

რატომ გაუფასურდა ლარი? • საქართველოს ექსპორტი შემცირდა

იანვარი, 2015

Forbes

GEORGIA

ფასი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 772233 1348006

**გურაბ
ბუბუთეიშვილი**

ისტორიის
არომატი
“სარაჯიშვილი”
130 წლისაა

**ასევე
ნომერში**

მსოფლიოს
ყველაზე ძვირად
ღირებული
სიძვებები

30 წარმატებული
აღამიანი 30
წლის ასაკამდე

ბრენდების
ატლასი: ჩინეთი
ყიდულობს
ამერიკას



HISTORY AND **HEROES.**

PANERAI
LABORATORIO DI IDEE.



32 | მეოცე საუკუნის
მატიანე ბოთლში

ზურა ბუბუტიშვილი „სარაჯიშვილის“ საუკუნოვან მეურნეობას ყველაზე რთულ დროს ჩაუდგა სათავეში - 2006 წელს, როცა ინდუსტრია რუსეთის ემბარგომ დაანგრია. „სარაჯიშვილის“ გაყიდვები 70%-ით შემცირდა, თუმცა დღეს კომპანია რამდენჯერმე უფრო ძლიერია, ვიდრე ემბარგომდე იყო.

ავტორი: შოთა დიდგელაშვილი

10 | ფაქტი და კომენტარი

10 შეუძლია თუ არა ბრაზილიას გახდეს მეტი, ვიდრე მოჩვენებითი ძალა?

ავტორი: სტივ ფორბსი

LEADERBOARD

14 | ფული სკოტში - ლებრონ ჯეიმსის კვირა

16 | მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული სიტყვები

18 | 30 წარმატებული ადამიანი 30 წლის ასაკამდე 30 ან ნაკლები სიტყვით

20 | მრეწველობის ატლასი: რინეთი ყიდულობს ამერიკას

მოსაზრება

22 | რატომ გაუფასურდა ლარი?
ავტორი: ბესო ნაჩავაძე

26 | საქართველოს ემსპორტი შემცირდა
ავტორი: თეონა აბასაძე

HARRY WINSTON



OCEAN TOURBILLON JUMPING HOUR
by HARRY WINSTON



Harry Winston

საქართველო

23, RUSTAVELI AVE., 0108 TBILISI, GEORGIA - TEL.: +995 32 29 22292 - FAX: +995 32 2921656 - E-MAIL: GEORGIA@GENEVA.GE

0108, საქართველო, თბილისი, რუსთაველის გამზირი 23 - ტელ.: +995 32 29 22292 - ფაქსი: +995 32 2921656 - ელ. ფოსტა: GEORGIA@GENEVA.GE



40 | CEO-ქალები



46 | მენარმეები



22 | მოსაზრება

მენარმეები

32 | ქართული ღვინის მატრიარქი Schuchmann Wines-ი დაარსებიდან სულ რაღაც 5 წლის შემდეგ ზრდის გასაოცარ, 300%-იან მარჯვენებელს აღწევს. ნუცა აბრამიშვილმა მან მოახერხა, ორმაგად რთულ გარემოში - კაცებით დომინირებულ ინდუსტრიაში - ყოფილიყო გამორჩეული.
ავტორი: შოთა დიღმეულაშვილი

46 | სემსი, ტყუილი და iPhone-ები მსოფლიო მასშტაბით ურთიერთგაცნობის ყველაზე პოპულარული აპლიკაციის, Tinder-ის შექმნისას, შონ რედმა ადამიანების გაცნობის პროცესი შეცვალა, ასევე - უოლ-სტრიტის აზრიც ბარი დიღერის შესახებ. ყველაზე ცუდი ის არის, რომ ეს თანამდებობის შენარჩუნებაში ვერ დაეხმარა.
ავტორი: სტივენ ბერტონი

სტრატეგიები

54 | ოქროს სპილო Cargill-ის ახალი მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ მაკლინენი მსოფლიოს უმსხვილესი აგრობიზნესის კიდევ უფრო გაზრდასთან დაკავშირებით მიცემულ ექსკლუზიურ ინტერვიუში თავის გეგმებს მოკლედ აღწერს და მას ამაში დიდი დახმარება არ სჭირდება.
ავტორი: დენ ალექსანდრი

FOUNDED IN 1755, ON AN ISLAND
IN LAKE GENEVA. AND STILL THERE.



17th of September 1755. In the offices of the solicitor Mr. Choisy, a young Master Watchmaker from Geneva named Jean-Marc Vacheron is about to hire his first apprentice. This agreement is the first known reference to the founding watchmaker of a prestigious dynasty and it represents the establishment of Vacheron Constantin, the oldest watchmaking manufacturer in the world in continuous operation.

Ever since this agreement, and true to the history that built its reputation, Vacheron Constantin has been committed to passing on its knowledge to each of its Master Watchmakers in order to guarantee the excellence and durability of its craftsmanship and of its timepieces.

Patrimoine Traditionnelle Calibre 2755

 *Hallmark of Geneva, Platinum 950, Hand-wound mechanical movement,*

Minute-repeater, Tourbillon, Perpetual calendar

Apt. 80172/000P-9589



VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère, Genève, depuis 1755.



30 | მოსაზრება



64 | მოსაზრება



74 | ტექნოლოგიები



81 | FORBES LIFE

57 | Ford-ის ტვირთის შემსუბუქება

საიდუმლო ინგრედიენტი, რომელსაც შეუძლია ასალი პიკაპი F-150 სამრეწველო ინოვაციად გადააქციოს? - Novelis-ი, მსოფლიოში ალუმინის უმსხვილესი გადამამუშავებელი.
ავტორი: ჯოან მაღერი

60 | საქართველო 50 წლის შემდეგ

რა გრძელვადიანი ეფექტები ექნება საქართველოს ეკონომიკის 5%-იანი ზრდას და შეძლებს საქართველო დაეწიოს საშუალო ევროპულ დონეს ნახევარ საუკუნეში?
ავტორი: ნუცა თოხაძე

64 | ხანდაზმულთა შინამოვლა

ხანდაზმულთა შინამოვლის სერვისები ჯანდაცვის არც ერთ სახელმწიფო პროგრამაში არ არის გათვალისწინებული, გარდა პალიტიური ზრუნვის პროგრამისა. ოჯახი წარმოადგენს ხანდაზმულთათვის ზრუნვის მნიშვნელოვან არაფორმალურ პროვაიდერს.
ავტორები: თანზიზ ვერულაძე, ია ალიშვილი

ტექნოლოგიები

68 | Intel-ი გიპეტიათ?

მაიკ ბელს სურს დარწმუნდეს, რომ მსოფლიოს უმსხვილესი ჩიპების მწარმოებელი გზას იპოვის ყოველი ასალი მოწყობილობისკენ, რომელიც პერსონალურ კომპიუტერებს, სმარტფონებსა და პლანშეტებს მოჰყვება.
ავტორი: აბრონ ტაილი

Marine Diver & Lady Diver

სრულიად გარდაქმნილ მოდელს, Marine Diver-ს, გააჩნია ყველა ის თვისება, რომელიც უნდა ჰქონდეს დაივინგის ნამდვილ საათს: ჩახრახნილი თავი, მბრუნავი ბეზელი და 300 მეტრის სიღრმეზე წყალგაუმტარი კორპუსი. ანალოგიურ სპორტულ ვერსიას ქალბატონებისთვის აქვს იდეალური 40 მმ-იანი დიამეტრი.

გღის სამყაროს Ulysse Nardin-ისგან საიდუმლო არა აქვს. მან ოკეანეების დაპყრობაში თავისი წვლილი შეიტანა, როდესაც თავისი ლეგენდარული ზღვის ქრონომეტრები შექმნა. დღეისათვის კი საათის მწარმოებელმა კომპანიამ თავისი გამოცდილება წყალქვეშა სიღრმეებზე გამოიყენა.

სრულიად გარდაქმნილი, პოპულარული Marine Diver-ი არის დაივინგის ძალზე საიმედო ინსტრუმენტი და მშვენიერი სპორტული საათი, რომლის ტარება ნებისმიერ შემთხვევაშია შესაძლებელი. ეს საოცარი საათი ასევე ხელმისაწვდომია ქალბატონებისთვის, მოდელის, Lady Diver-ის სახით, რომელსაც აქვს უფრო მოკრძალებული ზომა, მაგრამ ის არანაკლებ შთაბეჭდილებას ახდენს.

Marine Diver-ში ყველაფერი ზღვის სამყაროს გვახსენებს, რომელშიც Le Locle-მ შედგა ფეხი, დაწყებული Ulysse Nardin-ის ღუზის ემბლემით, რომელიც საამაყოდ არის გამოსახული საათის ორ მოდელზე. ლურჯი ან შავი ციფერბლატი გაწყობილია ტალღისებრი ორნამენტით. იმავე ორნამენტით არის გაწყობილი ბეზელი. გამძლე უკანა ნაწილზე გრავირებულია გემი, რომლის ირგვლივ არის წარწერა: „დაიპყარი ოკეანე“. ეს ამკობს ახალ კორპუსს, რომელიც შექმნილია ექსტრემალური პირობებისთვის, მას დამატებით აქვს კოხტა და მკვეთრი მოყვანილობის შვერილები.

საექსპლუატაციო მაჩვენებლების თვალსაზრისით, ამ საათს აქვს ყველა ის თვისება, რომელიც აუცილებელია დაივინგის საათისთვის. განსაკუთრებულად მაღალი, 300 მეტრამდე წყალგაუმტარობა მიღწეულია ჩახრახნილი თავისა და გამძლე უკანა ნაწილის წყალობით, მას ასევე აქვს ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი, რომელიც ყვინთვის დროს დროის ჩვენებაში ნებისმიერ ცდომილებას გამოირიცხავს. უსაფრთხოების მიზნით, ახალი Marine Diver-ის ყოველი დეტალი შექმნილი იყო ისე, რომ ხელი შეეწყოს მნიშვნელოვანი მონაცემების აღქმისთვის: შთაბეჭქდავ 44-მმ-იან ცი-

ფერბლატზე გამოსახულია დროის მაჩვენებელი დიდი ზომის ნიშნები, გაკეთებულია ისრები მანათობელი საფარით და წითელი ზოლით კარგი ხილვადობისთვის. წამების დამთვლელი პატარა ისრები 6 საათის ნიშნულთან ასევე შესრულებულია დიდ ზომეში და ეს არის იმის დამადასტურებელი ნიშანი, რომ საათი ფუნქციონირებს ისე, როგორც ეს არის საჭირო, თუნდაც წყლის ბნელ სიღრმეებში. გარდა ამისა, თავზე გაკეთებული კლანჭისებრი რეზინის დაბოლოება უზრუნველყოფს იმას, რომ საათი ადვილად დადევავთ, დაივინგის ხელთათმანებთანაც კი.

მას აქვს ავტომომართვის კალიბრი UN-26, 42-საათიანი სვლის მარაგით. გარდა დროის ჩვენების ფუნქციისა, ახალ Marine Diver-ს 6 საათის ადვილას აქვს ფანჯარა თარიღის ჩვენებისთვის, სვლის მარაგის ინდიკატორი კი არის 12 საათის ნიშნულზე. ეს მოდელი არის დამზადებული ფოლადისგან, იმავე ფოლადის ან კაუჩუკის სამაჯურით.

მოდელ Lady Diver-ს ოდნავ უფრო პატარა, 40 მმ დიამეტრი აქვს და ის ასევე მამაკაცებსაც მოუხდება. მას გააჩნია ისეთივე ესთეტიკური თვისებები, როგორც Marine Diver-ს. მას აქვს თვითმომართვის კალიბრი UN-815, 6 საათის ნიშნულზე წუთების, წამებისა და თარიღის ფანჯარა. წყალგაუმტარობა 100 მეტრს შეადგენს, Lady Diver-ი სამაჯურები შესრულებულია კაუჩუკისა და ფოლადისაგან.



Reference 263-10-3/92 Marine Diver
 მექანიზმი: კალიბრი UN-26;
 სვლის მარაგი: დაახლოებით 42 საათი; მომართვა: ავტომატური; ფუნქციები: სვლის მარაგის ინდიკატორი გაჩერებულია 12 საათზე; წამების ისარი და კალენდარი გაჩერებულია 6 საათზე; კორპუსი: უჟანგავი ფოლადი; დიამეტრი: 44 მმ; ბეზელი: ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი; მოსამართი თავი: ჩახრახნილი მოსამართი თავი; წყალგაუმტარობა: 300 მ; მინა: მქრქალი საფირონის კრისტალი; სამაჯური: კაუჩუკის სამაჯური ტიტანის ელემენტითა და შესაკრავით, ან ფოლადის სამაჯური.



Reference 8153-180-3 Lady Diver
 მექანიზმი: კალიბრი UN-815; სვლის მარაგი: დაახლოებით 42 საათი; მომართვა: ავტომატური; ფუნქციები: საათების, წუთებისა და წამების ისარი; კალენდარი გაჩერებულია 6 საათზე; კორპუსი: უჟანგავი ფოლადი; დიამეტრი: 40 მმ; ბეზელი: ერთი მიმართულებით მბრუნავი ბეზელი; მოსამართი თავი: ჩახრახნილი მოსამართი თავი; წყალგაუმტარობა: 100 მ; მინა: მქრქალი საფირონის კრისტალი; სამაჯური: ექსკლუზიური კაუჩუკის სამაჯური გასაშლელი შესაკრავით, ან ფოლადის სამაჯური.



71 | გოხოვ, ელექტრონოკი მესროლე, ძმაო!
ლიდი: Taser-ის ზრდის ახალი სტრატეგიის მიხედვით, ის პოლიციელებისთვის Dropbox-ად უნდა იქცეს.
ავტორი: კაშირ ჰილი

74 | „მოსმენების გასაღები“ კართან უღარუნებს
პარლამენტში „მოსმენების“ თემა აქტიურად განიხილებოდა, თუმცა ფართო საზოგადოებას არ ჰქონია შესაძლებლობა, ამ დისკუსიებში „მოსმენების გასაღების“ ტერმინის უკან მდგარი მნიშვნელობა ამოეკითხა. გათავაზობთ ინტერვიუს სფეროს ექსპერტ კახა კილაძესთან, რომელიც ამჟამად NUR Telecom-ის ტექნიკური დირექტორის თანამდებობას იკავებს.
ავტორი: მია მირიჭანაშვილი

ინვესტიციები

78 | ტოპმენეჯერთა ფინანსური ბუშტი
გენერალურ დირექტორთა მიერ საკუთარი თავისთვის გამოწერილი ხელფასები.
ავტორი: ბიორგი კილაძე

FORBES LIFE

81 | ინდონეზიის მომდევნო ტალღა
სერფინგის ლეგენდარულ კუნძულ სუმბაზე, \$30 მილიონის ინვესტიციითა და Nihiwatu-ს წყალობით, მილიარდერმა კრის ბერნმა ტალღა ააგორა.
ავტორი: ლორი ვერნერი

85 | თბილისის მოზარდი კინოფესტივალი
თბილისის საერთაშორისო კინოფესტივალი 15 წლის გახდა. იგი მოზარდილია, თუმცა ზრდასრულობამდე კიდევ ბევრი უკლია. ვინ უნდა აღზარდოს ის?
ავტორი: ია ვეკუა

88 | აზრები
დაღვეის შესახებ

ფოტო ყდაგა: ხათუნა ხუციშვილი



Forbes

მთავარი რედაქტორი
გუგა სულხანიშვილი

აღმასრულებელი რედაქტორი
შოთა დიდგელაშვილი

არტდირექტორი
ანა მუხავეა

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამაგაბლონებალი, ფოტორედაქტორი
სერგი ნემსიწვერიძე

მთარგმნელები
შპს "ბეიკერლო"

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მია მირიჭანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

რედაქციის ასისტენტი
თამარ ესაკია

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

იანვარი 2015 N: 38

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0179, თბილისი, ფალიკშილიძის ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. სახალხო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარგის ინტერნეტ-პლატფორმაზე გამოდის პარალელურად. არსებული პირველი გიგანტური რეკლამის ფარგლებში 2011 წლის 16 ნომბერს. 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. სამართალი ნიშანი Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს სააქციო საზოგადოება Media Partners შესაბამისი სალიცენზიო ხელშეკრულებით. Forbes Georgia is published by the Media Partners JSC under a license agreement with Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New York 10011. Forbes is a trademark used under the license from FORBES LLC.

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75
გამოცემა იყენებს ბესარიონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბგ გარდიან ვეგობტური“ და „ბგ პრინა“.



Porsche recommends Mobil  and 

Please visit www.porsche-georgia.com for further information

Heartbeatmaker.

The new Cayenne.

The best day for driving a sports car: every day. With enthusiasm at every kilometre. The Cayenne offers a higher output, yet comparatively low fuel consumption. And impressive driving pleasure with great variability to boot. Ready to face all everyday challenges. Plus those anything but everyday.



PORSCHE

Tegeta Premium Vehicles Ltd.

12th km., David Agmashenebeli Alley
0131 Tbilisi
Tel.: +995322 244 911

„ყოველთა მოსახვეჭელთაგან მოიხვეჭე სიბრძნე“

შეუძლია თუ არა ბრაზილიას გახდეს მეტი, ვიდრე ბორვენებიტი ძალა?

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

ლათინური ამერიკის უდიდესი ქვეყნის საპრეზიდენტო არჩევნების შედეგებმა ძველი სტერეოტიპი დაანგრია: ბრაზილიას აქვს და ყოველთვის ექნება დიდი მომავალი. როგორც ჩანდა, ეს მჭიდროდ დასახლებული, რესურსებით მდიდარი, კონტინენტის მოცულობის ქვეყანა, 90-იანი წლების ბოლოს მომხდარი გამანადგურებელი კრიზისის შემდეგ დიდ ნაბიჯებს დგამდა. ქრონიკული ინფლაცია გაჩერებული იყო, ბიზნესის საწინააღმდეგო რეგულაციები კი - შემსუბუქებული. ბოლო ათწლეულის მანძილზე სამომხმარებლო სავაჭრო გავრცელებული გლობალური ბუმი და მისი მასშტაბი ბრაზილიის ეკონომიკის წინსვლას ხელს უწყობდა და 2010 წლისთვის, ქვეყნის მშპ მსოფლიოში რიგით მეშვიდე ადგილს იკავებდა. ისეთი შთაბეჭდილება იქმნებოდა, თითქოს ბრაზილიამ განვითარებული ქვეყნის სტატუსამდე ნახტომი გააკეთა და თავისი ეკონომიკის მოცულობით მზად იყო ისეთ ქვეყნებს დასწროდა, როგორც, მაგალითად, ბრიტანეთი და საფრანგეთი.

შემდეგ კი ეს ყველაფერი ჩიხში აღმოჩნდა. გაირკვა, რომ ბრაზილიური ბუმი სამომხმარებლო საქონლის მაღალი ფასებით იყო განპირობებული. დღეს ბრაზილია რეცესიას განიცდის. მისი ვალუტა დავარდა, ინფლაცია კი საშინელი სისწრაფით იზრდება. უცხოური პირდაპირი ინვესტიციები მცირდება ისევე, როგორც ბრაზილიაში მდებარე კომპანიების ბიზნესკაპიტალის ხარჯვითი ნაწილი. კორუფცია ყვავის.

პრეზიდენტმა, დილმა რუსეფმა, ეს თანამდებობა მაშინ დაიკავა, როდესაც ბრაზილიის ეკონომიკა შესუსტდა. რუსეფმა მეორე ვადით არჩევნებზე გამარჯვება ძალიან რთულად მოიპოვა, თავისუფალი ბაზრის მხარდამჭერი კანდიდატის წინააღმდეგ. მთავარი, უმნიშვნელოვანესი კითხვა ის გახლავთ, თუ რას იზამს იგი: ზურგს შეაქცევს სტატისტურ პოლიტიკას, რომელმაც ბრაზილიის ეკონომიკა დააავადა და დააზიანა, თუ ქვეყანას კვლავ მყარად დააყენებს იმ გზაზე, რომელმაც არგენტინა და ვენესუელა დაღუპა - ქვეყნები, სადაც სტაგნაცია, პოლიტიკური თავისუფლების შემცირება, პოპულისტური დემაგოგია და კორუფცია ნორმად ითვლება.



თუ რუსეფს სურს ბრაზილია დიდი ზომის ჭაო-ბი კი არ იყოს, არამედ გლობალური ეკონომიკის ცენტრად იქცეს, ის ვალდებულია შეისწავლოს მსოფლიო ბანკის ყოველწლიური კვლევა და გაეცნოს მსოფლიოს 189 ქვეყნის ეკონომიკის რეიტინგს, Doing Business-ს, რომელიც ნათელს ჰფენს „რეგულაციების, რომლებიც ზრდიან ან ზღუდავენ ბიზნესსაქმიანობას“. ბრაზილია ძალიან დაბალი ქულით არის შეფასებული: საერთო სიაში ის 120-ე ადგილს იკავებს. გამოიყო ოთხი კატეგორია, რომელშიც ბრაზილიას განსაკუთრებით ცუდი შედეგები აქვს.

• ბიზნესის დაწყება. ბრაზილიაში ლეგალური ბიზნესის დაწყება წინააღმდეგობების ზოლში მანევრირებას ჰგავს, ვინაიდან ამისთვის 11,6 სხვადასხვა პროცედურის გაგება აუცილებელია, რაც საშუალოდ 83,6 დღეს საჭიროებს. გასაკვირი არ არის, რომ ბრაზილიაში ძალიან ფართო არაფორმალური ეკონომიკაა. რუსეფმა ახალი ზეღანდის მაგალითი უნდა გაითვალისწინოს, სადაც ახალი ბიზნესის დაწყება კომპიუტერის რამდენიმე ღილაკზე დაჭერით, ერთ დღეში არის შესაძლებელი. ამგვარად აღმოიფხვრება კორუფციის უდიდესი წყარო.

• სამშენებლო ნებართვების მიღება. ეს სფერო იმის რეალურ სურათს იძლევა, თუ აქ საქმის კეთება რამდენად რთულია. მსოფლიოს სხვა ქვეყნებთან შედარებით, ბრაზილიაში საზარელი მდგომარეობაა: ყოველი პროექტისთვის 18,2 პროცედურა არის საჭირო (განვითარებული ქვეყნების 11,9-თან შედარებით) და მათ გავლას 426,1 დღე სჭირდება (149,5 -განვითარებულ ქვეყნებში).

• ქონების რეგისტრაცია. ბრაზილიაში რეგისტრაციისთვის 13,6 პროცედურის გაგება საჭირო. შეადარეთ ლათინური ამერიკისა და კარიბის ზღვის აუზის სხვა ქვეყნებს, სადაც ეს მაჩვენებელი საშუალოდ შვიდს უდრის. რუსეფმა კონსულტაციები ამ საკითხში საუკეთესო პერუელ ექსპერტსა და ეკონომისტთან, ერნანდო დე სოტოსთან უნდა გაიაროს.

• გადასახადების გადახდა. არ არის გასაკვირი, რომ ბრაზილიაში ძალიან ბევრი გადასახადი და მოსაკრებელია. Doing Business-ის მიერ შეფასებულ 189 ქვეყნის ეკონომიკაში ბრაზი-

SAMSUNG

მსოფლიოში პირველი სამსუნგის
რკადისაბურჩი 4K UHD ტელევიზიონი



Curved UHD TV
Ultra High Definition 4K

ლია ამ კატეგორიაში 177-ე ადგილს იკავებს. კვლევის მიხედვით, ბრაზილიაში არსებული ყველა საგადასახადო პროცედურების შესასრულებლად, წელიწადში 2,600 საათი არის საჭირო. რადიკალური გამარტივება საოცარ შედეგებს მოიტანს, ვინაიდან კორუფციის ჭაობს ამოაშრობს და ჩრდილოვან ბიზნესს რეალურ ეკონომიკაში გადმოიყვანს. ჰონკონგი და სინგაპური ის მოდელებია, რომლებიც რუსეთმა უნდა განიხილოს.

რა თქმა უნდა, ეკონომიკის გამანადგურებელი სხვა ურჩხულების დამარცხებაც საჭიროა, მათ შორის შიდა კარტელების, რომლებიც ახრჩობენ კონკურენციას და ასევე უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების შემზღუდავი კანონებისაც. ბოლოს, არსებობს აბსოლუტურად საკვანძო სფერო, რომელიც ან ააღორძინებს, ან გაანადგურებს ბრაზილიას, ისევე, როგორც სხვა ნებისმიერ ქვეყანას: მონეტარული პოლიტიკა. თანამედროვეობის ერთ-ერთ ყველაზე დამღუპველ იდეას წარმოადგენს კენზის ცნება იმის შესახებ, რომ ეკონომიკის მართვა შესაძლებელია ისევე, როგორც მანქანის საჭით მართვა – ქვეყნის ვალუტის ფასის მანიპულირებით. ეს არის საუბარი დედის წინ მორბენალ კვიცზე. ფულით პროდუქტებისა და მომსახურებების ღირებულება იზომება და ის კომერციას ხელს უწყობს. იდეა, რომ უფრო მეტი ფულის დაბეჭდვა მდგრად ეკონომიკურ ზრდას ასტიმულირებს, ისეთივე უშიშარია, როგორც რესტორნის მენეჯმენტის რწმენა, რომ გარდერობის ნომრების რაოდენობის გაზრდა მომხმარებელთა რიცხვის ზრდას შეუწყობს ხელს, რომლებიც იქ უფრო მეტ პალტოს დატოვებენ.

ბრაზილიური ეკონომიკის ჭირი – ინფლაციაა. იმისთვის, რომ ჭეშმარიტი სტაბილურობის ერა დაიწყოს, იმისთვის, რომ ქვეყნის მოქალაქეებისა და უცხოელი ინვესტორების ნდობა მოიპოვოს, ბრაზილიის მთავრობამ რეალის აშშ-ის დოლართან მიმართებით გამყარება უნდა დაიწყოს და ისწავლოს, როგორ შეინარჩუნოს ეს ფიქსირებული თანაფარდობა. რუსეთმა უნდა გამოიკვლიოს, როგორ აკავშირებს ჰონკონგის სავალუტო საბჭო თავის ვალუტას დოლართან უკვე 30 წელზე მეტი ხნის განმავლობაში. მისმა თანაფარდობამ,

1998 წელს, აზიის უმძიმესი ეკონომიკური კრიზისი გადაიტანა მაშინ, როდესაც მეზობელი ქვეყნების ვალუტები განადგურდა.

აშშ-ის ენერგეტიკული საოსრუმბა

ცოტა ხნის წინ, სინგაპურში გამართულ Forbes Global CEO Conference-ზე, ენერგეტიკის ექსპერტმა, დენიელ ერგინმა, ყურადღება ერთ ფაქტზე გაამახვილა, რომელიც აშშ-ის ენერგეტიკის სურათზე განხორციელებულ ექსტრადინარულ ცვლილებას ხაზს უსვამს. ქვეყანაში ნავთობის წარმოების ათწლიანი ვარდნისა და ნავთობის უცხოურ წყაროებზე დამოკიდებულების ზრდის შემდეგ სიტუაცია მოულოდნელად შეიცვალა. ეს ნავთობისა და ბუნებრივი აირის მოპოვების რევოლუციური მეთოდების წყალობით მოხდა. 2008 წლიდან აშშ-ში ნავთობის მოპოვების ზრდის (დღეში 4 მილიონ ბარელზე მეტი) შედეგად, დღეს ეს მაჩვენებელი OPEC-ის ყველა წევრის, გარდა საუდის არაბეთისა, საერთო შედეგს აღემატება.

აქედან შეგვიძლია რამდენიმე გაკეთილი ვისწავლოთ.

• **მეწარმეობა ყველაფერს გადაწონის.** ბურღვაში მიღწეული რევოლუცია კრეატიულობისა და ინოვაციების ის შედეგია, რომელიც თავისუფალ ბაზრებს ახასიათებს. წლების მანძილზე ითვლებოდა, რომ ნავთობის გლობალურმა მოპოვებამ, განსაკუთრებით კი აშშ-ში, შესაძლო პიკს მიაღწია. თუმცა მეწარმეები მიღწეული შედეგით არასდროს კმაყოფილდებიან.

• **მთავრობა კლავს ინოვაციას.** ნავთობმომპოვებელი კომპანიების უმეტესობა სახელმწიფოს მიერ კონტროლდება, ასევე სახელმწიფო კომპანიების ან სუბიექტების მიერ, რომლებიც ვირტუალურად მთავრობის პარტნიორები არიან. მსგავსი ორგანიზაციები თავიანთ საქმიანობას უცვლელად ახორციელებენ. თავისუფალი ბაზრები მუდამ ცვლიან სტატუს-კვოს. შეხედეთ მექსიკას. მისი ხელისუფლება შემოსავლის ერთ მესამედს სახელმწიფო კომპანია Pemex-დან იღებს. კორუფცია და ფულის მისაღებად პოლიტიკური ბეწოლა, რომელიც პოლიტიკოსებისა და მათთან დაახლოებული პირების

მუდამ მზარდი მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად გამოიყენება, ინვესტიციებსა და ინოვაციებს მნიშვნელოვნად ამცირებს. რევოლუციამ ამერიკულ ბურღვაში და Pemex-ის პროდუქტიულობის შემცირებამ, მექსიკა საბოლოოდ აიძულა, საკამათო და აგებდითი ცვლილება განეხორციელებინა, რომელმაც კერძო კომპანიებს მექსიკის ენერგეტიკულ სექტორში შესვლის საშუალება მისცა. ეს 1938 წლის შემდეგ პირველად მოხდა (სწორედ ამ წელს დაიწყო ნავთობკომპანიების ნაციონალიზაცია).

• **უფლებები სასარგებლო წიაღისეულზე – აშშ-ის არც ისე საიდუმლო სუპერპარალი.** აშშ ერთადერთი ქვეყანაა, რომელიც ინდივიდუალურ პირებსა და კერძო კომპანიებს მინერალების ფლობის უფლებას აძლევს. აღმოაჩინეთ თქვენს ეზოში ნავთობი, გაზი და სწრაფად გამდიდრდებით. მაგრამ მექსიკაში ან სხვა ბევრ ქვეყანაში ასე არ ხდება: იქ მინერალები სახელმწიფო საკუთრებას წარმოადგენს. ამიტომაც მეწარმეები, რომლებიც მუდამ ნავთობის ახალ წყაროებს ეძებენ ან გზებს იმისთვის, რომ სავარაუდოდ დაცლილი ჭებიდან მეტი ნავთობი მოიპოვონ, – აშშ-ის ფენომენი გახლავთ.

• **ენერგეტიკა კონკრეტული საზღვრების მქონე მკაცრი ბიზნესია.** 70-იან წლებში ნავთობზე ფასების ზრდა, რომელიც გასული ათწლეულის დასაწყისში ისევ განმეორდა, გახდა მიზეზი იმისა, რომ დამკვიდრებულიყო აზრი, თითქოს ნავთობისა და გაზის კომპანიები დიდ შემოსავლებსა და მოგებას იღებენ. ეს ასე არ არის. ფასების ზრდა სუსტი დოლარით იყო გამოწვეული და არა ნავთობის დეფიციტითა თუ ფასების მანიპულირებით. როდესაც დოლარის ფასი ეცემა, ფული მყარ აქტივებში, მათ შორის, საქონელშიც გადადის. ახლა დოლარი მყარია – არა სარეზერვო ფედერალური სამსახურის მუშაობის, არამედ მათ მიერ ფულის იგნორირების შედეგად (იხილეთ ჩემი წიგნი „ფული: რა საფრთხეს უქმნის გლობალურ ეკონომიკას დოლარის განადგურება და რისი გაკეთება შეგიძლია“, McGraw-Hill Education) და მსოფლიო გოცმებულია ნავთობზე ფასების ვარდნით. **F**

SIEMENS
სიემენსი



A 'brilliant' solution for the dishes...

თქვენი ჭურჭლის ბრწყინვალე დამხმარე

siemens-home.com/bt

Siemens dishwashers are equipped with latest technologies always to yield brilliant results no matter what! Besides of making your dishes shine, the appliance itself shines upon your kitchen with its neat and sleek design. Not only that, utilizing advanced drying technologies, Siemens dishwashers keep energy consumption to a minimum - plus uses only 9 litres of water to wash 10 standard place settings in one cycle.

სიემენსის ჭურჭლის სარეცხი მანქანები ალჭურვილი არიან უახლესი ტექნოლოგიით, იმისთვის რომ მიიღონ საუკეთესო შედეგი! ამასთან ერთად, თქვენი ჭურჭელი ბრწყინავს და რა თქმა უნდა, მონუმენტობაც თავისი სუფთა და გლუვი ღიზიანით ბრწყინავს. გამოიყენებს ძლიერი შრობის ტექნოლოგიას, SIEMENS-ის ჭურჭლის სარეცხი მანქანა ამცირებს ელექტრო ენერჯიის მოხმარებას მინიმუმამდე - რაც მთავარია, ამ ყველაფერს ის მხოლოდ 9 ლიტრი წყლის მოხმარებით ახდენს.

Siemens. The future moving in.

ელიტ ელექტრონიკსი  ELIT
ELECTRONICS

LeaderBoard

ჰეზ ბეზოსი
-\$1.8 მილიარდი

ინვესტორები დაილაღნენ Amazon-ის მოგებასთან დაკავშირებული თაღლითური თამაშით. მესამე კვარტალში მან მოსალოდნელებზე უფრო მეტი თანხა დააკარგა, მისი აქციების ფასი ყოველდღიურად 8%-ით ვარდებდა.



ფული სპორტში

მეფის ხარკი

არსებობს კარგი კვირა, არსებობს დიდებული კვირა და მათზე უკეთესია ლებრონის კვირა.

მის კბრიმარს ძირითადად თავბრუდამხვევი სიმაღლეები ახასიითებს, მაგრამ ჯეიმს ლებრონი არასდროს ჰქონია ისეთი კვირეული, როგორც 22-30 ოქტომბერს, როდესაც მან, ახალი სპონსორი კამპანიის ფარგლებში, ახალი ფეხსაცმლის რეკლამა გააკეთა. მისი Cleveland-ში დაბრუნების ტური დაიწყო და მას კიდევ ერთი შვილი შეეძინა.

22 ოქტომბერს, ჯეიმსსა და მის მეუღლეს მესამე ბავშვი შეეძინათ — ქალიშვილი ჯური ნოვა. რამდენიმე დღის შემდეგ Nike-მა თავისი ახალი სპორტული ფეხსაცმელი LeBron 12-ი წარმოადგინა. ამ ხაზმა გასულ წელს, მხოლოდ აშშ-ში, \$300 მილიონის შემოსავალი მოიტანა. ამავე ცხრადაღიან მონაკვეთში მისმა ბოლო კორპორაციულმა პარტნიორმა, Kia Motors-მა, წარმოადგინა მისი სატელევიზიო კამპანიის დებიუტი, რომელშიც ჯეიმსი 2015 წლის მაღალი კლასის მსუბუქ ავტომობილს განადიდებდა. (McDonald-თან, Coca-Cola-სა და სხვა სარეკლამო კომპანიებთან თანამშრომლობის წყალობით, ჯეიმსი, სპორტსმენებს შორის, ყველაზე დიდი შემოსავლის მქონე სარეკლამო აგენტი გახდა; გასულ წელს მან სასამართლოს გზით \$53 მილიონი მიიღო).

მიუხედავად იმისა, რომ Knicks-მა სახლში სეზონის გახსნის თამაშში წააგო, Cavs-ი ამ წლის ეროვნული საკალაბურთო ასოციაციის ტიტულის მოსაგები თამაშების Vegas-ის ფავორიტია, მას შემდეგ, რაც ჯეიმსის არყოფნის დროს, ის პლეითოფებს ყოველწლიურად აგებდა. რამდენია მთლიანი თანხა? კარიერამ მას \$450 მილიონი მოუტანა. წმინდა მოგება \$250 მილიონს უდრის, აგრეთვე საოცარ კვირას მის მშობლიურ ოჰაიოში — კარგია იყო მეფე!

ახალი მილიარდერები

სოფლის მეურნეობის პირველი ოჯახი

ქონების ოთხი ახალი მემკვიდრე



Cargill-ის დამფუძნებელი უილიამ უოლეს კარგილი

CARGILL-ის მემკვიდრე უილიამ დუნკან მაკმილანი 2006 წელს გარდაიცვალა. ამ დროს ის ამერიკის უმდიდრესი ადამიანების სიაში 216-ე ადგილს იკავებდა. თავისი \$1.6-მილიარდიანი ქონება მან ოთხ ქალიშვილს, სარა ჩეინის, ლუსი სტიტმერს, კეტრინ ტანერსა და ალექსანდრა დეინს დაუტოვა. მათი სავარაუდო წილი Cargill-ში 3.75%-ს შეადგენს. ეს არის მინესოტაში მდებარე საკვები პოდუქტების გიგანტი, რომლის მოგება, მაკმილანის გარდაცვალების შემდეგ, თითქმის გაორმაგდა, რის წყალობითაც თითოეული მემკვიდრის ქონება \$1.3 მილიარდს უდრის.

მილიარდერების სიაში მისი ქალიშვილები თავიანთ ექვს ნათესავს მიუერთდნენ — ყველანი უილიამ უოლეს კარგილის შთამომავლები არიან, რომელმაც 1865 წელს კომპანია საწყობში დააარსა და დღეს ის ამკობს გენეალოგიურ ხეს, რომლის საერთო ღირებულება \$36 მილიარდს შეადგენს. ოჯახის წევრები, რომელთა ქონება ათწინა რიცხვით იწერება, კარჩაკეტილად ცხოვრობენ — ისევე როგორც მათი უფრო მდიდარი ნათესავები. „მათ არ სურთ ფარდის გადაწევა, — ამოხსნა Cargill-ის გენერალური დირექტორი დევიდ მაკლენანი, — უამრავ მდიდარ ადამიანს სურს გამოჩინა ტელევიზორში, მათ სურთ, რომ თქვენ იცოდეთ, ვინ არიან ისინი და რას ფლობენ. მაგრამ არა ამ ადამიანებს“.

სტიტმერი, 1992-2010 წლებში, Cargill-ის დირექტორთა საბჭოს წევრი იყო და ახლა ის საოჯახო საინვესტიციო კომპანია Wwaycross-ის თავმჯდომარეა. მისი დები საზოგადოებაში კვლავ არ ჩანან. FORBES-ი, Cargill-ის შესახებ სტატიის მზადებისას, ტელეფონით ჩეინის დაუკავშირდა. „მე სასაუბრო დრო არ მაქვს, — თქვა მან. — ამ სტატიის დაწერაში ვერ დაგეხმარებით“.

Elegance is an attitude

Simon Baker
Simon Baker

LONGINES®



ქოთონი ARTIME

შენი შვეიცარიული საათი
www.arttime.ge



Conquest Classic

უილიამ მარბი
-\$370 მილიონი

ძონება: \$1.3 მილიარდი

რეგულატორებმა იპოთეკის მეფეს უხეში შინაარსის წერილი გაუგზავნეს, რომელშიც მისი კომპანია ათასობით უზუსტო ჩანაწერის მოძიებაში დაადანაშაულებს.

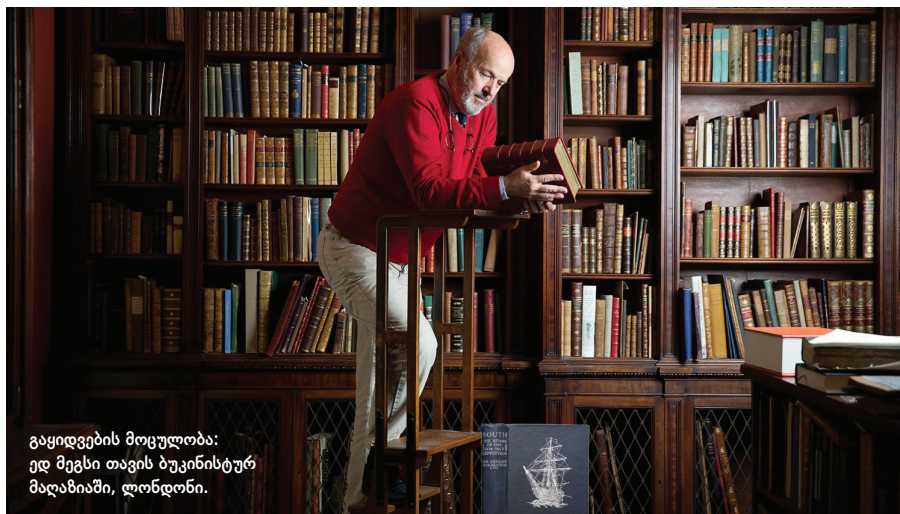


LeaderBoard

ბიზნესის ბიბლიოთეკა

სქელყდიანი საკითხავი

ლონდონში მდებარე MAGGS BROS. LTD-ი ანტიკვარულ წიგნებს 1853 წლიდან აგროვებს, ალადგენს და ყიდის. რომელ პირველ იშვიათ გამოცემას ურჩევს ის წიგნების მოყვარულ FORBES-ის მკითხველებს? მმართველმა დირექტორმა, ედ მეგსმა, რომელიც თავისი ოჯახის მეხუთე თაობის წარმომადგენელია და ბიზნესს მართავს, ინდივიდუალური კოლექცია შეადგინა. კოლექცია მის მალაზიაში არსებულ იმ წიგნებს მოიცავს, რომლებიც სხვადასხვა ტიპის ძალაუფლების, ფინანსების, თავდადასავლებისა და ქაოსის შესახებ გვიამბობენ.



გაცივების მოცულობა: ედ მეგსი თავის ბუკინისტურ მალაზიაში, ლონდონი.

გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ

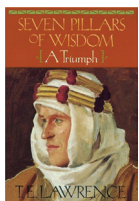
ადამ სმიტი (1776), \$191,767
სად იწყებოდა ეს ყველაფერი: ჩაურევლობის ეკონომიკური აზროვნების მამა. ბრიტანეთის Oxford Dictionary of National Biography აღნიშნავს, რომ „გამოცემის დროს თავისი მასშტაბითა და სიღრმით მას კონკურენტი არ ჰყავდა“ და თითქმის 250 წლის შემდეგაც კვლავ უზარმაზარი გავლენა აქვს.

საბირჟო სპეკულაციის მოგონებები

ედვინ ლეფერვი (1923), \$13,538
„სავარაუდოდ, სპეკულაციების შესახებ დაწერილი უმნიშვნელოვანესი წიგნია, — ამბობს მეგსი, — ეს არის მთავარი, რელივიოზური, ჯეისი ლივერმორის, მხატვრული ავტობიოგრაფია. მან რამდენიმეჯერ კოლოსალური ფული იშოვა (1940 წელს, დებრესიაში მყოფმა, სივრცულ მანქანებზე მდებარე Sherry-Netherland Hotel-ის გასახდელში, თვითმკვლელობით დაასრულა).

სიბრძნის შვიდი სვეტი

ტომას ედვარდ ლოურენსი (1926), \$79,903
„წიგნი პარტიზანულად ღრმად ახსნის „უმნიშვნელოვანესი სათავგადასავლო წიგნია, რომელიც პირველ მსოფლიო ომში ავტორის მონაწილეობის ამბავს აღწერს“, — ამბობს მეგსი. ეს გამოცემა ლოურენსმა ომის დასრულების შემდეგ, ათ წელიწადში, საკუთარი ხარკით გამოაქვეყნა; შემორჩენილია მხოლოდ 170 ასლი.



სამხრეთი ინგლისური ინვესტიცია

ერნესტ შეკლტონი (1919), \$5,193
სამხრეთ პოლუსიდან ანტარქტიდამდე მიღწევის წარუმატებელი მცდელობების შესახებ მკვლევარების მიერ შედგენილი პირველი ანგარიში. შეკლტონის გემი ყინულებში ჩაიკედა და დაიშალა, თუმცა მთელი ეკიპაჟი გადაარჩა. მეორე მსოფლიო ომის დროს არსებული ქაღალდის დეფიციტის გამო, პირველი გამოცემა დაბალი ხარისხის იყო; ცოტა ხნის შემდეგ გამოქვეყნებული მეორე ვარიანტი ბევრად უკეთესი აღმოჩნდა.

ამერიკელი ფსიქოპატი

ბრეტ ისტონ ელისი (1998), 1980 წელს ელისის მიერ დაწერილი რომანი უოლ-სტრეტის ვერაგობაზე, სექსზე, ნარკოტიკებსა და ძალადობაზე, თავდაპირველად რბილფიანი გამოცემა გახლდათ, რომელიც 1991 წელს გამოქვეყნდა. შვიდი წლის შემდეგ განმეორებით უკვე მაკარი ყდით გამოიცა. მეორე გამოცემის პირველი პუბლიკაცია ორი მიზეზით არის რარიტეტული: ის იყო დიდ ბრიტანეთში გამოცემული და ავტორის მიერ ხელმოწერილი.

ამერიკელი ფსიქოპატი

ბრეტ ისტონ ელისი (1998), 1980 წელს ელისის მიერ დაწერილი რომანი უოლ-სტრეტის ვერაგობაზე, სექსზე, ნარკოტიკებსა და ძალადობაზე, თავდაპირველად რბილფიანი გამოცემა გახლდათ, რომელიც 1991 წელს გამოქვეყნდა. შვიდი წლის შემდეგ განმეორებით უკვე მაკარი ყდით გამოიცა. მეორე გამოცემის პირველი პუბლიკაცია ორი მიზეზით არის რარიტეტული: ის იყო დიდ ბრიტანეთში გამოცემული და ავტორის მიერ ხელმოწერილი.

მილიონიანი წიგნები

მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული სიტყვები



1. ლესტერის კოდექსი
ლეონარდო და ვინჩი (\$49.4 მილიონი, 1994)
ეს შედარებით მოსაზრებების ხელნაწერი რვეული ბილ გეტსმა იყიდა.

2. შინდის ლომის სახარება

წმინდა ბენედიქტეს ორდენი (\$28 მილიონი, 1983)
ამ მე-12 საუკუნის ნაშრომს გერმანიის მთავრობა ფლობს — ის მას საქსონის ჰერცოგმა გადასცა.

3. თავისუფლების დიდი ქარტია

(\$24.5 მილიონი, 2007)
მე-12 საუკუნის, 17 გადაჩენილი ეგზემპლარიდან ერთ-ერთი, რომელიც ერთი ამერიკელი მილიარდერისგან (როს პერო), მეორესთან (Carlyle Group-ის თანადამფუძნებელი დევიდ რუბინშტეინი) გადავიდა.

4. შინდა კუბერტის სახარება

(\$15.1 მილიონი, 2011)
ეს მე-7 საუკუნის წიგნია, რომელიც 698 წელს, შინდა კუბერტთან ერთად იყო დამარხული და შემდეგ, 1104 წელს, ამოღებული. წიგნი იეზუიტებმა ბრინჯაულ ბიბლიოთეკას მიჰყიდეს.



5. ფსალმუნების წიგნი

(\$14.5 მილიონი, 2013)
1640 წიგნიდან შენარჩუნებული 11 ეგზემპლარიდან ერთი რუბინშტეინმა იყიდა.

6. როტშილდების ლოცვების წიგნი

(\$13.9 მილიონი, 2014)
შუა საუკუნის სასულიერო წიგნი საათებისა, 1938 წელს, ფაშისტების მიერ ექსპროპრირებული კოლექციის ნაწილია.

7. ამერიკის ფრინველები

ჯონ ჯეიმს ოდიუბონი (\$12.6 მილიონი, 2010)
1820 წელს შექმნილი ასობით ნახატი, ლონდონელმა ხელოვნების ნიმუშებით მოვაჭრემ, მაიკლ ტოლემუსმა შეიძინა.

8. კენტერბერიული მოთხრობები

ჯეფრი ჩოსერი (\$11.1 მილიონი, 1998)
გამოცემულია ინგლისის პირველმბეჭდავის, უილიამ კექსტონის მიერ.

9. კონსტიტუციის ასლი, უფლებათა კანონროექტი ან 1789 წელს გამართული პირველი კონგრესის სხვა საკანონო აქტები

ჯორჯ ვაშინგტონი (\$10.2 მილიონი, 2012)
შეიძინა არაკომერციულმა ორგანიზაციამ, Mount Vernon Ladies Association-მა, რომელიც ვირჯინიაში ვაშინგტონის რეზიდენციას ფლობს.

10. კომედიები, ქრონიკები და ტრაგედიები (1623), პირველი ფოლიო

უილიამ შექსპირი (\$8.2 მილიონი, 2001)
Christie's-ის მიერ „ინგლისურ ლიტერატურაში ყველაზე მნიშვნელოვან წიგნად“ აღიარებული ეს კრებული ანონიმურმა მყიდველმა შეიძინა.

LUKASI



Lukasi Winery

LeaderBoard

ჩარლზ დოლანი
+\$280 მილიონი

ინვესტორები დაილაღნენ Amazon-ის მოგებასთან დაკავშირებული თაღლითური თამაშით. შესამე კვარტალში მან მოსალოდნელებზე მეტი თანხა დააკარგა, მისი აქციების ფასი ყოველდღიურად 8%-ით ვარდებდა.



სათამაშოები

ციური სხეული

ლობანოვის ფუტურისტული STAR-ი მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ღირებული (და ბასრი) იახტა იქნება.

როდესაც პოეტმა ჰონ მისი ფილდამ მოითხოვა „აფრიანი გემი, რომელსაც წინ ვარსკვლავი გაუძღვებოდა“, ის ვერც წარმოიდგენდა საოცარი ფორმის, რადიკალურ სუპერიახტას, რომელიც რუსეთში დაბადებულმა გემების დიზაინერმა, იგორ ლობანოვმა და ინგლისურმა საზღვაო-საინჟინრო კომპანია BMT Nigel Gee-მ შექმნა წარმოადგინეს.

STAR-ი – ამ სახელწოდების მქონე იახტას ზუსტად ვარსკვლავის ზედა ნახევრის ფორმა აქვს. მისი სიგრძე 433 ფუტს შეადგენს და ის საოცრად მაღალია – წყალწვის ხაზიდან დაახლოებით 200 ფუტზე არის აღმართული. მისი შიდა სიგრძე 37,000 კვადრატულ ფუტს აღემატება და რვა გემბანს მოიცავს. ფუტურისტული გემი შეიძლება გამოყენებული იყოს პირადი სარგებლობისთვის ან, როგორც მაღალი ღირსის მცურავი სასტუმრო. მაგრამ ერთი ფაქტორიც გასათვალისწინებელია – ასტრონომიულად მაღალი ფასი. ლობანოვის STAR-ი \$500 მილიონზე მეტი ეღირება და მის მშენებლობას ოთხი წელი დასჭირდება. დაიწყეთ ფულის გადადება, რათა პირველადი შესატანის გადახდა უკვე დღეს შეძლოთ.



30-მდე წლის 30

პოლიტიკური ცხოველები

30 წარმატებული ადამიანი 30 წლის ასაკამდე 30 ან ნაკლები სიტყვით.

ამანდა ბრაუნი

NATIONAL WOMEN'S SMALL BUSINESS COUNCIL | 29 წლის

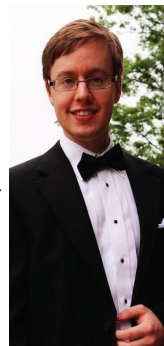


მისში Rock the Vote-ის ხელმძღვანელი NWSBC-ის აღმასრულებელი დირექტორის პოზიციაზე დაინიშნა. ის თვით სახლსა და კონგრესს რჩევებს აძლევს, თუ მენარმე ქალბატონებისთვის ბიზნესკლიმატი როგორ გააუმჯობესონ.

აარონ ლეტზისერი

THE MEDICAL AMNESTY INITIATIVE | 25 წლის

21 შტატმა კოლუმბიის ოლქთან ერთად მიიღო კანონები, რომლებსაც მხარს ლეტზისერი უჭერდა. კანონები შეიქმნა იმ არასრულწლოვნების დასაცავად, ვისაც ალკოჰოლიზმის გამო, გადაუდებელი სამედიცინო დახმარება ესაჭიროებოდა. ლეტზისერის მოლოდინით, მათ კიდევ 15-20 შტატი შეუერთდება.



ბლეკ მასტერსი

JUDICATA | 28 წლის

სამართლებრივი კვლევების ნოვატორი, პიტერ ტილთან ერთად, Zero to One-ის თანაავტორი გახდა; სტარტაპის სახელმძღვანელო/ფუტურისტური პიესა, გამოცემიდან პირველ თვეში New York Times-ის ბესტსელერთა სიაში ლიდერი ბიზნესნიგნი იყო.



გლენფიდიჩი
სუპრემიუმ სკოტლანდიური

აღმოჩენის დღი მღნობით მიღებ ჰნებს თქვენს ჯანმრთელობას

Forbes LeaderBoard

მრეწველობის ატლასი

ამერიკულის ყიდვა

2000 წლის შემდეგ ჩინურმა ფირმებმა 896 გარიგებას მოაწერეს ხელი და აშშ-ში \$43 მილიარდი დააბანდეს. ამ აქტივობის დიდი ნაწილი დასავლეთ სანაპიროზე ხდება, ამასთან, გარიგებების დაახლოებით მეოთხედი კალიფორნიაზე მოდის. ჩინეთის 242 მილიარდერიდან სიაში ბევრი წარმომადგენელი დგას (იხილეთ სიები მისამართზე forbes.com/china), რომლებმაც თავიანთი ქონების დიდი ნაწილი შუა სახელმწიფოში (ჩინეთში) შექმნეს, მაგრამ ინვესტირებას ამერიკის მომავალში ახორციელებენ.



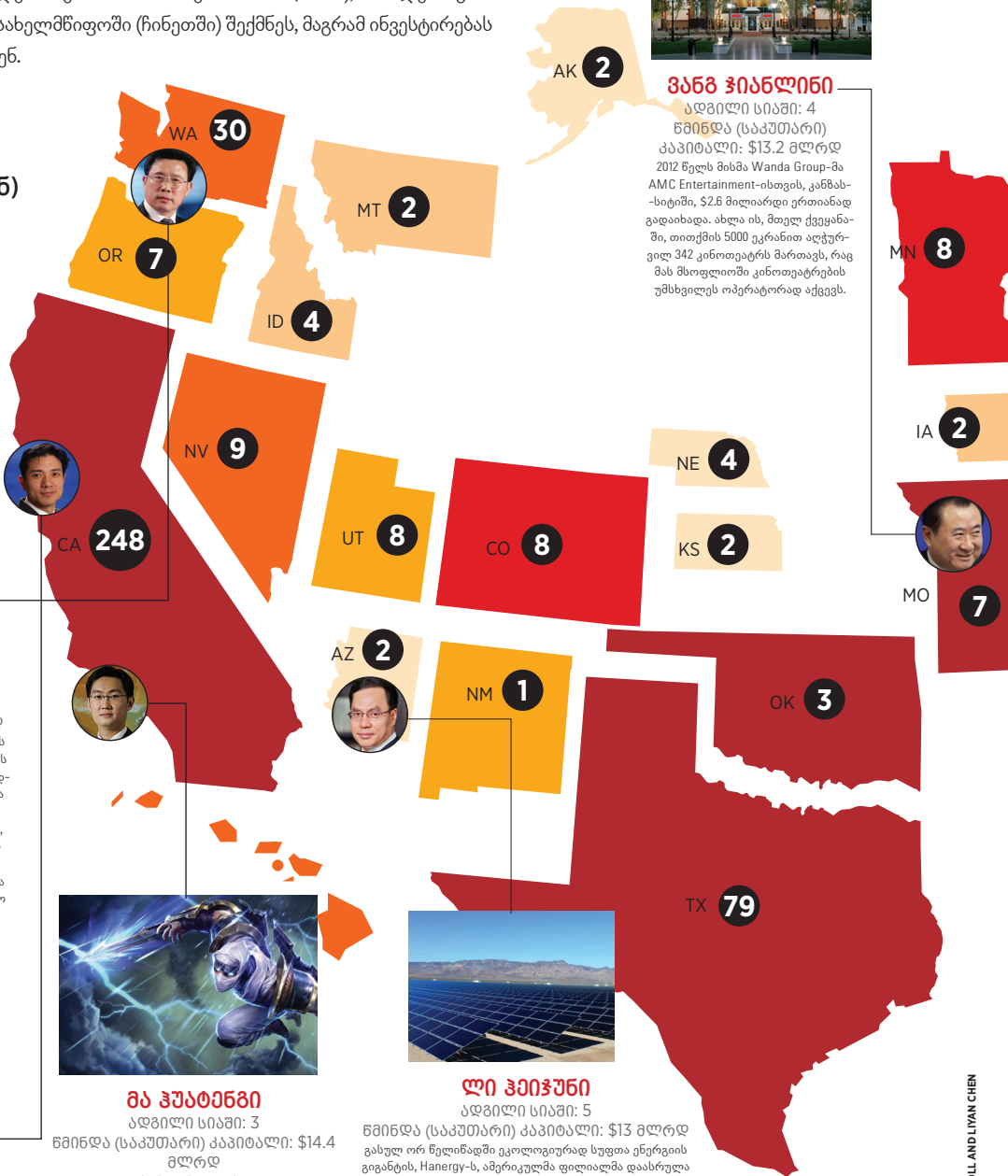
ვანგ ჰიანლინი

ალბილი სიაში: 4
წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$13.2 მლრდ
2012 წელს შიხა Wanda Group-მა AMC Entertainment-ისთვის, კანზას-სიტიში, \$2.6 მილიარდი ერთიანად გადაიხდა. ახლა ის, მთელ ქვეყანაში, თითქმის 5000 ეკრანი ალტურ-ვილ 342 კინოთეატრს მართავს, რაც მსოფლიოში კინოთეატრების უმსხვილეს ოპერატორად აქცევს.

გარიგების თანხა (\$მლნ)

- \$1,501+
- 501-1,500
- 101-500
- 51-100
- 11-50
- 1-10
- გარიგებების რაოდენობა

წყარო: RHODIUM GROUP.



ლიანგ უინგენი

ალბილი სიაში: 27

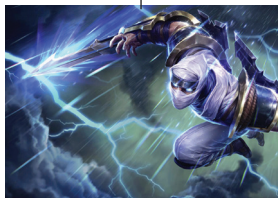
წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$4 მლრდ
Ralls-ი – კომპანია, რომელიც დაკავშირებულია ლიანგის სამშენებლო ტექნიკის მწარმოებელ Sany-თან, 2012 წლის მარტში, ორეგონში, ოთხი ქარის ელექტროსადგურის ყიდვას დათანხმდა. თვეების შემდეგ, ბარაკ ობამამ გამოსცა საპრეზიდენტო ბრძანება, რომელიც ეროვნული უსაფრთხოების მოსაზრებებიდან გამომდინარე მოითხოვდა, რომ ისინი უკან მიეყიდათ; ქარის ელექტროსადგურები სამხედრო-სამზღაuro შვიარალების სისტემის სასწავლო ბაზის მახლობლად არის განლაგებული. Ralls-მა იჩივლა და ივლისში გამარჯვება მოიპოვა, როდესაც საპრეზიდენტო სასამართლომ დაადგინა, რომ ადმინისტრაციამ უფრო სრულად უნდა განმარტოს, თუ ჩინეთის მხარდაჭერის მქონე კომპანია რატომ დაბლოკა.



რობინ ლი

ალბილი სიაში: 2

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$14.7 მლრდ
მისი წინეთის უმსხვილესმა საძიებო სისტემამ, Baidu-მ, Google-ის ცხვრანი, ხელოვნური ინტელექტის კვლევისა და განვითარების ახალი ცენტრის შესაქმნელად, \$300 მილიონი ინვესტიციის შესახებ გამოაცხადა.



მა ჰუაიენი

ალბილი სიაში: 3

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$14.4 მლრდ

ორი წლის წინ ინტერნეტგიგანტმა, Tencent-მა, \$300 მილიონი გადაიხდა ჩრდილოეთ კაროლინის ქალაქ კერიში განლაგებული თამაშების დეველოპერისთვის, Epic Games-თვის რომელიც ცნობილია თავისი ხაზით, Unreal-ით, და კიდევ \$350 მილიონი სანტა-მონიკაში განლაგებული Riot Games-ისთვის – მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული ვიდეოთამაშის, League of Legends-ის შემქმნელისთვის.



ლი ჰიიჭუნი

ალბილი სიაში: 5

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$13 მლრდ
გასულ ორ წელიწადში ეკოლოგიურად სუფთა ენერჯის გიგანტის, Hanergy-ს, ამერიკულმა ფილიალმა დაასრულა ფლორიდაში მზის ელექტროსადგურის მშენებლობა, აილო პროექტი კალიფორნიაში და იყიდა ოთხი მზის ტექნოლოგიური საწარმო არაბონში განლაგებული Global Solar Energy-ს ჩათვლით, რომელიც თხელაპკოვან ფოტოელექტრიკულ მზის პანელებს აწარმოებს.



ლუ გუანკი

ადგილი სიაში: 16

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$5.4 მლრდ
ჩინეთის ავტონაწილებს უმსხვილესმა მწარმოებელმა, Wanxiang-მა, 2013 წელს A123-სთვის – გაკორტებული ელექტრომობილების ლითიუმ-იონის ბატარეების მწარმოებლისთვის – \$250 მილიონი გადაიხადა. ეს გარიგება აშშ-ში მის გავრცელებას ადართობს. ახლა მას ჩიკაგოს გარეუბანში სათავო ოფისი აქვს და 3000-ზე მეტი თანამშრომელი ჰყავს.



გუო გუანრანგი

ადგილი სიაში: 25

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$4.3 მლრდ
თავის Fosun International-ის მეშვეობით, ჩინეთის უორენ ბაფეტმა, გასულ წელს, ნი-სართულიან 1 Chase Manhattan Plaza-ში \$725 მილიონი გადაიხადა. Fosun-მა ასევე მაკაო კლასის ტანსაცმლის მწარმოებლის, St. John Knits International-ის, წილი იყიდა.

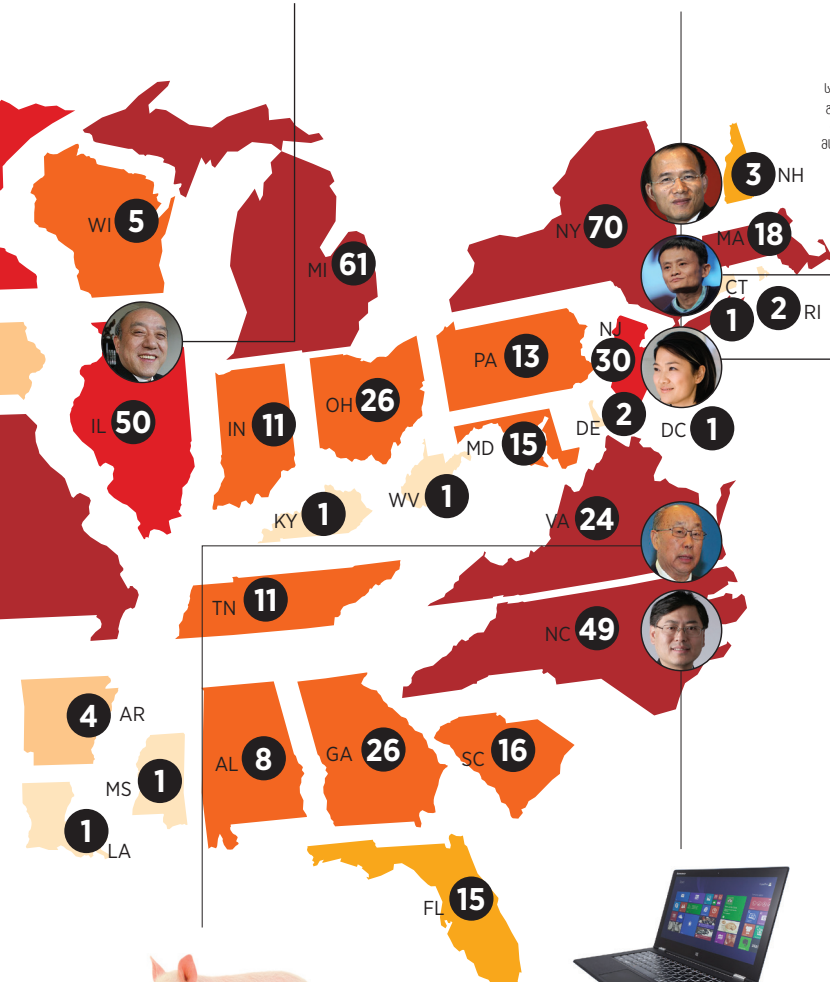


ჯეკ მა

ადგილი სიაში: 1

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$19.5 მლრდ

ინგლისურის ყოფილმა მასწავლებელმა, სეტემბერში, თავის ინტერნეტკომერციის გიგანტი, Alibaba ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე დაარეგისტრირა, ამოიღო \$25 მილიარდი და მსოფლიოში უმსხვილესი აქციების პირველადი განთავსების რეკორდი დაამყარა.



ჯან შინი

ადგილი სიაში: 30

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$3.7 მლრდ

ჩინეთის ერთ-ერთმა ყველაზე გავლენიანმა უძრავი ქონების დეველოპერმა, რომელიც თავისი ფუნქციონირების შენახვითაა ცნობილი, 2013 წელს, სავარაუდოდ, GM-ის შენობის 40%-იანი წილისთვის \$1.4-მილიარდიანი გარიგება განახორციელა.



იანგ იუანკინგი

ადგილი სიაში: 179

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$1.2 მლრდ

იანგი არის შიანგაი ალმასრულებელი დირექტორი და თავმჯდომარე Lenovo-ში, რომელმაც წელს აშშ-ში \$5-მილიარდიანი შიპინგი მოახდინა, გამოისტავა რა Google-ს ხელიდან Motorola და IBM-ის x86 სერვერების ბიზნესი შეისყიდა.



ვან ლონგი

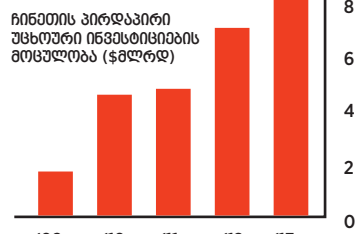
ადგილი სიაში: 272

წმინდა (საკუთარი) კაპიტალი: \$900 მლრდ
2013 წელს, WH Group-მა, ვანის ხელმძღვანელობით, ვირჯინიის Smithfield Foods-ში \$4.7 მილიარდი გადაიხადა და მსოფლიოში ღორის ხორცის უმსხვილესი გადამამუშავებელი კომპანია იქცა. ეს იყო ჩინური კომპანიის მიერ აშშ-ის ფირმის დღემდე უმსხვილესი შესყიდვა.

სანბრძლივი გადასვლა	
ამერიკის 100 ყველაზე მდიდარი მირონებმა ჯერ კიდევ გაცილებით უფრო მდიდარია, ვიდრე ჩინელი კოლეგები, მაგრამ შესაძლოა არც ისე დიდი ხნით.	
სამართო კაპიტალი	აშშ
\$1.48 ტრილიონი	რინაიტი
\$376 ტრილიონი	რინაიტი
წმინდა კაპიტალის 1-წლიანი ცვლილება	
აშშ	რინაიტი
14%	19%
2-წლიანი ცვლილება	
აშშ	რინაიტი
38%	71%
საშუალო წმინდა კაპიტალი	აშშ
\$14.8 მილიარდი	რინაიტი
\$3.8 მილიარდი	რინაიტი
საშუალო ასაკი:	
აშშ	რინაიტი
67	53
მშობლიური ტოპ-მალაქები	
აშშ	რინაიტი
17	20
ნიუ-იორკი	ჰაილინი
6	11
ჰიუსტონი	ჰონკონგი
11	8
მალაქის რაოდენობა	
აშშ	რინაიტი
24	18
ინვესტიციები	
18	15
ტექნოლოგია	რინაიტი
15	14
შარპი	რინაიტი
15	14

შეიერი დრაკონი

ხუთ წელში ჩინეთის პირდაპირი ინვესტიციები შეერთებულ შტატებში გაიზარდა წელიწადში \$2 მილიარდიდან \$14 მილიარდამდე.



წყარო: RHODIUM GROUP.

რატომ გაუფასურდა ლარი?

საქართველოს ეროვნული

ვალუტის კურსი მნიშვნელოვნად გაუფასურდა. გაუფასურება 20 ნოემბრიდან დაიწყო და 6 დეკემბერს ოფიციალურმა გაცვლითმა კურსმა ერთი დოლარის მიმართ 1.95-ს მიაღწია. თუმცა კომერციულ ბანკებსა და ვალუტის გადასაცვლელ პუნქტებში ერთი დოლარის კურსი 2 ლარს აჭარბებდა. ლარის კურსი მნიშვნელოვნად გაუფასურდა ევროს მიმართაც - ერთი ევროს ფასი 2.41 ლარამდე გაიზარდა. მსგავსი ტენდენცია იყო სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართაც, გარდა რუსული რუბლისა.

ბოლო ორ წელიწადში ეს უკვე მეორე შემთხვევაა, როდესაც ლარის კურსი მნიშვნელოვნად უფასურდება. 2013 წლის ოქტომბრიდან 2014 წლის დეკემბრამდე ლარი დოლარის მიმართ 25 თეთრით (15%-ით) გაუფასურდა.

ლარის გაცვლითი კურსი ყალიბდება ე.წ. თავისუფალი ცურვის შედეგად. ეს გულისხმობს, რომ ლარის კურსს დოლარის მიმართ ადგენს სავალუტო ბაზარი. სავალუტო ბაზარი შედგება კომერციული ბანკებისგან და იმ კორპორაციებისა თუ ინდივიდებისგან, რომელთა ინტერესში უცხოური ვალუტის ყიდვა-გაყიდვა შედის.

ეროვნული ბანკი არ არის ვალდებული, ლარის კურსის სტაბილურობა უზრუნველყოს, ის ვალდებულია ქვეყანაში მაღალი ინფლაციის ტემპი არ დაუშვას, კერძოდ, სამომხმარებლო პროდუქციებზე ფასები არ გაიზარდოს 6%-ზე მეტად. აქედან გამომდინარე, თუ ეროვნული ბანკი ჩათვლის, ლარის კურსი იმდენად გაუფასურდა დოლართან მიმართებით, რომ შესაძლოა სამომხმარებლო პროდუქციის ფასებზე აისახოს, ის ახორციე-

ლებს სავალუტო ინტერვენციას - ყიდის დოლარს და ყიდულობს ლარს.

კურსის გაუფასურების მიზეზები

ლარის კურსი მყარდება, როდესაც ლარზე მოთხოვნა იზრდება, რასაც ქვეყანაში დოლარის დიდი ნაკადის შემოდინება განაპირობებს. რადგან საქართველოში თანხის დახარჯვა ძირითადად ლარშია შესაძლებელი, მოსახლეობას დოლარის ლარში გადაცვლა სჭირდება.

ლარის კურსი უფასურდება, როდესაც ქვეყანაში ლარის მოცულობა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე დოლარის მოცულობა და ამასთან, ეკონომიკური ზრდის ტემპი არ არის იმდენად მაღალი, რომ ლარის მოცულობის მნიშვნელოვნად ზრდის აუცილებლობა იყოს. მსგავსი მოვლენა 2013 წლის ნოემბერ-დეკემბერში დაფიქსირდა. მაღალი დეფიციტური სახელმწიფო ხარჯების (700-მილიონამდე ლარი) გამო სწრაფად გაიზარდა ლარის მოცულობა, დოლარის მოცულობა კი არ გაზრდილა. შესაბამისად, ლარი გაუფასურდა. ჭარბი ლარის მიმოქცევიდან ამოსაღებად ეროვნულმა ბანკმა უცხოური ვალუტის რეზერვიდან 440 მილიონი დოლარი გაყიდა და ლარის გაუფასურება შეაჩერა.

ლარის კურსი უფასურდება იმ შემთხვევაშიც, თუ ლარის მოცულობა არ არის მნიშვნელოვნად გაზრდილი, მაგრამ მცირდება საქართველოში შემომავალი დოლარის ნაკადები. სწორედ ასეთი მოვლენა იკვეთება ბოლო თვეებში საქართველოში.

ნებისმიერ ქვეყანაში, უცხოური ვალუტის შემოდინების წყაროა საქონლითა და მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭ-

რობა, ფულადი გზავნილები, ფაქტორული შემოსავლები, საინვესტიციო და საკრედიტო კაპიტალის შემოდინება.

დღეისათვის ჩვენთვის ცნობილია 2014 წლის 10 თვის საქონლით ვაჭრობის მაჩვენებლები. 2013 წლის 10 თვესთან შედარებით ექსპორტი გაზრდილია 5%-ით, იმპორტი კი - 11%-ით. სავაჭრო ბალანსი (ექსპორტს გამოკლებული იმპორტი) გაუარესდა 593 მილიონი დოლარით და - 4.6 მილიარდ დოლარს მიაღწია. ეს ნიშნავს, რომ საქონლით ვაჭრობის შედეგად, საქართველოდან 4.6 მილიარდი დოლარით მეტი გავიდა, ვიდრე შემოვიდა.

აუცილებლად უნდა აღვნიშნოთ, რომ, ექსპორტის მხრივ, სიტუაციამ აშკარა გაუარესება აგვისტოდან დაიწყო. აგვისტო-ოქტომბერში საქონლის ექსპორტი, წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, 69 მლნ დოლარით (8.4%) შემცირდა. ასეთი შემცირება კი საქართველოს ექსპორტს 2009 წლის ეკონომიკური კრიზისის შემდეგ აღარ განუცდია.

საქონლით ვაჭრობის შედეგად ქვეყნიდან გადინებული დოლარი უნდა დაებალანსებინა დოლარის შემოდინების სხვა წყაროებს. ჯერ არ გვაქვს 10 თვის მონაცემები ყველა სხვა წყაროსთან დაკავშირებით, მაგრამ წლის პირველი ნახევრის შედეგებიდან გამომდინარე, შეგვიძლია, ტენდენციებზე ვიმსჯელოთ.

საქართველოს მომსახურებით ვაჭრობის ბალანსი ბოლო წლებში ყოველთვის დადებითი იყო. წლებანდელი წლის პირველი ორი კვარტალის ბალანსიც დადებითია (574 მილიონი დოლარი), მაგრამ 2013 წლის პირველ ნახევართან შედარებით, შემცირდა 59 მილიონი დოლარით. აღნიშნული შემცირება მნიშვნელოვნად განაპირობა საერთაშორისო

Hennessy
X.O
ჰენესი



საუკეთესო დასაფინანსებელი ინვესტიციის ვარიანტი

სერტიფიცირებულია

www.hennessy.com

ჰენესი



სატრანსპორტო ოპერაციების 33 მილიონით შემცირებამ.

ფულადი გზავნილები ის თანხა გახლავთ, რომელსაც საზღვარგარეთ დასაქმებული ქართველები საქართველოში გზავნიან. გზავნილები საქართველოსთვის უცხოური ვალუტის მნიშვნელოვანი წყაროა. ბოლო წლებში ამ გზით წლიურად \$1.2-1.4 მილიარდი შემოდიოდა. 2014 წლის 10 თვეში, 2013 წლის 10 თვესთან შედარებით, 5 მილიონი დოლარით მეტია შემოსული, მაგრამ ივლისიდან აღნიშნული ნაკადების კლება იკვეთება. მაგალითად, წელს, ოქტომბერში 9 მილიონი დოლარით ნაკლები შემოვიდა, ვიდრე 2013 წლის ოქტომბერში.

ფაქტორული შემოსავალი ძირითა-

დად შედგება ინვესტიციებისგან მიღებული შემოსავლებისგან (მოგება, დივიდენდი). რადგან საქართველოში გაცილებით მეტი უცხოური ბიზნესია, ვიდრე ქართული – საზღვარგარეთ, ქვეყნიდან გამავალი ნაკადები აჭარბებს შემომავალს. მიმდინარე წლის პირველ ნახევარში ამ გზით ქვეყნიდან 158 მილიონი დოლარი გაედინა.

რომ შევაჯამოთ საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობა, ფულადი გზავნილები და ფაქტორული შემოსავლები, წლის პირველ ნახევარში საქართველოდან 750 მილიონი დოლარით მეტი გავიდა, ვიდრე შემოვიდა.

აღნიშნული დოლარის დეფიციტი (750 მილიონი) უნდა დაეხალანსებინა

უცხოური საინვესტიციო და საკრედიტო კაპიტალის შემოდინებას. 2013 წელთან შედარებით, 2014 წლის ორ კვარტალში უცხოური ინვესტიციები და კრედიტები 135 მლნ დოლარით შემცირდა. პორტფელური ინვესტიციების \$317 მილიონით ზრდა, პირდაპირი ინვესტიციების \$55 მილიონითა და სხვა დაფინანსების \$408 მილიონით შემცირებამ (რაც სახელმწიფოს მიერ მოზიდულ კრედიტებსაც მოიცავს) გადაფარა. საბოლოოდ, \$750-მილიონიანი დეფიციტი დაფინანსდა მხოლოდ \$420 მილიონის ინვესტიციებითა და კრედიტით. სხვაობა (750-420) 330 მილიონი არის დოლარის ის მოცულობა, რომლითაც შემცირდა დოლარის ოდენობა საქართველოში.



**ბიზნეს
კონტაქტი**



ანალიტიკა

**დავრჯეთ კვირის
ბოლოს**

**"ბიზნესკონტაქტი"
11:00 ყოველ შაბათს**



შაბათრო



**"შაბათროს"
ყველანაირი
საქმიანი და
ბავშვებთან
დაკავშირებისთვის!**

**თქვენ უკვე იხილეთ ბიზნესკონტაქტი
"საქმიანი დილა" იწყება 8-ზე!**



**ბიზნეს
კონტაქტი**

**ყოველ საუზამო დღეს
09:30 12:30**



**ყოველ საუზამო დღეს
07:55**



**ბიზნეს
კონტაქტი**



ანალიტიკა

**ყოველ შაბათს
11:00**

მოსაზრება - მიმდინარე მოვლენები

9 დეკემბერს ცნობილი გახდა, რომ მესამე კვარტალში (ივლისი-სექტემბერი) საქართველოში შემოვიდა 508 მილიონი დოლარის პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია, რაც 2-ჯერ აღემატება 2013 წლის მესამე კვარტალის მაჩვენებელს. ამასთან, საქართველოში მესამე კვარტალი ტურიზმის პიკით გამოირჩევა. ეს ყოველივე ვალუტის კურსზეც აისახა. ივლის-აგვისტოში ლარის კურსის გამყარების ტენდენცია იყო, კურსი დოლარის მიმართ 1.77-დან 1.74-მდე გამყარდა. ამასთან, აგვისტოში ეროვნულმა ბანკმა 120 მილიონი დოლარი შეისყიდა, რომ ლარის კურსის კიდევ უფრო მეტად გამყარება არ მომხდარიყო.

როგორც აღვნიშნეთ, ბოლო თვეების ინვესტიციების სტატისტიკური მონაცემები ჯერ არ გვაქვს, რომ ზუსტად ვთქვათ, როგორ შეიცვალა დოლარის ნაკადები. თუმცა ეროვნული ბანკის სავალუტო რეზერვების სტატისტიკიდან ვიგებთ, რომ ოქტომბრიდან რეზერვებმა შემცირება დაიწყო: თუ 30 სექტემბრის მდგომარეობით 2 მილიარდ 488 მილიონი დოლარი იყო, 30 ნოემბრისთვის 2 მილიარდ 396 მილიონ დოლარამდე შემცირდა. ეს ნიშნავს, რომ ბოლო თვეებში გაგრძელ-

და წლის პირველი ნახევრის ტენდენცია, ქვეყანაში უფრო ნაკლები დოლარი შემოვიდა, ვიდრე ქვეყნიდან გავიდა.

დოლარის ნაკადების შემცირებაში თავისი წვლილი შეიტანა სახელმწიფო ბიუჯეტმაც. მთავრობამ ვერ მოახერხა ბიუჯეტით გათვალისწინებული უცხოური შეღავათიანი კრედიტების სრულად ათვისება. 9 თვის გეგმას დაახლოებით 60 მილიონი დოლარი დააკლდა.

ზემოთ მოყვანილი ფაქტები გახლავთ ლარის კურსის გაუფასურების მთავარი მიზეზი, მაგრამ საინტერესოა, რამდენად შეეძლო ლარის კურსის 2 ლარამდე გაუფასურება დოლარის მოცულობის ასეთ დისბალანსს. ბუნებრივია, დისბალანსი არ არის იმდენად დიდი, რომ კურსი 25 თეთრით გაუფასურებულიყო. კურსის გაუფასურებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა მოსახლეობაში გაღვივებულმა შიშმა, რომ კურსის გაუფასურება არ შეჩერდებოდა. ეს შიში რამდენიმე ფაქტორმა გამოიწვია: 1. კურსმა სწრაფად დაიწყო გაუფასურება - ორ კვირაში 10 თეთრით გაუფასურდა; 2. შარშანდელი გამოცდილება, როდესაც კურსი ზუსტად ნოემბერ-დეკემბერში გაუფასურდა და ახლაც იყო რისკი, რომ ბიუჯეტის მაღალი

ხარჯები კიდევ უფრო გააუფასურებდა კურსს; 3. ხელისუფლების წევრების არაკომპეტენტური და უპასუხისმგებლო განცხადებები, რომ მათი კომპეტენცია არ არის ლარის კურსი, ბიუჯეტს შეასრულებენ (ბევრ ფულს დახარჯავენ), თითქოს არაფერი განსაკუთრებული არ ხდება, რადგან დოლარი სხვა ქვეყნებშიც მყარდება.

დოლარის სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართ გამყარებას შესაძლოა ირიბი გავლენა ჰქონდეს ლარის კურსზე, მაგრამ თუ ჩვენ შიდა პრობლემები არ გვექნებოდა, ლარი სტაბილურობას შეინარჩუნებდა და შესაძლოა, მხოლოდ უმნიშვნელოდ გაუფასურებულიყო. მაგალითად, დოლარის გლობალური გამყარება დაიწყო მიმდინარე წლის მაისში, მაგრამ ლარის კურსი ივლის-აგვისტოში სამი თეთრით გამყარდა დოლარის მიმართ ზემოთ აღწერილი მოვლენების გამო. ასევე, შარშან ნოემბერ-დეკემბერში, როდესაც ლარის კურსი 10 თეთრით გაუფასურდა, ამ დროს დოლარიც უფასურდებოდა სხვა ვალუტების მიმართ.

ხელისუფლება ყურადღებას არ ამახვილებს ხელისშემწყობ გარე ფაქტორებზე, ესენია: ასოციაციების ხელშეკრულება





გადაცემა
ბიზნესკონტაქტი

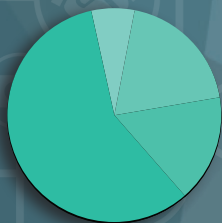


მანდრია

ყოველ
სამუშაო
ღელს

9:30
12:30

**დავირჩეთ ერთმანეთთან
ბიზნესკონტაქტზე!**



**ბიზნეს
კონტაქტი**

www.facebook.com/businesscontact

მოსაზრება - მიმდინარე მოვლენები

ევროკავშირთან და ნავთობის მსოფლიო ფასის 40%-ით გაიზარდა. რომ არა ეს დადებითი გარე ფაქტორები, დღეს საქართველოს ეკონომიკა და სავაჭრო ბალანსი გაცილებით უარეს მდგომარეობაში აღმოჩნდებოდა.

9 დეკემბრიდან ლარმა გამყარება დაიწყო და 3 დღეში ოფიციალური კურსი 1.95-დან 1.89-მდე შემცირდა. ამის მიზეზი იყო: 1. ეროვნული ბანკის მიერ 80 მილიონი დოლარის გაყიდვა; 2. ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის განცხადება, რომ კურსის გაუფასურებაზე გავლენა ჰქონდა ქვეყნის შიდა ფაქტორებს, რაც უკვე აისახა გაუფასურებულ კურსში და მეტ გაუფასურებას აღარ უნდა ველოდეთ. რომ მიაღწია მთავრობასთან თანხმობას, დეკემბერში ბიუჯეტის ხარჯვა არ იქნებოდა დეფიციტური და მზადყოფნა გამოთქვა სავალუტო ინტერვენციებზე, თუ ამის საჭიროება კვლავ იქნებოდა; 3. მოსახლეობაში პანიკის შემცირება; 4. მასშტაბილიზებული სპეკულაციები. მოსახლეობის ნაწილმა დაიწყო გაუფასურებამდე ნაყიდი დოლარის მაღალ კურსში გაყიდვა.

კურსის გაუფასურების შედეგები

ლარის კურსის გაუფასურებამ უკვე მიაყენა ზიანი ქვეყნის ეკონომიკას და მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკურ შესაძლებლობებს, რადგან:

- 1. ვალუტის კურსის მნიშვნელოვნად მერყეობა** ნიშნავს არასტაბილურ მაკროეკონომიკურ გარემოს;
- 2. ბიზნესს იზიდავს** სტაბილური გაცვლითი კურსი, რადგან ამ დროს არ არსებობს სავალუტო რისკები;
- 3. საქართველოში კომერციული ბანკების მიერ** გაცემული სესხების 60% არის დოლარში. ლარში ეს არის 7.1 მილიარდი ლარის სესხი. ყველა - იურიდიული თუ ფიზიკური პირი, ვისაც დოლარში აქვს სესხი, დაზარალდა კურსის გაუფასურების შედეგად, რადგან სესხის დასაფარად მათ დოლარის შესყიდვა უხდებათ. მაგალითად, თუ

პირს სესხის მომსახურებაში ერთ თვეში ბანკში ჰქონდა შესატანი 500 დოლარი, ამისთვის 2013 წლის ნოემბერში სჭირდებოდა 830 ლარი, 2014 წლის ნოემბრის დასაწყისში - 880 ლარი, დეკემბრის დასაწყისში კი - 950 ლარი;

4. საქართველოს სახელმწიფო ვალის 74% არის საგარეო ვალი. ოქ-

ლარის კურსი უფასურდება იმ შემთხვევაშიც, თუ ლარის მოცულობა არ არის მნიშვნელოვნად გაზრდილი, მაგრამ მცირდება საქართველოში შემომავალი დოლარის ნაკადები. სწორედ ასეთი მოვლენა იკვეთება ბოლო თვეებში საქართველოში.

ტომბრის ბოლოს საგარეო ვალი იყო \$4 066 მილიონი, ანუ 7133 მილიონი ლარი. ნოემბრის ბოლოს, ლარის გაუფასურების გამო, საგარეო ვალი გაიზარდა 500 მილიონი ლარით. ეს ქვეყნისთვის ვალის ტვირთის მნიშვნელოვნად ზრდაა;

5. კურსის გაუფასურების შეჩერებას შეეწირა 80 მილიონი დოლარის უცხოური ვალუტის რეზერვი. ვალუტის რეზერვი ქვეყნის ფინანსური სტაბილურობის გარანტია და მისი გამოყენება უკიდურეს შემთხვევებში ხდება;

ლარის კურსის გაუფასურებას დადებითი შედეგი შეიძლება მოჰყვეს საქართველოს ექსპორტის გაიზარების და, პირიქით, საქართველოში იმპორტის გაძვირების კუთხით. თუმცა ამ დროს მნიშვნელოვანია რეალური გაცვლითი კურსის ცვლილება და არა ნომინალური. რეალური გაცვლითი კურსი, ვალუტის ფასის გარდა, ფასების დონეებს შორის სხვაობას ასახავს. მაგალითად, თუ ლარი უფასურდება, მაგრამ ამავე დროს ქვეყანაში მაღალი ინფლაციაა (პროდუქციაზე ფასები იზრდება), კურსის გაუფასურებით მოპოვებულ სავაჭრო უპირატესობას ფასების ზრდა გააბათილებს.

ერთ წელიწადში ლარის კურსის ორჯერ მნიშვნელოვნად გაუფასურება

კარგი გაკვეთილია, თუ ხელისუფლება შეცდომებზე სწავლას შეძლებს. უკვე კარგად ვიცით, რომ:

1. მაღალი ბიუჯეტის დეფიციტი და, მით უმეტეს, ამ დეფიციტის წლის ბოლოს რამდენიმე თვეზე გადანაწილება სახიფათოა როგორც ლარის კურსისთვის, ასევე მთლიანად ეკონომიკისთვის;

2. ეკონომიკაში რეგულაციების გამკაცრებით და სახელმწიფოს როლის გაძლიერებით ვერ მივიღეთ ექსპორტის ზრდაზე ორიენტირებული ეკონომიკა. პირიქით, სავაჭრო ბალანსი უარესდება;

3. უნდა გაგრძელდეს რეფორმები ბიზნესგარემოს გაუმჯობესების მიმართულებით. საქართველოს მომდევნო წლებში სულ უფრო მეტი ინვესტიცია დასჭირდება მაღალი ეკონომიკური ზრდის მისაღწევად;

4. უცხოელებისთვის მიწების მიყიდვის გართულება, სავიზო რეჟიმის გამკაცრება, რელიგიური უმცირესობების უფლებების დარღვევის მომრავლებული ფაქტები საბოლოოდ ქსენოფობიურ პოლიტიკასთან ასოცირდება, რაც დააფრთხობს პოტენციურ უცხოელ ინვესტორებს;

საბოლოო სურათი ასეთია: ლარი არ დაუბრუნდება პირვანდელ კურსს, მაგრამ ახალ წონასწორობის წერტილებზე გაჩერდება. თუმცა ეს დროებითი სტაბილურობა იქნება, რადგან, თუ ფუნდამენტურად არ გადაიხედა ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკა, საიდანაც გამომდინარეობს ლარის გაუფასურების სტატისტიკური მიზეზები, ჩვენი ეროვნული ვალუტის კურსის სტაბილურობა მუდმივი საფრთხის ქვეშ იქნება. **F**

Radio *Commersant*

A hand in a dark suit jacket and white striped shirt cuff is pointing its index finger at a glowing, white, rounded rectangular button labeled 'FM95.5'. The button is set against a dark blue background with several other similar, semi-transparent buttons scattered around. The overall aesthetic is modern and digital.

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge



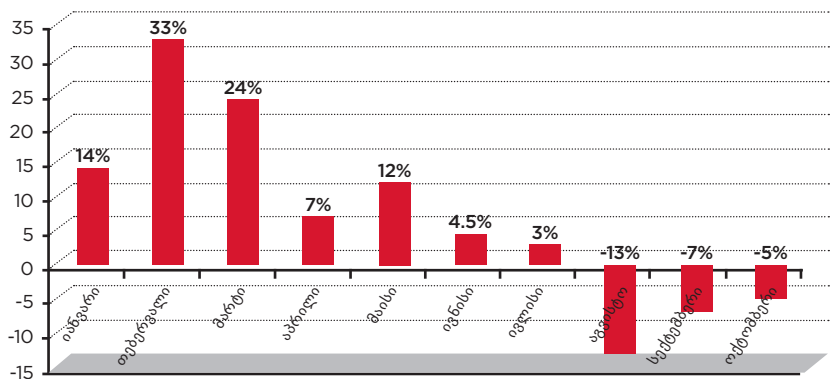
საქართველოს ექსპორტი შემცირდა

ბოლო თვეების მონაცემებით, კერძოდ აგვისტო-ოქტომბერში ექსპორტის შემცირების ტენდენცია შეინიშნება. ექსპორტი აგვისტოში 12.8%-ით, სექტემბერში 7%-ით, ხოლო ოქტომბერში 5%-ით შემცირდა. მიმდინარე წლის იანვარ-ივლისის მონაცემებით, ექსპორტის ზრდის ტემპი დაახლოებით 13% იყო, 10 თვის მონაცემებით კი ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი 5%-მდე დაეცა.

2014 წლის იანვარ-ოქტომბერში ექსპორტის ზრდის ტემპი მნიშვნელოვნად შემცირდა გასული წლების [2011-2013] ანალოგიურ პერიოდებთან შედარებით.

2014 წლის 10 თვეში დაფიქსირებული ექსპორტის 5%-იანი ზრდა ძირითადად რუსეთში ექსპორტის ზრდამ განაპირობა. რუსეთის ბაზარზე ექსპორტის ზრდის გარეშე, 2014 წლის 10 თვის მონაცემებით, ექსპორტი მხოლოდ 0.7%-ით გაიზარდა. ხოლო აგვისტო-ოქტომბერში დაფიქსირებული შემცირება, რუსეთის ბაზრის გარეშე კიდევ უფრო მაღალი იქნებოდა. 2013-2014 წლებში რუსეთის ბაზარზე ექსპორტი მნიშვნელოვნად გაიზარდა: თუ მანამდე რუსეთის ბაზარს მთლიანი ექსპორტის დაახლოებით 2% ეკავა, დღეს ის მთლიანი ექსპორტის დაახლოებით 10%-ს იკავებს და რუსეთი საქართველოსთვის ერთ-ერთი უმსხვილესი საექსპორტო ქვეყანა გახდა. როგორც ვხედავთ, ექსპორტის მნიშვნელოვანი ზრდა მხოლოდ რუსეთის ბაზარზე შეინიშნება, იმ ფონზე, როცა არსებობს რისკი, რომ რუსეთმა პოლიტიკური მოტივაციით კვლავ დაუკეტოს თავისი

ექსპორტის ზრდის მაჩვენებელი თვეების მიხედვით (2014 წლის იანვარ-ოქტომბერი)



წყარო: სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

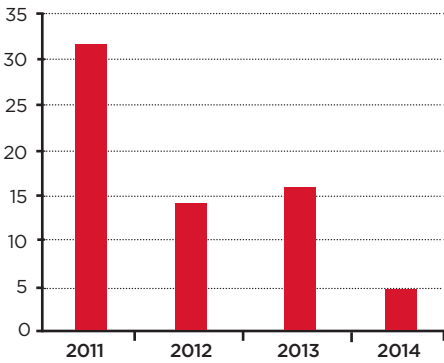
ბაზარი ქართულ პროდუქციას. ისეთ არასაიმედო ბაზარზე დამოკიდებულება, როგორც რუსეთის ბაზარია, ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების საწინააღმდეგო რისკებს ზრდის.

ქვეყნისთვის ყველაზე არასაიმედო ბაზარზე ექსპორტის ზრდის პარალელურად, საქართველოს უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორთან აზერბაიჯანთან ექსპორტის კლებამ 100 მლნ დოლარს გადააჭარბა. ექსპორტის მოცულობა ასევე შემცირდა სომხეთში, უკრაინაში, ყაზახეთსა და სხვა ქვეყნებში. ამასთან, დსთ-ის ქვეყნებში ექსპორტი 2%-ით შემცირდა. ეს ფაქტი მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც მთლიანი ექსპორტის 52% დსთ-ის ქვეყნებზე მოდის. აღსანიშნავია, რომ 2014 წლის იანვარ-სექტემბერში ევროკავშირის ქვეყნებში ექსპორტი, წინა წლის შესაბამის მაჩვენებელთან შედარებით, 23 %-ით

გაიზარდა, ხოლო 10 თვის მონაცემებით, ეს მაჩვენებელი 14%-მდე შემცირდა.

საექსპორტო ათეულში, სასაქონლო ჯგუფებიდან პირველ ადგილს მსუბუქი ავტომობილები იკავებს. 2014 წლის 10 თვეში ავტომობილების ექსპორტი, გასული წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით, 113 მლნ დოლარით შემცირდა. ავტომობილების გასაღების ძირითად ბაზარს აზერბაიჯანი, სომხეთი და ცენტრალური აზიის ქვეყნები წარმოადგენენ. ავტომობილების ექსპორტის შემცირების ძირითადი მიზეზი აზერბაიჯანში „ევრო-4-ის“ სტანდარტის შემოღება, ასევე ყაზახეთის ევრაზიულ კავშირში გაწევრიანებაა. 2014 წლის 1 აპრილს აზერბაიჯანმა „ევრო 4-ის“ სტანდარტი ამოქმედდა, რაც 2005 წლამდე გამოშვებული ავტომობილების იმპორტს კრძალავს. ყაზახეთში ავტომობილების ექსპორტის შემცირების მიზეზი ევრაზიული

ექსპორტის ზრდის ტემპი 2011-2013 წლებში (იანვარი ოქტომბერი)



წყარო: სტატისტიკის ეროვნული სამსახური

კავშირის ერთიანი სატარიფო სისტემაა, რომლის მიხედვითაც ავტომობილის განბაჟების ფასი დაახლოებით 7-ჯერ გაიზარდა. 2014 წლის ოქტომბერში ევრაზიულ კავშირში გაწვერიანების დოკუმენტს ხელი მოაწერა სომხეთმაც. აქედან გამომდინარე, არსებობს მოლოდინი, რომ ავტომობილების ექსპორტი სომხეთშიც შემცირდება. თუ რას მოიმოქმედებს ხელისუფლება ავტომობილების ექსპორტში შექმნილი კრიზისული ვითარების აღმოსაფხვრელად, ჯერჯერობით ცნობილი არ არის.

ბოლო თვეებში ექსპორტის შემცირების ფონზე, რაც უნდა გასაკვირი იყოს, ხელისუფლების წარმომადგენლები ექსპორტის მნიშვნელოვან ზრდაზე



რომ მიმდინარე წელს ექსპორტი მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ანალოგიური განცხადება 14 ნოემბერს პარლამენტის პლენარულ სხდომაზე ფინანსთა მინისტრმა, ნოდარ ხადურმაც, გააკეთა.

ალსანიშნავია, რომ 2014 წლის იანვარ-ოქტომბერში ექსპორტის მოცულობამ 2 425 მლნ დოლარი (5%-იანი ზრდა), ხოლო იმპორტმა 7 006 მლნ დოლარი

მიმდინარე წლის 10 თვეში დეფიციტი 2013 წლის დეფიციტზე 593 მლნ დოლარით მეტია.

დასკვნის სახით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მიმდინარე წლის იანვარ-ოქტომბრის მონაცემებით ექსპორტის ზრდის ტემპი დაცა და ის 2011-2013 წლების ანალოგიური პერიოდის მონაცემებს მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება. ექსპორტი შემცირდა დსთ-ის ქვეყნების ჯგუფში, რომელიც მოლიანი ექსპორტის ნახევარზე მეტს იკავებს. ექსპორტი ასევე შემცირდა უმსხვილეს სასაქონლო ჯგუფში (მსუბუქი ავტომობილები). ბოლო თვეების (აგვისტო-ოქტომბერი) მონაცემებით, ექსპორტი მნიშვნელოვნად მცირდება. საექსპორტო ბაზარი კი ნელ-ნელა ხდება „მეზობელ“ რუსეთზე დამოკიდებული, რომელიც ქვეყნისთვის ყველაზე არასაიმედო პარტნიორია. **F**

ბოლო თვეებში ექსპორტის შემცირების ფონზე, რაც უნდა გასაკვირი იყოს, ხელისუფლების წარმომადგენლები ექსპორტის მნიშვნელოვან ზრდაზე მიუთითებენ.

მიუთითებენ. 20 ოქტომბერს ტელეკომპანია „იმედის“ ეთერში ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების მინისტრმა, გიორგი კვირიკაშვილმა, განაცხადა,

(11%-იანი ზრდა) შეადგინა. ექსპორტთან შედარებით, იმპორტის უფრო სწრაფი ტემპით მატებამ საქართველოს სავაჭრო ბალანსის გაუარესება გამოიწვია.

მეოცე საუკუნის მატრიანე ბოთლში

გურაბ ბუბუტიშვილი „სარაჯიშვილის“ საუკუნოვან მეურნეობას ყველაზე რთულ დროს ჩაუდგა სათავეში – 2006 წელს, როცა ინდუსტრია რუსეთის ემბარგომ დაანგრია. „სარაჯიშვილის“ გაყიდვები 70%-ით შემცირდა, თუმცა თამამი გადაწყვეტილებების, საერთაშორისო ბაზრების დივერსიფიცირებისა და ახალი, კრეატიული სტრატეგიის საშუალებით, დღეს კომპანია რამდენჯერმე უფრო ძლიერია, ვიდრე ემბარგომდე იყო.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დ აუჯერებელი რამ გადამხდა. სამოთხეში მოვხვდი! – გაჩერებულ დროს თვალი გავუსწორე და ანგელოზების წილი ანაორთქლი შევისუნთქე. ნუ შეშინდებით, ჩემს თავს ყველაფერი კარგადაა, არც გონება დამიკარგავს და ამ ქვეყნის ნოყიერ მიწაზეც შეძლებისდაგვარად მყარად დავაბიჯებ, მაგრამ ნურც ისე იფიქრებთ, თითქოს რამეს ვაჭარბებდე.

სანამ თავხედობისთვის დამსახურებულად განმსჯიდეთ, ნება მიბოძეთ განემართო – მე იმ სამოთხეზე არ გესაუბრებით, სადაც შებიჯების პრივილეგია, როგორც წესი, ამქვეყნიური ვნებების დამთრგუნველ ერთეულებს ენიჭებათ. უფრო პირიქით: სამოთხეში, რომელშიც მე გახლდით, იმათ უფრო მივსვლებათ, ვისაც განსაკუთრებით უყვართ ამქვეყნიური სიამოვნების მათობელა არომმატი, ან მეტიც – უშუალოდ გახლავან მისი შემოქმედები. საქმე ისაა, რომ სწორედ ასე ეწოდება ადგილს, სადაც კონიაკის დიდი ტრადიციის მქონე სახლები თავიანთ უძველეს და უძვირფასეს სპირტებს

ინახავენ – სამოთხე – le Paradis. 36 წლის გურაბ ბუბუტიშვილი მხნედ, მაგრამ, ამავდროულად, შესამჩნევი რუდუნებით დააბიჯებს მუხის კასრთა ხშირ რიგებს შორის, თითქოს ცდილობს, ვინმეს ან რამეს ძილი არ დაუფროთხოს. საინტერესო სცენაა: წესით, მას „სარაჯიშვილში“ არავისთან უნდა მართებდეს რიდი, როგორც სხვა ნებისმიერ მმართველს, რომელიც რომელიმე კომპანიის უმაღლეს თანამდებობას იკავებს, მით უმეტეს, რომ „სარაჯიშვილი“ გურაბ ბუბუტიშვილისთვის მხოლოდ სამსახური კი არა – საგვარეულო სახლიცაა (მისი ოჯახი ქარხნის ტერიტორიაზე განლაგებულ ერთ-ერთი ოთხსართულიანი შენობის ბოლო სართულზე მოწყობილ აპარტამენტში ცხოვრობს, დანარჩენი სამი სართული კი ადმინისტრაციული ოფისებს ეთმობა). თუმცა „სამოთხეში“ შებიჯებისთანავე მისი ხმა დაბლდება, ნაბიჯები კი მსუბუქდება. შეიძლება სხვა თანამშრომლებისთვის იგი უფროსია, მაგრამ როგორც კი იმ კასრებს ვუახლოვდებით, რომლებშიც 40, 50, 70 წლის მთვლემარე სპირტები მწიფდება, გურაბ

ბუბუტიშვილი რაღაც მასზე უფრო დიდის მორიდებულ ქვეშევრდომად გარდაისახება. აღმასრულებელი დირექტორის უცარმა გარდასახვამ ერთი ბიზნესტრუქტურაში გამახსენა – მმართველი საქმეს მართავს, ლიდერი კი მიუძღვება და ემსახურება. „საქმეს ემსახურება“ – ამ გამოთქმის მნიშვნელობა, მთელი მისი სისავსით, იქ მყოფებზე მინიმუმ ორჯერ უფრო ასაკოვან კასრებს შორის გახდა განსაკუთრებით თვალსაჩინო.

სხვაგვარად არც შეიძლება. „სარაჯიშვილი“ ხომ მხოლოდ ბიზნესი არაა, იგი ისტორიაცაა. Forbes Georgia, რა თქმა უნდა, პირველად არ წერს კომპანიაზე, რომლის დამაარსებელიც – ბიზნესმენი და მეცენატი დავით სარაჯიშვილი – აუცილებლად დაიმსახურებდა მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანთა რეიტინგში მოხვედრას, რადგან მისი კაპიტალი, დღევანდელი გათვლებით მილიარდის აშშ დოლარის ეკვივალენტს აჭარბებს. რაც შეეხება უშუალოდ მის მიერ შექმნილ ბრენდს – 1887 წელს თბილისში გახსნილი ქარხანა პირველი კონიაკის ქარხანა იყო რუსეთის იმპერიის მასშტაბით, რომელიც მთლიანად ადგილობრივ ნედლეულზე მუშაობდა და მას შემდეგ, რაც სარაჯიშვილის კონიაკის დახვეწილი სურნელი საიმპერატორო კარსაც კი მისწვდა, მისი ქსელი მთელ იმპერიაში განიტოლა. სხვათა შორის, დასავლეთში, კონიაკის მოყვარულთა სამყაროში, ერთი ასეთი ლეგენდაც არსებობს: როდესაც 1917 წელს ბოლშევიკებმა პეტერბურგის ზამთრის სასახლე დაიკავეს, რევოლუციამ ერთკვირიანი იძულებითი პაუზა აიღო, რადგან აჯანყებულები იმპერატორის კონიაკის კოლექციას მი-



ეძალენო.

სფეროს პროფესიონალებთან გაუგებრობები რომ თავიდან ავიცილოთ, აქვე აუცილებელია განიმარტოს, რომ სარაჯიშვილი არ არის „კონიაკი“ კლასიკური გაგებით. ტექნოლოგია აბსოლუტურად კლასიკურია, მაგრამ მოგესხენებათ ფრანგების აროგანტული ხასიათი – შანსს არ უშვებენ, საკუთარი განსაკუთრებულობა წარმოაჩინონ – განსაკუთრებით მაშინ, თუკი საქმე სასმელს უკავშირდება. შედეგად, „კონიაკის“ იურიდიული სტატუსი არავის აძლევს უფლებას, ეს სახელდება გამოიყენოს, თუკი ბრენდი ყურძნის იმ მოსავლით არ გამოიხადა, რომელიც ქალაქ კონიაკის მიმდებარე

რეგიონში მოდის. „სარაჯიშვილიც“ არა კონიაკის, არამედ ბრენდის სახელით გადის ბაზარზე, მიუხედავად იმისა, რომ პეტერბურგში, მიუნხენში, ჰაიდელბერგში, ჰოენჰაიმში, ჰალეში, დაბოლოს, საფრანგეთის მევენახეობა-მეღვინეობის უმაღლეს სკოლაში განათლებამიღებულმა დავით სარაჯიშვილმა მეცნიერულად დაასაბუთა, რომ შესაბამის ნიადაგზე და კლიმატურ პირობებში მოყვანილი ზოგიერთი ქართული ყურძნის ჯიშში თავისი მახასიათებლებით ძალიან ახლოსაა იმ ფრანგულ ჯიშებთან, რომელთაგანაც საკონიაკე სპირტი იხდება.

მაშ რატომაა „სარაჯიშვილი“ ბრენდი და არა კონიაკი? საქართველოს გეოგ-

რაფიული მდებარეობა, მისი ბუნებრივი კლიმატურ-ნიადაგური თავისებურებები, აბორიგენული ვაზის ჯიშები, ღვინის წარმოების მრავალსაუკუნოვანი ტრადიცია ყველა იმ აუცილებელ პირობას აკმაყოფილებს, რაც უმაღლესი ხარისხის კონიაკის წარმოებას სჭირდება, მით უმეტეს, როცა საქმე ისეთ ისტორიულ ბრენდს ეხება, როგორც „სარაჯიშვილი“ (2005 წელს „სარაჯიშვილი“ პირველი კონიაკის მწარმოებელი კომპანია გახდა ამიერკავკასიაში, რომელსაც ISO 9001 ხარისხის მართვის სერტიფიკატი მიენიჭა), მაგრამ, როგორც ფრანგები იტყობენ, A tout pour quoi il y a parce que – ყველა „რატომ“-ს თავისი „იმიტომ“ მოეძებნება.

საბოლოო ჯამში, გამოდის, ერთადერთი და ყველაზე სერიოზული დამაბრკოლებელი გარემოება საერთაშორისო ბაზარზე „სარაჯიშვილის“ პროდუქტის კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით არის არა გემოვნური ხარვეზები, არამედ ის, რომ სარაჯიშვილს არა აქვს უფლება, სიტყვა „კონიაკი“ გამოიყენოს.

„ღირებულება იგივე გაქვს, მაგრამ იმავე ფასს ვერ ვაწერთ სახელდების გამო. იძულებულნი ვართ, ბრენდის სახელით კატეგორიზდეს“, - წუხს ზურაბ ბუბუთიშვილი. ვერ ვიტყვი, რომ კონიაკის მოყვარულთათვის ეს ცუდი ამბავია: ჩვენ შეგვიძლია მსოფლიოს ყველაზე ელიტარული კონიაკის ბრენდების გემოვნური ეკვივალენტი შედარებით იაფად შევიძინოთ. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ „სარაჯიშვილს“ დამსახურებული პატივი

ღლით ხელდამშვენებული არისტოკრატი ბანოვანია გამოსახული - „სარეკლამო სახის“ კონცეფციის ერთ-ერთი პირველი თვალსაჩინო ნიმუში). პარალელი აშკარაა: კომპანია, ისევე როგორც ქვეყანა, ჯერ რუსეთის იმპერიის მიერ იყო გათავისუფლებული და მოუსვენრად ეძებდა გზას დანარჩენი სამყაროსთვის თავის წარსადგენად. ნაწილობრივ გამოუვიდა კიდეც: 1889-1912 სარაჯიშვილის კონიაკი დაჯილდოვდა ოქროს მედელებით პარიზის, ბრიუსელის, ჩიკაგოსა და სხვა გამოჩენილ საერთაშორისო კონკურსებზე. შემდეგ საბჭოთა საზღვრებში ჩაკეტილმა და მეოცე საუკუნის პირველ ნახევარში „თბილისის კონიაკის ქარხნად“ გადაიქცა, სხვადასხვა პროფესიონალის ხელში, რომლებიც ტექნოლოგიურ პროცესს უძღვებოდნენ,

„სარაჯიშვილი“ გაცილებით ცნობადი იქნებოდა“.

ზურაბ ბუბუთიშვილის ბიოგრაფია ისევე მჭიდროდა დაკავშირებული „სარაჯიშვილთან“, როგორც სარაჯიშვილის ბიოგრაფია - ქვეყნის ისტორიასთან. ალბათ ამიტომაცაა, რომ იგი კომპანიის მიღმა საკუთარ ცხოვრებაზე თითქმის არ საუბრობს. გარდა იმისა, რომ ჰყავს მეუღლე და 17 წლის ქალიშვილი, ერთადერთი, რაც გამოვტყუე, ის იყო, რომ წყლის თხილამურებითაა გატაცებული და თბილისის ზღვაზე საკუთარი კატერი აქვს - „დღის ძირითად ნაწილს სამსახურში ვატარებ, მაგრამ როცა ვახერხებ, შესვენების დრო როცა მაქვს, სასრიალოდ მივდივარ“, - ამით შემოიფარგლა. აჰ, და კიდევ ერთი ექსტრაორდინარული ფაქტი: ზურაბ ბუბუთე-

„როდესაც სარაჯიშვილი უშვებდა „ტალიან ძველს“, მაშინ, ყველაზე ძველი კონიაკი, რაც მას ჰქონდა, 12 წლის იყო. ჩვენ ამ პროდუქტს გამოვუშვებთ 2015-ში და ყველაზე ძველი კონიაკი იქნება 122 წლის“.

არ უნდა მივავით - უფრო პირიქით. ჰოდა, მეგობრებო, ფრანგებთან ბოდიში, მაგრამ ჩემს ტექსტში „სარაჯიშვილს“ მოვიხსენიებ სახელით, რომელიც ასოციირდება ელევანტურობასთან, ფუფუნებასთან, რაფინირებულობასა და დახვეწილობასთან - კონიაკი. რატომ? - იმიტომ!

როგორც Forbes-ის წინა ნომერში ვთქვით, ამ უძველესმა ქართულმა ბრენდმა, რომელიც ოდითგანვე ინოვაციურობით გამოირჩეოდა, იგივე გზა გამოიარა, რაც თავად ქვეყანამ (სარაჯიშვილის სამარკო ნიშანი - ჯიხვი - რომლის ვარიაციასაც კომპანია დღესაც იყენებს, ერთ-ერთი უძველესი „ლოგოა“ მსოფლიოში, ხოლო საუკუნის წინანდელი სარეკლამო აფიშა, რომელზეც კონიაკის ბოთ-

უნიკალური სპირტების რეზერვების შექმნა და საკუთარი ტრადიციების ერთგულება განაგრძო, ბოლოს კი, 1994 წელს, ქვეყნის გათავისუფლებასთან ერთად, კერძო საკუთრებაში გადასულმა, სახელი დაიბრუნა და ათწლეულების მანძილზე ჩამოყალიბებული კულტურის გამდიდრებას შეუდგა.

„კომუნისტებმა სარაჯიშვილის სახელი მოაშორეს კონიაკს, - ამბობს გენერალური დირექტორი. - მას შემდეგ, რაც დამოუკიდებლობა მოვიპოვეთ, სულ 20 წელი გავიდა. ეს პატარა დროა ამ ინდუსტრიაში სახელის დამკვიდრებისთვის, პატარა დროა, რომ ბრენდი „სარაჯიშვილი“ გახდეს ისეთი პოპულარული, როგორც უნდა ყოფილიყო. დარწმუნებული ვარ, ამ წყევტის გარეშე

იშვილი ხორვატის საპატიო კონსულია. როგორ მოხდა ეს ამბავი, მოგვიანებით, „სარაჯიშვილზე“ საუბარს რომ მოვრჩებით, მერე მოგიყვებო - მითხრა, მაგრამ აღარ გახსენებია. ცოდვა გამხელილი ჯობს და გამოვტყდები, მეც არ გამომიდია დიდად თავი. მაგრამ აქაც, სანამ განმსჯიდეთ, მიზეზიც შეისმინეთ, რომელიც, ვფიქრობ, ფრიად საპატიოა - პირადად დავით სარაჯიშვილის მიერ დაყენებული 122 წლის საკონიაკე სპირტის განსაცვიფრებელი არომატით (და ამდენადვე მისი დეკუსტაციის პრივილეგიით) გაბრუებულს ინტერვიუს ბოლოსკენ ხორვატია კი არა, დედასამშობლოც არ მახსოვდა. ვგონებ, მომიტყვეთ ამ მცირე დაუდევრობას იმ დათქმით, რომ მე, ჩემი მხრივ, შევეცდები დავახსიანოთ

გასაოგნებელი გემო, რომელიც ახლაც ენის წვერზე მადგას და ერთი სული აქვს, იქიდან ასხლეტილი თქვენამდე როდის მოაღწევს. იღტვის, რადგან ასეთია ბუნება მისი – ყოვლისმომცველი, ყოვლისმპყრობელი, მსურველი და ტკბილი, როგორც გრძნობა, რომელსაც ფსკერი არ უჩანს და მასში მომზირალნი, მხოლოდ ჩვენი ჩურჩულის ხმამაღალი ექოთი ვხვდებით, თუ რა ღრმაა იგი. ყველას არ უწერია, დროის ტყვიავაუმტარი ბედნიერება იგემოს, მაგრამ ვინც ხელმომჭირნე ბედს მას მუჭიდან გამოსტაცებს – თუნდაც წუთით, თუნდაც წამით – ის ჩათვლის, რომ იცხოვრა. აი, ხომ გვსმით, შემთხვევითი გახსენებაც კი საკმარისია, რომ თავით გადავეშვა ხავერდოვანი ნეტარების ორომტრიალში, რომლის კუპაჟის ერთი ბოთლი \$10-15 ათასად ფასობს. თქვენ კიდევ – ხორვატია. ამიტომ ჯობს აქ გაჩერდეთ და კვლავ ამ საუკუნოვანი განძის მცველს დაუბრუნდეთ.

ზურაბ ბუბუტეიშვილი აგრძელებს ჩემს მეგობრობას „სამოთხეში“. მუხის კასრების რიგთა მიღმა შუშის სათავსოებია, რომლებშიც განსაკუთრებული სიძველის სითხეები ასხია. ზოგიერთი მათგანის ასაკი საუკუნეს აღემატება. ისინი მეტისმეტად ძველია იმისათვის, რომ კასრში დარჩნენ. განსხვავებით იმ სამოთხისგან, რომელში შესვლასაც გარდაცვალების შემდეგ იმედოვნებენ, სარაჯიშვილის le Paradis-ის ადგილია, სადაც კონიაკები დაბადებას ელიან.

ამ რამდენიმე სარდაფში, სარაჯიშვილის მოხუც ტექნოლოგთა მუდმივი მზრუნველობისა და მეთვალყურეობის ქვეშ – მათგან ყველაზე მცხოვანი 51 წელია, რაც ქარხნის უზარმაზარ ფლიგელებს შორის კასრებს დააგორებს, მთავარი ტექნოლოგი კი 30 წელია, „სარაჯიშვილს“ ემსახურება – ახალგაზრდა სპირტი რამდენიმე ათეული წელი უნდა ელოდოს, სანამ განდიდებულ სითხედ იქცევა. წელიწადში მისი 3% კასრიდან უბრალოდ ორთქლდება, ამიტომ სათავსოები მუდმივად გაჟღერითილია

ნატიფი არომატით, განსაკუთრებით კი ორშაბათობით, რადგან შაბათ-კვირას, დასვენების დღეებში, სარდაფის კარი დაგმანულია. ამ ანაორთქლს ფრანგებმა, ჩვეულებისამებრ, პოეტური სახელი მოუძებნეს – „ანგელოზის წილი“. ანგელოზებს ამკარად მოსწონთ ეს სასმელი. რომ დავუფიქრდეთ, მათი დაწყურება კონიაკის მწარმოებლებს საკმაოდ ძვირიც უჯდებათ – წლის განმავლობაში ათათასობით ბოთლის სამყოფი ძვირფასი სპირტის ფასი, მაგრამ სხვანაირად აბა, როგორ. ანგელოზები ხომ კონიაკს მის უმთავრეს ინგრედიენტს არუქებენ – დროს.

შეიძლება ითქვას, რომ ზურაბ ბუბუტეიშვილის ყმაწვილკაცობამ კონიაკის მოყვარულ ანგელოზთა კომპანიაში განვლო. პრივატიზაციის შემდეგ „სარაჯიშვილი“ ბატონი ზურაბის მამის, ელგუჯა ბუბუტეიშვილის მფლობელობაში მოექცა. „სარაჯიშვილის“ გენერალური დირექტორი განათლებით სახელმწიფო მოხელეა – საჯარო ადმინისტრირების ფაკულტეტზე ჩააბარა ტექნიკურ უნივერსიტეტში და 1998 წელს, სწავლის დამთავრებისთანავე, მამის ბიზნესში ჩაერთო: „18 წლის ვიყავი, როცა მუშაობა დავიწყე. პოზიცია არ მქონდა. დავდიოდი, მამას ვეხმარებოდი. ამის შემდეგ თითქმის ყველა პოზიცია გავიარე – გაყიდვების სამსახური, მარკეტინგი, სამეთვალყურეო საბჭო, დირექტორატის წევრობა, ნელ-ნელა ხდებოდა პოზიციების გამაგრება და 2006 წლიდან სრულიად გადმოვიბარე კომპანიის მართვა“, – ამბობს იგი.

ალსანიშნავია, რომ ზუსტად 2006 წელს იწყება კომპანიის რებრენდინგი და „სარაჯიშვილის“ სახელის გაძლიერება. უკანა პლანზე გადაიწია ისეთმა მელრადმა ბრენდებმა, როგორცაა „ენისელი“, „ვარციხე“, „გრემი“. ეს სახელები შევსატყვისებოდა საქართველოს მეფინეობის მიკროზონებს. აღნიშნული დასახელებები ხშირ შემთხვევაში გაუგებრობას ქმნიდა საერთაშორისო

ასპარეზზე, რის გამოც გადაწყდა, ისინი მთლიანად ამოღებულიყო პროდუქციის ხაზიდან. სამაგიეროდ, კომპანია მიჰყვა საერთაშორისოდ აპრობირებულ პრაქტიკას და აბრევიატურები VS, VSOP და XO შემოიღო.

დრო, როდესაც ზურაბ ბუბუტეიშვილი კომპანიის მართვის სადავები გადაიბარა, ალბათ ერთ-ერთი ყველაზე მძიმე იყო „სარაჯიშვილის“ ისტორიაში. 2006 წელს რუსეთის ემბარგომ ალკოჰოლური სასმელების მწარმოებელი ბევრი კომპანია გააკოტრა, ხოლო „სარაჯიშვილის“ გაყიდვების მაჩვენებელი 70%-ით შემცირდა. ამის შემდეგ დღის წესრიგში აუცილებლად დადგებოდა უცხოურ ბაზრებზე გასვლის ახალი სტრატეგიის შემუშავების აუცილებლობა. ახალი გენერალური დირექტორის ხელმძღვანელობით, „სარაჯიშვილი“ მოახერხა კრიტიკულ ვითარებაში ძალებისა და რესურსების კონსოლიდირება და მცირე პერიოდში შეძლო არა თუ თავი დაეღწია ამ კრიზისისთვის, არამედ კიდევ უფრო გაძლიერებულიყო. რებრენდინგისა და პროდუქციის დასახელებების საერთაშორისო აბრევიატურებზე გადაყვანის გარდა, საერთაშორისო ბაზრების დივერსიფიცირება და სრულიად ახალი, კომერციულად გამართლებული პროექტების განხორციელება მოხერხდა. „როცა რუსეთის ბაზარი დაიკეტა, მთელი ჩვენი რესურსები გადავრთეთ ევროპისკენ, ამერიკის შეერთებული შტატებისკენ, ჩინეთისკენ, – იხსენებს „სარაჯიშვილის“ მმართველი. – „ვარციხე“, „გრემი“, „ენისელი“ პოსტსაბჭოთა ბაზრებისთვის კი იყო ცნობილი, მაგრამ ევროპაში „ვარციხე“ რომ აუხსნა, ძალიან რთულია. ეს ქვებრენდები სულ ამოვიღეთ და მხოლოდ „სარაჯიშვილის“ სახელის დამკვიდრება დავიწყეთ. ძალიან დიდი კამათი იყო წლების განმავლობაში შემდგარი სახელების მიმოქცევიდან ამოღებასთან დაკავშირებით, განსაკუთრებით იმ რთულ ვითარებაში. დიდი რისკი გავჩიეთ ახალი პროდუქტით შესვლით. თუმცა



ამან საკმაოდ დიდი შედეგი მოიტანა“.

„სარაჯიშვილის“ ისტორიული და კულტურული მემკვიდრეობიდან გამომდინარე, წარმომიდგენია, რა რთულია, ცივი გონებით გაუძღვე საქმეს და ბიზნესის თანამდევი მუდმივი რისკი გასწიო. მით უმეტეს, რთულია რადიკალური ზომების მიღება, როცა რაღაც უფრო დიდთან გაქვს საქმე, ვიდრე უბრალოდ ბიზნესია. „ძალიან დიდი პასუხისმგებლობაა, – დამეთანხმა ზურაბ ბუბუთიიშვილი. – აი, მაგალითად, 2015 წელს გვირდა ახალი სარეკლამო კამპანია წარვმართოთ და ამასაც კი განუზომლად ფაქიზად ვუდგებოთ“. თუმცა, ჩანს, გაათმაგებული პასუხისმგებლობა და „შეიძვერ გაზომვისა და ერთხელ გაჭრის“ პრინციპის ერთგულება კომპანიას მოუქნელად არ აქცევს. პირიქით, „სარაჯიშვილი“ საოცრად მობილურია, სწრაფად ადაპტირდება ბაზრის გამოწვევების მიმართ, წარმო-

ებაში თუ პოზიციონირებაში მუდმივი სიახლეებით გამორჩევა და სწრაფად იზრდება როგორც შიდა, ისე საექსპორტო ბაზრებზე.

დღეს კომპანია „სარაჯიშვილი“ კონიაკის ინდუსტრიის ლიდერია ქვეყანაში და ბაზრის 70% უჭირავს. რაც შეეხება ექსპორტს, პროდუქცია 20-მდე ქვეყანაში გადის, მათ შორის პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში, ევროპაში, ამერიკის შეერთებული შტატებსა და ჩინეთში. „სარაჯიშვილი“ ახლახან გაიმარჯვა კანადის სახელმწიფო მონოპოლიის მიერ გამოცხადებულ ტენდერში, რომლის შედეგადაც 2015 წლის გაზაფხულიდან კანადელი მომხმარებელიც შეძლებს პროდუქციის დაგემოვნებას. იგეგმება აზიური ქვეყნების მიმართულებით კიდევ უფრო გააქტიურება.

„ჩინეთი არის ძალიან საინტერესო ბაზარი. სწრაფად ვითარდება. ცოტა

გვეშინია კიდევ, სულ არ დაგვცალონ, – ხუმრობს ახალგაზრდა დირექტორი. – ძირითადად VSOP და XO მიდის იქ. უცნაურია, ასეთი მაღალი რანგის კონიაკებს „სპრაიტში“ ურევენ და ისე სვამენ“.

ჩინეთში „სარაჯიშვილი“ დაახლოებით 25 000 ბოთლი XO გაიტანა შარშან, მომავალ წელს კი ამ მიმართულებით ზრდას ელოდებიან. რაც შეეხება საექსპორტო და შიდა ბაზრების მოცვას, თუკი რუსეთის ემბარგომდე ბაზარზე 2,5 მილიონი ბოთლი „სარაჯიშვილი“ გადიოდა, დღეს რიცხვი 5 მილიონს აღემატება. მათ შორისაა განსაკუთრებულად ძვირფასი მარკებიც, რომელთა თითო ბოთლის ფასიც რამდენიმე ათას აშშ დოლარს უტოლდება.

თვალსაჩინო მაგალითია მარკა „მეოცე საუკუნე“. აღნიშნული მარკის კუპაში მონაწილეობას იღებენ მეოცე საუკუნის ყველა ათწლეულის ქართუ-

ლი საკონიაკე სპირტები, რომელთაგან ყველაზე ძველი 1905 წელს, თვით დავით სარაჯიშვილის უშუალო მონაწილეობით არის გამოხდილი, ხოლო ყველაზე ახალგაზრდა 1993 წელს შეიქმნა. სულ 17 სხვადასხვა ასაკის სპირტია გამოყენებული. მსგავსი კუპაჟის დამზადება სხვა კომპანიებს არ ძალუძთ, რადგან ასეთი ასაკის სპირტები, უბრალოდ, ფიზიკურად არაგის გააჩნია. ერთ-ერთ საერთაშორისო კონკურსზე აღნიშნულ მარკას შეარქვეს „მეოცე საუკუნის მათიან ბოთლი“.

გარდა „მეოცე საუკუნისა“, 2003 წელს, დავით სარაჯიშვილის იუბილესთან დაკავშირებით, დაამზადეს 100-წლიანი დამფუძნებლის კონიაკი „სარაჯიშვილი სა-იუბილეო“, რომლის კუპაჟში შევიდა დავით სარაჯიშვილის მონაწილეობით 1893 და 1905 წლებში გამოხდილი ორი სახის სპირტი. აღნიშნული მარკა წარდგენილ იქნა საერთაშორისო დეგუსტაციაზე და დაიმსახურა უმაღლესი ჯილდო – „სუპერ გრან-პრი“.

„კიდევ უფრო საინტერესო პროდუქტები შემოვა. ძალიან დიდი მარაგია ძველი კონიაკების, რომელსაც, ამდენი წლის განმავლობაში, პრაქტიკულად, არ ვეხებოდით. ბაზრების განვითარება უკვე გვაძლევს იმის საშუალებას, რომ ეს პროდუქტები გამოვუშვათ. ოთხი პროდუქტი გამოვა კარგი შეფუთვით, აქედან, ორის სახელი უკვე ვიცით, რა იქნება – ერთი იქნება „ძალიან ძველი“. როდესაც სარაჯიშვილი უშვებდა „ძალიან ძველს“ (მან ეს პროდუქტი 1901 წელს გამოუშვა), მაშინ, ყველაზე ძველი კონიაკი, რაც მას ჰქონდა, 12 წლის იყო. შესაბამისად, დაარქვა „ძალიან ძველი“. ჩვენ ამ პროდუქტს გამოვუშვებთ 2015-ში და ჩვენი ყველაზე ძველი კონიაკი იქნება 122 წლის“, – მეუბნება სარაჯიშვილის გენერალური დირექტორი. იქვე მეორე პროდუქტის სახელსაც ამჟღავნებს – „სარაჯიშვილი Independence“, რომელიც საქართველოს დამოუკიდებლობის მიძღვრება – ეს იქნება 1918 და 1990 სპირტების კუპაჟი. რა თქმა უნდა, ყველა

ეს ძვირფასი მარკა ლიმიტირებულად გამოვა, სავარაუდოდ, 1000 ბოთლამდე. „სულ გამოვუშვებთ დაახლოებით 30 დასახელების კონიაკს. რაც შეეხება ფასს, ჯერ არ დაგვიზუსტებია, თუმცა ლიმიტირებული მარკების შემთხვევაში, წინასწარი ვარაუდით, ბოთლის ფასი \$300-დან \$15 ათასამდე იქნება“.

„სარაჯიშვილი“ სავენახო მეურნეობასაც შეეჭიდა. კახეთში უკვე გაშენებულია 100 ჰექტარი ვენახი. იგეგმება მისი გაზრდა 500 ჰექტარამდე. გარდა ამისა, გეგმა-

„ჩინეთი არის ძალიან საინტერესო ბაზარი. სწრაფად ვითარდება. ცოტა გვეშინია კიდევ, სულ არ დაგვცალონ“.

შია სპირტის სახდელი ქარხნის აშენება.

„პარალელურ რეჟიმში ჩვენ არყის წარმოება დავიწყეთ, – ამბობს გენერალური დირექტორი, – მაგარი სასმელების წარმოება, რომლებიც უფრო სწრაფად მზადდება, ვიდრე კონიაკი. კონიაკს, იცით, რომ დრო უნდა. გავაკეთეთ ჩვენი სადისტრიბუციო კომპანია საქართველოში და დღეს, არყის მიმართულებითაც, ადგილობრივ წარმოებაში უკვე მეორე ადგილი გვიჭირავს“. გასათვალისწინებელია, რაოდენ მოკლე დროში მიაღწია კომპანიამ ამ შედეგს – არყის წარმოება მხოლოდ 2009-2010 წლებში დაიწყო.

ინტერვიუს დასასრულისკენ ფიქრობ – ამ პიპერაქტიურ და „სწრაფი რეაგირე-

ბის“ ეპოქაში, როგორია, წარმართავდე და ემსახურებოდე ბიზნესს, რომლის ნაყოფსაც შეიძლება ვერ მოესწრო? ჩვენს დროში ხომ ადამიანები დაუწყონ ნებელ შედეგებსა და მყისიერ პასუხებს ელიან, თუნდაც საუკუნოვანი კითხვებზე. განურჩევლად იმისა, ფილმის სტრუქტურის დაწყებას ველოდებით ჩვენს ტაბლეტებში, თუ რამე ნივთს ვიწერთ რომელიმე სატელეფონო აპლიკაციის საშუალებით, ჩვენი მოთმინება ყოველთვის ამოწურვის ზღვარზეა. როგორი ვიქნებოდი, ჩემი საქმე ექსტრემალურად გრძელვადიან დაგეგმარებას რომ მოითხოვდეს და მიუხედავად იმისა, თუ რამდენ წელს ვიცოცხლებ, ჩემი შრომის ნაყოფს გემო ვერ გაუსინჯო?

რატომღაც მგონია, „უსასრულობასთან ზიარება“ და ანგელოზებთან ალაფის გაყოფა ყოველდღიურობის უმნიშვნელო მტრისგან დისტანცირებული. უფრო მშვიდ, ლაღ, აუღელვებელ – მოკლედ, უკეთეს ადამიანად მაქცევდა – ცხოვრებასადმი ფილოსოფიური, ოდნავ ირონიული დამოკიდებულებით. მაგრამ ვიქნებოდი კი უფრო მოტივირებული, უფრო შრომისმოყვარე? – არ ვიცი.

„რთული პროცესია, მოთმინება თუ არ გაქვს, ძალიან ძნელია. 18 წელი გავიდა, რაც მოვედი. ახალი ვენახისგან პირველი სპირტის მიღების მოლოდინში კიდევ ათწლეულები გავა. ამისთვის შინაგანად მზად უნდა იყო, – მეუბნება „სარაჯიშვილის“ საქმიანობის წარმართველი და მსახური. – უნდა იცოდეს, გრძელვადიან ინვესტიციასთან გაქვს საქმე. ამიტომ არის, რომ, ვთქვათ, კონიაკის წარმოება ტრადიციულად ოჯახს მოჰყვება, აქვს, საფრანგეთშიც. მე რომ ვაკეთებ, უნდა ვიცოდეს, რომ შეიძლება ოცდაათი, ორმოცი, ორმოცდაათი წელი გავიდეს და შედეგი ვერ მივიღო, ისეთი, როგორსაც ჩემი შთამომავალი მიიღებს, მერე მისი, მერე კიდევ მისი და ბოლოს ვიღაცას ეწევა. ის ვიღაც არის მერე ბედნიერი“. **F**

გაყიდვების გურუ ბრაიან ტრეისი – თბილისში!

მალე თბილისს მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე მოთხოვნილი სპიკერი და გაყიდვების კონსულტანტი ესტუმრება. წარმოშობით კანადელი, ამერიკელი ბრაიან ტრეისის სახელი კარგადაა ცნობილი მათთვის, ვინც გაყიდვებისა და მარკეტინგის სფეროში მოღვაწეობს. ბრაიან ტრეისის ექსკლუზიური კონტრაქტორი თბილისში კომპანია „სითი კონსალტინგია“ Forbes Georgia კომპანიის დირექტორს, გუგა კობახიძეს ესაუბრა.



რამდენ ხანს გასტანა ბრაიან ტრეისისთან მოლაპარაკებამ და რა შედეგით დაგვირგვინდა იგი?

ბრაიან ტრეისის წარმომადგენლობას შტატებში პირველად 2014 წლის დასაწყისში დავუკავშირდით. თანხმობის მიღწევა საკმაოდ რთული აღმოჩნდა. იყო რამდენიმე დაბრკოლება, მათ შორის – ჩვენი ქვეყნის მზაობა მსგავსი მასტერკლასების მიმართ, ასევე ტრეისის გადატვირთული გრაფიკი, რომელიც არ იძლეოდა 2014 წელს მისი ჩამოყვანის საშუალებას, თუმცა საბოლოოდ მაინც მოხერხდა მსოფლიო ტურნეში თბილისის ჩასმა.

რა იყო თავშეკავების მიზეზი? ფასი? რამდენადაც ვიცით, თბილისში ბილეთის ფასი 320 ევროდან იწყება, რაც აქაური ბაზრისთვის არც ისე დაბალია...

ფასი ერთ-ერთი ფაქტორია, რასაკვირველია. საქმე ისაა, რომ ასეთი დაბალი ფასი ტრეისის მასტერკლასი არსად არ ღირს. მეზობელ ბაქოში ბილეთის ფასი 610 ევროდან იწყებოდა. უკრაინაში – 850 დოლარი ღირდა. აღარაფერს ვამბობთ ევროპისა და თავად შტატების ფასებზე. ამდენად, არც გამკვირვებია, რომ მოლაპარაკებას დიდი დრო დასჭირდა. მათ, რასაკვირველია, იციან, რომელ ქვეყანაში რა სოციალურ-ეკონომიკური ვითარებაა.

თარიღი – 2015 წლის 21 თებერვალი – უკვე საბოლოოდ შეთანხმებული და უცვლელია?

როგორც უკვე აღვნიშნე, ბრაიან ტრეისის საკმაოდ მჭიდროდ და წინასწარ გაწერილი გრაფიკი აქვს. იგი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში ატარებს მასტერკლასებს და სემინარებს. მისი თბილისში მოწვევა მიმდინარე წლის ოქტომბერში იგეგმებოდა, თუმცა აღმოჩნდა, რომ 2014 წლის გრაფიკი უკვე გაწერილი იყო და მხოლოდ 2015 წლის თებერვალში გვექნება შანსი მისი თბილისში ჩამოყვანისა, რაზეც ჩვენ, ბუნებრივია, თანხმობა განვაცხადეთ. აქვე აღვნიშნავ, რომ საქართველო 70-ე ქვეყანაა, სადაც ბრაიან ტრეისი თავის მასტერკლასს ჩაატარებს.

სწორედ განვითარებადი ეკონომიკებისთვისაა აუცილებელი მსგავსი ხარისხის საგანმანათლებლო პროგრამები. რამდენად გაუწია ანგარიში სპიკერმა ამ ფაქტს?

დიას, მაგრამ თუ უშუალოდ ქველმოქმედებაზე ვისაუბრებთ, ასეთ შემთხვევაში, როგორც წესი, სხვადასხვა სამთავრობო თუ საერთაშორისო ინსტიტუტთა უნდა იღებდეს ინიციატივას. ჩვენს შემთხვევაში კი საუბარი წმინდა კომერციული ინტერესებს ეხება. რასაკვირველია, ჩვენ ვერ მოვთხოვთ ვერავის, რომ საზოგადოებრივ საწყისებზე გვეწვიოს. შესაბამისად, პროექტი მთლიანად კომერციული პრინციპით აეწყო.

რა კონკრეტული დისკურსი აქვს აღნიშნულ მასტერკლასს?

საუბარია გაყიდვებისა და ლიდერობის მასტერკლასზე – იმაზე, რაც ბრაიან ტრეისის სავიზიტო ბარათი გახლავთ. ამ ადამიანმა 100-მდე წიგნი გამოსცა. ეკუთვნის რამდენიმე თეორია და ასობით საგანმანათლებლო პროგრამა. დასავლეთის სასწავლებლებში გაყიდვებისა და ლიდერობის საუნივერსიტეტო პროგრამების ძირითად ბირთვს სწორედ ბრაიან ტრეისის თეორიები წარმოადგენს.

მხოლოდ კვლევითა და პუბლიცისტური საქმიანობით მოხვდა იგი მილიონერთა სიაში?

არა მხოლოდ... ის აგრეთვე გახლავთ ბიზნესკონსულტანტი. ერთია, რომ წლიურად 300 ათასამდე ადამიანი ახერხებს მისი ტრენინგის მოსმენას, მაგრამ მეორეა ქლუჩინგი და პერსონალურ განვითარებაზე მუშაობა. გასული 30 წლის მანძილზე ტრეისიმ დაახლოებით 1000 გლობალურ ბრენდს გაუწია ბიზნესკონსალტინგი. ჩამონათვალში შედის მსოფლიოს ისეთი ლიდერი, გიგანტი კომპანიები, როგორცაა Toyota, Nissan-ი, Bank of America, Pepsi Co, Verizon-ი და ა.შ.

რამდენად მომწიფებულია საქართველოს ბაზარი ასეთი მომსახურებისთვის და რომელი კომპანიების-

თვისაა იგი განკუთვნილი?

მხოლოდ სამ სპონსორს აქვს საშუალება, ეს მომსახურება მიიღოს – წარმდგენს, პლატინისა და ოქროს სპონსორებს. ეს არის ერთგვარი ბონუსი, რაც ჩვენ სპეციალურად შევისყიდეთ ტრეისისგან ჩვენი მასტერკლასის მთავარი სპონსორებისთვის. საუბარი ეხება ნახევარსაათიან პირად აუდიენციას ტოპმენეჯერსა და ტრეისის შორის.

რომელ კომპანიების წარმომადგენლებზეა საუბარი?

„ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი“ – მასტერკლასის წარმდგენი; „სითი კონსალტინგი“ – ორგანიზატორი და ის ორი კომპანია, რომლებიც პლატინისა და ოქროს სპონსორობის პაკეტებს შეიძენენ.

უფრო ზოგადად – ვისთვისაა ეს მასტერკლასი?

ყველასთვის, ვისი საქმეც გაყიდვები გახლავთ! არა აქვს მნიშვნელობა სფეროს, ინდუსტრიას თუ სექტორს. პერსონალური თუ კორპორაციული გაყიდვების ტექნიკა და ნაბიჯების სტრუქტურა ყველას სჭირდება. თუმცა ამ ეტაპისთვის დაჯავშნილი ბილეთების მიხედვით, აშკარაა, რომ მონაწილეობას მიიღებენ არა მხოლოდ მსხვილი ბიზნესის წარმომადგენლები, არამედ საშუალო და მცირე ბიზნესიც.

არსებობს რაიმე საშეღავათო პაკეტი, მაგალითად, სტუდენტებისთვის?

გავითვალისწინეთ რა სტუდენტების დაინტერესება და მათი მატერიალური მდგომარეობა, ჯერ კიდევ სექტემბერში გამოვაცხადეთ კონკურსი მოხალისეობაზე. 30 სტუდენტი ქართული უნივერსიტეტებიდან ჩაერთვება საორგანიზაციო პროცესში და ამის სანაცვლოდ მიიღებს როგორც დასწრების უფლებას, ისე საერთაშორისო სერტიფიკატს.

სად იყიდება ბილეთი და სად შედგება ღონისძიება?

ანგარიშსწორება უნაღდო სახით ხდება. მსურველი რეგისტრირდება ვებგვერდსა (www.briantracytbilisi.ge) და ფეისბუქგვერდზე მითითებულ მისამართზე (www.facebook.com/BrianTracyTbilisi), რის შემდეგაც გაყიდვების სამსახური მაქსიმალურად მოკლე და კომფორტული გზით მიაწვდის მსურველს ბილეთს.

მასტერკლასი გაიმართება ექსპო ჯორჯიას მესამე პავილიონში, 2015 წლის 21 თებერვალს.



ქართული ღვინის მატრიარქი

Schuchmann Wines-ი დაარსებიდან სულ რაღაც 5 წლის შემდეგ ზრდის გასაოცარ, 300%-იან მაჩვენებელს აღწევს: 1,5 მილიონი პრემიუმ-ხარისხის ქართული ღვინო 15-ზე მეტ ქვეყანაში და საერთაშორისოდ აღიარებული ტურისტული ღირსშესანიშნაობა – სამშობლოში. ჩამონათვალი ამით არ შემოიფარგლება, ისევე როგორც კომპანიის გენერალური დირექტორის, ნუსცა აბრამიშვილის, ბიზნესუნარები. მან მოახერხა, ორმაგად რთულ გარემოში – კაცებით დომინირებულ ინდუსტრიაში – ყოფილიყო გამორჩეული.

ავტორი: შოთა დიდიშელაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

რამდენჯერაც თავს უფლებას მივცემ „ვინოტერას“ „ქისი“ გავხსნა, რომელიც ხუთი თვით ჯერ ქვევრში, შემდეგ კი მუხის კასრშია დავარგებული, მისი გამაოგნებელი ბუკეტი გემოს რეცეპტორებს შორის გამოვცრა (გამომშრალი გარგარისა და ნუშის არომატები სჭარბობს) და უკვე ყელისკენ გადაგორებული ნექტრის უსასრულო დაბოლოების ფოიერვერკით გატაცებულმა, კვლავ ბოთლისკენ გავაპარო ხარბი მზერა – იმდენჯერ წარმომიდგება თვალწინ კისისხვევის ზღაპრულ ბუნებას ჰარმონიულად შერწყმული შატო, რომელსაც ახლო წარსულში ვსტუმრობდი.

სწორედ „ვინოტერას“ შატოში გავიცანი Schuchmann Wines-ის დამფუძნებელი ბურკჰარდ შუხმანი და მისი ბიზნესპარტნიორი, კომპანიის გენერალური დირექტორი ნუსცა აბრამიშვილი.

უშუალო შეხვედრამდეც კარგად მომეხსენებოდა გერმანელი ბურკჰარდ შუხმანის ვინაობა (ისევე როგორც ყველას, ვისთვისაც კარგი ღვინის დეგუსტირება მხოლოდ დღესასწაულებთან არ არის დაკავშირებული. Schuchmann Wines-ის ელექსირისთვის საცობის მოხსნა ხომ თავისთავადაა პატარა დღესასწაული). ლოკომოტივების წარმოების ინდუსტრიაში



მენეჯერმა, რომელიც ამავდროულად ღვინის გამორჩეული მოყვარული გახლავთ, ერთ-ერთი მოგზაურობის დროს საქართველო და ქართული ღვინის დაყენების ტრადიცია აღმოაჩინა. მან მაშინვე შეიცნო კავკასიაში დაცული ვაზის ჯიშებისა და ღვინის დაყენების ქართული ტექნოლოგიების პოტენციალი... ასე დაარსდა 2010 წელს Schuchmann Wines-ი - ღვინის სიყვარულით, საქართველოს დაფასებითა და \$9-მილიონიანი ინვესტიციით.

ქართული ტრადიციებისა და გერმანული ბიზნესმიდგომის პირმშო კომპანია დღეს 120 ჰექტარ ვენახს, მაღალტექნოლოგიურ საწარმოს და შატოს ტიპის დასასვენებელ კომპლექსს ფლობს და მის პორტფელში ათზე მეტი დასახელების ღვინოა,



რომლებიც, ძირითადად საექსპორტო ბაზრებზეა ორიენტირებული.

სამაგიეროდ, შატოს სტუმრობისას, ბევრი არაფერი ვიცოდინუცა აბრამიშვილზე. ეს ძალიან სამწუხაროა, რადგან ინტერვიუს მსვლელობისას აშკარა გახდა: ღვინის მეურნეობას მეტი ქალი ტოპმენეჯერი სჭირდება. და ამ აზრს, როგორც ჩანს, მართლმე არ ვიზიარებ.

როგორც აღმოჩნდა, მეღვინეობაში დამკვიდრებული ბევრი პროფესიონალი თვლის, რომ ქალებს ამ ინდუსტრიაში დიდი ხნის განმავლობაში ჯეროვნად ვერ აფასებდნენ - როგორც ღვინის მოყვარულების, ასევე ინდუსტრიის ავტორიტეტების რანგში.

ღვინის მეურნეობაში, ტრადიციულად, კაცები დომინირებდნენ, თუმცა დღეს ამ მცდარ წარმოდგენებს წამყვანი ღვინის სახლები ანგარიშს აღარ უწევენ. თავად განსაჯეთ - კალიფორნიის უდიდესი ღვინის სახლების კრიტიკულ უმრავლესობას, ფაქტობრივად, ქალები მართავენ. ხოლო რაც შეეხება უშუალოდ ღვინის სიყვარულს - International Journal of Wine Business Research-ის კვლევა ცხადყოფს, რომ დრომოჭმული დაშვებები და ვადაგასული, ექსკლუზიურად კაცებზე ორიენტირებული მარკეტინგული მიმართულება გაყიდვებს ძალიან ვნებს. იცოდით, რომ ამერიკაში ყოველი 10 ბოთლიდან 8 ქალის მიერაა შეძენილი?

ნუცა აბრამიშვილს მეორედ ქარვასლაში შევხვდი, სადაც

ხუთიოდ თვის წინ მისმა გასტრონომიულმა პროექტმა შესახა ფრთები. ქალაქის უძველეს ბიზნესცენტრ „ქარვასლაში“ ქართული კულტურა, მეღვინეობა და გასტრონომია - როგორც თავად ამბობს, „ის სამი ძირითადი ელემენტი, რაც საქართველოს უნიკალურსა და მიმზიდველს ხდის“ - ერთ პატარა სივრცეში გაერთიანდა. ამ სივრცის კედლები მე-17 საუკუნისაა, ხოლო ინტერიერი უძველესი ქართული მუხისგან დამზადებული ხელნაკეთი ავეჯითაა გაწყობილი. ნუსა აბრამიშვილს ამ რესტორანთან დაკავშირებით, რომლის განვითარების მიმართულებაზე მოგვიანებით მოგიხსენებთ, დიდი გეგმები აქვს. არა მარტო Schuchmann Wine Bar-თან დაკავშირებით, არამედ უფრო ზოგადდაც შეგვიძლია ვთქვათ - მას დიდი გეგმები და უფრო დიდი ბიზნესამბიციები გააჩნია: „საქართველოში ღვინოსა და ტურიზმს აქვს უდიდესი პოტენციალი. Schuchmann Wines-ს მომავალში ვხვდავ, როგორც ჰოლდინგურ კომპანიას, რომელიც სხვადასხვა ბიზნესს აერთიანებს და რომელიც ერთ-ერთი უმსხვილესი კომპანია იქნება სოფლის მეურნეობასა და ტურიზმში - როგორც საქართველოში, ასევე საერთაშორისო დონეზე, - აქ პატარა პაუზას იღებს და ამბობს, - თხუთმეტ, მაქსიმუმ ოც

და პრაქტიკა გავიარე. ეს იყო წლები, როდესაც საქართველოში რეფორმების, განვითარებისა და აღმავლობის, ინვესტიციების მოზიდვის პერიოდი იყო და მხვდა პატივი, ყველა ამ მნიშვნელოვან პროექტში ვყოფილიყავი ჩართული. საკმაოდ კარგ დეპარტამენტში ვმუშაობდი მერიაში და მიწვედა ისეთ პროექტებზე მუშაობა, რომლებმაც ამ ეტაპისთვის დიდი გამოცდილება მომცა. ამიტომ არ მიძნელებდა ახლა ის საქმიანობა, რომლითაც დაკავებული ვარ“.

ამის შემდეგ იგი კერძო სექტორში ინაცვლებს - ჯერ Deloitte-ში, შემდეგ USAID-ში, სადაც ტურიზმის სექტორის მენეჯერის პოზიციას იკავებს. „აქაც დიდი გამოცდილება მივიღე. ვმუშაობდი ძალიან კარგ, უცხოელ ექსპერტებთან. ჩვენი მიზანი საქართველოს ტურისტული პოტენციალის გამოვლენა და შესაბამისი პროექტების შემუშავება იყო“.

თუმცა, როგორც თავად აღიარებს, არც ერთი პრაქტიკა არ შეედრება იმ გამოცდილებას, რომელიც მან Schuchmann Wines-ში მუშაობით მიიღო - „პარვარდის დონის პრაქტიკა“, როგორც თვითონ უწოდებს, რასაც უპირველეს ყოვლისა სწორედ გამორჩეული გერმანელი მენეჯერის, ბურკჰარდ შუსმანის

„ყოველთვის ყველას ჰგონია, რომ ეს მამაკაცის საქმიანობაა. მაგრამ მე ვიბრუნდი, რომ ბიზნესში ერთი და იგივე მიდგომები და ძირითადი პრინციპებია, მხოლოდ სფეროებშია განსხვავება. ამისათვის კი არსებობენ სპეციალისტები“

წელიწადში, დარწმუნებული ვარ, Forbes-ის მილიარდერ ქალთა რეიტინგში ადგილს დაიკავებს“.

მისი მასშტაბური ბიზნესამბიცი აბსოლუტურად გამართლებულია - ამის გარეშე ხომ ნამდვილად გაუჭირდებოდა იმ წარმატების მიღწევა, რაც მან ორმაგად რთულ გარემოში - კაცებით დომინირებულ ბიზნესში - უკვე მოახერხა. საქმეს ისეთი პირი უჩანს, რომ მალე მართლაც დაგვაგალებს Forbes-ის ჰედ-ოფისი მისი პირადი ქონების სკრუპულოზურად დათვლას, Forbes Women-ის სიის ფორმირების პროცესში.

მართალია, ნუსა აბრამიშვილი მომავალზე კონცენტრირდება, თუმცა ჩემი ვალია, პირიქით, წარსულზე გავამახვილო ყურადღება, ამიტომ თავიდან მოვყვით:

ასალგაზრდა ტოპმენეჯერი ქალის კარიერა თბილისის მერიის სტრატეგიული დაგეგმარების დეპარტამენტიდან იწყება: „ინსტიტუტის დამთავრებისთანავე, კონკურსის საფუძველზე, თბილისის მერიაში მოვხვდი. საკმაოდ დიდხანს ვიმუშავე საჯარო მოხელის თანამდებობაზე, სადაც ძალიან დიდი სკოლა

მხარდამხარ მუშაობას უმაღლეს. ხუმრობა ხომ არაა, მისმა მენტორმა სწორედ იმ რთულ ინდუსტრიაში შეძლო თავის გამოჩენა, რომელიც ამავდროულად გერმანული ეკონომიკის სავიზიტო ბარათია - მანქანათმშენებლობაში: „ამ ადამიანისგან ისეთი ბიზნესმიდგომები მაქვს ნასწავლი, რომ არ მგონია, რამე სფეროში დავიბნე, რამე სფეროში არ ვიყო საკუთარ თავში დარწმუნებული და რამე სფერო ვერ შევაფასო. უბრალოდ აღარ მაქვს ამის უფლება“. მიუხედავად ამისა, დანამდვილებით შეიძლება ითქვას, უახლოეს მომავალში მას სხვა სფეროში თავის შეფასება ნამდვილად არ მოუწევს. სულ რაღაც სამ წელიწადში ნუსა აბრამიშვილმა Schuchmann Wines-ის პარტნიორობამდე მიღწევა შეძლო და ახლა ეს კომპანია მისი პირადი ბიზნესიცაა, რომლის საუკეთესო წლები ჯერ კიდევ წინ არის.

ნუსა აბრამიშვილი Schuchmann Wines-ს 2012 წლიდან შეუერთდა. მიუხედავად იმისა, რომ მისი პროფესიული განათლება ეკონომიკა, ბიზნესი და საჯარო მართვა (და ღვინოშიც არანაირი გამოცდილება არ ჰქონდა, გარდა მეღვინეობის ოჯა-

ხური ტრადიციისა), Schuchmann Wines-ის შეთავაზებას მაინც დათანხმდა. კომპანიის სამომავლო სტრატეგია და კონცეფცია სტარტაპობის პერიოდში ფორმირდებოდა და მის განსაზღვრაში მონაწილეობის პერსპექტივა ნუსა აბრამიშვილისთვის მიმზიდველი გამოდგა: „ძალიან საინტერესო შეგრძნებაა, როდესაც შენ თვითონ ხარ შექმნის პროცესის კონტრიბუტორი. შეიძლება, ჩემთვის ნაკლებად საინტერესო ყოფილიყო უკვე აწყობილ, გამართულ კომპანიაში მუშაობა, სადაც ყველაფერი უკვე ავტომატიზებულ რეჟიმში მიდის, სწორხაზოვნად. ამან განაპირობა ჩემი ინტერესი“.

თავიდან ბიზნესგანვითარების მენეჯერი იყო, მოგვიანებით მარკეტინგში ჩაერთო, შემდეგ სასტუმროს ბიზნესშიც. ბოლოს გენერალური დირექტორის პოზიცია დაიკავა და კომპანიის პარტნიორი გახდა.

ვიცი, რასაც ფიქრობთ: სამი წელი ძალიან ცოტაა იმისთვის, რომ გენერალური დირექტორის პოზიციას მიაღწიო. მეტსაც ვეტყვით, ღვინის კომპანიისთვის ეს კიდევ უფრო ცოტაა 300%-იანი ზრდის მისაღწევად. ასეთი სწრაფი ზრდა ნაწილობრივ ნუსა აბრამიშვილის რისკიანმა ხასიათმაც განაპირობა – წარმატებულ გადაწყვეტილებებს საკმაოდ მოკლე დროში იღებს, ხანგრძლივი რაციონალიზებისა და დრამატიზების გარეშე. შეიძლება ამაში იმასაც მიუძღვის წილი, რომ ინტუიციას ბიზნესში სათანადო პატივს მიაგებს. როცა ვეკითხები, თუ რა ჩვევებმა განაპირობა მისი წარმატება, ჩამონათვალს სწორედ „ინტუიციით“ იწყებს: „ინტუიცია, გაწონასწორებული ხასიათი და სიმშვიდე – ეს სამი რამ მენახება. შრომისმოყვარეობაც, თავისთავად. არასოდეს მეზარება მუშაობა. მგონია, ბევრ რამეს ვიკლებ ცხოვრებაში იმისთვის, რომ მე და ჩემი თანამშრომლები ვიყოთ წარმატებულები. ყოველთვის ვცდილობ, მაქსიმალურად კარგად შევასრულო დაკისრებული ვალდებულებები. თუმცა მართლ არ ვარ. აუცილებლად უნდა აღინიშნოს ჩემი გუნდი. რომ არა პროფესიონალთა გუნდი, მართლ ვერაფერს გავაკეთებდი“.

სტარტის ალებიდან ხუთ წელიწადში Schuchmann Wines-ი უკვე მოგებაზე ორიენტირებული, თხუთმეტზე მეტ ქვეყანაშია წარმოდგენილი. პოსტდაბჭოთა ქვეყნებისა და ზოგადად ახლო აზიისა და ევროპის კონტინენტის გარდა, Schuchmann Wines-ის საექსპორტო ბაზრები მოიცავს ამერიკასა და ჩინეთს. კომპანიის ძირითადი მიმართულებები – ღვინის წარმოება, სოფლის მეურნეობა და ტურიზმი, ძირითადი მიზანი – ქართული ღვინის დამკვიდრება მსოფლიო ბაზარზე. „ჩვენ არ ვყიდით სითხეს, ჩვენ ვყიდით ქართულ ისტორიას, კულტურასა და ქართული მეღვინეობის 8000-წლიან გამოცდილებას. ალბათ ეს იყო წარმატების ძირითადი მიზეზი თუ ფორმულა, რამაც, დღესდღეობით მიგვაღწევინა იმას, რომ 15-ზე მეტ ქვეყანაში ვართ წარმოდგენილი, მათ შორის, ღვინის მწარმოებელ ქვეყნებში. ეს ჩვენი და ქართული ღვინის მიღწევაა. ამისათვის საკმაოდ დიდი შრომა დაგვჭირდა. ეს არის გრძელი და შრომატევადი პროცესი. არ

ენერდებით და ვცდილობთ, რომ ქართულმა ღვინომ მსოფლიოში მნიშვნელოვანი ადგილი დაიკავოს“, – მეუბნება ნუსა აბრამიშვილი.

შუხმანის ღვინოების 80%-ზე მეტი საექსპორტია. ექსპორტის ამხელა წილის მიზეზი ისიც არის, რომ ქართული ბაზარი ღვინო-ტირებულა და განსხვავებული ღირებულებები აქვს. ადგილობრივი მომხმარებლის 50%-ზე მეტი საკუთარ, ან ოჯახის ღვინოს მოიხმარს. მიუხედავად ამისა, სტატისტიკის მიხედვით ყოველწლიურად იზრდება ბოთლის ღვინის მოხმარება, რაც მეღვინეობისა და ადგილობრივი ბაზრისთვის სასარგებლოა. მართალია, გაყიდვების წილი ქართული ღვინის ბიზნესს საექსპორტო ბაზარზე ორიენტირებულობას კარნახობს, მაგრამ Schuchmann Wines-ი ქართული ბაზრისთვისაც არ იშურებს ძალისხმევას: „ეროვნული ბაზარი ჩვენთვის საინტერესო ბაზარია. ჩვენ ჯერ აქ უნდა ვიყოთ წარმატებულები იმისთვის, რომ საერთაშორისო წარმატებაზე ვისაუბროთ“.

Top Boutique ხარისხის მეღვინეობის უკან ხარისხის მკაცრი კონტროლია პროდუქციის წარმოების ყველა ეტაპზე – ვენახის ნიადაგიდან – ბოთლამდე. კომპანიის პორტფელში არსებულ მარკებს ორი ხაზი აერთიანებს – ევროპული წესით დაყენებული „შუხმანი“ და ქვევრის ტრადიციით შექმნილი „ვინოტერა“. მიუხედავად იმისა, რომ ქვევრის ღვინის წარმოება ძალიან რთული და უფრო ინდივიდუალური ხასიათის პროცესია, Schuchmann Wines-ს ასზე მეტი ქვევრი აქვს და ის ქვევრის ღვინის ყველაზე დიდი მწარმოებელია. ქვევრის ხაზს საერთო წარმოების 30% უჭირავს. უცხოურ ბაზრებზე ქვევრის ღვინოს „ბიოღვინოდ“, ანუ ძალიან მაღალი ხარისხის, ექსკლუზიურ ღვინოდ მიიჩნევენ. „ქვევრის ღვინის გაყიდვა უფრო რთულია იქიდან გამომდინარე, რომ ღვინო უფრო ტანინიანი და მომხმარებლისთვის რთულად მისაღებია – ასე ვთქვათ, მძიმე ღვინოა. ქვევრის ღვინის ტექნოლოგიური პროცესების თაობაზე იბადება კითხვები, მაგრამ 8000-წლიანი ისტორიის ქვევრი, როგორც ჭურჭელი, ძალიან საინტერესოა და მას ვყიდით როგორც კულტურას, ისტორიასა და ტექნოლოგიას. ქვევრის ღვინო გაუფილტრავია, არანაირი ტექნოლოგიური ჩარევა არ ხდება, ეს ხელით გაკეთებული ღვინოა. რაც უფრო ვითარდება მსოფლიო, მით უფრო დასაფასებელი ხდება ინდივიდუალური მიდგომები, ხელით შექმნილი პროდუქცია. ამ პროცესებთან ერთად ძველის ამოწვევაც ხდება, რაც ამ შემთხვევაში ქვევრის ღვინოსაც ეხმარება“, – ამბობს ნუსა აბრამიშვილი. ამგვარად კომპანია ქართული ღვინის პოპულარიზაციის გარდა, ქვეყნის პოპულარიზაციასაც ეწევა.

შატო „ვინოტერა“ ქართულ ბაზარზე პირველი შატოა, რომელიც ღვინის ტურიზმის სერვისს აწვდის მომხმარებელს და სემონზე 20 000-ზე მეტ დამთვალიერებელს მასპინძლობს. აგვისტოდან ოქტომბრამდე, რთველის პერიოდში, სტუმარს შეუძლია თვითონ მიიღოს რთველში მონაწილეობა და თავისი დაკრეფილი ყურძნით შუხმანის მარანში ღვინო დააყენოს. შემ-



დღე კომპანია ჩამოუსხამს და თავის დაწურულ ღვინოს მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში გაუგზავნის. ეს ძალიან მიმზიდველი სერვისია შატოს სტუმრებისთვის.

ქართული ტრადიციების გერმანულ ბიზნესჩვევებზე დამყარება აშკარად ამართლებს. 2014 წელს ორჯერ გაიზარდა წარმოება, აშენდა ახალი ქარხანა და შენდება ახალი სასტუმრო. დღეს კომპანია 1,5 მილიონ ბოთლს ასხამს. 120 ჰექტარზე გაშენებული ვენახი საკმარისი არ არის მილიონ-ნახევარი ბოთლის წარმოებისთვის, ამიტომ გლეხებისგან ყურძენს ყოველ წელს იბარებენ. Schuchmann Wines-ი განსავითარებლად მუდმივად ახდენს კომპანიაში რეინვესტირებას. ვენახების ფართობიც ყოველწლიურად 5-10 ჰექტარით იზრდება.

ღვინის ტურიზმის მიმართულების განვითარების შედეგად, უამრავი ჯილდოს გარდა, რომლებიც ღვინის საერთაშორისო წამყვანი შემფასებლებისა და დაწესებულებებისგან აქვს მიღებული, ნუსა აბრამიშვილის მიერ მართულმა Schuchmann Wines-მა 2014 წელს კიდევ სამი ძალიან მნიშვნელოვანი ჯილდო მოიპოვა - ამჯერად უკვე ტურიზმის დარგის წარმატებული განვითარების აღსანიშნავად: Booking.com-ის, Holidaycheck-ისა და Tripadvisor-ის ყველაზე მაღალი შეფასება სტუმრების მხრიდან - „რაც იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ რეგიონში ტურისტებისთვის ყველაზე მიმზიდველი, საინტერესო და კომფორტული დანიშნულების ადგილი ვართ. ჩვენთვის დიდი პატივია, რომ კარგ, სწორ საქმეს ვაკეთებთ და ამ საქმით დაფასებულები ვართ სტუმრებისგან. ამ სამი ძირითადი, ძალიან მნიშვნელოვანი საერთაშორისო დონის ტურისტული ინსტიტუციისგან მიღებული ეს ჯილდო სტიმულია“, - ამბობს ჩემი რესპონდენტი.

თუმცა ნუსა აბრამიშვილი ამაზე შეჩერებას არ აპირებს. Schuchmann Wines-მა ქართული სამზარეულოც დაუკავშირა თავის ბიზნესსაქმიანობას. „ქართული სამზარეულო ძალიან საინტერესოა, ძალიან დიდი პერსპექტივები აქვს. წარმატებით სარგებლობს უცხოეთში, რადგან უნიკალური და განსხვავებულია“, - მეუბნება იგი.

ჩვენი ინტერვიუ ბუსტად შუხმანის ღვინისა და გასტრონომიის გადაკვეთის წერტილში მიმდინარეობს. ქარვასლაში 5 თვის წინ გახსნილ Schuchmann Wine Bar-ში შემოსული სტუმარი ეცნობა საქართველოს მეღვინეობის ისტორიას, 8000-წლიან ტრადიციას. აგვიჩვენებს ხელნაკეთი, დიზაინში ძირითადი აქცენტები ხელით შექმნილ აქსესუარებზეა გადატანილი - არაფერია ნაყიდი, ან ინდუსტრიული წარმოების. სკამები, რომელთაც

თბილისური აივნის ორნამენტი აქვს, სამასი წლის ქართული მუხისგანაა. ჭიქური თიხის სანათები სწორედ იმ უძველეს, შუა საუკუნეების პერიოდისას ჰგავს, როდესაც ქვევრი განვითარდა.

კედელთან მოჩანს 6,5 მეტრი სიგრძის საწინახელი, რომელიც აგრეთვე სკამად არის ადაპტირებული. „იმ პერიოდის ბოთლებიც გვაქვს, როდესაც გლეხებმა ღვინის ჩასხმა ქვევრიდან ბოთლებში პირველად დაიწყეს, - მიმოითვებს თაროებისკენ ნუსა აბრამიშვილი. - ასეთი ბოთლები ხშირად გვხვდება ფიროსმანის ნახატებში. აქ ყველაფერი ღვინისა და, შესაბამისად, ქვევრის ისტორიას ჰყვება“.

ჩვენ პირდაპირ ღია სამზარეულო მოჩანს. ესეც პრაგმატული გათვლია ტურისტებისთვის ქვევრის კულტურის გასაცნობად.

უცხოელი სტუმრისათვის საინტერესოა შეკვეთილი კერძის ლოდინისას, ქართული კერძის მზადების პროცესისთვის თვალის დევნება.

„რასაკვირველია, აქ მხოლოდ ჩვენი ღვინოებია წარმოდგენილი, - მეუბნება Schuchmann Wines-ის გენერალური დირექტორი. - შესაძლებელია ღვინის დეკუსტაცია, გასტრონომიული ტურები და ა.შ. „ქარვასლის“ ტერიტორია თბილისის მთავარი არტერია იყო, ამიტომაც გადავწყვიტეთ, სწორედ აქ გაგვეხსნა Schuchmann Wine Bar-ის პირველი ფილიალი“.

შემდეგი გეგმა „ვინ ბარის“ ქსელური განვითარებაა, რადგან ქართული ღვინო და სამზარეულო დიდ ინტერესს იწვევს საერთაშორისო მასშტაბით. ნუსა აბრამიშვილის თქმით, Schuchmann Wine Bar-ი ჯერ თბილისსა და საქართველოს სხვა ქალაქებში გამოჩნდება, 3-5 წელიწადში კი ამ პროექტით სხვა ქვეყნებში გასვლასაც აპირებენ. იქიდან გამომდინარე, რომ მომხმარებელს საკმაოდ მაღალ ხარისხს სთავაზობს, Schuchmann Wine Bar-ს ნუსა აბრამიშვილი სამომავლოდ Michelin-ის ვარსკვლავის პრეტენდენტებშიც მოიაზრებს.

3-5 წლის პერიოდში გადასატრეფი მასშტაბური ამოცანები Schuchmann Wine Bar-ის ქსელით არ შემოიფარგლება: „2014 წლიდან შევჯერდით იმაზე, რომ ვართ კომპანია, რომელსაც სასტუმროების მართვა შეუძლია. ანუ ვიქნებით სასტუმროების მენეჯმენტ-კომპანია, - ამბობს ნუსა აბრამიშვილი. - შესაბამისად, არ გამოვრიცხავ, რომ 3-5 წლის შემდეგ ჩვენ სხვადასხვა სასტუმროს მენეჯმენტ-კომპანიად წარვდგეთ საქართველოში. კიდევ ერთი გრძელვადიანი მიმართულება ახალი, უნიკალური სერვისია: ყველა დანიტრესებულ ინვესტორს, იქნება ის ქართველი თუ უცხოელი, ავუშენებთ ქარხანას და ჩვენვე ვიკისრებთ ღვინის წარმოების მენეჯმენტს“.

ამგვარი მასშტაბური პროექტებით მუდმივად შეპყრობილი ნუსა აბრამიშვილის სამუშაო დღე ასე გამოიყურება: თავის 13 წლის ქალიშვილთან ერთად დიდის 9 საათზე გადის სახლიდან. გოგონას სკოლაში ტოვებს და ოფისში მიდის, სადაც მთელი დღის გეგმებს განიხილავს. ლანჩზე აუცილებლად შეივლის „ვინ ბარში“ - ლოიალური მომხმარებელია. მუდმივად ატარებს სხვადასხვა ღონისძიებასა და შეხვედრას, რადგან ახალ ობიექტს განვითარება სჭირდება. ლანჩის შემდეგ ოფისში ბრუნდება. ისევ შეხვედრები, სკაიპ-კონფერენცია ბატონ შუხმანთან, რომელიც საქართველოს მხოლოდ ორ თვეში ერთხელ სტუმრობს. ძირითად გადაწყვეტილებებს ათანხმებენ, მაგრამ კომპანიის ყოველდღიური საქმიანობის მართვის სადავები შუხმანმა მთლიანად ნუსა აბრამიშვილს გადააბარა - თავად უკვე საპენსიო ასაკშია და დამუშავების როლით კმაყოფილდება.

გვიან, საღამოს 10 საათისთვის ნუსა სამსახურიდან სპორტდარბაზში მიდის - ბიზნესლელი ფორმაში უნდა იყოს. თავისუფალ დროს - თუმცა კი ასეთი რამ იშვიათადაა მის ცხოვრებაში - ოჯახის წევრებთან და საყვარელ ადამიანებთან ატარებს.

უყვარს მოგზაურობა, ოღონდ ესეც აუცილებლად სამსახურებრივი ვიზიტით. „ტყუილად ყოფნას ვერ ვუძლებ“, - გამომიტყდა იგი.

ხშირად, ალბათ იმ მიზეზით, რომ ღვინის ამხელა კომპანიის გენერალური დირექტორია, უცხოელი პარტნიორები „მისტერ ნუსათი“ მიმართავენ. „ვიღაცა რომ „ბატონოთი“ მომმართავს და მერე აღმოაჩენს, რომ ქალი ვარ, მეცინება“, - მეუბნება იგი. სამწუხაროა, როგორც ჩანს, ინდუსტრიის წარმომადგენლები ჯერ ვერ მიეჩვივნენ, რომ მეღვინეობას შეიძლება ქალი უძღვეოდეს, თანაც ასე ეფექტურად - უარესი მათთვის. ბიზნეს-სამყაროში ერთი ოქროს წესია - ბაზარი შეუბრალებელია მათ მიმართ, ვინც პოტენციალის გამოყენებას აგვიანებს. თუ გავითვალისწინებთ იმას, რასაც Forbes-ის წლევეანდელი რეიტინგი ცხადყოფს - რომ ინტერაქტიურ ეპოქაში ქალი მენეჯერების სახასიათო ალღო (გნებავთ, ინტუიცია უწოდეთ) და რისკიანი, მაგრამ გამართლებული გადაწყვეტილებების უფრო სწრაფად მიღების უნარი სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია მომავალზე ორიენტირებული კომპანიებისთვის - უკეთესი იქნება, მამაკაცებით დომინირებულმა ღვინის სამყარომ სწრაფად შეიცვალოს ცრუ წინაგანწყობები და ინდუსტრია ქალი მენეჯერებისთვის მეტად ღია გახადოს.

„ქალი - ღვინოში, განსაკუთრებით კი მენეჯერულ პოზიციაზე, იშვიათია არა მარტო საქართველოში, არამედ საზღვრებს გარეთაც, - მიდასტურებს Schuchmann Wines-ის გენერალური დირექტორი. - ყოველთვის ყველას ჰგონია, რომ ეს მამაკაცის საქმიანობაა. მაგრამ მე ვიტყვი, რომ ბიზნესში ერთი და იგივე მიდგომები და ძირითადი პრინციპებია, მხოლოდ სფეროებშია განსხვავება. ამისათვის კი არსებობენ სპეციალისტები. ჩვენ ბედნიერები ვართ იმით, რომ კომპანიაში გვყავს უმაღლესი რანგის პროფესიონალები, სპეციალისტები, რომლებიც ამზადებენ უმაღლესი ხარისხის ღვინოს. ერთობლივი, გუნდური პრინციპით მივაღწიეთ შედეგს, რომლითაც თავს ვიწონებთ: დიდ წარმატებას, მოკლე დროში ცნობადობის ამაღლებასა და ეროვნული საქმის კეთებას“.

ჩანს, ბურკჰარდ შუხმანი გენდერულ კლიშეებსა და სტერეოტიპებს პატივს არ სცემს და ამით მან მშენიერი სამსახური გაუწია საკუთარ კომპანიას. თუმცა ნუსა აბრამიშვილთან ბიზნეს-პარტნიორობას მხოლოდ მისთვის არ მოუტანია დივიდენდები. ნუსა აბრამიშვილი, პროფესიონალია გუნდის გარდა, თავისი მენტორის როლსაც გამოყოფს Schuchmann Wines-ისა და მის პირად წარმატებაში: „ის, რომ შუხმანი არასდროს კმაყოფილდება მიღწეული შედეგით, მეც გადმომედო. ჩემთვის კმაყოფილების მიღწევა ძალიან რთულია, თითქმის წარმოუდგენელი. ერთ პროექტს მეორე მოსდევს, მეორე სანამ დამთავრდება, მესამე იწყება და ამ პერიოდში ვკმაყოფილდები მიმდინარე, პატარა-პატარა წარმატებებით. მაგრამ ამ წარმატებებზე ვერ გავჩერდები. სად არის ჩემი გაჩერების წერტილი, ამას ვერ ვხედავ. სავარაუდოდ - არც არის“.

მენარმეები

ავლიპანები



სექსი, ტყუილი და IPHONE-ები

მსოფლიო მასშტაბით ურთიერთგაცნობის ყველაზე პოპულარული აპლიკაციის, Tinder-ის შექმნისას, შონ რედმა ადამიანების გაცნობის პროცესი შეცვალა, ასევე - უოლ-სტრიტის აზრიც ბარი დილერის შესახებ. ყველაზე ცუდი ის არის, რომ ეს თანამდებობის შენარჩუნებაში ვერ დაეხმარა.

ავტორი: სტივინ ბერტონი

სამი მეგობარი: Tinder-ის თანადამფუძნებლები: ჯონათან ბადინი, შონ რედი და ცოტა ხნის წინ გადაყენებული ჯასტინ მატინი.



ონ რედი, თანადამფუძნებელი და გენერალური დირექტორი, იმ აპლიკაციის შემქმნელია, რომელმაც ბოლო ორი წლის მანძილზე ახალგაზრდა ადამიანების შეხვედრისა და დამეგობრების პროცესი სრულიად შეცვალა - Tinder-ის. აი, გასულ თვეშიც, ფილადელფიაში მდებარე მოდური სასტუმროს, Hotel Palomar-ის ერთ-ერთ ნომერში, 28 წლის მამაკაცი მორიგი სი-ახლის შეთავაზებაზე ფიქრობდა. მას, Forbes-ის 30 Under 30-ის (30 წარმატებული ადამიანი 30 წლის ასაკს ქვემოთ) სამიტზე, განსაკუთრებული ადგილი მიეკუთვნა პიტერ ტილის, მონიკა ლევისონის, Oculus VR-ის დამფუძნებლის, პალმერ ლაკისა და ნობელის პრემიის ლაურეატის, მაღალა იუსუფზაის გვერდით. რედი გეგმავენდა, გაემხილა Tinder-ის პირველი შემოსავლის მომტანი პრემიუმ-კლასის სერვისის საიდუმლო.

ნაცვლად ამისა, მან ახალი ამბავი გაიგო. რედმა დაინახა, რომ ტელეფონზე IAC-ის თანამშრომელი სემ იაგანი ურეკავდა. ტექნოლოგიურ სტარტაპებს შორის ყველაზე ჩახლართული გარიგებების საშუალებით, ბარი დილერის IAC-ი, Tinder-ის დიდ ნაწილს ფლობს და ამის შედეგად IAC-ის ციფრული გაცნობების კურატორი რედის დე ფაქტო ბოსია. ხელმძღვანელი პირდაპირ საქმეზე გადავიდა: რედი აღარ იყო იმ კომპანიის გენერალური დირექტორი, რომელიც მან დააარსა და რომელიც დღევანდელი ტექნოლოგიების ოთხ ყველაზე აქტუალურ თემას მოიცავდა: სოციალურ აღმოჩენას, გემიფიკაციას, ლოკაციასა და მესიჯების გაგზავნას.

გაოცებული რედი ახალი ამბის გააზრებას ცდილობდა. „მე წამიერად გავიარე მწუხარების ყველა ეტაპი - შიში და შელახული ეგო, - ამბობს ის, როდესაც ამ ყველაფერს იხსენებს. - მე დავიწყე ჩემსა და კომპანიის მომავალზე ფიქრი“. ასეთი განწყობით ის პენსილვანიის კონფერენც-ცენტრში წავიდა. იქ, მწვანე ოთახში, სუპერმოდელ პეტრა ნემცოვასთან ერთად Instagram-თვის პოზირებდა. შემდეგ სცენაზე ავიდა, სადაც 30 წუთის განმავლობაში 1 500 წამყვან ახალგაზრდა მწარმეს პოპულარული ფენომენის შექმნის მასტერკლასი ჩაუტარა.

ვიწრო ჯინსსა და ცისფერ ბლაიზურში ჩაცმულმა რედმა გამაოგნებელი სტატისტიკური ინფორმაცია გაამხილა. ბოლო 12 თვის მანძილზე Tinder-ის მომხმარებელთა რიცხვი 600%-ით გაიზარდა და 2012 წელს მისი შექმნის დღიდან ის 40-მილიონჯერ იყო ჩამოტვირთული. 30 მილიონი დარეგისტრირებული მომხმარებელი ყოველდღიურად 1.2 მილიარდ პროფილს ათვალიერებს - 14 000 პროფილს წაშში. და ისინი არა მხოლოდ ერთმანეთს ათვალიერებენ: ყოველ 24 საათში Tinder-ი 14 მილიონი რომანტიკული წყვილის შექმნას უწყობს ხელს. როგორც თავიდანვე დაგეგმილი იყო, შემდეგ რედმა პრემიუმ-კლასის სერვისის იდეა გაამხილა.

ინტერნეტში ეს ინფორმაცია ათასობით ტვიტის საშუალებით გავრცელდა. გამოსვლის შემდეგ მან ჰოლში CNBC-ს ინტერვიუ მისცა. „ამ წლის შემდეგ, - იხსენებს ის წარსულს, - სცენაზე გამოსვლა პარკში გასეირნებას ჰგავდა“.

სასტუმროში დაბრუნებისას ის საწოლზე დაწვა და ჭერს მიამტერდა. ნომერში მასთან ერთად მისი საუკეთესო მეგობარი და Tinder-ის მარკეტინგის ყოფილი დირექტორი, ჯასტინ მატინი იყო. რედის რთული მდგომარეობა უმეტესწილად მატინთან იყო დაკავშირებული. ივლისში Tinder-ის ყოფილმა თანამშრომელმა და მატინის ყოფილმა შეყვარებულმა, უიტნი ვოლფმა, მატინი სექსუალურ ძალადობაში დაადანაშაულა, რაც საშინელი ბეწვლისა და მარკეტინგის დირექტორის თანამდებობიდან დროებით გადაყენების მიზეზი გახდა. სექტემბერში მატინი ოფიციალურად მოხსნეს. იგი გადაყენებულია, ხოლო IAC-ი შეწუხებულია იმის გამო, რომ ის კვლავ რედის მრჩეველია, რომელსაც მიაჩნია, რომ მისი მეგობარი უსამართლობის მსხვერპლი გახდა. ისინი კვლავ დღემდე ოთხჯერ საუბრობენ, ერთად სადილობენ. როდესაც მე რედს ლოს-ანჯელესში ვესტუმრე, სადაც Tinder-ი მდებარეობს, მან სამხედრო კლასის ავტომობილი, Mercedes G-ი \$115 000 -ად იყიდა და მატინის ზუსტად ასეთ, ოღონდ შავი ფერის მანქანაში გადასვა.

რედს ორი ვარიანტი ჰქონდა. IAC-ის თქმით, მას არ სურდა, რომ რედი საერთოდ წასულიყო და მისი გადაყენების შემდეგ, ეს, ფაქტობრივად, პირველი გამოქვეყნებული სტატიაა. მათ სურდათ, რომ რედს ხელმძღვანელი თანამდებობა დაეტოვებინა და კონცენტრირება პროდუქტზე მოეხდინა. „დირექტორთა საბჭოს აზრით, საუკეთესო გზა - გენერალური დირექტორის აყვანა იყო. საბჭო ფიქრობდა, რომ ამ თანამდებობაზე უფრო ნიჭიერი ადამიანი დაენიშნა, - ამბობს რედი. - მე ამას კატეგორიულად არ ვეთანხმები“. რა უნდა ქნას, წავიდეს თუ დარჩეს?

მომდევნო რამდენიმე საათი რედი ფილადელფიის ქუჩებში დასეირნობდა. მისი გაანგარიშებით, თითქმის 10 მილი გაიარა და სულ ტელეფონზე საუბრობდა. ის იაგანსა და იაგანის ბოსს, IAC's Match Group-ის თავმჯდომარეს, გრეგ ბლატს ურეკავდა, აგრეთვე თავის ბიზნესკონსულტანტებსა და ადვოკატებს, თავის შეყვარებულს, მამამისს, შეყვარებულის მამას - ტექნოლოგიური კომპანიის მფლობელსა და მილიარდერს, მაიკლ დელს. კონსენსუსი არ იყო: ნახევარი ნაკლებ თანამდებობაზე დათანხმებას, ნახევარი კი საერთოდ წასვლას ურჩევდა.

იმედგაცრუებულმა რედმა ლოს-ანჯელესში რეისი გააუქმა და მატარებლით წავიდა ნიუ-იორკის ჩრდილოეთ ნაწილში, სადაც დიზაინერ ფრენკ გერის დაპროექტებული IAC-ის ოფისი მდებარეობს. „ყველაფერი კარგად მიდიოდა, - ამბობს ის. - კომპანია ძალიან სწრაფად იზრდებოდა, ჩვენ მოგების მიღებას ვიწყებდით, ჩემი ურთიერთობა სემთან [იაგანთან] უკეთესი ვერ გახდებოდა და ჩვენ სექსუალურ ძალადობაზე შეტანილი სარჩელის ყველა ეტაპი უნდა გავცველო“. მისი მიზანი ეს იყო: „მეგონა შევძლებდი IAC-ი დამერწმუნებინა, რომ შეხვედრება შეეცვალათ“, - ამბობს რედი.

მისი მცდელობა წარუმატებელი აღმოჩნდა. საბოლოო ჯამში ყველაფერი მომდინარეობდა ორი მიზეზიდან: პირველი ეს არის კონტროლი. კონტროლი აღმოჩნდა მთავარი მიზეზი იმ შექსპირისეული დრამისა, რომელიც დატრიალდა Tinder-ის გარშემო. დრამაში ადგილი ჰქონდა ბრძოლას ძალაუფლებისათვის, ღალატს, სიმდიდრეს და სექსს. მთელი ამ დრამის ძირი დაკავშირებული იყო უფრო ადვოკატებთან ვიდრე ბარდებთან: კორპორატიული სტრუქტურა. განა შეძლებდნენ ისეთი გამოუცდელი ახალგაზრდა მეწარმეები, როგორებიც არიან მარკ ცუკერბერგი და snapchat-ის დამფუძნებელი ევან შიპიგელი თავიანთი კომპანიების სწრაფი და ხშირად მტკივნეული განვითარების დაწყებითი სტადიის გადატანას, თავიდანვე რომ არ ეზრუნათ „ტყვიანგაუმტარი“ თავდაცვითი მექანიზმის შექმნაზე?

მეორე არის ფული. ანალიტიკოსების აზრით, რომლებმაც IAC-ის აქციები შეაფასეს, Tinder-ის ფასი, სავარაუდოდ, \$1 - 1.5 მილიარდს შეადგენს, მაგრამ ისინიც აღიარებენ, რომ ეს არის ბევრად უფრო ცოტა იმასთან შედარებით, რაც მას ვენჩურული კაპიტალისტებისგან შეეძლო მიეღო. ერთ-ერთი მსხვილი ბანკის ანალიტიკოსმა მითხრა, რომ კერძო ბაზრების გათვალისწინებით, მართლმდგომი Tinder-ი შეიძლება \$5.5 მილიარდამდე შეფასდეს, რაც უტოლდება IAC-ის საერთო საბაზრო კაპიტალიზაციას.

შონმა კარგად იცის მეწარმეობაც და ამერიკული ოცნებაც. მისი მშობლები ირანელი ებრაელები არიან, რომლებიც ქვეყნიდან აიათოლა ჰომეინის ხელისუფლებაში მოსვლამდე რამდენიმე წლით ადრე წამოვიდნენ. ისინი მართავდნენ რედის ბაბუსის (დედის მხრიდან) დაარსებულ ელექტრონიკის მწარმოებელ და მიმწოდებელ კომპანია ESI International-ს, რომელიც იმდენად წარმატებული გახდა, რომ ოჯახს საშუალება მიეცა, რედი პრივილეგირებულ გარემოში, კალიფორნიის ქალაქ ბელ-ვირში გაეზარდა.

რედმა ბიზნესის სწავლა სამხრეთ კაროლინის უნივერსიტეტში დაიწყო, მაგრამ 2006 წელს სასწავლებელი მიატოვა, რათა

საკუთარი ბიზნესოცნებები განეხორციელებინა. მან ელექტრონული წერილების სერვისი - Orgoo აამუშავა, რომლის საშუალებითაც ელექტრონული მისამართების, კონტაქტებისა და წერილების გაერთიანებას ახდენდა. ის წარმატებული აღმოჩნდა. უკეთეს შედეგს მარკეტინგული კომპანია Adly-ით მიიღწია, რომლის საშუალებით ბრენდებისა და იმ ვარსკვლავების დაკავშირება ხდებოდა, რომლებიც მათ Twitter-ში რეკლამას გაუკეთებდნენ. ცოტა ხანში რედი და სნუპ დოგი, ტვიტერსა და ტელეარხ NBC-ის Community-ზე (რომელშიც კიმ კარდაშიანი მონაწილეობდა) Toyota-ს ფარის ფეროზე საუბრობდნენ. ის, რაც რედს ავტომატურ გაანგარიშებდა წარმოედგინა, ძალიან შრომატევადი აღმოჩნდა. „არ მინდა, საქმე ცნობილ ვარსკვლავებთან და ბრენდებთან მქონდეს, - ამბობს რედი. - მე არ ვარ მედისონ-ავენიუს ტიპი“. სამ წელიწადში კერძო ინვესტიციების კომპანიას თავისი წილი რამდენიმე მილიონად მიჰყიდა და ფიქრი ახალ ბიზნესზე დაიწყო.

Hatch Labs-ი არის ნიუ-იორკში მდებარე მობილური აპლიკაციების ინკუბატორი, რომელიც IAC-ის ყოფილმა თანამშრომელმა, დინემ მურჰანიმ შექმნა, IAC-მა და Xtreme Labs-მა კი დააფინანსა. ისე ჩანდა, რომ ეს ამ საქმის გასაკეთებლად ძალიან კარგი ადგილი იყო. „მე მინდოდა პლატფორმა, რომელზეც ვითამაშებდი და მობილური ტექნოლოგიების სფეროში საუკეთესო კადრების დაქირავებას შეეძლებოდა“, - ამბობს რედი, რომელმაც 2012 წელს მიიღო ხელფასი და მუშაობის უფლება Hatch-ის ღოს-ანჯელის წარმომადგენლობაში, სადაც ის Cardify-ზე - საცალო ვაჭრობის ლოიალურობის ბარათების აპლიკაციაზე - აგებდა პასუხს.

ამავე დროს, რედმა გვითხრა, რომ ის და მატინი სასიყვარულო აპლიკაციის იდეაზე მუშაობდნენ, რომელიც ურთიერთმოწონების სისტემაზე იქნებოდა დამყარებული. რედის პირველ სამუშაო კვირას Hatch-მა ჰაკატონი გამოაცხადა და მან ინჟინერ ჯო მუნოზთან ერთად მისი პროტოტიპი შექმნა, რომელსაც Matchbox-ი დაარქვეს. მან მოიგო ჰაკატონი და საბოლოო ჯამში მურჰანიმ Cardify-ის გუნდი მის სამომავლო განვითარებაზე სამუშაოდ გადაიყვანა.

ინოვაცია? არა, იმიტაცია ...

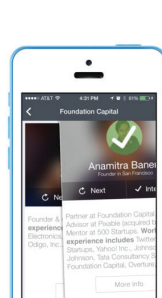
მიმბაძველებმა TINDER-ის მართივი „ღაჭპრა“ თავიანთი საკუთარი მიზნებისთვის გამოიყენეს. მიმბაძველები სთავაზობენ ძაღლის, JIMMY CHOO-ს, სნ თუნდაც საინდიამ-სო მინიკვილის მოძიების სწრაფ ვებს.



BARKBUDDY
დაფინანსება: \$21.7 მლნ
ინვესტორები: 500 სტარტაპები, Lerer Hippeau Ventures-ი. ახლო რაიონებში უპატრონო ძაღლის პოვნა.



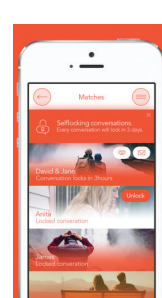
JSWIPE
დაფინანსება: არა
ინვესტორები: არა
შეხვედრები მომხმარებლებს შორის.



CALIBER
დაფინანსება: არ არის ცნობილი
ინვესტორები: BetaAngels
დაიქირავე შედეგი დეველოპერი.



STYLECT
დაფინანსება: \$600 000
ინვესტორები: Oxygen
სწრაფი დახმარება მაღალი კლასის ფეხსაცმლის პოვნაში.



3NDER
დაფინანსება: უცნობი
ინვესტორები: Haatch დააორგანიზებ Ménage a trois.



„ჯასტინს შეეძლო გაემართლებინა საკუთარი თავი, - ამბობს რადი. - მან არაფერი თქვა, საკუთარ თავს ზიანი მიაყენა და ჩვენი გუნდი იხსნა ამ დრამისგან“.

„თავიდან მეგონა, რომ ეს კარგი პატარა აპლიკაცია იქნებოდა“, - ამბობს რადი. სერიული მეწარმე ენდრიუ ფრეიში, რომელიც ადრეულ სტადიაზე Hatch Labs-გან Tinder-ის \$750,000-ად გამოსყიდვას ცდილობდა, აზუსტებს: „მათ ეგონათ, რომ ეს აპლიკაცია გოგოების გაცნობაში დაეხმარებოდათ“. ფრეიმმა შესთავაზა დაეხურათ სერვისი, დაეტოვებინათ მისი აუდიტორია, რომელიც ჯერ კიდევ ასობით მომხმარებელით აღირიცხებოდა, შეეთავაზებინათ IAC-ის პატარა პროცენტი, რათა ის Hatch-ის ზედამხედველობიდან გამოეყვანათ და სან-ფრანცისკოში გადაეყვანათ. რედი ორჭოფობდა, Tinder-ი სწრაფად ვითარდებოდა და ეს გარიგება ჩაიშალა. „მე ვნანობ, რომ არ ჩავხტი მათთან ერთად მანქანაში და კაბელები სერვერებიდან არ გამოვრთუ“, - დასძენს ფრეიში.

Tinder-ის ხიბლი არის ციფრული გამოხატვა იმისა, თუ ადამიანები ერთმანეთს ყურადღებას როგორ აქცევენ და ეს ძალიან მარტივად ხერხდება სმარტფონის საშუალებით: ერთი დაჭერით შედით თქვენი Facebook-ის გვერდზე და აპლიკაციის ალგორითმი თქვენს რეგიონში მცხოვრები პოტენციური ნახევრების უამრავ ფოტოს წამებში გამოგიგზავნით. გამოკითხვები არ არის - მხოლოდ სახეები. თუ ადამიანი მოგწონთ, მარჯვნივ დააჭირეთ, თუ არ მოგწონთ - მარცხნივ. თუ ადამიანს, რომელიც თქვენ მოგეწონათ, თქვენც

მოეწონებით, Tinder-ი ორივეს ჩატში დაგაკავშირებთ. „ჩვენ უარის მიღების შიში შევამცირეთ“, - მითხრა რედმა საუბრის დროს Cecconi-ში, რომელიც Tinder-ის დასავლეთ ჰოლივუდის 40-კაცინანი ოფისიდან 3 წუთის სავალში მდებარეობს. „თუ მე ბარში მჯდომ უცნობ ქალთან გასაცნობად მივალ, მე ვინერვიულებ, რომ ის უარს მეტყვის და ისიც თავს არაკომფორტულად იგრძნობს. ჩვენ ადამიანების დაახლოების სხვა გზა მოვნახეთ - Tinder-ის დაწყვილება შეიძლება შევადართო იმ გრძნობას, როდესაც ოთახში ვინმეს მგერას დაიჭერთ“.

„კი არა“-ს, რომლის დიზაინი თანადამფუძნებლის, ჯონათან ბადინის მიერ არის შექმნილი, პაემნების დანიშვნაში თამაშის ელემენტი შემოაქვს, ყოველი დამთხვევა მომხმარებლის ეგოტოვის ძალიან სასიამოვნოა. Facebook-ისა და Instagram-ის მსგავსად, Tinder-ი თავის მომხმარებლებს ვირტუალურ ვუაიერიზმს სთავაზობს. თუ Instagram-ში „ლაიკი“ მომხმარებლებს შორის ინტერაქციას ასრულებს, Tinder-ის დამთხვევა მხოლოდ დასაწყისია. ეს ფაქტორები ამ პროდუქტს

ძალიან მიმზიდველს ხდის. წყაროების ინფორმაციით, Tinder-ის ყოველთვიური აქტიური მომხმარებლების რიცხვი 18 მილიონს უდრის (დარეგისტრირებული მომხმარებლების ნახევარი), ხოლო ყოველდღიური მომხმარებლების რაოდენობა 9 მილიონს შეადგენს. როგორც მაიკლ დელმა მითხრა: „როდესაც აუდიტორიის რაოდენობისა და ჩართულობის სტატისტიკას ნახულობ, ხვდები, რომ რაღაც დიდი სასწაული ხდება“. თუ გაინტერესებთ Tinder-ის მომხმარებელთა დონე, უნდა იცოდეთ, რომ რედმა Dell-ის მფლობელის ქალიშვილი, ალექსა, Tinder-ში გაიყნო.

საწყის ეტაპზე, 2012 წლის გაზაფხულზე, რედი ხელმძღვანელობდა „გუნდსა და პროდუქტს“, მუნიოსი - Facebook-ში ინტეგრაციას, ბადინი - გარე ინტერფეისსა და iOS-თან ინტეგრაციას, კრის გულჩინსკი - დიზაინს, ადამ ჰიუ - ფინანსებს, ხოლო მურჰანი საქმიანობას კურირებდა. \$50 000-ის მიღების შემდეგ, სამ კვირაში, Tinder-ის დუბლიკატი-პროდუქტი, შეხვედრების საიტი, Match.com-ი ამუშავდა, რათა IAC-ის „მეწველ ძროხასთან“ გაუგებრობა არ მომხდარიყო.

აჟიოტაჟს ჯასტინ მატინი ქმნიდა. რედი მატინს სამხრეთ კაროლინის უნივერსიტეტიდან იცნობდა, სადაც მისი მეგობარი სტუდენტურ ღონისძიებებს აწყობდა. მის მიერ კოლეჯში გამოყენებული ფორმულა ეფექტური გამოდგა. „მე სტუდენტებს შორის ყველაზე კომუნიკაბელურ ადამიანებს ვეძებდი, რათა მათ ბილეთები გაეყიდათ და ყოველ ათ გაყიდულ ბილეთში ერთს უფასოდ ვაძლევდი“, - ამბობს მატინი, ლოს-ანჯელესში გვიანი სადილის დროს, ზუსტად მას შემდეგ, რაც ის ბიგ-სურიდან დაბრუნდა, სადაც შიპივით ჩაცმული დადიოდა (როგორც ამბობს, მთლიანად გამოწყობილი). „მე ვიცოდი, რომ, თუ ლიდერებს მოვიზიდავდი - დანარჩენები მათ წამოჰყვებოდნენ“. და ამიტომაც Tinder-ის ბუტა-ვერსია თავის ბლოკნოტში ჩაწერილ ლოს-

-ანჯელესში ყველაზე პოპულარულ 600 ახალგაზრდას ელექტრონული ფოსტით გადაუგზავნა და ონლაინაუდიტორია ახალგაზრდა და სიმპათიური მომხმარებლებით შეავსო. ცოტა ხანში Tinder-ზე ათიათასობით ადამიანი ერთმანეთს ნახულობდა. რედი ამბობს: „ჩვენი მეგობრები მოდიოდნენ და გვეუბნებოდნენ, რომ ამან მათი ცხოვრება შეცვალა“.

იმისთვის, რომ ტექნიკა არ დაკარგულიყო, მატინი მარკეტინგის დირექტორი და თანადამფუძნებელი გახდა, შემდეგ ცუკერბერგის ნაბიჯი გაიმეორა და Tinder-ი ელექტრონული სკოლების მოსწავლეებს სასკოლო საღამოებზე ეტაპობრივად გააცნო. მათი მეგობრების უმცროსი და-ძმების დახმარებით Tinder-მა სამხრეთ კაროლინის, არიზონის, ოსტინისა და ამერიკის თითქმის ყველა კოლეჯის კამპუსების დაპყრობა დაიწყო. 2013 წლის დასაწყისში Tinder-ს 400 000 მომხმარებელი ჰყავდა. გასული წლის ზამთარში, მას შემდეგ, რაც მატინმა Tinder-ი მარტოხელა ადამიანების ყველაზე ექსკლუზიურ ფართზე გაიყვანა – სოჯის ზამთრის ოლიმპიადის სპორტულ სოფელში, Tinder-ი კოლეჯის სცენიდან ძირითად ნაკადში გადავიდა. ოლიმპიურ თამაშებზე Tinder-ის დახმარებით დამყარებული კავშირები საერთაშორისო დონის სიახლეს წარმოადგენდა. ცოტა ხანში Tinder-ზე მილიონი დამთხვევა მოხდა და ამან IAC-ის ყურადღება მიიქცია.

TINDER-ის საპოტენციო სტრუქტურაში მატრიოშკის ელემენტი ფიგურირებს. Hatch Labs-ი Tinder-ის 100%-ს ფლობს, ვინაიდან რედი ანაზღაურებადი თანამშრომელი იყო და Hatch Labs-ის დიდ ნაწილს IAC-ი ფლობდა. როგორც ამას Hatch-ის დამფუძნებელი, დინემ მურჰანი განმარტავს, როდესაც კომპანია Hatch-ის დაქვემდებარებიდან გამოვიდა, აქციების გასხვისება მოხდა დამფუძნებელთა გუნდზე. მაგრამ, მისი თქმით, Hatch-ში დამფუძნებლებმა იცოდნენ, რომ მათი კომპანიების აქციათა საკონტროლო პაკეტი, საბოლოო ჯამში, ბარი დილერსა და IAC-ს ექნებოდა.

2012 წლის აგვისტოში მურჰანი უკვე Hatch -ის კომპანიების სხვა კლასის ასამუშავებლად ემზადებოდა, მაგრამ ამბობს, რომ IAC-ი ახალ პირობებს, რომლებიც დამფუძნებლებს სტარტაპებში უფრო მეტ დამოუკიდებლობას სთავაზობდნენ, არ დაეთანხმა. მურჰანი Hatch-ი 2013 წლის დასაწყისში დახურა. რედი ამასთან დაკავშირებით კომენტარს არ აკეთებს, თუმცა, მასთან დაახლოებული პირების თქმით, ის ყოველთვის ფიქრობდა, რომ Hatch-ი Tinder-ს გამოყოფდა და მას კომპანიაზე კონტროლს მისცემდა.

ნაცვლად ამისა, მურჰანი წავიდა. IAC-მა რედს უთხრა, რომ Tinder-ი მისია, ის კი მხოლოდ უბრალო თანამშრომელია. იაგანის თქმით: „ჩვენ დავსაქმეთ შონი, იმიტომ რომ ის კარგ პროდუქტს ქმნის და Tinder-ი მან ჩვენთან მუშაობის დროს შექმნა. ჩვენ განვითარების რესურსი მივეცით. მან ჩვენთვის ბევრი ღირებული რამ გააკეთა და ეს კარგადაც აუვანაზღაურეთ“.

რედი დაუკავშირდა ტექნოლოგიების სფეროს გავლენიან ადამიანებს, ისეთებს, როგორებიც არიან SV Angel-ის რონ კონვეი და

მსახიობი-ინვესტორი, ეშტონ კატერი, რათა მათ დილერთან ახალი პირობების ლობირება მოეხდინათ. საბოლოო ჯამში მათ ასეთ შეთანხმებას მიაღწიეს: IAC-ი აქციების 60%-ს გააკონტროლებდა, რედი 10%-ს შეინარჩუნებდა, მატინი და ბადინი ოდნავ უფრო ცოტას, დანარჩენს სხვა მფლობელები გაინაწილებდნენ. გენერალური დირექტორის სტატუსით, რედი Tinder-ს ყოველდღიურად აკონტროლებდა: პროდუქტს, გუნდს, მარკეტინგსა და ბრენდინგს. მაგრამ რედი, მატინი და ბადინი მალე მიხვდნენ, რომ ერთპიროვნული ძალაუფლება ბარი დილერის ხელში იყო.

სიტუაცია სექსუალური ძალადობის ბრალდებით სარჩელის შეტანის მერე გამძაფრდა. იუტაში დაბადებული, 24 წლის უიტნი ვოლფი, რომელიც მატინის უმცროს დას იცნობდა, Cardify-ის გაყიდვების გუნდს შეუერთდა, შემდეგ Tinder-ში გადავიდა და საბოლოო ჯამში მარკეტინგის ვიცე-პრეზიდენტი გახდა, რომელიც უშუალოდ მატინს ექვემდებარებოდა. მათ შორის რომანი დაიწყო, მაგრამ როდესაც ეს ურთიერთობა შეწყდა, ძალიან ცუდი სიტუაცია შეიქმნა. ვოლფი რედთან და მის შეყვარებულ დელთან ერთად იზრდებოდა (რედმა რამდენჯერმე მითხრა, რომ ის ვოლფს თავის ერთ-ერთ საუკეთესო მეგობრად თვლიდა). ბინძურმა დამოკიდებამ Tinder-ზე იმოქმედა. „სტარტაპში მეგობრებთან ერთად მუშაობა შესანიშნავია, იმიტომ რომ ეს რთულ პერიოდებში გაძლიერების საშუალებას გაძლევთ, – ამბობს რედი. – მაგრამ დისტანცია დაირღვა, საზღვრები უფრო მყარი უნდა ყოფილიყო“.

ვოლფმა Tinder-ისა და IAC-ის წინააღმდეგ სექსუალური ძალადობის ბრალდებით სარჩელი შეიტანა. თავის ბრალდებაში მან მატინი ძალაუფლების გადამეტებასა და თანადამფუძნებლის წოდების ჩამორთმევაში დაადანაშაულა იმის გამო, რომ ის ქალია და რედი და იაგანი ამას ყურადღებას არ აქცევდნენ. ლოს-ანჯელესში შეტანილ სარჩელს თან მატინის მიერ ვოლფისთვის გაგზავნილი სექსისტური, რასისტული და უხეში მესიჯები ახლდა (ერთმა შეურაცხყოფა დილერსაც მიაყენა).

რედი რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდა. მისი გუნდი, მისი მეგობრები და მატინის ოჯახი მას სთხოვდა, მეგობარი და თანადამფუძნებელი დაეცვა, მაგრამ IAC-მა Tinder-ში ყველას უბრძანა, ხმა არ ამოეღოთ. „ჯასტინს შეეძლო თავისი თავის დაცვა და უიტნის წინააღმდეგ ისეთი მტკიცებულებების წარმოდგენა, რომლებიც მის რეპუტაციას შელახავდა, – ამბობს რედი. – ეს ყველაფერი ჩვენს კომპანიას სიბინძურში გარევდა. ის ხმას არ იღებდა, რითაც თავის თავს ავნო, მაგრამ გუნდი გადაარჩინა“.

მატინი თავის თავს ნამდვილად ძალიან ბევრის უფლებას აძლევდა („მე მართლა მეგონა, რომ შენ კარგი დედა და მეუღლე იქნებოდი, – ეწერა ერთ-ერთ ამბოვჭდილ მესიჯში, რომელიც სარჩელს ახლდა. – მე სამიწლად ვცდებოდი“), მაგრამ მრავალი ინტერვიუდან და სასამართლოს ქალაქებიდან გაირკვა, რომ ვოლფიც დამნაშავე იყო. მესიჯებსა და წერილებში, რომლებსაც ვოლფი მატინს სწერდა, ის ისეთივე ლექსიკას იყენებდა, რომლის გამოც მან მატინს უჩივლა. დეტალების გახმაურების გარეშე, რედი ამბობს, რომ მასთან, მის

შეყვარებულსა და მატინთან ახლო ურთიერთობის გამო, ვოლფი ცუდად იქცეოდა. ასეთი საქციელისთვის თანამშრომლები Tinder-ში სამსახურს დაკარგავენ.

საბოლოო ჯამში, ეს გამოვიდა უსასრულო „მან თქვა. არა, ამან თქვა“ და სექტემბერში ვოლფმა და Tinder -მა საპროცესო გარიგებას მიაღწიეს, რომლის შედეგად ბრალდებულად არავინ არ ცნეს - არც მატინი და არც Tinder-ის ან IAC-ის სხვა რომელიმე თანამშრომელი. წყარომ, რომელიც საქმის დეტალებს კარგად იცნობდა, გვითხრა, რომ ვოლფმა \$1 მილიონი მიიღო. ეს არის მხოლოდ ნაწილი იმ თანხისა, რომელსაც მისი ადვოკატები თავიდან ითხოვდნენ.

ზიანი მიყენებული იყო და IAC-ი იმის ყურებას არ აპირებდა, თუ ახალგაზრდების მორიგი შეცდომების გამო, თავის ახალ პოტენციურ ფულის მანქანას როგორ დაკარგავდა. რედს დამფუძნებლის სტატუსი ჰქონდა, მაგრამ თავის ბედს კომპანიაში ის არ აკონტროლებდა. ეს რამდენიმე კვირის შემდეგ ფილადელფიაში განხორციელებული ზარის მიზეზი გახდა. „უიტნისთან დაკავშირებული ეს ამბავი რომ არ მომხდარიყო, IAC-თვის რთული იქნებოდა შონის დაქვეითება, ვინაიდან მაშინ ამისთვის პასუხის გაცემა მოუწევდა, - ამბობს კომპანიის ერთ-ერთი თანამშრომელი. - მაგრამ სარჩელმა მათ ხელ-ფეხი გაუხსნა“.

თავად რედი ჯერ კომპანიაში რჩება. მიუხედავად იმისა, რომ Tinder-ს მისი კომპანიისთვის ძალიან დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა, მისი IAC-თან ნიუ-იორკში შეხვედრა, რომელსაც დილერი არ ესწრებოდა, კომპანიაში მისი დარჩენის საფუძველი იყო. „შონმა Tinder-ის ბრენდის შექმნაში, მომხმარებლებთან მუშაობასა და პროდუქტის განვითარებაში ძალიან კარგად გამოავლინა თავი, - ამბობს იაკანი. - ჩვენ არაფერს ისეთს არ გვაკეთებთ, რაც ამ სფეროებში მის გავლენას შეამცირებს“. რედი იქნება პრეზიდენტი და დარჩება Tinder-ის დირექტორთა საბჭოს წევრი და ვიდრე შემცვლელს ვიპოვით, გენერალური დირექტორის პოსტსაც დაიკავებს. „ჩვენ ვრიკ შმიდტის მსგავს პიროვნებას ვეძებთ, - ამბობს რედი. - ჩვენ არ გვეყოლება გენერალური დირექტორი, რომელსაც მე ვერ შევეწყობი, რადგან ეს კორპორაციული სუიციდი იქნება“.

რა თქმა უნდა, Google-ის ყოველი ვრიკ შმიდტისთვის Apple-ის ჯონ სკალი არსებობს. ყველა კანდიდატს სურს, რომ დამფუძნებელმა ისინი ამოიყნოს. მაგრამ რედს, თავის მხრივ, ახალი პარტნიორი ჰყავს. ოქტომბერში, თითქმის ექვსთვიანი მოლაპარაკებების შემდეგ, მან ცნობილი ვენჩურული ინვესტორი, მეტ კოლერი ფონდ Benchmark Capital-დან დაარწმუნა, Tinder-ის აქციათა მფლობელი და დირექტორთა საბჭოს წევრი გამხდარიყო. „ჩვენ გვჭირდება ექსპერტიზა და გარე რატიფიცირება, რათა სამყაროსა და მომავალ თანამშრომლებს ვაჩვენოთ, რომ ეს არის დიდი კომპანია, - ამბობს რედი. - და რომ ლიკვიდურობის სტრუქტურა საკმაოდ კარგია ვენჩურული კაპიტალის კომპანიისთვის“. პირობები უცნობია, მაგრამ, წყაროების ინფორმაციით, გარიგება იყო არამონეტარული და Benchmark-ი თავისი დროის სანაცვლოდ, აქციებს მიიღებს. „Tinder-ის ორგანიზაციის გამოყენება და მასში ჩართულობა ძალიან იშვიათი

და განსაკუთრებული რამ არის“, - ამბობს კოლერი.

შემოსავლის მიღების დიდი გეგმა არის Tinder Plus-ი, რომლის შესახებ რედმა 30 Under 30 სამიტის სცენაზე გამოაცხადა. ის მალე ამუშავდება და მას მომხმარებლებისთვის ორი ფასიანი ფუნქცია აქვს. პირველი - სამოგზაურო ფუნქცია, რომელიც მომხმარებლებს საშუალებას მისცემს პოტენციური წყვილები მთელ ქვეყანასა თუ მსოფლიოში, მაგალითად, ბარსელონაში ან ბოსტონში, რიოში თუ რომში ნახონ. მეორე არის ის, რასაც მომხმარებლები Tinder-ის და-არსების დღიდან ითხოვდნენ - „დაბრუნების“ ღილაკი, რომელიც მათ საშუალებას მისცემს, ისევ ესტუმრონ იმ პროფილებს, რომლებსაც მათ სისწრაფეში მარცხნივ გადაქაჩეს ანუ არ მოიწონეს.

რედს უფრო ამბიციური გეგმებიც აქვს. ის Tinder-ის შეხვედრების აპლიკაციის სოციალურ GPS-ად გარდაქმნას იმედოვნებს. Tinder Places-ის ფუნქცია არის სიგნალის გავრცელება ბარებში, სტადიონებში, მუზეუმებსა და პარკებში, რათა დაეხმაროს Tinder-ის მომხმარებლებს ახალი ადამიანების გაცნობაში (შეყვარებულებისა თუ მეგობრების) იმ ადგილებში, სადაც ისინი გამგზავრებას აპირებენ.

იდეა: თქვენ ადამიანების შესახებ ბევრის თქმა შეგიძლიათ, იქიდან გამომდინარე, თუ ისინი სად მუშაობენ, სად სადილობენ, სად ყიდულობენ ან თავისუფალ დროს სად ატარებენ. „ჩვენ უნდა მოვხვედეთ ათასობით ლოკაციაში მსოფლიოს მასშტაბით. ტექნოლოგიური გამოწვევა არის ის, რომ დავამუშაოთ მილიარდობით პოტენციური ტრანზაქცია, რომელიც ღრუბელზე მოხდება. ჩვენ ვსაუბრობთ საკმაოდ მასშტაბურ ოპერაციულ პროექტზე“.

IAC-ი ამ დიდ და ძვირ პროექტში, სავარაუდოდ, არ ჩაერთვება - ყოველ შემთხვევაში, სანამ მოგების მიღების ისეთი უფრო დაბალ-ფასიანი და მარტივი წყაროები არსებობს, როგორც გამოწერა და რეკლამა. კიდევ არსებობს ყველა მონეტიზირებული მონაცემი, რომელსაც Tinder-ის მომხმარებელი იძლევა. „ჩვენ შეგვიძლია ჩვენი დღევანდელი ფუნქციების ფარგლებს გარეთ გასვლა, - ამბობს იაკანი. - მაგრამ კარგად უნდა დავფიქრდეთ, ვიდრე გაცნობის ფუნქციას შევკვავებთ“. ზეწოლა ფულის კეთების გამო იზრდება. IAC-ის თანამშრომელმა, გრეგ ბლატმა, ზაფხულში უოლ-სტრიტის ანალიტიკოსებს უთხრა, რომ მომავალ წელს Tinder-ის Ebitda-მ შესაძლოა, \$75 მილიონი შეადგინოს. Bank of America-ს აზრით, 2015 წელს, Tinder-ის მოგება \$150 მილიონს შეადგენს; Barclays-ს მიაჩნია, რომ 2016 წელს ეს მაჩვენებელი \$200 მილიონს გაუტოლდება.

ხშირად ჩნდება კითხვა, დარჩება თუ არა რედი Tinder-ში 2016 წლამდე? ადამიანი, რომელიც ფილადელფიაში ყოფნის დროს სამსახურიდან წამოსვლაზე ფიქრობდა, ახლა თამაშის გასაგრძელებლად განწყობილი და ამბობს, რომ Tinder-ის კეთილდღეობისთვის ყველაფერს გააკეთებს. მას აქვს აქციების 10%-იანი წილი, რომლის ფასი უკვე ათნიშნა რიცხვით გამოიხატება. ის ნამდვილად განწყობილია აქ დასარჩენად. „შეიძლება მიაშიტი ვარ, ამას რომ ვამბობ, მაგრამ სამომხმარებლო კომპანიის სული არის პროდუქტი, - ამბობს რედი. - თუ პროდუქტისთვის პასუხისმგებელი ადამიანები აღარ იქნებიან, კომპანია მოკვდება“. **F**



გამოწერეთ 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

ოქროს სპილო

Cargill-ის ახალი მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი, დევიდ მაკლინენი მსოფლიოს უმსხვილესი აგრობიზნესის კიდევ უფრო გაზრდასთან დაკავშირებით მიცემულ ექსკლუზიურ ინტერვიუში თავის გეგმებს მოკლედ აღწერს და მას ამაში დიდი დახმარება არ სჭირდება.

ავტორი: დენ ალექსანდერი



წარსულით დაჩრდილული: Cargill-ის ახალ, მთავარ აღმასრულებელ დირექტორს, დევიდ მაკლინენს აქვს დიდი მემკვიდრეობა, რომელიც მან უნდა გაამართლოს – და რომელსაც უნდა დაეყრდნოს.

დევიდ მაკლინენი, Cargill-ის გარდა, ნებისმიერი სხვა კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორი რომ ყოფილიყო, სწორედ ახლა პრობლემები შეექმნებოდა. გასულ დეკემბერს, ხელმძღვანელი თანამდებობის დაკავების შემდეგ, პირველ სამ კვარტალში შემოსავლები 22%-ით, \$1,2 მილიარდამდე დაეცა. მისმა აგრესიულმა გეგმამ, ჩინეთში, \$370-მილიონიანი ქათმის გადამამუშავებელი ქარხანა აშენებინა, მარცხი განიცადა, რადგან ქათმის გრიპზე შიშებსა და მომატებულ კონკურენციას პირდაპირ შეეჩეხა. კომპანია გენეტიკურად მოდიფიცირებული საკვები პროდუქტების უსაფრთხოებასთან დაკავშირებით, გლობალურ ისტერიაში აღმოჩნდა გარეული. როდესაც ხელისუფლებამ Cargill-ის ტვირთი, რომელიც სიმინდისგან შედგებოდა, არ მიიღო, რადგან ის, სავარაუდოდ, გმო-ებს შეიცავდა, კომპანიამ \$90 მილიონი დაკარგა.

და მაინც, როდესაც 55 წლის მაკლინენი, თავის ახალ კუბოკრულ კოსტიუმში გამოწყობილი (ოლონდ ჰალსტუხის გარეშე), Cargill-ის სათავო ოფისში, რომელიც მინეაპოლისიდან 20 წუთის სავალზეა განლაგებული, საკონფერენციო მაგიდასთან ზის, ის თავის არსებობას კი არ ამართლებს, არამედ არჩვენებს იმ შესაძლებლობებს, რომლებიც მოიცავს: ახალ, \$100-მილიონიან კაკაოს ქარხანას ინდონეზიაში, \$91-მილიონიან საქონლის საკვების ფაბრიკას კორეაში და მეწველი ძროხების საკვების ფაბრიკას ინდოეთში, ასევე სათავო ოფისის მახლობლად მდებარე საკვები პროდუქტების სფეროს საინოვაციო ცენტრის ორჯერ გაზრდის შანსს და მისი ევროპული ეკვივალენტის რეორგანიზაციას \$10 მილიონის ფარგლებში. საერთო ჯამში, გასულ წელს, Cargill-მა ობიექტების მოდერნიზაციაში, შესყიდვებსა და ახალ პროექტებში მსოფლიოს მასშტაბით, \$3 მილიარდზე მეტი ჩადო.

ერთი მხრივ, Cargill-თვის, ოჯახის კუთვნილი \$135-მილიარდიანი (2014 ფისკალური წლის გაყიდვები) საკვები პროდუქტების გიგანტისთვის, რომელიც მსოფლიოს მასშტაბით ფერმებსა და თქვენს სასაბუღალტრო მაგიდას შორის ყველა გზას განკარგავს, ეს წვრილმანია. მაგრამ, როგორც მაკლინენი ამტკიცებს, ამავე დროს, მნიშვნელოვანი წვრილმანია. მას შემდეგ, რაც 1865 წელს კომპანია დაარსდა, მისი ბიზნესის საფუძველი ყოველთვის ფართო მოხმარების საქონლით ვაჭრობა იყო – მთელ მსოფლიოში ფერმერების მიერ მოყვანილი მოსავლის შესყიდვა, საწყობებში განთავსება, ტრანსპორტირება და გაყიდვა.

1998 წელს Cargill-მა გლობალური სასურსათო ბაზრის შუაგულში დომინირება იმით განამტკიცა, რომ თავისი კონკურენტისგან, Continental Grain-გან, რომელიც ამერიკაში იმ დროს მესხეთე უმსხვილესი კერძო კომპანია იყო, მარცვლეულის შენახვისა და ტრანსპორტირების კომპლექსი დაახლოებით \$300 მილიონად შეიძინა. დღეს Cargill-ი მსოფლიოში გემების უმსხვილეს ფლოტს მართავს, რომელსაც პროდუქტების მშრალი ტვირთი გადააქვს. მსოფლიოს 6000 პორტში დაახლოებით 550 გემი ჩერდება.

მაგრამ ეს არარენტაბელური სამუშაოა. მას შემდეგ, რაც 30 წლის წინ, FORBES-მა კერძო კომპანიების შემოსავლების თვალყურის დევნება დაიწყო, აღმოჩნდა, რომ Cargill-ს საერთო გაყიდვებიდან წმინდა მოგება 4%-ზე მეტი (ანუ \$4 მილიარდზე მეტი)

არც ერთხელ არ მიუღია. მაკლინენი იმედოვნებს, რომ ახალი ინოვაციური პროდუქტების დიდი რაოდენობა ამ შემოსავლების დონის გამოცოცხლებას შეძლებს. „ჩვენი სიდიდე განაპირობებს იმას, რომ ჩვენ უფრო ნელი ვართ“, - ამბობს ის.

მისი გეგმა: გააქციოს სპილო ელვისებური სისწრაფით ან საშუალო სიჩქარით მაინც. Cargill-ის, მინეაპოლისის საზღვარზე განლაგებული სპეციალიზებული სამრეწველო განყოფილების შიგნით, მეცნიერები მცენარეებისგან მეორადი წარმოების პროდუქტებზე ცდებიან ატარებენ, რათა ისინი ისეთ საჭირო პროდუქტებად გადააქციონ, როგორცაა საღებავი, წებო, ფეხსაცმლის ძირები და მინა. განყოფილების გაყიდვები, ბოლო 16 წლის განმავლობაში, წლიურად 15%-ზე მეტად იზრდებოდა. წელს მათი 30%-ით ზრდა არის მოსალოდნელი.

მისი ყველაზე პერსპექტიული პროდუქტები დღეს? მაგალითად, მოდიფიცირებული მცენარეული ზეთი, რომელიც ზამთარში ასფალტის გაბზარვისა და ზაფხულში გუდრონად გადაქცევის ალბათობას ამცირებს. Cargill-მა მისი გაყიდვა ორი წლის წინ დაიწყო და უკვე, მსოფლიოს მასშტაბით, 30 მილიონი ფუნტის პროდუქტი გაგზავნა. 2020 წლისთვის წელიწადში მისი 100 მილიონი ფუნტის ოდენობით გაყიდვა დაგეგმილი. კიდევ ერთი დიდი გამარჯვება იქნება სოიას ზეთი, რომელიც შესაძლებელია ავტომობილის სავარძლების დასამზადებელ ღრუბელად გადაიქცეს. დღეს, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებისგან დამზადებული სავარძლებით ავტომობილების ოცდაათი პროცენტი აღჭურვილი, მაგრამ Cargill-ის პროცენტის თანახმად, ეს რიცხვი მომავალ წელს გაორმაგდება. კომპანიის მიერ წარმოებული ასეთი ღრუბელი, აშშ-ში, უკვე Ford-ის მარკის ყველა მანქანაში გამოიყენება.

კიდევ უფრო დიდი შესაძლებლობა? მსოფლიოში 800 მილიონზე მეტი ადამიანი შიმშილობს და 2,1 მილიარდი ადამიანი - ჭარბწონიანია. „არიან ჭარბწონიანი ადამიანები, რომლებიც არასწორად იკვებებიან, ვინაიდან არასაჭირო კალორიებს მოიხმარენ, - ამბობს მაკლინენი, - და არიან ადამიანები, რომლებიც დაბალკალორიულ რაციონზე ძლივს არსებობენ და მათ მეტი კვება სჭირდებათ. სწორედ აქ შეგვიძლია მსოფლიოს დახმარება აღმოვეჩინოთ“.

მეცნიერებმა კარგა ხანია, იციან, როგორი ტიპის საკვები იწვევს ჯანმრთელობის პრობლემებს, მაგრამ ხალხი მათ მოსაზრებას არ ითვალისწინებს, რადგან ამ საკვების უფრო ჯანსაღ

ალტერნატივას მუყაოს გემო აქვს. Cargill-ის ახლად გაფართოებულ, 40 ათასი კვადრატული ფუტის ფართობის სურსათის ინოვაციის ლაბორატორიაში ქიმიკოსებისა და დეგუსტატორების გუნდი სამი ყველაზე მთავარი პროდუქტის: შაქრის, მარილისა და ზეთის ხელახალ გამოგონებაზე მუშაობს.

ჯერჯერობით ყველაზე დიდი წარმატებაა შაქრის ნულკალორიანი ალტერნატივის - Truvia-ს - წარმოება, რომელიც მიღებულია სტევიასაგან და არა შაქრის ლერწმისგან. 2008 წელს დაწყებული გაყიდვები ამჟამად \$80 მილიონის დონეზეა. Coca-Cola მათი პარტნიორი ადრეულ ეტაპზევე გახდა. აგვისტოში, აშშ-ში,


კერძო კომპანიების დიდების დარბაზი

ეს ხუთი ფირმა 1985 წელს ამერიკის უმსხვილესი კერძო კომპანიების ტოპ-ათეულის მოხვდა - და ისინი ჩვენს სიაში კვლავ ამ ადგილს იკავებენ. ამ წლის სრული სია: FORBES.COM/PRIVATE

CARGILL სასოფლო-სამეურნეო კონგლომერატი		
	1985	2014
	ადგილი 1	ადგილი 1
	შემოსავლები \$30.0 მლრდ	შემოსავლები \$134.9 მლრდ

KOCH INDUSTRIES კონგლომერატი		
	1985	2014
	ადგილი 4	ადგილი 2
	შემოსავლები \$12.0 მლრდ	შემოსავლები \$115.0 მლრდ

BECHTEL მშენებლობა		
	1985	2014
	ადგილი 6	ადგილი 4
	შემოსავლები \$8.6 მლრდ	შემოსავლები \$39.4 მლრდ

MARS ტკბილეული		
	1985	2014
	ადგილი 8	ადგილი 6
	შემოსავლები \$5.3 მლრდ	შემოსავლები \$33.0 მლრდ

PUBLIX SUPER MARKETS სუპერმარკეტები		
	1985	2014
	ადგილი 10	ადგილი 8
	შემოსავლები \$3.2 მლრდ	შემოსავლები \$28.9 მლრდ

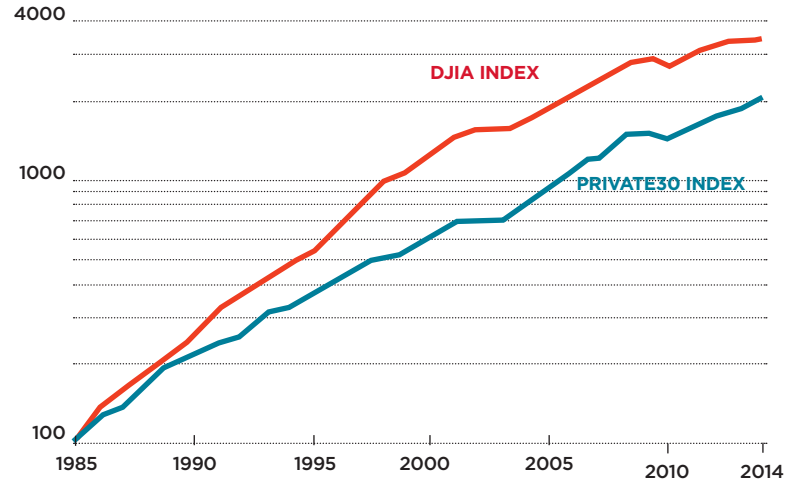
ახალი, სტრევიათი დატკბილული, Coca-Cola Life-ად წოდებული სასმლის გაყიდვა დაიწყო - ჩვეულებრივი კოკა-კოლის ორი მესამედი კალორიულობით. მაკლინენს მიაჩნია, რომ Cargill-ის სტრევიას გაყიდვები საბოლოო ჯამში \$500 მილიონს მიაღწევს, რამაც შეიძლება მის წმინდა მოგებას სრული 5% დაუმატოს.

რა თქმა უნდა, რეალობა ასეთია: იმის მიუხედავად, ეს ინიციატივები წარმატებული იქნება თუ არა, Cargill-ს ყველაფერი წესრიგში ექნება - კომპანია, გლობალური აგრობიზნესისთვის, უბრალოდ მეტისმეტად დიდი და მეტისმეტად ცენტრალურია საიმისოდ, რომ სერიოზულად ჩავარდეს. როდესაც FORBES-მა 1985 წელს ამერიკის კერძო კომპანიების სია პირველად გამოაქვეყნა, Cargill-ი, \$30 მილიარდი შემოსავლით, პირველ ადგილზე იყო. ოცდაათი წლის შემდეგ მან კვლავ არ დათმო პოზიციები და სიის პირველ ადგილზე (ის ორჯერ იყო მეორე ადგილზე) უკვე 28-დ მოხვდა. მსოფლიოს სასურსათო ჯაჭვის თითქმის ყველა ასპექტში ჩართული 69 განყოფილებით, Cargill-ი, გლობალური ბაზრის კაპრიზების მიუხედავად და მათთან საბრძოლველად ბუნებრივად არის დაზღვეული, რაც მას ბევრი სხვა კომპანიისგან გამოარჩევს. ბოლო წელი, როდესაც Cargill-მა მოგების მიღება ვერ შეძლო, 1938 იყო. ეპოქაში, რომელშიც Facebook-ის მსგავსი სწრაფად მზარდი კომპანიების ბუშია, ეს კომპანია, ათწლეულების განმავლობაში, მაინც აბსოლუტური სიდიდისა და შეუპოვარი, მდგრადი მართვის ძლიერ მტკიცებულებად რჩება. „მათი ბიზნესგეგმა გრძელვადიანია და, რაც უნდა ბანალურად უღერდეს, 7-მილიარდიანი, 8-მილიარდიანი, 9-მილიარდიანი მოსახლეობის მქონე მსოფლიოს გამოკვებას გულისხმობს, - ამბობს მაიკლ ბოლანდი, მინესოტის უნივერსიტეტის სოფლის მეურნეობის ეკონომისტი. - 2025, 2050, 2075 წლებში მსოფლიოს მეტი სურსათი დასჭირდება“.

Cargill-ს მდგრად მდგომარეობაში მკაცრი კონტროლი ინარჩუნებს. კომპანიას, Cargill-ის დამაარსებლის და მაკმილანის ოჯახების დაახლოებით 90 ცოცხალი შთამომავალი ფლობს და \$36 მილიარდი ქონებით, ამერიკის ათი უმდიდრესი ოჯახიდან ერთ-ერთს შეადგენს. ათი მათგანი ცალკეული მილიარდერია. რაც შეეხება მაკმილანების ოჯახის ოთხ წევრს, რომლებიც Leaderboard-ის რეპორტაჟში გაგაცანით, ისინი შეიძლება მდიდრები იყვნენ, მაგრამ მეტისმეტად ძველამოსილები არ არიან. ოჯახის უკანასკნელი წევრი, რომელიც კომპანიას მართავდა, უიტნი მაკმილანი იყო, რომელსაც ხელ-

კერძო VS საჯარო

30 წლის განმავლობაში FORBES-ი ამერიკის კერძო კომპანიებს შემოსავლების მიხედვით აფასებდა. ტოპ-კომპანიებმა უფრო ცუდი შედეგები აჩვენეს, ვიდრე მათმა საჯარო კოლეგებმა.



მხარე: S&P CAPITAL IQ; FORBES.

მძღვანელი თანამდებობა 1977-დან 1995 წლამდე ეკავა. ამ დროისთვის მან კომპანიის სავალდებულო საპენსიო ასაკს - 65 წელს მიაღწია.

და იმის მიუხედავად, რომ ოჯახის წევრები Cargill-ის 88%-ს ფლობენ, ოჯახის წევრებს შორის, 1990-იანების შუაში დადებული ზეპირი შეთანხმების წყალობით, კომპანიის 17-კაციან სამეთვალყურეო საბჭოში მხოლოდ 6 მათგანი შედის. (ხელმძღვანელობას ხუთი ადგილი უკავია, ხოლო გარეშე პირებს, როგორცაა რიჩარდ ანდერსონი, Delta-ს ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი და რიჩარდ კოვასევიჩი, Wells Fargo-ს ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი, დანარჩენი ექვსი).

ოჯახი, ხელახალი ინვესტირებისთვის, ყოველწლიურად შემოსავლების 80%-ს ფლობს, რათა კომპანიას დაახლოებით \$6,7 მილიარდის ფულადი საბიუჯეტო მარაგი ჰქონდეს.

ამ უსაფრთხოების გარანტიამ და კომპანიის „მყარმა“ და „უცვლელმა მიზანმიმართულობამ“, მაკლინენს იმხელა თავისუფლება უნდა მისცეს, რამხელაც მას ინოვაციისთვის ესაჭიროება. მიაღწევს თუ არა ის წარმატებას ოქროს სპილოს დამცრაში, სრულიად სხვა საკითხია, მაგრამ სავარაუდოდ, ეს ის საკითხი არ არის, რომელიც მფლობელებს ღამ-ღამობით არ აძინებს. ✱

დასკვნითი აზრი



„წარმატებებმა მედიცინაში და სოფლის მეურნეობაში გაცილებით მეტი სიცოცხლე გადაარჩინა, ვიდრე ისტორიაში მომხდარი ყველა ომის დროს დაიკარგა.“ - **პარლ სპანნი.**

FORD-ის ტვირთის შეუსუბუქება

რა არის საიდუმლო ინგრედიენტი,
რომელსაც შეუძლია ახალი პიკაპი F-150
სამრეწველო ინოვაციად გადააქციოს?
- Novelis-ი, მსოფლიოში ალუმინის
უმსხვილესი გადამამუშავებელი.

ავტორი: ჰოან მალერი



ფოტო: FLICKR

ვერ ქილეტი, ახლა
მანქანები: Novelis-ის
CEO ფილ მარტენსი
კომპანიის ატლანტის
სათავო ოფისში.

ნიუ-იორკის პროვინციული ჩრდილოეთი
შემოგარენი, ონტარიოს ტბის სამხ-
რეთაღმოსავლეთი კიდე აშშ-ის საავ-
ტომობილო მრეწველობის მომავლის
ასაშენებლად საკმაოდ უცნაური ადგილია. და
მაინც, ამ ქარხანის მუშაკები, რომლებიც სას-
მელების მრეწველობისთვის ალუმინის ქილებს
აწარმოებენ, ამერიკის ყველაზე გაყიდვადი
ავტომობილის შემდეგი თაობის გამოშვებაში
გადამწყვეტი როლისთვის ემზადებიან.

Novelis-ის ქარხანა, პატარა ოსვიგოში გარ-
კვეულწილად Ford Motor Co.-ს ინოვაციური
ახალი პიკაპის, F-150-ის დაბადების ადგილია.
ამ მოდელის მახასიათებელია ის, რომ იგი,
მთავრობის მოთხოვნების თანახმად, 700
ფუნტი უფრო მსუბუქია - და ამიტომ საწვავის
ხარჯვისას უფრო ეკონომიურია - რადგან მისი
ძარის ფოლადის პანელები მსუბუქი ალუმინით

შეცვალეს. ფსონები უფრო მაღალი ვერ იქნე-
ბოდა. პიკაპი F-150 Ford-ის სიამაყის საგანია,
რომელიც წელიწადში \$20 მილიარდზე მეტ
შემოსავალს და მისი წლიური მოგების 40%-ს
გამოიმუშავებს.

მსოფლიოს უმსხვილესმა ალუმინის გადა-
მამუშავებელმა Novelis-მა Ford-ს აჩვენა, თუ
როგორ შეეძლო მას ბოქსიტისგან მიღებული
ახალი ალუმინის შესყიდვის მაგივრად, გა-
დამუშავებული ჯართის გამოყენებით, უფრო
ხელსაყრელ ალუმინზე გადასულიყო (რაც ერთი
სატვირთო მანქანის ფასს \$750-ით გაზრდიდა).
მათ ერთად ინოვაციური მომარაგების ჯაჭვი
შექმნეს, რომელიც Ford-ს საშუალებას აძლევს,
ალუმინზე თავისი დანახარჯების დიდი ნაწილი
მიმწოდებლებისთვის ჯართის უკან მიყიდვით
და მისი ხელახალი გამოყენებით აღადგინოს.

ფილ მარტენსი, Ford-ის ყოფილი ხელმძღ-

ალუმინი თქროდ იქცევა?

წონის შესამცირებლად და საწვავის ეკონომიის ახალი სტანდარტების დასაკმაყოფილებლად, FORD-მა F-150-ის – ამერიკის ყველაზე გაყიდვადი ავტომობილის ფოლადის ძარის პანელები შეცვალა. გადაზხედოთ ამ გადაწყვეტილების უკან მდგარ ციფრებს:

<p>2015 წ. საბაზო XL ალუმინის მოდელის ღირებულება</p> <p>\$26 615</p> <p>დაახლოებით \$400-ით მეტი წინა მოდელთან შედარებით</p>	<p>წელიწადში გაყიდული საბავრთო მანქანები</p> <p>763 000</p>	<p>შემოსავლები F-150-დან</p> <p>\$20 მილიარდი</p>	<p>შემოსავლები F-150-დან</p> <p>\$20 მილიარდი</p>	<p>ალუმინის მმართველი შემცირებული წონა</p> <p>700 ფუნტი</p>	<p>უმაღლესი კლასის PLATINUM SUPERCREW-ს ღირებულება</p> <p>\$52 155</p> <p>დაახლოებით \$3 055-ით მეტი წინა მოდელთან შედარებით</p>
---	--	--	--	--	---

ალუმინის საგარაუდო დამატებითი ღირებულება

\$750

ერთ სატვირთო მანქანაზე



„მოგვეცით თქვენი ჯართი და ის თქვენს პროდუქტად გადაიქცევა“.

ვანელი, რომელიც ამჟამად ატლანტაში მდებარე Novelis-ის აღმასრულებელი დირექტორია, ამბობს, რომ იღ-

ბლიანი მოვლენების ჯაჭვი რისკების მართვის კარგი მაგალითია. „მოგვეცით თქვენი ჯართი და ის თქვენს პროდუქტად გადაიქცევა“.

დარგის დანარჩენი წარმომადგენლები პროცესებს ყურადღებით აკვირდებიან. საწვავის ეკონომიის მკაცრი ახალი კანონები ავტომწარმოებლებისგან მოითხოვენ, რომ 2025 წლისთვის, მათ თავიანთი პარკის საშუალო ეკონომიურობა, ფაქტობრივად, გააორმაგონ 54,5 მილამდე ერთ გალონზე. ახალი F-150-ის საწვავის ეკონომიურობის მაჩვენებლები ჯერ კიდევ არ არის გამოქვეყნებული, მაგრამ ფედერალები ამბობენ, რომ 2025 წლისთვის Ford-მა ერთ გალონზე 30,2 მილს უნდა მიადწიოს, ახლანდელ გალონზე 19 მილისგან

განსხვავებით.

Ford-მა FORBES-თან თავისი ტექნოლოგიური პროცესის შესახებ საუბარზე უარი თქვა, მაგრამ დახურული ციკლის გადამუშავების სისტემა ანალოგიურია იმისა, რომელსაც Novelis-ი ევროპაში უკვე იყენებს Jaguar-ისთვის, Land Rover-ისა და Ford-ის ყოფილი ლუქსის კლასის ბრენდებისთვის. ძირითადი განსხვავება მასშტაბში მდგომარეობს.

აი, როგორ მუშაობს ეს: როდესაც ავტომობილის ძარის შტამპირება ხდება, ლითონის დაახლოებით 40% ჯართად იქცევა. იმის მაგივრად, რომ ლითონის ყველა სახეობის ჯართი შევროვებინა დირბორნში, მიჩიგანში, ბუფალოში, ნიუ-იორკში მდებარე თავისი დასაშტამპი ქარხნებიდან, Ford-მა \$60 მილიონის ღირებულების პნევმატური ჯართის გადამამუშავებელი აღჭურვილობა დაამონტაჟა, რომელიც ალუმინის შენადნობების ჯართს კონვეიერებზე გამოაცალკევებს და სხვა

ხარისხის ლითონით დაბინძურებისგან თავი-
დან ასაცილებლად, სპეციალურად გამოყოფილ
კონტეინერებში შეინახავს. Novelis-მა, პირვან-
დედ მდგომარეობაში არსებული ჯართის თავის
ოსვიგოს ქარხანაში უკან, ხელახალი გადამუშა-
ვებისთვის გადასაზიდად, 150 ტრეილერისგან
შემდგარი პარკი დაიქირავა. ჯართი Alcoa-სგან,
კიდევ ერთი მიმწოდებლისგან, უბრუნდება მის
ქარხანას დევენპორტში, აიოვის შტატში.

გაფანტული, დაქუცმაცებული ჯართი Novelis-
ის ქარხანაში თვითმცლელებზე დაყრილ
მდგომარეობაში მიიღება და ნესტის ან ზეთის
მოსაშორებლად მისი გაშრობა ხდება. შემდეგ
სპეციალიზებული შენადნობების ხელახლა
გასასწორებლად, კიდევ სხვა ინგრედიენტე-
ბის დამატებით, ნაწილებს 2000-გრადუსიან
ღუმელში ადნობენ. როდესაც გამდნარი ლითონი
მზად არის, მას დარჩენილი ჩანართები შორდე-
ბა და შემდგომი დამუშავებისთვის, მასიურ 30
000-ფუტან ზოდებად იხსმება. ზოდები დუი-
მის ერთი მეტეჟსმეტედი სისქის ფურცლებად
ბრტყელდება და გიგანტურ სახვევებად გარდა-
იქმნება, რომლებიც უკან, Ford-ის დასაშტამპ
ქარხნებში ტრანსპორტირებისთვის მზად არის,
სადაც პროცესი თავიდან იწყება.

Novelis-მა გადამუშავების გამოცდილება
საჭიროების გამო შეიძინა. 2005 წელს, Alcan-ს
ალუმინის კანადური მწარმოებლის გლინვის
განყოფილება გამოეყო, როგორც საჯარო კომ-
პანია, შექმნა რა Novelis-ი და ორი წლის შემდეგ,
\$40-მილიარდიანი ინდური კონგლომერატის,
Aditya Birla Group-ის მიერ \$6 მილიარდად იქნა
შეძენილი. მან სამთო-მეტალურგიული პარტნიო-
რების გარეშე ადაპტირება ისწავლა და ქილების-
თვის ალუმინის გლინვას მიწისქვეშა მაღარო-
ების მაგივრად, „ქალაქური მაღაროებიდან“
ასორციელებს.

როდესაც 2009 წელს მარტენსი კომპანიას
შეუერთდა, ის გადამუშავებაზე გადასვლას მი-
უახლოვდა და საავტომობილო მრეწველობაზე
ფოკუსირება დაიწყო, რათა იაფფასიანი ჩინური
ალუმინის ქილების კომპენსირება მოეხდინა.

„ჩვენ ყოველთვის გვინდა ვიყოთ ლიდერე-
ბი ქილების წარმოებაში, - თქვა მან, - მაგრამ
გავაცნობიერეთ, რომ უფრო მეტად ტექნიკური
საფუძვლის მიმართულებით უნდა ვიმოდროთ,
თანაც ძვირად ღირებული პროდუქტებით. მათი
კოპირება რთულია და ისინი ძლიერ ურთიერ-
ობებს ემყარება. ეს არის საავტომობილო
მრეწველობა. უფრო მოგებიანია თუ არა ის?
დიახ. უფრო რთულია თუ არა ის? დიახ. მაგრამ
გრძელვადიან პერსპექტივაში ამის გაკეთება
ღირს“. ამ ათწლეულის ბოლოსთვის Novelis-ი,
\$9.8 მილიარდი მიმდინარე შემოსავლით,
იმედოვნებს, რომ საავტომობილო ლითონის
ფურცლებმა შეიძლება მისი ბიზნესის 25%-ს
გადააჭარბოს, ხუთი წლის წინანდელი 4%-ისგან
განსხვავებით, იმ დროს, როდესაც მისი ქილე-
ბის ბიზნესი 50%-მდე მცირდება, გასულ წლის
62%-ისგან განსხვავებით.

გასულ სამ წელიწადში, გადამუშავების
სისტემებში მსოფლიოს მასშტაბით, ოსვიგოში,
ბარიაში, კენტუკიში, გაფართობის ჩათვლით,
კომპანიამ \$500 მილიონი დააბანდა. მისი მიზა-
ნია, 2020 წლისთვის, საავტომობილო ლითონის
ფურცლებში 70% გადამუშავებული მასალა გა-
მოიყენოს, ხუთი წლის წინ 10%-ზე ნაკლებისგან
განსხვავებით.

როდესაც იციან, რომ არსებობს მათი ნარ-
ჩენი ალუმინის მყიდველი, ავტომწარმოებლებს
სტიმული აქვთ, რომ ლითონის ჯართი ქარხანა-
ში დაახარისხონ და მისი ღირებულება დაიც-
ვან, - ამბობს ტომ ბოუნი, Novelis-ის ვიცე-პრეზი-
დენტი ავტოტრანსპორტის დარგში. „ჩვენ გვინდა
შევიწარმოოთ ღირებულე-
ბა და ხელახლა გამოვიყე-
ნოთ ხოლმე ის, - ამბობს
დერეკ პრინცი, ვიცე-პ-
რეზიდენტი გლობალური
გადამუშავების დარგში.
- ეს ყველას ინვესტიციებს
ამართლებს“. ✨

წადით, ანონ-დაწონეთ, შეჩერდით

ცივი ომის ტყვეები

ბერლინის კედლის დაგვიდას
ოცდახუთი წელი გავიდა. როგორ
არსებობენ ყოფილი რკინის
ფარდის მსხვილი ქვეყნების
ეკონომიკები პოსტკომუნისტურ
სივრცეში?

გერმანია

ხელახლა გაერთიანებულმა
გერმანიამ თავისი კომბინირებული
ძალა სრულად გამოიყენა და
ევროკავშირის უდავო ეკონომიკური
ავტორიტეტი გახდა.

პოლონეთი

წარმატებებს მიაღწია 1990-იანებში;
ახლა, როგორც ბევრი სხვა
საბჭოთა სატელიტის შემთხვევაში,
უკრაინის მიმე მდგომარეობა მის
პერსპექტივაზე ზემოქმედებას ახდენს,
ისევე, როგორც ეკონომიკურად
არააქტიური ევროპული ბაზარი.

უკრაინა

დასავლეთმა არაფერი გააკეთა,
რათა საბჭოთა სახელმწიფოებიდან
ყველაზე გაჭირვებულს მიერ
გამოწვეული ხელი ჩაებლუკა.
პუტინის გამოუცხადებელი ომი და
მიწის მიტაცება მისი არამდგრადი
დემოკრატიის გადარბუნების
საფრთხეს ქმნის.



დასკვნითი აზრი



„თითოეული ღირსეულად შექმნილი ობიექტი არის მტკიცებულება
კაცობრიობის საოცარი უნარის, აილოს ნედლეული და გადააქციოს ის
სასარგებლო, ღირებულ და ლამაზ საგნებად“. - კვინი მაკლასუდი



საქართველო 50 წლის შემდეგ

რა გრძელვადიანი ეფექტები ექნება საქართველოს ეკონომიკის 5%-იანი ზრდას და შეძლებს საქართველო დაეწიოს საშუალო ევროპულ დონეს ნახევარ საუკუნეში?

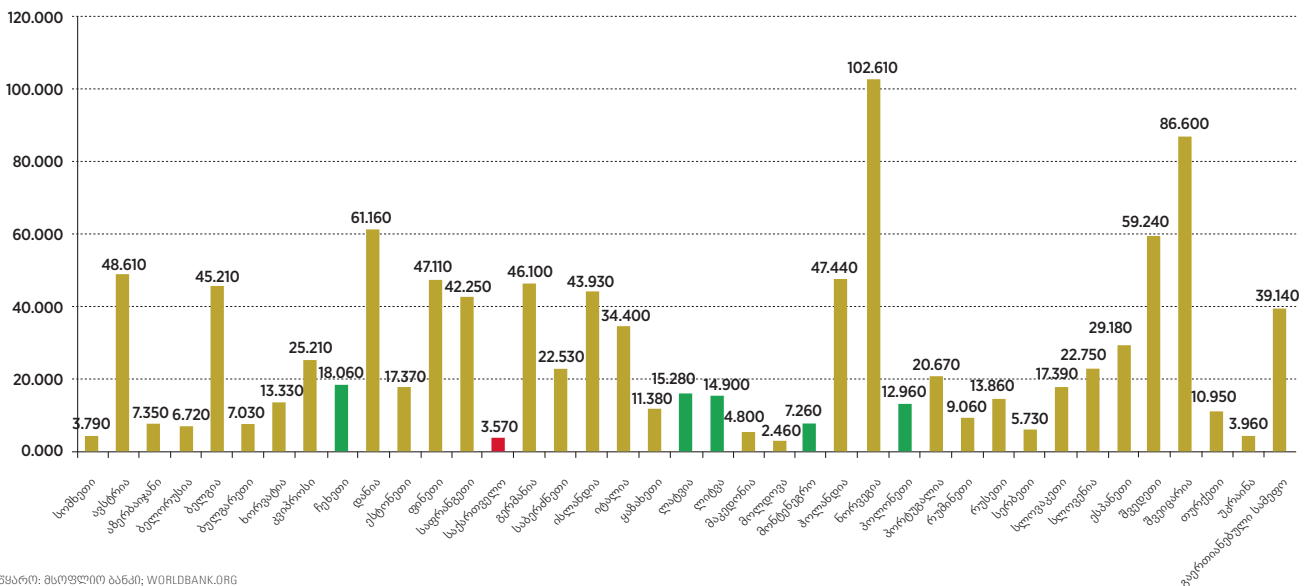
2014 წლის სამი კვარტალის მონაცემებით, საქართველოს ეკონომიკური ზრდის (წინასწარი შეფასებით) საშუალო მაჩვენებელი 5,9%-ია, რაც მიმდინარე წლის პროგნოზის მიხედვით, რეალური მშპ-ის 5%-იანი ზრდის მიღწევის საშუალებას ჯერჯერობით იძლევა. მომდევნო - 2015 წელს ეკონომიკის კვლავ 5%-იანი ზრდაა დაგეგმილი (2016-2018 წლებში 5,5%), რაც, ექსპერტთა და დეპუტატთა გარკვეული ნაწილის აზრით, დაბალი მაჩვენებელია.

ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპი დიდი ხანია, აქტიური განხილვის თემას წარმოადგენს და არსებობს მოსაზრება, რომ ეკონომიკის 5%-იანი ზრდით საქართველო საშუალო ევროპულ დონეს ნახევარ საუკუნეშიც ვერ დაეწევა.

შესაბამისად, საინტერესოა საქართველო-სა და საშუალო ევროპული დონის ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობა გრძელვადიან პერსპექტივაში მიმოვიხილოთ და მიღებული საპროგნოზო მაჩვენებლები ერთმანეთს შევადაროთ.

პირველ რიგში აუცილებელია აღვნიშნოთ, რომ დღეს მსოფლიოში არსებული საპროგნოზო მეთოდოლოგიის საფუძველზე მომავალში არსებული ეკონომიკური მდგომარეობის პროგნოზი, ბუნებრივია, ყოველთვის მიახლოებითია. ვარაუდის შედეგად მიღებული მონაცემები რეალურს შეიძლება დაემთხვეს ან ასცდეს ნებისმიერი მიმართულებით (პროგნოზი რაც უფრო კვალიფიციურია, რეალური მონაცემების საპროგნოზოდან გადახრის ალბათობა და ცდომილების ზღვრებიც უფრო მცირეა). თუმცა, ნებისმიერ შემთხვევაში, ვარაუდი რაც უფრო ხანგრძლივ პერიოდს ეხება, საპროგნოზო მაჩ-

მეშ-ი ერთ სულ მოსახლეზე დოლარებში (ATLAS METHOD), 2013 წლის მონაცემები.



წყარო: მსოფლიო ბანკი; WORLD BANK.ORG

საქართველოს, ჩიხეთის, კოლონეთის, ლატვიისა და ლიბვის რეალური მშპ-ის მარკინაბლები ერთ სულზე დოლარებში (2013-2065 წლები)

წლები	2013	2014	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050	2055	2060	2065
საქართველო	2,010.7	2,143.5	2,872.5	3,666.1	4,679.0	5,971.8	7,621.7	9,727.4	12,414.9	15,844.9	20,222.5	25,809.6
ჩიხეთი	17,247.4	18,588.0	21,720.7	24,731.1	28,158.6	32,061.2	36,504.6	41,563.9	47,324.3	53,883.1	61,350.9	69,853.6
პოლონეთი	11,007.5	11,622.7	14,396.9	17,208.3	20,568.7	24,585.2	29,386.2	35,124.6	31,983.6	50,182.0	59,981.4	71,694.4
ლატვია	7,349.1	7,826.6	10,038.8	12,353.0	15,200.6	18,704.8	23,016.7	28,322.7	34,851.8	42,886.1	52,772.4	64,937.8
ლიტვა	10,348.7	11,303.7	14,762.7	18,441.1	23,036.1	28,775.9	35,946.0	44,902.6	56,090.0	70,067.1	87,525.6	109,334.2
მონტენეგრო	3,384.9	3,579.0	4,318.4	5,049.9	5,905.3	6,905.6	8,075.4	9,443.4	11,043.0	12,913.7	15,101.2	17,659.3

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური-GEOSTAT.GE; მსოფლიო ბანკი-WORLDBANK.ORG

ვენებლების ფაქტობრივიდან გადახრის სულ უფრო მაღალი შანსი არსებობს.

მშპ-ის გრძელვადიან პროგნოზს რამდენიმე საერთაშორისო ორგანიზაცია აკეთებს: მსოფლიო ბანკი, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი და სხვა; თუმცა 50-წლიანი პროგნოზი მხოლოდ ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაციის (OECD) მიერ არის ჩატარებული. ამ კვლევაში მშპ-ის ზრდის ტემპები და მშპ ერთ სულზე (PPP) სხვადასხვა ქვეყნისთვის არის გამოთვლილი, თუმცა კონკრეტულად საქართველოს შესახებ მონაცემები კვლევაში არ არის ასახული. ამიტომ ამ სტატიაში საქართველოსა და ევროპის ხუთი ქვეყნის რეალური მშპ ერთ სულზე დოლარებში 50 წლის შემდეგ ახლანდელი და გასული წლების მონაცემებზე დაყრდნობით არის გაანგარიშებული.

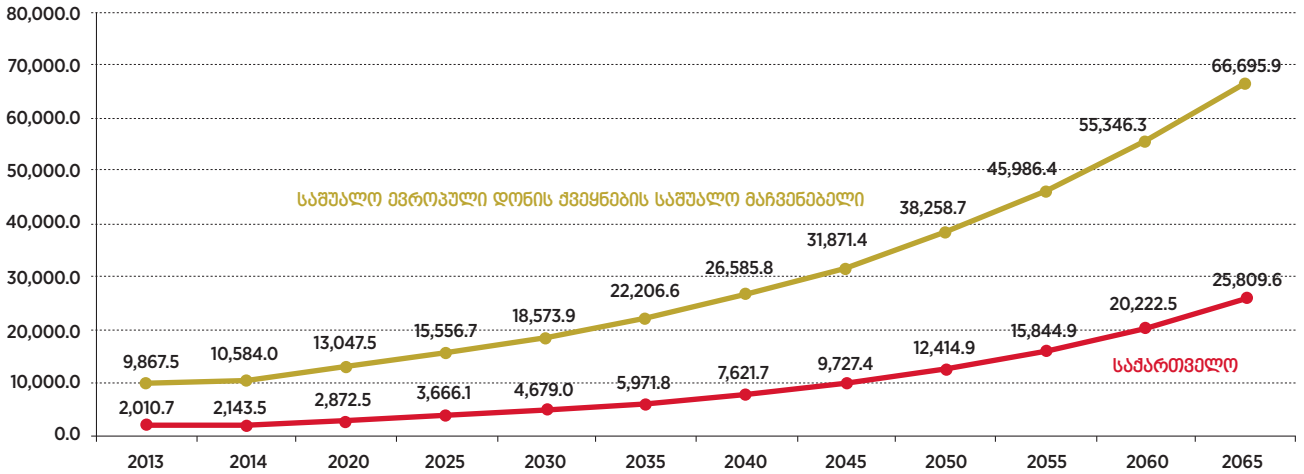
ზოგადად, ქვეყნის კეთილდღეობის განსაზღვრისთვის მშპ ერთ სულზე (PPP Method) უფრო ეფექტიანი მაჩვენებელია. ამ მეთოდის გამოყენებისას, ყველა ქვეყანაში გამოყენებული დოლარის მსყიდველობითი უნარი ერთი და იგივეა და ფასების დონესა და ვალუტის კურსებს შორის სხვაობა ამ მეთოდის გამოყენებისას გამორიცხვლია. ვინაიდან ჩვენ საშუალო ევროპული დონის ქვეყნების იდენტიფიცირებაზე ვართ ორიენტირებული და მსოფლიო ბანკი ქვეყნების ეკონომიკის კლასიფიცირებას სწორედ მშპ-ის (მთლიანი ეროვნული შემოსავალი) ერთ სულ მოსახ-

ლებზე (Atlas Method) გაანგარიშებით ახდენს, ამიტომ სტატიაში საშუალო ევროპული დონის ქვეყნები სწორედ Atlas-ისა და არა PPP მეთოდის საფუძველზეა გამოკვეთილი. ასევე, Atlas-ის მეთოდით მიღებული მონაცემები რეალურ მშპ-ის მონაცემებთან უფრო ახლოს დგას და მკითხველისთვის ამ მონაცემების ერთმანეთთან დაკავშირება უფრო მარტივია.

2013 წელს საქართველოს მშპ ერთ სულ მოსახლეზე - 3,570\$-ია და ამ მაჩვენებლით ის დაბალ-საშუალო შემოსავლის (განვითარებადი) მქონე ქვეყნების ჯგუფს მიეკუთვნება. რაც შეეხება საშუალო ევროპული დონის ქვეყნებს, მათ მაჩვენებლად შემდეგი ქვეყნებია აღებული: მონტენეგრო (ზედა-საშუალო შემოსავლის მქონე ქვეყანა), ლატვია, ლიტვა, პოლონეთი და ჩიხეთი, რომლებიც მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყნებს მიეკუთვნება, თუმცა ისინი ამ ჯგუფში უკანა პლანზე იმყოფებიან; შესაბამისად, ეს ქვეყნები სტატიაში საშუალო ევროპული დონის ქვეყნებადაა განხილული.

ვინაიდან ჩვენთვის მხოლოდ რეალური და ნომინალური მშპ-ის ზრდებია ცნობილი და ეკონომიკის რეალურ ზრდას სწორედ მშპ-ის მუდმივ ფასებში ცვლილება გვიჩვენებს, ამიტომ ყველა ქვეყნის შემთხვევაში თავდაპირველად მათი რეალური მშპ ჯერ ეროვნულ ვალუტაშია აღებული, ხოლო შემდეგ ამერიკულ აშშ დოლარში და ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებული. საქართველოს შემთხვევა-

ჩეხეთის, ლატვიის, ლიბვის, პოლონეთისა და მონტენეგროს რეალური მშპ-ის საშუალო და საქართველოს რეალური მშპ-ის მაჩვენებლები (ერთ სულ მოსახლეზე, დოლარებში)



წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური-GEOSTAT.GE; მსოფლიო ბანკი-WORLDBANK.ORG

ში მშპ მთელი 50 წლის განმავლობაში მუდმივი სიდიდით 5%-ით არის გაზრდილი, რათა ეკონომიკის სწორედ 5%-იანი ზრდის ეფექტი დაგვეფიქსირებინა (ამ ეტაპზე, ხანგრძლივ პერიოდში საქართველოს ეკონომიკის სწორედ 5%-იანი ზრდის შედეგია ჩვენთვის საინტერესო). დანარჩენი ქვეყნების შემთხვევაში, მათი გასული 14 წლის ეკონომიკის საშუალო ზრდის ტემპებია გამოყვანილი და მომდევნო 50 წლის განმავლობაში მუდმივ მაჩვენებლად არის აღებული (მონტენეგრო - 3,2%, ლატვია - 4,2%, ლიბვა - 4,6%, ჩეხეთი - 2,6% და პოლონეთი - 3,6%). რაც შეეხება დოლარში გადაყვანის და ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშების მეთოდოლოგიას, ამ შემთხვევაში ასევე გასული 14 წლის განმავლობაში, თითოეული ქვეყნის გაცვლითი კურსისა და მოსახლეობის საშუალო წლიური მაჩვენებლების პროცენტული ცვლილების საშუალო გამოყვანილი და 2013 წლის მონაცემზე დამატებული, რაც მომდევნო 50 წლის განმავლობაში ასევე მუდმივ მაჩვენებლად არის აღებული.

2013 წელს ყველაზე მაღალი მშპ - ერთ სულზე (სტატიაში განხილული 5 ქვეყნიდან) ჩეხეთს აქვს - 17 247, 4 დოლარის ოდენობით, მეორე

ადგილი პოლონეთს უკავია - \$11 007,5, მესამეზე ლიბვა დგას - \$10 348,9, მეოთხეზე ლატვია - \$7 349,1; მეხუთეზე მონტენეგრო - \$3 384,9 და ბოლოზე საქართველო - \$2 010,7. ცხრილიდან ცხადია, რომ დაახლოებით 50 წლის შემდეგ - 2065 წლისთვის - საქართველოს მშპ ერთ სულზე \$25 809,6-ზე დაფიქსირდება, რაც მხოლოდ მონტენეგროს მაჩვენებელს - \$17 659,3-ს აღემატება. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ მიერ განხილული ყველა ევროპული ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა საქართველოს ეკონომიკის ზრდაზე ნაკლებია, ჩვენი ქვეყანა 5%-იანი ზრდით ამ ქვეყნებს ნახევარ საუკუნეშიც კი ვერ დაეწევა; ერთადერთი გამონაკლისი მონტენეგროა, რომელსაც საქართველო 2044 წელს გაუსწრებს; ამ წელს საქართველოს მშპ ერთ სულზე - \$9 264,2-ზე, ხოლო მონტენეგროსი კი \$9 152,4-ზე დაფიქსირდება. აქედან ნათელია, რომ საქართველოს ეკონომიკა 5%-იანი ზრდით, სტატიაში განხილული ევროპის 5 ქვეყნიდან მხოლოდ მონტენეგროს, ისიც 30 წელიწადში გაუსწრებს. 2065 წლისთვის ყველაზე მაღალი მშპ ერთ სულზე ლიბვას აქვს \$109 334,2-ის ოდენობით, შემდეგ პოლონეთს - \$71 694,4, ჩეხეთს - \$69 853,6, ლატვიას - \$64 937,8, საქართველოს - \$25 809,6, დაბოლოს

მონტენეგროს - \$17 659,3.

2013 წელს ცხრილში განხილული 5 ევროპული ქვეყნის საშუალო რეალური მშპ ერთ სულზე \$9 867,5-ია, რაც საქართველოს მაჩვენებელ \$2 010,7-ზე დაახლოებით 4,9-ჯერ მეტია. თუ საქართველოს ეკონომიკური ზრდა 50 წლის განმავლობაში 5%-ია, ევროპული ქვეყნების საშუალო ზრდა 3,64%-ია. მიუხედავად იმისა, რომ 3,64%-ი 5%-ზე ნაკლებია, 2065 წლისთვის ევროპული ქვეყნების საშუალო რეალური მშპ ერთ სულზე - \$66 695,9 საქართველოს მაჩვენებელ - \$25 809,6-ზე მაინც 2,6-ჯერ მეტია, რაც კიდევ ერთხელ ადასტურებს გრძელვადიან პერიოდში საქართველოს ეკონომიკის 5%-იანი ზრდის არაეფექტიანობას.

ამ სტატიაში წარმოსახვითი ეკონომიკაა გაანალიზებული და მრავალ თეორიულ ვარიანტთაგან, რაც რეალურად შეიძლება მოხდეს, მხოლოდ ერთი შემთხვევაა განხილული. აუცილებელია შენიშვნის სახით აღვნიშნოთ, რომ ზემოთ მიღებული მონაცემები ისეთი საერთაშორისო ორგანიზაციებისა, როგორც არის მსოფლიო ბანკი და ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაცია, მათ მიერ მოცემულ მონაცემებთან შედარებით, უფრო უხეში გამოთვლების საფუძველზეა მიღებული (თუმცა მათი მაჩვენებლებიც მხოლოდ სპროგნოზია) და შედარებით ნაკლებად მიხლოებით; თუმცა ამ კვლევაში გამოყენებული მეთოდოლოგიის გამო, ზემოთ არსებული მონაცემები კარგი ორიენტაციის საშუალებას იძლევა.

ის, თუ როგორი ეკონომიკური მდგომარეობა იქნება 50 წლის შემდეგ ამა თუ იმ ქვეყანაში, ამის პროგნოზი, ბუნებრივია, ზუსტად არავის შეუძლია. 50 წელი ძალიან დიდი პერიოდია და ნებისმიერ ქვეყანაში არსებული ეკონომიკური ვითარება ახალ ტექნოლოგიებზე, ახალი ფინანსური ინსტიტუტების განვითარებაზე, პოლიტიკურ პროცესებსა და სხვა მრავალ ფაქტორზე დამოკიდებული.

ზემოთ არსებული მონაცემებიდან და ანალიზიდან ნათელია, რომ საქართველო, ეკონომიკის 5%-იანი ზრდის შემთხვევაში საშუალო ევროპული დონის ქვეყნებიდან, როგორცაა - ლატვია, ლიტვა, პოლონეთი, ჩეხეთი და მონ-

ტენეგრო, მხოლოდ ერთს - მონტენეგროს 30 წლის შემდეგ დაეწევა. ისიც იმიტომ, რომ დღეს მონტენეგროს მშპ სხვა ქვეყნებთან შედარებით საქართველოსთან ყველაზე ახლოს დგას; ამავე დროს მისი ზრდის ტემპი - 3,2% - საქართველოს ეკონომიკის 5%-იან ზრდაზე ნაკლებია. აქედან ჩანს, რომ საშუალო ევროპული დონის ქვეყნებს 30 წელზე ნაკლებ დროში რომ დავეწიოთ, ეკონომიკის 5%-იანი ზრდა ისეთი ტიპის ქვეყნისთვის, როგორც საქართველო (დაბალ-საშუალო შემოსავლის მქონე) მართლაც არასაკმარისია. რეალურად, ამ ეტაპზე საქართველოსთვის ეკონომიკის უფრო მაღალი ტემპით, მაგ. 10%-15%-იანი ზრდაა საჭირო (რაც დღესდღეობით ნაკლებად რეალურია); ხოლო შემდეგ, როგორც ეს თითქმის ყველა მაღალი შემოსავლის მქონე ქვეყანას ახასიათებს, ეკონომიკის ზრდის ტემპის შენელება და მისი თუნდაც 3%-მდე შემცირება ისეთი პრობლემატური აღარ იქნება. ამისთვის კი მაკროდონეზე აუცილებელია სახელმწიფოს მიერ ქვეყნის პოტენციალის, რესურსებისა და შედარებითი უპირატესობის მაქსიმალური იდენტიფიცირება და მათი განვითარებისთვის სახელმწიფოს მხრიდან გარკვეული ხელშეწყობა მოხდეს; აუცილებელია საჯარო ფინანსების ეფექტიანი მართვის სისტემის სრულყოფა; პრიორიტეტულ სექტორებში ინვესტიციების (როგორც FDI-ს, ასევე რეზიდენტების მიერ განხორციელებული ინვესტიციების) მოსაზიდად და წარმატებით განხორციელებისთვის ხელსაყრელი გარემოპირობების შექმნა; მთელი საქართველოს მასშტაბით ადამიანური რესურსების მაქსიმალური გამოყენება; სამუშაო ძალის უნარების შრომის ბაზრის მოთხოვნებთან შესაბამისობაში მოყვანა და შრომის ბაზარზე დაქირავებულთათვის ხელფასის საშუალო დონის ამაღლება - განსაკუთრებით სახელმწიფო სექტორში; დღესდღეობით ერთი და იმავე კვალიფიკაციის მქონე კადრს კერძო სექტორში, ძირითადად, უფრო მაღალი ანაზღაურება აქვს, ვიდრე სახელმწიფო სექტორში. ეს უკანასკნელი კი აღმასრულებელ ორგანოს წარმოადგენს; ამიტომ საჯარო სექტორში მაღალი კვალიფიკაციის მქონე კადრის მოზიდვა ქვეყნის სწრაფი განვითარებისთვის გადამწყვეტად მნიშვნელოვანია. **F**

ხანდაზმულთა შინმოვლა

ხანდაზმულთა შინმოვლის სერვისები ჯანდაცვის არც ერთ სახელმწიფო პროგრამაში არ არის გათვალისწინებული, გარდა პალიატიური ზრუნვის პროგრამისა. ოჯახი წარმოადგენს ხანდაზმულთათვის ზრუნვის მნიშვნელოვან არაფორმალურ პროვაიდერს. სასურველია, როგორც არასამთავრობო ორგანიზაციებმა, ასევე სახელმწიფომ, გაითვალისწინოს ოჯახის მიერ გაწეულ შინმოვლის სერვისები და ისინი შესაბამის პროგრამებში ჩართოს.

ხანდაზმულთა ქრონიკული დაავადებები ჯანდაცვის სისტემის ერთ-ერთი მთავარი პრობლემაა. ოჯახებს მძიმე ტვირთად აწევს ქრონიკულ ავადმყოფთა სამედიცინო ხარჯები. ფიზიკური და ფსიქიკური შეზღუდვებით ქრონიკულ ავადმყოფთა მომსახურება მოიცავს სამედიცინო, სოციალურ, ტრანსპორტირებისა და სხვა სერვისებს. ქრონიკულ ავადმყოფთა მომსახურების საჭიროება განისაზღვრება ადამიანის ცხოვრების ყოველდღიური აქტივობების (საკვების მიღება, ჩაცმა, დაბანა, ტუალეტი, საწოლიდან წამოღება), ასევე ცხოვრების ყოველდღიური ინსტრუმენტალური აქტივობების (საკვების მომზადება, ტრანსპორტირება, მედიკამენტების მიღება, ტელეფონით სარგებლობა) სახით.

ზრუნვა გულისხმობს ადამიანის ფიზიკური და ფსიქიკური ჯანმრთელობის პრობლემების პრევენციასა და მართვას - ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ოჯახის წევრებთან ერთად - როგორც ყოველდღიურ საკითხებში, ასევე სამედიცინო შემთხვევების დადგომისას.

საქართველოში, ისევე როგორც მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში, სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობის ზრდისა და შობადობის შემცირების ფონზე ხანდაზმულის მოსახლეობის პროცენტული წილი მკვეთრად გაიზარდა. 2012 წლის მონაცემებით, 65 წლისა და უფროსი ასაკის მოსახლეობის წილი 13.7%-ია. 1995-2012 წლების პერიოდში სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა გაიზარდა 70.3-დან 74.7 წლამდე. შედარებისათვის, 2011 წლის მონაცემებით, განვითარებული ქვეყნების სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობის საშუალო მაჩვენებელი შეადგენს 80.1 წელს.

2012 წლამდე ხანდაზმულებზე (სოციალურად დაუცველი კატეგორიის გარდა) არ ვრცელდებოდა სახელმწიფო ჯანდაცვითი პროგრამები, შესაბამისად, დაბალი იყო სამედიცინო მომსახურების ხელმისაწვდომობა. 2012 წლიდან საპენსიო ასაკის მოსახლეობისთვის (60 წლისა და ზემოთ ასაკის ქალები და 65 წლისა და ზემოთ ასაკის მამაკაცები) სახელმწიფო ჯანდაცვითი პროგრამა მოქმედებდა. თუმცა ხანდაზმულთა შინმოვლის სერ-

ვისები ჯანდაცვის არც ერთ სახელმწიფო პროგრამაში არ არის გათვალისწინებული (გარდა პალიატიური ზრუნვის პროგრამისა). პალიატიური ზრუნვის პროგრამა მოიცავს ინკურაბელურ პაციენტთა ამბულატორიულ პალიატიურ მზრუნველობას. 2014 წლიდან შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირები და ხანდაზმულები (ქალები - 60 წლიდან, მამაკაცები - 65 წლიდან) უზრუნველყოფილნი არიან დამხმარე საშუალებებით, რაც ემსახურება მათი ფუნქციური დამოუკიდებლობის ხარისხის ამაღლებასა და საზოგადოებაში მათ ინტეგრაციას.

იმის გამო, რომ მოვლის სერვისები თითქმის არ არის გათვალისწინებული სახელმწიფო ჯანდაცვითი პროგრამებით, მათი დაფინანსება უმეტესწილად ხორციელდება არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ, უცხოური დონორი ორგანიზაციების ხელშეწყობით. თუმცა ასეთი დაფინანსება ფრაგმენტულ ხასიათს ატარებს. აქვე აღსანიშნავია, რომ 2012 წლიდან თბილისის მერია უმწეო და გაჭირვებულ მდგომარეობაში მყოფი მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესების მიზნით ახორციელებს სილატაკის ზღვარს მიღმა მყოფი ოჯახების მონაცემთა ბაზაში რეგისტრირებული, საწოლს ან სახლს მიჯაჭვული, მართხვულა ბუნეფიციარების შინმოვლას, რომლებსაც ფიზიკური თუ ფსიქიკური პათოლოგიის გამო დახმარება ესაჭიროებათ. 2010 წლიდან შინმოვლის სერვისების დაფინანსებაში ჩაერთო ქ. გორის მუნიციპალიტეტი.

ხანგრძლივი მოვლის საჭიროების რისკი იზრდება ასაკის მატებასთან ერთად. ექსპერტთა აზრით, საქართველოს მოსახლეობის 2.1%, ანუ 80 ათასზე მეტი ადამიანი, საჭიროებს ხანგრძლივ მოვლას. საქართველოში შინმოვლის სერვისებს ახორციელებენ შემდეგი არასამთავრობო ორგანიზაციები: „საქართველოს კარიტასი“ და „შინმოვლის კოალიცია“ (რომელშიც გაერთიანებულია ფონდი „თაობა“, კავშირი „ადამიანი და ბუნება“, კავშირი „ონკოპრევენციის ცენტრი“, ასოციაცია „გენეზისი“). „შინმოვლის კოალიცია“ და „საქართველოს კარიტასი“ ხანდაზმულ ბუნეფიციარებს შინმოვლის თითქმის მსგავს სერვისებს აწვდიან. იგი მოიცავს სხვადასხვა სპეციალისტით დაკომპლექტებული

გუნდის მიერ სამედიცინო, სოციალური და ფსიქოლოგიური მომსახურების მიწოდებას ბინაზე იმ პირობათვის, რომლებიც დროებით ან მუდმივად საწოლს არიან მიჯაჭვულნი. სერვისების მიწოდების თვალსაზრისით განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ „შინმოვლის კოალიციის“ სამსახურში ჩართულია ექიმი, რომელიც ექთანთან ერთად მოსარგებლისათვის ინდივიდუალურ სამუშაო გეგმას ადგენს. „საქართველოს კარიტასის“ სერვისში ექიმი არ არის ჩართული, მაგრამ სოციალური მუშაკი სახელმწიფო ჯანდაცვით პროგრამებში მონაწილე ოჯახის ექიმების მეშვეობით ასერხებს სერვისების მიწოდებას. „საქართველოს კარიტასი“ ბენეფიციართა საჭიროებების მიხედვით უზრუნველყოფს ექიმ-სპეციალისტების მომსახურებას, „შინმოვლის კოალიციის“ ექიმი კი კონსულტაციას უწევს და ამისამართებს პაციენტებს სპეციალისტებთან. ორგანიზაციები ბენეფიციართა აღრიცხვაზე აყვანის კრიტერიუმად იყენებენ მათი სოციალურად დაუცველის სტატუსს.

საქართველოში მოქმედი ორგანიზაციები შინმოვლის სერვისებს ახორციელებენ საზღვარგარეთის ქვეყნების ფინანსური და ინტელექტუალური მხარდაჭერის მეშვეობით. მაგალითად, ერთ-ერთი ასეთი ორგანიზაცია,

„საქართველოს კარიტასის“, დაფინანსების წყაროებს (2013 წ.) შეადგენდნენ: უცხოური ქველმოქმედება (82.8%), სახელმწიფო დაფინანსება (14.8%) და ჯიბიდან გადახდები (2.4%). აღნიშნული განაპირობებს ბევრ სირთულეს, და განსაკუთრებით შინმოვლის სერვისებზე პაციენტთა დაბალ ხელმისაწვდომობას.

ხანდაზმულთა მოვლის სერვისები უფრო ხშირად არაფორმალური სერვისების სახითაა წარმოდგენილი. ფორმალური ბრუნვა გულისხმობს სპეციალური დაწესებულებების, შინმოვლის პროფესიონალების მიერ გაწეულ მომსახურებას, რომლის ხარჯებს აფინანსებენ მოსარგებლები, ან სახელმწიფო და, როგორც წესი, მომსახურება გარკვეულ კანონებსა და წესებს ექვემდებარება. არაფორმალური მოვლა კი გულისხმობს ახლობლების, ოჯახის, მეგობრების, მეზობლებისა და სოციალური ქსელის სხვა წევრების მიერ გაწეულ მომსახურებას.

ხანდაზმულთათვის ბრუნვას უმთავრესად ოჯახის წევრები ეწევიან, რომელთა შორის ყველაზე მეტი წვლილი მიუძღვით მეუღლეებს, ან მათი არარსებობის შემთხვევაში – ბრდასრულ შვილებს.

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის სამაგისტრო პროგრამის, „ჯანდაცვის პოლიტიკა და მენეჯმენტის“, ფარგლებში ჩატარდა კვლევა, რომლის მიზანს შეადგენდა არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ გაწეული შინმოვლის სერვისების, მოვლაზე დამოკიდებულ ხანდაზმულთა ცხოვრების მდგომარეობის, მათი რეალური საჭიროებებისა და მათ მიერ შინმოვლის სერ-

ვისებზე გაწეული დანახარჯების შესწავლა. გამოკითხულ იქნა „საქართველოს კარიტასში“ აღრიცხვაზე მყოფი 65 წელს ზემოთ შინმოვლაზე დამოკიდებული 300 ბენეფიციარი (მონაწილეობაზე დათანხმდა 283 ბენეფიციარი – 94.3%). გამოკითხულთაგან 146 იყო მამაკაცი (51.6%), ხოლო 137 – ქალი (48.4%). 65-79 წლის ასაკისა შეადგენდა 84.8%, ხოლო 80-98 წლის ასაკის – 15.2%.

არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ ხანდაზმულებისთვის გაწეული მომსახურება სრულად ვერ ფარავს მოვლისთვის აუცილებელ ხარჯებს. გამოკითხვით გამოვლინდა, რომ დაავადებების სიმძიმეიდან გამომდინარე, ოჯახების მიერ მედიკამენტებზე გაწეული ყოველთვიური ხარჯი შეადგენს: 21-40 ლარი (გამოკითხულთა 18%), 41-60 ლარი (14.8%), 81-100 ლარი (13.1%), 151-200 ლარი (12.4%), 201-300 ლარი (8.5%), 300 ლარზე მეტი (7.4%). მიუხედავად იმისა, რომ ბენეფიციარები იღებენ პენსიას, ხოლო სახელმწიფო ჯანდაცვითი პროგრამით გათვალისწინებული საბაზისო მედიკამენტებზე წლიურად 100 ლარის ფარგლებში მედიკამენტების შეძენა 50%-იანი თანაგადახდით, მათი დანახარჯები მედიკამენტებზე მაინც მაღალია. ბენეფიციართა 49.1%-მა აღნიშნა, რომ საჭიროების მიუხედავად მედიკამენტებ-

ზე ნაწილობრივ მიუწვდება ხელი. 48.1%-მა აღნიშნა, რომ სრულად შეიძინა დანიშნული მედიკამენტები, ხოლო 2.8% საერთოდ ვერ შეიძინა დანიშნული მედიკამენტები.

მედიკამენტებთან ერთად ბენეფიციარები საჭიროებენ ჰიგიენურ საშუალებებს (ნაწოლების საწინააღმდეგო ლეიბი, საფენი, გადასახვევი საშუალებები და ა.შ). მათი ხარჯი, „კარიტასიდან“ მიღებული მასალების მიუხედავად, საკმაოდ დიდია და ბენეფიციარები ხშირად დამატებით ხარჯებს საჭიროებენ.

ჰიგიენური საშუალებებისთვის გამოკითხულთა 35%-ს ყოველთვიურად ესაჭიროება 51-70 ლარი, 25.8%-ს – 21-30 ლარი, 21%-ს – 31-50 ლარი. ექიმის/ექიმის სამედიცინო მეთვალყურეობისთვის გამოკითხულთა 32.2%-ს ყოველთვიურად ესაჭიროება 21-30 ლარი, 31%-ს – 31-50 ლარი. მიუხედავად იმისა, რომ „კარიტასი“ ბენეფიციარებს აწვდის ჰიგიენურ საშუალებებს, გამოკითხულთა 43.1%-მა აღნიშნა, რომ საჭიროების მიუხედავად ჰიგიენურ საშუალებებზე ნაწილობრივ მიუწვდება ხელი. 55.8%-მა აღნიშნა, რომ სრულად შეიძინა ჰიგიენური საშუალებები, ხოლო 1.1% საერთოდ ვერ შეიძინა ჰიგიენური საშუალებები.

აღნიშნული გვიჩვენებს, რომ შინმოვლის სერვისებზე ხელმისაწვდომობა დაბალია. მდგომარეობას ართულებს ის გარემოება, რომ გამოკითხულთა 25.1% მარტოხელაა. გამოკითხულთა უმეტესი ნაწილის ოჯახში დასაქმებულია მხოლოდ ერთი წევრი (35.7%), ან საერთოდ არავინაა დასაქმებული (32.2%). გასათვალისწინებელია, რომ გამოკითხული ოჯახების 32.2%-ის საშუალო თვიური შემოსავალი 300 ლარზე ნაკლებია.

„ხანდაზმულთათვის ბრუნვას უმთავრესად ოჯახის წევრები ეწევიან, რომელთა შორის ყველაზე მეტი წვლილი მიუძღვით მეუღლეებს, ან მათი არარსებობის შემთხვევაში – ბრდასრულ შვილებს“.

მიუხედავად დაბალი ხელმისაწვდომობისა, გამოკითხულთა 22.6% თვლის, რომ არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ გაწეულმა შინამშენებლის სერვისებმა მნიშვნელოვნად გააუმჯობესა ბენეფიციართა ჯანმრთელობის მდგომარეობა, ხოლო 50.2%-ს მიაჩნია, რომ საშუალოდ გააუმჯობესა. ასევე, 15.9%-ის აზრით, მნიშვნელოვნად გაუმჯობესდა სოციალური ინტეგრაცია, ხოლო 44.9%-ის აზრით - საშუალოდ გაუმჯობესდა. გამოკითხულთა 59%-ის აზრით, შინამშენებლის სერვისები ძალიან სასარგებლოა ფინანსური თვალსაზრისით, რადგან ბენეფიციარები იღებენ კვალიფიციურ სერვისებს, რომელთა გადახდის საშუალება მათ არასდროს ექნებოდათ. აღსანიშნავია, რომ გამოკითხულთა 38.9%-ის მიხედვით, გაწეული სერვისების გამო, ოჯახის წევრებმა შეძლეს შეენარჩუნებინათ თავიანთი სამსახური ან დაეწყათ ახალი. 51.9%-ის აზრით, ერთი მშობლის მოსაგვლედად არასამთავრობო ორგანიზაციის მიერ გაწეული შინამშენებლის სერვისების წყალობით, ოჯახის წევრებს საკმაოდ დრო რჩებათ მეორე მშობლისთვის ყურადღების მისაქცევად. 84.1%-მა ხაზი გაუსვა, რომ შინამშენებლის სერვისების პაკეტი უნდა შეიცვალოს და უნდა გახდეს ბენეფიციართა საჭიროებების შესაბამისი.

ბენეფიციართა უმრავლესობას (50.5%) ყოველდღიური აქტივობების შესასრულებლად სჭირდებათ დახმარება, გარკვეული ნაწილი (8.5%) საერთოდ მიჯაჭვულია საწოლს და საჭიროებს ხანგრძლივ მოვლას, ხოლო არ საჭიროებს დახმარებას გამოკითხულთა 41%. გამოკითხულთა უმეტესობა (39.2%) 3 წელზე მეტია, რაც მოვლას საჭიროებს, 29.3% - 1-2 წელია, 17.7% - 2-დან 3 წელია. ყოველდღიური აქტივობების შესასრულებლად ქალები უფრო მეტად საჭიროებენ ბრუნვას (55.5%), ვიდრე მამაკაცები (45.9%). ასევე, ქალები უფრო მეტად არიან მიჯაჭვულნი საწოლს და საჭიროებენ ხანგრძლივ მოვლას (9.5%), ვიდრე მამაკაცები (7.5%). აღნიშნული ადასტურებს, რომ ქალებს უფრო მეტად აქვთ ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული პრობლემები, ვიდრე იმავე ასაკის მამაკაცებს.

გამოკითხულთა მეტი ნაწილი (73.1%) უფრო ხშირად სარგებლობს არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ მიწოდებული შინამშენებლის სერვისებით, ვიდრე სახელმწიფო ჯანდაცვითი პროგრამით გათვალისწინებული სერვისებით. ბენეფიციართა გამოკითხვით, ყველაზე მეტად საჭიროებენ ექთნის (52.3%), ოჯახის ექიმის (24.4%), ექიმ-სპეციალისტების (23.3%) კვალიფიციურ სამედიცინო დახმარებას.

გამოკითხულთა უმრავლესობა (84.1%) უპირატესობას ანიჭებს შინამშენებლს, ვიდრე ინსტიტუციურ (სპეციალიზებულ კლინიკაში) ბრუნვას. ისინი უფრო მეტად დამოკიდებული არიან მათი ახლობლების მიერ გაწეულ დახმარებაზე (ყოველდღიური საქმიანობის შესასრულებლად საჭირო დახმარება, საწოლს მიჯაჭვული პირის ხანგრძლივი მოვლა), რის გამოც გამოკითხულთა 61.5%-ს ურჩევნია თავიანთი ოჯახის წევრებისგან ან ნათესავებისგან მიიღოს შინამშენებლის სერვისები. ამ მხრივ, ოჯახის წევრები საჭიროებენ სპეციალურ ტრენინგებს/კონსულტაციებს შინამშენებლის სერვისებ-

ზე. გამოკითხულთა შედარებით ნაკლები - 38.5% უპირატესობას ანიჭებს მოვლაში გადამზადებული ექთნების მიერ გაწეულ შინამშენებლის სერვისებს.

კვლევების მიხედვით, მამაკაცები (52.1%) მეტ დახმარებას საჭიროებენ ცხოვრების ყოველდღიურ საქმიანობებში, ვიდრე ქალები (47.4%), რაც მიუთითებს, რომ ისინი დამოკიდებულნი არიან მათ მეუღლეებზე და უმეტესწილად სწორედ ეს უკანასკნელნი ახორციელებენ შინამშენებლის სერვისებს. შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ მეუღლეები გაწეულ დახმარებას ოჯახურ მოვალეობად თვლიან და არ მიიჩნევენ მას დახმარებად.

მართლაც ქალებიდან და მამაკაცებიდან ყოველდღიურ საქმიანობაში დახმარება ესაჭიროება მამაკაცების 58%-სა და ქალების 42%-ს, რაც მიგვაჩვენებს, რომ როდესაც მეუღლე გარდაცვლილია, ასეთი სახის დახმარების საჭიროება იზრდება მამაკაცებში, რადგან ისინი უფრო მეტად არიან დამოკიდებულნი მათი მეუღლის ბრუნვაზე.

ბენეფიციარები, რომლებიც ცხოვრობენ არა მეუღლესთან, არამედ სხვა პირებთან (უმთავრესად შვილებთან) ერთად და გააჩნიათ ყოველდღიური ცხოვრების საქმიანობასთან დაკავშირებული პრობლემები, ასევე უპირატესობას ანიჭებენ ბრუნვის დაწესებულებებს. შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ხანდაზმულ ადამიანებს არ სურთ მათ ოჯახებს აკვიდონ ბრუნვის იმაზე მეტი ტვირთი, რასაც ისინი აკეთებენ.

რადგანაც ახლობლები წარმოადგენენ ხანდაზმულთათვის ბრუნვის სერვისების ძირითად მიმწოდებლებს საკუთარ სახლებში, სასურველია მათთვის შესაფერისი ფორმალური მხარდაჭერის უზრუნველყოფა. ზოგ ქვეყანაში (მაგ., შვედეთში) ოჯახის წევრების მიერ გაწეულ ბრუნვისთვის კანონმდებლობით გამოყოფილია სპეციალური მიზნობრივი გრანტები, რომლებსაც მთავრობა ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოების სახელზე გასცემს. იგი მიმართულია ბრუნვის არაფორმალური მიმწოდებლების სტიმულირებისა და განვითარების მხარდასაჭერად (მაგ. გერმანიაში ოჯახის წევრების მიერ გაწეული შინამშენებლის სერვისები სადაზღვევო პაკეტშია ინტეგრირებული).

ბრუნვის საჭიროების მქონე ბენეფიციართა უმრავლესობა დახმარებას იღებს მათი მეუღლეებისა და შვილებისაგან, შესაბამისად, ოჯახი წარმოადგენს ხანდაზმულთათვის ბრუნვის მნიშვნელოვან არაფორმალურ პროვაიდერს. ეს ფაქტი უნდა იყოს აღიარებული და გათვალისწინებული ხანდაზმულთა პოლიტიკის შემუშავებისას. სასურველია, როგორც არასამთავრობო ორგანიზაციებმა, ასევე სახელმწიფომ გაითვალისწინოს ოჯახის მიერ გაწეული შინამშენებლის სერვისები და ისინი შესაბამის პროგრამებში ჩართოს. ოჯახის, როგორც არაფორმალური მიმწოდებლის კომპონენტის ჩართვა შინამშენებლის ფორმალურ სერვისებში აამაღლებს ხანდაზმულებისთვის ბრუნვის მოტივაციას. საკუთარ სახლში გაწეული მოვლის სერვისები საგრძნობ დახმარებას გაუწევს როგორც ხანდაზმულებს, ასევე მათ ოჯახებს და, რაც მთავარია, შეამცირებს ინსტიტუციონალურ მომსახურებაზე მოთხოვნას. **F**



98.5 FM
შოკოლადი

რატომ გიყვართ შოკოლადი?

www.radioshokoladi.com

INTEL-ი გიკეთიათ?

მაიკ ბელს სურს დარწმუნდეს, რომ მსოფლიოს უმსხვილესი ჩიპების მწარმოებელი გზას იპოვის ყოველი ახალი მოწყობილობისკენ, რომელიც პერსონალურ კომპიუტერებს, სმარტფონებსა და პლანშეტებს მოჰყვება.

ავტორი ბარონ ტაილი



ფოტო: FIDRA

მაიკ ბელს ბაზარზე არსებული არც ერთი სმარტ-საათი არ მოსწონს. და ეს არა იმიტომ, რომ მათში Intel-ის ჩიპი არ დევს. ბელი, 46 წლის ინჟინერი, რომელიც Intel-ის New Devices Group-ს მართავს, შეწუხებულია ფაქტით, რომ სმარტ-საათზე ხალხის უმეტესობის წარმოდგენა სმარტფონის დაპატარავებითა და მისი მაჯაზე ჩამოცმით შემოიფარგლება. „არ მგონია, ხალხის უმრავლესობას მაჯაზე ისეთი საათის ტარება უნდოდეს, რომელიც ტექნოლოგიის შესახებ ყვიროს, – ამბობს ბელი. – მათ სურთ ისეთი რამ, რაც საკუთარი თავის გამოხატვის საშუალებას მისცემთ და რაც, ამავე დროს, ტექნოლოგიის გამოყენებით რაღაც ძალიან კარგს აკეთებს“. სატარებელი აქსესუ-

არების ბაზარზე არეულობა სუფევდა, სანამ Apple-მა სექტემბერში თავისი დიდი ხნის ნანატრი საათი არ წარმოადგინა. გასაყიდად გამოსვლის თარიღი 2015 წლის დასაწყისია. პროგნოზით, სატარებელი აქსესუარების მთელი კატეგორიისთვის სავარაუდო გაყიდვები იზრდება. 2019 წლისთვის, Jupiter Research-ის თანახმად, მომხმარებლებს ასი მილიონი სმარტ-საათის გამოყენების საშუალება მიეცემა.

ბელის ამოცანაში შედის იმის უზრუნველყოფა, რომ მსოფლიოში მიკროპროცესორების უმსხვილესმა მწარმოებელმა ყველა ამ აქსესუარისკენ გზა გაიკვალოს. ამჟამად ეს უმეტესწილად გულისხმობს საათებს, სადაც Intel-ი ჩამორჩება. Apple-ი თავის საათში Intel-ს არ გამოიყენებს (Intel-ი არ არის არც

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

კომპანია

HEWLETT-PACKARD

მისი ახალი 3D პრინტერი, მყარი ობიექტების შესაქმნელად, ძველ და კარგად ნაცნობ ჭავჭავურ ტექნოლოგიას იყენებს აბრეშუმის ძაფის ნახევარი სისქის სიმუსტით – და ამას ათვერ უფრო სწრაფად აკეთებს, ვიდრე დღეს ბაზარზე არსებული ნებისმიერი მანქანა.

იდეა

მობილური ტექნოლოგია მსოფლიოს შიგნით

ტელეფონებსა და პლანშეტებზე საყიდლად განყული ხარჯები ამჟამად მომხმარებლების მიერ ელექტრონიკაზე დახარჯული თანხების ნახევარს შეადგენს. დისპლეების ინდუსტრია, ყოველწლიურად, დედადამინაზე მცხოვრებ ყოველ ზრდასრულ ადამიანს ერთ კვადრატულ ფუნტ მინას მიჰყიდის. ბეჭდური მედია და სამაგიდო კომპიუტერები ჯერჯერობით შეფერხებას განიცდის.

პირთვნიება ტიმ კუკი

ტექნოლოგიური სფეროს ყველაზე ძლიერი აღმასრულებელი აღმონიდა გეი, აღიარა რა ის, რასაც ბევრი ეჭვობდა. მან ასევე უწოდა თავის თავს „სამხრეთის შვილი“. მან ყოველმხრივ გაიმარჯვა.

Samsung Gear-ის და არც Moto 360-ის სმარტ-საათებში). მათ მაგივრად, ბელი ისეთ არატექნოლოგიურ კომპანიებზე ფოკუსირებას გეგმავს, რომლებმაც იციან, როგორ შექმნან პროდუქტები, რომლებსაც ხალხი მართლაც ატარებს, მაგრამ, ამავე დროს, ელექტრონულ სქემებთან დაკავშირებით დახმარება სჭირდებათ. ის ძიებას ჯერ ისეთ ადგილებში ახორციელებს, რომლებიც თემატურად საკმაოდ შორსაა, ყოველ შემთხვევაში – ნახევარგამტარების კონსერვატიული მწარმოებელი გიგანტისთვის. სექტემბერში ბელი ნიუ-იორკის მოდის კვირეულის ღონისძიებაზე იოკო ონოსგან ორი ადგილის დაშორებით იჯდა. საბედნიეროდ, მას არ ეცვა თავისი ჩვეული უნიფორმა, რომელიც ფლოსტებისა და Tommy Bahama-ს მოკლემკლავიანი პერანგისგან შედგება. ამჟამად Intel-მა პარტნიორობა ისეთ კომპანიებთან დაამყარა, როგორცაა მოდის სახლი Opening Ceremony და საათების მწარმოებელი Fossil-ი – (ლუქს-კლასის სმარტ-საათების გამოსაშვებად), ასევე ყურსასმენების მწარმოებელ SMS Audio-სთან – ავტონომიურ კვებაზე მომუშავე ყურსასმენებთან დაკავშირებით, რომლებიც თქვენს გულისცემას თვალყურს ადევნებენ. მარტში მან ასევე ფიტნეს-ტრეკერების დამწყები სტარტაპი Basis-ი შეისყიდა, არსებული ინფორმაციის თანახმად – \$100 მილიონად.

ბელი, რომელიც Basis-ს მაჯაზე ატარებს, ამბობს: „არსებობს რეალური ზიანი. იგი ისეთ საქონელს მოაქვს, რომელიც არცთუ მაღალი ხარისხისაა, მაგრამ მეტისმეტად რეკლამირებულია. ასეთ შემთხვევაში ხალხი კითხულობს, – სულ ეს არის, რაც სატარებელი აქსესუარების ტექნოლოგიაში არსებობს?“ ჩვენ ამ შეხედულების გაბათილებას ვცდილობთ, რადგან თუ ამაზე მართლაც ბევრს იმუშავებ, შეგიძლია რაღაც ელევანტური, მოდური, უხილავი და ისეთი შექმნა, რაც შენთვის რაიმე არაჩვეულებრივს გააკეთებს“.

Apple-ისა და Palm-ის ყოფილმა აღმასრულებელმა, ბელმა, 2013 წლის სექტემბერში ჩამოყალიბებული New Devices Group-ისთვის თითოეული თანამშრომელი გულდასმით შეარჩია. სან-ფრანცისკოში არსებობს დიზაინის სტუდია, რომელსაც ჰანს მორიტიც მართავს.

იგი თითქმის ათი წლის განმავლობაში მზის სათვალეების მწარმოებლის, Oakley-ს, დიზაინის სფეროს ხელმძღვანელი იყო. სამეცნიერო განყოფილებას სტივენ ჰოლმსი მართავს, რომელიც Nike-დან დაიქირავეს, სადაც ის ფიტნეს-ტრეკერის, FuelBand-ის შექმნაზე მუშაობდა. Intel-ი საკუთარ ბიუჯეტზე ან თანამშრომლების რაოდენობაზე არ საუბრობს, მაგრამ ბელი ამბობს, რომ ის მცირე მასშტაბებს ინარჩუნებს და მას, როგორც „ძალიან კარგად დაფინანსებულ სტარტაპს“, ისე მართავს.

Intel-ის მუშაობა SMS Audio-ს ყურსასმენებზე სავარაუდო სტრატეგიული გეგმით დაიწყო, როდესაც ბელმა თავის სამეცნიერო ჯგუფს ბრძანება მისცა, შეეგროვებინათ სხვადასხვა ტექნოლოგიური კომპონენტები, რომლებსაც შეეძლოთ Intel-ის სატარებელ აქსესუარებში ემუშავა. ერთ დღეს რამდენიმე ინჟინერმა მას გულისცემის რიტმის დასაფიქსირებელი ოპტიკური სენსორით აღჭურვილი ყურსასმენების პროტოტიპი აჩვენა, მაგრამ მათ დიდი ყუთი ჰქონდათ, რომელიც ბატარეასა და ბლუთუს-რადიოს შეიცავდა. ბელის მოთხოვნით ინჟინრებმა ყურსასმენებს ბატარეა და ბლუთუსი მოაშორეს. რამდენიმე თვის შემდეგ ისინი ისეთი ყურსასმენების ნაკრებით დაბრუნდნენ, რომლებიც კვებას იღებდნენ და მონაცემებს სმარტფონის ყურსასმენების ჯეკის მეშვეობით გადასცემდნენ. Intel-ის მთავარმა აღმასრულებელმა დირექტორმა, ბრაიან კრზანჩიმა ეს ყურსასმენები CES-ზე – სამომხმარებლო ელექტრონიკის დიდ გამოფენაზე – 2014 წლის იანვარში წარადგინა და SMS Audio-ს ყურადღებას მიიქცია, რომელსაც კალათბურთელი კარმელო ენტონი და რეპერი 50 Cent უჭერენ მხარს. ამ მომენტიდან დაწყებული, ორმა კომპანიამ ამ პროდუქტზე ერთობლივი მუშაობა დაიწყო. Intel-მა მეცნიერული მხარე შემოიტანა, ხოლო SMS Audio-მ იცოდა, სწორი ფერებისა და სადენების სიგრძის შერჩევა, ყურსასმენების მორგება და სათანადო ხარისხის ხმის მიღება.

„ეს ძალიან მჭიდრო თანამშრომლობა იყო, ყუთზე წარწერის ჩათვლით, მაგრამ სინამდვილეში ეს მათი პროდუქტია, – ამბობს ბელი. – ჩვენ ილუზიები არ გვაქვს, რომ ამ სივრცეში, ბრენდის გარეშე, ამის გაკეთებას შევძლებ-





100
მილიონი

გამოყენებული სმარტ-საათი
2019 წლისთვის

დით“. SMS Audio-ს პრეზიდენტი, ბრაიან ნოუი ამბობს: „Intel-მა საცდელი სახელოსნო კორპორაციის შიგნით შექმნა და ვისაც არ უნდა მიეღო ეს გადაწყვეტილება, ის შესანიშნავია“.

ამ ბოლო დროს პერსონალური კომპიუტერების გაყიდვების საოცარი ზრდის მიუხედავად, რომლებიც მისთვის კვლავ შემოსავლის უმსხვილეს ნაწილს წარმოადგენს, Intel-ს არ შეუძლია მომავალ დიდ ბუმს ისე გამოაკლდეს, როგორც ის ადრეულ ეტაპზე მობილური ტექნოლოგიების ათვისებას გამოაკლდა. მისი საერთო შემოსავალი მესამე კვარტალში, გასულ წელთან შედარებით, 9%-ით \$9,2 მილიარდამდე გაიზარდა, მეტწილად მონაცემთა შენახვის ცენტრების სწრაფად მზარდ ბიზნესში მისი მონოპოლიის გამო. მობილური ტექნოლოგიის სფეროში Intel-ი მასიურ ფულად თანხებს კვლავ კარგავს: \$1 მილიარდი უკანასკნელ ფინანსურ კვარტალში და \$3,15 მილიარდი საერთო ჯამში 2013 წლისთვის. ერთი ნათელი წერტილია „საგნების ინტერნეტი“ ბიზნესგანყოფილება, რომელიც ჩიპებსა და პროგრამულ უზრუნველყოფას სამრეწველო გამოყენებისთვის ყიდის და, რომელიც, გასულ კვარტალში 14%-ით გაიზარდა (შემოსავალმა \$530 მილიონი შეადგინა).

დიდი ხნის განმავლობაში, მობილურ სამყაროში Intel-ის შესახებ ჩამოყალიბებული აზრი მდგომარეობდა იმაში, რომ მას არ შეეძლო მდგარიყო ისეთი კომპანიების გვერდით, როგორიცაა Qualcomm-ი და ARM Holdings-ი, რომლებიც უფრო დაბალი ენერგომომხმარებლის ჩიპებს აწარმოებენ. მობილური მოწყობილობები და სატარებელი აქსესუარები დაბალ ენერგომომხმარებას აფასებენ – და ეს ჩიპები უფრო დაბალი რენტაბელურობით იყიდება, ვიდრე სერვერული ჩიპები, რომლებსაც Intel-ი ყიდის. Qualcomm-ის პროცესორებმა, Snapdragon-ის, Samsung-ის, Motorola-ს, LG-სა და Timex-ის ახალი სმარტ-საათების უმეტეს ნაწილში დიდი

აღიარება მოიპოვეს. ბელი და მისი გუნდი დაბალი ენერგომომხმარების მქონე ჩიპებისა და ჩაშენებული პროგრამული უზრუნველყოფის ახალ ნაკრებებზე მუშაობენ. მათი დანერგვა Intel-ის ყველა პარტნიორისთვის ასევე შესაძლებელია. ის იმედოვნებს, რომ 2015 წელს ექნება ისეთი რამ, რასაც მსოფლიოს წარუდგენს.

მაღალი, გაწეწილი ვარცხნილობის მქონე და, როგორც წესი, ფლოსტებში ჩაცმული ბელი ნულიდან დაწყებისა და შემდეგ ჩვენი დროის უმსხვილესი სამომხმარებლო პროდუქტების შექმნის ხელოვნებაში უდიდესი გამოცდილების მქონეა. Apple-ში თავისი 17-წლიანი ყოფნის პერიოდში, iPhone-ზე, iMac-ზე, AirPort Express-სა და Apple TV-ზე მუშაობისას, ის კომპანიის აღმავლობის უშუალო მონაწილე გახლდათ. მან Apple-ი 2007 წელს იმ იმედით დატოვა, რომ ფინანსურ კრიზისში აღმოჩენილ Palm-ში მდგომარეობას გამოასწორებდა. „ეს იყო ყველაზე ძნელი რამ, რაც კი ოდესმე გამიკეთებია“, – ამბობს ბელი Apple-დან წასვლასთან დაკავშირებით თავისი გადაწყვეტილების შესახებ. სამწუხაროდ, მან მეორედ წარმატებას ვერ მიაღწია. 2010 წელს Palm-მა დამარცხება აღიარა და Hewlett-Packard-ის მიერ \$1,2 მილიარდად იქნა შესყიდული.

Palm-ის გაყიდვის შემდეგ, ბელი Intel-ში გადავიდა მობილურ პროექტზე სამუშაოდ, რომლის შინაარსიც, მისი გაუქმების მიუხედავად, კვლავ საიდუმლოდ რჩება. ის მობილური ჩიპების განყოფილების უფროსი იყო, სანამ 2013 წლის მაისში კრზანიჩმა ის New Devices Group-ის ხელმძღვანელად არ დანიშნა, მას შემდეგ, რაც Intel-ის სამეთვალყურეო საბჭომ მთავარ აღმასრულებელ დირექტორს დაავალა დარწმუნებულიყო, რომ Intel-ი ტექნოლოგიის სფეროს შემდეგ დიდ ბუმში, ყველაფრის მიუხედავად, მონაწილეობას მიიღებდა. ამჟამად ბელი თავისი განყოფილების შემოსავლიანობაზე არ ღელავს – თუმცა გარკვეულ მომენტში, ეს მისი მიზანია. ის მეტისმეტად დაკავებულია ისეთ მეთოდებზე მუშაობით, როგორცაა ინტელექტუალური ასისტენტები ღრუბელში (ქსელში) და მუდმივად სადღაც ახლოს მყოფი უსადენო დატენის სასწაული. მათი საშუალებით ადამიანები ტექნოლოგიასთან ურთიერთობას შეძლებენ: „მე ყოველდღე ვფიქრობ კიდევ 15 რამზე, რისი გაკეთებაც შეგიძლია, მაგრამ ჩვენ ფოკუსირება უნდა მოვახდინოთ“.

დასკვნითი აზრი



„ტექნიკის სფეროში გასული წლის წარუმატებლობას მე აღვიქვამ, როგორც შემდეგი წლის ხელახალი მცდელობის შესაძლებლობას“.

– **გორდონ მური**





ფოტო: FELIX

ბოხოვ, ელექტროშოკი მუსროლე, კმაო!

Taser-ის ზრდის ახალი სტრატეგიის მიხედვით, ის პოლიციელებისთვის Dropbox-ად უნდა იქცეს.

ავტორი: კაშვირ ჰილი

Taser-ის CEO რიკ სმიტი ახდენს ახალი ელექტროშოკერისა და მისი \$599-იანი Axon-ის საპოლიციო კამერის მოდელირებას, რომელიც სათვალეზეა მიმაგრებული.

როდესაც რიკ სმიტი თვითმფრინავშია და გვერდით მჯდომი მისი საქმიანობის შესახებ ეკითხება, ის, როგორც წესი, ბუნდოვნად პასუხობს: „მე სამრეწველო ელექტრონიკას ვყიდის“. მან იცის, თუ აღიარებს, რომ ის Taser International-ის დამაარსებელი და მთავარი აღმასრულებელი დირექტორია, მან უნდა გაუძღოს ფრენას, რომლის დროსაც ჩათრეული იქნება გაცხარებულ კამათში კავალერი პოლიციელების, გულის შეტევით სიკვდილის შემთხვევებისა და ვიღაც მეგობრის ან ბიძაშვილის შესახებ, რომელსაც მკვრდში მისი ერთ-ერთი 50 000-ვოლტიანი ელექტრული იარაღიდან ეს-

როლეს. „ეს დამღლელია“, - ამბობს ის. ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ 44 წლის დირექტორს რცხვენია იმის, რაც შექმნა. სმიტი დარწმუნებულია, რომ Taser-ის 750 ათასმა ელექტროშოკერმა, რომლებიც მან 21 წლის განმავლობაში გაყიდა, ცეცხლსასროლი იარაღის გამოყენების თავიდან აცილებით, 100 ათასი სიცოცხლე გადაარჩინა. „ცეცხლსასროლი იარაღით ყოველწლიურად გამოწვეული შემამოფოთებელი რაოდენობის სასიკვდილო შემთხვევა უზარმაზარი სოციალური პრობლემაა. მე ვიფიქრე, რომ, თუ მისი გადაჭრა ისეთი გზით მოხერხდებოდა, რომელიც ფასეულობას შექმნიდა, ეს დიდი ბიზნესი იქნებოდა“.

და ასეც არის. ბოლო 12 თვის განმავლობაში კომპანიამ \$148 მილიონი შემოსავლიდან \$17 მილიონი წმინდა მოგება მიიღო, მაგრამ პრობლემა ის გახლავთ, რომ ელექტროშოკერის გაყიდვები არ არის ისეთი შოკისმომგვრელი, როგორც კომპანიას სურს - გაყიდვა ამ დრომდე წელიწადში მხოლოდ 17%-ით იზრდებოდა. თვითმფრინავში სმიტი Taser-ის ახალ მზარდ ბიზნესზე, სხეულზე სატარებელ კამერებსა და ციფრული ვიდეოს შენახვაზე უფრო დიდი სიამოვნებით ისაუბრებდა: ეს არის \$599-ის ღირებულების ნეკა თითის ზომის კამერა, რომელიც ოფიცრის სათვალეზე მაგრდება; და \$399-ად - სათამაშო კარტის ზომის მკერდზე სატარებელი ვერსია. სხეულზე სატარებელი კამერები უკვე წლებია, რაც არსებობს - Taser-მა მათი წარმოება 2009 წელს დაიწყო - მაგრამ ისინი პოლიციის განყოფილებების 15%-ზე ნაკლებს აქვს. ეს რიცხვი სულ მალე 100%-მდე გაიზრდება, - ამბობს სმიტი. ეს ფაქტი მნიშვნელოვანია სამართალდამცავი ორგანიზაციის უამრავი თანამშრომლისთვისაც, რომლებიც ამ ზაფხულს, მისურის შტატის ქალაქ ფერგიუსონში, ოფიცერ დარენ უილსონის მიერ მაიკლ ბრაუნის სასიკვდილოდ დაჭრის გამო არიან შემოფოთებულნი. „მე კამერების შესახებ აზრი შევიცვალე“, - ეუბნება Seattle Times-ს სიეტლის პოლიციის ოფიცრების პროფკავშირის პრეზიდენტი რონ სმიტი, რომელიც დიდი ხნის განმავლობაში კამერას თავს არიდებდა. „მე მჯერა, ოფიცერ უილსონს კამერა რომ ეტარებინა, ჩვენ არეულობები და დარღვევები ალბათ არ გვექნებოდა“.

სხეულზე სატარებელი კამერების გაყიდვები Taser-ის შემოსავლის მხოლოდ 10%-ს შეადგენს, მაგრამ ფერგიუსონის მოვლენების შემდგომ კვირებში მისი აქციები 50%-ით გაიზარდა. კამერების შესყიდვასთან დაკავშირებით სმიტმა ინტერესის ზრდა დაინახა, მაგრამ ჯერჯერობით არც ისე მნიშვნელოვანი. ამასობაში მისი მთავარი კონკურენტი, სხეულზე სატარებელი კამერების კერძო მწარმოებელი, Viewu აცხადებს, რომ სექტემბერში, ფერგიუსონის მოვლენების შემდეგ, შემოსავლის გაყიდვების ორნიშნა და სატესტო ერთეულებზე მოთხოვნების 70%-იანი ზრდით, საკუთარი რეკორდი მოხსნა.

Taser-ისთვის აპარატული უზრუნველყოფა, ფაქტობრივად, შემოსავლის სამყაროში მთავარი შესავლელია: ეს არის მისი მონაცემების

ღრუბელში (ქსელში) შენახვის სერვისი, სახელწოდებით Evidence.com-ი, რომელსაც, ერთ ოფიცერზე გაანგარიშებით, ერთ თვეში, \$15-დან \$55-მდე შეუძლია მოიტანოს. სააგენტოების 75%-მა, რომლებმაც გასულ კვარტალში კამერები შეიძინეს, უარი თქვეს ვიდეომასალის საკუთარ სერვერებზე შენახვისგან და Evidence.com-ზე დარეგისტრირდნენ. ახალი ორლეანის პოლიციის დეპარტამენტმა, რომელმაც Taser-ის სხეულზე სატარებელი 420 ცალი Axon-ის კამერა ექსპლუატაციაში გაუშვა, ხუთი წლის ვადით, \$1,4 მილიონი გამოყო. კამერები \$300 ათასზე ნაკლები დაჯდა; მათში გადახდილი თანხის დიდი ნაწილი მონაცემთა შენახვის საფასურია.

სმიტი Evidence.com-ს უწოდებს „Dropbox-ს პოლიციელებისთვის“ და თავის შტატში სილიკონის ველის ინტელექტუალურ იყვანს, Facebook-ის ყოფილი ტექნიკური დირექტორის, ბრუტ ტელიორისა და სახელგანთქმული ინვესტორ-მეცენატის (დამწყები კომპანიების ინვესტორის) ჰაიდი პარტოვის ჩათვლით. გასულ წელს პარტოვიმ სმიტს ურჩია „სოციალური ფოტოალობის“ სტარტაპის, Familiar-ის, შესყიდვა, და მის მთავარ აღმასრულებელ დირექტორს, მარკუს უომეკს დააგალა, Evidence.com-ი გამოსაყენებლად მოხერხებული გაეხადა და დანაშაულის ადგილის ფოტოების ორგანიზებისთვის აპლიკაცია შეემუშავებინა.

პოლიციელებს ჩვენზე მეტად არ უყვართ, როდესაც ვიდეოს უღებენ, მაგრამ სხეულზე სატარებელი კამერების ეფექტის შესახებ მცირერიცხოვანი გამოკვლევები მოქალაქეთა მხრიდან ჩივილის რაოდენობის მნიშვნელოვან შემცირებას აჩვენებს. კემბრიჯის უნივერსიტეტთან პარტნიორობით, კალიფორნიის ქალაქ რიალტოს პოლიციის დეპარტამენტმა Taser-ის კამერების გამოყენებისას აღმოაჩინა, რომ პირველ წელს, 2012-ში, ოფიცრების მიერ ძალის გამოყენების შემთხვევებმა 60%-ით იკლო, ხოლო მოქალაქეთა საჩივრები პოლიციის წინააღმდეგ 88%-ით შემცირდა. რიალტოს პოლიციის უფროსი ტონი ფარარი FORBES-ს უყვება, რომ კამერების გამოყენების მეორე წელს პროგრესი ნაკლებად მკაფიო, მაგრამ კვლავ შთამბეჭდავი იყო, რადგან თავდაპირველ მონაცემებთან შედარებით, ძალის გამოყენების შემთხვევები 46%-ით შემცირდა, ხოლო მოქალაქეთა საჩივრები - 83%-ით. მესის პოლიციის დეპარტამენტის კიდევ ერთმა

ერთწლიანმა კვლევამ გამოავლინა, რომ კამერის მატარებელ 50 ოფიცერს, უკამეროებთან შედარებით, საჩივრების მთელი რაოდენობის მესამედი ჰქონდა მიღებული და რომ ამ ოფიცერების მისამართით ძალის გამოყენებასთან დაკავშირებით, 75%-ით ნაკლები საჩივარი დაფიქსირდა, ვიდრე წინა წელს.

Taser-ი ქმნის და აწყობს ყველაფერს, რასაც არიზონის ქალაქ სკოტსდეილში, თავის ფუტურისტულ სათავო ოფისში ყიდის. ბრენდის 100 ათასი კვადრატული ფუტის ფართობის ტაძარი მრგვალი, ორი მინის კედლით გარშემორტყმულ ბრწყინვალე ვერცხლისფერ კოშკს წარმოადგენს. 40 ფუტი სიმაღლის მოძრავ სახურავებზე გამოფენილია პოლიციელების გიგანტური ფოტოები Taser-ით (ელექტროშოკერით) ხელში. ლითონის კარი ბრუნავს, მომენტალურად იღება და იკეტება, სტუმარს კი ირიდოს, კანერის წინ ჩუმ, ლურჯ მრგვალი ოთახში ტოვებს. ამ პორტალის იქით, მაღლა მიმართული 40-ფუტიანი ატრიუმი ურთიერთგადამკვეთი მოვერცხლისფრო-ნაც-რისფერი პოდიუმებით. როდესაც მოსამზადებელი სკოლა მუშაობს, ჰაერს ტკაცანის ხმა ავსებს – აქ მომხმარებლები და თანამშრომლები ელექტროშოკს საკუთარ თავზე გამოცდიან. საზოგადოებასთან ურთიერთობის განყოფილების უფროსი, სტივ ტატლი სხვადასხვა მოდელის ეფექტს აღწერს ისე, როგორც სომელიე აღწერს ღვინოებს. „M26-ს ძლიერი დარტყმა ჰქონდა. ის მტკივნეული იყო, – ამბობს ის, – მაგრამ ახალი მოდელები გაუმჯობესებულია. შოკი ეფექტური“.

Taser-ი ვიდეოკამერებს 2006 წლის შემდეგ ყიდის, როდესაც მან მათი მოთავსება თავის იარაღზე დაიწყო, რათა იმ დროს ფართოდ გავრცელებული სასამართლო პროცესებისთვის მეთისმეტად გულმოდგინე პოლიციის ოფიცრების წინააღმდეგ მტკიცებულება უზრუნველყო. სამწუხაროდ, ის, შოკერის ზემოქმედების ქვეშ მოხვედრილი ხალხის ვიდეოკოლაჟს, მეტწილად, უბრალოდ წარმოადგენდა.

2007 წელს სტივ უორდი, სიეტლის პოლიციის ყოფილი ოფიცერი და Taser-ის მარკეტინგის განყოფილების უფროსი, კომპანიას გამოეყო და

Viewu შექმნა, რომელმაც პირველად \$900-იანი პეიჯერის ზომის კამერა გამოუშვა. იგი ოფიცრის უნიფორმაზე მავრდებოდა და პლასტმასის პანელის ქვემოთ ჩამოწვევით ითვებოდა. Taser-მა მას საფირმო საიდუმლოების მითვისებისა და კონტრაქტის დარღვევისთვის უჩივლა. საბოლოო ჯამში, დავა მოგვარდა. როდესაც Taser-მა თავისი საკუთარი, სხეულზე სატარებელი კამერა გამოუშვა, ეს იყო უხეში, სამი ნაწილისგან შემდგარი სისტემა, რომელიც თითქმის \$2000 ღირდა. „ხალხს ის არ მოეწონა, – ამბობს სმიტი. – ჩვენ ალბათ სულ 200 ცალი გავყიდეთ“. Viewu გაცილებით უფრო წარმატებული იყო. 16-კაციანმა ფირმამ შვიდ წელიწადში 44 000 კამერა გაყიდა – დაახლოებით, \$30 მილიონის ღირებულების. Taser-ს თავისი უფრო პატარა Axon-ის მოდელები 2012 წლამდე არ გამოუშვია. მას შემდეგ მან ისინი 20 000-ის ოდენობით გაყიდა.

Taser-ი ცდილობს, ადამიანური შეცდომებისგან დაცვის მეთოდები შეიმუშაოს და ამ გზით თავისი კამერები Viewu-ს კამერებთან შედარებით უფრო მიმზიდველი გახადოს. კერძოდ, ეს შეეხება პოლიციელებს, რომლებსაც მათი ჩართვა ავიწყდებათ ან მათ თიშავენ იმ შემთხვევაში, როცა ასე არ უნდა მოიქცნენ. Taser-ის პროგრამული უზრუნველყოფა აქტივობის ჟურნალს აწარმოებს, რომლის გადახედვაც ხელმძღვანელს შეუძლია, რათა განსაზღვროს, კამერაში ბატარეა დაჯდა, თუ ის ხელით გამორთეს. სხვა კომპანიების პროდუქციაში ეს ნიუანსები გათვალისწინებული არ არის.

ოქტომბერში Taser-მა გამოაცხადა ფუნქციის შესახებ, რომელიც კამერებს 30 ფუტის რადიუსში დისტანციურად ააქტიურებს ისეთი მექანიზმების საშუალებით, როგორცაა პოლიციელის მანქანის ფარების ჩართვა. ოდესმე ოფიცრის გულისცემის არჩარების მიზეზი შესაძლოა „ჩართვის“ ღილაკი გახდეს. „თქვენი ოფიცრად მიღების შემთხვევაში თქვენ გადმოგაცემთ ცეცხლსაროლი იარაღი, ელექტროშოკერი, ბეიჯი და კამერა“, – ამბობს სმიტი. ის იმედოვნებს, რომ კამერა Taser-ის მიერ იქნება დამზადებული. ❄

დასკვნითი აზრი



რეალობა ისაა, რომ ჩვენს ჩვენს საკუთარ სარეცხს არ ვრეცხავთ. ის უბრალოდ კიდევ უფრო ჭუჭყიანდება. – ფრენკ სერპიკო

გაჭიები, რომლებიც გვიყვარს

მოგულის სათვალე



გაფართოებულ რეალობასთან დაკავშირებული მთელი აჟიოტაჟი Google-ის გარშემო ხდება, მაგრამ Oakley-მ თავისი მინაზე მაპროეცირებული დისპლეის მქონე სათხილამურო სათვალე, Airwave-ი, Glass-ის დებიუტამდე ერთი წლით ადრე გამოუშვა. ამჟამად მან Airwave-ი (\$649, oakley.com) განაახლა, – ის გაუმჯობესებული გრაფიკით გამოირჩევა და მისი ბატარეის მუშაობის ხანგრძლივობაც მეტია – მაგრამ ყველაზე ძლიერი აპლიკაცია უსადენო შეწყვილება Garmin-ის VIRB Elite ექვენ-კამერასთან (\$399, garmin.com), რომელიც საშუალებას გაძლევთ, თქვენი გარბენის ჩანაწერი (და GPS ინფო) პირდაპირ Airwave-ის დისპლეიზე გადასცეთ. სათხილამურო ხელთათმანებით ტელეფონის ხელში ალება თქვენ აღარ დაგჭირდებათ; Garmin-ის აპლიკაცია დისპლეიზე უბრალოდ გახსენით და მომენტალურად დათვალაიერეთ ის, რისი გაცონტროლებაც კამერის შეხების გარეშე შეგიძლიათ. Airwave-ს წინასწარ ჩატვირთული ბილიკების რუკები აქვს, ასევე Airwave-ით აღჭურვილი თქვენი მეგობრების თვალყურის დევნება შეუძლია. მისი „ხტომის ანალიზი“ თქვენს სიმაღლეს და ჰაერში ყოფნის დროს გამოიანგარიშებს და ის მუსიკას, ბლუთუსის მეშვეობით, აიფონიდან ან ანდროიდიდან გადმოსცემს.

„მოსმენების გასაღები“ პარტოან ჟღარუნობს

პარლამენტში „მოსმენების“ თემა აქტიურად განიხილებოდა, თუმცა ფართო საზოგადოებას არ ჰქონია შესაძლებლობა, ამ დისკუსიებში „მოსმენების გასაღების“ ტერმინის უკან მდგარი მნიშვნელობა ამოეკითხა. აღნიშნული საკითხის შესახებ Forbes-ი გაესაუბრა კახა კილაძეს, რომელიც საქართველოს, უკრაინისა და ყაზახეთის მობილური ოპერატორების ტექნიკური დირექტორი გახლდათ, ამჟამად კი ყირგიზეთის NUR Telecom-ს ამავე მიმართულებით ხელმძღვანელობს.

ავტორი: მაია მირიჭანაშვილი



ფოტო: SHUTTERSTOCK

გვიანტერესებს თქვენი მოსაზრება ტელეფონის მოსმენებთან დაკავშირებით - მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ეს აუცილებელია ქვეყნის უსაფრთხოებისათვის?

ეს პროცესი, გვინდა თუ არა ამის აღიარება, ქვეყნის უსაფრთხოების განუყოფელ კომპონენტს წარმოადგენს. იგი უზრუნველყოფს ქვეყნის უსაფრთხოებას კავშირგაბმულობის ქსელებისა და მონაცემთა გადაცემის დონეზე. მით უმეტეს ეს აუცილებელია ჩვენს დროში, როდესაც ტელეფონი და ინტერნეტი დედამიწის მოსახლეობის უდიდესი ნაწილის ურთიერთობის ძირითად საშუალებას წარმოადგენს.

რამდენად სწორად მიგაჩნიათ ტერმინი „მოსმენების გასაღები“? როგორია რეალური სურათი?

სიმართლე გითხრათ, პირველად ასეთი ტერმინი საქართველოში გავიგე. შემიძლია მხოლოდ ვივარაუდო, რომ ამ ტერმინის ქვეშ იგულისხმება მოსმენების უფლების ფლობა. ჩემი პირადი პრაქტიკიდან გამომდინარე, ასეთი უფლება ყოველთვის ჰქონდა კომპეტენტურ ორგანოებს, ოპერატორი კი, კანონის საფუძველზე, აძლევს მათ მოსმენების წარმოების აპარატურულ საშუალებას.

მედიასაშუალებები ხშირად აღნიშნავენ, რომ ოპერატორებს არ უნდათ ე.წ. „მოსმენების გასაღების“ ფლობა (უფრო ზუსტად, ამ ინფორმაციის მათ მიერ გაცემა). რასთანაა ეს დაკავშირებული?

გეთანხმებით, ჩემი აზრით, ეს გამოწვეულია იმით, რომ ოპერატორს არ სურს პასუხისმგებელი იყოს ინფორმაციის „გაუონვის“ შემთხვევაში. გარდა ამისა, ამ „გასაღების“ ოპერატორისთვის გადაცემა გამოიწვევს კიდევ უფრო მეტ დანახარჯებს ოპერატორის მხრიდან.

თქვენი აზრით, როგორ უნდა იყოს დარეგულირებული ეს საკითხი, რათა საერთაშორისო ნორმებს შეესაბამებოდეს და ადამიანის უფლებების დარღვევის საშუალებას არ იძლეოდეს?

ჩემი აზრით, ეს საკმაოდ ძნელი დასარეგულირებელია (მით უმეტეს ისეთ ქვეყანაში, სადაც კომპეტენტური ორგანოების მიმართ ნდობის ფაქტორი კითხვის ნიშნის ქვეშ დგას). ერთი კი ცხადია, რომ ნებისმიერი მოსმენა უნდა ხორციელდებოდეს მხოლოდ და მხოლოდ სასამართლოს დადგენილების საფუძველზე. რაც შეეხება ამ დადგენილების მართებულ შესრულებას - ალბათ სახელმწიფოში უნდა იყოს ორგანო, რომელიც გააკონტროლებს, თუ რამდენად კანონიერია კომპეტენტური ორგანოების მიერ წარმოებული მოსმენები.

სისტემაში, როგორც წესი, გათვალისწინებულია მასში შესვლისა და ამოცანის დაყენების კონტროლი (სისტემაში შესვლისათვის გამოიყენება ე.წ. Login-ი და პაროლი). ნებისმიერი შესვლა ფიქსირდება სისტემაში და დროის ნებისმიერ მომენტში შეიძლება იმის ნახვა, თუ ვინ, რა დროს შევიდა და რა ქმედებები აწარმოა. მიუხედავად ამისა, მაინც ხდება კანონის დარღვევა და ამის ძალიან ბევრი მაგალითი არსებობს არა მარტო საქართველოში.

თქვენს 20-წლიან პრაქტიკაში თუ ყოფილა შემთხვევა, როცა სერიოზული დანაშაული გახსნილა მოსმენის საშუალებით?

ოფიციალური ინფორმაცია ამის შესახებ არ არსებობს, ისე კი... კერძო საუბრებიდან ვიცი, რომ საკმაოდ დიდი ნაწილი გახსნილი დანაშაულებისა სწორედ მოსმენის სისტემებზე მოდის.

საქართველოში მოსასმენი აპარატურის შესადენი ხარჯი ვინ უნდა გაიღოს, ოპერატორმა თუ სახელმწიფომ?

სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვანაირად არის ეს საკითხი გადაწყვეტილი. ზოგ ქვეყანაში, როგორცაა, მაგალითად, ყაზახეთი, მთელ სისტემას ოპერატორი ყიდულობს. რუსეთის ფედერაციაში, ტაჯიკეთსა და ევროპის უმრავლეს ქვეყანაში, მართვის პულტს ყიდულობს სახელმწიფო (კომპეტენტური ორგანოები), ხოლო დანარჩენ სისტემას - ოპერატორი.

აშშ-ში ეს სისტემები უკვე ინტეგრირებულია ოპერატორის აპარატურაში და კომპეტენტური ორგანოები მხოლოდ გარკვეულ კომპონენტებს (ამოცანებიდან გამომდინარე) ყიდულობენ ბიუჯეტის ხარჯზე.

რაც შეეხება საქართველოს, მიჭირს ერთპიროვნულად რამის თქმა. ალბათ ეს სახელმწიფოს პრეროგატივაა, გადაწყვიტოს, როგორი მოდელი უნდა იქნას არჩეული, მე როგორც ოპერატორს, მირჩევნია ეს სისტემა სახელმწიფომ შეიძინოს, ვინაიდან ეს სწორედ მას სჭირდება.

რა ჰქვია ამ აპარატურას და ვინ არიან მსოფლიოში მისი მწარმოებლები?

ასეთ სისტემებს მსოფლიოში Legal Interception Management System-ს (LI) ეძახიან. რუსეთის ფედერაციაში და დსთ-ის ქვეყნებში მიღებულია აბრევიატურა COPM (Система технических средств для обеспечения функций оперативно-розыскных мероприятий), რაც პრინციპში იგივეა.

დაახლოებით რა ღირს ეს აპარატურა და დამოკიდებულია თუ არა ფასი საბონენტო ბაზაზე, კომუტატორების რაოდენობაზე ან სხვა პარამეტრებზე?

სისტემის ღირებულება შეიძლება სხვადასხვა იყოს და დამოკიდებულია არა აბონენტების რაოდენობაზე, არამედ იმ ამოცანებზე, რომლებიც ამ სისტემის წინაშე დგას.

ამასთან აღსანიშნავია, რომ სისტემის რეალიზაციიდან გამომდინარე, ფასი ასევე შეიძლება სხვადასხვა იყოს. როგორც წესი, ასეთი სისტემების ფასი რამდენიმე ასეული ათასი ევროდან იწყება.

სად მონტაჟდება ეს აპარატურა და რა მანძილით შეიძლება დააშორო ის ოპერატორს?

მოსმენის აპარატურა ორი ნაწილისგან შედგება. ესენია მართვის პულტი და ტრაფიკის მოხსნის სისტემა. თეორიულად ეს აპარატურა შეიძლება განლაგდეს ნებისმიერ ადგილას, მაგრამ, როგორც წესი, ტრაფიკის მოხსნის სისტემა დგება ოპერატორის ძირითადი

აპარატურის გვერდით. მოსმენის სისტემის მონტაჟის, სერტიფიკაციისა და ექსპლუატაციაში შეყვანის შემდეგ იგი იბლომბება და ოპერატორს მასთან წვდომა მხოლოდ კომპეტენტური ორგანოს წარმომადგენლის თანდასწრებით აქვს. რაც შეეხება მართვის პულტს – როგორც წესი, იგი კომპეტენტური ორგანოს შენობაშია განლაგებული.

როგორ ხდება მიმდინარე საუბრის მოსმენა (Online) და როგორ იღებენ ძველ საუბრებს?

დავიწყეთ იმით, რომ მოსმენები სამ კატეგორიად იყოფა: ესენია ე.წ. სატელეფონო საუბრები, მონაცემები (ინტერნეტრაფიკი) და მოკლე ტექსტური შეტყობინებები (SMS).

სატელეფონო საუბრის მოსმენების შემთხვევაში, სატელეფონო სადგურთან ერთდება COPM-1 კონვერტორი. ამ კონვერტორზე მიეწოდება საეჭვო აბონენტის კონტროლზე აყვანის ბრძანება მართვის პულტიდან. შესაბამისად, აბონენტის გააქტიურების მომენტში (ანუ, როცა იგი ლაპარაკს იწყებს) ამ საუბრის ჩაწერა მიმდინარეობს. აღსანიშნავია, რომ ამ საუბრის პირდაპირი მოსმენაც შეუძლებელია და მოგვიანებითაც, უფრო დეტალური დამუშავებისათვის, ჩანაწერის აღდგენაც. ინტერნეტრაფიკის შემთხვევაში ხდება კონკრეტული IP მისამართის (ან სხვა რომელიმე უნიკალური პარამეტრის) კონტროლზე აყვანა. ამის შემდეგ საეჭვო აბონენტის მთელი IP ტრაფიკი იწერება მონაცემთა ბაზაში, საიდანაც ხდება საჭირო ინფორმაციის გამოთხოვა. ინფორმაციის მოხსნის მოწყობილობა ამ შემთხვევაში ერთდება ან ე.წ. SPAN პორტის, ან სპლიტერის მეშვეობით.

რაც შეეხება SMS-ებს, აქ ყველაფერი ანალოგიურადაა. აღსანიშნავია, რომ გარდა თვითონ მოსმენისა, ხდება აგრეთ-

ვე ისეთი სხვადასხვა სახის სტატისტიკური ინფორმაციის შეგროვება, როგორცაა აბონენტის „მობილურობა“ მის მიერ გამოყენებული მომსახურებებისა და ანგარიშსწორების (გადახდების) შესახებ.

ყველა ეს ინფორმაცია სისტემაში მიეწოდება ე.წ. „გარე წყაროებიდან“, როგორცაა ინფორმაციის მოხსნის სისტემა, მონაცემთა ბაზა, ბილინგის სისტემა (CDR ფაილები).

პირველი ორი კატეგორიის მოსმენის სისტემები აგროვებენ ინფორმაციას მხოლოდ კონტროლზე აყვანილი აბონენტის შესახებ. ამასთან, გამომდინარე სისტემის რეალიზაციიდან, როგორც წესი, ოპერატორი იღებს შეტყობინებას, რომ საეჭვო აბონენტის მონიტორინგი დაიწყო.

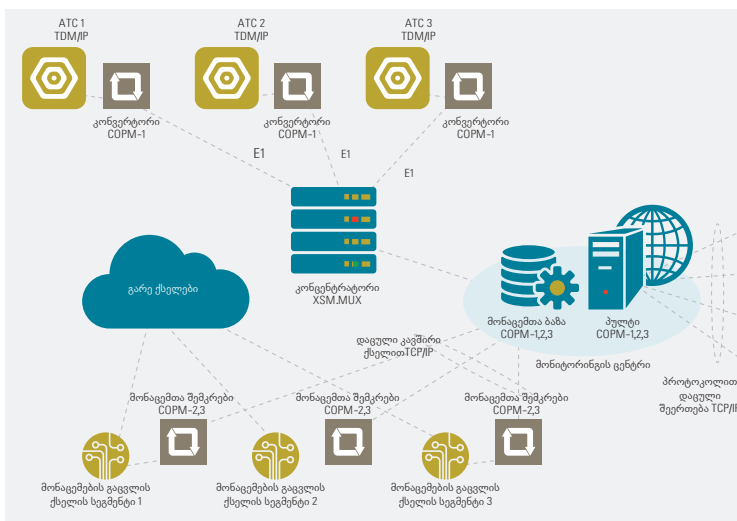
როგორც წესი, ყველა საუბრის მოსმენა აქაც არ ხდება, ვინაიდან ამისათვის საჭირო იქნება წარმოდგენილად დიდი მოცულობის მონაცემთა შენახვის სისტემების ქონა. მესამე კატეგორიის „მოსმენის“ შემთხვევაში (SMS) ხდება მონაცემთა პაკეტირება სპეციალურად განკუთვნილ მონაცემთა ბაზაში და შემდეგ ხდება საჭირო ინფორმაციის ამოღება ფილტრაციის მეშვეობით.

ძველი საუბრების მოსმენა მონაცემთა ბაზიდან ადრე კონტროლზე აყვანილი აბონენტის შესახებ ინფორმაციის „ამოწევის“ გზით ხდება.

რამდენი ხნით ინახავს ოპერატორი საუბრების ჩანაწერს?

ეს საკითხი რეგულირდება კანონით ოპერატიულ-სამძებრო საქმიანობის შესახებ და ეს სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვაა. როგორც წესი, საუბრების ჩანაწერი ინახება მინიმუმ სამი თვის განმავლობაში, ხოლო სტატისტიკური მონაცემები – სამი წლის ვადით.

მოსმენებისთვის ოპერატორთან მიერთების ტექნოლოგიური სქემა



ხშირად გაიგონებთ მოსაზრებას, რომ უსმენენ ყველას, ეს მართლაც ასეა?

ასეთი ეჭვები მუდამ არსებობდა და იარსებებს. თეორიულად ამის გაკეთება შესაძლებელია, მაგრამ პრაქტიკულად – ამისათვის საჭიროა წარმოდგენილად დიდი აპარატურული რესურსები. ამისათვის სისტემაში უნდა ხდებოდეს მთელი სააბონენტო ბაზის ტრაფიკის დამუშავება, ფილტრაცია. ასეთი აპარატურა ძალიან დიდ ადგილს და დიდ თანხებს მოითხოვს. როგორც წესი, ასეთი რამ არ ხდება.

საჭიროების შემთხვევაში შესაძლებელია არა მარტო საეჭვო აბონენტის მოსმენა, არამედ ყველა იმ აბონენტისაც, რომელთანაც საეჭვო აბონენტს ხშირი კავშირი აქვს. **F**

გვიპოვეთ
ყველგან:



facebook.com/
forbesgeo



twitter.com/
forbesgeorgian



youtube.com/
forbesgeorgian



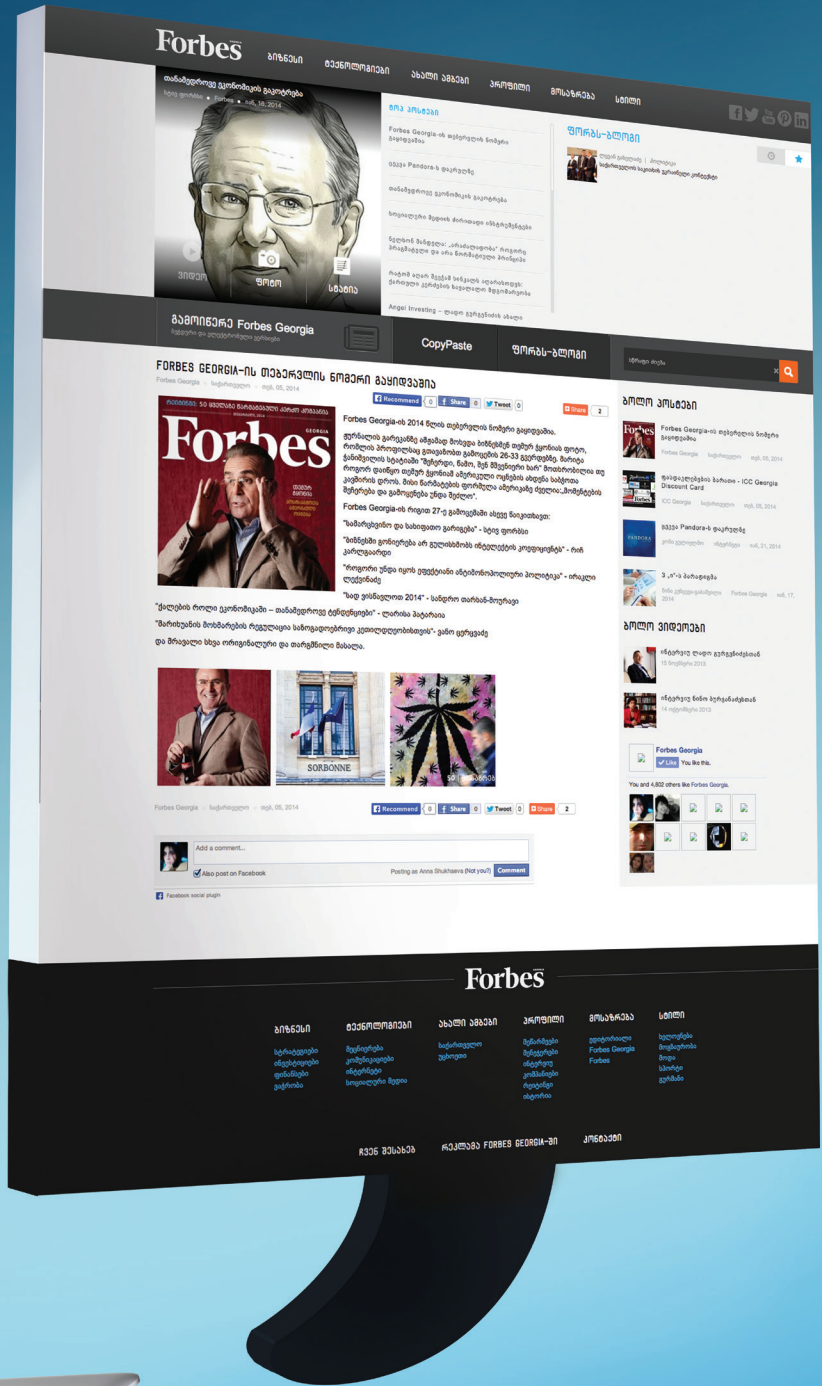
pinterest.com/
forbesgeorgia



linkedin.com/company/
forbes-georgia



instagram.com/
forbesgeorgia



გვეწვიეთ განახლებულ
ვებგვერდზე
www.forbes.ge



ტოპმენეჯერთა ფინანსური ბუშტი

გენერალურ დირექტორთა მიერ საკუთარი
თავისთვის გამოწერილი ხელფასები.



2008 წლის 15 სექტემბერი:

Lehman Brothers-მა, მსოფლიოს მეოთხე უმსხვილესმა ამერიკულმა საინვესტიციო ბანკმა, \$46-მილიარდიანი საბაზრო კაპიტალიზაციით, ამერიკის გაბანკროტების კოდექსის მე-11 მუხლის მიხედვით, გაკოტრების შესახებ გამოაცხადა. Lehman-ის 25 ათასმა თანამშრომელმა, მსოფლიოს სხვადასხვა ფილიალში, სამუშაო დაკარგა. ფინანსურმა კრიზისმა, რომელიც Lehman-ის მიერ განხორ-

ცივლებული საკრედიტო-დეფოლტური სვოპების მარცხს მოჰყვა, ინვესტორების მიერ აქციების სასწრაფო გაყიდვები გამოიწვია და ეკონომიკა ისე შეაყვია, რომ ის დღემდე აღდგენის პროცესშია. რიჩარდ ფალდი, Lehman Brothers-ის აღმასრულებელი დირექტორი, გაკოტრების წელს გადადგა, \$71.9 მილიონის ოდენობის ხელფასითა და კომპენსაციით. აღნიშნულ თანხაში მისი აქციები არ შედიოდა.

ანაზღაურების თვითრეგულირების კრახი

პრევალირებული თეორია, რომელიც მარეგულირებელ ჩარჩოებში ჯდება და რომლითაც აღმასრულებელი ხელმძღვანელობის ანაზღაურება განისაზღვრებოდა, ე.წ. „ოპტიმალური საკონტრაქტო ჰიპოთეზა“ იყო. ამ თეორიის მიხედვით, საკუთარი ანაზღაურების დადგენა ყველაზე კარგად თავად დირექტორებს შეეძლო. მათ თვითონ უნდა განესაზღ-

ვრათ საკუთარი „ანაზღაურების ოპტი-
მალური კონტრაქტი“ გამართლებული
რისკების გაწევის წასახალისებლად და
იმაში დასარწმუნებლად, რომ არაფექ-
ტიანად მომუშავე დირექტორებს ასეთ
ანაზღაურებას არავინ შესთავაზებდა.

„ოპტიმალური საკონტრაქტო ჰიპოთე-
ზა“ დირექტორებისთვის ანაზღაურების
ოპტიმალური კონტრაქტის დადების
უზრუნველყოფისთვის სამ მექანიზმს
ემყარებოდა:

**(1) ანაზღაურების პოლიტი-
კა** განისაზღვრებოდა კომპანიების
აღმასრულებელ საბჭოებში არსებული
არააღმასრულებელი დირექტორებისა-
გან დაკომპლექტებული ანაზღაურების
დამოუკიდებელი კომიტეტის მიერ, მათ-
თვის ხელმისაწვდომი ტრანზაქციების
ფარგლებში.

(2) საბჭოს გადაწყვეტილებებს
არეგულირებდა საბაზრო პირობები და
რეპუტაციის შელახვის საფრთხე, თუ
აღმოჩნდებოდა, რომ საბჭოს წევრები
თავიანთ თავს არაპროპორციულად
უხდიან.

(3) კორპორაციული ქმედებები,
როგორცაა აქციონერების უფლება-
მოსილება საჩივრების წარდგენაში,
დირექტორთა გათავისუფლება და გა-
დაადგილება, ახალი სპეციფიკური ვალ-
დებულებების შემოღება სპეციალური
რეზოლუციებით - დირექტორების მიერ
კომპანიების მიზნებზე არაორიენტირე-
ბული გადაწყვეტილებების პრევენციას
უზრუნველყოფდა.

სამწუხაროდ, კრიტიკა ამ მექანიზ-
მების ქმედითობასთან დაკავშირებით
„ოპტიმალური ანაზღაურების ჰიპოთე-
ზის“ დაცვის უზრუნველყოფისთვის,
მიჩქმალულ იქნა.

პირველ რიგში, ანაზღაურების
კომიტეტი იშვიათად იყო მართლაც
„დამოუკიდებელი“, რადგან არააღმას-
რულებელი დირექტორები ყოველთვის
ცდილობდნენ, აღმასრულებელ საბჭოს-
თან კარგი ურთიერთობა ჰქონოდათ.

მეორე, რეპუტაციის შელახვის საფ-
რთხე უმეტესწილად არ არსებობდა,
რადგან მსხვილი საჯარო კომპანიები
ერთმანეთს ეჯიბრებოდნენ იმაში, ვინ
უფრო გულუხვად გადაუხდიდა ღირებულ
სპეცილისტებს.

მესამე, უმეტეს იურისდიქციებში
აქციონერების როლი საკმაოდ ღიმი-
ტირებულად იყო მიჩნეული, რადგან
საბჭოებს ძალზე გრძელვადიანი კომერ-
ციული გადავადება ჰქონდათ მინიჭებუ-
ლი სასამართლოების მიერ საქმეების
მოსაგვარებლად. თვითრეგულაციებზე
დამყარებული „ოპტიმალური საკონტ-
რაქტო ჰიპოთეზის“ მარცხი ყველაზე
ნათლად ფინანსური კრიზისის დროს
გამოაშკარავდა. შემოსავლების კვლე-
ვის სამსახურმა - კვლევითმა ჯგუფმა,
რომელიც დასაქმების შესახებ მონა-
ცემებზე სპეციალიზირდება - განაცხადა,
რომ FTSE-100 ინდექსის კომპანიების
დირექტორებმა, თავიანთი საკუთარი
თანამშრომლების მიერ გამომუშავებულ
თანხასთან შედარებით, 120-ჯერ მეტი
იშოვეს. იმ დროს, როდესაც FTSE-100-ის
მუშაკების საშუალო წლიური ხელფა-
სი დაახლოებით \$42,500-ს შეადგენს,
საშუალო დირექტორს დაახლოებით \$5,1
მილიონს უხდიან. უმაღლესი ხელმძღვა-
ნელობის ანაზღაურება დიდ ბრიტანეთ-
ში, 2013-2014 წლებში, 21%-ით გაიზარდა,
იმ დროს, როდესაც საშუალო ხელფასმა
ინფლაციის ინდექსის შენარჩუნება ვერ
შეძლო. აქციონერების ქონების კიდევ
ერთი უზარმაზარი დანაკარგი გამოწვე-
ული იყო ე.წ. „ოქროს ხელის ჩამორთმე-
ვით“ (სამსახურიდან დათხოვნა დიდი
კომპენსაციებით), რომელიც პრაქტი-
კულად დირექტორების დაჯილდოებაა
მარცხისთვის. დათხოვნის კომპენსაცი-
ის მოცულობები გაცილებით აღემატება
მათ მიერ შეტანილი წვლილის დონეს.

Tesco-ს მთავარმა აღმასრულებელმა
დირექტორმა მიზნობრივი მაჩვენებლებ-
ის შეუსრულებლობის შემდეგ თავისი
ბონუსი საჯაროდ დაგმო, მაგრამ თანამ-

დებობიდან გათავისუფლების შემდეგ
£1.7 მილიონი მიიღო, სხვა შეღავათების
გამოკლებით.

როდესაც Barclays-ი LIBOR-ის მან-
ვენებლის მანიპულირებისთვის \$450
მილიონით დააჯარიმეს, მთავარმა
აღმასრულებელმა დირექტორმა, ბობ
დაიმონდმა, იძულებითი გადადგომის
პირობებში დათხოვნის კომპენსაცია
\$30-50 მილიონის ოდენობით მიიღო.

მიმდინარე ნორმატიულ- სამართლებრივი ბაზა

დიდი ბრიტანეთი, აშშ და ევროპა
კორპორაციული მართვის რეფორმე-
ბის აუცილებლობის მნიშვნელობას
ხაზს უსვამდნენ, მაგრამ, ჯერჯერობით
მხოლოდ დიდმა ბრიტანეთმა მისცა
დასაწყისი ყველაზე ამბიციურ შეთავა-
ზებებს იქ დარეგისტრირებული საჯარო
კომპანიებისთვის. ევროპული კომისიის,
აშშ-ის ფინანსთა სამინისტროსა და ფი-
ნანსური მეთვალეურების სამმართვე-
ლოს მიერ გამოქვეყნებულ ანგარიშებში
მნიშვნელოვანწილად დაგმობილი იყო
„ოპტიმალური საკონტრაქტო ჰიპო-
თეზის“ ეფექტიანობა და მოყვანილი
იყო მოსაზრებები ახალი მოდელის
- „სამენჯერო უფლებამოსილების
მიდგომის“ სასარგებლოდ. ამ თეორი-
ის მიხედვით, დირექტორები რენტების
(პირადი სარგებელი) ამოღებას ეცდები-
ან, რამდენადაც ეს შესაძლებელი იქნება
და ეცდებიან, ეს პროცესი, დიფერენცი-
რებული ანაზღაურების, არასავალდებუ-
ლო ბონუსებისა და საპენსიო გეგმების
მეშვეობით შენდობონ.

ახალი მოდელი დათხოვნის კომპენ-
საციების შემცირებისკენაა მიმართული,
მოითხოვს რა აქციონერებისგან ხელმო-
წერას ერთ წელზე მეტი ხანგრძლივობის
ყველა კონტრაქტზე და ასევე თანამდე-
ბობიდან გათავისუფლების საკომპენსა-
ციო პაკეტების დამტკიცებას.

საჯარო კომპანიები ახლა ვალდებუ-

ლი არიან, გამოაქვეყნონ ანაზღაურების ყოველწლიური პოლიტიკა, რომელიც ხელფასებისა და ბონუსების განაწილების მეთოდს განსაზღვრავს. ეს ანგარიშები მნიშვნელოვან დეტალს შეიცავს – ეს გახლავთ საერთო ციფრი ცხრილის ფორმაში, რომელიც წარმოადგენს მაქსიმალურ საერთო ანაზღაურებას ყველა დიფერენცირებული ანაზღაურებით. ფორმა, რომელიც დირექტორების ანაზღაურებას სხვა თანამშრომლებისას შეადარებს, ასევე გამოარკვევს თითოეული დირექტორის საპროცენტო განაკვეთს კომპანიაში, ანაზღაურების პროცენტულ ცვლილებას თანამშრომლების საშუალო ანაზღაურების პროცენტულ ცვლილებასთან შედარებით და შეისწავლის დეტალურ მიზეზებს, თუ რატომ უხდებიან დირექტორებს შესაბამის თანხებს. ეს მიდგომა საერთო ანაზღაურების პაკეტების დამალვას მნიშვნელოვნად ართულებს.

აქციონერებმა ხმათა უმრავლესობით უნდა დაამტკიცონ ანაზღაურების პოლიტიკაში ნებისმიერი ცვლილება, რომელიც ეხება ბონუსს, პენსიას, ფიქსირებულ ხელფასსა და სხვა საკომპენსაციო გადასახადებს. აქციონერების დამტკიცების გარეშე განხორციელებული ნებისმიერი გადახდის შემთხვევაში ანაზღაურების კომიტეტს პასუხისმგებლობა დაეკისრება. ევროკავშირმა

აქციონერებს ერთპიროვნულად არ მიანიჭა სავალდებულო გადაწყვეტილების უფლება ანაზღაურებასთან დაკავშირებით, ხოლო აშშ-ში მხოლოდ ცოტა ხნის წინ წარმოადგინეს სათათბირო ხმა (რომელიც დირექტორებს აქციონერის ხმის უარყოფის შესაძლებლობას ანიჭებს).

რეფორმების ეფექტები და მოახლოებული გლობალური რემპულირება?

ამჟამად საკმარისი მონაცემები არ არსებობს იმის დასადგენად, რეფორმები წარმატებული იყო თუ არა. ახალი რეგულაცია 3-წლიან გარდამავალ პერიოდს ითვალისწინებს (2015 წლის ბოლომდე, სანამ ცვლილებები სრულად შევა ძალაში) მაგრამ ბევრმა კომპანიამ უკვე დაიწყო უფრო წინდახედული ანაზღაურების სტრატეგიების დანერგვა და აქციონერებმა რიგ ანაზღაურების პაკეტს უკვე ვეტო დაადეს. თავდაპირველი კვლევა აჩვენებს, რომ 2014 წელს კომპანიების მიერ ანაზღაურების სტრატეგიების პირველადი შეთავაზებების დაახლოებით 10% უარყოფილ იქნა აქციონერთა საერთო წლიური კრებების მიერ.

არსებულმა ლიმიტირებულმა კვლევებმა, „ოპტიმალური ანაზღაურების ჰიპოთეზის“ მიერ წარმოქმნილ პრობლემებს მთელ რიგ ქვეყანაში კიდევ

ერთხელ გაუსვა ხაზი და იმის ალბათობა, რომ მსოფლიოს სახელმწიფოები თავიანთი ხელმძღვანელების ანაზღაურების „სამენეჯერო უფლებამოსილების მიდგომის“ ათვისებას დაიწყებენ, საკმაოდ მაღალია.

ევროპის ქვეყნებმა – შვეიცარიამ, ნიდერლანდებმა და საფრანგეთმა – დანერგეს აქციონერების სავალდებულო გადაწყვეტილების უფლება ანაზღაურებასთან დაკავშირებით და აქციონერებს ანაზღაურების პაკეტებზე ვეტოს დადების საშუალება მისცეს. ნორვეგიასა და შვედეთში არსებობს მოსაზრება, რომ თანამშრომლებსაც მიენიჭოთ ასეთი უფლება.

აღმოსავლეთ ევროპის განვითარებად ქვეყნებში, საჯარო კომპანიების ხელმძღვანელების ანაზღაურებასთან დაკავშირებით ნეგატიური საზოგადოებრივი აზრი ჯერჯერობით არ შეინიშნება, ამიტომ ფინანსური დარეგულირების ეკვივალენტურ ეფექტზე მოთხოვნა არ არის. თუმცა არსებობს კითხვები იმასთან დაკავშირებით, არიან თუ არა ასეთი ქვეყნები კარგად მომზადებული იმ დროისთვის, როდესაც ეს პრობლემები თავს იჩენს.

საქართველოს ბანკი და TBC ბანკი, რომლებიც ამჟამად ლონდონის საფონდო ბირჟაზე არიან რეგისტრირებული, ამგვარ რეგულირებას უკვე ექვემდებარებიან და ამიტომ ვალდებულნი არიან, თავიანთ აქციონერებს (იმათაც კი, ვინც არ არის ბრიტანელი) ხმის მიცემის საშუალება მისცენ ხელმძღვანელების წლიური ანაზღაურების პოლიტიკასთან დაკავშირებით.

საინტერესო იქნება, მიბაძავენ თუ არა ამ მაგალითს სხვა კომპანიები „თვითრეგულირების“ ეპოქაში, თუ საბოლოოდ მთავრობა დაიწყებს უფრო მკაცრი ნორმატიულ-სამართლებრივი რეფორმების დანერგვას, რომლებიც შეიძლება აუცილებელი იყოს ევროკავშირის კორპორაციული მართვის მექანიზმებთან ინტეგრირებისათვის. **F**

ტოპ 6 ყველაზე მაღალანაზღაურებადი CEO (მთავარი აღმასრულებელი დირექტორი) დიდ ბრიტანეთში და აშშ-ში 2012 წელს

	აშშ		დიდი ბრიტანეთი	
	კომპანია	სულ ხელფასი (\$)	კომპანია	სულ ხელფასი (\$)
1	McKesson	131,190,000	British Gas	42,224,000
2	Ralph Lauren	66,650,000	Barclays	40,716,000
3	Vornado Realty	64,400,000	Xstrata	40,243,000
4	Kinder Morgan	60,940,000	Reckitt Benckiser	27,445,600
5	Honeywell	55,790,000	Burberry	25,485,200
6	Express Scripts	51,520,000	ICAP	20,236,785
	საშუალო მუშაკი	\$42,050		\$33,513

თბილისის მოზარდი კინოფესტივალი

თბილისის საერთაშორისო კინოფესტივალი 15 წლის გახდა. იგი მოზარდილია, თუმცა ზრდასრულობამდე კიდევ ბევრი უკლია. ვინ უნდა აღზარდოს ის?

ავტორი: ია ვიკუსა

ნელიწადში ერთხელ, 7 დღის განმავლობაში თბილისი კინოდ, ადამიანები კი პერსონაჟებად იქცევიან. როგორც წესი, ასე წლის ბოლოს, დეკემბერში ხდება, მაგრამ სულაც არ გახლავთ წინასასაღწლო ჯადოქრობა - ეს თბილისის საერთაშორისო კინოფესტივალია, უდიდესი კინოდღესასწაული, რომელიც წელს 15 წლის გახდა და კიდევ ერთი წლით გაიმყარა ქვეყნის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი სახელოვნებო მოვლენის სტატუსი. წლებგანდელი ფესტივალი 1-7 დეკემბერს ჩატარდა - გაიხსნა, დაიხურა, წარმოადგინა 130-ზე მეტი მხატვრული, დოკუმენტური თუ მოკლემეტრაჟიანი ფილმი, დააჯილდოვა საუკეთესოები, მაყურებელი კი მთელი ერთი კვირის განმავლობაში კინოდარბაზებში აცხოვრა - ზუსტად ისე, როგორც ფილმის პერსონაჟები.

ხელოვნების ფესტივალი „საჩუქართან“ ერთად 2000 წელს დაბადებული კინოფესტივალი ბოლო რამდენიმე წელია, დამოუკიდებელი და უკვე შემდგარი მოვლენაა. მას წლიდან წლამდე ელიან, წლიდან წლამდე კი მთავარი - მაყურებლის რაოდენობა მატულობს ანუ ძლიერდება სწორედ ის სეგმენტი, ვისთვისაც თავად ფესტივალი არსებობს და ვისთვისაც ეს ერთი კვირა მართლაც უტოლდება დღესასწაულს. თუმცა ყოველთვის ასე არ იყო. ფესტივალის ერთგულ მაყურებელს უთუოდ ახსოვს წლები, როდესაც ზოგ სევანსზე, უმეტესად კი დილის ან უცნობი რეჟისორის ფილმზე შესვლა საკუთარი რისკის ფასად უჯდებოდათ - მანათობელი ეკრანის წინ ბნელ დარბაზში 2 საათის მართო

გატარება არც ისე სასიამოვნოა, მით უფრო, რომ კინო კოლექტიური ხელოვნებაა - იქმნება ადამიანების ჯგუფის მიერ და იქმნება ადამიანებისთვის. ბოლო ორი-სამი წლის განმავლობაში ამ მიმართულებით ვითარება საგრძნობლად შეიცვალა, მაყურებლები კინოდარბაზებს დაუბრუნდნენ, აღარ იზარებენ ერთი კვირის განმავლობაში დილით ადრე ადგომასა და თუნდაც სრულიად უცნობი რეჟისორების ფილმების ნახვას. ეს, ცხადია, ფესტივალის, უფრო კონკრეტულად, მისი პროგრამის დამსახურებაა, რომელიც სულ უფრო საინტერესო და ხარისხიანი ხდება; მეტ-ნაკლებად დაიხვეწა ფილმების გაშვების ტექნიკური მხარეც, ქართული სუბტიტრები ადრინდელივით გაუმართავი და ზოგჯერ სასაცილო აღარაა. მოკლედ, კინოფესტივალი გაიზარდა, მოზარდი გახდა, ახლა კი ზრდასრულ ცხოვრებაში გადასანაცვლებლად ემზადება.

იმისთვის, რომ მოზარდის მომავალი უზრუნველყოფილი იყოს, მხოლოდ სურვილი და მონდომება არ კმარა. მარტივად რომ ვთქვათ, ამისთვის ფულია საჭირო, რისი უზრუნველყოფაც ერთნაირად შეუძლია როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო სტრუქტურებს. 2014 წლის ჩათვლით, 15 წლის განმავლობაში ფესტივალს დაახლოებით 1,5 მილიონი ლარი აქვს დახარჯული. მსოფლიოს უმაღლესი კატეგორიის კინოფესტივალებისთვის ეს თანხა ზღვაში წვეთია, კანსა და ბერლინში მილიონი ლარის ეკვივალენტ თანხას აღბათ ერთი ფესტივალის ბიუჯეტის გაუთვალისწინებელ ხარჯებში წერენ. ცხადია, თბილისის კინო-



**ზევით მარჯვნივ: ფილმ „მე ვარ ბესოს“
რეჟისორი ლაშა ცქვიტინიძე.
ქვევით: სერბი რეჟისორი - გორან პასკალევიჩი**

ფესტივალს არა აქვს მათთან გაჯიბრების პრეტენზია – ეს არის მცირე მასშტაბისა და შედარებით მოკრძალებული პრეტენზიების მქონე კინოფორუმი, მაგრამ ის ჩვენია, კავკასიაში უდიდესი კინომოვლენა (შეგახსენებთ, რომ საერთაშორისო კინოფესტივალს რეგიონში მხოლოდ ერევანი ატარებს), ამიტომ ერთმნიშვნელოვნად იმსახურებს ჯეროვან ფინანსურ მხარდაჭერას.

გადავხედოთ ფესტივალის დაფინანსების სტატისტიკას: წლების განმავლობაში მისი ყველაზე მსხვილი დამფინანსებლები საქართველოს კულტურისა და ძეგლთა დაცვის სამინისტრო, თბილისის მერია და ეროვნული კინოცენტრია. ამ სახელმწიფო სტრუქტურებზე ყოველწლიურად ბიუჯეტის 60-70% მოდის, თუმცა ფესტივალის ორგანიზატორმა, კინოხელოვნების ცენტრმა „პრომეთემ“, ფაქტობრივად, არასდროს იცის, სადამდე გასწვდება საბანი, რადგან სახელმწიფო ვერა და ვერ ჩამოყალიბდა, ბოლოს და ბოლოს რამდენი ემეტება მისთვის. არასტაბილური დაფინანსება კი ფესტივალს რეალურად აზარალებს, რთულდება პროგრამის შედგენა, სტუმრების მოწვევა და სხვა. მაგალითად, 2007 და 2008 წლებში კულტურის სამინისტრომ ფესტივალს მხოლოდ 20-20 ათასი ლარი გადაურიცხა, 2009 წელს კი შესაშური გულუხვობა გამოიჩინა და 120 ათასი ლარით დააფინანსა. მომდევნო წელს, ალბათ „ქამრის შემოჭერის“ კამპანიის მორიგი ტალღის გამო, ფესტივალისთვის გადარიცხული თანხა მხოლოდ

40 ათასი ლარი იყო, 2011-ში კი „პრომეთეს“ სამინისტროსგან თეთრიც არ მიუღია (ამის მიზეზი მაშინდელ მინისტრ ნიკა რურუასა და „პრომეთეს“ დირექტორ გაგა ჩხეიძეს შორის არსებული პროფესიული შეუთანხმებლობა იყო, რაც ფესტივალის დაუფინანსებლობის ნამდვილად ძალიან ბავშვური მიზეზია). 2012 წლიდან სამინისტრო კვლავ დაუბრუნდა ფესტივალის პარტნიორების რიგებს და 80-90-100-ათასლარიანი დაფინანსებაც გამოიმეტა. როგორც ხედავთ, დაფინანსების დინამიკა არათანმიმდევრულია, ზოგჯერ კი ალოგიკურიც, ასეთ პირობებში კი გარკვეულ სტანდარტამდე მისვლა და მისი შენარჩუნება ძალიან რთულია.

ვნახოთ, რაში იხარჯება ფესტივალის წლიური ბიუჯეტი, მა-

მარცხნიდან მარჯვნივ: ირანელი რეჟისორი რეზა მირკარიმი, მარკო მიულერი (ვენეციისა და ლოკარნოს კინოფესტივალების ყოფილი შემოქმედებითი დირექტორი), ლიტველი მსახიობი სევერია იანუშაუსკაიტე, ნანა ექვთიმიშვილი და პიტერ ვებერი (რეჟისორები).



გალითად ავიღოთ წლევეანდელი 350 ათასი ლარი (245 ათასი კულტურის სამინისტროს, თბილისის მერიისა და ეროვნული კინოცენტრისგან, დანარჩენი კერძო სექტორზე მოდის). 7-დღიანი საერთაშორისო კატეგორიის კინოფესტივალის ჩატარება არ არის მარტივი. ამისთვის გჭირდება არა მხოლოდ უზარმაზარი ადამიანური და ტექნიკური რესურსი, არამედ მთავარი სეგმენტი – პროგრამა. როგორც წესი, ფესტივალის აფიშაში 100-ზე მეტი ფილმის სახელწოდება იკითხება, ყველა მათგანის საჩვენებლად, მარტივად რომ ვთქვათ, უნდა გადაიხადო. ერთი შეხედვით, თითო ფილმი ძვირი არ ჯდება – 500-1000-1600 ევრო, თუმცა თუ ამ თანხას ფილმების რაოდენობაზე გადავამრავლებთ, ვნახავთ, რომ ფესტივალის ბიუჯეტის ნახევარზე მეტი სწორედ ფილმების შეძენაში იხარჯება. ამას ემატება კინოდარბაზების დაქირავების ხარჯი, რაც კვლავ რჩება ღონისძიების ყველაზე დიდ თავსატეხად.

თბილისში მოქმედი კინოთეატრები კერძო საკუთრებაა. ისინი ძირითადად კომერციულ ფილმებზე მუშაობენ, ამიტომ მთელი ერთი კვირით სეანსების შეჩერება მხოლოდ დიდ თანხად უღირთ. არადა, წლების განმავლობაში ამ პრობლემის მოგვარებაზე შეიძლება და ჯერ კიდევ შესაძლებელია: ქალაქს არ გააჩნია მუნიციპალური კინოთეატრი, რომლის არსებობის შემთხვევაშიც ფესტივალი, მასთან ერთად კი კულტურის სამინისტრო, მერია და ეროვნული კინოცენტრი ამავე ფესტივალისთვის მისაცემი თანხის დიდ ნაწილს დაზოგავდა ან ეს თანხა ღონისძიების უკეთ ორგანიზებასა და გაცელებით კარგი პროგრამის შედგენის საშუალებას გააჩენდა. აქ ძალიან მარტივი არითმეტიკაა – გაქვს საკუთარი სივრცე, შესაბამისად, არ გიწევს რამდენიმე ათასი ლარის კერძო კინოთეატრებისთვის გადახდა და სულ ესაა.

ამის შესახებ თავად ფესტივალი დიდი ხანია საუბრობს. საუბრობს კინოთეატრ „აპოლოზე“, ქალაქის ერთ-ერთ გამორჩეულ არქიტექტურულ ნაგებობაზე, კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლებზე, რომელიც მსოფლიოს იმ რამდენიმე კინოთეატრს შორისაა, რომლებსაც არასდროს შეუცვლიათ პროფილი. თუმცა სახელმწიფოს მხრიდან უმოქმედობამ მისი პროფილის ცვლილება ბუნებრივად გამოიწვია – დღეს „აპოლო“ მხოლოდ ფასადად ქცეული ძეგლია.

ჩვენ კი ასეთ სურათს ვიღებთ: კინოდარბაზების სიძვირე

და ნაკლებობა ფესტივალის განვითარების უპერსპექტივობას განაპირობებს – საფესტივალო ფილმების რაოდენობა იმიტომ არ იზრდება, რომ მათი საჩვენებელი სივრცე არ არსებობს! ეს ამ ისტორიის ყველაზე სევდიანი მომენტი – იმაზე სევდიანი, ვიდრე „აპოლოს“ შელამაზებული ფასადის მიღმა დამალული ნანგრევები...

თუმცა ფესტივალი სხვა მიმართულებით მაინც ვითარდება, მეტიც, ბევრისთვის ის დასაქმების (დროებითი, მაგრამ მაინც) საშუალებადაც იქცა. ყველამ იცით, რომ უცხოელები ფილმებს ქართული სუბტიტრები სჭირდება, რისთვისაც ფესტივალი უამრავ მთარგმნელს, ტიტრების ამწეობს, მათ გამშვებს და სხვა პოზიციებზე დასასაქმებელ კონტინენტს ქირობს. საქმე გამოურნდა ახალგაზრდა კინომცოდნეებსაც. წლევეანდელ ფესტივალზე ფილმის შემდგომ დისკუსიებს სწორედ ისინი უძღვებოდნენ. ეს მათი პროფესიული ზრდისთვის მცირე, თუმცა აუცილებელი, ცოცხალ კინოპროცესში ჩართვის საშუალებაა. იქნებ სწორედ მათი დამსახურებაა, რომ წელს მაყურებელი უფრო აქტიურად ერთვებოდა დისკუსიაში, უფრო თამამად სვამდა კითხვებს და მანამდე ნანახი ამბავი ფილმის დასრულების შემდეგაც გრძელდებოდა.

ზოგადად ფესტივალის პრესტიჟულობაზე აკრედიტებულთა რაოდენობაც მეტყველებს. უკვე ნახსენებ კანსა და ბერლინში მათი რაოდენობა 20 ათასამდე აღის. ჩვენსას ამდენი მაყურებელიც არ ჰყავს (უკანასკნელი ორი წლის მონაცემებით, გაყიდული ბილეთების რაოდენობის მიხედვით ფესტივალს ყოველწლიურად 9-10 ათასი მაყურებელი ესწრება). თუმცა ყველაფერი შედარებითია – თუ შარშან აკრედიტებულთა რაოდენობა 300-მდე მერყეობდა, წელს 400 აკრედიტაცია გაიწა. მათში შედიან ჟურნალისტები, კინომცოდნეები, კინოპროფესიების წარმომადგენლები

და უცხოელი სტუმრები, მათ შორის ისინი, ვინც მასტერკლასებს ატარებს – საგანმანათლებლო სექტორი ხომ კინოფესტივალის განუყოფელი ნაწილია.

15-წლიანი ისტორია, 130-ზე მეტი ფილმი, მასტერკლასებისა და ინდუსტრიული შეხვედრების სერია, მსოფლიოს საუკეთესო კინოფესტივალების გამარჯვებული ფილმები და სხვა – ეს თბილისის საერთაშორისო კინოფესტივალის წლებიდანველი პროგრამის ზედაპირული მიმოხილვაა. ზემოთაც ითქვა და კიდევ ვიმეორებთ, რომ წლების განმავლობაში ფესტივალ რეალურად გაიზარდა, უფრო პროფესიონალური და პრესტიჟული გახდა, თუმცა ყველაზე კარგი, რაც წლებიდანვე ფესტივალს ახლდა, ის გახლავთ, რომ ქართულ კინოს საკუთარი, დამოუკიდებელი საკონკურსო პროგრამა ჰქონდა.

რამდენიმე წლის წინ ეს ოცნების სფეროს წარმოადგენდა, მეტიც, ქართულ კინოს (იმას, რა ფორმითაც ის არსებობდა) მაყურებელი საერთოდ არ ჰყავდა. რეალურად არც სანახავი იყო რამე. თუ საქართველოს ეროვნული კინოცენტრის ვებგვერდს გადავხედავთ, სადაც კარგად ჩანს ქართული ფილმწარმოების გაზრდის დინამიკა (როგორც წესი, კინოცენტრი არაკომერციულ და საფესტივალო პროექტებს აფინანსებს, ამრიგად, მის სტატისტიკაში არ მოხვედრილა კერძო კომპანიების მიერ დაფინანსებული და ფართო მაყურებელზე გათვლილი პროდუქტი), დავრწმუნდებით, რომ ამჟამად არათუ 10, არამედ ორი-სამი წლის წინანდელზე უკეთესი ვითარებაა.

მაგალითად, 2011 წელს კინოცენტრის თანადაფინანსებით სულ ორი სრულმეტრაჟიანი მხატვრული ფილმი გადაიღეს – ირაკლი ჩხიკვაძის „გული +“ და გიორგი მასხარაშვილის „მესათე“; მომდევნო წელს ეკრანებზე მიგვე ანხელ ხიმენესის „ჩაიკა“ და რუსუდან ჭყონიას „გაილიმეთ“ გამოვიდა, ხოლო ერთი წლის შემდეგ ნანა ექვთიმიშვილისა და სიმონ გროსის „გრძელი ნათელი დღეები“, ზაზა ურუშაძის „მანდარინები“, ლევან კოლუაშვილის „შემთხვევითი პაემნები“ და ზაზა რუსაძის „ჩემი საბნის ნაკეცი“. მანამდე იყო რუსუდან პირველის „სუსა“, იმავე კოლუაშვილის „ქუჩის დღეები“, ქეთი მაჭავარიანის „მარილივით თეთრი“ და სხვა.

მოკლედ, თუ აქამდე ქართული ფილმები მხოლოდ გამონაკლისის სახით გამოდიოდა, კინოფესტივალის წლებიდანვე პროგრამაში ვითარების რადიკალური ცვლილება დაგვანახა: გარდა იმისა, რომ ქართულ ფილმებს ცალკე კონკურსი ჰქონდა, საერთაშორისო კონკურსშიც ორი ჩვენი ფილმის სახელწოდება იკითხებოდა: სალომე ალექსის (ნუცა ალექსი-მესხიშვილი) „კრედიტის ლიმიტი“ და ლაშა ცქვიტინიძის „მე ვარ ბესო“. ორივე ფილმი ეროვნულ კონკურსშიც მონაწილეობდა, სადაც ასევე წარმოდგენილი იყო ზაზა რუსაძის „ჩემი საბნის ნაკეცი“, თორნა მღვდელაძისა და ტიერი გრენადეს „ძმა“, თინათინ ყაჯრიშვილის „პატარძლები“, გიორგი ოვაშვილის „სიმინდის კუნძული“ და ლევან თუთბერიძის „ცხრა მთას იქით“.

ეროვნულ კონკურსს ოთხი ნომინაცია ჰქონდა: საუკეთესო ფილმის, რეჟისორისა და მსახიობების. ფესტივალის დიდი ხნის მეგობრებმა, კონკურსის ჟიურის წევრებმა, კინომცოდნე ულრინ და ერიკა გრეგორებმა მამაკაცის როლის საუკეთესოდ თამაშისთვის „სიმინდის კუნძულის“ მსახიობი ილიას სალმანი დააჯილდოეს, ხოლო ქალ მსახიობებს შორის, როგორც მოსალოდნელი იყო, „პატარძლებში“ მთავარი როლის შემსრულებელმა მარი კიტამ გაიმარჯვა. მას უკვე მოაზრებული აქვს სარაევოს კინოფესტივალის ჯილდო და, თავადვე დავრწმუნდით, რომ სრულიად სამართლიანადაც.

მარი კიტა კინოეკრანზე პირველად გამოჩნდა და მართლაც ღირსეული დებიუტი ჰქონდა. ფილმში ის არის პატიმრის ცოლი, მართლაცაა დედა, სასურველი ქალი და ქარაფშუტა შვილი, ხოლო ძალიან სასიამოვნო და სახასიათო გარეგნობის წყალობით ამ ყველა კომპონენტის არაჩვეულებრივ მიქსს გვაძლევს. ზოგადად თინათინ ყაჯრიშვილის სადებიუტო „პატარძლებიც“ საკმაოდ კარგ შთაბეჭდილებას ტოვებს, რაც, პირველ რიგში, ეკრანიდან წამოსული ემოციისა და დამაჯერებლობის ნაკადის დამსახურებაა. ამას კი ყაჯრიშვილი ბუნებრივად აღწევს – როგორც ირკვევა, ფილმის სიუჟეტი მისი ცხოვრების ერთგვარი გამეორებაა, მარი კიტას გმირის გზა მასაც გამოუვლია.

საუკეთესო რეჟისორის წოდება „კრედიტის ლიმიტის“ ავტორმა სალომე ალექსიმ მოიპოვა, ხოლო ეროვნული კონკურსის პირველი გამარჯვებული ლაშა ცქვიტინიძის „მე ვარ ბესო“.

ფილმამდე ბესო მხოლოდ ხმა იყო – ინტერნეტში ჩაკარგული ჰიპ-ჰოპის სამოცვარულო აუდიოჩანაწერი. გავიდა დრო და ბესომ სახე, მეგობარი, ოჯახის წევრები და მთელი სამყარო შეიძინა, თავისი სოროსავითი სახლიდან გამოვიდა, ტალახიან გზაზე გაიარა, ცივ არხში იბანავა, ნანგრევებში იხეტიალა, მეგობარს გაურეპა, ბოლოს კი ხმამაღლა გვითხრა: „შემომხედეთ, მე ვარ ბესო!“.

ლაშა ცქვიტინიძის ნამუშევარი იმ ფილმების კატეგორიაში გადის, რომლებიც პირველივე კადრებიდან არ იწვევს ნდობას: ათასჯერ ნანახი სილატაკე, უბედური დედა, აგრესიული მამა, გარიყული ძმა და დანაგრული, საკუთარ თავში გაურკვეველი მთავარი გმირი – ეს ყველაფერი თითქოს უკვე ზეპირად იცი, მაგრამ სცენა სცენას ებმის, კადრს კადრი ცვლის და მოულოდნელად ყველაზე ავთენტურ, ხელშესახებ, ყველაზე ნამდვილ სამყაროში ინაცვლებ, რაშიც არაპროფესიონალი მსახიობების საოცარი გულწრფელობა, ნაივური ემოციურობა და მათ მიმართ რეჟისორის იოლად შესამჩნევი სიყვარული გეხმარება. უყურებ ფილმს და ნელ-ნელა ხვდები, რომ ბესო თავადაც გიყვარდება, შენიც ხდება, რადგან ასეთია შენ გარშემო არსებული სამყაროც: მამები ყვირიან, დედები ტირიან, ძმები გარბიან, მეგობარს უყვარხარ და შენ ხარ ბესო და არ ლაპარაკობ ბევრსო, მხოლოდ ასრულებ შენს მოვალეობებსო... კი, სწორედ ასე ვცხოვრობთ ჩვენს უზღვო ზღვისპირა ქვეყანაში, სწორედ ჩვენ ვართ ბესო!.. **F**



ფოტო: FLICKR

ინდონეზიის მოგდევნო ტალღა

სერფინგის ლეგენდარულ კუნძულ სუმბაზე, \$30 მილიონის ინვესტიციითა და Nihiwatu-ს წყალობით, მილიარდერმა კრის ბერჩმა ტალღა ააგორა.

ავტორი: ლორი ვერნერი

„ის ჰვავს ბალის, ოცდაათი ან თუნდაც ასი წლის წინანდელს“, - მითხრა ჩემმა თანამგზავრმა Garuda ATR-ში, როდესაც ჩვენ მთავორიან მწვანე კუნძულ სუმბას თავს დავტრიალებდით. იგი თავის ცნობილ მეზობელ კუნძულზე ორჯერ უფრო დიდია და მისგან სამხრეთ-აღმოსავლეთის მიმართულებით, 250 მილის დაცილებით მდებარეობს. აქ, წლების მანძილზე, კუნძულის სამხრეთ-დასავლეთში მდებარე კურორტ Nihiwatu-ზე (nihiwatu.com) მხოლოდ სერფერები ჩამოდიოდნენ, რათა მის ცნობილ 20-ფუტიან ტალღებზე სა-



კუთარი თავი გამოეცადათ, მაგრამ მას შემდგომ, რაც მილიარდერმა კრის ბერჩმა, რომელმაც სიმდიდრე მოდის სფეროში იშოვა, ეს უძრავი ქონება 2012 წელს იყიდა და მისი საფუძვლიანი მოდერნიზება დაიწყო (\$30 მილიონის ინვესტიცია, რომლის პირველი შედეგები ამ გაზაფხულზე გამოჩნდა), ის მთელი მსოფლიოდან მაღალი კლასის დამსვენებლებს იზიდავს, იმათაც კი, ვისაც სერფინგის ოსტატობაზე არასოდეს უოცნებია.

ბერჩი განმარტავს, რომ წლების მანძილზე, ბაღიზე ხშირი ვიზიტების დროს, მას ამ კუნძულის

დირექტორთა საბჭოს შეხვედრა: კუნძული სუმბა, რომელიც მსოფლიოში საუკეთესო ტალღების გამო განაახლეს. აქ გახსნილია მაღალი კლასის კურორტი, რომელიც ამ ტალღების გამო ფასდება. Nihiwatu-ში სახმელეთო თავგადასავლებიც გელით, მათ შორის - საცხენოსნო პროგრამაც.

შესახებ ბევრჯერ სმენია, მაგრამ ინტერესი სამი წლის წინ გაუჩნდა, როდესაც გაიგო, რომ სერფერები, კლოდ და პეტრა გრევისები, რომლებმაც კურორტი 80-ან წლებში დააარსეს, გარე ინვესტორს ეძებენ. სიტუაციის შესასწავლად მან თავისი მეგობარი, სასტუმროს მეპატრონე ჯეიმს მაკბრაიდი გაგზავნა. ანგარიში, რომელიც სამხრეთ აფრიკაში დაბადებული მაკბრაიდისგან მიიღო, დადებითი, მაგრამ დამაბნეველი იყო.

„მე წამსვე ვიგრძენი აქაურობასთან კავშირი, - ამბობ ის. - თავი აფრიკაში წარმომედგინა და ეს, რა თქმა უნდა, აქ მობინადრე ტომების კულტურისა და საუკუნების მანძილზე არსებული უბრალო სოფლების გამო მოხდა (საბედნიეროდ, სკალპებზე აქ უკვე თითქმის 50 წელია, არ ნადირობენ). მთავარი, ძველი პლაჟი ერთ-ნახევარი მილის სიგრძისაა, დაუმატეთ ამახ უხვი ფლორა და პრივატულობა - ყოველივე ამან მაკბრაიდზე დიდი შთაბეჭდილება მოახდინა. „მაგრამ მე არ ვიცი, ამ ყველაფერს რა უნდა ვუყო, - ამბობს ის, - ნიუ-იორკიდან ამ უკაცრიელ ადგილას რომ გადმოფრინდე, 28 საათია საჭირო“.

რამდენიმე კვირის შემდეგ ის აქ ბერთან ერთად დაბრუნდა. ბერიც შთაბეჭდილების ქვეშ მოექცა, თუმცა ისიც საკონცეპტუალში ჩავარდა.

„თავიდან არ მომეწონა, - ამბობს ის. - კუნძული

მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ჩამორჩენილი ადგილია. მაგრამ ის ნამდვილად მშვენიერია“. მეორე ჩამოსვლისა და თავის სამ სერფერ ვაჟიშვილთან გასაუბრების შემდეგ მან კურორტის ყიდვა გადაწყვიტა.

კუნძული რომ ელიტურ კურორტად ექცია, ბერჩმა მაკბრაიდი თავის პარტნიორად გაიხარდა; მათ ერთმანეთი მაშინ გაიცნეს, როდესაც მაკბრაიდი ნიუ-იორკში მდებარე სასტუმრო Carlyle-ის გენერალური მენეჯერი იყო. ბერი, თავის მეუღლესთან, დიზაინერ ტორი ბერთან, განქორწინების შემდეგ სწორედ აქ ცხოვრობდა. მათ მიწის ნაკვეთების ყიდვა დაიწყეს - ახლა საერთო ჯამში 700 აკრს ფლობენ და ყოველთვიურად ახალ შენაძენს უმატებენ. შემდეგ მშენებლობა დაიწყეს: 21 დიდი ვილა (ერთი ლამის ფასი \$900-დან იწყება, ყველა პირობით, შემდეგი წლის დასაწყისიდან), კიდევ 12 მშენებლობის პროცესშია, მათ შორის ბერჩის სახლი ხუთი საძინებლით, რომელიც გაბაფხულზე დასრუდება და მფლობელის არყოფნის შემთხვევაში მსურველებს მისი დაქირავების შესაძლებლობაც ექნებათ. ყველაფერი კუნძულ სუმაზე წარმოქმნილი ტექტონური და იავიდან ჩამოტანილი შავი ვულკანური ქვითაა აშენებული. თითოეულ ვილას აქვს აუზი და ტერასები ხედით ოკეანეზე.





ბერნი Nihiwatu-ს ახალი სასტუმროების მოდელად განიხილავს.

თბილი და სტუმართმოყვარეა, რაც გასაკვირია კუნძულისთვის, რომელიც ისტორიულად თავისი მებრძოლებით არის ცნობილი. მსახურთუხუცესები აღფრთოვანებით ხვდებიან სტუმრის ნებისმიერ თხოვნას და დისტანციას იკავებენ იმ შემთხვევაში, თუ მათი შესასრულებელი საქმე ჯერ არ ჩანს.

ამენდა ახალი რესტორანი, ნაგების გასაჩერებელი ნაგებობა და იოგაში სავარჯიშო პავილიონი. ცოტა ხანში ახალი შენობებიც გაჩნდება. „კრისს ყოველთვის რაღაცის აშენება სურს, როდესაც კი ის აქ ჩამოდის“, – ამბობს მაკბრაიდი.

ახალ რესტორანში ახალი შეფ-მზარეული ბერნარ პრიმი მოვიდა, რომელიც დიდხანს Aman resorts-ში მუშაობდა. ის სუფთად და ლამაზად ამზადებს ისეთ ადგილობრივ კერძებს, როგორცაა, მაგალითად, ბალიდან იმპორტირებული ღორის ჩათუშული ნეკნები და გრილზე მომზადებული დელფინის ხორცი მწვანე პაპაიას სალათითა და ჩილისა და ლაიმის საკაზმით.

სუმბას ბუნებრივი საოცრებებისგან სარგებლის მისაღებად, მთელი რიგი აქტივობა განხორციელდა. მათ ასევე მოულოდნელობის ეფექტიც შეემატა. ერთი ექსკურსია ნიჰი ოკაშია, საითკენ მიმავალ გზაზე ყოველთვის წვიმს. უნდა გაიაროთ ბრინჯის პლანტაციები, ახვიდეთ ხეზე გაკეთებულ სახლზე, რომელიც კერძო პლაჟს გადაჰყურებს, სადაც მზარეულები საუზმეს ამზადებენ. ამის შემდეგ აგიყვანენ პლატფორმაზე, საიდანაც მინდვრები მოჩანს. აქ მასაჟისტ-თერაპევტი ფუნჯებს დაგიბელთ. როცა მდინარეში წყალი საკმაოდ მომატებულია, სტუმრებს კუნძულის სოფლებში სამოგზაუროდ ეპატიჟებიან გრძელი ნავებით, რომლებშიც მთელი ამ დროის მანძილზე მათ ფუნჯე დგომა უწევთ.

Nihiwatu-ს სტუმრებს 300-კაციანი შტატი ემსახურება, რომლის 98%-ს ადგილობრივი მცხოვრებლები შეადგენს. ძირითადი მოსახლეობა ძალიან

მომავალი წლისთვის ყოველ ოთახს მსახურთუხუცესი ეყოლება; თანამშრომლებისთვის ყოველდღიური ინგლისური ენის გაკვეთილების ჩატარების წყალობით კი მომსახურე პერსონალის რიცხვი, სავარაუდოდ, გაიზრდება.

სუმბაზე ყველაზე დიდი დამსაქმებელი, Nihiwatu კუნძულის ცხოვრებაზე აშკარა გავლენას ახდენს, თუმცა მის კონტრიბუციას უფრო ღრმა ფესვები აქვს. ბერნი და მაკბრაიდი ყველა თავის შემოსავალს Sumba Foundation-ში რიცხავენ, რომლის მისია კუნძულზე მალარიასთან ბრძოლა, მოსახლეობისთვის სუფთა წყლის მიწოდება და განათლების გაუმჯობესებაა. „მე ამით არანაირ შემოსავალს არ ვიღებ, – განმარტავს ბერნი. – ეს ყველაფერი თემს უბრუნდება“ (მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ Nihiwatu-ს არანაირი ფინანსური სარგებელი არა აქვს, ვინაიდან ბერნი და მაკბრაიდი იმის მოლოდინში არიან, რომ მათი მიწების ფასი გაიზრდება. ისინი ასევე აპირებენ, Nihiwatu ახალი სასტუმროს ბრენდის მოდელად გამოიყენონ).

თუმცა ბერნი დაბეჯითებით ამბობს, რომ ამ წამოწყების მიზანი ფულის მოპოვება არ გახლავთ. იმის დანახვა, თუ რა სიამოვნებას იღებენ თქვენი სტუმრები, 1 000-ჯერ მეტ კმაყოფილებას განიჭებთ, ვიდრე სხვა რაღაცების გაკეთება, – ამბობს ის. – გარდა ამისა, ჩემს შვილებთან ერთად დასვენებისთვის ეს შესანიშნავი ადგილია. ის მე ნამდვილად მახებინებებს. და ახლა ჩვენ ამ ბედნიერების გაზიარება სხვა ადამიანებთან შეგვიძლია“. ✨

დასკვნითი აზრი



„სერფინგის წესის მიხედვით, არასდროს არ უნდა თქვათ, თუ სად მიდიხართ“ – ჰონ სლაბერი

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

პიროვნება შიხაელ ბიუნდჰენი

მსოფლიოს ყველაზე ძვირად ანაზღაურებადმა სუპერმოდელმა სერფინგის უნარები გამოავლინა CHANEL NO.5-ის სამშუთიან სარეკლამო რგოლში, რომლის რეჟისორი ბაზ ლურმანი გახლავთ.

კომპანია GULFSTREAM

ოქტომბერში აეროკოსმოსურმა კომპანიამ საქმიანი ავიაციის რეაქტიული თვითმფრინავების ახალი ოჯახი G500 და G600 წარმოადგინა. ორივეს 19 მგზავრამდე გადაყვანა და მაქსიმალური სიჩქარის – 0.9 მახის – განვითარება შეუძლია.

იღმა წყალქვეშა ჟანდაკება

ბაჰამის კუნძულებთან მდებარე დაახლოებით 17 ფუტის სიმაღლის „ოკეანის ატლასი“, წყალქვეშა სკულპტორისა და გარემოს დამცველის, ჯეისონ დე კეირესა ტეილორის უდიდესი ნამუშევარია. ცემენტის კოლოსი ასევე ხელოვნური რიფია.



დაღვევის შესახებ



მე მეცოდებიან ადამიანები, რომლებიც არ სვამენ. შეუძლებელია, მათ თავი უკეთ იგრძნონ, ვიდრე დილით, გაღვიძებისას.

- ფრენკ სინატრა

როცა ლიქიორს ვყიდი - კონტრაბანდას უწოდებენ. როდესაც იმავე ლიქიორს „ლეიკმორ დრაივის“ ფეშენებელურ აპარტამენტებში სტუმრებს ვერცხლის სასმისებით მივართმევ, ამას მასპინძლობა ჰქვია.

- ალ კაკონე

დაწერე მთვრალმა; გაარედაქტირე ფხიზელმა.

- ერნესტ ჰემინგუეი

ის, ვინც ლუდს სვამს, მალე იძინებს; ვისაც დიდხანს სძინავს, ის ნაკლებს სცოდავს; ვინც ნაკლებს სცოდავს, მისია სასუფეველი ცაია! მაშასადამე, დავლით ლუდი!

- მარტინ ლუთერი

ჯენტლმენებო, გახსოვდეთ, რომ ჩვენ არ ვიბრძვით უბრალოდ საფრანგეთისთვის, ჩვენ ვიბრძვით შამპანისთვის.

- სარ უინსტონ ჩერჩილი

მე მეტი მოხუცებული ლოთი მინახავს, ვიდრე მოხუცებული ექიმი.

- ფრანსუა რაბლე