

2015-ის ბიზნესბიბლიოთეკა • გასული წელი და მომავლის გამოწვევები

იანვარი, 2016

# Forbes

GEORGIA

ფასი 7 ლარი  
ISSN 2253-5487  
9 772233 548006



## ფანჯარა მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე

2015 წლის დასაწყისში GALT & TAGGART უკვე € 1,000,000,000-ის აქტივებს მართავდა. არჩილ გარეჩილაძისთვის ეს საკმარისი არ არის, მას საინვესტიციო ფანჯრის უფრო ფართოდ გაშლივა სურს.



  
*Breguet*  
Depuis 1775





# PREMIUM CLASS APARTMENTS 360° VIEW OF THE BAY AND BEACH

7-41 FLOOR

ALLIANCE PALACE  
**APARTMENTS**

## The Complex Includes

-  Reception Service
-  Conierge
-  Security
-  Technical Service
-  Housekeeping

## The Complex will have modern infrastructure including

-  Underground Parking
-  Indoor & outdoor Pool
-  SPA
-  Fitness
-  Casino
-  Restaurants & etc

1-6 FLOOR

HOTEL  
**COURTYARD**<sup>®</sup>  
Marriott.





ALLIANCE  
GROUP

BATUMI, GEORGIA





58 | ფულის ბართვა



28 | მოსაზრება

# Forbes

## ფაქტი და კომენტარი

**12** | თავისუფლების სეზელზე დასხმული ნავთი  
ავტორი: გიორგი ისაკაძე

**16** | ობამას ყალბი ომი ისლამური  
ექსტრემიზმის წინააღმდეგ  
ავტორი: სიმონ ფორბანი

## LEADERBOARD

**20** | ყველაზე ძვირად ღირებული  
ვინტაჟური ავტომობილები

**22** | ახალი მილიარდერი  
ჩუბ პიპკინი

# RAYMOND WEIL

## GENEVE



freelancer



52 | ანტრეპრენიორები



48 | ტექნოლოგიები



44 | ტექნოლოგიები

23 | გზა წარმატებისაკენ - პატარა ეკრანის შიგნით

24 | 2015 წლის ბიზნესბიზნესობა

25 | სოციალურ სვლილებათა ფილანთროპი აგენტები

26 | 40 40-წლამდელი უმდიდრესი ანტრეპრენიორი

### მოსაზრება

28 | ვიზალიზირება: შესაძლებლობები და გამოწვევები  
ავტორი: ნინო ლაპიაშვილი

32 | რატომ არ მუშაობს რუსეთისთვის დანაშაულები სანქციები?  
ავტორი: ლევან ნატროშვილი

34 | რატომ არ ვზოგავთ ფულს?  
ავტორი: ბასო ნაზარაძე

### სტრატეგიები

38 | მოდური კედები  
Vans-ის სკეიტერული ფეხსაცმლის ასაკშეპარული ბრენდი იყო, რომელიც ათასი არასწორი გზით ვითარდებოდა იმ დრომდე, სანამ ის VF Corp.-მა შეიძინა და კვლავ კალიფორნიულ ტრენდად აქცია.  
ავტორი: აბრამ ბრანდი

40 | მძიმე წონის ფასი  
ძალისხერხში მაღალი შედეგის მისაღწევად დაღწეული სხეულის აღდგენა, რამდენიმე ასეული ტონის აწევა, ბევრი ღონიერი და მოტივირებული ობონენტის ძალა და საკუთარი შიში უნდა გადაფარო. როგორია სპორტის სახეობა ოფიციალური პრემიალურების გარეშე?  
ავტორი: ზურა თალაკვაძე



### ტექნოლოგიები

44 | დაიჭირე ინტერნეტი, გამოიჭირე კლიენტი  
სახლის მოკრძალებული რუტერი ვერ უძლებს ამდენ ხელსაწყოსა და ვიდეოს? Eero-ს შეუძლია, დაგვხმარო... გარკვეულ ფასად.  
ავტორი: აარონ ტილი

48 | Flipagram-ი დიდი  
რამდენად დიდი? ბოლო სტარტაპი, რომლის საბჭოშიც მაიკლ მორიცი და ჯონ დოერი ერთად მუშაობდნენ, Google-ი იყო.  
ავტორი: კეთლინ ჩიპოვოზაი





Porsche recommends Mobil  and 

Please visit [www.porsche-georgia.com](http://www.porsche-georgia.com) for further information

## **It takes something amazing to beat a Porsche 911. In fact, it takes a 911.**

### **The new 911.**

What we are fighting for? For a drive system that inspires and a sports car that has passed the hardest test: to be the best. With the new biturbo boxer engines developing up to 309 kW (420 hp) and 500 Nm of torque. With optional rear-axle steering for more agility. With Connect Plus module including online navigation. The winner? The future of the sports car.

Further information at [www.porsche.com/911](http://www.porsche.com/911)



**PORSCHE**

#### **Porsche Centre Tbilisi**

Tegeta Premium Vehicles Ltd.  
12th km., David Agmashenebeli 5  
0131 Tbilisi  
Tel.: 995 322244911  
Fax: +995 322244744  
[info@tpv.ge](mailto:info@tpv.ge)



74 | FORBES LIFE



### ანტრეპრენიორები

#### 52 | გემოს შემქმნელი

დევიდ დეფოს არომატების ამოცნობისა და შექმნის ექსტორდინარული უნარი აქვს. უკვე ძალიან მოდური ინდივიდუალური დისტრიბუციით იგი კარგ შემოსავალს იღებს.

ავტორები: სიუზან ადამსი

#### 54 | კუპიურების გარეშე

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში MasterCard-ი გადახდების გადამამუშავებელი კომპანიიდან - ინოვატორად იქცა და გაიმარჯვა იქ, სადაც Google-მა, Square-მა და Visa-მ წააგეს.

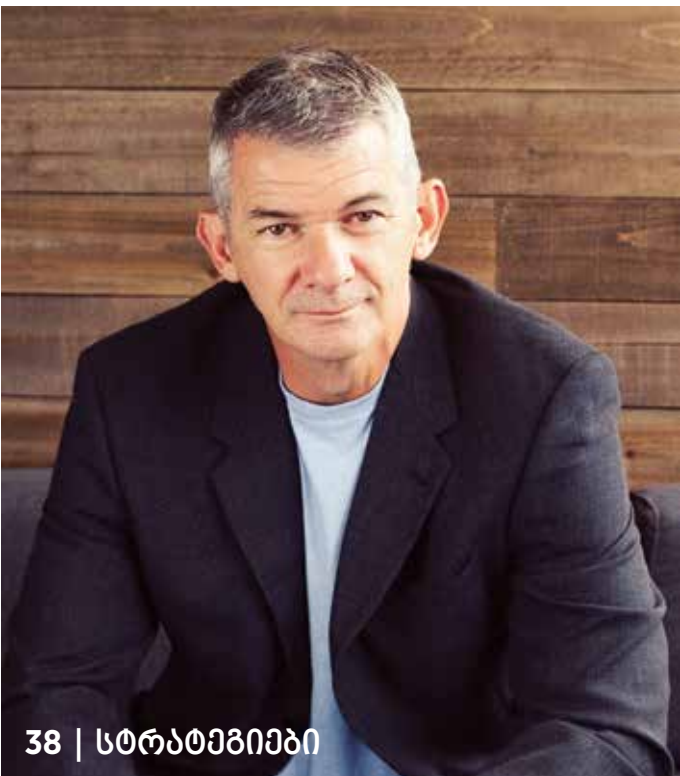
ავტორი: შოთა დიდილაშვილი

### ფულის მართვა

#### 58 | ფანჯარა მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე

„საქართველოს ბანკის“ ჯგუფში შემავალი საინვესტიციო ბანკის, Galt & Taggart-ის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე, არჩილ გაჩეჩილაძე ბავშვობაში ნაგვის მანქანის მძღოლობაზე ოცნებობდა, რადგან ეს მანქანა ყველა სხვა მანქანაზე დიდი ეგონა. ყველაზე დიდი მანქანის მძღოლი ვერ გახდა, თუმცა დღეს ყველაზე მსხვილ საინვესტიციო ბანკს ხელმძღვანელობს.

ავტორი: ანა ცხომრებოვა



38 | სტრატეგიები

THE BOUTIQUE WINERY  
**LUKASI** IN GEORGIA



[info@lukasiwinery.com](mailto:info@lukasiwinery.com)



ეკონომიკა

64 | გასული წელი და მომავლის გამოწვევები

ავტორი: ბესო ნაჩავაძე

68 | რკინის ქალაქების შემდგომი პერიოდი

ავტორები: ირინა კვახაძე, შოთა კოშლაძე

70 | აბრეშუმის გზის მოლოდინში

ავტორი: გიორგი ნარმანიანი

FORBES LIFE

74 | საქართველოს დანიელი მასპინძელი

„საქართველო შესაძლებლობების ქვეყანაა“ - ამ სიტყვებს ორმაგი ფასი აქვს, თუ მათი ავტორი უცხოელია. შარლოტა ემბორგი 15 წელია, საქართველოში ცხოვრობს და მუშაობს. დღეს ის ტურიზმის სექტორის განვითარებაშია ჩართული.

ავტორი: მათი თაბატაძე

78 | საახალწლო მირაჟი

ნახევარი საუკუნის წინ დუბაი უდაბნო იყო. დღეს იგი მსოფლიოს ერთ-ერთი უმდიდრესი ქალაქია. არ იჩქაროთ ყველაფრის ნავთობისთვის დაბრალება - დასავლური მართვის მოდელმა მისი ეკონომიკის ძირითად კონტრიბუტორებად უძრავი ქონების, ფინანსური სერვისების, ავიაციისა და, რაც მთავარია, ტურიზმის სფეროები აქცია.

ავტორი: შოთა დიდგელაშვილი

82 | ვაჭრობის ხელოვნება

გახდება თუ არა Paddle8-ი მომავლის სააუქციონო სახლი ახალი ინვესტორებისა და ხელოვნების სამყაროს გავლენიანი მფარველების დახმარებით?

ავტორი: ნათალი როზუბოდი

აზრები

84 | ევროპის შესახებ

Forbes

მთავარი რედაქტორი  
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორი  
შოთა დიდგელაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი  
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი  
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი  
გოგი ქავთარაძე

დამატებითი რედაქტორი  
ქეთა შორჭოლიანი

ფოტოგრაფი  
ხათუნა ხუციშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს  
სააქციო საზოგადოება  
Media Partners

გამომცემელი  
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი  
თინა ოსეფაშვილი

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 2016 N: 49

რედაქციის მისამართი: საქართველო, 0179, თბილისი, ფალიაშვილის ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge  
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბავლო ფასი 7 ლარი.  
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს პარლამენტის პროფული ბიპლირომეის საპროლოტივკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3427



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. სამარჯო ნომერი 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 ეგვიპტური“ და „ბგ პრინა“.

78 | FORBES LIFE





- იოგა
- გაჭიმვა
- პილატესი
- ზუმბა
- ტაირი
- ტაიბო
- ბიკიდო
- მიქს ცეკვები
- კრივი
- კარდიო ლატინო
- აერობიკა
- სპინინგი



## NEW YORK PROLIFE FITNESS & SPA ამერიკული ბრენდი საქართველოში

გთავაზობთ, უახლესი კარდიო ტრენაჟორებით აღჭურვილ დარბაზს, სხვადასხვა სახის ჯგუფურ და ინდივიდუალურ ვარჯიშებს, მეგობრულ გარემოს, მაღალი დონის მომსახურებას და კომფორტული მომსახურების პაკეტებს შერჩეული „all inclusive“-ის პრინციპით.





# თავისუფლების სესხლზე დასხმული ნავთი

ავტორი: გიორგი ისაბაძე

**ამ საუკუნის დასაწყისიდან** მოყოლებული, ფიქლის ნავთობი მნიშვნელოვან და ამავდროულად შედარებით იაფ არაკონვენციურ რესურსად გვევლინება, თუმცა ნამდვილი ბუმი მხოლოდ 2008 წლიდან დაიწყო, როდესაც ტექნოლოგიების განვითარებამ აშშ-ს რესურსის ფართოდ ექსპლუატირების საშუალება მისცა. მომავალი ორი ათწლეულის განმავლობაში შესაძლებელია, რომ ფიქლის ნავთობის მოპოვება მსოფლიოში დრამატულად გაიზარდოს, თუმცა ამჟამად აშშ ერთადერთი ქვეყანაა,



რომელიც ამ რესურსს მსხვილი ინდუსტრიული მასშტაბით მოიპოვებს. ზრდა გასაოცარია: 2004 წელს ქვეყანა 111,000 ბარელს მოიპოვებდა დღეში, ხოლო ამჟამად ეს რიცხვი 6 მილიონამდე გაიზარდა. მიღებული შედეგი ჩვეულებრივი რეველუციაა მსოფლიო ენერჯეტიკულ ბაზრებზე. ფიქლის ნავთობისა და გაზის მოპოვებელი ინფრასტრუქტურის კიდევ უფრო განვითარება უამრავ ქვეყანას უზრუნველყოფს შედარებით იაფი ენერჯით, რასაც, თავის მხრივ, პოლიტიკური კონოტაციებიც აქვს მსოფლიოსთვის და, შესაბამისად, ჩვენი ქვეყნისთვისაც.

პროგნოზით, ფიქლის გაზის წარმოებას აქვს პოტენციალი, 20 წელიწადში დღეში 14 მილიონ ბარელამდე გაიზარდოს, რაც „ტრადიციული“ ნავთობის დღევანდელი მოპოვების 12%-ს შეადგენს. მაგრამ ასეთი მომავლით ყველა ქვეყანა თანაბრად ვერ ისეირებს. ისეთი დიდი იმპორტიორების მშპ, როგორცაა იაპონია ან ინდოეთი, 4-7%-ით გაიზარდება, ხოლო ჩინეთის, ევროზონის, გაერთიანებული სამეფოებისა და აშშ-ის მშპ - 2-5%-მდე. უდიდეს ექსპორტიორებს კარგი დღე არ დაადგებათ. რუსეთისა და შუა აღმოსავლეთის ქვეყნების სავაჭრო ბალანსი გაუარესდება; ისინი მშპ-ის 4-10%-მდე ზარალს ნახავენ, თუკი ფიქლის გაზის რესურსების მოპოვება თავად არ განავითარეს. ამგვარი მდგომარეობა დიდ სტრატეგიულ შესაძლებლობებსა და გამოწვევებს სახავს როგორც ნავთობისა და გაზის ინდუსტრიისთვის, ისე სუპერსახელმწიფოებისთვის. ბევრი ქვეყნის ენერგოდამოუკიდებლობის განპირობებით, ფიქლის ნავთობის რეველუციას გეოპოლიტიკურ დინამიკაში კორექტივები შეაქვს - ადამიანის უფლებების მხრივ პრობლემური, რესურსებით მდიდარი ქვეყ-

ნების გავლენა მცირდება. OPEC-ის პოზიციები მსოფლიო პოლიტიკურ რუკაზე შეირყევა.

რატომ გავგახსენდა სუფთა წინასახალწლო დღეებში ჭუჭყიანი (ზოგჯერ სისხლიანი) ნავთობი? პრეზიდენტმა ობამამ მომავალი წლის ბიუჯეტის ხელმოწერას დაურთო განკარგულება, რომლითაც აუქმებს 1975 წლის ემბარგოს აშშ-დან „შავი ოქროს“ ექსპორტზე. მაშინ ამ გადაწყვეტილებით ქვეყანამ ნავთობპროდუქტების სერიოზული დეფიციტი აიცილა თავიდან, მაგრამ ინოვაციებმა ახალი შესაძლებლობები წარმოშ-

ვა, მათ შორის - ენერგოექსტორში. რესპუბლიკელების ტრადიციული ლობირების მიღმა, ოფიციალური ვერსიით, გადამწყვეტი როლი 2016 წლის ბიუჯეტმა და მისმა 2.5%-იანმა დეფიციტმაც შეასრულა. დეფიციტის შემცირების მთავარი წყარო სწორედ ნავთობის ექსპორტით მიღებული შემოსავლები იქნება.

ამასთან ერთად, აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო სისტემა, ბოლო 10 წლის განმავლობაში პირველად, საპროცენტო განაკვეთს გაზრდის. დიაპაზონი 0.25 პროცენტული პუნქტით, 0.5%-მდე გაიზარდება. სანამ ცენტრალური ბანკი მონეტარული პოლიტიკის კიდევ უფრო გამკაცრებით იმუქრება, ფიუჩერსულ გარიგებებში ნავთობის ფასი სარგძნობლად დავარდა. ეს დოლარის შემდგომ გამყარებას ანუ გაძვირებას მოასწავებს.

როგორ აისახება გლობალური ძვრები ჩვენს რეგიონზე? ჩვენი მეზობლები (განსაკუთრებით ჩრდილოელი) არასახარბიელო მდგომარეობაში არიან. რუსეთს აუცილებლად მოუწევს \$50-ზე იაფ ნავთობზე გადაწყობა. ეს საშუალოვადიან პერსპექტივაშიც კი სერიოზულ პრობლემებს შეუქმნის ქვეყანას, რომელსაც, გაძვირებული დოლარის პირობებში, სავარაუდოდ, სავალუტო რყევებიც არ ასცდება.

როგორ ასერხებს ამერიკა ასეთი გავლენის მოხდენას გლობალურ პროცესებზე? ბევრისთვის პასუხი დოლარის ნიშანშია. მაგრამ რა დგას დოლარის უკან? - ეკონომიკისა და კერძო მესაკუთრეობის დახვეწილი კულტურა, რომელმაც თავად აშშ და ამერიკული კომპანიები მსოფლიო დომინანტებად აქცია. ზოგიერთი კომპანია სიდიდით სოლიდურ სახელმწიფოებსაც არ ჩამოუვარდება. ციფრები გნებავთ? შეაფასეთ:

GOOGLE-ისა და AMAZON-ის ერთობლივი ღირებულება, \$838 მილიარდი, 2 მილიარდით აჭარბებს მთელი ჩინეთის ფასიანი ქაღალდების ბაზრის კაპიტალიზაციას. „ბანქოს სახლისა“ და „მძიმე დანაშაულის“ თანამზრახველი NETFLIX-ი \$49 მილიარდი ღირს, რაც პოლონეთის ყველა საჯარო კომპანიის ფასების ჯამის ტოლია; PAYPAL-ი \$44 მილიარდი ღირს, ჩილეს ბირჟა – \$43 მილიარდი. კომუნიკაციების გიგანტ AT&T-ის ღირებულება თითქმის უთანაბრდება ბრაზილიის მთელი საფონდო ბაზრისას (\$225 მლრდ), ხოლო ORACLE-ის ღირებულება – მექსიკის \$268-მილიარდიან ფასიანი ქაღალდების ბაზარს. CISCO თავისი \$140-მილიარდიან კაპიტალიზაციით მთელი რუსეთის ბაზარს \$2 მილიარდით უსწრებს. რაც შეეხება თავად ამერიკულ ბირჟებს – NASDAQ-ისა და NYSE-ის ერთობლივი კაპიტალიზაცია \$30 ტრილიონს აჭარბებს, მაშინ როცა სიდიდით მსოფლიოში მესამე და მეოთხე ადგილზე მყოფი ტოკიოსა და ლონდონის ბირჟები \$4-5 ტრილიონით შემოიფარგლება. აშშ-ის ფასიანი ქაღალდების ამ ორ ბაზარზე მეტი ფული ბრუნავს, ვიდრე მომდევნო 10 ბირჟაზე. სადაც ლონდონი ვახსენეთ, იმის თქმაც ღირს, რომ, დავუშვათ, თუ ბრიტანეთი გადაწყვეტს ევროკავშირიდან გამოვიდეს და ამერიკას 51-ე შტატად დაემატოს, იგი მისისიპის შემდეგ ყველაზე ღარიბი შტატი იქნება ერთ ადამიანზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ოდენობით.

რატომ გამოუვიდა ამ ქვეყანას, ყოფილიყო ასეთი წარმატებული? რატომ წარმოადგენს „შესაძლებლობების მიწასთან“ და,

შესაბამისად, მის ბუნებრივ მოკავშირესთან, ევროკავშირთან დაახლოება საქართველოს სტრატეგიულ ინტერესს, განსაკუთრებით კი ახალი თაობის თვალში? მით უმეტეს, რომ განვითარებადი ქვეყნები, როგორცაა ჩინეთი ან რუსეთი, არ მაღავენ მსოფლიოს წამყვანი ეკონომიკებისა თუ გეოპოლიტიკური მოთამაშეების ამბიციას და პრინციპში, თუ ჩინეთის ზრდის ტემპს მივიღებთ მხედველობაში, შორს არ უნდა იყოს დროც, როდესაც აშშ-ის ეკონომიკა პირველობას დაკარგავს.

პასუხი რამდენადაც მარტივია, იმდენად რთულია მისაღწევად – ინოვაციურობა! ამ ჭეშმარიტების კლასიკური მაგალითი ისევ ბრიტანეთია. უკვე მე-17 საუკუნის ბოლოს ამ ქვეყანას მაშინდელი სტანდარტებით მოზრდილი წარმომადგენლობითი ხელისუფლება ჰყავდა. ამავდროულად, დაცული იყო კერძო საკუთრების უფლება და იყო ინოვაციის ძლიერი ტრადიცია. ტექსტილის მრეწველობა და გემთმშენებლობა ტექნიკურად ბევრად უსწრებდა კონტინენტურს და ინგლისელი ფერმერი ფრანგზე სამჯერ პროდუქტიული იყო. შემდეგ იქ მყარი ფულის მნიშვნელობაც გააცნობიერეს და გირვანქა სტერლინგი ოქროს მიაბეს. პატარა კუნძული მაღევე იქცა მსოფლიო მასშტაბის ლიდერად და ინდუსტრიული რევოლუციის სამშობლოდ. ბრიტანეთის გამრავლებული კაპიტალით არა მხოლოდ ეპოქის უდიდეს ეკონომიკას, არამედ დღევანდელი მსოფლიო ეკონომიკური ცენტრების დიდ ნაწილსაც ჩაეყარა საფუძველი, აშშ-ის ჩათვლით.





ამბიციურმა ქვეყნებმა უნდა გააცნობიერონ ფაქტი, რომ ინოვაციებზე მიბმული, დივერსიფიცირებული, მტკიცე მონეტარული პოლიტიკისა და დემოკრატიული ტრადიციის მქონე ეკონომიკები ყოველთვის აჯობებენ ენდემურ დონეზე კორუფციით განმსჭვალულ, ავტორიტარულ ქვეყნებს, რომლებმაც, შესაძლოა, წიაღისეულითა თუ იაფი მუშახელით მიაღწიეს გასაოცარ ზრდას, მაგრამ საბოლოოდ მაინც ჩამორჩებიან შეჯიბრში.

იმ შემთხვევაშიც კი, თუ, მაგალითად, ჩინეთი მშპ-ით ამერიკას გაუსწრებს, წითელი გიგანტი მაინც ვერ მოიპოვებს უპირატესობას აშშ-ზე, რადგან ჩინეთის ეკონომიკის თითქმის მეოთხედს პროდუქტებისა და სერვისების ექსპორტი შეადგენს. ეს მხოლოდ იაფფასიანი შრომის ხარჯზე გახდა შესაძლებელი. იაფფასიან მუშახელზე ხელმისაწვდომობა რომც არ მცირდება (და იგი დიდი ტემპით მცირდება ავტორიტარული დემოგრაფიული პოლიტიკის გამო, რამაც ჩინეთის მოსახლეობის სწრაფი დაბერება გამოიწვია), წითელი გიგანტის ეკონომიკა მაინც ადვილად მოწყვლადია, რადგან მისი აღმავლობა უცხოურ ბაზრებზეა დამოკიდებული. გასულ წელს ჩინეთმა \$100 მილიარდით მეტი საქონელი მიჰყიდა აშშ-ს, ვიდრე მისგან იყიდა, მაგრამ თუკი ერთ მშვენიერ დღეს ვაშინგტონი გადაწყვეტს, რომ პეკინი მისი ინტერესებისთვის მნიშვნელოვანი საფრთხის შემცველია, ზრდას ვარდნა ჩაანაცვლებს. ვინაიდან ჩინეთი ოფშორულ რესურსებზე, ბაზრებსა და ინვესტორებზე - ისევე როგორც ინოვაციებზე - ასე დიდი დოზითაა დამოკიდებული, იგი უბრალოდ ვერ გარისკავს თავისი ქმედებებით მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორების დაფრთხობას.

რაც შეეხება შედარებით პატარა, მაგრამ შეუდარებლად აგრესიულ, წიაღისეულზე დამოკიდებულ რუსეთს, გასული წელი მშვენიერი ილუსტრაციაა, თუ როგორ შეიძლება ტექნოლოგიურმა განუვითარებლობამ ბუნებრივი რესურსების კობრი დროზე ადრე დაგაგდებინოს. მხოლოდ ჰორიზონტალური ბურჟისა და ფიჭოს გაზის მოპოვების ტექნოლოგიების ექსპლუატაციამ ამერიკას საშუალება მისცა, სამხედრო კონფორტაციის გარეშე მნიშვნელოვნად შეესუსტებინა მტრულად განწყობილი სახელმწიფო.

თუმცა მხოლოდ ეკონომიკა როდია დასავლეთისკენ სწრაფვის მიზეზი - ბოლოს და ბოლოს, რაც უნდა მდიდარი იყოს ქვეყანა, რომელსაც ახალგაზრდას მოუნდება მასთან პოლიტიკური სიახლოვე, თუკი ეს თავისუფლების დაკარგვასთან, უსამართლობასთან, ნეპოტიზმთან ასოცირდება? ნურავის ეგონება, რომ პოლიტიკური თავისუფლებებისა და ადამიანის უფლებების დაცვა ქვეყნის წარმატებისთვის უმნიშვნელოა. ძალაუფლების მონოპოლიზებმა, რაც დესპოტური პოლიტიკური კულტურის ქვეყნებს ზოგჯერ კარგ სამსახურს უწევს, გრძელვადიან პერსპექტივაში მხოლოდ შემაკავებელ როლს ასრულებს. ავტორიტარულ ქვეყნებში არ არსებობს პოლიტიკური სისტემის ფუნდამენტურად რეფორმირების შესაძლებლობა დესტაბილიზაციისა

და სოციალური კატაკლიზმების - ზოგჯერ დიდი ტრაგედიების - გარეშე, ხოლო რეფორმების შესაძლებლობის არმქონე „ზესახელმწიფოები“ სულ უფრო ღრმად ეფლობიან კორუფციაში; სახელმწიფოს ფავორიტიზმი მის მიერ კონტროლირებული ინდუსტრიების მიმართ ყოველთვის არაეფექტიანობისა და უაზრო ფლანგვის მიზეზი იქნება. არათავისუფალ გარემოში შეუძლებელია ადამიანებისა თუ კომპანიების მერიტოკრატიული განვითარება. მერიტოკრატიის გარეშე კი ინოვაციურობა ვერ მიიღწევა, რადგან აღმოჩენებს ნაკლებად აინტერესებთ, ვისი ბიჭია ესა თუ ის ენთუზიასტი. აღმოჩენები ნიჭიერ და მშრომელ თავებთან მეგობრობენ და არა თავაშვებულ „კრიშებთან“.

ამიტომ ინოვაცია ის სფეროა, რომელშიც მოწინავე ადგილი აშშ-ს უკავია და ამის შეცვლას ჯერჯერობით პირი არ უჩანს. დასავლური სამყარო და აღმოსავლეთის შედარებით დემოკრატიული ქვეყნები დღემდე უპირობო ლიდერები არიან ფუნდამენტური კვლევების გზით ახალი იდეების აღმოჩენაში, მსოფლიო დონის ინჟინერთა მიერ ამ ახალი იდეების კონკრეტულ პროდუქციად გადაქცევასა და ენერჯიული მეწარმეების ძალისხმევით ამ პროდუქციის ბაზარზე გატანაში. სწორედ ამ გზით მიაღწია ამერიკამ მწვერვალს და სწორედ ამიტომ ირეკლება ამ მწვერვალზე დანთებული ცეცხლი ღირსეული მომავლისკენ მომზიარალი ახალგაზრდების, მათ შორის ქართველი ახალგაზრდების თავალებში.

გლობალურ, ცოდნაზე დამყარებულ ეკონომიკაში სიმდიდრესა და ინოვაციას შორის პირდაპირი კორელაცია არსებობს. ჩვენ, როგორც ერის, წარმატება ან წარუმატებლობა დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რამდენად კარგად გავართმევთ თავს ინოვაციურ მისიას, რამდენად შევძლებთ მოძველებული მიდგომებისა და მსოფლმხედველობის შეცვლას და საერთოდ, რამდენად გავაუმჯობესებთ სამყაროს. უკეთესი სამყარო კი უფრო თავისუფალი სამყაროა - როგორც ეკონომიკურად, ისე პოლიტიკურად და სოციალურად.

2015 წლის დეკემბერი მსოფლიოსა და საქართველოს თავს ნამდვილად დაამახსოვრებს. გასულმა წელმა დასაბამი მისცა პროცესებს, რომლებიც მნიშვნელოვნად შეცვლის მსოფლიო ფინანსურ არქიტექტონიკას. რას მოასწავებს ცვლილებები ბაზრებზე და როგორ ისახება ეს ყველაფერი სხვადასხვა სახელმწიფოს მოწყობის მოდელზე? ეს გაკვეთილიც გავლილი გვაქვს, ამიტომ, ვფიქრობ, წინ საინტერესო წლებია.

რით დაამახსოვრებს თავს 2015 წლის დეკემბერი ექსკლუზიურად საქართველოს? - ვიზალიზერალიზაციის დადებითად გადაწყვეტით. და მიუხედავად იმისა, რომ ახლო ტურბულენტური და პრობლემური რამდენიმე თვე გველის, ამ საკითხის საბოლოო გაფორმალურებამდე, თავისუფლად და მთელი შეგნებით შემოძლია განვაცხადო: ამაზე მნიშვნელოვანი - ამ ქვეყანაში, ამ საუკუნეში - არაფერი მომხდარა.

გილოცავთ დამდებ შობას და ახალ წელს! **F**

# EISENBERG-ის ახალი სურნელი



4 დეკემბერს პარფიუმერულ მაღაზიათა ქსელმა „ლუტეცია“ რესტორან „ფუნიკულიორში“ ქართველ მომხმარებელს ფრანგული ბრენდი EISENBERG-ი წარუდგინა. ბრენდის განსაკუთრებული კონცეფცია, მისი შექმნის ისტორია და პროდუქტები სტუმრებს EISENBERG-ის წარმომადგენელმა, ჟან-ლუკ ტრონიონმა გააცნო.

EISENBERG -ი ახალი სიტყვაა საპარფიუმერო და კოსმეტიკური პროდუქციის ბაზარზე. ბრენდი, რომლის ისტორია ვერ მხოლოდ ოც წელიწადს ითვლის, ცნობილი გახდა კანის მოვლის უნიკალური, ინოვაციური მეთოდით, რომელსაც მსოფლიო მასშტაბით ანალოგი არ მოეძებნება. ბრენდის პროდუქციაში გამოყენებული მოლეკულარული ტრიო-ფორმულა დაპატენტებული ტექნოლოგიაა, რომელიც აღმოაჩინა და სრულყოფილებამდე მიიყვანა ბრენდის დამფუძნებელმა, ქიმიკოსმა ჟოზე აიზენბერგმა.

აიზენბერგმა, კანის სტრუქტურის უკრძელის დონეზე შესწავლის შემდეგ დაადგინა, რომ კანს მესხიერება

აქვს და ის აქტიური ნივთიერებები, რომლებიც უკრძელზე შემოქმედებენ, აიძულებენ მას „ახალგაზრდობა გაიხსენოს“ და დაბერების პროცესს აქტიურად შეებრძოლოს.

ცოტა ხნის წინ ბრენდმა მამაკაცებისა და ქალებისთვის ახალი, კონცეპტუალური პარფიუმერიის ხაზი ჩაუშვა წარმოებაში - ახალგაზრდული, გამომწვევი, მომწუსველი, თავბრუდამხვევი ახალი არომატები. არანაკლებ საინტერესოა სუნამოს ყუთების დიზაინი: ამ მინიატურული ტილოების ავტორი ჟოზე მეგობარი, ბრაზილიელი მხატვარი ხუარეს მანადა.

EISENBERG -ის პროდუქცია ექსკლუზიურად პარფიუმერულ მაღაზიათა ქსელ „ლუტეციაში“ ხელმისაწვდომი.



„ყოველთა საუნჯეთა წილ მოიგე გონიერება“

## ობამას ყალბი ომი ისლამური ექსტრემიზმის წინააღმდეგ

ავტორი: სტივ ფორბსი, FORBES-ის მთავარი რედაქტორი

**პარიზის ტერორისტული** აქტები აშშ-ის საგარეო და სამხედრო პოლიტიკის სასტიკი მარცხის ტრაგიკული ილუსტრაციაა. ისლამურ ექსტრემიზმთან ბრძოლის ჩვენეული სტრატეგია წარუმატებელია. მიუხედავად იმ რიტორიკისა, რომ ძალისხმევას არ ვზოგავთ და ISIS-თან საბრძოლველად, რუსეთსა და საფრანგეთთან მჭიდროდ ვთანამშრომლობთ, ბარაკ ობამა მაინც ფუნდამენტურ უარზეა, თავის დამღუპველ კურსში ცვლილებები შეიტანოს.



პარტახეთ, და ახლა შედეგები ჩვენს თავზე უნდა ვიწვნოთ.

პრეზიდენტი საზღვარგარეთ მინიმუმს გააკეთებს, რაც პოლიტიკურად გაუვა. მას ერთგულად სწამს, რომ სამყარო - და აშშ - მისი თავშეკავებულობის შედეგად, საბოლოოდ, გაცილებით უკეთეს მდგომარეობაში აღმოჩნდება.

### შედეგები

• **ISIS-ი.** ბრძოლის ველზე მათი დამარცხების ალბათობა აშკარად დიდია. ქურთები, როდესაც

ისინი საკმარისი იარაღითა და საჭიერო დახმარებით არიან უზრუნველყოფილნი, ამ ფსიქოპათებს ყოველ ჯერზე შავ დღეს აყრიან. მიუხედავად ამისა, ობამა კვლავინდებურად ძუნწობს და მათ სათანადოდ არ აღჭურვავს. აშშ-ის გაუბედავი საპაერო შეტევების ფონზე, სულ არ არის გასაკვირი, სუნიტი არაბები რომ არ არიან ISIS-თან საბრძოლველად მოწადინებულნი, რაც მხოლოდ თუ აძლიერებს ამ უკანასკნელის დომინანტურობის სამშენიმიჯს. ამ სახე-ხატში დასავლეთზე შეტევებსაც დიდი წვლილი შეაქვს.

ამ მონსტრის განადგურება მისი გაჩენისთანავე შესაძლებელი იყო, ობამას მომაკვდინებელი შეცდომები რომ არ დაეშვა ერაყში, ლიბიასა და სირიაში. ერაყიდან აშშ-ის ძალების გაყვანა პოლიტიკურად მოტივირებული და ნაჩქარევი ნაბიჯი იყო, რასაც სექტანტური ძალადობის ამოფრქვევა მოჰყვა, ირანს კი საშუალება მისცა, მმართველობა გაემყარებინა შიიტურ უმრავლესობაზე, კონტრაული დაემყარებინა ერაყის ნავთობის უმეტეს ნაწილზე და გაეხსნა სახმელეთო თუ საჰაერო გზები, რომელთა გავლითაც ერთ დროს ალყაშემორტყმული ასადის რეჟიმს ეხმარებინ. გამოცოცხლებულმა ბაშარ-ალ-ასადმა (რომელიც მშვიდობიანი მოსახლეობის წინააღმდეგ ქიმიურ იარაღსა და საზარელ ავიაბომბებს - ე.წ. კასრის ბომბებს - იყენებს), მზარ-

### რატომ ეს სიბლაგვე?

ობამას სამყაროზე ხისტი წარმოდგენა აქვს და, როგორც ჩანს, ამ სამყაროში ისეთი ვერაფერი მოხდება, ის რომ გამოაფხინებლოს. მისი აზრით, რაც კი რამ ამ პლანეტაზე საზიანო ხდება, ყველაფრის თავი და თავი დასავლური იმპერიალიზმია და მისი დანატოვარი სიბოროტეები. მას ჰგონია, აშშ თავის ნაპირებს მიღმა ავ ძალად გვევლინება. აბა, მაგალითად, ირანი რატომაც ჩვენზე გაცოფებული? იმიტომ რომ, 1953 წელს, აშშ-მ და დიდმა ბრიტანეთმა პუტჩს შეუწყვეს ხელი, რომლის შედეგადაც ანტი-დასავლურად განწყობილი პრემიერ-მინისტრი გადააკდეს და ტახტზე შაჰი დააბრუნეს.

რასაკვირველია, ობამას ალბათ არ შეუმჩნევია, რომ სამყაროში უამრავი ომი და არეულობა ხდებოდა ჯერ კიდევ მანამ, სანამ აშშ გაჩნდებოდა და სანამ 1800-იანებში ვეროპა ხარბად დაეპატრონებოდა აფრიკას. ან ის, რომ აფრიკას თეთრკანიანი არც კი ენახა, როცა უკვე მონობითა და მონების ვაჭრობით იყო გატანჯული. ან სულაც ის, რომ აშშ-მ ორჯერ იბრძოლა მსოფლიო ომებში ტირანიის წინააღმდეგ. ან რომ საბჭოთა კავშირი დავშალეთ, რომელმაც ათობით მილიონი ადამიანი გამოასალმა სიცოცხლეს. სულერთია. ობამას თვალში, ჩვენ და ბოროტი ვეროპელები გველები ვართ, რომლებმაც ედემის ბაღი გავა-



დმა ISIS-მა და ობამას უარმა, ზომიერ სირიულ ძალებს რეალური დახმარება აღმოუჩინოს, ლტოლვების საშინელ კრიზისამდე მიგვიყვანა, რაც, თავის მხრივ, ერთდროულად ჰუმანიტარული კატასტროფაცაა და პოლიტიკურიც.

ოთხი წლის წინ ობამა სიტუაციას „კულისებიდან მართავდა“, როცა ლიბიას ავტორიტარი მმართველი, მუამარ კადაფი მოაცილეს. მაშინ ობამამ ხელები დაიბანა და შედეგებისგან პასუხისმგებლობა მოიხსნა, რისი კულმინაციაც ბენღაზიში ამერიკელი დიპლომატების მკვლელობა იყო. როგორც ჩანს, ჩვენი ყველაზე სხარტი პრეზიდენტი ვერ მიხვდა, რომ ლიბია, ისევე როგორც ზოგადად არაბული სამყაროს დიდი ნაწილი, სათვისტომოთა კონგლომერატს წარმოადგენს. კადაფის გარეშე ქვეყანა ქაოსში აღმოჩნდა და ISIS-ი და სხვა რადიკალუ-

რი სამხედრო ძალები გაიფურჩქნენ.

• **ირანი.** ობამას იმედების საპირისპიროდ, ISIS-ის სახით საერთო მტრის ყოლა, ირანის რევოლუციურ მიზნებს, მათ შორის ისრაელის განადგურების გეგმებს, არ შეცვლის. აიათოლას მიმდევართა აზრით, ISIS-ისგან მომავალი გლობალური საფრთხე მსოფლიოს ყურადღებას გადააქანინებს ირანის მიზნისგან, რომელიც ატომური ბომბისა და რეაქტიული ყუმბარების შექმნაში მდგომარეობს - იარაღებისა, რომელთაც შეუძლიათ, ატომური აფეთქებები გამოიწვიონ მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში, მათ შორის - ამერიკულ ქალაქებშიც.

• **რუსეთი.** ანვარ სადათმა, რომელიც 1970 წლიდან მის მკვლელობამდე - 1981 წლამდე მართავდა ეგვიპტეს, 1970-იანების შუა პერიოდში რუსეთი ახლო აღმოსავლეთიდან გააძევა. 40

წლის შემდეგ, შედეგების გათვალისწინების გარეშე, ობამამ რუსებს არხენად მისცა საშუალება, რეგიონში კვლავ დაბრუნებულიყვნენ. ეგვიპტე და ჩვენი ახლოაღმოსავლელი მოკავშირეები გაოცდნენ. რეგიონის ნავთობსაბადოების კონტროლისთვის ვლადიმირ პუტინს მეგობარი რეჟიმები სჭირდება, რითაც რუსეთი - მორყეული ეკონომიკის მიუხედავად - საკუთარ თავს მეტისმეტად გაელენიან მსოფლიო მოთამაშედ აქცევს. პუტინი თავს მხსნელ რაინდად სახავს, რომელიც ISIS-ის ბნელ ძალებს ებრძვის; ეს კი თავის წვლილს შეიტანს ევროპისა და ობამას დარწმუნებაში, რომ რუსეთის სანქციები მოუხსნას, რომლებიც ყირიმსა და უკრაინაში პუტინის აგრესიის შედეგად დააკისრეს. და კიდევ ერთი ბონუსი: დასავლეთი კარგად დაფიქრდება, ვიდრე რაიმე გონივრულს მოიქმედებს



იმ შემთხვევაში, თუ პუტინი თავისი სხვა მეზობლების წინააღმდეგ გაილაშქრებს, როგორც ეს უკრაინასა და საქართველოში გააკეთა.

• **ლტოლვილები.** როცა სირიაში კომმარული სიტუაცია გამწვავდა, არაერთმა ექსპერტმა გვიჩინა, რომ მილიონობით იძულებით გადაადგილებულთათვის იქ უსაფრთხო თავშესაფრები გაგვეკეთებინა. ობამამ უარი თქვა, რადგან ამას ჩვენი შეირაღებული ძალების რეალური ჩართულობა დასჭირდებოდა. სანაცვლოდ კი, სასოწარკვეთილი ადამიანები იორდანias (რომლის ზომიერად პროდასავლური მთავრობა უზარმაზარ სტრესს განიცდის) თურქეთსა და ახლა უკვე ევროპას მოედევნენ.

ობამამ არც იმ ხვეწნა-მუდარაზე შეიბერტყა ყური, რომ სწორედ მას ეთავადასავლეთში იმ შუააღმოსავლელი ქრისტიანებისთვის თავშესაფრის უზრუნველყოფა, რომლებიც მზარდი გენოციდის მსხვერპლნი არიან.

რადგან ამ ჰუმანიტარული ფიასკოს პრეცედენტში მთავარი მოთამაშე გახლდათ, ობამას ახლა უნდა, რომ აშშ-მ ათასობით ლტოლვილი მიიღოს. ასეა თუ ისე, ამერიკელთა უმეტესობა სკეპტიკურადაა განწყობილი. გაართმევს კი თავს ჩვენი სკრინინგ-მეთოდები ამ ხალხის სათანადო შემოწმებას? პრეზიდენტის ნდობის ფაქტორი დაახლოებით ნულს უდრის.

მაგრამ პოლიტიკური ექო ყველაზე მახინჯ ფორმებს ევროპაში მიიღებს. იქ ძალას ექსტრემალური, ქსენოფობიური პარტიები იკრებენ. ევროკავშირმა, რომელიც სხვადასხვა ეკონომიკური კრიზისის არასწორი მართვის შედეგად უკვე შესუსტებულია, შესაძლოა, რღვევა დაიწყოს. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი ექსპერიმენტი საფრთხის წინაშე დგას. კონტინენტი, რომელიც საუკუნეების მანძილზე შუღლსა და ომებს შორის იგლიჯებოდა, ათწლეულებია, რაც ისეთ ადგილად იქცა, სადაც ლიდერები ინტეგრაციაზე არიან მომართულნი, მათმა ძალიანხმევამ კი განსაკუთრებუ-

ლი შედეგი ცივი ომის შემდეგ გამოიღო. უამრავი ბიუროკრატიული ნაკლოვანების მიუხედავად, ევროკავშირმა უბადლო როლი ითამაშა ქვეყნების მშვიდობიანი, დემოკრატიული დღის წესრიგის შექმნაში. 1970-იან წლებში ესპანეთსა და პორტუგალიაში გამეფებულ დიქტატურას ევროკავშირმა საბოლოო წერტილი დაუსვა, ხოლო მეგრე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის პოსტკომუნისტურ ქვეყნებზე გადაერთო.

ევროკავშირის დაშლა დასავლური ცივილიზაციისთვის ენით გამოუთქმელ, დამღუპველ შედეგებს გამოიღებს.

### რა უნდა გააკეთდეს ახლა?

ობამას თანამდებობაზე ყოფნის უკანასკნელი წლით მოტანილი ზარალის შესამსუბუქებლად, გარკვეული ნაბიჯები შეიძლება, გადაიდგას.

• **გუანტანამო.** ობამა მის დასახურად ემზადება, მიუხედავად იმისა, რომ არავითარი კანონიერი უფლება არა აქვს. მაგრამ ჩვენი ძვირფასი ლიდერი კანონს არასდროს დაუბრკოლებია. ამაზე საშინელ დროს ვერც შეარჩევდა. მაგრამ ფინანსურ კანონპროექტებში ჩაბმულ კონგრესს მსგავსი ქმედება შეუფერხებია და შეაფერხებს კიდევ. ჩვენს კანონმდებელ ლიდერებს სარჩელი წარმოსადგენად მზად უნდა ჰქონდეთ, თუ ვინცობაა და პრეზიდენტი ამ ნაბიჯის გადადგმას დააპირებს.

გარდა ამისა, კონგრესმა მკაფიოდ უნდა განაცხადოს, რომ პრეზიდენტს არა აქვს უფლება, ერთპიროვნულად გადასცეს გუანტანამო კუბას. ტერიტორიის ეს ნაგლეჯი უკიდურესად მივიღეთ 1898 წლის ესპანურ-ამერიკული ომის შემდეგ, რომლის დროსაც კუბა ესპანეთისგან გავათავისუფლეთ. ძმებ კასტროებს, ცხადია, უნდათ ეს ტერიტორია და ობამაც სიხარულით გაუწევდა მათ სამძახურს.

• **იურისტების დათხოვნა.** პენტაგონს ათასობით იურისტი ჰყავს დასაქმებული, რომლებიც ჩვენს შეირაღებულ ძალებს შეზღუდვებს უწესებენ. ერთი გიჟური

მაგალითი: ბოლო პერიოდამდე ჩვენს ბომბდამშენებს ეკრძალებოდათ ISIS-ის საწვავის ავტოციტერნების განადგურება იმის შიშით, რომ აფეთქებებში, შესაძლოა, მშვიდობიანი მოქალაქეები დაშავებულიყვნენ. კონგრესმა უნდა აღკვეთოს მავნებლური კანონპროექტები.

• **რეზოლუციები.** კონგრესი პრეზიდენტს პოლიტიკურ სტრატეგიებს ვერ უკარნახებს, მაგრამ რეზოლუციების გატარება შეუძლია. ეს მსოფლიოსთვის გზავნილი იქნება, რომ ცოტა უნდა მოიცადონ და რომ პრეზიდენტის ქმედება ნორმალური კურსიდან გადახრას ნიშნავს.

ერთ-ერთი რეზოლუცია სირიაში უსაფრთხო თავშესაფრის შექმნას უნდა ეხებოდეს. მეორემ უნდა განაცხადოს, რომ ჩვენ ვიმუშავებთ იმისთვის, რომ ერაყში სუნიტური ავტონომიის რეგიონი შევქმნათ, როგორც ეს ადრეულ 1990-იანებში, ერაყელ ქურთებთან მიმართებით გავაკეთეთ. ეს სუნიტებისთვის ISIS-ის ალტერნატივა იქნებოდა მაღალხარისხის შიიტური სამხედრო ძალების წინააღმდეგ, რომლებიც სოკოებივით ამოიზარდნენ მას მეგრე, რაც 2011 წელს ობამამ იქიდან ჩვენი ჯარები გამოიყვანა.

• **სულელო სემანტიკის შეწყვეტა.** ობამა კვლავინდებურად უარს ამბობს, ჩვენი მტერი იმ ტერმინებით მოიხსენიოს, რასაც ისინი წარმოადგენენ: ისლამურ ტერორისტებს, ექსტრემისტებს, ფაშისტებს. მომდევნო პრეზიდენტი ამ შეცდომას არ დაუშვებს.

• **სახმელეთო ჯარები.** იმისთვის, რომ გაკეთდეს ის, რაც უნდა გაკეთდეს, ვაი, რომ ამას ამერიკული სახმელეთო ჯარები სჭირდება, ალბათ 20,000 ადამიანი. ევროპელები და ჩვენი შუააღმოსავლელი მოკავშირეები ამ საკითხში ერთუზიანობით გამოგვეყვებიან. უმცროსი ჯორჯ ბუშის პრეზიდენტობის დროს ევროპელთა უმეტესობა იმ იდეას ებღაუჭებოდა, თითქოს ეს ბრძოლა აშშ-ის იყო და არა მათი. პარიზმა ეს წარმოდგენა შეცვალა. **Ⓣ**

გადაცემა  
**ბიზნესკონტაქტი**

 **მანსტრუმ<sup>8</sup>**

ყოველ  
სამუშაო  
დღეს

12:30  
18:30

 **მანსტრუმ**



**"მანსტრუმს"  
ყვედაზნ  
საქმიანი და  
ბეზომპრობის  
მეგობრებისთვის!**

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



# Forbes Leader Board

ძვირფასი ვინტაჟი

## სარფიანი ინვესტიცია რეტრო-ავტომობილებში

საკოლექციო რეტრო-ავტომობილები არა მხოლოდ ლამაზი და იშვიათი შენაძენია, რომლებიც მფლობელის ავტოფარეს ამშვენებს და მისი სიამაყის საგანია. მათში ინვესტირება ზოგ შემთხვევაში უფრო მოგებიანია, ვიდრე უძრავ ქონებაში, ფასიან ქალაქებში, ძვირფას ქვებსა ან ხელოვნების ნიმუშებში.

რეტრო-ავტომობილებზე ფასის ზრდა ისეთ დეტალებზე დამოკიდებულია, როგორცაა: რამდენად მცირეაერიულია გამოშვება, მონაწილეობდა თუ არა ავტომობილი ამა თუ იმ მნიშვნელოვან მოვლენაში, ფლობდა თუ არა მას რომელიმე ცნობილი ადამიანი და ა.შ დღეისათვის, საკოლექციო ნივთებთან შედარებით, ყველაზე

მზარდად საკოლექციო მანქანების ფასებია მიჩნეული. ბრიტანული Knight Frank-ის კვლევებით, 2004-2014 წლების ინტერვალში რეტრო-ავტომობილებზე ფასის ზრდამ 430% შეადგინა, რითაც გადაასწრო მარკების, მონეტების, საათების, ღვინოებისა და სხვა საკოლექციო ლოტების ფასთა ზრდას (Knight Frank-ის კვლევაში კონკრეტული აუქციონების სტატისტიკა მოხვდა). დაიწყეთ რეტრო-ავტომობილების კოლექციის შექმნა, მიიღეთ დიდი ესთეტიკური სიმოვნება, იამაყეთ თქვენი საჯინიბოს ჯიშის რკინის ულაყებით. სფეროს ყველა წესების დაცვის შემთხვევაში კოლექციონერობით მიღებულ სიამოვნებას დიდ მოგებად გადააქცევთ.

### 1. ვინტაჟური და კლასიკური ავტომობილები

10-წლიანი მატების დინამიკა 430%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 (კვლევებში მოხვედრილი აუქციონებიდან)  
**FERRARI 275 GTB/4 NART SPIDER (1967)**



### 2. საფოსტო მარკები

10-წლიანი მატების დინამიკა 255%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 შვედური Treskilling Yellow (1857)  
**ლოტის ფასი: \$2.1 მილიონი**

### 3. მონეტები

10-წლიანი მატების დინამიკა 225%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 Flowing Hair US Silver Dollar (1794)  
**ლოტის ფასი: \$10 მილიონი**

### 4. ხელოვნების ნიმუშები

10-წლიანი მატების დინამიკა 187%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 ფრანსის ბეკონის "Three Studies of Lucian Freud" (1969)  
**ლოტის ფასი: \$143 მილიონი**



### 5. ღვინო

10-წლიანი მატების დინამიკა: 182%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 Domaine de la Romanée-Conti (1978),  
 12-ბოთლიანი ქმისი  
**ლოტის ფასი: \$476,280**

### 6. ძვირფასი ქვები

10-წლიანი მატების დინამიკა: 146%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 "Pink Star" Diamond (2013)  
**ლოტის ფასი: \$83 მილიონი**

### 7. ჩინური კერამიკა

10-წლიანი მატების დინამიკა: 83%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 Meiyintang "Chicken Cup" (2016 საუკუნე)  
**ლოტის ფასი: \$36 მილიონი**

### 8. საათები

10-წლიანი მატების დინამიკა: 83%  
 ყველაზე ძვირად გაყიდული ლოტი:  
 Henry Graves Supercomplication watch by Patek Philippe (1933)  
**ლოტის ფასი: \$1180 მილიონი**



# ყველაზე ძვირად ღირებული რეტრო

ინვესტირების ეს სფერო ერთი შეხედვით იოლი საქმეა, თუმცა ეს ასე სულაც არ არის და დეტალების არცოდნის შემთხვევაში ძალიან რთული და სარისკოცაა. უნდა გაითვალისწინოთ, რომ პოტენციური მყიდველები ავტომობილში ექვს- ან სულაც შვიდნიშნა რიცხვის გადახდამდე მოითხოვენ მისი წარმოშობისა და ორიგინალობის სრულ საექსპერტო დასკვნებს, რესტავრაციის შემთხვევაში კი მისი ხარისხისა და გამოყენებული დეტალების ორიგინალობის დამადასტურებელ

საბუთებს. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ სანამ ავტომობილი თქვენს კოლექციაშია, ის სათანადო ავტოფარეხში ან სულაც სალონში უნდა ინახებოდეს, სადაც შენახვის ყველა პირობები იქნება დაცული, რაც არცთუ მცირე დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. იმისათვის, რომ თქვენი ავტომობილის ფასი გაიზარდოს, სასურველია, პერმანენტულად მიიღოთ მონაწილეობა შესაბამის გამოფენებში და ეცადოთ, მოიპოვოთ პრიზები, რაც ფასის გაზრდის საკმაოდ რეალური პირობაა.



## 1. 1957 Ferrari 250 Testa Rossa –

**\$39.8 მილიონი**

გაიყიდა ლონდონში 2012

წლის თებერვალში, კერძო კოლექციონერის მიერ. მყიდველმა ინკოგნიტოდ დარჩენა ისურვა.



## 3. 1954-1955 Mercedes-Benz W196 R Silver Arrow

**– \$31,6 მილიონი**

გაიყიდა BONHAMS-ის აუქციონზე 2013 წლის ივლისში.

## 2. Bugatti Type 57SC Atlantic

1936 წლის გამოშვება –

**\$38 მილიონი**

ბარონ ვიქტორ როტშილდ მესამის ავტომობილი 1971 წელს კოლექციონერმა პიტერ უილიამსონმა \$ 59000-ად შეიძინა. გაიყიდა \$38 მილიონ დოლარად 2010 წელს GOODING AND COMPANY-ის აუქციონზე.





# LeaderBoard

**ბობ პარსონსი**  
**+\$150 მილიონი**

ქონება: \$2.4 მილიარდი.  
მისი GoDaddy დღეს \$1 მილიონზე მეტ ვებდომეინს მართავს, რაც მთელი ინტერნეტის დაახლოებით მესუთედს წარმოადგენს.



## ახალი მილიარდერი

### იდევნის გენერატორი

თქვენი სახლი ან, ყოველ შემთხვევაში, სამზარეულოს ბუფეტი, ჩეტ პიპკინის მიერ შექმნილი ტექნოლოგიური აქსესუარებითაა სავსე.

ჩემო პიპკინი, შესაძლოა, უკვე თქვენ გვერდითაც იყოს. მთლად თავად თუ არა, მისი აქსესუარები მაინც. მისი კომპანია, Belkin-ი, აუარებელ გაცეტსა და აქსესუარს ქმნის – ისეთ რაღაცებს, როგორცაა Linksys-ის უსადენო როუტერები, დამტენები, კლავიატურები ტაბლეტებისთვის, კომპიუტერის კაბელები, დოკ-სადგურები და iPhone-ის ბუდეები.

ეს ყველაფერი ნივთების აბურდული გროვა როდია. FORBES-ის შეფასებით, Belkin-ის წლიური გაყიდვები \$1.5 მილიარდს შეადგენს. ივლისში Summit Partners-ის ვენჩურ-კაპიტალისტებისგან პიპკინმა ფირმის 10% უკან დაიბრუნა და ახლა, პრაქტიკულად, მთელი ბიზნესი მისია. ამგვარად, მისი ქონება \$1.1- მილიარდიანია. Summit-მა კომპანიაში ინვესტიცია 13 წლის წინ განახორციელა, პიპკინი კი ღელავდა, ვაითუ აქციების საჯარო განთავსება დამაძალონო. მას ეს არ უნდოდა. „ჩვენი ხედვა ყოველთვის გრძელვადიანია. რაიმე მოკლევადიანი

ღირებულების შექმნა არასდროს მოგნდომებია“, – ამბობს ის.

55 წლის პიპკინი მემანქანის ვაჟია, სამხრეთ კალიფორნიაში, მუშათა კლასის რაიონში გაიზარდა. ბავშვობაში მცირედი ენაბრგვნილობის პრობლემები ჰქონდა, რასაც ხელი არ შეუშლია შემთხვევითი სამუშაოების შოვნაში – ის სკოლის კაფეტერიაში ჭურჭელს რეცხავდა და შინნაკეთ სანთლებს ყიდდა; ერთხელ ქუჩაში თამაშების ბაზრობაც კი მოაწყო, სადაც ბავშვები ფულს იხდიდნენ, რომ ეთამაშათ. UCLA-ში ერთი სრული წელიც კი არ გაჩერებულა: სწავლა მიატოვა და პერსონალური კომპიუტერების სფეროში მომხდარი რევოლუციით სარგებლის ნახვას შეუდგა. მისი ერთ-ერთი პირველი გამოგონება გახლდათ კაბელი, რომლითაც შესაძლებელი იყო, Apple II ნებისმიერ პარალელურ პრინტერზე შეგვეერთებინა. პროტოტიპები მშობლების სასაძილო ოთახის მაგიდაზე შექმნა, შემდეგ კი კაბელები

ადგილობრივ მაღაზიებში მიიტანა; პირველი წლის ბოლოს გაყიდვებმა \$178,000-ს მიაღწია. 1985 წელს, ჟურნალ Computer Dealer-ში მისი პირველი ეროვნული რეკლამის გამოჩენის მერე, შეკვეთები მთელი ქვეყნიდან მოაწყდა. პროდუქციის ხაზი გააფართოვა და უფრო მეტი აქსესუარისა და კაბელის შექმნა დაიწყო. შედეგად, ლოს-ანჯელესთან, კომპონში მაღაზია გახსნა. ქირა აქ იაფი უკდებოდა.

ახლა შემინული სათავო ოფისი აქვს, რომელიც მაღალქირიან Playa Vista-ში (ასევე, ცნობილი, როგორც „სილიკონის სანაპირო“) მდებარეობს. Belkin-ი სარგებლის ნახვას ახლა Internet of Things-იდან აპირებს. ის თავის ახალ მობილურ აპლიკაციაზე, WeMo-ზეა კონცენტრირებული, რომელიც საშუალებას გაძლევთ, აკონტროლოთ ყავის ჭკვიანი მანქანები, ელექტრომადულარა ქვაბები და სარწყავი სისტემები. „ჩვენ განუწყვეტლივ უნდა გარდავექმნათ ხოლმე საკუთარი თავი“, – ამბობს პიპკინი.



ამ და ყველა მომხმარებელი გვერდის დასაწყისში მოწყობილი ბარგინებლობაში წარმოდგენს ქონებაში ცვლილებას 27 თებერვლიდან და 17 ნოემბრამდე. წყაროები: INTERACTIVE DATA VIA FACTSET RESEARCH SYSTEMS; FORBES.

ახალი მილიარდერი. ქალი. სტოქჰოლმი

# LeaderBoard

**ბრიუს ნორდსტრომი**  
**-200 მილიონი**

მონება: \$1.3 მილიარდი.  
მისი ოჯახის კომპანია აცხადებს, რომ ახალი მაღაზიების გაყიდვები თითქმის წულოვანია. გასულ წელთან შედარებით, მოგებამ 43%-ით იკლო. შედეგად აქციები ერთ დღეში 15%-ით დაეცა.



## გზა წარმატებისაკენ

### პატარა ეკრანის გიგანტი

ერთ დროს ვალის მქონე მუსიკალურმა პრომოუტერმა, ჰაიმ საბანმა, თავისი ბოლო პერიოდის ნამუშევრებით დიდი მოგება წახა. მათ რიცხვშია „ყოვლისშემძლე მებრძოლი რეინჯერები“ (Mighty Morphin Power Rangers), Fox Family და Univision-ი.



**1944**

ებრაელი მშობლების ვაჟი ალექსანდრიაში, ევვიტემში დაიბადა. დედამისი თურქია, მამა კი სათამაშოების მაღაზიის გამყიდველი და აქტიური სიონისტი.



**1956**

მამამისს მეგობარი პოლიციელი მოახლოებული პრობლემების შესახებ აფრთხილებს, რაც მის სიონისტურ აქტივობას უკავშირდება. ოჯახი ქვეყანას ტოვებს და ტელ-ავივს აფარებს თავს – ბინაში, რომელსაც სხვა ორ ოჯახთან ერთად იყოფს.

**1960-იანები**

სასოფლო-სამეურნეო პანსიონიდან გამოგდებული, საბანი ისრაელის არმიამ იწყებს მსახურს და თავისი მუსიკალური ჯგუფისთვის შეკვეთასაც გაჩაჩხავს. მაგრამ მას არავითარი ჯგუფი არ ჰყავს და არც რაიმე ინსტრუმენტზე იცის დაკვრა. საბანი არსებულ ჯგუფს, Lions-ს, მოძებნის და ბასგიტარაზე დაკვრას ისწავლის. ჯგუფი პოპულარული ისრაელური Beatles-ის ტრიბუტ-ჯგუფი ხდება.



**1980-იანები**

გადადის ლოს-ანჯელესში. მისი სახეწილი ნომერი: სატელევიზიო სტუდიებს უფასოდ სთავაზობს მუსიკას (რომელთაგან ზოგს თავადვე წერს), რათა მათ მულტფილმებში გამოიყენონ. საგამომცემლო უფლებების უმეტესობას ინარჩუნებს და, შესაბამისად, სალიცენზიო ჰონორარსაც ნებისმიერ დროს იღებს, როცა კი მულტფილმი მისი მუსიკით ეთერში გადის.



**1975**

ისრაელში, როგორც კონცერტების პრომოუტერი, ვალად \$650,000-ს იღებს და ჩანაწერთა პროდიუსინგისთვის პარიზში გადადის. „ძალიან გამიმართლა, რადგან რამდენიმე პირველი ჩანაწერი, რომლებიც გამოვეშვი, სულ ოქროს და პლატინა გახდა და ვალის გასტუმრებაც შეეძლო“.

**1989**

თავისი კომპანიის, Saban Entertainment-ის, 25%-ს ევროპულ მედიაკონკალომერატს, RTL-ს, \$15 მილიონად მიჰყიდის.



**1992**

წლების განმავლობაში ლოს-ანჯელესში იაპონური ლაივ-ექშენ სატელევიზიო შოუსთვის მყიდველს ეძებს და ბოლოს პოულობს კიდევ (Fox Kids TV-ს). ორ წელიწადში „ყოვლისშემძლე მებრძოლი რეინჯერები“ საბავშვო არხის ყველაზე დიდი ჰიტი ხდება.



**1997**

News Corp.-ის Fox Kids TV-სთან ერთობლივი ვენჩურული ხელშეკრულების გაფორმების შემდეგ, საბანი \$1.9 მილიარდად Family Channel-ს ყიდულობს, მას სახელს უცვლის და Fox Family-ს არქმევს. თავდაპირველად კომპანიას უჭირს აუდიტორიის მოპოვება, ბოლოს კი მას Walt Disney Co.-ს მიჰყიდის – \$2.9 მილიარდად, პლუს 2001 წლისთვის დასაბრუნებელი ვალის გაქვითვის ფასად. ეს საბანისთვის დიდი მოგებაა. მას \$1.5 მილიარდი რჩება.

**2003**

პარტნიორებთან ერთად, \$1.7 მილიარდად გერმანული მაუწყებლის, ProSiebenSat.1-ის, საკონტროლო წილს ყიდულობს, ოთხი წლის თავზე კი 50.5%-ს მიჰყიდის KKR-სა და Permira-ს, \$4 მილიარდად. „რა მექმის, აბა?! იღბლიანი კაცი ვარ“. იმავე წელს, სხვებთან ერთად, ესპანურენოვან მაუწყებელს, Univision-ს, \$13.7 მილიარდად ყიდულობს.



**2015**

ბილ და ჰილარი კლინტონების ძველი მეგობარი, საბანი, თავისი ბევრწლი-წილის სახელში ჰილარისთვის შემოწირულებათა აქციას იწყებს. „ორივენი მიყვარს. ღირსეული ხალხია“. ამასობაში, Univision-ი ივლისში ბირჟაზე გასვლისთვის ემზადება და პირველადი საჯარო შეთავაზებისთვის ბაზრის სტაბილიზაციას ელის.



აპირი: აბი ა. ფოლანი



# LeaderBoard

**ჰომეფ ლაუ**  
**+ თვალისმოჭრელი**  
**ბრწყინვალება**

ძონამბა: 10.3 მილიონად.  
 ჰონკონგის უძრავი ქონების მეფე ლურჯ ბრილიანტს რეკორდულ \$48 მილიონად ყიდულობს, წინა დღეს კი ვარდისფერ ბრილიანტში \$28 მილიონი გადაიხდა.



**ბიზნესბიბლიოთეკა**

## 2015-ის უეცარი წარმატებები

აშშ-ის \$28-მილიონიანი საგამომცემლო ინდუსტრიისთვის უცნაური წელი იყო. თავად განსაჯეთ: გასაფრადებელ წიგნებს, რომლებსაც, რეკლამის თანახმად, დიდი ადამიანებისთვის სტრესი უნდა შეემატებინა, პანტაპუნტით იტაცებდნენ თაროებიდან; 11 წლის წინ გარდაცვლილი ლუჩია ბერლინის ნოველების ახალი კრებული, რომელიც ავგისტოში გამოიცა, მის ყველაზე სწრაფად გაყიდვად წიგნად იქცა და *New York Times*-ის ბესტსელერებს შორისაც მოხვდა; ხოლო ჰარპერ ლის რომანმა — „მიდი, დააყენე დარავი“ — ასე გამალებით რომ ელოდა მკითხველი (რაც სულაც არაა გასაკვირი), არცთუ გულითადი რეცენზიები დაიმსახურა, ლის ერთგულ მკითხველებს კი იმედები გაუცრუა, როცა აღმოაჩინეს, რომ ასაკში შესული ატიკუს ფინჩი ცოტათი რასისტი იყო. გადავავლოთ თვალი გასული წლის ზოგიერთ საგულისხმო ბესტსელერს, წარმატებულ დებიუტსა თუ კრიტიკოსთა რჩეულს.



### გოგონა მატარებელში

**ავტორი: კოლა ჰოპინსი**  
**2015 წლის გაყიდვები**  
**1.2 მლნ ეგზემპლარი**

ამ ფსიქოლოგიურმა ტრილერმა *New York Times*-ის ბესტსელერთა სიის სათავეში 16 კვირა გაატარა. მომდევნო ნაბიჯი Disney-ს 2016 წლის კინოერსიაა.



### დალაგების ჯადოქრობა, რომელიც ცხოვრებას შეგიცვლით

**ავტორი: მარი კონდო**  
**2015 წლის გაყიდვები**  
**957,000 ეგზემპლარი**

ამ თხელმა გამაყვავებმა, რომელიც გვასწავლის, როგორ უნდა მოვანერვიოთ ჩვენი ნივთები, იმ აუარებელი ადამიანის საწოლის (მონესტრებულ) ტუმბოებზე დაიდო ბინა, რომლებიც წიგნის მისი გამოსვლიდან — გასული წლის ოქტომბრიდან — მოყოლებული, აქტიურად ეტანებიან.



### დაუსრულებელი ნაშრომი

**ავტორი: კონრად ფრანც**  
**2015 წლის გაყიდვები**  
**172,000 ეგზემპლარი**

YouTube-ის სენსაციამ, კონრად ფრანცამ, უგულებელყო ტრადიციული სიბრძნე, რომლის მიხედვითაც, ადამიანი, სულ ცოტა, 22 წლის მაინც უნდა შესრულდეს, სანამ მემუარების წერას შეუდგება. მისი კულტურული საეკულაგიებისა და სხვა ნონალინკების ფანებს ეს ფაქტი აშკარად არ ადარდებთ.



### სამყაროსა და ჩემ შორის

**ავტორი: ტა-ნეისი კოუტსი**  
**2015 წლის გაყიდვები**  
**208,000 ეგზემპლარი**

სახელგანთქმული მწერლის ეპისტოლარული ნაშრომი ამერიკაში რასის შესახებ ძალიან დროულად გამოვიდა. ამას გარდა, კოუტსმა სექტემბერში — MacArthur-ის „გენიოსის“ გრანტი, ნოემბერში კი National Book Award-ი მოიხვეჭა.



### ქალაქი ცეცხლში

**ავტორი: გარტ რისი ჰოლბერგი**  
**2015 წლის გაყიდვები**  
**30,000 ეგზემპლარი**

დებიუტანტმა მწერალმა გა-რანტირებული \$2 მილიონი მიიღო ავანსის სახით თავისი ვრცელი რომანისთვის, რომელიც 1970-იანების ნიუ-იორკის შესახებაა. მიუხედავად ამისა, კრიტიკული გამოხმაურებები არაერთგვაროვანი იყო და ოქტომბერში გამოქვეყნებულ ეს 900-გვერდიანი ეპიკური ნაშრომი მოკრძალებული დომებით იყიდება.

## გადაანოდეთ პოპკორნი

„შიშხილის თამაშები: ჰაფარა - ნანილი 2“, რომელსაც ასე სულმოუთქმელად ელოდნენ, ნოემბრის მიწურულს გამოვიდა და აშშ-ის სალაროებში სწრაფადვე დაწერა ცხრანიშნინი რიცხვი, შედეგად, სიუზან კოლინზის სათავედასავლო რომანის, რომლის მიხედვითაც ფილმია შექმნილი, გაყიდვებიც გაიზარდა. მართლაც, 2015 წლის ყველაზე დიდ კინოდაბატციებს მათი ბექდური წინამორბედების გაყიდვათა ზრდა მოჰყვა. გამონაკლისიც არის. — „მემბოხე“, რომელმაც სალაროს მხრივ მშვენივრად იმუშავა (\$45 მილიონი აშშ-ში სადებიუტო შაბათ-კვირიდან), მაგრამ წიგნის გაყიდვები ფილმის გამოსვლიდან ერთი კვირის შემდეგ დაეცა კიდევ.



### მარსელი

**ავტორი: მარტი შიერი**  
 ფილმის დებიუტი:  
**2 თებერვალი**  
 ყოველკვირეული გაყიდვები, ფილმამდე სამი თვით ადრე:  
**16,500**  
 გაყიდვები, ფილმის დებიუტიდან ერთი კვირის თავში: **62,000**  
**ცვლილება: 276%**



### გრეის ორმოცდაათი ელფური

**ავტორი: ე. ლ. ჯეიმსი**  
 ფილმის დებიუტი: **13 თებერვალი**  
 ყოველკვირეული გაყიდვები, ფილმამდე სამი თვით ადრე:  
**6,800**  
 გაყიდვები, ფილმის დებიუტიდან ერთი კვირის თავში: **57,000**  
**ცვლილება: 738%**



### გავარვარებული გამოცდა

**ავტორი: ჯეიმს დეშმერი**  
 ფილმის დებიუტი: **18 თებერვალი**  
 ყოველკვირეული გაყიდვები, ფილმამდე სამი თვით ადრე:  
**5,700**  
 გაყიდვები, ფილმის დებიუტიდან ერთი კვირის თავში: **6,200**  
**ცვლილება: 9%**



### ქალაქის ქალაქები

**ავტორი: ჰონ ბრინი**  
 ფილმის დებიუტი:  
**24 ივლისი**  
 ყოველკვირეული გაყიდვები, ფილმამდე სამი თვით ადრე:  
**20,000**  
 გაყიდვები, ფილმის დებიუტიდან ერთი კვირის თავში: **77,400**  
**ცვლილება: 287%**



### მემბოხე

**ავტორი: ვერნიკა როთი**  
 ფილმის დებიუტი:  
**20 მარტი**  
 ყოველკვირეული გაყიდვები, ფილმამდე სამი თვით ადრე:  
**20,000**  
 გაყიდვები, ფილმის დებიუტიდან ერთი კვირის თავში: **6,600**  
**ცვლილება: 67%**

წყარო: Nielsen. Nielsen BookScan-ის U.S. Consumer Market Panel-ი აშუამდ ბექდური წიგნის ბაზრის 85%-ს ფარავს.

# LeaderBoard

ნიკოლას ვუდმენი  
-\$260 მილიონი

ქონება: \$1.3 მილიარდი.  
GoPro თავისი ახალი კამერის ფასს \$339-დან \$299-მდე ამცირებს, აქციები კი რეკორდულად ეცემა - 74%-ით, წინა წელთან შედარებით.



30 30-წლამდელი

## ლაბორატორიის ხალათები

მეცნიერული გადაწყვეტილებები FORBES-ის 30 30-წლამდელისგან, 30 სიტყვას ან უფრო ნაკლებში



### ნიხილ აგარვალი

მასაჩუსეტის  
თამარლოგიური  
ინსტიტუტი | 29

მისი კვლევა თავსებადი სისტემების შესახებ, თავდაპირველად, იმას ეხებოდა, თუ როგორ ხდება მედიცინის რეზიდენტთა ჰოსპიტალებში განთავსება; წელს მის ფოკუსში ტრანსპლანტი ორგანოების განაწილება მოექცა.

### ეველინ ოიუნგი

DOW CHEMICAL | 28

ნორტუესტერნის უნივერსიტეტში ოიუნგი ნანონანილაკებზე მუშაობდა და დნმ-ისგან Erector-ის პანაწინა კონსტრუქცია შექმნა. აპრილში ის Dow-ს შეუერთდა, უფროსი ქიმიკოსი გახდა და სინთეტურ ნივთიერებებზე მუშაობს.



### ჯონ ფრიმენი

ნიუ-იორკის  
უნივერსიტეტი | 29

გარეგნობა მნიშვნელოვანია: ფრიმენი იკვლევს, თუ როგორ გამოაქვთ ადამიანებს ადამიანთა სახეებზე დაკვირვების შედეგად სწრაფი არაგნობიერი დასკვნები ისეთი თვისებების შესახებ, როგორცაა სანდლობა, კომპეტენტურობა და სანდომიანობა.

### სტივ რამირეზი

მასაჩუსეტის  
თამარლოგიური  
ინსტიტუტი | 27

კარგი მოგონებები, შესაძლოა, ანტიდეპრესანტად გამოდგეს. მღრღნელებისთვის მაინც. რამირეზმა ამას წინააღმდეგობა პოულობს, რომლითაც აჩვენებს, რომ დადებითი მოგონებების სტიმულირება თავგებში დეპრესიას აკავებს.



### ჯეისონ შელცერი

COLD SPRING HARBOR  
LABORATORY | 29

შელცერი ეფუძნება თეორიას, რომ თუ გარკვევ, როგორ იზრდება რალაგ, მაშინ მისი ზრდის შეჩერებასაც შეძლებ. ის მასაჩუსეტის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის დოქტორია და გენეტიკასა და კიბოს პროგრესირებას სწავლობს.

## ფილანთროპია

## ცვლილება აგენტები

ეს ათი შემოწმებულია, რომელშიც არ შედის შემოწმებები უნივერსიტეტების, საავადმყოფოებისა და კულტურული ინსტიტუტებისადმი, წლის ერთ-ერთ ყველაზე შთამაგონებელ „სოციალურ“ ქველმოქმედებად გვევლინება.

ამას წინათ **Bridgespan Group**-მა – საკონსულტაციო ორგანიზაციამ არაკომერციული ორგანიზაციებისა და ფილანთროპებისთვის – კვლევა გამოაქვეყნა, საიდანაც ირკვევა, რომ დიდი ფილანთროპიული ფონდების მხოლოდ 20% ეხება სოციალურ ცვლილებებს – ისეთ რამეებს, როგორცაა სიღარიბის აღაგმვა ან დაავადებების ამოძრავა. და ეს, მიუხედავად იმისა, რომ დიდი დონორთა სწრაფების უკან, როგორც წესი, ამბიციური მიზნები დგას. ეს „სწრაფების ჩაჯარნა“ რომ გამოსწორდეს, დამატებით მილიარდობით დოლარი იქნებოდა ხელმისაწვდომი. სოციალური ცვლილებებისკენ მიმართული 2015 წლის ათი დიდი შემოწმებულია სწორ სამომავლო პერსპექტივებს აჩვენებს. მეთი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ ვებგვერდს: [ssir.org/big\\_bets](http://ssir.org/big_bets)



**გლობალური ჰანდაცვა**  
გილ და მილინდა ბილინსონი  
\$1.55 მილიარდი  
გადაეცა GAVI, the Vaccine Alliance-ს, რათა მსოფლიო მასშტაბით დრამატულად გაზარდონ იმუნობაციის მარეგულირებები.



**გლობალური ჰანდაცვა**  
ჩაკ ორინი  
\$177 მილიონი  
მრავალწლიანი გრანტის სახით გადაეცა UC San Francisco-სა და Trinity College Dublin-ს, რათა ხელი შეეწყოს დემენციის ზრდის შეჩერებას.



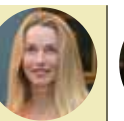
**საჯარო ჰანდაცვა**  
სტივი და ალექსანდრა კოენები  
\$55 მილიონი  
გადაეცა 20 არაკომერციული ორგანიზაციის, რათა მოხდეს ლაიფის დაავადების პრევენცია და მკურნალობა და ასევე, ფულადი გზავნილების უზრუნველყოფა დაბალშემოსავლიანი პაციენტებისთვის.



**ბანათლები**  
დონალდ მრემი, ბილ და აბრან მაგანაბი  
\$50 მილიონი  
საგანმანათლებლო გრანტების სახით გადაეცა არარეგისტრირებულ იმიგრანტებს, რომელთაც სტუდენტთა ფედერალური შემწეობა კანონით არ ეკუთვნით.



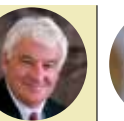
**სიღარიბის დაძლევა**  
უილიამ ლიონ-დრეიფუსი  
\$50 მილიონი  
გადაეცა სიღარიბისთან ბრძოლის ჯგუფს, Harlem Children's Zone-ს, რათა დაფინანსდეს Louis-Dreyfus-ის არტკოლექციის მონაგავი გაყიდვებისგან შემდგარი შემოწმებულია.



**ბანათლები**  
ლუკრენს კაპუელ ჯონსონი  
\$50 მილიონი  
გადაეცა XQ: The Super School Project-ს – კონკურსს, რომელიც აშშ-ის საჯარო სკოლების მოძღვრების ახალი კონცეფციის შექმნას ეხება.



**მთავრობის ეფექტიანობის ზრდა**  
მაიკლ ბლუმბერგი  
\$42 მილიონი  
გადაეცა What Works Cities-ის ინიციატივას – ჯილდოს იმ იდეებისთვის, რომლებიც მუნიციპალიტეტთა ოპერაციური ეფექტიანობის ზრდას უკავშირდება.



**გლობალური ჰანდაცვა**  
თომ ვოლიზონი  
\$25 მილიონი  
გადაეცა სპეციალური ოლიმპიადის, რათა მოხდეს ჰანდაცვის სისტემების გლობალური გაფართოება გონებრივი პრობლემების მქონე ადამიანებისთვის.



**დამოკრძობა**  
ჯორჯ სკოტონი, ჩაკ ფინი და Ford Foundation-ი  
\$25 მილიონი  
რათა შეექმნას ფონდი, რომელიც მომდევნო ათწლეულის მანძილზე სამხრეთ აფრიკაში კონსტიტუციონალიზმს განავითარებს.



**სიღარიბის დაძლევა**  
დასტინ მუსკოვიჩი და მარი ბუნა  
\$25 მილიონი  
გადაეცა Give Directly-ს – არაკომერციული ორგანიზაციის, რომელიც სამხრეთ აფრიკაში გაჭირვებულებს ფულს უგზავნის.



# LeaderBoard

ლიუ იიჩიანი  
+ ჰილდოები

ქონება: \$1.4 მილიარდი.

ჩინელმა ინვესტორმა მოდილიანის ნახატი საკრედიტო ბარათით \$170 მილიონი გადაიხადა, იმიტომ რომ უნდოდა, – თან ძალიან უნდოდა – ავიაკომპანიისგან ე.წ. ხშირი მგზავრის ქულები მიეღო.



## სიმდიდრე

### 40 40-წლამდელი უმდიდრესი ანტრეპრენიორი

გეიზი დასავლეთისკენ აიღეთ... და დაელოდეთ წარმატებას. FORBES-ის სადებიუტო რეიტინგში, რომელიც ამერიკის 40 ყველაზე წარმატებულ ახალგაზრდა ანტრეპრენიორს ეხება, კალიფორნიელები ჭარბობენ. სილიკონის ოცნებებისა და საარაკო სიმდიდრის მიწაზე ისეთი კომპანიების დამფუძნებლები ბინდრობენ, როგორც გახლავთ Facebook-ი, Uber-ი, Fitbit-ი და Pinterest-ი. ძალაუფლების ტრადიციული სატახტოები, როგორცია, მაგალითად, ნიუ-იორკი, ძალიან მეჩხრად გვხვდება, რაც იმის მანიშნებელია, თუ როგორი სახე ექნება ამერიკულ სიმდიდრეს მომდევნო ათწლეულებში. სიაში მოსახვედრად, ინდივიდები ამერიკაში უნდა ცხოვრობდნენ, ასაკი 40 წელს არ უნდა აღემატებოდეს და სულ მცირე, \$40-მილიონიანი ქონება უნდა ჰქონდეთ. სიაში მოხვედრილი ყოველი ადამიანი, 12 ნომბრის მონაცემებით, ამ კრიტერიუმებს აკმაყოფილებს. მეტი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/40under40](http://forbes.com/40under40)

კომიზიკა  
სახელი  
ქონება \$ მილიონში  
აღვივდებამუბა  
წყარო  
სსაპი

- კალიფორნია
- ნიუ-იორკი
- ტექსასი
- ფლორიდა

<b>1</b> მარკ ცუკერბერტი \$47,100 პალო-ალტო Facebook 31	<b>2</b> დავით სოკოლოვიჩი \$9,700 სან-ფრანცისკო Facebook 31	<b>3</b> იან კუში \$8,800 სანტა-კლარა WhatsApp 39	<b>4</b> გარეთ კემპი \$6,000 სან-ფრანცისკო Uber 37	<b>4</b> ტრავის კალანიკი \$6,000 სან-ფრანცისკო Uber 39	<b>6</b> ელიზაბეთ ჰერდ \$4,500 პალო-ალტო სიხლის ანალიზი; 31	<b>7</b> ბრიან ჩესკი \$3,300 სან-ფრანცისკო Airbnb 32	<b>7</b> ბრიან ჩესკი \$3,300 სან-ფრანცისკო Airbnb 34
<b>7</b> ტრავის კალანიკი \$3,300 სან-ფრანცისკო Airbnb 34	<b>10</b> ევენ სპიგელი \$2,500 ნიუ-იორკი Facebook 35	<b>11</b> ჯეკ დორსი \$2,200 სან-ფრანცისკო Twitter, Square 38	<b>12</b> ევენ სპიგელი \$2,100 ლოს-ანჯელესი Snapchat 25	<b>12</b> რობერტ ტაბორ \$2,100 სან-ბოსკო საკომუნიკაციო ტექნოლოგიები; 37	<b>14</b> ბენ სილერმანი \$1,800 ვენეცია Snapchat 27	<b>15</b> ბენ სილერმანი \$1,600 სან-ფრანცისკო Pinterest 33	<b>16</b> რაიან რეინოლდსი \$1,500 სან-ფრანცისკო Uber 32
<b>16</b> არიანა ჩიფინო \$1,500 ნიუ-იორკი უძრავი ქონება 36	<b>18</b> დრეუ ჰუსტონი \$1,200 სან-ფრანცისკო Dropbox 32	<b>19</b> ევენ სპიგელი \$1,100 სან-ფრანცისკო Pinterest 32	<b>19</b> ბრიან ჩესკი \$1,100 ოსტინი Austin Investments 39	<b>21</b> რაიან რეინოლდსი \$1,000 პიდმონტი კიბერუსაფრთხოება 35	<b>22</b> ბრიან ჩესკი \$900 სან-ფრანცისკო HR-ის პროგრამული უზრუნველყოფა; 35	<b>23</b> არიანა ჩიფინო \$750 სან-ფრანცისკო ონლაინგადასახდები 25	<b>23</b> არიანა ჩიფინო \$750 სან-ფრანცისკო ონლაინგადასახდები; 27
<b>25</b> ტრავის კალანიკი \$720 სან-ფრანცისკო ინტერნეტგაჭრაობა; 34	<b>26</b> ევენ სპიგელი \$700 სან-ფრანცისკო ინვესტიციები 38	<b>26</b> ბრიან ჩესკი \$700 ლონგ-ბიჩი Oculus 23	<b>26</b> ევენ სპიგელი \$700 კუბიტერ-აილენდი გოლფი 39	<b>29</b> ტრავის კალანიკი \$660 სან-ფრანცისკო Fitbit 38	<b>29</b> ჩიმი პარკი \$660 ბერკლი Fitbit 39	<b>31</b> არიანა ჩიფინო \$600 მაუნტინ-ვიუ Quora, Facebook 31	<b>30</b> არიანა ჩიფინო \$550 სან-ფრანცისკო Pinterest 34
<b>34</b> არიანა ჩიფინო \$500 სან-ფრანცისკო Dropbox 30	<b>33</b> არიანა ჩიფინო \$500 ნიუ-იორკი ინვესტიციები 30	<b>33</b> არიანა ჩიფინო \$500 სან-ფრანცისკო პროგრამული უზრუნველყოფა; 31	<b>36</b> არიანა ჩიფინო \$450 ნიუ-იორკი Facebook 31	<b>37</b> არიანა ჩიფინო \$440 სან-ფრანცისკო ინტერნეტგაჭრაობა; 36	<b>38</b> არიანა ჩიფინო \$425 ჰიუსტონი ვაჭრობა; 37	<b>38</b> არიანა ჩიფინო \$425 ველსაიდი Palantir 33	<b>40</b> არიანა ჩიფინო \$400 სან-ფრანცისკო გასტრონომია გამომცხეობი; 29

ფოტო: კრისტინა ჯონსონი

გამორჩეულთ ახლავს

**Forbes** GEORGIA

ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

დაზოგბით  
**40%**



**6 თვე - 36 ლარი, 12 თვე - 72 ლარი**

.....

ჟურნალის გამომცემი შპს 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





# ვიზაღიბერაღიზაზია: შესაძლებლობები და გამონათქვამები

## 2015 წლის 18 დეკემბერს,

კვირის ბოლოს – პარასკევ დღეს, სულ ცოტა ხნით ადრე მანამ, სანამ საშობაო შვებულებაში გავიდოდა, ბრიუსელის ევროკავშირის ლიდერთა სამიტიდან გამოსულმა ევროკომისიის პრეზიდენტმა, ჟან-კლოდ იუნკერმა, ევროკავშირში მოკლევადიანი უვიზო მიმოსვლის შესაძლებლობის შეთავაზებით, შეიძლება ითქვას, დამდევნი ახალი წელი მიულოცა საქართველოს – ბლოკში უკრაინასა და კოსოვოსთან ერთად.

თუმცა საახალწლო მოლოცვებში ევროკავშირი მაინც ვერ გამოდგა ჩემპიონი. რუსეთმა აჯობა! ეს ხუმრობით. უფრო რეალისტურად რომ მივედგეთ, დიდი ალბათობით მოხდა ის, რომ სანდო წყაროებზე დაყრდნობით გავრცელებულ ხმებს იმაზე, რომ საქართველო ვიზაღიბერაღიზაზიას აუცილებლად მიიღებდა, რუსეთის ფედერაციის პრეზიდენტის მხრიდან წინმსწრები და ერთგვარი პოზიტიურად პრევენციული განცხადების გავრცელება მოჰყვა (და თანაც, ევროკომისიის გადაწყვეტილებამდე ერთი დღით ადრე, ზუსტად 2015 წლის 17 დეკემბერს). იმას, რომ რუსეთი მზადაა, საქართველოსთან სავიზო რე-

ჟიმი შეწყვიტოს, საქართველოს მთავრობა ენთუზიამით შეხვდა.

მოსკოვისგან საქართველოსთან სავიზო რეჟიმის შეწყვეტის შესახებ შემოთავაზებულ წინადადებას არავინ ელოდა; თუმცა ევროკავშირის მხრიდან საქართველო-უკრაინა-კოსოვოს ბლოკის ქვეყნებისთვის ვიზაღიბერაღიზაზიის გადაწყვეტილებაზე კრემლიდან რაიმე ტიპის რეაქციის მოლოდინი, ცხადია, პოლიტიკურ ელიტებში დიდი ხანია, არსებობდა. ეს იმიტომ, რომ რუსეთთან პრობლემების არსებობა ევროკავშირის მიერ თავისუფალ სავიზო რეჟიმში მოხვედრილი სამივე ამ ქვეყნის საერთო მახასიათებელ ნიშანს წარმოადგენს.

რუსეთი რომ არასანდო სავაჭრო პარტნიორია, ამაზე კონსენსუსი პოსტსაბჭოთა სივრცეში დიდი ხანია, არსებობს. ამიტომ პრეზიდენტ პუტინის მხრიდან იმავე განცხადებაში საქართველოდან რუსეთში ღვინის გაზრდილი ექსპორტის მაგალითზე გაკეთებული მინიშნება იმასთან დაკავშირებით, რომ საქართველო-რუსეთის შორის ეკონომიკური აქტივობის დინამიკა შთამბეჭდავად გამოიყურება, ნაკლებად არის მხედველობაში მისაღები. ვფიქრობ,

რაზეც ყურადღება უნდა გავამახვილოთ, არის რუსეთის ფედერაციის პრეზიდენტის კიდევ ერთი გზავნილი საქართველოს ტერიტორიული მთლიანობის საკითხთან დაკავშირებით, რომელიც, მისი თქმით, ოსი და აფხაზი ხალხის გადასაწყვეტია და ისიც, რომ ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღება არის შესაძლებელი. ამ სიტყვებიდან რაიმე განჭვრეტადი და პროგნოზირებადი მოსალოდნელი სცენარის შესახებ დასკვნის გამოტანა რთულია, მაგრამ ამ ორ დღეში განვითარებულმა მოვლენებმა გვასწავლა, რომ რუსეთთან ურთიერთობის ნორმალიზება და რაიმე ტიპის ჩარჩოში მოქცევა თურმე მაინც ევროკავშირზე გადის. ეს კი, სკეპტიკოსებისთვის საქართველოს ევროკავშირთან დამეგობრებით და ამისგან გამომდინარე შესაძლებლობების ახალ პრიზმაში დანახვისა და დისკურსის სხვა სიბრტყეზე გადატანისთვის მნიშვნელოვანი ასპექტია.

უნდა ითქვას, რომ პრეზიდენტმა პუტინმა აფხაზეთი და სამხრეთ ოსეთი უბრალოდ სიტყვის მასალად არ ახსენა. ევროკავშირთან ვიზაღიბერაღიზაზიიდან გამომდინარე შესაძლებლობებს



როცა ვახსენებთ, საქართველოს კონფლიქტური რეგიონების თემა სწორედაც რომ თავშია. მოლაპარაკებების ოფიციალურად გახსნამდეც კი ევროკომისიის თანამშრომლებს ქართული მხარისთვის მრავალგზის და მრავალგვარად აქვთ ნათქვამი, რომ სავიზო რეჟიმის გაუქმებას კონფლიქტის მოგვარებასთან საერთო არაფერი აქვს, მაგრამ მიუხედავად ამისა, ემპირიული დაკვირვებითაც კი ცხადი ხდება, რომ 2015 წლის 18 დეკემბრიდან მოყოლებული აფხაზეთსა და სა-

მანაბლოს იზოლირებულ მოსახლეობაში ქართული ბიომეტრიული პასპორტის ქონის ინტერესი აუცილებლად გაიზრდება. ამას აღმოსავლეთ პარტნიორობის ექსპერტის გადარჩენილი წევრის, მოლდოვას, მაგალითი ნათლად ადასტურებს, რომელმაც ევროკავშირთან ვიზალიბერალიზაცია საქართველოზე ერთი წლით ადრე, 2014 წლის აპრილში მიიღო. უკრაინის საზღვართან ახლოს მდებარე მოლდოვას მემბოხე და განდგომილმა ტრანსნისტრიის რეგიონის მოსახლეო-

ბამ, სადაც 30%-ზე მეტი ეთნიკური რუსია, მოლდოვას სახელმწიფო პასპორტებით ევროპაში მოგზაურობის მზარდი სურვილი მალევე დააფიქსირა. ამიტომ ევროკავშირთან ვიზალიბერალიზაციის ფაქტორის „გაყინულ კონფლიქტებზე“ გავლენის გასაზომად, მოლდოვას ტრანსნისტრიის მაგალითის მხედველობაში მიღება ნამდვილად ღირს. საქართველო და მოლდოვა – ორივე ევროკავშირის აღმოსავლეთის პარტნიორობის გადარჩენილი წევრები



არიან და საბჭოური წარსულის გამო ევროინტეგრაციის გზაზე პერმანენტულად თანაზომად პრობლემებს აწყდებიან. თუმცა ევროკავშირთან მიღწეული მოკლევადიანი უვიზო მიმოსვლის პოლიტიკის „გაყინულ კონფლიქტებზე“ გაგვინის მოხდენის მიღმა, ვიზალიბერალიზაციის ასპექტში ამ ორი ქვეყნის შედარება არასწორია. მოლდოვაში სხვა რეალობაა, რადგან ამ ქვეყანას ევროკავშირთან უვიზო მიმოსვლა 2014 წელს ევროკომისიის გადაწყვეტილებამდე დე ფაქტო უკვე ჰქონდა მიღწეული მოლდოველების მიერ მეზობელ და ამავდროულად ევროკავშირის წევრ რუმინეთის მოქალაქეებთან საერთო წინაპრების არსებობის მტკიცების მეშვეობით. ამდენად, ევროკავშირთან ვიზალიბერალიზაციის ოფიციალურად მიღწევამდე, მოლდოვის მოსახლეობის დიდ ნაწილს რუმინული პასპორტები უკვე ხელში ეკავა. რუმინული პასპორტები კი ევროკავშირის მოქალაქეობასა და ლეგალურად მუშაობის უფლებას ნიშნავს, რაც ევროკავშირის ვიზალიბერალიზაციის შემოთავაზებაში გათვალისწინებული არ არის. ამდენად, ვიზალიბერალიზაციით გათვალისწინებულმა სქემამ, ანუ შენგენის ზონაში ყოველ 180 დღეში ერთხელ უვიზოდ შესვლისა და მაქსიმუმ 90 დღით დარჩენის ნებართვამ, ვერ ჩაანაცვლა მოლდოველების რუმინეთის მოქალაქეობის მიღებისკენ არსებული მზარდი სწრაფვა.

ქართველებისთვის კი ხელისუფლებას კიდევ ბევრჯერ მოუწევს განმარტების გაკეთება იმაზე, რომ ევროკავშირის მიერ 2015 წლის 18 დეკემბერს უვიზო მიმოსვლასთან დაკავშირებით ანთებული მწვანე შუქი ხალხების დაახლოებას ისახავს მთავარ მიზნად; ამდენად, მხოლოდ ტურისტული ან მსგავსი მიზნებისთვის შესვლის გამარტივებას მოიცავს, რაც ავტომატურად ამოიციხავს სამუშაოს მაძიებელთათვის სპეციალური ნებართვის არსებობას ან მოპოვების შესაძლებლობას. ამ პირობებში, სწავლის

მსურველთათვისაც კი შენგენის ზონაში ყოფნა, თუ დარჩენის პერიოდი 90 დღეს აღემატება, – (თუმცა კი 2010 წლის 17 ივნისის შეთანხმების საფუძველზე გამარტივებულს, მაგრამ მაინც) – სავიზო რეჟიმს დაქვემდებარებული აღმოჩნდება. აქედან გამომდინარე, ყველაზე დიდ გამოწვევად საქართველოს მოქალაქეების ევროკავშირით ფრუსტრაციის თავიდან აცილების კამპანიის სწორად დაგეგმვა მგონია, რაც სახელისუფლებო სტრუქტურების ეფექტიანი კოორდინაციის, ასევე არასამთავრობო და კერძო სექტორის ჩართვით კომპლექსური საინფორმაციო კამპანიის წარმართვის გარეშე ვერ განხორციელდება. სწრაფი მოქმედება საზოგადოების ყველა სეგმენტის სწორად ინფორმირებისათვის მნიშვნელოვან როლს ითამაშებს, რადგან იმ პირობებში, როცა ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ბენეფიტების ათვისება ქართული მხარის მიერ ამ ეტაპზე ვერ ხერხდება და ამიტომ მოსახლეობისთვის ხელშესახები შედეგები ერთი შეხედვით ზედაპირზე არ ჩანს, სავიზო რეჟიმის გამარტივებით გამოწვეული ეიფორია სწრაფად შეიძლება გადაიზარდოს ევროინტეგრაციის განგრძობადი პროცესით გამოწვეულ ნიჰილიზმად. იმის თქმა მინდა, რომ ის, რაც ცალსახა გამარჯვებაა ახლა, მომავალში დიდი მარცხის საწინდარი შეიძლება გახდეს.

გამარტივებული სავიზო რეჟიმის მიღების შემდეგ ადგილობრივი მოსახლეობის ევროპაში დიდ ნაკადებად გადინებისა და იქ არალეგალურად დარჩენის, ასევე ე.წ. „ბრეინ-დრენისა“ და „ბრეინ-უისთის“ თემა რომ ამ კონტექსტში გადაჭარბებულია, ამას ისევ მოძვე მოლდოვას ვიზალიბერალიზაციის შემდგომ დღემდე ერთი წლის სტატისტიკა მოწმობს. მოლდოვიდან ერთი წლის განმავლობაში გასულთა 90% უკან დაბრუნდა, ხოლო მათი რაოდენობა, ვისაც გასვლაზე უარი ეთქვა

ან გავიდა, მაგრამ შენგენის ზონაში დარჩენის წესები დაარღვია – უმნიშვნელოდ მცირეა. მოლდოვაში მიგრაციის რისკების გაქრობა რუმინეთის მოქალაქეობის მიღებასთან კორელაციაში არის აღქმული და, იშვიათი გამონაკლისების გარდა, არც ერთ შემთხვევაში არ არის დანახული სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაციასთან ბმაში.

ეს სურათი სანდოდ შეგვიძლია მივიჩნიოთ, თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ დასავლეთ ევროპის ქვეყნების მიმართულებით მასობრივი მიგრაცია ბალტიისპირეთის ქვეყნებიდან, ასევე ჩეხეთიდან, პოლონეთიდან, რუმინეთიდან და ბულგარეთიდან მხოლოდ ევროკავშირში გაწევრიანების შემდეგ მოხდა. ხოლო პირველ პერიოდში ამ ქვეყნების მოსახლეობისგან დასვლით გამოწვეული კრიზისი მოგვიანებით დაბალანსდა, მას შემდეგ ევროკავშირის ახალი წევრი ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის პარალელურად მიგრანტების მიერ სამშობლოში გადმორიცხული გზავნილები მხოლოდ პირველადი საჭიროებების მოხმარებასა და საცხოვრებლების სახით კერძო საკუთრების შეძენის ნაცვლად ბიზნესში ინვესტირებისთვის იქნა მიმართული, რამაც ამ ქვეყნებში ცოცხალი მუშახელის დეფიციტიც კი შექმნა.

მანამდე კი, სანამ ჩვენთან ეკონომიკის ზრდის დიდი ტემპების გამო ადგილობრივ ცოცხალ სამუშაო ძალაზე მოთხოვნა საგრძნობლად გაიზარდა, ქართველებს შეუძლიათ მშვიდად იმოგზაურონ ევროპაში, და, სავარაუდოდ, რუსეთშიც; გაერთონ, კარგი დრო გაატარონ, და თან აუცილებლად შეადარონ და გამოიტანონ დასკვნა – სად ჯობია და სად ურჩევნიათ – ევროკავშირში, თუ საბჭოთა კავშირის რეინკარნაციად მონათლული ევრაზიული კავშირიც რაიმე ალტერნატივას წარმოადგენს? **F**

**გილოცავთ ახალ წელს!**

# www.forbes.ge



## გვიპოვეთ ყველგან:



[facebook.com/  
forbesgeo](https://facebook.com/forbesgeo)



[twitter.com/  
forbesgeorgian](https://twitter.com/forbesgeorgian)



[youtube.com/  
forbesgeorgian](https://youtube.com/forbesgeorgian)



[pinterest.com/  
forbesgeorgia](https://pinterest.com/forbesgeorgia)



[linkedin.com/company/  
forbes-georgia](https://linkedin.com/company/forbes-georgia)



[instagram.com/  
forbesgeorgia](https://instagram.com/forbesgeorgia)





# რატომ არ მუშაობს რუსეთისთვის დანუსაბულები სანქციები?

**ნელინად-ნახვარაშვილი** გავიდა მას შემდეგ, რაც აშშ-მა და ევროკავშირმა უკრაინაში მიმდინარე საომარი მდგომარეობისა და ყირიმის ნახევარკუნძულის ანექსირების გამო, რუსეთის წინააღმდეგ ეკონომიკური სანქციები ამოქმედეს. ეს სანქციები დღესაც ძალაშია და მსოფლიოს მრავალი მკვლევრისა თუ პოლიტიკოსის ყურადღებას იქცევს. მთავარი კითხვა, როგორც წესი, ის გახლავთ, თუ რამდენად ეფექტური და მუშაობს რუსეთის წინააღმდეგ გამოყენებული საგარეო პოლიტიკის ეს ინსტრუმენტები და რა შედეგების მიყვანილი უნდა გვექონდეს მომავალში.

დასავლეთის ქვეყნების მხრიდან რუსეთისადმი სანქციების დაწესების აუცილებლობა მას შემდეგ გაჩნდა, რაც 2014 წლის მარტში რუსეთმა უკრაინის ტერიტორიის ნაწილის - ყირიმის ნახევარკუნძულის - ანექსია მოახდინა.

აშშ-ის სანქციები პრეზიდენტ ობამას მიერ 2014 წლის მარტში გამოცემული სამი აღმასრულებელი ორდერიდან იღებს სათავეს. დროთა განმავლობაში სანქციების მასშტაბები, სახეობები და სამიზნეთა რაოდენობა იზრდებოდა. აშშ-ის მიერ რუსეთისთვის დაწესებული ეკონომიკური სანქციების არასრული სია ასე გამოიყურება:

- **სახელმწიფოს** მფლობელობაში არსებული ზოგიერთი რუსული ბანკის, ენერჯეტიკასა და სამხედრო მრეწველობაში ჩართული კომპანიების ფინანსური აქტივების გაყინვა და მათთან ფინანსური ურთიერთობების აკრძალვა;
- **ნავთობის** მოსაპოვებლად საჭირო მაღალტექნოლოგიური დანადგარებისა და ორმხრივი დანიშნულების ტექნოლოგიების რუსეთისთვის მიყვანაზე ემბარგო;
- **ვლადიმირ** პუტინთან დაახლოებული ზოგიერთი პირის აშშ-ში არსებული ფინანსური აქტივების გაყინვა და მათთან საქმიანი ურთიერთობის აკრძალვა.

რაც შეეხება ევროკავშირის მიერ მიღებულ ზომებს, უშუალოდ რუსეთს ევროპულმა გაერთიანებამ სანქციები სეპარატისტების მიერ კონტროლირებადი ტერიტორიის თავზე მფრენი „მაღალიზის ავიაციაზების“ სამგზავრო თვითმფრინავის ჩამოგდების შემდეგ, კერძოდ, 2014 წლის 31 ივლისს დაუწესა, რაც სახელმწიფოს მფლობელობაში არსებული ხუთი რუსული ბანკისთვის ევროპულ სასესხო კაპიტალზე ხელმისაწვდომობის შეზღუდვაში გამოიხატა. გარდა ამისა, ევროკავშირმა ზოგიერთი სახეობის იარაღზე რუსეთს საექსპორტო და საიმპორტო ემბარგო დაუწესა, ასევე უარი უთხრა ნავთობის მოპოვებისთვის საჭირო მაღალტექნოლოგიური დანადგარების მიყვანაზე. მოგვიანებით, სანქციების სამიზნე სუბიექტების რაოდენობა ევროკავშირმა რამდენჯერმე გაზარდა, სანქციების მოქმედების

ვადა კი 2016 წლის 31 იანვრამდე გაახანგრძლივა.

როდესაც ეკონომიკური სანქციების ეფექტიანობაზე არის საუბარი, როგორც წესი, ორ კითხვას სვამენ ხოლმე: პირველი - მნიშვნელოვნად ზიანდება თუ არა სამიზნე მისთვის დაწესებული სანქციების შედეგად? და მეორე - მიყენებული ზიანი რა გავლენას ახდენს სამიზნის სამომავლო გადაწყვეტილებებზე?

სანქციების ეფექტიანობის გასაზომად მთავარი მეორე კითხვაა, რადგანაც, შესაძლოა, ქვეყანას მის წინააღმდეგ გატარებული ზომების გამო სერიოზული დანაკარგები ჰქონდეს, მაგრამ გადაწყვეტილება მაინც არ შეცვალოს და კვლავ გააგრძელოს ის ქმედებები, რაც სანქციების გამგზავნი მხარისთვის მიუღებელია.

რუსეთის შემთხვევაში ამ კითხვებზე ამომწურავ პასუხებს იძლევა სიუზან ოქსენშტირნასა და პერ ოლსონის კვლევა, რომლის მიხედვითაც, რუსეთი ნავთობის ფასის კლებისა და მასზე დაწესებული ეკონომიკური სანქციების გამო, მნიშვნელოვანი პრობლემების წინაშე დადგა და საშუალოვადიან პერსპექტივაშიც მისი ეკონომიკის მომავალი მუქ ფერებში მოჩანს. მიუხედავად დიდი ზიანისა, ჯერჯერობით ეს საკმარისი არ აღმოჩნდა, რომ რუსეთს უკრაინის მიმართ პოლიტიკა შეეცვალა.

პოლიტიკის ცვლილებაზე საუბრისას ჩნდება კითხვა, თუ რა უნდა ექნა ან რისგან შეეკავებინა თავი რუსეთს, დასავლეთის მიერ დაწესებული სანქციები წარმატებულად რომ მიჩნეულიყო. ამ კითხვაზე სწორი პასუხის გაცემა რთულია, რადგანაც არავინ იცის, ბუსტად რა მიზნებს ისახავდა და ისახავს რუსეთი უკრაინასთან დაკავშირებით. უფრო რეალისტურად მოჩანს მოსაზრება, რომ რუსეთს სურდა, სამხედრო და პოლიტიკური თვალსაზრისით ძალიან მნიშვნელოვანი ტერიტორიის - ყირიმის - ანექსირება მოეხდინა და აღმოსავლეთ უკრაინაში სეპარატისტული კერები გაეჩაღებინა, რაც, თავის მხრივ, უკრაინის წინააღმდეგ სერიოზული დესტაბილიზაციის ბერკეტისა და გავლენის ფლობას ნიშნავს. ასევე, ამ ქმედებით დასავლეთისკენ ძლიერი სიგნალი გაიგზავნებოდა, რომ უკრაინა რუსეთის ექსკლუზიური ინტერესის სფეროა და ამ ინტერესის დასაცავად ომისთვისაც კი მზად არის. თუ მართლაც ეს არის რუსეთის მიზანი, მაშინ დარწმუნებით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ დასავლეთის მიერ დაწესებული ეკონომიკური სანქციები ჯერჯერობით არ მუშაობს, რადგანაც ყირიმი კვლავ ანექსირებულია, დონეცკისა და ლუგანსკის ოლქების დიდ ნაწილს კი, რუსეთის დანებებით, სეპარატისტები აკონტროლებენ.

ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში სანქციების ეფექტიანობის შესახებ მრავალი განსხვავებული დასკვნა დადებუ-

ლა, იყო პერიოდი, როდესაც ეკონომიკური სანქციები სრულიად არაეფექტიანი საშუალებად მიიჩნეოდა, თუმცა დროთა განმავლობაში კვლევებმა აჩვენა, რომ ეს მოსაზრება ბოლომდე მართებული არ არის და ეკონომიკური სანქციები გარკვეულ პირობებში კარგად მუშაობს, გარკვეულ პირობებში კი – არა.

რუსეთისთვის დაწესებულ სანქციებს რომ დაგებრუნდეთ, ოქსენშტირნამ და ოლსონმა სცადეს, სწორედ სანქციების ლიტერატურაში გაბატონებული თეორიებით აეხსნათ ამ სანქციების წარუმატებლობის მიზეზები. მათი აზ-

რით, შემდეგი ძირითადი ფაქტორები განაპირობებს იმას, რომ დასავლეთის მიერ რუსეთისთვის დაწესებული სანქციები დასახულ მიზანს ვერ აღწევს:

- **ავტორიტარული** პოლიტიკური სისტემა, როგორც წესი, ნაკლებად მგრძობიარეა სანქციების მიმართ და უფრო ადვილად შეუძლია წარმოქმნილ ეკონომიკურ პრობლემებთან გამკლავება ხელისუფლებისადმი ლოიალურად განწყობილი ელიტების დაცვით და საზოგადოებრივი აზრის მანიპულირების გზით;

- **მედიაციარების** კონტროლითა და მანიპულირებით რუსეთის ხელისუფლება კარგად ახერხებს საზოგადოების დარწმუნებას იმაში, რომ დასავლეთი მათი ქვეყნის საქმეებში ერევა და რეჟიმის შეცვლა სურს, რაც, თავის მხრივ, საზოგადოების თვალში უკრაინაში კრემლის მოქმედებების ლეგიტიმაციას ახდენს;

- **რადგანაც** რუსეთსა და დასავლეთს შორის სამომავლო კონფლიქტის მოლოდინი ძალიან მაღალია, ორივე მხარე ცდილობს მცირედით კი არ დაუთმოს ოპონენტს, რათა მომავალი მოლაპარაკებებისას არ დაკარგოს სახე და ძლიერის პოზიციიდან საუბრით მოწინააღმდეგე უფრო მეტ დათმობაზე დაითანხმოს.

ეს უკანასკნელი გარემოება, სანქციების ლიტერატურაში ერთ-ერთ ყველაზე კარგად დასაბუთებულ და ემპირიულად გამყარებულ მოსაზრებებს ეყრდნობა. ეს თეორია თავის დროზე ყველაზე სრულყოფილად ჩამოაყალიბა დენიელ დრუზნერმა, რომელმაც საკუთარ წიგნში წარმოადგინა კონფლიქტის მოლოდინების მოდელი. ამ მოდელის მიხედვით, თუკი სანქციის დამწესებელი და სანქციის სამიზნე მხარეები ერთმანეთში ხშირ კონფლიქტს მოელოან, როგორც წესი, ასეთ დროს ეკონომიკური სანქციები არ მუშაობს. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ სამიზნე ქვეყნის ეკონომიკა დიდ ზიანს განიცდის, იგი მხოლოდ უმნიშვნელო დათმობაზე მიდის ხოლმე, რადგანაც ამ პროცესს, ფაქტობრივად, სამკვდრო-სასიცოცხლო ბრძოლად აღიქვამს, რომლის დროსაც მცირე დათმობაც კი შეიძლება მომავალში სერიოზული პრობლემების მომტანი იყოს.



რუსეთისთვის დაწესებული სანქციები სწორედ ასეთ შემთხვევას წარმოადგენს, რადგანაც კრემლის მიერ დასავლეთის ქვეყნები მთავარ მოწინააღმდეგედ არის აღქმული და მხარეებს შორის სამომავლო კონფლიქტების მოლოდინი ძალიან მაღალია. ამას ემატება ის ფაქტიც, რომ უკრაინასა და ზოგადად პოსტსაბჭოთა სივრცეს (ბალტიის ზღვის ქვეყნების გარდა) რუსეთი საკუთარი ექსკლუზიური გავლენის სფეროდ აღიქვამს, სადაც დასავლეთის გავლენის გავრცელებას იგი მთელი ძალით ეწინააღმდეგება. საგარეო და უსაფრთხოების პოლიტიკაში კრემლის მიერ ყველაზე დიდი აქცენტი ამ სივრცეში ნატოს გაფართოების არდაშეებაზე კეთდება. ამაზე მეტყველებს როგორც შესაბამისი ოფიციალური სახელმწიფო აქტები (რუსეთის სამხედრო დოქტრინა, რუსეთის საზღვაო დოქტრინა), ისე ფაქტობრივად გადადგმული ნაბიჯები. გარდა ამისა, უკრაინის შემთხვევას, როგორც ჩანს, რუსეთის ხელისუფლებისთვის დამატებითი დატვირთვაც აქვს, რამაც კიდევ უფრო გარდაუვალი გახდა რუსეთის სამხედრო აგრესია. იანუკოვიჩის ხელისუფლებიდან რევოლუციური მეთოდებით ჩამოშორება გადამდები და ძალიან სახიფათო მაგალითი შეიძლება ყოფილიყო თავად რუსეთისთვის, შესაბამისად, ამ პროცესის შემოქმედთა დასჯა არა მხოლოდ ქვეყნის საგარეო პოლიტიკურ მიზნებს ემსახურებოდა, არამედ, სავარაუდოდ, ხელისუფლებისადმი კრიტიკულად განწყობილი რუსული საზოგადოებისთვის გამაფრთხილებელი სიგნალის გაგზავნასაც ისახავდა მიზნად.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, რუსეთისთვის დაწესებული ეკონომიკური სანქციები წარუმატებლობისთვის განწირულად მოჩანს. ამასთანავე, როგორც ჩანს, რუსეთის ხელისუფლებას კარგად ესმის, რომ პროცესების კიდევ უფრო მეტად გამწვავების შემთხვევაშიც კი, დასავლეთი, განსაკუთრებით, ევროპა, მხოლოდ სანქციების დამძიმებას თუ მოახერხებს და სამხედრო კონფრონტაციისთვის მზად არ არის. ეს ფაქტორი კიდევ უფრო ამძიმებს მდგომარეობას და ასუსტებს სანქციების ეფექტიანობას. **F**



# რატომ არ ვზოგავთ ფულს ?



**„არ მაქვს ისეთი შემოსავალი, რომ ფული დავზოგო“** - აღნიშნული ფრაზა ხშირად გვესმის და უმრავლესობა თანხმდება კიდევ, რომ ეს ჭეშმარიტებაა. ბუნებრივია, რაც მეტი შემოსავალი აქვს ადამიანს, დანაზოვის გაკეთება მით უფრო უმართივდება, მაგრამ აღმოჩნდა, რომ დანაზოვის გასაკეთებლად მხოლოდ შემოსავლის გარკვეული დონე არ არის საკმარისი. ამასთან ერთად, ძალიან მნიშვნელოვანია, როგორია დაზოვისადმი ადამიანის მიდრეკილება. ამ მხრივ კი ადამიანები ერთმანეთისგან განსხვავდებიან, ზოგს შეუძლია, მაგალითად, 500 ლარის შემოსავლის პირობებშიც დაზოგოს, როცა სხვას არ შეუძლია დანაზოვის გაკეთება იმ შემთხვევაშიც კი, როცა მისი შემოსავალი, მაგალითად, 5 000 ლარია. თუმცა, მრავალი ქვეყნის გამოცდილებამ აჩვენა, რომ დაზოვისადმი მეტ-ნაკლები მიდრეკილება არა მარტო ცალკეული ადამიანებისათვის დამახასიათებელი ფენომენია, არამედ ეროვნულ დონეზეც კი შეგვიძლია განვიხილოთ. ერთი და იმავე შემოსავლის

პირობებში ზოგ ერს შეუძლია მეტი დაზოგოს, ზოგს კი - ნაკლები. საქართველო იმ ქვეყნების რიცხვს მიეკუთვნება, სადაც დაზოგვისადმი მიდრეკილება მაღალი არ არის. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საქართველოში დღევანდელი კვერცხი გვირჩევენია სვალინდელ ქათამს.

ადამიანი თავის შემოსავალს დღეს დახარჯავს სრულად თუ ნაწილს დაზოგავს, მისი პირადი საქმეა და ვერ ვიტყვით, ცუდად მოიქცა თუ კარგად. თუმცა აღმოჩნდა, რომ ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისა და, შესაბამისად, უკეთეს ქვეყანაში ცხოვრების მიღწევისთვის უკეთესია, მეტს თუ დავზოგავთ. დანაზოვის სახლში აღარავინ ინახავს, ძირითადად ბანკში დებენ დეპოზიტზე ან ფასიან ქაღალდებს ყიდულობენ. აქედან გამომდინარე, დანაზოვი მომავალში ინვესტიციად გადაიქცევა და ახალი ბიზნესის დაწყების ან არსებულის გაფართოების წყაროდ იქცევა.

როდესაც ადამიანი ფულს შოულობს, მას დახარჯავს თუ დაზოგავს, ეს ფული მაინც ეკონომიკის ნაწილი იქნება, ხელს შეუწყობს

ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის შექმნას, მაგრამ ხარჯვის შემთხვევაში ის ერთჯერადად შეიტანს წვლილს ქვეყნის ეკონომიკაში, დაზოგვის შემთხვევაში კი ის ინვესტიციად გადაიქცევა და არა მარტო პირველ წელს მოიტანს სარგებელს, არამედ შესაძლოა, ათწლეულების განმავლობაში ჰქონდეს გავლენა ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაზე. მით უმეტეს, იმპორტზე მაღალი დამოკიდებულების მქონე ქვეყანაში (2014 წლის მონაცემებით, საქართველოში დახარჯული ფულის 70% იმპორტირებული პროდუქციის შეძენას მოხმარდა) დახარჯული ფული ადგილობრივ წარმოებას ნაკლებად ასტიმულირებს. ამიტომაცაა, რომ ხშირად, როდესაც საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ფული ეკონომიკური ზრდის წახალისების მიზნით იხარჯება, შედეგად ვიღებთ გაზრდილ იმპორტს და ლარის გაცვლით კურსზე ნეგატიურ გავლენას.

ამასთან ერთად, რაც მეტია დანაზოვი ქვეყანაში, მით უფრო იზრდება საინვესტი-



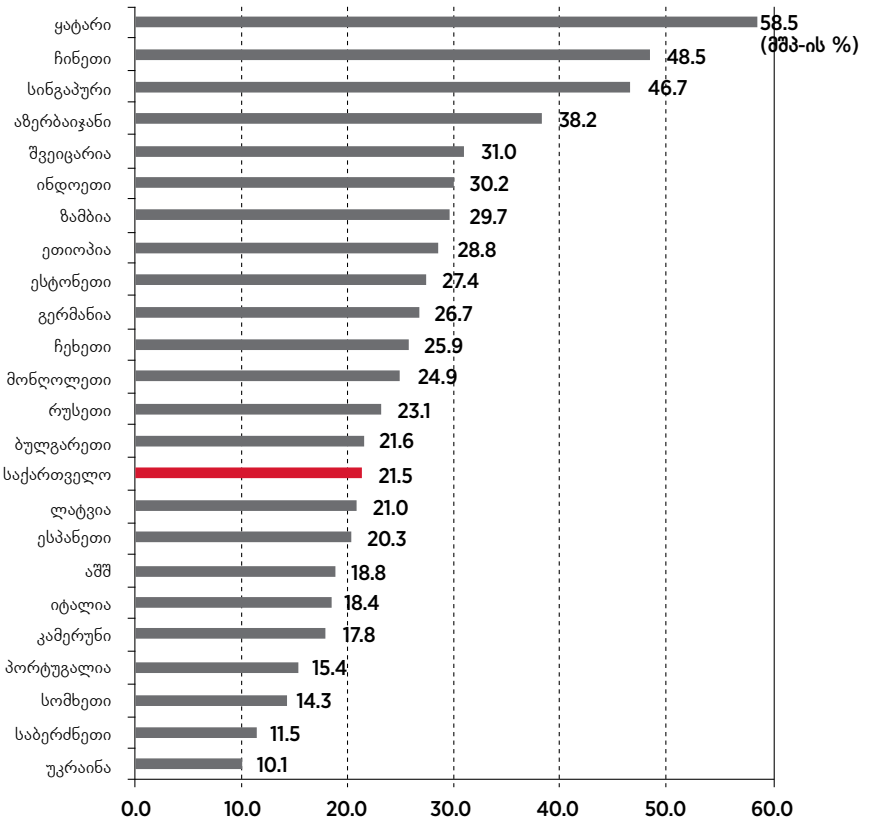
ციო კაპიტალის მიწოდება, რაც სხვა თანაბარ პირობებში იწვევს სესხზე პროცენტის შემცირებას და, აქედან გამომდინარე, დაკრედიტების ზრდას. რაც ნაკლებია საპროცენტო განაკვეთი ქვეყანაში, ეკონომიკური ზრდა მით უფრო მეტია.

რატომ ვერ ვზოგავთ ფულს? დანაზოგის სიდიდე შედარებითა და მის მეტნაკლებობას სხვა ერების მიერ დაზოგილ ფულთან მიმართებით ვითვლით. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ინფორმაციით, 2014 წელს საქართველოში მთლიანმა დანაზოგმა მშპ-ის 21.5% (6.3 მილიარდი ლარი) შეადგინა და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში მე-80 ადგილი დაიკავა. მაღალი დანაზოგებით ძირითადად ბუნებრივი რესურსებით მდიდარი და ეკონომიკურად მაღალგანვითარებული ქვეყნები გამოირჩევიან, მაგრამ საქართველოზე წინ აღმოჩნდნენ ისეთი ქვეყნებიც, როგორცაა: ინდოეთი, ზამბია, ეთიოპია, მონღოლეთი და სხვა. ამასთან, საქართველოს აქვს უკეთესი მაჩვენებელი, ვიდრე აშშ-ს, ესპანეთს, იტალიას, პორტუგალიას, საბერძნეთსა და სხვა განვითარებულ ქვეყნებს, სადაც ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი ჩვენზე გაცილებით მეტია და დანაზოგის გაკეთება მოქალაქეებს უფრო მარტივად შეუძლიათ. ამის მიზეზებს ქვემოთ განვიხილავთ.

ისტორიულად დაზოგვისადმი მიდრეკილების ზრდა დასავლური კაპიტალიზმის განვითარების ერთ-ერთ მთავარ მიზეზად არის მიჩნეული. ის ქვეყნები, სადაც კაპიტალიზმი საუკუნეების წინ განვითარდა, დღეს ჩვენზე მდიდრები არიან. ინგლისელი ფილოსოფოსი მაქს ვებერი თავის ნაშრომში „პროტესტანტული ეთიკა და კაპიტალიზმის სულისკვეთება“ სწორედ პროტესტანტებისა და განსაკუთრებით პურიტანებისთვის დამახასიათებელ დაზოგვისადმი მიდრეკილებას მიიჩნევს დასავლური კაპიტალიზმის განვითარების მნიშვნელოვან ასპექტად. პურიტანული ეთიკა ამ მხრივ ორი რამით იყო გამორჩეული: პროფესიული საქმიანობა მიჩნეულ იქნა, როგორც ღვთის სადიდებლად შრომა და ასეთი გზით მოპოვებულ ფულს ჩამოშორდა ვერცხლისმოყვარეობის ცოდვად აღქმა.

## ქვეყნის ეროვნული დანაზოგი

საქართველოში დანაზოგმა არ უყვართ. ამ მხრივ ჩვენ მსოფლიოში მე-80 ადგილს ვიკავებთ.



წყარო: საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE OCTOBER 2015)

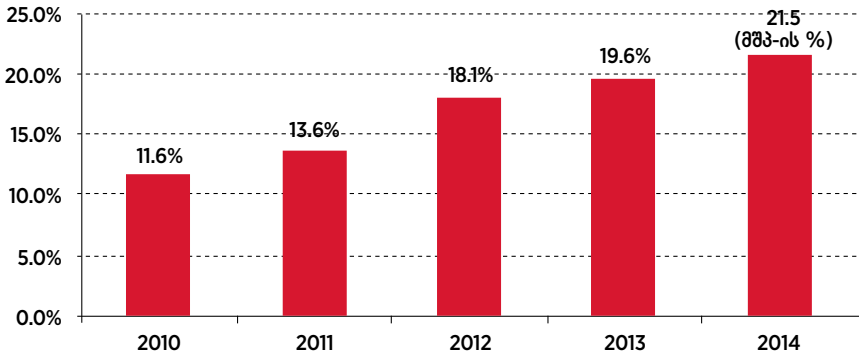
აგრეთვე, პურიტანული ეთიკა ასკეტურია, რასაც ფულის ხარჯვა მინიმუმამდე დაჰყავს. ამ ორი თვისების შედეგად მივიღეთ შემდეგი სურათი: შრომობდნენ ბევრს, ზოგადდნენ ბევრს, იზრდებოდა ინვესტიციები და წარმოება ფართოვდებოდა. დღესაც (თუ ნათობით გამდიდრებულ ქვეყნებს გამოვაკლებთ), ეკონომიკურად მაღალგანვითარებული ქვეყნების უმეტესობის ძირითადი რელიგია პროტესტანტიზმია (ჩრდილოეთი ამერიკა, ჩრდილო-დასავლეთი ევროპა, ავსტრალია, ასალი ზელანდია, სამხრეთი აფრიკა).

ეროვნული დანაზოგი მოსახლეობისა და მთავრობის დანაზოგების ჯამია. შესაბამისად, მენტალური ფაქტორების გარდა, მნიშვნელოვანი გავლენა აქვს იმას, თუ რამდენს ზოგავს მთავრობა. მთავრობა ზოგავს, თუ

ქვეყნის ნაერთ ბიუჯეტში (ნაერთ ბიუჯეტში კონსოლიდირებულია ქვეყნის სახელმწიფო და ადგილობრივი თვითმმართველი ერთეულების ბიუჯეტები) მიმდინარე შემოსავლები აჭარბებს მიმდინარე ხარჯებს. მიმდინარე შემოსავლებში იგულისხმება გადასახადებიდან, გრანტებიდან და არასავადასახადო შემოსავლებიდან მიღებული თანხები, ხოლო მიმდინარე ხარჯებში ერთჯერადი დანიშნულების ისეთი ხარჯები, როგორცაა: პენსია, ჯანდაცვა, ბიუროკრატის შენახვა, სუბსიდიები, ვალის მომსახურება და სხვა. მიმდინარე შემოსავლებსა და ხარჯებს შორის სხვაობას ოფიციალურად ბიუჯეტის საოპერაციო სალდო ეწოდება. 2014 წელს ნაერთი ბიუჯეტის საოპერაციო სალდო

## მთლიანი ეროვნული დანაზოგი

ზრდის ტენდენციის განვითარებისთვის აუცილებელი, მბრკობა არასაკმარისი პირობაა.



წყარო: საერთაშორისო სასაღებო ფონდი (WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE OCTOBER 2015)

750 მილიონი ლარი იყო, ანუ მთავრობამ აღნიშნული თანხა დაზოგა. გამოდის, რომ ჩვენ მიერ ზემოთ ჩამოთვლილ განვითარებულ ქვეყნებში (აშშ, იტალია, ესპანეთი, პორტუგალია, საბერძნეთი) სწორედ ბიუჯეტის მაღალი დეფიციტის გამო ნაკლებს ზოგავენ, ვიდრე საქართველოში. თუ მთავრობის დანაზოგის გარეშე ვნახავთ, კერძო დანაზოგი გაცილებით მაღალი აქვთ.

კერძო დანაზოგის შემთხვევაში პირველ რიგში შემოსავლების სიდიდეს აქვს მნიშვნელობა - მდიდრის დანაზოგი მეტია როგორც ნომინალურ, ასევე ფარდობით მაჩვენებლებში. შესაბამისად, მდიდარი ერებიც მეტს ზოგავენ. თუმცა ასევე მნიშვნელოვანია, რამდენად თანაბრად არის გადანაწილებული შემოსავლები. დღეს შემოსავლების თანაბრად გადანაწილება საყოველთაო კეთილდღეობის სახელმწიფოს ერთ-ერთ მოცემულობად არის მიჩნეული, თუმცა ასეთ საზოგადოებაში უფრო ნაკლები დანაზოგი კეთდება და ეკონომიკა ნელი ტემპით ვითარდება. ასევე მნიშვნელოვანია ფინანსური ბაზრების განვითარების დონე, დემოგრაფიული მდგომარეობა, საპენსიო ასაკი და გადასახადების დონე. თუ დღევანდელი პენსიონერები პენსიას იღებენ დღეს გადახდილი გადასახადებით, მაშინ ნაკლები დანაზოგი გროვდება, მაგრამ, თუ ადამიანი თავად აგროვებს თანხას თავისი საპენსიო

ასაკისათვის, მაშინ პირიქით, ეროვნული დანაზოგი იზრდება. დანაზოგების ზრდის და, შესაბამისად, ეკონომიკის განვითარების მხრივ, მიმდინარე პენსიის მიმდინარე გადასახადებით უზრუნველყოფას სჯობია როგორც კერძო დაგროვებითი სისტემა (თუნდაც სავალდებულო), ასევე საერთოდ სახელმწიფო პენსიის არარსებობა. მთავარია, საპენსიო სისტემა ისე იყოს მოწყობილი, რომ მასში სახელმწიფოს როლი და გარანტია მინიმალური იყოს.

დაზოგვისადმი მიდრეკილებაზე მნიშვნელოვანი გავლენა აქვს დანაზოგის სარფიანად განთავსების შესაძლებლობას. ამის პოტენციური გზა კი სამია: ბანკში დეპოზიტზე შენახვა, ახალი ბიზნესის დაწყება და ფასიანი ქაღალდების (აქციებისა და ობლიგაციების) შექმნა. საქართველოში დეპოზიტის გახსნა და თანხის დაგროვება პროცედურულად ძალიან მარტივია, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, საპროცენტო განაკვეთიც მაღალია. ბიზნესის დაწყების სიმარტივეთ კი საქართველო მსოფლიო დონეზე კი გამორჩეულია, რადგან ბიუროკრატიული პროცედურები მინიმალურია. რჩება მესამე გზა - ფასიანი ქაღალდების შექმნა, ეს კი, ფაქტობრივად, შეუძლებელია, იმდენად მწირია ფასიანი ქაღალდების ბაზარი. ამ დროს აქციების მრავალფეროვან არჩევანს და თავისუფლად შექმნის შესაძლებლობას შეუძლია

ადამიანი მცირე დანაზოგითაც კი ინვესტიორად აქციოს. შესაბამისად, საფონდო ბირჟის განვითარება მნიშვნელოვნად ამაღლებს საქართველოში დაზოგვისადმი სტიმულს.

მისასალმებელი და მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ ბოლო წლებში საქართველოში ეროვნული დანაზოგის დონეს ზრდის ტენდენცია აქვს. 2010 წელს თუ მშპ-ის 11.6% იყო, 2014 წელს უკვე 21.5%-მდე გაიზარდა. შეიძლება ვიფიქროთ, რომ რადგან ამ მიმართულებით ზრდის ტენდენცია გვაქვს, ეს საკმარისია, მაგრამ ასე არ არის. რაც უფრო დიდი ხდება ქვეყნის ეკონომიკა, მას მეტი ინვესტიცია, შესაბამისად, მეტი დანაზოგი სჭირდება. თუ შიდა დანაზოგის სასურველ დონეს არ მივაღწევთ, საქართველოს ეკონომიკის განვითარება ძირითადად უცხოურ ინვესტიციებზე იქნება დამოკიდებული, ეს მეტწილად დღესაც ასე არის. უცხოური ინვესტიციები ყოველთვის მნიშვნელოვანი დარჩება, მაგრამ ეკონომიკური განვითარების დასაჩქარებლად შიდა ინვესტიციებია საჭირო.

დაზოგვისადმი მიდრეკილების მასტიმულირებელი ეკონომიკური ინსტრუმენტების განვითარებასთან ერთად საქართველოს მენტალური ცვლილებაც ესაჭიროება, რაც გამოიხატება ჭამა-სმის, „სამარიალო“ ავტომობილების, მობილური ტელეფონებისა და დასვენების მოჭარბებული სიყვარულიდან შრომის, სწავლისა და საკუთარი კერძო ბიზნესის კეთების სიყვარულისკენ ცვლილებაში. რთულია იმის თქმა, თუ საიდან უნდა დაიწყოს ეს ცვლილება, მაგრამ ცვლილება მიიღწევა, როდესაც საზოგადოება იქნება მერტივკრატიული, წარმატებული დაჯილდოვდება და მათ შორის დაჯილდოვდება ისიც, ვინც დღევანდელ კვერცხს ხვალინდელი ქათამი ამჯობინა. ზოგადად, მოთმენა რთულია, მაგრამ ვინც დღეს მოთმენს, მომავალში მოთმენის კომპენსაცია უნდა მიიღოს. სწორედ ასე ხდება ისეთ ქვეყნებში, სადაც საბაზრო-ფინანსური სექტორის განვითარების დონე მაღალია, საკუთრების უფლებები კარგად არის დაცული. **❶**



**davines**  
SUSTAINABLE BEAUTY

## OI/OIL Absolute Beautifying Potion

Multi-functional hair treatment oil with restructuring, growth-stimulating and anti-oxidant properties  
ეესკლეზიური დისტრიბუტორი საქართველოში UCG Georgia, ტელ: 225 04 06; info@ucgroup.ge; www.ucgroup.ge





# მოდური კედები

Vans-ი სკეიტერული ფეხსაცმლის ასაკშეპარული ბრენდი იყო, რომელიც ათასი არასწორი გზით ვითარდებოდა იმ დრომდე, სანამ ის VF Corp.-მა შეიძინა და კვლავ კალიფორნიულ ტრენდად აქცია.

ავტორი: აბრამ ბრაუნ

**ფ**ეხსაცმელი, როგორც წესი, ადვილად ეძლევა დავიწყებას. თუმცა გამონაკლისიც არსებობს - კრიალა, უნაკლო Sam Smith-ები, Bean-ის ე.წ. სანადირო წაღები. ამავ კატეგორიაში გადის Vans-ის სქელძირიანი კედები სკეიტბორდინგისთვის. დღეს ეს უკანასკნელი ისეთი აქტუალური და პოპულარულია, კომპანიის თითქმის ნახევარსაკუთრის არსებობის მანძილზე არასდროს რომ არ ყოფილა. ასეთი დღევრძელობა ყოველთვის როდი ჰქონია გარანტირებული. „ვსუმრობ ხოლმე, რომ ჭადრაკის დაფასავით კონტრასტული წარსული გვაქვს“, - ამბობს Vans-ის პრეზიდენტი, კევინ ბეილი, ხელში კი კომპანიის კედები უჭირავს: ჭადრაკის დაფისებრი, შავ-თეთრი საკულტო წყვილი, რომელიც ცოტა ხნის წინ გადააკეთეს, რის შედეგადაც უფრო კომფორტული გახდა და ძველის ნახევარს იწონის. თავადაც მსგავსი კუბოკრული კედები აცვია, ოღონდ ცისარტყელას ფერებში.

Vans-ი საჯარო კომპანია VF Corp.-ს ეკუთვნის, რომელიც სხვა ისეთ ბრენდებსაც ფლობს, როგორც გახლავთ The North Face-ი, Wrangler-ი და Timberland-ი. როცა 2004 წელს VF-მა Vans-ი \$370 მილიონად იყიდა, ისიც საჯარო ბაზარზე ბრუნვადი კომპანია იყო. და სულმილეული. 1993-დან 2003 წლამდე მოგებაზე ძლივძლივობით გადიოდა, ბოლოს კი წელიწადში \$30 მილიონს აგებდა. გაყიდვები დაახლოებით \$330 მილიონზე გაიყინა. კომპანია ერთგვარ ქრესტომათიულ მაგალითად იქცა ბრენდისა, რომელიც არასწორი გზებით გაფართოებამ დააბიანა. ის ყველაფერს მიედ-მოედო, დოკუმენტური კინოთი დაწყებული, სკეიტ-პარკებით დამთავრებული. მაგრამ ვერც ერთი ასეთი ნაბიჯი ვერ დაეხმარა კალიფორნიულ კომპანიას, Cypress-ს, ფეხსაცმელი კვლავ გაეყიდა. განვლილი დიდების წუთები - მაგალითად, როცა ფილმში „სწრაფი დროება რიჯმონტ-ჰაიში“, შონ პენის პერსონაჟი, სპიკოლი, კუბოკრულ კედებში დაიარებოდა - ისეთივე შორეულ მოგონებად იქცა, როგორიც სკოლის ისტორიის გაკვეთილები.

პირველ რიგში, VF-მა სიტუაცია შეისწავლა, რათა ენახა, რა ასპექტი საჭიროებდა ყველაზე მეტად სასწრაფო დახმარებას, ბაზარზე ცნობადობა გაზარდა და სავაჭრო განყოფილების აღმასრულებელთა პოზიციები გააძლიერა. 54 წლის ბეილი, რომელიც 2002-დან 2007 წლამდე Vans-ის სავაჭრო

განყოფილებას ედგა სათავეში, Lucky Brand Jeans-ში ხანმოკლე მუშაობის შემდეგ, 2009 წელს, კომპანიამ კვლავ დაიჭირა. ბეილიმ არ დააყოვნა და ახალ ბაზრებს (აღმოსავლეთი სანაპირო და ასევე, აზია) ეძებდა და გააღრმავა პროდუქტის ხაზი – ფეხსაცმლის დიზაინში ცვლილებები შეიტანა, რომ ზოგი უფრო მსუბუქი გამხდარიყო, ზოგი კი აღმოსავლეთ სანაპიროს ამინდისთვის გამოსადეგი. Vans-მა ბრენდიც გააფართოვა, ამჯერად ჭკვიანურად, და ტანსაცმლის წარმოება დაიწყო, რისთვისაც მშობელი კომპანიის უპირატესობები მაქსიმალურად გამოიყენა.

VF-ი ელის, რომ წელს 49 წლის Vans-ი გაყიდვებით \$2.3 მილიარდს მოიტანს; გასულ წელს ამ მაჩვენებელმა \$2 მილიარდი შეადგინა და შედეგად, VF-ის ყველაზე სწრაფად განვითარებად შვილობილად იქცა. Vans-ი რომ ისევე შევადგასოთ, როგორც მისი საჯარო კოლეგა Skechers-ი, მაშინ მისი ღირებულება \$3 მილიარდი იქნება, ანუ იმაზე შვიდ-ნახევარჯერ უფრო მეტი, რაც მასში VF-მა გადაიხადა. ეს ყველაფერი, ცოტა არ იყოს, აკვირვებს ლოსანჯელესური საინვესტიციო ბანკის, B. Riley & Co.-ს ანალიტიკოსს, მირ კუმესს, რომელიც Vans-ს ჯერ კიდევ იმ პერიოდიდან ადევნებს თვალს, ვიდრე მას VF-ი შეიძენდა: „მაშინ ვინმეს რომ ეთქვა ჩემთვის, Vans-ის გაყიდვები \$2 მილიარდს შეადგენსო, ვეტყვი, გამორიცხულია-მეთქი“.

სანამ VF-ის საკუთრებაში გადავიდოდა, Vans-ს სერიოზულად ჰქონდა თავგება აბნეული. გვიანდელ 1990-იანებსა და 2000-იანების დასაწყისში კომპანიამ 12 სკეიტპარკისგან შემდგარი ეროვნული ქსელი ააშენა; მუსიკალური პანკ-როკ ფესტივალის, Warped Tour-ის 70%-იან საკონტროლო აქციებში \$5.2 მილიონი გადაიხადა; დააფინანსა დოკუმენტური ფილმი სკეიტბორდინგის შესახებ, „ბიჭები სკეიტები“ (Dogtown and Z-Boys); და ფლობდა Vans Triple Crown Series-ს – სპორტის ექვშენ-სახეობათა ჩემპიონატების სატელევიზიო სერიებს, რომლებიც აერთიანებდა სკეიტბორდინგს, სერფინგს, სნოუბორდინგს, უეიკბორდინგს, მოტოკროსსა და BMX-ს. 2003 წელს, ზუსტად იმ პერიოდში, ვიდრე მას VF-ი შეიძენდა, სკეიტპარკების ბიზნესის მინელების ფონზე, Vans-ს, ერთჯერადი მოსაკრებლის სახით, \$20 მილიონი ჩამოეჭრა. Triple Crown Series-მაც ნელ-ნელა დაშლა დაიწყო და დღეს მხოლოდ სერფინგის სერიალა შემორჩა. მართო Warped Tour-ი განაგრძობს თუხთუხს.

მარგინალურ ბიზნესებზე დროისა და ფულის ხარჯვის ნაცვლად, VF-მა კვლავ ვაჭრობაზე მოახდინა ფოკუსირება და 2009 წლისთვის მაღაზიათა რიცხვი 24%-ით, 200-მდე, გაზარდა. შემდეგ თავისი პროდუქტის – ფეხსაცმლის და არა სპექტაკლის – გაუმჯობესებას შეუდგა. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ახალ ფეხსაცმელს სტაბილურად უშვებს. მართალია, დიზაინში საინტერესო ცვლილებები შეიტანა, მაგრამ პროდუქტს კომპანიის კლასიკური ხიბლი უდავოდ შენარჩუნებული აქვს.

ნებული აქვს.

ეს განაზღვრული ხაზი მოიცავდა უფრო მსუბუქწონიან ფეხსაცმელს, რომელიც ორიგინალთან შედარებით უფრო რბილია, თუმცა საფირმო სქელი ძირი შეუნარჩუნდა. კიდევ ერთი ხაზი ამინდზე მორგებულ კედებს აერთიანებს, მათ სითბოს შემნარჩუნებელი მასალა აქვს დამატებული, რაც დაახლოებით 5 გრადუსით ათბობს ფეხს (ბეილის თქმით, ეს იდეა NASA-ს „კოსმოსის საბანმა“ შთააგონა). „ზამთარი მოდის, ჩვენ კი ისევე ვვლავანებულ ტილოს ფეხსაცმელს ვყიდით. ბოსტონში ეს არ გამოდგება“, – ამბობს ბეილი.

და რატომ მხოლოდ ფეხსაცმელი? Vans-ის ზედმიწევნით კალიფორნიული მუსტი ნებისმიერი სახის ტანსაცმელს დაამშვენებდა – სპორტულ პულოვერებს, სპორტულ შარვლებს, ზურგჩანთებს, ჯინსებს, წინდებს. ეს ბრენდის გაფართოების სწორი გზა გახლდათ, რომლისთვისაც Vans-მა თავისი მშობელი კომპანიის ექსპერტულობა და დისტრიბუცია ნაყოფიერად გამოიყენა. სხვადასხვა გემოვნებას რომ აუწყოს ფეხი, Vans-ი ტანსაცმლის წარმოების განრიგს ნახევარზე მეტად ამცირებს, მანამდე კი წარმოება ტრადიციული, ფეხსაცმლის შექმნის 18-თვიანი ციკლით მიმდინარეობდა. დღეს Vans-ის შემოსავლების \$400 მილიონი ტანსაცმელს მოაქვს, არადა 2003-ში ეს მაჩვენებელი ყოვლად უმნიშვნელო გახლდათ.

პროდუქტის შემადგენლობის გაფართოება სწორედ ის იყო, რაც Vans-ს კალიფორნიიდან ამერიკის სხვა შტატებში გასვლისთვის სჭირდებოდა. ფლორიდის სახით აღმოსავლეთ სანაპიროზე საყრდენის მოპოვების წარუმატებელი მცდელობის შემდეგ, ბეილიმ ელევანტური ნიუ-იორკი მოსინჯა. მისი აზრით, თუ ბრენდი მოდაში გათვითნობიერებულ ნიუ-იორკში ფეხს მოიკიდებდა, მაშინ ალბათ ქვეყნის სხვა კუთხეებშიც ნახავდა წარმატებას. 2011 წელს Vans-მა თავისი პირველი მაღაზია გახსნა მანჰეტენზე და მერე უკვე მიმდებარე გარეუბნებსა და მეზობელ შტატებსაც მოედო. ახლა აშშ-ში 359 საცალო მაღაზია აქვს, ბევრი მათგანი კი ისე გადააკეთა, რომ უფრო მეტი სადემონსტრაციო მაგიდა და ნაკლები ფეხსაცმლის თარო იყოს, ხოლო ფასდაკლებები – შეზღუდული.

წინ კიდევ აზიაა. ბეილი ახლა სწორედ მასზეა ორიენტირებული. 2003 წელს ამ რეგიონს მაჯისცემა ძლივს ეისრჯებოდა, ახლა კი Vans-ის გაყიდვების 10%-ზეა პასუხისმგებელი. განსაკუთრებულად კარგი პერსპექტივა ჩინეთს უკავშირდება. ჰოდა, მას მერე, რაც Vans-მა იქ მოედურად პროგრესული და „არტ-ული“ ბრენდის იმიჯი დაიმკვიდრა, მეტსახელიც კი შეარქვეს: „დიდი ძმა“. დასავლური ყურისთვის ბუნდოვანად და ავებდითად უღერს, მაგრამ ბეილი სწრაფად განმარტავს, რომ დიდ ძმასი ის იგულისხმება, ვინც „დამხმარება, ამოვიცნო, რა არის მაგარი, – ამბობს ის. – ჩვენ უნდა ვთქვათ, რა არის მაგარი“.



## დასკვნითი აზრი



„კლასიკურია წიგნი, რომელსაც სათქმელი არასდროს ელევა“. – იტალი კალვინი

# მძიმე წონის ფასი

ძალოსნობაში მაღალი შედეგის მისაღწევად დაღე-  
წილი სხეულის აღდგენა, რამდენიმე ასეული ტონის  
აწევა, ბევრი ღონიერი და მოტივირებული ოპონენ-  
ტის ძალა და საკუთარი შიში უნდა გადაფარო. შე-  
იძლება მაინც არ გაგიმართლოს, სხვამ შენზე მეტი  
კილოგრამი აიტაცოს და შენზე მეტი ფინანსური და-  
ფასება მიიღოს. ხდება ხოლმე. ძალოსნობა – სპორ-  
ტის სახეობა ოფიციალური პრემიალურების გარეშე.

ავტორი: ზურა თალაგაძე

**3** იუსტონში ლაშა ტალახაძე ძალოსნო-  
ბის მსოფლიო ჩემპიონატზე მეორე იყო.  
ბევრ ქვეყანაში ეს ადგილი, ეს შედეგი,  
სოლიდური ფინანსური ბონუსის ტოლ-  
ფასია. საქართველოში სხვა სიტუაციაა. თავის  
სახეობაში მეორე სპორტსმენს, პოტენციურ  
ოლიმპიურ ჩემპიონს მისი ტექნიკური სპონსო-  
რი, NIKE-ი, \$4,000-ის ღირებულების ინვენტარს  
აძლევს – ოთხი წლით, 2020 წლის 31 დეკემბრამ-  
დე. ხელშეკრულება ძალაში 2016 წლის პირველი  
კვირიდან შედის. თუ ლაშა ოლიმპიადას მოიგებს,  
NIKE-ი ბონუსად კიდევ \$5,000-ის ინვენტარს აარ-  
ჩევინებს. პარალელურად, ტალახაძეს კომპანია  
Prime Sports Management-ი ყოველთვიურად 1,000  
ლარს ჩაურიცხავს. ამ დონეზე სპორტსმენისთვის  
გათვალისწინებულია სახელმწიფო პრემიაც.

ძალოსნობას საქართველოში დიდი ტრადიცი-  
ები და ძლიერი ისტორია აქვს. ეს ისტორია ყველა  
მისვლაზე ნებისმიერ წონას სწევს და საკუთარ  
რეკორდზე მიდის, როგორც კახი კახიაშვილი,  
რომელმაც სამჯერ მოიგო ოლიმპიადა. ორჯერ  
– საბერძნეთის სახელით; როგორც გიორგი ასანი-  
ძე, რომელიც მერი შელის ბესტსეფერის პერსონა-  
ჟივით იყო, სათადარიგო ნაწილებით აწყობდნენ.  
უკვე, როგორც ლაშა ტალახაძე. ზედმეტად პოზი-  
ტიური, ზედმეტად მორიდებული და თავაზიანი  
ათლეტი უმატებს: რიოს ოლიმპიადაზე ტალახაძე  
რამდენიმე რუსთან და ირანელებთან ერთად,

ჯეკპოტის მოხსნის მთავარი ფავორიტი იქნება.

ძალოსნობაზე სპორტსმენმა რამდენიმე უტაპი  
უნდა გაიაროს, რომ პერსპექტივაში, ნაკრების უც-  
ვლელი წევრი და საერთაშორისო ჩელენჯერი გახ-  
დეს. იცვლება მზადების პირობები, დატვირთვები,  
წონა. და იცვლება სპორტსმენის რეჟიმიც. როგორ  
უნდა ვითარდებოდეს ძალოსანი?

კახი კახიაშვილი (საქართველოს ძალოსნობის  
ეროვნული ფედერაციის პრეზიდენტი): „კარიერის  
დასაწყისში საჭიროა კარგი კვება, აუცილებელი  
მოტივაცია, ხალისი. დამწყები სპორტსმენი ნორმა-  
ლურად უნდა იკვებებოდეს სახლის პირობებში და  
ამ საკითხზე მშობელი კონსულტაციას ყოველთ-  
ვის მწვრთნელთან გადის. აუცილებელია 2 სპორტუ-  
ლი კომპლექტი, სპეციალური ფეხსაცმელი. პირველ  
სეზონში 11 ან 12 წლის ბავშვი უნდა გამოვიდეს ერთ  
ან ორ რეგიონალურ, ან ქალაქის ტურნირზე, უფრო –  
ქალაქის. იანგარიშეთ, 40 ლარი გზის ფული: სახლი-  
დარბაზი, დარბაზი-სახლი. საოჯახო კვების გარდა,  
ყოველთვიურად სპეციალური საკვებისთვის  
გასათვალისწინებელია 100 ლარი. სპორტული  
ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის საერთო ღირებულე-  
ბა 250 ლარს შეადგენს. საჭიროა 2 სპეც-რეიტუმი,  
სავარჯიშო მაისურები, თეთრეული. საერთო ჯამში,  
ბავშვმა რომ კარგად დაიწყოს კარიერა, ერთ წელი-  
წაღში დაახლოებით 2,300 ლარი გინდა“.

დავუშვათ, ბავშვმა გაამართლა და მწვრთნელი  
მას უკვე პირადად აკონტროლებს. კვების რაციონი







არ იცვლება და, შესაბამისად, არ იცვლება ის 1200 ლარიც, რომელიც მანამდე იყო დაანგარიშებული. უკვე გჭირდება მეტი, 6 რეიტუბი (150 ლარი), სპეციალური თერმული ტურჯელი წყლისთვის, ზამთრის აუცილებელი ატრიბუტიკა (თბილი ქუდი, თბილი ზედა, თბილი ფეხსაცმელი). სპორტსმენი უფრო მაღალი ხარისხის სპეციალურ ფეხსაცმელზე გადადის, რომელიც 150 ლარი ღირს. მოზარდს აქვს პროგრესი, მონდომებულია და მწვრთნელები მას მაქსიმალურ კომფორტს უქმნიან.

პროგრესი არ ჩერდება და მოზარდი მესამე სრულფასოვან სეზონს იწყებს. უკვე საჭიროა სტაბილური ვიტამინიზაცია, რაც, კახიაშვილის

თქმით, ერთ თვეში 200 ლარი ჯდება. იზრდება კვების რაციონი და 12 თვეზე უკვე 2,400 ლარია საჭირო. ჩვენ ვსაუბრობთ 15 წლის ბიჭზე, რომელიც უახლოვდება ტერიტორიას, სადაც მხოლოდ გამორჩეული ჩემპიონები ხვდებიან.

მძიმე, ზედმეტად დამღლევი პროცესი იცვლება წარმატებით. ან, არ იცვლება. და თუ მაინც იცვლება, ამ სახეობაში საერთაშორისო ფედერაციისგან არ არის დაწესებული პრემიალურები. მაქსიმუმ, პირადი სპონსორებისგან მიღებულ თანხას იღებ და იგებ. რაღაც მომენტში სპორტსმენს ფინანსურად მისი ეროვნული ფედერაცია ეხმარება და უკვე საჭიროა მეტი ყურადღებით და



ენერჯის უფრო რაციონალურად გადანაწილებით ვარჯიში. წარმატების შემთხვევაში, სპორტსმენი ელოდება ლოკალური სპორტის სამინისტროს კეთილ ნებასაც, რაც რამდენიმეწლიან ხელფასში აისახება. ნაკრების წევრი ყოველთვიურად საქართველოში, მინიმუმ, 500 ლარს იღებს. მაქსიმალური ხელფასი 2,500-მდე, შესაძლოა, 3,000 ლარამდე ავიდეს. და იზრდება ფედერაციის ხარჯიც. ნაკრების წევრებს, ყველას სათითაოდ თავისი შტანგა, თავისი ფიცარნაგი სჭირდება. თითო სრული კომპლექტი (შტანგა+ფიცარნაგი) \$5,000 ღირს. 8 თვის განმავლობაში ფედერაციამ, სულ მცირე, 10 კომპლექტი უნდა შეიძინოს.

კახიაშვილი პირველ ოლიმპიადას 1992-ში იგებს. ბარსელონაში კახი გაერთიანებული გუნდის წევრი იყო. შემდეგი ორი ოლიმპიური ჯეკპოტი ლეგენდამ უკვე საბერძნეთის სახელით (1996 – ატლანტა, 2000 – სიდნეი) მოხსნა: „პირველად რომ გავხვდი ოლიმპიური ჩემპიონი, 3,000 კუბონი მივიღე. უკვე შემდეგ ორი ოლიმპიადაზე პრემიალურები შეიცვალა: 1996-ში 200,000 ევრო, ხოლო ოთხი წლის შემდეგ 150,000 ევრო მივიღე“.

ძვირი ჯდება შეკრებაზე გადასული სპორტსმენის ყოველდღიური შენახვა. საბერძნეთში ეს თანხა 100 ევრომდე ადიოდა და საქართველოში, დუშეთის ბაზაზე მომზადების დროს 75 ლარი იხარჯება. ერთ დღეში. ერთ სპორტსმენზე.

„სხვა ხარჯებიც არსებობს, – ამბობს კახიაშვილი, – შეკრებები, გადაადგილებები, მკურნალობის ხარჯები. ძალოსნობა მძიმე სახეობაა. და თუ

წარმატებას აღწევ, იმ მომენტში ყველაზე მსუბუქი, ყველაზე თავისუფალი ხარ. შენ ბოლომდე გახვედი და ეს წარმატება შენი შრომის დაფასებაა“.

ნაკრებს ემსახურება ექიმი, მასაჟისტი, რომლებიც წლიურად ჯამში \$9,000-ს იღებენ. იზრდება დამატებითი ვიტამინიზაციის ხარჯებიც და ნაკრების წევრზე ერთ სეზონში 3,000 ლარი იხარჯება. საერთო ხარჯში შედის ფორმებიც, ერთი კაცი – \$1,200. შესაბამისად, 12 კაცზე იხარჯება \$24,000. სპორტსმენი ეკვიპრებულია, მზად არის წარმატებისთვის და ფედერაცია იღებს მაქსიმუმს.

გახდა ოლიმპიური ჩემპიონი გიორგი ასანიძეც. ბევრი, ძალიან ბევრი ტრავმის შემდეგ. ასანიძე სიდნეის ოლიმპიადაზე მესამეა. მეორეზე გადის გერმანელი მარკ ჰუსტერი და პირველზე – ბერძნების ღმერთი, პიროს დიმასი. ასანიძე დღეს საქართველოს ნაკრების მთავარი მწვრთნელია, რომელიც უმატებს, რომელიც საკუთარ თავზე მუშაობს და მოქმედ სპორტსმენებთან ერთად ცდილობს აუცილებელი სიახლეების მიღებას.

„სიდნეის შემდეგ ბევრი რამე შეიცვალა, 2001 კარგი სეზონი იყო. მოვივე ვეროპის ჩემპიონატი ტრენინგში, გავედი მეორე ადგილზე (უკანასკნელ) კეთილი ნების თამაშებზე, მოვივე მსოფლიოს ჩემპიონატი ანტალიაში. კეთილი ნების თამაშებზე ავიღე ოქროს მედალი ატაცში და ვერცხლი – ორჯიდაში. – იხსენებს გიორგი ასანიძე. – მსოფლიო ჩემპიონატი იყო ნოემბერში და მანამდე მარჯვენა იდაყვზე ართროსკოპიული ოპერაცია გამიკეთეს. ვარჯიში ორი თვის შემდეგ დავიწყე და ჩავედი თურქეთში. დისკომფორტი იყო, მართლა იყო, მაგრამ ამას ყურადღება არ მივაქციე და ჩემპიონი გავხდი“.

ციკლი გრძელდება და ასანიძე უკვე შემდეგი ოლიმპიური თამაშებისთვის იწყებს მზადებას. და ტრავმა. მარცხენა მხრის სახსრის გაგლეჯა. სპეციალისტებისთვის ასანიძე მეორე ეშელონში გადადის: „ძაან რთული მომენტი იყო. ვგრძობ, რომ საუკეთესო ფორმაში შევდივარ და ის ტრავმა... არ გამიმართლა. მაგრად არ გამიმართლა. ამ ტრავმის შემდეგ ვარჯიში არ შეიძლება, უნდა დაისვენო. მაშინდელმა სპორტის მინისტრმა, ირაკლი მემძარი-აშვილმა, და ოლიმპიური კომიტეტის პრეზიდენტმა, ჯანო ბაგრატიონმა, ყველაფერი გააკეთეს, რომ დავბრუნებულიყავი“.

ასანიძე ჩადის მოსკოვში, სადაც ანატოლი ორლეკვიმ მხარზე ურთულესი ოპერაცია გაუკეთა. არ იყო გარანტია, რომ დაბრუნდებოდა. ყველაფერი

მის ორგანიზმზე იყო დამოკიდებული. „და ალბათ, ჩემს სურვილზეც, რაც სპორტში ყოველთვის აუცილებელია“.

ვარჯიშის 11 თვე, შტანგის გარეშე. ძალიან დიდი დრო გავიდა და გიორგი იწყებს გზას ათენამდე. 2004 წლის 17 იანვარს ასანიძემ დაიწყო ვარჯიში. მწვრთნელი ვანო გრიჭუროვია. სპეციალისტი, რომელიც ძალოსნობაში დაახლოებით იგივეა, რაც ფეხბურთში – ფაბიო კაპელო... ყველგან საჭირო და თითქმის ყველგან – წარმატებული. ევროპის ჩემპიონატზე ასანიძე მეთორმეტე ადგილზე გადის. კონკურენტებისთვის ჩვეულებრივი, არაფრით გამორჩეული სპორტსმენის შედეგი, რომელიც ჯერ კიდევ გრძნობს ტკივილს: „რთული, ბევრისთვის თითქმის წარმოუდგენელი იყო ფავორიტებში ჩემი შეყვანა. მაგრამ გრიჭუროვი ბოლომდე მტვირთავდა და მეც ბოლომდე გავყვი. უნდა გვებრძოლა. სხვა ვარიანტი გამორიცხული იყო. ძალიან ძლიერი კონკურენტები გვყავდა“.

წინა ოლიმპიადებზე მიღებული გამოცდილებით ასანიძე ფლობს სიტუაციას, არ უშვებს ტაქტიკურ შეცდომას, წინა ოლიმპიადისგან განსხვავებით. ათენში სიტუაცია B ჯგუფიდან დაიძაბა. ბელორუსმა რიბაკოვმა ძალიან კარგი შედეგი აჩვენა და, საბოლოოდ, მეორე ადგილზე გავიდა. დიშასი მესამე იყო.

„რიბაკოვის შედეგი ბევრისთვის მოულოდნელი იყო. ძალიან კარგად გამოვიდა დიშასი, მაგრამ ბოლომდე ვიყავი დარწმუნებული საკუთარ თავში და რაც უნდა გამეკეთებინა, ის გავაკეთე. და დავისვენე. მართლა დაღლილი ვიყავი. არა წონის აწევით. უბრალოდ, ამ წარმატებას დიდხანს ველოდებოდი. ოლიმპიური ჩემპიონი ვარ. წარმოუდგენელია“, – ამბობს ასანიძე.

მისი კარიერის დასაწყისში საერთაშორისო პირველობისთვის პრემიალურები საერთოდ არ არსებობდა. პირველ წარმატებას 1994-ში მიაღწია, როცა არათუ სახელმწიფო პრემიალურების სისტემა, შეჯიბრზე წასასვლელი ფულიც არ იყო. გიორგი იღებს მონაწილეობას კომერციულ ტურნირებში. ძირითადად, პოლონეთში, სადაც ის ვანო გრიჭუროვთან ვარჯიშობს.

ასანიძე: „ერთხელ ავიღე 3,500 გერმანული მარკა და ჩემთვის ეს ძალიან დიდი თანხა იყო. პირველი ადგილისთვის ამიღია 2,000 ზლოტი. 1998-ში გავხდი მსოფლიოს ჩემპიონი ატაცში და რაღაც თანხა კახი კახიაშვილმა მაჩუქა. როდესაც

2000-ში გავხდი ევროპის ჩემპიონი, საერთოდ არაფერი არ ამიღია. მხოლოდ ოქროს მედალი. იმ სეზონში ოლიმპიური ჩემპიონისთვის დაწესებული სახელმწიფო პრემია \$100,000 იყო, მეორე ადგილისთვის – \$50,000 და მესამეზე თუ გადიოდი, \$20,000-ს გაძღვედნენ. პირველი სერიოზული პრემია 2001-ში ავიღე. როგორც მსოფლიოს ჩემპიონს, ჯამში \$75,000 დოლარი მომცეს. გავარემონტე ბინა. დამინიშნეს ხელფასი, 1,250 ლარი“.

ოლიმპიურმა ჩემპიონმა ასანიძემ ბადრი პატარკაციშვილისგან, რომელიც იმ პერიოდში საქართველოს ოლიმპიური კომიტეტის პრეზიდენტი იყო, 400,000 ლარი მიიღო.

„ჩემს, როგორც სპორტსმენის, ჩამოყალიბებაში, დიდი როლი ითამაშა პირველმა მწვრთნელმა, გოგი თოდაძემ. დიდი მადლობა მინდა გადავუხადო თამაზ ლაშხს, რომელმაც საჩხერეში ძალოსნობა დააფუძნა. ეს ძალიან მნიშვნელოვანი იყო. მართლა ძალიან მნიშვნელოვანი. ამ ხალხს უყვარდა ძალოსნობა და ისინი ახალგაზრდებს ეხმარებოდნენ“, – ამბობს გიორგი ასანიძე. ისიც ეხმარება ახალგაზრდებს. სპორტსმენი დღევანდელი თაობისთვის მაგალითია.

„ასანიძე დიდ ცოდნას ფლობს და ყოველთვის მზად არის, მეგობრული რჩევით დაგეხმაროს. ის ჩვენი უფროსი მეგობარია. ვცდილობთ, მისი ნათქვამიდან ყველაფერი დავიმახსოვროთ. როდესაც ოლიმპიადას ივებ, ეგრევე სხვა დონეზე გადადიხარ. ჩვენი მწვრთნელი გახდა ოლიმპიური ჩემპიონი. ის მაქსიმუმში, რაც მეც მინდა – ოლიმპიადის მოგება – ყველასთვის განსაკუთრებული მომენტია. ალბათ იმ დროს ძალიან დიდი და ამყავ ხარ“, – ამბობს ლაშა ტალახაძე.

ძალოსნობა რთული, მძიმე, ხანდახან ზედმეტად მძიმე სპორტია. ყველა ვერ ძლებს და ყველას არა აქვს ბოლომდე გასასვლელად საკმარისი ნებისყოფა და ლტოლვა, რომ საუკეთესო გახდეს; რომ ყველაფერი გააკონტროლოს; რომ დაფასება დაუფასდეს; რომ უბრალოდ, საუკეთესო გახდეს. კახი კახიაშვილმა ეს გააკეთა. ლეგენდა დღეს საქართველოს ძალოსნობის ეროვნული ფედერაციის პრეზიდენტი. ასანიძემ ეს გააკეთა. გიორგი ნაკრების მთავარი მწვრთნელია. ტალახაძე ამას გააკეთებს – მოიგებს. სპორტის სახეობა, სადაც დღემდე არ არსებობს პრემიალურების სისტემა, სპორტსმენისთვის ხანდახან დიდი ჯეკპოტი მთავრდება. უბრალოდ, უნდა გაძლო. **F**



# დაიჭირე ინტერნეტი, გამოიჭირე კლიენტები

სახლის მოკრძალებული რუტერი ვერ უძლებს ამდენ ხელსაწყოსა და ვიდეოს? Eero-ს შეუძლია, დაგეხმაროთ... გარკვეულ ფასად.

ავტორი: აარონ ტილი



მთავარია, დააკავშიროთ: Eero-ს აღმასრულებელმა დირექტორმა საკუთარ თავზე გამოცადა, რამდენად რთულია ტექნიკის ბაზარზე შეღწევა.

ნ იკ უივერს ქალაქის ბინადართათვის კარგად ნაცნობი პრობლემა ჰქონდა: ინტერნეტი. Wi-Fi-ის რუტერი ოროთახიანი ბინის მისაღებ ოთახში დააყენა, საიდანაც წამში 80 მეგაბაიტი მიეწოდებოდა. რვა მეტრის მოშორებით, საძინებელში, სიგნალი 2 მბ-მდე ეცემოდა: Wi-Fi-ის სიგნალს ბათქაშის სქელი კედელი აკავებდა. რადგან ეს ყველაფერი სანფრანცისკოში ხდებოდა და რადგან უივერი სტენფორდში განათლებამიღებული 25 წლის ინჟინერი იყო, სატელეფონო კომპანიასთან დარეკვის მაგივრად, მან პრობლემის მოგვარება საკუთარი ფირმის დაარსებით გადაწყვიტა.

ორი წლის შემდეგ უივერი ამ სტარტაპის, Eero-ს, პირველი კლიენტი გახდა. მის საძინებელსა და მისაღებში Eero-ს ორი პატარა თეთრი ყუთია. მათი შვიდი ანტენა უახლეს, უსწრაფეს (802.11ac, თუ მაინცდამაინც გაინტერესებთ) ორსინშირიან ინტერნეტს გამოსცემს. LED-შუქი ციმციმებს, რაც იმას ნიშნავს, რომ ყუთი დანარჩენებს ე.წ. მეშ-ქსელის მეშვეობით ესაუბრება. ქსელი ძლიერ სიგნალს ყველა მიმართულებით გადასცემს. Eero-ს მობილური აპლიკაცია ქსელს Cloud-ში აანალიზებს, გატყობინებთ, რა სიჩქარის ინტერნეტი გაქვთ და გირჩევთ, სად მოათავსოთ დანარჩენი ყუთები უკეთესი ხარისხის მისაღებად. კომპანიის რეკომენდაციაა ერთი ყუთი ყოველ 92 კვადრატულ ფუტზე. უივერი საცდელ ბაჭიად საკუთარ თავს იყენებს: ის ბინას სიგნალზე დახარბებული გაჯეტებით ავსებს - ტელევიზორის დეკოდერებით, კვამლის დეტექტორებით, დინამიკებით, ტელეფონ-

ფოტო: EERO.COM



ნებით, ვიდეთამაშების მოწყობილობებით – რათა ტიპური სახლის იმიტაცია შექმნას (IDC-ის მონაცემებით, დღეს სახლებში, საშუალოდ, რვაზე მეტი მოწყობილობაა ჩართული). გაჯეტების რაოდენობის ან ჩასატვირთი ვიდეოების რეზოლუციის მატებასთან ერთად, რუტერებზე დატვირთვაც იზრდება. „ფიზიკის კანონების დაძლევა, ანუ, სიჩქარისა და სანდოობის გაზრდა, მხოლოდ რამდენიმე რუტერის დაყენებითაა შესაძლებელი, – ამბობს უივერი. – აი, ასე შეგიძლია, ბაზარი ერთ ღამეში გაასამშავო: ერთის მაგივრად, სამი, ოთხი ან ხუთი მოწყობილობის გაყიდვით“.

ის, თუ რამხელაა ლატენტური მოთხოვნა უკეთეს Wi-Fi-ზე, კარგად გამოჩნდა, როცა Eero-მ თებერვალში წინასწარი შეკვეთები მიიღო და \$2.5 მილიონად ორ კვირაში 25,000 მოწყობილობა გაყიდა. ეს საკმაოდ შთამბეჭდავი მაჩვენებელია, თუ გავითვალისწინებთ, რომ წინასწარი შეკვეთით ეს გაჯეტი \$125 ღირს (სამერთეულიანი ნაკრები – \$299), რაც Linksys-ის ან Netgear-ის რუტერებზე ორჯერ ძვირია. ზოგ ძველ ქომავს პროდუქტი ჯერ კიდევ არ მიუღია. როგორც ყველა ტექნოლოგიური სტარტაპი, Eero-ც პრობლემებს აწყდება: ასეთი კომპლექსური მოწყობილობის აწყობა ყოველგვარი გაუმართაობის გარეშე საკმაოდ რთულია. პროდუქციის დისტრიბუცია სამჯერ გადაიდო. ბოლო შეფერხების გამო თარიღმა შემდეგი წლის თებერვალში გადაინაცვლა – კრიტიკული საშობაო შოპინგ-სემონის დასრულებამდე. ბოლოს პრობლემა ის იყო, რომ უხარისხო რეზინის გამო, რუტერის პლასტმასის გარსზე პატარა შავი ლაქები ჩნდებოდა. ერთი კვირის განმავლობაში, შანხაის მახლობლად,

უივერი თავად ადევნებდა თვალს აწყობის საბოლოო პროცესს. აქ დღეში ათასამდე მოწყობილობას ამზადებენ და კვირაში ექვს დღეს მუშაობენ. „Facebook-ის მეთოდი – სწრაფად მუშაობა და ყველაფრის თავდაყირა დაყენება – მხოლოდ პროგრამების შემთხვევაში ამართლებს. შეგიძლია, გადაახვიო და მონაცემები თავდაპირველ მდგომარეობაში დააბრუნო. როცა საქმე მოწყობილობებს ეხება, ყველა გადაწყვეტილება სავალალოა. მეტი მუყაითობა და სიფრთხილეა საჭირო. ეს ჩემთვის რაღაც ახალია“, – ამბობს უივერი.

ნიკი ჩიკავოს ჩრდილოეთით, უინეტკას მდიდრულ გარეუბანში გაიზარდა, სადაც მეზობლებს Wi-Fi-ს დაყენებაში ეხმარებოდა ხოლმე. მალე შეკვეთებს ქალაქის პატარა ბიზნესებისგანაც იღებდა. სტენფორდში ინჟინერიისა და მენეჯმენტის მეცნიერების სწავლის პარალელურად, ამ საქმიანობითაც იყო დაკავებული. უნივერსიტეტში კომპანიის თანადამფუძნებლები, ამოს შალიხი და ნეიტ ჰარდისონი, გაიცნო. უნივერსიტეტის დამთავრების შემდეგ უივერმა McKinsey & Co. მოსინჯა, თუმცა მალევე გადავიდა Menlo Ventures-ში. აქ ის ორი წელი კომპანიის პორტოფოლიოში შემავალი ერთ-ერთი კომპანიისთვის, Roku-სთვის მუშაობდა. Roku ტელევიზიის ციფრული სიგნალის დეკოდერ top box-ებს ამზადებდა და საკმაოდ კარგადაც დაიმკვიდრა თავი პროდუქციის ახალ კატეგორიაში. ამ პერიოდში უივერი ინდივიდუალურ Wi-Fi-ს ქსელებს აკეთებდა, თუმცა არსებული ალტერნატივებით

მომავლის მრუდი  
ტენდენციები

ვერ გადაერთოთ მხოლოდ მობილურიან ცხოვრების წესზე? მაშინ, ბარემ, არჩევანი დიდსა და ლამაზზე შეაჩერეთ: HP Envy (\$1,800; hp.com). Microsoft-თან თანამშრომლობის შედეგად შექმნილი მომრგვალებული, 34-ინჩიანი ეკრანი Windows 10-ისთვისაა ზედგამოჭრილია. 16GB-მდე RAM-ის წყალობით, Envy ისევე კარგად მუშაობს, როგორც გამოიყურება. სამუშაოს შემდეგ დასვენება მოგინდათ? ჩართეთ Jurassic World-ი და დატკბით აგრესიული ქაოსით Envy-ს Bang & Olufsen-ის აუდიოსისტემაზე. შეიძლება, დესკტოპებს ტირანობავრუს რექსის ბედი ეწიოთ, მაგრამ ტექნოლოგიურ ატავისტობას თუ გადაწყვეტთ, Envy ნამდვილად სწორი არჩევანია.





მუდმივად იმედგაცრუებული იყო. ამიტომ, პრობლემის მოგვარება თავად გადაწყვიტა. Eero-მ, ბიზნესის დასაწყებად, \$5 მილიონი მოიზიდა, მას შემდეგ კი კიდევ \$40 მილიონი მიიღო ისეთი კომპანიებისგან, როგორც გახლავთ Playground Ventures-ი (ანდროიდის შემქმნელის, ენდი რუბინის, ახალი ფირმა), Shasta Ventures-ი და Redpoint Ventures-ი.

თითქოს სიგიჟეა, შეეჭიდო Wi-Fi-ის რუტერების \$10-მილიარდიან ბაზარს, რომლის ზედა საფეხურზეც Linksys-ის, Netgear-ისა და Apple-ის მსგავსი ბრენდები, ქვედა საფეხურზე კი უამრავი იაფფასიანი ჩინური მწარმოებელი კომპანია ბატონობს. ახალი რუტერები და დაფარვის ზონის გამაფართოებლები ყოველწლიურად გამოდის. უახლესი სტანდარტები სიგნალის გაფართოების კენაა მიმართული. და მაინც, ბაზარზე შედეგად დიდ კომპანიებსაც კი უჭირთ. აგვისტოში Google-მა OnHub-ი გამოუშვა - ცილინდრული ქილა 13 ანტენით. მოწყობილობა ჩინურმა რუტერების მწარმოებელმა, TP-LINK-მა და ტაივანურმა ელექტრონიკის კომპანიამ, Asus-მა, დაამზადეს. Google-ის მიზანი იყო, მოწყობილობა ადვილი დასაყენებელი და ჭკვიანი ტელეფონის აპლიკაციით მარტივი სამართი ყოფილიყო - რაღაც იმის მსგავსი, რასაც Eero აკეთებს. უივერის თქმით, Google-ის მიდგომაში ახალი არაფერია. „ჩვენ ჩვენს პროდუქციას ვიღაც ტიპებს არ ვამზადებინებთ, რომლებიც წლების განმავლობაში უხარისხო საქონელს ქმნიდნენ, - ამბობს ის. - ჩვენ ყველაფერს ჩვენით ვამზადებთ. სხვანაირად ასეთი ფანტასტიკური გამოცდილების მიღება შეუძლებელია“.

მეშ-ქსელების მეთოდი Euro-ს მიგნებაა. აუდიომასალაში მეშს აქტიურად იყენებს Sonos-ი, უკაბელო დინამიკების მწარმოებელი, და მაღალხარისხიან ხმას მთელ სახლში ავრცელებს. სამაგიეროდ, Wi-Fi-მეშის შემთხვევაში დიდია რისკი იმისა, რომ რუტერი ტალღებს შეაფერხებს და ბევრად იაფი დაფარვის ზონის გამაფართოებლებზე უკეთეს კი ვერ იშუშავებს. როგორც ABI Research-ის სემ როუზენი ამბობს, Eero-ს სინჯების მიხედვით, კომპანიის მოწყობილობა, ძველ აპარატურასთან შედარებით Wi-Fi-ს სამ-ოთხჯერ უფრო აჩქარებს, თუმცა პროდუქტის მთავარი უპირატესობა მაინც ისაა, რომ სიგნალი ე.წ. დუმილის ზონებშიც წარმატებით აღწევს.






Eero შეუმჩნეველი არც რუტერების სხვა მწარმოებლებისთვის დარჩენილა. „Eero რუტერების ახალი ნაკადის ნაწილია, – ამბობს მაიკ ჩენი, პროდუქტის მენეჯმენტისა და ინჟინერიის ვიცე-პრეზიდენტი Linksys-ში. – ინდუსტრია თუ მონახავს გზებს, რომ პირობა შეასრულოს და დაფარვის ზონა გაზარდოს, მომხმარებლები ნამდვილად კმაყოფილნი დარჩებიან“. კარგი იქნებოდა ამ პრობლემის გადაწყვეტა, ამბობს სენდიპ ჰარპალანი, Netgear-ის პროდუქციის მენეჯმენტის უფროსი დირექტორი: „ეს, სინამდვილეში, უფრო საფუძვლიანი პრობლემაა, ვიდრე ის, რაზეც Google-ი მუშაობს. ეს ჩემი პირადი მოსაზრებაა და არა Netgear-ის“.

Apple-ის ინჟინერიის ყოფილი აღმასრულებელი, ჯონ რუბინშტაინი, 1999 წლის ივლისს იხსენებს, როცა გამოვიდა პირველი iBook-ლექტოპი, ჩამონტაჟებული Wi-Fi-თი. მისი კოლეგა, Apple-ის კიდევ ერთი აღმასრულებელი, ფილ შილერი, უკაბელო კავშირის დემონსტრირებისთვის, iBook-ით ხელში, სცენიდან ჩამოხტა. „გენიალური მომენტი იყო“, – იხსენებს რუბინშტაინი. რუბინშტაინი, რომელიც Apple-ის რუტერებზე მუშაობდა და Qualcomm-ისა და Amazon-ის საბჭოს წევრია, ახლა Eero-ს მრჩეველად მუშაობს. გაიგო თუ არა Eero-ს შესახებ, კომპანიის იდეით აღფრთოვანდა და საქმეში ჩართვა მოუწია: „მგონია, რომ Eero-მ ბოვი ადამიანი გამოაფხიზლა“. ❄

**დასკვნითი აზრი**

 „ჩვენ ტექნოლოგიით ვართ მოცულნი, არადა, სინამდვილეში, ისეთი რამეები გვჭირდება, რაც მუშაობს“.

– **დავლას ადამსი**



# Flipagram-ი დიდია

Flipagram-ის ერთ-ერთი თანადამფუძნებელი - ფარად მოჰიტი

რამდენად დიდი? ბოლო სტარტაპი, რომლის საბჭოშიც მაიკლ მორიცი და ჯონ დოერი ერთად მუშაობდნენ, Google-ი იყო.

ავტორი: კეთლინ ჩეიკოვსკი

ფარად მოჰიტს პანიკა არ აუტეხია (მანამდეც შეუქმნია და გაუყიდა ორი ვებგვერდი), მაგრამ 2013 წლის მიწურულს ანტრეპრენორი მიხვდა, რომ თებერვლისთვის სტარტაპის ბიუჯეტი ამოიწურებოდა. შობამდე ორი დღით ადრე მისმა ცოლმა მეორე შვილი სახლში გააჩინა (თანაც, ბებიქალი საცობში მოჰყვა). ფარადმა ცოლს სიტყვა მისცა, რომ კომპანიას ფული თუ გაუთავდებოდა, ფირმის გადასარჩენად საკუთარ რესურსებს აღარ დააბანდებდა.

საქმე არც ისე მძიმედ იყო, როგორც მოჰი-

ტის საბანკო ანგარიში აჩვენებდა. სტარტაპი ფლობდა აპლიკაცია Flipagram-ს, რომელიც ხალხს საშუალებას აძლევს, Flip-ები შექმნას, ანუ, ვიდეოების, ფოტოების, ტექსტებისა და მუსიკის 30-წამიანი მონაკვეთების კომბინაცია. ოქტომბრიდან აპლიკაცია რამდენჯერმე განაახლეს და უფასოც კი გახადეს, რის შემდეგაც აპლიკაციების მაღაზიებში Flipagram-ის პოპულარობა მატულობდა. მოჰიტის შვილის გაჩენამდე Flipagram-მა 87 ქვეყანაში iPhone-ისთვის გადმოწერილ აპლიკაციებს შორის პირველ ადგილს მიაღწია. ვიდრე მოჰიტი ახალ ინვესტორებთან დაკავშირებას

რაზე ლაპარაკობს Forbes.com-ის 70 მილიონი მომხმარებელი? უკეთ რომ გაიგოთ, ეწვიეთ ვებგვერდს: [FORBES.COM/TECHNOLOGY](http://FORBES.COM/TECHNOLOGY)

**პიროვნება**  
**ეშთონ კარბერი**

თავდაცვის მდივანი ცდილობს, პენტაგონში ნამდვილი ინოვაცია და-ამკვიდროს და სილიკონის ხეობაში ვიზიტებს, დისკუსიებსა და ადგილობრივ ბაზებსაც კი მართავს.

**კომპანია**  
**FURTIV**

ფონური სტარტაპი APPLE-ის IOS-ის კონტენტის ნამდვილი ინოვაციის კატეგორიაში იმარჯვებს აპლიკაციით TRUMP TRUMP, რომელიც სიტყვა "TRUMP"-ის შემცველ სურათებსა და საიტებს ბლოკავს.



**იდეა**  
**ტიქნოლოგიური პირველადი საჭარო შეთავაზებები**

ისინი დაბრუნდნენ – ამჟერად, წარუმატებლად. Box-ი, Lending Club-ი და Etsy თავდაპირველ ფასზე ქვემოთ ჩამოვიდნენ. Square და Match Group – გახალისდით!

მოასწრებდა, Sequoia Capital-მა თავად დაურეკა. დაკავებულ მოპიტს შეხვედრის იანვარში გადადება მოუწია. Sequoia-ს წარმომადგენლებმა, მილიარდერმა მაიკლ მორიცმა და ტიმ ლიმ მოპიტს ლოს-ანჯელესის სახლში (რომელიც Flipagram-ის ოფისის ფუნქციასაც ითავსებდა) ჩააკითხეს. მოპიტი სტუმრებს შინ დამზადებული სპარსული ლანჩით გაუმასპინძლდა. თებერვალში Sequoia-მ, Kleiner Perkins Caufeld & Byers-მა და Index Ventures-მა ერთად \$70 მილიონი დააბანდეს.

ისინი ახალი სოციალური ზრდის მონსტრს ეძებდნენ. 2014 წლისთვის Flipagram-ს თვეში 30 მილიონი მომხმარებელი ემატებოდა. Facebook-ს ამისთვის სამი წელი დასჭირდა, Snapchat-ს – ორი. Flipagram-მა ეს ერთ წელიწადში მოახერხა. აპლიკაცია აშშ-ში ახლაც iOS-ისთვის ჩამოტვირთულ ფოტო- და ვიდეოაპლიკაციების წამყვან ათეულშია. 2014 წლის მე-სამე კვარტალთან შედარებით, 2015 წლის იმავე მონაკვეთში გაკეთებული Flip-ების რაოდენობა 165%-ით გაიზარდა. მუსიკალურ ლეიბლებს „სჯერათ, რომ Flipagram-ი Twitter-ის მსგავსი ან უფრო მაღალი დონის კომპანია გახდება, რომელიც მედიის შექმნისა და გაზიარების საშუალებას იძლევა, – ამბობს საბჭოს წევრი ჯონ დოერი Kleiner Perkins-იდან. – ფარადი ინოვატორია“.

Flipagram-ის მთავარი მიგნება ის გახლდათ, რომ ადამიანებს სურთ, ვიდეოები უფრო სწრაფად შექმნან, ვიდრე ეს YouTube-ზე და პოსტვისთვისაა საჭირო, და თან უფრო მეტი შემოქმედებითი თავისუფლებითა და სიღრმით, ვიდრე ეს Twitter-ის Vine-ით ან Facebook-ის Instagram-ითაა შესაძლებელი. „ეს ადამიანის ბუნებაა, – ამბობს მოპიტი. – ყველას აქვს რაღაც მოსაყალი ამბავი“. Flipagram-ი იმით გამოირჩევა, რომ ის ადამიანებს ათეულობით მილიონი სიმღერიდან 30-წამიანი (დეკემბრიდან – 60-წამიანი) ფრაგმენტების არჩევასა და ვიდეოებზე დადების საშუალებას აძლევს. მოპიტმა \$70 მილიონის ნაწილი თითქმის ყველა გავლენიან ხმისჩამწერ სტუდიასა და გამომცემელთან დადებულ სალიცენზიო ხელშეკრულებებში დახარჯა. Instagram-ის აპლიკაციით ვიდეოს მუსიკას ვერ დაადებ. Vine-ის შემთხვევაში კი მუსიკის არჩევანი საკმაოდ მწირია. Flipagram-

ში, ასევე, მთლიანი სიმღერის iTunes-ისგან ან Spotify-სგან ყიდვა შეგიძლიათ.

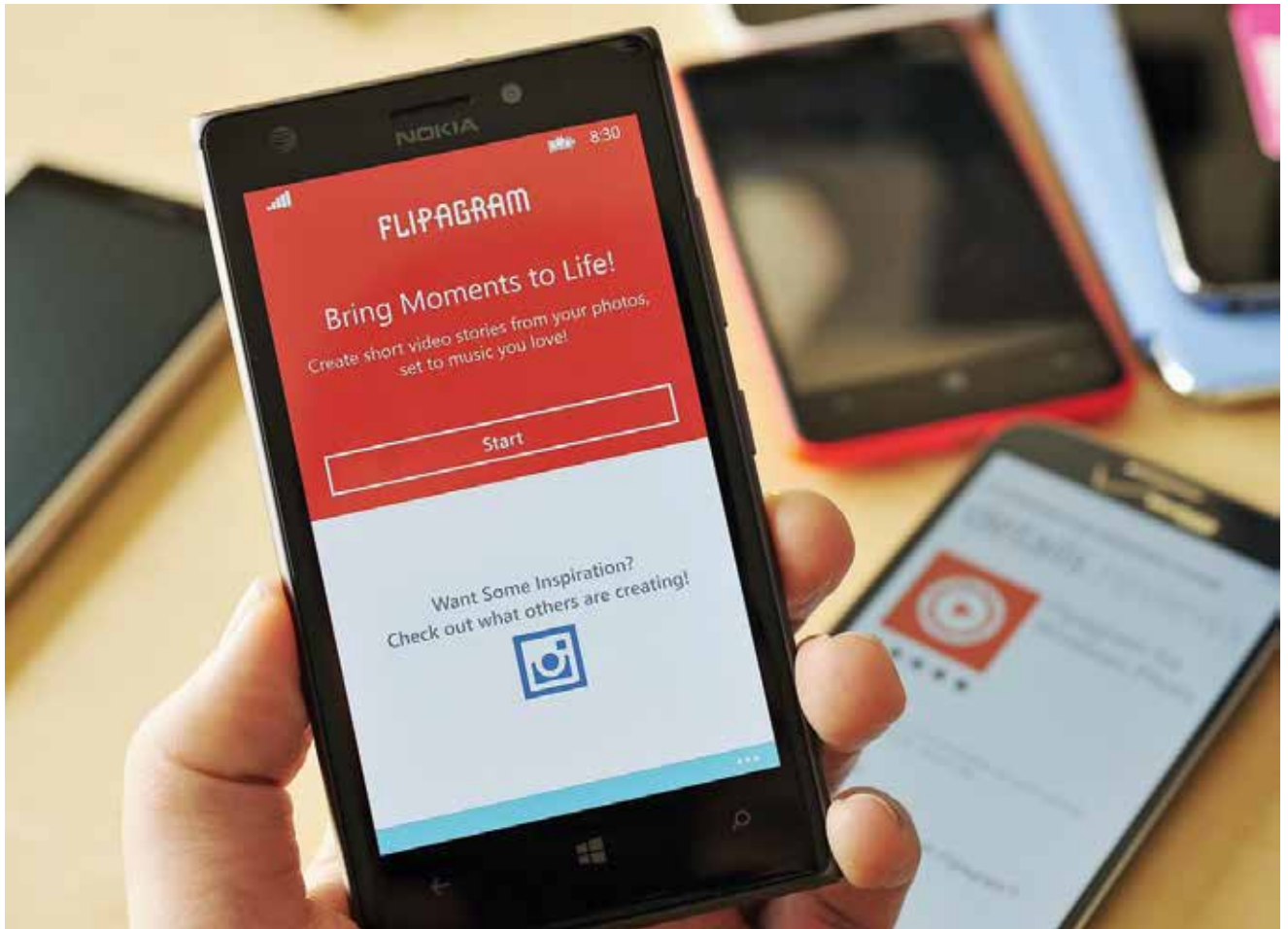
გასაკვირი არაა, რომ Flipagram-ით მუსიკოსებიც დაინტერესდნენ. მაგალითად, გარტ ბრუკსმა დედის დღის აღსანიშნავად ვიდეო დაპოსტა და ერთ შაბათ-კვირას 17,000 მოწონება, კომენტარი და გაზიარება დააგროვა. იდენტურმა Flip-მა Facebook-ზე მხოლოდ 10,000 ასეთი გამოხმაურება მოიპოვა, Instagram-ზე – 8,000. თან ეს ყველაფერი მიუხედავად იმისა, რომ ბრუკსს Facebook-ზე 66-ჯერ მეტი მიმდევარი ჰყავდა, Instagram-ზე კი 5-ჯერ მეტი. ბრიტნი სპირსი ახალ Flip-ში მანქანაში შვილებთან ერთად ცეკვავს. ვიდეომ ნახევარი მილიონი ნახვა დაიმსახურა.

Flipagram-ზე სერიოზულ მასალასაც იპოვით, მაგალითად, პარიზის ტერორისტული შეტევის ბისადმი მიძღვნილ ვიდეოებს, თუმცა Flip-ების უმეტესობა მაინც მოგზაურობებს, ოთახში მოცეკვავე თინეიჯერებსა და „როგორ გავაკეთოთ“-ტიპის მასალას წარმოადგენს. ზოგი მომხმარებელი – ე.წ. Flipstar-ი – ძაღლებსა და ოჯახზე გაკეთებული ვიდეოებით მილიონზე მეტ ნახვას აგროვებს. მორიცის თქმით, „Flipagram-ს რომ უყურებ, იაზრებ, რა მცირე აუდიტორია ჰყავს ამერიკულ ტელევიზიას“.

მოპიტი 46 წლის ირანელი ემიგრანტია, ჭაღარაშერეული წევრითა და კუპრივით შავი თმით. იგი ამ მუდმივად მზარდ სამეფოს სანტა-მონიკას ბულვარიდან, ლოს-ანჯელესიდან, საკუთარი მოკრძალებული ოფისიდან ადევნებს თვალს. დედისაგან მემკვიდრეობით მიღებული ვინილებით დატვირთული ორი სკივრი კედელზე, რამდენიმე დასაკიდად გამზადებული სურათის გვერდით, მიუყუდებით. „აპლიკაცია შევქმენით იმისთვის, რომ ადამიანებს ამბის მასობრივად, ვიზუალურად გავრცელების საშუალება ჰქონოდათ. ყველა მამაკაცს, ქალსა და ბავშვს უნდა შეეძლოს მისი გამოყენება, – ამბობს მოპიტი; ის სწრაფად და დაჟინებით გვიყვება სათქმელს. – წერა-კითხვის უნარიც კი არაა საჭირო, მხოლოდ მობილურზე დაწკაპუნება უნდა იცოდნენ. მე მაინტერესებს სექსუალური მუშაკის ცხოვრება, სექსუალური მუშაკის თვალთ დანახული“.

მოპიტი 9 წლის იყო, თეირანის რევოლუციას





რომ გამოეყვა და ოჯახთან ერთად საფრანგეთსა და ინგლისს შეაფარა თავი, ბოლოს კი სამხრეთ კალიფორნიაში დასახლდა. მოპიტმა კალიფორნიის უნივერსიტეტში, ლოს-ანჯელესში, მათემატიკისა და გამოყენებითი მეცნიერებების სწავლა დაიწყო. კონსულტანტად მუშაობის შემდეგ Wharton-ის ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრიც გახდა. 1996 წელს, უნივერსიტეტის დამთავრებამდე, სასკოლო პროექტი მოპიტის პირველ კომპანიად გადაიქცა: BizRate, ბიზნესის რეიტინგების პირველი ვებგვერდი, რომელმაც შემდეგ საცალო გაყიდვის შვილობილი საიტი, Shopzilla, შექმნა. ეს უკანასკნელი ფასების შედარების ფუნქციის წყალობით ერთ-ერთი უდიდესი შოპინგ-საძიებო სისტემად იქცა. მოპიტმა ე.წ. დოთკომის ბუშტის პერიოდში მალევე გახადა საიტები მოგებიანი და ორივე ერთად 2005 წელს

Scripps-ს \$525 მილიონად მიჰყიდა.

მოპიტმა რამდენიმე წარუმატებელი სოციალური მედიის აპლიკაციაც შექმნა (და, ძირითადად, თავადვე დააფინანსა). როდესაც აქედან უკანასკნელიც – პოპულარობის აპლიკაცია Cheers-იც – ჩავარდა, მოპიტმა სამუშაო ჯგუფს განუცხადა, რომ იდევბი გამოეღია. ტექნოლოგიის აღმასრულებელმა ხელმძღვანელმა, ბრაიან დილიმ, მოპიტი ჯომ ფელდმანსა და რაფ ბაგუმიანს გააცნო, რომლებმაც 99-ცენტისანი iOS აპლიკაცია, Flipagram-ი, თავისუფალ დროს, ციფრული რეკლამის სააგენტოში სრული განაკვეთით მუშაობის პირობებში შექმნეს. ოთხეული 2013 წლის სექტემბერს სუშის რესტორანში, Studio City-ში შეხვდა. ერთმანეთს მაშინვე შეეწყვნენ. რამდენიმე კვირაში მოპიტმა Flipagram-ი იყიდა (ფასი დღემდე უცნობია). შემდეგ თვეში


თანადამფუძნებელთა ოთხეულმა აპლიკაცია უფასო გახადა, მისი ინტერფეისი გაამარტივა და ყველა ვიდეოს Flipagram-ის ბრენდირებული გამჭვირვალე ნიშანი დაადო. ამ ყველაფერმა შედეგი გამოიღო: აპლიკაციის გადმოწერისა და Flip-ების რაოდენობა გაიზარდა და კომპანიას პირველი, \$70-მილიონიანი ვენჩურული დაფინანსება მოუტანა.

მოპიტიმა ოქტომბერში Flipagram-ის 17 თანამშრომელი (მთლიანი შტატის 20%) გაათავისუფლა (რასაც სწრაფად მზარდი სტარტაპები ხშირად არ აკეთებენ) და ბევრი უსიამოვნო კითხვისთვისაც მოუწია პასუხის გაცემა. მისი თქმით, დათხოვნის მიზეზი, ძირითადად, პროდუქტის ავტომატიზებული ტესტირება იყო. კომპანიასთან ახლოს მყოფმა პირმა მომხმარებლების შეკავების უუნარობა, მაღალი სამართლებრივი გადასახადები და მუსიკის ლიცენზიის ხარჯები ახსენა. Flipagram-მა ეს ვერსია უარყო, თუმცა სხვა კომენტარი არ გაუკეთებია. სამაგიეროდ, კომპანია ადასტურებს, რომ მის უკანასკნელ მონაცემთან - 33 მილიონთან - შედარებით, მომხმარებელთა რიცხვი კიდევ გაიზარდა.

მოპიტი ამბობს, რომ მთავარია, ვიდეოების შემქმნელი აპლიკაცია ნამდვილ სოციალურ ქსელად გადაიქცეს და შეიქმნას რელევანტურობის ალგორითმი, რომელიც მომხმარებელს სწორ Flip-ებს სწორ დროს აჩვენებს. შემოსავალი მეორეხარისხოვანია. სტარტაპს ცოტა ფული შესდის ერთჯერადი \$1.99-იანი გადასახადისგან, რომელსაც მომხმარებელი Flipagram-ის გამჭვირვალე სიმბოლოს მოშორებისთვის იხდის, და iTunes-ზე გაყიდული სიმღერების საშუალოდ გომლო გადასახადებისგან იღებს შემოსავალს. Flipagram-ს Facebook-ი და Twitter-იც ნიშანში ამოიღებენ (ან ყიდვასაც შეეცდებიან) და მოპიტს ახალი აპლიკაციებისთვისაც (მაგალითად, Musical.ly და Dubsplash-ი) მოუწევს კონკურენციის გაწევა. „ეს დიდი მომავლის დასაწყისია, - ამბობს მოპიტი. - წინ რთული გზა გველის“.



**დასკვნითი აზრი**

 „რა სასაცილოა, რომ რეალური სამყაროს ფერები მართლა რეალური მხოლოდ ეკრანზე ჩანს“.  
**- ენთონი პერჯისი**



# გემოს შემქმნელი

დევიდ დეფოს არომატების ამოცნობისა და შექმნის ექსტრაორდინარული უნარი აქვს. უკვე ძალიან მოდური ინდივიდუალური დისტილაციით იგი კარგ შემოსავალს იღებს.

ავტორი: სიზუან ჯაბსონი



**ჰ**ერ კიდევ 2010 წელს დევიდ დეფოსთან მაიამიელი ანტრეპრენიორი მივიდა და Rabbit Habit-ის შექმნაში დახმარება სთხოვა. ეს სასმელი ეპიმედიუმისგან უნდა დამზადებულიყო – საზიზღარი გემოს მქონე მცენარისგან, რომელსაც აგზნებული თხის ბალახსაც უწოდებენ და რომელსაც, იდეაში, ბუნებრივი ვიაგრის ეფექტი აქვს. დეფოს კომპანიისთვის ეს გამოწვევა ნაცნობი იყო: Flavorman-ში ბალახის გემოს ხილის სასიამოვნო არომატებით ნიღბავენ. მან და მისი ლაბორატორიის ტექნოლოგებმა სასწაული მოახდინეს, კლიენტები კი აღტაცებული დარჩა.

ჩამრგვალებული აღნაგობის 53 წლის დეფომ, რომელიც მოვლელ ვერცხლისფერ წვერს ატარებს და ძალდაუტანებლად იცინის, არომატების ამოცნობის გასაოცარი უნარი ბიზნესად აქცია – ბიზნესად, რომელიც წელს \$14-მილიონიან შემოსავალს მოიტანს; ეს კი ნაწილობრივ იმ მოგების დამსახურებაა, რომელიც ბოლო პერიოდში ხალხის გატაცების შედეგად ნახა იმ ინდივიდუალურად გამომხდელი სასმელებით, რომლებიც, თუ არომატს გამოვაკლებთ, შესაძლოა, გემოთი სამედიცინო სპირტს ჩამოჰკავდნენ. ამ ყველაფერს კი ფონად ბედის უკუღმართობა გასდევდა: ხარვეზიანი ბიზნესმოდელები, მეტისმეტად მნიშვნელოვანი კლიენტის დაკარგვა და გამანადგურებელი ავადმყოფობა.

თავისი ექსტრაორდინარული ნიჭი დეფომ 1985 წელს აღმოაჩინა, როცა გადაწყვიტა, რაც არ უნდა დასჯდომოდა, სამსახური ცინცინატიში, ერთ არომატების სახლში (იმ დროს ეს სახლი Fries & Fries-ის სახელით იყო ცნობილი) ეშოვა. მას სულელს ხუთ ჭიქაში ჩასხმული გამჭვირვალე სითხეების „ვინაობა“ უნდა ამოეცნო. დავალებას წარმატებით გაართვა თავი, მიუხედავად იმისა, რომ ერთ-ერთი გემოს დასახელების ძალიან შერცხვა: „მასსოვს, ვფიქრობდი, „ჯანდაბას, როგორ უნდა ვთქვა ღორის ნაჭერი?! ეს ხომ აბსურდულად ჟღერს!“ ასე იყო თუ ისე, თქვა და სამსახურშიც აიყვანეს.

ხუთი წელი დეფომ Brown-Forman-ში გაატარა – ისეთი მეგობრებების საწარმოში, როგორც, მაგალითად, Jack Daniel's-ია, პარალელურად კი ბიზნესადმინისტრირებაში მაგისტრატურას გადიოდა. როცა მისი გადაბრება Chiquita Brands-მა სცადა, უცებ იფიქრა, რომ კარგი იქნებოდა, საკონსულტაციო ბიზნესი წამოეწყო და Chiquita ძირითად კლიენტად ექცია. თავიდან დიდი არომატების კომპანიებისგან (მაგალითად, International Flavors & Fragrances) გამოთხოვილ ნიმუშებს იყენებდა და მხოლოდ რეცეპტებისთვის ითხოვდა ფულს, მაგრამ როცა სასმელის შექმნას ბევრი დრო მიჰქონდა, ის ფულს კარგავდა. „საშინელი ბიზნესმოდელები იყო“, – ამბობს დეფო.

მხოლოდ ერთი დაქირავებულითა და სესხის გარეშე (თუ არ ჩავთვლით საკრედიტო ბარათის სესხს), პირველი ექვსი თვე მან როგორღაც გაიტანა თავი. შემდეგ Snapple-ის მსგავსი სასმელები ბრაზილიელ კლიენტს მიჰყვოდა, რომელიც მისგან არა მხოლოდ რეცეპტების, არამედ არომატთა კონცენტრატების შექმნასაც ითხოვდა. დეფომ ნაზავი ჩიკაგოურ კომპანიას გააკეთებინა, 55-გალონიანი ცილინდრულ ბოთლებს საკუთარი იარაღიყი მიარტყა, ფორმულის თვითღირებულებასა და გასაყიდ ფასს შორის სხვაობა 80%-მდე ასწია და ფულის ბრუნვის მოწმეც გახდა. მას მერე მან კონცენტრატის შექმნის ჰონორარი \$25,000-მდეც კი გაზარდა, იმისდა მიხედვით, თუ რა სირთულის სასმელთან ჰქონდა საქმე, ხოლო კონცენტრატების თვითღირებულებასა და გასაყიდ ფასს შორის სხვაობა 30%-მდე შეამცირა.

1996 წელს დეფომ სპეციფიკური უაღკოპოლო სასმელებს მწარმოებელთან, Jones Soda-სთან გააფორმა კონტრაქტი, რომელსაც მაშინ ვარჯისობის ვადებთან დაკავშირებით ჰქონდა პრობლემები. დეფომ რეცეპტები „გადაამზადა“ და ახალი არომატებიც შექმნა, მათ შორის მწვანე ვაშლისა და ნაღების გაზიანი სასმელები.



რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 70 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვალი გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: [FORBES.COM/ENTREPRENEURS](http://FORBES.COM/ENTREPRENEURS)

**პირსონა  
ჩიპ მიიჰენი**

ოცი წლის წინ მან პირველი ვირტუალური ბანკი დააარსა. ახლა, 64 წლის ასაკში, ის LIVE OAK BANK-ით დაბრუნდა, რომელიც კონვენციურ სიბრძნეს არ ემორჩილება: ის მცირე ბიზნეს-სესხებს, განსაკუთრებით კი მცირე ბიზნესის ადმინისტრირების სესხების, გაცემამაგა ორიენტირებული.



**იდაა  
პუბის რევილუსია 2.0**  
რა ისწავლა 40-მა ამერიკელმა ანტი-რეპრენიორმა ჰავანის უნივერსიტეტის პროფესორისგან ცოტა ხნის წინ კუნძულზე ყოფნის დროს? „თუ გინდა, რომ კუბაში ბიზნესი დაიწყო, სამი რამ გჭირდება: ფული, დრო და ჯანმრთელი ღვიძლი“.

**კომპანია  
BETTER WEEKDAYS**  
Goldman Sachs-ის ყოფილი კომერციული აგენტის მიერ დაფუძნებული კომპანია, Better Weekdays-ი, ეხმარება კოლეგებს, რომ სტუდენტებს სამსახურის შოვნაში შეუწყოს ხელი. სტუდენტებისთვის ღია ვაკანსიების მისადაგებისთვის სკოლები საწვევოს იხდიან – ერთი მოსწავლისთვის, ჩვეულებრივ, \$1-ს წელიწადში.

ბი, რომლებიც 20 წლის შემდეგაც კი Jones-ის ბესტ-სელერთა რიგებშია. ჯამში, მან 30 არომატი დაამზადა, რომლებიც Jones-ის პროდუქტებზე იქცა, ერთ-ერთ მათგანს კი fish taco ერქვა. „მოგწონს, როცა სალაპარაკო თემების განაღებას ვუწყობთ ხელს და ადამიანებს ღიმილს ვგვრით“, - ამბობს Jones-ის აღმასრულებელი მენეჯერი, ერიკ ჩესტეინი. „სრული საბიზნესობა იყო“, - იხსენებს დეფო.

Flavorman-ის ბიზნესის 82%-ს Jones-ი შეადგენდა. მაგრამ 2003 წელს გაბიანი სასმელების მწარმოებელმა დეფოს ჰონორარის შემცირება განიზრახა, ჰოდა, მათი გზებიც გაიყო. თავისი ყველაზე დიდი კლიენტის დაკარგვამ დეფოს ორი რამ ასწავლა: დივერსიფიცირება და უფრო მეტი სელექციურობა საჭირო. „მივხვდი, რომ მხოლოდ იმ ადამიანებთან მსიამოვნებს მუშაობა, რომლებიც მომწონს“, - ამბობს ის.

ერთი წლის შემდეგ დეფოს უცხრად ჯანმრთელობის პრობლემები შეექმნა. ორად ხედავდა და ფეხებში მგრძობელობა წაერთვა. საავადმყოფოში მოხვედრილმა მხედველობა მთლიანად დაკარგა და სამი კვირის განმავლობაში კომატოზურ მდგომარეობაში იყო. გამოიღვიძა და შეიტყო, რომ გაფანტული სკლეროზი სჭირდა, რამაც შეიძლება, პაციენტის პარალიზება გამოიწვიოს. დეფოს გაუმართლა - მხედველობა აღუდგა და მკურნალობასაც დაექვემდებარა.

ზოგი ჭირი მარგებელია. Flavorman-მა დაამტკიცა, რომ დამფუძნებლის გარეშეც შეეძლო თავის გატანა. დეფო ექვსი თვის განმავლობაში არ მუშაობდა, კომპანიას კი ამასობაში ორი საუკეთესო კვარტალი ჰქონდა. დეფო ამბობს, რომ ავადმყოფობამ ის გაათავისუფლა. „მივხვდი, რომ მეორე შანსი მომეცა“, - ამბობს ის. ლუისვილში, მე-19 საუკუნის აგურის შენობაში \$180,000 გადაიხადა, რომელიც Flavorman-ის სათავო ოფისად იქცა, \$1 მილიონი კი მის გადაკეთებას დაახარჯა - სხვა სარემონტო სამუშაოებთან ერთად, კედლები მკრთალ ლურჯად და „მარგარიტას“ მიქსის ფერებში, ღია მწვანედ, შეღება. სამი წლის მერე მეზობლად მდებარე დაფხავებული გარაჟიც შეიძინა - \$160,000-ად.

ათი წლის წინ ალბათ სულ რამდენიმე ათეული ინდივიდუალური დისტრილაციის საწარმო არსებობდა, დღეს, American Craft Spirits Association-ის თანახმად, მათი რიცხვი თითქმის 800-მდე გაიზარდა. ამის ფონზე დეფომ სასწავლო ცენტრი გახსნა. შენობაში ორი სახდელი ლაბორატორიაა და საკლასო ოთახი, რომელიც 60 ადამიანს იტევს. Moonshine-ის უნივერსიტეტის პროგრამა დისტრილაციის კვარტალურ, ხუთდღიან კურსს მოიცავს

და 30 სტუდენტი თითოეულ კურსში \$6,25-ს იხდის. 330 ხუთდღიან კურსდამთავრებულთაგან დეფოს თქმით, 50 Flavorman-ის კლიენტი გახდა, მათ რიცხვშია გატლინბერგში (ტენესი) მდებარე Sugarlands Distilling-ი, რომელიც Flavorman-ის ისეთ მიქსტურებს ყიდის, როგორცაა ირისი, ტკბილი ჩაი, ღიმონათი და მაცყალი. დეფო ამბობს, რომ თავდაპირველად Moonshine-ის უნივერსიტეტს მარკეტინგულ თამაშად აღიქვამდა, თუმცა უნივერსიტეტმა გასულ წელს Flavorman-ის შემოსავლები გააორმაგა.

როგორც სავაჭრო გამოცემის, BevNet Magazine-ის მთავარი რედაქტორი, ჯეფრი კლიაინმენი ამბობს, დაახლოებით 25 პატარა არომატის სახლი არსებობს, რომლებიც მზად არიან, კლიენტს Flavorman-ის მსგავსი სერვისები შესთავაზონ. მაგრამ, დეფოს მტკიცებით, Flavorman-ი ერთადერთი კომპანიაა, რომელიც სრულყოფილად ავითარებს თავის პროდუქტს, ამავე დროს ის ალკოჰოლისა და თამბაქოს საგადასახადო და სავაჭრო ბიუროს რეგულაციებსაც იცავს.

„დეივი ყურადღებას არ გვაკლებს“, - ამბობს ჯო ჰერონი, რომელმაც, დეფოს დახმარებით, Nutrisoda შექმნა - გაბიანი სასმელი, რომელიც თვითმფრინავით ფრენისას მგზავრების იმუნური სისტემის გასაუმჯობესებლად დამზადდა. ეს სასმელი 2006 წელს, აწ განსვენებულმა PepsiAmericas-მა \$10 მილიონად იყიდა. ამის შემდეგ დეფომ ჰერონის - თვის ძლიერი სიდრი, სახელად Crispin-ი, დაამზადა, რომელიც ჰერონისვე თქმით, მან MillerCoors-ს „პაცილებით დიდ“ ფასად მიჰყიდა.

დეფო ამბობს, რომ ეკონომიკურ რეცესიამდე Flavorman-ში მას \$20 მილიონი შესთავაზეს. ახლა კიდევ ერთი მუშტარი ეკველუცება. ფული, მისი თქმით, მეორეხარისხოვანია. მართალია, დასვენებებზე უხვად დაუხარჯავს, - მაგალითად, როცა ჰონდურასში, კუნძულ როატანზე, თავის 16-წლიანი სტაჟის პარტნიორთან, დერენ უილსონთან ერთად აკვალანგით საყვინთოდ გაემგზავრა - სამაგიეროდ, ნახშირი ორკარიანი Ford Escort-ით დადის და საკუთარ თავს წელიწადში \$125,000-ს უხდის. ჯერაც თან დააქვს ცინცინატის სკოლიდან შემორჩენილი უფასო ლანჩის ჟეტონი, რათა არ დაავიწყდეს, როგორი იყო ხუთ და-ძმასთან ერთად ცხოვრება კალატობი მამინაცვლის ხელფასზე.

დეფოს თქმით, მთავარი ისაა, რომ მისი კომპანიის შემსყიდველმა, ვინც უნდა იყოს ის, მისი 35 თანამშრომელი შეინარჩუნოს, თავად მას კი კონსულტაციისა და მენტორობის გაგრძელების საშუალება მისცეს. სხვა დანარჩენს მაინცდამაინც საინტერესო გემო არა აქვს. **FB**

# კუპონების გარეშე

ბოლო ოთხი წლის განმავლობაში MasterCard-ი გადახდების გადამამუშავებელი კომპანიიდან - ინოვაციურად იქცა და გაიმარჯვა იქ, სადაც Google-მა, Square-მა და Visa-მ წააგეს. საქართველოსა და მსოფლიოში კომპანიის გეგმების შესახებ ვერა პავლოვას გავესაუბრეთ - MasterCardEurope-ის წარმომადგენლობის დირექტორს უკრაინაში, მოლდოვაში, საქართველოში, თურქმენეთში, ტაჯიკეთში, ყირგიზეთსა და უზბეკეთში.

ავტორი: შოთა დილმელაშვილი  
ფოტო: გურამ გურაღოვი

**MasterCard-ი თვალსა და ხელს შუა იცვლება. გადახდების გადამამუშავებელი კომპანია გარდაიქმნება გადახდების ტექნოლოგიის განვითარებაზე ფოკუსირებულ ბრენდად. შეგიძლიათ, აღწეროთ ეს პროცესი?**

დღეს MasterCard-ი ტექნოლოგიური კომპანიაა. ჩვენ შემაკავშირებელი რგოლი ვართ ბანკებს, ბარათის მფლობელებს, ბიზნესსა და საჯარო სექტორს შორის. წელიწადში 95 მილიარდ ტრანზაქციას ვამუშავებთ 2 მილიარდი ბარათის საშუალებით, მსოფლიოს 210 ქვეყანაში.

ჩვენი ძირითადი ბიზნესი პროცესინგია - ვემსახურებით ტრანზაქციებს ბანკებს შორის MasterCard-ის ბარათების საშუალებით. პორტფელში ბარათების ფართო სპექტრი - სადებეტო, წინასწარი გადახდის, საკრედიტო და ა.შ. აგრეთვე ვავითარებთ პროდუქტების პარალელურ ხაზებს, რომლებიც მიმართულია როგორც მასობრივ, ისე პრემიალურ სეგმენტზე. აქტიურად ვთანამშრომლობთ სავაჭრო ქსელებთან, სატრანსპორტო კომპანიებთან, სერვისების მიმწოდებლებთან და MasterCard-ის ბარათის მფლობელებს უამრავი დამატებითი უპირატესობით ვაჯილდოვებთ: სერვისებით, ბონუსებით, ფასდაკლებებით.

ამჟამად ინოვაციებზე ვდებთ ფოკუსს. აქტიურად შევდივართ უკონტაქტო გადახდებისა და ელექტრონული კომერცის ბაზარზე, ვწარმოებთ ბიომეტრიულ სისტემებს, რათა ბარათის მფლობელთა იდენტიფიკაცია თითის ანაბეჭდით, ხმით

თუ მობილური „სელფების“ საშუალებით მოხდეს. აგრეთვე, დინამიკურად ვავითარებთ P2P გარდაიცხვებს. ესაა პირდაპირი გარდაიცხვები ადამიანებს შორის. ამჟამად MoneySend-ის ფულადი გარდაიცხვის სერვისის ფართო მოთხოვნაა აღმოსავლეთ ევროპის ტერიტორიაზე, კერძოდ კი უკრაინაში, რუსეთში. ამ ორ ქვეყანაზე P2P-გარდაიცხვების კრიტიკულად დიდი წილი მოდის ვფიქრობთ, სერვისის საქართველოშიც აქტიურად განვითარდება.

**რატომ მოხდა ისე, რომ P2P-ის გარდაიცხვების კრიტიკული წილი სწორედ განვითარებად და არა განვითარებულ ქვეყნებზე მოდის?**

კარგი შეკითხვაა. უპირველეს ყოვლისა, მშვენივრად მოვახერხეთ MoneySend-ის პლატფორმის ინტეგრირება რეგიონის საბანკო ეკოსისტემაში. ამასთანავე, სწრაფად ბრუნდებიან ბაზრებისთვის დამახასიათებელია ინოვაციებისადმი გახსნილობა.

გადახდების ტექნოლოგია, რომელიც ამჟამად არსებობს საქართველოში, უკრაინაში, რუსეთში, თურქეთში, ხშირად წინ უსწრებს ევროპისას. მაგალითად, საქართველოში ამჟამად ყოველი მეოთხე შენაძენი უკონტაქტო გადახდით ხორციელდება. უკრაინაში დაახლოებით 1.3 მილიონი უკონტაქტო ბარათია. რაზე მეტყველებს ეს? იმაზე, რომ უკონტაქტო ტექნოლოგიით ჩვენი რეგიონი მოწინავეა და აგრეთვე საბანკო სექტორის მაღალგანვითარებულობაზე.



**ბოლო 5 წელი MasterCard-ისთვის გამორჩეული იყო. კომპანია ვირტუალურ, ციფრულ, ბიომეტრიულ გარღვევებს აკეთებს. ვითარდებით სახის ამოცნობის პროგრამების, ზემოთ ხსენებული მობილური გადახდების სისტემების, უკონტაქტო ტრანზაქციებისა და „ციფრული საფულის“ მიმართულებით. საერთოდ, როგორ წარმოგიდგენიათ გადახდების მომსახურების მომავალი?**

MasterCard-ი გლობალური მასშტაბის კორპორაციაა, ამიტომ ჩვენთვის უმნიშვნელოვანესია სამეწარმეო სულის კულტივირება. მხოლოდ ასე მოვახერხებთ ლიდერის პოზიციის შენარჩუნებას, საყოველთაო სტანდარტების დამკვიდრებასა და ინოვაციურ განვითარებას. უამრავი პროგრამა გვაქვს, რომლებითაც სტარტაპ-პროექტებს ვავითარებთ როგორც კომპანიის შიგნით, ისე მის გარეთ და ვცდილობთ, ყველაზე თანამედროვე ტექნოლოგიური იდეები საქმეში დავნერგოთ. ცალკე

განყოფილებაც კი გვაქვს ინოვაციური პროდუქტების გასავითარებლად და ძლიერი პარტნიორული ქსელის შესაქმნელად - MasterCardLabs-ი. მსოფლიოს მთავარ რეგიონალურ ცენტრებში აქტიურად ვთანამშრომლობთ მოწინავე პროგრამისტებსა და IT-სპეციალისტებთან, რომლებიც ფოკუსირდებიან გარღვევის მოხდენის პოტენციალის მქონე იდეებზე.

MasterCardLabs-ი ღრმად არის ინტეგრირებული კომპანიის სტრატეგიაში და აქ შექმნილი ინოვაციები უკვე იქცა ჩვენს მოწინავე სერვისად - მაგალითად გამოდგება ელექტრონული კომერცის წამყვანი MasterPass-ი, სერვისი MoneySend-ი, NFC-ტექნოლოგიები, ან Watch2Pay. ვავითარებთ ბარათის მფლობელთა იდენტიფიკაციის ინოვაციურ ხერხებსაც. ნორვეგიულ სტარტაპ Zwiipe-თან ერთად შევქმენით უკონტაქტო ბარათი, რომელშიც ჩაშენებულია თითის ანაბეჭდის სკანერი. უკრაინაში „პრივატბანკთან“ პარტნიორობით მოხმარებაში ჩავუშვით MoneySend-ის სერვისი,



რომელიც საშუალებას იძლევა, მობილური ტელეფონის საშუალებით, ხმოვანი ბრძანების საფუძველზე გადაირიცხოს ფული.

**ჩემი შეკითხვა მეტწილად მთლიან სფეროს ეხებოდა: MasterCard-ის გლობალური დირექტორი ხშირად საუბრობს მომავალზე, სადაც ნაღდი ანგარიშწორება უბრალოდ არ იარსებებს. ჩემთვის ეს სამეცნიერო ფანტასტიკის სიუჟეტია. თქვენ იზიარებთ მის ხედვას? და თუ დიახ, რამდენ ხანში წარმოგიდგენიათ განვითარების ამ დონის მიღწევა?**

ეს უკვე ხდება. ელექტრონული გადახდებისკენ მიგრაცია აქტიურად მიმდინარეობს. ავიღოთ საქართველოს ბაზარი. ბოლო მონაცემების მიხედვით გადახდების 53% სავაჭრო ქსელებზე მოდის. თანხობრივ გამოხატულებაში ეს მთელი მოცულობის 17%-ია. უკრაინაში რიცხვები უფრო მაღალია – 64.7% და 18%. თუმცა გასაკეთებელი კიდევ ბევრია: ჩემი შეფასებით ქართულ ბაზარზე ყველა ტრანზაქციის მხოლოდ 10% მოდის უნაღდო ანგარიშწორებაზე. განვითარებულ ქვეყნებში – მაგალითად, ნორვეგიაში – ეს რიცხვი 96%-ს აღწევს. შესაბამისად, განვითარების დიდი პოტენციალი გვაქვს. ჩვენი მთავარი კონკურენტი ახლა სწორედ ნაღდი ანგარიშწორებაა.

ნაღდ ფულთან ბრძოლის იარაღი ინოვაციებია, რომლებიც კომერციას დიდ სამსახურს უწევს. მაგალითად, MasterPass-ი იგი გლობალური პლატფორმაა ელექტრონული საფულებებისა და ონლაინმაღაზიებისთვის, რომლის მეშვეობითაც არ გვჭირდება ტრანზაქციის შესრულებისთვის ყოველ ჯერზე სისტემაში დაწვრილებითი მონაცემების შეყვანა. ამგვარად, MasterPass-ი ამარტივებს და აჩქარებს ყიდვის პროცესს. ყიდვა შესაძლებელია ნებისმიერი ხელსაწყო საშუალებით, რომელსაც ინტერნეტზე წვდომა აქვს. სერვისი უკვე ხელმისაწვდომია ევროპის 24 ქვეყანაში და ყოველწლიურად MasterPass-ით შესრულებული ტრანზაქციების ოდენობა 40%-ით იზრდება, რაც პლატფორმის დიდ მოთხოვნაზე მეტყველებს.

**თუმცა ნაღდი ანგარიშწორების გარდა სხვა კონკურენტებიც გყავთ. VISA-სთან თქვენი შეჯიბრი Coca-Cola-სა და Pepsi-ს შორის კონკურენციას შეგვიძლია შევა-**

**დართო. ორივე მსგავსი გამოყენებისა და ფუნქციების მქონე ბარათებს სთავაზობთ მომხმარებლებს, თუმცა არსებობს განსხვავებებიც. რა არის ეს განსხვავებები და რაში მდგომარეობს თქვენი კონკურენტული უპირატესობა?**

MasterCard-ი უდიდეს ყურადღებას უთმობს სოციალურ სფეროში ტექნოლოგიების განვითარებას. ჩვენ აქტიურად ვახდენთ თანამედროვე გადახდის სისტემების ინტეგრირებას სოციალურ ინფრასტრუქტურაში, უპირველეს ყოვლისა – ტრანსპორტში. ამ მხრივ წარმატებული გამოცდილებაა უკრაინის სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურულ ობიექტებში უკრატაქტო გადახდების დანერგვა – მეტრო იქნება ეს, ტრამვაი, საბაგირო თუ სხვა. მსგავსი სერვისი მოქმედებს ალმათიში, სანქტ-პეტერბურგსა და სხვა ქალაქებში.

ცალკე მიმართულებაა MasterCard-ის ბარათის ჩიპის დატანის შესაძლებლობა საათში, ბრელოკში, ჰალსტუხშიც კი. ჩვენ გადახდის პროცესს მაქსიმალურად მოსახერხებელსა და უსაფრთხოს ვხდით.

რა თქმა უნდა, ვამაყობთ მარკეტინგითაც. უპირველეს ყოვლისა MasterCardPriceless-ის კონცეფციით. ეს უძველესი და უნიკალური მარკეტინგული პლატფორმაა, რომელიც კულტურულ ფენომენად იქცა. ის უკვე 20 წელია, რაც არსებობს და საკუთარი აქტუალობა არ დაუკარგავს. იდეა ის გახლავთ, რომ MasterCard-ის ბარათით გადახდისას მფლობელი დიდ და პატარა სიურპრიზებს იღებს – სიმღერების უფასო ჩატვირთვას, უკეთეს ადგილებს კონცერტებსა თუ სხვა ღონისძიებებზე, შეხვედრებს მსოფლიო ვარსკვლავებთან, სპორტსმენებთან. ბარათის მფლობელებს ჩვენ ფასდაუდებელ მომენტებს ვჩუქნით და ამით მათ ოდნავ უფრო ბედნიერ ადამიანებად ვაქცევთ.

პროგრამის ერთ-ერთი შესაძლებლობაა ბარათის ქცევა საშვად მსოფლიოს უდიდესი აეროპორტების ბიზნესდერეფენებში – მოსკოვში, ბუდაპეშტში, ვენაში, პრაღასა და სხვა ქალაქებში. ამ და სხვა უპირატესობებს ჩვენ, პარტნიორობითან ერთად, ქართველ მომხმარებელსაც შევთავაზებთ.

**სხვათა შორის ძალიან თვალში საცემია, რომ MasterCard-ი საკუთარ პროდუქტებს ზედმიწევნით არგებს ამა თუ იმ რეგიონს. მაგალითად, კომპანია მუშაობს სახელმწიფოებთან, როგორცაა ჩრდილოეთი**

**აფრიკა (სადაც ავთენტურობის პრობლემაა), რათა გამოუშვას ბარათები, რომლებზეც დატანილი იქნება ბიომეტრიული მონაცემები. რა ინოვაციურ პროდუქტებს მთარგმნებ ჩვენს რეგიონს?**

საგადასახადო ტექნოლოგიებსა და ინოვაციებთან ადაპტაციის უნარით ჩვენი რეგიონი უკან ჩამოიხრებოდა ბევრ სხვა ბაზარს, სადაც საბანკო სექტორი აგრეთვე კარგად განვითარებულია. ვფიქრობთ, აქ პრობლემატურად უკონტაქტო გადახდების ტექნოლოგია, მობილური გადახდები და ელექტრონული კომერცია უნდა იქცეს. მაგალითად, უკრაინაში ელექტრონული კომერციის ფარგლებში განხორციელებული ტრანზაქციების რიცხვი წელიწადში 100%-ით იზრდება, რაც, ფაქტობრივად, ვერტიკალური ზრდაა. დარწმუნებული ვარ, საქართველოს ციფრებიც ამ ტენდენციას მიესადაგება. ამასთან დაკავშირებით, ვმუშაობთ, რომ რეგიონში MasterCard-ის ყველა უახლესი ტექნოლოგია შემოვიტანოთ.

განსაკუთრებული ყურადღება საქართველოში დაეთმობა NFC-ტექნოლოგიებს, რომლებიც საშუალებას გვაძლევს, მობილური მოწყობილობა გადახდის ინსტრუმენტად ვაქციოთ. საკმარისი იქნება აპლიკაციის ჩამოტვირთვა და მასში საკუთარი ბარათის აქტივირება. ამგვარად შესაძლებელი გახდება ანგარიშსწორება ტერმინალთან უბრალოდ ტელეფონის მიხლოვებით! ასეა მსოფლიოში 4 მილიონამდე ასეთი სავაჭრო წერტილია, სადაც უკონტაქტო გადახდები ტარდება. ევროპაში უკონტაქტო ბარათების რიცხვი წელიწადში 65%-ით იზრდება. ვფიქრობთ, უკონტაქტო გადახდების ტექნოლოგიების განვითარების დონით ჩვენი რეგიონი ერთ-ერთი წამყვანი იქნება.

**MasterCard-ი არის გლობალური კომპანია, რომლის საქმიანობაც არ ცნობს საზღვრებს; რომელიც მუშაობს განსხვავებულ სოციალურ თუ ეკონომიკურ პირობებში, სპეციფიკურ კორპორაციულ კულტურებში, სხვადასხვა სამომხმარებლო ჩვევისა და პრეფერენციის მქონე ქვეყნებში. რა სახისიათო თვისებები აქცევს საქართველოსა და მიმდებარე რეგიონის ბაზრებს გამორჩეულად?**

დიდხანს ვმუშაობდით უკრაინაში და მივეჩვიეთ, რომ უკრაინული ბაზარი უახლეს ტექნოლოგი-

ებს მალე ითვისებს. შედარებისთვის, უკონტაქტო გადახდის ტექნოლოგიების დამკვიდრებისას უკრაინაში ერთ წელიწადში მივიღეთ ისეთივე შედეგი, რომლის მისაღწევადაც პოლონეთს სამი წელი დასჭირდა. ჩვენთვის სიურპრიზი იყო, რომ საქართველოში ყველაფერი კიდევ უფრო სწრაფად ხდება! ერთ მოსახლეზე სმარტფონების რაოდენობის მაჩვენებლით საქართველო უსწრებს რეგიონის საშუალო მაჩვენებელს. ადამიანები გახსნილები არიან ინოვაციების მიმართ. ფაქტი, რომ ეს ქვეყანა უკვე არის ერთ-ერთი მსოფლიო ლიდერი უკონტაქტო გადახდებში, კიდევ ერთხელ ადასტურებს ბაზრის პერსპექტიულობას.

**დაბოლოს, ერთი შეხედვით სხვა, მაგრამ მნიშვნელოვან საკითხზე მინდა გადავიტანო საუბარი: დიდი კომპანიების მმართველი რგოლი კვლავ მამაკაცების ბასტიონად რჩება. MasterCard-ი ამ პრაქტიკის შეცვლას ცდილობს - „ქალთა დაწინაურების ინდექსის“ კი შეიმუშავეთ. თქვენც ქალბატონი ბრძანდებით. რითაა MasterCard-ი გამორჩეული კომპანია ქალი თანამშრომლებისთვის?**

MasterCard-ი მართლაც აძლევს ქალებს პროფესიული ზრდის, განვითარებისა და პოტენციალის რეალიზების ბევრ შესაძლებლობას. კომპანიაში შექმნილია საზოგადოება Women'sLeadershipNetwork-ი, რომელიც MasterCard-ის ათასზე მეტ თანამშრომელ ქალს აერთიანებს მსოფლიოს 36 ქვეყნიდან. ასეთი პლატფორმა საშუალო და უმაღლესი რგოლის მენეჯერ ქალებს შესაძლებლობას აძლევს, რეგულარულად იუროთ-ერთონ და გაანდონ ერთმანეთს საერთო კარიერული ამოცანების გადაჭრის გზები.

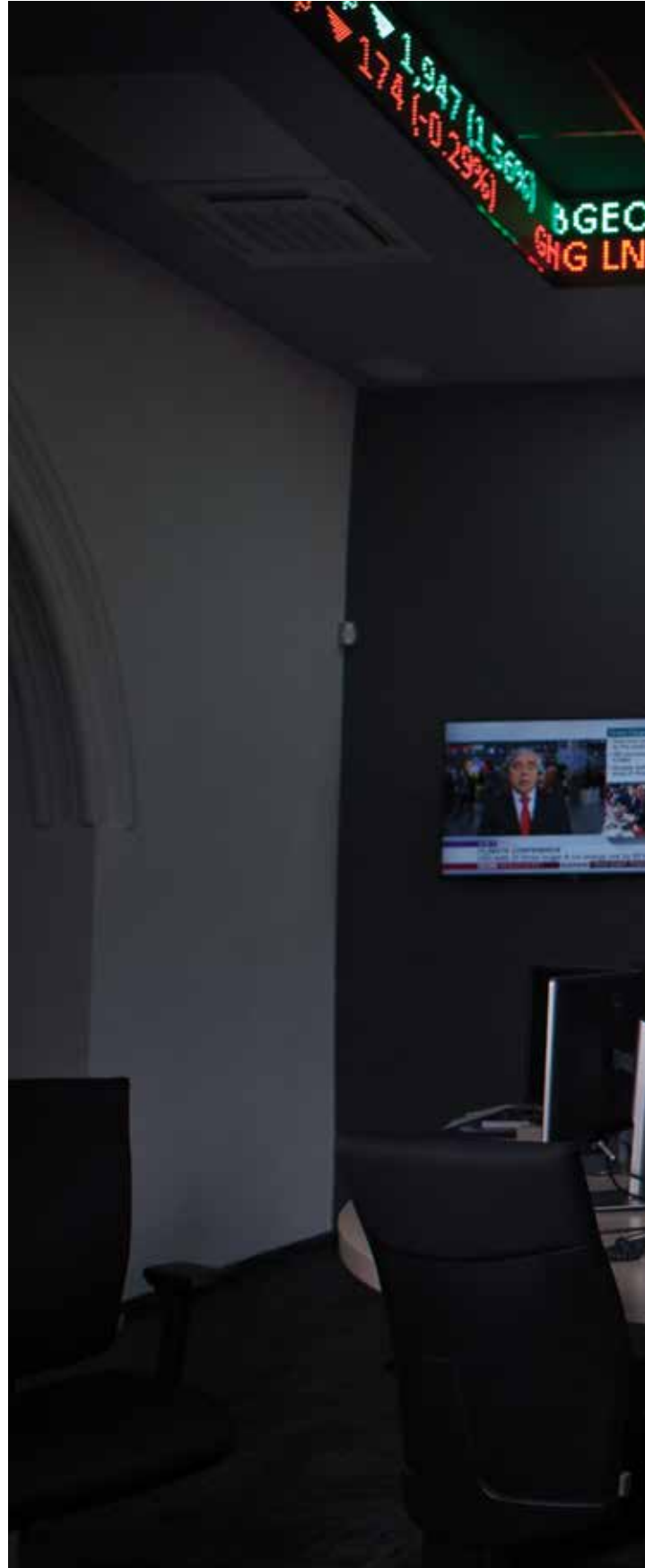
აღსანიშნავია, რომ ჩვენი რეგიონის მენეჯერთა გუნდში ქალები ღრმად არიან ინტეგრირებულნი. მაგალითად, ჩემი უშუალო ხელმძღვანელი, სწრაფად განვითარებადი ევროპული ბაზრების, MasterCardEurope-ის პრეზიდენტი - ქალია, ისევე როგორც თურქეთისა და აზერბაიჯანის წარმომადგენლობების ხელმძღვანელები.

მიმართა, რომ MasterCard-ი ისეთი კომპანიის საუკეთესო მაგალითია, რომელიც ქალებს მრავალმხრივ უჭერს მხარს - ანიჭებს თავისუფლებას და აჯილდოებს ფართო შესაძლებლობებით, რათა განვითარდნენ და მეტს მიაღწიონ. **📌**

# ფანჯარა მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე

„საქართველოს ბანკის“ შვილობილი საინვესტიციო ბანკის, Galt & Taggart-ის სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე, არჩილ გაჩეჩილაძე ბავშვობაში ნაგვის მანქანის მძღოლობაზე ოცნებობდა, რადგან ეს მანქანა ყველა სხვა მანქანაზე დიდი ეგონა. ყველაზე დიდი მანქანის მძღოლი ვერ გახდა, თუმცა დღეს საქართველოში ყველაზე მსხვილი საინვესტიციო ბანკის საჭესთანაა.

ავტორი: ანა ცხომერაშვილი  
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი





LN GBp ▼ 1,947 (1.56%) B GEO LN GBp ▼ 1,947 (1.56%)  
6GBp ▼ 174 (-0.29%) GHG LN 6GBp ▼ 174 (-0.29%)  
B GEO LN GBp  
GHG LN 6GBp



**კ**ორნელის უნივერსიტეტის კურსდამთავრებული MBA ხარისხით და „იმ ცნობილ“ Lehman Brothers-ში მუშაობის გამოცდილებით, საქართველოში კერძო საინვესტიციო ფონდის შექმნის მიზნით დაბრუნებული არჩილ გაჩეჩილაძე 2009 წელს „შემთხვევით აღმოჩნდა ბანკირი“, როცა „საქართველოს ბანკის“ მენეჯმენტს შეუერთდა როგორც გენერალური დირექტორის მოადგილე კორპორაციული ბანკინგის მიმართულებით. კერძო საინვესტიციო ფონდის გეგმის განხორციელებას ხელი ვითარებამ შეუშალა, რადგან „უბრალოდ ცუდი დრო დაემთხვა“ - 2008 წელი.

კერძო ინვესტიციები დღეს Galt & Taggart-ის ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულებაა, თუმცა - არაერთადერთი. ყოფილი „ბი ჯი კაპიტალი“, რომელმაც ახალი სიცოცხლე 2012 წლიდან შეიძინა, 2000 წლიდან არსებობს და კლიენტებს საინვესტიციო მომსახურებების სრულ სპექტრს სთავაზობს, მათ შორის: აქციებსა და ობლიგაციებთან დაკავშირებულ საბროკერო მომსახურებას, საინვესტიციო საბანკო და აქტივების მართვის მომსახურებებს, ასევე საქართველოსა და აზერბაიჯანის ეკონომიკის სექტორულ კვლევებს.

Galt & Taggart -ის ახალი სიცოცხლე სწორედ კვლევების მიმართულების გაფართოებით დაიწყო - მას შემდეგ, რაც არჩილ გაჩეჩილაძემ „საქართველოს ბანკის“ კორპორაციული მიმართულებიდან აქტივების მართვაში გადაინაცვლა.

„ჩვენ ვცდილობთ, რომ ჩვენმა ბიზნესპარტნიორებმა და კლიენტებმა კარგად გაიგონ როგორც საქართველოს, ისე რეგიონის ეკონომიკა და სხვადასხვა სფერო: ტურიზმი, ენერჯეტიკა და ა.შ. თუკი რომელიმე სფერო საინვესტიციოდ მიმზიდველია, გვინდა, ეს ჩვენს პარტნიორებს ციფრებში ვუთარგმნოთ და ძირითადი რისკებიც ავუხსნათ“, - ამბობს არჩილ გაჩეჩილაძე.

2012 წლიდან დღემდე Galt & Taggart-მა უზრუნველყო „ვეროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის“ (EBRD) 75 მილიონი ლარის, „საერთაშორისო ფინანსური კორპორაციის“ (IFC) 30 მილიონი ლარის, „m2 უძრავი ქონების“ 35 მილიონი დოლარის, საქართველოს სალიზინგო კომპანიის 10 მილიონი დოლარის,

„სამედიცინო კორპორაცია ვეექსის“ 15 მილიონი დოლარისა და „ჯორჯიან უოთერ ენდ ფაუერის“ (GWP) 6 მილიონი ლარის ღირებულების ობლიგაციების კერძო განთავსება ან საჯარო შეთავაზება საქართველოს საფონდო ბირჟაზე. ასევე წარმატებით განახორციელა „საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფის“ (GHG) აქციების 29%-ის პირველადი საჯარო შეთავაზება ლონდონის საფონდო ბირჟაზე, რის შედეგადაც კომპანიამ 100 მილიონი დოლარი მოიზიდა.

2014 წლის ბოლოს Galt & Taggart-ის მენეჯმენტის ქვეშ არსებული აქტივების მოცულობა, რაც მოიცავს Wealth Management (WM) კლიენტების დეპოზიტებს, WM კლიენტების „საქართველოს ბანკში“ განთავსებულ აქტივებს, საბროკერო მომსახურების კლიენტების აქტივებსა და „ალდაგის“ საპენსიო სქემის აქტივებს, 21.4%-იანი წლიური ზრდით 1 მილიარდ ლარს აჭარბებდა. აქედან 805 მილიონ ლარზე მეტი WM კლიენტების დეპოზიტებია, რომელთა მოცულობა 2013 წელთან შედარებით გასულ წელს 18.5%-ით გაიზარდა.

„ფაქტობრივად, ნულიდან, ძალიან დაბალი ბაზიდან დავიწყეთ. მართალია, პირველ ნაბიჯებს ახლა ვდგამთ, მაგრამ მიგვაჩნია, რომ ძალიან დიდი და საინტერესო გზა გვაქვს წინ“, - ამბობს არჩილ გაჩეჩილაძე.

დიდი და საინტერესო გზის დასაწყისში მიღწევები უკვე არის. ნოემბერში Galt & Taggart-ი დანიური Saxo Bank-ის ექსკლუზიური პარტნიორი გახდა საქართველოში და საზოგადოებას ონლაინტრეიდინგის პლატფორმა G&T Trader-ი შესთავაზა, რომელიც კომპანიის კლიენტებს, და არა მარტო მათ, შესაძლებლობას აძლევს, ონლაინრეჟიმში განახორციელონ ინვესტიციები გლობალურ ფინანსურ ინსტრუმენტებში (აქციები, ობლიგაციები, FOREX, CFD, ფიუჩერსები, ოფციონები) და ივაჭრონ წამყვანი კორპორაციების ფასიანი ქაღალდებით.

ახალმა პროდუქტმა, რომელიც საშუალო და მაღალ ფენაზეა გათვლილი, საკმაოდ დიდი დაინტერესება გამოიწვია. თავისი არსებობის პირველივე დღეებიდან G&T Trader-ი 150 ზე მეტ მომხმარებელს ითვლის, რაც საკმაოდ შთამბეჭდავი მაჩვენებელია იმ ფონზე, როცა Galt & Taggart -ის Wealth Management დეპარტამენტის



სულ 1400 კლიენტს ემსახურება.

„ჩვენ გვაქვს შეხება ძალიან ბევრ შეძლებულ ადამიანთან, რომლებიც საკუთარ აქტივებს ინახავენ. ეს არის რეალურად პირველი თაობა, რომელმაც გარკვეული კაპიტალი დააგროვა ბოლო 15-20 წლის განმავლობაში და თუკი აქამდე მხოლოდ კაპიტალის დეპოზიტებში განთავსებაზე ზრუნავდა, ახლა უკვე მეტი მოთხოვნები აქვს. არიან ისეთები, ვინც უცხოეთში გახსნა საბანკო ანგარიში სხვადასხვა ტიპის ინვესტიციების განსაზოვრების ელემენტად, მაგრამ მაინც, კომფორტი ასეთი ხალხისთვის ადგილობრივი მომსახურებაა, და ჩვენი გააქტიურება, თუნდაც Saxo-სთან თანამშრომლობის სახით, სწორედ ამით არის განპირობებული. G&T Trader-ი არის ფანჯარა

დანარჩენი მსოფლიოს ფინანსურ სამყაროსთან“, - ამბობს არჩილ გაჩეჩილაძე.

Saxo-სთან მოლაპარაკებებზე დაყრდნობით, ის ამბობს, რომ G&T Trader-ი პირველი ნაბიჯია, ხოლო მეორე ნაბიჯი იქნება დანიური ბანკის სისტემითვე ქართული აქტივების ყიდვის შესაძლებლობის გაჩენა, რაც იმას ნიშნავს, რომ Saxo-ს კლიენტურა მსოფლიოს ყველა ქვეყნიდან შეძლებს ქართულ სახაზინო ან კერძო კომპანიების ობლიგაციებში ფულის დაბანდებას.

მართლაც, როგორც ჩანს, Saxo Bank-ს სჯერა ქართული ბაზრის და G&T Trader-ი მისთვისაც ფანჯარაა, ოღონდ ამჯერად გასასვლელით რეგიონზე. ამაზე მეტყველებს დანიური საინვესტიციო ბანკის დამფუძნებლის და



ერთ-ერთი აღმასრულებელი დირექტორის, ლარს სეიერ კრისტენსენის, მოსაზრება იმის შესახებ, რომ საქართველოს ძალიან მნიშვნელოვანი პოზიცია აქვს იმისთვის, რომ რეგიონში სანდო და მდგრადი ჰაბის ფუნქცია შეასრულოს ფინანსური სერვისებისათვის.

„ჩვენ საქართველოს ვუყურებთ როგორც ფანჯარას მთელ რეგიონზე. ეს ქვეყანა ერთგვარი უსაფრთხო ნავსაყუდელია ფინანსური სექტორისთვის, რაზეც ბევრი მიმართულების დაშენება შეიძლება. მნიშვნელოვანია იმის გაგება, რომ ეს ცალმხრივი პროცესი არ არის და ჩვენი თანამშრომლობის შედეგად Galt & Taggart-თან ისწრაფავს ფანჯარა ინვესტიციებისთვის არა მხოლოდ საქართველოდან, არამედ გრძელვადიან პერსპექტივაში, თავად საქართველოს პოტენ-

სჭირდებათ და ჩვენი ფუნქციაც სწორედ ეს არის, რომ მხარში ამოვუდგეთ მათ და ერთად გავიაროთ გზა, რომელიც საჯარო შეთავაზებამდე მიგვიყვანს“, – ამბობს არჩილ გაჩეჩილაძე.

სანამ 30-მდე ქართული კომპანიის ობლიგაციები თუ აქციები ინვესტორებისთვის ხელმისაწვდომი და საინტერესო გახდება, G&T Trader-ი აქტივების დივერსიფიკაციის მსურველებს იმ უცხოურ და ქართულ კომპანიებში ინვესტირების საშუალებას აძლევს, რომლებიც საერთაშორისო ბირჟებზე არიან წარმოდგენილნი.

არჩილ გაჩეჩილაძე G&T Trader-ის შექმნამდე თავადაც Saxo Bank-ის პლატფორმის მომხმარებელი იყო და როგორც დიდი გამოცდილების მქონე ტრეიდერი დამწყებ ტრეიდერ-

„როდესაც ქვეყანა იწყებს ფიქრს ეკონომიკასა და ბიზნესზე, იმაზე, თუ რა არის ბიზნესისთვის კარგი, ის ბევრად სწრაფად ვითარდება“.

ციალიც უფრო თვალსაჩინო გახდება უცხოელი ინვესტორებისთვის. ეს იმას ნიშნავს, რომ, დროთა განმავლობაში, კაპიტალის ბაზრის განვითარებასთან ერთად, უცხოელი ინვესტორები საკუთარ ინვესტიციებს ქართულ ობლიგაციებსა და აქციებში მიმართავენ“, – განაცხადა ლარს სეიერ კრისტენსენმა.

არჩილ გაჩეჩილაძე მიიჩნევს, რომ საქართველოში კაპიტალის ბაზარი ნელა, მაგრამ საინტერესოდ ვითარდება და გარკვეული საკანონმდებლო ცვლილებების შედეგად, ბაზარი უფრო გააქტიურდება.

„კომპანიები მზად არიან, რომ არა უბრალოდ ბანკში ჰქონდეთ სესხი, არამედ იმავე ბანკებმა გააკეთონ სექიურიტიზაცია და ობლიგაციების ფორმა მისცენ ამ სესხებს, შეიყვანონ სხვა მხარეებიც ამა თუ იმ სინდიკატში, რაც დაფინანსების წყაროს გააფართოებს. ამისთვის საჭიროა, რომ კომპანიებს ჰქონდეთ გარკვეული ისტორია, იყვნენ აუდირებული და ასეთი კომპანიები უკვე გაჩნდა. ათი წლის წინ რომ გეკითხათ, ვიტყვი, რომ ძალიან ცოტაა ასეთი კომპანიები. დღეს უკვე შემოიძლია ვთქვა, რომ 25-30 ასეთი კომპანია არის. მათ გარკვეული ხელშეწყობა

რებს ურჩევს, ამ პროცესს შეხედონ, როგორც საკუთარი ფინანსური აქტივების დივერსიფიკაციის საშუალებას და არა აბარტულ თამაშს. თავად ძირითადად აქციებით ვაჭრობს და ვალუტა არ იზიდავს. აქციებით ვაჭრობისასაც უპირატესობას ისეთ კომპანიებს ანიჭებს, რომლებიც მუდმივად სიახლეებს ნერგავენ.

„მაგალითად, Google-ის აქციები ჩემთვის საინტერესოა. მუდმივად მაკვირვებს სიახლეებით. ძალიან ბევრმა არც კი იცის, იმდენი სიახლე ვითარდება Google-ის ქოლგის ქვეშ“, – ამბობს გაჩეჩილაძე.

Galt & Taggart -ის თანამშრომელი პროფესიონალი ტრეიდერები G&T Trader-ის დამწყებ მომხმარებლებს კონსულტაციას უწევენ, მაგალითად, რთული ოფციონების სტრატეგიის გატარებისას, თუმცა მათ მოვალეობაში არ შედის კონსულტაცია იმასთან დაკავშირებით, თუ რომელი კომპანიის აქციებში ჯობს ინვესტიციის განხორციელება. ამ გადაწყვეტილების პასუხისმგებლობა მომხმარებელმა საკუთარ თავზე უნდა აიღოს.

„თუმცა, თუ ჩვენს კლიენტს უნდა, რომ გარკვეული კაპიტალი დააბანდოს უცხოეთში, ვურჩევთ იყიდოს, ვთქვით, ამერიკის საფონდო ბირჟის

ფინანსური ინდექსი. შედეგად ეს ადამიანი საკუთარი ქონების გარკვეული ნაწილის პროპორციულ ალოკაციას აკეთებს მთელ ამერიკულ საფონდო ბაზარზე გრძელვადიანი პერსპექტივით”, - განმარტავს არჩილ გაჩეჩილაძე.

G&T Trader-ზე ფასიანი მხოლოდ გარიგებები, რაც, არჩილ გაჩეჩილაძის თქმით, 10-ჯერ უფრო იაფია, ვიდრე ნებისმიერი საბროკერო კომპანიის მომსახურება.

„ჩემი რჩევა იქნება, დაიწყო მცირე თანხით, რათა ნახონ, როგორ მუშაობს პლატფორმა და რის საშუალებას იძლევა, რომ სამომავლოდ გრძელვადიანი გათვლების გაკეთება შეძლონ“, - ასეთია საინვესტიციო ბანკის ხელმძღვანელისა და გამოცდილი ტრეიდერის რჩევა დამწყებებისადმი იმ ფონზე, როცა ქვეყანაში ტრეიდიנגი განვითარების საწყის ეტაპზეა.

რამდენად მოსალოდნელია, რომ მომსახურება, რომელიც ამჟამად მხოლოდ საშუალო და მაღალი სეგმენტის მომხმარებელზეა გათვლილი, უფრო საყოველთაო გახდეს და ყველა სეგმენტი მოიცვას? არჩილ გაჩეჩილაძეს მიაჩნია, რომ იქამდე დიდი გზაა გასავლელი და ასეთი ვითარება შესაძლოა ნაწილობრივ სასურველი ან არც ისე სასურველი იყოს.

„ერთი დადებითი, რაც ამას მოჰყვება, ნამდვილად არის ის, რომ ხალხი მეტ ყურადღებას დაუთმობს ეკონომიკას და, შესაბამისად, ნებისმიერი პოლიტიკური გადაწყვეტილება აღქმული იქნება ეკონომიკურ ჭრილში - უჭერს თუ არა ის მხარს ბიზნესს და არის თუ არა კარგი ბიზნესისთვის. როდესაც ქვეყანა იწყებს ფიქრს ეკონომიკასა და ბიზნესზე, იმაზე, თუ რა არის ბიზნესისთვის კარგი, ის ბევრად სწრაფად ვითარდება“, - მიაჩნია არჩილ გაჩეჩილაძეს.

მისი აზრით, სწორედ ეს არის დადებითი თანამდევნი ეფექტი, რაც შესაძლოა, საფონდო ბირჟისა და ტრეიდინგის ფართოდ განვითარებას მოჰყვეს.

თუმცა შესაძლოა, დადებითი ეფექტები მხოლოდ ამით სულაც არ შემოიფარგლოს. მაგალითად, მომავალმა საინვესტიციო ბანკირებმა ბავშვობაში არა ყველაზე დიდი მანქანის მძღოლობაზე, არამედ ისეთი წარმატებული კორპორაციების შექმნაზე იოცნებონ, რომელთა აქციები ყველა ტრეიდერისთვის სასურველი იქნება. **F**





# გასული წელი და ბიზნესის გამოწვევები

ერთი წლის წინ ვწერდი, რომ 2015 წელს საქართველოს ეკონომიკის მთავარი გამოწვევები იქნებოდა: შემცირებული ეკონომიკური ზრდის ტემპი, ლარის კურსის გაუფასურება, სავალუტო რეზერვების, ექსპორტისა და ფულადი გზავნილების შემცირება. სამწუხაროდ, ყველა კომპონენტი ახდა. ისიც გამართლდა, რომ წლის მეორე ნახევარი შედარებით უკეთესი იქნებოდა. ბოლო თვეებში ზრდა დაიწყო ტურიზმში, ლარის კურსის გაუფასურება შეჩერდა, ევროკავშირის ქვეყნებში ექსპორტი გაიზარდა, მთავრობამ შიდა სახელმწიფო ვალის აღება შეამცირა.

საერთო ჯამში, 2015 ეკონომიკურად რთული წელი იყო. დადებითი და ყველაზე მნიშვნელოვანი მოვლენა გახლდათ წლის ბოლოს ევროკავშირის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება საქართველოსთან ვიზის გაუქმების შესახებ, რომელიც ძალაში, სავარაუდოდ, 2016 ზაფხულიდან შევა, რასაც, შესაბამისად, ეკონომიკური ეფექტიც 2016 წლიდან ექნება. ასევე, 2015 წელს დაიწყო ჩინეთთან მოლაპარაკებები თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ და დეკემბერში ჩინეთიდან პირველი მატარებელი შემოვიდა ახალი „აბრეშუმის გზის“ გავლით. ჩინეთი სიდიდით მსოფლიოს მეორე ეკონომიკაა და მასთან ეკონომიკური კავშირების გაღრმავება ცალსახად პოზიტიური მოვლენაა.

წინასწარი მონაცემებით, 2015 წელს საქართველოს ეკონომიკა 2.8%-ით გაიზარდა. ლარი დოლარის მიმართ 29%-ით გაუფასურდა. საქონელსა და მომსახურებაზე ფასები 7%-მდე გაიზარდა. საქონლის ექსპორტი 23%-ით, ხოლო იმპორტი 11%-ით შემცირდა. შემცირდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებიც და სავალუტო რეზერვებიც. სახელმწიფო ვალი 2.6 მილიარდი ლარით გაიზარდა. ჯერჯერობით უცნობია, თუ როგორ შეიცვალა უმუშევრობის მაჩვენებელი, რადგან მონაცემები გაზაფხულზე გამოქვეყნდება.

## ეკონომიკური ზრდა და ინფლაცია

2015 წლის ზაფხულამდე მთავრობა პროგნოზირებდა, რომ წლიური ეკონომიკური ზრდა 5% იქნებოდა, თუმცა საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა საქართველოს ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 5%-დან 2%-მდე აპრილში შეამცირა. ზაფხულში მთავრობამაც შე-

ამცირა 2%-მდე, მაგრამ შემოდგომაზე 2.7%-მდე გაზარდა.

2.7% განვითარებადი ქვეყნისთვის დაბალი მაჩვენებელია, ასეთი ტემპით ქვეყნის ეკონომიკა დაახლოებით 25 წელიწადში გაორმაგდება. მთავრობა ზრდის დაბალი მაჩვენებლის ობიექტურ მიზეზად რევიონში შექმნილ რთულ ვითარებას ასახელებდა. ეს ნაწილობრივ

მართალია: რუსეთის ეკონომიკა 2015 წელს 3.5%-ით შემცირდა, ხოლო უკრაინის - 15%-მდე, რაც საქართველოზე ნეგატიურად აისახა. ასევე შენეულდა სხვა ჩვენი მეზობელი ქვეყნების ეკონომიკური ზრდის ტემპებიც, თუმცა პირველი სამი კვარტალის მონაცემებით, საქართველოს ეკონომიკაზე სწრაფად გაიზარდა აზერბაიჯანის (4%), სომხეთისა



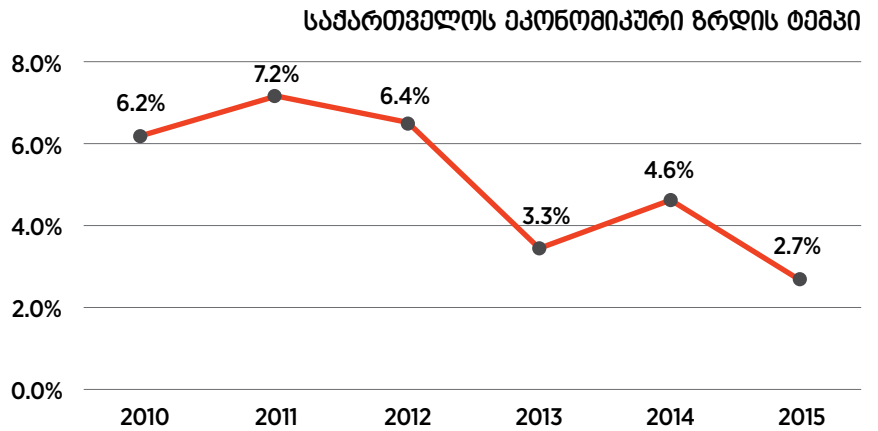
(3.5%) და თურქეთის (4%) ეკონომიკა. მათ შორის, თურქეთს პოლიტიკურად ძალიან დაძაბული წელი ჰქონდა, რაც ორჯერ ჩატარებულ საპარლამენტო არჩევნებზეც აისახა.

საქართველოს ეკონომიკის 3%-მდე ზრდა ისეთმა დარგებმა განაპირობა, როგორცაა: სამთამადრო მრეწველობა (ზრდა 15%-მდე), მშენებლობა (ზრდა 17%-მდე), საფინანსო საქმიანობა (ზრდა 8%-მდე), სასტუმროები და რესტორნები (ზრდა 8%-მდე). ხოლო შემცირდა დამამუშაველი მრეწველობისა და ვაჭრობის სექტორების მაჩვენებლები. ეკონომიკური ზრდა ასევე შეაფერხა საქონლის ექსპორტის შემცირებამ.

ინფლაციის დონემ იანვარ-ნოემბერში 6.3% შეადგინა, რაც გადასცდა ეროვნული ბანკის მიზნობრივ მაჩვენებელს - 5%-ს. ფასების ზრდა ლარის გაუფასურებამ გამოიწვია, რადგან საქართველოში მოხმარებული პროდუქტის 70%-მდე იმპორტზე მოდის. ფასები მეტად გაიზარდებოდა, რომ არა ნავთობისა და სურსათის ფასების დადამავალი ტრენდი მსოფლიოში. საქართველოში ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად - 13.4%-ით - გაძვირდა სიგარეტი და ალკოჰოლური სასმელები, რაც მნიშვნელოვანწილად მათზე აქციზური გადასახადის ზრდამ გამოიწვია. 11.5%-ით გაიზარდა ჯანმრთელობის დაცვის ფასი, რაც ძირითადად იმპორტირებულ მედიკამენტებზე ფასის მატებამ და ჯანდაცვაზე მოთხოვნის ზრდამ განაპირობა. 12.6%-ით გაიზარდა ავეჯისა და საოჯახო ნივთების ფასი. შემცირებით კი მხოლოდ ტრანსპორტის ხარჯი შემცირდა, საწვავის გაიაფების გამო.

## საბარემო ვაჭრობა

საქართველოს საქონლის ექსპორტმა შემცირება 2014 წელს დაიწყო (2%-ით შემცირდა) და ეს ტენდენცია გაგრძელდა 2015 წელს, ექსპორტი 23%-ით შემცირდა. თუმცა 2014 წლისგან განსხ-



წყარო: საქსტატი

ვავებით, 2015 წელს იმპორტიც შემცირდა 11%-ით. მიუხედავად იმისა, რომ პროცენტულად იმპორტი გაცილებით ნაკლებად შემცირდა, ნომინალურ გამოსახულებაში (დოლარებში), ის მეტად შემცირდა, ვიდრე ექსპორტი, შედეგად კი საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ბალანსი დაახლოებით 250 მლნ დოლარით გაუმჯობესდა.

ექსპორტი იმდენად შემცირდა, რომ 2015 წლის იანვარ-ნოემბრის მონაცემებით, ის არა მარტო 2014 წელს ჩამორჩება, არამედ 2012 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებითაც კი 7%-ით არის შემცირებული. მთლიანი ექსპორტის შემცირება დსთ-ის ქვეყნებში ექსპორტის შემცირებამ განაპირობა, დსთ-ის მიმართულებით 11 თვეში \$555 მილიონით შემცირდა. აქედან, ყველაზე მეტად აზერბაიჯანში შემცირდა - \$253 მილიონით. რუსეთში ექსპორტი \$109 მილიონით შემცირდა, სომხეთში - \$92 მილიონით, ხოლო უკრაინაში - \$74 მილიონით. აზერბაიჯანის მიმართულებით შემცირება ძირითადად ავტომობილების შეყვანაზე გამკაცრებულმა რეგულაციებმა განაპირობა. 2015 წელს აზერბაიჯანში დაახლოებით \$200 მილიონით ნაკლები ავტომობილის ექსპორტი განვსორციელეთ.

იანვარ-ოქტომბერში ევროკავშირის

ქვეყნებში საქართველოს ექსპორტი 2.3%-ით (\$12 მილიონით) გაიზარდა. მათ შორის, მნიშვნელოვანი ზრდაა ბულგარეთის (\$33 მილიონით), პოლონეთისა (\$18 მილიონით) და რუმინეთის (\$14 მილიონით) მიმართულებით. დსთ-ის ქვეყნებიდან მნიშვნელოვნად გაიზარდა უზბეკეთის მიმართულებით - \$29 მილიონით. ასევე, ჩინეთის მიმართულებით გაიზარდა \$27 მილიონით.

აღსანიშნავია, რომ ნავთობის ფასის შემცირების გამო, 2015 წელს საქართველოს ნავთობის იმპორტში \$200 მილიონზე მეტი დაეზოგა.

საქართველოსთვის ძალიან მნიშვნელოვანია საერთაშორისო ტურიზმის განვითარება, რასაც საქართველოში ვიზიტორების ზრდა განაპირობებს. 2015 წლის იანვარ-ნოემბერში საქართველოში 5.4 მლნ ვიზიტორი შემოვიდა, რაც 6.9%-ით მეტია გასული წლის ანალოგიური პერიოდის მაჩვენებლებზე. ტურისტების რაოდენობა (ვიზიტორები, რომლებიც საქართველოში 24 საათზე მეტხანს რჩებიან) კი 1.9%-ით გაიზარდა და ჯამში 2.1 მლნ ტურისტი ჩამოვიდა. წლის დასაწყისში ტურისტების რაოდენობა კლებულობდა, მაგრამ ვიზების გამარტივებისა და სარეკლამო კამპანიის გააქტიურების შედეგად, ზაფხულიდან ტურიზმმა ზრდა დაიწყო.

**ლარის კურსი**

2015 წელს არამართო ეკონომიკაში, ზოგადად ქვეყნის ცხოვრებაში, შეიძლება ითქვას, ყველაზე აქტუალური თემა ლარის გაცვლითი კურსი იყო. ლარმა დოლარის მიმართ გაუფასურება 2014 წლის ნოემბერში დაიწყო და პიკს 2015 წლის 22 სექტემბერს მიაღწია, როცა 1 დოლარის ოფიციალური კურსი 2.45 ლარი გახდა.

ლარის გაუფასურება ძირითადად გამოიწვია ექსპორტის, ფულადი გზავნილებისა და ინვესტიციების შემცირებამ. 2015 წლის იანვარ-ნოემბერში 2014 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით ფულადი გზავნილები \$347 მილიონით (26%-ით) შემცირდა. ყველაზე მეტად (\$270 მილიონით) რუსეთიდან გადმორიცხული თანხები შემცირდა. უკვე ცნობილია 2015 წლის პირველი 9 თვის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა, რომლებიც 2014 წლის 9 თვესთან შედარებით 213 მილიონით (17%-ით) შემცირდა და \$1,019 მილიარდი შეადგინა.

ლარის კურსის გაუფასურების შესაჩერებლად საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა მონეტარული პოლიტიკა გაამკაცრა, მონეტარული პოლიტიკის განაკ-

ვეთი (იგივე რეფინანსირების სესხების განაკვეთი) წლის განმავლობაში 4%-დან 8%-მდე გაზარდა. ამასთან ერთად, სავალუტო აუქციონზე \$347 მილიონის უცხოური ვალუტა გაყიდა. ეს ნიშნავს, რომ სავალუტო ბაზარს დამატებითი დოლარი მიაწოდა და, შესაბამისად, ლარი ამოიღო მიმოქცევიდან. 2014 წლის ნოემბრიდან 2015 წლის ნოემბრამდე ლარის მასა (სარეზერვო ფული) 5%-ით შემცირდა.

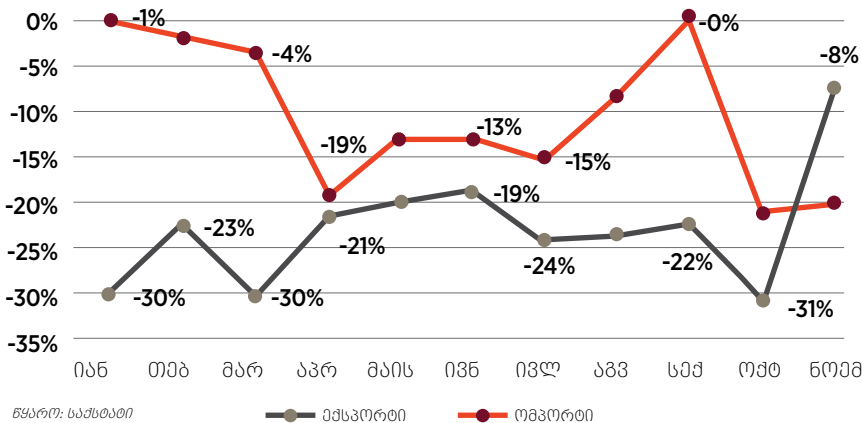
იმპორტის შემცირების, მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრებისა და მთავრობის მიერ შიდა ვალის აღების შემცირების შედეგად წლის ბოლოს ლარის კურსი დოლარის მიმართ 2.40-ის ფარგლებში დასტაბილურდა. ლარის კურსის სტაბილურობას გარკვეულწილად შეეწირა ქვეყნის უცხოური ვალუტის ოფიციალური რეზერვები. 2015 წლის თერთმეტ თვეში ვალუტის ოფიციალური რეზერვები \$209 მილიონით შემცირდა. 2013 წლის ოქტომბრის შემდეგ კი \$600 მილიონით არის შემცირებული. რეზერვების საკმარისი დონე ქვეყნის იმპორტთან ფარდობით განისაზღვრება. რადგან იმპორტზე შემცირდა, რეზერვების დღევანდელი დონე (\$2.3 მილიარდი) საკმარისია ქვეყნის ფინანსური სტაბილურობისთვის.

**სახელმწიფო ბიუჯეტი და ვალი**

2015 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი წლის განმავლობაში 2-ჯერ შეიცვალა. პირველი ცვლილება ეკონომიკური ზრდის ტემპის შემცირებამ და ივნისში თბილისში მომხდარმა სტიქიამ გამოიწვია. სტიქიამდე მთავრობის დაპირება იყო, რომ ლარის კურსის დასახმარებლად ადმინისტრაციულ ხარჯებს მნიშვნელოვნად შეამცირებდა, თუმცა ეს ვერ მოახერხა, ნაწილობრივ სტიქიის შედეგების აღმოსაფხვრელად წარმოშობილი ახალი ხარჯების გამო. ნოემბერში კი ბიუჯეტი მეორედ შეიცვალა, ამჯერად გაზრდილი საგადასახადო შემოსავლების მიზეზით. საგადასახადო შემოსავლების ზრდა ინფლაციის მაღალმა ტემპმა განაპირობა. მთავრობამ გაზრდილი შემოსავლები ჯანდაცვის პროგრამების დასაფინანსებლად გამოიყენა. ასევე შეამცირა კაპიტალური ხარჯები და წინასწარ დაგეგმილი დეპოზიტების დაგროვება, რამაც შესაძლებელი გახდა შიდა ვალის ასაღები მოცულობის შემცირება - 500 მლნ-ის ნაცვლად 315 მლნ ისესხა. მიუხედავად ამისა, ჯამში შიდა ვალი 287 მლნ ლარით გაიზარდა, საგარეო ვალი კი - 2.3 მლრდ ლარით. საგარეო ვალის ზრდა ლარის კურსის გაუფასურებამ განაპირობა, დოლარში გამოხატული საგარეო ვალი ძველ ნიშნულზე დარჩა.

მიუხედავად იმისა, რომ 2013-2014 წლებთან შედარებით 2015 წელს ბიუჯეტი თანაბრად იხარჯებოდა, გარკვეულ თვეებში დეფიციტური ხარჯვა 100 მლნ ლარს სცდებოდა, დეფიციტის დასაფინანსებლად მთავრობა დეპოზიტებიდან ხარჯავდა თანხებს და ლარის კურსზე უარყოფით გავლენას ახდენდა. ბიუჯეტის შესრულების მხრივ კი, წინასწარი ინფორმაციით, შემოსულობებისა და გადასახდლების ნაწილი შესრულდება. ხარჯების შესრულება წლის განმავლობაში ორჯერ შეცვლილმა საბიუჯეტო

**ექსპორტ-იმპორტის ცვლილება გასული წლის შესაბამის თვისთან შედარებით**



გეგმებმა განაპირობა. ცვლილებების შედეგად, იმ სტრუქტურებიდან, რომლებიც თანხებს სრულად ვერ ითვისებდნენ, ფინანსები გადანაწილდა მაღალი ხარჯვის მქონე სტრუქტურებზე. ამ მხრივ აღსანიშნავია ჯანდაცვის სამინისტრო, რომელსაც საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამის დასაფინანსებლად ბიუჯეტის 96 მლნ ლარით გაზრდა დასჭირდა და ესეც არ აღმოჩნდა საკმარისი.

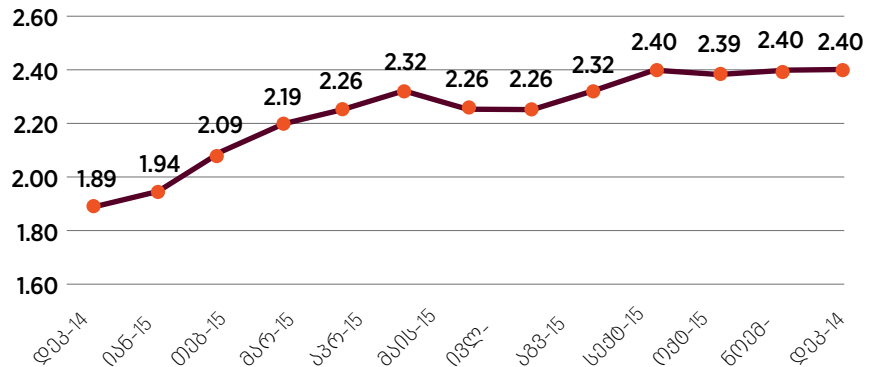
## 2016 წლის გამონაკვეთები

2016 წლის მთავარი ეკონომიკური გამოწვევებია: შენარჩუნდეს ლარის კურსის სტაბილურობა, შემცირდეს ინფლაციის დონე და ამოღდეს ეკონომიკური ზრდის ტემპი. ყოველივე ამის მისაღწევად, 2016 წელს, პირველ რიგში მნიშვნელოვანი იქნება პოლიტიკური სტაბილურობის შენარჩუნება, რადგან საარჩევნო წელია და დესტაბილიზაციის რისკი მატულობს. შემოდგომაზე გასამართი არჩევნები ინვესტორებს მოლოდინის რეჟიმში გადაიყვანს. უმნიშვნელოვანესია, წინასაარჩევნო პერიოდმა მაქსიმალურად დემოკრატიულად, ძალადობის გარეშე ჩაიაროს.

როგორც სტატიის დასაწყისში აღვნიშნეთ, 2016 წლის ზაფხულიდან საქართველოს მოქალაქეებისთვის შენგენის ქვეყნების ვიზა გაუქმდება, რაც თავისუფალ ვაჭრობასთან ერთად დაეხმარება ქართველ ბიზნესმენებს, აქტიურად შეიტანონ ქართული პროდუქცია ევროკავშირის ბაზარზე. მნიშვნელოვანია ჩინეთთან დაწყებული მოლაპარაკებები თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ, რომლის დასრულება შესაძლოა, 2016 წელს მოესწროს. ამ შემთხვევაში, ჯამში, საქართველოს თავისუფალი ვაჭრობა ექნება 2 მილიარდზე მეტი მომხმარებლის მომცველ ბაზართან.

თუ ვადებმა ისევე არ გადაიწია, 2016 წლის ზაფხულიდან უნდა დაიწყოს ანაკლიის პორტის მშენებლობა, რაც

## ლარის კურსი დოლარის მიმართ, საშუალო თვეში



წყარო: საქსტატი

მსხვილი ინვესტიციების შემოღების ერთ-ერთი წყარო იქნება. ასევე, თურქეთსა და რუსეთს შორის წარმოქმნილი კონფლიქტის გამო, თურქეთი და აზერბაიჯანი აჩქარებენ შაჰდენიზის გაზსადენის მშენებლობას, რომელიც საქართველოზე გაივლის და ინვესტიციებს შემოიტანს. 2016 წლიდან აქტიურად ამოქმედდება ბაქო-ყარსის რკინიგზაც.

2016 წლის ბიუჯეტი უკეთ არის დაგეგმილი, ვიდრე გასული სამი წლის. შესაბამისად, ნაკლებია იმის ალბათობა, რომ 2016 წელს ბიუჯეტის ხარჯებმა ფასების დონესა და ლარის კურსზე ნეგატიური გავლენა მოახდინოს. ბიუჯეტის დეფიციტი მთლიანი შიდა პროდუქტის 3%-მდეა და ძირითადად საგარეო ვალით დაფინანსდება, რაც უცხოური ვალუტის შემოღინების მნიშვნელოვანი წყაროა. შიდა ვალის აღება კი 200 მლნ ლარამდე შემცირდა.

ერთი შეხედვით, ეკონომიკური კუთხით 2016 წელი პერსპექტიული ჩანს, მაგრამ ჯერჯერობით ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 3%-ია. ზრდას რაც საფრთხეს უქმნის, ეს არის მთავრობის მისწრაფება რეგულაციების გამკაცრებისკენ. აქ არ იგულისხმება ევროკავშირთან ევროასოცირების ფარგლებში ვალდებულებით აღებული რეგულაციები. იგულისხმება ისეთი რეგულაციები, როგორც

იყო სავიზო რეჟიმის გამკაცრება, მიწის გაყიდვაზე მორატორიუმი (რაც ბოლომდე არ მოხსნილა), დაანონსებული კანონები ვაჭრობის შეზღუდვის მიზნით (მაგალითად, ანტიდეშინგური კანონი, კანონი გენმოდიფიცირებული პროდუქციის შეზღუდვის მიზნით), შრომის ინსპექციის გამკაცრება, მსუბუქი ავტომობილების შემოყვანაზე რეგულაციების გამკაცრება, საბანკო ზედამხედველობის ინსტიტუციური ცვლილება და ა.შ.

მნიშვნელოვანი უარყოფითი გამოწვევაა ჯანდაცვის სახელმწიფო ხარჯების უკონტროლო ზრდა. 2015 წელს დაგეგმილზე 120 მლნ ლარით მეტი დაიხარჯა და გადააჭარბა 2016 წელს დაგეგმილ მოცულობას. მნიშვნელოვანია, რამდენად შეძლებს მთავრობა ისე ჩააატაროს საპენსიო რეფორმა, რომ საგადასახადო ტვირთი არ გაიზარდოს და ბიზნესგარემო არ გაუარესდეს. ასევე ხელისუფლება, ფაქტობრივად, ვერ ახორციელებს განათლების ხარისხობრივ რეფორმას. განათლების სფეროს სახელმწიფოსგან დაფინანსება იზრდება, მაგრამ განათლების დონე უკეთეს შემთხვევაში, არ იზრდება, თუ არ უარესდება. კვალიფიციური კადრები კი უმნიშვნელოვანესია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარებისთვის. **F**



# რკინის ქალაქების შემდგომი პერიოდი: საგადასახადო დავების გადაწყვეტა

**ადამიანები**, თანამედროვე, ანტიკური ხანისა თუ შუა საუკუნეების, ისინიც, მარსის კოლონიზაციას რომ შეეცდებიან 2030 წელს, ხშირად არ ეთანხმებიან გარემოს, ედავებიან მეგობრებს, ოჯახის წევრებს, საქმიან პარტნიორებს, ტომს, სოფელს, სახელმწიფოს. ჩვენს წელთაღრიცხვამდე მეოთხე საუკუნეში ანტიკურ საბერძნეთში დავებს ასეულობით მოსამართლისგან შემდგარი სასამართლო განიხილავდა. ხუთი საუკუნით ადრე სოლომონ მეფე იყო სიბრძნით სახელგანთქმული მსაჯული, მოკლედ კი - ჩვენ მუდამ ვდავობთ და, ამასთანავე, ამ დავების გადაჭრის მიუკერძოებელი, დამოუკიდებელი სისტემის შექმნას ვცდილობთ. ათასწლიანი ისტორიული ექსპერიმენტების შემდეგ დღეს დავების გადაჭრის რამდენიმე მთავარი მოდელი არსებობს მსოფლიოში: სასამართლო, კერძო არბიტრაჟი, მედიაცია. ამ სისტემების ავტორიზაცია განაპირობებს, გრძნობს თუ არა ინდივიდი თუ ადამიანთა ჯგუფი თავს დაცულად გარემო საფრთხეებისგან.

რადგან დაცულობა და სანდოობა ბიზნესის წამოწყების, განვითარების

საფუძველია, დავების გადაჭრის სისტემების ეფექტიანობა ერთ-ერთი მთავარი კრიტერიუმია მსოფლიოს ეკონომიკური ფორუმის „გლობალური კონკურენტობის ანგარიშისა“ და არამხოლოდ მისი. ამ ანგარიშის მიხედვით კი საქართველოში დავების გადაჭრის სისტემის ეფექტიანობის დონე საშუალოა.

სხვა ქვეყნების მსგავსად, ჩვენთანაც ამ სისტემის ნაწილებია სასამართლო, არბიტრაჟი და მედიაცია, სადაც განიხილება სხვადასხვა დავა, მათ შორის - საგადასახადო. თუმცა საგადასახადო დავების გადაჭრა კიდევ ერთ ინსტანციაშია შესაძლებელი - საქართველოს ფინანსთა სამინისტროში. პროცესი ასეთია: როდესაც კომპანია არ ეთანხმება საგადასახადო შემოწმების შემდეგ შემოსავლების სამსახურის მიერ გაცემულ დასკვნას, მას შეუძლია დასკვნა გაასაჩივროს თავდაპირველად შემოსავლების სამსახურში არსებულ დავების განხილვის საბჭოში, ხოლო შემდეგ ფინანსთა სამინისტროს დავების განხილვის საბჭოს მიმართოს. პირველი ცხრა წევრისგან შედგება, საბჭოს თავმჯდომარე კი შემოსავლების სამსა-

ხურის ხელმძღვანელია. მეორე - ფინანსთა სამინისტროს დავების საბჭო, 13 წევრისგან შედგება, მათგან შვიდი ფინანსთა სამინისტროს წარმომადგენელია, ოთხი - სხვადასხვა სახელმწიფო უწყების, ხოლო ორი - არასამთავრობო სექტორის. აქვე აღსანიშნავია, რომ კომპანიას ნებისმიერ დროს შეუძლია პირველი თუ მეორე საბჭოს გადაწყვეტილების სასამართლოში გასაჩივრება.

როგორც ციფრებიდან ვხედავთ, საბჭოები არ არის დამოუკიდებელი, რაც მიუკერძოებლობის აუცილებელი კომპონენტია. მიუხედავად ამისა, კომპანიების უმრავლესობა სწორედ აქ - კვაზისასამართლოში - ასაჩივრებს საგადასახადო შემოწმების დასკვნას. მათ არჩევანს კი სასამართლოების „საშუალოეფექტიანობა“ და არბიტრაჟისა თუ მედიაციის განვითარებლობა განაპირობებს. სასამართლო „საშუალოეფექტიანი“, უფრო სწორად კი არაეფექტიანია, რადგან არა აქვს სფეროს სათანადო ცოდნა, რომ პროფესიულად წარმართოს საგადასახადო დავები; არც საკმარისი რესურსი გააჩნია, რომ საჩივარი დროულად განიხილოს.

წარმოიდგინეთ, რომ საგადასახადო გადაწყვეტილების გასაჩივრებისას თქვენი კომპანიის საბანკო ანგარიშებს ყადაღა დაედო, გადაწყვეტილების სასამართლოში გასაჩივრება კი ხშირად წლები გრძელდება. ცხადია, რამდენად დიდი საფრთხე ექმნება ბიზნესსაქმიანობის უწყვეტობას.

ფინანსთა სამინისტროს დავების საბჭო, რეალურად, სწორედ სასამართლოს არაეფექტიანობის საპასუხოდ, პრობლემის დროებით მოგვარებისთვის შეიქმნა, მანამდე, ვიდრე შესაბამისი ინსტიტუტები - სასამართლო, კერძო არბიტრაჟი და მედიაცია - არ გაძლიერდებოდა. თუმცა დღეს სურათი სხვაგვარია: სასამართლოს რეფორმა იგვიანებს, ხოლო ფინანსთა სამინისტროს დავების საბჭო მუდმივმოქმედი უწყების სახეს იძენს. ეს კი არასახარბიელო ტრენდია ქვეყნისთვის, რომლის განვითარებისთვისაც აუცილებელია მეორე ტალღის რეფორმების გატარება - ანუ ინსტიტუციური გაძლიერება.

კვაზისასამართლოს მუდმივმოქმედი უწყებად გადაქცევა ვერაფრით გვაახლოებს ამ მიზანს. მიზეზი რამდენიმეა. პირველი და უმთავრესია ფინანსთა სამინისტროსთან არსებული დავების საბჭოს დამოუკიდებლობა. როგორც უკვე ვთქვით, დავების საბჭოს წევრთა უმრავლესობას თავად სამინისტროს თანამშრომლები წარმოადგენენ. საბჭოს ხელმძღვანელობს ფინანსთა მინისტრი. მხოლოდ ორი წევრია არასამთავრობო სექტორიდან, თუმცა ისინიც მხარეს წარმოადგენენ - კერძო სექტორს. საბჭო, სასამართლოსგან განსხვავებით, საგადასახადო და საბაჟო საკითხების ღრმა ცოდნით გამოირჩევა, თუმცა ეს მაინც ვერ უზრუნველყოფს დავების ეფექტიანად განხილვას. რესურსის შეზღუდულობის პრობლემა აქაც თავს იჩენს - დავების განხილვა არ არის საბჭოს წევრების ძირითადი საქმიანობა, ეს მათი პარალელური მოვალეობაა. შემოსავ-



ლების სამსახურის ისედაც დატვირთულ რეჟიმში, რთულია დროის გამოყოფა დამატებითი საქმიანობისთვის, ეს კი დავების განხილვის ვადებზე პირდაპირ აისახება. დროში გაწეული საგადასახადო გადაწყვეტილებების შედეგად, ერთი მხრივ, ინვესტორი ეკიდება მეტი სიფრთხილით ბიზნესის გაფართოებას, ხოლო მეორე მხრივ, საბანკო სექტორი იკავებს თავს სახელმწიფოსთან საგადასახადო დავაში ჩართული ბიზნესის დაფინანსებისგან. სასამართლოს არაეფექტიანობის საპასუხოდ და ბიზნესის საქმიანობის უწყვეტობის უზრუნველსაყოფად შექმნილი საბჭო, რეალურად, თავად ექცევა შეზღუდული რესურსების ხაფანგში. ამასთანავე, დავების გადაჭრის სისტემის არაეფექტიანობის ხელოვნურად, „ილუზიურად“ მოგვარება მასშტაბურ რეფორმასაც აყოვნებს.

მიუხედავად ნაკლებეფექტიანობისა, ფინანსთა სამინისტროსთან არსებულ დავების საბჭოს აქვს შანსი, გაარღვიოს ჩაკეტილი წრე და ეს წამოწყება მაღალპროფესიული, დამოუკიდებელი საგადასახადო სასამართლოს საფუძვ-

ლად აქციოს. სპეციალიზებული საგადასახადო სასამართლოები გავრცელებულ პრაქტიკაა მსოფლიოს განვითარებულ ქვეყნებში. საქართველოში ამ ტიპის დავების გადაჭრის მექანიზმის შესაქმნელად საჭიროა, რომ, პირველ ეტაპზე, ფინანსთა სამინისტროსთან არსებული დავების საბჭო გახდეს დამოუკიდებელი ინსტიტუტი, რომლის წევრები იქნებიან არა ამა თუ იმ დაინტერესებული სახელმწიფო უწყების წარმომადგენლები, არამედ საგადასახადო სფეროში მდიდარი პრაქტიკული და თეორიული ცოდნის მქონე პროფესიონალები, რომელთათვისაც დავების განხილვა ძირითადი და არა დამატებითი საქმიანობა იქნება.

ამგვარი მექანიზმის არსებობა ცალსახად გააუმჯობესებს ბიზნესგარემოს საქართველოში. უფრო მეტიც, ინვესტიციების მოზიდვის თვალსაზრისით, ის ქვეყნას კიდევ უფრო კონკურენტულს გახდის რეგიონში. თუ საქართველოში დავების გადაჭრის სანდო, მაღალპროფესიული მექანიზმები იარსებებს, ქვეყნის რეგიონულ ჰაბად გადაქცევის იდეა კიდევ უფრო რეალური გახდება. **F**



# აბრეშუპის გზის ბოლოდინში



## 2015 წლის 13 დეკემბერს

ჩინეთის პორტ ლიანიუნგანის ტერმინალიდან სატრანზიტო მატარებელი ყაზახეთისა და ამერბაიჯანის გავლით საქართველოში შემოვიდა. პროექტის განხორციელებაში რამდენიმე ქვეყნის სარკინიგზო სისტემა და რამდენიმე საერთაშორისო სატრანსპორტო და საექსპედიტორო კომპანია მონაწილეობდა. საქართველოს გავლით საქონელი თურქეთში ჩავა. აღნიშნული სატრანზიტო მარშრუტის განვითარების შემთხვევაში, რაც თანამედროვე აბრეშუპის გზის პროექტის ერთ-ერთ ვარიანტს წარმოადგენს, ჩინეთის აღმოსავლეთ ნაწილიდან ცენტრალური აზიისა და სამხრეთ კავკასიის გავლით სტამბულში მატარებელი დაახლოებით 12 დღეში ჩავა, საიდანაც მარმარის გვირაბის გავლით ევროპაში მოხვდება. ეს სატრანზიტო მარშრუტი განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს ჩინეთსა და ევროპულ ქვეყნებს შორის არსებული ვაჭრობის მასშტაბის ფონზე, რაც, 2014 წლის მონაცემებით, 615 მილიარდ აშშ დოლარს აღწევს და, პროგნოზის თანახმად, 2020 წლამდე 800 მილიარდ აშშ დოლარამდე გაიზრდება.

სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა, უდავოდ, პოზიტიურ როლს თამაშობს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაში და ახალისებს მდგრად ეკონომიკურ ზრდას, ურბანიზაციას, ინდუსტრიალი-



ზაცასა და საერთაშორისო ვაჭრობას. სწორედ აღნიშნული განაპირობებს საქართველოს ინტერესს, ჩაერთოს აბრეშუმის გზის პროექტში.

ევროპისა და აზიის ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობები ჯერ კიდევ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე ჩამოყალიბდა. თავდაპირველად სახმელეთო ტრანსპორტი ჩინეთსა და ხმელთაშუაზღვისპირეთს აკავშირებდა. სავაჭრო ქარავნები კვეთდნენ ათასობით კილომეტრს, რათა პროდუქცია გაეყვინოთ და მიეწოდებინათ განსხვავებული ცივილიზაციისათვის. აღნიშნულ გზას აბრეშუმის გზა უწოდეს, რადგან პირველ ეტაპზე ძირითადი სავაჭრო პროდუქტი სწორედ აღმოსავლური აბრეშუმი გახლდათ. შუა საუკუნეებში სახმელეთო მარშრუტმა ნელ-ნელა დაკარგა არსებული ფუნქცია, რადგან სახელმწიფოთა შორის არსებული არაერთი დაპირისპირების ფონზე გზებზე მოძრაობა უფრო და უფრო სახიფათო გახდა და იგი წარმატებით ჩაანაცვლა საზღვაო ტრანსპორტმა. საზღვაო ტრანსპორტი დღემდე ლიდერობს საერთაშორისო გადაზიდვებში და ევროპასა და აზიას შორის საერთაშორისო ვაჭრობა ყველაზე ხშირად სწორედ საზღვაო გადაზიდვების მეშვეობით ხდება.

გასული საუკუნის 90-იანი წლებიდან - საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ - ისტორიული აბრეშუმის გზის აღდგენის არაერთი ინიციატივა გამოიკვეთა. აღსანიშნავია, რომ ეს ტერმინი საკმაოდ ფართო მნიშვნელობით გამოიყენება და მის ქვეშ მოიაზრებენ თითქმის ყველა პროექტს, რომლებიც ევრაზიის კონტინენტის აღმოსავლეთ და დასავლეთ ნაწილებს აკავშირებს. ევროკავშირის ინიციატივით შეიქმნა პროექტი TRACECA, რომელიც 14 ქვეყანას აერთიანებს და ევროპისა და ცენტრალურ აზიის ქვეყნებს შორის სატრანსპორტო სისტემისა და ვაჭრობის განვითარებას ისახავს მიზნად რუსეთსა და ირანზე გამავალი

მარშრუტების გვერდის ავლით. 2011 წელს ამერიკის შეერთებული შტატები ასევე გამოვიდა ინიციატივით, აღედგინა სავაჭრო ურთიერთობები აბრეშუმის გზის გასწვრივ, რომელიც მიზნად ისახავდა ავღანეთის როლის გაზრდას რეგიონალურ ურთიერთობებში. აღნიშნული პროექტების არსებობისა და ერთი შეხედვით არსებული საერთაშორისო მხარდაჭერის მიუხედავად, აბრეშუმის გზის როლი დღემდე არც ისე დიდია.

2013 წლის 7 სექტემბერს ჩინეთის პრეზიდენტმა სი ძინ პინმა ყაზახეთში ვიზიტისას პირველად გაახმოვანა აბრეშუმის გზის ეკონომიკური სარტყელის (Silk Road Economic Belt) კონცეფცია, რომელიც ითვალისწინებს ჩინეთის ცენტრალური და დასავლეთის რეგიონების სახმელეთო ტრანსპორტით დაკავშირებას ცენტრალურ აზიასთან, ახლო აღმოსავლეთთან და ევროპის ქვეყნებთან. აღნიშნული პროექტით ჩინეთის დაინტერესება რამდენიმე ფაქტორით არის განპირობებული. ბოლო რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში ჩინეთის ეკონომიკური ზრდა ძირითადად მის აღმოსავლეთ და სამხრეთ პროვინციებზე აისახა, რადგან აღნიშნულ რეგიონში წარმოებული საქონლის გადაზიდვა საზღვაო ტრანსპორტით ევროპისა და ამერიკის მიმართულებით გაცილებით მარტივია. შესაბამისად, ჩინეთი ნაკლებად განვითარებული დასავლეთ პროვინციების სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე ზრუნავს და ახალი სავაჭრო კავშირების შექმნა სურს, რაც, თავის მხრივ, აღნიშნულ პროვინციებს გამოაცოცხლებს. ასევე, საზღვაო გადაზიდვისთვის საჭირო შედარებით დიდი დრო ჩინურ პროდუქციას რიგ შემთხვევაში ნაკლებად კონკურენტულს ხდის ევროპულ ბაზარზე. ამასთან, სამხრეთ ჩინეთის ზღვაში არსებული დავა და პოტენციური დაპირისპირება ჩინური პროდუქციის უსაფრთხო ექსპორტს უქმნის საფრთხეს.

აბრეშუმის გზის ეკონომიკური სარტყელის კონცეფცია შესაძლოა მიმდინარე საუკუნეში ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი როლი ითამაშოს ევრაზიის კონტინენტის განვითარებაზე. ჩინეთი უკვე წარმოადგენს გლობალურ მოთამაშეს უდიდესი ეკონომიკური რესურსით და ყოველდღიურად მზარდი გავლენით. აბრეშუმის გზის განვითარების ჩინურ პროექტს მხარს უჭერს არაერთი სახელმწიფო, რომელთაც სურთ, თვითონაც გახდნენ აღნიშნული პროექტის ბენეფიციარი.

აბრეშუმის გზის ეკონომიკური სარტყელის პროექტი, რომელსაც ასევე სახმელეთო აბრეშუმის გზასაც უწოდებენ, შეესაბამება ისტორიულ აბრეშუმის გზას, რომელიც საუკუნეების წინ გამოიყენებოდა და ის რამდენიმე ალტერნატიულ ვარიანტს მოიაზრებს.

## 1. რუსეთზე გამავალი ჩრდილოეთის გზა

ჩრდილოეთის გზა დღევანდელი მდგომარეობით ყველაზე განვითარებული მარშრუტია აბრეშუმის გზის ეკონომიკური სარტყელის პროექტში და ორ მარშრუტს მოიცავს. ტრანსციმბირის სარკინიგზო მაგისტრალი ჩინეთს რუსეთისა და ბელარუსის გავლით ევროპულ ქვეყნებთან აკავშირებს, ხოლო 2011 წელს ამოქმედებული ჩუნცინი-სინძიანი-დუისბურგის რკინიგზით ჩინეთი ყაზახეთის, რუსეთის, ბელარუსისა და პოლონეთის გავლით გერმანიაში დუისბურგის პორტს უკავშირდება. აღნიშნული მარშრუტის სიგრძე დაახლოებით 11,000 კილომეტრია და შესაძლებლობას იძლევა, ჩინური საქონელი დასავლეთ ევროპის ბაზარზე 16 დღეში მოხვდეს, რაც რამდენჯერმე ნაკლებია საზღვაო გადაზიდვასთან შედარებით, რასაც 45-60 დღე სჭირდება. მიუხედავად იმისა, რომ სარკინიგზო გადაზიდვა საზღვაო ტრანსპორტთან შედარებით ძვირი ჯდება, მისი ფასი საგრძნობლად ჩამოუვარ-



დება საჭირო გადაზიდვას და მნიშვნელოვან ალტერნატივას წარმოადგენს ძვირად ღირებული და მალეფუჭებადი საქონლის გადასაზიდად. ჩრდილოეთის გზას უკვე აქტიურად იყენებს არაერთი ცნობილი კომპანია, მაგალითად, HP და კომპანია Foxconn-ი, რომელიც Apple-ის ერთ-ერთი მომწოდებელია.

მიუხედავად იმისა, რომ ჩრდილოეთის გზაზე ინფრასტრუქტურა უკვე არსებობს და მარშრუტის ფუნქციონირებს, ჩინეთი მაინც მუშაობს ალტერნატიულ გზებზე, რათა პროექტში ცენტრალური აზიისა და ახლო აღმოსავლეთის სხვა ქვეყნებზე ჩაერთონ, მოხდეს მარშრუტების დივერსიფიცირება და ქვეყანა მხოლოდ რუსეთზე გამავალ გზაზე არ იყოს დამოკიდებული. ამასთან, აღნიშნული მარშრუტის გეოგრაფიული მდებარეობის გამო, რკინიგზის მოვლის ხარჯები საკმაოდ დიდია, რაც აძვირებს ჩრდილოეთის გზის გამოყენებას, ხოლო კლიმატური პირობები სატრანსპორტო გადაადგილებას აფერხებს.

## 2. ირანზე გამავალი სამხრეთის გზა

აბრეშუმის გზის მეორე ვარიანტი ცენტრალური აზიის ქვეყნების: ყირგიზეთის, უზბეკეთისა და თურქმენეთის სარკინიგზო და საგზაო ინფრასტრუქტურის გავლით ჩინეთს სპარსეთის ყურეზე მდებარე ირანულ საპორტო ქალაქთან - ბენდერ აბასთან აკავშირებს. თუმცა, ასევე შესაძლებელია ირანიდან მარშრუტი თურქეთის მიმართულებით გაგრძელდეს და ევროპულ ქვეყნებთან დაკავშირება ამ გზით მოხდეს. როდესაც ჩინეთში სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებულმა მასშტაბის საშუალებებმა აბრეშუმის გზის ეკონომიკური სარტყელის სავარაუდო რუკა გამოქვეყნეს, მასზე სწორედ ე.წ. სამხრეთის გზა გახლდათ ასახული, რომლის მეშვეობითაც ირანისა და თურქეთის გავლით ჩინეთი ევროპას უკავშირდება. ეს პროექტი შესაძლებლობას მისცემს ჩინეთს, ცენტრალური აზიის ქვეყნებზე გავლენა გაზარდოს და ირანს დაუკავშირდეს, რაც გაუმარტივებს წვდომას ისეთ ენერ-

გორესურსებზე, როგორცაა თურქმენული გაზი და ირანული ნავთობი.

აღნიშნული პროექტის ამოქმედება მნიშვნელოვან პრობლემებთან არის დაკავშირებული, რომელთაგან უმთავრესია თანამედროვე ინფრასტრუქტურის არარსებობა (ამ მარშრუტის გამოყენებით მხოლოდ ყაზახეთსა და თურქეთს შორის სარკინიგზო გადაზიდვა 25-30 დღეს გრძელდება) და პოლიტიკური არასტაბილურობა. თურქეთსა და ირანს შორის არაერთ საკითხზე არსებობს დაპირისპირება და ეს ქვეყნები დღესდღეობით რეგიონში გავლენის მოპოვებას ეცილებიან ერთმანეთს. ამასთან, მიუხედავად ირანისათვის დაწესებული დასავლური სანქციების ახლო მომავალში შესაძლო გაუქმებისა, ამ მასშტაბის პროექტში ირანის სტაბილურ პარტნიორად ჩამოყალიბებას გარკვეული დრო დასჭირდება.

## 3. სამხრეთი კავკასიაზე გამავალი გზა

ჩრდილოეთისა და სამხრეთის მარშრუტის ალტერნატივაა გზა, რომელიც სამხრეთ კავკასიაზე გადის. რამდენიმე თვის წინ თურქეთში მომუშავე ანალიტიკურმა ორგანიზაციამ, კასპიის სტრატეგიული კვლევების ინსტიტუტმა გამოაქვეყნა კვლევა სახელწოდებით „კასპიის სატრანზიტო დერეფანი“, რომელიც სწორედ აღნიშნულ მარშრუტს ეძღვნება. კასპიის სატრანზიტო დერეფანი ითვალისწინებს ცენტრალური აზიის გავლით ჩინური ტვირთების რკინიგზით ტრანსპორტირებას კასპიის ზღვის პორტებამდე ყაზახეთსა და თურქმენეთში. კასპიის ზღვის გავლით ტვირთი ბაქოს პორტში ჩავა, ხოლო შემდეგ ბაქო-თბილისი-ყარსის რკინიგზით მოხდება ტვირთის ტრანსპორტირება თურქეთში, საიდანაც ევროპული ქვეყნებისკენ შემდგომი გადაადგილება შესაძლებელი. მარშრუტი ასევე უზრუნველყოფს ევროპული და თურქული საქონლის ცენტრალური აზიისა და ჩინეთის ბაზარ-

ზე მოხვედრას.

აღნიშნული სატრანზიტო დერეფნის უპირატესობა უკვე თითქმის დასრულებული ინფრასტრუქტურა ბაქო-თბილისი-ყარსის რკინიგზის სახით (ჯერჯერობით არ დასრულებულა თურქეთის ტერიტორიაზე საქართველოს საზღვრიდან ყარსამდე არსებული 76-კილომეტრიანი მონაკვეთი) და კასპის ზღვის პორტების მშენებლობისა და გაფართოების პროექტები. აზერბაიჯანი (ალატის პორტი) და თურქმენეთი (თურქმენბაშის პორტი) უკვე აშენებენ ახალ პორტებს კასპის ზღვაზე, ხოლო ყაზახეთი აფართოებს აქტაუს პორტს და აშენებს ახალ კურიკის პორტს. ამასთან, ყაზახეთის მიერ სულ ახლახან დასრულებული ჟებკაზგან-ბეინეუს რკინიგზის მშენებლობის შედეგად მარშრუტის სიგრძე დაახლოებით 1,000 კილომეტრით შემცირდა და ამჟამინდელი სიგრძე ჩინეთ-ყაზახეთის საზღვრიდან საქართველო-თურქეთის საზღვრამდე დაახლოებით 9,700 კილომეტრია.

საქართველოს ასევე შეუძლია წაახალისოს კასპის სატრანზიტო დერეფნის გავლით საქართველოში შემოსული ტვირთების ქართული სარკინიგზო სისტემით გადაზიდვა საქართველოს პორტებამდე, ხოლო შემდეგ შავი ზღვის გავლით - ტრანზიტო ვეროპულ ქვეყნებში. ამგვარი მარშრუტი კასპის სატრანზიტო დერეფანს კასპისა და შავი ზღვის დერეფნად აქცევს. სწორედ აღნიშნულის გათვალისწინებით ანაკლიის ღრმაწყლოვანი პორტის მშენებლობა განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს. გეგმის მიხედვით, პირველ ეტაპზე ანაკლიის პორტის გამტარუნარიანობა წელიწადში 7 მილიონი ტონა ტვირთი იქნება, ხოლო ტვირთბრუნვის გაზრდის შემთხვევაში გამტარუნარიანობის 100 მილიონ ტონამდე გაზრდა შესაძლებელი. ანაკლიის პორტის მთავარ უპირატესობას წარმოადგენს საშუალო და დიდი ზომის (პანამაქსის ტიპის) გემების მიღების შესაძლებლობა, რომლებიც 8,000-8,500 კონტეინერს იტევს. არსებუ-

ლი პორტებისა და დაგეგმილი ანაკლიის პორტის მეშვეობით შესაძლებელი გახდება კასპის სატრანზიტო დერეფნით შემოსული საქონლის საქართველოდან ტრანსპორტირება ბულგარეთის, რუმინეთისა და უკრაინის პორტებში, საიდანაც ტვირთი სხვა ვეროპულ ქვეყნებში გადაადგილდება.

კასპის სატრანზიტო დერეფნის როლი განსაკუთრებით კარგად წარმოჩნდა რუსეთსა და თურქეთს შორის რამდენიმე კვირის წინ დაწყებული დაპირისპირების ფონზე. მას შემდეგ, რაც თურქული ტვირთებისათვის რუსეთის საზღვარი ჩაიკეტა, გართულდა თურქული საქონლის ექსპორტი არა მარტო რუსეთში, არამედ ცენტრალური აზიის ქვეყნებისა და ჩინეთის მიმართულებით, რადგან ამ ქვეყნებში საქონელი ძირითადად სწორედ რუსეთის გავლით ხვდებოდა. აზერბაიჯანმა და ყაზახეთმა გამოთქვეს მზადყოფნა, შეესრულებინათ სატრანზიტო ფუნქცია და თურქული საქონლის ტრანსპორტირება სწორედ კასპის სატრანზიტო დერეფნის გავლით გახდა შესაძლებელი. კასპის სატრანზიტო დერეფნის გავლით შესაძლებელია ჩინეთიდან თურქეთამდე საქონლის ტრანსპორტირება 12 დღეში, რაც მას ყველაზე მომხიბვლელ ალტერნატივად წარმოაჩენს აბრეშუმის გზის სხვადასხვა მარშრუტს შორის. თუმცა ამ მარშრუტით სარგებლობისას რამდენიმე მნიშვნელოვანი დაბრკოლებაც იქმნება, რომელთაგან ყველაზე ანგარიშგასაწევია იმ ქვეყნების რაოდენობა, რომელთაც მარშრუტი კვეთს და თითოეული ქვეყნის განსხვავებული კანონმდებლობა, ინდივიდუალური საბაჟო პროცედურები თუ სარკინიგზო ტარიფები. სახელმწიფოები უკვე მუშაობენ გადამზიდვაც კომპანიებისთვის საერთო ტარიფისა და ჰარმონიზებული საბაჟო პროცედურების შეთავაზებაზე, რათა მარშრუტის გამოყენება ნაკლებ დროსა და ფინანსურ ხარჯებთან იყოს დაკავშირებული.

სამხრეთ კავკასიაზე გამავალი გზის

თანამედროვე აბრეშუმის გზის ძირითად მარშრუტად ჩამოსაყალიბებლად საჭიროა, მარშრუტის გასწვრივ მდებარე ყველა სახელმწიფომ განავითაროს სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა და მოხდეს სავაჭრო პოლიტიკისა და საბაჟო კანონმდებლობის ჰარმონიზება. ამასთან, პროექტში ჩართულმა სახელმწიფოებმა გამართული ბიუროკრატიული აპარატისა და მიმზიდველი ლოგისტიკის სისტემის ჩამოყალიბება უნდა უზრუნველყონ, რათა ამ მარშრუტით გადაადგილება უფრო სწრაფი, სანდო და მოხერხებული გახდეს და ეს იქცეს მის დამატებით კონკურენტულ უპირატესობად ალტერნატიულ მარშრუტებთან შედარებით. შესაბამისად, ამ პროექტის წარმატება სახელმწიფოების საერთო ძალისხმევაზე დამოკიდებულია. იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოსთან ერთად ცენტრალური აზიის ქვეყნები, აზერბაიჯანი და თურქეთი დაინტერესებულნი არიან აღნიშნული მარშრუტით და მისი განვითარება სრულად შეესაბამება ამ ქვეყნების ძირითად ეკონომიკურ ინტერესებს, ოპტიმიზმის საფუძველი ნამდვილად არსებობს.

თანამედროვე აბრეშუმის გზის ნაწილად ქვევა გაზრდის თითოეული მონაწილე ქვეყნის, მათ შორის საქართველოს, შემოსავალს სატრანზიტო გადასახადის სახით, თუმცა მისი საერთო ეფექტი გაცილებით დიდი იქნება. სატრანზიტო დერეფანი გააჩენს რეალურ პოტენციალს, რომ საქართველო იქცეს ლოგისტიკურ ცენტრად და უფრო მარტივად დაუკავშირდეს მსოფლიოს სხვადასხვა წერტილს. ეს კი მნიშვნელოვან წამახალისებელ ფაქტორად იქცევა ქვეყანაში წარმოების განსავითარებლად და სხვა ისეთ ინსტრუმენტებთან ერთად, როგორცაა თავისუფალი ვაჭრობა ვეროკავშირთან (ასევე ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულების დადების შანსი), ქვეყანაში ინვესტირებას წაახალისებს. **F**





# საქართველოს დანიელი მასპინძელი

„საქართველო შესაძლებლობების ქვეყანაა“ – ამ სიტყვებს ორმაგი ფასი აქვს, თუ მათი ავტორი უცხოელია. შარლოტა ემბორგი 15 წელია, საქართველოში ცხოვრობს და მუშაობს. დღეს ის ტურიზმის სექტორის განვითარებაშია ჩართული.

ავტორი: ქეთი ტაბატაძე  
 ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

**A**t rejse er at leve - ეს ფრაზა ჰანს კრისტიან ანდერსენს ეკუთვნის. მოგზაურობა რომ ცხოვრებაა, ცნობილი დანიელი მწერლის მსგავსად, ჩემმა სტუმარმაც კარგად იცის. შარლოტა ემბორგმა მშობლიური კოპენჰაგენი ოცი წლის წინ დატოვა. უმაღლესი განათლების ლონდონში მიღების შემდეგ დანიელი ექსპატი ერევანსა და ბაქოში მუშაობდა, თუმცა ამბობს, რომ მისი სახლი საქართველოა.

ჩვენი ქვეყანა, რომელზეც ჩემმა რესპონდენტმა არჩევანი გააკეთა, მსოფლიო რუკაზე მხოლოდ ერთი პატარა წერტილია. თუმცა თავისი უძველესი ისტორიითა და ულამაზესი ბუნებით განთქმულ საქართველოს, როგორც ამას თავად

სტუმრები აღნიშნავენ, მხოლოდ მიმდინარე წლის 11 თვეში თითქმის 5.5 მილიონი ვიზიტორი ეწვია. ქვეყანაში შემოსული უცხოელების რაოდენობა კი, თავის მხრივ, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს საქართველოს ეკონომიკაზე, რომლის 7%-ს ტურიზმიდან მიღებული წმინდა შემოსავლები წარმოადგენს. რაც შეეხება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ჯამურ მოცულობას, საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაციით, წინასწარი მონაცემებით, 2015 წლის სამი კვარტალის განმავლობაში ამ მაჩვენებელმა \$1.019 მილიარდი შეადგინა.

ტურისტები და ინვესტორები ჩამოდიან საქართველოში და ხარჯავენ ფულს, რაც მოკლე- ან საშუალოვადიან სარგებლად შეიძლება ჩაითვალოს. თუმცა არიან ისინიც, ვინც ჩვენს ქვეყანაში საცხოვრებლად რჩება და ეს პირდაპირი გავებით გრძელვადიანი უცხოური ინვესტიციაა ეკონომიკაში. ეს ადამიანები ექსპატრიანტები არიან. ერთ-ერთი მათგანი Forbes-ის ახალი რუბრიკის პირველი სტუმარია. საქართველოს დანიელი მასპინძელი, როგორც შარლოტა თავს თავად უწოდებს, Georgian Hospitality Group-ის საზოგადოებასთან ურთიერთობისა და მარკეტინგის ხელმძღვანელია. ჰოლდინგი ტურიზმის სფეროში მოღვაწე ისეთი წამყვანი კომპანიების შერწყმის შედეგად ჩამოყალიბდა, როგორებიცაა: Caucasus Travel-ი, Explore Georgia, CT Auto, AMEX-ი, Carlson Wagenlit-ი და Georgian Events-ი. ამ უკანასკნელში ჩემი სტუმარი კორპორაციული ღონისძიებების დაგეგმვაზე მუშაობს. ახალ რუბრიკაში სწორედ ასეთ ადამიანებზე მოგიყვებით - მათზე, ვინც მუშაობს საქართველოში საქართველოსთვის.

შარლოტა ემბორგი გადამდები, ამავდროულად არადაამდლებელი, ენერჯიულობით გამოირჩევა. მის სამუშაო ოთახში ცოცხალი, საქმიანი გარემოა. ის კაბინეტში განმარტოებით არ ზის, აქტიურად არის ჩართული თანამშრომლებთან უშუალო კომუნიკაციაში. როდესაც შარლოტა გავიცანი, იგი ბათუმის ნავთობტერმინალში მუშაობდა. ჩვენ ნავთობის, გაზის, ინფრასტრუქტურისა და ენერჯეტიკის საერთაშორისო კონფერენციაზე შევხვდით.

სასტუმრო „შერატონ მეტეხი პალასში“ კონფერენციაში მონაწილე კომპანიებს თავიანთი სტენდები ჰქონდათ წარმოდგენილი. შარლოტას მასპინძლური განწყობა დამთვალე-ერებლების ყურადღებას იქცევდა, ძალიან ბევრი ადამიანი ჩერდებოდა ტერმინალის ბანერთან, ნავთობკომპანიის წარმომადგენელი კი მათ ინფორმაციული და სამახსოვრო სუვენირებით ასაჩუქრებდა. შარლოტა ემბორგი საქართველოში სხვადასხვა კომპანიაში მუშაობდა, თუმცა მისი მთავარი საქმიანობა ყოველთვის საზოგადოებასთან ურთიერთობა და კომუნიკაციები იყო. დღეს კი საქართველოს შესახებ მსოფლიოს ინფორმირება მისი პირდაპირი მოვალეობაა. ჩვენი ინტერვიუც, გასაკვირი არაა, რომ სწორედ ტურიზმზე საუბრით დაიწყო. სტუმრის თქმით, საქართველოში ამ კუთხით ბევრი კეთდება, თუმცა გამოწვევები კვლავ რჩება. შარლოტა ემბორგი ხაზს უსვამს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის აქტიურობას და აღნიშნავს, რომ ქვეყანა საერთაშორისო გამოფენებში აქტიურად მონაწილეობს. აუთვისებელ პოტენციალზე საუბრისას კი რაჭას ახსენებს და ამბობს, რომ ამ ულამაზეს კუთხეში მეტი ტურისტის მოსაზიდად შესაბამისი ინფრასტრუქტურაა შესაქმნელი. „რეგიონებში ტურიზმის განვითარება ადგილობრივ მოსახლეობაზე დადებითად აისახება, ტურიზმიდან მიღებული შემოსავალი მნიშვნელოვნად დაეხმარება ეკონომიკას“, - აღნიშნავს იგი და ამასთან დასძენს, რომ ამ კუთხითაც მიმდინარეობს აქტიური მუშაობა. ტურიზმის განვითარებისთვის, ჩემი რესპონდენტის თქმით, ასევე აუცილებელი პირობაა განათლება და კვალიფიკაცია. მისი შეფასებით, მომსახურების სფერო საქართველოში ვითარდება, რაც სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ამ დარგის წარმატებისთვის. „განვითარება აშკარაა. ავილოთ ბათუმი, აქ დამსვენებლები მხოლოდ ზაფხულში ჩადიოდნენ, დღეს კი საქართველოს სამხრეთით მდებარე ეს საპორტო ქალაქი ყველა სეზონზე იზიდავს ტურისტებს. წარმატებულია ამ კუთხით კახეთიც“. შარლოტა ემბორგი კმაყოფილია იმითაც, რომ ტურისტებთან ერთად იზრდება ბიზნესვიზიტორების რაოდენობაც.



**ემბორგების ოჯახი:  
შარლოტა და ესბენი,  
იზაბელა და სებასტიანი.**

„2015 მნიშვნელოვანი წელი იყო საქართველოსთვის, ჩატარდა EBRD-ის გრანდიოზული კონფერენცია, Silk Road-ის ფორუმი. Georgian Events-ის სახელით შემიძლია ვთქვა, რომ ქვეყანა საერთაშორისო ღონისძიებების რეგიონალური ცენტრი ხდება“, - სიამაყით განაგრძობს იგი. მისი თქმით, ამისთვის საქართველოში შესაბამისი ინფრასტრუქტურა უკვე არსებობს და ამ მიმართულებით მუშაობა კვლავ გრძელდება. მიმდინარე წლის მესამე კვარტალის მდგომარეობით საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის ბაზაში რეგისტრირებული განთავსების საშუალებების საერთო რაოდენობამ 1,443 შეადგინა, ხოლო საწოლი ადგილების რაოდენობამ - 50,286.

ემბორგების სახლი მშვიდი აურით გამოირჩევა. დამღლელი სამუშაო დღის შემდეგ ოჯახი საღამოობით სასტუმრო ოთახში სავაზმოდ იკრიბება. შარლოტა მეუღლესა და ორ შვილთან ერთად ცხოვრობს, თუმცა ოჯახს კიდევ ორი წევრი ჰყავს: ცეცხლოვანი გოგონები - ჯინჯერი

და ჩილი. ინგლისური კოკერ-სპანიელი ჯინჯერი ოჯახში ყველაზე უმცროსია, უყვარს ჭამა, ყველაფერს აკეთებს იმისთვის, რომ პატრონები გაახალისოს და დამატებით გემრიელი ლუკმა დაიმსახუროს. რუსული კოკერ-სპანიელი ჩილი კი უფრო მშვიდი ჩანს. Spice Girls - ასე გამაგნო მასპინძელმა თავისი ოთხფეხა მეგობრები, რომლებიც კართან პირველები შემეგებნენ. პატარა ჯინჯერისა და ჩილის ყველაზე დიდი მეგობრები კი სებასტიანი და იზაბელა არიან. ემბორგების 11 წლის ვაჟი და 9 წლის ქალიშვილი საქართველოში თავს სახლში გრძნობენ, თუმცა ასევე ძალიან უხარიათ, როცა დანიაში მიემგზავრებიან. პატარა ემბორგები თბილისის კერძო სკოლაში სწავლობენ. ეს ყველაფერი ჩვენს სტუმარს წლების წინ წარმოუდგენლად მოეჩვენებოდა. შარლოტა 90-იანების მიწურულს თბილისის აეროპორტში მიღებულ პირველ გამოცდილებას იხსენებს და ამბობს, რომ ძნელად თუ იფიქრებდა საქართველოში ცხოვრებას - ქვეყანაში, სადაც ელექტროენერჯიკი



ფუფუნება იყო.

ის, რომ საქართველოს მიმართ განსაკუთრებულ პატივისცემას გრძნობენ, ამ კედლებში ცხადად არის გამოხატული. ჩემი ყურადღება სასტუმრო ოთახის კედელზე გამოსაჩენ ადგილას გამოფენილმა ერთმა მოზრდილმა ტილომ მიიპყრო, რომელზე გამოსახული დიდი წითელი ლაქებიც შეუძლებელი იყო, თვალში არ მოგხვედროდა. ეს ქართველი მხატვრის, მიხეილ მახარაძის „9 აპრილია“, რომელზეც ესვენ ემბორგი აღფრთოვანებით საუბრობს. დანიის საპატიო კონსული ამბობს, რომ საქართველომ მძიმე გამოცდებს გაუძლო და 2003 წელს რეფორმირების გზას დაადგა, განვითარების პროცესი კი შეუქცევადია.

ნახტომი ახალ წელში – ამ ფრაზას, დიას, პირდაპირი გაგებით ვამბობ. როგორც ჩემი სტუმარი მიყვება, სკანდინავიის სამხრეთულ ქვეყანას თავისი ტრადიციები აქვს, რომლის თანახმადაც დანიელები სკამებსა და მაგიდეებზე დგებიან და საათი რომ თორმეტს ჩამოჰკრავს, ყველა ერთად ‘ახალ წელში ხტება’. შარლოტამ ერთი ნახტომი უკვე გააკეთა: საქმიანი დეკემბრის გადამკიდემ, საშობაო სამზადისი ნოემბერში დაასრულა: „დეკემბერი, როგორც წესი, ღონისძიებებით დატვირთული თვეა, ამიტომ ყველაფერი წინასწარ მოვამზადე, შევიძინე საჩუქრები და ბილეთები ევროპის მიმართულებით“. ამბობს, რომ ადრეული საშობაო შოპინგი არ გასჭირვებია, რადგან თბილისში უამრავი კარგი მაღაზიაა, გარდა ამისა, არსებობს ინტერნეტი, საიდანაც ნებისმიერ ნივთს უპრობლემოდ გამოიწერ წელიწადის ნებისმიერ დროს. შობის ღამეს შარლოტა ოჯახთან ერთად შვეიცარიაში ხვდება, ჟენევის ტბასთან ახლოს. ბატონი ემბორგის ძმის სახლში რამდენიმე დღეს რჩებიან, ახალ წელს კი დანიაში შარლოტასთან აღნიშნავენ. „თუმცა გამონაკლისიც იყო, როდესაც შობას საქართველოში დავრჩით, ეს ოთხი წლის წინ მოხდა, წვეულება სახლში მოვაწყვეთ, დავბატიჟეთ ჩვენი უცხოელი და ქართველი მეგობრები. ყველაფერი დანიური საშობაო ტრადიციების მიხედვით გავაკეთეთ, მოვრთეთ ნაძვის ხე, რომელიც აუცილებლად ცოცხალი უნდა იყოს და არავითარ შემთხვევაში - ხელოვნური, მოვამზადეთ ტრადიციული ღორის ხორცი და ბატი. სტუმრებს დანიური

კერძები ძალიან მოეწონათ. ასევე დიდი აღფრთოვანება გამოიწვია საშობაო სანთლების ტრადიციამაც, რომლის მიხედვითაც, ოთახიდან გადის ყველა, მხოლოდ უხუცესი რჩება ნაძვის ხესთან და ანთებს მასზე მიმაგრებულ სანთლებს, შემდეგ კი წვეულების მონაწილენი ასაკის მიხედვით ჩამწკრივებულები ბრუნდებიან ანთებულ ნაძვთან. ეს ყველაფერი მართლაც რომ ჯადოსნური სანახაობაა. ამის შემდეგ იწყება ნაძვის ხის გარშემო ცეკვა და სიმღერა, რაც კალორიული ვახშმის შემდეგ ჯანსაღი გადაწყვეტილებაა. ბოლოს ვხსნით საჩუქრებს“, – ნოსტალგიური ღიმილით იხსენებს დანიური შობის ქართულ ღამეს. ქალბატონი ემბორგის მიერ მოთხრობილმა ერთმა ისტორიამ კი ქართული სააღდგომო ტრადიცია გამახსენა. დანიაში შობის დღესასწაულის სუფრას ბრინჯის პუდინგი ამშვენებს, რომელიც ნუშით მზადდება, თუმცა მხოლოდ ერთ პუდინგშია მთელი ნუში და ვისაც ის შეხვდება, ამბობენ, იბღლიანი წელი ექნება. გამარჯვებული პრიზსაც იღებს – მარციპანის გოჭს, თუმცა რატომ, ეს არც ჩემმა სტუმარმა იცის. გამარჯვება იმდენად მნიშვნელოვანია დანიელებისთვის, რომ ისინი სხვადასხვა ხრიკსაც კი მიმართავენ, მაგალითად, ჩუმად აპარებენ წინასწარ მომზადებულ, საგულდაგულოდ დამალულ მთელ ნუშს, ზუსტად ისე, როგორც სააღდგომო კვერცხების დაჭიდებისას ვაპარებთ ხოლმე ქართველები ხის კვერცხს.

დაბოლოს, გზას ემბორგებამდე 10 წუთის ნაცვლად საათსა და 10 წუთს მოვუნდი. მწკრივებში გადანაწილებული უამრავი მანქანა, ნელი სვლით, პერიოდულად ხანგრძლივი დამუხრუჭებით, თუმცა მაინც მიიწევდა წინ. გადაკეტილი გაგარინის ქუჩის გამო, ორმაგი მანძილის დაფარვა მომიწია, მაგრამ საბოლოოდ მაინც მივაღწიე დანიშნულების ადგილს და მივადექი ჩვენი დანიელი მეგობრების ევროპულ ჭიშკარს, რომლის მიღმაც მელოდნენ და კეთილგანწყობილად დამხვდნენ. გაგარინმა თავისი ოცნება აიხდინა, ჩვენ კი ძალისხმევა არ უნდა დავიშუროთ იმისთვის, რომ, მიუხედავად დაბრკოლებებისა, ყველა ერთად, თუნდაც ნელი სვლით, ნაბიჯ-ნაბიჯ და თანმიმდევრულად მივუახლოვდეთ უფრო ფართო ევროპულ ჭიშკარს, რომელსაც ევროკავშირი ჰქვია და რომლის კარს მიღმაც ასეთივე კეთილგანწყობით გველიან. **F**

# საახალწლო მირაჟი

ნახევარი საუკუნის წინ დუბაი უდაბნო იყო. დღეს იგი მსოფლიოს ერთ-ერთი უმდიდრესი ქალაქია. არ იჩქაროთ ყველაფრის ნავთობისთვის დაბრახლება - დასავლური მართვის მოდელმა მისი ეკონომიკის ძირითად კონტრიბუტორებად უძრავი ქონების, ფინანსური სერვისების, ავიაციისა და, რაც მთავარია, ტურიზმის სფეროები აქცია.

ავტორი: შოთა დილჩილაშვილი

საშობაო დღესასწაულთან დაკავშირებული უქმეები განტვირთვის მშვენიერ შესაძლებლობას იძლევა, რათა ახალ წელს ახალი ენერჯითა და შთაბეჭდილებებით შევხვდეთ. ახალი წელი ის დროა, როდესაც მთელ მსოფლიოში ერთდროულად უსვამენ თავს კითხვას - სად წავიდეთ? ვერსიებს შორის, ბოლო წლების განმავლობაში, დუბაი ლიდერობს, რაც დიდი მონაცემებითაც დასტურდება. წელს მსოფლიოს ერთ-ერთმა უმსხვილესმა სამოგზაურო-საძიებო პლატფორმამ, KAYAK-მა, 1- მილიარდჯერ განხორციელებული საძიებო ოპერაციის მონაცემების დამუშავება სცადა და აღმოჩნდა, რომ წინასაახალწლოდ დუბაის პოპულარობა შარშანდელთან შედარებით 70%-ით გაიზარდა. ჯამური მაჩვენებლით დუბაიზე მოთხოვნამ ყველა სხვა დანიშნულების ადგილს გადააჭარბა. აღმოჩნდა, ავს-ის ეს საამირო, რომელსაც დიდებულებებში მხოლოდ (შედარებით კონსერვატიული) დედაქალაქი - აბუ-დაბი შეიძლება გაეჯიბროს, სადღესასწაულო მოგზაურობის მაძიებლებს თითის სულ წვერებზე ადგას. სურვილი გასაგებია: ერთი მხრივ, ფუფუნებით განთქმული დუბაი მოგზაურობისთვის დამაინტრიგებელია, რადგან ყველას სურს, ამგვარ ცხოვრების სტილს ეზიაროს; ყველას უნდა, თუნდაც რამდენიმე დღე, თავი ზღაპრული სამეფოს დიდგვაროვნად იგრძნოს. მეორე მხრივ კი თვალში საცემია, როგორ აღნიშნავს არაბული შუა აღმოსავლეთის ბიზნესპატი შობასთან დაკავშირებულ დღესასწაულებს.

მაგალითად, ორიოდ წლის წინ დუბაიმ გინესის რეკორდი დაამყარა, როდესაც ახალი წლის დადგომის საზეიმოდ ბურჯ-ხალიფა უწყვეტი LED-განათებით აღჭურვა. მსოფლიოს ყველაზე მაღალი შენობის ნაირფერად აკიაფება მხოლოდ პრელუდია იყო, რომელსაც 6-წუთიანი ექსტრაგაგანზა მოჰყვა: 100-კილომეტრიანი სანაპირო ხაზის 400 ალაგიდან 400,000 ფოიერვერკი გაისროლეს. ახალი წლის დადგომის წუთზე 80,000-მდე გასროლა მოდიოდა. უფრო ზუსტი გათვლით - 1,332 გასროლა წამში. თითქოს ეს თვალწარმტაცი სანახაობა სადღესასწაულო განწყობის შესაქმნელად საკმარისი არ იყო, ყველაფერს ტექნოლოგიური სასწაული დაერთო: მზის ამოსვლა - შუალამისას. ხელოვნური









ვარსკვლავის ბრწყინვალეობას გიგანტური ცეცხლოვანი შეგარდენის გაფრენა მოჰყვა, რომელმაც ქალაქის თავზე კამარა შეკრა და მსოფლიოს უდიდეს პიროტექნიკურ დროშად გარდაიხაზა, რომლის გარშემოწერილობაც 30,000 კვადრატულ მეტრს აღწევდა. რას აბიზებს დუბაი 2016 წლისთვის, არაჰინ იცის, თუმცა რეზიდენტები უფრო დიდ სანახაობას ელიან.

„უფრო დიდი“ უმნიშვნელო შეფასება არ არის ყველაზე ლიბერალური საამიროსთვის – 4,000 კვადრატულ კილომეტრზე გადაჭიმული ქალაქისთვის, რომელიც თავის უყრის ყველაზე მაღალ შენობას, ყველაზე გრანდიოზულ ნავსაყუდელს, ყველაზე დიდ ხელოვნურ კუნძულს, ყველაზე მასშტაბურ სავაჭრო ცენტრს, ყველაზე ღრმა აკვარიუმს, ყველაზე ძვირად ღირებულ სასტუმროებს და ა.შ. და ა.შ., ვიდრე ყველაზე გრძელ, 750-კილოგრამიან ნიანგამდე. ნიანგზე რა მოგახსენოთ, თუმცა სხვა დანარჩენ „ყველაზე დიდებს“, რეკორდულობის გარდა უტილიტარული დანიშნულებაც აქვთ. მაგალითად, მსოფლიოს უდიდესი ხელოვნური კუნძულის „პალმის ტრილოგიის“ შექმნის მიზეზი სანაპიროს დეფიციტია, რომელიც სპარსეთის ყურეში წამოწყებულ მშენებლობის ბუმს არ ჰყოფნიდა (2008 წლის კრიზისამდე მსოფლიოში მოქმედი ამწეების 25% დუბაიში იყრიდა თავს). შეიხ მოჰამედ ბინ რაშიდ ალ მაკტუმმა, ვის სახელსაც უკავშირდება დუბაის აღზრდა მეთევზე სოფლიდან მსოფლიოს ერთ-ერთ უდიდეს ფინანსურ ცენტრამდე, საკუთარი ხელით მოხაზა ფურცელზე პალმა, რომელიც მოგვიანებით კუნძულებად იქცა. ტრადიციული მომრგვალებული კუნძულისგან განსხვავებით, სივრცის ასე ორგანიზებას მუტი პლაჟი მოჰყვება „ხურდად“. მასშტაბის სრულფასოვნად წარმოდგენისთვის იმის თქმაც კმარა, რომ ჩაფიქრებული სამი კუნძულიდან უდიდესი, თითქმის 47-მილიონ კვადრატულმეტრიანი „პალმ-დეირა“ სიდიდით პარიზს გაუტოლდება. რაც შეეხება ყველაზე მაღალ შენობას, ბურჯ-ხალიფა ზუსტად მაშინ გაიხსნა, როდესაც გლობალურმა რეცესიამ, თავის მხრივ, სიმბოლის რეკორდი დაამყარა – იმის სანიმუშოდ, რომ დუბაი ბევრ ფრონტზე ერთდროულად იმარჯვებს. თუმცა, უპირველეს ყოვლისა, ეს არის ბიზნესცენტრული, რომელიც მოგებიანია, ისევე როგორც ყველა სხვა „მაღალი ბიზნესი“ დუბაიში.

სტერეოტიპულია წარმოდგენა, რომ დუბაი და არაბთა გაერთიანებული საამიროები მხოლოდ ბუნებრივი წიაღისეულით ცხოვრობს. მართალია, ნავთობის აღმოჩენის შემდეგ საამიროები უდაბნოს ღარიბი სამთავროებიდან თანამედროვე სახელმწიფოდ გარდაიხაზა, ცხოვრების ერთ-ერთი ყველაზე მაღალი დონით მსოფლიოში, მაგრამ დაფუძნებიდან

ოთხი ათწლეულის მანძილზე ქვეყანამ ბევრი რამ გააკეთა, რათა ნავთობპროდუქტებზე საკუთარი დამოკიდებულება შეემცირებინა. სახელმწიფომ ხელგაშლილად დახარჯა ფული ინფრასტრუქტურისთვის, შემდეგ კი კომუნალური მომსახურების სფეროები კერძო სექტორისთვის გახსნა. ქვეყნის თავისუფალი სავაჭრო ზონები ნულოვან გადასახადსა და 100%-იანი საკუთრების უფლებას სთავაზობს უცხოელ ინვესტორებს. გაერთიანებული საამიროების გრძელვადიანი სტრატეგია ეკონომიკური დივერსიფიკაცია, განათლების დონის ამაღლება და მოქალაქეების დასაქმებაა. ვინაიდან კარგი სოციალური პაკეტის გამო მოქალაქისთვის პრაქტიკულად შეუძლებელია, იყოს ღარიბი, ქვეყანას დიდი ძალისხმევა დასჭირდა, რომ საკუთარი მოსახლეობისთვის მუშაობის მოტივაცია ჩაენერგა, რათა სახელმწიფო სექტორი მაინც არ დაეკომპლექტებინა ექსპატრიანტებით. თუკი ქუჩაში გაისეირნებთ, ადვილად ამოიწონობთ ადგილობრივებისა და ჩამოსული მუშახელის სახლებს. აბორიგენებისთვის უდაბნოში წყალიც კი უფასოა და შედეგად მათი ეზოები ყოველთვის ცოტა უფრო მწვანეა, ვიდრე ჩამოსულების, რომელთაც წყალში მსუყე თანხის გადახდა უწევთ. შემოსავალიც დიდია. ყველაზე იაფფასიან ფიზიკურ სამუშაოს მთელი რეგიონიდან ჩამოსული მუშახელისთვის \$3-4 ათასი მოაქვს თვეში. ქვეყნის საზღვრები უცხო ქვეყნიდან სამუშაოს შოვნის მიზნით ჩამოსულეებისთვის ღიაა (სანამ მათ 65 წელი შეუსრულდებოდეთ), მაგრამ აქ ნატურალიზაცია ურთულესია. ამ გზით მოქალაქეობის მოპოვება ფუჭი გარჯაა, თუ, რა თქმა უნდა, ერთი სირიელივით თირკმელს არ



გაიღებთ შეიხ მოჰამედისთვის. ასეთებიც ხდება.

ამჟამად დუბაის მთლიანი შიდა პროდუქტი \$83 მილიარდამდეა (გაყავით 2 მილიონ მოქალაქეზე), რომლის მხოლოდ 2%-ს შეადგენს ნავთობი. ოდესღაც შუაგულ უდაბნოში მეთევზეთა და მარგალიტზე მონადირეთა ღარიბი სოფელი, შემდეგ კი ნავთობ-პროდუქტების ექსპორტიორი საამირო, ახლა შუა აღმოსავლეთისა და აფრიკის რეგიონის ფინანსური და ტურისტული ცენტრია, რომელიც IT სექტორის განვითარებაში მსხვილ ინვესტიციებს ახორციელებს. დუბაის „ინტერნეტქალაქი“ „მედიაქალაქთან“ ერთად TECOM-ის ნაწილია (დუბაის ტექნოლოგიური, ელექტრონული კომერციისა და მედიის თავისუფალი ზონა), რომელიც აერთიანებს ისეთი კომპანიების რეგიონულ ოფისებს, როგორცაა EMC-ი, Oracle-ი, Microsoft-ი, IBM-ი, და მედიაორგანიზაციებს – MBC-ის, CNN-ს Reuters-ს და სხვებს.

ტურისტული ინფრასტრუქტურაც არანაკლებ შთაბეჭდავია. რჩება შთაბეჭდილება, რომ აქ იმდენივე გაღერეაა, რამდენიც Ferrari-ის მარკის უახლესი მოდელი გზაზე. საამიროები ტრადიციას კარგად აზავენს ამბიციასთან – შეგხვდებით უამრავი ჰიპერბომის სავაჭრო ცენტრს ათასობით ევროპული ბრენდით, რომელთა პროდუქციის ფასი ზოგჯერ ხუთნიშნა რიცხვს აღწევს და იქვე ნახავთ ადგილობრივ ბაზრებსაც, ეგზოტიკური სუნელების არომატებითა და ქიშმირის ფერადი ქსოვილებით. თუკი თქვენც გსურთ, ზამთარს თბილად შეხვდეთ (საახალწლო დღესასწაულებისთვის ტემპერატურა 20-26 გრადუსი იქნება), ტურისტულ ინდუსტრიასთან

ზიარების გარდა, აუცილებლად მოიტოვეთ დრო კულტურული ღონისძიებებისთვისა და მსოფლიო კლასის რესტორნებში ეპიკურული სიამოვნების მიღებისთვის. ტერიტორია არც ისე დიდია, ტაქსი შედარებით იაფი, მეტრო კი გერმანულივით გამართული და 5-ვარსკვლავიანი სასტუმროს ლობივით სუფთაა, ამიტომ ვვარაუდობ, თუნდაც სამი დღის განმავლობაში, ბევრი რამის ნახვას მოასწრებთ. შევეცდები, პატარა გზამკვლევი შემოვთავაზოთ, რომელიც სამოგზაურო დროის უკეთეს ორგანიზებაში დაგეხმარებათ.

**დუბაის საერთაშორისო აეროპორტი:** იშვიათი გამოწვევის გარდა, ყველა შორეული მოგზაურობა ფრენით იწყება. თანამედროვე სამყაროში ქვეყნის ზღურბლი აეროპორტია და ვინაიდან პირველი შთაბეჭდილება უმნიშვნელოვანესია, ქვეყნები ბრუნავენ, მათი აეროპორტები მაქსიმალურად რეპრეზენტაბელური იყოს. დუბაის საერთაშორისო აეროპორტი მსოფლიოს ერთ-ერთი უდიდესია. იგი 107 აგიახაზს ემსახურება 160-ზე მეტი მიმართულებით. იგი ქალაქის ცენტრს სულ ხუთი კილომეტრითაა დაშორებული. Dubai Duty Free ერთი აეროპორტის უდიდესი საცალო გაყიდვების ოპერატორია მსოფლიოში, თუმცა ჩემთვის იგი სხვა რამით უფრო გამოდგა ღირსშესანიშნავი: ეს ბოლო ადგილია, სადაც თავისუფლად შეიძლება სპირტიანი სასმელების შეძენა. ამ მხრივ დუბაიში მკაცრი რეგულაციები მოქმედებს. მაღაზიებში – შეუძლებელია, ხოლო საუკეთესო რესტორნებში – ძვირი. და თუ ბოთლი ერთალოიანი ვისკისთვის ევროპულ უნივერსიტეტში განათლების მიღების საფასურის განიავებას არ აპირებთ, გირჩევთ აეროპორტიდანვე ხელს გააყოლოთ.

ფრენისთვის FlyDubai-ის გავუწვი რეკომენდაციას. ამ ავიაკომპანიით სარგებლობა რამდენიმე მიზეზის გამოა მოსახერხებელი. პირველი, რა თქმა უნდა, პირდაპირი ფრენებია; მეორე – ცალკე ტერმინალი: მსოფლიოს ერთ-ერთ უდიდეს, შესაბამისად გადატვირთულ აეროპორტში FlyDubai-ის მგზავრებს ცალკე ტერმინალი ემსახურება, რაც დიდი კომფორტია მათთვის, ვისაც საზღვრის გადაკვეთამდე რიგში დგომა ეზარება, ანუ ყველასთვის; ხოლო მესამე უპირატესობა სატარიფო პოლიტიკაა, რომელიც კარგად ერგება როგორც ეკონომკლასის სადა, მაგრამ ფუნქციონალურ და კომფორტულ გარემოს, ისე ბიზნესკლასის გამორჩეულ სერვისს, რომელიც ნამდვილად განგაწყობთ ზღაპრულ ფუფუნებაში მომავალი დროსტარებისთვის. ბიზნესკლასის სტუმრებს შეუძლიათ, აეროპორტში გაფრენამდე მხოლოდ ერთი საათით ადრე გამოცხადდნენ, გამორჩეული სადილი 48 საათით ადრე შეუკ-







Burj Al Arab-ის ინტერიერი

ვეთონ, რათა იტალიური ტყავის სავარძელში მოკალათებულებმა გემრიელი კერძებით თავის შექცევით შეიმოკლონ მგზავრობის დრო, შემდეგ კი წყნარი ტერმინალის პრივილეგირებული გასასვლელებით ისარგებლონ ფორმალბების მოსაგვარებლად.

ფორმალბის სწრაფად მოგვარება ეკონომკლასის მგზავრობისთვისაც ადვილად ხელმისაწვდომია, თუკი ტუროპერატორ Voyager-ის მომსახურებით ისარგებლებენ. კომპანია არაბთა გაერთიანებული საამიროების სავიზო მომსახურების ლიცენზირებული მომწოდებელია და სავიზო მხარდაჭერას უზრუნველყოფს. ამასთან, Voyager-ი საქართველოში FlyDubai-ის გენერალური დისტრიბუტორია და იგი ხელსაყრელია როგორც ინდივიდუალური, ისე ჯგუფური ან კორპორაციული ტურის დაგეგმვისთვის. მოკლედ, ამ ორი კომპანიის კომბინირება საუკეთესო გზაა, გზაში არ დაიღალოთ.

სასტუმროები და რესტორნები: როდესაც უძრავ ქონებაზე მიდგება საქმე, დუბაის ტურისტული რუკა სპარსული ხაღინასავით ჭრელდება და მონარქისტი ბიუროკრატის ენაზე მეტყველებას იწყებს. მისი ლექსიკონი სასვება აღმატებული ხარისხის მიმართებით, რომლითაც უდაბნოს წალკოტის მკვიდრები ისე იკვებებიან, როგორც მათი წინაპარი ბედუინები – ფინიკით. თითქოს რაღაც

უსასრულო თამაშში მონაწილეობთ პირობითი სახელით „გაზომე და დააფასე“. სასტუმროები ამაყობენ იმით, რომ ყველაზე დიდები, ყველაზე მაღლები, ან ყველაზე ძვირები არიან. თუმცა არაა აუცილებელი, სასტუმრო გინესის რეკორდების წიგნში იყოს, რათა იქ კარგად დაისვენო. ჩემი წლებანდელი აღმოჩენა სიმალის ნაცვლად სიგანეში გაშლილი Dubai Marine Beach Resort & Spa გახლავთ, 5-ვარსკვლავიანი ბუტიკური სასტუმრო სანაპიროსთან გაშენებული კერძო კლუბებით, დიდი მწვანე ეზოთი, განცალკევებით მდგარი ვილებით, ჩანჩქერებითა და ჩიტების ჭიკჭიკით, რასაც განსაკუთრებით დააფასებთ იმ დათქმით, რომ 10 წუთის სავალში ხართ ხმაურიანი კომერციული ცენტრისგან.

თუმცა კლასიკის უგულებელყოფაც არ შეიძლება – რაღა თქმა უნდა, ე.წ. „შვიდვარსკვლავიანი“ სასტუმრო Burj Al Arab-ი. მსოფლიოს ყველაზე მდიდრული სასტუმრო შორიდან ზღვის ბრიზით გაბერილი აფრასავით გამოიყურება, თუმცა ინტერიერი არანაკლებ შთამბეჭდავია: შენობა ატრიუმს ისე ევლება გარშემო, რომ პირველ სართულზე განლაგებული მასშტაბური ჰოლიდან ჭერი ჩანს. ყველა სართულს ცალკე კონსიერჟი ჰყავს, ყველაზე პატარა ოთახი 185-კვადრატულმეტრიანია, ნომრის ფართო შესასვლელს კიბემდე მივყავართ, რომელიც ზედა სართულისკენ მიგვიძღვის, სადაც გარდერობი, საძინებელი და მარმარილოთი გაწყობილი ისეთი აბაზანაა, ბევრი ხუთვარსკვლავიანი სასტუმროს სპადაც რომ გამოდგებოდა. ქვევით სამზარეულო, სასადილო და მისაღებაა. ეს სტანდარტული ოთახია. თუკი კიბეებზე სიარული გეზარებათ, შეგიძლიათ Royal Suit-ით ისარგებლოთ, რომლის ნომერსაც შიდა ლიფტი აქვს. სემონზე ღამე \$20 ათასამდე დაგიჯდებათ.

აქ რვამდე რესტორანია, მაგრამ ფრთხილად იყავით. ზღვის პროდუქტებით გაჯერებული კარგი სადილი და ჭაშნიკად ფრანგული ღვინო საკმაოდ ძვირი სიამოვნებაა. განსაკუთრებული აღნიშვნის ღირსია რესტორანი Al Mahara, ე.წ. სამანქის ნიჟარა, რომელიც სასტუმროს ბოლო სართულზე მდებარეობს და აკვარუმიებითაა გარშემორტყმული (აკვარუმიები შენობის საყრდენ კედლებს სიმალეში გასდევს).

აქვეა ზღვაში შეჭრილი რესტორანი At.Mosphere, რომელიც იდეალური ადგილია რომანტიკული ვახშმისთვის. საქმიანი საღამოსთვის შეგიძლიათ სასტუმრო Grand Hyatt-ში განლაგებულ Manhattan Grill-ს მიაშუროთ და შუა აღმოსავლეთში პატარა ნიუ-იორკი აღმოაჩინოთ – საუცხოო სტეიკებითა და ბურგერებით, რომლებმაც შესაძლოა თავი მოგანატროთ ქვეყანაში, სადაც ნაირ-ნაირად შეკმარული თევზული გიმასპინძლებიან.

Burj Al Arab-ის გარდა Jumeirah-ს სხვა სასტუმროებიც გაგაოცებთ, მაგალითად, Madinat Jumeirah, არაბულ თემატიკაში გადაწყვეტილი უზარმაზარი ტერიტორია შიდა ბაზრით, 75 მაღლით, ყველა შესაძლო სამზარეულოზე სპეციალიზებული რესტორნებით, ვილებითა და საბაფხულო სახლებით, ამფითეატრით, სარეაბილიტაციო ცენტრითა და საბავშვო კლუბით. Madinat-ი კარგი ალტერნატივაა, თუ გნებავთ, თან შუა ქალაქში ბრძანდებოდეთ, თანაც



მოწყვეტილი იყოთ საქმიან ფუსფუსს. ხელოვნური ტბა და მისი საგულდაგულოდ დაგეგმილი არხები ისეა გათვლილი, რომ ათასობით სტუმარი ერთმანეთის არსებობას საერთოდ ვერ გრძნობს. საღამოს საკუთარ ვილაძედ ნავით მისვლაც ერთი სიამოვნებაა.

თუკი გრანდიოზული სასტუმროები თქვენი სტილი არ არის და უფრო მყუდრო, შეკრულ ნაგებობას ეძებთ, Palace Downtown Dubai-ის გირჩევთ. აქაც კლასიკური თემები არაბულ ტრადიციასთანაა შერწყმული. ინტერიერი შედარებით თბილია, ჭარბობს ხე. შუაღმოსავლური არქიტექტურის სახასიათო შტრიხების შეზავება სერვისის უმაღლეს სტანდარტთან განსაკუთრებული შთაბეჭდილებების საწინდარია.

სანახაობები: პირველ რიგში, რა თქმა უნდა, Burj Khalifa, რომლის გერდანახვაც უბრალოდ შეუძლებელია. იგი ისე დგას, როგორც გიგანტური კოსმოსური ხომალდი - ერთდროულად სიმყარისა და სიმსუბუქის ამბივალენტურ შთაბეჭდილებას ტოვებს. Burj Khalifa მართლაც თანამედროვე ტექნოლოგიისა და დიზაინის საოცრებაა. ლიფტი რამდენიმე წამში აგიყვანთ 134-ე სართულზე. აუცილებლად დაამთქნარებთ, მაგრამ არა მოწყენილობისგან. უბრალოდ, ყურები დაგიკუბდებათ. 134-ე სართულიდან როცა გადმოიხედავთ, ისეთი შეგრძნება დაგვეულება, თითქოს თვითმფრინავის ფრთაზე ბიხართ.

პატარა თვითმფრინავის კაბინით ამ სიმაღლეზე ვერ ახვალთ, თუმცა გამორჩეულ სიამოვნებას მიიღებთ. აუცილებლად შემოუფრინეთ ყურეს Cessna 208 Caravan Seaplane-ით, გადმოხედეთ ხელოვნურ კუნძულებს, რომლებიც მოფლიო ატლასის იმიტაციას ახდენს, ცნობილ პალმას. თვალი გაუსწორეთ Burj Khalifa-ს კენწეროს და გვერდი აუქციეთ ქარის წისქვილებს. კომპანია Seawings-ის ნახევარსაათიანი საჰაერო ტური დუბაის ჩიტი გაფრენის სიმაღლეზე შემოგატარებთ. ზვიდან კარგად ჩანს, რა საგულდაგულოდ არის დაგეგმილი საამიროს ლანდშაფტი (შეიძლება მხატვრული ფილმი „ნიშნებიც“ გაგახსენდეთ, კერძოდ კი მელ გიბსონის სიმინდის ყანაში უცხოპლანეტელების მიერ ამოკვეთილი გეომეტრიული ფიგურები). აქედან სრულად შეიგრძნობთ გამწვანების მასშტაბსაც. ერთი ხე საამიროს წელიწადში \$800 დოლარი უჯდება, რადგან თითოეულს ინდივიდუალურად უნდა მიუერთოს წყლის მილი. დუბაის ოქროსფერი ქვიშის მწვანე ოაზისად ქცევამი - მხოლოდ გამწვანებაში - სახელმწიფომ \$8 მილიარდზე მეტი დახარჯა, რაც საქართველოს ბიუჯეტზე ცოტათი ნაკლებია. რჩევა, რომლის არმოკვებისთვისაც აუცილებლად დამწყველით: აეროპორტიდან წამოღებულ ბოთლს მაინცდამაინც Seawings-ით

გაფრენის წინა ღამეს ნუ გამოუყვანთ წირვას.

რეკომენდაციების სიაში აუცილებლად შესაყვანია Dubai Mall-იც. ეს \$20-მილიარდიანი კომპლექსი 502,000 კვადრატულ მეტრზეა გადაჭიმული და ძნელი გამოსაცნობი არაა, რომ ფართობით ესეც „მოფლიოში უდიდესია“. ცენტრი 1,200 მაღაზიას იტევს, თუმცა მათი რიცხვი მუდმივად იზრდება, ისევე როგორც Dubai Mall-ი, რომელიც, თავის მხრივ, სულ ფართოვდება. ეს ადგილი, სადაც ყველასთვის ყველაფერი მოიძებნება, უბრალოდ უნდა ნახოთ, რომ დაიჯეროთ. Dubai Mall-ში იმდენი გასართობია, რომ შოპინგი არაპირდაპირ დანიშნულებად მოგვიყვანებათ. 22-ეკრანიანი კინოდარბაზი; Sega World-ის თემატური პარკი, ბავშვთა სამყარო სახელად Kidzania, რომელმაც უფროსების სამყაროსგან დამოუკიდებლობა გამოაცხადა; გიგანტური აკვარიუმი მთელი წყალქვეშა ზოოპარკით. ტრაბახის საშუალებაც მოგვეცმათ, რომ უდაბნოში იცგიურავთ - უბრალოდ მიბრძანდით Ski Dubai-ში, რომელიც შუა მოლშია განლაგებული. აქ საამიროს ჰოკეის გუნდის თამაშებსაც კი შეიძლება თვალი ადევნოთ.

უდაბნოს ტურის ფარგლებში შეგიძლიათ არაბთა გაერთიანებული საამიროების ერთადერთი ბუნებრივი ჩანჩქერიც მონახულოთ. წელს ვერ მოვასწარი აქლემით გასეირნება უდაბნოში და მუცლის მოცეკვავეების თანხლებით ტრადიციული არაბული სადილის მირთმევა. კლიშედ ჟღერს, თუმცა საკმაოდ საინტერესო გამოცდილება უნდა იყოს ბედუინური ცხოვრების სხვადასხვა ასპექტთან უშუალო, თუნდაც „კარნავალური“ შეხება. ძალიანაც კარგი. მექნება მიზეზი, დაგბრუნდე საამიროში, რომლის უხუცესებიც 40 წლის წინ მირაჟს უფრო დაიჯერებდნენ, ვიდრე იმას, რომ მათი ღარბი სოფელი მათსავე სიცოცხლეში რეგიონის ფინანსურ და ტურისტულ ცენტრად იქცეოდა. თქვენც იმავეს გირჩევთ. **F**





# ვაჭრობის ხელოვნება

გახდება თუ არა Paddle8-ი მომავლის სააუქციონო სახლი ახალი ინვესტორებისა და ხელოვნების სამყაროს გავლენიანი მფარველების დახმარებით?

ავტორი: ნათალი როუბიანი

აუქციონის ბიჭები:  
Paddle8-ის  
დამფუძნებლები  
ალექსანდერ გილკსი  
და ადითია ჯულკა

მანჰეტენზე, Upper West Side-ზე მდებარე უშველებელ ბინაში ტევა არაა: აფრიკული ქანდაკებები, Marvel-ის კომიქსებით შთაგონებული \$600-იანი კედლები, სტივ ჯობსის მოძრავი ფიგურა... კედელზე სინდი შერმანის ფოტოები ჩაუმწკრივებიათ, უკანა ოთახში კი რობერტ რეიმანის მონაცრისფრო-მოთეთრო ნახატი ოთხი ძვირად ღირებული ტილოს ქვეშ კიდია. ეს ყველაფერი ჟან პიგოცის - ანტრეპრენიორისა და ფილანთროპის - უბარმაზარი კოლექციის

მხოლოდ ნაწილია. პიგოცის შეუძლია, მსოფლიოში ყველაზე ეკლექტიკური არტკოლექციით, მათ შორის თანამედროვე აფრიკული ხელოვნების უდიდესი აქტივით იტრაბახოს.

დეკემბერში ქველმოქმედის ნიუ-იორკის სახლის ნამუშევართა ნაწილი ონლაინარტის სააუქციონო სახლის - Paddle8-ის - მეშვეობით გაიყიდება. 2011 წელს დაარსებული კომპანია მალევე იქცა ხელოვნების წამყვან დილერად ინტერნეტსივრცეში. ცოტა ხნის წინ მან \$34 მილიონი მოიზიდა

რაზე საუბრობს Forbes.com-ის 70 მილიონი მომხმარებელი? ამის უკეთ გასარკვევად თვლით გადაავლეთ ქვემოთ მოცემულ ტექსტს ან აკრიფეთ შემდეგი მისამართი: [FORBESLIFE.COM](http://FORBESLIFE.COM)

**პარსონა**

**ოლივია რუსტინი**

BALMAIN-ის 30 წლის კრეატიულმა დირექტორმა ახალი სენი, „ბალმანია“ გაავრცელა, როცა ნოემბერში H&M-ისთვის თავისი ლეგენდარული ფრანგული მოდის სახლის კაპსულა-კოლექცია გამოუშვა.

**კომპანია**

**TAG HEUER**

შვეიცარიელმა მესაათემ ნოემბერში APPLE WATCH-ის საპასუხოდ \$1,500-იანი TAG HEUER CONNECTED-ი გამოუშვა. ის ანდროიდზე მუშაობს და ამბიგია აქვს, იყოს „ჭკვიანი საათი, რომელიც ჩვეულებრივ საათს ჰგავს“.

**იდეა**

**მილიარდების ბუნკერი**

ჩეხეთის რესპუბლიკაში შავი დღისთვის მდიდრული თავშესაფარი იქმნება. დასრულების შემდეგ 323,000 კვადრატული ფუტის Oppidum-ი მიწისქვეშა ბაღს, საცურაო აუზსა და ზომბებგაუმტარ სპას გააერთიანებს.

ინვესტორებისგან, რომელთა რიცხვშია გაგლე-ნიანი ნიუიორკელი გალერისტი და Paddle8-ის საბჭოს ახალი წევრი, დევიდ ცვირნერი.

ამ ნაბიჯით ცვირნერი ისეთი პერსონებისა და კომპანიების რიგს შეუერთდა, როგორებიც არიან ხელოვანი დემიენ ჰერსტი, White Cube Gallery-ს ჯეი ჯოპლინგი, სანაოსნო კომპანიის მფლობელი და დიდგაროვანი ოჯახის შთამომავალი, სტავროს ნიარხოს III, და ვენურ-კაპიტალის ფირმები, Founder Collective-ი და Mousse Partners-ი, რომელთაც Paddle8-ში დღემდე, ჯამში, \$44 მილიონი აქვთ დაბანდებული. თავიდან Paddle8-მა ვირტუალური Christie's-ის ნიში მოიკრიფა თანამედროვე ხელოვნების სფეროში. დღეს კი გაფართოვდა და დიზაინერული ნივთებით, კინოსუვენირებითა და მოდის აქსესუარებით ვაჭრობს და საგანგებო ფასდაკლებებით სარგებლობს ისეთ სახელგანთქმულ კოლექციონერებთან, როგორიც პიგოცია.

„ჩვენ არცთუ მოკრძალებული ამბიციანია, რომ მსოფლიოში სამი გამორჩეული სააუქციონო სახლი იყოს: პრესტიჟული Sotheby's-ი და Christie's-ი, რომლებიც მინიმუმ \$500,000-იანი ნამუშევრების გაყიდვაზე არიან მომართულნი, და ჩვენ, რომლებიც ნაკლებად ძვირად ღირებული ბაზრის ონლაინ კონსოლიდირებაზე ვმუშაობთ“, – ამბობს კომპანიის თანადამფუძნებელი, ალექსანდერ გილკსი – იტონში განათლებამიღებული 36 წლის მსოფლიო დონის ავტორიტეტი ხელოვნებაში, რომელიც Phillips-ის მთავარი აუქციონერის თანამდებობამდე LVMH-ში მუშაობდა.

„შეგამჩნიე, რომ დამსწრეთა რიცხვი კლებულობდა და აუქციონები დღის ისეთ მონაკვეთში იმართებოდა, რომ საერთაშორისო ყურადღებას ვერ იპყრობდა“, – გვეზიანება გილკსი Paddle8-ის Cooper Square-ის ოფისიდან და სკამზე ეშვება. ის გრძნობდა, რომ აგურისა და დუღაბის შენობებზე მორგებული სისტემა ახალგაზრდა კოლექციონერთა ახალ კლასს ვერ აკმაყოფილებდა. 2010 წელს, მომაგალი თანადამფუძნებლის, ადითა ჯულკას, გაცნობის შემდეგ ის ამაში საბოლოოდ დარწმუნდა. „ადითას ხელოვნების ბაზარზე შეღწევა უნდოდა და არ იცოდა, საიდან დაეწყო“, – იხსენებს გილკსი.

თავისი ძვირად ღირებული ბიოტექნოლოგიუ-

რი კომპანიის გაყიდვით გამდიდრებულ ჯულკას კოლექციის შექმნა სურდა. „ვიფიქრე, უბრალოდ რომელიმე გალერეაში ან სააუქციონო სახლში შევივლი და ხელოვნების ნიმუშებს ვიყიდი-- მეთქი. თურმე, ეს ასე მარტივად არ ხდება, – იხსენებს ჯულკა. – მომლოდინეთა სია, უზუსტო ინფორმაცია ნიმუშების რეპუტაციასა და ფასზე... ბაზარი ინოვაციას ითხოვდა“.

მესამე, ოპერაციებზე ორიენტირებული, თანადამფუძნებლის, ოსმან ხანის მეშვეობით, ისინი ხელოვნების ონლაინ სააუქციონო სახლის შექმნის იდეამდე მივიდნენ – სახლისა, რომელმაც ხარისხის უზრუნველყოფითა და მოხერხებულობით ვაჭრობის პროცესი გაამარტივა. ხანისა და ჯულკას ჰარვარდის ბიზნესკოლის პროფესორის საწყისი \$50,000-დოლარიანი ჩეკით, კომპანია ონლაინ საგამოყენო პლატფორმის სახით ჩაეშვა, თუმცა მალევე პროფილი იცვალა და მსხვილი მუშევრებისა და ფონდებისთვის საქველმოქმედო ღონისძიებების მასპინძლობას შეუდგა. გილკსის ქარიზმატული, იუმორით სავსე საჯარო გამოვლებით დამშვენებული ფილანთროპიული ღონისძიებები მათ ყურადღების მიპყრობისა და გამოცდილების დაგროვების საშუალებას აძლევდა.

Paddle8-მა – რომლის სახელი აუქციონზე ფასის წამოყენების მექანიზმისა და ჩინეთის (ხელოვნების ახალბედა ბაზრის) ყველაზე იბლიანი ციფრის მიხედვით შეირჩა – მოგებაზე ორიენტირებული განყოფილება 2012 წელს გახსნა და დღეს მას შემთხვევლი ექსპერტების ოცკაციანი გუნდი ჰყავს დაქირავებული. კონკურენტი კომპანიების, მაგალითად, Auctionata-ს, მუშტრებს აუქციონის პირდაპირ ეთერში ყურება უწევთ. Paddle8-ის შემთხვევაში კი ფასის შეთავაზება მობილურზე თითის ერთი დაწკაპუნებითაა შესაძლებელი. მომხმარებელს, ასევე, პრემიუმისა და ტრანსპორტირების ხარჯების ნახვა და შენაძენის საბოლოო ფასის გამოთვლაც შეუძლია. მას მერე, რაც ნივთი გაიყიდა, მის გადაგზავნას თავად Paddle8-ი უზრუნველყოფს ნივთის შექმნიდან ერთი თვის განმავლობაში.

შარშან კომპანიამ \$35.8 მილიონის ღირებუ-







**გაფცქვანა კუნსისთვის: Paddle 8-ის ყველაზე დიდი ნავაჭრი ჯერ-ჯერობით ჯეფ კუნსის კვერცხია \$900,000-ად.**

ლების ხელოვნების ნიმუშები გაყიდა (რაც 2013 წლის მაჩვენებელზე 146%-ით მეტია), ხოლო წელს ამ მაჩვენებლის გაორმაგების გზას ადგას: ჯერ მარტო 2015 წლის მეორე მეოთხედისათვის მან \$25 მილიონის ოდენობის საქონლით ივაჭრა. მისი შემოსავალი დაახლოებით ამ ოდენობის მეოთხედია: Paddle8-ი მყიდველისგან - 20%-იან პრემიუმსა და გამყიდველისგან 8%-ს ისაკუთრებს, რაც ტრადიციული სააუქციონო სახლების 30-35%-იან საკომისიოზე (რომელიც \$100,000-მდე ღირებულების ობიექტზე ვრცელდება) ნაკლებია. თანაც, Sotheby's-ისა და Christie's-სგან განსხვავებით, კომპანია ნიმუშებს ფიზიკურად თავად არ ფლობს, რაც ხარჯებს ამცირებს.

აუქციონზე გაყიდული საქონლის საშუალო ფასი \$4,800-ია; გასაყიდად გამოტანილი პროდუქციის უმეტესობა \$5,000-დან \$50,000-მდე მერყეობს,

**დასკვნითი აზრი**



„მხოლოდ აუქციონერს შეუძლია, თანაბრად და მიუკერძოებლად ისიამოვნოს ხელოვნების ყველა სკოლით“.

**- ოსკარ უაილდი**

შიგადაშიგ კი ბევრად უფრო ძვირად ღირებული მარგალიტებიც გამოერევა (ჯეფ კუნსის კვერცხი შარშან რეკორდულ ფასად - \$900,000 - გაიყიდა). კომპანია კერძო გაყიდვებსაც აწყობს: ლეგენდარულმა რეპერებმა - Wu-Tang Clan-მა - ახალი საიდუმლო ალბომი ამ საიტის მეშვეობით გაყიდეს (თუმცა Paddle8-ის დამფუძნებლები ფასის გამხელაზე უარს აცხადებენ). Paddle8-ი საშუალო საფეხურის არტბაზარს ახალი ნამუშევრებითა და დაბალი ფასებით უტევს და ამით კოლექციონერობას მიზიდევს ხდის შეძლებული ახალგაზრდებისთვის. იდეალური მომხმარებელი 25-34 წლის კოლექციონერი გახლავთ.

Paddle8-ის ამოცანაა, გამოუცდელი მყიდველები დაარწმუნოს, რომ შენაძენი ფასს არ დაკარგავს, ხოლო გამოცდილმა კოლექციონერებმა არჩევანი ამ კომპანიაზე შეაჩერონ. სწორედ აქ თამაშობენ დიდ როლს ხელოვნების სამყაროს ისეთი ღმერთები, როგორებიც არიან ჰერსტი და ცვინგერი. მათ შეუძლიათ, წამყვან ხელოვანთა შედარებით დაბალფასიანი შემოქმედება Paddle8-ისკენ მიმართონ და სტარტაპს ნიშში გარანტირებული ადგილის დამკვიდრებაში დაეხმარონ.

„Paddle8-ი ამდიდრებს იმას, რაც აგურისა და დუღაბის გაღერებში ხდება, და ტრადიციული სააუქციონო სახლების ალტერნატივაცაა, - ამბობს ცვინგერი. - მრავალფეროვანი ფასი და ციფრული პლატფორმა როგორც სტაჟიანი, ისე ახალბედა მსურველებს მსოფლიოს კოლექციონერებისა და კონსიგნანტების ქსელში შეღწევის საშუალებას აძლევს“.

დამფუძნებლები, რომლებიც დღეს კომპანიის აქციების საკონტროლო პაკეტს არ ფლობენ, გაყიდული პროდუქტის რაოდენობას არ ამხელენ, მაგრამ აშკარაა, რომ დიდი სიფრთხილით შერჩეული მრავალფეროვანი ფასი ახალი ჯიშის კოლექციონერებს იზიდავს. „მსოფლიოში კოლექციონერთა შორის ერთ-ერთი უდიდესი ოჯახის ვაჟი დღეს კედებს იმიტომ ყიდულობს, რომ მათგან კოლექციის შექმნა შესაძლებელი“, - ამბობს ჯულკა. ანუ, გამოდის, რომ ალ-თანიებს ახლა Nike-ი მოსწონთ? „უკომენტაროდ“.

ფოტო: ანდრეა ბონინი



RESTYLANE  
ENHANCING  
NATURAL  
BEAUTY

*Restylane*

ექსკლუზიური დისტრიბუტორი  
საქართველოში UCG Georgia

ტელ: 225 04 06; [info@ucgroup.ge](mailto:info@ucgroup.ge)



# ევროპის შესახებ



საფრანგეთსა და მთელ ევროპას დიადი კულტურა და განსაცვიფრებელი ისტორია აქვთ. რაც ყველაზე მთავარია, იქ ხალხმა იცის, როგორ იცხოვროს! ვფიქრობ, ამერიკაში ეს დაივიწყეს.

– ჯონი დეპი

გთხოვთ, აროგანტულობაში ნუ ჩამომართმევთ, მაგრამ მე ევროპელი ჩემპიონი ვარ და ვფიქრობ, ამიტომ განსაკუთრებულიც ვარ.

– ჟოზეფ ბაუჩინი

სამი ფუნდამენტური სიტუაცია ჩამოყალიბდა ომის შემდგომ ევროპაში: დასავლეთი ევროპა, აღმოსავლეთი ევროპა და ყველაზე რთული, გეოგრაფიულ ცენტრში მოქცეული ევროპა, რომელიც კულტურულად დასავლეთის ნაწილია, პოლიტიკურად კი – აღმოსავლეთის.

– მილან კუნდერა

ჩვენ კუნძულის ერის ხასიათი გვაქვს: დამოუკიდებელი და პირდაპირი. ამ ბრიტანულ გრძობას ისევე ვერ შევცვლით, როგორც ზღვას ვერ დავაშრობთ. ამ მგრძობელობის გამო, ჩვენ ევროკავშირში შემოვდივართ ხასიათით, რომელიც უფრო პრაქტიკულია, ვიდრე ემოციური.

– დევიდ კამერონი

აშშ-სა და ევროკავშირს ექსტრაორდინარული შესაძლებლობა აქვთ, გაუძღვნენ მსოფლიოს ახალი, ეფექტიანი ტექნოლოგიების განვითარებასა და დანერგვაში.

– ჰილარი კლინტონი

მიუღებელია ევროკავშირის დაყოფა ქვეყნებად, რომლებიც გასცემენ და ქვეყნებად, რომლებიც იღებენ.

– ჟან-კლოდ იუნკერი

შემოქმედეს არა აქვს სახლი ევროპაში, გარდა პარიზისა.

– ფრიდრიხ ნიშე

ევროპა ისტორიამ შექმნა, ამერიკა - ფილოსოფიამ.

– მარგარეტ ტატიჩერი