

რეიტინგი: TOP-10 ქართველი ფეხბურთელი • მარიხუანის ლეგალიზაციის სარგებელი

მარტი, 2017

Forbes

GEORGIA

ფაბი 7 ლარი
ISSN 2233-3487
9 772233 348006

ინოვაციის 20 წელი

200-მილიონიანი ინვესტიცია ინტერნეტდარვაში!
გაველ სვალისკი GEOCELL-ს ინოვაციური, მომხმარებელზე ორიენტირებული
და სოციალურად პასუხისმგებელიანი მთავალისკენ მიუძღვება



m² ჯავჯავაძე

ახალი პროექტი
თბილისის ყველაზე
პრესტიჟულ გამზირზე



სრულდება **2018** წლის სექტემბერში

ჯავჯავაძის გამზ. №50

www.m2.ge ☎ 2 444 111



Breguet, the innovator.


The Marine 5827 chronograph

Having become a member of the Board of Longitude in Paris in 1814, Abraham-Louis Breguet was appointed Horologer to the French Royal Navy by Louis XVIII the following year. This prestigious title, embodying exceptional scientific competence, is now perpetuated through the Marine collection and the Marine 5827 chronograph, which features a central chronograph minutes and seconds. History is still being written...



Chronograph
watches & jewellery

თავისუფლების მოედანი 2, 0105, თბილისი, საქართველო
ტელ: (+995 32) 250 50 00
www.chronograph.ge


Breguet
Depuis 1775





Forbes GEORGIA

LEADERBOARD

12 | TOP-10 ქართველი ფუხბურთელი

14 | საუკეთესო მწვერები ბიზნესისთვის

16 | NBA-ის ყველაზე ღირებული გუნდები

18 | ამერიკის უმდიდრესი ოჯახები: კუშნერები

მოსაზრება

20 | უბინაო დევნილები - რიგი 2037 წლამდე
ავტორი: ზაზა აბაშიძე

22 | შრომის ფასი
ავტორი: ზვიად ხორგაშვილი

24 | ვიზალიბერალიზაცია - შესაძლებლობები და რისკები
ავტორი: მია ჭავჭავაძე

სტრატეგიები

28 | გამობრძედილი სამიზნე
ნუ იდარდებთ ტრამპის ტვიტებზე. Lockheed Martin-ი გააგრძელებს წარმატებულ განვითარებას, ვინაიდან პენტაგონისა და პოლიტიკოსებისთვის მსოფლიოს უმსხვილესი თავდაცვის კონტრაქტორი საკუთარ თავში სილიკონის ხეობასაც აერთიანებს და დეტროიტსაც.
ავტორი: დანიელ ფიშერი

ტექნოლოგიები

36 | ბიუჯეტის ინოვაციური კონტროლი

პირადი თუ ოჯახის ბიუჯეტის მართვა თითოეული ჩვენგანის ყოველდღიურობის ნაწილია. ჩვენ მუდმივად ვაკონტროლებთ საკუთარ შემოსავლებს, ფინანსური შესაძლებლობების გათვალისწინებით განვსაზღვრავთ ხარჯების პრიორიტეტებს, ვიღებთ ვალს, ვზოგავთ თანხებს და გვსურს გაწეული დანახარჯით მაქსიმალური ხარისხისა და სარგებლის მიღება.
ავტორი: ნინო ლომჯარია



INTERNATIONAL BUSINESS FORUM **BATUMI 2017**



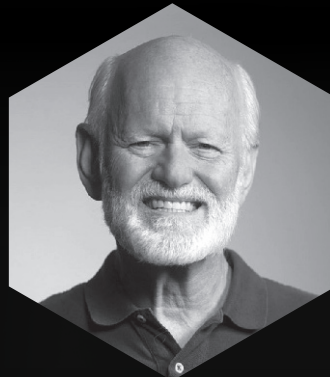
LEADERS WORTH FOLLOWING

2 DAYS / 6 SPEAKERS



PIERLUIGI COLLINA

World's #1 Referee by FIFA



MARSHALL GOLDSMITH

World's most influential leadership
thinker (2015 and 2011)



**DANANJAYA
HETTIARACHCHI**

World Champion of Public
Speaking



SEAN FITZPATRICK

A Rugby Legend. Former
Captain of the All Blacks



KEVIN GASKEL

Former CEO of Porsche



JOHN KING

Co Author of Tribal Leadership -
New York Times #1 Best seller

GET YOUR TICKETS

+995 577 777 331

tickets@ibf.ge
contact@ibf.ge



60 | CEO



38 | ტექნოლოგიები

38 | „ჰუავეის“ წარმატების ისტორია

1987 წელს დაარსებულმა „ჰუავეიმ“ საქართველოში სმარტფონების გაყიდვა 2013 წელს დაიწყო და მალევე დაიკავა გაყიდვებში მესამე ადგილი. მსოფლიო ბაზრის მაჩვენებლები კიდევ უფრო შთამბეჭდავია – 25%-ით გაზრდილი გაყიდვები და 41%-ით გაზრდილი შემოსავალი, როცა მთელი ბაზარი მხოლოდ 3.1%-ით გაიზარდა.

ავტორი: ანა ცხომრავაძე

42 | „ვირუსული“ სტარტაპი

ის, რაც საქართველოში კარგად იცინა, მაგრამ სიახლეა დასავლეთისთვის. ანუ როგორ იყენებს დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი რატი ლოლიჯაშვილი ბაქტერიოფაგებსა და ვირუსებს გლობალური ბაზრისთვის ძირის გამოსათხრელად.

ავტორი: ინგო სნიპი

46 | ნაგვის ტექნოლოგია

Rubicon Global-ის აღმასრულებელი დირექტორი ნეიტ მორისი ნაგვის შეგროვების დარგში Uber-ს ქმნის და ვიგანტებით დასახლებულ \$60-მილიარდიან ინდუსტრიას ძირსაც უთხრის.

ავტორი: ალექს კონრადი

diptyque
paris

L'OMBRE DANS L'EAU შავ - თეთრი ისტორია

ბიუნტირო ტანიძაკი Junchiro Tanizaki თავის შემოქმედებაში წერდა " თუკი სრულყოფილ სილამაზეს ავიღებთ და თავის აჩრდილს გამოვაცლით - სილამაზე ქრება" ... სურნელი კი ყნოსვითი შეგრძნებების , ვნებისა და გონების თამაშია ..

L'ombre Dans L'eau სახელი რომელიც დიპტიკის სახლის ერთ ერთი დამაარსებლის კრისტიანის Christiane Mondandre იდუმალ სამყაროში გვამოგზაურებს ...

... საიდუმლო ბაღები, წკრიალა ნაკადული და მასზედ გადმოკიდებული ტირიფი, აუზის კიდეზე მოკიდებული მწვანე ხავსი და ოქროსფრად მოელვარი თევზების ლივლივი ვერცხლისფერ წყალში ... წარმოსახვაში



გაცოცხლებული დიპტიკის ზღაპრული სამყარო ... ბუნებრივი და უმაღლესი ხარისხის ინგრედიენტების შეზავებით შექმნილი უნიკალური არომატი... გამჭირვალე ფლაკონის შუაგულში კი პოეტურად ასახული დესმონიდის Desmond Knox- Leet ილუსტრაციით შექმნილი თეთრი თოვლივით ქათქათა სამეფო გედის წყლის შავ აჩრდილზე "შეყვარებული სურნელის" ისტორიაა ...



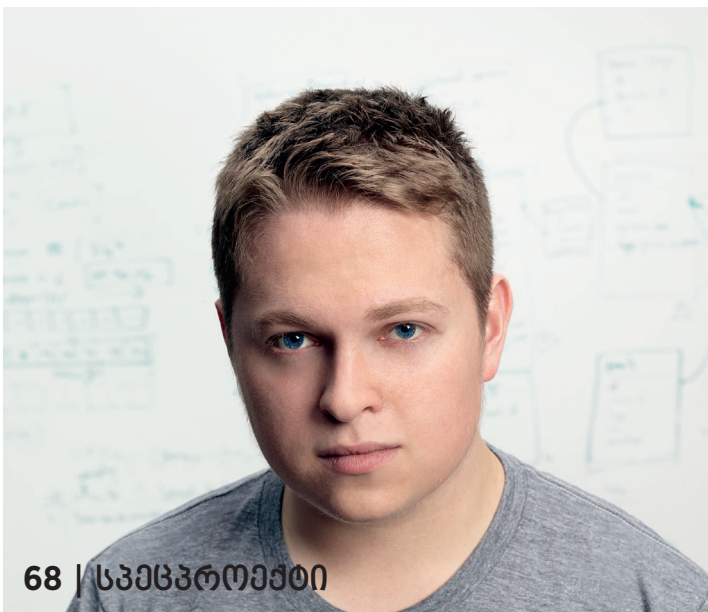
Available at AROMATEQUE - 17, Shavteli str 0105 Tbilisi - 591 54 07 53



42 | ტენოლოგიები



12 | LEADERBOARD



68 | სპეცპროექტი

CEO

54 | ინოვაციის 20 წელი

ბაველ სმალინსკი ამყობს საქართველოს პირველი მობილური ოპერატორის 20-წლიანი ისტორიით. 14-წლიანი სკანდინავიური ბიზნესგამოცდილების მქონე გენერალური დირექტორი კომპანიის კურსს აგრძელებს, ანუ Geocell-ს ინოვაციური, მომხმარებელზე ორიენტირებული და სოციალურად პასუხისმგებელიანი მომავლისკენ მიუძღვება.

ავტორები: ინგა სნიკი

60 | ჯანდაცვა გლობალურად და ლოკალურად

ინტერვიუ საერთაშორისო ფონდ Curatio-ს დირექტორთან, გიორგი გოცამესთან

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

ანტრეპრენიორები

64 | შინაური ცხოველის მშობელი
ოთხი წლის წინ, Chewy-ს დამფუძნებლებს (რომელთაც კოლეჯი მიეტოვებინათ) შეხვედრამაც კი არავინ თანხმდებოდა სილიკონის ხეობაში. დღეს ისინი კერძო მფლობელობაში არსებულ, ამერიკაში ერთ-ერთ უმსხვილეს ელ-ვაჭრობის საიტს განაგებენ.

ავტორი: სიუზან ადასი

სპეცპროექტი: ახლები და კვლავები

68 | შავი ცხვარი

როგორ ვუცვალეთ ძილს სახე? სწორედ ამაზე დამოკიდებული 25 წლის ჯეიმს პრაუდის მესამედი მილიარდი. ტილის სტიპენდიატს კი გადაწყვეტილი აქვს, თავისი გაიტანოს... ყოველ შემთხვევაში, მცდელობა არ დაიშუროს ამისთვის.

ავტორი: ბრაიან სოლომონი

76 | ბრწყინვალე გონება

დაივიწყეთ 30 30-წლამდე. 8 80-ს გადაცილებული რომ არსებობდეს, იქ აუცილებლად მოხვდებოდა ფილიპ ფროსტი, - ექიმი, ინვესტორი, გამომგონებელი, - რომელმაც გენერული მედიკამენტების ბიზნესის გლობალიზება მოახდინა და, ბაფეტისებრი ეფექტიანობით, მილიარდების შოვნასა და გაცემას განაგრძობს.

ავტორი: მამ შიფრინი

ინვესტიცია

84 | უწყვეტი ბლოკების ჯაჭვი

როცა რაიმეს ყიდვაზე მიდგება საქმე, ინტერნეტს არ ვენდობით. ჩვენთვის აუცილებელია, გამოვიყენოთ საბანკო ანგარიში ან ბარათი. ბლოკჩეინის ტექნოლოგიას აქვს პოტენციალი, ეს „შუამავალი“ გამოირიცხოს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

GLENMORANGIE

SINGLE MALT SCOTCH WHISKY

შოტლანდიაში, ჰაილენდის რეგიონში, ქალაქ ტენის მახლობლად სიმწვანეში ჩაფლულ მინდვრებში Glenmorangie-ს ვისკის სახდელი მდებარეობს. Glenmorangie ძველ გალიკურ ენაზე სიმშვიდის ველს ნიშნავს, რაც ზუსტად ასახავს ვისკის სახდელის ირვვლივ შექმნილ გარემოს: ჰორიზონტში ჩაკარგულ დორნოქის სანაპირო ზოლს, გოლფის სათამაშო კლუბების თვალუწვდენელ მინდვრებსა და სასახსა მთებზე თოვლის ნამქერივით შეფენილ ფარას.

Glenmorangie შოტლანდიის ერთ-ერთი პირველი სახდელია, დაარსებული ამ სასმელის მოტრფიალის - უილიამ მეთისონის მიერ, რომელმაც სასუკვარი ოცნება 1843 წელს აიხდინა და ვისკის საწარმოს მფლობელი გახდა.

როგორც ნამდვილ ერთალაიან ვისკის შეფერება Glenmorangie წარმოებულია ერთი სადისტრილაციოს ფარგლებში, როცა სხვა ბევრი ცნობილი ბრენდი სხვადასხვა მწარმოებლის თუ სახდელის ნაზავია.

Glenmorangie-ს შესაქმნელად მხოლოდ შოტლანდიური ქერი გამოიყენება, ხოლო წყლის მარაგის შევსება ტარლოვის წყაროდან ხდება, რომელიც სახდელის მოპირდაპირე მხარეს ჩამოედინება და განთქმულია თავისი მინერალური თვისებებით.

Glenmorangie N4 პრემიუმ ერთალაიანი ვისკია მსოფლიოში და ამავედროულად შოტლანდიის საყვარელი სასმელიც: შოტლანდიის ტერიტორიაზე გაყიდვებით მას ვერც ერთი ერთალაიანი ვისკი ვერ შეეჯობრება.



1. ყველაზე მაღალი გამოსახდელი ძვებაბი
 Glenmorangie-ს სახდელი თავს იწონებს შოტლანდიაში ყველაზე მაღალი გამოსახდელი ქვებით. მათი სიმაღლე 8 მეტრია, თავისი, ასევე, გრძელი, 5,14-მეტრიანი სპილენძის ყელითურთ. ასეთი სიმაღლით კი ნებისმიერი ზრდასრული ჟირაფი დაიკვებინს! ამიტომაცაა, რომ სასმელის ერთ-ერთი სიმბოლო აფრიკული ჟირაფია. გამოხდის პროცესში მხოლოდ ყველაზე სუფთა და კამკამა სპირტები აღწევს ყელის ბოლოს და ვისკიც, შესაბამისად, საოცრად ნაზი და ელეგანტური გამოდის.

2. ჩვენი კასრების მხოლოდ ორჯერ მიყვანება
 Glenmorangie -ს დასავარგებლად მუხის კასრები გამოიყენება, რომლებშიც ამერიკული ბურბონი იყო დავარგებული კასრი მხოლოდ ორ შევსებას ემსახურება (მაშინ როცა სხვა სახდლები კასრებს ხუთჯერ ან ექვსჯერ იყენებენ), რაც განაპირობებს დაძველების არომატების მაქსიმალურ გამოყოფას სასმელში და გემოს დაბალანსებულ მახასიათებლებს.

3. პიონერები დამატებითი დაძველების საქმეში
 Glenmorangie -ს კომპანია იყო პირველი, რომელმაც თითქმის 30 წლის წინათ დაიწყო ვისკის დამატებითი დავარგება და დღემდე Glenmorangie ს შემქმნელები განსაკუთრებული კასრების ძიებაში მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში სტუმრობენ. ვისკის არომატში მთავარ ნაკვესს ხე იძლევა და ის სასმელი, რომელსაც კასრმა პირველად უმსაპინძლა და რომელიც Glenmorangie-ს ორიგინალურ ხასიათს არომატთა დამაინტრიგებელი ფენებით აღჭურავს. ბურბონის კასრში 10-წლიანი დავარგების შემდგომ Glenmorangie Original-ი ან ბოთლში გადაინაცვლებს, ან მოგზაურობას აგრძელებს: შერის, პორტგვინის ან თუნდაც ფრანგული ტკბილი ღვინის - სოტერნის კასრებში.

4. ყველაზე აღიარებული ერთალაიანი სასმელი
 საერთაშორისოდ განთქმული დამჯილდოებლის, IWSC-ის, გადამწყვეტილებით, ბოლო წლებში Glenmorangie-ს, ჯამში, 18 მედალი აქვს აღებული ნომინაციაში „თავისი კლასის ოქროს რჩეული“. ამდენი მაღალხარისხიანი ჯილდო არც ერთ ერთალაიან სკოტის არ მიუღია, რაც Glenmorangie-ს ყველაზე მაღალ-შეფასებად ერთალაიანი ვისკიდ აქცევს.

ეკონომიკა

86 | რამდენით და რატომ გაძვირდა ცხოვრება საქართველოში?

ავტორი: ბესო ნაზარაძე

90 | რეფერენდუმით თუ რეფერენდუმის გარეშე?

ავტორი: გიგლა მიქაშაძე

92 | კანაფის ლეგალიზაციის ეკონომიკური სარგებელი

ავტორი: ზურა ჭავჭავაძე

94 | ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის მოლოდინში

ავტორი: ირაკლი ყიფიანი

FORBES LIFE

96 | ფელქსის ბრუნდი

30 წლის ასაკში უკვე ყველა დროის ყველაზე უხვად დაჯილდოებული ოლიმპიელი იყო. ახლა კი თავისი გენიალური მიღწევების მარადიულ ბრუნდად გარდაქმნას აპირებს. შეძლებს კი მაიკლ ფელქსი იმ მეორე სპორტსმენ მაიკს დაემსგავსოს?

ავტორი: მონდი აური

აზრები

100 | მარიხუანის შესახებ



96 | FORBES LIFE

Forbes GEORGIA

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიფვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დამაკაბდონებალი
ქეთა შორჯოლიანი

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ჯანაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

მარტი 2017, N 62

რედაქციის მისამართი: სამართავლო, 0160, თბილისი, გამრეკელი 19, ტელ.: (+995 32) 223 77 07; 0-800-ლი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საბალეტო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487



დაკავშირებული სახელობე: "ომეგა ტეგ" PRINTED BY "OMEGA TEG" PRINT HOUSE
საქართველო, თბილისი, სამართავლო 17 Tbilisi, Georgia, 17 Sarajshvili Street
ტელეფონი: 00 995 32 253 03 62 TELEPHONE: 00 995 32 253 03 62

Copyright 2011 საქციო საზოგადოება Media Partners, სააქციო 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. სამართავლო ნიშანი Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს საქციო 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 გარდნიან ვეგვიპური“ და „ბგ პრინა“.



ნარმოიდბინა

პირველი ნიუ-იორკული
კათამბჯენი თბილისში

ასათიანის ქ. 6 | +995 322 230 020 | tbilisigardens.ge



უსაფრთხო გარემო

რეზიდენტების უსაფრთხოებისთვის Tbilisi Gardens-ის მთელი ტერიტორია ღობით არის შემოსაზღვრული და დაცვა აკონტროლებს.

აუზი

1100 მ²-იან დარბაზში 25 მეტრიანი და საბავშვო საცურაო აუზებია განლაგებული, რომლებიც მთელი წლის განმავლობაში დაგეხმარებათ რელაქსაციასა და გაჯანსაღებაში.

ფიტნეს ცენტრი

375 მ² სრულად აღჭურვილი სავარჯიშო დარბაზი გამოცდილი ინსტრუქტორებით 24/7 თქვენს განკარგულებაშია.

გამწვანება

Tbilisi Gardens-ის გამწვანებაზე იტალიელი დიზაინერები მუშაობენ. ბაღში შენობების განლაგება იდეალურად ერგება გამწვანების სტრუქტურას და ხეების განსაკუთრებული ჯიშების დამატებით, ბაღში ყოველთვის სიმწვანე და სიმშვიდე დაგხვდებათ.

ივენთ ჰოლი

ივენთ ჰოლი და ჯადოსნური ტერასა ზედგამოჭრილია ხმაურიანი წვეულებებისა და დიდი შეხვედრებისთვის.

საბავშვო ბაღი

Tbilisi Gardens-ის ყველაზე პატარა მაცხოვრებლებს ფერადი გარემო და მშრუნველი აღმზრდელები ელიან.

Leader Board

ქართველი ფეხბურთელები რიცხვებში

ათი ყველაზე ძვირად შეფასებული ქართველი ფეხბურთელის ჯამური ღირებულება უფრო ნაკლებია, ვიდრე, მაგალითად, მსოფლიოს ორასეულში ვერმოსხვედრილი სანტიაგო კაზორლა გონსალესის, რომლის ასაკის ქვაც არ დაგორავს მოედანზე, ის 32 წლისაა, თან მძიმედ ნაოპერაციები მუხლი აქვს და ღმერთმა უწყის, თუ კიდევ როდის ითამაშებს. ხოლო რაც შეეხება ჩვენს ყველაზე ძვირად ღირებულ ფეხბურთელებს, ზუსტად მათი ფასი ედო პენსიაზე გასვლის წელს 34 წლის სურინამელ მიშელ რეიზიგერს, 35 წლის უკრაინელ სერგეი რებროვს ან 32 წლის კონგოელ შაბანი ნონდას.

ჯამური ღირებულება:
19,7
მილიონი ევრო

საერთაშორისო ათეული

Top-10 ქართველი ფეხბურთელი საბაზრო ღირებულების მიხედვით



ვალერი (ვაპო)
ყაზაიშვილი
3 მლნ ევრო

კლუბი:
„ლეგია“

ჯანო ანანიძე
3 მლნ ევრო

კლუბი:
მოსკოვის „სპარტაკი“

სოლომონ კვიციანი
3 მლნ ევრო

კლუბი:
კაზანის „რუბინი“

გურამ კაშია
2,5 მლნ ევრო

კლუბი:
„ვიტესი“

ჯაბა კანკავა
2 მლნ ევრო

კლუბი:
„რეისი“

თორნიკე ოქრიაშვილი
1,8 მლნ ევრო

კლუბი:
„კრასნოდარი“

ვალერი (ვაპო) გვილია
0,9 მლნ ევრო

კლუბი:
ბორისოვის „ბატე“

გიორგი ლორია
1,5 მლნ ევრო

კლუბი:
„კრილია სოვეტოვი“

ალექსანდრე კობახიძე
1 მლნ ევრო

კლუბი:
„გიომტეპე სპორი“

გიორგი აბურჯანია
1 მლნ ევრო

კლუბი:
„სევილია ბ“

ჯამური
ღირებულება:

3,97

მილიონი
ევრო

ერთვნილი ათეული

საქართველოს ჩემპიონატში მოთამაშე ათი ყველაზე მაღალი საბაზრო ღირებულების მქონე ფეხბურთელი:

წყარო: www.transfermarkt.de - 2017 წლის მონაცემები.

გიორგი სარაიშვილი

0,5 მლნ

კლუბი:

„საბურთალო“

საბა ლობჟანიძე

0,45 მლნ

კლუბი:

თბილისის
„დინამო“

ოთარ კიხეიშვილი

0,45 მლნ

კლუბი:

თბილისის
„დინამო“

დინო ჰამშირი

0,4 მლნ

კლუბი:

საჩხერის „ჩიხურა“

როინ კვასხაძე

0,4 მლნ

კლუბი:

ქუთაისის
„ტორპედო“

გიორგი ჭიშაძე

0,4 მლნ

კლუბი:

ქუთაისის
„ტორპედო“

გიორგი რეხვიაშვილი

0,3 მლნ

კლუბი:

„ლოკომოტივი“

თემურ შონია

0,35 მლნ

კლუბი:

ბათუმის „დინამო“

ბარანა არაბული

0,35 მლნ

კლუბი:

თბილისის
„დინამო“

გიორგი პაპუნაშვილი

0,37 მლნ

კლუბი:

თბილისის
„დინამო“

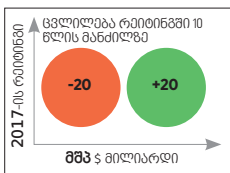


LeaderBoard

საუკეთესო ქვეყნები ბიზნესისთვის

ეს სახელმწიფოები საქმის წამოსაწყებად საუკეთესოები არიან. მაგრამ რა სტირს ბოლო დროს ჩვენს ძვირფას აშშ-ს?

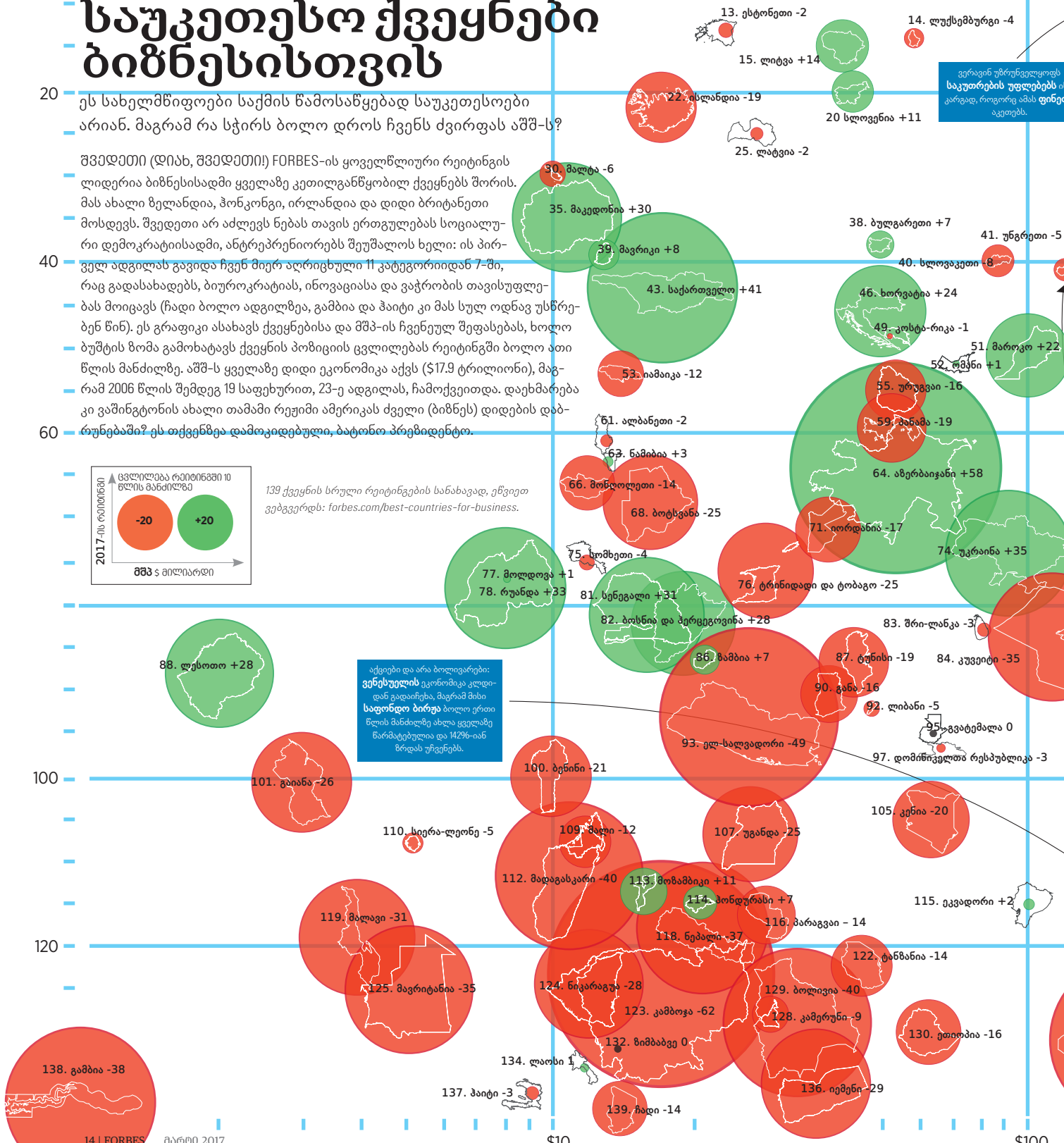
შვიდმეტი (დღის, შვიდმეტი!) FORBES-ის ყოველწლიური რეიტინგის ლიდერია ბიზნესისადმი ყველაზე კეთილგანწყობილ ქვეყნებს შორის. მას ახალი ზელანდია, ჰონკონგი, ირლანდია და დიდი ბრიტანეთი მოსდევს. შვედეთი არ აძლევს ნებას თავის ერთგულებას სოციალური დემოკრატიისადმი, ანტრეპრენიორებს შეუშალოს ხელი: ის პირველ ადგილას გავიდა ჩვენ მიერ აღრიცხული 11 კატეგორიიდან 7-ში, რაც გადასახადებს, ბიუროკრატიას, ინოვაციას და ვაჭრობის თავისუფლებას მოიცავს (ჩადი ბოლო ადგილებზე, გამბია და ჰაიტი კი მას სულ ოდნავ უსწრებენ წინ). ეს გრაფიკი ასახავს ქვეყნებისა და მშპ-ის ჩვენებულ შეფასებას, ხოლო ბუშტის ზომა გამოხატავს ქვეყნის პოზიციის ცვლილებას რეიტინგში ბოლო ათი წლის მანძილზე. აშშ-ს ყველაზე დიდი ეკონომიკა აქვს (\$17.9 ტრილიონი), მაგრამ 2006 წლის შემდეგ 19 საფეხურით, 23-ე ადგილას, ჩამოქცეოდა. დაეხმარება კი ვაშინგტონის ახალი თამაში რეჟიმი ამერიკას ძველი (ბიზნეს) დიდების დაბრუნებაში? ეს თქვენზეა დამოკიდებული, ბატონო პრეზიდენტო.



139 ქვეყნის სრული რეიტინგების სანახავად, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/best-countries-for-business.

ვერავინ უზრუნველყოფს საკუთრების უფლებებს ისე კარგად, როგორც მას ფინეთი აკეთებს.

აქციები და არა ბოლივარები: ვენესუელის ეკონომიკა კლიდან გადაიჩნა, მაგრამ მისი საფინდო ბირჟა ბოლო ერთი წლის მანძილზე ახლა ყველაზე წარმატებულია და 142%-იან ზრდას უჩვენებს.



ახალმა ზელანდიამ შედეგები გაორმაგა და პირველ ადგილს გავიდა როგორც მცირე აქტიონერთა უფლებების, ისე ბიზნესის დანების სიმატების კატეგორიებში.

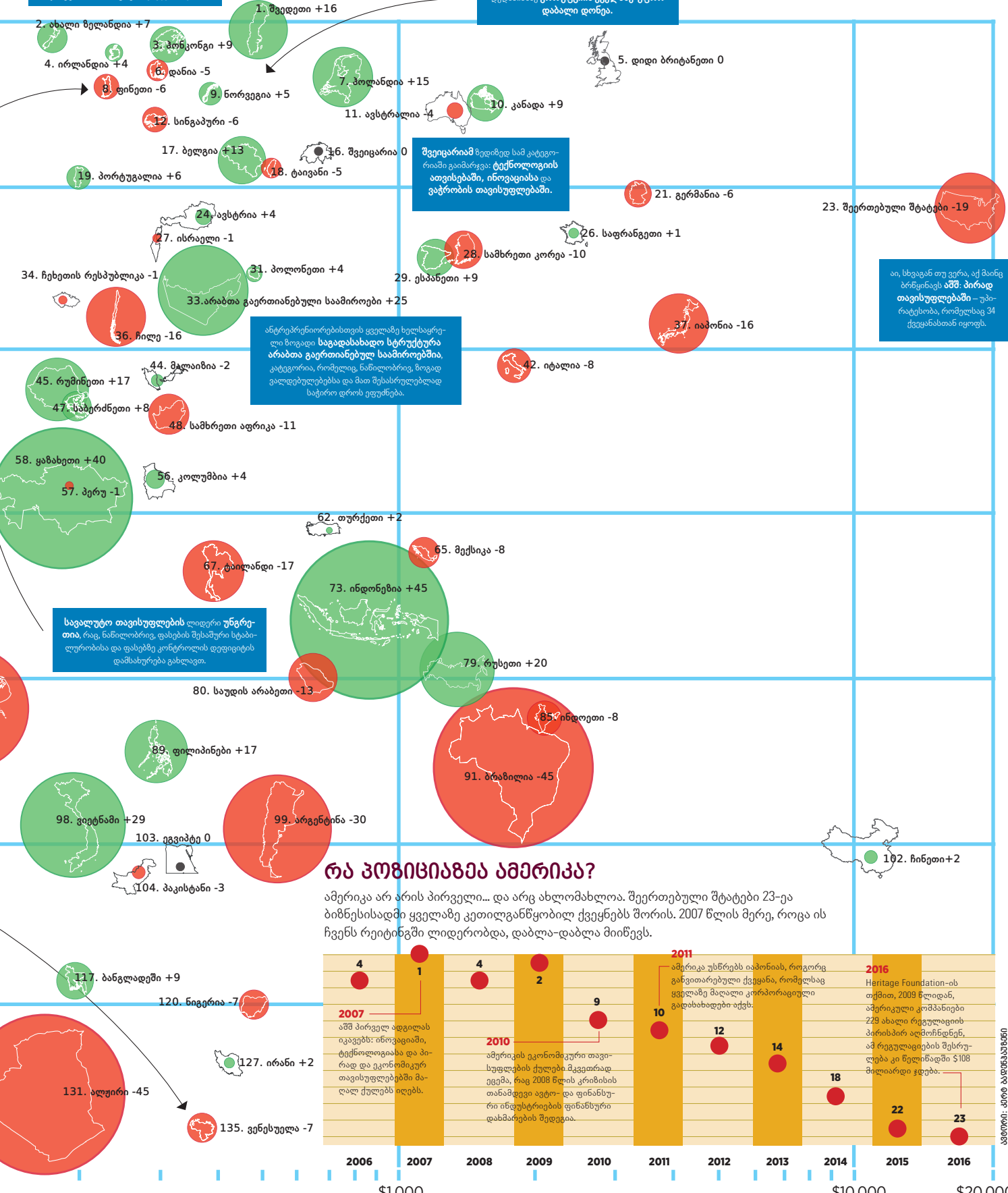
დანიის სამეფოში არაფერი დამპალა: აქ დედამიწაზე კორუფციის ყველაზე უფრო დაბალი დონაა.

შვეიცარიამ მედიუმულ სამ კატეგორიაში გამარჯვა: ტექნოლოგიის ათვისებაში, ინოვაციასა და ვაჭრობის თავისუფლებაში.

ანტიკორუპციონერებისთვის ყველაზე ხელსაყრელი ზოგადი საგადასახადო სტრუქტურა არაბთა გაერთიანებულ საამიროებშია, კატეგორია, რომელიც, ნაწილობრივ, ზოგად ვალდებულებებსა და მათ შესასრულებლად საჭირო დროს ეფუძნება.

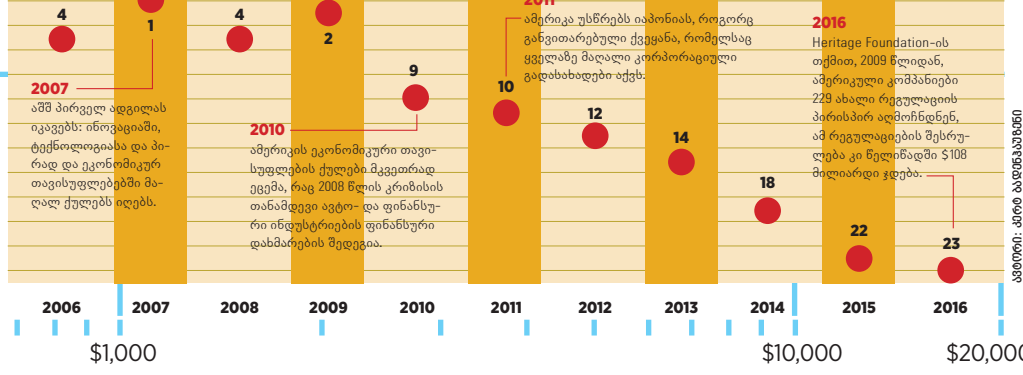
სავალუტო თავისუფლების ლიდერი უნგრეთია, რაც, ნაწილობრივ, ფასების შესაშური სტაბილურობისა და ფასებზე კონტროლის დეფიციტის დამასხურებას განაღვთ.

აი, სხვაგან თუ ვერა, აქ მაინც ბრწყინავს აშშ: პირად თავისუფლებაში – უპირატესობა, რომელსაც 34 ქვეყანასთან იყოფს.



რა პოზიციამა აშერიკა?

ამერიკა არ არის პირველი... და არც ახლომხლოა. შვედეთი 23-ეა ბიზნესისადმი ყველაზე კეთილგანწყობილ ქვეყნებს შორის. 2007 წლის მერე, როცა ის ჩვენს რეიტინგში ლიდერობდა, დაბლა-დაბლა მიიწევს.



2007 აშშ პირველ ადგილს იკავებს: ინოვაციაში, ტექნოლოგიაში და პირად და ეკონომიკურ თავისუფლებებში მაღალ ქულაზე იღებს.

2010 ამერიკის ეკონომიკური თავისუფლების ქულები მკვეთრად ეცემა, რაც 2008 წლის კრიზისის თანამდევრად ავტო- და ფინანსური ინდუსტრიების ფინანსური დახმარების შედეგია.

2011 ამერიკა უსწრებს იაპონიას, როგორც განვითარებული ქვეყანა, რომელსაც ყველაზე მაღალი კორპორაციული გადასახადები აქვს.

2016 Heritage Foundation-ის თქმით, 2009 წლიდან, ამერიკული კომპანიები 229 ახალი რეგულაციის პირისპირ აღმოჩნდნენ, ამ რეგულაციების შესრულება კი წელიწადში \$108 მილიარდი ჯდება.

ავტორი: პირო ბაღდაძე

LeaderBoard

ფული სკორი

NBA-ის ყველაზე ღირებული გუნდები

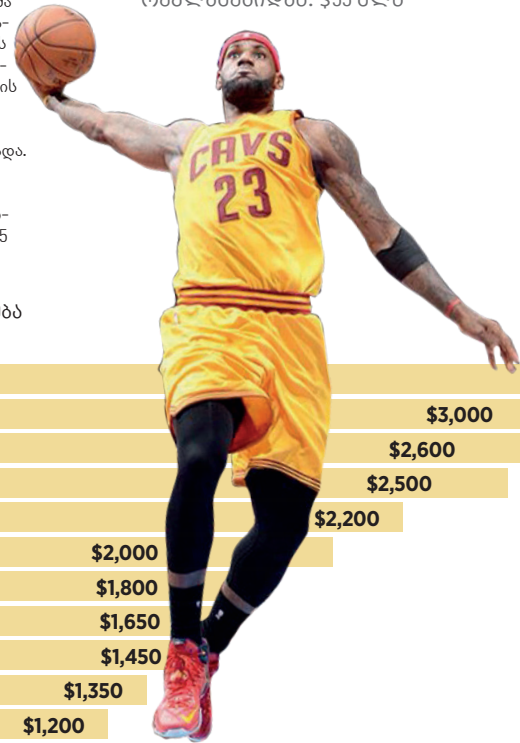
HARDWOOD-ი, შესაძლოა, ნამდვილი ოქროს საბადო იყოს: კალათბურთის ეროვნული ასოციაციის ფრანშიზი დღეს, საშუალოდ, \$1.36 მილიარდი ღირს, ანუ ბოლო ხუთ წელიწადში 3.5-ჯერ გაიზარდა. ოპერაციული მოგებები რეკორდულ ნიშნულს მიაღწია: გუნდზე, საშუალოდ, \$31 მილიონი მოდის. მფლობელები ამასობაში ნერწყვს ყლაპვენ იმაზე, რასაც ახლო მომავალი სთავაზობთ: შეიძლება კოლექციური შეთანხმება, რომელიც 2023-24 წლის სეზონზე პროფესიონალებთან სამუშაო ხელშეკრულებებს უზრუნველყოფს; ცხრაწლიანი, \$24-მილიარდიანი კონტრაქტი ნაციონალურ ტელევიზიასთან; და მხარდი უცხოური ინტერესი. პროფესიონალური კალათბურთის ბიზნესის შესახებ მეტი ინფორმაციისთვის, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/nba.

გასულ სეზონზე Knicks-მა ლიგის რეკორდი დაამყარა: გუნდის შემოსავალმა \$141 მილიონი შეადგინა. ეს MSG Network-თან ახალი სატელევიზიო კონტრაქტის დასახურებაა, რომელმაც პირველ წელს \$100 მილიონი გადაიხადა.

რეკორდულმა შემოსავალმა და ახალ მოედანზე გამოჩენამ Warriors-ის ღირებულება ლიგაში რეკორდული 37%-ით გაზარდა.

Cavaliers-ს ტიტულის მოგება იაფი არ დასჯდომია: Cleveland-მა დიდი ხარალი განიცადა (და NBA-ის ისტორიაში მეხუთე აღმოჩნდა, ვინც ერთ სეზონზე ამდენის დაკარგვა მოახერხა): \$40 მილიონი, რომელიც მოიცავდა \$45 მილიონის გადასახადს \$185 მილიონის სახელფასო ბიუჯეტზე.

1. ლებრონ ჰეიმსი
Cleveland Cavaliers
 ჯამური შემოსავლები: \$86 მლნ
ხელფასი: \$31 მლნ
 რეკორდული: \$55 მლნ



	1 წლის მანძილზე ცვლილება ღირებულებაში %	შემოსავალი (\$მლნ)	ოპერაციული მოგება (\$მლნ)	მიმდინარე ღირებულება (\$მლნ)
1. New York Knicks	10%	\$376	\$141.2	\$3,000
2. Los Angeles Lakers	11	333	119.2	\$2,600
3. Golden State Warriors	37	305	74.2	\$2,500
4. Chicago Bulls	9	232	45.5	\$2,200
5. Boston Celtics	5	200	60.1	\$1,800
6. Los Angeles Clippers	0	185	-11.8	\$1,650
7. Brooklyn Nets	6	223	15.7	\$1,450
8. Houston Rockets	10	244	62.7	\$1,350
9. Dallas Mavericks	4	194	40.3	\$1,200
10. Miami Heats	4	210	21.1	\$1,175
11. Cleveland Cavaliers	9	233	-40.2	\$1,125
12. San Antonio Spurs	2	187	18.4	\$1,100
13. Toronto Raptors	15	193	46.1	\$1,075
14. Phoenix Suns	10	173	26.3	\$1,050
15. Sacramento Kings	16	164	18.4	\$1,025
16. Portland Trail Blazers	8	178	41.2	\$1,000
17. Oklahoma City Thunder	8	187	-8.4	\$920
18. Washington Wizards	4	155	6.6	\$910
19. Orlando Magic	2	166	44.7	\$900
20. Utah Jazz	4	164	36.0	\$890
23. Detroit Pistons	6	172	21.8	\$885
21. Denver Nuggets	4	157	21.2	\$880
24. Atlanta Hawks	7	169	19.8	\$800
22. Indiana Pacers	5	157	23.9	\$790
26. Philadelphia 76ers	14	140	18.2	\$785
25. Memphis Grizzlies	1	155	0.2	\$780
27. Milwaukee Bucks	16	146	24.0	\$770
28. Charlotte Hornets	4	158	9.4	\$770
29. Minnesota Timberwolves	7	154	25.9	\$750
30. New Orleans Pelicans	15	156	16.7	\$1,355
ლიგის საშუალო	8	196	31.3	

4. ჰეიმს ჰარდენი
Houston Rockets
 ჯამური შემოსავლები: \$46.5 მლნ
ხელფასი: \$26.5 მლნ
 რეკორდული: \$20 მლნ



შემოსავლები და ოპერაციული მოგება მხაზა 2015-16 წლის სეზონს და შემოსავლების განაწილების და სტადიონის გაყიდვის შემდგომი თანხს. შემოსავლები საშუალოდ გადამხდებიან და ამორტიზაციის გამოკლების გარეშე. სტადიონის მიმდინარე კონტრაქტები დაფინანსებული (თუკი ახალ სტადიონთან არ მიმდინარეობს მოლაპარაკება) გუნდის სახარბოო ღირებულება (აქტიური გულს სუფთა ვალი).



NBA-ის ყველაზე მაღალ-ანაზღაურებადი მოთამაშეები

2.კევინ დურენი
Golden State Warriors
ჯამური შემოსავლები: \$62.5 მლნ
ხელფასი: \$26.5 მლნ
რეკლამებიდან: \$36 მლნ

\$3,300



3.სტივენ ჰარი
Golden State Warriors
ჯამური შემოსავლები: \$47.1 მლნ
ხელფასი: \$12.1 მლნ
რეკლამებიდან: \$35 მლნ



4.რასელ ვესტბრუკი
Oklahoma City Thunder
ჯამური შემოსავლები: \$47.1 მლნ
ხელფასი: \$26.5 მლნ
რეკლამებიდან: \$15 მლნ

MARKET WATCH

გაიზრდა, გაიზარდა... გაქრა

ყველაზე ძვირად ღირებული საკვები, რაც კი აუქციონზე გაყიდულა

იანვარში, ტოკიოს ლეგენდარულ თევზის აუქციონზე, Tsukiji-ზე, იაპონიის „მეფე თინუსმა“, კიოში კი-მურამ \$630,000-ზე მეტი გადაიხადა 467 გირვანქა თინუსში. მაგრამ რესტორნების ქსელის, Sushi Zanmai-ს მფლობელი კიურა კიდევ უფრო ძვირფას ანკესებე წამოგებულა: 2013-ში მან \$1.8 მილიონი დახარჯა თინუსისთვის, რომელიც ახლახან ნაყიდ თინუსზე 22 გირვანქით მეტს იწონიდა. გადაავლეთ თვალი რეკორდულ ფასად გაყიდულ სხვა წარმტაც საკვებს, დაწყებული იტალიური ტრიუფელით, მენველი ძროხების ცნობილი წარმომადგენლით – მისით დამთავრებული.



ხიზილალა (175 ტონა)
\$18 მლნ
1976 წლის დეკემბერი



დიდი ჰიზის თინუსი
(489 გირვანქა)
\$1.8 მლნ
2013 წლის იანვარი



ძროხა, სახელად მისი
\$1.2 მლნ
2009 წლის ნოემბერი



თეთრი ტრიუფალები
(2.9 გირვანქა)
\$330,000
2010 წლის ნოემბერი



ნარცისის 50 წლის შავი ჩინური ჩაი
(44 გირვანქა)
\$154,000
2013 წლის ნოემბერი



კეიბ მიდლტონისა და კრინც უილიამის საპორტრეტო ნამსხვრის სამი წლის ნაჭმარი
\$7,500
2014 წლის დეკემბერი

უძრავი ქონება

აქ ეძინა BONO-ს

თორმეტი წლის წინ Guinness-ის მხარშეგელმა ოჯახმა თავისი მამულის, Luggala-ს კარი გააღო, რომელიც დუბლინთან ახლო, 5,000 აკრზეა გადაჭიმული, და მსურველებს იქ ერთი კვირის გატარება €20,000-ად (სადაც \$21,500-ად) შესთავაზა. ახლა უძრავ ქონებას ყიდნან, მათ შორის, სასახლის ფორმის შვიდსაბინიანი მთავარ სახლს – \$30 მილიონად. ათწლეულების მანძილზე, Luggala-ს, Guinness-ის ოჯახის სტუმართა რანგში, მხატვარი ლუსიენ ფროიდი, მსახიობი ანჯელიკა ჰიუსტონი და U2-ს Bono სწევდნენ. „ერთ-ერთი ყველაზე უჩვეულო რამ Luggala-ში ისაა, რომ ყოველდღე ის ლამის მთლად ახალ ადგილს ემსგავსება“, – ამბობს Guinness-ის მემკვიდრე და Gareth Browne-ის ამუშავებული მფლობელი. განსაკუთრებით – რამდენიმე კათხის შერე.



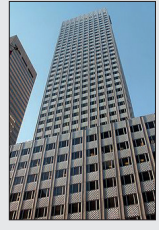
NBA – აპოლონი-კორპორაცია/სპორტსმენი, მათი 4. ორანიონი და ფორმის სტილი; სახეობის აპოლონიონი – ამერიკის ტრინიდადის კუნძულები, GUINNESS-ის მთელი – აშორი; სახეობის შორი

LeaderBoard

ამერიკის უმდიდრესი ოჯახები

კუშნერების სამეფლობელო


ომალური კაბინეტის ბხალ სახეებს შორის ჯარედ კუშნერს ნახავთ – ივანკა ტრამპის ქმარს და პრეზიდენტ ტრამპის უფროს მრჩევლს. ეს თანამდებობა 36 წლის კუშნერს ქვეყნის ერთ-ერთ ყველაზე ძლიერად აღიარებულ ადამიანად აქცევს. ის დიდი ხანია, ერთ-ერთი უმდიდრესი კლანის წევრი გახლავთ. სანამ ვაშინგტონში გადასახლდებოდა, თავისი ოჯახის უძრავი ქონების იმპერიას მართავდა, რომელიც 2007 წლიდან ისეთ საამაყო უძრავ ქონებებში ფლობს აქციებს, როგორც მეხუთე ავენიუს 666 და მანჰეტენის Puck Building-ია. 2005-ში მამამისს, აშუამად 62 წლის ჩარლზს, გადასახადებისთვის თავის არიდების, არჩევნების გაყალბებისა და მოწმეზე ზეწოლის ბრალდებით, ციხეში მოუხდა ჩაჯდომა. მომდევნო წელს ჯარედმა თითქმის \$10 მილიონი გადაიხდა ონლაინგაზეთ New York Observer-ში. არც მისი ძმა, 31 წლის ჯოში არის ხელნაშობსაკრავი კაცი. 2012 წელს ის ჯანმრთელობის სადაზღვევოს – „ბლაპრული მარტორქა“ Oscar-ის თანადამფუძნებელი გახდა; ირონიის გამოწვევია, მაგრამ Oscar-ის სწორედ იმ საკანონმდებლო აქტის ზურგით შეიქმნა, რომლის განადგურებასაც პრეზიდენტი ტრამპი გვპირდება: ObamaCare-ი გვაქვს მხედველობაში. ქვემოთ კუშნერების სიმდიდრეს გთავაზობთ კლასიფიცირებული სახით.



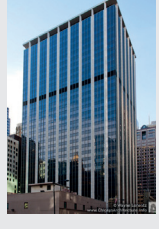
მეხუთე ავენიუს 666
მანჰეტენი
\$360 მლნ



მეიდენ-ლეინის 80-90
მანჰეტენი
\$75 მლნ



Puck Building
მანჰეტენი
\$200 მლნ



AT&T Building
ჩიკაგო
\$49 მლნ

კუშნერები 13 მილიონ კვადრატულ ფუტ საცხოვრებელ, კომერციულ და სავაჭრო სივრცეს ფლობენ ექვს შტატში, მათ შორის, წილებს ზემოაღმოსავლურ შტატებში, რაც მათ განსაკუთრებულად ძვირფას ნადავლს წარმოადგენს.

30 30-წლამდელი

'მანათობლები'

განმანათლებლური იდეები Forbes-ის 30 30-წლამდელისგან, 30 სიტყვასა ან ნაკლებში.

ლადისლას დე ბოლდი და მარინ კუსო

LEKA | 28, 26



დუეტმა ინტერაქტიური რობოტული ბურთი შექმნა, რომელიც სინათლის, ხმისა და ვიბრაციის გამოყენებით, განსაკუთრებული საჭიროებების მქონე ბავშვებს მოტორული უნარების განვითარებასა და სოციალური ურთიერთობების გაუმჯობესებაში ეხმარება.

ვივეკ კოპარტი

NEOLIGHT | 27

მისი დახმარებით გამოიგონეს პორტაბელური ფოტოთერაპიის მკურნალობა, რომელიც სინათლის გამოყენებით, ახალდაბადებულებში იქტერუსს მკურნალობს; ჩვილი დედასთან უფრო ახლო რჩება და ტრადიციული შოს-პიტალიზაციის პერიოდში შემიცირებულა.

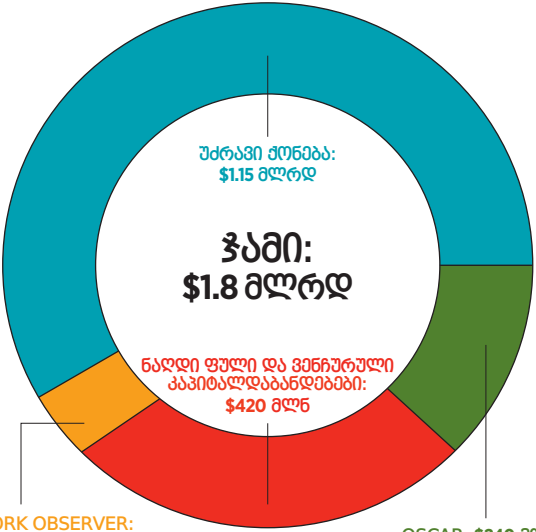


ან მაკონსკი

MAKOTRONICS ENTERPRISE | 19



Makotronics-ის სხეულის სითბომე მომუშავე LED ფანარი მომხმარებლის ხელიდან თერმულ ენერჯის იზიდავს და მას ელექტრობად გარდაქმნის.



კუშნერები: აპირინ, როლი სტოკოვიჩი; ჯე. პ. კონლი/ფოტო; — აპირინ; ნათელა სპორტსმენი



FM

93.5

თბილისი

უბინაო დევნილები – რიგი 2037 წლამდე



საბჭოთა კავშირის დანგრევისა და

დამოუკიდებლობის აღდგენის შემდეგ საქართველოს ხელისუფლებას დევნილი მოსახლეობის სახით უმნიშვნელოვანესი პრობლემა დაუდგა დღის წესრიგში, რომელიც სრულად დღემდე არ გადაწყვეტია. 90-იან წლებში განვითარებული შეიარაღებული დაპირისპირებებისა და 2008 წლის აგვისტოს ომის შედეგად ათიათასობით ოჯახი მუდმივი საცხოვრებლის გარეშე დარჩა. საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან იძულებით გადაადგილებულ პირთა, განსახლებისა და ლტოლვილთა სამინისტროს 2014 წლის მონაცემების მიხედვით, ქვეყანაში ოფიციალურად 86,283 დევნილი ოჯახია დარეგისტრირებული, რაც 259,247 პირს მოიცავს.

2017 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის მიხედვით, დევნილთა სამინისტროსთვის 84.7 მლნ ლარი არის გამოყოფილი, რაც, მაგალითად, სპორტისა და ახალგაზრდობის საქმეთა სამინისტროს ბიუჯეტს 52 მლნ ლარით ჩამორჩება. კითხვა კვლავინდებურად იგივე ისმის – რამდენად სწორია მთავრობის

მიერ არჩეული პრიორიტეტები? საჭიროა თუ არა ნაკლებად გონივრული ხარჯების დამატება სახელმწიფოსთვის, მაშინ როდესაც ისედაც მწირი რესურსების პირობებში, უმნიშვნელოვანესი საკითხების გადაწყვეტა ათეული წლების განმავლობაში ვერ ხერხდება. სანამ აღნიშნულ საკითხს მიმოვიხილავთ, მანამდე „ინფორმაციის თავისუფლების განვითარების ინსტიტუტის“ (IDFI) მიერ მიმდინარე წლის დასაწყისში გამოქვეყნებულ კვლევას გავეცნოთ, სადაც საცხოვრებლის მოლოდინში მყოფი დევნილების მდგომარეობა დეტალურად არის აღწერილი.

დღეის მდგომარეობით, დევნილთა საცხოვრებელი უზრუნველყოფის მიზნით შემდეგი სახელმწიფო პროგრამები ხორციელდება: 1) რეაბილიტირებულ და ახლად აშენებულ კორპუსებში დევნილთა შესახლება, 2) ინდივიდუალური სახლებისა და ბინების შექმნა, 3) კერძო საკუთრებაში მცხოვრები დევნილებისთვის ობიექტების გამოსყიდვა და მათთვის გადაცემა. 2016 წლის 1 დეკემბრის მონაცემებით, სახელმწიფოს მიერ საცხოვრებელი ფართით 24,475 ოჯახია უზრუნველყოფილი, ხოლო 5,387 პირს საკუთრების სანაცვლოდ ფულადი კომპენსაცია გადაეცა. მათგან განსხვავებით, დევნილთა ნახევარზე მეტი, ანუ 37 000 ოჯახი ჯერ კიდევ ელოდება გრძელვადიანი საცხოვრებელი უზრუნველყოფას. სამინისტროს ხელმძღვანელობის მიერ გამოცხადებული წინასწარი გაანგარიშების მიხედვით,

მოთხოვნების სრულად დაკმაყოფილებისთვის დაახლოებით 1,5 მილიარდი ლარია საჭირო, რისი გამონახვაც ბიუჯეტიდან ერთბაშად ვერ ხერხდება.

საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან იძულებით გადაადგილებულ პირთა, განსახლებისა და ლტოლვილთა სამინისტროს მიერ გამოქვეყნებული ინფორმაციის მიხედვით, 2008 -2016 წლებში აღნიშნული პროგრამის ფარგლებში ჯამში 365,925,594 ლარი დაიხარჯა. პროგრამის ბიუჯეტი ყველაზე დიდი 2016 წელს – 57, 8 მლნ ლარი იყო. ყველაზე მცირე თანხა კი 2012 წლის მდგომარეობით დაფიქსირდა და 3,1 მლნ ლარი შეადგინა.

პროექტი უკვე რვა წელია, რაც მიმდინარეობს და ამ ხნის განმავლობაში 18,645 დევნილმა ოჯახმა მიიღო საცხოვრებელი ფართი მფლობელობაში ახალაშენებულ ან რეაბილიტირებულ კორპუსში.

სტატისტიკის მიხედვით, ყველაზე მეტი ოჯახი 2009 წელს იქნა ამ პროგრამის ფარგლებში საცხოვრებელი ფართით დაკმაყოფილებული, რაც პირველ რიგში 2008 წლის აგვისტოს ომის შედეგად წარმოქმნილი დევნილთა ახალი ტალღით იყო გამოწვეული.

ინდივიდუალური სახლებისა და ბინების შექმნა სახელმწიფომ 2013 წლიდან დაიწყო და ის დევნილებისთვის სოფლად არსებული საცხოვრებელი ქონების ყიდვა/გადაცემას გულისხმობს. გასული სამი წლის მონაცემების მიხედვით, პროგრამის ფარგლებში

სულ 26,9 მლნ ლარის ხარჯია გაწეული და 1,370 საცხოვრებელი სახლია შეძენილი. წლიურად ეს მონაცემი შემდეგნაირად გამოიყურება: 2013 წელი: 413 ათასი ლარი - 30 სახლი. 2014 წელი: 2,1 მლნ ლარი - 120 სახლი. 2015 წელი: 9,2 მლნ ლარი - 470 სახლი. 2016 წელი: 15 მლნ ლარი - 750 სახლი. მონაცემების მიხედვით შეგვიძლია გამოვიანგარიშოთ, რომ ერთი საცხოვრებელი სახლის შეძენა სამინისტროს საშუალოდ 1,897 ლარი უჯდება.

კიდევ ერთი პროგრამა, რომელსაც სახელმწიფო ამ მიმართულებით ახორციელებს, დევნილთა ჩასახლებაში არსებული კერძო ობიექტების გამოსყიდვასა და გადაცემას გულისხმობს. 2012-2016 წლის მონაცემების მიხედვით, ამ პროგრამით 1,108 დევნილ ოჯახს გადაეცა საცხოვრებელი ფართი მფლობელობაში, რაც სახელმწიფო ბიუჯეტს 18 მილიონ ლარზე მეტი დაუჯდა. საინტერესოა ის ფაქტი, რომ 2015 წელთან შედარებით, 2014 წელს თითქმის ორჯერ ნაკლები - 3,6 მილიონი ლარი დაიხარჯა ამ მიმართულებით, თუმცა ორჯერ მეტი დევნილი ოჯახების საცხოვრებელი ფართით დაკმაყოფილება მოხერხდა.

აღნიშნული პროგრამების ფარგლებში, სამინისტრომ 92 დევნილ ოჯახს იპოთეკური სესხები სრულად ან ნაწილობრივ დაუფარა, რისთვისაც 1,73 მილიონი ლარი დაიხარჯა.

არის თუ არა სახელმწიფოსთვის დევნილთა პრობლემები პრიორიტეტული?

პოლიტიკოსების მიერ გაკეთებული განცხადებებისა და რიტორიკის მიხედვით, ამ კითხვაზე პასუხი დადებითია, დიას - დევნილთა პრობლემა მუდმივად დგას პოლიტიკური დღის წესრიგის ზედა საფეხურზე. ბიუჯეტის მიხედვით კი იმავე პასუხის გაცემა გაგვიჭირდება. კვლევის მიხედვით დადგინდა, რომ 2008-2016 წლებში, დევნილთა საცხოვრებელი უზრუნველყოფის მიმართულებით სულ 670 მილიონი ლარი დაიხარჯა,

თუმცა აქედან სახელმწიფოს წილი მესამედზე ნაკლებია. დაფინანსების დიდი ნაწილი - 470 მლნ ლარი - უცხოელი დონორებისგან ფიქსირდება.

დღეის მდგომარეობით, საცხოვრებელი ფართის მიღებაზე სამინისტროში 28,901 განცხადებაა შეტანილი. მოთხოვნების სრულად დაკმაყოფილებისთვის კი 1,5 მილიარდი ლარია საჭირო. მართვი კალკულაციის შედეგად შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ დღეს არსებული დაფინანსების მოცულობის მიხედვით, ეს პრობლემა სრულად 2037 წლისთვის მოგვარდება. სახელმწიფო ბიუჯეტს თუ ჩაეხვედავთ, ვნახავთ, რომ ხელისუფლებისთვის სპორტისა და კულტურის ნაწილი უფრო პრიორიტეტულია, ვიდრე დევნილთა პრობლემების მოგვარება. მაშინ როდესაც დევნილთა სამინისტროს 2016 და 2017 წლის ბიუჯეტი ჯამურად 170 მილიონ ლარს მოიცავს, კულტურისა და ძეგლთა დაცვის სამინისტროს ანალოგიური ხარჯები 196.5 მლნ ლარს შეადგენს, სპორტისა და ახალგაზრდობის საქმის სამინისტროსი - 226 მლნ ლარს. დევნილების საცხოვრებელი ფართით უზრუნველყოფის ნაცვლად, სახელმწიფოს ხარჯზე ჩატარებული მუსიკალური კონცერტებისა და ფეხბურთის 256 მლნ ლარით დაფინანსება (5 წლის განმავლობაში) რომ ყოველგვარ რაციონალურ საფუძველს არის მოკლებული, მგონი, კითხვას აღარ ბადებს.

პარალელის სახით პრემიებსა და დანამატებზე დახარჯული ფულის ოდე-

ნობაც შეგვიძლია მოვიყვანოთ. 2011 წლიდან 2016 წლის პირველი 8 თვის მონაცემების მიხედვით, ბიუჯეტიდან მხოლოდ საშტატო თანამშრომლებზე ჯამურად 1,7 მილიარდი ლარი არის დახარჯული. ამას თუ შტატგარეშე თანამშრომლებზე გაწეულ საპრემიო დანახარჯებსაც დავამატებთ, ჯამურად 2 მილიარდი ლარზე მეტს გარდაუვლად მივიღებთ. ეს თანხა ნახევარი მილიარდი ლარით აღემატება დევნილთა სამინისტროს მიერ დასახელებულ რიცხვს, რომელიც იძულებით გადაადგილებული პირების საცხოვრებელი ფართით უზრუნველყოფას სრულად შეძლებდა და ამისთვის 20-წლიანი ლოდინი საჭირო აღარ იქნებოდა. IDFI-ის კვლევის მიხედვით, 2008 წლიდან დღემდე, მხოლოდ პრემია/დანამატებზე 50%-იანი ეკონომიისა და დაზოგილი თანხების დევნილთა საცხოვრებელი უზრუნველყოფისთვის მიმართვის შემთხვევაში, ყველა იძულებით გადაადგილებულ ოჯახს საცხოვრებელი ფართი ექნებოდა და ეს პრობლემა სამუდამოდ ამოიწურებოდა.

ემოციური და პატრიოტული განცხადებების დიდი რაოდენობის მიუხედავად, ციფრები და მართვი კალკულაცია საკმაოდ პესიმისტურ სურათს გვამღევეს. დევნილების საცხოვრებელი ფართით დაკმაყოფილებას სახელმწიფო სრულად 21-ე საუკუნის შუა პერიოდში მორჩება. არადა, დღეს 2017 წელია, პრობლემა კი 25 წელია, რაც არსებობს. **F**

დაპარტული სახლის ძიებაში

დევნილთა ოჯახები, რომლებმაც საცხოვრებელი ახალ ან რეაბილიტირებულ კორპუსებში მიიღეს

წელი	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ოჯახი	8286	3825	1541	1536	1113	758	1179	954



შრომის ფასი

მინიმალური ხელფასი და შრომის პირობები ბოლო პერიოდში საქართველოში ყველაზე მწვავე დებატების საბაბი გახდა. არსებობს თუ არა კავშირი მინიმალური ხელფასის და ერთ სულზე შემოსავლის ოდენობას შორის და როგორ უნდა დარეგულირდეს შრომის პირობებთან დაკავშირებული საკითხები - ეს არის მთავარი კითხვები, რომელთაც შევეცდები, პასუხი გავცე.

„ადამიანის შრომითი უფლებები“ და რა როლი ეკისრება მთავრობას ორ ადამიანს შორის ნებაყოფლობით გარიგებაში - ერთ-ერთი ყველაზე განხილვადი თემაა მოვლ მსოფლიოში და მასთან დაკავშირებულ დებატს ყოველთვის მივყავართ იდეოლოგიურ დაპირისპირებამდე, სადაც რიცხვებით დასაბუთებული არგუმენტაციის ნაკლებობაა და ხშირ შემთხვევაში კამათი ემოციურ ხასიათს იძენს. იმისთვის, რომ საკითხზე მსჯელობას აზრი ჰქონდეს, აუცილებელია იმაზე შეთანხმება, რომ ორივე მხარეს სურს, თითოეულმა მოქალაქემ უკეთესად იცხოვროს. როგორც წესი, მსგავს კამათში, არ არსებობს ადამიანი, რომელიც საცხოვრებელი პირობების გაუმჯობესების წინააღმდეგია. ორივე მხარეს აქვს ერთი მიზანი, მაგრამ მიზნის მისაღწევად სხვადასხვა გზები ესახებათ მართებულიად.

მნიშვნელოვანია დაქირავებულისა და დამქირავებლის უფლება-მოვალეობებისა და ამ საკითხში საქართველოს მთავრობის როლის გარკვევა. ერთი მხარე მთავრობის ნაკლები ჩარევის მომხრეა, ხოლო მეორე - მთავრობის მხრიდან კერძო სექტორის მეტი კონტროლისა.

იმისთვის, რომ სრული სურათი დაინახოთ, საჭიროა დეტალურად გაგვეთ იმ ადამიანების არგუმენტებს, რომლებიც ბიზნესის საქმეებში მთავრობის მეტ ჩარევას ემხრობიან.

პირველი და ყველაზე გავრცელებული მექანიზმი, რასაც მთავრობისგან ითხოვენ, მინიმალური ხელფასის დადგენა ან არსებული განაკვეთის ზრდაა გახლავთ. მინიმალური ხელფასი არის კანონში გაწერილი ხელფასის ოდენობა, რომელზეც ნაკლების გადახდის უფლება დამსაქმებელს დასაქმებულისთვის არა აქვს.

მინიმალური ხელფასი იგივეა, რაც ფასების კონტროლი. ხელფასიც, ისევე როგორც პურის, ბინის ქირის, ექიმის მომსახურების ან სხვა ნებისმიერი პროდუქტის თუ სერვისის ფასი დგინდება ორი ან მეტი სუბიექტის მიერ ნებაყოფლობითი შეთანხმების საფუძველზე (მოთხოვნით და მიწოდებით). თუ მყიდველი თანახმა არ არის, იყიდოს კონკრეტული პროდუქცია შეთავაზებულ ფასად, მიწოდებელი იძულებული იქნება, საქმიდან გავიდეს ან ფასი შეამციროს, რადგან კონკურენტი მოგების გაზრდას დაბალი ფასის შეთავაზებით უცდება. მოცემული ლოგიკა ვრცელდება ხელფასების ფორმირებზეც და მათი რაოდენობის ცვლილებებზეც.

განვიხილოთ შემდეგი მაგალითი: ვთქვათ, თონი, რომელიც აცხობს პურს, ასაქმებს ათ ადამიანს და მათ უხდის თითო თვეში 300 ლარს, ჯამში ხელფასებში ხარჯავს 3,000 ლარს (ჩავთვალოთ, რომ ბიზნესს სხვა ხარჯი არ გააჩნია). მთავრობამ გადაწყვიტა, რომ 300 ლარი არ არის ღირსეული ხელფასი და საჭიროა მინიმალური ხელფასის ოდენობის განსაზღვრა სულ მცირე 400 ლარით. მოცემულ შემთხვევაში, ბიზნესის ხარჯი 33%-ით იზრდება და 4 000 ლარს უტოლდება. ეს ნიშნავს იმას, რომ თონის მეპატრონეს მოგება 1,000 ლარით უმცირდება. რას მოიმოქმედებს თონის მეპატრონე? მას რამდენიმე ვარიანტი აქვს: 1. შეეგუოს ზედს და 1,000 ლარით ნაკლებ შემოსავალს დასჯერდეს; 2. გააძვიროს პური და მომხმარებლები მეტ თანხას გადაიხდიან, ზოგიერთი მომხმარებელი კი ნაკლები პურის ყიდვას შეძლებს; 3. პურის გამოსაცხობად უფრო იაფფასიანი ფქვილი გამოიყენოს, გაყიდოს ნაკლებად ხარისხიანი პური და ამით შეამციროს ის დანაკლისი, რაც მას მთავრობის ქმედების გამო წარ-

მოექმნა; 4. ხელფასებზე 3 000 ლარზე მეტი კვლავ არ დახარჯოს. ეს გულისხმობს სამი ადამიანის უშუშევრად დარჩენას. სხვა თანაბარ პირობებში, მინიმალური ხელფასის დადგენა ზრდის უშუშევრობას და იწვევს დამატებით არაფულად დანახარჯებს, რაც მოცემული მაგალითიდან კარგად ჩანს.

საქართველოში მინიმალური ხელფასის განაკვეთი კერძო სექტორში მომუშავეებისთვის 20 ლარია, ხოლო საჯარო სექტორში მინიმალური ხელფასი 150 ლარს შეადგენს, რაც დღეის მონაცემებით ნომინალურად 7.5 და 56 ამერიკული დოლარია. მოცემულ რიცხვს თუ შევადარებთ სხვა ქვეყნებს, ვნახავთ, რომ მინიმალურ ხელფასსა და ერთ სულზე სიმდიდრეს შორის დადებითი კორელაცია არ არის. მეტიც, საკმაოდ კომიკური მდგომარეობაა, როდესაც, მაგალითად, ვანუატუს წლიური მშპ 889 აშშ დოლარით უფრო ნაკლები აქვს, ვიდრე წლიური მინიმალური ხელფასი. ასევე საინტერესო მაგალითია კუბა, სადაც მინიმალური ხელფასი თვეში 9 აშშ დოლარია და თვითონ კუბა სოციალიზმის სამოთხედ ითვლება ზოგიერთ მემარცხენე საზოგადოებაში.

გარდა მინიმალური ხელფასისა, უკანასკნელი პერიოდის მანძილზე გახშირდა კამათი შრომის პირობებთან დაკავშირებით. საზოგადოების გარკვეული ნაწილი ემხრობა მთავრობის მიერ აქტიურ ჩარევას ბიზნესში, რათა მომუშავეების სამუშაო პირობები მეტად გამოსწორდეს. მოცემული თემა არა-ნაკლებ სენსიტიურია, როდესაც განსაკუთრებით ღარიბი ქვეყნების მდგომარეობას განვიხილავთ და მოითხოვს დეტალურ ანალიზს, შემდეგ კი უკვე გადაწყვეტილებების მიღებას. განვითარებული სამყაროს დიდ ნაწილში შრომის პირობებთან დაკავშირებით ქვეყნებს საკმაოდ ბევრი რეგულაცია

აქვთ, თუმცა აღსანიშნავია, რომ რეგულაციების დიდი ნაწილი, როგორცაა დაქირავების საინფორმაციო დირექტივა, სამუშაო დროის დირექტივა, უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის დირექტივა და სხვა ვერორეგულაციები 1989 წლიდან დღემდე შუალედში იქნა მიღებული (მათი დიდი ნაწილი - 2005 წლის შემდეგ). მოცემულ რეგულაციებს თუ განვიხილავთ, საქართველოს შრომის კოდექსი ასევე არეგულირებს რიგ ნორმებს, როგორცაა შრომითი ხელშეკრულების დადების ვადები, ასაკობრივი შეზღუდვები, სამუშაო დროის ხანგრძლივობა, ზეგანაკვეთური სამუშაოს შესრულების პირობები, შვებულების პირობები და ა.შ. თუ დამსაქმებელი არღვევს შეთანხმების პირობებს, ეს ნიშნავს, რომ ის არღვევს კანონს და ნებისმიერ ადამიანს თუ ადამიანთა ჯგუფს სრული უფლება აქვთ, მიმართონ სასამართლოს, რაც დამოუკიდებელი სასამართლოს პირობებში დაზარალებულების სასარგებლოდ გადაწყვეტა.

ასევე გასათვალისწინებელია ისიც, თუ როგორ მუშაობს და განვითარების რა ეტაპზე შემოიღეს მსგავსი რეგულაციები განვითარებულმა ქვეყნებმა. ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი სააგენტო აშშ-ში „პროფესიული უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის ადმინისტრაცია“ (OSHA), რომელიც 1970 წელს შეიქმნა იმისათვის, რომ სამუშაოს შესრულებისას ფატალური შედეგები აღმოეფხვრა. სტატისტიკა აჩვენებს, რომ სამუშაო დროს დამდგარი ფატალური შედეგები თითქმის იმავე ტემპით მცირდებოდა პროფესიული უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის ადმინისტრაციის შექმნამდე, როგორცაა მისი შექმნის შემდეგ. პასუხი კი ტექნოლოგიურ პროგრესსა და დასაქმების ტიპის ცვლილებაშია. დროთა განმავლობაში დასაქმების დიდმა ნაწილმა თავდაპირველად სოფლის მეურნეობიდან ინდუსტრიაში, ხოლო შემდეგ ინდუსტრიიდან სერვისში გადაინაცვლა, რასაც სამუშაო პირობების ავტომატურად გამოსწორება მოჰყვა.

იმავ შემდეგ დავინახავთ სამუშაო დროს მიღებული დაზიანებებისა და ავადმყოფობის შემთხვევების სტატისტიკის შესწავლისას. ანუ 1970 წელს და შემდეგ მიღებულმა რეგულაციებმა პრაქტიკულად ვერაფერი შეცვალა უკეთესობისკენ.

გარდა რეგულაციების ანალიზისა, საინტერესოა ისიც, თუ განვითარების რა ეტაპზე იყო 1970 წელს აშშ მაშინ, როდესაც პროფესიული უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის ადმინისტრაცია შეიქმნა. მსოფლიო ბანკის მიხედვით, 1970 წელს აშშ-ში ნომინალური მშპ ერთ სულზე 5,246 დოლარი იყო, რაც დღევანდელ დოლარებში (ინფლაციის გათვალისწინებით) 32,800 დოლარია. ეს კი თითქმის 9-ჯერ მეტია საქართველოს მშპ-ზე, რომელიც ერთ სულზე დაახლოებით 3,800 დოლარს შეადგენს. იმავე სურათს დავინახავთ, თუ ამერიკის შეერთებული შტატების მაგივრად სხვა განვითარებულ ქვეყნებს ავიღებთ.

ერთადერთი გამოსავალი, რომ საქართველოს მოქალაქეებმა უკეთეს პირობებში იცხოვრონ და იმუშაონ, სწრაფი გამდიდრებაა. სიმდიდრისა და სამუშაო ადგილების მთავარი მიმწოდებელი კი კერძო სექტორია. შესაბამისად, დამატებითი რეგულაციების მიღება მათზე უარყოფით გავლენას ახდენს, რაც პურის მცხოვრებლების ზემოთ მოყვანილ მაგალითზე ვნახეთ.

დასკვნის სახით, შეიძლება ითქვას, რომ რეგულაციების გამკაცრება და მთავრობის აქტიური ჩარევა არა მხოლოდ დანახარჯიანია კერძო სექტორისთვის, არამედ ქმნის უმუშევრობის ზრდის რისკს. განსაკუთრებით ისეთ ქვეყანაში, სადაც უმუშევრობის დონე ისედაც საკმაოდ მაღალია, ხოლო სამთავრობო სააგენტოები, რომლებიც იქმნება იმ მოტივით, რომ გააუმჯობესოს დაქირავებულის სამუშაო პირობები, არ არის ამ ყველაფრის გარანტია და მათი ძალისხმევა ხშირად უარეს შედეგებსაც იწვევს. **F**

მაქსიმუმი მინიმუმის გარეშე

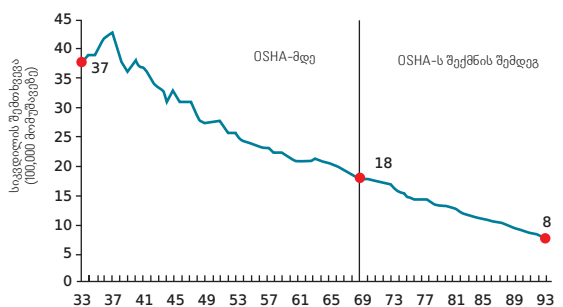
მინიმალურ ხელფასსა და ერთ სულზე სიმდიდრის შორის დადებითი კორელაცია არ არის.

ქვეყანა	შპს ერთ სულზე (2015 წელი)	ცენტრალური მთავრობის მიერ განსაზღვრული მინიმალური ხელფასი
ყაზახი	\$ 141,500	არ აქვს
ლიბერტეინი	\$ 135,000	არ აქვს
შვეიცარია	\$ 62,557	არ აქვს
ნორვეგია	\$ 62,083	არ აქვს
აშშ	\$ 56,115	\$7.25 საათში
გერმანია	\$ 48,000	\$8.8 საათში
შვედეთი	\$ 47,855	არ აქვს
ისლანდია	\$ 47,200	არ აქვს
კანადა	\$ 44,200	\$10-დან \$13-მდე საათში
იტალია	\$ 37,200	არ აქვს
ამერბაიჯანი	\$ 17,800	\$63 თვეში
ბოტსვანა	\$ 15,800	\$0.58 საათში
საქართველო	\$ 9,600	7.5-დან 56-მდე
კუბა	\$ 9,040	\$9 თვეში
სომხეთი	\$ 8,400	\$107 თვეში
ვანუატუ	\$ 2,987	\$323 თვეში
მავრიტანია	\$ 2,300	\$100 თვეში

წყარო: მსოფლიო ბანკი, IMF, OECD

სამუშაოს ფატალური შედეგები (1933-1993)

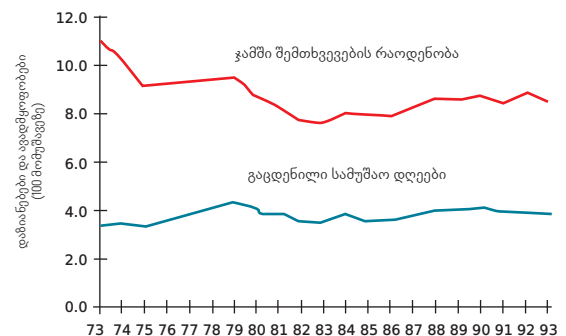
ფატალური შედეგები თითქმის იმავე ტემპით მცირდებოდა უსაფრთხოების ადმინისტრაციის შემქნამდე, როგორც შემდეგ.



წყარო: THOMAS J. KNIESNER AND JOHN D. LEETH, CONGRESS RECOMMENDATIONS, PART 34

სამუშაოს დროს დაზიანება და ავადმყოფობა (1973-1993)

დაზიანებისა და ავადმყოფობის ფაქტორები თითქმის იმავე ტემპით მცირდებოდა უსაფრთხოების ადმინისტრაციის შემქნამდე, როგორც შემდეგ.



ვიზა ლიბერალიზაცია - შესაძლებლობები და რისკები



საქართველოს მოქალაქეებისთვის ევროპის კავშირში, უფრო ზუსტად, შენგენის ზონაში უვიზოდ მიმოსვლამდე მხოლოდ ფორმალურია დარჩენილი. სავარაუდოდ, მარტის დასაწყისში ევროპის კავშირის საბჭო საქართველოსთან სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაციას ფინალურ წერტილს დაუსვამს, ხოლო შესაბამისი საკანონმდებლო ცვლილების გამოქვეყნებიდან ოცი დღის გასვლის შემდეგ საქართველოს მოქალაქეებისთვის ევროპასთან უვიზო რეჟიმი ამოქმედდება.

შენგენის ხელშეკრულების

სახელმწიფოებთან თავისუფალ მიმოსვლას საქართველოსთვის ღრმად პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური მნიშვნელობა აქვს. მაგრამ ჯერ მოკლედ შევეხეთ ისტორიას. პროცესის წარმატებით დასრულებას წინ უძღოდა რამდენიმეწლიანი რუტინული მუშაობა.

2011 წლის 1 მარტიდან ამოქმედდა ევროპის კავშირთან სავიზო ფასილიტაციის ხელშეკრულება, რომლის თანახმადაც 24 კატეგორიის საქართველოს მოქალაქეს გაუმარტივდა შენგენის ვიზის მიღება, ხოლო დიპლომატიური პასპორტის მფლობელებისთვის სავიზო რეჟიმი გაუქმდა. იმავე დღეს ძალაში შევიდა ევროპის კავშირთან რეადმისიის ხელშეკრულება, რაც სავიზო რეჟიმის დამრღვევი საქართველოს მოქალაქეების ევროპიდან სამშობლოში დაბრუნებას ითვალისწინებდა. აღებული ვალდებულებების წარმატებით შესრულება გახდა 2012 წლის ივნისში საქართველოსა და ევროპის კავშირის შორის უვიზო მიმოსვლის შესახებ დიალოგის გახსნაზე შეთანხმების საფუძველი. საქართველომ ე.წ. VLAP - სავიზო

ლიბერალიზაციის სამოქმედო გეგმა - 2012 წლის საპარლამენტო არჩევნების შემდეგ მიიღო, კერძოდ, 2013 წლის თებერვალში.

VLAP მოიცავდა ოთხ ბლოკად დაყოფილ ტექნიკურ დავალებებს, რომლებიც ეხებოდა დოკუმენტების უსაფრთხოებას, საზღვრის ინტეგრირებულ მართვას, მიგრაციის მენეჯმენტს, თავშესაფრის პოლიტიკას, საგარეო ურთიერთობებსა და ადამიანის ძირითად უფლებებს, რომელთა შეფასებაც ხდებოდა კომისიის მიერ და მათი შესრულება ევროპის კავშირთან უვიზო მიმოსვლის გადაწყვეტილების მიღების წინაპირობას შექმნიდა.

2015 წლის დეკემბერში ევროკომისიამ საქართველოს მიერ VLAP-ის შესრულების საბოლოო (მეოთხე) ანგარიში გამოაქვეყნა, სადაც დადებითად იყო შეფასებული საქართველოს ძალისხმევა, ხოლო 2016 წლის მარტში კომისიამ ევროპის პარლამენტსა და ევროპულ საბჭოს # 539/2001 რეგულაციამ ცვლილების შეტანის საკანონმდებლო პროცედურის ინიცირების რეკომენდაციით მიმართა, იმავე წლის

13 დეკემბერს ევროკავშირის საბჭოს, ევროპარლამენტსა და ევროკომისიას შორის შეთანხმდა რეგულაციის საბოლოო ტექსტი, რომელიც 20 დეკემბერს დაამტკიცა ევროკავშირში მუდმივი წარმომადგენლების კომიტეტმა, ხოლო 2017 წლის 12 იანვარს - ევროპარლამენტის LIBE კომიტეტმა.

2017 წლის 2 თებერვალს კი ევროპის პარლამენტის პლენარულ სესიაზე საქართველოსთვის უვიზო მიმოსვლის გადაწყვეტილება იქნა მიღებული.

სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაციის პროცესი შესაძლოა უფრო ადრე დამთავრებულიყო, რომ არა საქართველოსგან დამოუკიდებელი გარე ფაქტორები, კერძოდ, ევროპის კავშირისთვის უპრეცედენტო მიგრაციის ტალღა ახლო აღმოსავლეთის რეგიონიდან და მასთან დაკავშირებული მიგრაციის კრიზისი; სხვა სახელმწიფოების, მათ შორის საქართველოს პარტნიორი ქვეყნების სურვილი „შესტომოდნენ“ ან „ჩაბმოდნენ“ ევროპაში მიმავალ ქართულ მატარებელს, რაც ირიბ დაბრკოლებას წარმოადგენდა ევროპელებისთვის მხოლოდ საქართველოს თაობაზე



გადაწყვეტილების მისაღებად და რაზეც ხმამაღლა ვერც ერთი მხარე ვერ ისაუბრებდა; დავა ევროპის კავშირის ინსტიტუციონალურ ერთეულებს შორის კომპეტენციების გამიჯვნაზე, თუ ვის კომპეტენციაში უნდა ყოფილიყო უვიზო რეჟიმის შეჩერების მექანიზმი; ზოგადი არახელსაყრელი ვითარება ევროპის კავშირის შიგნით, რაც წევრ-სახელმწიფოებში არჩევნებს და ევროსკეპტიციზმისა და რადიკალური ძალების პოპულარობის ზრდას უკავშირდებოდა.

ევროპის კავშირთან სავიზო ლიბერალიზაციით საქართველო ფაქტობრივად მოიპოვებს იმ ოთხი თავისუფლებიდან სამს, რაც მოქმედებს ევროპის

კავშირში. ღრმა და ყოვლისმომცველმა თავისუფალმა სავაჭრო შეთანხმებამ (DCFTA) უზრუნველყო პროდუქტების, სერვისებისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილება ევროპაში, ხოლო ადამიანების თავისუფალი გადაადგილება შესაძლებელი გახდება უვიზო რეჟიმის ამოქმედების შემდეგ. საქართველოს მოქალაქეებისთვის რჩება მხოლოდ ერთი შეზღუდვა - ევროპის კავშირში შრომის უფლება, რომელიც არც ერთი აღნიშნული ხელშეკრულებით გათვალისწინებული არ არის და საქართველო-ევროპის კავშირის მომავალი დიალოგის ნაწილი უნდა გახდეს.

ევროპის კავშირთან თავისუფალ

ვაჭრობასთან ერთად თავისუფალი გადაადგილება მნიშვნელოვან ეკონომიკურ სარგებელს მისცემს საქართველოს.

მცირე და საშუალო ზომის ბიზნესის მქონე ქართველ მეწარმეებს, რომლებსაც აქამდე ხანგრძლივი და დამძლეული პროცედურის გავლა სჭირდებოდათ ვიზის მისაღებად (ან სულაც უარს ეუბნებოდნენ ვიზირებაზე), საშუალება ექნებათ, გაემგზავრონ ევროპის ქვეყნებში ასალი ბაზრების ასათვისებლად, საერთაშორისო გამოფენებზე დასასწრებად, გამოცდილების შესაძენად თუ ბიზნესპარტნიორების მოსაძებნად, რაც წარმატების შემთხვევაში განავი-

თარებს მათ წარმოებას, შექმნის ახალ სამუშაო ადგილებს, გააუმჯობესებს წარმოების ხარისხს, მოიზიდავს ინვესტიციებს.

უვიზო რეჟიმის პირობებში მომხატვებს ევროპაში გამგზავრების მსურველთა რიცხვი, რაც, ერთი მხრივ, გამოიწვევს სხვადასხვა ავიაკომპანიის ქართული ბაზრით დაინტერესებას და ბაზარზე შემოსვლას, ახალი მიმართულებებით ფრენების გახსნა გაზრდის მგზავრების რიცხვს საქართველოს აეროპორტებში, განსაკუთრებით - ქუთაისის საერთაშორისო აეროპორტში; გამოიწვევს მგზავრების ნაკადის ზრდას მეზობელი სახელმწიფოებიდანაც, გააჩენს საქართველოს მინი-ავიაჰაბად ქვეყნის პერსპექტივას; ახალი ავიაკომპანიების შემოსვლა ნიშნავს ახალ სამუშაო ადგილებს; მეორე მხრივ, გაიზრდება იმ ტურისტული ოფისების სამუშაო მოცულობა, რომლებიც ევროპაში მოგზაურობის ბიზნესს აწარმოებენ, რაც ასევე, საბოლოო ჯამში, ახალ სამუშაო ადგილებს გააჩენს.

ახალი ავიაკომპანიები და ფრენები ბუნებრივად გაზრდის კონკურენციას, ეს კი მომსახურების ხარისხს გააუმჯობესებს და მოგზაურობის ხარჯებს შემცირებს.

ევროპასთან სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაცია უმნიშვნელოვანესია პოლიტიკური თვალსაზრისით. VLAP-ით გათვალისწინებული მოთხოვნების დაკმაყოფილებამ და რეფორმებმა დააჩქარა ევროპულ კანონმდებლობასთან საქართველოს კანონმდებლობის ჰარმონიზაციის პროცესი, უზრუნველყო დოკუმენტების უსაფრთხოება, საზღვრების ინტეგრირებულ მართვაზე გადასვლა, თავშესაფრისა და მიგრაციის პოლიტიკის რეგულირება და სხვ. საქართველო ინსტიტუციონალურად კიდევ უფრო დაუახლოვდა ევროპის კავშირს.

ევროპასთან უვიზო რეჟიმი არის საქართველოს „რბილი ძალა“ ოკუპირებულ რეგიონებთან მიმართებით, კომ-

პეტენტური ხელისუფლების პირობებში ის შეიძლება გახდეს ეფექტიანი იარაღი როგორც ოკუპირებულ ზონებში დარჩენილ მოქალაქეებთან, ისე დე-ფაქტო რეჟიმებთან მოლაპარაკების მაგიდასთან. კონფლიქტების საერთაშორისო გამოცდილება იცნობს მსგავს შემთხვევებს. ევროპასთან უვიზო მიმოსვლა არის რუსეთთან საქართველოს შედარებითი უპირატესობა ოკუპირებულ ტერიტორიებთან მიმართებით.

ევროპასთან უვიზო მიმოსვლა გაზრდის საქართველოს მოქალაქეების დასვენების ხარისხს, ამასთან ბევრ ევროპულ სახელმწიფოში დასვენება ხშირად უფრო იაფი ღირს, ვიდრე საქართველოს კურორტებზე. ახალი რეალობა არა მარტო მოქალაქეთა თანხებს დაზოგავს, არამედ ქართული ტურისტული ინფრასტრუქტურის განვითარებისთვის დამატებით სტიმულადაც იქცევა.

საქართველოს მოქალაქეებს საშუალება ექნებათ, მონიასულონ ევროპაში დროებით მცხოვრები ოჯახის წევრები, რომლებიც არალეგალური სტატუსის გამო წლებია, ვერ ახერხებენ საქართველოში ჩამოსვლას და შვილების თუ მეუღლეების ნახვას.

საქართველოს ახალგაზრდებს საშუალება მიეცემათ, იაფად დაისვენონ ევროპის ქვეყნებში, ამავდროულად ადგილზე გაეცნონ სწავლის გაგრძელების პერსპექტივებს. ყველაზე მნიშვნელოვანია, რასაც, ალბათ, უვიზო მიმოსვლისგან უნდა ველოდეთ, არის მენტალური გარდატეხის დაჩქარება, რასაც ევროპის ღირებულებათა სისტემის, ევროპული ცხოვრების საკუთარი თვალით ნახვა გამოიწვევს. საქართველოს მოქალაქეებს, პირველ რიგში ახალგაზრდებს, საშუალება ექნებათ, შეადარონ ერთმანეთს, ერთი მხრივ, თავისუფლების, დემოკრატიის, კეთილდღეობის, სამართლიანობის, მერიტოკრატიის, წესრიგისა და, მეორე მხრივ, კორუფციის, უკანონობის, ორგანიზებული დანაშაულის, დიქტატურის, ძალადობის სივრცე და

ისე გააკეთონ მომავლის არჩევანი.

სავიზო რეჟიმის ლიბერალიზაცია ამოქმედდება ვიზის შეჩერების მექანიზმთან ერთად. სიმართლე რომ ითქვას, მსგავსი მექანიზმი ადრეც არსებობდა: ნებისმიერ სახელმწიფოს შეუძლია, ნებისმიერ დროს საფუძვლიანი მიზეზის არსებობის შემთხვევაში მისი სახელმწიფოს საზღვრები დაატოვებინოს ვიზირებულ მესამე ქვეყნის მოქალაქეს. ევროპის კავშირმა ამ შემთხვევაში, პროცედურების დაჩქარების გზით, მექანიზმი გაამარტივა და დახვეწა. აღსანიშნავია, რომ უვიზო რეჟიმის შეჩერების მექანიზმი ეხება არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ შენგენის ხელშეკრულების არაწევრ ყველა სახელმწიფოს.

შეჩერების მექანიზმი შეიძლება ამოქმედდეს რამდენიმე შემთხვევაში: 1) თუ საქართველო შეწყვეტს რეადმისიის ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებას; 2) თუ გაიზრდება პოლიტიკური თავშესაფრის უსაფუძვლოდ მოთხოვნის განაცხადების რიცხვი; 3) თუ გაიზრდება იმ მოქალაქეების რაოდენობა, რომელთაც დაარღვევს შენგენის ზონაში ლეგალურად ყოფნის ვადა ან უარი ეთქვათ შესვლაზე; 4) თუ გაიზარდა კრიმინალური ფაქტების სტატისტიკა. სავიზო რეჟიმის შეჩერების მექანიზმის ამოქმედების არდაშეგება საქართველოს მოქალაქეების კეთილგონიერებაზე დამოკიდებული, ევროპასთან სავიზო ლიბერალიზაცია პოლიტიკური დივიდენდების გარდა, მოკლე- და საშუალოვადიან პერსპექტივაში უშუალოდ და სოციალური გაჭირვების შემცირების, ეკონომიკური განვითარების ეფექტიან საშუალებას იძლევა, გრძელვადიან ჭრილში კი ევროპის ბაზარზე დასაქმების უფლების მოპოვების პერსპექტივას აჩენს. სიღარიბის მაღალი მაჩვენებლიდან გამომდინარე, რისკები, ცხადია, არსებობს, მაგრამ რისკების თავიდან აცილება მხოლოდ საქართველოს მოქალაქეების ხელშია. **F**



Orient Logic

საუკეთესო მეგობარი - საუკეთესო პარტნიორი

22 წელი IT ბიზნესში

IT და ბიზნეს გადაწყვეტილებები



IT ინფრასტრუქტურა



ქსელური
ინფრასტრუქტურა



მონაცემთა
დამუშავების
ცენტრები



პროგრამული
უზრუნველყოფა

გამობრძმედილი სამიჯნე

ნუ იდარდებთ ტრამპის ტვიტებზე. Lockheed Martin-ი გააგრძელებს წარმატებულ განვითარებას, ვინაიდან პენტაგონისა და პოლიტიკოსებისთვის მსოფლიოს უმსხვილესი თავდაცვის კონტრაქტორი საკუთარ თავში სილიკონის ხეობასაც აერთიანებს და დეტროიტსაც.

ავტორი: დენიელ ფიშერი

ტრამპის ერთი ტვიტი და მსოფლიოს უმსხვილესი თავდაცვის კონტრაქტორის, Lockheed Martin-ის საბაზრო კაპიტალიზაციას \$6 მილიარდი ჩამოეჭრა. „F-35-ის პროგრამა და ხარჯები კონტროლს აღარ ექვემდებარება - 12 დეკემბერს, დილის 8 საათსა და 26 წუთზე ტრამპი Twitter-ზე ბუზღუნებდა და თავს ესხმოდა საბრძოლო თვითმფრინავ F-35 Joint Strike Fighter-ს, რომლის პროგრამული ხარჯი \$1 ტრილიონზე მეტს შეადგენს და რომელიც ისტორიაში ყველაზე მსხვილი თავდაცვის პროექტია. ინვესტორები დაფრთხნენ, ვაითუ ტრამპი დაძირავს ან დააზიანებს პროექტს, და Lockheed-ის აქციები 5%-ით დაეცა. Lockheed-ი იმედოვნებს, რომ მომდევნო 30 წელიწადში 3,000-ზე მეტ F-35-ს შექმნის, თითო - \$100 მილიონად.

ინვესტორებს არ უნდა ენერვიულათ. ეს 5%-იანი ვარდნა ზღვაში წვეთია Lockheed-ის აქციის ღირებულების იმ 170%-იან ზრდასთან შედარებით, 2013 წლის იანვარში აღმასრულებელ დირექტორ მერილინ ჰიუსონის მოსვლას რომ ახლდა თან. ამ პერიოდის მანძილზე ბეთესდაში (მერილენდი) დაფუძნებული კომპანია სტაბილურად მაღალ მოგებას აჩვენებს და თავდაცვის შემცირებული ბიუჯეტის მიუხედავად, \$12 მილიარდი

აქვს დაბრუნებული აქციონერებისთვის. ტრამპი მალე მიხვდება, რომ ის სულიერ-მრავრეულური ტექნიკები, რომელთაც უძრავი ქონების გარიგებებში მიმართავს, თავდაცვის კონტრაქტორებთან არაფრად გამოადგება. F-35 სტელსის ტექნოლოგიით შეიქმნა, თუმცა ის კონგრესის დამხმარე ძალადაც გამოიყენება. ის ფორტ-უერტში (ტეხასი), 14,000 თანამშრომლით დაკომპლექტებულ კომპლექსში ეწყობა, ნაწილებს კი 45 შტატის მომმარაგებლებისგან იღებს და ჯამში, შეფასებათა თანახმად, თითქმის 150,000 სამუშაო ადგილს ქმნის, შესაბამისად, მძლავრ ეკონომიკურ ეფექტსაც ახდენს. რომც გააუქმოს ტრამპმა პროგრამა (რაც იმდენად რეალური, რამდენადაც ჰილარი კლინტონი რომ წარადგინოს უზენაესი სასამართლოს კანდიდატად), ცხადია, მტკივნეული იქნება, მაგრამ არა - ფატალური Lockheed-ისთვის, რომლის 2016 წლის შემოსავლები, დიდი ალბათობით, \$46 მილიარდს გასცდება. გადასახადის გადამხდელებს დაახლოებით \$45 მილიარდი - F35-ის განვითარების ხარჯები - უკვე დაფარული აქვთ, Lockheed-ი კი მილიარდობით დოლარის სხვა ალტერ-

ძვირად ღირებული ალტურვილობა

წარმოგიდგინეთ LOCKHEED-ის ხუთ მთავარ კონტრაქტს თავდაცვის სფეროში... რომელთა შესახებაც გვაქვს ინფორმაცია. საიდუმლო ბიუჯეტის პროექტები საიდუმლოდ რჩება.

პროგრამა	პროგრამის წლიური ხარჯი / % შემოსავალი
F-35 LIGHTNING II	\$6.7 მლრდ / 20%
C-130	\$1.7 მლრდ / 5%
F-16	\$1 მლრდ / 3%
რაკეტა PAC-3	\$1 მლრდ / 3%
ბალისტიკური რაკეტა TRIDENT	\$1 მლრდ / 3%



ფოტო: REUTERS

ვილობებს მიჰყიდის მთავრობას - Trident-ის ბალისტიკური რაკეტებითა და შვეულმფრენებით დაწყებული, საიდუმლო ჯაშუშური სატელიტებით დამთავრებული. ტრამპს აქვს უფლება, თავისი უკმაყოფილება გამოთქვას Twitter-ზე, მაგრამ Lockheed-ი პლანეტის იმ ერთი მუჭა კომპანიების რიცხვშია, რომელ-

თაც შეუძლია, სრულიად ახლებური თავდაცვის ტექნოლოგიაც (ვთქვათ, რადარის „დამაბრმავებელი“ სტელსის თვითმფრინავები) შექმნას და თან კონვეიერულად მოახდინოს მისი მასობრივი წარმოება.

„ჩვენი ბიზნესი მთლიანად იმ ადამიანის გარშემო არ ტრიალებს, ვინც შეერთებული

Lockheed-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა მერილინ ჰიუსონმა ალაბამის უნივერსიტეტის მაგისტრის დიპლომი ეკონომიკაში, ბეთესდაში მალალ თანამდებობად აქცია.

შტატების პრეზიდენტია“, - ამბობს არმიის საავადმყოფოს მენეჯერის ქალიშვილი, 62 წლის ჰიუსონი, რომლის კარიერა ალაბამის უნივერსიტეტის დამთავრების შემდეგ ია-ვარდით მოფენილი არ ყოფილა და რომელმაც ღამის სატელეფონო ოპერატორად მუშაობით გაიკაფა გზა. „ჩვენ უზარმაზარ მომარაგების ქსელს ვმართავთ, მთელ მსოფლიოში საერთაშორისო პარტნიორები გვყავს და სამართლიან უკუგებასაც ვვლით“.

ჰიუსონმა Lockheed-ში ფეხი 1983 წელს შედგა: მარიეტაში (ჯორჯია) ტურბოხრახიანი ძრავათი აღჭურვილ სატვირთო თვითმფრინავებზე, C-130-ზე, მუშაობდა. ამდენად, დიდი ხანია, დახელოვებულია იმ ახირებებთან გამკლავებაში, მთავრობასთან საქმის კეთებას რომ ახლავს თან. ასე, მაგალითად, კონგრესს მოსწონს, როცა კონტრაქტები პაწაწინა წლიურ ნაგლეჯებადაა დაქუცმაცებული, რაც F-35-ის მსგავსი უშველებელი პროგრამების ჯამურ ხარჯებს ბუნდოვანს ხდის, თავად აღჭურვილობებს კი - უფრო ძვირსა და ნაკლებეფექტიანს გრძელვადიან პერსპექტივაში. მაგრამ Lockheed-ის სისტემები ისეა ოპტიმიზებული, რომ შეუძლია, ამგვარ სამთავრობო ნონსენსს გაუმკლავდეს.

ჰიუსონი მთლიანად თავდაცვაზეა კონცენტრირებული, რაც გაყიდვათა 90%-ზე მეტს შეადგენს. მისი ერთ-ერთი ყველაზე თამამი სვლა 2015 წელს, United Technologies-ისგან Sikorsky-ს შვეულმფრენის შესყიდვა იყო \$9 მილიარდად, რითაც \$3.9-მილიარდიანი კონტრაქტი მოიპოვა Marine One-ისთვის (23 შვეულმფრენისგან შემდგარი პრეზიდენტის პირადი ავიაფლოტი), რომელიც Lockheed-ს რამდენიმე წლით ადრე დაეკარგა. ეს პროგრამა ტრამპის აღშფოთებული ტვიტისთვის მომწიფებულია, მაგრამ Sikorsky კომპანიას იმაშიც ეხმარება, რომ „პრეზიდენტგამძლე“ გახდეს: Sikorsky-ს შვეულმფრენებს უცხოურ მთავრობებში დაბალხარჯიანი თავდაცვის პლატფორმის სახელი აქვს გავარდნილი და ამდენად, შესწევს ძალა, უცხოური გაყიდვები დღევანდელი 25%-იდან 30%-მდე აიყვანოს.

ამასთან, Sikorsky Lockheed-ს საშუალებას აძლევს, თავისი Skunk Works-ში ნაზარდი ტექნიკური უნარები წარმოაჩინოს. აიღეთ უპილოტო ფრენა. Lockheed-ის ინჟინრები ამ ტექნოლოგიის ოსტატები არიან. უპილოტო შვეულმფრენ

K-Max-ს, მაგალითად, 2011 წლიდან (ანუ იმ დროიდან, რაც მისი გამოყენება დაიწყო), 4.5 მილიონი ფუნტი ტვირთი აქვს გადაზიდული ავღანეთის შორეულ სამხედრო საგუშაგოებში. სრულიად შესაძლებელია, რომ რამდენიმე წელიწადში Lockheed-ის შვეულმფრენთა უმეტესობა უპილოტო გახდეს.

კვლევა და განვითარება თავდაცვის კიდევ ერთი სტრატეგიაა. Lockheed-ი წელიწადში საშუალოდ \$700 მილიონს ხარჯავს ისეთი ტექნოლოგიის გამოკვლევაზე, რომლის ყიდვაზეც პენტაგონი უარს ვერ ამბობს. კომპანიის ცნობადობა სილიკონის ხეობაში 1950-იანებიდან იწყება, როცა მის ინჟინრებს დებიუტი ჰქონდათ ისეთი ბალისტიკური რაკეტების ტექნოლოგიაში, რომლებიც ბირთვული ჭურვის გადმოფრქვევას ხდის შესაძლებელს. ასლა პალო-ალტოში და სხვაგანაც, ინჟინრები ულტრაბერით თვითმფრინავებზე მუშაობენ, რომელთაც ქვეყნის გადასაკვეთად საათიც კი არ დასჭირდებათ; ასევე მუშაობენ ბუნებრივი ენერჯით მკვებავ გამანადგურებლებზე, რომლებიც ლაზერული სხივებით რაკეტებს ერთიანად ააფეთქებენ, და კომპაქტურ თერმობირთვულ რეაქტორზე, რომელიც პატარა სატვირთო მანქანის საბარგულში ჩაეტევა და 100,000 მცხოვრებელი დასახლებული ქალაქის ენერჯით უზრუნველყოფას შეძლებს. „ჩემი საქმეა, დავრწმუნდე, რომ ჩვენი მომხმარებლების პრიორიტეტებისა და გარემოს ცვლილებების კვლადაკვალ, ჩვენც ვცვლით ჩვენი პროდუქტების პორტფოლიოს, რათა ეს ახალი მოთხოვნები დავაკმაყოფილოთ“, - ამბობს ჰიუსონი.

მაგრამ Lockheed-ი მხოლოდ მასიური კვლევითი ლაბორატორია როდია. ის წარმოების გიგანტიც არის და არა მხოლოდ ამოცანაზე მორგებულ, მეტად რთული და დახვეწილი ტექნოლოგიის ისეთ ავიაციურ აღჭურვილობას უშვებს, როგორც F-35-ია, არამედ ფლოტისთვის რობოტულ წყალქვეშა ხომალდებსა და ჩქაროსნულ საბრძოლო გემებსაც აწარმოებს. მისი შექმნილია რაკეტა Patriot-ი, რაკეტსაწინააღმდეგო სისტემა Aegis-ი და Viking-ის როვერები, დღემდე რომ მოგზაურობენ მარსზე. ტრამპი აღმოაჩენს, რომ ასეთი პროგრამები თუ უნდა, მწირი არჩევანის წინაშე დგას.

პენტაგონს Sidewinder-ის რაკეტების ყიდვა Raytheon-ისგან შეუძლია, ბირთვული წყალ-



რიცხვებით

გზა დაუთმეთ მოახლოებულ საცობს

აშშ-ის ამტოდილორები ბულის კანკალით ელიან საცობს, რომელსაც იჭარით შემძინელი მანქანები წარმოჰქმნიან – ის მანქანები, გადაყიდვის ბაზარს მომდევნო ოთხი წელიწადის მანძილზე რომ მოედებიან. დიდი ალბათობით, ეს დასწვს ნახარის მანქანების ფასებს და ამავე დროს, დააზარალებს ახალი მოდელების გაყიდვებს. ჭკვიანი დილორების რეაქცია, საგარაუდოდ, უფრო მითი ისეთი მანქანის გაყიდვა იქნება, როგორც „სერტიფიცირებული მერსედესი“ მანქანები, რომლებშიც, ალბათ, უფრო ძვირად გაიყიდება დილორების საგანგებო ზრუნვისა და ყურადღების ხარჯში. შემდგომში ციფრებს, რომლებიც დილორთა გადაწყვეტილებები უნდა მართონ.



მანქანები, რომელთა საიტარო კონტრაქტს ვადა გაუვიდა	სერტიფიცირებული მითრული მანქანების გაყიდვები
2015	
2.5 მლნ	2.5 მლნ
2016	
3 მლნ	2.9 მლნ
2017 (პროგნოზი)	
3.6 მლნ	2.9 მლნ
2018	
3.9 მლნ	3.1 მლნ
2019	
4.3 მლნ	3.3 მლნ
2020	
4.6 მლნ	3.5 მლნ

წყარო: Cox Automotive

საბრძოლო მდგომარეობაში



ცალძრავიანი გამანადგურებელი/ბომბ-დამშენი F-35-ი 1,200 მილიონ/საათში სიჩქარით დაფრინავს და ერთ-ერთი ყველაზე კომპლექსური მანქანაა, რაც კი ოდესმე შექმნილა. LOCKHEED-ი არ ადასტურებს, მაგრამ GLOBALSECURITY.ORG-ის თანახმად, სტელსის ტექნოლოგია რადარის ხილვადობას გოლფის ბურთის ზომამდე ამცირებს. ერთი მილის სიგრძის შენობაში აწყობილი ეს თვითმფრინავი სენსორებითაა დახუნ-

ძლული, რომლებიც პილოტს საშუალებას აძლევს, ჩაფხუტის ეკრანის მეშვეობით კაბინის ფსკერს მიღმა კი „დაინახოს“. მისი გარეკანი ტიტანისა და ალუმინის კორპუსზე ისეთი სიზუსტითაა მიმაგრებული, MERCEDES-BENZ-ს რომ არც დაესიმრებოდა. საპატენტო აღწერილობიდან იჩნის რამდენიმე ათი მეათასედის ცვალებადობა კი საკმარისია რადარის ანარეკლის წარმოსაქმნელად, რაც ამცირებს თვითმფრინავის მალულად მოძრაობის უნარებს. 9-მილიონხაზიანი კოდით მომუშავე ბორტის კომპიუტერები საშუალებას იძლევა, რამდენიმე F-35-მა ერთმანეთს დაშიფრულად გაუზიაროს ცნობები და სამი კუთხიდან გაკვალოს მტრის პოზიცია. სტელსის რეჟიმში 4,700 ფუნტი ბომბებია მოთავსებული, ხოლო 18,000 ფუნტი – ფრთის ქვეშ. ეს ხომალდი მზადაა, შეიპაროს მტრის საჰაერო თავდაცვის ზონაში და გაანადგუროს ის, მერე კი დაბრუნდეს და ძირფესვიანად დაუშინოს ბომბები. – დ.ფ.

ქვეშა ხომალდების კი General Dynamics-ისგან, მაგრამ Lockheed-ი ალბათ ერთადერთი კონტ-

სების \$80-\$85 მილიონის ფარგლებამდე დაიყვანოს (რაც ტრამპის პირადი თვითმფრინავის,

757-ის, ხარჯებზე ნაკლებია). „თუ გავითვალისწინებთ, როგორია უსაფრთხოების გლობალური გარემო – როგორი გიჟურია და გამოწვევებით სავსე, და იმასაც თუ მივი-

როგორ ვითარდობს სწორად

ამტორი: კენ ფიშერი



ტრამპის გამარჯვებიდან ერთი კვირის თავზე თავდაცვის დიდმა კონტრაქტორებმა ფინანსური ვარდნა განიცადეს. რესპუბლიკელებს ვერ დააბრალდებ, რომ მედმეტად რბილი პოზიციებს იკავებენ თავდაცვის საკითხებში; პოდა, არ სჭირდებათ მკაცრი პოზიციების დაკავება. და როგორც ვნახეთ, ტრამპს არ მოსწონს დიდი ფირმები, მისგან ძვირს რომ იღებენ. თავდაცვის ბიზნესში თუ ხართ, იფიქრეთ უფრო ვიწროდ, უფრო იაფად და დივერსიფიცირებულად, როგორც ამას TEXTRON-ი აკეთებს თვითმფრინავების შედარებით პატარა, იაფი ხაზით, CESSNA-თი, რომელსაც კლიენტები თავდაცვის სფეროდანაც ჰყავს და არათავდაცვიდანაც. UNITED TECHNOLOGIES-ი უფრო დიდია, თუმცა მსგავსი პროფილით. სავარაუდოდ, უფრო იაფ აღჭურვილობებს ექნებათ გასაქანი... ყოველ შემთხვევაში, მომდევნო საარჩევნო ციკლამდე.

რაქტორია, რომელიც F-35-ის ზომის პროექტს რეალურად აქცევს. ჰიუსონის ყველაზე დიდი გამოწვევაა, დაარწმუნოს კონგრესი, – და დონალდი – რომ Lockheed-ს უფრო მსხვილი შეკვეთები მისცეს ისე, რომ ამ უკანასკნელს საშუალება მიეცემა, ხარჯები შეკვეცოს და ფა-

ღებთ მხედველობაში, რომ ჩვენს პროდუქტებს შესწევს ძალა, ამ გამოწვევებს გაუმკლავდეს, მაშინ ვფიქრობ, ჩვენი ზრდის ტემპები შესანიშნავია, – ამბობს ჰიუსონი. – ჩვენს ინდუსტრიაში სხვა კომპანიებს რომ ვუყურებ, მე უდავოდ ჩვენზე დავდებდი ფსონს“.

დასკვნითი აზრი



„დიპლომატია – გახლავთ სხვისთვის საშუალების მიცემა, შენს ჭკუაზე იაროს“. – ლესტიმ ბ. პირსონი

მანკვეთენი თბილისში ვისენტე ვულფისგან



პირველი ნიუიორკული ცათამბჯენი თბილისში – სწორედ ასე პოზიციონირებს 172-ბინიანი Tbilisi Gardens-ი ქართულ ბაზარზე, თუმცა მას არაფერი აქვს საერთო მეგაპოლისურ ხმაურთან. პირიქით, ეს არის მყუდრო სახლი ბალის შუაგულში. სიმყუდროვეს აქ დიზაინი უზრუნველყოფს, რომლის დაგეგმარება, ბინის მფლობელის სურვილის მიხედვით, პროექტის მენეჯმენტმა ამერიკელ ინტერიერის დიზაინერს, ვისენტე ვულფს ანდო. ვულფი House Beautiful-ის ყველაზე გავლენიანი ამერიკელი დიზაინერების ათეულში შედის. მას შექმნილი აქვს არაერთი მაღალი კლასის სასტუმროსა თუ საცხოვრებელი კომპლექსის დიზაინის კონცეფცია. ვულფის ნამუშევრებში აშკარად იგრძნობა მინიმალიზმის გავლენა, თუმცა, როგორც თავად ამბობს, დიზაინის შექმნისას მისი მიზანი არა მინიმალიზმის უზრუნველყოფა, არამედ სუფთა, ზედმეტობისგან თავისუფალი, კომფორტული სივრცის შექმნაა.

ავტორი: ანა ცხომრამაშა

როგორ მიიღეთ Tbilisi Gardens-ის პროექტზე მუშაობის გადაწყვეტილება?

როცა ჩემთან მოვიდნენ და პროექტზე მუშაობა შემომთავაზეს, ცოტა არ იყოს, დავფიქრდი. თბილისი ჩემთვის არც ისე ნაცნობი იყო. მერე ამიხსნეს, რის გაკეთება სურდათ. მიხერხეს, რომ უნდოდათ, შექმნათ რაღაც ისეთი, რაც აქ ჯერ არავის გაუკეთებია და გადავწყვიტე, შემუშავა ასეთ პროექტზე. ადამიანები, რომლებიც ბინას Tbilisi Gardens-ში იღებენ, სინამდვილეში ყიდულობენ არა ფართს კვადრატული მეტრებით, არამედ სტილს. რაც უფრო მეტჯერ ჩამოვედი აქ, რაც მეტ ხანს ვესაუბრე ადგილობრივებს, რაც მეტად ვეცნობოდი თბილისს, მით მეტად ვრწმუნდებოდი, რომ უნდა შემექმნა დიზაინი, რომელიც იქნებოდა ძალიან განსხვავებული, მაგრამ ამავედროულად მჭიდროდ დაკავშირებული აქაური ცხოვრების სტილთან.

რა მივიღეთ საბოლოოდ – დიზაინი შექმნილი თბილისური ცხოვრების სტილისთვის, თუ დიზაინი თბილისელებისთვის, რომელსაც მანჭეტენური შტრიხები გასდევს?

მე ვიტყვოდი, რომ ეს მანჭეტენის გამოცდილების გაზიარებაა. დიას, შეგიძლიათ თქვათ, რომ ეს არის ნიუიორკული სტილი თბილისში. მაგალითად, შორეულ დიზაინის შექმნისას მე ვცდილობდი,

წარმოვიჩინა სინათლე, სივრცე და დეტალები. აქ ყველაფერი სუფთაა, მარტივი, დაცლილი ზედმეტობისგან, ჭერი მაღალია, ოთახებში სინათლე უხვად იჭრება. ეს ყველაფერი სათანადო ხარისხისა და ფერის მასალებთან ერთად ქმნის კომფორტს, რაც მთავარი ფასეულობაა.

თქვენი აზრით, გარდა თქვენ მიერ შექმნილი დიზაინისა, რა განასხვავებს Tbilisi Gardens-ს სხვა თბილისური პროექტებისგან?

ბალი. ეს არის ის, რასაც ნიუ-იორკშიც კი ვერ ნახავთ, რადგან იქ ამ რაოდენობით ღია სივრცე ხელმისაწვდომი არ არის. რაც მთავარია, ეს საცხოვრებელი კომპლექსი ინდივიდუალურად მორგებული და არა მასობრივ მოხმარებაზე გათვლილი. კლიენტებისთვის ეს ნიშნავს იმას, რომ ისინი იღებენ სახლს, რომელიც შექმნილია, და არა უბრალოდ აშენებული, მათთვის. მე მგონია, რომ დღეს ბიზნესი კლიენტების ინტერესებს მაქსიმალურად უნდა ერგებოდეს, ის უნდა აჩვენებდეს კლიენტს, რომ მასზე ზრუნავს. სწორედ ასეთი მიდგომაა ამ პროექტის განხორციელებისას. ჩვენ ვზრუნავთ ჩვენს კლიენტებზე და ვქმნით მათთვის ნამდვილად განსხვავებულ ცხოვრების სტილს. მჯერა, რომ ადამიანები დაინახავენ განსხვავებას ამ და ბაზარზე არსებულ სხვა პროექტებს შორის.



თქვენ მუშაობა განსხვავებული შეხედულებებისა და გემოვნების ადამიანებისთვის გინევთ. სავარაუდოდ, ასე იქნება Tbilisi Gardens-ის ბინების დიზაინის შექმნისასაც. როგორ აერთიანებთ თქვენს შეხედულებებსა და კლიენტების გემოვნებას ერთ მთლიანობად ისე, რომ თქვენც კმაყოფილი იყოთ თქვენი ნამუშევრით და კლიენტიც – შედეგით?

შოურუმებს აბსტრაქტულად ვქმნიდი – იმ ადამიანებისთვის, ვინც მოისურვებდა ენახა, რა შეიძლება ჰქონდეს, თუკი ბინას Tbilisi Gardens-ში შეიძენს. როცა დიზაინს კონკრეტული ადამიანისთვის ქმნი, საქმე სხვაგვარადაა. როცა ვფიქრობ, როგორი დიზაინი შევქმნა ამა თუ იმ ადამიანისთვის, ვითვალისწინებ ყველაფერს, დაწყებული მისი ცხოვრების

სტილით, დამთავრებული მისი სიმაღლით. აი, წარმოიდგინეთ, თუკი ადამიანი არც ისე მაღალია, მას ძალიან ღრმა დივანს ხომ ვერ დაუდგამთ ოთახში? ეს მისთვის არაკომფორტული იქნება. ეს პროცესი ფაზლის აწყობას ჰყავს, აგროვებ ყველა დეტალს და ერთ მთლიან სურათში აერთიანებ. ძალიან ხშირად ვაკვირდები ქალის მაკიაჟს იმის გასაგებად, თუ რა ფერებთან გრძნობს თავს კომფორტულად. ცხადია, ამ დეტალებს კლიენტებს არასოდეს ვუვლები, მაგრამ ეს არის ის, რაზეც ვფიქრობ. ეს არის ის, რასაც დიზაინის დაგეგმვისას ვითვალისწინებ.

როდესაც ცარიელ სივრცეს უყურებთ, რით იწყებთ ჯერ არარსებულის შექმნას?

აუცილებლად ვიწყებ არქიტექტურით: ვაკეთებ კედლებს, ვაბალანსებ ფანჯრებს, ვანაწილებ სინათლეს ოთახებში, ვნიშნავ ადგილებს კარებისთვის. ამის შემდეგ ვქმნი ავეჯის განლაგების გეგმას და ამავდროულად ვაბალანსებ ფორმებს. აი, შეხედეთ, დივანი, რომელზეც ახლა ჩვენ ვსხედვართ, გამოკვეთილად კვადრატული ფორმებისაა, მაგრამ სავარძელი მის მოპირდაპირედ პირიქით – მომრგვალებული ფორმების. ეს არის ბალანსი. ამის შემდეგ დგება ფერის მიცემის დრო. ბევრი ადამიანი ცდება, როცა დიზაინის შექმნის პროცესს ფერით იწყებს. ეს არასწორია. სინამდვილეში, ფერისა და ტექსტურის მიცემით პროცესი უნდა დაასრულო და შედეგით დატკბე.

ამ შოურუმში კედლები ძირითადად თეთრია. უნდა ვივარაუდო, რომ ეს თქვენი საყვარელი ფერია?

ფონისთვის კი, ნამდვილად. მგონია, რომ ის სივრცე, რასაც ოთახში თეთრი ფერის კედლები ქმნის, ხელს უწყობს ყველა ფორმის გამოკვეთას. მე კი არ მინდა, რამე დავმალო.

როგორც ვხედავ, მინიმალიზმი ის სტილია, სადაც თავს კომფორტულად გრძნობთ?

სუფთა. მე ამას მინიმალიზმს არ დავარქმევდი. მინიმალიზმი ჩემთვის უფრო ინსტიტუციონალური ცნებაა, სადაც ყველაფერი წესების თანახმად უნდა იყოს გადანაწილებული, იდეალურად. მე კი მსურს, სივრცე სუფთა იყოს, მაგრამ კომფორტული და ამისთვის ყველანაირი წესების გარეშე შემიძლია გამოვიყენო ის, რაც დამჭირდება. მე მსურს, ამ სივრცეში ადამიანმა თავი მშვიდად იგრძნოს და



სულაც არ უწევდეს კონცეფციის გააზრებაზე ფიქრი. თუ ჩემი კლიენტები ჩემ მიერ შექმნილ დიზაინში რელაქსაციას ახერხებენ, ეს ჩემთვის სავსებით დამაკმაყოფილებელია.

დარწმუნებული ვარ, ხშირად გეკითხებიან რჩევას დიზაინთან დაკავშირებით. როგორია თქვენი მთავარი რეკომენდაცია?

დადებით საკუთარ სახლში და კარგად მიმოიხედეთ გარშემო. განსაზღვრეთ ნივთები, რომლებიც არაფერში გჭირდებათ. მოაშორეთ ისინი. ეს პროცესი გააგრძელეთ მანამ, სანამ თქვენი საცხოვრებელი სივრცე თქვენთვის სრულიად დაცლილი არ იქნება ზედმეტი, არასაჭირო, სულელური ნივთებისგან. ამის შემდეგ ისევ დადებით და დააკვირდით, რის დამატება გჭირდებათ. თუ დარწმუნებული ხართ, რომ გჭირდებათ, მაშინ წადით, მოძებნეთ და დაამატეთ. თუმცა, როცა ამ რჩევას ვაძლევ, აუცილებლად თან ვურთავ ფრაზას, LESS IS MORE (ნაკლები მეტს ნიშნავს), რადგან სინამდვილეში ყოველთვის უმჯობესია, საცხოვრებელი სივრცე ნაკლებად დატვირთოთ.



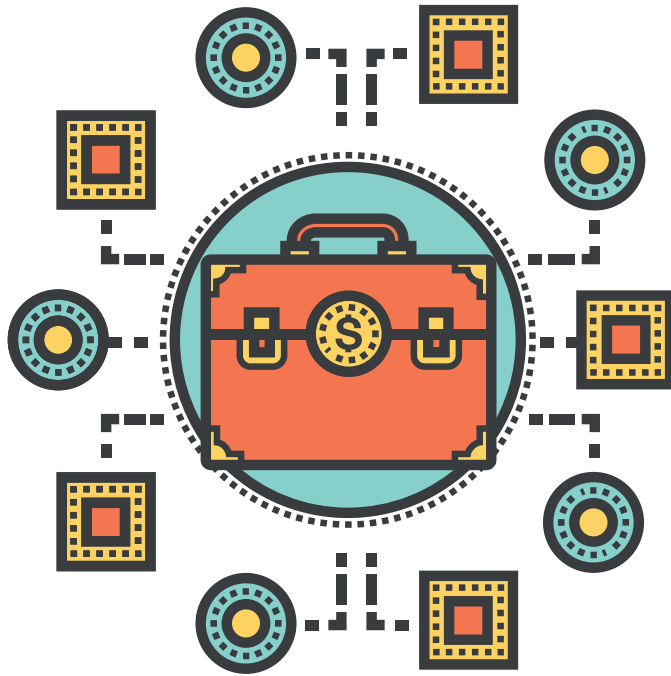
ბიუჯეტის ინოვაციური კონტროლი

პირადი თუ ოჯახის ბიუჯეტის მართვა თითოეული ჩვენგანის ყოველდღიურობის ნაწილია. ჩვენ მუდმივად ვაკონტროლებთ საკუთარ შემოსავლებს, ფინანსური შესაძლებლობების გათვალისწინებით განვსაზღვრავთ ხარჯების პრიორიტეტებს, ვიღებთ ვალს, ვზოგავთ თანხებს და გვსურს გაწეული დანახარჯით მაქსიმალური ხარისხისა და სარგებლის მიღება.

ავტორი: ნინო ლომჯარია

სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის ინოვაციური ვებგვერდი - www.budgetmonitor.ge - ბიუჯეტის კონტროლს ამარტივებს. ისევე როგორც პირადი თუ ოჯახის ბიუჯეტი, სახელმწიფო ბიუჯეტიც ჩვენი, გადასახადების გადამხდელების, საქართველოს მოქალაქეების საერთო ბიუჯეტია და ბუნებრივია, რომ გვსურს ვიცოდეთ მეტი საერთო შემოსავლებისა თუ ხარჯების თაობაზე, ვაკონტროლოთ პროცესები და მონაწილეობა მივიღოთ სასურველი პრიორიტეტების განსაზღვრაში. მიუხედავად მაღალი საზოგადოებრივი ინტერესისა, საჯარო რესურსების მართვაზე თვალყურის მიდევნება რთულია, ვინაიდან იგი შესაბამისი ექსპერტიზის გარდა, კომპლექსური ინფორმაციის მოპოვებასა და დამუშავებას მოითხოვს. საჯარო რესურსების მართვა - საბიუჯეტო შემოსავლების მობილიზება თუ ხარჯების პრიორიტეტების განსაზღვრა სახელმწიფოს შესაბამისი უწყებების კომპეტენციაა. სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის ფუნქცია ამ პროცესზე ზედამხედველობის განხორციელებაა, რათა საზოგადოების რესურსი არა მარტო კანონიერად და მიზანმიმართულად, არამედ მაქსიმალურად ეფექტიანად განიკარგოს. სახელმწიფო აუდიტის სამსახურში მიგვაჩნია, რომ მოქალაქეებს ხელი უნდა მიუწვდებოდეთ საბიუჯეტო სახსრების მართვის პროცესთან დაკავშირებულ ინფორმაციაზე როგორც სახელმწიფო, ასევე მუნიციპალურ დონეზე, რადგან საჯარო ფინანსების მართვისა თუ კონტროლის მთავარი მიზანი სწორედ

მოქალაქეებისთვის სარგებლის მოტანაა, თუმცა ზემოთ მოყვანილი გარემოებები ართულებს მათ ინფორმირებულ მონაწილეობას და გავლენას პროცესებზე. სწორედ იმ მიზნით, რომ ნებისმიერ დაინტერესებულ პირს ჰქონდეს შესაძლებლობა, ერთ სივრცეში მიიღოს ოფიციალური, განახლებადი ინფორმაცია საბიუჯეტო პროცესების თაობაზე, სახელმწიფო აუდიტის სამსახურმა შექმნა ინოვაციური ვებპლატფორმა - „ბიუჯეტის მონიტორი“ (budgetmonitor.ge), რომელსაც ანალოგი არა აქვს. ვებგვერდი ინტერაქციულია და მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, მიიღოს საჯარო რესურსების მართვასთან დაკავშირებული დიდი მოცულობის ინფორმაცია მარტივად აღქმადი ფორმით, მოახდინოს სასურველი ინფორმაციის არჩევა, დამუშავება, სხვა მონაცემებთან შედარება, პროგნოზირება. ვებგვერდზე წარმოდგენილი ანალიტიკური ინფორმაციის შესამუშავებლად ჩვენ ვაანალიზებთ სხვადასხვა საბიუჯეტო ორგანიზაციის კომპლექსურ ინფორმაციას, მათ შორის სახელმწიფო და მუნიციპალურ ბიუჯეტებს, საბიუჯეტო ორგანიზაციების მიერ გაწეულ ხარჯებს, ჩვენ მიერ ჩატარებული აუდიტების შედეგებს, საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ საქართველოს შესახებ გამოქვეყნებულ მონაცემებს და მონაცემთა ვიზუალიზაციით გამარტივებთ მათ. მომხმარებელს შეუძლია შეარჩიოს და მიიღოს ინფორმაცია მისთვის საინტერესო კუთხით. ვებპორტალი თავს უყრის და ერთმანეთთან



აკავშირებს ისეთ მრავალმხრივ ინფორმაციას, როგორცაა: სახელმწიფო და ადგილობრივი ბიუჯეტების შემოსავლები, საბიუჯეტო პროგრამების ათვისების მდგომარეობა, კაპიტალური პროექტები და მათი მიმდინარეობის სტატუსი, პროგრამების მოსალოდნელი და მიღწეული შედეგები, საჯარო უწყებების მიერ გაწეული ადმინისტრაციული ხარჯები, სარეზერვო ფონდების ათვისების მდგომარეობა, სახელმწიფო შესყიდვებში არსებული ხარვეზები, სახელმწიფო აუდიტის სამსახურის აუდიტორული შესწავლის შედეგები, სახელმწიფო ვალის არსებული და საპროგნოზო მაჩვენებლები, სახელმწიფო ვალით დაფინანსებული პროექტების ათვისების მდგომარეობა, ქვეყნის ეკონომიკური მაჩვენებლები, საერთაშორისო ინდექსები და სხვა მრავალი სახის ინფორმაცია.

„ბიუჯეტის მონიტორინგის“ მომხმარებლები შეიძლება იყვნენ პარლამენტის წევრები, რომელთაც ვებპლატფორმა დაეხმარებათ საჯარო ფინანსების მართვაზე ზედამხედველობის ფუნქციის განხორციელებაში; საქართველოს მთავრობა და აუდიტის სხვა ობიექტები, რომლებსაც საშუალება ეძლევათ, ყურადღება გაამახვილონ საბიუჯეტო პროექტების მართვის ხარვეზებსა და გაცემულ რეკომენდაციებზე, მედიის წარმომადგენლები, რომლებიც მარტივად და სწრაფად შეძლებენ სასურველი ინფორმაციის მოპოვებას; სტუდენტები და საექსპერტო წრეების წარმომადგენლები,

არასამთავრობო სექტორის წარმომადგენლები, რომლებსაც პორტალზე თავმოყრილი ანალიტიკური ინფორმაცია დაეხმარებათ კვლევებისა თუ მონიტორინგის განხორციელებაში, მოქალაქეები, რომლებსაც სურთ, მეტი იცოდნენ თვითმართველობის ბიუჯეტისა და მუნიციპალიტეტში მიმდინარე პროექტების შესახებ.

ვებპლატფორმა „ბიუჯეტის მონიტორინგის“ ასევე საშუალებას აძლევს ნებისმიერ მოქალაქეს, სახელმწიფო აუდიტის სამსახურს მოგვაწოდონ ინფორმაცია ბიუჯეტიდან გამოყოფილი სახსრების არაეფექტიანი ხარჯვის პრობლემის ან საჯარო სექტორში კორუფციის შესაძლო რისკების შესახებ და მონაწილეობა მიიღონ აუდიტორული საქმიანობის პრიორიტეტების განსაზღვრაში.

სახელმწიფო აუდიტის სამსახური მუდმივად ცდილობს, ჩვენ ხელთ არსებული ინფორმაცია იყოს არა მარტო საჯარო, არამედ მარტივად ხელმისაწვდომი, დამუშავებადი და ადვილად აღქმადი დაინტერესებული პირებისთვის. ამის მაგალითია ასევე პარტიების დაფინანსების მონიტორინგის გამჭვირვალობის მიზნით შექმნილი ვებგვერდი monitoring.sao.ge. მიგვაჩინია, რომ თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიების გამოყენებით შესაძლებელია შეიქმნას მოქალაქეთა მონაწილეობის რეალური და ეფექტური მექანიზმები ისეთ სპეციფიკურ საკითხებშიც კი, როგორც საჯარო ფინანსების მართვის პროცესებია. საბოლოო ჯამში კი ეს ყველაფერი საზოგადოების ჩართულობით უკეთესი მმართველობის ხელშეწყობას მოემსახურება.

„ჰუავეის“ წარმატების ისტორია



1987 წელს დაარსებულმა „ჰუავეიმ“ საქართველოში სმარტფონების გაყიდვა 2013 წელს დაიწყო და მალევე დაიკავა გაყიდვებში მესამე ადგილი. მსოფლიო ბაზრის მარკენებლები კიდევ უფრო შთამბეჭდავია - 25%-ით გაზრდილი გაყიდვები და 41%-ით გაზრდილი შემოსავალი, როცა მთელი ბაზარი მხოლოდ 3.1%-ით გაიზარდა. წინ ახალი გამოწვევებია - სიახლე კი „ჰუავეის“ სტიქიაა. როგორ დაწინაურდება „ჰუავეი“ საქართველოსა და მსოფლიო ბაზრებზე? ამაზე „თბილისი ჰუავეის“ გენერალურ მენეჯერთან, ლიანგ დონგბოსთან ვისაუბრეთ.

ავტორი: ანა ცხომერბოვა
 ფოტო: ნიკა ზანიაშვილი

სმარტფონების სწრაფად ცვლადი ბაზრისა და ტრენდების გათვალისწინებით, რა არის „ჰუავეის“ გლობალური გამოწვევა? რა ძირითადი მიზანი აქვს კომპანიას უახლესი მომავლისთვის?

ბოლო წლებია, სმარტფონების ბაზარზე სულ უფრო ძლიერდება კონკურენტული გარემო, რაც

ბაზარზე ძველი მოთამაშეების გვერდით ახალი ბრენდების გამოჩენამ განაპირობა და რამაც შედეგად სმარტფონების გლობალური ბაზრის გადანაწილების მკვეთრი ცვლილება გამოიწვია.

მიუხედავად იმისა, რომ „ჰუავეი“ სმარტფონების წარმოებაში არცთუ ისე დიდი ხნის წინ ჩაერთო, ბოლო წლების მონაცემებით მსოფ-

ლილი და საქართველოს ბაზარზე გაყიდვებით მესამე ადგილი გვიჭირავს და წლიდან წლამდე ვამყარებთ პოზიციებს. 2016 წლის პირველი კვარტალის მონაცემებით, წინა წლის ამავე პერიოდთან შედარებით, კომპანიის შემოსავალი 41%-ითაა გაზრდილი. ასევე, მიუხედავად იმისა, რომ IDC-ის მიხედვით სმარტფონების ბაზარი 2016-ში მხოლოდ 3.1%-ით გაიზარდა, „ჰუავეის“ გაყიდვებმა 25%-ით იმატა, რაც იმას ნიშნავს, რომ საკმაოდ გადაასწრო საბაზრო ტრენდს. ასევე აღსანიშნავია, რომ ჩინეთის ბაზრის გარეთ 1.6-ჯერ უფრო დიდი ზრდა შეინიშნება, ვიდრე შიდა ბაზარზე.

„ჰუავეიმ“ საკმაოდ დიდ წარმატებას მიაღწია ევროპულ ბაზრებზეც, კერძოდ კი ფლაგმანური სმარტფონების ბაზარზე. GFK-ის მიხედვით, ზოგიერთ ევროპულ ქვეყანაში „ჰუავეის“ საბაზრო წილმა 15%-ს მიაღწია. მნიშვნელოვანია ის ფაქტიც, რომ 45%-ითაა გაზრდილი „ჰუავეის“ ფლაგმანური სმარტფონების გაყიდვებიც. მაგალითად, კომპანიის 2016 წლის ფლაგმანების - Huawei P9-ისა და P9 Plus-ის გაყიდვების მაჩვენებელი 120%-ით გაიზარდა წინამორბედ Huawei P8-ს მაჩვენებელთან შედარებით.

კომპანია სამომავლოდ გეგმავს, მოწინავე პოზიცია დაიკავოს სმარტფონების ბაზარზე, რის მიღწევასაც ხარისხის, ინოვაციებისა და კონკურენტული ფასის მეშვეობით შევძლებთ.

რა გამოარჩევს „ჰუავეის“ ბრენდსა და პროდუქტს სხვებისგან? რატომ ირჩევს მომხმარებელი „ჰუავეის“?

რამდენიმე წლის წინ, როდესაც „ჰუავეი“ საქართველოს ბაზარზე შემოვიდა, უმეტესწილად აქცენტი კეთდებოდა ბიუჯეტურ მოდელებზე. 2014 წლის აგრესიული მარკეტინგული კამპანიების ხარჯზე, კომპანიის გაყიდვები გაიზარდა და ბაზარზე მესამე ადგილი დაიკავებოდა. თუმცა 2015-სა და 2016-ში ძირითადი აქცენტი საშუალო ფასის და ფლაგმანურ მოდელებზე კეთდებოდა. სხვა ბრენდებთან შედარებით ჩვენს უპირატესობას განაპირობებს ჩვენი პროდუქტის მაღალი ხარისხი, თანამედროვე დიზაინი, ასევე ტექნიკური მონაცემებისა და ფასის იდეალური შეხამება.

ბოლო წლებში „ჰუავეიმ“ პარტნიორული ურთიერთობა დაამყარა ისეთ გლობალურ ბრენდებთან, როგორცაა Google-ი, ლეგენდარული Leica და Porsche. 2015 წლის ბოლოს Google-თან

ერთად შევქმენით ფლაგმანი Huawei Nexus 6P, რომელმაც მთელ მსოფლიოში საყოველთაო აღიარება და სიმპათიები დაიმსახურა. Huawei პირველი ჩინური კომპანიაა, რომელმაც Google-თან ერთად შექმნა Nexus ხაზის პრემიუმ-სმარტფონი, რაც იმას ნიშნავს, რომ ერთ-ერთი ყველაზე გავლენიანი კომპანიის ნდობა დაიმსახურა. 2016 წელს ლეგენდარულ გერმანულ ოპტიკის მწარმოებელ კომპანია Leica-სთან თანამშრომლობის შედეგად, შეიქმნა Huawei P9 - სმარტფონი ორმაგი კამერით. ამ მოდელებში ჩამონტაჟებულია Leica-სთან ერთად შემუშავებული ოპტიკა. სულ ახლახან გამოვიდა „ჰუავეის“ ახალი P სერიის მოდელები, Huawei P10, P10 PLUS და P10 Lite. ვფიქრობთ, რომ „ჰუავეი“ მუდმივად იყურება წინ, ცდილობს მომხმარებელს შესთავაზოს თანამედროვე და ინოვაციური ტექნოლოგიები, იზრუნოს ხარისხზე და გადააჭარბოს მოლოდინს.

„ჰუავეი“ ქართულ ბაზარზე 2001 წელს გაჩნდა, თუმცა სმარტფონების გაყიდვა მხოლოდ 2013 წელს დაიწყო. რა იყო აქამდე მთავარი ნიში?

სმარტფონების წარმოება „ჰუავეისთვის“ შედარებით ახალი ბიზნესია. კომპანია 1987 წელს დაარსდა და მისი მთავარი საქმიანობაა სატელეკომუნიკაციო ქსელების გამართვა, ოპერაციული და საკონსულტაციო მომსახურებისა და აღჭურვილობის წარმოება როგორც ჩინეთის, ისე მის ფარგლებს გარეთ მდებარე საწარმოებში. მის პროდუქციასა და მომსახურებას იყენებენ მსოფლიოს 170-ზე მეტ ქვეყანაში. მსოფლიოს 50 უმსხვილესი სატელეკომუნიკაციო ოპერატორიდან 45-ს ამჟამად „ჰუავეი“ ემსახურება. საქართველოში სმარტფონების ბაზარზე შესვლამდე კომპანია აქტიურად თანამშრომლობდა ადგილობრივ ინტერნეტპროვაიდერებთან და ოპერატორებთან. საქართველოს ბაზარზე საკომუნიკაციო და მობილური ქსელების 75%-მდე „ჰუავეის“ შექმნილია. 2013 წლიდან საკმაოდ აქტიურად ჩავერთეთ სმარტფონების ბიზნესში და წლიდან წლამდე ვამყარებთ ამ პოზიციას.

რამდენად კმაყოფილია კომპანია საქართველოს სმარტფონების ბაზარზე შემოსვლით? რა არის მთავარი გამოწვევები და როგორ პასუხობს მათ კომპანია? ზოგადად, რამდენად მნიშვნელო-

ვანია ქართული ბაზარი „ჰუავეისთვის“?

„ჰუავეი“ სმარტფონების ბაზარზე 2013 წელს შემოვიდა და მალევე დაიკავა გაყიდვებში მესამე ადგილი. ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა და წინააღმდეგობა კომპანიისთვის ის ფაქტი გახლდათ, რომ „ჰუავეი“ არის ჩინეთში დაარსებული კომპანია და საქართველოს მოსახლეობის გარკვეული ნაწილისთვის ქვეყნობიერად ვიქცეით უხარისხო ბრენდად. თუმცა, რაც დრო გადის, სკეპტიკურად განწყობილი ადამიანების რიცხვი მკვეთრად მცირდება, რადგან მოსახლეობა თავად დარწმუნდა ჩვენი პროდუქციის ხარისხსა და შესაძლებლობებში. ასევე, ვინაიდან საქართველო ღია ეკონომიკის მქონე ქვეყანაა, საკმაოდ დიდ პრობლემას გვიქმნიდა პარალელური იმპორტი - ე.წ. „ნაცრისფერი ბაზრის“ სმარტფონები. „ჰუავეის“ არაოფიციალური გამყიდველი ტექნიკის მაღაზიები დუბაიდან ახორციელებენ არაოფიციალური სმარტფონების იმპორტს. თუმცა, 2016 წლის მონაცემებით, პარალელური იმპორტი მნიშვნელოვნად შემცირებულია.

საქართველოს ბაზარი კომპანიისთვის ძალიან საინტერესო და უნიკალურია. ძალიან მნიშვნელოვანია „ჰუავეის“ გლობალური გამოცდილების გაზიარება საქართველოსთვის და პირიქით, საქართველოს მაგალითების გამოყენება სხვა ქვეყნებში.

როგორ გამოიყურება თქვენი ქართული გაყიდვები?

„ჰუავეი“ საქართველოში უკვე მეოთხე წელია, სტაბილურად იკავებს მოწინავე პოზიციებს. 2017 წელი მხოლოდ ახლა დაიწყო, თუმცა უკვე დანამდვილებით შეგვიძლია ვთქვათ, რომ გაყიდული სმარტფონების რაოდენობით, მეორე ადგილს დავიკავებთ. საქართველოში არსებული ტექნიკის ძირითადი ქსელების სმარტფონების გაყიდვებში 15-დან 55%-მდე გვიჭირავს. თუ ადრე საქართველოში იყიდებოდა „ჰუავეის“ დაბალფასიანი სმარტფონები, წლიდან წლამდე იზრდება საშუალო და მაღალი კლასის სმარტფონების გაყიდვები. მაგალითად, 2016 წლის ყველაზე გაყიდვადი მოდელი გახდა Huawei P9 lite, რომელიც 600-დან 700 ლარამდე საფასო კატეგორიის მოდელია.

„ჰუავეი“ მეზობელ ბაზრებზეც წარმოდგენილია? როგორ შეადარებით გაყიდვებს?

ვებს მეზობელ ქვეყნებში - რა გვაქვს მათთან საერთო და რა - განსხვავებული?

„ჰუავეის“ სმარტფონების ბაზარი რეგიონების მიხედვითაა დაყოფილი. საქართველოს გარდა, „ჰუავეი“ წარმოდგენილია ყველა მოსაზღვრე ქვეყანაში. აღსანიშნავია, რომ მეზობელ ქვეყნებთან შედარებით, საქართველოს სმარტფონების ბაზარზე უფრო დიდი წილი გვიჭირავს. საქართველოში სმარტფონების ბაზარი რაოდენობრივად და ხარისხობრივად უფრო განვითარებულია, რაც განპირობებულია მაღალი ხარისხის ქსელებით, სმარტფონების საკმაოდ მაღალი პენეტრაციით, ასევე ტექნიკის საცალო ქსელებისა და კავშირგაბმულობის კომპანიების ჩართულობით.

როგორ დაახასიათებდით სმარტფონის ქართველ მომხმარებელს? რა ახდენს მასზე გავლენას და როგორ არწმუნებთ მას თქვენი ბრენდის გამორჩეულობაში?

საქართველოში, ისევე როგორც სხვა ქვეყნებში, სმარტფონების მომხმარებლები რამდენიმე ჯგუფად იყოფა. არიან მომხმარებლები, რომელთათვისაც ყველაზე დიდი მნიშვნელობა აქვს ფასს, ზოგიერთი მომხმარებელი აქცენტს აკეთებს ბრენდზე, ასევე პრესტიჟულობაზე, ტექნიკურ მახასიათებლებზე; არიან მომხმარებლები, რომლებიც ახლობელი ადამიანის ან კონსულტანტის რჩევას ითვალისწინებენ და ა.შ. ზოგადად, საქართველოში სმარტფონების მომხმარებლებს საკმაოდ მაღალი მოთხოვნები აქვთ ბრენდის მიმართ. „ჰუავეის“ ერთ-ერთი უპირატესობაა, რომ ჩვენი მოდელები დაყოფილია სეგმენტების მიხედვით. Y, იგივე Young სერიის სმარტფონები შედარებით ბიუჯეტური მოდელია, რომლებიც გათვლილია სკოლის მოსწავლეებზე, სტუდენტებზე და ადამიანებზე, რომლებსაც ფუნქციური სმარტფონის ხელმისაწვდომ ფასად შეძენა სურთ. G ანუ Gold სერია საშუალო ფასისა და კლასის სმარტფონებია, რომლებიც ძალიან პოპულარულია ახალგაზრდა ადამიანებს შორის. შემდეგ მოდის P ანუ Premium სერია, ფლაგმანური და საშუალო/ზედა კლასის სმარტფონები და Mate სერია - ბიზნესკლასის სმარტფონები.

Huawei P10 - თქვენი ამჟამინდელი ფლაგმანი მოდელი - რით სჯობია სხვებს?

Huawei P10 უნიკალური სმარტფონია. პირველ



რიგში, აღსანიშნავია მისი კამერა. როგორც P9-ს, ამ ტელეფონსაც ორ კამერასთან ერთად, ჩამენებული აქვს ორი განსხვავებული მატრიცა – ფერადი 12-მეგაპიქსელიანი და შავ-თეთრი 20-მეგაპიქსელიანი, იმისთვის, რომ სხვადასხვა განათების პირობებში იდეალური კადრები მივიღოთ. ასევე შავ-თეთრი მატრიცით შესაძლებელია ფოტოების გადაღება რეტრო სტილში. წელს ასევე დაემატა Portrait Mode-ი, რაც გვაძლევს საშუალებას, სტუდიურ ხარისხთან მიახლოებული პორტრეტები გადავიღოთ. როგორც უკვე ვთქვით, ეს არის Huawei-სა და Leica-ს მეორე მცდელობა, შეექმნათ განსხვავებული ტიპის კამერაფონი, აწ უკვე Leica Dual Camera 2.0-ის დახმარებით. ორი კამერის საშუალებით შესაძლებელია დიაფრაგმის რეგულირება და ე.წ. „ბოკე“ ეფექტების გამოყენება. „ჰუავეის“ მიერაა დამზადებული 8-ბირთვიანი Hisilicon Kirin 960, ასევე პირველად მსოფლიოში CAT12 4.5G ინტერნეტის მხარდაჭერით, სწრაფი დატენის ფუნქციით, რაც გვაძლევს საშუალებას, რომ 30 წუთის დატენის შედეგად, ტელეფონი 1 დღის განმავლობაში ვამუშაოთ. „ჰუავეი“ P10 საქართველოში ხელმისაწვდომი იქნება აპრილის შუა რიცხვებში.

გვემავთ, „ჰუავეის“ ბიზნესის გაფართოებას საქართველოში? და თუ კი – როგორ?

როგორც უკვე ვთქვით, სმარტფონების გარდა, „ჰუავეის“ აქვს ორი ბიზნესმიმართულება:

სატელეკომუნიკაციო (Huawei Carrier Business) და კორპორაციული (Huawei Enterprise Business). Telecom მიმართულება საქართველოში საკმაოდ კარგად არის განვითარებული და შეიძლება ითქვას, რომ ამ მხრივ პირველ ადგილზე ვართ გაყიდვებით როგორც ლოკალურ ბაზარზე, ასევე ევროპისა და აზიის ბაზარზე.

რაც შეეხება კორპორაციულ (Huawei Enterprise) მიმართულებას, არცთუ ისე დიდი ხანია, რაც საქართველოს ბაზარზე შემოვედით და საკმაოდ სერიოზული გეგმები გვაქვს. ვაპირებთ სამთავრობო და კორპორაციულ სექტორს შევთავაზოთ სხვადასხვა ტექნოლოგიური გადაწყვეტილებები: სერვერები და მონაცემთა შენახვის სისტემები (Storage Systems), ღრუბლოვანი და IT გადაწყვეტილებები (Cloud & IT Solutions), მონაცემთა ცენტრების ინფრასტრუქტურა (Data Centre Infrastructure), ქსელი და ქსელური უსაფრთხოების გადაწყვეტილებები (Network and Network Security Solutions). ასევე გვსურს, განვახორციელოთ გლობალური პროექტები: Smart City, Safe City, eGovernance-ი და ა.შ. აღნიშნული პროექტები აპრობირებული და დანერგულია სხვადასხვა განვითარებულ ქვეყანაში.

იმედი გვაქვს, რომ კომპანია „ჰუავეის“ ტექნოლოგიური გადაწყვეტილებები კორპორაციული სექტორის ახალ მომხმარებლებს დააინტერესებს და მათ კონკრეტული ბიზნესამოცანების შესრულებაში დაეხმარება. **F**



„ვირუსული“ სტარტაპი

ის, რაც საქართველოში კარგად იცინან, მაგრამ სიახლეა დასავლეთისთვის. ანუ როგორ იყენებს დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი რატი ღოლიჯაშვილი ბაქტერიოფაგებსა და ვირუსებს გლობალური ბაზრისთვის ძირის გამოსათხრელად.

ავტორი: ივანე სანიპი

1900 -იანებში აგებული სამედიცინო შენობის მაღალი ჭერი, მძიმე, ლითონის კარი და ძველი ქართული და რუსული წიგნები ფაგების თერაპიისა და ბაქტერიოფაგული კვლევების შესახებ, ერთი შეხედვით, შესაძლოა, სულაც არ ჰგავდეს ადგილს, სადაც მაღალი ტექნოლოგიების სტარტაპი უნდა გვეგულებოდეს. ასეა თუ ისე, სწორედ აქ უდევს სწრაფად მზარდ Phage Nutraceuticals-ს ბინა.

სტარტაპის დამფუძნებელს, რატი ღოლიჯაშვილს Forbes-ი ბაქტერიოფაგების საუკუნოვან კვლევით ცენტრში ხვდება, რომელიც თბილისში, სააკაძის მოედანთან ახლო მდებარეობს. რატი კაბინეტში შემოვლის - ოდნავ გახშირებულად სუნთქავს, თუმცა ენერჯითაა სავსე. კაბინეტში კი ჩვენ ველოდებით. ბოდიშს გვიხდის დავვიანებისთვის, მაგრამ საქმე ისაა, რომ წინა ღამეს თბილისში მოსულმა

თოვლმა მისი აგარაკიდან (საგურამოდან), რომელსაც თბილისს 30 კმ აშორებს, მგზავრობა ცოტათი რთული გახდა.

რატი ბიოტექნოლოგიური ანტრეპრენიორების ოჯახშია დაბადებული: ადრეულ 1990-იანებში მამამისმა საქართველოში პირველი ფარმაცევტული კომპანია დააარსა. ამდენად, რატისთვის არაა უცნობი სფერო, რომელშიც არაჩვეულებრივად გრძნობს თავს, ხოლო აშშ-ის ბაზარზე კონცენტრირებით, მას ამკარა კონკურენტული უპირატესობა აქვს: არავინ იცის, რას წარმოადგენს ფაგები, ასე რომ, კონკურენცია, ფაქტობრივად, არც არსებობს, სულ რომ არაფერი ვთქვათ ახალგაზრდა შემოქმედებით ანტრეპრენიორებზე ქვეყნიდან, სადაც ფაგებზე კვლევები თითქმის საუკუნია, ტარდება.

რატი ფაგებს „დედამიწის შავ მატერიას“ უწოდებს, რომლებიც პლანეტაზე ყველაზე





უხვად და ბუნებრივად აღმოცენებადი მიკრო-ორგანიზმებია“. ბაქტერიოფაგები ან, გნებავთ, შემოკლებით ფაგები, უმიზნებენ და ანადგურებენ ბაქტერიულ უჯრედებს. ფაგები ზღვის წყალში, მტკნარ წყალში, მიწასა და გამდინარე წყლების ჰიდრონარევეში ცხოვრობენ. ბიოსფეროში დაახლოებით 1030 - 1032 ფაგია და ყოველ 48 საათში ერთხელ ისინი მსოფლიოს ბაქტერიო-ათა ნახევარს აინფიცირებენ და ანადგურებენ. ანტიბიოტიკებისგან განსხვავებით, ფაგების სამიზნეები ბაქტერიათა მხოლოდ ის კონკრეტული სახეობებია, რომელთანაც ისინი არიან დაკავშირებული.

მაგრამ შეერთებულ შტატებში, მას მერე, რაც მე-20 საუკუნის შუა პერიოდში ანტიბიოტიკები აღმოაჩინეს, ბაქტერიოფაგების კვლევა შეჩერდა: ანტიბიოტიკები უფრო მარტივ და უფრო ხარვეფექტიან მიდგომად ითვლებოდა. ასე იყო თუ ისე, რკინის ფარდის მიღმა კვლევა და მკურნალობა გრძელდებოდა. ეს კვლევები აქტიურად იბეჭდებოდა არაინგლისურენოვან

(უმეტესად, რუსულ, ქართულ და პოლონურ) ჟურნალებში.

და სწორედ ამ დარგში აკეთებს Phage Nutraceuticals-ი ნახტომს, თანაც - ძალიან ჭკვია-ნურად. ის ბაზარს კარგად ნაცადი ანტიბიოტიკების ჩამნაცვლებელ ფარმაცევტულ პროდუქტებს კი არ სთავაზობს, არამედ პრევენციულ დანამატებსა და ნუტრაცევტიკებს მოგზაურთათვის - Travelphage™-ს, და ჯანმრთელობის ზოგად გაუმჯობესებას.

რატი წლების განმავლობაში ფიქრობდა, ფარმაცევტიკის გარდა, კიდევ რა სფეროებში შეიძლებოდა ფაგების გამოყენება. მამამისის კომპანიაში, Biochimpharm-ში მუშაობისას, მან უკვე იცოდა, რომ ფაგების გამოყენების დიაპაზონი პოტენციურად უზარმაზარი იყო. და სწორედ აქ შემოდის სცენაზე ინოვაცია.

ერთ-ერთი პროდუქტი, რომლის შექმნაზეც რატი მუშაობს, გახლავთ დანამატი, რომელიც ნაწლავის კარგ ბაქტერიას ანაზღაურებს. ეს კარგად ნაკვლევი საკითხი იყო და ამდენად, ათწლეულებია, ცნობილია, რომ ბაქტერია კუჭში

თქვენს ზოგად ჯანმრთელობაზე ცუდად მოქმედებს. მის გასანეიტრალებლად პრობიოტიკები შემოიღეს. სამწუხაროდ, პრობიოტიკები მხოლოდ ჯანმრთელ ბაქტერიას ამატებს ნაწლავში, მაგრამ არ შეუძლია მავნე ბაქტერიის გაქრობა. და ზუსტად აქ ეკისრებათ ფაგებს დადებითი როლი. მავნე ბაქტერიაზე იერიშის მიმტანი რამდენიმე ფაგის კომბინირებით, ალბათობა იზრდება, რომ პრობიოტიკებმა წარმატებული შედეგები არჩვენონ და ჯანსაღი მიკროფლორა შექმნას.

„ეს არის კარი თქვენი იმუნური სისტემისკენ და ზოგადი ჯანმრთელობისკენ, მენტალური ჯანმრთელობისკენაც კი, - ამბობს რატი ნაწლავის მიკროფლორაზე. - და თუ არ ხდება დაბალანსება, ზოგადი ჯანმრთელობაც ვერ დაბალანსდება, ბალანსი კი კარგ და ცუდ ბაქტერიებზე დამოკიდებული; ამ ცუდი ბაქტერიების გაქრობა ან კონტროლი ფაგებით ადვილია“.

როცა 2016 წლის გაზაფხულის მიწურულს რატი თავისი სტარტაპი დააარსა, ვერც კი წარმოედგინა, როგორი „ამერიკული მთები“ ელოდა წინ. 2016 წლის ივლისში, Phage Nutraceuticals-მა სტარტაპების შეჯიბრში, GITA-ს „სტარტაპ საქართველოში“ გამიმარჯვა და, წინასწარი ინვესტიციის სახით, 100,000 ლარით დაჯილდოვდა; ამასთან, ის მონაწილეობას იღებდა ინტენსიურ ინკუბატორულ პროგრამაში სილიკონის ხეობის მენტორ-მრჩეველთან ერთად და, დიდი ალბათობით, სტარტაპთა მექაში - თვით სილიკონის ხეობაში გაემგზავრება და შეეცდება, თავისი პროდუქტები ადგილობრივ ინვესტორებს მიჰყიდოს.

„როგორც ყველა სტარტაპი, ჩვენც მომდევნო საინვესტიციო რაუნდს ველოდებით, ადრეული ინვესტიციის რაუნდს, - ამბობს რატი, - მაგრამ 2017 წლის მეორე ნახევრისთვის ჩვენი პირველი პროდუქტები უკვე მზად გვექნება, მიუხედავად იმისა, რომ მართლაც ახალი სტარტაპი ვართ“. პროდუქტების გაყიდვას აშშ-ში, ონლაინ დაიწყებენ.

პროდუქტებზე როცა მიდგება საქმე, რატი თავდაჯერებულია. „პროდუქტები, რომელთა შექმნაზეც ჩვენ ვმუშაობთ, რეალურ პრობლემებს აგვარებს და თანაც ეს ახალი, ინოვაციური სახით ხდება“. სწორედ ამიტომ ფიქრობს, რომ მისი სტარტაპი უცხოელი ინვესტორების ყუ-

რადლებას მიიპყრობს.

იმის გათვალისწინებით, რომ ფაგები უცხო სამკურნალო მეთოდია დასავლეთში, ერთ-ერთი ძირითადი დაბრკოლება, რომლის გადალახვაც Phage Nutraceuticals-ს მოუწევს, ნდობის ნაკლებობაა. რატის ვეკითხები, ხომ არ ღელავს, რომ შეერთებული შტატების - სტარტაპის უმთავრესი ბაზრის - მომხმარებლებს გაუჭირდებათ იმის დაჯერება, რომ ვირუსები ყოფილი საბჭოთა კავშირიდან მათ ჯანმრთელობას გააუმჯობესებენ?

„გვემინია ყველაფრის, რაც არ ვიცით“, - თავდაჯერებულად ამბობს რატი და ამატებს, რომ ფაგების შესახებ „ინფორმაციის გავრცელების კვალდაკვალ, სულ უფრო მეტი ადამიანი მიხვდება, რომ ეს უსაფრთხოა. იმიტომ რომ, არის“.

ამან კი, ონლაინმარკეტინგის სტრატეგიულ გეგმასთან ერთად, უნდა გაფანტოს ნებისმიერი უნდობლობა მომხმარებელში.

თავისი სტარტაპისთვის რატი ოჯახის კომპანიის ოფისიდან მუშაობს და ხელშეკრულების თანახმად, სრული წვდომა აქვს Biochimpharm-ის მთელ გუნდზე. რატისთვის კი ეს უმთავრესი აქტივია.

„ეს იმდენად უნიკალური პროდუქტია... და მთელი ცოდნა აქაა. ამას უპირატესობად აღვიქვამ“, - განმარტავს რატი და ამატებს, რომ, მისი ღრმა რწმენით, ამას პოტენციური ინვესტორებიც გაიგებენ.

ჩემს კითხვაზე, თუ გადაიტანდა მთელ სტარტაპს, პერსონალის ჩათვლით, აშშ-ში, თუკი ინვესტორი ამას წინაპირობად მოითხოვდა, მპასუხობს, რომ ნამდვილად არ იცის და ყველას მაგივრად ვერ ილაპარაკებს.

„ეს საკითხი ჩვენს მრჩეველთან ერთად რამდენჯერმე განვიხილეთ და როცა იმ კონკურენტულ უპირატესობებს ვაანალიზებთ, რაც საქართველოს აქვს ფაგების დარგში, ვფიქრობ, ინვესტორებს არ შეეშინდებათ აქ კაპიტალის დაბანდება“.

ინტერვიუს დასასრულს, როცა ლაბორატორიასა და ქარხანაში პატარა ექსკურსიას ვაწყობთ, რატი კიდევ უფრო მეტ თავდაჯერებულობას ავლენს თავის პროდუქტებსა და მათ წარმატებასთან დაკავშირებით. თავდაჯერებულობა კი, თავის მხრივ, ალბათ ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია წარმატებული სტარტაპის შესაქმნელად. **F**

ნაგვის ბიზნესი

Rubicon Global-ის აღმასრულებელი დირექტორი ნეიტ მორისი ნაგვის შეგროვების დარგში Uber-ს ქმნის და გიგანტებით დასახლებულ \$60-მილიარდიან ინდუსტრიას ძირსაც უთხრის.

ავტორი: ემს კონრადი



პირდაპირ Uber-ის რეცეპტების წიგნიდან გადმოღებული მოდელით, Rubicon Global-ის აღმასრულებელი დირექტორი ნეიტ მორისი ათასობით წვრილ ნაგვის გადამზიდავს ინდუსტრიის ისეთ გიგანტთან შეჯიბრში ეხმარება, როგორც Waste Management-ია.

3 ომერციულად სუპერწარმატებული ტექნოლოგიური სტარტაპების სხვა ანტრეპრენიორთა მსგავსად, ნეიტ მორისის სოციალური კალენდარიც უკვე გლამურით ბრწყინავს და ლაპლაპებს. მას ხან ლეონარდო დიკაპრიო ეპატიჟება „გადარჩენილის“ პრემიერაზე (სადაც არ წახულა), ხან – მილიარდერი მარკ ბენიოფი არიანა ჰაფინგტონთან და ბილი ჯინ კინგთან ერთად გამართულ კერძო სადილზე (სადაც წავიდა). მაგრამ მის Rubicon Global-სა და ჰოლივუდსა თუ სილიკონის ხეობას შორის სერიოზული მანძილია: მორისი, უმეტესად, ისეთ ადგილებში მოღვაწეობს, როგორც 45,000 მცხოვრებელი დასახლებული ჯეფერსონილია ინდიანაში. ნოემბრის ურვეულოდ თბილ დღეს ის სწორედ ამ ქალაქში ხვდება ადგილობრივი ნავის ბოსს, ბობ ლის, რომელსაც სათხოვარი აქვს მორისთან: „შენი დახმარება გვჭირდება“.

ლი ნავის ბიზნესში ჯერ კიდევ 1971 წლიდან ჩაერთო, როცა არმიის ახალგაზრდა ვეტერანის რანგში, უმუშევართა ადგილობრივი კანტორისთვის ნავის გადამზიდვის საქმეს გამოჰკრა ხელი, ხოლო მისი ლუიზიანაში (კენტუკი) დაფუძნებული კომპანია, Eco Tech Waste Logistics-ი, იმგვარი დამოუკიდებელი, ოჯახური ტიპის საწარმოა, Rubicon-ის აღზევება რომ გახადა შესაძლებელი. 96 თანამშრომლითა და 69 გადამზიდვით (სატვირთო მანქანებით), Echo Tech-ი ერთ-ერთი ლოკალური ლიდერია. მაგრამ როგორც ყველა წვრილი გადამზიდვი ქვეყანაში, ისიც ყოველდღიური გამოწვევების წინაშე დგას ნაციონალური მოთამაშეების მხრიდან, რომელთა რესურსები მისას ზღვაში წვეთად აქცევს, აი, Rubicon-ის ტექნოლოგია კი კონტრიბიუტის საშუალებას იძლევა.

Rubicon-ი ნავის Uber-ია. მისი პროგრამული უზრუნველყოფა ნავის შემგროვებლებს (სატვირთომანქანიან ხალხს) ნავის შემქმნელებთან (ოფისებთან ან ბიზნესებთან ან, სულაც, სახლებთან) აკავშირებს და შემდეგ ყველაფერს აკეთებს იმისთვის, რომ ნავის მიღება-ჩაბარება უხარვეზოდ განხორციელდეს. Rubicon-ის აპლიკაცია გადამზიდა-

ვებს იმის გარკვევაში ეხმარება, თუ როდის გროვდება ნავი ისე, რომ ამას არავითარი ძალისხმევა არ სჭირდება მძღოლების მხრიდან. დისპეტჩერებმა იციან, სადაა მათი სატვირთო მანქანები და ვინ მუშაობს ყველაზე ნაყოფიერად. მომხმარებლებს კი საშუალება აქვთ, სიტუაციას ფართო პერსპექტივიდან შეხედონ და ნახონ, რა პროპორციებით ნაწილდება მათი ნარჩენები ნავისაყრელებზე და გადამუშავებაში, და რეალურად რამდენად ხშირად სჭირდებათ მსგავსი მომსახურება, რაც, თავის მხრივ, მათ ხარჯების შემცირებაში ეხმარება. Rubicon-ი, თავის ტექნოლოგიაზე წდომის სანაცვლოდ, გასამრჯელოს ორივე მხარისაგან იღებს – გადამზიდავებისგანაც და მომხმარებლებისგანაც.

მორისმა კომპანია ბავშვობის მეგობართან, მარკ შპიგელთან ერთად მშობლიურ ქალაქ ლუისვილში დააარსა, დაარსებიდან რვა წლის თავზე კი Rubicon-ი 5,000 წვრილ გადამზიდავ ბიზნესსა და ისეთ დიდ მომხმარებლებთან მუშაობს, როგორც, მაგალითად, 7-11-ი და Wegmans-ია. პირველი მუნიციპალური კონტრაქტი ოქტომბერში, ატლანტაში გაჩაჩხა. გასულ წელს მისი შემოსავლები გასამმაგდა და \$200 მილიონს გადააჭარბა. კომპანიაში პირველი კლასის ინვესტორთა მოზიდვაც შეძლო, მაგალითად, Goldman Sachs-ისა და Wellington Management-ის, და ახლა სილიკონის ხეობაში ტალანტებზე ნადირობს. ხოლო ცოტა ხნის წინ, Rubicon-ის ტექნიკურ ხრიკებზე დახარბებულ, \$15-მილიარდიან ფრანგულ მულტინაციონალურ Suez Environnement-თანაც დაიწყო პარტნიორობა, და ახლა აშშ-ის \$60-მილიარდიან ინდუსტრიაზეც მიაქვს იერიში, სადაც გიგანტები, Waste Management-ი (შემოსავლები: \$13 მილიარდი) და Republic Services-ი (\$9 მილიარდი), ბატონობენ.

Suez-ი \$50-მილიონიან საინვესტიციო რაუნდს უძღვება Rubicon-ისთვის, რითაც მისი ღირებულება \$800 მილიონზე აჰყავს. Suez-ი, რომელიც Waste Management-ის ყოფილ აქტივებს უცხოეთში უკვე ფლობს, კვლავ გეგმავს აშშ-ის ბაზარზე შემოსვლას და ამას Rubicon-თან თანამშრომლობით აპირებს, რომელიც მას თავის საუკეთესო ტექნოლოგიურ პრაქ-

ტიკებს გაუზიარებს და იმასაც, რასაც მორისი თავისი კომპანიის ყველაზე ღირებულ აქტივად მიიჩნევს: მონაცემებს. „ამერიკული მოდელი ძველმოდურია“, – ამბობს Suez-ის Recycling & Waste Recovery, Europe-ის აღმასრულებელი დირექტორი ჟან-მარკ ბურსიე, რომელიც Rubicon-თან დაკავშირებულ გეგმებს აქამდე საიდუმლოდ ინახავდა. „იმედი გვაქვს, რომ ეს მათ დიდად გააოცებს... მე რე კი სულ უფრო სწრაფი განვითარება დასჭირდებათ“. Rubicon-ისთვის Suez-თან დადებული ხელშეკრულება, დროთა განმავლობაში, საზღვარგარეთული ბაზრებისკენ მიმავალი გზების გაკაფვას ნიშნავს. თუმცა ამჟამად მორისის კომპანიის ისაა, რომ შეუძლია, დიდ მოთამაშეებს რაც შეეძლება მეტი საბაზრო წილი წაართვას. „აი, ეს უკვე სახალისო ეტაპი იქნება“, – ამბობს ის.

36 წლის მორისი მესხეთე კლასში მოსწავლეთა კავშირის პრეზიდენტად აირჩიეს, ბოლო კლასებში კი ბილ კლინტონი გაიცნო და დილის სატელევიზიო შოუ მიჰყავდა. ჯორჯ ვაშინგტონის უნივერსიტეტში დაფინანსებით მოხვდა. სტუდენტობისას, შაბათ-კვირას უთენია დგებოდა, ინტერნად რომ ემუშავა, თავისუფალ დროს კი შტატის რესპუბლიკური პარტიისთვისაც მუშაობდა, რათა სენატორ მიჩ მაკკონელს მორიგ გამარჯვებაში დახმარებოდა.

სანამ პრინსტონში მაგისტრატურაში სწავლას დაიწყო, მორისი ჩინეთში გაემგზავრა, სადაც ბიზნესის მენეჯმენტს ასწავლიდა და კენტუკის ეკონომიკური განვითარების კაბინეტს წარმოადგენდა. ჩინეთში, ინდუსტრიულ ქაოსთან უშუალო შეხება მდგრადი განვითარების შესახებ დააწყებინა ფიქრები, ჰოდა, შპიგელთან ერთად, რომლის ოჯახიც წლებია, ნავის გადაზიდვის ბიზნესში იყო ჩაბმული, გადაწყვიტა, რომ ინდუსტრია უკვე მომწიფებულიყო ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული ძირგამომთხრელისთვის. „მთელ ფულს ნაკავსაყრელებით აკეთებდნენ, – ამბობს მორისი. – ჩვენ შეგვეძლო, ინდუსტრიაში ინტელექტუალურ ძალად ვქვეყნიყავით“.

მეგობრებისა და ოჯახისთვის ეს ნაბიჯი შოკი იყო. „ვკითხე, ხვდები, ვინ არიან ამ ბიზნესში-მეთქი. არა უშავს, ბრძოლა არ მეზარებაო, მიპასუხა“, – იხსენებს მორისის ბაბუა, ლუის სექსტონი – Ford-ის ლუისვილის ქარხნის პროფ-

კავშირის ყოფილი პრეზიდენტი. პროფკავშირს მოეწონა ლუისის ხედვა, რომელიც დამოუკიდებელი გადაზიდვების გაძლიერებას გულისხმობდა, ხოლო როცა დაამტკიცა, რომ მათთვის ნავის გადაყრაზე დახარჯული ფულის 60%-ის დაზოგვა შეეძლო, პროფკავშირებმა Rubicon-თან ხელშეკრულება დადო და მის მეორე კლიენტადაც იქცა.

ინვესტორების მოზიდვა უფრო რთული აღმოჩნდა. რამდენიმე შტატში, მათ შორის, ნიუ-იორკში, ბიზნესის საკეთებლად, Rubicon-ი იძულებული გახდა, ინვესტორებისთვის ლამის თითის ანაბეჭდები ჩაებარებინა. ბოლო-ბოლო, ფულის დაბანდებაზე QuarterMoore Capital-ის ლეინ მური დათანხმდა, რომელიც Bagster-ის თანადამფუძნებელი იყო და რომელსაც ეს კომპანია Waste Management-ისთვის მიეყიდა. მური ინვესტიციაზე დათანხმდა და საბჭოს წევრობაზეც... ოღონდ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ Rubicon-ი მის სამუშაო ქალაქში, ატლანტაში გადაბარდებოდა.

ქალაქის გამოცვლამ Rubicon-ს უფრო მეტი მაღალპროფილიანი მხარდამჭერი მოუზიდა, ხოლო მისი შემდეგი გარდევვა მაშინ მოხდა, როცა მორისი Uber-ის დამფუძნებელ ტექნოლოგიურ დირექტორ ოსკარ სალაზარს დაუმეგობრდა. ეს უკანასკნელი კომპანიას ინვესტორად, საბჭოს წევრად და შუამავლად მოველინა ტექნოლოგიური ტალანტების მოძიების საქმეში. სალაზარის წყალობით, Rubicon-ს Esurance-ის პროგრამული უზრუნველყოფის შეფი, ფილ როდონი შეუერთდა; სწორედ მან უხელმძღვანელა Rubicon-ის აპლიკაციის, Shake-ის შექმნას, რომელიც ზომავს სიახლოვეს, სიჩქარეს და იმას, თუ როგორ მოძრაობს ნავის ურნა დაცლისას, რაც მომსახურების დადასტურებას მოასწავებს. ეს ავტომატური მონიტორინგი, რომელიც მძღოლს საშუალებას აძლევს, ქუჩაზე იყოს კონცენტრირებული, ხელს უწყობს ნავის მანქანებთან დაკავშირებული ფატალური შემთხვევების მთავარი მიზეზის აღმოფხვრას. გასულ წელს მსგავსმა უბედურმა შემთხვევებმა, Solid Waste Association of North America-ს თანახმად, 21 თანამშრომლის სიცოცხლე იმსხვერპლა და რამდენიმე ათეული ადამიანი დააზარალა. როდონის დახმარებით, ნარჩენების მოცულობისა და გზების გასაკვალად, პროგრამული



ტენდენცია

რაზე საუბრობს FORBES.COM-ის 50 მილიონი მომხმარებელი? მადრიდში ინფორმაციისთვის, მისი FORBES.COM/TECHNOLOGY-ს.

კომპანია ONSHAPE

კემბრიჯის (მასაჩუსეტის) ფირმის მთლიანად CLOUD-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფა მიზნად ისახავს, სამედიცინო აპარატებს, ელექტრონულ-საწველებსა და კიდევ სხვა რამეებს სერვისულად გაუმართავთ 3D დიზაინების შექმნა კომპიუტერების დახმარებით.



პარტონა ლეონარდ კიმი

კომპა საკუთარი თავის ტრანსფორმაცია მოახდინა: უსახლკარო და ბედის ანაბარად მიტოვებული 31 წლის ლოსანჯელესელი სოციალური მედიისა და ბრენდინგის სპეციალისტად იქცა, რომელმაც ახალგაზრდული მარკეტინგული იდეების მოპოვების მიზნით ნადირობდა.

იდეა მასობრივი კარტოგრაფია

მომდევნო წლებში თვით-მავალი მანქანების მოჭარბება გააჩენს მოთხოვნას ტექნოლოგიის საშუალებით ხალხის მიერ დაფინანსებულ რუკებზე, რაც დღევანდელ GPS-ს AAA TRIP TIK-ს დაამსგავსებს.

CREDIT: HERE

მენეჯმენტის კომპლექტიც შეიქმნა - Caesar-ი (რომელსაც მოგვიანებით Augustus-ი დაერქვა), და ელ-ვაჭრობის პროგრამა - Rubicon Pro, რომელიც მომხმარებლებს სარეზერვო დანადგარებისა და სესხებისთვის ფასდაკლებებს სთავაზობს.

Rubicon-ის მოდელი, უმეტესწილად, პირდაპირ Uber-ის რეცეპტების წიგნიდანაა გადმოტანილი. რისკები და კაპიტალური დანახარჯები მასაც მინიმუმამდე აქვს დაყვანილი, ვინაიდან თავად არც სატვირთო მანქანებს ფლობს და არც ნავის ჩაბარების ცენტრებს. Uber-ის ყოფილი ფინანსური დირექტორი, ბრენტ კალანიკოსი, რომელიც აგრეთვე შეუერთდა Rubicon-ის საბჭოს, ამბობს, რომ კომპანიის ზრდის პოტენციალი მცირე ბიზნესების გაძლიერების მისეულ

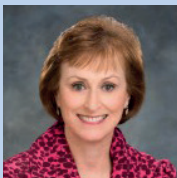
წელს, Waste Management-მა \$150 მილიონი დააბანდა IT-ში და 16,500 სატვირთო მანქანა აღჭურვა მობილური ხელსაწყოებით. „თუ ძირგამომრთხელ ტექნოლოგიაზე ვლაპარაკობთ, არ მინდა მეორეხარისხოვან როლში ვიყო, - ამბობს ჯიმს ფიშ ჯუნიორი, რომელიც ნოემბერში Waste Management-ის ახალ აღმასრულებელ დირექტორად მოგვევლინა. - მინდა, ძირგამომრთხელი ვიყო“.

მაგრამ მორისი ერთადერთი როდია, ზღვა შესაძლებლობებს ვინც ხედავს ჰორიზონტზე. ანალიტიკოსთა თქმით, დიდი მოთამაშეები ახლა წნეხის ქვეშ არიან: ხარჯები უნდა შეამცირონ და სტაბილური დივიდენდები უზრუნველყონ, ნაცვლად იმისა, Uber-ისებურაფ ჰიპერზრდას ეცადონ. და მაინც, Waste

Management-ისა და Republic-ის ღირებულება, ჯამში, უკვე თითქმის \$50 მილიარდს შეადგენს. „შესაძლოა, 20 წელი დასჭირდეთ, მაგრამ თუ მეორე ბიჭს შეუძლია \$50 მილიარდამდე ასვლა, ვერ ვხედავ მიზეზს,

როგორ ვითარდობს სწორად

ავტორი: მარლინ კოენი



ერთ-ერთი გზა, რითაც WASTE MANAGEMENT-ისა და REPUBLIC SERVICES-ის მსგავსი მსხვილი ნავის ვადამზიდებები ასეთ გვიანტებად იქცნენ, შესყიდვები იყო. თუ RUBICON-ი მართლაც ნავის ბიზნესის UBER-ია, ის, შესაძლოა, მშვენიერ შესყიდვის ობიექტად იქცეს რომელიმე ინდუსტრიის გიგანტისთვის. ახლა, როცა WASTE MANAGEMENT-ის სააქციო კაპიტალი რეკორდულ ნიშნულს ურტყამს, ობლიგაციებზე შეიძლება ფიქრი. ნავის ვადაზიდვის მაგვარი სტაბილური ბიზნესები საშემოსავლო ნაკადების თავიდან მოსაცილებლად ზედგამოჭრილი და ინდივიდუალიზებულია, ობლიგაციონერებს რომ უყვართ. WASTE MANAGEMENT-ის ობლიგაციები, რომელთაც განაღდების ვადა 2025 წლის 1 მარტს გასდით, 3.2%-ს მოითანს. თუ RUBICON-ისნაირი ძირგამომრთხელები შეძლებენ, ძველ ინდუსტრიას გადატვირთვაში მიეშველონ, WASTE MANAGEMENT-საც გაუჩნდება საშუალება, დაწინაურდეს და თავისი BAAZ/A- უკვე A+ -ად ან რაიმე უკეთესად აქციოს.

უნარში უნდა ვეძიოთ. ყველა წარმატების მიუხედავად, Rubicon-ი მაინც პაწაწინაა თავის ნაციონალურ მეტოქეებთან შედარებით. ქალაქებთან დადებულ კონტრაქტებზე თუ მიდგება საქმე, ატლანტასთან გაფორმებული ხელშეკრულება მისთვის პირველი იყო. შედარებისთვის: Waste Management-ი 3,500 მუნიციპალიტეტთან თანამშრომლობს, Republic-ი კი 2,700-თან. ამასობაში, გასულ

Rubicon-მა რატომ ვერ უნდა შეძლოს იგივე“, - ამბობს Salesforce-ის მარკ ბენიოფი, რომელმაც Rubicon-ში ინვესტიცია 2014 წელს, მორისის გაცნობის შემდეგ განახორციელა. მაგრამ ამ მოსაზრებას სკეპტიციზმიც მიაყლოეთ. ეს ხომ ბენიოფია - ტექნოლოგიის ჰიპერბოლათა მამა. თუმცა, სულ ოდნავ მაინც რომ გამართლდეს მისი პროგნოზი, ნავაგი საუცხოო საქმე აღმოჩნდება Rubicon-ისთვის. *

დასკვნითი აზრი



„ჩვენი კულტურა და ეპოქა, ერთდროულად, ნავითაც არის მდიდარი და განძითაც.“ - რიჩ ბრემდებერი



სახლი ჰორიზონტზე

ცხოვრებისთვის, ბიზნესისთვის, დასასვენებლად. ლაშა ახალაია „ჰორიზონს ჯგუფის“ 40-მილიონიან პროექტს განკარგავს, რომელიც ბათუმის ახალი ჰორიზონტად უნდა იქცეს.

ავტორი: ხათუნა ხვიციანი



რცთუ ისე დიდი ხნის წინ ბათუმის შენებას კიდევ ერთი ახალი მშენებელი შეემატა. „ჰორიზონს ჯგუფმა“ ზღვისპირა ქალაქში 40-მილიონიანი

პროექტი წამოიწყო და ახლა პირველ ტურისტულ ზონაში ხუთ მრავალსართულიან კორპუსს აშენებს. 15 000 კვადრატული მეტრი ცხოვრებისთვის, ბიზნესისთვის და დასასვენებლად – ბათუმის დეველოპინგის ახალ ჰორიზონტს Forbes Georgia-ს „ჰორიზონს ჯგუფის“ დირექტორი ლაშა ახალაია უჩვენებს.

„ჰორიზონტის“ ვერტიკალში აგების იდეაც და ფულიც „ჰორიზონს ჯგუფის“ სამ დამფუძნებელს ეკუთვნის. 41 წლის ფინანსისტმა ლაშა ახალაიამ შენება კახა და რუსლან დევაძეებთან ერთად დაიწყო. ერთობლივი კაპიტალით დაწყებულ საქმეს ოჯახურ ბიზნესად განიხილავს, სადაც დღეს უკვე 200 ადამიანს აერთიანებს.

ქალაქში, სადაც ბოლო წლებია, მშენებლობის ბუმი, „ჰორიზონს ჯგუფმა“ საცხოვრებელი სახლების შენება ახალი სტანდარტებით დაიწყო. ბათუმისთვის უკვე კარგად ნაცნობ, კლასიკური ტიპის მრავალფუნქციური აპარტოტელეების ნაცვლად არჩევანი აპარტოტელის ფუნქციებით აღჭურვილ, ჩვეულებრივ საცხოვრებელ სახლებზე გადაკეთა, და კომფორტისა და სიმყუდროვის ახლებური აღქმით საკუთარი ხაზი შექმნა – სახელად „ჰორიზონტი“.

„არ გვინდოდა, მომხმარებელს ჰქონოდა შეგრძნება, რომ ისინი ყიდულობენ უძრავ ქონებას, თუნდაც რამდენიმე ვარსკვლავიან, მაგრამ მაინც, შინაარსობრივად სასტუმრო კომპლექსში“, – ასე ხსნის „ჰორიზონტის“ იდეას კომპანიის დირექტორი ლაშა ახალაია და მეტი სიცხადისთვის მაგალითად ბაზარზე არსებული ტენდენციები მოჰყავს, რომელთა შესწავლამ დაარწმუნა, რომ მათი პროდუქტის მიმართ მოთხოვნა და მოლოდინი არსებობდა.

ბათუმის პირველ ტურისტულ ზონაში 7-მილიონიანი პირველი „ჰორიზონტი“ 24 სართულს და ექსპლუატაციამდე ბოლო

დღეებს ითვლის. თუმცა საცხოვრებელ ბინებს უკვე ეტყობა, რომ შენი მომავალი სახლის კომფორტისა და სიმყუდროვისთვის შენამდე სხვებმა იზრუნეს.

მას შემდეგ, რაც ავტომობილი კომფორტულ სადგომზე გაეჩერე, მივხვდი, რომ მობინადრეებზე ზრუნვა ეზოდანვე დაუწყიათ. კორპუსთან მისასვლელად უკვე გამწვანებული რეკრეაციული ზოლი გავიარე, რომლის ერთ მხარეს აუზიც დავინახე და მეორე მხარეს სათამაშო მოედნებსა და ველოსიპედების სადგომსაც ჩავუარე. როგორც მოვიხილეთ ბით გავარკვიე, მთლიანი კომპლექსის 15,000 კვადრატული მეტრიდან 5,000 ასე მოწყობილ გარე ინფრასტრუქტურას ეკუთვნის.

შეგრძნება, რომ უკვე სახლში ხარ, ეზოდანვე იწყება და „რისეფშენში“ გრძელდება. სახლის წესრიგზე, ანუ კომპლექსის შიდა და გარე ინფრასტრუქტურის გამართულ მუშაობაზე პასუხისმგებლობას თავად მმართველი კომპანია იღებს, საჭიროებისა და სურვილის შემთხვევაში კი ადმინისტრაცია მობინადრეებს ბინის გაქირავებაში დახმარებასაც სთავაზობს.

მართალია, აქ ჯერ კიდევ სველი ცემენტის სუნია და მუშები სახლის ფასადურ კედლებს ჰიდროსაიზოლაციო მასალით ამუშავებენ, აბათქაშებენ და წყალგაუმტარი საღებავით ფერავენ, მაგრამ პროცესს ეტყობა, რომ ეს ყველაფერი ბოლო აკორდებია – შიდა ინფრასტრუქტურა ამის თქმის საფუძველს უკვე იძლევა. მათ შორის პირველი სართული, სადაც სპორტული დარბაზებისთვის, მაღაზიებისა და სხვა საჭირო საყოფაცხოვრებო ობიექტებისთვის ადგილები უკვე მზადაა.

ორი სამგზავრო და ერთი სატვირთო ლიფტი – ასვლა მაინც ფეხით ვარჩიე, ბუნებრივი გრანითით მოპირკეთებული კიბის უჯრედები, საფეხურები და დერეფნები გავიარე და ბინამდეც მივხვდი. რკინის კარი გაიღო და პირველი, რაც თვალში მხვდება, პანორამული ფანჯრებია – იატაკიდან ჭერამდე, სადაც ყველაზე მძაფრად გრძნობ ჰორიზონტის ხაზს და მშენებლის ჩანაფიქრს – მიწაზე მყარად იდგე და თავი ზევით იგრძნო.

რკინის კარს მიღმა სიმშვიდეა – სითბოსა და ხმის იზოლაციისთვის აქ ორმაგშუშინი





მეტალოპლასტმასის ფანჯრები და პემზაბლოკისგან 20 სანტიმეტრის სისქის კონტურული კედლებია. კარკასი მონოლითური რკინაბეტონისაა, თავად შენობას კი სეისმურობის უმაღლესი კოეფიციენტი (8-10 ბალი) აქვს. „ჰორიზონს ჯგუფის“ საცხოვრებელი სახლების ხიბლი, ვიზუალურთან ერთად, მის ტექნიკურ მახასიათებელშია, რაც მას ყველა სხვა დანარჩენისგან გამოარჩევს და საინტერესოს ხდის.

ერთი სიტყვით, აქ უკვე ყველაფერია იმისთვის, რომ შეხვიდე და იცხოვრო, მათ შორის ოპტიკურბოჩკოვანი სადენებიც კი, რომლებმაც მომავალში მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტი, ციფრული სატელევიზიო მაუწყებლობა და ინტერნეტ-ტელევიზია უნდა უზრუნველყოს.

„კომფორტი და სიმყუდროვე – სწორედ ამას ვთავაზობთ მომავალ მობინადრეებს. პოტენციურმა მყიდველმა უნდა იგრძნოს, რომ ჩვენთან მასზე ზრუნავენ“, – ამბობს ლაშა ახალაია. პროექტის წარმატებულობას გაყიდვების მაჩვენებლით მიდასტურებს.

„ჰორიზონტ 1“-ში, რომელიც ექსპლუატაციაში ოფიციალურად მარტის ბოლოდან შევა, ბინების 70 პროცენტი უკვე გაყიდულია. მშენებარე „ჰორიზონტ 2“-ში კი, რომლის 32 სართულიდან

ჯერ მხოლოდ ოთხია აშენებული, საცხოვრებელი სახლების 40 პროცენტს მესაკუთრე უკვე ჰყავს.

თუმცა ეს არც დასასრულია და არც ყველაფერი. ბათუმს რამდენიმე წელიწადში ხუთი ასეთი „ჰორიზონტი“ ექნება და სასურველ ფასად ყველა მსურველს დაიტევს, თუნდაც უპროცენტო განვადების შესაძლებლობით. კომპლექსის ადგილმდებარეობას თუ გავითვალისწინებთ, ფასების დიაპაზონი საკმაოდ კონკურენტულია და „ჰორიზონტ 1“-ში 700-დან 2000 დოლარამდე მერყეობს. „ჰორიზონტ 2“-ის შემთხვევაში კი 550-დან 900 დოლარამდეა.

„ჩვენი ბინების მესაკუთრეებმა იციან და უნდა იცოდნენ პოტენციურმა მყიდველებმაც, რომ ჩვენ აქ მხოლოდ ფულს არ „ვაკეთებთ“, ჩვენ მათთან ერთად ვქმნით ბრენდს, რომელსაც არ განვიხილავთ მხოლოდ პირად სამშენებლო ბიზნესად, ეს ყველაფერი ბმაშია ტურისტულ ბიზნესსა და განვითარებასთან“, – ამბობს ლაშა ახალაია და ამ მიმართულებით მომავლის გეგმებსაც გვიჩვენებს, სადაც არ გამოირცხავს, რომ „ჰორიზონს ჯგუფმა“ საინტერესო პროექტების განხორციელება ტურისტებისთვის ჯერ კიდევ უცნობ ადგილებზე დაიწყო და ბათუმის შემდეგ საცხოვრებელი სახლების ახალი სტანდარტით სხვა ჰორიზონტი გადაკვეთოს.



www.forbes.ge



გვიბოვით 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)



ინოვაციის 20 წელი



პაველ სმალინსკი ამაყობს საქართველოს პირველი მობილური ოპერატორის 20-წლიანი ისტორიით. 14-წლიანი სკანდინავიური ბიზნესგამოცდილების მქონე გენერალური დირექტორი კომპანიის კურსს აგრძელებს, ანუ Geocell-ს ინოვაციური, მომხმარებელზე ორიენტირებული და სოციალურად პასუხისმგებლიანი მომავლისკენ მიუძღვება.

ავტორი: ინგო სნიპი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

47 წლის მაღალი პოლონელი, პაველ სმალინსკი ქართულ-ამერიკული უნივერსიტეტის სარდაფში, თითქოს სტიმპანკის ესთეტიკიდან გადმოსულ ფოლადის კარზე აკაკუნებს. ოთახში შესულეებს პეპერი გვესალმება – იაპონელი რობოტი, რომელიც ადამიანს დაახლოებით წელამდე სწვდება და რომელსაც თქვენი ემოციების ამოცნობა შეუძლია. 24-ინჩიანი iMac-ების უკან კი მომუშავე სტუდენტებს ვხედავთ.

სწორედ აქ მიმდინარეობს Geocell-ის აღმასრულებელი დირექტორის ერთ-ერთი საყვარე-

ლი პროექტი: Geolab-ი, რომელიც 2014 წელს გაიხსნა, მისი ხელმძღვანელობისას განხორციელებული ერთ-ერთი პირველი ინიციატივაა. ინკუბატორი სტუდენტებს სივრცითა და მენტორებით უზრუნველყოფს, რათა მათ საკუთარი შემოქმედებითი და შთამაგონებელი იდეების განხორციელება შეძლონ. პაველი კი ამაყია იმ მნიშვნელოვანი მიღწევებით, რისი მომსწრეც უკვე არის ეს ლაბორატორია.

სანამ Geolab-ს მოვიხსენებდით, მტკვრის პირას მდებარე, Geocell-ის მთავარ შენობაში პაველთან ერთად მის ოფისში ვისხედით.



Geocell-ს, რომელიც მარტში არსებობის 20 წელს აღნიშნავს, მნიშვნელოვანი წვლილი მიუძღვის სოციალური პასუხისმგებლობისა და ინოვაციური მიდგომების კუთხით და აქვს ძლიერი ემოციური ბმა მომხმარებელთან.

პაველის თქმით, მათი ინოვაციური მიდგომის მაგალითებს განეკუთვნება მობილური აპლიკაცია, „მოვლა“, რომელიც მთავრობასთან თანამშრომლობით მუშაობს და რომლის საშუალებითაც ადამიანებს შეუძლიათ, შეტყობინებები დატოვონ დაბინძურების შესახებ და ან თავად დაასუფთაონ ადგილი, ან პასუხისმგებელი პირების მეშვეობით; ციფრული არქივი მომავალი თაობებისთვის – „ციფრული ფოტომატიანე“ და პროექტი „წიგნები“ – ლექსითაა ციფრული სერიები მსოფლიოს ყველაზე ღირებული ავტორებისა და წიგნების შესახებ.

„საქართველოში ჩვენ პირველი GSM ოპერატორი, ასე ვთქვათ, მობილური კომუნიკაციის პიონერი ვართ. 1997 წელს დაარსებულები,

ეს მასშტაბური პროექტია, რომელიც საქართველოს წამყვანი უნივერსიტეტების სტუდენტებს აერთიანებს. პროექტს სახელად საუკეთესოდ მოერგო ქართული სიტყვა „ვიცი“. „ვიცის“ მამოძრავებელი ძალა შეჯიბრია მეტი ცოდნისთვის, რასაც Geocell-ის მიერ შემოთავაზებული მოტივაციაც ხელს უწყობს: რაც მეტი იცი, მით უფრო მაღალ ქულებს იმსახურებ, ხოლო ვისაც მეტი ქულა აქვს Geocell-ისგან უფასო ინტერნეტ-პაკეტს იღებს.

პაველ სმალინსკი, რომელმაც Telia Company-ში 14 წელზე მეტი გაატარა, სამსახურის გამო ბევრს მოგზაურობდა. „მუდამ მზად მქონდა ჩემოდანი“, – ამბობს ის. მაგრამ მოხარულია, რომ საქართველოში, Geocell-ში დაფუძნდა და აღნიშნავს, რომ აქ ბიზნესის კეთების სკანდინავიურ სტილს იყენებს. „ეს ბიზნესის ძალიან მდგრადი მოდელია“, – განმარტავს ის.

მაგრამ სკანდინავიურ ბიზნესმენტალობას მხოლოდ კორპორაციული სოციალური პასუ-

„GEOCELL-ი არის ინოვაციები, მომხმარებელთა გამორჩეული გამოცდილება და სოციალური პასუხისმგებლობა“.

მდგრადი განვითარების ბიზნესპროცესებში მნიშვნელოვანი მოთამაშეები ვართ; ჩვენთვის მნიშვნელოვანია პრიორიტეტებად ისეთი ღირებულებების ქცევა, როგორც გახლავთ ადამიანის უფლებები, გამოსახვის თავისუფლება და მომხმარებლის მონაცემთა კონფიდენციალურობა“, – განმარტავს პაველ სმალინსკი საკუთარ ოფისში, რომელშიც მობილური ოპერატორის ფერი, იასამინისფერი, თვალში საცემად მძლავრობს.

გენერალური დირექტორი ამაცობს, Geocell-ის დიდი გამოცდილების თანამონაწილე რომაა. „გასული ოცი წლის მიღწევებს რომ ვუყურებ, ვხვდები, რა მასშტაბის მემკვიდრეობასთან გვაქვს საქმე, და ასეც გავაგრძელებთ“. მომდევნო წლისთვის კომპანიას რამდენიმე სხვადასხვა პროექტი აქვს დაგეგმილი, მათ შორის, შეჯიბრუნარიანობის წასაქმებლად, სტუდენტთა შეფასებაზე დაფუძნებულ კონკურსს გვეგავენ, რომელიც მარტში დაიწყება.

ბისმგებლობის პროექტებში როდი იხილავთ. Geocell-ისთვის მისი თანამშრომლები პირველ ადგილზე არიან. „ჩვენ ერთი ოჯახი ვართ“, – ამბობს გენერალური დირექტორი.

მიუხედავად ლარის ვარდნით გამოწვეული პრობლემებისა (კომპანია შემოსავალს ლარში იღებს, მაგრამ ხარჯების 95%-ის დაფარვა მყარ ვალუტაში უწევს), კომპანია ხელფასების მატებას ყოველწლიურად განაგრძობს.

პაველ სმალინსკი იმასაც აღნიშნავს, რომ Geocell-ისთვის მისი ყველა თანამშრომელი ძვირფასია.

„გვჯერა, რომ კომპანიის ძრავას თანამშრომლები წარმოადგენენ. თანამშრომლები-სადმი სკანდინავიური მიდგომა, რომელშიც მე გავიზარდე, ისეთ ღია კომუნიკაციას გულისხმობს, სადაც ყველა თანასწორია“.

მენეჯმენტის ზედა რგოლში თანამდებობათა 50% ქალებს უკავიათ. ეს უდავოდ შთანთქმავდა რიცხვით სხვა ქართულ კომპანიებთან

შედარებით და აქედანაც ჩანს, რომ Geocell-ი კარგად აცნობიერებს გენდერული თანასწორობის მნიშვნელობას. პაველის თქმით, ერთის გარდა, მისი ყველა უფროსი ქალი იყო და მუდამ ხედავდა, რამხელა მნიშვნელობა ჰქონდა გენდერულ თანასწორობას ყველა დონეზე, განსაკუთრებით კი ტექნოლოგიების სფეროში.

მაგრამ მხოლოდ ია-ვარდით როდი არის Geocell-ის გზა მოყვნილი. კომპანია ახლა შემცირებულ მოგებებს უმკლავდება, რასთან დაპირისპირებაც დღეს მობილური ოპერატორების მთელ სამყაროს უწევს; ამასთანავე, აგრესიულ კონკურენციაში თავის მთავარ მეტოქესთან, „მაგთისთან“, რომელიც ბაზარზე საკუთარ წილს ზრდის. „მაგთიმ“ ინტერნეტპროვაიდერი Caucasus Online შეიძინა, რომელსაც, თავის მხრივ, ქვეყნის ბაზრის დაახლოებით 30% ეკავა.

როცა მაგთის დიდ ბილბორდს ვუხსენებ, რომელმაც ლამის მთლიანად დაფარა Geocell-ის მაღაზია სააკადის მოედანზე, პაველ სმალინსკი იცინის. „ეს ჯანსაღი კონკურენციაა, - ამბობს ის. - ჩვენი აზრით, მსგავსი სვლა ძველმოდური და ცოტა არ იყოს, დრომოჭმულია. ძალიან ვაფასებ მაგთის ტექნოლოგიურ სფეროში, მაგრამ კომუნიკაციის თვალსაზრისით, Geocell-ის შემოქმედებითობა განუზომელია“. თანაც გვპირდება, რომ მისი კომპანია რაიმე სათანადო, შემოქმედებითი პასუხით უპასუხებს. „გამოწვევა მიღებულია“, - ამბობს და თვალს მეგობრულად გვიკრავს.

მაგრამ მხოლოდ შეჯიბრთ არ აკავშირებთ საქართველოს სამ მობილურ ოპერატორს. მთავრობის ფარული მოსმენის ახალი კანონის პასუხად, Geocell-ი, მაგთი და Beeline-ი გაერთიანდნენ და მთავრობასთან აწარმოებენ მოლაპარაკებებს, რათა დარწმუნდნენ, რომ მათი პოზიცია მყარად იქნება წარმოდგენილი.

ასეა თუ ისე, პაველი განმარტავს, რომ მობილურ ოპერატორთა, კანონმდებელთა და მთავრობის ერთობლივი ძალისხმევით შედეგად, სახელმწიფო უსაფრთხოების მიზნების გათვალისწინებით, მივიღებთ მკაცრ და მკაფიო პროცედურებს მომხმარებლების მონაცემთა კონფიდენციალობასთან დაკავშირებით. „ჩვენ ვიცავთ ჩვენი მომხმარებლის კონფიდენციალობას, ეს ჩვენი წარმატების ნაწილია“, - ამბობს ის და ამბობს, რომ მოხიბლულია საქართველოს მთავრობის გახსნილობითა და

მზადყოფნით, საკითხზე გამჭვირვალე დიალოგი წარმართოს.

Geocell-ის კიდევ ერთი სტრატეგია, რითაც მეტოქეებისგან გამორჩევას ცდილობს, ქვეყნის მასშტაბით მობილური ინტერნეტის დაფარვის ზონების გაფართოებაში მდგომარეობს. რურალურ რეგიონებში - 3G-ის, ხოლო ურბანულში 4G-ის ქსელის გასაფართოებლად ორ წელიწადში 200 მილიონამდე ლარი დახარჯა და გადამცემი სადგურების რიცხვი 40%-ით გაზარდა.

„ბოლო ორ წელიწადში ჩვეულზე ორჯერ მეტი ინვესტიცია განვახორციელეთ, რითაც მნიშვნელოვნად გავაუმჯობესეთ ჩვენი ქსელი, - ამბობს პაველ სმალინსკი. - გავაორმაგეთ ჩვენი 3G-ის გადამცემი სადგურების რიცხვი და სისრულეში მოვიყვანეთ ჩვენი გეგმები, რომ 2017 წლის დასაწყისში, U900 ტექნოლოგიის მეშვეობით, მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტის დამატებითი გაფართოებით მთელი საქართველო დაფაროთ. ეს საშუალებას მოგვცემს, ქვეყნის ყველა კუთხე-კუთხულში, ქალაქსა და სოფელში ადამიანებს მაღალი ხარისხის მობილური ინტერნეტ-მომსახურება შევთავაზოთ“. მაგრამ თავადვე აღიარებს, რომ ეს არ არის ადვილი ამოცანა. „საქართველო უკიდურესად რთული ლანდშაფტის ქვეყანაა დასაფარად. ამიტომ, გამუდმებით ვზრუნავთ, საუკეთესო 3G/4G დაფარვა გვქონდეს ქვეყანაში“.

ამასთან, 2017-ში Geocell-ი 4G-ის დაფარვის არეალსაც გაზრდის. ამ ეტაპზე დიდი ქალაქებისა და ზამთრის კურორტების უმეტესობაში უკვე არის 4G-დაფარვა. როგორც პაველი განმარტავს, კომპანია სწრაფად მიიწევს წინ და კიდევ უკეთეს მობილურ ინტერნეტს სთავაზობს მომხმარებელს, რაც ბოჭკოვან-ოპტიკური ქსელის გაფართოებისა და U900 ტექნოლოგიების დამსახურებაა. „ეს გაცილებით უფრო ეფექტიან ქსელს უზრუნველყოფს, უფრო ფართო დაფარვის არეალით იმავე ტერიტორიებზე“, - ამბობს Geocell-ის გენერალური დირექტორი.

200 მილიონამდე ლარის ინვესტიცია ქსელის ოპტიმიზებისა და მოდერნიზებისთვის Geocell-ის მშობელ კომპანია Telia-ს ეკუთვნის. ამის შესახებ მან 2015 წელს გააკეთა განცხადება (და 2015-შივე განახორციელა ინვესტიცია), პარალელურად, მან საკუთარ განზრახვასაც ახადა ფარდა, რომ აპირებდა, მთელი თავისი აქტივები ევრაზიის რეგიონში, მათ შორის, Geocell-იც, გაეყიდა.



მართალია, ბევრი ფიქრობდა, Telia-ს ალბათ უკვე დაგეგმილი აქვს შემდეგი ნაბიჯებიო, პაველ სმალინსკის თქმით, ჯერჯერობით არაფერია დაგეგმილი. ამას ის გამჭვირვალობას უწოდებს, რომლითაც Telia ოპერირებს: „მათ მხოლოდ ის უნდოდათ, რომ თავიდანვე ყველას გავეცო მათი განზრახვის შესახებ გაყიდვასთან დაკავშირებით და ყველა პროექტი დაუბრკოლებლად გაგრძელდა“.

რაც უნდა მოხდეს ახლო მომავალში, პაველ სმალინსკი დარწმუნებულია, რომ ეს არ იმოქმედებს Geocell-ის მუშაობაზე. „ჩვენ გავაგრძელებთ Geocell-ის პროგრესულ სტრატეგიას და მიმზიდველი აქტივი ვიქნებით ნებისმიერი პოტენციური ინვესტორისათვის, – ამბობს ის. – ჩვენ მკაფიო, მდგრადი ზრდა გვაქვს და ბრუნდის ძალიან ძლიერი იდენტობა“. სწორედ ასე ხედავს Geocell-ის აღმასრულებელი დირექტორ-



რი თავისი კომპანიის მომავალს.

ჩვენი დიალოგის მანძილზე ერთი საკითხი გამუდმებით იჩენს თავს და ამკარაა, რომ პაველ სმალინსკის შთაგონება Telia Company-ში მისი სამუშაო გამოცდილებაა.

„ჩვენ არ გვინდა, გავხსნათ მაღაზია, სადაც შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე ადამიანებისთვის პანდუსი არ იქნება. ასე არ ხდება“. თავის მიდგომას მაგალითით გვიხსნის, თუმცა

ამატებს, რომ ეს იმაზეა დამოკიდებული, სამშენებლო ნებართვას თუ მოიპოვებენ პანდუსისთვის, ხოლო თუ ვერ მოიპოვებენ, დაჟინებით გააგრძელებენ მის მოთხოვნას.

და სწორედ აქ ბრწყინავს და გამოირჩევა Geocell-ი: კომპანია მხოლოდ პირდაპირ მოგებებზე არაა კონცენტრირებული, ის ყველაფერს აკეთებს, მთელ საზოგადოებაზე დადებითი კვალი რომ დატოვოს.

„უახლესი და ყველაზე საფუძვლიანი ცვლილება, რომლითაც ვამაყობთ, არის B4B კონცეფცია. ჩვენ უარს ვამბობთ 'ძველ სკოლაზე' და ვიწყებთ ახალ ერას, რომელიც უნიკალურია არა მხოლოდ საქართველოსთვის, არამედ მთელი რეგიონისთვის. ნაცვლად იმისა, რომ ვიყობთ მხოლოდ ტელეკომუნიკაციური სერვისის პროვაიდერი, ჩვენ ვთავაზობთ 360-გრადუსიან პარტნიორობას“, - ამბობს პაველ სმალინსკი.

სხვა სიტყვებით, Geocell-ი ინდუსტრიების საჭიროებების იდენტიფიკაციას ახდენს და მხარს უჭერს მათ პროფესიონალურ განვითარებას, სხვადასხვა ინოვაციურ ღონისძიებებში პარტნიორობით. ამის კარგი მაგალითია ბიზნესდაჯილდოების პროექტი TBC ბანკთან ერთად.

„როდესაც ციფრული იარაღებია საჭირო, ჩვენ ვავითარებთ ინდუსტრიაზე მორგებულ ბიზნესგადაწყვეტილებებს. როცა მენტორობაა საჭირო ჩვენ ვქმნით ბიზნესპლანსს, ბიზნესების გადაკვეთის წერტილს (მაღე ამას ტელევიზიითაც ვიხილავთ). გვინდა, განვავითაროთ კომპანია, გვინდა, ჩვენი თანამშრომლები განვავითაროთ, გვინდა, ისე განვავითაროთ ბაზარი, რომ ჩვენი ინოვაციები შეითვისოს. მხოლოდ კომერციულ ასპექტებზე არ ვართ კონცენტრირებულნი“, - ამბობს Geocell-ის გენერალური დირექტორი.

მაგრამ ამის პარალელურად, სწრაფად განვითარებად საქართველოში, Geocell-ი უშუალო კავშირს ამყარებს მომხმარებლებთან და ჭკვიანურად ინარჩუნებს თავის საბაზრო წილს - მომხმარებლებთან, რომელთაც რაღაც უფრო მეტი უნდათ, ვიდრე მოძველებული მარკეტინგული სვლები.

„Geocell-ი არის ინოვაციები, მომხმარებელთა გამორჩეული გამოცდილება და სოციალური პასუხისმგებლობა“. **F**



ჯანდაცვა გლობალურად და ლოკალურად

ინტერვიუ საერთაშორისო ფონდ Curatio-ს დირექტორთან, **გიორგი გოცაძესთან**

ავტორი: ელენე კვანცილაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

გლობალური ჯანდაცვის სისტემები“ (HSG) პირველი საერთაშორისო საზოგადოებაა, რომლის მიზანია, იკვლიოს ჯანმრთელობის სისტემები და დაგროვილი ცოდნის პრაქტიკაში დანერგვას შეუწყოს ხელი. HSG მთელი მსოფლიოს მასშტაბით აერთიანებს 1900 წევრს: მკვლევრებს, პოლიტიკის შემქმნელებს, დონორებს, განმახორციელებლებს, სამოქალაქო საზოგადოებასა და სხვა დაინტერესებულ პირებს.

2015 წლის მარტამდე HSG-ის სამდივნო კოპენჰაგენში იყო განთავსებული. 2015 წლის მარტიდან კი თბილისში გადმოინაცვლა და გიორგი გოცაძე სამდივნოს საერთაშორისო ფონდ Curatio-ს გუნდთან ერთად ხელმძღვანელობს.

ამ გუნდს პირველი სერიოზული გამოწვევა შარშან წოემბერში

ვანკუვერში, კანადაში ჰქონდა, როცა მეოთხე გლობალური სიმპოზიუმი ჩაატარა, სადაც მთელი მსოფლიოს მასშტაბით 2000-ზე მეტი პროფესიონალი შეიკრიბა და ყველაზე მწვავე პრობლემებზე იმსჯელა - მათ შორის აღმოჩნდა Forbes Georgia-სთვის საინტერესო თემატური საკითხები: მაგალითად, ჯანდაცვა და ჯანდაცვის სახელმწიფო სისტემები ეკონომიკური გამოწვევების პირისპირ; ჯანდაცვის სისტემების ეფექტიანი მართვა და ინოვაციების როლი ჯანდაცვაში.

კონფერენციას სამი უმნიშვნელოვანესი მიმართულება გასდევდა ლაიტმოტივად: პირველი, ჯანდაცვის სისტემების მდგრადობა - რაც იმას ნიშნავს, რომ სისტემას უნდა გააჩნდეს შოკების აბსორბცისა და უკვე მიღწეული შედეგების შენარჩუნების უნარი,

წინააღმდეგ შემთხვევაში ათწლეულების მანძილზე ამ სფეროში ჩადებული ინვესტიციები შეიძლება უკვალოდ აორთქლდეს; მეორე, ჯანდაცვის სისტემების ადეკვატურობა – რაც იმას ნიშნავს, რომ სისტემას უნდა შეეძლოს მომავლის საჭიროებების განჭვრეტა და ახალი შესაძლებლობების გათვალისწინება. სისტემა ახალი შესაძლებლობების გამოყენებას უნდა ცდილობდეს, იქნება ეს სოციალური მედია თუ ახალი საინფორმაციო თუ ბიოტექნოლოგიები. დაბოლოს, ჯანდაცვის სისტემები უნდა განვიხილოთ, როგორც ინოვაციების ინკუბატორი – ეს იმას ნიშნავს, რომ ინოვაციური მიდგომების გარეშე შეუძლებელი იქნება იმ საჭიროებებისთვის თვალის გასწორება, რაც ერთნაირად ეხება ცალკეულ ინდივიდებს, მთავრობებს და ზოგადად, ჯანდაცვის სფეროს და არა მხოლოდ დღეს, არამედ მომავალშიც.

მთავარი ამოსავალი წერტილი ის არის, რომ ვერც ერთი ეს სამი მიზანი ვერ მიიღწევა, თუკი არ არსებობს კვლევები, თუკი არაფერი დათვლილა, გაანალიზებულა, თუკი მხოლოდ კერძო შემთხვევებს ვაკვირდებით და არსად ჩანს სისტემური ტენდენცია, თუკი ეფექტის გაზომვა და დროში შედარება შეუძლებელია.

გიორგი გოცაძე ექსპლუზიურ ინტერვიუზე დაგვთანხმდა.

- მოვესალმებით, ბატონო გიორგი. მსურს, ჩვენი საუბარი გლობალური ჯანდაცვის სისტემების მთავარი გამოწვევებით დავიწყოთ. რა დგას დღეს ყველაზე მწვავედ გლობალური ჯანდაცვის დღის წესრიგში?

პირველი გამოწვევა ტექნოლოგიური ინფლაციაა, ანუ ტექნოლოგიური პროგრესი, რომელიც, ერთი მხრივ, არის სრულიად ფანტასტიკური, იმიტომ რომ ყოველი ახალი მიღწევა-გამოგონება აუშკობს პაციენტის ჯანმრთელობას, უფრო მეტ და მეტ დაავადებას ვამარცხებთ და უფრო მეტ ადამიანს ვუხანგრძლივებთ სიცოცხლეს. მაგრამ ამავე დროს, ეს გამოწვევაც არის, რადგან მნიშვნელოვნად აძვირებს ჯანდაცვის მომსახურებას. მეორე გამოწვევა მთელ მსოფლიოში დემოგრაფიული ცვლილება – მოსახლეობის დაბერებაა, რაც პირდაპირ კავშირშია პირველ გამოწვევასთან – მეცნიერული და ტექნოლოგიური პროგრესი ახანგრძლივებს სიცოცხლეს, ამდენად, მუდმივად იზრდება მოთხოვნა ჯანდაცვის მომსახურებაზე, ამას კი მეტი თანხა და რესურსი სჭირდება ეკონომიკიდან. მესამე გამოწვევა პოლიტიკურ ამბიციას უკავშირდება, რომელიც ბევრ ქვეყანას – განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებს – საკმაოდ მწვავედ უდგას: ეს ჯანდაცვის საყოველთაობის მიღწევაა, რომ მოსახლეობის დიდ ფენას ან სრულად ყველას მიუწვდებოდეს ხელი ჯანდაცვის მომსახურებაზე. მაგრამ რადგან ჯანდაცვა ყოველდღიურად სულ უფრო ძვირი სიამოვნება ხდება, ამიტომ ეს უკვე დიდი გამოწვევაა: შეძლებენ კი ქვეყნის ეკონომიკები ამ ფინანსური ტვირთის ზიდვას?

- ეს დღის წესრიგი საქართველოს შემთხვევაშიც შენარჩუნებულია, თუ გვაქვს სპეციფიკური გამოწვევები?

ასბოლუტურად ყველა გამოწვევა გრცელდება საქართველოზე. მაგრამ ჩვენი ქვეყნის შემთხვევაში, ყველაზე დიდ გამოწვევას

აღბათ მაინც დავარქმევდი იმ დისბალანსს, რაც საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ ამბიციასა და იმ ეკონომიკურ რეალობას შორის შეიმჩნევა, რომელშიც დღეს ჩვენი ქვეყანა არის.

- საყოველთაობის მიღწევა იმაზე მალე, ვიდრე ამახ გაწვდება ჩვენი ეკონომიკა – სწორად გავიგეთ?

დიახ – საყოველთაობის მიღწევა შედარებით მწირი რესურსებით. და რაც სამწუხაროა, საქართველოსთვის საყოველთაობა უფრო მთავარი მიზანია, ვიდრე ჯანმრთელი ადამიანი და მისი სიცოცხლის შენარჩუნება. ეს პრიორიტეტი – ადამიანის ჯანმრთელობა და მისთვის სიცოცხლის გახანგრძლივება – ნაკლებად იმის საჯარო განცხადებებში, ნაკლებად იკითხება დოკუმენტებში და, რაც ყველაზე სამწუხაროა, ნაკლებად იზომება იმისთვის, რომ ითქვას, რა მივიღეთ საბიუჯეტო დანახარჯების შედეგად.

- „კურაციო“ ატარებს კვლევებს. თქვენ რა წვლილი შეგაქვთ ამ პრობლემის გადაჭრაში?

ჩვენ ვცდილობთ, გავცეთ ინფორმაცია, ის ცოდნა, რაც გავგანინია; ის, რაც დაგროვილია მსოფლიო მასშტაბით. ეს ცოდნა არსებობს, ის ქალაქდება დატანილი – უბრალოდ ამ ცოდნას გადაცემა და გავრცელება ჭირდება და, რაც მთავარია, იმის განსაზღვრა, თუ როგორ გამოიყენო ეს ცოდნა. აქ ჩვენი წვლილი ნამდვილად არის, მაგრამ მეორეა – კარგ მთქმელს კარგი გამგონე უნდა.

- რას გულისხმობთ?

არ შეიძლება უდაბნოში მარტო იდგე და ღალადებდე რაღაცას, როცა არავინ გისმენს. აზრი არა აქვს ასეთ ღალადს.

- „კურაციო“ 2012 წლიდან აქვეყნებს ჯანდაცვის ბარომეტრს, სადაც დარგის სპეციალისტები აანალიზებენ პოლიტიკას და არა მარტო. ეს კვლევა ასევე აჩვენებს იმ მოლოდინებს, რაც დარგის სპეციალისტებს აქვთ ჯანდაცვის სისტემის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებით. თქვენ ლოგიკას რომ მივყევით – ბარომეტრიც ღალადი გამოდის?

მე რომ მკითხოთ, ბარომეტრი გარკვეულწილად ღალადი გამოდის. არა საზოგადოებისთვის და დაინტერესებული პირებისთვის. მაგრამ ზოგადად მაინც ღალადია. ბარომეტრის არსი ის ხომ არ არის, რომ ვინმე აკრიტიკოს. ბარომეტრის არსი ის არის, რომ დარგში მიმდინარე მოვლენებს მუდმივად აკვირდებოდეს. ანუ ეს არ იყოს ერთჯერადი დაკვირვება...

- არამედ ტენდენციის მაჩვენებელი...

დიახ, ტენდენციის მაჩვენებელი. იმიტომ რომ ღირებულება აქვს მხოლოდ და მხოლოდ ტენდენციას. ბარომეტრი კარგა ხანია, ასახავს იმ ტენდენციებს, რაზეც, მაგალითად, წესს წინასაარჩევნოდ ძალიან აქტიური საუბარი იყო. ბარომეტრის მიზანი იყო, რომ როგორც კი პრობლემური ტენდენცია თავს იჩენდა, აწუღო ითივლი ან ყვითელი ალამი. ამ ყველაფერს კი შემდეგ უკვე ადეკვატური



ქმედება უნდა მოჰყოლოდა.

- მე მახსოვს თქვენი ფონდის კრიტიკა გაურგენტულების შემთხვევების ზრდასთან დაკავშირებით. არჩევნების შემდეგ მთავრობა უკვე საუბრობს იმაზე, რომ ხარჯები ეფექტიანად უნდა კონტროლდებოდეს. საყოველთაობის პრინციპი კი ყველა კლინიკაზე აღარ გავრცელდება.

ჩვენ ნამდვილად არ დავგვირქმევია ამ კლინიკებისთვის სააქტივოები, როდესაც ეს კვლევა ჩავატარეთ. უბრალოდ აღვნიშნეთ, რომ დარგში პრობლემაა და თანაც მზარდია და კანონზომიერებაში ვერ უტევს. ამისთვის ჩვენ დიდი კრიტიკა დავიმსახურეთ: მილიონი ახსნა მოუძებნეს, ზოგჯერ ჭკალასის მტკიცებულება უწოდეს - მაგრამ ფაქტია, რომ ეს ყვეთელი ალამი უკვე აწეული იყო 2013-2014 წელს და არ იყო აუცილებელი, 2016 წლის არჩევნებისთვის დავგვეცადა.

- ხშირად ჯანდაცვის სექტორს არ უყურებენ, როგორც ჩვეულებრივ ბიზნესს. თქვენი დამოკიდებულება როგორია?

ჯანდაცვა ჩვეულებრივი ბიზნესი ვერ იქნება, რადგან თუ ჩვეულებრივი ბიზნესი პროდუქციასა და სერვისს აწვდის ბაზარს და ფასს ბაზარზე არსებული მოთხოვნა განსაზღვრავს, ჯანდაცვის შემთხვევაში ეს ასე არ არის. მოთხოვნა წარმოიშვება ადამიანის კონტროლს მიღმა, ხოლო მიწოდება ისეთივე ფორმით ხდება, როგორც კომერციულ ბიზნესსექტორში. აქედან გამომდინარე, ეს არის ფუნდამენტური განსხვავება ჩვეულებრივ ბიზნესსა და ჯანდაცვას შორის.

- და თქვენ ამბობთ, რომ ამიტომ არის საჭირო სახელმწიფოს მხრიდან მიწოდების რეგულირება - აქეთკენ მიგყავთ ჩვენი საუბარი?

მე ხაზს გავესვამ, რომ მე წინააღმდეგი არ ვარ, როდესაც სამედიცინო მომსახურებას აწვდის ბიზნესსუბიექტი. ეს ნამდვილად მინდა, რომ ასე დარჩეს. უბრალოდ, მე ჯანდაცვის ბაზრის სპეციფიკას გავესვი ხაზი.

- თუმცა, იგივე ლოგიკა რატომ არ ვრცელდება, მაგალითად, საკვებზე. საკვებზე მოთხოვნა ადამიანის კონტროლს მიღმა, ასევე, საკვები თუ არ მივიღე, ჩემთვის ყველაფერი ბევრად უარესად იქნება - ნიშნავს ეს იმას, რომ საკვების მიწოდებაზე სახელმწიფო უნდა იყოს პასუხისმგებელი?

არა. სახელმწიფო პასუხისმგებელი უნდა იყოს სურსათის უვნებლობაზე. თუმცა პარალელი ჯანდაცვასა და კვებას შორის ვერ გაივლება. რადგან საკვების ფასის კუთხით თქვენ შეზღუდული არ ხართ, არჩევანი გაქვთ - ერთი და იგივე საკვები შეგიძლიათ ბაზარში ან უფრო ძვირად, ან უფრო იაფად ნახოთ. რაც შეეხება ჯანდაცვას - აქ ასე არ არის, რადგან ჯანდაცვაში მდიდარს თუ ღარიბს თუ დასჭირდა, მაგალითად, გულის ოპერაცია, ეს ოპერაცია ერთი და იგივე ფასი ღირს მდიდრისთვისაც და ღარიბისთვისაც. ფასი ერთია ყველასთვის. მეორე მხრივ, ადამიანი არ წყვეტს, ესა თუ ის მომსახურება მიიღოს თუ არა, მას ამას საჭიროება უწყევს. ამიტომ ნამდვილად არის განსხვავება და სახელმწიფო უნდა ჩაეროს, მაგრამ აუცილებელია განიმარტოს, რა არის სახელმწიფოს ჩარევის ფუნქცია და როლი ამ შემთხვევაში.

- განვმარტოთ.

სახელმწიფოს ადგილი და როლი გამომდინარეობს საზოგადოების ღირებულებებიდან. თუ ჩვენ ვამბობთ, რომ სოლიდარული პასუხისმგებლობა არსებობს და ჩემს გვერდით არ მინდა იყოს ჩემი მეგობარი, რომელიც ვერ მკურნალობს, რადგან ღარიბია - შესაბამისად, მე ვთანხმდები იმას, რომ ჩემი ჯიბიდან გარკვეული თანხა მის ჯანმრთელობას მოხმარდეს. სოლიდარობა საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამაში გათვალისწინებულია, რადგან ჯანდაცვის ხარჯები ბიუჯეტიდან გაიცემა. თუმცა ამას გარდა, სახელმწიფო უნდა იყოს პასუხისმგებელი, ადამიანი მიიღოს უსაფრთხო და ხარისხიანი ჯანდაცვის მომსახურება. თქვენ დიდი ხანია, ჯანდაცვის სფეროს აშუქებთ და ნახავდით, რომ ხარისხს დიდი მნიშვნელობა არც საჯარო გამოსვლებში, არც დოკუმენტებში, არც პროგრამულ ნაწილში არ ექცევა. ხშირად გვესმის, რომ რაღაც კეთდება, მაგრამ არავინ იცის, კონკრეტულად რა კეთდება. დაბოლოს, კიდევ ერთი ფუნქცია, რაც ასევე სახელმწიფოს ეკისრება - ადამიანი დაიცვას უკიდურესი გაღატაკებისგან, ან თუნდაც გაღატაკებისგან მას შემდეგ, რაც მისი ჯანმრთელობა გაუარესდება. დღეს არსებული

მონაცემებით ვხედავთ, რომ ეს მიზანიც – ფინანსური დაკულობა – ბოლომდე მიღწეული არ არის, იმიტომ რომ საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამამ უფრო ნეგატიურად იმოქმედა ღარიბი მოსახლეობის ფენაზე, რომლისთვისაც გაღატაკების მაჩვენებელი გაიზარდა, არათუ შემცირდა.

- ჯანდაცვაზე, როგორც ბიზნესზე ვსაუბრობთ და მოდი, კონკურენციაზეც ვთქვათ. ფარმაცევტულ სექტორში ბოლო პერიოდია, დიდ გამსხვილებებს ვადევნებთ თვალს. რა გავლენა ექნება ამას საბოლოო ჯამში მთლიანად ბაზარზე?

საქართველოს ფარმაცევტული ბაზარი არის, იყო და რჩება ოლიგოპოლიურად. ჯიპისი ფარმაცეპოს შერწყმა ერთ კომპანიად და მისი შექმნა საქართველოს ჯანდაცვის ჯგუფის მიერ, რეალურად ეს ძალიან კარგია, რადგან სამი სოლიდური მოთამაშე იქნება ერთ ბაზარზე, რომლებიც ერთმანეთს ადეკვატური კაპიტალით ან მსგავსი კაპიტალით დაუპირისპირდებიან. მოსალოდნელია, რომ ამის საფუძველზე უნდა გაიზარდოს კონკურენცია, მაგრამ, სად უნდა გაიზარდოს კონკურენცია, GHG-ის მიერ ფარმაცევტული კომპანიების შექმნა ხმარდება კორპორაციულ ინტერესებს, რომ მოამარაგოს მათი სამედიცინო დაწესებულებები უფრო ხარისხიანი, მაგრამ უფრო იაფი მედიკამენტებით, თუ ეს არის აქცენტი იმაზე, რომ მხოლოდ სამომხმარებლო ფასებით გაუწიოს კონკურენცია დანარჩენ მოთამაშეებს – ეს ჯერ კიდევ კითხვის ნიშნებია. ჩვენ უნდა ვნახოთ, როგორ განვითარდება მოვლენები.

- შეჯამებისკენ რომ წავიყვანოთ ჩვენი საუბარი. NDI-ის ბოლო კვლევის მიხედვით, მთავარ გამოწვევებს თუ პრობლემებს შორის ათეულში, მეექვსე ადგილზე მოხვდა ჯანდაცვა. როგორ ფიქრობთ, რა არის ამის მიზეზი? მით უმეტეს, იმ ფონზე, როდესაც გვეუბნებიან, რომ ყველა კვლევით საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამით მოსახლეობის კმაყოფილების დონე მაღალია.

საინტერესო შეკითხვაა. ძალიან თამამად და ცალსახად შემიძლია ვთქვა, რომ ძალიან ხშირად ის კვლევები, რომლებზეც საუბრობენ და რომლებზე აპელირებთაც გვიყვებიან წარმატების ისტორიებს, ჩვენ თვალთ არ გვინახავს – არათუ კვლევა, სლაიდებიც კი არსად გამოქვეყნებულა. აქედან გამომდინარე, როდესაც ვსაუბრობთ მოსახლეობის კმაყოფილებაზე ჩემთვის ძნელია თქმა თუ რაზე ხდება აპელირება. რა თქმა უნდა, მოსახლეობა კმაყოფილია. მე არ მიკვირს. არც შეიძლება, რომ მოსახლეობა კმაყოფილი არ იყოს. მაგრამ კმაყოფილებას თავისი ზღვარი გააჩნია. წინა ხელისუფლების დროს, მაგალითად, ღარიბთა დაზღვევამ, როგორც წინასაარჩევნო დაპირებამ, ფანტასტიკურად იმუშავა მოსახლეობის კმაყოფილებაზე 2007-2008 წელს. მაგრამ 2012 წლისთვის მას უკვე ამოწურული ჰქონდა თავისი კმაყოფილების ხარისხი. ხალხმა ეს მიიღო. გავიდა წლები და მას უფრო მეტი მოუწია. და ეს ბუნებრივია. აქ არაფერი განსაკუთრებული არ არის. იგივეა საყოველთაო ჯანდაცვა, რომელიც გაეშვა 2013 წელს. 2016 წელს ეს სიკეთე

ადამიანს უკვე აქვს. ამიტომ კმაყოფილებისთვის კიდევ რაღაც არის საჭირო. და საჭიროა ის, რაც 2014 წლიდან ისმის: დაპირების შესრულება, რომ ხარისხი გაუმჯობესდება; დაპირების შესრულება, რომ პროგრამას დაემატება მედიკამენტების კომპონენტი; საჭიროა ის, რომ მედიკამენტებზე ხელმისაწვდომობა გაიზარდოს, წამალი გაიფრეს, რასაც ადამიანი საკუთარი ჯიბიდან ყიდულობს. წამლის გაიაფება, როგორც დანაპირები, ჩვენ 2013 წლიდან გვესმის.

- და გვესმის გამუდმებით. სულ ბოლოს ბაზარზე ერთი კომპანიის შემოყვანით გვირდებოდნენ, რომ წამლები გაიფრებოდა. კონკურენციაზე ვსაუბრობდით ცოტა ხნის წინ და ამ კონტექსტში საინტერესოა -- რამდენად რეალისტური შეიძლება ყოფილიყო ეს მოლოდინი?

შესაძლებელი ყველაფერია. არ ვიცი, მიგიქცევიათ თუ არა თქვენ ყურადღება, რა გავლენა იქონია თქვენს ბიუჯეტზე iPhone-მა, რომელშიც შეიძლება საკმაოდ ძვირს იხდით. სამაგიეროდ, თქვენ აღარ გჭირდებათ ფოტოაპარატი, ვიდრე, მუსიკის მოსასმენი აპარატურა, ბევრი ისეთი მოწყობილობა, რაც ცალ-ცალკე უფრო ძვირი დაგვიდებოდათ, ახლა კი ყველა ეს ფუნქცია ამ ბრენდის მობილურმა შეითავსა. ასე რომ, შესაძლებელი ყველაფერია. მაგრამ თქვენ თუ „ჰუმანიტი ჯორჯიას“ გულისხმობთ – ეს კომპანია ეფემერულად გაჩნდა და ეფემერულად გაქრა. რატომღაც აღარავინ ამყარებს მასზე ისეთ იმედებს, როგორსაც ადრე ამყარებდნენ; რატომღაც აღარც ის ქარხანა შენდება, რომელსაც ჩვენ – გადასახადების გადამხდელებმა თანხა მივეცით თუ ვასესხეთ; რეალურად რა დაემართა ამ პროექტს; ვის აქვს ამაზე პოლიტიკური პასუხისმგებლობა, რომ ეს პროექტი არ შედგა; ან თუ შედგა, მაშინ სად არის შედეგები, რომლებსაც ჩვენ ვერ ვხედავთ – მოკლედ, ასეთი კითხვა ბევრია ზოგადად მთელ დარგში და მცდელობა, რომ ამ კითხვებს პასუხები გაეცეს – ნაკლები.

.....
ინტერვიუ სრულდება. ვცდილობ, წარმოვიდგინო, როგორი იყო „კურაციოსთვის“ საქმიანობის დაწყება 22 წლის წინათ – მაშინ, როდესაც პოსტსაბჭოთა ქვეყნები ჯერ კიდევ თვითგამორკვევის ფაზაში იყვნენ და მაშინ, როდესაც ეკონომიკური მდგომარეობა მათთვის მკვეთრად უარყოფითად შეიცვალა. ქართველების მიუხედავად, „კურაციო“ დღესაც აქტიურად მუშაობს, იკვლევს და ადგენს ტენდენციებს და ეს მიუხედავად იმისა, რომ მისი დირექტორი აღიარებს, ყველაზე დიდი გამოწვევა დღეს ადამიანური რესურსია. სწორედ ამიტომ, სანამ კვლევას ხელს მოკიდებს, „კურაციოს“ თანამშრომელი 3-5 წლის განმავლობაში აქტიურად სწავლობს და გადის სხვადასხვა ტრენინგს. შემდეგ უკვე აქ დაგროვილი პროფესიონალიზმი განსაზღვრავს იმას, რომ ისეთი კვალიფიციური საერთაშორისო ორგანიზაცია, როგორც HSG-ია, სამდივნოს კოპენჰაგენიდან საქართველოში, თბილისში გადმოიტანს. გიორგი გოცამეს მორიგ ინტერვიუმდე იმ იმედით ვემშვიდობებით, რომ Forbes Georgia-ს მარტის ნომერში გამოქვეყნებული ინტერვიუ ცარიელ ღაღადად არ დარჩება და ხელისუფლება ისწავლის, როგორ გაუსწოროს თვლი ყვითელ ალაშს, სანამ ის წითლად შეიფერება. **F**



შინაური ცხოველის მშობელი

ოთხი წლის წინ, Chewy-ს დამფუძნებლებს (რომელთაც კოლეჯი მიეტოვებინათ) შეხვედრაზეც კი არავინ თანხმდებოდა სილიკონის ხეობაში. დღეს ისინი კერძო მფლობელობაში მყოფ, ამერიკაში ერთ-ერთ უმსხვილეს ელ-ვაჭრობის საიტს განაგებენ.

ავტორი: სიუზან ალასი

2012 წლის დეკემბერს რაიან კოენი სასოწარ-კვეთილად ცდილობდა ფულის მოპოვებას თავისი ვეტერინარული სტარტაპის, Chewy-ს, გაფართოების მიზნით. ჰოდა, ამ მისიით, ფორტ-ლოდერდეილიდან ბალო-ალტოში გაემგზავრა და, ყოველგვარი გაფრთხილების გარეშე, სენდ-ჰილ-როუდზე, ვენჩურული კაპიტალის ერთ ხუთ-ექვს ფირმას

მაინც მიაკითხა. მიმღებს მიღმა არც ერთხელ არ მოხვედრილა. სამი თვის შემდეგ კვლავ მიმართა ამ ტაქტიკას. „შეუპოვარი ვარ, - ამბობს კოლეჯიდან წამოსული მონრეალელი კოენი. - ისეთი შეგრძნება მქონდა, რომ უნდა გამოსულიყო“. არ გამოვიდა.

მაგრამ გავიდა კიდევ ოთხი წელი და Chewy ქვეყნის ერთ-ერთი უმსხვილესი და სწრაფად მზარდი კერძო მფლობელობაში მყოფი ელ-

ძალდი, რომლის ბედს ძალდი არ დაჰყევს: რაიან კოენი ამბობს, რომ სწორედ ტაილიმ, მისმა ჯიბის პუდელმა, შთააგონა ის, სამკაულების ნაცვლად, შინაური ცხოველების საკვები გაეყიდა. „ჩემთვის ეს საკუთარი პატარა შვილის კვებასავით იყო“.

-ვაჭრობის კომპანიაა, რომელიც 2016-ში - \$900 მილიონის ტოლფასი, 2017-ში კი \$1.5 მილიარდზე მეტი შემოსავლის მიღების გზას ადგას. Chewy მომხმარებლის მომსახურების სტრატეგიაზე დაფუძნებული, რასაც კოენი „სტეროიდებზე შემჯდარ Zappos“-ს უწოდებს, და დანიაში (ფლორიდა) მდებარე 70,000 კვადრატული ფუტის სათავო ოფისში, თავისი 3,400 თანამშრომლიდან 416-ს, 24-საათიანი ცვლით, ტელეფონისა და მესიჯების მოპასუხებდად ამუშავებს. რათა დარწმუნდეს, რომ თავის 3 მილიონ რეკლამურულ კლიენტს პროდუქტი სწრაფად მიეწოდება, კოენმა შეკვეთათა მიღების, პროდუქტების შეფუთვისა და გაგზავნის სამი ცენტრი ააშენა - თითოეული ათი საფეხურთო მოედნის ზომისაა. 2018-ის დასაწყისში კიდევ სამი ასეთის გახსნას აპირებს.

ბაზრის კვლევის ფირმის, IOIdata-ს თანახმად, შინაური ცხოველების საკვებისა და მოსასაქმებელი ქვიშის ონლა-

ინგაყიდვებიდან 43% უკვე Chewy-ზე მოდის, რითაც მცირედად ჩამოუვარდება Amazon-ის 48%-იან მაჩვენებელს (მეგამაღაზიები Petco და PetSmart-ი ერთციფრიან მაჩვენებლებს იძლევიან). „გვინდა, ვეტერინარული ვაჭრობის სამყაროში პირველები ვიყოთ“, - ამბობს კოენი. მაგრამ აქამდე დიდი გზა აქვს გასავლელი. Chewy ჯერ მოგებაზე არ გასულა და იქიდან გამომდინარე, როგორც ხარჯავს ფულს მომხმარებელთა მოსახვეჭად, რთული სათქმელია,

ოდესმე თუ გავა.

აღსრულებაზე როცა მიდგება საქმე, 31 წლის კოენი შეპყრობილი ხდება... და არა მართო აღსრულებაზე. „ობსესიურ-კომპულსიური აშლილობა მაქვს“, - ამბობს ის (თუმცა, დიაგნოსტირებული არასდროს ყოფილა) და Chewy-ს სათავო ოფისში, ორთქლზე მომზადებულ ორაგულსა და ბოსტნეულში ჩანგალს აფათურებს. მისი დიეტა ძირითადად ორი კერძისგან შედგება: ორთქლზე მოხარშული ბოსტნეული თევზთან ან ქათამთან ერთად. სამი საათი სძინავს, გვიან ღამეს კი Chewy-ს Facebook-ის გვერდზე უკუკავშირს ეცნობა. მისივე თქმით, დადებით გამოხმაურებებს რომ კითხულობს, „ბურძგლავს“.

კოენს - მასწავლებლისა და მინის ნაწარმის შემომტანის ვაჟს - ადრეული ასაკიდანვე აკვიატებულად განუზრახა, რომ ანტრეპრენიორი უნდა გამოსულიყო. 15 წლისა პარტნიორული მარკეტინგის შავ მაგიას ეზიარა და ელ-ვაჭრობის საიტზე კლიენტთა მოზიდვაში ჰონორარების აღება დაიწყო. იმდენად დაოსტატდა, რომ თვეში ათასობით დოლარს აკეთებდა. შემდეგ საკუთარი პარტნიორული საიტების შექმნა გადაწყვიტა და პროგრამისტის ძიება დაიწყო. სწორედ ასე გაიცნო მაიკლ დეი - Java-ს ჩეტში. დეიმ, კოენთან ძალების გაერთიანების მიზნით, ჯორჯიის უნივერსიტეტი მიატოვა და 2011-ში, ფლორიდაში, დუეტმა საკუთარი ფული, \$150,000, სამკაულების ონლაინსტარტაპის ჩასაშვებად ჩაღვარა. მაგრამ მაიამიში სავაჭრო შოუზე დასწრების შემდეგ ბიჭები დაფრთხნენ: მიხვდნენ, რამდენი რამ ჰქონდათ სასწავლი თვლებისა და ძვირფასი მეტალების შესახებ. იმასაც მიხვდნენ, რომ ეს ბიზნესი მათ სულაც არ იტაცებდა.

ამას კოენის „აჰა“-წამიც მოჰყვა. ეს მაშინ მოხდა, როცა ტაილისთვის - თავისი გარგრისფერი პაწაწინა პუდელისთვის - საჭმელს ყიდულობდა. „ჩემთვის ის პირველ ადგილასაა, - ამბობს ის. - მიუხედავად იმისა, რომ დაქორწინებული ვარ“. კოენი, რომლის ლოკინში ტაილიც წევს და ორსული ცოლიც, საკუთარ თავს „შინაური ცხოველის მშობლად“ აღიქვამს. როგორც წესი, შინაური ცხოველების მშობლები ხელგაშლილად ხარჯავენ ფულს პრემიუმ-საკვებზე, ეს საკვები კი ხშირად ადამიანებისთვის

სასარგებლო ისეთ ინგრედიენტებს შეიცავს, როგორცაა ბალახეული ნაკვები, ბუნებრივ გარემოში გაზრდილი, ჰორმონებისგან დაცლილი ახალბელანდიური ბატკანი - მთავარი ინგრედიენტი K9 Natural Lamb Feast-ისა; ეს უკანასკნელი - 8-ფუნტიანი შეკვრა - Chewy.com-ზე \$190 ღირს. შინაური ცხოველების იმ მშობლებს, რომელთაც თავის ბუნებრივ შეფუთვასთან ერთად არ სძინავთ, შეუძლიათ, Chewy-ზე, \$400-ად, ძალღს ბალიშისა და ორთოპედიული საწოლი, Big Barker-ი, უყიდონ. 2016 წელს, ბაზრის კვლევის ფირმა Packaged Facts-ის პროგნოზების თანახმად, აშშ-ში შინაური ცხოველების პროდუქტთა ბაზარს \$47 მილიარდისთვის უნდა მიეღწია, სადაც ელ-ვაჭრობის წილი მხოლოდ 5%-ად იყო შეფასებული.

კომნა და დეიმ ფსონი იმაზე დადეს, რომ შინაური ცხოველების ხელგაშლილი მშობლების რაოდენობა გაიზარდებოდა და საყიდლებისთვის ონლაინ გადაინაცვლებდნენ, ჰოდა, სამკაულების ინვენტარი გაყიდეს - თავდაპირველი ღირებულების 80%-ად, კიდევ ცოტათი ფული

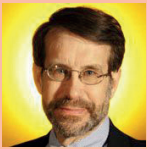
2012-ის ბოლოსთვის \$26 მილიონამდე ავიდა. მიუხედავად იმისა, რომ კოენი სილიკონის ხეობას უმიზნებდა, მისი კომპანიით ბოსტონური Volition Capital-ი დაინტერესდა. 2013-ში Volition-მა მასში \$15 მილიონი დააბანდა; ეს მას შემდეგ მოხდა, როცა Volition-ი მომწერე გახდა, თუ როგორ უსწრებდა წინ Chewy თავის უშუალო სამიზნეებს. „რაიანი ყველას ჯაბნიდა“, - ამბობს Volition-ის პარტნიორი ლარი ჩენგი. როცა ამ უკანასკნელმა კოენს ჰკითხა, ვინ გინდა საბჭოს თავმჯდომარედო, კოენმა მარკ ვეიდონი დაუსახელა - სამკაულების საიტის, Blue Nile-ისა და სწრაფი ფასდაკლებების საიტის, Zulilly-ს დამფუძნებელი. ჩენგმა მათ შეხვედრას ორგანიზება გაუკეთა და კოენიც ვეიდონის გასაცნობად სიეტლში ჩაფრინდა. ამ უკანასკნელზე შთაბეჭდილება მოახდინა კოენის ყურადღებამ დეტალების მიმართ. „მან იცოდა იმ ეკონომიკის სპეციფიკა, რაც გადამზიდვებთან დადებულ ტრანსპორტირების კონტრაქტებს ახლავს თან, - ამბობს ვეიდონი, რომელიც დათანხმდა Chewy-ს თავმჯდომარეობას და კომპანიაში პირადი ფულიდან \$5 მილიონიც დააბანდა. მას ხუთი სხვა ინვესტორი მოჰყვა, მათ შორის, T. Rowe Price-ი და BlackRock-ი, და ინვესტიციათა ოდენობამ, ჯამში, \$236 მილიონს მიაღწია. კოენი არ ამხელს Chewy-ს ღირებულებას, მაგრამ ელ-ვაჭრობის სტაჟიანი ანალიტიკოსი სუჟარიტა მულპურუ, რომელიც ამას წინათ Forrester Research-იდან საცალო ვაჭრობის კონფერენციათა ორგანიზატორ Shoptalk-ში გადავიდა, Chewy-ს \$4 მილიარდად აფასებს.

კაპიტალმა კოენს საშუალება მისცა, თავისი გეგმები უფრო მაღალ სიჩქარეზე გადაერთო. გადაწყვიტა, შეკვეთათა მიღების, პროდუქტების შეფუთვისა და გაგზავნის ცენტრი კომპანიის შიგნითვე შეექმნა, მიუხედავად იმისა, რომ არც მან და არც დეიმ, რომელიც ახლა Chewy-ს ტექნოლოგიური დირექტორია, არაფერი იცოდნენ საწყობის მუშაობის შესახებ. გამოცდილი თანამშრომლების მოსაძიებლად, Chewy-მ ასობით მოწვევა დაუგზავნა Amazon-ის თანამშრომლებს LinkedIn-ზე და 100 მათგანის დაქირავება მოახერხა. 2014 წლის შუა პერიოდისათვის კომპანიას უკვე 600,000 კვადრატული ფუტის ცენტრი ჰქონდა გახსნილი მექსიკის ბურგში (პენსილვანია).

კოენმა ფული მომხმარებლის სერვისშიც ჩაღვარა. არ მოეწონა თქვენს შნაუცერს თავისი

როგორ ვითარდობს სწორად

ავტორი: უილიამ ბოლდუინი



რენსომ ე. ოლდსი, ვეის ქეშ პენი, ჰოვარდ ჯონსონი, BlackBerry და Netscape-ი კონვეიერული საქმის, ვაჭრობის, ფრანშიზების, მესიჯინგისა და ბრაუზინგის პიონერები იყვნენ. მაგრამ დიდი ფული ჰენრი ფორდმა, სემ უოლტონმა, რეი კროკმა, Apple-მა და Google-მა გააკეთეს. ინვესტორებმა, რომლებიც 17 წლის წინ ბაზრის პიონერმა Pets.com-მა მონუსხა, შთაბეჭდავი კრაზი განიცადეს. ძალღს საკვების ონლაინბაზრის გამარჯვებულები ბაზარზე გვიან შემოსულები იქნებიან. კი, შესაძლოა, დიდი მოგება ნახოთ ინდუსტრიის გამომგონებლისგან (Amazon-ი, FedEx-ი), მაგრამ სჯობს, ფსონები კარგად აწონდაწონოთ და თქვენს პორტფოლიოში „იმ შემთხვევაში, თუ“ „რასთან გვაქვს საქმე“-თი დააბალანსოთ. სასტარტო ადგილი: Vanguard Small-Cap Value ETF.

პირადი საბანკო ანგარიშებიდან მოაგროვებს, სამკაულების საიტი Chewy.com-ად გადააკეთეს და დისტრიბუტორებისგან პროდუქტების ყიდვას შეუდგნენ. ისტონში (პენსილვანია) შეკვეთათა მიღების, პროდუქტების შეფუთვისა და გაგზავნის ცენტრი იპოვეს (რომელიც მესამე მხარეს ეკუთვნოდა) და 2011 წლის ბოლოსკენ გაიხსნენ კიდევ. ძალღებისა და კატების საკვების 50 ბრენდი ჰქონდათ, ონლაინფასებს მეტოქეთა ფასებს უსამებდნენ და საიტის პირველ შემკვეთებს ფასდაკლებებსაც კი სთავაზობდნენ. მართალია, მომხმარებელთა ზარებს თავად კოენი და დეი პასუხობდნენ, თანაც, დღეში 24 საათის განმავლობაში და უხელფასოდ, Chewy მაინც ზარალს განიცდიდა. მაგრამ გაყიდვები იმატებდა და



საკვები, - Wilderness Salmon Grain-Free, - \$48-ად რომ უყიდეთ? არა უშავს, Chewy ხარჯებს ავინაზღაურებთ და გირჩევთ, ნაყიდი საკვები ძაღლებს ადგილობრივ თავშესაფარს გადასცეთ. სიამის კატა გარდაგეცვალათ და შეკვეთას აუქმებთ? Chewy თქვენ ყვავილებს გამოგიგზავნით. შარშან Chewy-მ 2 მილიონი ხელნაწერი მისალოცი ბარათი დაგზავნა, რაც კომპანიას ჯერ მართო საფოსტო მომსახურების გამო \$940,000 დაუჯდა.

ვეტერინარული ინდუსტრიის ერთი ვეტერანი, რომელიც ამბობს, სამ ადამიანს ვიცნობ, ვისაც ახლო შეხება აქვს Chewy-ს ფინანსებთან, სკეპტიკურად უყურებს კომპანიის მოგებიანობის პერსპექტივას. მისი თქმით, Chewy-ს გაყიდვები, საშუალოდ, \$75-ს შეადგენს, საშუალო მარჯაო ფასდაკლებების გამოკლებით - 30%-ს, ხოლო ადგილზე მითანის საშუალო ხარჯი (ადგილზე მითანას კი კომპანია უსასყიდლოდ ახორციელებს, თუ შეკვეთა \$49-ს გადააჭარბებს) - სადაც \$12-ს. მეტოქის შეფასებით, მომხმარებლის მოზიდვა Chewy-ს, შესაძლოა, ყოველ პირველ გაყიდვაზე \$200-იც კი უჯდებოდეს, მით უფრო, რომ კომპანია ფულს იხდის, რათა Google-ში, იქ მდებარე ასობით ბრენდს შორის, ძიებისას პირველ გვერდზე გამოჩნდეს. „საბოლოო ჯამში, Chewy საშინელი მტაცებელია და მოცულობის გაზრდისათვის მზადაა, ფული დაკარგოს“, - ამბობს ინდუსტრიის ვეტერანი.

ამ არცთუ დამაიმედებელი ციფრების მოსმენისას, კოენი მხოლოდ იღიმის. შემოსავლებ-

სა და დანახარჯებს არ აკონკრეტებს, მაგრამ ამბობს, რომ პოზიტიური მაჩვენებლები აქვთ. ამბობს ასევე, რომ კლიენტთა შენარჩუნების ტემპი მაღალია და რომ მოგებაზე გასასვლელად ეს ფაქტი მშვენიერ საფუძველს იძლევა. „ჭკვიანები არიან - აგრესიულად მიიწვევენ წინ“, - ამბობს ელ-ვაჭრობის ანალიტიკოსი მულპურუ. „შესაძლებლობის ფანჯარა უდავოდ არის, რომ ელ-ვაჭრობის სივრცეში ფავორიტებად იქცნენ. მაგრამ კლიენტების ხარჯზე სტაბილურ მოგებაზე გასვლის პერსპექტივას მე კითხვის ნიშნის ქვეშ ვაყენებ. ინტერნეტის ეპოქაში საოცრად ადვილია საყვარელი საიტების ჩანაცვლება“.

Amazon-ით დაწყებული, კონკურენცია საგანგაშოა. ელ-ვაჭრობის მასიურმა საიტმა, Jet.com-მა, რომელიც გასულ წელს \$3.3 მილიარდად Wal-Mart-მა შეიძინა, შინაური ცხოველების პროდუქტების გაყიდვა აქტიურად დაიწყო და ზოგიერთ პროდუქტს უფრო იაფად (და უფრო მეტს) ყიდის, ვიდრე Chewy. და აქვეა \$4 მილიარდის შემოსავლის მქონე Petco და PetSmart-ი, \$7-მილიარდიანი შემოსავლით, რომლებიც შინაური ცხოველების პროდუქტთა ბაზარზე ყველაზე მსხვილ მოთამაშეებად რჩებიან. მაგრამ კოენის თქმით, ის დარწმუნებულია, რომ დროთა განმავლობაში, შინაური ცხოველების პროდუქტთა მოლიანი გაყიდვების, სულ ცოტა, 50% ელ-ვაჭრობაში გადაინაცვლებს და რომ Chewy-ს შემოსავალი 2020-სთვის \$5 მილიარდს გადააჭარბებს. „ზრდას მაშინ შევწყვეტ, - ამბობს ის, - როცა ორივე ფეხი სამარეში გვექნება“.

დასკვნითი აზრი



„შეუქმენით თქვენს მომხმარებლებს კომფორტი და ისინი საკუთარ ცხოვრებას მოგიძღვნიან“. - **პოლ ორფელია**



მარჯის წინასწარმეტყველი

ფირად-ფირადი კომპილიატი

2008 წელს, უფროსკალა-სმალია მასნავალიამელს, ამჟამად 53 წლის მერილი კიბს BUZZBALLZ-ის იდეა მოუვიდა თავში - ერთმხრად, ფირად-ფირად კონტინი-ნორმში მოთმასნავალი კომპილიატი. დღეს მის კაროლინში (თმასი) დაფუძნებულ კომპანიაში 60 ადამიანი დასაბამებულ და მისი სასმელები 40 შტატში იყიდება. წლიური შემოსავალი \$20 მილიონს შეადგენს.



რამდენი ფული დაგჭირდათ სტარტის ასაღებად?

\$300,000-ის შოვნას ვცდილობდი. მითხრეს, ქალი ხარ, ამ ინდუსტრიაში კი კაცები ბატონობენ და არა მგონია, გადარჩეო.

ოჯახის ფული არ გამოგიყენებიათ?

ჩემმა ქმარმა მითხრა, ამ იდეას მხარს არ დაუჭერო, ხელი არ ახლო ჩვენს საპენსიო ან რაიმე სხვა დანაშოვებს. შემკვიდრელობით მიღებული თანხიდან \$27,000 ავიღე. \$69,000-იანი კრედიტის სანაცვლოდ, სახლი ჩავდე. ბანკმა მითხრა, ამ თანხას თუ გადაიხდი, \$178,000 მოგვემთო.

რატომ არ უნდოდათ თქვენს ქმარს თქვენი დასაბამება?

ფინანსური ღირებურობა და საოცრად უწინოდა, რომ ყველაფერს წავაგებდი. ჩვენი მიმდინარე ანგარიშიდან თავისი ანაბარი კერძო ბანკში გადაიტანა.

როგორ მოახვედრეთ BUZZBALLZ-ი საბაზო მაღაზიებში?

სურსათის 17,000 და ალკოჰოლის 5,000 მაღაზიაში დაგზავნე შერილები. ყოველად მოულოდნელად, გაყიდვებმა ტემპი აკრიფა.

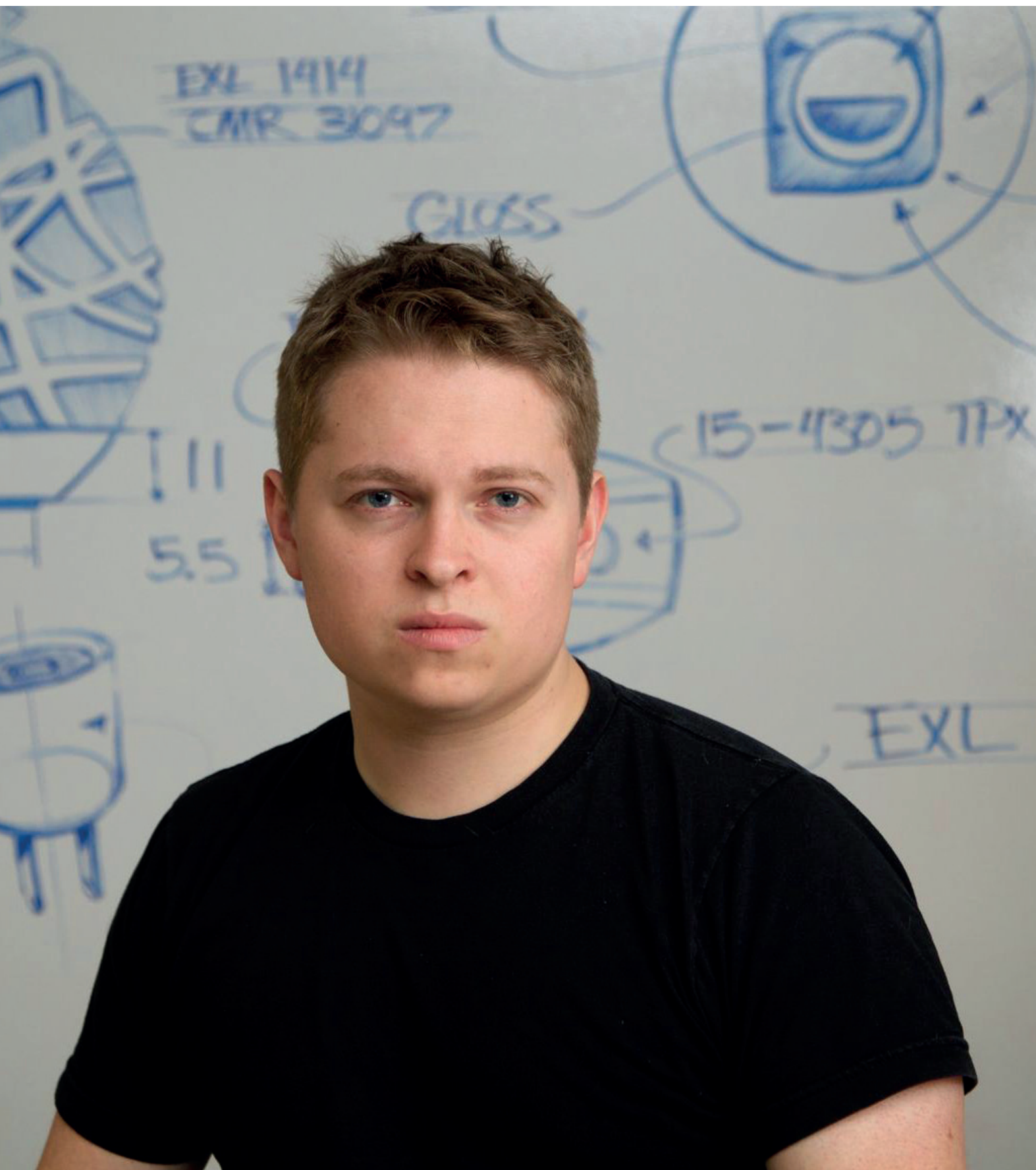
- სიუზან ადამსი

შაპი ცხვარი

როგორ ვუცვალოთ
ძილს სახე? სწორედ
ამაზეა დამოკიდებული
25 წლის ჯეიმს პრაუდის
მესამედი მილიარდი.
ტილის სტიპენდიატს
კი გადაწყვეტილი აქვს,
თავისი გაიტანოს... ყოველ
შემთხვევაში, მცდელობა
არ დაიშუროს ამისთვის.

ავტორი: ბრაიან სლომონი





ჯეიმს პრაუდის აგურისკედლებიანი ოფისი სან-ფრანცისკოში, მიშენ-დისტრიქტში, ყოფილი საცხოვრის შენობაში მდებარეობს და მას მხოლოდ ექვსი კვარტალი აშორებს Central Kitchen-ს – მოდურ რესტორანს, რომელიც FORBES-ის 30 30-წლამდელის კიდევ ერთ წევრს, თომას მაკნოტონს ეკუთვნის. მაგრამ 25 წლის პრაუდისთვის ამ მანძილის გასავლელი დროც კი საკმარისია, რომ ლამის მთელ სილიკონის ხეობას გადასწვდეს. ნიჭიერი ხალხის პოვნაზე ვინც წუწუნებს, უბრალოდ არ იცის, როგორ მოიზიდოს ისინი. ტრადიციული ვენჩურული კაპიტალის ფირმები? უსარგებლოა. იმ დროისთვის, როცა რესტორნის ბარამდე მივდივართ, ის უკვე მთელ ტექნოლოგიურ საზოგადოებას ამასხარავენ მათი „არაპრაქტიკული, ახირებული ბოდვების“ გამო „სამყაროს შეცვლასთან დაკავშირებით“.

ეს აბსოლუტიზმი სულ უფრო შესაბამის ხდება, თუ მის ტან-მორჩილ, ბუდდოგისებრ აღნაგობასა და ბავშვურ, ფუნთუშა სახეს მივიღებთ მხედველობაში. ეს გარეგნობა მას კომპიუტერული ლაბორატორიის იმ უფროსკლასეულ ტვინიკოსს ამსგავსებს, ერთ დროს რომ იყო კიდევ – პერსონას, რომელსაც თავისი გარდერობი (თითქმის სულ სპორტული პულოვერი და შარვალი აცვია, ხოლო თუ ჩაცმის ხასიათზეა – უბრალო მაისური) და დიეტა (არავითარი ბოსტნეული და არავითარი თევზი) განამტკიცებს. შონ პარკერის, მარკ ცუკერბერგისა და ევან შპიგელის ყალიბში ჩამოსხმული 21-ე საუკუნის გაბღენძილი გენიოსების გუნდში უკანასკნელს, პრაუდს, დაბადებიდანვე ენა ჰქონდა სამყაროსთვის გამოყოფილი. „ვერავინ მაიმულებს, ის გავაკეთო, რაც არ მინდა“, – ამბობს ის. პროფესიული თვალსაზრისითაც, ამავე სტილში აღიზარდა.

ჯეიმს პრაუდი Thiel Fellows-ის პირველივე კლასში მოხვდა; ტილის სტიპენდიატები სტატუსის მადებარი 122 ახალბედა გახლავთ (მათი რიცხვი იზრდება) და თითოეულ მათგანს პოპულარულ მოსაზრებებთან მეტროპოლი მილიარდერის, პიტერ ტილისგან ბოლო შვიდი წლის მანძილზე \$100,000 აქვს აღებული

იმ პირობით, რომ კოლეჯის ეტაპს გადაახტებოდნენ. პრაუდი მათგან ყველაზე წარმატებულია. ბოლო ოთხ წელიწადში მას თავისი სტარტაპის, Hello-სთვის დაახლოებით \$40 მილიონი აქვს მოზიდული, საინვესტიციო რაუნდებზე კი სტარტაპი Hello უმეტესად \$250 მილიონად ფასდება. ამას წინათ მოკლევადიანი დაფინანსება მოიძია (თანაც, სტარტაპის ღირებულება ამჯერად უფრო მაღალი იყო), წინასწარი \$2 მილიონი კი მთლად ნათლიამ, ტილმა მისცა; ეს მისი პირველი პერსონალური ინვესტიციაა თავის შეგირდში. „ჯეიმსი თავიდანვე გამოირჩეოდა ჭინითა და სიმტკიცით“, – ამბობს ტილი.

ჰოდა, ყველაფერთან ერთად, პრაუდი ახლა მდიდარიც არის. კვლავაც Hello-ს ნახევარს ფლობს, რის ხარჯზეც მისი ქონება, სულ მცირე, \$100 მილიონად მაინც შეიძლება, შეფასდეს.

პრაუდის მიერ არჩეულ ბაზარს კი წამყვანი პოზიცია უკავია „სიკვდილისა და გადასახადების“ თვალსაზრისით, ვინაიდან უნივერსალურ მოვლენას წარმოადგენს. მხედველობაში გვაქვს ძილი, რომელიც უცებ ცოტათი მეტად მოდურ და ცოტათი ნაკლებად მოვლემარე თემად იქცა, ვიდრე ბოლო ათასწლეულების მანძილზე იყო. „ძილთან დაკავშირებულ საუბრებში ცვლილების

მომსწრენი ვართ, როგორც ეს 80-იანებში ვარჯიშთან მიმართებით მოხდა, 90-იანებსა და 2000-იანებში კი ბიოლოგიურად სუფთა, ჯანსაღ კვებასთან დაკავშირებით", - ამბობს პრაუდი. არიანა ჰაფინგტონმა \$7 მილიონი მოიზიდა Thrive Global-ისთვის, რომელიც პროდუქტებისა და სერვისების ნაკრებს გვთავაზობს და ეფუძნება იდეას, რომ მეტი ძილი უკეთეს ცხოვრებას ნიშნავს, ხოლო Casper-მა, რომელიც გვიმტკიცებს, რომ მატრასი ჩვენს ცხოვრებას შეცვლის, მთლად \$70 მილიონი მოიზიდა.

პრაუდი ხელსაწყო-აპარატებზე კონცენტრირებული, განსაკუთრებით - ჩოგბურთის ბურთისხელა სფეროზე, რომელიც ლოგინის გვერდით იდება და, ათასგვარი სენსორის გამოყენებით, თქვენს მოძრაობებსა და გარემომცველ ღამის ატმოსფეროს აღრიცხავს. \$149-იანი გაჯეტი, სახელად Sense-ი, თქვენს ძილს 0-დან 100-მდე სკალაზე აფასებს და ცდილობს, ძილში მიღებული ქულები დროთა განმავლობაში გაგიუმჯობესოთ. პრაუდის მტკიცებით, სადღესასწაულო სეზონზე Target-ში Sense-ის შეტანა ყველაზე მასშტაბური რამ იყო, რაც კი ამ მოვაჭრეს განუხორციელებია ასხალ ელექტროპროდუქციასთან მიმართებით (Target-ის თქმით, ასე არაა).

მაგრამ დიდი შეკვეთები დიდი წარმატების გარანტია არ

არის, ყოველ შემთხვევაში, მყისიერ წარმატებას ვერ მოიტანს. კომპანიასთან დაახლოებული წყარო ამბობს, რომ შიდა პროგნოზებით, 2017 წლისთვის, 250,000 Sense-ი უნდა გაიყიდოს, რაც, უხეშად, \$20 მილიონის წმინდა შემოსავალს მოიტანს. Hello, დასუსტებულ მეტოქე Fitbit-თან (რომლის გაყიდვებმა 2016 წელს \$2.3 მილიარდზე მეტი შეადგინა) შედარებით, პაწაწინაა და ამ ზომის კვალობაზეც კი არ ეთქმის მოგებიანი. ამასობაში კი მონოლითთა ტრიადა - Amazon-ი, Apple-ი და Google-ი - უკან არ იხევს, რომ თქვენი სხეულის ყველა არსებულ ზედაპირზე და თქვენი სახლის ყველა კუთხე-კუნჭულში აპარატები დაამაგროს.

რას ფიქრობს პრაუდი თავის ტრილიონდოლარიან კონკურენტებზე? ის ბატკნის ნეკნებსა და შემწვარ ღორის ხორცს დროებით წყდება და ორივე ხელის შუა თითებს გვინგვენებს.

ეს იმგვარი თავხედობაა, პიტერ ტილს რომ უდავოდ მოხიბლავდა. ამ მიდგომაში ნამდვილად იმუშავა ცუკერბერგისა და შპიგელისთვის. მაგრამ ასხალგაზრდულ ქედმაღლობას იკაროსის მითამდე მივყავართ, ეს ლეგენდა კი პირველადი საჯარო შეთავაზებით არ დასრულებულა. მხედველობაში თუ მივიღებთ რთულ, რისკებითა და სოლიდური მტრებით დაწინწკლულ ბაზარს, პრაუდი, საბოლოო ჯამში, ალბათ გვანგვენებს, თუ რას



მოსაწავებს ურყევი თავდაჯერებულობა - აუცილებელ ანტრეპრენიორულ თვისებას თუ პოტენციურად ფატალურ ნაკლს. გასულ ოქტომბერს, ბოსტონში, FORBES-ის 30 30-წლამდეელთა სამიტზე, პრაუდს კულისებში ჰკითხეს, თუ იცნობთ რიჩარდ ბრენსონსო (რომელსაც თავად მალევე შეუერთდებოდა პანელზე). „სწორი კითხვა ისაა, - უპასუხა პრაუდმა, - ბრენსონი თუ მიცნობს მე“.

ბრენსონის მშობლიურ სახლსა და პრაუდის მშობლიურ სახლს ერთმანეთისგან საათის სავალი გზაც კი არ აშორებს; ორივენი ლონდონის სამხრეთში გაიზარდნენ. პრაუდის მამა ბრიტანულ სამოქალაქო სამსახურში მუშაობდა, დედა კი მდივანი იყო, ხოლო შემდეგ, ღამლამობით, სურსათის მაღაზიის დახლებს ტვირთავდა პროდუქტებით. სათამაშო პარკში მეგობრების შეძენაზე მეტად, პრაუდს კომპიუტერულ ლაბორატორიაში მოსწონდა დროის გატარება. პირველი ინტერნეტხელფასი 12 წლისამ აიღო, როცა ვებგვერდი შეუქმნა ერთ თაღლითს, რომელიც ონლაინფორუმში გაიყენო (ხელფასით პრაუდმა Sony Ericsson-ის მობილური და Creative Labs-ის MP3 პლეერი იყიდა).

რას ფიქრობს პრაუდი თავის ტრილიონდოლარიან კონკურენტებზე? ის ბატონის ნეკნებსა და შემწვარ ღორის ხორცს დროებით წყდება და ორივე ხელის შუა თითებს გვიჩვენებს.

დაქირავებული მუშახელის რანგში, თითო ვებპროექტიდან ასობით დოლარს იღებდა. რაღაც მომენტში, არასრულწლოვანების გამო, PayPal-ის ანგარიში გაეყინა, ჰოდა, ნაღდი ფული ფოსტით მიუვიდა და მის მშობლებს კითხვებიც გაუჩინა.

17 წლის რომ იყო, GigLocator-ი წამოიწყო - ვებგვერდი, რომელიც თავს უყრიდა ინფორმაციას საკონცერტო ბილეთების შესახებ, და მშობლები დაარწმუნა, რომ მასზე სამუშაოდ სწავლას ერთი წლით უნდა შეეშებოდა. თავის გამოსაკვებად, ბრიტანული ქათმის რესტორნების ქსელის, Nando's-ის ქსლების შესაგროვებელ ბარათზე ყალბ ნახვრეტებს აკეთებდა, ხან კი ლანჩის დროს, საუბრებისას, ისე უკეთებდა გულს ვენჩურულ კაპიტალისტებსა და სხვა ვეროპელ ტექნოკრატებს, რომ ანგარიშს ყოველთვის ისინი იხდიდნენ. „ჯეიმსი მაშინაც კი უკვე მტკიცედ იყო ჩამოყალიბებული, თუ რას გააკეთებდა მომდევნო ათი წლის მანძილზე, - ამბობს Spotify-ს დამფუძნებელი დენიელ ეკი, რომელმაც პრაუდი იმ პერიოდში, პინგ-პონგის თამაშის დროს

გაიცნო. „საოცრად უჩვეულო იყო ასეთი რამ მისი ასაკის ადამიანისგან, რომელიც, წესით, უფრო გოგოებსა და სკოლაზე უნდა ყოფილიყო კონცენტრირებული“.

ყველაფერი გეგმის მიხედვით რომ წასულიყო, პრაუდი პირველი იქნებოდა თავის ოჯახში, ვინც კოლეჯში ივლიდა, მაგრამ ჩარიცხვის დღე რომ დადგა, მშობლების ხვეწნის მიუხედავად, წასვლაზე უარი განაცხადა. ჰოდა, 2010 წლის სექტემბერში, ღამის პირველ საათზე, TechCrunch Disrupt-ის კონფერენციის ლაივსტრიმის ყურებისას, პრაუდმა თავისი გადამრჩენელი იპოვა. კონფერენციაზე ტილმა თავისი სახელის მატარებელი სტიპენდიის შესახებ გააკეთა განცხადება: \$100,000-იანი გრანტი 20-დან ყოველ იმ ტინიფერს, რომელთაც სხვა ნატურის განხორციელების გამო, კოლეჯში ჩაბარება არ სურდათ. პრაუდმა გადაწყვიტა, მყისვე შეეტანა განცხადება.

როცა ტილმა ფინანსისტები ერთმანეთის შესახვედრად სან-ფრანცისკოში ჩააფრინა, პრაუდი ამერიკელი ბურჟუა ბავშვების გარემოცვაში აღმოჩნდა, რომელთაც ჰარვარდიდან ჩარიცხვის დასტური მოსვლოდათ, მაგრამ უნივერსიტეტზე უარს ამბობდნენ. პრაუდი ლონდონში დაბრუნდა, დარწმუნებული, რომ მეორე ტურში ვერ გადავიდოდა. „ნეტაც, საერთოდ რატომ ჩამოვედი-მეთქი, ვფიქრობდი, - ამბობს ის. - ახლა შინ უნდა დავბრუნებულიყავი და ჩემი ცხოვრება შემძულებოდა, რადგან უკვე ნანახი მქონდა მასზე გაცილებით უკეთესი ცხოვრება“. მაგრამ 2011 წლის აპრილში მას ტილის ორგანიზაციამ კარგი ამბის სათქმელად დაურეკა. ისიც უთხრეს, რომ ივლისამდე მოეცადა. პრაუდი, ცხადია, ჩქარობდა (და არავის უსმენდა, ვინც კი მის შეჩერებას ღამობდა). მთელი თავისი დანაშოგით უმაღ თვითმფრინავის ბილეთი იყიდა და Thiel-ს პირველი ჩეკის ნაადრევად გამოგზავნაც მოსთხოვა. ვაითუ ადგილზე ჩასულს, ქუჩაში მოუწევდა ღამის გათენება. ისინიც დათანხმდნენ.

პროგრამამ პრაუდის ცხოვრება შეცვალა: მშობლებთან მცხოვრები უცნობი პროგრამისტი ვუნდერკინდებით დაკომპლექტებული სადებიუტო კლასის წევრად იქცა. მართალია, თითქმის მთელი ნახევარი წელი გასაბერ მატრასებსა და მოუსხერხებელ ტახტებზე ეძინა, ის ყველა იმ შესაძლებლობას იყენებდა, რასაც კი ტილის ბრენდი იძლეოდა სილიკონის ხეობაში. ერთხანს მან ადგილზე იმუშავა PayPal-ის დამფუძნებლის, მაქს ლევინის ინკუბატორისთვის, 2012 წლის ივნისში კი GigLocator-ი კონცერტების პრომოუტერს, პიტერ შაპიროს მიჰყიდა და მშვენიერი ექსპეციფიკიანი ანაზღაურებაც აიღო („ჭკვიანი მამაძაღლი“, - ამბობს შაპირო).

მალევე პრაუდმა ახალი, საჯაროობისგან დაცული სტარტაპისთვის დაიწყო ფულის მოზიდვა. სწორედ ეს სტარტაპი იქცა მოგვიანებით Hello-დ. „ვუთხარი, რამდენსაც ჩამადებინებ, იმდენს ჩავდებ-მეთქი, - ამბობს Spotify-ს ერთ-ერთი პირველი ინვესტორი, შაკილ ხანი, რომელსაც პრაუდი ლონდონში დაუმე-

ნიშნების ფურცელი: როგორ მისდით საქმე ტილის სტიპენდიატებს?

2011-ში პიტერ ტილა გაბედული გეგმა დაისახა: გადაწყვიტა, ტინჯერთა ჯგუფის ყოველი წევრისათვის \$100,000 მიეცა კოლეჯის გაცდენის სანაცვლოდ... და იმის სანაცვლოდაც, რომ ისინი სუფთა ფურცლიდან საკუთარ სტარტაპებს შექმნიდნენ. გეგმამ მალევე გამოიწვია უზარმაზარი მოთქმა-მოთქმა და ტილის ორგანიზაციაში განცხადებებს ვერ აუდიოდნენ. ბოლოს, ტილის პირველ სტიპენდიატთა რანგში 24 ახალგაზრდა ანტრეპრენიორი მოგვევლინა. მომდევნო ხუთი წლის მანძილზე ამ სადებიუტო კლასის შეგირდები სხვადასხვა გზას დაადგნენ. ზოგი მათგანი საწყისი იდეის ერთგული დარჩა, ზოგმა კი მთლად იცვალა გეზი. და მხოლოდ რამდენიმემ თუ მოახერხა სილიკონის ხეობის მთავარი საინციაციო რიტუალის გავლა: ფულის მოზიდვა თავიანთი სტარტაპებისთვის. — *მეტ დრეინჯი*



ვინ მოიზიდა ფული

ტილის სადებიუტო კლასიდან მხოლოდ ოთხმა შეგირდმა ან დაახლოებით 16%-მა შეძლო \$1 მილიონზე მეტის მოზიდვა მას მერე, რაც ტილის შეთავაზებას დათანხმდნენ. Upstart-ის თანადამფუძნებელი **პოლ გუ**, ამ მხრივ, მოწინავე პოზიციაზეა: ონლაინგაუმსხვებლის საიტისთვის მან \$53 მილიონი მოიზიდა. ამასობაში, **ენდრიუ ჰსუ** პირველი იყო, ვინც საერთოდ დაფინანსება მიიპოვა — \$1.5 მილიონი ბავშვების საგანმანათლებლო თამაშების შემქმნელი Airy Labsy-სთვის.




ვინ უერთგულა თავდაპირველ გეგმას

დაახლოებით ნახევარმა თავდაპირველ პროექტს უერთგულა. **დიელ სტივენსი**, მაგალითად, თავის დაფუძნებულ სტარტაპში, UnCollege-ში დარჩა, რომელიც გაცდენილი წლის სასწავლო პროგრამებს უყრის თავს, ხოლო **ლორა დემინჯი** ბიოტექნოლოგიაზე ფოკუსირებულ ვენჩურ-კაპიტალის თავის ფირმაში, Longevity Fund-ში, რჩება.




ვინ წავიდა კოლეჯში

არავითარი წესი არ არსებობს, რომლის თანახმადაც, ტილის სტიპენდიატები რა-ღაც მომენტში კოლეჯში არ დაიწყებენ სწავლას. ასე, სულ ცოტა, ხუთი მოიქცა, მათ შორის, **დევიდ ლუანი**, რომელმაც იელის უნივერსიტეტი დაამთავრა და მანქანათმშენსწავლელი კომპანია აქვს — Dextro.



ვინ შეინარჩუნა ტილთან კავშირი

ჯიშს პრაუდის გარდა, სულ ცოტა, სამმა სტიპენდიატმა, რაღაც თვალსაზრისით მაინც, გააგრძელა ტილთან ურთიერთობა. ესენი არიან: **იდენ ფულ გოპი**, რომელიც მზის ენერჯის გამომმუშავებელი კომპანიის წამოწყების შემდეგ, ტილის თანადამფუძნებელ მონაცემთა მოპოვების ფირმაში, Palantir-ში გადაბარგდა; ტომ ქარიერი, რომელიც Black Swan Solar-ის ჩაშვების შემდეგ, დროებითი ანტრეპრენიორის რანგში, ტილის Founders Fund-ს შეუერთდა; და დენიელ ფრედმენი, რომელმაც ტილის ერთ-ერთი ვენჩურ-კაპიტალის ფირმიდან, FF Angel-იდან დაფინანსება მიიღო თავისი Thinkful-ისთვის — სტარტაპისთვის, რომელიც მომხმარებელს პროგრამების ონლაინკურსებს სთავაზობს.

ვინ იცვალა გეზი

დაახლოებით ათი-თორმეტი სტიპენდიატი თავის თავდაპირველ კონცეფციას დაშორდა. ასე, მაგალითად, სუჯია ტაილი ვერ სამსახურების მოძიების ვებგვერდის, Hired-ის, დასაფუძნებლად მუშაობდა, მერე კი Hired-ის ერთ-ერთ ინვესტორს, Sherpa Ventures-ს შეუერთდა.

გობრდა. — მითხრა, ჯერ ბოლომდე არ ვიცი, აქედან რა გამოვაო, მე კი ვუთხარი, ამა არავითარი მნიშვნელობა არა აქვს-მეთქი”. თავდაპირველი ჩანაფიქრით, Hello-ს Fitbit-ისა და Jawbone-ის მიერ შექმნილი აქტივობათა აღმრიცხველი სამაჯურის უკეთესი ვერსია უნდა შეექმნა. პრაუდმა რამდენიმე ახალგაზრდა ინჟინერი დაიქირავა და 18 თვე პროტოტიპის განვითარებას დაუთმო, რაც, სხვა რამეებთან ერთად, დაახლოებით ისეთივე მაგნიტური სამაგრის შექმნას გულისხმობდა, როგორც მოგვიანებით Apple Watch-ზე ვიხილეთ. მაგრამ, დროთა განმავლობაში, პრაუდი ამ ჩანაფიქრის პოტენციალით განიხილა; შეამჩნია, რომ მისი გუნდის წევრები არსებულ პროდუქტს მხოლოდ რამდენიმე კვირას თუ იჩერებდნენ მაჯაზე. მომხმარებლის კვლევებიც იმავეს აჩვენებს: მსგავსი სამაჯურის მფლობელთა დაახლოებით მესამედი ხელსაწყოების ტარებას პირველი ექვსი თვის მანძილზე ანებებს თავს. ამასთან, კონკურენციაც უღობველი იყო. 2014 წლის მარტში Google-მა თავისი Android Wear-ის

შესახებ განაცხადა, სექტემბერში კი Apple Watch-ი გამოვიდა. მოკვლევ, პრაუდმა დაავიანა იმ კატეგორიაში შესვლა, რომლისაც უკვე თავადაც აღარ სჯეროდა. „ასეთ დროს რას შვრები, ინვესტორებს ფულს უბრუნებ და ყველას სახლში უშვებ?“ — დასვა მან შეკითხვა. ეპიფანიის მომენტი 2014 წლის მარტში დადგა, როცა პრაუდი დაბადების დღის წვეულებაზე ნიუ-იორკში გაფრინდა. თავის დილემაზე ჩაფიქრებულმა, ბრუნსტორმინგს მიმართა იმ პროდუქტების გარშემო, რომელთა მუდმივი ტარება არ იყო საჭირო და უცერად ძილის აღწესებას მიადგა. სამაჯურზე ძილის აღწესების ფუნქცია ხალხს მოსწონდა, მაგრამ მთელი ღამე სამაჯურის კეთების პერსპექტივა არ ხიბლავდათ. ნიუ-იორკიდან დაბრუნებულმა, კვლავ შეყარა თავისი გუნდი და უთხრა, რომ წელიწად-ნახევრის შრომა ნავაგსაყრელზე უნდა მოესროლა და ყველაფერი ახლიდან დაეწყო. „ამის მერე სამაჯურის პროტოტიპებს ორ კვირას ვატარებდი, არ მინდოდა ჩვენი შრომის

წყალში გადაყრა“, - ამბობს Hello-ს პირველი ინდუსტრიული დიზაინერი, რობ შუკი.

გარდა ამისა, პრაუდს თავისი გადაწყვეტილება ინვესტორთა გაბრაზებული ჯგუფისთვის უნდა მიეყიდა, რომლებიც სულ რამდენიმე თვით ადრე Series A-ზე \$7 მილიონს ჩამოვიდნენ. მათ მოსათაფლად, პრაუდმა ყველას, ვინც კი ამ რაუნდში მონაწილეობა მიიღო, დამატებითი წილები გადასცა, მათ შორის, ხანს, PayPal-ის მაშინდელ პრეზიდენტ დევიდ მარკუსს და Xiaomi-ს ვიცე-პრეზიდენტ ჰუგო ბარას. „ჩანაცვლებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილება სამი თვით გვიან რომ მიეღო, არა მგონია, კომპანია გადარჩენილიყო“, - ამბობს Facebook-ის პარტნიორობათა პრეზიდენტი დენ როუზი, რომელიც, თავად პრაუდს თუ არ ჩავთვლით, Hello-ს საბჭოს ერთადერთი წევრია.

პრაუდის განმარტება

„ტარებად“ ხელსაწყოებთან Hello ხალხმრავალი, თუმცა მზარდი ბაზრიდან (შეფასებათა თანახმად, წელს 67 მილიონი ჯკვიანი საათი გაიყიდება) გაიყვანა და სულ ახალი ბაზრის პიონერად აქცია. „თუ აქედან რამე გამოვა, ის ისეთივე ჩვეულ ხელსაწყოდ იქცევა, როგორც iPod-ია“, - ამბობს ტილი. თუმცა აქ მთავარი „თუ“-ა, ეს „თუ“ კი ძალიან დიდია. სამეცნიერო საყრდენის ძიებაში, პრაუდმა Hello-ს უფროს მეცნიერად მეთუ უოკერი დაიქირავა - კალიფორნიის უნივერსიტეტის (ბერკლი) ძილისა და ნეიროვიზუალიზაციის ლაბორატორიის დირექტორი. უოკერის აზრით, ძილის დეფიციტი „ეპიდემიურია“ პირველი სამყაროს ქვეყნებში, Sense-ს კი შეუძლია, ამ პრობლემის მოგვარებაში წვლილი შეიტანოს. კომპანიის მტკიცებით, ხმარებიდან ერთი წლის თავზე, Sense-ის მომხმარებელთა 71%-ს, საშუალოდ, უწინდელზე უფრო ხანგრძლივად ეძინათ, ხოლო 57%-მა უფრო დაარეგულირა გაღვიძების დრო. Hello ახლა ძილის უფრო პერსონალიზებულ ტექნიკებს ტესტავს და უკეთესი შედეგების იმედი აქვს.

2014 წლის ივლისში, Kickstarter-ის წარმატებული კამპანიით, პრაუდმა დაამტკიცა, რომ ძილზე ცენტრირებული ბაზარი მართლაც არსებობდა, ყოველ შემთხვევაში, მის პირველ მიმდევრებს შორის. Hello-მ ჯერ ჩქარ-ჩქარა ხელსაწყოს საბაზისო პროტოტიპი და ბაზარს მორგებული პროგრამული უზრუნველყოფა, facade-ი, შექმნა, შემდეგ კი კამპანიაც წამოიწყო - მოქნილი ვიდეოთა და \$100,000-იანი ამოცანით. ის ფინიშის ხაზს გვარიანად გადასცდა და პირველ ოთხ დღეში \$1 მილიონი მოიხვეჭა,

ერთი თვის მერე კი \$2.4 მილიონი, ანუ სულ ცოტაა დააკლდა ვირტუალური რეალობის სისტემის, Oculus Rift-ის მიერ ქრაუდფანდინგით მოპოვებულ მონაგარამდე. 2014-ის ბაფებულშივე თავბრუდამხვევ ნიშნულებს მიაღწივს, მაგრამ ჯერ კიდევ იმდენად ბევრი ჰქონდათ გასაკეთებელი, სარეკლამო პრეზენტაციები რეალობად რომ ექციათ, რომ ოფისის მაცივარში ოთხი შამპანური მაღლიერების დღემდე გაუხსნელი იყო.

პირობის თანახმად, Hello-ს პროდუქტი 2014 წლის ნოემბრისთვის უნდა ჩაებარებინა, მაგრამ წარმოებასთან დაკავშირებული არაერთი გამწვავის გამო, პირველი გადაგზავნები თებერვლამდე გადადო. Sense-ი ორნაწილიანი სისტემაა. ის შედგება ლოკინის გვერდით დასადები ხელსაწყოსგან - სინათლის, ხმის,



ძილის ექიმი სახლშია: \$149-იანი Sense-ი თქვენი ძილის აღსარიცხადაა შექმნილი... და იმის გასაანალიზებლად, თუ როგორ იძინოთ უკეთ.

ტემპერატურისა და ჰაერის მდგომარეობის დასაფიქსირებელი LED-ების, ელექტროსქემებისა და სენსორების კომბინაციისაგან, და ბატარეაზე მომუშავე, Bluetooth-ით აღჭურვილი „საძილე აბისაგან“, რომელიც მოძრაობათა აღრიცხვის მიზნით ბალიშზე მაგრდება. Sense-ის დასამზადებელი არაერთი ინსტრუმენტის შექმნა თავად გუნდს მოუხდა. 2015-ის ივნისში, \$250 მილიონად შეფასებულმა Hello-მ ნაღდი ფულის სახით \$30 მილიონი მიიღო ისეთი წყაროდან, როგორცაა მთავრობის მფლობელობაში მყოფი სინგაპურული საინვესტიციო ფონდი, Temasek Holdings-ი, მაგრამ მთელი დარჩენილი წელი პროგრამული ხარვეზების გამოსწორებასა და ძირითადი ფუნქციების გაუმჯობესებაში დაკარგა. 2016-ში, როცა Amazon-მა Echo გამოუშვა, Google-მა კი თავის Google Home-ს ახადა ფარდა (ორივე მათგანი ხშირად აღჭურვილი უკაბელო სპიკერებია), პრაუდმა დაიჟინა, რომ მის გუნდს ხმის კონტროლები უნდა დაემატებინა უახლესი Sense-ისათვის, რომლის გაყიდვა გასულ ნოემბერს დაიწყო.

„ყოველთვის არსებობს ერთი დიდი გამოწვევა: შეძლება კი, საკმარისად გრძელვადიანი მოგება ნახო ბაზრიდან მანამ, სანამ სხვები შენი პროდუქტის იმიტაციებს შექმნიან, რომლებიც უფრო იაფი, მაგრამ, პრაქტიკულად, შენის ეკვივალენტურია? - ამბობს ტილი. - ეს საკითხი ყოველთვის ცოტათი უფრო რთულია ხელსაწყო-აპარატების, ვიდრე პროგრამული უზრუნველყოფის შემთხვევაში“.

სამწუხაროდ, ახალი ვერსიაც კი ისეთ განცდას ტოვებს, თითქოს ბაზრის საძებნელად გამოსული დაუსრულებელი პროდუქტი იყოს. ერთკვირიანი გამოყენების შემდეგ, Sense-ის სიახლით ვისიამოვნე: ეს უფრო ჯკვიანი მაღვიძარასავითაა, შეზღუდული ხმოვანი ბრძანებებით, რომლის ზარის გათიშვა ხელის გაქნე-

ვით არის შესაძლებელი. მაგრამ პროდუქტის მთავარი ფუნქცია ჩემ მიერ დახარჯული \$149-ის შესაბამისი ვერაა. იდეაში, მან უნდა დააფიქსიროს თქვენი დამინებისა და გაღვიძების მომენტი და გააანალიზოს, რამდენ ბრუნავთ და წრიალებთ ლოგინში, რათა ნახოს, რამდენ საათს გძინავთ ღრმა ძილით. მაგრამ Sense-ი ჩემს ბალიშზე მიმაგრებული ხელსაწყოდან მიღებული მონაცემების ინტერპრეტაციას ახდენს და არა ჩემი სამაჯურიდან; შესაბამისად, ხშირად ვერ აღრიცხავს ლოგინიდან ადგომის დროს და ჩემი საცოლის მოძრაობებს ჩემსაში ურევს. ზუსტი რომც იყოს, არც ძილის შედეგები და არც გაზომვის სხვა მაჩვენებლები ინოვაციას არ წარმოადგენს. ყველამ იცის, რომ დაბურული ფარდები კარგია კარგი ძილისთვის, ხოლო ძაღლის ყეფა – ცუდი.

სხვა არაერთი გამაფრთხილებელი ნიშანიც იჩენს თავს. პრაუდი ტრანზაქციის, რომ Hello-ს ახალი პროდუქტები ქვეყნის მასშტაბით Target-ის 700 მაღაზიაშია საჩვენებლად გამოდებული, მაგრამ ერთადერთი ინვენტარი, რაც ოკლენდში ვნახეთ, ერთი Sense-ი იყო – Apple TV-ებისა და Lynksys-ის უკაბელო როუტერების გვერდითა დასაღზე მიჩურთული. ნიუ-იორკის გარშემო ჩატარებული Best Buys-ს კვლევებით ირკვევა, რომ მხოლოდ ერთი პროდუქტი იყო საჩვენებლად გამოტანილი. სხვა მაღაზიებმა კი აღნიშნეს, რომ მისი შეკვეთა იყო საჭირო. ხოლო როცა თავად Sense-ი სახლში მოვიტანე, მის დაყენებაზე ლამის უარი ვთქვი მას მერე, რაც ერთი საათი ამაოდ ვცდილობდი მის შეერთებას დამტენ კაბელში. Hello-ს თქმით, ახალმა მწარმოებელმა რამდენიმე ხელსაწყოს USB პორტი მილიმეტრით ააცდინა მიზანს.

Sense-ის ირბმლი განჩინილი უამრავი შეკითხვის მიუხედავად, პრაუდი თავის რისკიან ჩანაცვლებას ისე ეპყრობა, როგორც კვლევის თემის. აბუჩად იგდებს ხელსაწყოებს, რომლებიც უნდა ატარო (როგორცაა Apple Watch-ი) ან რომელთაც უშუალო ინტერაქცია სჭირდებათ (როგორცაა Amazon-ისა და Google-ის სახლის დამხმარეები). მისი ამოცანაა, თქვენი 24 საათი რამდენიმე ისეთი ჯანმრთელობის აღმრიცხველი ხელსაწყოთი დაფაროს, როგორც Sense-ია – აპარატები, რომლებიც თქვენგან „ჩართულობას“ არ ითხოვს. „ტრაგედიაა, ახლავ რომ არ შეგვიძლია ყველა მათგანის შექმნა და გამოშვება“, – აცხადებს პრაუდი.

მას მალე მოუწევს თავისი პროდუქტის ხაზის დივერსიფიცირება, რათა თავიდან აირიდოს ხელსაწყო-აპარატების ისეთი სტარტაპების ბედი, როგორცაა კოლეგა Kickstarter-ის ფავორიტი Pebble-ი, რომელიც დეკემბერში დაიხურა, ან დრონების შემქმნელი 3D Robotics-ი, რომელმაც დაფინანსებით მიღებული \$100 მილიონის გახარჯვის შემდეგ კრახი განიცადა. Fitbit-ის (გაყიდვები პიკის შემდეგ 86%-ით დაეცა) და GoPro-ს (გაყიდვები 90%-ით დაეცა) მსგავსი საჯარო კომპანიებიც კი პრობლემების წინაშე არიან. „ერთი მხრივ, დღეს ხელსაწყო-აპარატების შექმ-

ნა ადვილია, როგორც არასდროს, – ამბობს Jackdaw Research-ის ანალიტიკოსი ჯენ დოუსონი, – მაგრამ მეორე მხრივ, კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება და მდგრადი ბიზნესის განვითარება რთულია, როგორც არასდროს“.

ამასობაში პრაუდი უნდა დაღვინდეს: ის 50-თანამშრომლიანი სტარტაპის ლიდერია, რომელიც ცდილობს, იმ კომპანიების კვლადაკვალ იაროს, რომლებიც მასზე მრავალრიცხოვნადაც არიან წარმოდგენილნი და მასზე გაცილებით მეტი ფინანსებიც აქვთ. მაშინ, როცა მეგობრები პრაუდისთვის ქებას არ იშურებენ და თავის ასაკთან შედარებით ათასჯერ ჭკვიან ადამიანად მიიჩნევენ, Hello-ს ყოფილი თანამშრომლები, მართალია, მის ჭკუას ეჭვქვეშ არ აყენებენ, მაგრამ თანშობილად რისკიან პიროვნებად თვლიან, რომელიც დაძაბულ სიტუაციებს ხშირად წარმატებით ვერ ართმევს თავს. „ჩანს ხოლმე, როგორ ადვილად ექცევა ზეწოლის ქვეშ და ხანდახან ვფიქრობ, რომ ეს ასაკის გამოა, – ამბობს Hello-ს ყოფილი ინჟინერი. – უცებ იტყვის, რომ აი, ესა და ეს უნდა გავაკეთოთ, იმიტომ რომ, ხალხი ამაზე ჩივისო“. ნაცვლად იმისა, მოთმინებით გაპყვეს გრძელვადიან გეგმას, პრაუდი სწრაფი გადაწყვეტილებებისკენაა მიდრეკილი. „რისკზე წასვლის უნარი და აგრესიულობა ჯეიმსის გადაწყვეტილებათა ფუნდამენტია, რაც შეიძლება, დროთა განმავლობაში, ცუდად დაუბრუნდეს, – ამბობს Hello-ს კიდევ ერთი ყოფილი თანამშრომელი, რომელმაც ორ წელიწადზე მეტი პრაუდთან მჭიდრო თანამშრომლობაში გაატარა. – თუ ასეთი დღე არასდროს დადგება, მაშინ გამოდის, რომ გენიოსია. თუმცა, თუ დადგა, გამაფრთხილებელი ნიშნები არ იყო, ვერავინ იტყვის“.

პრაუდი არ უარყოფს, რომ პერიოდულად ახირებული ბოისია. 2014 წლის დეკემბერში, იმ დილას, როცა Sense-ის პირველი საწარმოო პროცესისთვის საბოლოო პროგრამული უზრუნველყოფის დასამონტაჟებლად ინჟინერი ჩინეთში აპირებდა გაფრენას, პრაუდმა უცებ კიდევ ერთი ფუნქციის დამატება განიზრახა. ტექნიკურმა დირექტორმა, ტიმ ბარტმა, უთხრა, სიციფა ასე გვიან კოდში რაიმეს შეცვლაო, მაგრამ პრაუდს მყარად გადაეწყვიტა, რომ Sense-ს, როცა მას პირველად ჩართავდი, სინათლე და ხმა უნდა გამოეცა, როგორც კომპიუტერს.

ცხარე კამათის მერე პრაუდმა თავისი გაიტანა. ინჟინერმა პროგრამის ცვლილების შეტანა თვითმფრინავში, წყნარ ოკეანეზე გადაფრენისას შეძლო და მისი უნარებისა და იღბლის წყალობით, პროდუქტის საბოლოო ვერსია პროგრამული ხარვეზებისგან თავისუფალი გამოდგა.

რას ნიშნავდა საქმეში ასე ბოლო წუთას ჩარევა? – სტივ ჯობსისებრ პროდუქტის გენიალობის მომენტს თუ სტატუს-მოპოვებელი მოუძწიფებელი დამფუძნებლის ძალაუფლების გამოვლინებას? პრაუდი საკუთარ საქციელს რეტროსპექტივაში მართვად და ყოველგვარი სინანულის გარეშე აფასებს: „მე მართალი ვიყავი“. **F**

ბრწყინვალე გონება

დაივიწყეთ 30 30-წლამდეელი. 8 80-ს
გადაცილებული რომ არსებობდეს, იქ
აუცილებლად მოხვდებოდა ფილიპ ფროსტი
- ექიმი, ინვესტორი, გამომგონებელი, -
რომელმაც გენერიკული მედიკამენტების
ბიზნესის გლობალიზება მოახდინა და,
ბაფეთისებრი ეფექტიანობით, მილიარდების
შოვნასა და გაცემას განაგრძნობს.

ავტორი: მებ შიფრინი

დოქტორი ფროსტი: რენესანსის კაცი და
მილიარდერი, რომელიც პალმებითა და
მოგებებითაა გატაცებული.



ფროსტი-ფოლიო

Opko Health-ის მეშვეობით, ფროსტი ჯანდაცვაზე ორიენტირებულ Berkshire Hathaway-ს ქმნის, მაგრამ სხვა დიდი ინვესტირების მსგავსად, ღირებულს უამრავ სხვა ინდუსტრიაშიც პოულობს.



CASTLE BRANDS რომი Goslings-ი

OPKO HEALTH ფროსტი თერაპეუტიკული და დიაგნოსტიკური კომპანიის 34%-ს ფლობს, რომლის გაყიდვები წელიწადში \$1.2 მილიარდს შეადგენს.

TEVA PHARMACEUTICALS INDUSTRIES \$20-მილიარდიანი შემოსავლის მქონე ისრაელში დაფუძნებული ფარმაცეუტიკული კომპანია გენერალური მედიკამენტებზე სპეციალიზირდება. ფროსტი აქციების 1.5%-ს მფლობელია.

VECTOR GROUP ფოიადელფიელი ბენჭე ლეზოს დაარსებული კომპანია ფლობს თამბაქოს კომპანია LIGGETT GROUP-სა და კომერციული უძრავი ქონების ბროკერ DOUGLAS ELLIMAN REALTY-ს. ფროსტი უმსხვილესი - 15%-იანი - მფლობელია.

CASTLE BRANDS ალკოჰოლური პროდუქტ-სამე-ღობის, შათ შორის, ვისკი JEFFERSON'S-ის და რომი GOSLINGS-ის, მწარმოებელში ფროსტი აქვითა 33.5%-ს ფლობს, ხოლო VECTOR-ი - 8%-ს.

COCONUT GROVE BANKSHARES მაიაში-დედის უძველეს ბანკში ფროსტი 24%-ს ფლობს.

COGNIT ფოილე TIGER MEDIA-ში, CLOUD-ზე დაფუძნებული, მარკეტინგსა და რისკის მენეჯმენტზე ფოკუსირებული მონაგვშია და ანალიტიკის კომპანიაში ფროსტი 29%-ს ფლობს.

BIOCARDIA ფროსტის სობორნიდრონიდელი ოთახის მგობლის, დოქტორ საიმონ სტერნერის მიერ შექმნილი კლინიკურ-დიაგნოსტიკური კომპანია გულის შეტევის შემდეგ, გულის კუნთის აღსადგენად, ლეროვან ურეიდებს იყენებს. ფროსტი 32.7%-ს მფლობელია.

DRONE AVIATION ფლორიდაში დაფუძნებული დრონიების მწარმოებელი კანონალსრულებასა და სამხედრო სფეროს ემსახურება. ფროსტი იქ 14%-ს ფლობს.

ARNO THERAPEUTICS კომპანია ანტიპროვლესტიგებზე მუშაობს მკერდის, ენდომეტრიული და პროსტატის სიმსივნეებთან საბრძოლველად. OPKO 9%-ს ფლობს.



DRONE AVIATION დრონ WATT-ს ელექტრობასთან დაკავშირებული საჰაერო პლატფორმა აქვს (ETAP)

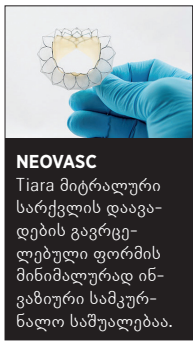
ZEBRA BIOLOGICS კომპანია ცდილობს, ანტიბიოტიკების გენერირებას ვერსიები შექმნას (როგორცაა რეგულაციური არ-თრისტი ბესტელერი ნამალი HUMIRA), რომლებიც შეძლებს, უკეთესი გამოდგეს, ვიდრე ორიგინალი ვერსიები. OPKO 29%-ს მფლობელია.

QAO PHARMASYNTHES ახალი წამლების რუს მწარმოებელსა და აღმოსავლეთ ევროპაში მათ მარკეტოლოგში OPKO 17%-იან საკუთარ კაპიტალს ფლობს.

RXI PHARMACEUTICALS LADENBURG-მა ის სავარო ბაზარზე დეკემბერში გაიტანა. კომპანია კანის იარების პროცესინგისთვის რნმ-ის ინტერფეისის შექმნაზე მუშაობს. OPKO-ს იქ 1996-იანი საკუთარი კაპიტალი აქვს.

COCRYSTAL PHARMA კომპანია ახალ ანტივირუსებზე (C ჰეპატიტი, გრძივი, ნოროვირუსი) მუშაობს. ფროსტი და OPKO 23%-ს ფლობენ.

SEVION THERAPEUTICS კომპანია რთული სამიწებისთვის ანტიბიოტიკების შექმნაზე მუშაობს; მკურნალის კიბოსა და იმუნოლოგიურ დაავადებებს. ფროსტი და OPKO 20%-ს ფლობენ.



NEOVASC Tiara მიტრალური სარქველის დაავადების გავრცელებული ფორმის მინიმალურად ინვაზიური სამკურნალო საშუალებაა.

იმუნოლოგიურ დაავადებებს. ფროსტი და OPKO 20%-ს ფლობენ.

NEOVASC სპეციალიზირებული კარდიოლოგიური აპარატების კანადურ მწარმოებელში ფროსტი 22%-ს ფლობს.

CHROMADEX საკვები დანამატებისთვის ინტერფერენტის მწარმოებელში ფროსტი 14.6%-ს ფლობს.

VBI VACCINES კომპანიაში, რომელიც ავითარებს ტექნოლოგიურ პლატფორმას B ჰეპატიტის, ზიკა ვირუსისა და ტიფის სიმსივნეების საინჟინერინგო ვაქცინების შესაქმნელად, OPKO 25%-იან საკუთარ კაპიტალს ფლობს.

MABVAX THERAPEUTICS კლინიკურ სტადიაში შესული კიბოს იმუნოთერაპიის კომპანიაში FROST-ისა და OPKO-ს წილები 5%-ადაა შეფასებული.

MUSCLEPHARM საკვები დანამატების კომპანიაში ფროსტი 5%-ზე ნაკლებს ფლობს.

ფლორიდელთა უმეტესობისთვის პალმებს იგივე სტატუსი აქვთ, რაც მტრედებს - ნიუ-იორკის მკვიდრთათვის. პალმები იქ ყველგანაა, მაგრამ ძლივს თუ ამჩნევ.

თუმცა დოქტორ ფილიპ ფროსტს ეს არ ეხება. როცა მისი თეთრი BMW 7 Series-ით მისი ოფისისკენ მივდივართ, მაიამის უმდიდრესი კაცი, რომელიც იქ 50 წელია, ბინადრობს, თავს ვერ იკავებს, ლექცია რომ არ წამოვიტხოვს პალმების ათზე მეტი ნაირსახეობის შესახებ, რომლებიც ქვაფენილის ღრიჭოებიდან სარეველებივით ამოზრდილან.

„ხედავთ ნაყოფს? ყვითელია. ეს ქალბატონი პალმაა. ლამაზია, არა? წინ კი ფინიკის პალმაა. აი, ეს ჩინური მარაოა - სპილოს ყურის მსგავსად, მარაოსავით იშლება, ხოლო ეს, რომელიც ყვავის, საბალის სახეობისაა. სიმპათიურია, არა?“ შემდეგ ფროსტი ჩემი მხსიერების უნარის შემოწმებას გადაწყვეტს: „აბა, ეს მოკაკულები რომელია?“ რამდენიმე წამში საკუთარ შეკითხვას თავადვე პასუხობს: „ქოქოსის პალმები. გახსოვთ, რომ გითხარით, ქოქოსის პალმები მოკაკულად იზრდებიან-მეთქი? სამეფოები კი... აი, ეს სამეფო პალმებია“.

ამ დახუთულ ქალაქში, სადაც მომხმარებელთა მადა თვალში საცემია და თითქმის ყველა კონდიციონერჩართული და რადიოაზხაურებელი ფანჯრებაწეული მანქანებით დადის, ფროსტი, თავისი ბოტანიკური გატაცებებითა და სწავლის უმრუტი წყურვილით, ერთგვარი ანომალიაა. ის არის ბიზნესმენი და ინვესტორი, მაგრამ ამასთან, მკვლევარი, გამომგონებელი და ხელოვნებისა და მეცნიერების გულმხურვალე მფარველიც გახლავთ. და ნებისმიერი, ვინც ამ თავმდაბალ 80 წლის კაცთან ატარებს დროს, ადვილად მიხვდება, რომ სწორედ ასეთი ფაქტი ყურადღება, ერთი შეხედვით, მეტად ყოფითი დეტალების მიმართ (როგორც, მაგალითად, პალმების ჯიშებია) განსაზღვრავს მის ზებუნებრივ უნარს, უმაღლესი მშენებლის შესაძლებლობები და კაპიტალიზმის მათზე.

ფროსტი სერტიფიცირებული დერმატოლოგი და დაუდგრო-მელი ანტრეპრენიორია; არის ასევე Opko Health-ის თავმჯდომარე და აღმასრულებელი დირექტორი. Opko ფარმაცეუტიკული და სამედიცინო დიაგნოსტიკების საშუალო ზომის კომპანიაა იმედისმომცემი წამლებით არაერთ ისეთ სფეროში, როგორცაა, მაგალითად, თირკმლის ქრონიკული დაავადება და პროსტატის კიბოს დროული იდენტიფიცირება. მართალია, ამ კომპანიის შემოსავლები \$1.2 მილიარდს შეადგენს, 2016-ში კი თითქმის \$50 მილიონის ზარალს იწვნევს, ფროსტის მტკიცებით, Opko გაცილებით დიდ როლს შეასრულებს მედიცინაში, ვიდრე მისი ნებისმიერი უწინდელი მცდელობა, რომელთა შორისაც ნახავთ წამლის ინდუსტრიის ისეთ პიონერებს, როგორცაა Key Pharmaceuticals-ი, Ivax-ი და Teva Pharmaceuticals-ი. ეს თამამი განაცხადია კაცისგან, რომელსაც წამყვანი როლი აქვს ნათამაშები თანამედროვე გენერაციული ფარმაცეუტიკული

ბიზნესის შექმნაში; ამასთან – თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ ბოლო 18 თვეში Opko-ს აქციები 39%-ით დაეცა – მის ამ განაცხადში ცოტა მეტიც იკითხება, ვიდრე მხოლოდ პირადი ინტერესები.

„რეალურად, ჩვენ ვქმნით კომპანიას, რომელსაც ხუთი-ექვსი პროდუქტი ექნება, თითოეული მათგანი კი უფრო მეტს გააკეთებს შეძლებს, ვიდრე გაყიდვების მილიარდი და რამდენიმე მილიარდი დოლარი“, – ამბობს ის და ამოხსნის გრაფიკზე მიგვითითებს: აქ ერთმანეთის გადამფარავი ხუთი წრეა გამოსახული, რომლებიც Opko-ს ხუთ მთავარ ბაზარს აღნიშნავს; ესენია: უროლოგია, ნეფროლოგია, გენეტიკა, ბიორეფერენსი და დაბერების/მეტაბოლური სინდრომი. „ადამიანის ზრდის ჰორმონის შემთხვევაში, – და ჩვენი პარტნიორი აქ Pfizer-ია, – შეგვიძლია, \$3.5-მილიარდიან ბაზარზე ვილაპარაკოთ“.

ფარმაცევტიკაში თავის კოლეგათა უმრავლესობისგან განსხვავებით, ფროსტი იმგვარი გამჭრიახი ინვესტორია, რომელიც არასათანადოდ შეფასებულ აქტივებზე ნადირობს, თუმცა ეს ყველაფერი მოლეკულური ბიოლოგიის ღრმა ცოდნითა და ოპორტუნისტული გარიგებების სწრაფად გაჩარხვის ჟინით არის გამძაფრებული. მისი სამუშაო მაგიადა გადავსებულია მარკეტინგული პრეზენტაციებითა და შეთავაზებებით, ისევე როგორც Bloomberg-ის ორმაგი თხელპანელიანი ეკრანებით, სადაც ათობით აქციებს ადვენებს თვალს – ზოგი მათგანი მწვანედ ციმციმებს, ზოგი კი წითლად. „ფილს არაჩვეულებრივი ხედვა აქვს, თუ სად უნდა მოახდინოს საკუთარი თავის პოზიციონირება ჯანდაცვის სფეროში, – ამბობს Oracle Partners-ის ლარი ფეინბერგი – ჰეჯ-ფონდის ვეტერანი მენეჯერი, რომელიც ფროსტის კომპანიებში, 1990-იანებიდან მოყოლებული, წილებს ფლობს. – Opko-ს თავის ჰოლდინგ-კომპანიად განიხილავს. ეს ჯანდაცვის Berkshire Hathaway-ა“.

Opko-სა და სხვა ორგანიზაციების საშუალებით, ფროსტს ჯანდაცვისგან მოშორებითაც უჭირავს თავი. მას დიდი წილები აქვს ათობით საჯარო და კერძო კომპანიაში, დაწყებული თამბაქოს კომპანია Liggett-ისა და კომერციული უძრავი ქონების ბროკერ Douglas Elliman-ის მფლობელი Vector Group-ით, პრემიუმ-სასმელების კომპანია Castle Brands-ითა და საინვესტიციო ფირმა Ladenburg Thalmann & Co-თი დამთავრებული. მას არაერთ პერსპექტიულ სტარტაპშიც დაუბანდებია ფული, მაგალითად, მონაცემთა ინტეგრირების კომპანიაში, დრონების სერვისსა და BioCardia-ში – ბიოტექნოლოგიურ სტარტაპში, რომელიც მისმა კოლეჯისდროინდელმა ოთახის მეზობელმა, სტენფორდის სამედიცინო სკოლის განთქმულმა კარდიოლოგმა საიმონ სტერცერმა დააარსა და რომელიც ცდილობს, მიაგნოს ღეროვანი უჯრედების გამოყენების გზას გულის შეტევით დაზიანებული გულების გასაახალგაზრდავებლად.

ფროსტი, დაუღალავი 80 წლის ასაკში, თავის მეხუთე მილიარდზე მუშაობს, თუმცა თანხებს თითქმის ისევე სწრაფად

გასცემს, როგორც შოულობს. ფროსტებს შვილები არ ჰყავთ, მაგრამ მასა და მის ცოლს, პატრიშიას, ქველმოქმედებაში აქტიური თანამონაწილეობითა და ასობითმილიონიანი დაფინანსებით, აქვთ მისია, გარდაქმნან მაიაში და ის პლაჟებით, გოლფის მოედნებითა და მოდური ლათინურ-კარიბული სამზარეულოთი განთქმული ქალაქიდან ხელოვნებისა და სერიოზული მეცნიერების მექად აქციონ.

ფროსტის ნაყოფიერების ისტორია ჯანსაღი დოზით იტბალსაც შეიცავს. სამხრეთფლიადელფიელი ფესხაცმლის მაღაზიის მფლობელის მესამე ვაჟი, ფილ ფროსტი, 1936 წელს დაიბადა, გაგანია დიდი დებრესისის დროს. თავიდანვე ვარსკვლავი მოწაფე იყო და ფილადელფიაში რჩეულ მოსწავლეთა სკოლაში, Central High School-ში, მოხვდა, შემდეგ პენსილვანიის უნივერსიტეტში ფრანგული ლიტერატურის ფაკულტეტი აირჩია. სწავლის მესამე წელი პარიზში, სორბონაში გაატარა, უკან დაბრუნებული კი პენსილვანიის უნივერსიტეტის კაფეტერიაში შემთხვევით ყოფილ კლასელს შეხვდა, რომელმაც მას ერთი სტიპენდიის შესახებ ამცნო: სტიპენდია მისი სკოლის კურსდამთავრებულებს ნიუ-იორკის ახალ სამედიცინო კოლეჯში, Albert Einstein-ში აძლევდა სწავლის საშუალებას. ფროსტმა სტიპენდიაზე განაცხადება შეიტანა და სრული დაფინანსებაც მიიღო, ხოლო Einstein-მა მალევე მოიპოვა ქვეყნის ერთ-ერთი წამყვანი სამედიცინო სკოლის რეპუტაცია.

მისი გადაწყვეტილება, დერმატოლოგიაში სპეციალიზებულიყო, ასევე შეიცავდა შემთხვევითობის ელემენტს. სტუდენტობისას იდაყვზე შეუხვდავი მეჭვტი გამოეზარდა, რის გამოც პენსილვანიის უნივერსიტეტის ფაკულტეტის წევრთან მივიდა, რომელიც კვლევას ატარებდა კანტარინინზე (ასევე ცნობილი, როგორც ესპანური ბუზი), რათა ეს მხამი შემდეგ მეჭვების მოსაშორებლად გამოეყენებინა.

„ისეთი სპეციალობა მიანტერესებდა, რომელიც ფიქრისა და [სხვა] საქმის კეთების საშუალებას მომიცემდა. ვიცოდი, რომ ქირურგია ვერასდროს გახდებოდა ჩემი, ვინაიდან დროის უმეტესობა საოპერაციო ოთახებში ხარ გამოკეტილი. მე კი თავისუფლება მჭირდებოდა სხვადასხვა რამის საკეთებლად“, – ამბობს ფროსტი. აქაც ბედმა გაუღიმა და პროფესორმა, ვინც მოგვიანებით მის მეჭვს უმკურნალა, სწავლის დამთავრების შემდეგ პენსილვანიის უნივერსიტეტში რეზიდენტურა შესთავაზა დერმატოლოგიაში.

რეზიდენტურისა და NIH-ის (ჯანმრთელობის ეროვნული ინსტიტუტების) აშშ-ის საზოგადოებრივი ჯანმრთელობის სერვისში, უფროსი ლეიტენანტის რანგში გატარებული ორი წლის შემდეგ, 1966-ში, ფროსტმა მაიაში უნივერსიტეტის ფაკულტეტზე, დერმატოლოგიის განყოფილებაში მოიპოვა ადგილი. პაციენტებთან მუშაობა და სამედიცინო სკოლაში სწავლება არ იყო საკმარისი მისი ხარბი ცნობისმოყვარე-

ბის დასაკმაყოფილებლად; ჰოდა, ღამლამობით მუშაობდა და კანის ბიოფსის ასაღები ერთჯერადი ინსტრუმენტის შექმნა (რომელიც დღემდე გამოიყენება). 1969 წელს, როცა ფროსტი Miles Laboratories-ისთვის თავისი გამოგონების მისაყიდად მოლაპარაკებებს აწარმოებდა, ახალგაზრდა იურისტი, მეტად დამარწმუნებელი მოსაუბრე, მაიკლ ჯაპარისი გაიცივნო.

ფროსტისა და ჯაპარისის მეგობრობა საქმიან ურთიერთობებში გადაიზარდა: იურისტმა გადაწყვიტა, კორპორაციული სამსახური მიეტოვებინა და ფროსტს ბიზნესის შექმნაში მიხმარებოდა, რომელსაც საკუთარი საქმის წამოსაწყებად კბილების გასაწმენდი ახალი ულტრაბერითი ხელსაწყო შეეძინა. ფროსტის დერმატოლოგიური პრაქტიკა ყვაოდა, მის პაციენტთა შორის ისეთებსაც ნახავდით, როგორც გახლდათ ჯეკი გლისონი, რომელმაც ერთხელ ფროსტის დედის პალატა ვარდებით აავსო, როცა აღმოაჩინა, რომ ერთსა და იმავე საავადმყოფოში მკურნალობდნენ. 1972 წლისთვის ფროსტი მაიამის Mount Sinai Medical Center-ის თავმჯდომარე გახდა.

იმავე წელს ფროსტს კიდევ ერთი შემთხვევითი შეხვედრა ელოდა: ნიუ-იორკში მიმავალი, მაიამის აეროპორტში, თვითმფრინავში ჩაჯდომამდე ცოტა ხნით ადრე ის კიდევ ერთ კლასელს გადააწყდა - ადამიანს, რომელსაც გაცივების წამლების მწარმოებელ, იმხანად გადარჩენისთვის მებრძოლ Key Pharmaceuticals-ში წამყვანი თანამდებობა ეკავა. „ნიუ-იორკში ჩაფრენის დროისთვის უკვე შეთანხმებულები ვიყავით, რომ ცოტაოდენი ფულითა და ცოტაოდენი გამოგონებებით, ჩვენი პატარა კომპანია Key-ს შეუერთდებოდა, - ამბობს ფროსტი ნიუ-იორკში მდებარე სასტუმრო Pierre-ის აპარტამენტში, რომელიც სენტრალ პარკს გადაჰყურებს. - Key საჯარო კომპანია იყო, რომელიც ძალიან კარგი ტექნოლოგიით, თუმცა, არ ჰყავდათ ხალხი, ვინც ამას დააფასებდა. ისინი პირველები ფლობდნენ ტექნოლოგიას, რომლის საშუალებითაც წამლების აქტიური ნივთიერებები კონტროლირებული ინტერვალებით გამოიყოფა“.

Key Pharmaceuticals-ი ფროსტისა და ჯაპარისისთვის ბილეთი აღმოჩნდა სერიოზული სიმდიდრისკენ. მათ კომპანიის მთავარ მედიკამენტს, ასთმის წამალს შეუცვალეს ფორმულა: თუ ის თავიდან ხველების წამალთან იყო კომბინირებული, ახლა მხოლოდ კონტროლირებული მოქმედების ასთმის წამლად იქცა. შედეგად, Key-ს Theo-Dur-ი ქვეყნის ბესტსელერი გახდა. ამას არანაკლებ დიდი და პიონერი ჰიტი მოჰყვა - ნელი მოქმედების ნიტროგლიცერინის სალბუნი (Nitro-Dur), რომელიც გულის დაავადებების სამკურნალოდ გამოიყენებოდა. საბოლოო ჯამში, Key Pharmaceuticals-ი 1986 წელს Schering-Plough-მა იყიდა - \$836 მილიონად. ამ დროისთვის ჯაპარისი და ფროსტი უკვე Forbes 400-ის წევრები იყვნენ: 50 წლის ფროსტის ქონება, სულ მცირე, \$150 მილიონს (\$330 მილიონს ამჟამინდელ დოლარებში) შეადგენდა, თავად კი Schering-ის უმსხვილესი ინდივი-

დუალური მეწილე გახლდათ.

მაგრამ ნაცვლად იმისა, დაესვენა და დივიდენდების შეგროვებით ეჯერებინა გული, ფროსტი, მის მიერ ჩამოყალიბებულ კიდევ ერთ კომპანიასთან, Ivax-თან ერთად, ახალშობილ ბიზნესში - გენერიკული წამლების სფეროში შეუდგა გზის გაკაფვას. 1990-იანების დასაწყისში, როცა გენერიკული წამლების დაბალმარჟიანი ბიზნესს, პროდუქტებისა და საეჭვო ხარისხის გამო, პრესაში ცუდი გამოხმაურება ჰქონდა, ფროსტმა, წინასწარმეტყველური ალღოთი, უამრავი კომპანია შეისყიდა და საერთაშორისო დონეზე გაფართოვდა. კონკურენტული უპირატესობის მოსაპოვებლად, მან კვლავ კონტაქტებს მიმართა. 1994-ში, მაგალითად, მან ჩხეთის რესპუბლიკის ერთ-ერთი უმსხვილესი ფარმაცევტული კომპანია, Glaena შეიძინა.

„გაგონილი მქონდა, რომ მთავრობას მნიშვნელოვანი ჩხური ფარმაცევტული კომპანიის პრივატიზება მოეხდინა, - ამბობს ფროსტი. - ჩემს ერთ სამხრეთამერიკელ, კერძოდ, კოლუმბიელ მეგობარს მაიამში ბინა ჰქონდა, ტორონტოში კი ჩემი მეგობარი ჰყავდა“. ჰოდა, ფროსტმა რამდენიმე ბარი განახორციელა და გაიგო, რომ Novartis-ი და ორი სხვა ევროპული კომპანია დაინტერესებულნი იყვნენ ამ კომპანიის შესყიდვით, მაგრამ ფროსტის მაიამი-ტორონტოს კონტაქტმა ბოლო წუთს შემლო ჩხეთის მაშინდელ პრეზიდენტთან, ვაცლავ ჰაველთან შეხვედრის ორგანიზება. „ვუთხარი, მისმინე, თუ ჩვენთან დადებ ხელშეკრულებას, გარანტიას მოგცემთ, რომ 1,200 თანამშრომლიდან 900 სამუშაოს შეინარჩუნებს-მეთქი“, - იხსენებს ფროსტი, რომელმაც, გამჭრიახი გონების წყალობით, შეამჩნია, რომ პოლიტიკოსის მთავარი მიზანი სამუშაო ადგილების შენარჩუნება იყო და არა დიდი თანხების მიღება აქტივების სანაცვლოდ. ჩხური კონტრაქტი, რაც Ivax-ს მხოლოდ \$50 მილიონი დაუჯდა, მოიცავდა მთავარ უძრავ ქონებას, შვილობილ კომპანიებს ყველა ყოფილ საბჭოთა რესპუბლიკაში და \$20 მილიონს ბანკში.

„ფილმა Ivax-ი წამლების ადგილობრივი კომპანიიდან გენერიკული წამლების გლობალურ კომპანიად აქცია, - ამბობს ფეინბერგი. - კომპანიის მხოლოდ აშშ-ის [ბაზრის] ახირებები არ ეხებოდა. მას ჰქონდა ძლიერი პოზიციები მთელ მსოფლიოში როგორც გენერიკული, ისე დაპატენტებული წამლების ინდუსტრიაში. ის მეტად ღირებულ აქტივად იქცა“.

2005 წელს ისრაელურმა Teva Pharmaceuticals-მა Ivax-ში \$7.6 მილიარდი გადაიხადა და ფროსტი მილიარდერად აქცია. პირველად.

ფროსტის იმპერიის ცენტრალური ოფისი მისივე საკუთრებაში არსებულ შუშისა და ფოლადის კრიალა 15-სართულიან შენობაშია, რომელიც მაიამის ცენტრში, ბისქეინ-ბულვარის 4400-ში მდებარეობს. მე-15 სართულზე, აღმასრულებელი რეგოლისთვის განკუთვნილ კაბინეტში, ფროსტის აქციებზე თვალის მიმდევნებელი ელექტრონული საბირჟო აპარატის

ქვეშ, კედლებზე გამწკრივებულია ლამაზ ჩარჩოებში ჩასმული არტ-დეკორ სტილის ფოტოები მაიაშის სანაპიროდან - მეორე მსოფლიო ომის დროინდელი. ნეგატივები ფროსტმა მაშინ გადაარჩინა, როცა 1980-იანების შუა პერიოდში ქალაქის Bayfront Park-ის ბიბლიოთეკა დაანგრევს. ფროსტის კაბინეტიდან გამოსულები, უმაღლეს მინებში მოქცეულ „ატრიუმს“ დაინახავთ, სადაც ფროსტი ყოველდღე მიირთმევს თავის ლანჩს უფროს აღმასრულებლებთან ერთად; მათ რიცხვშია დოქტორი ჯეინ ჰსიაო - ბრწყინვალე ქიმიკოსი ბიზნესადმინისტრირების მაგისტრის (M.B.A.) ხარისხით, რომლის გარდაცვლილი ქმარი, ჩარლზი, ფროსტთან ერთად Ivax-ის თანადამფუძნებელი გახლდათ. ჰსიაო Opko-ს ვიცე-თავმჯდომარეა და, \$320-მილიონიანი ქონებით, Forbes-ის ე.წ. სელფ-მეიდ ქალების რეიტინგში 46-ე ადგილს იკავებს. ფროსტის კიდევ ერთი რეგულარული „თანამელანჩე“ სტივენ რუბინია - ყოფილი იურისტი კომპანიათა შესყიდვებისა და გაერთიანების განხრით, რომელიც ფროსტს 1986 წელს შეუერთდა, როცა ამ უკანასკნელმა Key გაყიდა და Ivax-ი წამოიწყო. რუბინი ფროს-

ტი, 120 წლის საინვესტიციო ბანკი იყო, ძირითადად სარისკო, პატარა საბაზრო კაპიტალიზაციის მქონე პირველადი საჯარო შეთავაზებებითა და დაჟინებული გარე ვაჭრობით ცნობილი. მას შემდეგ ფროსტი მის ზრდას აფინანსებს. ბოლო ათ წელიწადში შემოსავლებმა \$30 მილიონიდან \$1.1 მილიარდს მიაღწია, ხოლო რეგიონალურმა საბროკერო შესყიდვებმა ფირმა 4,000 ფინანსური მრჩეველითა და კლიენტთა \$130-მილიარდიანი აქტივებით გაბერა.

„ფილის დამსახურებაა, რომ, ჩვენი ზომის გათვალისწინებით, ასეთი წარმატებას მივალწიეთ“, - ამბობს ლამპენი.

კიდევ ერთი აღმასრულებელი, რომელიც ბოლო დროს ფროსტის ლანჩებზე დიდ დროს ატარებს, დოქტორი ჩარლზ ბიშოპია, კაცი, რომელიც Rayaldee-ს თაოსნობს - ახლად საექციონირებულ წამალს, რომელიც ვიტამინ D-ს სტიმულირებს ახდენს და რომელსაც Opko \$12-მილიარდიანი ბაზრის სეგმენტს უმიზნებს თირკმლის ქრონიკული დაავადებების სამკურნალოდ. Opko-მ ბიშოპის სტარტაპი 2013 წელს შეისყიდა. ფროსტმა ამ პერსპექტიული მედიკამენტის შესახებ ტორონ-

„ფილი პირისპირ კომუნიკაციების მოყვარულია. ტელეფონით არ აწარმოებს მოლაპარაკებებს. ეს მისი გათვლების ნაწილია: უნდა, რომ ინტუიციური წარმოდგენა შეექმნას ხალხზე“.

ტოს ხელშეკრულებათა გამგეა და მისი არაერთი კომპანიის საბჭოს წევრი. ფინანსური დირექტორი, ადამ ლოგალი მათ წრეში ახალბედა გახლავთ; ის Opko-ს ბუღალტერი და ფროსტის შუამავალია Wall Street-თან. საუბრები, როგორც წესი, კონტრაქტების ირგვლივ ვითარდება, კონტრაქტები კი ჯამის ყოველდღე შემოდის ფროსტის სათავო ოფისში. კომპანიის აღმასრულებლებსა და სხვა თანამშრომლებს პრეზენტაციების გასამართავად ხშირად ეპატიუებიან.

„ფილი პირისპირ კომუნიკაციების მოყვარულია, - ამბობს რუბინი. - ტელეფონით არ აწარმოებს მოლაპარაკებებს. იტყვის, მაგალითად, 'აი, ახლა წავიკითხე, რომ რაღაც იდეა გაქვთ. იქნებ პარასკევს მოხვიდეთ და მნახოთ?' ვფიქრობ, ეს მისი გათვლების ნაწილია: უნდა, რომ ინტუიციური წარმოდგენა შეექმნას ხალხზე“.

ფროსტის ერთ-ერთი აღმასრულებელი დირექტორი რიჩარდ ლამპენია - ყოფილი ბანკირი, რომელიც დინამიკურ 80-იანებში Salomon Brothers-ში მუშაობდა, ახლა კი რეგიონალურ ბროკერს, Ladenburg Thalmann-ს მართავს მე-12 სართულზე.

Ladenburg-ის წილები ფროსტმა 2001-ში, დოტ-კომ ბუშტის შემდგომ პერიოდში იყიდა; Ladenburg-ი იმხანად გამოცდი-

ტოს ფარმაცევტული კომპანიის აღმასრულებელთან რიგითი ლანჩის დროს გაიცო. რამდენიმე საათის შემდეგ ბიშოპმა ფროსტისგან ხმოვანი შეტყობინება მიიღო.

„მყისვე დავურკე, - იხსენებს ბიშოპი. - კლასიკური, მისთვის ჩვეული რამ მითხრა: შეგიძლია, სამ საათში მაიაში ჩამოხვიდე?“

რადგანაც, პრაქტიკულად, მადლიერების დღე იდგა, ბიშოპმა ფროსტი დაარწმუნა, რამდენიმე დღე მაცადეთო.

„პრეზენტაცია მოვამზადეთ, რომ ყველაფერი სრულყოფილად გვეჩვენებინა... მთელი დასტა სლაიდებით მივედი. ოთხი სლაიდი გავიარეთ და ფილი მეუბნება: 'საკმარისია ეს სლაიდები. შეგიძლია, ხელშეკრულებაზე დავილაპარაკოთ?“

როცა ხელშეკრულებებზე მიდგება საქმე, ამგვარი მოუთმენლობა ფროსტის საფირმო ნიშანია. როგორც ჩანს, მას საშინაო დავალება გაეკეთებინა და გადაეწყვიტა, რომ თირკმლის დაავადება Opko-სთვის დიდი ბიზნესი იქნებოდა. თირკმლის ქრონიკული დაავადებებით აშშ-ში 25 მილიონი სნეულდება, მათგან თითქმის 9 მილიონი მე-3 ან მე-4 სტადიაშია. ანალიტიკოსთა პროგნოზით, Opko-ს Rayaldee-ს გაყიდვები, ჯერ მარტო აშშ-ში, შეიძლება, \$500 მილიონს გადასცდეს; FDA-მ უკვე გასცა პირველ პროდუქტზე ნებართვა, რომელიც

ვიტამინ D-ს უკმარისობას დღეში ერთხელ მისაღები ხანგრძლივი მოქმედების კაფსულით ანაზღაურებს.

თუმცა ფროსტის ყველა ხელშეკრულებას როდი ეგებებიან თბილად Wall Street-ზე. 2015 წელს ფროსტმა გამოაცხადა, რომ \$1.47 მილიარდს გადაიხდიდა Bio-Reference Labs-ში. ეს აშშ-ში ერთ-ერთი უმსხვილესი სრული მომსახურების კლინიკური ლაბორატორიაა, განთქმული თავისი ექსპერტიზით გენომიკასა და გენეტიკურ სეკვენირებაში. ამ განცხადებიდან ოთხი თვის განმავლობაში, Opko-ს აქციები, სულ ცოტა, 50%-ით დაეცა, ფეხზე წამოდგომა (სადაც 20%-ით) კი, Rayaldee-ს გამოშვებასთან ერთად, მხოლოდ ბოლო რამდენიმე თვეა, დაიწყო.

Opko-ს ერთი იმედისმომცემი დიაგნოსტიკური საშუალება, რომელიც Bio-Reference-ის ქსელისა და მარკეტინგისთვის ბერკეტად გამოდგება, არის კომპანიის ახალი სისხლის ანალიზი, 4Kscore-ი: ის უტყუარად აფასებს პროსტატის კიბოს შანსებს კაცებში, რომელთაც მომატებული აქვთ PSA-ს (პროსტატის სპეციფიკური ანტიგენის) მაჩვენებლები. ფროსტის თქმით, „თუ PSA მომატებული გაქვს, როგორც წესი, ბიოფსია კეთდებოდა - მტკივნეული პროცედურა, რომელიც ინფექციასა და სისხლდენასთან არის დაკავშირებული. ბიოფსიის ანალიზით კი 60%, შესაძლოა, უარყოფითი პასუხი აღმოჩნდეს“. ის აღნიშნავს, რომ აშშ-ში წელიწადში დაახლოებით 30 მილიონი PSA-ს ანალიზი ტარდება, ხოლო, დიდი ალბათობით, ანალიზების 25%-ში PSA მომატებულია. Opko-ს 4Kscore-ანალიზი \$1,900 ღირს.

„მაინცდამაინც არ ვგულშემატკივრობდი მის მიერ Bio-Reference-ის ლაბორატორიების შესყიდვას, - აღიარებს ფინანსური მენეჯერი ფინიზერგი. - მაგრამ ხალხს ყოველთვის შეაქვს ფილში ეჭვი, რადგანაც ვერ ხვდებიან, რას აკეთებს. ისინი მის აქციებს დაფარვის გარეშე ყიდნიან, მაგრამ ადრე თუ გვიან, მას ყველაფერი გამოსდის. არ ნებდება. შეუპოვარიც არის და კაპიტალსაც ფლობს“.

23 წლის დევიდ გიბს მიღერი არასდროს შეხვედრია არც ფილიპს და არც პატრიშია ფროსტს, მაგრამ, ვერასდროს რომ ვერ წარმოიდგენდა, ასაკოვანმა წყვილმა მას კარი გაუღო... ტალაჰასის მკვიდრი მიღერი Eagle Scout-ი იყო და სკოლაში უმაღლეს ნიშნებს იღებდა, მაგრამ მისი ოჯახი მნიშვნელოვანი ოდენობის სესხის გარეშე ვერ ახერხებდა მის გაგზავნას პრესტიჟულ კერძო კოლეჯში; ჰოდა, ბიჭმა ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მიერ შეთავაზებული სტიპენდიით ისარგებლა და რელიგიის მეცნიერებაში სპეციალიზდა, თუმცა პარალელურად წინასწარი სამედიცინო კურსიც გაიარა. გამორჩეულმა სტუდენტმა, მიღერმა, ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტი 2015 წელს, უმაღლესი წარჩინების დიპლომით დაამთავრა. სწავლის ბოლო წელს უნივერსიტეტში მან ორგანიზება გაუკეთა და უმასპინძლა ბაკალავრთა კონფერენციას ბიოტექნოლოგიის თემაზე.

სწავლის დასრულებისას მიღერი ფროსტის სტიპენდიით დაჯილდოვდა (ეს Rhodes Scholarship-ის ფროსტის სეული ვერსიაა). პროგრამა, სახელად Frost Scholars-ი, სახელმწიფო უნივერსიტეტების ათ სტუდენტს ფლორიდიდან და ოთხს ისრაელიდან, ყოველ წელს, ოქსფორდში უშვებს, რათა იქ კვლევა ჩაატარონ და მაგისტრის ხარისხი მიიღონ მეცნიერების, ტექნოლოგიის, ინჟინერიისა და მათემატიკის დისციპლინებში.

ეპიდემიოლოგიითა და საზოგადოებრივი ჯანმრთელობით დაინტერესებული მიღერი ოქსფორდში სამედიცინო ანთროპოლოგიას სწავლობდა და პარალელურად სამაგისტრო დისერტაციაც დაწერა. ფროსტის კიდევ ერთი მკვლევარი გენისვილის მკვიდრი, 23 წლის კეიტლინ დოიჩი გახლდათ სამხრეთ ფლორიდის უნივერსიტეტიდან. ამას წინათ დოიჩი NSF Graduate Research Fellowship-ით დაჯილდოვდა და კორნელში სადოქტოროს აკეთებს ენთომოლოგიაში - ადგილობრივ ფუტკრებს იკვლევს და ცდილობს, მცენარეების დამტვერვის მათი უნარის სტიმულირება მოახდინოს. ოქსფორდში ყოფნის დროს, როცა ბიომრავალფეროვნებაში, კონსერვაციასა და მენეჯმენტში მაგისტრის ხარისხი მოიპოვა, მნიშვნელოვანი აღმოჩენა გააკეთა, რომელიც მალევე სამეცნიერო ჟურნალში გაიგზავნა: ე.წ. დეფორმირებული ფრთის ვირუსმა, - ფუტკრთა რაზმის გამანადგურებელმა ჭირმა, - შესაძლოა, სხვა სახეობაში, სხვა დამტვერავ მწერში, ე.წ. ყვავილის ბუზებში ისკუბა.

„[ფროსტის] სტიპენდიამ საშუალება მომცა, უფრო დიდი მიზნები დავისახო“, - ამბობს მიღერი, რომელიც ახლა სადოქტორომდე ეტაპზეა NIH-ში და მალე წამყვან სამედიცინო უნივერსიტეტებში გაგზავნის აპლიკაციას.

საბოლოოდ, მიღერიცა და დოიჩიც იმედოვნებენ, რომ ფლორიდაში დაბრუნდებიან. ამაზე მეტად არაფერი გაუხარდებათ დოქტორ ფროსტსა და მისის ფროსტს. „იმედი გვაქვს, რომ ყველა, ვინც ფლორიდიდან წავიდა, სწავლის დამთავრების შემდეგ დაბრუნდება“, - ამბობს პატრიშია ფროსტი - ყოფილი მასწავლებელი და ამჟამად ფლორიდის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სისტემის მმართველთა საბჭოს წევრი.

„გვინდა, მაიამი ტექნოლოგიურ და სამეცნიერო ცენტრად ვაქციოთ. აქ როცა ჩამოვედით, ხალხისთვის მაიამი ყველაფერი იყო, ამის გარდა, - ამბობს დოქტორი ფროსტი და აღნიშნავს, რომ სწორედ ამ იდეით შთაგონებულებმა აჩუქეს \$100 მილიონი მან და მისმა ცოლმა მაიამის უნივერსიტეტს. - ჩვენი აზრით, ეს საქმე განათლებით იწყება. საჭიროა, უმაღლესი რგოლით, უნივერსიტეტებით და თუნდაც ბაკალავრის ხარისხის მქონე სტუდენტებით დავიწყოთ. უსწრაფესი გზა ამის მისაღწევად, უმაღლესი დონის მეცნიერების მოზიდვა იქნება - ქიმიით დაწყებული, მოლეკულური ბიოლოგიით დამთავრებული“.

ფროსტის თანახმად, ამ \$100 მილიონიდან ნაწილი ქიმიისა



ფროსტების მისია მაიამის მეცნიერების მექად გარდაქმნაში მდგომარეობს. მათი ახალი სამეცნიერო მუზეუმი გაერთიანებს 500,000-გალონიან აკვარიუმსა და პლანეტარიუმს.

და მასთან დაკავშირებული მეცნიერებების ინსტიტუტის განვითარებაზე წავა. „იქნება ახალი შენობა და იქნებიან ახალი პროფესორები, – ამბობს ის. – ვიმედოვნებთ, რომ ეს ყველაფერი ახალი სტარტაპების შექმნასაც შეუწყობს ხელს“.

ფროსტებს უორენ ბაფეტისა და ბილ გეტის Giving Pledge-ზე აქვთ ხელი მოწერილი, თუმცა ისინი იმის საპირისპიროდ იქცევიან, რასაც ე.წ. „ჩეკების ქველმოქმედება“ ჰქვია. მეტიც, ისინი იმდენად აქტიურად თანამონაწილეობენ ამ პროცესში, რომ, როგორც წესი, უარს ამბობენ კოლექციონერთა დაქირავებაზე მათი მსოფლიო დონის ხელოვნების კოლექციისთვისაც კი, რომელიც მოიცავს ამერიკელ აბსტრაქტულ ექსპრესიონისტებს, ფრანგ იმპრესიონისტებსა და ისეთ ძველ ოსტატებს, როგორიცაა ფლანდრიელი მხატვარი იან ბაპტისტ დე საივი. წყვილი შეწირულებებს აკეთებს მაიამის უნივერსიტეტის მუსიკის სკოლისა და ფლორიდის ხელოვნების საერთაშორისო მუზეუმისათვის, მისის ფროსტი კი მათ დირექტორებს ხშირად ეკონტაქტება და ეხმარება კიდევ პატარა სარესტავრაციო სამუშაოებისთვის არქიტექტორების შერჩევაში.

„ახალ სამეცნიერო მუზეუმის საქმეში ენერჯიულად ვართ ჩართულები“, – ამბობს პატრიშია და ფროსტის გულუხვ

\$45 მილიონს გულისხმობს, რომელიც მაიამის ახალი, 25,000 კვადრატული ფუტის Patricia & Philip Frost Museum of Science-ის მშენებლობაში დაიხარჯა. სერიოზული შეყოვნებების შემდეგ ახალი მუზეუმი, რომელიც პლანეტარიუმსა და მასიურ, მრავალსართულიან ზღვის აკვარიუმს აერთიანებს, 2017 წლის მარტში გაიხსნება.

ფროსტების დიდებული ვენეციური პალაცო, რომელიც იტალიიდან შემოტანილი კირქვითაა აშენებული, მაიამის ექსკლუზიურ სტარ-აილენდში მდებარეობს. სწორედ ამ სასახლის სასაუბრო ოთახში გვიმასპინძლდება მისის ფროსტი შინნაზარდი ტროპიკული ხილის – საპოტას, პიტაიასა და ლონგანის ასორტი. ყველა მათგანი ახალი დაკრეფილია მათ უშველებელ ბაღებსა და სათბურში, სადაც პალმათა 150 ნაირსახეობას ნახავთ, რომელთაც დოქტორი ფროსტი პირადად უვლის. „მუზეუმი ეცდება, ყურადღება გაამახვილოს მთავარ მეცნიერებაზე და ეს ილუსტრირებული იქნება ამ მიკროკლიმატში მიმდინარე მოვლენებით, – ამბობს ფროსტი. – გვინდა, რომ ეს ახალგაზრდებისთვის გამოცდილებად იქცეს ისე, რომ როცა შემოვლენ, სრულიად მოინუსხონ. მერე კი, რაც უფრო დიდ დროს გაატარებენ იქ, უფრო მეტი მოტივაცია ექნებათ, მეცნიერებაში იმუშაონ“.

უნყვეტი ბლოკების ჯაჭვი

2025 წლისთვის მთელი მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტის 10%-ს ბლოკჩეინი შეინახავს. უკვე მივეჩვიეთ და ინფორმაციას სიამოვნებით ვცვლით დეცენტრალიზებული ონლაინპლატფორმის გამოყენებით. ეს ინტერნეტია. თუმცა, როცა რაიმეს ყიდვაზე მიდგება საქმე, ინტერნეტს არ ვენდობით. ჩვენთვის აუცილებელია, გამოვიყენოთ საბანკო ანგარიში ან ბარათი. ბლოკჩეინის ტექნოლოგიას აქვს პოტენციალი, ეს „შუამავალი“ გამორიცხოს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი

მრი ათწლეულის წინ ვერც კი წარმოვიდგენდით, რომ კომუნიკაცია ასეთი სწრაფი, მარტივი და ღია იქნებოდა.

1996 წელს ამერიკაში სასწავლებლად რომ წავიდი, ჩემს შშობლებს საშინლად ძვირი უჯდებოდათ ჩემთან პირდაპირი კომუნიკაცია: ტელეფონით ამერიკაში ერთწუთიანი დარეკვა მსუყვე საუბრეზე ძვირი ღირდა. ფოსტა კი ამანათს ან ჩამოიტანდა, ან - არა. ამის გარანტირებულად თქმა იმ დროს შეუძლებელი იყო. ნებისმიერ შემთხვევაში, ფოსტით გზავნილის მიღებას რამდენიმე თვე მაინც სჭირდებოდა, რაც ოკეანის მიღმა დარჩენილი 15 წლის გოგოსთვის დიდი შვება არ იყო.

წლების მერე ამერიკაში ისევ მოვხვდი - რამდენჯერმე - თუმცა კომუნიკაცია აღარ გამჭირვებია. რატომ? ინტერნეტის გამო. ჩართე ვიდეოთვალი და ილაპარაკე რამდენიც გინდა. თითქოს არც არსად წასულხარ.

სრული ჭეშმარიტებაა: ინტერნეტმა ჩვენი კომუნიკაცია უფრო იაფი და ეფექტიანი გახადა. თუმცა დროთა განმავლობაში თავისი ჯადოსნურობა დაკარგა. როგორც ყველაფერი, ეს მიღწევაც კაცობრიობამ მიიღო და მოიწვია.

და მერე - ახალი მოთხოვნები გაუჩნდა.

წამყვანი გამოცემების დიდი ნაწილი - მათ შორის, Forbes-იც - ბლოკჩეინს „Internet of value“-ს უწოდებს, რაც ასე შეგვიძლია ვთარგმნოთ - „ღირებულების ინტერნეტი“.

ინტერნეტში ინფორმაციის განთავსება ნებისმიერს და მასზე წვდომაც ნებისმიერს შეუძლია. ბლოკჩეინით ღირებულების გადაცემა კი



მხოლოდ ბლოკჩეინის სისტემაში შეიძლება. თუმცა იმისთვის, რომ წვდომა გქონდეს, აუცილებლად უნდა ფლობდე საკუთარ, კრიპტოგრაფიულ გასაღებს. ეს გასაღები მხოლოდ იმ ბლოკებს გახსნის, რომლებიც თქვენ გეკუთვნით. სხვისთვის ამ გასაღების გადაცემით, თქვენ ეფექტიანად გადასცემთ მას ნებისმიერ ღირებულებას, რასაც ბლოკჩეინის იმ კონკრეტულ სექციაში - ბლოკში ინახავთ.

რატომ არის ბლოკჩეინი განვითარების შემდეგი ეტაპი? იმიტომ რომ ის აკმაყოფილებს მოთხოვნას, რისთვისაც ინტერნეტი არც შექმნილა - ადგენს იდენტობას, ამკვიდრებს ნდობას და უსაფრთხოებას: ვერავინ შეძლებს ცვლილებები შეიტანოს ბლოკჩეინში შესაბამისი გასაღების გარეშე. ამის მდებლობა რომც იყოს, ეს ცვლილებები მაინც არ შეინახება.

„ამას გარდა, გლობალურად ბევრი დატაცენტრი და ინფრასტრუქტურაა, რაც აზღვევს ამ შედეგს. ამდენად, სისტემის მოტყუება პრაქტიკულად შეუძლებელია. კომპიუტერული ძალა, რომელიც ბლოკჩეინს იცავს, უდრის მსოფლიოს 500 სუპერ-ძლიერი კომპიუტერის კომბინირებულ ძალას“, - გვიხსნის BitFury Group-ის დირექტორი ვალერი ვავილოვი, რომელიც საქართველოში მოკლე ვიზიტის დროს Forbes Georgia-თან ექსკლუზიურ ინტერვიუზე გვთანხმდება.

თეორიულად, რა თქმა უნდა, არსებობს იმის რისკი, რომ გასაღები - ისევე, როგორც, მაგალითად, ფული ან ოქრო - შეიძლება მოიპარონ, თუმცა კომპიუტერული კოდის რამდენიმე ხაზის შენახვას, როგორც წესი, დიდი ხარჯი არ სჭირდება, რასაც ვერ ვიტყვით თუნდაც ბანკის შემხსენებელ საკანზე. რომლის გატეხის ალბათობაც თეორიულად ასევე არსებობს.

გამოდის, რომ ბანკების მთავარ ფუნქციებს - იდენტობის შემოწმება თაღლითობის თავიდან ასაცილებლად და ლეგიტიმური ტრანზაქციების აღრიცხვა - ბლოკჩეინი უფრო სწრაფად და უფრო ზუსტად ასრულებს.

„თუმცა ბლოკჩეინი არ უნდა განვიხილოთ, როგორც ბანკების კონკურენტი. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ინტერნეტი ბანკების კონკურენტი? არა, ინტერნეტმა შესაძლებლობა მისცა ბანკებს, თავიანთი ეფექტიანობა გაეზარდათ. ზუსტად ასევე, ბლოკჩეინი მისცემს ბანკებს შესაძლებლობას, გაამარტივონ ბიუროკრატია და თავიდან აირიდონ ზედმეტი ფურცლები“, - ამბობს ვალერი ვავილოვი.

ბლოკჩეინი არა მხოლოდ საფინანსო სექტორისთვისაა სასარგებლო. იმ დაცულობის წყალობით, რაზეც ცოტა ხნის წინ გავამახვილეთ ყურადღება, ბლოკჩეინი ყველაზე არაკორუმპირებული ციფრული პლატფორმაა, რომელმაც შეიძლება აღრიცხოს პრაქტიკულად ყველაფერი, რის გაციფრულებაც შესაძლებელია: დაბადებისა და გარდაცვალების მოწმობები, ქორწინების მოწმობა, საკუთრების უფლების დამამტკიცებელი

დოკუმენტაცია, განათლების დამადასტურებელი დიპლომი, ჯანმრთელობის ისტორია, კონტრაქტები და, თქვენ წარმოიდგინეთ, საარჩევნო ხმებიც კი.

„სინამდვილეში, ეს ერთ-ერთი საუკეთესო მაგალითია, თუ როგორ შეგვიძლია გამოვიყენოთ ბლოკჩეინი. არჩევნები სამუშაო დღეს თუ უწევს, ბევრმა ადამიანმა შეიძლება უბრალოდ ვერ მოიცალოს ხმის მისაცემად. ბლოკჩეინის სისტემა, რომელიც მობილურს და პირად ნომერს მოითხოვს, ამ პრობლემას მთლიანად აგვარებს. მომავალში, დილით გაიღვიძებთ, აიღებთ თქვენს სმარტფონს და იტყვით: არჩევნების დღე ყოფილა, ვის ვაძლევ ხმას? - აჰა... აირჩევთ თქვენს კანდიდატს, დააჭერთ თითს და მორჩა, არჩევანი გაკეთებულია. თქვენი ხმა ბლოკჩეინზეა. ველარავინ შეცვლის მას და შედეგების გამოთვლა რეალურ დროში მოხდება“, - ასე ხედავს მომავალში ვალერი ვავილოვი ბლოკჩეინის კიდევ ერთ ფუნქციას.

ამერიკაში, ვაშინგტონში ბაზირებული სტარტაპი InnoVote-ი უკვე ცდილობს შექმნას ხმის მიცემის ბლოკჩეინ-პლატფორმა, რათა დემოკრატიისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი პროცედურა უფრო მოსახერხებელი და დაცული იყოს. თუ კომპანია წარმატებას მიაღწევს და თუ სისტემის ოფიციალურად აღიარება მოხდება, შეიძლება არჩევნები ისეთი აღარ იყოს, როგორსაც ჩვენ მივიჩნევით. სხვათა შორის, NDI-ის ბოლო კვლევის მიხედვით, საქართველოსაც ესმის, რომ პროცედურის გაციფრულება შეიძლება არც ისე ცუდი იდეა იყოს: რესპონდენტების 55% მზად არის, ონლაინ მისცეს ხმა.

არჩევნები ბლოკჩეინზე გვექნება თუ არა, ცალკე თემაა: ჯერ ქვეყნის ინტერნეტიზაცია უნდა მივიდეს ბოლომდე. თუმცა ჩვენმა ქვეყანამ მაინც ერთ-ერთმა პირველმა დაინახა მომავალი. საქართველოში უძრავი ქონებისა და ბიზნესის რეგისტრაციის შესახებ ინფორმაცია ბლოკჩეინის გლობალური სისტემით იქნება დაცული - ეს მსოფლიოში პირველი პრეცედენტია. საჯარო რეესტრსა და BitFury Group-ს შორის მემორანდუმს ხელი თებერვალში მოეწერა. სწორედ ამ მიზნით ჩამოვიდა ამ ჯერზე ვალერი ვავილოვი საქართველოში.

როგორც BitFury Group-ის დირექტორი ამბობს, ფორმულირება უნდა შეეცვალოს: გამოვიყენებთ თუ არა უფრო ფართოდ ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიას - საკითხი ასე საერთოდ არ დგას. კითხვა უფრო ის არის - როდის გამოვიყენებთ ბლოკჩეინს უფრო ფართოდ, რადგან ეს გარდაუვალია. ზუსტად ისე, როგორც თავის დროზე ინტერნეტი აღმოჩნდა გარდაუვალი რეალობა.

ზოგჯერ არსებობს თემები, სადაც სხვა მხარის ძიება საჭირო არ არის, რადგან ერთ მხარეს აქვს ყველა საჭირო ფაქტი და არგუმენტი. **F**

რამდენით და რატომ გაძვირდა ცხოვრება საქართველოში?



2017 წლის იანვარში ეროვნულ-დემოკრატიულმა ინსტიტუტმა (NDI) საქართველოში ჩატარებული სოციოლოგიური კვლევის შედეგები გამოაქვეყნა. კითხვაზე: რომელი ეროვნული საკითხებია თქვენთვის და თქვენი ოჯახისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი, მოსახლეობის 38%-მა ფასების ზრდა/ინფლაცია დაასახელა. ინფლაციაზე უფრო მნიშვნელოვან საკითხად მოსახლეობამ მხოლოდ უმუშევრობა მიიჩნია. ფასების ზრდა უფრო აქტუალური საკითხი აღმოჩნდა, ვიდრე, მაგალითად, სიღარიბე და საქართველოს ტერიტორიული მთლიანობა.

კვლევა ჩატარდა 2016 წლის ნოემბერში, როდესაც საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატი) ინფორმაციით, წლიური (ბოლო 12 თვის) ინფლაცია 0.2% იყო. დეკემბრიდან ფასების ზრდის ტემპმა იმატა და იანვრის ბოლოსთვის წლიურმა ინფლაციამ 3.9%-ს მიაღწია, თუმცა მოსახლეობისთვის არა-

ნაკლებ მნიშვნელოვანია ბოლო 2, 3 ან მეტი წლის ინფლაცია და ზოგადად, დღეს არსებული ფასები.

ინფლაცია ანუ საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდის საშუალო დონე ე.წ. სამომხმარებლო ფასების ინდექსით (სფი) ითვლება. საქართველოს შემთხვევაში ინდექსში ასახულია 305 დასახელების საქონელი და მომსახურება. შერჩეულია ის საქონელი და მომსახურება, რომელსაც საქართველოს მოსახლეობა ყველაზე მეტად მოიხმარს, ანუ ფულს ძირითადად რაზვც ხარჯავს. 305 დასახელების საქონელი და მომსახურება განაწილებულია 12 სასაქონლო ჯგუფში და ცალკეულ ჯგუფს სხვადასხვა დონის გავლენა (წონა) აქვს ინფლაციის მაჩვენებელზე. რაც უფრო მეტ ფულს ხარჯავს მოსახლეობა კონკრეტული ჯგუფის საქონელსა და მომსახურებაზე, აღნიშნული ჯგუფის გავლენა ინფლაციაზე მით უფრო იზრდება. მაგალითად, სურსათისა და უალკოჰოლო სასმელების ჯგუფს 30.1%-იანი წონა აქვს ინდექსში. რაც იმას ნიშნავს, რომ თუ სურსათი და უალკოჰოლო სასმელები 20%-ით გაძვირდება, ეს ინფლაციის მაჩვენებელს 6.2%-ით (20% გამრავლებული 0.31-ზე) გაზრდის. ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის ჯგუფს 3.4%-იანი წონა აქვს. ანუ თუ ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი 20%-ით გაძვირდება, ინფლაციის მაჩვენებელი მხოლოდ 0.68%-ით მოიმატებს.

სტატისტიკურად მიჩნეულია, რომ ფასები ქვეყანაში იზრდება, ანუ ინფლაცია არის მაშინ, როდესაც 12-ვე ჯგუფის შეჯამებული მაჩვენებლით ფასების ზრდა ფიქსირდება. მაგალითად, თუ სურსათი გაძვირდა, მაგრამ მისი გაძვირება გადაფარა ტრანსპორტის ან რომელიმე სხვა ჯგუფის გაიაფებამ, მაშინ ინფლაციის ნაცვლად დეფლაცია (ფასების კლება) გვექნება.

იანვრის მდგომარეობით, ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად, 18.9%-ით, ალკოჰოლური სასმელებისა და თამბაქოს ჯგუფის პროდუქცია გაძვირდა. ცალკე აღებული სიგარეტი 41.6%-ით გაძვირდა, რაც მთავრობის მიერ სიგარეტზე აქციზის გადასახადის ზრდამ გამოიწვია. 10.8%-ით გაძვირდა ტრანსპორტის ჯგუფში შემავალი პროდუქციის ფასები. აღნიშნულ ჯგუფში ყველაზე მეტად - 25.5%-ით ბენზინი გაძვირდა, რაც ისევ მთავრობის მიერ აქციზის გადასახადის ზრდას უკავშირდება. 6%-ით გაიაფდა ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი.

თუ ცალკეული პროდუქტების ფასებს ვნახავთ, ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად ნიორი გაძვირდა - 47.1%-ით, შემდეგ მოდის სიგარეტი 41.6%-ით. ყველაზე მეტად ეს ხახვი გაიაფდა - 24%-ით, შემდეგ მოდის კარტოფილი, რომელიც 23.5%-ით გაიაფდა.

აქამდე ჩვენ ბოლო ერთი წლის (2016

წლის იანვრიდან 2017 წლის იანვრამდე ინფლაციაზე ვსაუბრობდით. თუ რამდენიმე წლის მაჩვენებლებს ვნახავთ, ფასები კაცილებით საგრძნობლად არის გაზრდილი. ბოლო ათ წელიწადში, 2006 წლის ბოლოდან 2016 წლის ბოლომდე, სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების ფასები 50%-ით არის გაზრდილი. ბოლო ათ წელიწადში ყველაზე მეტად, 79%-ით, ჯანმრთელობის დაცვასთან დაკავშირებული საქონელი და მომსახურება გაძვირდა. 69%-ით არის გაძვირებული სურსათი, 64%-ით - განათლება. გაიაფებულია ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი - 35%-ით და კავშირგაბმულობა 5%-ით.

საქართველოში ინფლაციის მაღალი დონის არდაშვებაზე პასუხისმგებელი საქართველოს ეროვნული ბანკია. კომერციული საბანკო სექტორის სტაბილურობის შენარჩუნებასთან ერთად, მაღალი ინფლაციის არდაშვება ეროვნული ბანკის საქმიანობის მთავარი მიზანია. 2009 წლიდან ეროვნულ ბანკს აქვს ე.წ. მიზნობრივი ინფლაციის შენარჩუნებაზე მიმართული მონეტარული პოლიტიკა. 2017 წლისთვის ეროვნულმა ბანკმა მიზნობრივ ინფლაციად 4% მიიჩნია, ხოლო 2018 წლიდან - 3%. ეროვნული ბანკი მიზნობრივი ინფლაციის მაჩვენებლის მიღწევას ცდილობს ინფლაციურ მოლოდინებზე ზეგავლენით და ფულის მასის (მიმოქცევაში არსებული ლარის მასა) ცვლილებით. თეორიულად, რაც მეტად ფულია მოსახლეობაში, მით მეტია მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე. თუ გაზრდილ მოთხოვნას საქონელსა და მომსახურების მიწოდების ზრდა შესაბამისად ვერ პასუხობს, პროდუქციაზე ფასები გაიზრდება. თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ბაზარზე რაიმე პროდუქციის დეფიციტი არ წარმოიშვება. ფასების ზრდა არეგულირებს მოთხოვნასა და მიწოდებას.

ეროვნული ბანკი ფულის მასას ძირითადად მონეტარული პოლიტიკის განაკვეთის (იგივე რეფინანსირების სესხის განაკვეთი) ცვლილებით არეგულირებს. თუ მიზნობრივ მაღალი ინფლაციაა მოსალოდნელი, ეროვნული ბანკი მონეტარულ განაკვეთს ზრდის. პოლიტიკის განაკვეთის ზრდა თავდაპირველად გადაეცემა ფულად ბაზარს და კრედიტის მოკლევადიან საპროცენტო განაკვეთებზე აისახება. შემდგომ კი გრძელვადიან საპროცენტო განაკვეთებზე ახდენს გავლენას. გაზრდილი საპროცენტო განაკვეთების პირობებში რთულდება კრედიტის ხელმისაწვდომობა, აგრეთვე მცირდება კარგი საკრედიტო პროექტების რაოდენობა, რაც ბანკების მიერ გაცემული სესხების მოცულობის შემცირებას იწვევს. საბოლოოდ კი მცირდება ერთობლივი მოთხოვნა და სხვა თანაბარ პირობებში, ფასები კლებულობს.

მართალია, ეროვნულ ბანკს მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრებით შეუძლია ფასებზე მოქმედი ყველა ნეგატიური ფაქტორი გაანეიტრალდოს (მაგალითად, ლარის კურსის გაუფასურების გავლენა, გადასახადების ზრდა, მიწოდების შემცირება და ა.შ.), მაგრამ ეს ყოველთვის სასურველი არ

სსოვრება ძვირდება

ფასების ცვლილება, 2017 წლის იანვარი 2016 წლის იანვართან შედარებით

ჯგუფები	ფასების ცვლილება
სულ (ინფლაცია)	3.9%
სურსათი და უალკოჰოლო სასმელები	3.3%
ალკოჰოლური სასმელები, თამბაქო	18.9%
ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი	-6.0%
საცხოვრებელი სახლი, კომუნალური გადასახადები	0.2%
ავიჯი, საოჯახო ნივთები	-0.8%
ჯანმრთელობის დაცვა	2.5%
ტრანსპორტი	10.8%
კავშირგაბმულობა	4.6%
დასვენება, გართობა და კულტურა	0.5%
განათლება	1.4%
სასტუმროები, კაფეები და რესტორნები	2.4%
სხვადასხვა საქონელი და მომსახურება	1.2%

გამვირბული ათეული

10 პროდუქცია, რომელიც ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად გაძვირდა

პროდუქცია	ფასების ცვლილება
1 ნიორი	47.1%
2 სიგარეტი	41.6%
3 მწვანე ლობიო	33.0%
4 ბადრიჯანი	31.7%
5 ყურძენი	30.5%
6 კიტრი	28.9%
7 შაქარი	28.6%
8 წიწაკა	27.8%
9 კონიაკი	26.7%
10 ბენზინი	25.5%

გაიაფებული ათეული

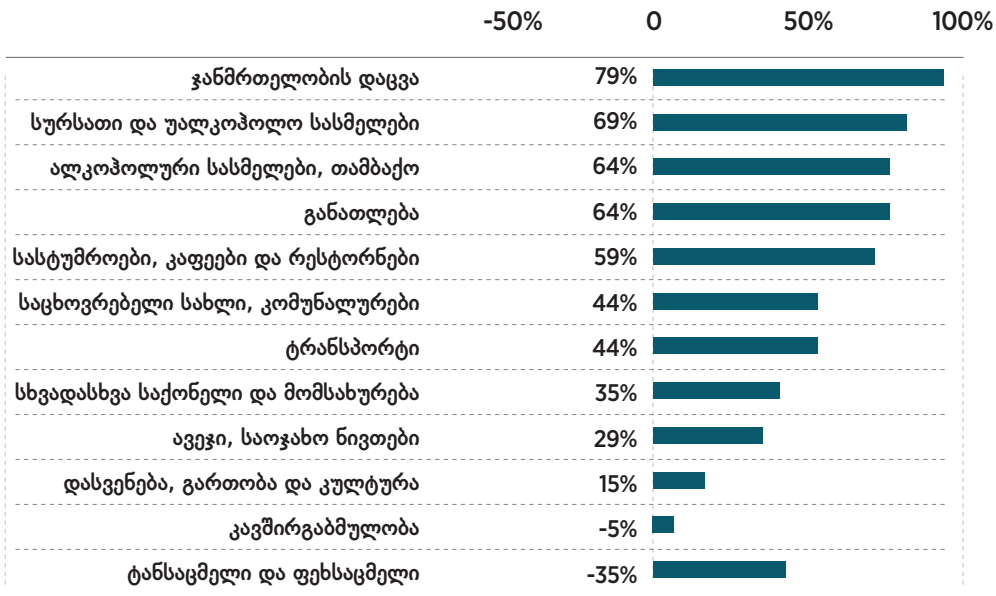
10 პროდუქცია, რომელიც ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად გაიაფდა

პროდუქცია	ფასების ცვლილება
1 ხახვი	-24.0%
2 კარტოფილი	-23.5%
3 ატამი	-21.5%
4 ქალის საზაფხულო ფეხსაცმელი	-20.5%
5 ვაშლი	-19.7%
6 ქალის საზაფხულო კაბა	-13.7%
7 მობილური ტელეფონი	-12.8%
8 ბავშვის ქურთუკი	-11.6%
9 ქალის ზამთრის პალტო	-11.4%
10 ჭარხალი	-11.2%

წყარო: საქსტატი

ბოლო 10 წლის ინფლაცია

ბოლო ათ წელიწადში სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების ფასები 50%-ით არის გაზრდილი



არის, რადგან ეკონომიკის დაკრედიტების შემცირებამ და მოთხოვნის კლებამ შესაძლოა რეცესიამდე მიგვიყვანოს. რეცესია გარკვეული დონის ინფლაციაზე უფრო რთული პრობლემაა, რადგან ამ დროს მცირდება ქვეყნის ეკონომიკა, სამუშაო ადგილები და მოსახლეობის შემოსავალი.

ბოლო პერიოდში ინფლაციის ტემპი, განსაკუთრებით 2016 წლის ოქტომბრიდან, დაჩქარდა და იანვრის ჩათვლით (4 თვეში) პროდუქცია 5.2%-ით გაძვირდა. ეს ინფლაციის საკმაოდ მაღალი ტემპია და მოსახლეობას აზარალებს. ინფლაცია პირველ რიგში ამცირებს ადამიანების შემოსავლის მსყიდველობით უნარს ანუ რეალურ შემოსავალს. მაგალითად, გასული წლის სექტემბერში თუ ხელფასი 1000 ლარი ჰქონდა ადამიანს და შესაბამისად 1000 ლარის სამომხმარებლო პროდუქცია იყიდა, იანვრის ბოლოს უკვე იმავე პროდუქციის შესაძენად 1050 ლარი დასჭირდებოდა. თუ ბოლო 4 თვეში ხელზე ასაღები ხელფასი არ გაზრდია, გამოდის,

რომ გაღარიბდა. თუ უფრო ხანგრძლივ პერიოდს განვიხილავთ, ინფლაციის ეფექტი კიდევ უფრო აშკარა იქნება. 2006 წელს რა პროდუქციასაც შევიძენდით 1000 ლარად, დღეს იმავე პროდუქციას სჭირდება 1500 ლარი. ანუ ბოლო 10 წელიწადში მხოლოდ იმ ადამიანებს გაეზარდათ რეალური შემოსავალი, რომლებსაც ნომინალურ გამოსახულებაში დღეს მინიმუმ 51%-ით მეტი შემოსავალი აქვთ.

გარდა იმისა, რომ ინფლაცია მოსახლეობის გარკვეული ნაწილის გაღარიბებას იწვევს, ამცირებს კრედიტებს, რადგან ფულის გამოსესხებელი პროცენტის განსაზღვრისას ითვალისწინებს ინფლაციის დონეს. თუ ინფლაცია მაღალია, ან მიზნობრივზე მაღალია, ის უკვე მაკროეკონომიკური სტაბილურობისთვისაც პრობლემად იქცევა. ყველაზე ცუდი პიპერინფლაციაა, როდესაც ფასები ასობით და ათასობით პროცენტით იზრდება და ფაქტობრივად ანგრევს ქვეყნის ეკონომიკას. ეს ჩვენ 1990-იან წლებში გამოვცადეთ, როდესაც

მიმოქცევაში კუბონი იყო.

ზოგადად, განვითარებად ქვეყნებს უფრო მაღალი ინფლაცია ახასიათებთ, ვიდრე განვითარებულ ქვეყნებს. ამას სამი მიზეზი აქვს: განვითარებად ქვეყნებში უფრო მაღალია პროდუქტიულობის ზრდის ტემპი, საქონლისა და მომსახურების ბაზრებზე ნაკლები კონკურენციაა და ცენტრალური (ეროვნული) ბანკები არ არიან სრულიად დამოუკიდებელი ან მეტ შეცდომას უშვებენ.

საქართველოში სტაბილური ფასების მისაღწევად მნიშვნელოვანია ლარის სტაბილური კურსი, რადგან მოხმარებულ პროდუქციის 65%-მდე იმპორტირებულია. როდესაც ლარი უფასურდება, იმპორტიორი ცდილობს, ლარებში უფრო ძვირად გაყიდოს პროდუქცია. გარდა ამისა, ჯერ-ჯერობით დაბალია კონკურენციის დონე, საქონლისა და მომსახურების ბაზარზე გაცილებით მეტი კომპანია უნდა ოპერირებდეს. ამას კი დრო და ბაზრის მაქსიმალურად გახსნა სჭირდება. **F**



COMMERSANT
95.5 FM

შენობით
ბიზნესთან

პირველი ბიზნეს
რადიო საქართველოში

www.commersant.ge



რეფერენდუმით თუ რეფერენდუმის გარეშე?



როსა ჩიშმა გერმანელმა

პარტნიორმა 2012 წელს საქართველოში ბიზნესის კეთება გადაწყვიტა, საქართველო მისთვის, ისევე როგორც უცხოელთა უმეტესობისთვის, დიდწილად უცნობი ქვეყანა იყო. მან რჩევისა და ობიექტური შეფასებისთვის თბილისში გერმანიის საელჩოს მიმართა. სასამართლოს დამოუკიდებლობის ხარისხი მაღალი არ არის, პოლიტიკურად არასტაბილური ქვეყანაა, ხშირია დემონსტრაციები და საპროტესტო აქციები, რუსეთისგან საფრთხე ამ ეტაპზე განეიტრალებულია, მაგრამ ძნელია მომავლის პროგნოზირება - გააფრთხილეს ჩემი ნაცნობი საელჩოში, თუმცა იქვე დასძინეს, რომ საქართველო გამორჩეულია რეგიონში კორუფციის დაბალი დონით, მცირე ბიუროკრატით და დაბალი გადასახადებით. დაბალი გადასახადები მართლაც მომხიბვლელია, მაგრამ რა გარანტიაა, რომ მომავალში არ გაიზრდება? - ჩაფიქრდა ჩემი ნაცნობი. სრულ გარანტიას ვერა-

ვინ მოგცემთ, თუმცა საქართველოს კონსტიტუცია გადასახადების ზრდას რეფერენდუმის გარეშე კრძალავს - დაამშვიდეს ის საკუთარმა თანამემამულეებმა. სამ დღეში გერმანიიდან ქართული ბანკის ანგარიშზე 2 მილიონი დოლარი ჩაირიცხა.

საგადასახადო რეგულირების საკონსტიტუციო საფუძველი საქართველოს კონსტიტუციის 94-ე მუხლია, რომლის მიხედვით საერთო სახელმწიფოებრივი გადასახადის ახალი სახის შემოღება, ან არსებული განაკვეთის ზედა ზღვრის ზრდა მხოლოდ რეფერენდუმის გზით არის შესაძლებელი. გამოინაკლის მხოლოდ აქციზის გადასახადი წარმოადგენს. აუცილებლობის შემთხვევაში, საქართველოს მთავრობას უფლება აქვს, გაზარდოს გადასახადები დროებით, მაგრამ არა უმეტეს სამი წლის ვადით. ამ შემთხვევაში, ორგანული კანონის თანახმად, რეფერენდუმის გამართვა საჭირო არ არის. თურმე ეს ჩანაწერი საქართველოში ყველას არ მოსწონს.

მიმდინარე წლის იანვრის ერთ-ერთი მთავარი ახალი ამბავი უდავოდ გახდა საქართველოს კონსტიტუციიდან ზემოთ ხსენებული ჩანაწერის შესაძლო ამოღების საკითხი, რომელმაც, საბედნიეროდ, მთავრობაში დიდი მხარდაჭერა ვერ ჰპოვა. სამაგიეროდ, იდეას არაერთი მომხრე გამოუჩნდა

პარლამენტართა შორის, რომელთა ნაწილმა დრო დახარჯა 55 ქვეყნის კონსტიტუციის კითხვაში მხოლოდ იმ მიზნით, რომ როგორმე საქართველოს კონსტიტუციიდან აღნიშნული ჩანაწერის გაქრობის აუცილებლობა დაესაბუთებინა და გადასახადების გასაზრდელად მთავრობისთვის ხელ-ფეხი გაეხსნა. მსგავსი ჩანაწერი მართლაც არ მოიძებნება ქვეყნების დიდი უმრავლესობის მთავარ კანონში, თუმცა ეს ფაქტი სულაც არ აკნინებს მის მნიშვნელობას. პირიქით, საკონსტიტუციო ჩანაწერი გადასახადებთან დაკავშირებით მნიშვნელოვან ნიშნ მატებს ჩვენს ქვეყანას და გამოარჩევს მას კონკურენტებისგან. სწორედ მსგავსი ფაქტორები ქმნის საბოლოო ჯამში საქართველოს კონკურენტულ უპირატესობას და არა მისი მთა, სამზარეულო თუ ფოლკლორი.

კონსტიტუციის 94-ე მუხლი, პირველ რიგში, მეტ ძალაუფლებას ანიჭებს ხალხს სახელმწიფოს წინაშე. ვერც ერთი მთავრობა ვერ ჩაყოფს ხელს გადასახადის გადამხდელების ჯიბეში, თუ ეს არ იქნება მოსახლეობის უმრავლესობის ნება. ეს კი მთავრობას თანხების ეკონომიურად და ყაირათიანად ხარჯვას აიძულებს. სხვაგვარად, ბიუჯეტის ოპტიმიზაცია და ბიუროკრატის ზრდის შეკავება რთული იქნება. სხვათა შორის, მსგავსი შეზღუდვა



აშშ-ში, ილინოისის შტატშიც მოქმედებს, სადაც 1963 წლიდან 21 საგადასახადო რეფერენდუმი ჩატარდა. გადასახადის ცვლილებას მოსახლეობამ 11 შემთხვევაში დაუჭირა მხარი, თუმცა მათ შორის მხარი არ დაუჭირა ზოგიერთი გადასახადის შემცირებას და თითქმის ყველა შემთხვევაში არ მიიღო საგადასახადო ტვირთის გაზრდის ინიციატივა.

ჩანაწერი ასევე დიდ როლს თამაშობს პროგნოზირებადი ბიზნესგარემოს შექმნაში. როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოელი ინვესტორებისთვის საკონსტიტუციო შეზღუდვა ერთგვარი გარანტიაა იმისა, რომ ლიბერალური საგადასახადო პოლიტიკა მომავალ-

შიც შენარჩუნდება და ის არ იქნება დამოკიდებული კონკრეტული პოლიტიკური ჯგუფის გემოვნებაზე. ქვეყანა, რომელიც დაუსველია სხვადასხვა ობიექტური, ეგზოგენური საფრთხისგან და რომელთა შესუსტების შესაძლებლობა უახლოეს მომავალში ნაკლებსავარაუდოა, რეფორმებითა და სხვადასხვა სახის კომფორტის უზრუნველყოფით უნდა ცდილობდეს მიმზიდველი საინვესტიციო გარემოს შექმნას, რათა როგორმე გაგზარდოთ ქვეყანაში შემომავალი კაპიტალის მოცულობა და მაღალ ეკონომიკურ ზრდას მივაღწიოთ. სწორედ ამაზე ფიქრში უნდა ატარებდნენ ჩვენი პარლამენტარები დღეს და ღამეს და არა იმაში, თუ როგორ შეუქმნან დამა-

ტებითი რისკები მეწარმეებს.

დაბოლოს, გასულ წელს ბერლინში დავესწარი მსოფლიოს გადასახადის გადამხდელთა ასოციაციის წევრთა შეკრებას, სადაც საქართველოს სახელმა არაერთხელ გაიჟღერა. ხაზი განსაკუთრებით გაესვა იმას, რომ საქართველოში გადასახადების ზრდა მხოლოდ რეფერენდუმის გზით არის შესაძლებელი და რომ სხვა ქვეყნებმაც უნდა მიბაძონ ამ პატარა, მაგრამ პროგრესულ სახელმწიფოს. მგონი დროა, პატარა ქვეყნის კომპლექსი წარსულს ჩავაბაროთ. ვირწმუნოთ საკუთარი თავის, გადავდგათ თამამი ნაბიჯები და წარმატების რეცეპტები სხვებსაც გავუზიაროთ. **F**

კანაფის ლეგალიზაციის ეკონომიკური სარგებელი



ბოლო თვეებში აშშ-ის კოლორადოს შტატში კანაფის ლეგალიზაციის ეკონომიკურ ეფექტებზე არაერთი სტატია დაიწერა საერთაშორისო პრესაში. 2016 წლის მონაცემებით, ლეგალური კანაფის გაყიდვებმა ამ შტატში 1.3 მილიარდი დოლარი შეადგინა. ამ ახლად შექმნილი ბაზრიდან მიღებულ შემოსავლებს შტატი ძირითადად საგანმანათლებლო პროექტებზე ხარჯავს, იქნება ეს სკოლების მშენებლობა თუ ანტინარკოტიკული საგანმანათლებლო პროგრამები.

საქართველოში, ნარკოპოლიტიკის ლიბერალიზაციის მოთხოვნის კონტექსტში, ძირითადად დისკუსია მოიცავს ადამიანის უფლებებსა და საზოგადოებრივ ჯანდაცვასთან დაკავშირებულ საკითხებს. თუმცა მნიშვნელოვანია, დაქვეყნის არსებული ეკონომიკური მდგომარეობის გათვალისწინებით ძალზე აქტუალურიც, კანაფის ლეგალიზაციის შესაძლო ეკონომიკურ ეფექტებს გამახვილდეს ყურადღება.

წარმოვიდგინოთ, რომ საქართველოში მოახდინა რეკრეაციული მიზნებისთვის კანაფის კულტივაცია-რეალიზაცია-მოხმარების ლეგალიზაცია ამ ბაზრის დაახლოებით ისეთივე რეგულაციურ ჩარჩოში

მოქცევით, როგორც ეს კოლორადოს შტატში მოხდა და ვნახოთ, რა ეკონომიკური ხასიათის შედეგები შეიძლება მოიტანოს ამ ნაბიჯმა. შედარებისთვის და ბარალებების გასავლენად გამოვიყენებ კოლორადოს შტატის შემოსავლების სამსახურის 2014 წლის ანგარიშს.

გავაკეთოთ რამდენიმე დაშვება ქართული რეალობის გათვალისწინებით:

- **მოქალაქეების წილი მოხალეობაში**, რომლებიც მოიხმარენ კანაფს რეკრეაციული მიზნით - 9% (ზუსტი რიცხვი არ არსებობს, თუმცა მოქმედი ნარკოლოგების ზოგადი გათვლებით ეს მაჩვენებელი 10%-ის ფარგლებში მერყეობს. იგივე მაჩვენებელია კოლორადოშიც).
- **1 გრამი კანაფის სარეალიზაციო ფასი** - 25 ლარი (კოლორადოში 10 დოლარია).
- **საგადასახადო ტვირთი კანაფის ბიზნესზე** - 60% (დარეგულირდება აქციზის განაკვეთით).
- **არსებულ ტურისტებში კანაფის მომხმარებლების წილი** - 30% (დაშვება პირობითია).
- **ერთი მომხმარებლის საშუალო დღიური დოზა** - 0.43 გრ (კოლორადოში 0.9 გრამია, მაგრამ გავაკეთოთ კონსერვატიული გათვლა).
- **უშუალოდ ლეგალიზაციის შედეგად მოზიდული ტურისტების რაოდენობა** გავთვალთ 1, 2 და 4 მილიონზე. 1 მილიონი ტურისტის შემთხვევაში ეკონომიკური ეფექტი იქნება შემდეგი:
- **განრდება სრულიად ახალი ბაზარი**,

რომელიც დღევანდელი ნარკოპოლიტიკის პირობებში უბრალოდ არ არსებობს.

- **ამ ბაზრის ზომა მხოლოდ** ადგილობრივი მომხმარებლებისთვის დაახლოებით იქნება 1,318,000,000 ლარი - 25 ლარი (სარეალიზაციო ფასი) X 337,824 (მომხმარებლების რაოდენობა) X 52 (კვირების რაოდენობა წელიწადში) X 3 (მომხმარებელი გრამების რაოდენობა კვირაში ერთი მომხმარებლის მიერ).
- **ბაზრის ზომა ტურისტებისთვის** იქნება 420,000,000 ლარი (თუ დავუშვებთ, რომ არსებული ტურისტების 30% 3 დღეს გაჩერდება საქართველოში და დღეში საშუალოდ 2 გრამს მოიხმარს და ამას დავუმატებთ 1 მილიონ ახალ ტურისტს, რომლებიც 2 დღეს გაჩერდებიან საქართველოში და საშუალოდ დღეში 2 გრამს მოიხმარენ).
- **ჯამში შეიქმნება დაახლოებით** 2,138,000,000 ლარის ახალი ეკონომიკა (1,738,000,000 ლარი უშუალოდ კანაფთან დაკავშირებული + 400,000,000 ლარი ლეგალიზაციის შედეგად მოზიდული ტურისტების მიერ შექმნილი (თუ ჩამოსული ერთი ტურისტის საშუალო ხარჯი ვიზიტის დროს იქნება 400 ლარი)).
- **საგადასახადო შემოსავლის სახით** სახელმწიფო ბიუჯეტი მიიღებს დაახლოებით 1,143,000,000 ლარს (თუ უშუალოდ კანაფთან დაკავშირებული ეკონომიკა დაიბეგრება 60%-ით, ხოლო ახალი ტურისტების მიერ სხვა სექტორებში შექმნილი ეკონომიკა დაიბეგრება საშუალოდ 25%-ით).
- **შეიქმნება 42,750 ახალი** სამუშაო

ადგილი (თუ ჩავთვლით, რომ საშუალოდ ჩვენი ეკონომიკის ყოველი 50,000 ლარი ქმნის ერთ სამუშაო ადგილს).

2 მილიონი ახალი ტურისტის შემთხვევაში, ანალოგიური გათვლებით, შეიქმნება დაახლოებით 2,700,000,000 ლარის ახალი ეკონომიკა, 53,750 ახალი სამუშაო ადგილი, ხოლო ბიუჯეტში შევა 1,332,000,000 ლარი.

4 მილიონი ტურისტის შემთხვევაში - დაახლოებით 3,800,000,000 ლარის ახალი ეკონომიკა, 76,000 ახალი სამუშაო ადგილი და 1,700,000,000 ლარის საბიუჯეტო შემოსავალი.

ეს გათვლები, ცხადია, პირობითია და ბევრ ცვლადზეა დამოკიდებული. თუმცა ნათლად ჩანს, რომ ნებისმიერი სცენარის შემთხვევაში, ეკონომიკური სარგებელი საკმაოდ მნიშვნელოვანია. თუ გავითვალისწინებთ, რომ საქართველო გაზდებდა პირველი პოსტსაბჭოთა ქვეყანა, რომელიც მოახდენს კანაფის ლეგალიზაციას, ასევე იმის გათვალისწინებით, რომ მსგავსი პოლიტიკა ჩვენს რეგიონში არც ერთ სხვა ქვეყანას არა აქვს, უნდა ვივარაუდოთ, რომ ეს ნაბიჯი არა მხოლოდ ტურისტების მოზიდვას შეუწყობს ხელს, არამედ ზოგადად პოზი-

ტიურად იმოქმედებს ქვეყნის იმიჯზეც.

უკანასკნელი წლების განმავლობაში საქართველოს ეკონომიკის განვითარება მნიშვნელოვნად შენედა. პრაქტიკულად ყველა ეკონომიკური მაჩვენებელი წლიდან წლამდე უარესდება. ეროვნული ვალუტა არასტაბილურია - ისე როგორც არასდროს. ეკონომიკური პოლიტიკის ცვლილების თვალსაზრისით ბევრი რამ არის გასაკეთებელი, თუმცა რთულად მოიძებნება რეფორმა, რომელიც სწრაფ ეკონომიკურ ეფექტს მოიტანს. ამ რეალობაში კანაფის ლეგალიზაცია შეიძლება ერთადერთი გამოსავალიც კი იყოს. **F**



ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის პოლოდიინში



საქართველოში ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმირების აუცილებლობაზე საუბარი ბოლო ათი წელია, მიმდინარეობს, მაგრამ რეალურ ნაბიჯებს ამ მიმართულებით ვერ ვხედავთ. რეფორმის გაჭიანურებას ბევრი ხელის შეშლელი ფაქტორი განაპირობებს, უმთავრესს პრობლემას კი პოლიტიკური წარმოადგენს. მმართველი ძალისთვის წაგებიანია რეალური რეფორმის განხორციელება, რადგან ის იწვევს ელექტორატის კლებას, საპირისპიროდ კი მიმზიდველია, უარი თქვას რეფორმის განხორციელებაზე, რაც პარტიული აქტივისტების დასაქმების საშუალებას აძლევს.

წინასაარჩევნო პერიოდებში სახელმწიფო სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა ყოველთვის იზრდება. მაგალითად, 2012 წელს „ნაციონალურმა მოძრაობამ“ წინასაარჩევნოდ სახელმწიფო სექტორში დასაქმებულთა რაოდენობა ერთი წლის განმავლობაში 7,300 კაცით გაზარდა. რაც შეეხება „ქართულ ოცნებას“, არათუ საარჩევნო წელს, არამედ 2013 წლიდან მოყოლებული ყოველწლიურად ზრდის საჯარო სისტემაში დასაქმებულთა რაოდენობას. მაგალითად, 2013-დან 2015 წლის ჩათვლით დასაქმებულთა რაოდენობა 27,600 ადამიანით გაიზარდა. ეს მაგალითები არის იმის ნიშანი, რომ ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმირება მმართველობაში მოსული ხელისუფლების პოლიტიკურ ნებაზეა დამოკიდებული. ამ პრობლემის რეალური მოგვარება საქართველოს ვერც ერთმა ხელისუფალმა ვერ შეძლო, სწორედ რომ პოლიტიკური ნების არარსებობის გამო. რა სარგებელს მივიღებდით ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის განხორციელებით? ქვეყანაში აღარ გაიზრდებოდა აქციზის გადასახადები, აღარ გაძვირდებოდა საწვავი და ხელისუფლებას აღარ მოუწევ-

და გადასახადების ზრდით დამატებით 600 მლნ ლარის ამოღება მოსახლეობის ჯიბეებიდან. „ესტონური მოდელი“, რაც გულისხმობს მოგების გადასახადის გაუქმებას რეინვესტირების შემთხვევაში, აღარ განიცდიდა „ინფლაციას“. „ინფლაცია“ განიცადა მას შემდეგ, რაც ხელისუფლებამ აქციზის გადასახადის ზრდისა და დედოფარიზაციის გეგმა დააანონსა ნაცვლად იმისა, რომ გაუტარებინა რეალური რეფორმა. 2017 წლის ბიუჯეტის პირველი წარდგენით „ესტონური მოდელის“ შედეგად იგეგმებოდა, ბიზნესს დამატებით 457მლნ ლარი დარჩენოდა, დამტკიცებული ბიუჯეტით კი ბიზნესს დამატებით 299 მილიონი რჩება. საბოლოო ჯამში ბიუროკრატიული ხარჯების შემცირებაზე „არა“-ს თქმით „ესტონური მოდელით“ შესაძლო პოზიტიური შედეგის მიღებაზე ვთქვით უარი, რაც იმას ნიშნავს, რომ ოთხი წლის განმავლობაში საშუალოდ 10,000 სამუშაო ადგილით ნაკლები შეიქმნება, ვიდრე შესაძლებელი იყო. ერთ პარადოქსს მინდა შევეხუ: თუ ხელისუფლება გვეუბნება, რომ ბიუროკრატიულ ხარჯებს მნიშვნელოვნად შემცირებენ, მაშინ რატომ ზრდიან გადა-

სახადებს? ლოგიკურია, რომ იმ ადამიანებმა, რომლებიც სამუშაოს დაკარგავენ, სამსახური კერძო სექტორში ეძებონ. ამ უკანასკნელს კი დამატებითი სამუშაო ადგილების შესაქმნელად მეტი ფინანსური რესურსი სჭირდება. სწორედ ამიტომ ხელისუფლებას, სულ მცირე, არ უნდა გაეზარდა გადასახადები და დამატებით 600 მლნ ლარი არ უნდა ამოეღო მოქალაქეების ჯიბეებიდან. გაზრდილი გადასახადები, გაუფასურებული „ესტონური მოდელი“, დეველოპერულ ბიზნესსა და საფინანსო სექტორში დაწესებული ახალი რეგულაციები ბიზნესსექტორს უკარგავს საშუალებას, ოთხი წლის განმავლობაში დამატებით შექმნას მინიმუმ 30,000 სამუშაო ადგილი. ეს ის სამუშაო ადგილები არ არის, სადაც სამინისტროებიდან გამოშვებულ ხალხს უნდა ეპოვა სამსახური? ჩვენ ხელისუფლების მიერ განხორციელებული რეფორმების შედეგად ქვეყანაში სოციალური პრობლემების მატების რისკიც იზრდება, ამიტომ ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმაზე საუბარი პარალელურ რეჟიმში მოითხოვს ხელისუფლებისგან მკაფიო გეგმას, თუ როგორ მოიზიდავს ქვეყანაში ინვეს-

დასაქმებულთა სტატისტიკა

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
სახელმწიფო სექტორი	360,3	327,0	275,0	298,3	285,8	266,4	273,7	247,3	251,2	274,9
დაქირავებით დასაქმებული (სახელმწიფო და კერძო სექტორი ერთად)	603,9	625,4	572,4	596,0	618,6	632,0	662,6	658,2	692,3	753,4
კერძო სექტორში დაქირავებით დასაქმებული	243,6	298,4	297,4	297,7	332,7	365,5	389,0	410,9	441,1	478,6
მშპ-ის რეალური ზრდა, პროცენტული ცვლილება					6,2	7,2	6,4	4,6	4,6	2,5

ტიციებს და ბიზნესს პროგნოზირებადს გახდის.

იმ ფონზე, როდესაც ოთხი წლის განმავლობაში „ქართულმა ოცნებამ“ ვერ შეძლო ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის დაწყება, კი, რამდენად შეძლებს 2017 წელს რეალურად გაატაროს რეფორმა?

„ქართული ოცნების“ ერთ-ერთი დაპირება იყო ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის დაწყება, მაგრამ ვიხილეთ, რომ 2017 წლის ბიუჯეტში დაპირებამ ასახვა ვერ ჰპოვა. ბიუჯეტის განმარტებით ბარათში საუბარია იმაზე, რომ თითქმის ყველა საბიუჯეტო ორგანიზაციაში 10-10%-ით იკვეცება შრომის ანაზღაურების ფონდი და ადმინისტრაციული ხარჯები. საბიუჯეტო სახსრებით დაფინანსებული შრომითი ანაზღაურება, საქონელი და მომსახურება 2016 წელს ბიუჯეტს 2,46 მილიარდი ლარი დაუჯდა, 2017 წელს კი 2,45 მილიარდი ლარი გვიჯდება. ანუ ხარჯები დაახლოებით 10 მლნ ლარით შემცირდა. 10 მლნ ლარი მთლიანი ხარჯების 0,4%-ია, რაც ახლოსაც კი არ არის იმასთან, რაც თავად განაცხადეს.

გასული წლის ბოლოს ხელისუფლებამ ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის

დაწყება განმეორებით დააანონსა. სამწუხაროდ, ამ დრომდე სრული ინფორმაცია ოპტიმიზაციის შესახებ გაცემული არ არის. მსჯელობისთვის აუცილებელია, სახელმწიფო ბიუჯეტის კანონში ცვლილებას დაველოდოთ.

ზემოთ დასმულ კითხვაში შემთხვევით არ აღვნიშნე სიტყვა რეალური ბიუროკრატიული რეფორმა. განმარტებით ბარათში ნახსენები ფრაზა, რომ თითქმის ყველა საბიუჯეტო ორგანიზაციაში 10-10%-ით იკვეცება შრომის ანაზღაურების ფონდი და ადმინისტრაციული ხარჯები, ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმის განხორციელებისადმი მცდარი მიდგომა გახლავთ.

ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმა მხოლოდ შტატების შემცირებას არ მოიცავს. შტატების ოპტიმიზაცია ბიუროკრატიული სისტემის რეფორმირების შედეგია. მთავარია, განხორციელდეს შინაარსობრივი რეფორმა, რაც გულისხმობს უწყებების, სამინისტროების გამსხვილებას, სახელმწიფო შპს-ების კერძო სექტორისთვის გადაცემას, სახელმწიფო სსიპ-ებისა და ააიპ-ების ძირეულ რეორგანიზაციას. ამ მიმართულებით ჩასატარებელი ანალიზი შედეგად მოგვცემს შე-

საძლებლობას, გუპასუხოთ კითხვას, თუ რამდენი პროცენტით უნდა შემცირდეს თანამშრომელთა რაოდენობა: 10%-ით, 20%-ით თუ უფრო მეტით. მსგავსი ჩანაწერი განმარტებით ბარათში იმის შთაბეჭდილებას ტოვებს, რომ ზემოხსენებულ რეფორმას დღევანდელი ხელისუფლება არ განახორციელებს ან რეფორმის ჩატარების სისტემური ხედვა არ გააჩნია.

მაგალითად, თავდაცვის სამინისტროს ინფორმაციით, რეორგანიზაციის შედეგად თავდაცვის უწყებას დატოვებს 2,250-მდე ადამიანი. თუკი თავდაცვის სამინისტრო არ წარმოადგენს რეალურ ხედვას მის დაქვემდებარებაში მყოფი უწყებების შინაარსობრივ რეფორმაზე, ძნელია ვიმსჯელოთ, 2,250 რამდენად ბევრი თუ ცოტაა. რეფორმის გეგმის არარსებობის პირობებში დიდია ალბათობა ნეპოტიზმითა და არაობიექტური შერჩევითობით თანამშრომლების სამსახურიდან გათავისუფლებისა. იმედია, ხელისუფლებას ექნება საკმარისი პასუხისმგებლობა, სამსახურიდან გაშვებულ ადამიანებს (რომელთა უკან დგას ოჯახები და ფინანსური ვალდებულებები) გადაუხადოს 6-7 თვის კომპენსაცია, რათა ქვეყანაში ნეგატიური სოციალური ფონი არ გაიზარდოს. **F**



შედეგი წყალში: MP ხაზთან ერთად, ფელპსს აქვს პროგრამა, რომლითაც ბავშვებს ცურვას ასწავლის. „მიზანი ისაა, – ამბობს ის, – რომ მსოფლიოში ყველა ბავშვისთვის წყალი უსაფრთხო გახდეს“.

ფელპსის ბრუნდი

30 წლის ასაკში უკვე ყველა დროის ყველაზე უხვად დაჯილდოებული ოლიმპიელი იყო. ახლა კი თავისი გენიალური მიღწევების მარადიულ ბრენდად გარდაქმნას აპირებს. შეძლებს კი მაიკლ ფელპსი იმ მეორე სპორტსმენ მაიკს დაემსგავსოს?

ავტორი: მონტი ბურკი

მაიკლ ფელსი ქვემო მანჰეტენის სასტუმროში ტახტზე გაშობილი. წვერი მოუშვია, ნაცრისფერი, პატარა მრგვალი ქუდი ახურავს, თეთრი მაისური და Under Armour-ის სპორტული შარვალი და ფეხსაცმელი აცვია. მოკლედ, სპორტსმენი ისვენებს. ნიუ-იორკში მორიგი ჯილდო უნდა აიღოს მისი კარიერის მანძილზე მიღწეული განსაკუთრებული წარმატებისათვის, რაც მის ხუთ ტრიუმფს უკავშირდება ოლიმპიურ თამაშებზე და რაც მორიგი შანსია მისთვის და სხვებისათვის, მისი წარსული დიდებით აღფრთოვანდნენ. თუმცა ის, რაზეც ფელსს დღეს ლაპარაკი უნდა, არა წარსული, არამედ მომავალია. „ათწლეულები აუზის ფსკერზე შავი ხაზის ცქერაში გავატარე, – ამბობს ის, – მზად ვარ, რაღაც ახალი გავაკეთო. მზად ვარ, ჩემი შეჯიბრის უინი რაიმე ახალ არხში გავუშვა“.

31 წლის ფელსი სულ რაღაც ოთხი თვეა, მოწყდა იმას, რაც, მისივე დაჟინებული მტკიცებით, მისი უკანასკნელი ოლიმპიადია იყო. როგორც ამბობს, მის ცხოვრებაში ახალი ეტაპი დაიწყო, თანაც – ორი მნიშვნელოვანი ასპექტით: უნდა, ისეთი ბრენდი შექმნას, რომელიც მომდევნო ათწლეულები სულ იკაშკაშებს, და უნდა, გლობალური ჩემპიონი გახდეს კეთილი საქმეების საკეთებლად: ეს კი მისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანს უკავშირდება: ცურვასა და ბავშვების კეთილდღეობას.

რაც შეეხება ბრენდს, ფელსი, ცხადია, აღიარებული „სავაჭრო აგენტია“. მის სახელგანთქმულ სპონსორთა რიცხვში ნახავთ Under Armour-ს, Omega-ს, Intel-ს, Activision-სა და Beats by Dre-ს (ნაკლებად ცნობილთა შორის არიან, მაგალითად, Master Spas-ი, Krave-ი და Sina Sports-ი). შეფასებების მიხედვით, ამ სპონსორულ ხელშეკრულებათა პიკში მყოფი, წელიწადში \$7 მილიონს აკეთებდა. ბევრი ეს კომპანია მისი სტაჟიანი პარტნიორები არიან და ნამდვილად არ გვეგმავენ ურთიერთობის გაწყვეტას. „იმედი გვაქვს, სამუდამოდ ჩვენთან დარჩება“, – ამბობს კვენი პლენკი, Under Armour-ის აღმასრულებელი დირექტორი – კომპანიისა, რომელთანაც ფელსმა 2010-ში დადო კონტრაქტი.

მაგრამ ფელსისთვის მხოლოდ სხვისი ბრენდის სახედ ყოფნა საკმარისი არაა.

2013-ში მან თავისი დიდი ხნის სპონსორი Speedo მიატოვა და მომდევნო წელს საცურაო კოსტიუმების ხაზი, სახელად MP, წამოიწყო. პარტნიორი საცურაო კოსტიუმებისა და აქსესუარების კომპანია Aqua Sphere-ში იპოვა, რომელიც დღეს ფელსის ბრენდირებულ კოსტიუმებს ყიდის, ამ პროდუქტების ფასი კი \$40-დან \$475-მდე მერყეობს. „მინდა, ერთ დღესაც, უმსხვილესი და საუკეთესო საცურაო ბრენდი მქონდეს“, – ამბობს ის.

მისი როლური მოდელი ბიზნესში, რა თქმა უნდა, მაიკლ ჯორდანი, რომლის Nike Inc. Jordan Brand-მა შარშან \$2.8 მილიარდის ტოლფასი ფეხსაცმელი და ტანსაცმელი გაყიდა.

ამკარაა, რომ ცურვა მთლად ისე კარგად არ იყიდება, როგორც კალათბურთი, მაგრამ, პლენკის თქმით, არ ღირს ფელსის ამბიციითა უგულებელყოფა: „მაიკლს ერთი განსაკუთრებული თვისება აქვს – უნარი, კრიტიკულ მომენტში სიტუაციას თავი გაართვას და მოიგოს, როცა საჭიროა, რაც მან არაერთხელ აჩვენა კიდევ ოლიმპიადებზე. წყალზე თუ მიდგება საქმე, ვფიქრობ, მას შეუძლია, ყველაფრის მეფე იყოს“.

ფელსის სხვა პოსტოლიმპიური მიზანი მის ფონდს უკავშირდება, რომელიც 2008-ში იმ \$1-მილიონიანი ბონუსით შექმნა, Speedo-სგან რომ ერგო პეკინში რეკორდული რვა ოქროს მედლის მოპოვებისათვის. მისი ყველაზე დიდი ინიციატივა im პროგრამაა („im“ „individual medley“-საც ნიშნავს – „ინდივიდუალურ კომპლექსურ ცურვას“ – მის ერთ-ერთ ყველაზე ძლიერ ნომერს, და „I am“-საც ანუ „მე ვარ“). პროგრამა ბავშვებისთვის „წყლის უსაფრთხოებაზე“ კონცენტრირებული (დახრჩობა 1-დან 14 წლამდე ბავშვების ტრავმული სიკვდილების პირველი მიზეზია აშშ-ში და მესამე – მსოფლიოში). თავად რომ პატარა იყო, დედა წყლის უსაფრთხოების კურსებზე ატარებდა და, მისი თქმით, სწორედ ამიტომ გახდა კონკურენტუნარიანი მოცურავე.

im პროგრამას 104 გუნდი ჰყავს ამერიკის 50-ვე შტატში და 176 – სხვა ქვეყნებში, და მისი მეშვეობით, 16,000 ბავშვს აქვს ცურვა ნასწავლი (მათგან სამი მეოთხედი, პროგრამის წყალობით, საერთოდ პირველად მოხვდა აუზში). „მინდა, ამ რიცხვმა მალე 50,000-ს მიაღწიოს,

მერე კი 100,000-ს, - ამბობს ფელსი. - მიზანი ისაა, რომ მსოფლიოში ყველა ბავშვისთვის წყალი უსაფრთხო გახდეს”.

ამ ნატურის ასახედნად, ფელსის მარადმწვანე გლობალურ საკულტო ფიგურად უნდა იქცეს, რაც არცთუ ადვილი ამოცანაა თვით ყველაზე წარმატებული ოლიმპიელებისთვისაც კი. ჯესი ლუენსი, საბოლოოდ, უფრო მძლავრი სიმბოლო გახდა, ვიდრე ბრენდი. მუჰამედ ალის კრივის კარიერამ ორ სრულ ათწლეულს გასტანა მისი 1960 წლის ოლიმპიური ოქროს შემდეგ. ხოლო ქეიტლინ ჯენერი მონრეალში ათჭიდის გმირობებიდან ორმოცი წლის მერე კი სახელგანთქმულია, თუმცა - ისეთი მიზეზებით, ვერავის რომ ვერ დაესიზმრებოდა 1976-ში.

მაგრამ ფელსი ორდინარული ოლიმპიელი არ ყოფილა. მოღვაწეობა 2000-ის ოლიმპიურ თამაშებში 15 წლისამ დაიწყო და მისი ვუნდერკინდული უნარების წყალობით იმ დიდი წარმატების განჭვრეტაც შესაძლებელი გახდა, 2004 წელს ათენში რომ მიაღწევდა. შემდეგ 2008 წელი და პეკინის ტრიუმფი იყო და დაღლილი გამარჯვებები ლონდონში, 2012 წელს, რასაც სმა, დებრესია და სარეაბილიტაციო ცენტრში გატარებული ხანმოკლე ეპიზოდი მოჰყვა. ამ ყველაფრის მონანიება და კულმინაცია კი 2016 წელს, რიოში შედგა. საბოლოო ჯამში, ფელსის რეკორდული 28 ოლიმპიური მედალი აქვს მოპოვებული და მათგან მხოლოდ ხუთი არ არის ოქრო.

ოლიმპიურ თამაშებში ასეთმა ხანგრძლივმა მედეგობამ და ოსტატობამ ფელსი იმგვარი გლობალური პროფილით აღჭურვა, რაც ამერიკელ სპორტსმენთა უმეტესობას აკლია. და თავის სტაჟიან აგენტთან, პიტერ კარლაილთან ერთად, ის თავისი კარიერის დასაწყისიდანვე ქმნიდა ნიადავს საკუთარი გლობალური ცნობადობისათვის. 2008 წლის ოლიმპიადამდე ხუთი წლით ადრე ის უკვე ჩინეთში სტუმრობდა და იქ ხელშეკრულებებს აფორმებდა (ჩინელები მას მფრინავ თევზს უწოდებენ). ფელსიმ და კარლაილმა იგივე ტაქტიკა გამოიყენეს რიოსთვის: ფელსი ბრაზილიაში ოლიმპიადამდე ოთხჯერ ჩავიდა

და ხელშეკრულებაც დადო ბრაზილიელ მედიაცი-განტ Grupo Globo-სთან. და მალე ახალ ტურნეში გაემგზავრება: ვიეტნამში, ეთიოპიაში, სამხრეთ აფრიკასა და ლათინურ ამერიკაში.

ეს ყველაფერი ფელსის უკვე გამოვლილი აქვს - მაშინ, როდესაც 2012 წლის ოლიმპიადის შემდეგ პირველი პაუზა აიღო. მაგრამ „ამჯერად სხვანაირადაა, - ამბობს ის. - მაშინ ყველაზე ღრმა შავი ხვრელის ამოთხრა და მართლ ყოფნა მინდოდა“, ახლა კი „ცხოვრება სულ სხვანაირი და გაცილებით უკეთესია. ახლა ბუმერი მყავს [8 წლის ვაჟი] და ნიკოლი [ცოლი]. საკუთარი თავის გარდა, სხვა რამეებზე მიწევს დარდი“.

როგორც თავად ამბობს, ყოველი თვის სამ კვირას მოგზაურობაში ატარებს, შეხვედრებზე კი მხოლოდ ფორმალური ხელის ჩამორთმევისა და ღიმისთვის როდი ჩნდება, არამედ აქტიურად ერთვება კიდევ საუბრებში. „ახლა დისკუსიების დროს მაგიდასთან ვზივარ, კითხვებს ვსვამ, - ამბობს ფელსი. - ეს, ნაწილობრივ, თვითგანმტკიცებაში მეხმარება. მართლა მინდა ამ ამბებში ყოფნა. თუ ისევ იზოლაციაში მოვაქცევ საკუთარ თავს, როგორც ადრე ვქენი, ვიცი, რა გზის გაგლავ მომიწევს და ვიცი, რომ ეს გზა სულაც არ იქნება ლამაზი“.

და მაინც, რჩება კითხვა: ნამდვილად შეეშვა შეჯიბრს? „კი, ნამდვილად“, - ამბობს ფელსი, თუმცა აღიარებს, რომ 2012-შიც ზუსტად იმავეს ამბობდა. 2020 წლის ოლიმპიადა არც კი განიხილება, მაგრამ კარლაილი დამანტირებელ სცენარს გვთავაზობს 2024 თამაშებისთვის. „ვფიქრობ, მაიკლი 100%-ით დარწმუნებულია, რომ ახლა ყველაფერი დაამთავრა, - ამბობს ის, - მაგრამ 2024-ის ოლიმპიადა ლოს-ანჯელესში რომ ჩატარდეს? და ვაკანტური ადგილი რომ იყოს ესტაფეტურ ნაკრებში?“ კარლაილი თავის ფიქრებს აღარ განავრცობს, როგორც ალბათ ყველა კარგი აგენტი მოიქცეოდა.

ამ ფიქრების გახმოვანებისას კი ფელსი მხოლოდ იღიმის. „ახლა ბედნიერი ვარ, - ამბობს ის, - და სულმოუთქმელად ველი მოვლენების განვითარებას“. ✨

დასაკნითი აზრი



„თუ შენი გემი არ მოდის შენთან, თავად მისცურე მასთან“.

- ჰონათან უინტერსი



ბენდენია

რაზე საუბრობს FORBES.COM-ის 50 მილიონი მომხმარებელი? მითი ინფორმაციისთვის, ვხვდებით FORBESLIFE.COM

პაროსნა

ჰედერ ნელსონი
ერთალაოიანი სასმელების მოყვარულებისთვის: ნელსონი ბოლო 200 წლის განმავლობაში პირველი ქალი გახდება, რომელიც ვისკის სახდელს გახსნის. ეს მომავალ წელს, შოტლანდიაში მოხდება, როცა TOULVADDIE წარმოებას დაიწყებს. SLAINTE!

კომპანია

LOVE YOUR MELON

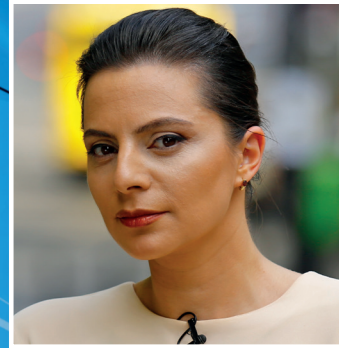
ახალი ათასწლეულის წარმომადგენელი ორი კოლეჯელის მიერ დაარსებული ტანსაცმლის სტარტაპი, რომელიც ოთხი წლისაა, ახლა თავისი საქონლიდან მოგების 50%-ს პედიატრიულ კიბოსთან ბრძოლის საქმეს სწირავს.



იდეა

ჰგუფური ვიდეორაიტი

2016 წელს გამოშვებულმა აპლიკაციამ, Houseparty-მ, რომელიც მომხმარებლებს ჰგუფური ვიდეორეიტების საშუალებას აძლევს, ამას წინათ \$50 მილიონი მოიზიდა.



საქართველოს
წამყვანი
**ბიზნეს-
გადასვმები**

tv ჰირველი

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:



ბიზნესკონტრაქტი
15:00-18:30 PM



საქმიანი დილა
07:55-11:00 AM

მარიხუანის შესახებ



კანაფი ქვეყნის გამდიდრებისა და დაცვისთვის უპირველესი საჭიროებაა.

- თომას ჯეფერსონი



მარიხუანასა და ალკოჰოლის მოხმარება, გომიერების ფარგლებში, კლუს ხმა-მაღალი და ძირითადად დაბალი კლასის მუსიკა, სტრესსა და მოწყენილობას უსასრულოდ მეტად შეგუებადს ხდის.

- კურტ ვონეგუტი



კანაფის არალეგალურობა აღმავფრთხილებელია - დაბრკოლება, მოვიხმართ წამალი, რომელიც შინაგან ხედვას, უფრთხილებასა და ძმობას ბადებს, რომელიც ასევე სასოწარმკვითად აუცილებელია სახიფათო და შეშლილობის გზას დამდგარი სამყაროსთვის.

- პარლ სპანო



ვფიქრობ, მოსაწვევი ლეგალური უნდა იყოს. მე არ ვეწევი, მაგრამ სუნი მომწონს.

- ენდი უორკოლი



რაც შეიძლება მეტი ინდური კანაფი აწარმოეთ და დათესეთ ის ყველგან.

- ზორა ვაშინგტონი