვე ერთ-ერთი ამერიკული ორგანიზაციის უცხოელი თანამშრომლის დამლაგებლად მუშაობდა, ნამცხვრებსაც აცხობდა. მამასაც მოუწია პროფესიის გამოცვლა. „არანაირი შრომა არ არის სათაკილო, სირცხვილი სხვის კმაყოფაზე ყოფნა და ქურდობა – ამ პრინციპით ხელმძღვანელობდნენ თავად და მე და ჩემს დებსაც ასე გვზრდიდნენ. ფული მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც თავისუფლებას მანიჭებს, როცა ღირსეული შემოსავალი მაქვს, შემძლია უფრო მნიშვნელოვან რაღაცებზე ვიფიქრო“.

1996 წელს, 20 წლის ასაკში, განაცხადი შეაქვს ორ ვაკანსია-

ზე – ფონდ „ღია საზოგადოება საქართველოში“ (სოროსის ფონდი) და გაერთიანებული მეთოდისტური ეკლესიის ჰუმანიტარულ მისიაში (UMCOR). ფონდში გასაუბრებაზევე სთავაზობენ სამსახურს, ნახევარ განაკვეთზე მუშაობაში 120 დოლარს უხდიან. თამარი თანხმდება, ოღონდ იმასაც ატყობინებს, რომ რამდენიმე დღეში სხვა ორგანიზაციიდანაც ელის პასუხს. მეორე დღეს იგებს, რომ UMCOR-იც თანახმაა მასთან თანამშრომლობაზე და ეს არჩია. „395 დოლარი რომ მითხრეს, დავიბნეო და ზემო ვაკიდან, აბაშელის ქუჩიდან დიდუბემდე ფეხით ისე მივედი, ვერც მივხვდი. 400 დოლარი 1996 წელს ძალიან დიდი ფული იყო. დედაჩემს 10 დოლარად მთელი დეზერტირების ბაზარი მოჰქონდა სახლში. უცებ მივხვდი, რომ ყველა პირველადი მნიშვნელობის პრობლემა მოგვარდა ჩემთვის და ჩემი ოჯახისთვის. ძალიან კარგი შეგრძნება იყო, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ 20 წლის ვიყავი და ჯერ ყველაფერი წინ მქონდა“.

თუმცა UMCOR-ი არ იყო თამარის პირველი სამსახური, მანამდე „ალდაგში“ მუშაობდა უხელფასოდ; თვლიდა, რომ ხელფასიანი სამსახურის პოვნაში დაეხმარებოდა. პარალელურად სამი მოწაფე ჰყავდა ინგლისურში, რომელთა მშობლებიც ჯამში 50 დოლარს უხდიდნენ თვეში. ინგლისურზე კერძო მასწავლებელთან დადიოდა პატარა ასაკიდან და თვლის, რომ დღეს ქართულივით იცის. ფრანგული – უარესად, რუსულივით.

„კიდევ ერთი მოსწავლე მყავდა, იმას მართო ინგლისურს კი არა, ზოგადად, საშინაო დავალების მომზადებაში ვეხმარებოდი. სამეგრელოდან იყვნენ წამოსულები, სამოქალაქო ომს გამოექცნენ. შეძლებული ოჯახი იყო. მამა მოსკოვში მუშაობდა. მაშინ პური ჭირდა. უზარმაზარი რიგები იყო. მე რიგში დგომა არ მინდოდა, არც პურისთვის ჩხუბის ყურება, ამიტომ პურს რაღაც პერიოდი საერთოდ არ ვჭამდი. ჩემი მოსწავლის დედა ძალიან მაგარ პურს აცხობდა სახლში და მატანდა ხოლმე. ასე მოვაგვარე პურის პრობლემა“, – იხსენებს ღიმილით.

UMCOR-ში წელიწადზე მეტხანს იმუშავა ოფისის ასისტენტის პოსტზე. ამასობაში უნივერსიტეტიც დაამთავრა და უფრო საინტერესო სამსახურის ძებნა დაიწყო. თანაც UMCOR-ში ხელმძღვანელობა შეიცვალა და ახალი დირექტორი არ მოსწონდა. „საერთაშორისო ორგანიზაციების ცნობარი გადავშალე და პირველივე ორგანიზაციაში დავრეკე – American Bar Association – ამერიკის იურისტთა ასოციაციაში. ვაკანსია რომ მოვიკითხე, მითხრეს, რომ ამერიკელი იურისტისთვის თანამშემწეს ეძებდნენ. იმავე დღეს მოვხვდი გასაუბრებაზე. მიმჩნია, რომ ეს დღე ჩემს ცხოვრებაში გარდამტეხი იყო. გავიცანი ჩემი და საქართველოს დიდი მეგობარი, ბარბარა სვანი, რომელმაც საუბრის დაწყებიდან ორ წუთში შემომთავაზა სამსახური. ვფიქრობ, ჩემი მუშაობის კულტურაზე ოჯახის შემდეგ ყველაზე დიდი გავლენა ბარბარამ მოახდინა. უნივერსიტეტში ნამდვილად არ მიმიღია იმდენი ცოდნა, რაც მასთან მუშაობის პროცესში მივიღე“.

მაღევე დაწინაურდა – სამ თვეში პროექტის კოორდინატორი

გახდა.

ამერიკის იურისტთა ასოციაციაში თითქმის ორი წელი გაატარა. ეს განსაკუთრებული პერიოდია მის ცხოვრებაში – პოლიტიკას პირველად ABA-ში შეეხო – „ჩემი პირველი დავალება მიმა სააკაშვილთან შეხვედრის დანიშვნა იყო. გაგონილი მქონდა მის შესახებ, ბებიამეც მოსწონდა, მაგრამ 1997 წლის ოქტომბრამდე თვალთ არ მყავდა ნანახი. შეხვედრაზე ბარბარასთან, ამერიკის საელჩოსა და USAID-ის წარმომადგენლებთან ერთად მივედი, უცნაური და ძალიან მხიარული ადამიანი დამხვდა, ვარდისფერი პერანგით, აჩეჩილი თმით, რომელსაც საუბრის განმავლობაში კიდევ უფრო იწეწავდა ხელებით. სამართლებრივ რეფორმაზე საუბრობდნენ, არსი დიდად არ მესმოდა – მეორე თუ მესამე დღე იყო ახალ პოსტზე. რომ გამოვედით, ბარბარას ვკითხე, ვინ იყო ეს უცნაური არსება და რას წარმოადგენდა. პასუხად მივიღე, რომ ის შესაძლოა ჩემი მომავალი პრეზიდენტია. იგივე 2001 წელს გიგამ გაუმეორა, არასერიოზულად მიიჩნია, დანაძლევდნენ – წაავი“.

„ძალიან მიყვარდა, რასაც ვაკეთებდი, მნიშვნელოვნად მიმჩნია და იმიტომ – სასამართლო რეფორმა, სიტყვის თავისუფლების კანონმდებლობა, მედია, კონფერენციები გუდაურში“. ABA-ში მუშაობის დროსვე გაიცნო გიგა ბოკერია, ლევან რამიშვილი, გივი თარგამაძე, დათო უსუფაშვილი, მინდია უგრეხელიძე, ნუგზარ საჯაია, ზურაბ ჟვანია – მოკლედ ყველა, ვინც იმ დროის და არა მხოლოდ იმ დროის საქართველოს პოლიტიკას ქმნიდა. „გიგა პირველად კონფერენციაზე ვნახე, 1997 წელს, ვიღაცას ეკამათებოდა. მონუსხული ვუსმენდი – ძალიან შთამბეჭდავი იყო. როგორც გაირკვა, არც მას დავრჩი ყურადღების მიღმა. სადილად დამპატიჟა, დავთანხმდი – დაავიანა და არ დაველოდე. მერე თავიდან დამპატიჟა – ისევ დაავიანა და ისევ არ დაველოდე, თან გაგებრაზდი. ვიფიქრე, რომ შეურაცხყოფას მაყენებდა. მოგვიანებით გავარკვიე, რომ მე არაფერ შუაში ვიყავი – უბრალოდ დროის აღქმა არა აქვს და მისი დავიანება ისეთივე ნორმაა, როგორც ის, რომ დილით მზე ამოდის, მაგრამ იმ ეტაპზე ჩვენი ურთიერთობისგან მხოლოდ მეგობრობა გამოვიდა“.

1999 წელს ABA-დანაც წამოვიდა, ბარბარა ამერიკაში დაბრუნდა, მის შემცვლელთან მუშაობა კი არ მოისურვა. უმუშევრობის ორი კვირა სამოგზაუროდ გამოიყენა. ამსტერდამიდან ახალ დაბრუნებულს ბებიამ პურის ყიდვა სთხოვა – „ქუჩაში რომ გამოვედი, გოგონა შემხვდა, ხელში CV ეჭირა; „თელასი“ სად არისო – მკითხა. ეს ის პერიოდია, „თელასი“ რომ AES-მა იყიდა. მივხვდი, რომ ვაკანსიები იყო. ცხადია, გოგონას მივასწავლე გზა, თავად სახლში ავბრუნდი, გამოვიცვალე, CV ავიღე და „თელასში“ გადავედი – პირდაპირ ცხოვრობენ ჩემი მშობლები. მივედი, გავესაუბრე AES-ის ამერიკელ თანამშრომელს და იმ დღესვე ამიყვანეს. ძალიან მაღალი ხელფასი, 800 დოლარი შემომთავაზეს, ზუსტად იმდენივე, რაც ABA-დან წამოსვლის დროს

მქონდა“.

„თელასზე“ საუბრისას პოზიციასაც ვერ იხსენებს. ეტყობა, რომ არ აინტერესებდა, რასაც აკეთებდა. ქაოსი და შენობაში გამჯდარი შარდის სუნი ახსოვს. როგორც თავად ხსნის, ხელფასის გამო მუშაობდა, პარალელურად სხვა სამსახურს ეძებდა, თან თარგმანის შეკვეთებს იღებდა და სახლშიც მუშაობდა. „სწრაფად ვთარგმნიდი, დღეში 10 გვერდს. ერთ გვერდში 10 დოლარს იხდიდნენ, თუ სასწრაფო იყო, მეტს - 14 დოლარს. სინქრონულ თარგმანსაც ვაკეთებდი - საათში 100 დოლარი ღირდა“.

თავის უნარებზე საუბარს გვერდს უვლის და ენერგიულად მიხსნის, რომ მთავარი შრომისმოყვარეობაა. შრომისმოყვარეობა და საკუთარი თავის რწმენა. „რატომ ვერ უნდა შეძლო?“ - ეუბნებოდა მამა ბავშვობიდან. და მანაც იცოდა, რომ შეუძლია. მე იშვიათად მინახავს თავის შესაძლებლობებში და თავის სიმართლეში ასე დარწმუნებული ადამიანი.

1999 წელს საქართველო ევროპის საბჭოს წევრი გახდა. გამოცხადდა კონკურსი საქართველოს მოქალაქეებისთვის. ოჯახის ახლობელმა დაურეკა - ძველ, გადაგდებულ გაზეთში ვაკანსია უნახავს სტრასბურგში. საბუთების გაგზავნის ვადა გადაცილებული იყო. დარეკა ევროსაბჭოში და ნება დართეს საბუთები მაინც გაეგზავნა. 9 სხვა კანდიდატთან ერთად 2000 წლის მარტში გასაუბრებაზე გაემგზავრა, სადაც უთხრეს - შენო, არსებული პოზიციისთვის (სასამართლოში ადმინისტრაციული თანამშემწე) ზედმეტად კვალიფიციური (overqualified) ხარო. თამარს უხუმრია - ფრთხილად იყავით, ნაკლებკვალიფიციური (underqualified) არ აიყვანოთ შემთხვევითო - და თბილისში გამობრუნდა, პრაქტიკულად უიმედოდ. ორ დღეში დაურეკეს სტრასბურგიდან: მიგიღეთ და პირველ ივნისს აქ უნდა იყო.

თამარ ჩერგოლეიშვილის პოსტი ფეისბუქზე:



Tamara Chergoleishvili
May 6, 2013

აბორტი ის იშვიათი საკითხია, რაზეც მკვეთრად ჩამოყალიბებული აზრი არ მაქვს. ვიცი ყველა არგუმენტი, გაუპატიურებიდან დანაშაულები, ქალის ჯანმრთელობით დასრულებული. ისიც ვიცი, რომ მისი აკრძალვა აბორტების იატაკქვეშეთში გადასვლას გამოიწვევს. რემარკის „ტროუმფალური თალიც“ წაკითხული მაქვს და არასასურველი ბავშვის ამქვეყნად მოვლინებასთან დაკავშირებულ პრობლემებსაც ვაცნობიერებ.

მაგრამ ყველა ამ არგუმენტს აბათილებს გულისცემა, რომელიც ექოსკოპიამ მისულ სამი კვირის ორსულს ესმის.

(საერთოდ, ვერ წარმომედგინა, ამ ადამიანს თუ რაიმეზე შეეძლო მკაფიო მოსაზრება არ ჰქონოდა ჩამოყალიბებული.)

ამბობს, რომ არც ერთი ფეხმძიმობა დაგვემილი არ ჰქონია. სხვა გეგმები ჰქონდა. პირველი შვილი - კატო - 1997 წლის იანვარში გაჩნდა. მეორე - კესო - 2006 წლის მაისში. უხარია, რომ თავის პირველ მეუღლესთან დღემდე კარგი ურთიერთობა აქვს თვითონაც და კატოსაც. გიგა ბოკერიასთან 2006 წელს იქორ-

წინა ხანგრძლივი მეგობრობის შემდეგ. დღესაც მიაჩნია, რომ გიგა პირველ რიგში მისი მეგობარია და შემდეგ - ქმარი.

თამარ ჩერგოლეიშვილმა სტრასბურგში თან 3 წლის შვილი და 13 წლით უმცროსი და ნინო წაიყვანა. „ვინ ვის უვლიდა, ვერ გაიგებდი“, - მეუბნება.

წარმოიდგინეთ ჩრდილო-აღმოსავლეთ საფრანგეთის კოხტა, მყუდრო ქალაქი, დაუძაბავი და მშვიდი ატმოსფერო. ამას დაურთეთ მაღალი ანაზღაურება - დაახლოებით 4 000 ევრო და ახალგაზრდული სულისკვეთება. თამარმა სტრასბურგში 6 წელი გაატარა, ფრანგული ისწავლა, რომლის არცოდნაც თავიდან გარემოსთან სრულ ადაპტაციაში ხელს უშლიდა, ევროსაბჭოში პოზიცია გაიუმჯობესა. თუმცა საქართველოში მიმდინარე პოლიტიკური პროცესების მიმართ ინტერესი არ განელებია. მუდმივი კონტაქტი ჰქონდა სტრასბურგში ინტენსიურად მოსიარულე ქართველ პოლიტიკოსებთან, რომელთა ნაწილთან ისედაც მეგობრობა აკავშირებდა.

იხსენებს, როგორ გაასინჯა სტრასბურგში ჩასულ ზურაბ ჟვანიას მარიხუანა. „ზურა ჩემი სახლის გვერდით ჩერდებოდა ხოლმე, სასტუმროში, საღამოობით ჩემთან გადმოდიოდა, ჩაის სვამდა და მესაუბრებოდა. ძალიან საინტერესო მოსაუბრე იყო - მსიამოვნებდა მასთან ერთად ჩაის სმის პროცესი. ერთხელ დაჟინებით გამომკითხა, რას ვაკეთებდი პიკნიკზე, მის ოპერატორთან ერთად რომ მოვეფარე თვალს. ხომ არ მოვატყუებდი - ვუთხარი, რომ მარიხუანა მოვწიე და ზრდილობის გამო ვკითხვე, თვითონაც ხომ არ უნდოდა. ეგრევე დამთანხმდა, ბავშვობას გავიხსენებო - მითხრა“.

ეს ის პერიოდია, როდესაც ზურაბ ჟვანიასა შევარდნაძეს შორის კონფლიქტი გამძაფრდა და ჟვანია ოპოზიციაში გადავიდა. „მეორე დღეს გამოვართვი ჩემს მეგობარს ბალახი, გავაკეთე და მივეცი. ზურამ გააბოლა და მიმტკიცებდა, რომ არაფრად არ ვარგა. კი ვუხსნიდი, ბ-ნო ზურა, ძალიან ნუ გაუთამამდებით-მეთქი, მაგრამ არ დამიჯერა და ბოლოს გამომიყხადა, ახლა მე ცუდად ვარ და სასწრაფოს გამოუძახეო. სასტიკი უარი ვტკიცე. ვიცოდი, რომ მარიხუანისგან არაფერი დაემართებოდა. სწორადაც მოვიქცე - ცოტა ხანში კარგად გახდა, დილის 6 საათამდე მაკინა, ძირითადად შევარდნაძეზე. თვითონაც გულიანად იცინა. კარგი იყო“.

მიაჩნია, რომ დღევანდელ დღეს ბალახის მოწევისთვის ადამიანის დაჭერა იმას ნიშნავს, რომ ევროპა არ ხარ - „წინა მთავრობასაც იმავეს ვუმტკიცებდი გაშმაგებით, მაგრამ ვერაფერს გავხდი“.

2006 წელს თამარ ჩერგოლეიშვილი თბილისში ჩამოვიდა ხანგრძლივი მივლინებით - ევროპის საბჭოს სამართლებრივ ჯგუფს ხელმძღვანელობდა. მისი მისია იყო საქართველოს კანონმდებლობა ევროპულ სტანდარტებთან შესაბამისობაში მოეყვანა ეკონომიკური დანაშაულის, ადამიანის უფლებების, მედიისა და სისხლის სამართლის მიმართულებით. მისი უშუა-

ლო მონაწილეობით დაიწერა ანტიკორუფციული სტრატეგია და სამოქმედო გეგმა, სტალინური რეპრესიების დროს მესხეთიდან დეპორტირებულთა რეპარაციის კანონი, მაუწყებელთა ეთიკის კოდექსი, ხელი მოეწერა ევროპის საბჭოს კონვენციას კიბერნეტიკული დანაშაულის შესახებ. ის აქტიურად მონაწილეობდა სისხლის სამართლის ახალი საპროცესო კოდექსისა და პარტიების დაფინანსების შესახებ კანონმდებლობის შემუშავების პროცესში. 2006 - 2010 წლებში მისი ხელფასი 9 000 ევროს შეადგენდა.

2009 წლის ბოლოს მომწიფდა „ტაბულას“ დაფუძნების იდეა. 2010 წელს სამწლიანი უხელფასო შვებულება აიღო ევროპის საბჭოდან და „ტაბულას“ კეთებას შეუდგა ლევან რამიშვილთან ერთად.

მემარჯვენე ცენტრისტული ჟურნალის შექმნის მთავარი მოტივაცია ის იყო, რომ მაშინდელ ხელისუფლებას ძირითადად მემარცხენე პოზიციიდან აკრიტიკებდნენ, რაც ხელისუფლებას მემარცხენე (პოპულისტური) ნაბიჯების გადადგმისკენ უბიძგებდა. ეს მასა და მის თანამოაზრეებს ძალიან აშფოთებდა. მემარჯვენე ფლანგის ხმა არ ისმოდა. ზოგადად მიიჩნევს, რომ მემარცხენეობა იოლია, ეს განაპირობებს მის პოპულარობასაც. იოლია თქვა, რომ სახელმწიფომ უნდა გაჭამოს, გასვას, გიპოვოს სამსახური, მოილაპარაკოს შენ ნაცვლად შენს დამსაქმე-

ბელთან, გიმკურნალოს. „ეს ყველაფერი კარგად ჟღერს, განსაკუთრებით მათთვის, ვისაც ფიქრი ეზარება და ვერ ხვდება, რომ ყველა ეს ერთი შეხედვით კეთილშობილური პროექტი სხვისი, ანუ გადასახადის გადამხდელის ფულით კეთდება, ფულს კი ერთი ცუდი თვისება აქვს - თავდება“.

ერთი სიტყვით, 2009 წლის ბოლოს კახა ბენდუქიძის, ლადო გურგენიძისა და დავით კეზერაშვილის ფინანსური მხარდაჭერით დაფუძნდა ჟურნალი „ტაბულა“. მას უმაღლესი მიპყვა ვებგვერდი „ტაბულა“, რომელიც დღეს უკვე ძალიან პოპულარულია, ხოლო 2012 წლის ბოლოს საცდელი მაუწყებლობა დაიწყო ტელევიზიამაც.

„თავიდანვე „ტაბულამ“ The Economist-ის სტრატეგია აირჩია - მას მკაფიო სარედაქციო პოლიტიკა აქვს და მკითხველს პროფესიული სტანდარტების დაცვას, ფაქტებზე დამყარებულ ანალიზს და კონკრეტულ პოზიციას სთავაზობს - ჩვენი ჟურნალი მხარს უჭერს პიროვნების თავისუფლებას, თავისუფალ ბაზარს, პატარა მთავრობას, სეკულარულ სახელმწიფო მოწყობას, დასავლეთში ინტეგრაციას როგორც ქვეყნის დამოუკიდებლობის გარანტიას. არსებული პოლიტიკური ძალებიდან ყველაზე მეტად მმართველი პარტიის (იგულისხმება ნაციონალური მოძრაობის ხელისუფლება, ავტორი) ხედვას იზიარებს - თუმცა არ მოსწონს ხელისუფლების ხარჯვითი პოლიტიკა, სკეპტიკურადაა განწყო-



ბილი ბოლო დროს განათლების სისტემაში განხორციელებული ცვლილებების მიმართ, არ ეთანხმება სოფლის მეურნეობის სფეროში გადამდგმულ ნაბიჯებს, უკმაყოფილოა ხელისუფლებისა და მოსახლეობის კომუნიკაციის ხარისხით”, – წერდა ჩერგოლეიშვილი „ტაბულას“ დაფუძნებიდან მალევე, 2011 წელს.

ამჟამად „ტაბულას“ საერთო წლიური ბიუჯეტი დაახლოებით მილიონი დოლარია და მასში 70 ადამიანი მუშაობს. თამარის ყოველთვიური ხელფასი დაახლოებით ორ-ნახევარჯერ ნაკლებია, ვიდრე მისი ბოლო ხელფასი ევროპის საბჭოში. პრობლემა ბევრია – „ვინც ფინანსურად გვეხმარებოდა, ხელისუფლება ყველას ერჩის, ყველას მიმართ რაღაც სახის გამოძიება მიმდინარეობს, რაც, ცხადია, ჩვენი მედიის არსებობასა და განვითარებას ართულებს. თუმცა არა უშავს, ჩვენ ამას გამოიწვევად ვიღებთ, რომელსაც ადრე თუ გვიან დავძლევთ, ცხადია, მკითხველის, მაყურებლისა და გულშემატკივრების დახმარებით“, – ამბობს თამარი.

ამ ეტაპზე „ტაბულა“ თითქმის მთლიანად დოტაციურია. „ეს გასაკვირი არ არის – ძალიან სწრაფად გავფართოვდით, ხელოვნურად შექმნილი დაბრკოლებები რომ არა, ვფიქრობ, უფრო მოკლე დროში მივაღწევდით ფინანსურ მდგრადობას, ვიდრე ახლა, როდესაც გულშემატკივარ ბიზნესმენებს ურჩევნიათ ინკოგნიტოდ დაგვეხმარონ, ვიდრე რეკლამა განათავსონ. ვერც გავამტყუნებ – საგადასახადო ორგანოების თავგასულობა ჩვენს ქვეყანაში ახალი ხილი არ არის. თუმცა ვთვლი, რომ ეს ვითარება შეიცვლება. ჩვენ არცთუ მრავალრიცხოვანი, მაგრამ მნიშვნელოვანი აუდიტორია გვყავს, საშუალოზე მეტად განათლებული ადამიანები, opinion-maker-ები, ჩვენი აუდიტორია ბიზნესს არანაკლებ სჭირდება, ვიდრე ხელისუფლების კეთილგანწყობა. თუ სწორად ვიმუშავებთ, ბიზნესი ამას მალე მიხვდება“.

სანამ მდგომარეობა გამოსწორდება, მანამდე ჟურნალს აჩერებს და რესურსის მობილიზებას ტელევიზიის მიმართულებით ახდენს – დასაბანია, მაგრამ ამ პირობებში სხვა გამოსავალი არა აქვს, მით უმეტეს, როცა ავტორებისა და მკითხველის შენარჩუნება ვებგვერდის მეშვეობით შეუძლია – „ჯერჯერობით ჩვენი ყველაზე წარმატებული პროდუქტი ვებია. იმის გათვალისწინებით, რომ ჩვენ არც საინფორმაციო სააგენტო ვართ და არც ყვითელ, სენსაციულზე ორიენტირებულ მასალას ვაქვეყნებთ, ნახევარ მილიონზე მეტი უნიკალური ვიზიტორი გვყავს. ეს ძალიან მაღალი რიცხვია საქართველოს ზომის ქვეყანაში სეროიზული, ანალიტიკური მედიისთვის“.

„ტაბულასთან“ დაკავშირებით თამარს კიდევ ერთი მიზანი აქვს. „როცა „ტაბულადან“ წამოვაღ, მიინდა, სულ ცოტა, 50 პროფესიონალი ჟურნალისტი დაეტოვო“. მას ძალიან არ მოსწონს თანამედროვე ქართული მედია. როდესაც ის და ლევან რამიშვილი „ტაბულასთვის“ ჟურნალისტებს არჩევდნენ, არ მოისურვებს გამოცდილი ჟურნალისტების აყვანა, გამოუცდელეები დაიქირავეს, რომლებსაც ჯერ არ ჰქონდათ ადგილობრივი

მედიის დამა. მაგალითად, ირაკლი კიკნაველიძე მხოლოდ 15 წლის იყო და შრომითი ხელშეკრულება მასთან დედის თანხმობით გააფორმეს.

მიიჩნია, რომ „ტაბულას“ ათამდე ჟურნალისტი მაღალპროფესიულ სტანდარტს სრულად აკმაყოფილებს და მუდმივად ვითარდება. მისთვის მაღალი ჟურნალისტური სტანდარტი ხელშეუხებელი ღირებულებაა. ვფიქრობ, „ტაბულას“ მთავარი რედაქტორის განცხადება ამის დასტურია:



Tamara Chergoleishvili
February 12, 2014

„ტაბულას“ რედაქცია ბოდიშს უხდის საქართველოს პრემიერ-მინისტრ ირაკლი ღარიბაშვილსა და მკითხველს, 12 თებერვალს, ინტერნეტგვერდ tabula.ge-ზე გამოქვეყნებული ნიუსის სათაურსა და ტექსტში, პრემიერ-მინისტრის ციტატის არასწორად მოყვანისთვის. „ტაბულა“ ფაქტების მიუკერძოებლად, ზედმინიჭებით ზუსტად და დაუმახინჯებლად გადმოცემის სტანდარტის ერთგულია. რედაქცია ვერ დაუშვებს, ერთი ჟურნალისტის შეცდომის გამო ჩრდილი მიადგეს მის თანამშრომლებს, სწორედ ამიტომ, მორივე ჟურნალისტი, რომელმაც პრემიერ-მინისტრს მიანერა ის, რაც მას არ უოქვამს, სამსახურიდან გათავისუფლებულია. ნიუსი სათაურით: „ღარიბაშვილი: წლის დასაწყისში ველოდები დიდ რუსულ ინვესტიციებს საქართველოში“ – უკვე ნაშლილია. იმედს ვიტოვებთ, რომ მთავრობაც ისეთივე პასუხისმგებლობით მოეკიდება საკუთარ შეცდომებს, როგორც „ტაბულას“ რედაქცია“.

და ეს ივანიშვილ-ღარიბაშვილის ხელისუფლების ერთ-ერთი ყველაზე მწვავე კრიტიკოსისგან.

თვითონ „ტაბულაში“ მუდმივად აქვეყნებს ანალიტიკურ სტატიებს, კვირაში ორჯერ გადის მისი საავტორო გადაცემა „თეორემა“, მის რესპონდენტებს შორის არიან: ამერიკელი პოლიტიკური მიმომხილველები ჩარლზ კრაუტჰამერი, რობერტ კაგანი, ან აპელბაუმი, ჯონ ფანდი, შვედეთის საგარეო საქმეთა მინისტრი კარლ ბილდტი, ამერიკელი პოლიტიკური აქტივისტი ბრიუს ჯექსონი, შვედეთის მეცნიერებათა აკადემიის წევრი ჰანს როსლინგი, ამერიკელი კონგრესმენები, ევროპარლამენტის წევრები, ქართველ პოლიტიკოსთა და პოლიტიკურ მიმომხილველთა ელიტა.

როდესაც ივანიშვილსა და ღარიბაშვილზე ვეკითხები, მპასუხობს, რომ სთავაზობს, მაგრამ არ თანხმდებიან. „არც მიკვირს, მათ „ასავალ-დასავალი“ ურჩევნიათ „ტაბულას“. ჩვენ მათი გემოვნების მიღმა ვართ – ეს მათი პრობლემაა, ჩემი არა, ისინი მე კი არა, „ტაბულას“ მკითხველსა და მაყურებელს ეუბნებიან უარს. მთავარი ის არის, რომ მე ვთავაზობ, მზად ვარ წინასწარ კითხვებიც გავუგზავნო, რომ პასუხები გაუიოლდეთ“.

ფეისბუკი თამარ ჩერგოლეიშვილის საქმიანობაში ცალკე თემაა. დღეში ორ-სამ პოსტს დებს. ძირითადად პოლიტიკური შინაარსის (თუმცა ღირიკულ მასალასაც გამოურეგვს შიგადაშიგ, ვთქვათ, ოჯახური გარემოს ან მშობლების ფოტოებს). ამ პოსტების გარშემო აქტიურად ერთვება დისკუსიებში. მიიჩნია, რომ ფეისბუკის მოხმარებასაც ცოდნა უნდა.

„თავიდან ვერ გვხვდებოდი, რომ ჩემი პოსტები ფართო ინტერესს იწვევდა“ – პირველი „გარდევვა“ მაშინ მოხდა, როცა რობერტ სტურუას „სირი“ უწოდა. სტურუამ სააკაშვილის „სიცუდე“ მის „სომხურ წარმოშობას“ დააბრალა. თამარი კატეგორიულად უარყოფს იმას, რომ თავისი პოსტით სააკაშვილს გამოესარჩლა. ამბობს, რომ სომხური წარმოშობის ადამიანების შეურაცხყოფამ, აშკარად გამოხატულმა ქსენოფობიამ გააღიზიანა. ოღონდ, სრულებით დარწმუნებული იყო, რომ სტურუა შინაურ წრეში შეამკო. „მეგონა, რომ ჩემს სამზარეულოში ვთქვი, არ გველოდი ასეთ რეზონანს. რომ მცოდნოდა, გაბეთები გადაბეჭდავდნენ, ალბათ ხსვა სიტყვას გამოვიყენებდი, მაგრამ ამ გადმოსახედიდან დიდად არ ვნანობ – ცუდი ისაა, რომ იმ მომენტში სტურუას უმსგავსობიდან ყურადღება ამ ერთ სიტყვაზე გადავიტანე ჩემდა უნებურად, თუმცა შემდეგ ბატონმა რობერტმა ბევრი „შრომა გასწია“, რათა საზოგადოება ჩემი შეფასების სისწორეში დაერწმუნებინა. მაღლობა მას“.

ნაციონალური მოძრაობის წევრი არ არის. მხარდამჭერი. დღესდღეობით უკეთეს პოლიტიკურ ძალას ვერ ხედავს. თვლის, რომ ქვეყანას არ სჭირდება ისეთი ხელისუფლება, რომელიც ანგარიშვალდებული არა ხალხის, არამედ ერთი ოლიგარქის წინაშეა, რომელმაც ხალხი მოატყუა, შეუძლებელს დაჰპირდა და შესაძლებელიც ვერ შეძლო, ეკონომიკა შეაფერხა, ყველა სტრატეგიული პარტნიორი შეაშფოთა და ქვეყანას საერთაშორისო იზოლაციის რეალური საფრთხე შეუქმნა.

მიჩნია, რომ ივანიშვილის მიზანი ნაციონალური მოძრაობის მოსპობა იმიტომაცა, რომ, სანამ ეს პარტია არსებობს, ძალაუფლების დაკარგვის შიში არ ასვენებს. ფიქრობს, ივანიშვილის სურვილია, ნაციონალური მოძრაობა გაქრეს და პროდასავლური ოპოზიციის ნიში უსუფაშვილ-აღასანიას ფრთამ დაიკავოს, რომელთაც, ადრე თუ გვიან, გაყრის კოალიციიდან, მაგრამ მაინც თავის ჭკუაზე ატარებს. ფიქრობს, რომ პრორუსული ძალების გაძლიერებით ივანიშვილმა მარცხი იგემა – თვითმმართველობის არჩევნების პირველმა ტურმა აჩვენა, რომ პუტინისტურმა დაჯგუფებებმა ხმები მას წაართვეს და არა ნაციონალურ მოძრაობას.

ერთ-ერთ სტატიამ თამარი აღნიშნავს, რომ ქართული ოცნების მარცხი გარდაუვალია, მაგრამ „ქართული ოცნების მარცხზე ბევრად მნიშვნელოვანი და მტკიცე უფლები ის ფასი იქნება, რასაც ქაოსში გახვეული ქვეყანა მმართველი ძალის შეცდომებში გადაიხდის“. 2013 წლის მაისში თამარ ჩერგოლეიშვილს ევროპის საბჭოში აღებული სამწლიანი უხელფასო შვებულების ვადა ამოეწურა. მას უნდა გადაეწყვიტა – სტრასბურგში დაუბრუნდებოდა მშვიდ ცხოვრებას და მაღალ, საპენსიო ასაკამდე გარანტირებულ ხელფასს თუ ტურბულენტურ საქართველოში დარჩებოდა. „მე და გიგამ ვიმსჯელებთ და გადაწყვიტეთ, რომ მანამ, სანამ საქართველოს ივანიშვილი მართავს, ჩვენ აქედან არ წავალთ. მერე შეიძლება ცოტა ხნით დავისვენოთ“. წერილი თამარ ჩერგოლეიშვილის ფეისბუქის ინბოქსში:



ქალბატონო თამარ სულმოუთქმელად ველი, როდის დაიჭერნენ გიგა ბოკერიას. ეს მხოლოდ და მხოლოდ სამართლიანობას აღდგენა იქნება.

7/13, 8:41 pm

P.S.

მინტერესებს რამდენს ვიხდიან ნაციონალები, რომ იჯდეთ არს ტაბულაზე და მათი დავალებები შეასრულოთ.



Tamara Chergoleishvili

3:29 pm

მეც სულმოუთქმელად ველი, ქ-ნო თამო :)

გიგა რომ დაიჭირონ? – ვეკითხები.

თითქმის მთელი ჩვენი საუბრის განმავლობაში თამარი სავარძლის საზურგეზეა მიყრდნობილი. ხმის ჩამწერი მის წინ მაგიდაზე დევს, ასე ერთ მეტრში. როცა ამ სტატიის წერისას ყურსასმენში ჩვენს საუბარს ვუსმენ, ხმაც შესაბამისი დისტანციიდან მესმის. ნებისმიერ შეკითხვაზე დაუფიქრებლად მპასუხობს. ბევრი შეკითხვა დასრულებული არ მაქვს – პასუხს იწყებს. როცა ეს შეკითხვა დავუსვი, პაუზა გააკეთა. უხერხულ სიჩუმედ ცოტა აკლდა. თავის სავარძელში გასწორება სცადა, თუ რა იყო არ ვიცი, წინ გადმოიწია და ძალაუვნებურად დიქტოფონს მიუახლოვდა, ეტყობა. იმიტომ, რომ ჩემს ყურსასმენში გაწეული პაუზის მერე ხმამაღლა, სულ ახლოს, ძალიან მკაფიოდ გაისმა ერთი სიტყვა: „დაიჭირონ“. ამ სტატიამ ემოციების ადგილი არ არის, მაგრამ გარწმუნებთ, ძალიან ბევრი იყო იმ სიტყვამი. ტელეფონში მაქვს. ვისაც სურვილი, გაქვთ მოგასმენინებთ.

თამარ ჩერგოლეიშვილის პოსტი ფეისბუქზე 2013 წლის 17 მაისს:



Tamara Chergoleishvili

May 17, 2013

თუ გსურდათ, გენახათ ჯოჯოხეთი როგორ გამოიყურება, თავისუფლების მოედანზე უნდა მდგარიყავით. ამ ჯოჯოხეთზე პასუხისმგებლობა ეკისრება საქართველოს ახალ მთავრობას, რომელმაც პოლიტპატიმრებად შერაცხა ფუნდამენტალისტები და ამით არათუ მათი ლეგიტიმაცია მოახდინა, არამედ მწვანე შუქი აუთო მათ შემდგომ აგრესიას. ამ ჯოჯოხეთზე პასუხისმგებლობა ეკისრება ირაკლი ღარიბაშვილს (მაშინ შსს მინისტრი, ავტორი), რომელმაც ვერ დავეცა ოპერაცია. პოლიცია არ იყო საკმარისი რაოდენობით მოზილიზებული. შავრაზმელებმა და „ტაბურეტებით“ შეიარაღებულმა მღვდლებმა იოლად მოახერხეს მათი კორდონის გარღვევა. LGBT პირები, როგორც კეთროვნები ისე შეყარეს ყვითელ ავტობუსებში და იქაურობას გაარიდეს – ცხადია ეს უკეთესია, ვიდრე მათი ცემა. მაგრამ ფაქტია, რომ ქართულმა სახელმწიფომ ვერ შეძლო უზრუნველყო მოქალაქეების ფუნდამენტური უფლება – გამოხატვის თავისუფლება. მიუხედავად ღარიბაშვილის უნარობისა, მაღლობა მინდა ვუთხრა რიგით პოლიციელებს, რომლებიც ჩემს დაცვას ცდილობდნენ გავუმეხული ბრბოსგან – ჩერგოლეიშვილო შე ბოზო – ყვიროდნენ ისინი. პოზიტიური ისაა, რომ გაირკვა – როცა უნდათ, ჩემი გვარის სწორად წარმოთქმაც შეუძლიათ. როგორც ვიცი, LGBT პირები ახლაც არ არიან უსაფრთხო.

თუ მოვინდომე, მესტიაშიც კი მოვიგებ მაჟორიტარულ არჩევნებს.

17 მაისს თავისუფლების მოედანზე მისვლას საერთოდ არ გეგმავდა. თუმცა მზადების პროცესს თვალყურს ადევნებდა. „ვიცი, რომ ღარიბაშვილს აქტიურად ხვდებოდნენ საერთაშორისო საზოგადოების წარმომადგენლები და უხსნიდნენ, რამდენად მნიშვნელოვანია უმცირესობების გამოხატვის უფლების უზრუნველყოფა, ისიც ვიცი, რომ შსს იმდროინდელმა მინისტრმა „პირად კონტროლზე აიყვანა“ ღონისძიება, ისიც ვიცი, რომ იდენტობა და შსს მჭიდროდ თანამშრომლობდნენ, რათა ღვბუ აქტივისტები აგრესიისგან დაეცათ“. თუმცა 17 მაისს დილიდანვე ნათელი გახდა, რომ დღე მშვიდად არ ჩაივლიდა. თამარი თავის ორ მეგობართან, ელენე ხოშტარასა და ეკა ჩაგელიშვილთან ერთად თავისუფლების მოედნისკენ გაემართა. „მივხვდი, რომ 40 უწყინარი ადამიანი უსამართლოდ უნდა დაეჩაგრათ და იმიტომ წავედი, მიხდოდა მათ გვერდზე ცყოფილიყავი“.

თავისუფლების მოედანზე რომ მოხვედრილიყო, კონტრაქციის მონაწილეთა მასა უნდა გაეფლო. დაადო თავი და შევიდა ხალხში. „უარყოფით ენერგიას ვგრძნობდი, მაგრამ მიზანდასახული ნაბიჯებით ვცდილობდი დამენახებინა, რომ მე მათი არ მემინია. იმ მომენტში არც მემინოდა. მეფე, კადრებს როცა ვუყურე, მივხვდი, რომ საშიში იყო. ისე გავიარეთ, ხმამაღლა არავის არაფერი უთქვამს, მაგრამ ოთხი თუ ხუთი მეტრით გავცდით თუ არა ხალხის მასას, უცებ იხუვლეს - ჩერგოლეიშვილო, შე ბოზო. რა უნდა მექნა, უპასუხოდ ხომ არ დავტოვებდი, შემოვტრიალდი და თითქოს ჩემი გულშემატკივრები იყვნენ, ღიმილით ხელი დავუქნიე. ლაკა და ჩაგელა დიდხანს დამცინოდნენ ამის გამო“.

უცნობი მამაკაცის წერილი ფეისბუკის ინბოქსში:



თუ აქ ხარ მომწერე და დამელაპარაკე რისი თავი გაქვს ნაძირალა „ქალბატონო“

2/14, 9:32 pm

ამაზე გაცილებით უხამსი წერილებიც მიუღია, რომელთა გამოქვეყნება არაკორექტული იქნებოდა.

ვეკითხები, რას განიცდის, როცა უცხო ადამიანებისგან ასეთი ნეგატიური დამოკიდებულებას გრძნობს. მეუბნება, რომ ხალხზე ვერ ბრაზდება. არც ამ წერილების ავტორებზე ბრაზდება. არც 17 მაისს გაბრაზებულა მათზე, ვინც ლანძღავდა. მაგ დღეს ხელი-სუფლებზე გაბრაზდა, რომელმაც წესრიგი და მოქალაქეთა გამოხატვის თავისუფლება ვერ უზრუნველყო. გაბრაზდა საპატრიარქოზე, რომელმაც ეს ადამიანები აგრესიით დამუსტა და მათით

მანიპულირებდა.

„წარმოიდგინე, როგორ უნდა გიჭირდეს და რა არარეალიზებულად უნდა იყო, 40 უწყინარ ადამიანს ქუჩაში გამოეკიდო ჩასაქოლად იმიტომ, რომ მათი პირადი ცხოვრების წესი არ მოგწონს და გეშინია, რომ თავს მოგახვევენ. მე ამ მდგომარეობაში მყოფ ადამიანებზე ვერ გავბრაზდები. ვინც ამ ადამიანებით მანიპულირებს, მათზე ძალიან ვბრაზობ, ვინც ამ ადამიანებს კანონის მიხედვით არ სჯის, რომ მომავალში მსგავსი ქცევა აღკვეთოს - მათზეც ვბრაზობ“.

მეუბნება, რომ შეურაცხყოფაზე ისე რეაგირებს, როგორც სარკე მზის სხივზე - ირეკლავს. ასერხებს, რომ დისტანცირება მოახდინოს. „პატარაობიდან ვიცი, რომ ყველას გულს ვერ მოვიგებდი. ასე გამზარდეს“.

თუმცა იმასაც აღნიშნავს, რომ ბოლო რამდენიმე თვეა, შეურაცხყოფამ მკვეთრად იკლო და გამხვევებამ და მხარდაჭერამ იმატა - ყოველ შემთხვევაში, მისი ფეისბუკის ფოსტა ამას ადასტურებს. მისდამი განწყობის ცვლილების ზუსტ ინდიკატორად, ცხადია, არ მიიჩნევს, მაგრამ თვლის, რომ გარკვეულ ტენდენციას ასახავს. „როცა მთავრობასთან დაახლოებული პირი ხარ, ხალხი საკუთარ გაჭირვებას შენც გაბრალებს და აგრესიას შენ მიმართაც აგვლენს, ოპოზიციაში ყოფნა უფრო იოლია“.

თამარის რჩეული იდეოლოგი ილია ჭავჭავაძეა. თვლის, რომ მისი შეხედულებები სახელმწიფოს მოწყობაზე, ეკონომიკაზე, რუსეთთან დამოკიდებულებაზე ისეთივე აქტუალურია, როგორიც მე-19 საუკუნის ბოლოს იყო. რჩეული პოლიტიკოსები ჩერჩილი და ტეტჩერი არიან. პოლიტიკური ხედვის გარდა, მათი იუმორის თაყვანისმცემელია. შიანია, რომ იუმორის გარეშე პოლიტიკოსის ფასი ნულის ტოლია და სჯერა, „რომ თუ ჯოჯოხეთს გადისხარ, ჯობს არ გაჩერდე და იარო“.

პოლიტიკაში მოსვლას არ გამორიცხავს. მგონი, პირველი ტრივიალური პასუხია, რაც ჩვენი შეხვედრის დღეს მისგან მოვისმინე: ყველა ასე ამბობს, ვინც მალე პოლიტიკაში მოდის. თუმცა იქვე აღნიშნავს, რომ ეს 2020 წლამდე არ მოხდება. რა ფორმით, ჯერ არ იცის. მე ჯიუტად ვუბრუნდები ფართო ელექტორატის მის მიმართ ნეგატიურად განწყობის საკითხს. დარწმუნებულია, რომ თუ მოისურვებს, განწყობის შემობრუნება შეუძლია, უბრალოდ ამ მიმართულებით უნდა იმუშაოს, შეხვდეს, ესაუბროს.

„მოატყუებ?“ - ვეკითხები. „ტყუილი მეჯავრება“, - ხისტად მპასუხობს, „თავმოყვარეობას მიღახავს - უბრალოდ დავარწმუნე. გიგასთან დანაძლევებულიც კი ვარ, რომ, თუ მოვინდომე, მესტიაშიც კი მოვიგებ მაჟორიტარულ არჩევნებს. ვიმუშავებ და მოვიგებ“.

თამარ ჩერგოლეიშვილის პოსტი ფეისბუქში:



Tamara Chergoleishvili
December 19, 2013

„ბევრი ვიფიქრე და დავადგინე, რომ პუტინის გარდა არავინ მძულს!“

Radio *Commersant*

A hand in a suit sleeve points at a glowing, rounded rectangular button labeled 'FM95.5'. The button is set against a dark blue background with several lighter blue, rounded rectangular shapes that look like floating windows or buttons. The overall aesthetic is modern and digital.

FM95.5

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge

წინსვლა „პორშეს“ სისწრაფით

„თეგეტა პრემიუმ ვიიქელსის“ გენერალური მენეჯერის, მათემატიკოს ირაკლი პაპიაშვილის კარიერული ზრდა „თეგეტა მოტორსში“ გეომეტრიული პროგრესიის ნაბიჯებით წარიმართა. კომპანია ავითარებდა მას თუ პირიქით? – ამ კითხვაზე პასუხი „პორშეში“ დევს. ჩასხედით და ვნახოთ.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

რა კარგი ფეხი გაქვთ, დღეს ორი მანქანა გაყიდე“, – მეუბნება თხელ კუბოკრულ პერანგსა და ჯინსის შარვალში გამოწყობილი ოცდაათიოდე წლის ახალგაზრდა. ჩვენ „პორშეს“ შოურუმში ვართ, რომელიც აღმაშენებლის ხეივანის 12 კმ, #5-ში მდებარეობს. აქ „თეგეტა მოტორსის“ სათავე ოფისია, თუმცა გამვლელების მზერა ძალაუნებურად გვერდზე გარბის – ავტოსალონისაკენ, სადაც საქართველოში „პორშეს“ ერთადერთ ოფიციალურ დილერს დაუდევს ბინა.

„თეგეტა მოტორსი“ საავტომობილო პროდუქტებისა და მომსახურების უდავო ლიდერია საქართველოში. თუმცა ჰოლდინგისთვის, რომელმაც ავტომობილების გაყიდვისა და მომსახურების სფეროში უამრავი საერთაშორისო ხარისხის სერტიფიკატი მოიპოვა და ბიზნესპროცესების ავტომატიზაციისა და მუშაობის ეფექტურობის გაზრდის მიზნით სხვადასხვა ინოვაციური ტექნოლოგია დანერგა, მხოლოდ საქართველო საკმარისი არ არის. „თეგეტა მოტორსი“ რეგიონული ბაზრის დაპყრობისთვის იბრძვის. „ჩვენი მიზანია ქვეყნის ფარგლებს გარეთ გავიტანოთ უნიკალური ნოუ-ჰაუ, რომელიც მრავალწლიანი წარმატებული განვითარების შედეგად შევქმენით“, – ვკითხულობთ ჰოლდინგის მისიაში.

ამჟამად ჰოლდინგი აერთიანებს 5 შვილობილ კომპანიას: „თეგეტა თრაქ ენდ ბასს“ (Nutzfahrzeuge AG“-ის ოფიციალური წარმომადგენელი), „თეგეტა ქონსტრაქშენ ექსპლემენტს“ (JCB-ის ოფიციალური წარმომადგენელი); ტრანსკავკასიურ სადისტ-

რიბუციო კომპანიას (Shell Lubricants-ის ოფიციალური წარმომადგენელი); „ტოიოტა ცენტრ თეგეტას“ (TOYOTA-ს დილერი და ავტორიზებული სერვისცენტრი საქართველოში) და ამ თაიგულის გამორჩეულ სახეს – შპს „თეგეტა პრემიუმ ვიიქელსს“, რომელიც 2010 წლიდან „პორშესა“ და „მაზდას“ ოფიციალური წარმომადგენელი გახლავთ საქართველოში. სწორედ ამ უკანასკნელის გენერალური მენეჯერია ირაკლი პაპიაშვილი.

„პორშეს“ შოურუმში გრილა, თუმცა ფანჯრებს მიღმა, ასფალტს ადენილი ოხშივარი ჰაერს ამძიმებს. „პორშეს“ სხვადასხვა მოდელის დინამიკური ფორმები სიციხით შესქელებულ პეიზაჟს ალესილი დანასავით ერჭობა. მანქანები ისევე ელავენ, როგორც ირაკლი პაპიაშვილის თვალები მათ დანახვაზე. მისი მზერა მოუსვენრად დახტის, თითქოს უნდა, მოელი სალონი ერთად მოიცვას, ყველაფერი ერთად დაინახოს.

შოურუმში ჩამწკრივებულია რამდენიმე მოდელის „პორშე მაკანი“, რომელთა ფასი 55 ათასიდან 77 ათას ევრომდე მერყეობს, გამორჩეული ადგილი კი „პანამერას“ მოდელს უკავია, რომლის ფასიც 158 ათას ევროს აღწევს. ორის გაყიდვა მართლაც სარფიან დღეს უნდა ნიშნავდეს.

ახალგაზრდა ტოპმენეჯერი ავტომობილებს შორის დაიარება და განუწყვეტლევ საუბრობს ტელეფონზე – როგორც ჩანს, ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენელთან არკვევს გაყიდული მანქანის განვადების დეტალებს, შემდეგ ტელეფონს თიშავს და ერთი-ორ მძიმეწონიან „ქათინაურსაც“ არ იშურებს არაკომპეტენტური თანამოსაუბრის მისამართით, მერე ჩემკენ



ბრუნდება და ღიმილით მეუბნება - თუ გინდა, ვგეც დაწერეთ. ამგვარი მეგობრული ღიმილი და არაფორმალური კომენტარები ინტერვიუს მთელ გზას წყვეტილი თეთრი ზოლივით გასდევს.

ვიცოდი, რომ „პორშეს“ შოურუმში მისვლა საინტერესო რესპონდენტის გაცნობის წინაპირობა იყო. რთულია ქვეყანაში, სადაც მერიტოკრატია მხოლოდ გამორჩეული კორპორაციული კულტურის კომპანიებში გვხვდება, აბსოლუტური ნოლიდან დაიწყო და 30 წლის ასაკში ქვეყნის ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ჰოლდინგის შვილობილი კომპანიის ხელმძღვანელი გახდე, განსაკუთრებით მაშინ, როცა განათლება სრულიად სხვა სფეროში გაქვს მიღებული.

გაფრთხილებთ, ობიექტური ვერაფრით ვიქნები, რადგან ახლა არა მხოლოდ ჩემს თანატოლ წარმატებულ მენეჯერზე ვწერ, არამედ თანატოლ წარმატებულ მენეჯერზე, რომელიც ამავე დროულად ჩემი კოლეგაც იყო - ირაკლი პაპიაშვილი გამოყენებითი მათემატიკისა და კომპიუტერულ მეცნიერებათა ფაკულტეტის კურსდამთავრებულია. როცა მე მეკითხებიან - სად მათემატიკა და სად ბეჭდური მედია, ვცდილობ კითხვა ავისხლიტო, ან გაცვეთილი ხუმრობა დავდო, „ლირიკოს-მათემატიკოსებზე“. ირაკლი პაპიაშვილი კი უჩვეულოდ გულწრფელია.

„მაშინ საკმაოდ ცუდი დრო იყო, სამსახურის ამბავში. რეალურად, არჩევნის წინაშე არც დავმდგარვარ - მესწავლა თუ მეშუაგა, აუცილებლად მჭირდებოდა სამსახური. ერთადერთი ხელსაყრელი რაც იყო, იმას მოვეჭიდე - მოვედი „თეგეტა მოტორსში“, - ამბობს ირაკლი პაპიაშვილი და იქვე სიცილით ამატებს, - ტყუილით, სხვათა შორის“.

მოგვხსენებთ, 2004 წელს შრომით ბაზარზე არსაიდან გზის გაკვლევა არც ისე ადვილი იყო, არ არსებობდა სპეციალიზებული ინტერნეტპორტალები. თავად „თეგეტა მოტორსს“ იმჟამად ადამიანური რესურსების დეპარტამენტი სულ არ ჰქონდა. მაშინ იქ ოცამდე ადამიანი მუშაობდა. ამ დროს მეორე კურსის სტუდენტი რეკავს კომპანიაში. მას პირდაპირ გენერალური დირექტორი პასუხობს და ეკითხება, რომელკურსელია. „მე ვუთხარი - მეორეკურსელი. სტუდენტები არ გვჭირდება - მიპასუხა მან. - კარგი, - დავემშვიდობე. მეორე დღეს დავრეკე, მკითხა, რომელი კურსელი ხარ? ვუთხარი - მეოთხეკურსელი. მაშინ კარგი, მოდიო და დავიწყე მუშაობა - თავიდან

„კომპიუტერშიკად“ საწყობში - ასე ეძახდნენ მაშინ ყველას, სოფტის მწერალსაც და ჰარდვეარზე მომუშავესაც, მაგრამ მაღვე გამოვავლინე პროდუქტის მიმართ ინტერესი“, - იხსენებს პაპიაშვილი.

მომდევნო ათი წლის განმავლობაში ირაკლი პაპიაშვილის უფლება-მოვალეობები „თეგეტა მოტორსში“ გეომეტრიული პროგრესით იზრდებოდა. ის და კომპანია ერთად იძენდნენ მასშტაბებს.

კარიერა დაიწყო ცენტრალური საწყობის ოპერატორად, შემდეგ კომერციამ გაიტაცა და ხელმძღვანელობამაც ნდობა გამოუცხადა - კონსულტანტად გადაიყვანეს კახეთის გზატკეცილის, ე.წ. „პეპელას“ ფილიალში. იქ ბევრი უცხოური სატვირთო მანქანა შედიოდა, რომელთაც ზეთს უცვლიდნენ. მართალია, მხოლოდ კონსულტანტობა ევალებოდა, მაგრამ ირაკლი პაპიაშვილმა მომსახურების გაფართოების ბიზნესპერსპექტივა დაინახა - აღმოჩნდა, რომ უცხოური სატვირთო მანქანების სარემონტო და ნაწილების ბაზარი აუთვისებელი იყო და კომპანიის დამფუძნებლებთან ამ ინიციატივით გამოვიდა.

„დღემდე თავს წარმატებულად იმიტომ მივიჩნევ, რომ ყოველთვის ისეთი ადამიანები არიან ჩემ ირგვლივ - როგორც ჩემი დაქვემდებარებული, ისე ზემდგომიც - რომლებიც განაპირობებენ ამ წარმატებას. დამფუძნებლის შემთხვევაშიც ასე იყო - ნდობა გამომიცხადა, - ამბობს ირაკლი პაპიაშვილი, - თავად დავიწყე მომწოდებლების მოძიება, ასორტიმენტის განსაზღვრა და დღესდღეობით ეს მიმართულება ცალკე მიმართულებად ჩამოყალიბდა - უცხოური სატვირთო ტექნიკის ნაწილები. დღეს კი საქართველოში პირველი ადგილი სატვირთო სერვისსა და ნაწილებში „თეგეტა მოტორსს“ უკავია“.

ჩამოტანილ საქონელს გაყიდვა და შემდგომი მენეჯმენტი სჭირდებოდა და ირაკლი პაპიაშვილმა სატვირთო ნაწილების პროდუქტმენეჯერის პოზიცია მოირგო. ცოტა ხანში კომპანიაში სტრუქტურული ცვლილებები მოხდა. პატარა განყოფილებები, რომლებიც პროდუქტის კონკრეტულ ჭრილზე მუშაობდნენ, ერთმანეთს შეერწყნენ და ჩამოყალიბდნენ ორ მაკროგანყოფილებად - შესყიდვები და გაყიდვები. ჰოლდინგის ხელმძღვანელობამ გადაწყვიტა, ნიჭიერი მენეჯერი შესყიდვების უფროსად გაეშვა: „მე გამიხარდა, რადგან შესყიდვები დაგეგმვასთან, ანალიტიკასთან, სტატისტიკის დამუშავებასთან არის დაკავშირ-

„დღემდე თავს წარმატებულად იმიტომ მივიჩნევ, რომ ყოველთვის ისეთი ადამიანები არიან ჩემ ირგვლივ - როგორც ჩემი დაქვემდებარებული, ისე ზემდგომიც - რომლებიც განაპირობებენ ამ წარმატებას.“

რებული და ჩემი მათემატიკური ბექგრაუნდი მაგის საშუალებას მაძლევდა. საკმაოდ მომხიბვლელი თანამდებობა იყო”, – ამბობს პაპიაშვილი.

თუმცა ახალგაზრდა მენეჯერის ამბიცია ამ წარმატებას არ დაუკმაყოფილებია. პარალელურად იგი მსუბუქი ნაწილების კუთხითაც აგრძელებდა მუშაობას. შესყიდვების უფროსი იყო, მაგრამ პროდუქტმენეჯერის ფუნქციებსაც ითავსებდა. „ყოველთვის მომწონდა სიახლეები – რაღაც ახალი ბრენდების ჩამოტანა, ახალი მიმართულებები – მოდი, გავხსნათ ოფროუდ მიმართულება, მოდი, პრემიუმ სამუხრუჭე ხუნდები შემოვიტანოთ, ან ღვედები არ გვაქვს, მოდი, დავიწყოთ. – ეგეთი ინიციატივებით გამოვდიოდი“. მიუხედავად იმისა, რომ ეს თემები მისი სამუშაო პოზიციის კომპეტენციას სცილდებოდა, ჩანს, ხელმძღვანელობა მიხვდა, რომ ირაკლი პაპიაშვილის იდეებისთვის კარტულანში უნდა მიეცა – „ყოველთვის რატომღაც დასტურს ვიღებდი ხელმძღვანელობისგან“, – მხრებს იჩენს იგი. როგორც შემდგომში აღმოჩნდა, ყველა ამ მიმართულებამ გაამართლა. დღეს იმავე მსუბუქ ავტომობილთა სერვისშიც „თეგეტა მოტორსი“ მოწინავეა.

გარკვეული პერიოდის შემდეგ შესყიდვები მისთვის მოსაწყენი გახდა: „მაგ დროისთვის ოპტიმალურად იყო ყველაფერი გაკეთებული და ჩემი კარიერული განვითარებისთვის, სადღაც წელიწად-ნახევრის წინ, გადავწყვიტე „პორშეში“ გადმოვსულიყავი ხელმძღვანელის პოზიციაზე“.

მას შემდეგ, რაც ირაკლი პაპიაშვილმა „პორშეს“ „საჭე“ ხელთ იგდო, კომპანია ერთიორად დაწინაურდა. 2013 წელს გაყიდვების რაოდენობრივი მაჩვენებლები 2012-თან შედარებით 90%-ით გაიზარდა, ხოლო 2012-ში, წინა წელთან შედარებით - 50%-ით. შარშანდელმა შედეგმა აჩვენა, რომ გარკვეულ მოდელებში „პორშეს“ გაყიდვები თითქმის დაეწია 7 – 10 წლის წინ გახსნილი კომპანიებისას. „პორშე“ არაა ისეთი მასობრივი ბრენდი, რომ ყველა სეგმენტში თავისი მოდელი ჰყავდეს წარმოდგენილი. ყველაზე კარგად ე.წ. „ჯიპები“ – „კაიენები“ იყიდება. „კაიენის“ კონკურენტები არის „ემ ელი“, „იქს 5“, „რენჯ როვერ სპორტი“. მაგათ თითქმის დაეწია გაყიდვებით. ეს სამი წლის კომპანიისთვის ძალიან კარგი შედეგია, რადგან ეს მოთამაშეები ბაზარზე გაცილებით დიდი ხანი არიან წარმოდგენილნი“.

თუმცა გაყიდვებზე დიდ პოტენციალს ირაკლი პაპიაშვილი მანქანების მომსახურებაში ხედავს: „გაცილებით შემოსავლიანი თემაა. რითაც ამაყი ვარ, საქართველოში რეგისტრირებული ყველა „პორშეს“ [500-მდე მანქანა] 70% ჩემი სერვისის კლიენტია, მიუხედავად მანქანის სიძველისა“.

„პორშეს“ after sales-ის სფეროში მთელი არსებული „პორშეების“ ავტოპარკის 70% უკავია, რაც წარმოდგენილი შედეგია. „საავტომობილო სფეროში ასეა: პირველ მანქანას ყიდის გამყიდველი, მეორე მანქანას კი უკვე სერვისი, – მეუბ-

ნება იგი. – ბრენდებს არ ჩამოვთვლი, მაგრამ კარგი, ვთქვათ, „აუდის“ ცენტრი. ვინაიდან არავითარი სერვისი არ არსებობს, გაყიდვები სხვა წლებში უფრო კარგი ჰქონდათ, შარშან კი მხოლოდ 5 მანქანა გაყიდეს. ათჯერ მეტი მე გაყვიდე – არც ერთ ლოგიკას არ შეესაბამება. ეგ არის სერვისის დამსახურება“.

მომსახურების უმაღლესი სტანდარტი „პორშეს“ იაფი არ უჯდება: ხელოსნები ტრენინგებს გერმანიაში, ჩეხეთში, ავსტრია-სა და უკრაინაში გადიან, თუმცა საკუთარ ადამიანურ რესურსში ინვესტირება აშკარად შედეგიანია – როგორც გაყიდვის შემდგომი მომსახურების თვალსაზრისით, ისე წარმატებული ბიზნესმოდელის სხვა კომპონენტებით „პორშეს“ ქართული წარმომადგენლობა საერთაშორისო არენაზეც ბრწყინავს. მაგალითად, წელს, „მაკანის“ მოდელის პრეზენტაციისთვის „პორშეს“ ქართული წარმომადგენლობის მარკეტინგულ აქტივობას პირველი ადგილი მიუჩინა „პორშეს“ აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის ოფისმა. 26 ქვეყანას შორის საქართველომ დაიმსახურა ჯილდო, რომლის მოსაპოვებლადაც გაყიდვების კუთხით ისეთი ტიტანები ერკინებოდნენ, როგორიცაა პოლონეთი, უკრაინა და თურქეთი.

თუმცა ირაკლი პაპიაშვილი კვლავაც ბევრ „იამკას“ აწყდება კომპანიის წარმატებისკენ მიმავალ გზაზე. მას რთული გამოწვევები ელის და ამ გამოწვევათაგან უმთავრესია შეცვალოს მომხმარებლის ქცევა, რომელიც არაინფორმირებულობით ან სტერეოტიპებით არის განპირობებული: „პორშეზე ინფორმირებულები ძალიან ცოტანი არიან. ჰგონიათ, რომ ან ძალიან ძვირი ღირს, ან არაპრაქტიკულ მანქანად მიიჩნევენ. ან უარესი, ჰგონიათ, რომ ყიდვის მერე მძიმე შესანახია. სინამდვილეში, „პორშეს“ ყველა კლიენტი საპირისპიროს ამბობს. რეალურად, თუ კონკურენტებს შევადარებთ, „კაიენსა“ და „ემელის“ ფასს შორის მხოლოდ 10%-ია სხვაობა, რაც ამხელს მანქანისთვის უმნიშვნელოა“.

ერთ-ერთი უმთავრესი პრობლემა ქართველ მძღოლებში დამკვიდრებული სტერეოტიპებია: ყველას უნდა დიდი და შავი ფერის მანქანა – „ლენდ კრუიზერ 200“, „ჯი-ელის მერსედესი“, „რენჯ როვერ ვოგი“. „პორშე კაიენი“ ჩამოთვლილებზე გაცილებით პატარაა. იგი უფრო „ემ-ელის“ კონკურენტია და არა „ჯი-ელის“. „ხალხი პრაქტიკულობას არაა მიჩვეული, – ამბობს ირაკლი პაპიაშვილი, – იგივე, ახალი მოდელის, „მაკანის“ გამოსვლისას, ბევრი შემთხვევა მქონია, რომ უთქვამთ „აუ, ძალიან პატარაა“. არადა, შეუძლებელია, ადამიანმა „მაკანში“ ძალიან თავისუფლად არ იგრძნო თავი“.

„პორშეს“ განსაკუთრებულობა კომფორტისა და სპორტულობის უნიკალურ ნაზავშია, რაც მოდელის უფრო კომპაქტურ, დინამიკურ, მაგრამ ამავედროულად მძლავრსა და მისი თანამგზავრებისთვის სასიამოვნო ანტურაჟს გულისხმობს. ხაზგასასმელია უსაფრთხოების მომენტიც – „პორშეს“ სამუხრუჭე სისტემა ცნობილია მსოფლიოში, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე

სტაბილური - უმცირესი სამუხრუჭე მანძილით.

თუმცა ქართველი მომხმარებლისთვის სპორტულ ლაკონიურობასთან ერთად შემოთავაზებული კომფორტი და უსაფრთხოება არც ისე მნიშვნელოვანი ფაქტორია. რჩება შთაბეჭდილება, თითქმის მისთვის გადამწყვეტი ისაა, თუ რამდენად დიდ ადგილს იკავებს ესა თუ ის მოდელი გზაზე, რამდენად შეავიწროებს სხვებს. „ჩვენ განდიდების მანია გვაქვს, - ირონიულად ერთვება ირაკლი პაპიაშვილი, - ვიყიდით შავი ფერის „იქს-5“-ს, 4.8 ძრავით, რომელსაც ჩვენს ნაციონალურ მანქანას ვეძახი და მერე ბენზინის ჩასხმის საშუალება არ გვაქვს. მივლენ, 100 ლარად იყიდებიან მეორად საბურავს, რომელიც 700 ლარი ღირს. სწრაფ მანქანებში საბურავს კრიტიკული მნიშვნელობა აქვს უსაფრთხოებისთვის! არ ვიცი, ეს ექსკლუზიურად ქართული მიდგომაა თუ ზოგადად აზიური“, - და იქვე მაგალითად მოჰყავს დუბაი, რუსეთი და აზერბაიჯანი, სადაც ავტომობილის მომხმარებელს იდენტური ქცევა აქვს.

„განდიდების მანიის“ გარდა, „პორშე“ ქართველი ავტომოცვარულის მენტალიტეტის სხვა თავისებურებასთანაც მოდის კონფლიქტში. სპორტულობის მიუხედავად „პორშე“ ყველაფერს აკეთებს, რათა მომხმარებელს შესთავაზოს ავტომობილი, რომელიც მინიმალურ ზიანს აყენებს ეკოლოგიას და ენერგოეფექტურიც იქნება: ზოგიერთი მოდელის საწვავის ხარჯი სამი ლიტრიდან იწყება, ყველაზე ძვირფასი მოდელი - „სპაიდერ 918“ - ჰიბრიდია და ელექტრონულად იმუხტება. „ალბათ ამანაც განაპირობა, რომ დიდი ზომის „კაიენების“ გარდა საშუალო სეგმენტის „მაკანების“ გამოუშვეს, რომლებიც საკმაოდ ეკონომიურია, - ამბობს „თეგეტა პრემიუმ ვიიქელსის“ გენერალური მენეჯერი, - მაგრამ „პორშე“ პირველ რიგში მაინც სპორტკარია და სპორტულობას როცა ეხება საქმე, კომპრომისზე არ მიდის“.

რაც შეეხება დიზელისძრავიან მანქანებს - აქაც პრობლემაა: „შარშან ძალიან ბევრი დრო დამჭირდა იმისათვის, რომ დიზელის ძრავებზე გადამესვა ხალხი - არაპრემიუმად ითვლება. არადა, საერთოდ არ შეესაბამება ეს რეალობას. დიზელის 4.2 ძრავები გაცილებით უფრო მეტ სისწრაფეს სთავაზობს მძღოლს, ნაკლები საწვავის ხარჯით, ვიდრე ბენზინის 4.8 ძრავები“, - ამბობს პაპიაშვილი. მომხმარებელმა ხშირად არ იცის, რომ თითოეული მოდელი, რომელიც საქართველოში იყიდება, ექსკლუზიურად საქართველოს პირობებისთვისაა ადაპტირებული. სპეციალისტები საწვავის სინჯებს იღებენ და მოდელს შესაბამის ძრავას არგებენ, ამიტომ პრობლემები დიზელის ძრავებზე, იგივე ხმაურიანობის მომენტი, აბსოლუტურად გამორიცხულია. „არ გვქონია არც ერთი საგარანტიო შემთხვევა დიზელის ძრავებზე. უფრო სტერეოტიპისა და მენტალიტეტის პრობლემებია საქართველოში“, - დასძენს ირაკლი პაპიაშვილი.

„პორშეს“ ზედმეტად სპორტული იმიჯი კიდევ ერთი სტერეოტიპია, რომლის მორღვევასაც ცდილობს გენერალური

მენეჯერი, გარკვეული მოდელების გაყიდვების გასაზრდელად. მაგალითად, „პორშე 911“-ს ქართველი მომხმარებელი არაპრაქტიკულ სპორტკარად მოიაზრებდა, რომელსაც ყოველდღიურ ცხოვრებაში ვერ გამოიყენებდა. „ჩვენ მაქსიმალურად შევეცადეთ, პოტენციურ კლიენტებამდე მიგვეტანა ინფორმაცია, რომ ეს მანქანა ყოველდღიურია: შეგიძლიათ მისით სამსახურშიც იაროთ, ბავშვებიც გამოიყვანოთ სკოლიდან და რომ იგი საკმაოდ უპრობლემო მანქანაა“, - ამბობს პაპიაშვილი. შედეგმაც არ დააყოვნა, შარშან „პორშე 911“-ის 4 მოდელი გაიყიდა, მაშინ როცა მანამდე ვერც ერთ აღნიშნულ ავტომობილს ვერ ყიდდნენ. წელს „პორშეს“ ხელმძღვანელი უკეთესი შედეგის ჩვენებას გეგმავს.

ირაკლი პაპიაშვილს უნდა, ყველა მოდელისთვის ჰყავდეს ტესტდრაივის მანქანები და ფიქრობს, რომ ამგვარად გაყიდვები მნიშვნელოვნად გაიზრდება. თუმცა მოდელების ფასის გამო ჯერჯერობით ტესტდრაივის მანქანების ყოლა ყველა მოდელზე ვერ ხერხდება. „კაიენისა“ და „პანამერას“ მოდელებზე ასეთი მანქანები არსებობს, მაგრამ ირაკლის უნდა, ყველას შეეძლოს „პორშეს“ სიმბოლოებზე - სპორტკარებზე - „პორშე 911“-სა და „პორშე კაიენზე“ ამხედრება.

ვინტერესდები, რატომ ფიქრობს, რომ ტესტდრაივის მანქანები დრამატულად გაზრდიდა გაყიდვებს. პასუხი იმაზე შთაბეჭდავი მივიღე, ვიდრე ველოდი: „ყოველი ახალი „პორშეს“ გამოსვლის დროს მიწვეს მისი ტესტირება. არა მარტო „პორშეს“ ვტესტავ. „პორშეს“ აქვს ის პლუსი, რომ გვერდზე გიყენებენ კონკურენტებს, ოღონდ უმაღლესი შესრულებით. „მერსედესის“ შემთხვევაში მაგალითად „ემ-ჯის“ გიყენებენ 5.5 ძრავით, „რეინჯ როვერსაც“ ყველაზე მაღალი მოცულობის ძრავაზე... „პორშეს“ რომ მართავ, ძალიან დიდ უპირატესობას ხედავ. რომ ჩამოდიხარ, ერთადერთი იმაზე ფიქრობ, ეს „პორშე“ როგორ შეიძინო. არ გაინტერესებს არც შვილის მომავალი, არც იპოთეკური სესხი, გინდა რომ ეს ყველაფერი შეცვალო და ერთი „პორშე 911“ იყიდო. არ ვარ ავტომობილისტი, საერთოდ არ მიყვარს მანქანები, არ ვარ ის ტიპი, მანქანის მართვისგან სიამოვნებას რომ იღებს, მაგრამ „პორშე“ სხვა არის. „პორშეში“ რომ ჯდები, ტარებისგან კი არა, საერთოდ ცხოვრებისგან იღებ სიამოვნებას. ცხოვრების სხვა ეტაპია. ხვდები, ამდენი სპორტულობა და ამდენი კომფორტი როგორ შეიძლება მიიღო ერთდროულად. შეგარძნებების დონეზეც ლაქმურია: თითოეული დეტალი ძალიან გათვლილია, თითოეული დეტალი აღფრთოვანებას იწვევს“.

„ავტომობილისტი არ ვარ“ ყურს მხვდება. არ არის სახასიათო, მანქანისადმი გულგრილმა მათემატიკოსმა ისე იცოდეს ავტომობილი, რომ ავტონაწილების გაყიდვების კონსულტანტობა შეეძლოს, ირაკლი პაპიაშვილმა კი ამით დაიწყო „თეგეტა მოტორსში“. აქამდე მეგონა, რომ, რესპონდენტის სახით, საქმე მქონდა ადამიანების იმ კატეგორიასთან, ავტომობილის სიყ-



ვარული ადრეული ასაკიდან რომ უფითარდებოდა და საბოლოოდ ნებისმიერ „პროფილაქტიკოსზე“ უკეთ იცნობენ ავტომობილებს, მაგრამ ირაკლი პაპიაშვილის შემთხვევაში საქმე სხვაგვარადაა: „ძალიან მნიშვნელოვან მომენტად მიმაჩნია საკუთარი საქმის სიყვარული. სულ ერთი იყო, რა პოზიციაზე ვიყავი – ოპერატორი, კონსულტანტი, პროდუქტმენეჯერი, შესყიდვების უფროსი თუ დირექტორი... საქმე შეიძლება შენი არ იყოს, მაგრამ რომ იწყებ საქმეს, უნდა შეიყვარო. წინააღმდეგ შემთხვევაში ნათლად უნდა მქონოდა ჩამოყალიბებული, რა საქმე მიყვარს და იმისკენ მევლო – ეგ არ მაქვს, შესაბამისად, ყველა საქმეს, რასაც ხელს მოვკიდებ – შევიყვარებ“.

დიქტოფონზე დავიხედე, უკვე საათ-ნახევარია, რაც ვსაუბრობთ. ვისაუბრეთ ყველაფერზე, რაც აინტერესებს: კინოზე, ლიტერატურაზე, სპორტულ ბაიკებზე... სერიალებზეც კი: (გაიხსენა „კალიფორნიკეის“ ერთ-ერთი სერია, სადაც დევიდ დუხოვნი, ჰედონისტ მწერალ ჰენკ მუდის როლში, საკუთარ „პორშეზე“ საუბრობს: „არაფერში გავცვლი ამ მანქანას, რადგან მას თავისი ხასიათი და თავისი სუნი აქვს – სექსის სუნი“). და ახლა, როცა „პორშეზე“ იმავე სულისკვეთებით ალაპარაკდა, ინტერვიუსთვის გამოყოფილი დრო იწურება და ბოლო კითხვაც უნდა დავსვა.

ვაღიარებ, ჩარლზ ბუკოვსკისადმი „პორშეს“ დირექტორის სიყვარული ჩემთვის აბსოლუტური მოულოდნელობა იყო, მაგრამ უფრო დიდი სიურპრიზი წინ მელოდა. ტრადიციულ უკანასკნელ კითხვაზე, თუ რა თვისებებს გამოჰყოფდა, რაც კარიერულ წინსვლაში დაეხმარა, ასეთი პასუხი Forbes Georgia-ში ჩემი თითქმის ოთხწლიანი მუშაობის მანძილზე არ მსმენია. საერთოდ, როცა ამ კითხვას ვსვამ, რესპონდენტები ძირითადად მიზანდასახულობას, ამბიციურობას, კრიზისმენეჯმენტსა და კორპორაციულ კონტექსტში სხვა პოზიტიურ თვისებებზე აკეთებენ აქცენტს. ირაკლი პაპიაშვილი კი უცნაურად დადუმდა. დუმილმა რამდენიმე წამს გასტანა.

– თვითდისციპლინა? – „წავეშველე“ მე უხერხული სიჩუმის დასარღვევად.

– აუ, ინტერვიუში რა ცუდად გამოჩნდება, – ჩაიცინა მან, – პირიქით – სიზარმაცემ.

მე მახსენდება, რა გვითხრეს პირველკურსელ მათემატიკოსებს: „მათემატიკა ზარმაცებმა მოიგონეს, რადგან მათემატიკოსები ყოველთვის ყველაზე სწრაფ, იოლ და ეფექტურ გზას პოულობენ ამოცანის გადასაჭრელად“.

ირაკლი პაპიაშვილი ასეთია. **F**

ვუაიერისტული კაპიტალი

რატომ დავასაჩუქროთ ხალხი მხოლოდ რაიმეს შეძენის გამო? სირიაკ რედინგის ულტრაბგერაზე მომუშავე აპლიკაცია მილიონებს იმით აკეთებს, რომ ხალხს აქებებს, უბრალოდ დაათვალიერონ.

ავტორი: ჰოლი სლეიდი



ნიუ-იორკის 34-ე ქუჩაზე მდებარე Macy-ს წამყვანი მაღაზიის პირველ სართულზე, მოდერნიზებული დახლების თავზე, სენსორული გადატვირთვა მიმდინარეობს. ცნობილი პიროვნებების მიერ რეკლამირებული არომატების ღრუბლებს იქით, გიგანტური ტელევიზორები MAC-ის პოდუიმების შოუებს აჩვენებენ. ალბათ ასამდე გამყიდველი მყიდველებისა და ტურისტების ნაკადს გარს ერტყმის და ჯეროვანი ყურადღებით მხედველობითი კონტაქტის დამყარებას ცდილობს. Shopkick-ს ამ არეულობაში შეუძლია გზა გაგიკვალოთ და თქვენი დაუნიტულობისთვის დაგაჯილდოოთ. ის, მაღაზიაში შესვლისთანავე, აპლიკაციის გახსნას შეგახსენებთ, რომელიც იმ

ყველაზე პოპულარულ პროდუქტებს გირჩენებთ, რომელთა შეძენაც Macy-ში შეგიძლიათ და ამავე დროს, 50-დან 200-მდე kick-ით გასაჩუქრებთ. ზოგიერთ მაღაზიაში თქვენ 500-ით მეტი შეგიძლიათ მიიღოთ სპონსორებული საქონლის სკანირებისთვის და 1000-ით მეტი, თუ საკრედიტო ან სადებეტო ბარათებიდან \$75-ზე მეტს დახარჯავთ. თქვენ ეს kick-ები შეგიძლიათ გაანაღდოთ Macy-ში საჩუქრის, ან რაიმე სხვა სახით, Starbucks-ის ბარათიდან (1250 kick-ი) აიპადამდე (125 000 kick-ი).

ეს იმ უხილავი აპლიკაციების საუკუნეა, „რომლებიც უბრალოდ გვატყობინებენ, როდესაც რაიმე ხდება“, – როგორც ამას წინათ საბაზრო ტენდენციების სპეციალისტმა და ვენჩურულმა ინ-

სმარტფონების გამოყენება პოტენციური მყიდველების ნამდვილ მყიდველებად გადასაქცევად: Shopkick-ის თანადამაარსებელი და მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი, სირიაკ რედინგი.

ვესტორმა, მერი მიკერმა თქვა. 41 წლის სირიაკ რედინგმა მყიდველების ყურადღების მიპყრობა 2010 წელს დაიწყო. Shopkick-ის თანადამაარსებელმა და მთავარმა აღმასრულებელმა დირექტორმა, გერმანელმა ექსპატრიანტმა ეს ულტრაბგერის, მაღალსიხშირიანი სიგნალის მეშვეობით გააკეთა, რომელიც აპლიკაციას უკავშირდება და ადგენს, თუ როდის იმყოფებიან მყიდველები მაღაზიის შიგნით და მათ kick-ებს სთავაზობს. „მე გარკვეულწილად ფასეულობათა გადაფასება მოვახდინე“, – ამბობს რედინგი, რომელსაც აინტერესებდა, თუ „რა არის მობილური და ფიზიკური სამყაროების გადაკვეთა. პასუხი მარტივი იყო: ამას ეწოდება შოპინგი“.

Shopkick-მა 7,5 მილიონი მომხმარებელი მოაგროვა. ყოველთვის, როდესაც ისინი აპლიკაციას იყენებენ 150-დან ერთ-ერთ ბრენდთან და 15 საცალო მოვაჭრე პარტნიორთან – American Eagle-ისა და Sports Authority-ს ჩათვლით – Shopkick-ი გასამრჯელოს იღებს. გასულ წელს მისმა მთლიანმა მოგებამ, სავარაუდოდ, \$26,3-მილიონიანი შემოსავლის 45% შეადგინა; გაყიდვები ყოველ წელს ორმაგდებოდა. რედინგი ამბობს, რომ ის 2012 წლიდან რენტაბელურია. დაფინანსების ორ რაუნდში – ერთი Kleiner Perkins-ის, მეორე კი Greylock Partners-ის მიერ ჩატარდა – Shopkick-მა, საერთო ჯამში, \$20 მილიონი მიიღო. 2010 წელს ჩატარებულმა ბოლო რაუნდმა კომპანიას \$75 მილიონი სავარაუდო შეფასება მიანიჭა. მას შემდეგ ის, შესაძლოა, სამჯერ გაიზარდა.

სფეროს პიონერს, ბუნებრივია, უპირატესობა აქვს, მაგრამ რედინგისთვის ადგილის შენარჩუნება რთულია. ის ასალ კონკურენტებს თავიდან იცილებს – განსაკუთრებით მას შემდეგ, რაც გასულ წელს Apple-მა iBeacon-ი წარმოადგინა – ბლუთუსის სიგნალი, რომელიც ახლომდებარე ტელეფონებზე ისეთი შეტყობინებების გაგზავნის საშუალებას იძლევა, როგორიცაა ფლეშ-სიდელები და ფასდაკლებები. Shopkick-ი ბლუთუსის ვერსიაზე მუშაობდა, მაგრამ გადაწყვიტა iBeacon-ი თავის საკუთარ ტექნოლოგიაში ჩაეშენებინა და ShopBeacon-ი შექმნა. შედეგი: მიღებულია ხელსაწყო, რომელიც მაუწყებელ შეტყობინებებზე თანხმობამიცემულ და უშუალოდ მაღაზიაში (ავტოსადგომის ან სავაჭრო კომპლექსის რომელიმე სხვა ადგილის მაგივრად) მყოფ მყიდველებს უგზავნის სიგნალს და ეუბნება, რომ გახსნან აპლიკაცია, რათა მიიღონ რედაქციის შეტყობინებები მიიღონ. სამ თვეში რედინგმა ShopBeacon-ი გამოცადა Macy-ში, „შავი პარასკე-

ვის“ წინ. საცალო ვაჭრობის ქსელს ის მოეწონა, რადგან, როგორც კი მაღაზიაში აღმოჩნდებით, მისი დახმარებით თქვენ, სავარაუდოდ, რაიმეს იყიდით. „კონვერსიის კოეფიციენტები ძალიან მაღალია, – ამბობს რედინგი, – სადღაც 20%-დან 95%-მდე. ეს არის ონლაინ-შოპინგის საპირისპირო, სადაც კონვერსიის კოეფიციენტები საშინელია“, – შესაძლოა 3%.

Shopkick-ი უფრო ძლიერი აღმოჩნდა გეოლოკაციური მობილური შოპინგის შესაძლებლობის ათვისებაში, რომლის დანერგვასაც Google-ის ან eBay-ს ტექნიკური ჯგუფები აპირებენ. ახლა, როდესაც iBeacon-ები სწრაფად ვრცელდება, Wal-Mart-ი, Virgin Atlantic-ი და Duane Reade-ი – ყველა თავისი საკუთარი აპლიკაციების გადახედვას ახდენს. მათი მოგება აუცილებლად Shopkick-ის წაგება არ არის: იმის გამო, რომ ის ბრენდ-სპეციფიკური არაა, მას შეუძლია დაამატოს საცალო მოვაჭრეები და მყიდველებს თავიდან ააცილოს შემდეგი დისკომფორტი – ყოველი მაღაზიისთვის სხვადასხვა აპლიკაციის გადმოტვირთვა. ბოლოს, როდესაც Nielsen-მა Shopkick-ი შეამოწმა (2014 წ.), ის, აპლიკაციის გამოყენების მიხედვით, მე-2 ადგილზე იყო (1 საათი და 18 წუთი თვეში) ნებისმიერ შოპინგის აპლიკაციასთან შედარებით.

გერმანიის ქალაქ ფრანკფურტის გარეუბანში გაზრდილი რედინგი ბავშვობაში კომპიუტერებით თამაშობდა. მან ხარისხი საინჟინრო საქმიანობა-სა და ბიზნესის ადმინისტრირებაში მიიღო, სანამ მენეჯმენტის შესასწავლად ტოკიოში გაემგზავრებოდა. იქ, რაღაც დამაინტრიგებელი შეამჩნია ხალხსა და მათ მანქანებთან დაკავშირებით. „მათ საკუთარი მანქანების სახურავებზე ძალიან დიდი ანტენები ჰქონდათ. ვიფიქრე, 'ღმერთო ჩემო, რა არის ეს?' აღმოჩნდა, რომ მათ მანქანებში მობილური ტელეფონები ჰქონდათ. და მე ვიფიქრე, რომ ხალხი სწორედ ასე იცხოვრებს და ერთმანეთს დაუკავშირდება. მე ვიფიქრე, 'ეს ყველაფერს შეცვლის'“. როდესაც გერმანიაში დაბრუნდა, მან მობილური რეკლამის დამწყები კომპანიის, 12snap-ის, თანადაარსებაში მიიღო მონაწილეობა.

რედინგს სილიკონის ველზე გამგზავრება და რაიმე საქმის დაწყება ძალიან უნდოდა, მაგრამ გრინ-ქარდი არ ჰქონდა. „კონტაქტების დამყარება გიჟური ტემპით მიწვედა – ალბათ ეს იყო ყველაზე რთული გაყიდვა, რაც კი ოდესმე განვახორციელებ“, – იხსენებს ის. ბოლოს, CBS-ის ლოს-ანჯელესის ფილიალმა მის სპონსირებაზე თანხმობა განაცხადა. რედინგმა მობილური განყოფილება გახსნა

ბენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/ENTREPRENEURS

იდეა

ლოიალურობა = დაბალი ხმელფასი

თანამშრომლები, რომლებიც ერთსა და იმავე ფირმაში ორ წელზე მეტი დროის განმავლობაში რჩებიან, მთელი ცხოვრების მანძილზე, მინიმუმ, 50%-ით ნაკლებს შოულობენ, ვიდრე ის ადამიანები, რომლებიც სამუშაო ადგილს რეგულარულად იცვლიან. პერსონალის შერჩევის სპეციალისტები, მაქსიმალური ანაზღაურების მისაღებად, ყოველ სამ-ოთხ წელიწადში ახალი სამსახურის მოძებნას გვირგვინებ.



პროვინცია

ალექსანდრა დევისი

მას, სამოგადოებასთან ურთიერთობებიდან მენარმეობამდე, არაჩვეულებრივი გზა ჰქონდა გავლილი, როდესაც 2010 წელს COBRA SOCIETY გახსნა. მაროკოელი ხელოსნების მიერ შექმნილი ფუფუნების საგნების გაყიდვის პროცესში მან დაპროექტება, მოძიება, იმპორტირება, დისტრიბუცია და გაყიდვა თავადაც შეისწავლა.

კომპანია

EMOTIENT

რეალურად როგორი დამოკიდებულება გაქვთ პროდუქტის მიმართ? სამი კალიფორნიელი მეცნიერებთა დოქტორის მიერ დაარსებული Emotient-ი ემყარება სახის გამომეტყველების ამომწონებ პროგრამულ უზრუნველყოფას მომხმარებელთა განწყობის დასადგენად, როდესაც ისინი მაღაზიებში შედიან და იქიდან გამოდიან.

და თავადვე მართავდა მას. ის კონფერენციებზე ხშირად დადიოდა. მალე Kleiner-ის პარტნიორს, მეტ მერფის შეხვდა. მისი ცოდნა ყოველთვის დიდ შთაბეჭდილებას ახდენდა ჩემზე, რადგან იმ მომენტში, მობილური კავშირის სფეროში, თითქმის არავის რეალურად არ უმუშავია“, - იხსენებს მერფი, რომელმაც მოგვიანებით, რედინგი მოიწვია, რათა ის Kleiner-ის ფირმაში მომუშავე მეწარმე გამხდარიყო.

„ფირმას გამყინვარების პერიოდის პირველ დღეს შევეუერთდი, - იხსენებს რედინგი, - 2008 წლის 15 სექტემბერს, იმავე დღეს, როდესაც Lehman Brothers-მა კრაზი განიცადა. „ყოველდღე, როცა სამსახურში მოვდიოდი, ვფიქრობდი, რისთვის ვჭირდები მათ აქ? მაინც არავის არაფრის ინვესტირება არ უნდა!“ მაგრამ სარდაფში, Kleiner-ის მაგიდასთან, აპლიკაცია ჩამოყალიბდა. თავიდან მან გაფილტრა 5000 ბიზნესგეგმა, რომლებიც ფირმას \$200-მილიონიანი iFund-ისთვის ჰქონდა მიღებული. მაგრამ როდესაც ვერაფერი შესაფერისი ვერ ნახა, საკუთარი გეგმის განხორციელებას შეუდგა. „მე ხშირად ვაკეთებდი შოპინგს, ხალხს ვაკვირდებოდი, სხვადასხვა ადგილას დავდიოდი და მაშინდელ ჩემს საცოლესთან, ახლა კი ცოლთან ერთად დროს ვატარებდი“, - ამბობს რედინგი, რომელიც მსუბუქი ტეგტონური აქცენტით ლაპარაკობს. იმ დროს ეს იდეა სრულიად უცხო იყო. „ზოგიერთ შოპინგსერვისსაც კი, როგორიცაა, მაგალითად, Groupon-ი, მობილური აპლიკაცია ჯერ არ ჰქონდა გაშვებული, - ამბობს მერფი. - არავინ არ ფიქრობდა იმაზე, თუ როგორ უნდა შექმნა რაიმე, რაც ონლაინ და ოფლაინ სამყაროს აკავშირებს“.

სანამ ეკონომიკა დაღმავლობას განიცდიდა, რედინგისთვის ყველაზე დიდი სირთულე საცალო მოვაჭრეების პარტნიორებად მოზიდვა იყო. Kleiner-ს მოეწონა იდეა, მაგრამ არ იყო დარწმუნებული, რომ ის დაინერგებოდა. „პირველი რეაქცია Best Buy-გან იყო, - 'დიახ, ეს საინტერესოა, მაგრამ ამას ერთი წელი ან 18 თვე დასჭირდება, - იხსენებს მერფი. - სირიამა ეს ექვს თვეში მოახერხა“. მაინც ორმოცი შეხვედრა გახდა საჭირო, სანამ Best Buy-მ ხელშეკრულებას ხელი მოაწერა.

„Target-მა სირიას სამჯერ თუ ოთხჯერ უარი უთხრა. Target-ზე გავლენის მოხდენის მიზნით,

სირიაკი, ორგანიზაციის სხვადასხვა დონეზე, ბრენდებთან მუშაობას აგრძელებდა, კვლავ ცდილობდა მათგან თანხმობას მიეღო. ეკონომიკური ღირებულების სხვადასხვა სქემასაც სთავაზობდა, - ამბობს მერფი. - იმისთვის, რომ საცალო მოვაჭრესთან კონტრაქტი მოგვეო, ათი სხვადასხვა ჯგუფი უნდა დაგერწმუნებინა. სირიას ამისთვის საკმარისი სიჯიუტე, მოთმინება და კრეატიულობა ჰქონდა“.

კიდევ ერთი დიდი პრობლემა საცალო მოვაჭრეებისთვის იყო ის იდეა, რომ მომხმარებლები მათ მაღაზიებში შედიოდნენ, მაგრამ სასაჩუქრე ბათების არჩევა და მიღება კონკურენტებისგანაც შეეძლოთ. ის ფაქტი კი, რომ ShopBeacon-ს შეეძლო ზუსტად განესაზღვრა მყიდველის ადგილმდებარეობა, საცალო მოვაჭრეებს მოეწონათ. როგორც კი მყიდველი მაღაზიაში შევა, ShopBeacon-ს შეუძლია გაუგზავნოს შეტყობინება, რომ კაბა, რომელიც სახლში აპლიკაციის დათვალიერებისას მას მოეწონა, გასაყიდააა გამოტანილი, იმავდროულადვე შეუძლია შესთავაზოს აქცია ფალოსტებზე, როდესაც ის ფეხსაცმლის რიგს ჩაუვლის.

რედინგი ამბობს, რომ აპლიკაციას, სულ ცოტა, წელიწადში ერთხელ კაპიტალურ შემოწმებას უტარებს. „ჩვენ მონაცემებიდან ძალიან ბევრს ვიცვებით იმის შესახებ, თუ რა უნდათ, ან რა არ უნდათ მომხმარებლებს, შემდეგ ჩვენს ცოდნას ახალ პროდუქტად ვაქცევთ“. მაგალითი: ეგრეთ წოდებული დივანის რეჟიმი, რომელიც მყიდველებს საშუალებას აძლევს, აპლიკაცია მაღაზიების ფარგლებს გარეთ გამოიყენონ.

ერთი პრობლემა, რომელიც მან ვერ გადაჭრა, არის იმის უზრუნველყოფა, რომ აქტივიზებული აპლიკაცია მუდმივ, შემაწუხებელ უხერხულობად არ იქცეს (მინიშნება: გამორთეთ ბლუთუსი).

ლიდერობის შენარჩუნების მიზნით, რედინგი შოპინგის ანთროპოლოგიას მუდმივად შეისწავლის. მომავალში, მისი აზრით, ის სასიამოვნო გასეირნებას უფრო დაემსგავსება, ვიდრე აუცილებელი საგნის საყიდლად რიგში დგომას. „ეს პატარა დასვენების მსგავსი აქცია გახდება“,

- ამბობს ის. ზოგიერთმა ამას შეიძლება საცალო ვაჭრობის თერაპია უწოდოს. რედინგმა კი LeisureKick-ი უწოდა.



შემაჯამებელი აზრი

„თუ თქვენ ცდილობთ დაარწმუნოთ ხალხი, რომ რაიმე გააკეთონ, ან რაიმე შეიძინონ, ჩემი აზრით, თქვენ მათი უნა უნდა გამოიყენოთ“. - დევიდ ოგილვი



გამოიწერეთ ყოველთვიური ჟურნალი

Forbes

GEORGIA ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

ჟურნალის ბეჭდური და ელექტრონული ვერსიების პლასტიკური ბარათით გამოწერა უკვე შესაძლებელია ჩვენი განახლებული ვებგვერდიდან:

www.forbes.ge/subscribe

ბეჭდური ვერსია:

6 თვე - 36 ლარი, 12 თვე - 72 ლარი

ელექტრონული ვერსია:

3 თვე - 11 ლარი, 6 თვე - 21 ლარი, 12 თვე - 42 ლარი

ჟურნალის გამოწერა ასევე 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

კონსეპტუალისტი დიზაინერი

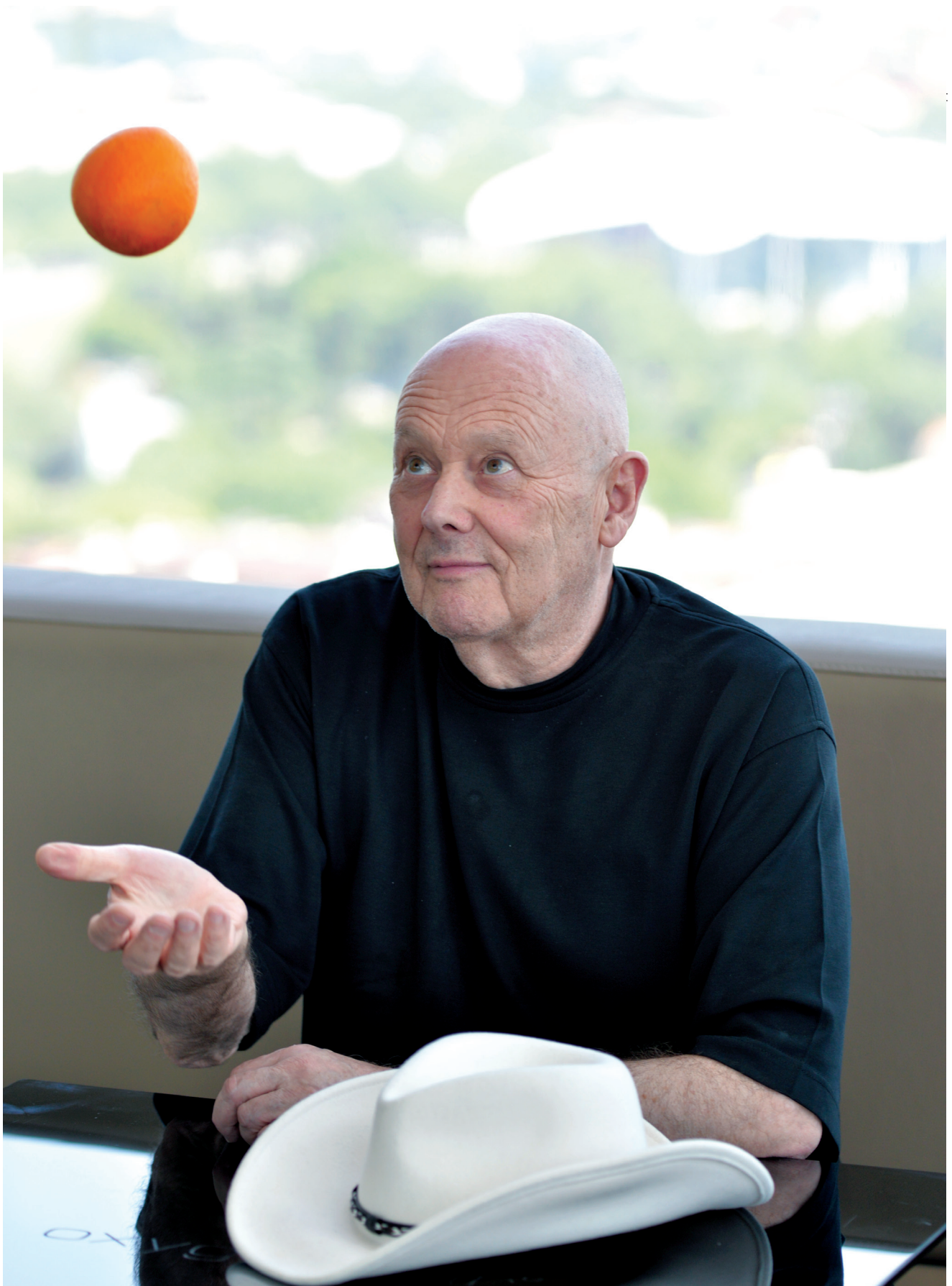
„იყიდეთ ჩემი დღეები, ჩემი კვირები და თქვენ მიიღებთ მომენტებს, რომლებიც არავის დაავიწყდება“, – ამბობს 3i-ს, Mothercare-ის, Ministry of Sound-ის, Citibank and Citigroup-ის, Sony Ericsson-ის, ლონდონის 2012 წლის ოლიმპიური თამაშების, Mercedes-Benz-ის, USA Today-ს, Windows-ის, Skype-ის დიზაინერი.

ავტორი: ნინო ნადიბაიძე; ფოტო: ირაკლი ბლუშვილი

ოვლისში საქართველოს მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი გრაფიკოს - დიზაინერი, მაიკლ ვულფი ეწვია, ის აქ საქართველოს ბანკის უნივერსიტეტის მოწვევით ჩამოვიდა. ვულფმა ლექცია უნივერსიტეტის მომავალ მაგისტრანტებს ჩაუტარა. ლექციის თემა ბრენდის იდენტობა იყო. რა განაპირობებს წარმატებული ბრენდების სიცოცხლისუნარიანობას და როგორ იქმნება ემოციური კავშირი კომპანიასა და მომხმარებელს შორის – სწორედ ამ თემებზე მესაუბრა მეც. პირველი შეხვედრისას მან ჩემზე საკმაოდ უბრალო ადამიანის შთაბეჭდილება მოახდინა: ის საუბრობს მშვიდად და დინჯად, უყვარს ხუმრობა და საერთო ჯამში, ასაკის მიუხედავად, თანამედროვე და აქტიურია და ეს ალბათ არც არის გასაკვირი, მაიკლ ვულფი დიზაინის, ბრენდინგისა და მარკეტინგის სფეროში ერთ-ერთი ყველაზე ძვირად ღირებული და აღიარებული პერსონაა. მისი კლიენტები არიან: 3i, Mothercare-ი, Ministry of Sound-ი, Citibank-ი და Citigroup-ი, Sony Ericsson-ი, ლონდონის 2012 წლის ოლიმპიური თამაშები, Mercedes-Benz-ი, USA Today, Windows-ი, Skype-ი და ა.შ. ინტერვიუს დროს ვულფმა ბევრი ისაუბრა სპეციალური საჭიროების ადამიანების პრობლემებზე ყოველდღიურ ცხოვრებაში და დიზაინის მნიშვნელობაზე ინკლუზიაში, სიღარიბესა და ბიზნესის როლზე მის დაძლევაში, ის ემხრობა მარიხუანის დეკრიმინალიზაციას და ამქვეყნად ალბათ დეტალებზე ყველაზე მეტად

დაკვირვებული ადამიანია.

„ჩემს ცხოვრებაში ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი მომენტი მახსოვს, ამ ფაქტებმა ბევრი რამ გადაწყვიტეს ჩემს ცხოვრებაში. დაახლოებით ხუთი წლის ვიყავი, როდესაც ჩემი პირველი ველოსიპედი მყავდა, ეს ველოსიპედი კი ამქვეყნად ყველაზე საოცარი და დაუჯერებელი ლურჯი ფერის იყო. კარგად მახსოვს, რომ მთელი ჩემი გული და გონება ამ ფერით იყო მოწამლული და შთაგონებულიც. მაშინ მივხვდი, თუ რამხელა მნიშვნელობა აქვს საგნების ფერს. დღესაც თუ მკითხავთ, რა აქვს უნიკალური Volkswagen Beetle-ს, გიპასუხებთ, რომ ის ალბათ ერთ-ერთი იმ უიშვიათეს მანქანათაგანია, რომელსაც აქვს ფერი – შთამბეჭდავი, დასამახსოვრებელი და გამორჩეული ფერი. მეორე შემთხვევა, რომელმაც ასევე ბევრი რამ შეცვალა ჩემში, იყო ბანანის ნახვა პირველად, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. მახსოვს, რომ ბანანის სტრუქტურამ, სუნმა, ფერმა მაშინ ძალიან დიდი გავლენა იქონია ჩემზე. ახლაც, როდესაც ვასწავლი, ვცდილობ სტუდენტების ყურადღება გაგამახვილო ასეთ თემებზე, თუნდაც ფორთოხალზე, მის განსაკუთრებულ და თავისებურ ფერზე, სუნზე, ფორმაზე, ფაქტურაზე; რომ მისი ფორმა, ფაქტობრივად, ფანტასტიკურია, შიდა სტრუქტურა, ფერები, არომატი, რადიკალურად განსხვავდება ყველაფრისგან. სწორედ ეს არის ჩემი პროფესია, ერთ ფორმაში არსებული უამრავი შეგრძნება, აღქმა თითოეული ნივთისა, რომელიც აღძრავს ერთმანეთისგან სრულიად განსხვავებულ ინდივიდუალურ ემოციებსა და გამოცდილებას, – ამბობს მაიკლ ვულფი, – დიზაინი არის იდენტობის კამპანია და ამ ბიზნესში ყოფნის დროს დიდ ყურადღებას აქცევ სიკეთეს, სულგრძელობას. არ მინდა უხეშად გამომივიდეს, მაგრამ ჩემი ხანგრძლივი პრაქტიკის მანძილზე ძალიან ცოტა ასეთ ბიზნესსა და ბიზნესში შევხვედრივარ. დღესდღეობით, თუ დავაკვირდებით, ბიზნესს დომინანტი ბუნების მამაკაცები მართავენ და საერთოდ, ბიზნესმა ძალიან მაგნიტური და გარყვნილი სახე მიიღო, ვგულისხმობ იმას, რომ დღეს, როდესაც ბიზნესი და მისი ფული მსოფლიოს მართავს, ძალიან ცოტა ადამიანი არის უკიდურესად მდიდარი და მილიონობით და მილიარდობით ადამიანი – უკიდურესად ღატაკი, რომელთაგან უმეტესობა ყოველდღე



შემშლილი ილუპება. სწორედ ეს განაპირობებს მსოფლიოს პოლარიზებას. მე ვმუშაობ ბიზნესთან, მე ვეხმარები მათ განვითარებას, ისინი ასაზრდოებენ ჩემს კომპანიას, თუმცა ვფიქრობ, რომ ჩვენ მაინც ძალიან ფრთხილად უნდა ვიყოთ და მუდმივად ვიფიქროთ იმაზე, თუ როგორ ზემოქმედებს კაპიტალიზმი ჩვენს ყოფაზე.

როგორი იყო თქვენი გზა წარმატებისკენ, რა არის მაიკლ ვუელფის წარმატების საიდუმლო?

იყით, ეს ძალიან კარგი კითხვაა. მე მაინც ვფიქრობ, რომ ეს საიდუმლო უშიშრობაა. ადამიანებისადმი ჩემი პატივისცემა გამოიხატება იმაში, რომ მე მათ ვაძლევ იმ ყველაფერ საუკეთესოს, რაც შემოიღია და რაც გამაჩნია, მე არასდროს მრცხვენია აღიარება, რომ რაღაც არ ვიცი, ან რაღაც არ შემოიღია, თუმცა არც არასდროს ვერიდები იმის თქმას, რომ რაღაც ძალიან კარგად ვიცი. დიახ, მე ძალიან კარგი სტრატეგი ვარ დიზაინის სამყაროში და მე ვიცი, რომ ეს საუკეთესოდ გამოდის. შეიძლება საუკეთესო მუსიკოსი არ ვიყო, თუმცა ყოველგვარი მორიდების გარეშე შემოიღია ვთქვა, რომ ნამდვილად ვარ იდეების საუკეთესო გამტარი, ეს სიმართლეა. მე ძლიერი კონცეპტუალური დიზაინერი ვარ, შეპყრობილი ვარ დეტალებზე დაკვირვებულობით – დეტალებზე, რომლებიც საგნებსა და მოვლენებს სრულიად უნიკალურ სახეს აძლევს. მე ასევე ძალიან ვარ დაინტერესებული და გატაცებული ინკლუზიური დიზაინით, რადგან, თუნდაც ATM ბანკომატები რომ ავიღოთ, ეტლით მოსარგებლე ადამიანებს უწევთ დახმარებისთვის მიმართონ სხვებს, რადგან ბანკომატების პროექტირებისას ძალიან ცოტა ითვალისწინებს მათ სპეციალურ საჭიროებებს. იმ ადამიანების ინტერესებს, ვისაც არ ესმის, ვინც ცუდად ხედავს, ვისაც გადაადგილება უჭირს და ა.შ. და თუ ჩვენ ვიფიქრებთ ამ ადამიანებზე, მივიღებთ გაცილებით უკეთეს, დახვეწილ ინკლუზიურ დიზაინს. კიდევ ერთი რამ, რაც ბანკომატებთან

დაკავშირებით არ მომწონს: როდესაც მომხმარებელს გამოაქვს ფული, სისტემა წერს ასეთ ფრაზას Remove your Card, რაც საკმაოდ უხეშ მიმართვად ითვლება გაერთიანებულ სამეფოში. გააზრებული დიზაინის კონცეფციის შექმნისას, მე ვურჩევდი ბანკებს, დაეწერათ „ისიამოვნეთ თქვენი ფულით“ (Enjoy your Money), ან არ დაგავიწყდეთ ბარათის აღება. მე ვფიქრობ, რომ კარგად ვხვდები, რას გრძნობენ ადამიანები, სწორედ ამაშია ჩემი წარმატების საიდუმლო, მე არ მინდა ადამიანს ბანკომატთან ურთიერთობისას ჰქონდეს უხერხულობის შეგრძნება, თითქოს ის სხვის ფულს იღებს ამ მოწყობილობიდან, ვფიქრობ, ბანკომატისა და ადამიანის ურთიერთობა გაცილებით რბილი და უშუალო უნდა იყოს.

ე.წ. წარმატების გზაზე ძალიან მნიშვნელოვანია, კონცეპტუალისტს ახსოვდეს, რომ ადამიანები იცვლებიან, იცვლება მათი წარმოდგენები, გემოვნება, მოთხოვნები, აღქმები. ყოველთვის, როდესაც საყვარელ წიგნს კითხულობ, მას სულ სხვადასხვანაირად აღიქვამ, რადგან შენ, როგორც მკითხველი, იცვლები, ახალ ემოციებს იწვევს შენში ეს წიგნი და ვფიქრობ, რომ ზუსტად იმავენაირად აღიქვამს ადამიანი ნებისმიერ დიზაინს – ყოველ ჯერზე ახლებურად, ამიტომ არის აუცილებელი გააზრებული მიდგომა, ჩვენ ვქმნი დიზაინს, რომელიც ყოველ ჯერზე უნიკალურია. ყველაფერი შეიძლება იყოს უკეთესი – ეს არის ჩემი საქმიანობისა და მუშაობის მთავარი მამოძრავებელი ძალა. მაგალითისთვის, ბოროალი გამოიგონეს რვა ათასი წლის წინ, გორგოლაჭებიანი ჩემოდნის გამოგონებას კი 7960 წელი დასჭირდა, წარმოგედგენიათ, რამდენი რამ არ არის ჯერ დაკავშირებული ერთმანეთს? წარმოგედგენიათ, მომავალში რამდენი რამ შეიძლება იყოს უკეთესად?

დიზაინი არის ცნობისმოყვარეობა (ეს არის თვისება, რომელიც მუდმივად უნდა გამოიმუშაო და განავითარო), ადამიანი ყოველთვის უნდა სვამდეს შეკითხვას – რატომ? რომ დაფიქრდეთ, ყველა ადამიანი თავის მხრივ დიზაინერია, ცნობისმოყვარეობა კი ზრდის ხარისხს და აუმჯობესებს გემოვნებას. მნიშვნელობით მეორე ფაქტორი დიზაინში განსხვავებული ხედვაა. ნებისმიერი ადამიანი ერთსა და იმავე საგანს სხვადასხვანაირად ხედავს, უნივერსალური დიზაინი ყველა ხედვისთვის მისაღები და მასზე მორგებული უნდა იყოს.

ბიზნესმენები ითხოვენ ჩემთან შეხვედრას კვირაში ერთხელ, მათ სურთ გაიგონ, რას ვფიქრობ მათზე თვეში ერთხელ, სწორედ ამიტომ დაწესებული მაქვს დღიური ღირებულება ჩემი ფიქრებისთვის,

თქვენს კლიენტებზე მოგვიყევით, ვინ იყვნენ პირველი დამკვეთები, როგორი იყო მათთან მუშაობა?

პირველი კლიენტები ჩემი დიზაინერული მოღვაწეობის ძალიან ადრეულ საფეხურზე გაჩნდნენ. იმ პერიოდში სულ რამდენიმე დიზაინერული კომპანია არსებობდა და ჩემი იყო ერთ-ერთი მათ შორის. ჩვენ ყოველდღიურად გვიწევდა კომპანიებისთვის იმის მტკიცება, რომ მათ ჩვენი მომსახურება სჭირდებოდათ, რომ ჩვენ შეგვეძლო უკეთ შეგვეფუთა მათი საქმიანობა. იმ პერიოდში ძალიან ცოტა კომპანია ხვდებოდა, რომ ისინი ვალდებული იყვნენ, პროდუქტი უფრო სასიამოვნო და პრაქტიკული გაეხადათ მყიდველისთვის. 40-იანების ბოლოს ეს გააქნობიერა IBM-მა, General Motors-მაც, მაგრამ ძალიან ბევრი კომპანია ამას ვერ ხვდებოდა და, შესაბამისად, ჩვენც ბევრი საქმე გვქონდა. იმ პერიოდში ვიყავი დიზაინის უფლებადამცველი, ერთგვარი ადვოკატი. მე ვარწმუნებდი ბიზნესმენებს, რომ ის, თუ როგორ გამოიყურება პროდუქტი, რა სუნი აქვს, რა შეფუთვა, რა ემოციებს აღძრავს ის, მნიშვნელოვანია არა იმიტომ, რომ გონივრული დაგეგმვა ბევრ ფულს მოიტანს, არამედ იმიტომ, რომ ეს ადამიანებს, მყიდველებს უფრო ბედნიერს გახდის. აი, ასე დავიწყეთ მუშაობა.

თქვენთვის ყველაზე საინტერესო კლიენტი ვინ იყო? ან რამდენად რთულია კლიენტებთან ურთიერთობა დღეს?

ყველა კლიენტი საინტერესოა, მაგრამ იცით, მე ძალიან გამიძარტლა, რომ ბიზნესის წარმოების აუცილებლობა აღარ მაქვს, მე უბრალოდ ჩემი სიამოვნებისთვის ვმუშაობ. ამიტომაც არ მიწევს იმის კეთება, რისი კეთებაც არ მომწონს. არ ვმუშაობ იმ ადამიანებთან, ვისთანაც მუშაობა არ მინდა. თუმცა ამდენწლიანი გამოცდილების შედეგად შემიძლია ვთქვა, რომ ყველა ჩემს კლიენტს პატივს ვცემ და მათგანაც ყოველთვის იმავეს ვიღებ. შესაძლოა რომელიმე მათგანთან ურთიერთობა დამისრულებია კიდევაც, თუმცა არასდროს დამიკარგავს ისინი.

რამდენად ძვირი ღირს თქვენი მომსახურება?

იცით, მე ვფიქრობ, რომ ღირებულება ამ ყველაფრის ერთადერთი საზომია. მე ვყიდი ჩემთვის

ყველაზე მნიშვნელოვანს, ჩემს დროს, თუმცა ხშირად გენიალური იდეები ერთ წამში მოდის. ასე რომ, მე ვყიდი დროს. მე ვეუბნები ჩემს კლიენტებს, იყიდეთ ჩემი დღეები, ჩემი კვირები და თქვენ მიიღებთ მომენტებს, რომლებიც არავის დაავიწყდება. თქვენ ყიდულობთ მომენტებს, ყიდულობთ ჩემს გონებას, ნიჭსა და ტალანტს. ბიზნესმენები ითხოვენ ჩემთან შეხვედრას კვირაში ერთხელ, მათ სურთ გაიგონ, რას ვფიქრობ მათზე თვეში ერთხელ, სწორედ ამიტომ დაწესებული მაქვს დღიური ღირებულება ჩემი ფიქრებისთვის, მათ იციან, რომ ამ სფეროში ერთ-ერთი ყველაზე ძვირად ღირებული ადამიანი ვარ და მე არ მეშინია ამის თქმის, რადგან, კიდევ ვიმეორებ, ძალიან კარგად ვიცი, რა გამომდის ყველაზე უკეთ.

რას იტყვით საქართველოზე?

ამ ქვეყანას ეტყობა, რომ აქ რელიგია ძალიან მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სახელმწიფოსა და საზოგადოების ცხოვრებაში, თუმცა ისიც გავიგე, რომ ხშირად ტარდება აქციები მარიხუანის დეკრიმინალიზაციის მოთხოვნით. ვფიქრობ, რომ თუ დეკრიმინალიზაცია არ მოხდება, ეს იქნება ძალიან შორს, უკან გადადგმული ნაბიჯი. ყველა ქვეყანას აქვს რაღაც, რაც მას უკან ხევს, ამერიკის შემთხვევაში ეს არის აღმატებულების ილუზიური განცდა, რუსეთის შემთხვევაში ეს არის არასრულფასოვნების კომპლექსი. საქართველოში რაც ყველაზე მეტად მომხვდა თვალში, არის ადამიანების მეგობრული დამოკიდებულება. მე ვფიქრობ, რომ აქ ცხოვრება ძალიან მარტივია, თუ შესაძლებლობებს დაინახავთ. თუმცა მე მხოლოდ ერთი დღეა, რაც აქ ვარ და არ გამოვრიცხავ, რომ ვცდებოდე.

რას ურჩევდით ქართველ მარკეტოლოგებს, დიზაინერებსა და CEO-ებს?

სწავლას. არასდროს შეწყვიტოთ სწავლა. იყავით მამაცები, მაგრამ ნუ რასდროს იქნებით ბოლომდე დარწმუნებულები, რომ მართლები ხართ, აიღეთ მაგალითი სხვებისგან, მაგრამ შეინარჩუნეთ თქვენი ინდივიდუალური, კრეატიული მე. ნუ ეცდებით სხვების იმიტაციას, რადგან საქართველოში არის პოტენციალი, შეიქმნას მსოფლიო მნიშვნელობის ბრენდები.

და კიდევ, ბევრი იმოგზაურეთ. **F**



აქ ამოდის მზე: NRG-ის აღმასრულებელი დირექტორი დევიდ კრეინი ამბობს, რომ მომავალი დამოკიდებულია აშშ-ის სახლების ელექტროენერგიით მომარაგების სუფთა გზების პოვნაზე.

ენერგეტიკის მწვანე გზა

კომპანია NRG Energy ქვეყნის ნახშირბადის მიმღები ელექტროსადგურების უმსხვილესი ოპერატორია. გასაკვირი არ არის, რომ მისი აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ კრეინი, ალტერნატიული ენერგეტიკის იმპერატორად გახდომისკენ მიისწრაფვის.

ავტორი: კრისტოფერ ჰელმანი

ელექტროენერგიის მწარმოებელი გიგანტის, NRG-ის აღმასრულებელი დირექტორის, დევიდ კრეინის სახლი ნიუ-ჯერსის შტატის ქალაქ პრინსტონში მდებარეობს და მის სარდაფში სარეზერვო გენერატორი არის განთავსებული. მას Beacon 10

ეწოდება და ის სკუტერის, Segway-ის გამოგონებლის, დინ კამენის მიერ არის შექმნილი. მოწყობილობა ბუნებრივ აირზე მუშაობს, რომელიც მას კრეინის სახლში შეყვანილი აირის მილით მიეწოდება.

მაქსიმალურ სიმძლავრეზე მას ელექტრო-

ნერგის 10 კილოვატი შეუძლია აწარმოოს, რაც დაახლოებით სამჯერ უფრო მეტია იმ რაოდენობაზე, რომელსაც საშუალოდ ერთი სახლი საჭიროებს. დღეისათვის ბაზარზე არსებული სხვა სარეზერვო გენერატორებისგან განსხვავებით, Beacon 10 არის ე.წ. სტირლინგის (ან ეკოლოგიურად სუფთა) ძრავა (პისტონები განთავსებულია დახურულ კამერაში, რომლის მოძრაობის სიჩქარე კამერის ზედაპირთან მიწოდებული სითბოს რაოდენობით განისაზღვრება). კამენმა ათი წელიწადი იმუშავა იმისთვის, რომ სტირლინგის წუნდაუდებელი ვერსია შეექმნა, რომელიც ჩვეულებრივ დიზელის სარეზერვო გენერატორზე უფრო ეფექტიანია.

კრეინის თქმით, კამენის გეგმა მომდევნო 18 თვის მანძილზე კვანძების შექმნა (კრეინის დანადგარი ლაბორატორიაში შექმნილი მეორე დანადგარია) და მოწყობილობის ფასის დაახლოებით \$10 000-მდე შემცირება – ეს არის საკითხი, რომელიც, სავარაუდოდ, იმ სახლების მეპატრონეებს დაინტერესებთ, რომლებიც ქარიშხლების: სენდის, კატრინასა და აიკის მძვინვარების დროს, რამდენიმე კვირა უშუქოდ დარჩნენ. „ჩემი მოლოდინით, ორ წელიწადში, მაღალი კლასის სახლების მშენებლები მას დააინსტალირებენ“, – ამბობს კამენი.

ყველაზე მეტად კრეინი აღტაცებულია იმით, რომ ბუნებრივი აირი საკმაოდ იაფია, Beacon 10 უფრო მეტია, ვიდრე სარეზერვო გენერატორი და ის სახურავზე დამონტაჟებულ მზის პანელებთან ერთად განუწყვეტელი მუშაობს. მისი თქმით, მომავალი მას ეკუთვნის. თუ ფასი შესაბამისი იქნება, როგორ არ გენდომებთ, რომ თქვენს სახლში თქვენივე ელექტროენერგია აწარმოოთ და მომწოდებელზე დამოკიდებულნი არ იყოთ? სახურავზე დამონტაჟებული მზის ენერგიის პანელები NRG-ის სწრაფად ზრდადი ბიზნესია. კრეინი დარწმუნებულია, რომ Beacon 10-ს შეუძლია უფრო დიდი გახდეს. „დაფიქრდით, თუ რა სისულელეა 21-ე საუკუნეში ვაშენოთ ელექტროსისტემა, რომელიც 120 მილიონ ხის ბოძზეა დამოკიდებული“, – იხუმრა 55 წლის კრეინმა კომუნალური მომსახურების მიმწოდებელი კომპანიების კონფერენციაზე, რომელიც ამ წლის დასაწყისში გაიმართა.

მაგრამ საკითხავი ის არის, თუ რატომ

კრეინი ამით დაინტერესებული. NRG-ი ქვეყნის უმსხვილესი ავტონომიური ელექტროენერგიის მწარმოებელია, რომლის წლიური შემოსავალი \$12 მილიარდს შეადგენს. ჯერ მხოლოდ ორი წლის წინ მან ორგანული საწვავით მომუშავე რამდენიმე ელექტროსადგური მიიღო, როდესაც \$5,5 მილიარდად GenOn-ი შეიძინა. დღეისათვის მისი კუთვნილი 105 ელექტროსადგური 24 შტატში ელექტროენერგიის 46 000 მეგავატს აწარმოებს, რომლის 54% ბუნებრივი აირიდან წარმოიქმნება, 29% – ნახშირიდან და 3,5%-ზე ნაკლები ისეთი ალტერნატიული ენერგიის წყაროებიდან, როგორიც არის ქარი და მზე.

ასეა, ნამდვილად ასეა, ვინაიდან NRG-ი იმდენადაა ნახშირზე დამოკიდებული, რომ კრეინი ალტერნატიული ენერგიის ბიზნესის სფეროების გაფართოებას ჩქარობს. ვინაიდან აშშ-ში ნახშირბადზე გადასახადი არ არის, EPA-ს (გარემოს დაცვის სააგენტოს) მიერ ნახშირზე მომუშავე ელექტროსადგურებისთვის დაწესებული ზრდადი რეგულაციები ელექტროენერგიის სფეროში არსებულ ინვესტორებს აღეშფოთებს – განსაკუთრებით NRG-ის ინვესტორებს. Bernstein Research-ის ანალიტიკოსმა, ჰიუ ვინმა, იმის მოდელირება გააკეთა, თუ ქვეყნის ელექტროენერგიის ყველა დიდ მწარმოებელზე რა ზეგავლენას მოახდენდა ჰიპოთეტური გადასახადი – ნახშირჟანგადის გამონაბოლქვის ერთ ტონაზე \$10-ის დაწესება. მან გამოიკვლია, რომ ყველაზე მეტად NRG-ი დაზარალებულია და თავისი შემოსავლის 50%-ს დაკარგავდა. შემდეგ ყველაზე ცუდი მდგომარეობა, შემოსავლების 3%-ის დაკარგვით, AES Corp.-ს შეექმნებოდა. რა იწვევდა ასეთ დიდ დარტყმას? NRG-ი კომუნალური მომსახურებების კომპანია არ არის და ის ვერ მიმართავს რეგულატორს იმისთვის, რომ მან ნება მისცეს ნახშირბადის გადასახადები გადამხდელებისგან აიზაზღაუროს.

NRG-ის საბედნიეროდ, ნახშირბადზე გადასახადი კიდევ წლების განმავლობაში არ იქნება შემოღებული. ეს იმას ნიშნავს, რომ „კრეინს ლაპარაკისთვის ძალიან ბევრი დრო აქვს, – ამბობს კვლევითი კომპანია Tudor, Pickering, Holt & Co.-ს დირექტორი ბრენდონ ბლომანი, – და შემოსავლის ახალი წყაროების შექმნაზე დახარჯული უამრავი ფული ნახშირის გენერაციასთან არ

ტენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/BUSINESS



პროფნება

რიჩარდ ანდერსონი

აქციების სწრაფი ზრდა, მყარი მოგება, გაუმჯობესებული რეპუტაცია: DELTA-ს აღმასრულებელმა დირექტორმა ავია-ბიზნესის ყველა კაპრიზი იცის, ყოველ შემთხვევაში – დღეისათვის.

კომპანია

PHILLIPS 66

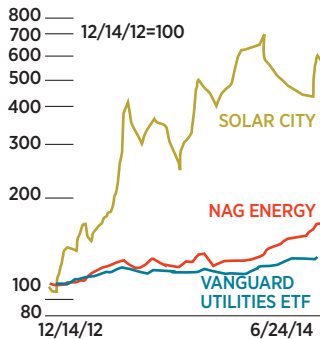
უკანასკნელი 12 თვის ყველაზე ცხელი IPO? შეზღუდული პარტნიორული ორგანიზაცია, რომელიც ფლობს მილსადენებსა და ლოგისტიკის აქტივებს და 23 ივლის მომხდარი დებიუტის შემდეგ მისი აქციების ფასი იზრდება.

ორგანიზაცია

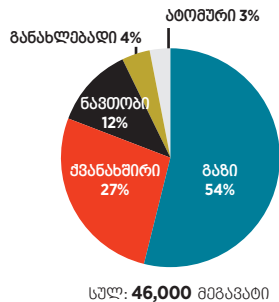
EX-IM BANK

ბრძოლა ამერიკის Export-Import Bank-ზე გამოავლინა GOP-ში არსებული ხარვეზები დიდი ბიზნესის კონსერვატორებსა, რომლებიც მას მართავენ, და სხვადასხვა ტიპის დამსწრე საზოგადოებას შორის, რომლებსაც მისი შერყევა სურთ.

სუფთა პრემიალური დაბარწმუნებს NRG ინვესტორებს, რომ აქციათ მფასავნა შუაში უნთია?



NRG-ის სიმძლავრე საწვავის
ტიპის მიხედვით



არის დაკავშირებული”.

იმისთვის, რომ NRG-ი სუფთა მწვანე ელექტროენერგიის მომწოდებელი გახდეს, კრეინი აპირებს სახლების მეპატრონეებს ათობით ათასი მზეზე მომუშავე ელექტროსადგური, სტირლინგის ძრავები და სმარტ-ტერმოსტატები მიჰყიდოს. ეს არის ბიზნესგეგმა, მსგავსი ელონ მასკის SolarCity-ის სტრატეგიისა – ეს გახლავთ მზის ენერგიაზე მომუშავე შიდა ელექტროსადგურების დამინსტალირებელი ქვეყნის უმსხვილესი კომპანია, რომელიც ბოლო წლებში ძალიან კარგად მუშაობს და მისი გაყიდვების წლიური შემოსავალი \$200 მილიონს შეადგენს, ხოლო \$6-მილიარდიანი საბაზრო კაპიტალიზაცია ჯერ კიდევ პროცესშია). კრეინი აპირებს ზოგი რამ NRG-ში გადმოიტანოს (რომელსაც მხოლოდ ორმაგი ბაზრის კაპიტალიზაცია აქვს). „ჩვენ ვაპირებთ შევექმნათ საშუალება, რომელიც SolarCity-ის დაამარცხებს, – ამბობს კრეინი. – ჩვენი უპირატესობა ის არის, რომ ჩვენ მასში ყველა ჯვარედინი პროდუქტი გვაქვს ჩაშენებული”.

ელექტროენერგიის საცალო მიმწოდებლის, Reliant Energy-ის წყალობით, NRG-ს 2 მილიონზე მეტი მომხმარებელი ჰყავს. კრეინი იმედოვნებს, რომ მწვანე ენერგოსისტემაზე გადასვლა მათ შენარჩუნებას ხელს შეუწყობს”. ამ მომხმარებლების ლოიალურობა ჩვენ მიმართ თითქმის ნულს უდრის, – ამბობს კრეინი. – ჩვენი გასავლის წლიური დონე 30%-ს შეადგენს. ზოგი ადამიანი, ელექტროენერგიის მიმწოდებელს კილოვატ/საათში ერთი მეათედი ცენტის გამო გამოიცვლის”. ვინაიდან მზის ენერგიის შიდა დანადგარების 80% 20-წლიანი იჯარით გაცემულ სახლებში დაინსტალირებულია, „ეს ნიშნავს, რომ მომავალი 20 წელი თქვენ ჩემი მომხმარებელი იქნებით. თქვენ არ წახვალთ”.

იმისათვის, რომ ახალმა აღჭურვილობამ NRG-ზე გავლენა მოახდინოს, ბევრი სამუშაო არის ჩასატარებელი. გასულ წელს მზისგან მიღებული ელექტროენერგიის გაყიდვებიდან მან მხოლოდ \$200 მილიონის (2011 წელს არაფერი არ მიუღია) მოგება ნახა. წელს ეს მაჩვენებელი შესაძლოა გაორმაგდეს, ვინაიდან NRG-მა შეიძინა Roof Diagnostics-ი, რომელიც მზის ბატარეებს აინსტალირებს, ასევე კალი-

ფორნიაში, ქვეყანაში ყველაზე დიდ მზის დანადგარზე, Ivanpah-ზე მუშაობა დასრულებულია.

რათა სამომავლოდ NRG-ის „გადანაწილებულ გენერაციებზე“, მაგალითად, მზის პანელებსა და სარდაფის გენერატორებზე გადასვლა დაასაბუთოს, კრეინი საუბრობს თავის რწმენაზე იმის შესახებ, რომ აშშ-ის ენერგობაზე დაექვემდებარება ნელ სიკვდილს, რომელსაც ნაზშირბადების საწინააღმდეგო რეგულაციები და მუდამ უფრო დაბალფასიანი ალტერნატიული წყაროები, მაგალითად, სახურავზე დამონტაჟებული დანადგარები გამოიწვევენ. მისი თქმით, ეს აშშ-ის საფოსტო სამსახურს ჰგავს. ყველა მნიშვნელოვანი საფოსტო გზავნილი უკვე UPS-ისა და FedEx-ის საშუალებით იგზავნება. ამის გამო, საფოსტო სამსახური სასიკვდილო სპირალზე იმყოფება: ის ზრდის მიმდინარე გასავლის დაფარვის დონეს, მაგრამ გაზრდილი ფასების გამო მან მომხმარებელთა უმეტესობა დაკარგა. ელექტროენერგიის მიმწოდებელმა კომპანიებმა ანალოგიური პასუხის გაცემა დაიწყეს და იმ სახლებს, რომლებზეც მზის ელემენტებია დაყენებული, ახალი გადასახადები დაუწესეს იმისთვის, რომ ისინი ბადეში არიან ჩართული.

კრეინი კითხვის ქვეშ აყენებს დოგმას, რომ ბუნებრივი აირი ნაზშირბადისგან საშუალოდ დაგვიცავს: იდეის არის ის გახლავთ, რომ საკმარისი ბუნებრივი აირი არსებობს, რათა ყველა სახლი გავათხოვოთ, ყველა ენერგოსადგური ვამუშაოთ, ყველა სატრანსპორტო საშუალება საწვავით უზრუნველვყოთ და გაზის ექსპორტი მოვახდინოთ. „მე მჯერა, რომ დაყოფა (დისტილაცია) საოცარია, – ამბობს ის, – მაგრამ იქნება თუ არა ის ყველაფრისთვის საკმარისი?”

რაც შეეხება მის სარდაფში განთავსებულ მოწყობილობას, კრეინს სჯერა, რომ დაბალფასიანი ბუნებრივი აირის შიდა ელექტროსადგურისთვის გამოყენებას დიდი ხნის მანძილზე მნიშვნელოვანი უპირატესობა ექნება, განსაკუთრებით მას შემდეგ, რაც რეგულატორები ითხოვენ, რომ, მიუხედავად კომუნალური მომსახურების საფასურისა, გაზის მიწოდება სახლებში არასდროს არ იყოს შეწყვეტილი, – ამის წყალობით, არც ერთ ბებიას გაყინვით სიკვდილი არ დაემუქრებოდა.

კარგად განათლებული (პრინსტონი, ჰარვარდის იურიდიული სკოლა) საინვესტიციო ბანკირი

კლივლენდში გაიზარდა. კრეინი ელექტროენერგიის ბიზნესში 90-იან წლებში მოვიდა და კომპანია Lehman Brothers-ში მუშაობდა. შემდეგ ის ელექტროენერგიის საბითუმო მწარმოებელ International Power-ს მანამდე მართავდა, ვიდრე 2013 წელს ის NRG-ს აღმასრულებელი დირექტორი გახდებოდა. იმ დროისთვის NRG-ი გაკოტრების შემდგომ აღდგენის პროცესში იყო. მისი თანამდებობაზე დანიშნვიდან მოკლე დროის შემდეგ NRG-მა რამდენიმე ელექტროსადგური გაყიდა, შემდეგ კი, 2006 წელს, \$8,3 მილიარდად Texas Genco შეიძინა, რათა მოგებიან ტესასურ ბაზარზე ადგილი მოეპოვებინა. მან ასევე წამოიწყო \$13-მილიარდიანი (და მეტი) გეგმა, რათა ორი დამატებითი რეაქტორი აეშენებინა სამხრეთ ტესასის პროექტის ფარგლებში და არსებულ ბირთვულ ქარხანაში, მაგრამ 2011 წელს (მან განვითარებისთვის დახარჯული \$300 მილიონი ჩამოწერა) რთულად მისაღები ნებართვების გამო საწარმო გააუქმა. შემდეგ, 2012 წელს, მან GenOn-ი შეიძინა. ანალიტიკოსთა თქმით, კრეინმა დროთა განმავლობაში მიმართულების შეცვლის უნარი გამოავლინა.

მაშინ, როდესაც ეს NRG-ის „კულტურული გამოწვევა“ იქნება, განაწილებული გენერაციისკენ გადადგმული ნაბიჯი, „აბსოლუტურად გამართლებულია“, - ამბობს Rocky Mountain Institute-ის მმართველი დირექტორი, ჯონ კრეიტსი. „ჩვენ იმ დროში შევდივართ, როდესაც ადამიანები შეძლებენ Home Depot-ში ჩასვლასა და ახალი შიდა გენერატორის არჩევას ზუსტად ისე, როგორც ისინი არჩევენ ახალ ლუმენს თავიანთი სახლისთვის“. RMI (რომელსაც ხელმძღვანელობს ენერგეტიკის ცნობილი თეორეტიკოსი ამორი ლოვინსი) მუშაობდა NRG-თან, რათა კრეინის მეორე გამორჩეული სატესტე ადგილისთვის სისტემა შეექმნა - კუნძული ნეკერი ბრიტანეთის ვირჯინიის კუნძულებზე, რომელიც რიჩარდ ბენსონმა დაუთმო. მილიარდერი დიდი ხნის მანძილზე ცდილობდა, მისი კუნძული კარიბებზე გავრცელებული დიზელის გენერატორებისგან გაეთავისუფლებინა.

დიზელი მარტივი და საიმედო საშუალებაა,

მაგრამ მისგან წარმოებული ელექტროენერგიის საფასური ერთ კილოვატზე 27 ცენტს შეადგენს. კონტინენტის აირის ტურბინები კილოვატს 7 ცენტად აწარმოებენ, ოფშორული ქარი - 20 ცენტად და მზის პანელები - დაახლოებით 13 ცენტად - უფრო მსუბუქი ნახშირბადის გამოწვევით. ამიტომაც ბრენსონმა NRG-თან კონტრაქტი დადო, რათა ნეკერის მიკრობადე აეშენებინა.

სისტემის საიდუმლო არის სამომხმარებლო პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც კუნძულზე არსებულ ელექტროენერგიის მოთხოვნებს აბალანსებს, იმ ენერგიის ნაცვლად, რაც გენერირებული ქარის ტურბინებითა და მზის პანელებით გამომუშავდებოდა. ზედმეტი ენერგია ბატარეაში ინახება. დღის სამ საათზე, როდესაც ქარი ქრის და მზე ანათებს, ბატარეები აირის საცხე და ბადე უკუღს-მოიღის სისტემით ოპერირებს, რათა ოკეანის წყალი გაამტკნაროს.

„ჩვენ იმის იმედი გვაქვს, რომ გამოვიყენებთ ნეკერს, როგორც სატესტე კუნძულს, რათა ვნახოთ, თუ რისი გაკეთებაა შესაძლებელი, - ამბობს ბრენსონი. - ერთადერთი გზა, რომლითაც ჩვენ ვაპირებთ გავიმარჯვოთ ამ ომში, არის კრეატიული მეწარმეობა“. კარიბის დიდ კუნძულებზე ელექტრომობილებისთვის ზედმეტი ელექტროენერგიის წარმოების პოტენციალი არსებობს. დროთა განმავლობაში ზოგი კუნძული დიზელის იმპორტის შემცირებას შეძლებს. ანალოგიური მეთოდებისთვის მიმართვა შესაძლებელია აშშ-იც, სადაც ელექტროკარები ეფექტურად გამოიყენება, როგორც ბატარეების მობილური ფლოტი, რომელიც ელექტროენერგეტიკის ბადის სტაბილიზაციას ხელს შეუწყობს, როდესაც ბატარეები პარკირებული ან ქსელში შეერთებული იქნება. „ბადეზე მიბმული ორმოცდაათი მილიონი ელექტრომობილი აშშ-თვის საკმაოდ კარგი შემნახველი სისტემა იქნება, - ამბობს კრეინი. - მაგრამ ამას ბევრი დრო დასჭირდება“. დღეისათვის ის ისევ სარდაფში დგას.



მწვანე, ყვითელი, წითელი

რომელი ლიგა მოიგებს ამ სეზონის ძალიან კონსერვატიულ ბაზარს ფანატების ყურადღებისთვის?



● FIFA

უპირავე ქულა (ყოველ შემთხვევაში football-ის) და ბევრმა მიმართულებამ ბრაზილიური გუნდის უმოქმედობით გამოწვეული შიში დაძლია. ამერიკული ტელეარხების აუდიტორია თითქმის აღემატებოდა BCS-ის მაყურებელთა რიცხვს. ბოლოს და ბოლოს ხომ არ დადგა ფეხბურთის დრო?

● PGA TOUR

რა თქმა უნდა el Tigre დაბრუნდა, მაგრამ 38 ვერ იქნება ისეთი საოცარი. გამჭრიახ ფანატებს აშინებს ტევტონური რობოტი მარტინ კაიმერი, რომელმაც რვა დარტში მოიგო U.S. Open-ი და ტელემაყურებელთა რაოდენობის 46%-ით ზრდა გამოიწვია.

● MLB

დასწრება შემცირდა. ჰოკეის ჩვენებამ ტელევიზიით! Fox-ით ნაჩვენები ბეისბოლის წამყვანი თამაშები NHL-ის ფინალური თამაშების დროს. ამ უსასრულო თებერვალ-ნოემბრის კამპანია ყურებაში ატარებს ხალხი დროს.



შემაჯამებელი აზრი

„მე არ მინდა ისეთი რაღაცის შექმნა, რაც არ გაიყიდება. გაყიდვები ამტკიცებენ მის გამოსადეგობას, ხოლო გამოსადეგობა წარმატებაა“. - **ტომას ედისონი**



საქართველოს საგარეო პოლიტიკა

საგარეო პოლიტიკა ნებისმიერი სუვერენული სახელმწიფოს აუცილებელ ატრიბუტს წარმოადგენს. საქართველოსთვის, როგორც რთული გეოპოლიტიკის მქონე პატარა სახელმწიფოსთვის, მწყობრი საგარეო პოლიტიკა გადამწყვეტია უსაფრთხოებისა და სუვერენიტეტის უზრუნველსაყოფად. მისი როლი კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება კრიზისების პერიოდში. რომ დავაკონკრეტოთ, განუზომლად დიდი რესურსების მქონე რუსეთის მიერ ჩვენი ქვეყნის ნაწილის ოკუპაციის პირობებში სუვერენიტეტის დაცვისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მთავარი საშუალება საერთაშორისო თანამეგობრობის მხარედი მხარდაჭერის უზრუნველყოფაა.

უკრაინაში რუსეთის მიერ წარმოებული ომი კიდევ ერთხელ ნათლად აჩვენებს, რომ რუსეთი რეგიონში არა ნორმალურ ურთიერთობებს, არამედ ექსკლუზიური გავლენის სფეროს მოპოვებას განსაკუთრებული აგრესიულობით ცდილობს. ამ ექსკლუზიური სფეროს ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ნაწილი კი საქართველოა. ამ პირობებში საქართველოსთვის გამართული და ეფექტური საგარეო პოლიტიკა, რომელიც მიმართული იქნება ევროატლანტიკურ ინტეგრაციაზე, როგორც უსაფრთხოების გარანტიის ერთადერთ საშუალებაზე, დასავლეთის სახელმწიფოების მხარე ჩართულობასა და მხარდაჭერაზე, გადამწყვეტი ხდება საქართველოს სახელმწიფოებრიობის შენარჩუნებისათვის.

სწორედ ამ კონტექსტში და ამ კონკრეტული გადმოსახედიდან არის მნიშვნე-

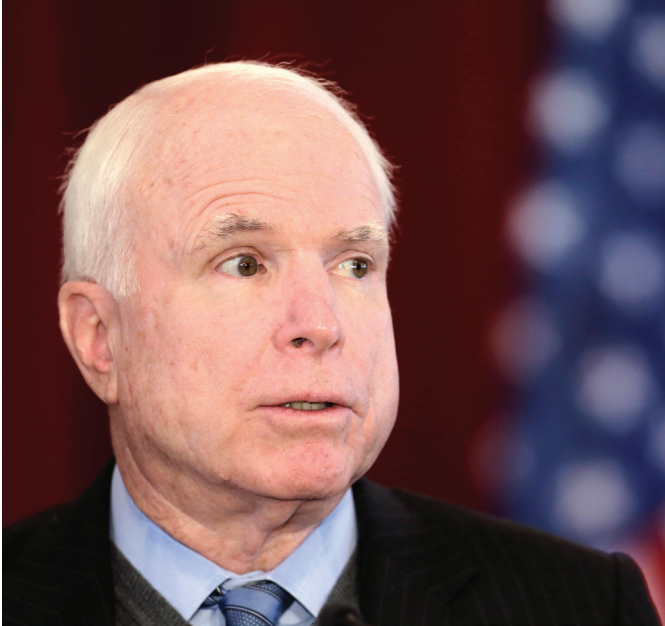
ლოვანი საქართველოს დღევანდელი საგარეო პოლიტიკის ანალიზი. რამდენად მკაფიო, მწყობრი და ეფექტურია დღევანდელი საგარეო პოლიტიკა? თუ ორი წლის წინ ამ საკითხზე მხოლოდ დასმული კითხვებით და შესაძლო პროგნოზებით შემოვიფარგლებოდით, დღეს უკვე კონკრეტული საგარეოპოლიტიკური ქმედებებისა და გადაწყვეტილებების ანალიზია შესაძლებელი.

სანამ უშუალოდ ანალიზზე გადავალთ, საჭიროდ მეჩვენება საგარეო პოლიტიკის მოკლე განმარტება – რას წარმოადგენს საგარეო პოლიტიკა? ეს საჭიროება გამოწვეულია არა თეორიული აუცილებლობით, არამედ დღევანდელი პოლიტიკური დისკურსით, როდესაც ხშირად გვევლის კამათი იმის თაობაზე, თუ რა მნიშვნელობა აქვს ქვეყნის პირველი პირების საჯარო განცხადებებს, რა მნიშვნელობა აქვს საერთაშორისო პრესას, ლობისტებს; საკმარისია თუ არა საგარეო პოლიტიკური კურსის მხოლოდ დეკლარირება, რამდენად გადაჯაჭვულია იგი შიდაპოლიტიკურ პროცესებთან. ამრიგად, მნიშვნელოვანია შევთანხმდეთ, თუ როგორ ვზომავთ საგარეო პოლიტიკის კურსს და ეფექტურობას.

საგარეო პოლიტიკური კურსი შედგება განცხადებებისა და ქმედებების ერთობლიობისაგან. თავის მხრივ, განცხადებები წარმოადგენს: ა) ოფიციალურ დოკუმენტებში – უსაფრთხოების კონცეფციაში, საგარეო პოლიტიკის კონცეფციაში, სამხედრო დოქტრინაში, პარტიის პროგრამასა თუ სხვა ოფიციალურ დოკუმენტებში დეკლარირებული

დებულებები; ბ) ქვეყნის ხელისუფლების (აღმასრულებელი და საკანონმდებლო ხელისუფლების წარმომადგენლები); მიერ გაკეთებული ოფიციალური განცხადებები (ქვეყნის შიგნით და გარეთ); გ) საერთაშორისო პრესასთან გაკეთებული განცხადებები და „გზავნილები“; დ) საერთაშორისო დოკუმენტებში დაფიქსირებული პოზიციები. საგარეო პოლიტიკური ქმედებები წარმოადგენს: ა) დიპლომატიური ქმედებები (ოფიციალური, სამუშაო ვიზიტები, შეხვედრები და ა.შ.); ბ) საერთაშორისო ინიციატივები; გ) საერთაშორისო ორგანიზაციებში აქტიურობა; დ) საერთაშორისო ვალდებულებების შესრულება; ე) დიპლომატიური ქმედებების დამხმარე საშუალება, ლობისტების მუშაობა. სწორედ ამ კომპონენტების ერთობლიობა და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, თანხვედრა წარმოადგენს ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის საზომს.

დღევანდელი ხელისუფლების საგარეო პოლიტიკური კურსის ერთ-ერთ მთავარ პრობლემას სწორედ ამ კომპონენტების თანხვედრის არარსებობა წარმოადგენს, რაც იწვევს ლეგიტიმურ შეკითხვებს საგარეო კურსის შესახებ. მაგალითად, როგორ უნდა განვსაზღვროთ ჩვენი ქვეყნის დამოკიდებულება რუსეთიდან მომდინარე საფრთხეებთან მიმართებით, როდესაც პარლამენტის თავმჯდომარე, თავდაცვის მინისტრი, ევროატლანტიკური ინტეგრაციის მინისტრი ხშირად საუბრობენ რუსეთიდან მომდინარე საფრთხეებსა და მათზე დასავლეთის რეაგირების აუცილებლობაზე, ხოლო პრემიერ-მინისტრი ან მუდმივად გაურბის ამაზე საუბარს ან



მეტიც, საუბრობს რუსეთთან ურთიერთობების პოზიტიურ დინამიკაზე. როგორ უნდა განვსაზღვროთ ქვეყნის დამოკიდებულება, მაგალითად, აფხაზეთში მიმდინარე ბოლო მოვლენებთან მიმართებით, როდესაც ქვეყნის თავდაცვის მინისტრი ანექსიის საფრთხეზე მიუთითებს, ხოლო პრემიერ-მინისტრი „შიდა საკადრო გადაადგილებად“ აფასებს მათ. როგორ უნდა განვსაზღვროთ ჩვენი დამოკიდებულება ნატოში ინტეგრაციის მიმართ, როდესაც სექტემბერში დაგეგმილი ნატოს სამიტის წინა, როგორც მინიმუმ, ექვსი თვის პერიოდში, პრემიერ-მინისტრის არც ერთი საერთაშორისო ვიზიტის დროს ნატოში ინტეგრაციის თემატიკა, არგუმენტაცია არ ყოფილა ვიზიტის ცენტრალური თემა, ან ხშირად – საერთოდ ნახსენებიც კი. როგორ უნდა განსაზღვრო ქვეყნის დამოკიდებულება ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულების მიმართ, როდესაც მისი განხორციელების წინ მათი ინიციატორი პარტნიორი ქვეყნის უმაღლესი რანგის წარმომადგენელს (შვედეთის საგარეო საქმეთა მინისტრი) ქვეყნის პრემიერ-მინისტრი შეურაცხყოფელი რიტორიკით მიმართავს („საკაპშვილის კლუბის წევრები“). როგორ უნდა განსაზღვრო ქვეყნის დამოკიდებულება ნატოში ინტეგრაციის მიმართ, როდესაც ნატოს სამხედრო

კომიტეტის ვიზიტის წინ ქვეყნის გენშტაბის უფროსს (მათ მთავარ მასპინძელს) აპატიმრებ, როგორც მაღვევ აღმოჩნდა, ყოველგვარი სამართლებრივი აუცილებლობის გარეშე.

სამწუხაროდ, ბევრი ამგვარი მაგალითის მოყვანა შეიძლება. თუმცა ჩვენი ამოცანაა არა უბრალოდ პრობლემების ჩამოთვლა, არამედ მათი ანალიზი, მათი მიზეზებისა და შედეგების განსაზღვრა, რაც, სურვილის შემთხვევაში, შესაძლოა, მათი გამოსწორების საწინდარი გახდეს.

დეკლარირებულად ხელისუფლების საგარეო კურსი პროდასავლურად რჩება, მეტიც, ხელმოწერილია ევროპასთან ასოცირების ხელშეკრულება, რაც ამ მიმართულებით კონკრეტულ შედეგზე მიუთითებს. თუმცა დღევანდელ საგარეო პოლიტიკასთან სდევს ორი სტრატეგიული ხარვეზი, რამაც შესაძლოა ამ დეკლარირებული კურსის კრახი გამოიწვიოს:

ილუზია, რომ რუსეთთან ურთიერთობების ნორმალიზება შესაძლებელია დასავლეთთან ინტეგრაციის პარალელურად და ამისათვის აუცილებელია, არაფრის დიდებით არ გადავლიზიანოთ რუსეთი. აღნიშნული დებულება ქართული ოცნების პოლიტიკურმა გუნდმა ჯერ კიდევ ხელისუფლებაში მოსვლამდე განაცხადა. შეიძლება ითქვას, ეს მათ მთავარ საგა-

რეო პოლიტიკურ ამოცანად განისაზღვრა. პრაქტიკულად, ქვეყნის დასავლური ინტეგრაციის ამოცანა, „დასავლური ინტეგრაციის რუსეთთან ურთიერთობის ნორმალიზების პარალელურად“ თეზისმა ჩაანაცვლა, რაც, გარდა ამ ამოცანის არარეალისტურობისა, ორი განსხვავებული რამ არის.

ამ ამოცანების შეუთავსებლობა ზედაპირზე დევს და ბევრ კვლევას არ მოითხოვს. რუსეთს ოფიციალურ დოკუმენტებში აქვს დეკლარირებული ნატოში გაფართოება როგორც რუსეთის საგარეო პოლიტიკური საფრთხე. ამის მიუღებლობაზე მუდმივად საუბრობენ ქვეყნის პირველი პირები. გავიხსენოთ მედვედევის 2011 წლის განცხადება, როდესაც იგი საქართველოში 2008 წელს შემოსულ 58-ე არმიის წარმომადგენლებს ესაუბრებოდა და ხაზგასმით განაცხადა – „რომ არა 2008 წლის ომი, ნატო უკვე ჩვენს საზღვრებთან იქნებოდა მოსული“. უკრაინის მოვლენებმა, კერძოდ, უკრაინის მიერ ასოცირების ხელშეკრულების ხელმოწერაზე რუსეთის სამხედრო რეაქციამ ის ილუზია გააქარწყლა, რომ რუსეთი მხოლოდ ნატოში ხედავს საფრთხეს და რეგიონში ევროკავშირის შემოსვლა მისთვის პრობლემას არ წარმოადგენს. მუქარის განცხადებები ჟღერდა აგრეთვე მედვედევის ვრცელ

ინტერვიუში რუსთავი2-თან, სადაც მან საქართველოს დასავლურ ინტეგრაციასთან მიმართებით შეგვასხენა, რომ რუსეთი ბირთვული სახელმწიფოა. ასოცირების ხელშეკრულების ხელმოწერისთანავე გაკეთდა რუსეთის ოფიციალური განცხადება, რომ მათი მხრიდან შემხვედრი ზომები იქნება მიღებული. დღეს, ფაქტობრივად, აღარავინ დაობს მსოფლიოში იმის შესახებ, რომ რუსეთის სტრატეგიულ ამოცანას საბჭოთა კავშირის მსგავსი წარმონაქმნის რეანიმირება წარმოადგენს და ამრიგად, მათთვის მიუღებელია ნებისმიერი პროცესი, რომელიც ე.წ. პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მისი გავლენის სფეროდან გასვლას უზრუნველყოფს. შესაბამისად, საქართველოს დასავლური ინტეგრაცია

ურთიერთგამომრიცხავი განცხადებები და ქმედებები ისეთ პრინციპულ საკითხებზე, როგორიც არის აფხაზეთში მიმდინარე მოვლენები, ოკუპაცია, ეთნიკური წმენდა, უკრაინა და ა.შ.

„ბალანსირებისა“ და რუსეთის „არგალიზიანების“ პოლიტიკის ყველაზე ნათელი მაგალითია უკრაინასთან მიმართებით საქართველოს პოზიცია, რომელიც მოკლედ შეიძლება დისტანცირებით დახასიათდეს. ეს პოლიტიკა, გარდა მორალური მიუღებლობისა, პრაქტიკულად ნეგატიური შედეგების მომტანია. თავისთავად ვინმეს, მათ შორის რუსეთის, „გალიზიანება“ არ შეიძლება პოზიტიური ან სწორი მიდგომა იყოს. თუმცა მთავარი კითხვაა, რის ფასად ხდება ეს

რეგიონის ოკუპაციის თემატიკა. მკაფიო პოზიციის დაფიქსირებისა და აქტიური საგარეო პოლიტიკის პირობებში ყირიმისა და აფხაზეთის, ცხინვალის რეგიონების დეოკუპაციის თემატიკა რუსეთზე ზეწოლის რიტორიკის თანაბარი ნაწილები უნდა იყოს. გარდა განცხადებებისა, საქართველოს თემატიკა არ ფიგურირებს რუსეთის მიმართ კონკრეტული რეზოლუციებისა თუ სანქციების კონტექსტშიც. ამით საქართველო რუსეთზე ზეწოლის უმნიშვნელოვანეს საერთაშორისო სამართლებრივ მექანიზმს კარგავს.

ეს ორმაგად საშიშია იმ პირობებში, როდესაც ჩვენს ამოცანა არა მხოლოდ უკვე არსებული პრობლემების მოგვარება (დეოკუპაცია, ეთნიკური წმენდა), არამედ

უკრაინის მიერ ასოცირების ხელშეკრულების ხელმოწერაზე რუსეთის სამხედრო რეაქციამ ის ილუზიას გააქარწყლა, რომ რუსეთი მხოლოდ ნატოში ხედავს საფრთხეს და რეგიონში ევროკავშირის შემოსვლა მისთვის პრობლემას არ წარმოადგენს.

ეწინააღმდეგება რუსეთის მთავარ სტრატეგიულ ამოცანას, რაც ამ ორი ამოცანის თანაარსებობას გამორიცხავს.

ამ ამოცანის ფონზე, საქართველოს საგარეო პოლიტიკამ კვლავ „ბალანსირების“ პოლიტიკის ფორმა შეიძინა. სხვა ქვეყნების მაგალითებს რომ თავი დაეანებოთ, „ბალანსირების“ პოლიტიკის წარუმატებლობა თავად გვაქვს გამოცდილი 90-იან წლებში, როდესაც დასავლეთთან და რუსეთთან ბალანსირების მცდელობამ არც რუსეთთან მოგვითანა რაიმე შედეგი და არც დასავლეთთან. დღეს, როდესაც რუსეთისა და დასავლეთის დაპირისპირება უმწვავეს ფაზაშია შესული და ბევრს „ცივი ომის“ პერიოდს აგონებს, საქართველოს „ბალანსირების“ პოლიტიკა საქართველოს, როგორც ორიენტაციისა და პოზიციის არმქონე ქვეყანად წარმოგვაჩენს. სწორედ ამ ორიენტირის არქონაზე მიუთითებს ხელისუფლების წარმომადგენლების

„არგალიზიანება“ და რისი მომტანია იგი. იმის ფონზე, რომ „არგალიზიანება“ რუსეთის სტრატეგიულ ამოცანას, დაგვაბრუნოს თავისი გავლენის სფეროს ქვეშ ვერ შეცვლის, დღეს უკვე შეიძლება კონკრეტულად ითქვას, რა უჯდება საქართველოს ეს პოლიტიკა. პირველ რიგში ეს არის საერთაშორისო ყურადღების მოდუნება საქართველოსთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან პრობლემებთან მიმართებით. არსობრივად რუსეთის მხრიდან ყირიმის ანექსია თუ აღმოსავლეთ უკრაინაში ომი იდენტურია ჩვენს ქვეყანაში ბოლო ოცი წლის განმავლობაში რუსეთის ქმედებებისა. ამ ფონზე, მაშინ როდესაც მთელი მსოფლიო (საერთაშორისო პრესა, მსოფლიოს წამყვანი ლიდერები, საერთაშორისო ბიუროკრატია) საუბრობს უკრაინაში რუსეთის ქმედებების მიუღებლობაზე, პრაქტიკულად გამქარაღია მსოფლიო რიტორიკიდან აფხაზეთისა და ცხინვალის

მიმდინარე პრობლემებისა და მყისიერი საფრთხეების (მავთულხლართების გაფლება, აფხაზეთისა და ცხინვალის რეგიონის ანექსიის საფრთხე) ნეიტრალიზება. ა.წ. მაისში აფხაზეთში მომხდარი მოვლენები ორი ცენტრალური თემა – გალის მოსახლეობისათვის ე.წ. პასპორტების ჩამორთმევისა და აფხაზეთის რუსეთთან ასოცირების გეგმები – პრაქტიკულად შეუმჩნეველი რჩება მსოფლიოსთვის. სწორედ რუსეთის „არგალიზიანების“ პოლიტიკიდან გამომდინარე ამ თემაზე არ გაუმახვილებია ყურადღება პრემიერ-მინისტრის ისეთი მნიშვნელოვანი ვიზიტების დროს, როგორიც იყო ა.წ. მაისსა და ივნისში ბერლინში ან ბრიუსელში ვიზიტები, სადაც საშუალება გვქმნოდა, ამ საფრთხეებზე ყურადღება როგორც ოფიციალურ პირებთან, ასევე საერთაშორისო პრესაში გაგვემახვილებინა. როდესაც ამ პრობლემების პრევენციის ერთადერთი

საშუალება საერთაშორისო ყურადღება და რუსეთზე საერთაშორისო დიპლომატიური და სამართლებრივი ზეწოლა, ამაზე არასაუბარი დიდი და კონკრეტული ფასია, რომელსაც „არგალიზაციების“ პოლიტიკაში ვიხდით.

დღევანდელი ხელისუფლების მეორე ძირეულ პრობლემას, რომელიც ზიანს აყენებს ქვეყნის დასავლურ კურსს, წარმოადგენს შიდა- და გარეპოლიტიკური პროცესების გადაჯაჭვულობის გაუზრუნველყოფა. მეტიც – მშაობა, ვიწროპოლიტიკური ინტერესების მნიშვნელოვანი საგარეოპოლიტიკური ამოცანები შეეწიროს.

მას შემდეგ, რაც საქართველოში ხელისუფლება პირველად არჩევნების გზით შეიცვალა, საერთაშორისო თანამეგობრობა ერთხმად და რეგულარულად მიუთითებს ჩვენს მთავრობას, რომ დაუშვებელია პოლიტიკური ოპონენტების დევნა და შერჩევითი სამართალი. სხვადასხვა სიმწვავისა და ფორმის განცხადებები ამის შესახებ მუდმივად კეთდება 2012 წლის შემოდგომიდან დღემდე. მსგავს განცხადებებს აკეთებენ როგორც ის ორგანიზაციები, რომლებში ინტეგრაციას ჩვენს ამოცანას წარმოადგენს – ევროკავშირი, ნატო – აგრეთვე ჩვენი სტრატეგიული პარტნიორები და მეგობარი ქვეყნები: აშშ, შვედეთი, პოლონეთი, ლიტვა და ა.შ. ეს განცხადებები კეთდება როგორც ოფიციალურ დოკუმენტებში (მაგალითად, საქართველოს ევროპასთან ასოცირების დღის წესრიგი 2014-2016), ასევე ოფიციალური პირების განცხადებებსა და საერთაშორისო პრესაში. ამ განცხადებებთან მიმართებით მნიშვნელოვანია გვესმოდეს რამდენიმე ასპექტი: ა) ეს არის ორი წლის განმავლობაში ჩამოყალიბებული საერთაშორისო აზრი და არა ცალკეული პოლიტიკოსების პოზიცია; ბ) ისინი არ საუბრობენ, რომ არ უნდა იყოს გამოძიებული რაიმე დანაშაული. ისინი საუბრობენ, რომ გამოძიება უნდა იყოს კანონის უზენაესობის დაცვით და არ უნდა ხდებოდეს ოპონენტებზე პოლიტიკური დევნის სახით; გ) ისინი იცავენ არა ცალკეულ ადამიანებს საქართველოში, არამედ ჩვენს ქვეყანაში დემოკრატიის განვითარებას.

ნაცვლად იმისა, რომ ჩვენი ხელისუფლება ყურადღებით მოეკიდოს ცივილიზებული სამყაროსა და ჩვენი უსაფრთხოებისთვის სასიცოცხლოდ აუცილებელი ქვეყნების პოზიციას, ორი წლის განმავლობაში ჩამოყალიბდა ამ კრიტიკაზე რამდენიმე ტიპური რეაქცია, რომელიც მათთან დაპირისპირებასა და ხშირ შემთხვევაში შეურაცხყოფელ დაპირისპირებას მოიცავს: ა) მათი პოზიცია ნაციონალური მოძრაობის ტყუილის შედეგია; ბ) ისინი ერევან ჩვენს საშინაო საქმეებში; გ) მათი პოზიცია უმნიშვნელოა; დ) ისინი პოლიტიკურად ანგაჟირებული არიან. ამის მაგალითია ბიძინა ივანიშვილის კომენტარი Washington Post-ის მიერ გამოქვეყნებულ კრიტიკულ სტატიაზე, სადაც მან Washington Post-ის სარედაქციო საბჭო მიხეილ სააკაშვილის სასარგებლოდ მუშაობაში დაადანაშაულა: „ეს მართლაც გასაოცარი და აუცილებლად გავარკვევ, როგორ მოახერხა სააკაშვილმა, რომ ასეთი სტატია გამოქვეყნებულიყო“. ასევე პარლამენტის საგარეო ურთიერთობათა კომიტეტის თავმჯდომარე თედო ჯაფარიძის ღია წერილი, რაც უცხოელი პარტნიორების მიერ გამოხატულ შემოფთობას მოჰყვა: „მართლმსაჯულების დამოუკიდებლობის პრინციპიდან გამომდინარე, განხილვის პროცესში არსებული საქმის შინაარსის კომენტარებისგან თავს შევიკავებ. იმავე პრინციპის გამო, მსგავსი კომენტარებისგან ჩვენმა უცხოელმა მეგობრებმაც თავი უნდა შეიკავონ, იმ გამოწვევების გარდა, როცა საკმარისი მტკიცებულება აქვთ სამართლიანი მართლმსაჯულების პრინციპის დარღვევის თაობაზე“.

გარდა იმისა, რომ ჩვენი სტრატეგიული პარტნიორების განცხადებების უგულვებელყოფა თავისთავად ზიანის მომტანია და წინააღმდეგობაში მოდის ჩვენს დეკლარირებულ საგარეო პოლიტიკურ კურსთან, იგი კონკრეტული საფრთხეების შემცველია ჩვენი საგარეო პოლიტიკური ამოცანებისთვის. იმ ფონზე, როდესაც საქართველოს უსაფრთხოება დამოკიდებულია ამ ქვეყნების ჩართულობის ხარისხზე და მეტიც, ჩვენ ვიმყოფებით მნიშვნელოვანი საერთაშორისო გადაწყ-

ვეტილებების მოლოდინში (ასოცირების ხელშეკრულების იმპლემენტაცია, ნატოს სამიტი სექტემბერში) ეს აძლიერებს მოსაზრებას, რომ საქართველო დემოკრატიული განვითარების თვალსაზრისით არ იმსახურებს შემდგომ ეტაპებზე გადასვლას და ქმნის ნეგატიურ გარემოს ჩვენი ევროატლანტიკური ინტეგრაციის შემდგომი ნაბიჯების განხილვისას. ეს ვითარება კიდევ უფრო მძიმდება უკრაინის მაგალითით, სადაც დეკლარირებული იყო ევროპაში ინტეგრაცია, თუმცა ხდებოდა პოლიტიკური ოპონენტების დევნა და საბოლოო ჯამში კურსიდან გადახვევა. ამ მაგალითმა საქართველოსთან მიმართებით უკვე გაიჟღერა ისეთი ავტორიტეტული ორგანიზაციის ხელმძღვანელის მხრიდან, როგორც არის ფრიდომ ჰაუსის თავმჯდომარე დევიდ კრეიმერი: „ჩემი აზრით, საქართველოს ხელისუფლების მდგომარეობა გაართულა ყოფილი პრეზიდენტისათვის წაყენებულმა დამატებითმა ბრალდებამ, რომელიც 2005 წლით მოვლენებს ეხება. იქმნება შთაბეჭდილება, რომ სწორედ ასე იქცეოდა იანუკოვიჩი იულის ტიმოშენკოს წინააღმდეგ. იგულისხმება სხვადასხვა ბრალდების წაყენება იქამდე, სანამ სააკაშვილს ციხეში არ ჩასვამენ. სწორედ ეს წარმოშობს შესაძლებლობას ვიფიქროთ, რომ პროკურატურა სამართლებრივ პროცესს პოლიტიკური მიზნებისათვის იყენებს“. ასოცირების კურსიდან გადახვევის საფრთხეზე საუბრობდა ასევე შვედეთის საგარეო საქმეთა მინისტრი, კარლ ბილდტი. საქართველოს გარშემო მსგავსი აზრის ჩამოყალიბება პირველ რიგში ჩვენი დემოკრატიული განვითარებისა და ევროატლანტიკური ინტეგრაციის ამოცანებს აზარალებს.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, თუ გავანალიზებთ საქართველოს მიმდინარე საგარეო პოლიტიკას, მისი ყველა კომპონენტის გათვალისწინებით, არსებობს რეალური საფრთხე, რომ შეგნებული თუ შეუგნებელი ქმედებების შედეგად ჩვენი ევროატლანტიკური ინტეგრაცია შეეწიროს ან რუსეთთან არაგონივრულ პოლიტიკას, ან მცდარ შიდავიწროპოლიტიკურ ამოცანებს. **F**

„გამასხრებული“ ფუფუნება

ავტორი: ანა მუსელიანი



ოდესმე გქონიათ შენაძენის არჩევანი - დიორის ორი ათას ვეროდ ღირებული ჩანთა, თუ მისი ანალოგი, ანუ იგივე „ფეიქი“ ორას დოლარად? ან თუნდაც როლექსის ცხრაათასვეროიანი საათი თუ მისი ყალბი ვერსია - სამას დოლარად?

ეს საკითხი თუ თქვენი საფიქრალის ნუსხას არ განეკუთვნება, მაშინ მსოფლიო მოსახლეობის იმ 20%-ში შედიხართ, რომელიც ყალბი პროდუქციის შეძენით არ გამოიჩინევა, ხოლო დანარჩენი 80% რეგულარულად იძენს და მოიხმარს გაყალბებულ ნივთებს. მყიდველთა ეს ნაწილი ყიდვის პროცესში ხშირად დგება „ფეიქი“-ორიგინალის დუელის წინაშე. მატერიალისტური ვნებებით შეპყრობილი მსოფლიო თავის შვიდ მილიარდ მკვიდრსაც ამ ვნების გარშემო ატრიალებს. ბრენდების მნიშვნელობამ თითქმის საკრალური დაცვირთვა მიიღო. მარქსისეული სასაქონლო ფეტიშიზმი ახალი ფორმით აღმოცენდა მოდერნისტულ სამყაროში - ნივთებითა და ბრენდებით ტრფობა ადამიანთა ყოფის ამსახველ რეალობად იქცა. ეკონომიკა კი, თავის მხრივ, ამ უმნიშვნელოვა-

ნეს გამოწვევას სრულ მზადყოფნაში დახვდა, მოთხოვნა-მიწოდების პრინციპი სრული სვლით აამუშავა და მომხმარებელს არა მხოლოდ ბრენდული პროდუქციის სრული მრავალფეროვნება შესთავაზა, არამედ ბაზარი ამ პროდუქციის ასლებითაც კი გაანებივრა.

ყალბი პროდუქციის წარმოება უძველესი ცივილიზაციებიდან იღებს სათავეს, როდესაც ბაბილონელმა და ეგვიპტელმა ხელოსნებმა თავიანთი პროდუქციისათვის პირველად შექმნეს სასაქონლო ნიშნები, რათა მათი ერთმანეთისაგან დიფერენცირება მოეხდინათ. წარმატებული ხელოსნების ნამუშევრებს მალე გამოუჩნდა ასლები, რომელთაც საფუძველი ჩაუყარეს ყალბი პროდუქტწარმოების მსოფლიო ისტორიას. საუკუნეების განმავლობაში ეს მოვლენა ევოლუციისა და განვითარების სხვადასხვა ეტაპს გადიოდა. ასეთი მასშტაბური ტენდენციის სახე კი მხოლოდ 1970 წლის შემდგომ მიიღო. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მონაცემებზე დაყრდნობით შეგვიძლია განვაცხადოთ, რომ 2015 წლისათვის ყალბი პროდუქციით ვაჭრობა აპოგეას მიაღწევს, რაც მსოფლიო ეკონომიკას 1.7 ტრილიონი დოლარით აზარალებს. კონ-

კრეტულად, ყალბი ლუქს-პროდუქციის ბაზარი მთელი ფუფუნების ინდუსტრიის, რომელიც 320 მილიარდ დოლარად არის შეფასებული, 7%-ს წარმოადგენს და 22 მილიარდ დოლარად ფასდება. 2015 წლისათვის კი 7%-იანი მაჩვენებელი გაორმაგდება და თავის უმაღლეს ნიშნულს მიაღწევს.

ყალბი – ზუსტი თუ არაზუსტი კოპირების შედეგად შექმნილი – პროდუქცია, გაყალბებული სასაქონლო ნიშნის მატარებელი ცრურეზენდები მსოფლიო ეკონომიკის შემადგენელი ნაწილი გახდა. მსოფლიო ყალბი ბრენდომანია, არც მეტი არც ნაკლები, გლობალურ სენად იქცა და დღითი დღე უფრო პროგრესირებს, ვითარდება და იხვეწება. ამ ტიპის პროდუქციის 78.50% ჩინეთში იწარმოება, რისი წყალობითაც ეს ქვეყანა მოწინავე პოზიციას იკავებს და, შეიძლება ითქვას, ამ სფეროში დაუძლეველ სუპერძალად ჩამოყალიბდა. მაღალია, ტაილანდი, ინდონეზია, იაპონია, ფილიპინები, სამხრეთი კორეა, სინგაპური და ვიეტნამი – ეს იმ ქვეყნების ჩამონათვალია, რომელთაც ჩინეთთან ერთად თავიანთი წვლილი შეაქვთ ბრენდ-ანალოგების წარმოებაში. თუმცა ჩინეთი ერთპიროვნული ლიდერია, რომელიც მსოფლიო ფუფუნების ბაზარს ძალიან ცუდად ეხუმრება. პირდაპირ რომ ვთქვათ, გაამახსრა და ნელ-ნელა სულ ახალ სიმაღლეებს აღწევს ამ პაროდიულ საქმიანობაში. თუმცა რეალურად საქმე არცთუ ისე სახუმაროდაა. მეტიც, ჯეიმს მუდიმ, ფედერალური საგამომიებო ბიუროს კრიმინალთან ბრძოლის ყოფილმა უფროსმა, განაცხადა, რომ გაყალბება 21-ე საუკუნის ერთ-ერთ ყველაზე დიდ დანაშაულად ჩამოყალიბდებოდა. ასეც მოხდა.

ბეკინში, ცნობილ აბრეშუმის ქუჩაზე, იმავე აბრეშუმის ბაზარზე თუ მოხვედრილხართ, გაგაოცნებდათ ცრურეზენდული პროდუქციის სიმრავლე. ეს სიყალბის მექა, რომელიც 1700 სავაჭრო ობიექტს მოიცავს და დღეში 20 ათას ტურისტსა და მომხმარებელს მასპინძლობს, ხოლო შაბათ-კვირას – 60 ათასს, ზღაპრის ქალაქს წაგავს, სადაც არაფერი ნამდვილი არ არის. მოვაჭრეები იმდენად არარეალურად დაბალ ფასად სთავაზობენ მომხმარებელს „ლუქს-პროდუქციას“ (მართალია, ცუდი ხარისხის, მაგრამ ხშირად საკმაოდ კარგად კოპირებულს), რომ მყიდველი დიდი სიამოვნებით და ნებაყოფლობით იხვევს თავს ამ ილუზიის ბოლში. მაგრამ რეალურად მოტყუებული არავინაა, აქ ყველა საკუთარი სურვილისამებრ იტყუებს თავს. აბრეშუმის ქუჩაზე მისული მყიდველი ზუსტად არის ინფორმირებული, თუ რა სახის პროდუქციის შეძენა აქ შესაძლებელი. პარადოქსული კი ის არის, რომ თავად ხელისუფლებამაც ზუსტად იცის ამ ქუჩის არსებობის დეტალები, თუმცა არანაირი კონკრეტული ნაბიჯები არ იდგმება ამ სიყალბის ბაზრის გასაქრობად. 2006 წელს ხუთმა უმსხვილესმა პრემიუმ-კლასის ბრენდმა – პრადამ, გუჩიმ, ლუი ვიტონმა, შანელმა და ბარბერიმ, თითოეულმა 2500 დოლარის კომპენსაცია მიიღო მოვაჭრეებისაგან, რომელთაგან მათი სამართლებრივი დავა მიმდინარეობდა კანონდარღვევით წარმოებული პროდუქციისა და სამარკო ნიშნების რეკლამის უგულებელყოფის გამო. თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, ამ ქმედებით მიღებული შედეგი აბსოლუტურად უმნიშვნელო და მიზეზული იყო. იმავე წელს ინტელექტუალური საკუთრების უფლებათა დაცვის ფონდმა აბრეშუმის ბაზარი დააჯარიმა 3.8 მილიონი დოლარით, რომელიც მთლიანობაში ყველა მოვაჭრის საერთო ძალისხმევით შეგროვდა. აქედან 1.3 მილიონი მალევე

უკან დაუბრუნდა მოვაჭრეებს, მათი მხრიდან იმავე ინტელექტუალური საკუთრების უფლებათა დაცვის პატივისცემისათვის. 2006 წლის აგვისტოში კი მოვაჭრეების 80%-მა ოფიციალური ავტორიზაცია მიიღო, რის შედეგადაც, არც ხელისუფლებასა და არც ბრენდების საერთაშორისო წარმომადგენლობას აბრეშუმის ქუჩასთან აღარანაირი სამართლებრივი დავა არ ჰქონია.

თუმცა სანამ პროდუქცია აბრეშუმის ბაზარზე და მსოფლიო მიწოდების სხვადასხვა ქსელში მოხვედება, მანამდე ჩინეთის არაერთ ქალაქსა თუ რეგიონში აქტიური წარმოების პროცესს გადის. ათიათასობით ქარხანა, სახელოსნო და მილიონობით მუშახელი ძვირად ღირებული ბრენდების ანალოგებს ქმნიან. ჩინეთის პროვინციებსა და ქალაქებში შექმნილი პროდუქცია ძალიან დიდ თავსატეგარს წარმოადგენს როგორც ბრენდების წარმომადგენელთათვის, ასევე მათი ლოიალური მომხმარებლებისთვის. პრემიუმ-კლასის ბრენდების ერთ-ერთი მთავარი უპირატესობა მის ექსკლუზიურობაშია. მსგავსი ტიპის ბრენდები აქტიურად უნდა სარგებლობდეს პოპულარობით, თუმცა არ უნდა იყოს ხელმისაწვდომი ფართო მასებისათვის. ამიტომ ზუსტი კოპირების მეთოდით შექმნილი ბრენდების ასეთმა მომრავლებამ და ჩინეთის უმეტესი ფაბრიკების მხრიდან წარმოების ხაზის დახვეწამ ექსკლუზივის არსი ერთიორად დააკნინა. მიუხედავად ამისა, ყველა ანალოგი ზუსტი კოპირებისაგან, რა თქმა უნდა, შორს არის. ზოგადად, ყალბი ლუქს-ბრენდების კლასიფიცირება შემდეგნაირად ხდება: „ლუქს-ფეიქები“, ანუ იგივე „ლუქს-რეპლიკები“, ყველაზე მაღალი ხარისხითა და ორიგინალთან მიმართებით დიზაინის მაქსიმალური სიზუსტით გამოირჩევა. ამ კატეგორიაში მოხვედრილ პროდუქციას ორ განშტოებად ახარისხებენ: 1. „ბრენდ-რეპლიკა“, რომელიც ზუსტ დიზაინ-ასლს წარმოადგენს. ვიზუალურად ამ ტიპის პროდუქტის ორიგინალისაგან გარჩევა, ფაქტობრივად, შეუძლებელია, თუმცა ხარისხით ვერაფრით უტოლდება ნამდვილ პროდუქტს. 2. „1:1 რეპლიკა“, რომელიც არც დიზაინითა და არც ხარისხით თითქმის არ განსხვავდება ორიგინალისაგან. ამ ტიპის ასლები ფასითაც საკმაოდ ძვირად ღირებულ სიამოვნებას წარმოადგენს. მაგალითისათვის, შანელის ჩანთა, რომლის ორიგინალის ღირებულება თუ დაახლოებით 5000 დოლარს წარმოადგენს, მისი „ლუქს-ფეიქის“ შეძენას 800-1000 დოლარადაც შეძლებთ.

მეორე, ე.წ. „გარდამავალი“ ტიპის ბრენდ-ანალოგები, დაახლოებით, მიმსგავსებული ვერსიებია ორიგინალისა, თუმცა მათი ამოცნობა ყველასათვის მარტივი არ არის. პროცენტულად ამ კატეგორიის ასლები სხვა არსებულ ყალბ პროდუქციას შორის ყველაზე დიდია. „გარდამავალი“ ანალოგები საკმაოდ უხარისხო მასალით არის დამზადებული, გარეგნულად კი მეტ-ნაკლებად იმეორებს ნამდვილი ვერსიის დიზაინს და სასაქონლო ნიშანსაც იმიტირებული ბრენდის სახელობისას ატარებს. თავისთავად ეს სასაქონლო ნიშანი ყოველგვარი რეგულირების მიღმა არის დარჩენილი.

მესამე კატეგორიაში შედის საქონელი, რომელიც საკმაოდ დაბალი დონის იმიტაციაა როგორც დიზაინით, ასევე ხარისხით და სხვადასხვა ძვირად ღირებული ბრენდის პროდუქციისადმი მსგავსების სუსტ მცდელობას წარმოადგენს.

ბოლო ტიპის „ფეიქები“ მხოლოდ გარეგნული ნიშნით წაგავს კონკრეტულ ლუქს-ბრენდ პროდუქტს და საერთოდ განსხვავებული

სასაქონლე ნიშნით იყიდება. ამ ტიპის ასლების დიზაინი ორიგინალთან შედარებით შესრულების უზუსტობით გამოირჩევა და ხარისხიც თავისთავად საკმაოდ დაბალია.

თავად ბაზარმა ამ პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვის პროცესი ორი მიმართულებით დაარეგულირა: ერთი მხრივ, „ნებაყოფლობითი“ – როდესაც მომხმარებელი აცნობიერებს, რომ ყიდულობს ყალბ პროდუქციას და თანახმაა ამ ტრანზაქციისა, მეორე მხრივ კი საქმე გვაქვს „მოტყუებითი“ ვაჭრობის ფორმასთან, როდესაც მყიდველი შეცდომაში შეჰყავთ და რეალურის ნაცვლად, საბოლოო ჯამში იღებს ყალბ პროდუქციას (ასეთი შემთხვევები უმეტესწილად ინტერნეტვაჭრობის შედეგია). „მოტყუებითი“ ფორმა ასევე აქტიურად გვხვდება ისეთ ვითარებაში, როდესაც მყიდველი-სათვის რთული გასარჩევია ორიგინალი და ანალოგი. ნებისმიერ შემთხვევაში, „ფეიქი“ წარმატებული ვაჭრობის სინონიმი გახდა. გაყალბებული პროდუქციის გაყიდვების მონაცემთა და სტატისტიკის დადგენა საკმაოდ რთულია ინდუსტრიის არალეგალურობის გათვალისწინებით. თუმცა საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შექმნილი „ყალბ პროდუქციასთან მებრძოლი საინიციატივო ჯგუფი“ BASCAP (Business Action to Stop Counterfeiting and Piracy) ყოველწლიურად აქვეყნებს გარკვეულ მონაცემებს, რომელთა თანახმადაც, პროდუქტის ტიპების მიხედვით, ლუქს-ასლების მომხმარებელთა პრეფერენცია შემდეგნაირად არის გადანაწილებული: ჩანთები და საფულეები – 50%, საათები და სამკაულები – 25%, ტანსაცმელი და აქსესუარები – 15%, ფეხსაცმელი – 10%. სწორედ ამ მოთხოვნის გათვალისწინებით არის აჭრელებული მსოფლიო დახლები და სხვადასხვა მიწოდების ქსელები. ყალბი საქონელი აქტიურად იყიდება მსოფლიოს გარშემო სხვადასხვა მაღაზიასა და შოურუმში. საქართველოც თავისთავად არ არის გამონაკლისი, ბევრისათვის საიდუმლოს არ წარმოადგენს იმ მაღაზიებისა თუ სავაჭრო ობიექტების დასახელებები, სადაც ყოველგვარი დამალვის გარეშე ბრენდ-ასლებს შეიძენთ. უფრო მეტიც, თბილისში არსებობს რამდენიმე მაღაზია, სადაც „1:1 რეპლიკის“ ტიპის პროდუქციაც კი იყიდება და რომლის სამომხმარებლო წრეში საკმაოდ ბევრი მაღალი სოციალური სტატუსის მქონე ადამიანი შედის. მაგრამ მრავალ ქვეყანაში ყალბი პროდუქციით ვაჭრობა დასჯადი აქტია, ამიტომ, „ფეიქი“ – ინდუსტრიისათვის მაღაზიები არცთუ ისე აქტუალური გაყიდვის პუნქტია. ყველაზე დიდი პოპულარობით სარგებლობს ინტერნეტ- და ახლად დამკვიდრებული ინსტაგრამვაჭრობა. კიბერსივრცე და მისი ათასობით ვებგვერდი გაჯერებულია ყალბი საქონლით. ამ ტიპის გვებმაღაზიების პოპულარულობის მთავარი მიზეზი არცთუ ისე რთული მისახვედრია – მყიდველისათვის შექმნილი სრული კომფორტი, რომელიც ყიდვა-მიწოდების პროცესის ანონიმურობაში, არჩევანის მრავალფეროვნებასა და სერვისის სიმარტივეში გამოიხატება. ინსტაგრამმა კი ეს საქმე კიდევ უფრო გააიოლა – სოკოებივით აღმოცენებული სულ ახალ-ახალი ინსტაგრამგვერდები პრემიუმ-კლასის ბრენდების უახლესი კოლექციების ანალოგების სურათებს აქვეყნებენ, მყიდველი ორჩევს სასურველ პროდუქციას და wechat-ისა და whatsapp-ის მეშვეობით

უკავშირდება შუამავალს, რომელიც ნებისმიერი ზომისა და ფერის სასურველ მოდელს დაახლოებით ერთ კვირაში აწვდის მყიდველს. ყიდვის ასეთმა სიმარტივემ კიდევ უფრო დიდი სტიმული მისცა მოთხოვნის ზრდას. პირველ რიგში, ადამიანები ანონიმურობის ფაქტორმა წაახალისა, მეორე – მათ იცინათ, რომ არ არიან მარტონი ამ უვნებელ „ცოდებაში“ და მესამე – არჩევანის ასეთმა სიმრავლემ და დიზაინის ხაზის დახვეწამ მომხმარებელი 2015 წლისათვის კიდევ უფრო ლოიალურად განაწყო „სიყალბისადმი“.

თუ ამ მოვლენის გეოგრაფიულ განაწილებას დავუკვირდებით, ვნახავთ, რომ „ფეიქომანია“ ამ ეტაპზე ყველაზე აქტიურ ფაზაშია აშშ-ში, რუსეთში, პოსტსაბჭოთა ქვეყნებსა და აზიურ სახელმწიფოებში. ყველაზე ნაკლებად კი ყალბი პროდუქციისადმი მიდრეკილებები სკანდინავიის ქვეყნებში, ავსტრალიასა და დასავლეთ ევროპაში ვლინდება. თუმცა ამ ქვეყნებმაც რაღაც დოზით გამოიარეს ეს ციებ-ცხელება. ზოგადად, თავად ლუქს-ბრენდების აქტუალურობის ზრდას პირდაპირპროპორციულად ეხმარება ანალოგებისადმი ინტერესის გაღვივება. ამიტომ არ არის გასაკვირი, რომ იმ სახელმწიფოებში, სადაც ლუქს-ბრენდებისადმი ინტერესი ამა თუ იმ ფორმით სოციალური მდგომარეობას ასახავს, ყალბი პროდუქციისადმი მოთხოვნაც მაღალ ნიშნულზე იქნება. აგრეთვე ქვეყნის სოციალურ-კულტურული მდგომარეობა და განვითარების დონე მნიშვნელოვან როლს თამაშობს მისივე საზოგადოების კონკრეტული ინტერესების ჩამოყალიბებისას. რუსეთი და უკრაინა ამჟამად ყველაზე დიდი ბაზარია ბრენდ-ანალოგებისათვის. მიზეზი კი მარტივია: საზოგადოებრივ ცნობიერებაში ღრმად არის გამჯდარი ის ფაქტორი, რომ ბრენდების მოხმარება პრესტიჟისა და თვითწარმოჩენის საუკეთესო საშუალებაა. მოსახლეობის უმეტესი ნაწილი უყურებს მაღალი სტატუსისა და შემოსავლის მქონე ფენას, რომელიც მხოლოდ ბრენდებს ანიჭებს უპირატესობას და ცდილობს მას გაუტოლდეს, თუმცა რადგან ამის მატერიალური რესურსი არ გააჩნია, მიმართავს ანალოგების ყიდვის პრაქტიკას, რაც მისი შინაგანი შეფასების კრიტერიუმს, მართალია, ყალბად, მაგრამ მაინც ამაღლებს. ევროპულ ქვეყნებში კი, სადაც საზოგადოება თვითრეალიზაციასა და თავის დამკვიდრებას ბრენდების გარეშე ახერხებს, სადაც ხშირად სტილი უპირატესია ბრენდის სახელზე, მოთხოვნა ყალბ პროდუქციაზეც შესაბამისად ნაკლებია.

საბოლოო ჯამში, სწორედ ამ მოთხოვნის არსებობა ეკონომიკისათვის არცთუ ისე სახარბიელო შედეგებს განაპირობებს. 22-მილიარდიანი დანაკარგი, რომელიც შემდგომი წლისათვის გაორმაგების ზღვარზეა, არ არის ერთადერთი ზიანი, რაც ფუფუნების საგნების გაყალბებამ ეკონომიკას მიაყენა. მილიარდებით დაზარალებული ლეგიტიმური ეკონომიკური საქმიანობები „ჩრდილოვანი ეკონომიკისათვის“ ხელშეწყობი გამოდგა, რამაც ჯამში არაერთი ქვეყნის მთავრობას საჯარო მომსახურების შემოსავლები საკმაოდ შეუმცირა, საშემოსავლო გადასახადები კიდევ უფრო გაზარდა, ასიათასობით ლეგალური სამუშაო ადგილი, ფაქტობრივად, გააქრო და მომხმარებელი რეალური კრიმინალის თანამშრომელი გახდა. თავად ძვირად ღირებული ბრენდები პირდაპირი შემოსავლის კლებას,

კორპორაციული /ბრენდ-იდენტობისა და პრესტიჟის შემცირებასა თუ დაკეცვას, სავაჭრო ნიშნის არალეგალური გამოყენებისა და ამ არალეგალურ საქმიანობასთან ბრძოლის საქმეში მატერიალური დანაკარგების პრობლემატიკას მძაფრად განიცდიან. სხვადასხვა ბრენდმა ამ მაქინაციური ინდუსტრიის წინააღმდეგ ბრძოლის სხვადასხვა მეთოდი გამოიყენა. თუ მოგზაურობა გიწევთ, ალბათ გაგახსენდებათ ევროპის აეროპორტებში განთავსებული ბანერები. ერთ-ერთი მათგანის შინაარსი ასეთია: „ნამდვილი ქალებ-ტონები ყალბ პროდუქციას არ მოიხმარენ – ყალბი პროდუქციის შეძენა სამწლიან პატიმრობას და 30 ათასი ევროს ჯარიმას ითვალისწინებს“. ასეთი ბანერები დაახლოებით მსგავსი დატვირთვის სლოგანებით Comite Colbert-ის ერთგვარი მანიფესტი იყო ყალბი ბრენდ-ინდუსტრიის წინააღმდეგ. ეს ორგანიზაცია, რომელიც ფუფუნების ბაზრის განვითარებასა და პოპულარიზაციას ისახავს მიზნად, 1954 წელს ჟან-ჟაკ გერლენის მიერ იქნა დაარსებული. ამ ეტაპზე მასში 75 პრემიუმ-კლასის ბრენდი არის გაერთიანებული. თუმცა ეს საპროტესტო აქტი, როგორც ყალბი საქონლის მწარმოებელთათვის, ისე მომხმარებლებისთვის უმნიშვნელო აღმოჩნდა. საფრანგეთში ამ მხრივ ყველაზე მკაცრი კანონმდებლობა 1994 წლიდან მოქმედებს. ბრიტანეთსა და აშშ-ში ყალბი პროდუქციით ვაჭრობისათვის სასჯელის ფორმად ათწლიანი პატიმრობა არის დადგენილი. 2012 წელს ევროკავშირმა 161 მილიონი დოლარის ყალბი პროდუქციის ამოღება შეძლო, აშშ-ში კი – 155 მილიონის, თუმცა იმ მონსტრ ინდუსტრიასთან ბრძოლაში, რასაც ყალბი პროდუქციით ვაჭრობა წარმოადგენს, ეს მიდგომა საკმარისი არ არის. თავად ჩინეთში ამ მხრივ საკანონმდებლო ბაზა ყოველ წელს იხვეწება, თუმცა რაიმე სახის ეფექტი ჯერჯერობით ვერც ამან მოახდინა. 2011 წელს ჩინეთის მთავრობამ მასშტაბური სადამსჯელო ღონისძიებების გატარება დაიწყო გამყალბებლებთან ბრძოლის კუთხით, რასაც 9 ათასი ადამიანის დაკავება, 530 მილიონი დოლარის ღირებულების საქონლის ამოღება და 14 ათასი არალეგალური ფაბრიკის დახურვა მოჰყვა. 2012 წელს კი 182 მილიონი დოლარის პროდუქცია იქნა ამოღებული, ორი ათასი ადამიანი დაკავებული, ხოლო 1100 ფაბრიკა დახურული. თუმცა ხშირად ისმის ბრალდება, რომ 2011 და 2012 წლების რეიდის ტიპის მსგავსი ღონისძიებები დადგმული სანახაობა იყო, ხოლო ჩინეთის ხელისუფლება საქალაქო და რეგიონალური მასშტაბით კორუფციული გარიგებების სპეციალური სქემის შექმნაშიც კი ამხილეს. თუმცა ამით რეალურად არც არაფერი შეცვლილა. ბანგკოკში ყალბი პროდუქციისადმი მიძღვნილი მუზეუმიც კი გაიხსნა, რომელიც დამოუკიდებელი იურიდიული კომპანია Tilleke & Gibbins-ის დაარსებულია და რომლის შექმნის იდეა საზოგადოებისთვის იმის შესხენებას ისახავს მიზნად, რომ გაყალბება, ყალბი პროდუქციით ვაჭრობა და ამ პროდუქციის შესყიდვა დანაშაულებრივი ქმედებაა.

ბრიტანეთსა და აშშ-ში ყალბი პროდუქციით ვაჭრობისათვის სასჯელის ფორმად ათწლიანი პატიმრობა არის დადგენილი.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ დაარსებული BASCAP-იც კრიმინალურ საქმიანობასთან ბრძოლას, ბაზრის კვლევას, სამომხმარებლო ტრენდების გაანალიზებასა და ყველა არსებული ხერხით ამ მოვლენასთან გამკლავებას ისახავს მიზნად. მიუხედავად ყველაფრისა, აქამდე მიღებული ზომები არასაკმარისი და უშედეგო აღმოჩნდა. სხვადასხვა ქვეყნის კანონმდებლობა რეალურად იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ უფრო ქმედითი ნაბიჯები გადაიდგას, მაგრამ ვერც ამ რეგულაციების იმპლემენტაცია და ვერც აღსრულება სათანადო დონეზე ვერ ხორციელდება, რასაც სავალალო შედეგამდე მივყავართ.

იქ, სადაც მტკიცე ადამიანური ნება არსებობს, კანონი ხშირად უძლეურია. საზოგადოება სრულ მზაობას გამოხატავს, იყოს მოტყუებული და ამ ტყუილში თანხაც გადაიხადოს. საზოგადოებრივი შეგნება კი იმ მდგომარეობამდე მივიდა, როდესაც თვითდამკვიდრების პროცესში ტყუილი, მიბაძვა და იმიტაცია ერთ-ერთი მთავარი იარაღია. პრესტიჟული კონსიერჟ-სერვისის Quintessentially თავისი ექსკლუზიურობით არის ცნობილი. ამ კლუბის წევრობა ავტომატურად უდიდეს პრივილეგიებსა და

სტატუსს ანიჭებს ადამიანს. ეს სააგენტო მხოლოდ მსოფლიოს რამდენიმე ასეულ მილიონერს თუ მილიარდერს ემსახურება. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, მათ ყველა ახირებას აკმაყოფილებს. ჯერ კიდევ 2010 წელს ამ სააგენტოს რეგიონალური დირექტორს მი-

ლანის ოფისში შეეხვდი. მახსოვს, მისი ტელეფონი არ ჩერდებოდა, მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან მას ხან საამიროების შეიხები ურეკავდნენ, ხან რუსი ოლიგარქები და ხანაც – მექსიკელი ბიზნეს-მაგნატები. მაშინ მათი მოთხოვნები იმდენად არარეალური და სასაცილო მეჩვენა, რომ გამეღიმა კიდევ, თუმცა რომ დავინახე, როგორ წამებში შეუდგა ლუქს-სერვის-პროვაიდერი მათი სურვილების შესრულებას, ღიმილი გაოცებაში გადამივიდა. ნახევარი საათის განმავლობაში შეიხის ცოლს ვინტაჟის ტიპის ერმესის ალიგატორის ტყავისაგან დამზადებული და ბრილიანტის თვლებით გაწყობილი ჩანთა უშოვეს, რომელიც რომში იტალიელი არისტოკრატების სახლიდან შეისყიდეს. რუს ოლიგარქს სარდინიაზე საუკეთესო ვილა გაუმზადეს თავისი მომსახურე პერსონალით და ფერარის უახლესი მოდელები შეუჩრიეს, ათი დღით პორტო-ჩერვოში გადასაადგილებლად. შეხვედრის პროცესში დიდხანს ვისაუბრეთ ლუქს-ბაზრის სამომავლო ბედზე და ზოგად კონდიციებზე. მან განაცხადა, რომ სწორედ მისი სამომხმარებლო სეგმენტის ცხოვრების სტილის მიმბაძველობით ვითარდება ყალბი ინდუსტრიის სფერო – ყველას უნდა ცხოვრება ფუფუნებაში, სადაც ნებისმიერი დეტალი პრესტიჟსა და მაღალ სტატუსზე მეტყველებს. ხოლო ისინი, ვისაც ამის საშუალება არ გააჩნია, ფუფუნების იმიტირებას ცდილობენ. გარკვეულწილად ასეც არის. ამ საკითხს ფსიქოლოგიური კუთხით რომ მივუდგეთ, მძაფრად გამოხატულ არასრულფასოვნების კომპლექსს აღმოვა-

ჩენთ. ადამიანები, რომლებიც სხვისი მატერიალური სიდიადით იმდენად არიან მოზიბლულნი, რომ ყველანაირად ცდილობენ მათ გაუტოლდნენ, საბოლოო ჯამში, ვიღაცის იაფფასიან ასლებად ყალიბდებიან. უდავოა, ფუფუნებაში ცხოვრება და ექსკლუზიური, ძვირად ღირებული ბრენდების პროდუქციის შეძენა ყველას სურს და აქ საგანგაშო არაფერია. მთავარი პრობლემა ისაა, თუ რამდენად შორს არის წამსვლელი ზოგიერთი ადამიანი არარსებული ფუფუნების ძიებაში! მიმბაძველობის სინდრომი პანდემიურად მოედო მთელ მსოფლიოს, ვაქცინა კი ალბათ თავად ადამიანშივეა, თუმცა ამოქმედება, სამწუხაროდ, ერთეულებს გამოსდით. ვნება, რომ საზოგადოებას მოაჩვენო თავი იმად, რაც არ ხარ და მიბაძო მათ, ვინც სოციალურ მიერ დაკანონებული შაბლონების მიხედვით იდეალს უტოლდება, ახალ მძლავრ ფაზაში შევიდა. შინაგანი თავისუფლებადაკარგული ადამიანები, რომლებიც უფროთხიან საკუთარი მეს გამძნატვას და ურჩევნიათ საერთო, მასობრივ ტრენდებს ამოაფარონ თავი, სიყალბის პროპაგანდის ნაწილი ხდებიან. მსოფლიო, რომელიც ყოველგვარად ცდილობს დაგვანახოს ბრტყევი ფუფუნების უპირატესობა და დიდებულება, ცბიერად გვიხმობს ამ ყოველივეს ნაწილი გაგხდეთ. ის ადამიანები კი, ვინც ამ გამოძახილს მიჰყვებიან, ნებისთი თუ უნებლიეთ ავანტიურის ნაწილი ხდებიან. რადგან გახდეს ის, რაც ფაქტობრივად თუ თეორიულად არ ხარ, შეიძინო ის, რაც შენ შესაძლებლობებს აღემატება, ფლობის ზღვარზე გაყენებს. როდესაც ადამიანს უჩნდება სურვილი, თავი მიაკუთვნოს იმ სოციალურ ფენას, რომელსაც იგი რეალურად არ ეკუთვნის და ამისათვის სხვისი ცხოვრების სტილის იმიტაციას ახდენს, ცდილობს გაიგივდეს წარმატებასთან, მაღალ სოციალურ სტატუსთან და ამის დამტკიცებას სიყალბის საშუალებით ახორციელებს, უდავოდ არაჯანსაღი მოვლენაა. ფსიქოლოგების განცხადებით, ყალბი პროდუქციის შეძენისას, ემოციებიც ყალბია, ანუ რეალურად რამდენად ზუსტიც არ უნდა იყოს ბრენდის ასლი, ფსიქოლოგიურად მისი შეძენა არაფრით არ უტოლდება იმ ემოციურ გაცნობას, რომელსაც ორიგინალის ფლობა იწვევს. თუმცა ეს შეგრძნებები მეორეხარისხოვანი გახდა არარეალური სტატუსის დამტკიცების პროცესში. მომხმარებლის ძალიან დიდი პროცენტი-სათვის პრესტიჟი ხარისხზე უპირატესია. „ფეიქი“ აძლევს საშუალებას მყიდველს, შეიძინოს ბრენდი, როგორც სტატუსის სიმბოლო და არა როგორც ხარისხის გარანტი. ბრენდ-აკვიატებამ იმდენად ღრმა ზეგავლენა მოახდინა საზოგადოების ძალიან დიდ ნაწილზე და იმოქმედა ქვეყნობიერზე, რომ ადამიანები უკვე გაცნობიერებულად ყიდულობენ ყალბ ბრენდულ პროდუქციას.

მაგრამ საუბარი ამ პრობლემის მხოლოდ ფსიქოლოგიურ ასპექტზე რეალურ სურათს სრულყოფილს თავისთავად ვერ გახდის. არსებობს კიდევ რამდენიმე ფაქტორი, რაც განაპირობებს ბოლო წლებში ყალბი პროდუქციისადმი ინტერესის მძლავრ მატებას. გლობალური ეკონომიკური კრიზისის პირობებში, როდესაც მომხმარებელთა შემოსავალმა საგრძნობლად იკლო, დაიწყო ძიება შედარებით დაბალ ფასად იმავე ან მსგავსი პროდუქციის შესა-

ძენი ახალი გზებისა. მომხმარებელთა შესყიდვითი პოტენციალის კლებასთან ერთად, გაიზარდა მოთხოვნა ბრენდული პროდუქციის ასლებზე. იმ სამომხმარებლო ჩვევებმა, რომლებიც საზოგადოების დიდ ნაწილში წლების მანძილზე გამჯდარი იყო, კრიზისთან ერთად მოდიფიცირება განიცადა. მომხმარებელი დადგა პრობლემის წინაშე, საგრძნობლად შეკვეცილი ფინანსური შესაძლებლობების პირობებში როგორ გაეგრძელებინა შესყიდვა პროდუქციისა, რომლის მიმართაც ლოიალურობა წლების განმავლობაში ჩამოუყალიბდა. შედეგად, ხალხმა იმავე პროდუქციის იაფფასიანი, თუნდაც გაყალბებული სუბსტიტუტის შესყიდვა დაიწყო. შეიქმნა მოთხოვნა არაღვთაურ და ყალბ პროდუქციაზე, რამაც, თავის მხრივ, „ჩრდილოვანი ეკონომიკის“ ზრდის სტიმულირებას შეუწყო ხელი. თუმცა საგულისხმოა ის ფაქტი, რომ ბოლო წლებში გლობალური ეკონომიკური კონდიციის ზოგადმა გაუმჯობესებამ და დასტაბილურებამ პირდაპირპროპორციულად კი არ გამოიწვია „ფეიქებზე“ ინტერესის კლება, არამედ პირიქით, გაყიდვებმა საგრძნობლად იმატა. საზოგადოებამ ამ ფორმით ყიდვის პრივილეგიები გაითავისა და ისურვა კვლავ ასლების შეძენით დაეკმაყოფილებინა სამომხმარებლო მოთხოვნილებები. კვლევების უმეტესობა გვიჩვენებს, რომ მსგავსი პროდუქტის შეძენის პროცესში დაბალი ფასი მთავარი მოტივატორია, რადგანაც მომხმარებელს დაზოგვის საშუალება ეძლევა, მაშასადამე, ამ პროდუქციის აღქმული ღირებულება (ფასი და ხარისხის რაციო) საკმაოდ მაღალია.

მედიის ზეგავლენა აგრეთვე ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია ამ საკითხში. მედიასაშუალებები, ძვირად ღირებული სარეკლამო კამპანიები, პიარტექნოლოგიები მთელი დატვირთვით მუშაობს, რათა ბრენდის არსი და მნიშვნელობა იმდენად ფასეული გახადოს საზოგადოებისათვის, რომ იგი ჩვეული ყოფის ნაწილად გადაიქცეს. მედიის მიერ სოციალისათვის დადგენილი ნორმები ფორსირებას უწევს ბრენდომანიის გაძლიერებას და ფუფუნების გაფუტისებას. იქიდან გამომდინარე, რომ მსოფლიო მოსახლეობის ძალიან დიდ პროცენტს არ გააჩნია შესაძლებლობა, შეწვდეს ფუფუნების ბაზრის მიერ შემოთავაზებულ არაადეკვატურად მაღალ ფასებს, საზოგადოება ავტომატურად ცდილობს საამისოდ ხელმისაწვდომი საშუალებები აღმოაჩინოს. ფუფუნება ასპირაციული მოვლენაა, ის არასდროს ყოფილა იოლად მისაღწევი ყველასათვის და სანამ მედია ამ ლუქს-ბრენდების პროდუქციას მსოფლიოს აწვდის როგორც „მასლ-ჰევს“, მანამდე ყალბი პროდუქციის წარმოების ინდუსტრიის ზრდა თავისთავად გარდაუვალი იქნება.

აქვე საგულისხმოა კიდევ ერთი მომენტი, რასაც ტენდენციების, იმავე ტრენდების სწრაფი ცვალებადობა ეწოდება. ლუქს-კატეგორიის მოდის სახლების მიერ შემოთავაზებული ტრენდებისა და, შესაბამისად, პროდუქციის უსწრაფესმა ცვლილებებმა ყიდვა-გაყიდვის ისეთი პროცესი გამოიწვია, სადაც კონკრეტული ნივთის სასიცოცხლო ციკლი მხოლოდ ერთ სეზონს გრძელდება. ზოგადად, არსებული პრინციპის თანახმად, როდესაც რომელიმე ნივთს „მოდური“ სტატუსის დაღი ესმევა, ის მაშინვე იწყებს „მოდურიდან“ გას-



ვლას". ამიტომ ხალხს ურჩევნია, სეზონურ სიახლეში რაც შეიძლება ნაკლები თანხა გადაიხადოს. პრემიუმ-კლასის ბრენდების მიერ ნაკარნახები ტრენდების მიმდევრობა თავის თავში მიბადვას გულისხმობს – ადამიანი, რომელიც მისდევს მოდის ტენდენციას, ცდილობს, განასხვავოს და გამოეყოს საკუთარი თავი სხვებისაგან და იმავდროულად ამტკიცებს, რომ ის მიეკუთვნება ამა თუ იმ ფენასა თუ ჯგუფს. შეუძლებელია ტრენდის არსებობა მიბადვისკენ სწრაფვისა და კოლექტივთან შერწყმის გარეშე. თავად ტრენდის არსიც იმაში მდგომარეობს, რომ ის ერთდროულად ახალიც არის და გარდამავალიც, რაც დროის დინების შეგრძნებას იძლევა. ყველაზე დიდი პროცენტი ლუქს-ასლების მომხმარებლებისა მერყეობს 25-დან 35 წლამდე ასაკობრივ სპექტრში და, ბუნებრივია, ტრენდებისადმი ინტერესიც ამ სეგმენტის ინტერესთა სფეროში მოწინავე პოზიციაზეა. ახალგაზრდა ადამიანს ხშირად არა აქვს იმის შესაძლებლობა, ყველა სეზონის ახალი მოდის ასირებები დააკმაყოფილოს, კოლოსალურ თანხად შეიძინოს პროდუქცია, რომელიც მხოლოდ ერთ სეზონს გასტანს და მის მოდურ სტატუსს მალევე გამუჩნდება კონკურენტი. ამიტომ ისინი ხშირად მოდის გამოძახილს ყალბი პროდუქციით შეიარაღებულები ხვდებიან.

საგულისხმოა კიდევ ერთი ფაქტი. მსოფლიო საზოგადოების გარკვეული ნაწილი საკმაოდ სკეპტიკურად ეკიდება პრემიუმ-კლასის ბრენდების ფასთწარმოქმნის სტრატეგიას და მიიჩნევს, რომ ბრენდები მხოლოდ სახელს ყიდნიან. გაბუქებული ფასები ხშირად ბრენდის პრესტიჟის დამსახურებად მიიჩნევა. ეს ძალიან ხშირად განაპირობებს მოვლენას, როდესაც მაღალი შემოსავლისა თუ სოციალური სტატუსის მქონე ადამიანებიც არ ამბობენ უარს „ლუქს-რეპლიკების“ შეძენაზე. „ფეიქს“ ყიდვისას მათი უმთავრესი არგუმენტია, რომ ბრენდების მხრიდან თავს მოტყუებულად გრძნობენ და მიიჩნევენ, რომ რეალურად ათასი ევროს ღირებულების პროდუქტი არ უნდა ღირდეს ორი ათასი მხოლოდ ბრენდის სახელის გამო. მეორე არგუმენტი ფულის გაცემის, ზოგადად ხარჯვის კულტურას უკავშირდება, რომელიც ყველა ადამიანისთვის სხვადასხვაა. ზოგიერთისათვის წარმოუდგენელია, იყიდოს ნივთი, რომლის ღირებულება ხუთი ათასი ევროა და ამავე დროს იცოდეს, რომ ფაქტობრივად ანა-

ლოგიური ნივთის შეძენას, თანაც დიდი რაოდენობით, იგი იმავე ან ნაკლებ ფასად შეძლებს. ნებისმიერ შემთხვევაში ნათელია ერთი რამ – საზოგადოება განწყობილია, მზად არის და მონდომებულია, შეიძინოს ყალბი პროდუქცია და ყველა ის ფაქტორი, რაც მეტ-ნაკლებად განიხილეთ, ერთ ჯაჭვურ პროცესად იკვრება, რომელიც საბოლოო ჯამში მოთხოვნის არსებობას განაპირობებს.

საზოგადოება ამ პრობლემას სიღრმისეულად ვერ აღიქვამს და როგორც არარეფლევანტურს, ისე უდგება. ეს არ არის ტიპური „შავი ბაზარი“, სადაც არალეგალური ნარკოტიკისათვის, იარაღისა თუ ძვირფასი თვლებისათვის ადამიანის სიცოცხლე საფრთხის ქვეშ დგება. მსოფლიო მოსახლეობის ძალიან დიდი ნაწილისათვის გაყალბება „უმსხვერპლო“, მსუბუქი კრიმინალია. გამყალბებლები არ განიხილებიან იმავე დანაშაულებრივ კონტექსტში, როგორც ნარკომივაჭრები ან სხვა მძიმე ტიპის კრიმინალები, თუმცა საზოგადოება რატომღაც არიდებს თავს იმ ფაქტების გაანალიზებას, რომ გამყალბებელთა ქმედებები მსოფლიო ეკონომიკას მრავალი მილიარდი დოლარით აზარალებს, აქტიურად უწყობს ხელს ლეგალური სამუშაო ადგილების შემცირებას, სტიმულირებას უწევს დაბალი გასამრჯელოსა და ცუდი სამუშაო პირობების შექმნას. საოცარია, თუმცა არც ის აზრი, რომ ადამიანი თავად ხდება დანაშაულებრივი ქმედების თანამზრახველი, არ წარმოადგენს შემაჩერებელ ძალას საიმისოდ, რომ მსგავსი ფაქტები კიდევ გამოვლინდეს. გამოსავალი კი რეალურად მხოლოდ ერთია – გლობალური კოორდინაცია და ყალბ ინდუსტრიასთან ბრძოლის მეთოდების მაქსიმალური გამდიერება, რეგულაციებისა და კანონმდებლობის იმპლემენტაცია და, რაც მთავარია, საზოგადოებრივი აზროვნებისა და დამოკიდებულების ცვლილება. ერთობლიობაში ამ სამი ფაქტორის უტილიზებამ, ყველაზე დიდი შანსია, ამ პრობლემატიკასთან ბრძოლაში რეალური ძვრა მოახდინოს.

მანამდე კი მსოფლიოს კვლავ რჩება დაზარალებული ეკონომიკა, ექსკლუზიურობადაკარგული ფუფუნება, რომელიც გამასხრებულის პოზიციაში აღმოჩნდა და საზოგადოება, რომელიც მორჩილად იტყუებს თავს, იმიტირებულ რეალობასაა ამოფარებული და კრიმინალის ნაწილი ხდება. **F**

გამორჩეული დამსაქმებელი

Japan Tobacco International (JTI) საქართველოსა და ევროპის გამორჩეულ დამსაქმებლად დასახელდა. Forbes Georgia კომპანიის HR დირექტორს კავკასიაში, ინა იაკოვჩუკს გაესაუბრა.



ინა იაკოვჩუკი

JTI-ს HR
დირექტორი
კავკასიაში

დიდი მიღწევა, საზოგადოება დააინტერესო ინოვაციური კონცეფციით ახალი ტერმინების ერაში, მით უფრო – გაჯერებულ შრომით ბაზარზე. თუმცა თავად ახალ ერას მნიშვნელოვანი აღიარება მოაქვს კომპანიებისათვის.

გამორჩეული დამსაქმებელი – საზოგადოება ასე უწოდებს კორპორაციას, ბიზნესს, რომელიც შრომის საერთაშორისო ბაზარზე მაღალი კორპორაციული კულტურითა და საუკეთესო პირობებით გამოირჩევა, რითაც იზიდავს, ავითარებს და ინარჩუნებს ნიჭიერ თანამშრომლებს.

Japan Tobacco International-ის (JTI) თანამშრომლები ბიზნესთან ერთად იზრდებიან და ვითარდებიან. თანამშრომელი კომპანიის უმაღლესი ფასეულობა და უმნიშვნელოვანესი აქტივია. იგი პირველია, ვინც იღებს ნათელ ინფორმაციას კომპანიის მიზნების შესახებ, რაც მას კარიერული განვითარების დაგეგმვასა და სათანადო შედე-

გების მიღწევაში ეხმარება.

Japan Tobacco International-ი თამბაქოს წამყვანი საერთაშორისო მწარმოებელი კომპანიაა, Japan Tobacco კომპანიათა ჯგუფის წევრი. კომპანია 15 წლის წინ შეიქმნა. აქ ასზე მეტი ეროვნების 27,000 თანამშრომლისათვის მეგობრული გარემოა შექმნილი. მსოფლიოს მასშტაბით 364 ფილიალის სათავე ოფისი ჟენევაშია განთავსებული.

JTI საქართველოში პირველად 2000 წელს შემოვიდა. 2011 წელს კი თბილისში კავკასიის რეგიონული სათავე ოფისი დაარსდა, სადაც 12 ეროვნების 220-ზე მეტი ადამიანი მუშაობს. საქართველოში ძირითადი პორტფელი წარმოადგენილია „ვინსტონის“, „ქემელის“, „სობრანის“, „LD“-ისა და „მაგნას“ ბრენდებით.

2014 წელს JTI საქართველოსა და ევროპის Top Employer-ად დასახელდა თანამშრომელთა მართვით ერთგულების, გამორჩეული მზრუნველობის, მათი განვითარების ხელშეწყობისა და საუკეთესო შრომითი პირობებისათვის.

რას ნიშნავს Top Employer-ის ჯილდო? – ძირითადი და დამატებითი ბენეფიტები, სამუშაო პირობები, ტრენინგი და განვითარება, კარიერული ზრდა, მენეჯმენტი მულტინაციონალურ გარემოში – ეს მცირე ჩამონათვალია იმ ფაქტორებისა, რომლებმაც JTI-ს Top Employer-ის სტატუსი მოუტანა. ჯილდოს გადაცემას წინ უძღოდა დეტალური კვლევა. გულდასმით შეფასდა ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ორგანიზაციული სტრატეგია, ადამიანური რესურსების მართვა, კომუნიკაცია, კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობა, თანამშრომელთა პოტენციალისა და მათი განვითარების სწორი მართვა, ანაზღაურება და აღიარება, სამუშაო პირობები და კეთილდღეობა.

JTI-ის გამორჩეულობას კიდევ უფრო მეტად ამყარებს Top Employer-ის ჯილდო, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია კომპანიის აშუამდგომელი და პოტენციური თანამშრომლებისათვის.

ეს აღიარება თავისთავად გულისხმობს მუდმივ სწრაფვას სრულყოფისაკენ: კარგ სამუშაო პირობებს, საინტერესო ტრენინგებს თანამშრომელთა მრავალფეროვანი გუნდისათვის, საერთაშორისო გამოცდილებას და, ამავედროულად, ძალიან თბილ და მეგობრულ გარემოს.

რა ფაქტორების გამო გაიარა JTI-მ სერტიფიცირება, რატომ ჩათვალა კომპანიის მენეჯმენტმა აღნიშნული პროცესი აუცილებლად? ეს გლობალური ინიციატივა იყო თუ ადგილობრივი?

თავიდანვე ვიცოდით, რომ Top Employer-ის ჯილდო არის დამსახურებული აღიარება გამორჩეულობისთვის მსოფლიოს წამყვან კომპანიებს შორის. ასევე ვიცოდით, რომ Top Employer სტატუსი კიდევ უფრო გაამყარებდა ჩვენს გამორჩეულ ადგილს ქვეყანაში და მის გარეთ, წარმოგვაჩენდა, როგორც პასუხისმგებლობის მქონე საიმედო დამსაქმებელს, რაც ასე გვეხმარება რეკრუტინგის, ნიჭიერ თანამშრომელთა შენარჩუნებისა და ბიზნესში მათი ჩართულობის მიმართულებით. ჩვენ გვსურდა, მთელი საზოგადოებისთვის გვეცნობებინა, რომ ჩვენი კომპანიისათვის უმთავრესი სწორედ ჩვენი თანამშრომელია.

სერტიფიცირება, როგორც პროცესი, ძალიან ეფექტური აღმოჩნდა JTI-ში დამკვიდრებული პრაქტიკისა და მიდგომების შესადარებლად ევროპის სხვა წამყვანი კომპანიების პარამეტრებთან. ცხადია, მეტად გამოიკვეთა ის სფეროები, რომელთა გასავითარებლად მეტი მუშაობაა ჩასატარებელი.

Top Employer-ის სერტიფიცირების პროცესს JTI მრავალ ქვეყანაში მიმართავს. საქართველოში ეს იყო სრულიად ნებაყოფლობითი პროცესი, ადგილობრივ დონეზე მიღებული გადაწყვეტილება, რომელსაც სიამაყით და უდიდესი პასუხისმგებლობით მოვეკიდეთ.

რა შეიცვალა სერტიფიცირების შემდეგ?

ექსკლუზიური და გლობალურად აღიარებული Top Employer-ის საზოგადოების წევრობა გვიბძგებს HR-ის დადებითი მხარის მეტად განვითარებისკენ. სერტიფიცირების შემდეგ ჩვენ გავცვანით ინოვაციურ მიდგომებს ამ სფეროში. შედეგად, შეგვიძლია ახლებურად და სწორად განვჭვრიტოთ, დავგვეგმოთ და განვვითაროთ. სერტიფიცირების შემდეგ ჩვენთვის ხელმისაწვდომია ბევრი ახალი, საინტერესო მიდგომა შრომითი ურთიერთობების სფეროში. განსაკუთ-

რებით საინტერესო კი ყველაზე ობიექტურ HR კვლევაში მონაწილეობა იყო.

ცხადია, Top Employer-ის ჯილდო ამყარებს ჩვენი კომპანიის, როგორც საიმედო დამსაქმებლის, ბრენდსა და პოზიციას. ჩვენ ვამაყობთ ამით.

როგორ შეაფასებთ JTI-ს, როგორც დამსაქმებელს, რისი თქმა გსურთ პოტენციური კანდიდატებისთვის?

JTI საერთაშორისო კომპანიაა. ჩვენ ყოველდღიურად აქტიურად ვთანამშრომლობთ სხვადასხვა ჯგუფთან, ამუშამინდელი და პოტენციური თანამშრომლების ჩათვლით. დღეს, როგორც არასოდეს, ყველაზე მნიშვნელოვანია მკაფიო მიზნები და ფასეულობები.

რატომ არის JTI გამორჩეული?

კომპანიას ორი მხარე აქვს: ერთი მხრივ დინამიკური, შემოქმედებითი, ენერგიით აღსავსეა, ხოლო მეორე მხრივ - ზუსტი, გრძელვადიან შედეგსა და მაღალ ხარისხზე ორიენტირებული. კომპანიის ფასეულობები ერთგვარი გარანტია იმისა, რომ კომპანია მიაღწევს დასახულ მიზანს და გახდება ყველაზე წარმატებული თამბაქოს კომპანია მსოფლიოში. კომპანია მუდმივად ისწრაფვის სიახლისკენ და შეუძლია, განსხვავებული მიდგომით აკეთოს საქმე. კომპანია გახსნილია და მრავალფეროვნებით საზრდოობს, მუდმივად ვითარდება და უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებს ხარისხს.

როგორც დამსაქმებელი, JTI სწორედ ის კომპანიაა, სადაც ადამიანი ბიზნესთან ერთად მეტად საინტერესო გარემოში ვითარდება და სადაც უმაღლესი ხარისხი უკვე დიდი ხანია სტანდარტადაა ქცეული.

რით გამოირჩევიან შრომით ბაზარზე?

ნებისმიერი კომპანია ადამიანებით გამოირჩევა. დღეს ბევრს საუბრობენ კორპორაციულ კულტურაზე. რა არის ეს? ძალიან მარტივია რომელიმე წარმატებული კომპანიის კულტურის გადმოღება, საკუთარში დანერგვა და პირველივე დღიდან მისი ამოქმედება. თუმცა ჯანსაღი ატმოსფეროსა და კომპანიის ცოცხალი ფასეულობების შექმნას წლები სჭირდება.

კომპანიაში კულტურას ადამიანები აცოცხლებენ, ადამიანები, რომლებიც სწორად ირჩევენ თანამშრომლებს, ზრდიან და ავითარებენ მათ. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, JTI-ის თანამშრომლებს განვითარების ფართო და მრავალფეროვანი შესაძლებლობები აქვთ რო-

TOP EMPLOYER



Top Employer-ის ჯილდოს მსოფლიოში გასცემს Top Employer ინსტიტუტი, წარსულში ცნობილი, როგორც CRF ინსტიტუტი, რომლის სათავე ოფისი ჰოლანდიაში მდებარეობს. ინსტიტუტი 1991 წლიდან არჩევს საუკეთესო დამსაქმებლებს. უპირველესი ფაქტორი, რასაც Top Employer ინსტიტუტი აფასებს, არის გარემოსა და პირობების მაღალი ხარისხი, რომელსაც კომპანია თანამშრომლებისთვის უზრუნველყოფს. თავისთავად, კარგი გარემო თანამშრომლების პერსონალური და პროფესიული განვითარების შესაძლებლობას ქმნის, რაც, თავის მხრივ, კომპანიის მუდმივი ზრდისა და განვითარებისათვის ძლიერი სტიმულია.

გორც სხვადასხვა ქვეყანაში, ასევე ფუნქციების მიხედვით. ჩვენ მაღალი სტანდარტებით ვმუშაობთ და, რაც მთავარია, გულწრფელები ვართ, გვიხარია მრავალფეროვნება და დინამიკურობა. სწორედ ეს გამოვარჩევს სხვა კომპანიებისგან.

საიდან იცით, კონკრეტულად რა ესაჭიროება თქვენს თანამშრომელს?

სამსახური და სამუშაო გარემო მაშინაა კარგი, როდესაც თანამშრომელს დიდი სასახურში მოსვლა უხარია, როდესაც ის ახდენს პოტენციალის რეალიზაციას, მუშაობს ბიზნესის წარმატებისთვის. ასეთი პირობების შესაქმნელად კი ორი გზა არსებობს: გავიხედოთ გარეთ და ჩავიხედოთ შიგნით.

JTI ახორციელებს გარე კვლევებს და აანალიზებს შედეგებს შრომის ბაზრისა და სხვა მსხვილი საერთაშორისო კომპანიების პრაქტიკის შესაფასებლად. ტარდება სახელფასო კვლევებიც. რო-

ცაა ლიდერობა, უშუალო მენეჯმენტი, ანაზღაურებისა და ეფექტიანობის მართვა, ტრენინგი და განვითარება, ოპერაციული ეფექტიანობა, ორგანიზაციული მიმართულება და ცვლილება და სხვა. შედეგად, თანამშრომელთა საჭიროებანი 360-გრადუსიან პერსპექტივაში ჩანს. მომავალი ასეთი კვლევა 2015 წელს ჩატარდება.

როგორ არჩევთ თანამშრომლებს, რა არის ძირითადი კრიტერიუმი?

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში JTI მნიშვნელოვნად გაიზარდა. კომპანიაში თანამშრომელთა რაოდენობა გასამმაგდა. ვამაყობთ, რომ ჩვენთან პროფესიონალები მუშაობენ. ვაკანტური თანამდებობისათვის ძირითადად გამოცდილი, მოტივირებული ადამიანებს ვეძებთ. თუმცა ჩვენთვის ასევე ძალიან საინტერესოა მოტივირებული, ნიჭიერი, განათლებული ახალგაზრდები. ჩვენ ავყავს ადამიანი, რომელსაც აქვს სწორი, ჯანსაღი მიდგომა, მზად არის ჩვენი კულტურის გასაზიარებლად. ვთვლით, იგი შემდგომში შესაბამისი ტრენინგებისა და პრაქტიკის საშუალებით ცოდნასაც გაიზრდებოდა და გამოცდილებასაც შეიძენს.

რა წვლილი შეგაქვთ ახალგაზრდა პროფესიონალთა და ზოგადად ბიზნესგარემოს განვითარებაში?

ახალგაზრდა ნიჭიერი ადამიანების განვითარება უდიდესი პრიორიტეტია. კომპანიაში მესამე- და მეოთხეკურსელებისა და ახალი კურსდამთავრებულებისათვის სტაჟირების ბრწყინვალე შესაძლებლობებია, რომლებიც ისეა დაგეგმილი, რომ სტაჟიორმა ჩვენთან შეიძინოს მაქსიმალური გამოცდილება და წარმატებული კარიერა დაიწყოს. საინტერესოა გამოცდილების, კონკურენტული ანაზღაურების, პრაქტიკული ტრენინგის, მრავალფეროვანი პროექტისა და საერთაშორისო ბიზნესგარემოს ჰარმონიული კომბინაცია – აი, რას იღებს ნიჭიერი ახალგაზრდა, რომელსაც სურს ისწავლოს და ჩვენს კომპანიასთან ერთად განვითარდეს. სტუდენტებს სასწავლო პროცესში ხელს არ ვუშლით, მათთვის სპეციალურად გვაქვს მოქნილი სამუშაო გრაფიკი. 6-12 თვიან სტაჟირებას ვაცხადებთ შემოდგომაზე, ხოლო ორთვიანს – ზაფხულში.

სამომხმარებლო ვაჭრობისა და მარკეტინგის, ფინანსების, ადამიანური რესურსების მართვის, იურიდიული, საინფორმაციო ტექნოლოგიებისა

რეზი აბისაძე

ძირითად კლიენტებთან ურთიერთობის სპეციალისტი

რა გრძნობა აქვს ადამიანს, რომელიც მუშაობს Top Employer-ად აღიარებულ კომპანიაში? მე მოგიყვებით, რა შეგრძნება გამიჩნდა, როდესაც პირველად შემოვალიე JTI-ის კარი. წარმოიდგინეთ, რომ შემოდის პროფესიონალების, მაგრამ, ამავე დროს, თბილ და მეგობრულ წრეში. პირველივე დღიდან გავიარე ძალიან მკაფიო და სასარგებლო გაცნობითი პროგრამა. თითოეული მენეჯერი მზადაა, პირადად გაგიწიოთ კონსულტაცია, მოგცეთ სასარგებლო რჩევა. „მე ამას შეგძლებ“ – ეს არის პირველი შეგრძნება, რომელიც დაგეუფლებათ პირველივე დღეს და სამუდამოდ გაგყვებათ. ვგრძნობ, რომ უკვე დიდი ოჯახის წევრი ვარ, ბევრს ვმუშაობ, რათა მივაღწიო კომპანიის მიზანს, რომელიც სრულიად შეუმჩნეველად უკვე ჩემს საკუთარ მიზნად ქცეულა... განვითარების შესაძლებლობა ჩვენთვის ყველასთვის თანაბრად ახლოსაა. ხშირად ვესწრებით ბევრ საინტერესო ტრენინგსა და სემინარს. მთავარია სწორი დამოკიდებულება, და თუ სწავლა და განვითარება გინდათ, თქვენ მას აუცილებლად მიიღებთ.



გორც ვახსენეთ, ბოლო პერიოდში Top Employer ინსტიტუტის კვლევაში მივიღეთ მონაწილეობა. იმისათვის, რომ გავიგოთ, რა სჭირდება თანამშრომლებს, არ არის საჭირო დიდი ფილოსოფია – უბრალოდ ესაუბრეთ მათ. ისეთ დიდ ორგანიზაციაში, როგორიც ჩვენია, ტარდება თანამშრომელთა ჩართულობის კვლევები. ეს არ არის თანამშრომელთა აზრის, მათი კმაყოფილების კვლევა – მისი საშუალებით კონკრეტულად მათი ჩართულობის დონე დგინდება.

ასეთ კვლევას ორ-სამ წელიწადში ერთხელ მივმართავთ. კვლევა ბრწყინვალე საშუალებაა იმისათვის, რომ შევაფასოთ, რამდენად ჯანსაღია გარემო. იგი მოიცავს ისეთ საკითხებს, როგორი-

და კორპორაციული ურთიერთობებისა და კომუნიკაციის დეპარტამენტებში სტუდენტებს საინტერესო პროექტები და ძალიან მეგობრული გარემო ელის.

სტაჟირების პროგრამა ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული პროექტია ჩვენს კომპანიაში. სტაჟი-ორთა 70% კომპანიის თანამშრომელი გახდა.

ჩვენთვის აბსოლუტურად გასაგებია, რომ წარმატების საწინდარი სწავლაა. ამდენად, JTI-ის კიდევ ერთი უმნიშვნელოვანესი პრიორიტეტია სტიპენდიები - სწავლის საფასური, რომელსაც კომპანია სტუდენტებს უხდის. უნივერსიტეტის დროს უზრუნველი პერიოდია, როდესაც სტუდენტს ყველაზე ნაკლებად უნდა აღელვებდეს ფინანსური პრობლემები. მან მეტი ყურადღება სწავლას უნდა დაუთმოს. სწორედ ამიტომ, ვფიქრობთ, ჩვენი სტიპენდიის პროგრამა მათ ცოდნის მიღებაში დაეხმარება.

JTI საქართველოში სხვა სოციალურ აქტივობებსაც ახორციელებს. კომპანიის ფილანთროპიული პროექტები ორ მიმართულებას მოიცავს: ადამიანები და ხელოვნება. კომპანია ეხმარება გაჭირვებულ ადამიანებს. უკვე რამდენიმე წელია, საქართველოში კომპანია საქველმოქმედო ფონდ „კარიტასს“ ეხმარება. შედეგად, 200 მოხუცი თბილისში ყოველდღიურად ცხელ კერძს იღებს.

მხარს ვუჭერთ კულტურის განვითარებას საქართველოში. ვთანამშრომლობთ მარჯანიშვილის თეატრთან, თბილისის საერთაშორისო თეატრალურ ფესტივალსა და საქართველოს ეროვნულ მუზეუმთან. კომპანიის იაპონური წარმოშობის პატივსაცემად, ინვესტიციებს საქართველოში იაპონური კულტურის განვითარების მიმართულებითაც ვახორციელებთ, ვმართავთ კონცერტებსა და წარმოდგენებს იაპონელი მუსიკოსებისა და მსახიობების მონაწილეობით.

JTI-ის თანამშრომლები თავად მონაწილეობენ სოციალურ აქტივობებში. ასეთ დღეს კომპანიაში „მოხალისეთა დღეს“ ვუწოდებთ. ჩვენი თანამშრომლები თავად ასუფთავებენ ახლომდებარე ადგილებსა და პარკებს. ვცდილობთ, გავზარდოთ მოსახლეობის ინფორმირებულობის დონე, რომ თითოეული ადამიანი უფრო გონიერი გახდეს და პასუხისმგებლობით მოეკიდოს გარემოსა და ეკოლოგიას.

რა ძირითადი გამოწვევები და მიმართულებები გაქვთ 2015 წელს?

როგორც უკვე გითხარით, ვემზადებით თანამშრომელთა ჩართულობის კვლევისათვის 2015 წელს. კვლევა ძალიან მნიშვნელოვანია ჩვენთვის, რამდენადაც იგი გვიჩვენებს დინამიკასა და პროგრესს 2012 წლის შემდეგ. ჩვენთვის ბოლო პერიოდში აქტუალური გახდა „კეთილდღეობის“ კონცეფცია. მას მრავალნაირი მნიშვნელობა აქვს. ჩვენთვისაც ის საკმაოდ ფართო, კომპლექსური ცნებაა. იგი გაცილებით მეტია, ვიდრე მხოლოდ ჯანმრთელობა, ან ბედნიერების შეგრძნება.

თანამშრომლის კეთილდღეობა რამდენიმე ნაწილისგან შედგება: ფინანსური (რამდენად შეუძლია ადამიანს, იცხოვროს დამოუკიდებლად და თავი ფინანსურად უზრუნველყოფილად იგრძნოს), კარიერული (მოსწონს თუ არა ადამიანს ის, რასაც აკეთებს - ეს კეთილდღეობის ძალიან მნიშვნელოვანი ელემენტია), სოციალური (ადამიანები და მათთან ურთიერთობა), ფიზიკური (რომელიც სუბიექტური ცნებაა) და საზოგადოებრივი (ადგილი, საზოგადოება, სადაც ცხოვრობს). ყველა ელემენტი მნიშვნელოვანია, ზოგიერთ მათგანს უფრო მეტი ზემოქმედება აქვს მთლიანად კეთილდღეობის შეგრძნებასა და ჩართულობის დონეზე.

მომავალ წელს ბევრს ვიმუშავებთ კეთილდღეობის კონცეფციაზე. ოფისში უკვე დანერგილია რამდენიმე საინტერესო ინიციატივა პროექტი (მაგალითად, ჯანსაღი კვების კამპანია). ვაკვირდებით, დამატებით რა შეიძლება შევთავაზოთ თანამშრომელს.

გარდა ამისა, ჩვენ კონკურენტუნარიანობას შევინარჩუნებთ არსებული პროექტების ხარისხით, აქტივობითა და მომსახურებით, რომელსაც ვუწევთ ჩვენს თანამშრომლებს.

რა მოცულობის ინვესტიციას ახორციელებთ თქვენი თანამშრომლების ტრენინგებისა და განვითარების მიმართულებით?

იმისათვის, რომ ადამიანი კომპანიაში გაიზარდოს, აუცილებელია ინვესტირება სწავლის (ტრენინგის) და განვითარების მიმართულებით. 2014 წლის ბიუჯეტი, რომელიც გამოყოფილია ტრენინგზე, ორ-ნახევარჯერ აღემატება ამ მიზნით 2012 წელს გამოყოფილ ბიუჯეტს. **F**

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში JTI მნიშვნელოვნად გაიზარდა. კომპანიაში თანამშრომელთა რაოდენობა გასამმაგდა. ვამაყობთ, რომ ჩვენთან პროფესიონალები მუშაობენ.

მარტივი მიდგომა საფონდო სტრატეგია

ისტორიის უბრალო მშვენიერება ყოველთვის სათანადოდ შეაფასეთ. მას შემდგომ, რაც 20 წელიწადი მცირე კაპიტალიზაციის მქონე აქციების ზრდას ვსწავლობდი, მე სიმარტივისა და გარკვეულობის უპირატესობებს ვხედავ. კომპანიებისთვის, რომლებიც სწრაფი ზრდის რეჟიმში არსებობენ, საქმის ნახევარს ზრდის სტრატეგიის განსაზღვრა წარმოადგენს, მეორე ნახევარს კი – მისი განხორციელება. ყველაფერი უფრო მარტივი ხდება, როდესაც თანამშრომლებისა და ინვესტორებისთვის ადვილად გასაგები და ზუსტი გეგმა არსებობს. ქვეყნის კეთილდღეობის თვალსაზრისით, მარტივი გეგმა ხელს უწყობს გუნდის შექმნას, შედეგების გაზომვასა და თანამშრომლების წარმატებისთვის კომპენსირების გადახდას. ინვესტორთა თვალსაზრისით, მარტივი ისტორია ინვესტორებს ბიზნესის გაგებაში ეხმარება, ასევე მათ საშუალებას აძლევს, პროგრესს თვალი ადევნონ და წარმატებული საქმიანობა და იღბალი ერთმანეთისაგან განასხვავონ (ასევე სწრაფად შეიტყონ პრობლემის წარმოშობის შესახებ). წარმოგიდგენთ მცირე კაპიტალიზაციის მქონე აქციათა მარტივი და ლოგიკური ზრდის ჩემუელ გეგმას: ტუხასის შტატის ქალაქ ოსტინში მდებარე კომპანია RETAILMENOT (SALE, 27) მსოფლიოში ციფრული კუპონების



ყველაზე მსხვილი ბაზრით ოპერირებს. მომხმარებლები ფულს ზოგავენ, ვინაიდან ისინი RetailMeNot.com-ზე გარეგნულად დებენ 70,000-ზე მეტ საცალო მოვაჭრე კომპანიასთან, მათ შორის Best Buy-თან, Macy's-სა და Amazon-თან. თავის მხრივ, საცალოდ მოვაჭრე კომპანიები RetailMeNot-ს გაყიდვების საკომისიოს უხდიან. აი, მარტივი ისტორია: RetailMeNot-ი მართავდა ელექტრონული ვაჭრობის ტაღლას და ბოლო სამი წლის მანძილზე მისი წლიური შემოსავლების ზრდამ 51%, ხოლო დაუბეგრავი შემოსავლის წლიურმა ზრდამ 25% შეადგინა. ვინაიდან შემოსავლები იზრდება, RetailMeNot-ს 40%-იანი დაუბეგრავი

შემოსავლის ზღვარი ნაღდი ფულის რაოდენობის ზრდას წარმოშობს. თუმცა ახლო პერსპექტივაში ერთი შეფერხებაა მოსალოდნელი: Google-ის საძიებო ალგორითმში ბოლო ხანებში განხორციელებულმა ცვლილებამ ამ კვარტალში RetailMeNot-ის საძიებო რეიტინგების დაწევა გამოიწვია (ასევე მისი აქციების ფასის შემცირება, რომელიც ცვლილების მიღებამდე \$31 შეადგენდა). ნუნერვილობით, კომპანია ალგორითმულ ცვლილებებს წარსულში უკვე უმკლავდებოდა მას შემდგომ, რაც დაწეული ფასის აქციები იყიდა. იყიდეთ დაბალფასიანი აქციები.

სწრაფად მზარდი CHINA MOBILE GAMES & ENTERTAINMENT (CMGE, 16) ჩინეთის უმსხვილესი გამოცემული და მობილური თამაშების წამყვანი შემქმნელია. კომპანია იყენებს მოდელ freemium-ს, რომელიც საბაზისო მოდელის უფასოდ შეთავაზებას გულისხმობს, მაგრამ უფრო მაღალი დონის გამოყენებისთვის საფასურს აწესებს. ტრაფიკის გენერაციისთვის, CMGE-მა სატელეკომუნიკაციო გიგანტ China Mobile-თან მოგების განაწილების შეთანხმებები დადო.

CMGE-ის გაყიდვების დაახლოებით 65% მიიღება ლიცენზირებული თამაშებიდან, რომლებიც სხვა კომპანიების მიერ არის შექმნილი, 35% კი – საკუთარი



თამაშებიდან, მათ შორის, სოციალურ ქსელებში პოპულარული Joyful Da Ying Jia-დან - პოკერის თამაშიდან. CMGE-ს აქვს ზრდის მკაფიო გეგმა: ჩინეთში სმარტფონების ჩანერგვის ამაფეთქებელი ტალღა გაატაროს და მობილური თამაშების ბუმი მოახდინოს. IDC-ის თანახმად, წლის ბოლოს ჩინეთში სმარტფონების მომხმარებელთა რიცხვი 700 მილიონს გადააჭარბებს. ცოტა ხნის წინ მენეჯმენტში წარმოქმნილი რყევის ირგვლივ მომხმარებელთა დაბნეულობამ აქციების ფასის დაწევა გამოიწვია. მე ამის გრძელვადიან შედეგებს არ ველოდები. მე ცოტა ხნის წინ შევხვდი მენეჯმენტს

ჩინეთში და ფასისა და მოგების კოეფიციენტი ჩემ მიერ შეფასებულ წმინდა მოგებაზე 11-ჯერ მეტია - \$1.50, აქციები იაფია.

დენვერში მდებარე BONANZA CREEK ENERGY (BCEI, 58) ნავთობისა და ბუნებრივი აირის მომპოვებელი კომპანიაა, რომელიც ამჟამად კოლორადოში, ნეობრანში ფიქლის ნავთობისა და არკანზასში, ქალაქ კოტონ-ველიში, ნავთობის მოპოვებაზე არის კონცენტრირებული. Bonanza Creek-ის წარმოების, დაახლოებით 70% მაღალმოგებიანი ნავთობისგან მიიღება და 2014 წელს კომპანია წარმოების 48% გაზრდას

ნასწარმეტყველებს. კომპანიის მართვი ბრდის სტრატეგია: არსებულ ფართობებზე წარმოების ეფექტური ზრდა და, როდესაც ფასი მისაღები იქნება, უფრო მეტი ფართობის იჯარით აღება. მასში Bonanza-მ კოლორადოში 35,000 აკრის ყიდვის მისთვის სასურველ ფასად - \$226 მილიონად - გარიგების შესახებ გამოაცხადა. გარიგების შედეგად კომპანიამ 700 ახალი ბურღვის ადგილი მიიღო. ერთი რისკია: იანვარში დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, მაიკლ სტარზერი, გადადგა. აქციები წმინდა მოგების \$3.10 ჩემეულ პროგნოზზე 18-ჯერ უფრო ძვირად იყიდება. **F**

ევროს გასაჭირი

წლების მანძილზე ევრო სტაბილურობას ვერ ინარჩუნებს. 1999 წელს ევროპის ტევტონურმა ჩრდილოეთმა და ხმელთაშუა ზღვის კლუბის სამხრეთმა ერთიანი მონეტარული სისტემა მიიღო, მაგრამ ევროზონის 18 წევრს საერთო ფინანსური პოლიტიკა არა აქვს. ამის გამო ევრო სასურველი ვალუტა ვერ იქნებოდა.

მიუხედავად ამისა, ფინანსური კრიზისის დროს, 1.60-დან 1.20-მდე აშშ დოლარის შემცირების შემდეგ, მაისში ევრო 1.39-მდე გაიზარდა და ეს ევროზონაში კრიზისის მომდევნო 2011-13 წლებში მოხდა. გარდა ამისა, ამის შემდეგ რეალური მშპ-ის დონე წელიწადში მხოლოდ 0.9%-ით გაიზარდა და ამ წლის პირველ კვარტალში ზრდა სულ 0.2% იყო.

მართალია, ფინანსური კრიზისი ევროზონაში მას შემდგომ შემცირდა, რაც 2012 წლის ივლისში ევროპული ცენტრალური ბანკის პრეზიდენტმა, მარიო დრაგიმ განაცხადა, რომ ცენტრალური ბანკი „მზად იყო ყველაფერი გაეკეთებინა იმისათვის, რათა ევრო შეენარჩუნებინა“, მაგრამ ევროს სიძლიერის დღეები, დეფლაციის მზარდი შიშების გამო, შეიძლება დასრულდეს.

გასულ წელთან შედარებით, მაისში, ევროზონის სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 0.5%-ით გაიზარდა. საბერძნეთი, პორტუგალია და კვიპროსი უკვე განიცდიან დეფლაციას. ხოლო ირლანდიაში, ესპანეთსა და იტალიაში ინფლაციის დონე თითქმის ნულს უდრის.

მთელი მსოფლიოს ცენტრალური



ბანკირები ძალზე შეწუხებულნი არიან იმის გამო, რომ ევროზონაში არსებული მწირი ინფლაცია შეიძლება ქრონიკულ დეფლაციად გადაიქცეს. ამიტომაც მათ, რეზერვის სახით, 2%-იანი ინფლაციის არსებობა სურთ. იანვარში საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მმართველმა, დირექტორმა კრისტინ ლაგარდმა, დეფლაციას უწოდა „კაციჭამია, რომელიც საბოლოოდ უნდა დავამარცხოთ“.

ევროპის ცენტრალურ ბანკსა და სხვა ცენტრალურ ბანკებს ინფლაციის ეშინიათ, რადგან ინფლაცია აიძულებს ბიზნესმენებსა და მომხმარებლებს ფასების დაწევის დაელოდონ. ასე რომ, მარაგი და დამატებითი პოტენციალი იზრდება, ფასი კი ხელოვნურად მცირდება, რაც შეფერხებებს იწვევს. შედეგი არის ნელი ეკონომიკური ზრდა, როგორცაც იაპონია ორი წლის მანძილზე განიცდიდა.

დეფლაციის დროს სესხები რეალურ დროში იზრდება. ახალი კრედიტები არ

მტკიცდება და გაკოტრების შემთხვევები მატულობს. 5 ივნისს ევროპის ცენტრალურმა ბანკმა იმ ნაბიჯების შესახებ გამოაცხადა, რომლებიც ევროს შესუსტებენ, ვინაიდან მათ მიაჩნიათ, რომ დიდი ნაწილი დეფლაციის საფრთხისა მან გამოიწვია. მყარი ვალუტა იმპორტის ფასებს ამცირებს და შიდა კონკურენტებს აიძულებს, ფასები ასევე შეამცირონ.

ევროპის ცენტრალურმა ბანკმა თავისი მთავარი საკრედიტო განაკვეთი 0.25%-დან რეკორდულად დაბალ, 0.15%-მდე შეამცირა. მან ასევე მოკლევადიანი დეპოზიტის განაკვეთი ნულიდან - 0.1%-მდე შეამცირა, რის შედეგადაც კომერციული ბანკები ევროპის ცენტრალურ ბანკს თავიანთი ფულის შენახვისთვის გადაუხდიან და მათ კრედიტების გაცემის სტიმული ექნებათ. ცენტრალურმა ბანკმა ასევე გამოაცხადა, რომ ამ წლის ბოლოს ბანკებს, სანამ ისინი კერძო სექტორისთვის სესხებს გასცემენ, იათ კრედიტებისთვის €400 მილიარდს გამოუყოფს. ევროპის ცენტრალურ ბანკს პირდაპირი რაოდენობრივი შემსუბუქება ჯერ არ უცდია, თუმცა არაპირდაპირი მას უკვე გაუკეთებია. 2011 წლის ბოლოს და 2012 დასაწყისში მან თავის 800 წევრ ბანკს €1 ტრილიონი ასესხა, რომლის გადახდის ვადა უპრეცედენტო იყო - სამი წელი. თავის მხრივ, ბანკებმა ეს ფული ძირითადად მათთვის მთავარი საკითხების გადასაჭრელად გამოიყენეს. ესპანურმა ბანკებმა ესპანეთის მთავრობის ობლიგაციები შეიძინეს, იტალიურმა ბანკებმა



- იტალიის მთავრობის ობლიგაციები და ა.შ. ამ რთულ პერიოდში სხვა ბარიერებიც იყო, ანუ ევროპის ცენტრალურმა ბანკმა ძალაუფლება მოიპოვა.

რაოდენობრივი შემსუბუქება ფედერალური სარეზერვო სამსახურის, ინგლისის ბანკისა და იაპონიის ბანკის სკალით რომ განხორციელებულიყო, ევროზონისთვის ნაკლებად ეფექტური იქნებოდა, ვინაიდან ფინანსირება კონცენტრირებულია იმ ბანკებში, რომელთა 70% კორპორაციუ-

ლად ფინანსდება. ევროპის ცენტრალურ ბანკს კვლავ შეუძლია შეიძინოს ფასიანი ქაღალდები, მაგალითად, იპოთეკით, ავტოსესხებით, მცირე ბიზნესის კრედიტებით, კორპორაციული დავალიანებით, საბანკო კრედიტების პაკეტებითა და ასევე სახელმწიფო დავალიანებებით.

დარწმუნებული იყავით, რომ ევროპის ცენტრალური ბანკი ევროს გასანადგურებლად უფრო მეტს გააკეთებს. პორტფელებში, რომლებსაც ჩვენ ვმართავთ,

ჩვენ ევროსა და დოლარს ვყიდით. ასევე, ევროპის ცენტრალური ბანკის იაპონიასა და ჩინეთთან გაერთიანება გვკარნახობს კონკურენციული დეველფაციის გლობალური რაუნდის შესახებ, რომლის მიზანი სუსტი შინაური ეკონომიკის პირობებში ექსპორტის ზრდაა. წმინდა შედეგი უფრო დიდი შემოსავალი იქნება, რომელიც ასევე სასარგებლო იქნება, როგორც თავშესაფარი გლობალური ფინანსური ალიაქოთის დროს. **F**



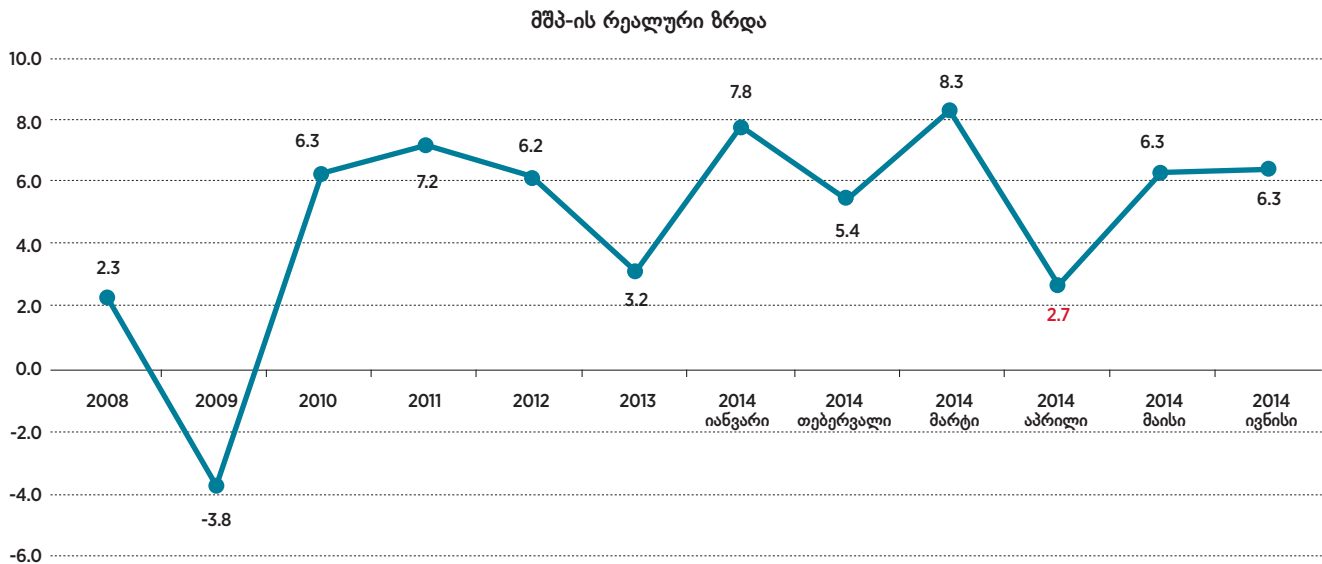
სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების ზეგავლენა ეკონომიკაზე



მსოფლიო ბანკის კლასიფიკაციის მიხედვით, 2013 წელს საქართველო მეშ-ის (მილიანი ეროვნული შემოსავლის GNI per capital-Atlas Method) ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით -\$3,570-იანი მარეწელებით, დაბალ-საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყნების ჯგუფს (lower-middle-income, 1,036\$ - 4,085\$: სომხეთი, ინდოეთი, მოლდოვა, მაროკო და ა.შ) მიეკუთვნება. აქედან დაბალ (მეშ-ი ერთ სულ მოსახლეზე \$1,035 ან

ნაკლები უნდა იყოს; მაგ.: ბანგლადეში, კამბოჯა, უგანდა, ჰაიტი და ა.შ) და დაბალ-საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყნებს განვითარებადი ქვეყნებს უწოდებენ. განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის ზრდის ტემპი განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით მუდმივად ვარიაციებით ხასიათდება და უფრო არასტაბილურია. აქედან გამომდინარე, საქართველოში ეკონომიკური ზრდის მარეწელებიც ხშირ ცვლილებებს განიცდის, რისი გა-

მომწვევი მიზეზიც სხვადასხვაა ხოლმე. ერთ-ერთ ასეთ ცვლილებას 2014 წლის აპრილში ჰქონდა ადგილი, როცა ეკონომიკის 2.7%-იანი ზრდა დაფიქსირდა. ეს მარეწელები წინა თვეების ეკონომიკური ზრდის მონაცემებთან შედარებით საგრძნობლად დაბალი იყო, რის გამომწვევ ერთ-ერთ მიზეზად ფინანსთა მინისტრმა, ნოდარ ხადურმა, სათამაშო ბიზნესში ბრუნვის შემცირება დაასახელა. მათგან, საინტერესოა საქართველოში სათამაშო



წყარო: საპარტეზოლოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური; GEOSTAT.GE

ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების სიდიდე, ამ სფეროში არსებული აქტივობა და მისი ზეგავლენა ეკონომიკაზე მიმოვიხილო.

2007 წელს ეკონომიკის 12.3%-იანი ზრდის შემდეგ (2007 წელი გასულ და მომდევნო წლებთან შედარებით „ეკონომიკური ბუმის“ პერიოდი იყო) მშპ-ის ზრდის ტემპი 2008 წლიდან 2010 წლამდე კლების ტენდენციით ხასიათდებოდა (რუსეთ-საქართველოს შორის ომისა და მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის პერიოდები). მშპ 2009 წელს წინა - 2008 წელთან შედარებით არათუ გაიზარდა, არამედ შემცირდა და -3.8%-იან მაჩვენებელზე დაფიქსირდა (2008 წელს საქართველოში აგვისტოს ომისა და მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის მოვლენების ასახვა 2009 წელს მოხდა). 2010-დან 2012 წლამდე მშპ-ის ზრდის ტემპი კვლავ მატულობს, ხოლო 2012 და 2013 წლებში ისევ კლების ტენდენციით ხასიათდება (საპარლამენტო და საპრეზიდენტო არჩევნების შედეგად, ქვეყანაში გამოწვეული ეკონომიკური და პოლიტიკური არასტაბილური მდგომარეობის შედეგი). რაც შეეხება მიმდინარე - 2014 წელს, იანვრიდან ივნისის ჩათვლით ეკონომიკური

ზრდის მაჩვენებლები (წინასწარი შეფასებით) ძირითადად 5.4-8.3% ფარგლებში მერყეობს; ერთადერთი გამონაკლისი აპრილის თვეა - 2.7%-იანი მაჩვენებლით. სწორედ ამ ჩაგარდნის ერთ-ერთ მიზეზად ნოდარ ხადურმა აპრილში სათაშაო ბიზნესში არსებული ბურუნის შემცირება დაასახელა. რაც შეეხება მთლიანად 2014 წლის ორი კვარტალის ეკონომიკის საშუალო ზრდის მონაცემს, წინასწარი შეფასებით 6 თვეში ეკონომიკის საშუალოდ 6%-იანი ზრდა დაფიქსირდა, რაც ამ ეტაპზე ნორმალური მაჩვენებელია და პროგნოზის მიხედვით 2014 წელს 5%-იანი ეკონომიკური ზრდის მიღწევის საშუალებას ჯერჯერობით იძლევა.

იმისათვის, რომ გავარკვიოთ, თუ როგორ აღირიცხება და ეკონომიკის ზრდაზე როგორ ახდენს ზეგავლენას სათაშაო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები, ამისთვის მშპ-ის რეალური ზრდის მაჩვენებლები ეკონომიკური საქმიანობის სახეების მიხედვით მიმოვიხილოთ. სათაშაო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების ცალკე გამოყოფა არ ხდება, ის „სხვა კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურების გაწევის“ სექტორში აღირიცხება, სხვა

(პროფკავშირების საქმიანობა, კინო-და ვიდეოფილმების წარმოება და ა.შ.) ეკონომიკური საქმიანობის სახეებთან ერთად. 2008 წლიდან 2014 წლის მარტის ჩათვლით (2014 წლის მეორე კვარტალის მონაცემები ეკონომიკური საქმიანობის სახეების მიხედვით ოფიციალურად სექტემბრის ბოლოსთვის იქნება ცნობილი) ეკონომიკის ზრდა ძირითადად დამამუშავებელი მრეწველობისა და საფინანსო საქმიანობის დარგში წარმოებული პროდუქციისა და მომსახურების ზრდის დამსახურება იყო. არც ერთ წელს „სხვა კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურების გაწევის“ სექტორში წარმოებული პროდუქცია და მომსახურება ეკონომიკური ზრდის ძირითად განმსაზღვრელ ფაქტორს არ წარმოადგენდა. 2013 წლის ბოლო კვარტალში ამ სექტორის ზრდა უარყოფითი (-2.2%) იყო, ხოლო 2014 წლის პირველ კვარტალში 5.1%-იანი მაჩვენებლით თვრამეტ სხვადასხვა სექტორში წარმოებული პროდუქციისა და მომსახურების ზრდის ტემპთან ერთად მეათე ადგილზე დგას. ეს საკმაოდ დაბალი მაჩვენებელია და 2014 წლის აპრილში, ან თუნდაც მეორე კვარტალში მთლიანად, სათაშაო ბიზნესიდან მიღე-

მშპ-ის რეალური ზრდის მაჩვენებლები ეკონომიკური საქმიანობის სახეების მიხედვით (პროცენტული მაჩვენებლები)

წლები	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 IV	2014 I
მშპ-ს რეალური ზრდა	2.3	-3.8	6.3	7.2	6.2	3.2	7.1	7.1
სოფ. მეურნეობა, ნადირობა და სატყეო მეურნეობა; თევზჭერა, მეთევზეობა	-4.4	-6.8	-4.8	8.0	-3.7	9.8	12.3	2.7
სამთო მოპოვებითი მრეწველობა	16.7	9.4	4.6	-8.5	6.6	-0.1	6.5	-13.6
დამამუშავებელი მრეწველობა	-1.5	-8.5	20.2	13.9	13.6	8.4	20.6	16.7
ელექტროენერგიის, აირისა და წყლის წარმოება და განაწილება	3.7	6.2	2.0	7.2	0.5	4.0	11.3	0.3
პროდუქციის გადამამუშავება შინამეურნეობის მიერ	-4.5	-1.8	-4.6	7.1	-2.2	5.6	14.5	1.1
მშენებლობა	-11.1	-3.1	6.5	7.1	13.6	-10.6	-3.2	14.0
ვაჭრობა; ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო ნაწარმისა და პირადი მოხმარების საგნების რემონტი	11.8	-16.3	14.1	5.6	7.2	5.1	7.4	11.1
სასტუმროები და რესტორნები	4.9	-4.4	13.1	8.0	11.3	7.2	19.6	6.7
ტრანსპორტი	-9.5	0.5	13.0	6.7	6.7	4.9	14.7	9.2
კავშირგაბმულობა	15.8	-3.4	10.4	8.1	9.9	2.3	1.1	4.6
საფინანსო საქმიანობა	4.3	1.5	14.7	24.3	15.0	7.4	6.6	5.9
ოპერაციები უძრავი ქონებით, იჯარა და მომსახურების მომსახურების განვლა	2.4	-4.1	10.1	11.3	5.3	7.5	10.8	10.1
საკუთარი საცხოვრისის გამოყენების პირობითი რენტა	3.2	2.8	2.6	2.9	3.7	3.1	2.9	3.0
სახელმწიფო მმართველობა	9.9	1.2	0.8	3.3	3.2	2.2	2.5	2.8
განათლება	13.1	4.7	3.1	2.7	2.9	4.6	9.2	4.2
ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური დახმარება	6.8	8.7	2.9	1.3	2.8	0.0	2.3	1.2
სხვა კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურების განვლა	1.6	-13.0	11.6	7.8	6.9	-0.8	-2.2	5.1
შინამოსამსახურის საქმიანობა და შინამეურნეობის საქმიანობა, დაკავშირებული საქონლისა და მომსახურების წარმოებასთან საკუთარი მოხმარებისთვის	5.8	2.7	9.5	15.3	7.0	-0.7	13.8	6.8

წყარო: საბარათველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური; GEOSTAT.GE

ბული შემოსავლების სიმცირე ეკონომიკის ზრდის ტემპზე ამხელა ზემოქმედებას ნაკლებად თუ მოახდენდა.

მდგომარეობის უფრო ნათელი ანალიზისთვის, მნიშვნელოვანია ამ მონაცემებთან ერთად სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების ოდენობაც მიმოვიხილოთ.

ბიუჯეტი, იგივე შემოსულობები, შედგება: შემოსავლების, არაფინანსური, ფინანსური აქტივების კლებისა და ვალდებულებების ზრდისგან. შემოსავლები თავის თავში მოიცავს გადასახადებიდან, გრანტებიდან და სხვა შემოსავლებიდან მიღებულ შემოსავლებს, საიდანაც ეკონომიკური მდგომარეობის ყველაზე რეალური ამსახველი გადასახადებია. სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები, იგივე მოსაკრებლები, გადასახადებში აღირიცხება, რაც, როგორც ცხრილ 2-დან ვხედავთ, 2008 წლიდან 2013 წლის ჩათვლით ძირითადად ზრდის ტენდენციით ხასიათდებოდა. რაც შეეხება მიმდინარე წელს, 2014 წლის იანვარში სათამა-

შო ბიზნესის მოსაკრებელი 1,155 ათასი ლარი იყო, თებერვალში - 201 ათასი ლარი, ხოლო მარტში - 13,659 ათასი ლარი. როგორც ვხედავთ, მარტში სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები წინა თვეებთან შედარებით მნიშვნელოვნად გაიზარდა. აპრილში ეს მაჩვენებელი -803 ათასი ლარამდე შემცირდა, მაისში -349 ათას ლარამდე, ხოლო ივნისში 14,262 ათას ლარამდე კვლავ გაიზარდა. ამ მონაცემებიდან ცხადია, რომ აპრილში სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები, მარტის მაჩვენებელთან შედარებით, მართლაც შემცირდა, თუმცა ეს მონაცემი 2014 წლის დანარჩენი თვეების მაჩვენებლებთან შედარებით არც იმდენად დაბალია (მაისში სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები აპრილის მონაცემზე ნაკლები იყო, მაშინ როცა მაისში ეკონომიკის უფრო მაღალი - 6.3% იანი ზრდა დაფიქსირდა).

სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების კიდევ უფრო რეალური სიდიდის დასადგენად, ამ შემოსავლე-

ბის პროცენტული წილი გადასახადებში, მოლიან შემოსავლებსა და ასევე შემოსულობებშიც მიმოვიხილოთ.

2008 წლიდან 2014 წლის ივნისის ჩათვლით სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების პროცენტული წილი გადასახადებში 0.05% - 2.75%-ის ფარგლებში მერყეობს; შემოსავლებში 0.04% - 2.66% ინტერვალშია, ხოლო შემოსულობებში - 0.03% - 2.25% ფარგლებში, რაც საკმაოდ დაბალი მაჩვენებლებია. მართალია, 2014 წლის აპრილში ეს მონაცემები გასულ თვეებსა და წლებთან შედარებით ერთ-ერთი ყველაზე დაბალია, თუმცა ეს მაჩვენებლები დანარჩენ პერიოდებშიც ასევე საგრძნობლად მცირეა და აპრილისთვის მონაცემებისგან მნიშვნელოვნად ნამდვილად არ განსხვავდება.

ზემოთ მოყვანილი ანალიზიდან ცხადია, რომ 2008 წლიდან 2014 წლის მარტის ჩათვლით, ეკონომიკური ზრდა ძირითადად დამამუშავებელი მრეწველობის და საფინანსო საქმიანობის

წყარო: საბარათველოს ფინანსთა სამინისტრო; MOF.GE

სახელმწიფო ბიუჯეტის შესრულების მაჩვენებლები (ათას ლარებში)

წლები	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014.01	2014.02	2014.03	2014.04	2014.05	2014.06
შემოსულობები	7,175,094.4	6,362,461.2	7,097,828.1	7,447,727.1	8,004,006.1	7,717,436.0	591,934.0	578,796.2	840,721.0	566,864.6	635,526.3	634,822.5
შემოსავლები	5,517,689.6	4,916,960.1	5,421,474.0	6,442,307.7	7,115,329.3	6,839,493.6	528,618.4	456,831.0	707,317.1	524,791.6	577,430.0	535,459.3
1. გადასახადები	4,541,553.2	4,161,738.6	4,592,367.6	5,801,989.3	6,311,078.1	6,287,685.0	512,909.1	440,781.3	685,633.0	481,369.3	562,843.8	519,374.3
1.1 სათამაშო ბიზნესის მოსაკრებელი	37,279.1	37,046.5	52,559.6	53,389.1	53,767.8	55,341.2	1,155.4	201.2	13,659.6	803.1	348.9	14,262.8
1.2 სხვა გადასახადები	4,504,274.1	4,124,692.1	4,539,808.0	5,748,600.2	6,257,310.3	6,232,343.8	511,753.7	440,580.1	671,973.4	480,566.2	562,494.9	505,111.5
2. გრანტები	617,153.2	387,677.6	471,422.9	223,096.7	269,634.9	238,861.1	42.6	57.9	276.3	59.9	651.7	21.3
3. სხვა შემოსავლები	358,983.2	367,543.9	357,683.4	417,221.7	534,616.4	312,947.4	15,666.6	15,991.8	21,407.8	43,362.3	13,934.6	16,063.8
არაფინანსური აქტივების კლება	568,763.0	160,342.3	146,775.9	189,820.3	80,223.8	77,514.5	8,543.9	9,273.1	20,389.6	72.4	996.6	11,862.5
ფინანსური აქტივების კლება (ნაშთის გამოკლებით)	15,404.9	238,754.6	82,333.7	80,669.5	60,243.7	62,536.4	9,216.6	214.4	2,595.2	1,729.8	6,843.5	11,580.7
ვალდებულებების ზრდა	1,073,237.0	1,046,404.2	1,447,244.5	734,929.6	748,209.3	737,891.5	45,555.1	112,477.7	110,419.1	40,270.8	50,256.2	75,920.0

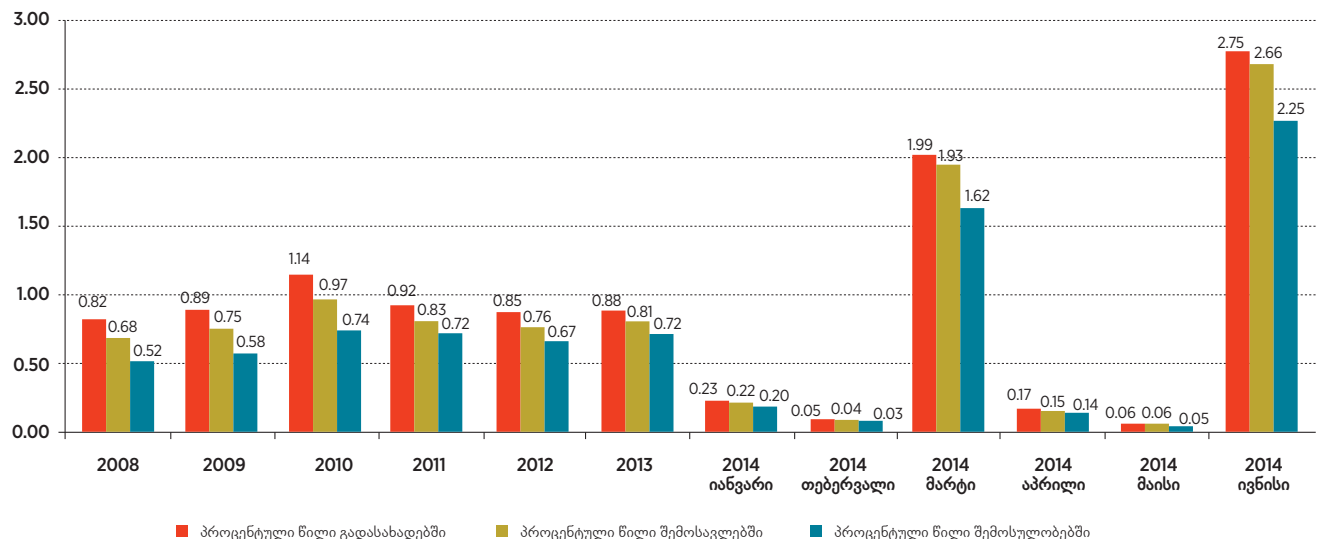
წყარო: საპარტეზოლოს ფინანსთა სამინისტრო; MOF.GE; TREASURY.GOV.GE

სექტორში წარმოებული პროდუქციისა და მომსახურების დამსახურება იყო. არც ერთ წელს „სხვა კომუნალური, სოციალური და პერსონალური მომსახურების გაწევის“ სექტორში (რაც ასევე სათამაშო ბიზნესიდან მიღებულ შემოსავლებსაც მოიცავს) წარმოებული პროდუქცია და მომსახურება ეკონომიკის ზრდის ძირითად განმსაზღვრელ ფაქტორს არ წარმოადგენდა. ასევე აპრილში, სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები,

მარტის მაჩვენებელთან შედარებით, მართლაც შემცირდა, თუმცა ეს მონაცემი 2014 წლის დანარჩენი თვეების მაჩვენებლებთან შედარებით არც იმდენად დაბალია (მაისში, სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლები აპრილის მონაცემზე ნაკლები იყო, როცა მაისში ეკონომიკის უფრო მაღალი – 6.3%-იანი ზრდა დაფიქსირდა). სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების პროცენტუ-

ლად შემოსულობებში აპრილის თვეში ერთ-ერთი ყველაზე დაბალია, თუმცა, ვინაიდან დანარჩენ პერიოდებშიც ეს მაჩვენებლები საგრძნობლად მცირეა და აპრილის მონაცემებისგან თითქმის არ განსხვავდება, ამიტომ აპრილის თვის მაჩვენებლების ზეგავლენა ეკონომიკაზე უმნიშვნელოა. აქედან, 2014 წლის აპრილში ეკონომიკის 2.7%-იანი ზრდის მიზეზი, სავარაუდოდ, სახელმწიფოს ფისკალური პოლიტიკის შენელება იყო. ^F

სათამაშო ბიზნესიდან მიღებული შემოსავლების პროცენტული წილი გადასახადებში, შემოსავლებსა და შემოსულობაში



წყარო: საპარტეზოლოს ფინანსთა სამინისტრო; MOF.GE; TREASURY.GOV.GE



„მისტერ ჩაის“ თავგადასავალი

ეპიკურელი ინდიანა ჯონსის მსგავსად, როდრიკ მარკუსი მაღალი კლასის ჩაის ეძებს, ასევე სხვა ეგზოტიკურ ინგრედიენტებს მსოფლიოს საუკეთესო შეფ-მზარეულებისთვის და საუბმედ ტრიუფელის ბურბუშელას მიირთმევს.

ავტორი: ჰანტერ უოკინსი

როდესაც მისმა ყველგანმავალმა უფრო ღრმად შესვლა გაბედა ინდოეთის ჩრდილო-აღმოსავლეთის მოშორებულ კუთხეში, რომელიც ქათმის კისრის სახელითაა ცნობილი, როდრიკ მარკუსმა შეამჩნია, რომ მისი უსაფრთხოების დაცვა გაძლიერდა. ადგილობრივმა გიდმა განმარტა, რომ ეს იყო უკომპრომისო მესამე მსოფლიო, ისეთი ადგილი, სადაც „ნებისმიერ მომენტში მოვლენები შეიძლება რაღაც არანორმალურში გადაიზარდოს“. უფრო მეტი ყველგანმავალი გამოჩნდა და, როდესაც ბადრაგი

საბოლოოდ მამულთან გაჩერდა, ავტომობილებიდან ორმოცი შეიარაღებული კაცი გადმოვიდა. ის შიგნით შეიყვანეს. მისთვის დამახასიათებელი მოტივანად შავი ანსამბლით – კოსტიუმში, პერანგი და გულის ჯიბის ცხვირსახოცი ყოველთვის ერთმანეთთან შეხამებულია – უკან გადაწეული თმით, ერთი დღის მოვლილი წვერითა და Mykita-ს სათვალთ, მარკუსი ბირთვული იარაღის დილერეზიტ გამოიყურებოდა, სინამდვილეში იგი აქ მხოლოდ ჩაისთვის იყო მოსული. ძალიან ეგზოტიკური ჩაისთვის.

ნაწილობრივ ინდიანა ჯონსი, ნაწილობრივ ვილი ვონკა, 42 წლის მარკუსი ამერიკის საუკეთესო რესტორნებს (ჯეიმს ბირდის ჯილდოს მქონე) სამზარეულოს რეპუტაციის შენარჩუნებაში ეხმარება იმით, რომ მსოფლიოს უიშვიათესი ინგრედიენტების იმპორტირებას ახდენს. თავისი მაღალი კულინარული ხელოვნებისთვის კრეატიულობის შესანარჩუნებლად მთელი ქვეყნის პატივცემული შეფ-მზარეულები – მათ შორის, ტომას კელერი და ვოლფგანგ პაკი – მის გეგმავსა და საჭიროებს ირჩევენ. ყოველ მენიუში, რომელიც გრანტ-არატსს ოდესმე შეუთავაზებია კლიენტებისთვის თავისი სამი მიწის ვარსკვლავის მქონე რესტორან Alinea-ში, მარკუსის არსენალიდან მოპოვებული დელიკატესები იყო გამოყენებული. ექვს თვეში რესტორანში Madame Zuzu's Teahouse-ის (მადამ ზუზუს ჩაიხანა) გახსნის შემდეგ, Smashing Pumpkins-ის წამყვანმა ვოკალისტმა, ბილი კორგანმა, მარკუსი თავის ექსკლუზიურ მიმწოდებლად აქცია.

უსახური ქუჩის კუთხეში, რკინიგზის ლიანდაგთან, რესტორანი ერთ-ერთ უბანში, რეივენსვუდში მდებარე მარკუსის იშვიათი ჩაის სარდაფი მთელი მსოფლიოდან მოზიდული საოცარი საკვები პროდუქტების სახეზე პატარა საწყობს წარმოადგენს. თითქმის ყველა ლაიმი ახალი ზეგნებიდან, ლიმონის ქერქი – სწორედ იმ სახეობის, რომელიც მხოლოდ ეგვიპტის პირამიდებთან იზრდება, საფირონის მარილი ჰიმალაიდან, თავისი ტრიუფები უნგრეთიდან, ორთავთავიანი ეფედრა ოკინავიდან, ხის ფისი მაროკოდან, ზურმუხტისფერი ფსტა სიცილიიდან, წიწკის მარცვლები ტასმანიიდან და ჩაის 450 სახეობა – იმპერატორის კერძო მარაგიდან, „ჰიმალიის ოცნების“ (\$8000-ად ერთი კილო) ჩათვლით, რომელიც მხოლოდ სახეზე მთვარის შუქზე დაკრეფილი ჩაის საუკეთესო ფოთლებიდანაა დამზადებული.

ეპიკურული ეროტიზმი, გრძნობების ღრმა აგზნება არის ის, რასაც მარკუსი მომხმარებელს სთავაზობს მას შემდეგ, რაც 2005 წელს სარდაფი გახსნა. თავდაპირველად ის ექსპერიმენტებს ჩაის შერევაზე ატარებდა – ფოთლებს ბურბონის კასრებში აძველებდა, ხან ისეთ ძლიერმოქმედ ინგრედიენტებს ურევდა, როგორიცაა კაკაოს გაფხვნილი მარცვლები ან ციტრუსის ქერქი, მაგრამ მისი ბიზნესი მაშინ ამოქმედდა, როდესაც ადგილობრივმა მზარეულებმა დახვეწილი დანამატების განცალკევებით მოთხოვნა დაიწყეს, რათა თავიანთი საკუთარი კერძების მომზადე-

ბა შეძლებოდათ. ახლა მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში მდებარე 1200 რესტორანი და სასტუმრო მისი მაღაზიიდან 1600 ინგრედიენტს ყიდულობს.

„ნებისმიერმა პიროვნებამ, რომელთანაც ვმუშაობ, იცის, რომ მე ყოველთვის მიწადავს, რაც ჩამონათვალში არ არის“, – ამბობს მარკუსი თავის ინგრედიენტებზე, რომლებიც ხანდახან შავი ბაზრის საქონელს ჰგავს. „საინტერესოა ჩაის მოძიება მოშორებულ ადგილებში, მაგრამ ამავე დროს, თუ ის რაღაც საშინელის ჩრდილშია მოქცეული, მე მისი ხელის ხდება არ მიწადავ, – თითქმის ისე, როგორც სისხლიანი ალმასების“.

„ის მზარეულებისთვის ისეთ მასალებს ეძებს, როგორსაც სხვა ვერავინ იპოვებს“, – ამბობს კერტი დაფი, Grace-ის მზარეული და მესაკუთრე რესტორანში, რომელიც წელს ორი მიწის ვარსკვლავით დაჯილდოვდა. „არ არსებობს ინგრედიენტი, რომელზეც არ შემიძლია ვუთხრა როდეს, 'შეგიძლია ჩემთვის ეს იშვიათი ან სხვას ამოვიწიო?'“ ორი დღის, ერთი კვირის შემდეგ, მას ის ნაპოვნი აქვს და არა მარტო ნაპოვნი, ინგრედიენტი, სავარაუდოდ, საუკეთესო ხარისხის იქნება მათ შორის, რისი შოვნაც კი შეიძლება“. დაფის მოსწონს ნარჩვევი კერძების შეკმაბა ერთი წვეთი მარკუსის არგანის ზეთით, ძვირად ღირებული და უჩვეულო პროდუქტით: თხები არგანის კაკლებს ჭამენ და ინელებენ, რაც არბილებს ნაჭუჭებს, რომელთა გატეხვა თითქმის შეუძლებელია. შემდეგ თხები მათ გამოყოფენ. დამუშავებულები ნაკელს გადაარჩევენ და დარბილებულ კაკლებს ზეთად აქცევენ.

მარკუსს საუკეთესო ზაფრანისთვის დუბაის ბაზრების ფსკერი აქვს გამოკვლეული. მან, ორეგონში, მალეუჭებადი ძირნაყოფას მოპოვებისთვის ინდიელების ბელადისგან ნებართვა მიიღო. ერთხელ ის რესტორანში მოწინავე მოლეკულარული გასტრონომიის რესტორანში, Moto-ში შევარდა Zero Halliburton-ის ფოლადის ჩემოდნით, რომელიც მაჯაზე ხელბორკილით ჰქონდა მიმაგრებული. ის სამზარეულოს მაგიდაზე დადო და აგსტრალიიდან ჩამოტანილი 1,75-ფუნტიანი ტრიუფელი ამოიღო, რომელიც \$7000 ღირდა.

მზარეულებმა გიგანტური ტრიუფელი ბურბუნულად დათაღეს და იმ საღამოს ოფიციალტს მასიური სოკო ყველა სტუმართან დემონსტრაციულად და შეუზღუდავი რაოდენობით გამოჰქონდა.

გსურთ უფრო მაღალი ხარისხის ჩაი, ვიდრე ინგლისის დედოფალი სვამს? მარკუსი იმპერატორის დაძველებულ კიმუნს გთავაზობთ. გინდათ ფული ამაზე მეტად გაფლანგოთ? იშვიათი ჩაის

ბენდენციები

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 60 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: FORBES.COM/LIFESTYLE

პირველობა

ერინ ლაუდერი

გაუშვა რა თავისი ლუქსის კლასის ცხოვრების სტილის ბრენდი 2012 წელს, ერინ ლაუდერი (პატივცემული ესტეტის შვილთაშვილი) ამას წინათ გააფართოვა ბრენდი და დაამატა სახლის დეკორი და აქსესუარები.



კომპანია

BENTLEY

პატივცემულმა ბრიტანულმა ავტომწარმოებელმა თავისი ყველაზე სწრაფი ავტომობილის გამოშვების შესახებ განაცხადა. შეზღუდული გამოშვების CONTINENTAL GT 3-R-ს აქვს 4-ლიტრიანი ორმაგი ტურბო V8 ძრავა და ის 3,6 წამში 0-დან 60-მდე სიჩქარეს ავითარებს.

იდეა

ელექტრობული HARLEY

ლორები ფრენას შეძლებენ, თუ Harley-Davidson-ი იგნისში მართლაც წარმოადგენს ელექტრომობილს! ის თითქოსდა ერეტიკული ელექტრონული ბაიკის პროტოტიპია; Harley უშვებს ამ მოდელს მხოლოდ იმისთვის, რომ მომხმარებლის ინტერესი გამოსცადოს.

სარდაფს აქვს 1949 წლის ვინტაჟური ჰუერის ჩაი, რომლის ერთი დაწნეხილი ნაჭერი \$30 000-ად იყიდება. ზოგიერთი რამ, მაგალითად, ამბრის (ვეშაპის ექსკრემენტი) ნაჭერი, რომლის გაყიდვაც სინამდვილეში კანონით ისჯება, მას მხოლოდ საჩვენებლად გამოაქვს. მან კაკლის ზომის გამხმარი გუნდა იყიდა ბიჭისგან, რომელმაც ის ინგლისში, ჩრდილოეთის ზღვის სანაპიროზე იპოვა. „მე არ მინდა ასეთი რამეების კონტრაბანდა“, – ამბობს მარკუსი.

ჭაილენდ-პარკში, ილინოისში გაზრდილი მარკუსი ყოველთვის გრძნობდა „ამ მართლაც ძლიერ კავშირს საკვებსა და ალკოჰოლურ სასმელებთან“. ვერმონტის უნივერსიტეტის ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის დამთავრების შემდეგ ის დახვეწილი საქონლის მიმართ თავის გატაცებას მიეცა და მოკრძალებული ბიზნესი წამოიწყო: ღვინოსა და სიგარეტს თავისი მანქანიდან ყიდდა. მან თავისი მომხმარებლებისა და პროდუქტების ქსელი ინტერნეტის მეშვეობით მალევე გააფართოვა.

მაგრამ მან, ცვალებადი ბაზრის ათვისების მცდელობისას, წარუმატებლობის წლებიც გაიარა: „მე თითქმის ათჯერ, თხუთმეტჯერ გავკოტრდი“. მარკუსი ხშირად მოკრძალებულ ხელფასს იღებდა და, როდესაც გაჭირვებული დრო დგებოდა ან ბაზარი ვარდნას განიცდიდა, ის თავისი შემოსავლის 90%-ს ბიზნესში აბრუნებდა. მას უწევს მესამე მსოფლიოს ქვეყნებზე დაყრდნობა, რომლებშიც ვერაფერი მოიფიქრეს იმის გარდა, რომ ძვირად ღირებული მალფუჭებადი საქონელი პოლიეთილენის პარკით ან თხელი მუყაოს ყუთით გამოგზავნონ. მას იმის იმედად ყოფნა უწევს, რომ მზარეულები, რომლებსაც ის უზრუნველყოფს, დამოუკიდებელი იქნებიან და ბიზნესში დარჩებიან. ეს ყველაფერი აზარტული თამაშია. „ჩემი ბიზნესის ზრდის გათვალისწინებითაც კი შესაძლოა, მე უკანასკნელი ადამიანი აღმოვჩნდე, ვისაც ფულს გადაუხდიან. უფრო მნიშვნელოვანია ბიზნესის ზრდა და ნაკადის შენარჩუნება, ვიდრე ფულის ამოღება“.

ახლა, ბოლოს და ბოლოს წარმატებული მარკუსი ცდილობს თავისი, როგორც დახვეწილი გემოვნების მქონე ადამიანის, იმიჯი შეინარჩუნოს. თავისუფალ დროს ის იბერიული შებოლილი შაშხის ფეხების გამოჭრაში ვარჯიშობს. ის უპირატესობას ბურგერში

ძვლის ტვინთან ერთად გატარებულ ხორცს ანიჭებს, ხოლო ტრიუფელის ბურბუშელის დასამზადებელი ხელსაწყო ყოველთვის თან დააქვს, რადგან მას უცვარს, რომ „ყველაფერს მოაყაროს ის“.

მარკუსი თავის სარდაფში საკუთარ პროდუქტებს ერთმანეთში ურევს – მაგალითად, იშვიათი მცენარეებისგან დამზადებულ მწარე სასმელებს. ნეგრონით გატაცებული და შთაგონებული მარკუსი Boyd&Blair-თან თანამშრომლობდა, რათა ამ ბაფხულს, 25 ინგრედიენტისგან დამზადებული თეთრი ბაღმამის ვერმუტი გამოეშვა. მას იმედი აქვს, რომ ეს ქმნილება ჩიკაგოს კოქტეილების სამყაროს მნიშვნელოვნად შეცვლის. ის ელოდება მთავრობის ნებართვის გაცემას ამ ალკოჰოლურ სასმელზე, რომლის ერთი წვეთი, როგორც ის აცხადებს, ნებისმიერი დაბალი ხარისხის ლიქიორს გემრიელ ექსკლუზიურ კოქტეილად აქცევს. „ეს ნამდვილად ყველაზე დიდი რამ არის, რასაც კი ოდესმე შევხებივარ“, – ამბობს ის.

მაგრამ ინგრედიენტების ბაზარს ის ყოველთვის სწორად ვერ აფასებდა. მაგალითად, მისი გამოშვებული საბამთროს ფხვნილი, „ცარცისებური“ იყო და სულაც არ ჰგავდა საბაფხულო აფეთქებას, როგორც ის ვარაუდობდა. მიუხედავად იმისა, რომ გამოყვანილი ძროხის ხორცის (ბასტურმის) ჩაი „საინტერესო“ იყო, მან მისი გაყიდვა ვერ შეძლო. „არსებობს ისეთი რამეები, რაც მართლაც ხელმისაწვდომია და არსებობს ისეთი რამეებიც, რომლებიც შეიძლება გარკვეული დახვეწილი გემოვნებისთვის მეთისმეტად აღმაფთოთებელი იყოს, მაგრამ ისინი საუკეთესოა თქვენ გამოსადეგებლად! მე მათ ვეძახი 'F.U. ინგრედიენტებს', რომელთაც მენიუში ასე აღწერთ: იმის მაგივრად, რომ გამოიყენოთ პეკანი, თქვენ იყენებთ გარეული ჰიკორის კაკლებს, რომლებიც ათჯერ უფრო ძვირია, იმიტომ რომ მათ დამტვრევას ოთხი საათი სჭირდება“.

თუმცა, მეორე მხრივ, როდრიკ მარკუსი რევოლუციური საკვების მიმართ ინტერესისთვის ცხოვრობს. „ეს ერთ-ერთი ისეთი რამეა, რასაც მენიუში წერთ და ხალხი კითხულობს, 'ნუთუ ეს ნამდვილია?' ან 'ნეტა, როგორ მოიპოვეს ეს?' მე მიყვარს ასეთი რამეები. თითოეული მენიუ, რომელშიც არის პატარა რამ, რაც მას გამოარჩევს ან უცნაურობას მიანიჭებს – უბრალოდ ჯადოსნურია“.



შემაჯამებელი აზრი

მე მჯერა, რომ, თუ როდისმე კანიბალად გადაქცევა მომიწევდა, შესაძლოა გადამეტანა ეს, თუკი საკმარისი ტარხუნა მექნებოდა“. – ჰეიმს ბირდი

გვიბოვეთ
ყველგან:



facebook.com/
forbesgeo



twitter.com/
forbesgeorgian



youtube.com/
forbesgeorgian



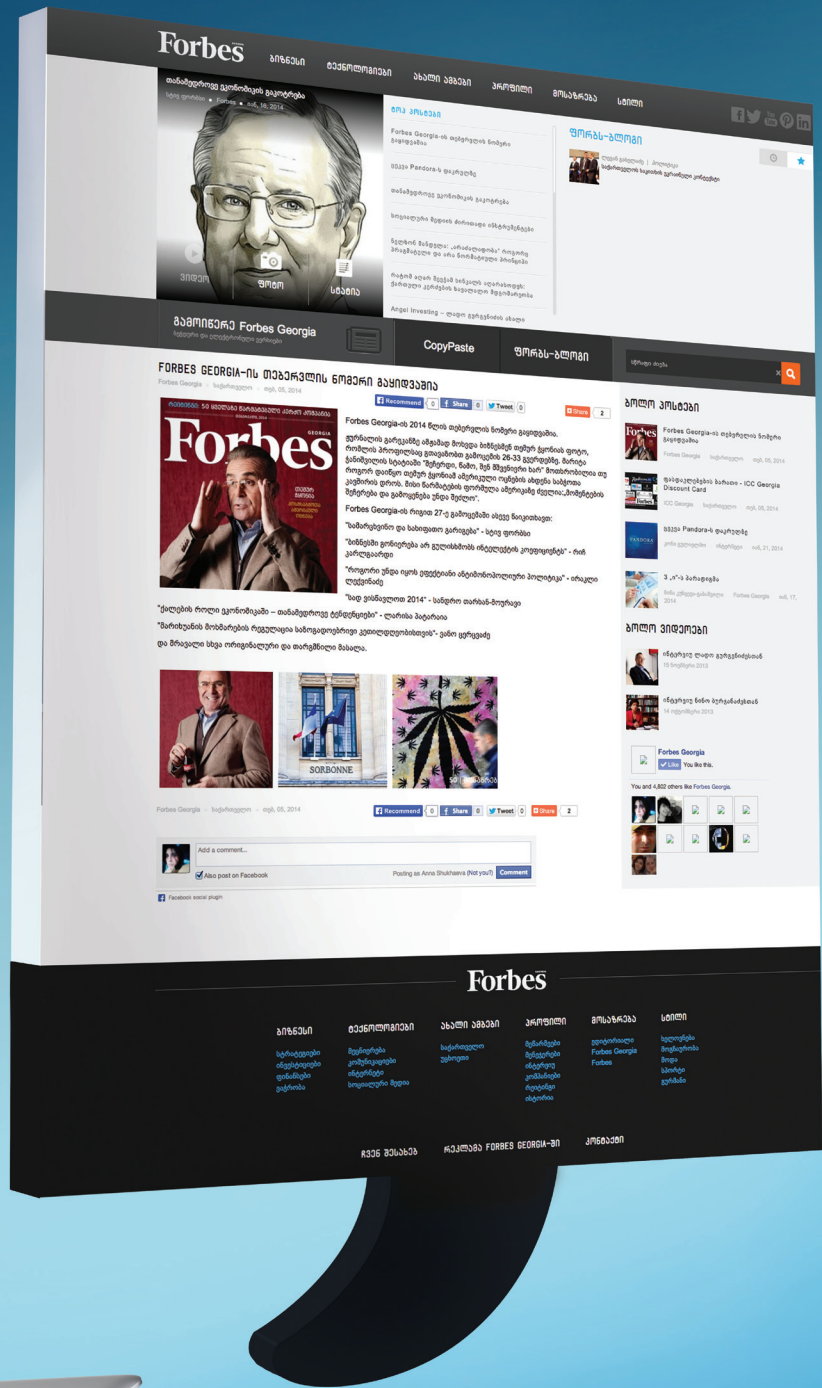
pinterest.com/
forbesgeorgia



linkedin.com/company/
forbes-georgia



instagram.com/
forbesgeorgia



გვეწვიეთ განახლებულ
ვებგვერდზე

www.forbes.ge

მიკროფინანსების შესახებ



მიკროფინანსურმა სფერომ იცის, რომ ღარიბ ადამიანებს ცოდნისა და ენერგიის გამორჩეული მარაგი აქვთ. ფინანსური სერვისის ნაკლებობა სიღარიბის ნიშანია. მაგრამ დღეს ვხვდებით, რომ იგი აგრეთვე წინაპირობაა, შეიქმნას ახალი ბაზრები, მოიზიდოს ადამიანები დაბალი სოციალური ფენებიდან და აღჭურვოს ისინი იარაღით, რომლითაც საკუთარ თავს დაეხმარებიან.

– კოფი ანანი

მიეცი კაცს თევზი და იმ დღეს მას არ მოშივდება. მიეცი ქალს მიკროკრედიტი და იგი, მისი ქმარი, შვილები და სანათესავო მთელი ცხოვრება და მაძღარნი იქნებიან.

– ბონო

მცირე სესხებს სიცოცხლების ტრანსფორმაცია შეუძლია. მას შეუძლია შეცვალოს ქალებისა და ბავშვების ცხოვრება. ღარიბებს შეუძლიათ გაძლიერდნენ, ნაცვლად იმისა, რომ სამოქალაქო უფლებები დაკარგონ. შესაძლებელია აშენდეს სახლები, გაჩნდეს სამუშაო ადგილები, შეიქმნას ახალი ბიზნესები და ადამიანებმა კვლავ შეიგრძნონ საკუთარი თავის ფასი.

– ნატალი პორტმანი

მიკროფინანსები გახლავთ ყველაზე პერსპექტიული და რენტაბელური იარაღი გლობალური სიღარიბის წინააღმდეგ ბრძოლაში.

– ჯონათან მერლოპი

გლობალიზაციის ყველაზე სახიფათო შედეგი დიდი კაპიტალის კონცენტრირებაა ადამიანთა პატარა ჯგუფის ხელში მაშინ, როცა ასეულობით მილიონი ადამიანი კვლავ სიღატაკის ზღვარს ქვევით ცხოვრობს. თუმცა მიკროფინანსები ძლიერი იარაღია ვითარების შესაცვლელად.

– მარილუ ვან გოლშტაინ ბროუერსი