

რეიტინგები: ძვირადღირებული ქართველი ფინანსისტები • უმდიდრესი ამერიკელები

იანვარი, 2018

# Forbes

GEORGIA

## ემოციების ბიზნესი

ჩაქვში 10 ჰექტარი ყოფილი ჭაობი დრიმლენდ თავისად არის ქცეული, რომელსაც ნიკოლოზ გეგუჩაძე უძღვება. მინის კვადრატული მეტრი \$2,000-ზე მეტი ღირს, ჭაბური ინვესტიცია კი \$100 მილიონს უმიზნებს.







 DREAMLAND  
OASIS HOTEL

*Follow Your Dreams*





სამაუწყებლო კომპანია ჰერეთი

FM 102.8

RADIO  
BEGINS WITH  
US



[heretifm.com](http://heretifm.com)  
[tbilisifm.com](http://tbilisifm.com)  
[relaxwebradio.com](http://relaxwebradio.com)







# საქართველოს ნამყვანი ბიზნუს- გადასვებები

**TV პირველი**

გაატარეთ სამუშაო დღეები ჩვენთან:

**ანალიტიკა**

**საქმის კურსი**

**ქვეყნის  
ნაწახსოვი**

**საქმიანი  
ლინა**  
07:55 AM

**ანალიტიკა**

**15:00-16:00 PM**

**22:30-23:00 PM**

(ყოველ პარასკევს)

**საქმის კურსი**

**15:00-16:00 PM**

**22:30-23:00 PM**

**ქვეყნის ნარატივი**

**11:00-12:00 PM**

**საქმიანი დილა**

**07:55-11:00 AM**

[WWW.BM.GE](http://WWW.BM.GE)





კლაუდია ოსვალდი, H&M-ის რეგიონალური დირექტორი



# H&M საქართველოშია

რა წვლილს შეიტანს ბრენდი ბიზნესის განვითარებაში და რას ჰპირდება ის მომხმარებლებს?

თითქმის შეუძლებელია, დღევანდელ დღეს, თანამედროვე რეალობაში ცხოვრობდე და არ იცოდე ბრენდი H&M-ის შესახებ. საზღვარგარეთ მოგზაურობის მრავალი ხიბლიდან, ერთ-ერთი სწორედ ბრენდი H&M იყო, რადგან ამ ბრენს, ყველანაირი ხარისხის და ფასის, გემოვნების და მოთხოვნის დაკმაყოფილება შეუძლია, H&M- არის ბრენდი ყველასთვის! დიდი ხნით ადრე გავრცელდა თბილისში ხმები, იმის თაობაზე, რომ მალე H&M გაიხსნებოდა. რამდენიმე წლის წინ ეს ამბავი დაუჯერებელი იქნებოდა, მაგრამ ახლა, როდესაც თბილისი უკვე განვითარებულია მსოფლიო დონის ბრენდებით, მოქალაქეები მშვიდად დაელოდნენ ჭორის დადასტურებას და H&M-ის გახსნას. სექტემბერში კი „გალერია თბილისმა“ დააანონსა ბრენდის ფიციალური გახსნის სავარაუდო თარიღი და გახსნამ, რა თქმა უნდა დიდი გამოხმაურებით ჩაიარა. ჯერ იყო დიდი პიარ კამპანია და H&M-ის ბანერებით აჭრელებული ქაღალცი, უამრავი სტატია და მოლოდინი, სოციალურ ქსელში გავრცელებული სტატუსები და ფოტოები - „ჰ და მ“ თბილისშია! დახურული გახსნა მხოლოდ მოწვეული სტუმრებისთვის, ეს იყო განხილვის თემა სოციალურ ქსელებსა თუ ტელევიზიებში. დახურულ გახსნას ოფიციალური გახსნა მოჰყვა, უამრავი ადამიანი ელოდა H&M-ის კარის გაღებას, დილიდან ასობით ადამიანი ჩადგარიგში და პირველად შეაბიჯა თბილისის H&M-ის პირველ მაღაზიაში. Forbes Georgia H&M-ის რეგიონალური დირექტორს კლაუდია ოსვალდს ესაუბრა:

“საქართველო უკვე დიდი ხანია, ჩვენი სურვილების ნუსხაშია, მივხვდით, რომ ჩვენს პროდუქტებზე დიდი მოთხოვნა იყო ქართული მომხმარებლის მხრიდან. სწორედ ამიტომ გადავწყვიტეთ, რომ ბაზარზე შემოსასვლელად სწორი

დროა. გაფართოება H&M-ისთვის ყოველთვის მნიშვნელოვანია, თუმცა ამ ეტაპზე სამხრეთ კავკასიის ბაზარზე მხოლოდ საქართველოზე ვკონცენტრირდით. საქართველოში ბიზნესის წარმოების წამოწყება, საკმაოდ ადვილი აღმოჩნდა. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ საქართველომ ხელი მოახერხა ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულებას, რაც მას კიდევ უფრო მეტად დააახლოებს ევროპულ სტანდარტებთან და კიდევ უფრო მარტივს გახდის აქ ბიზნესის წარმოებას. უკვე ერთი წელია, რაც ეს ქვეყანა გავიცანი და შემეყვარდა. H&M-ის შემოსვლა, მხოლოდ დადებით წვილს შეიტანს საქართველოს ეკონომიკაში. ჩვენ ამ ქვეყანაში სამუშაო ადგილებს ვქმნით. 80 ადამიანი უკვე დავასაქმეთ და ჩვენი საქმიანობის გაფართოებასთან ერთად, მეტი დაქირავებას შევძლებთ. მოტივაცია ძალიან მნიშვნელოვანია - ადამიანს უნდა უნდოდეს, კარიერა ჩვენთან გაიკეთოს. ძალიან მიხარია იმის აღნიშვნა, რომ ასეთ ხალხს ნამდვილად მივაგენით საქართველოში. ჩვენი ადგილობრივი თანამშრომლებით ძალიან ვამაყობთ. ჩვენი ხარისხის ნიშანია: საუკეთესო მოდა საუკეთესო ფასად. ჩვენ აქცენტს ჩვენს ბრენდზე და მომხმარებლებთან ურთიერთობის ჩვენს სტრატეგიაზე ვაკეთებთ. ჩვენ ყოველთვის ვფიქრობთ, რა იქნება საუკეთესო ჩვენი მომხმარებლებისთვის, მათთვის კი, ხელმისაწვდომად ფასად უფრო ფართო არჩევანი საუკეთესო ვარიანტია. ჩვენი მოდა ყველასთვის არის: ჩვილებისთვის, ბავშვებისთვის, კაცებისთვის. თუმცა აქცენტი მაინც ქალზეა. ჩვენი ამბიციია, H&M-ის ბრენდი დავამკვიდროთ საქართველოში, როგორც ყველაზე საყვარელი და პოპულარული ბრენდი და ამ შედეგის მიღებას ძალიან მალე ველოდებით.”



# ქართველი „მადამ კლიკო“

ავტორი: სალომე მესხვარიშვილი

რე შიძლება ამერიკაში ლეგენდარულ არქიტექტორ ზაკა ჰაიდის, ბრიტანელ დიზაინერ ანია ჰინდმარჩს და ქართველ ბიზნესმენ ირმა დაუშვილს? გარდა წარმატებულობისა, სამივე მათგანი მსოფლიოში ცნობილი შამპანურის ბრენდის Veuve Clicquot-ს ქსელის წევრია, რაც მათ საქმიანი, ინოვაციური და ლიდერი ქალების სტატუსს ანიჭებს.

Veuve Clicquot ლუქსუალის შამპანურის ერთ-ერთი ყველაზე ძვირადღირებული ბრენდია, რომელიც მსოფლიოს 27 ქვეყანაში ყოველწლიურად დაკიდდება მართავს. მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე პრესტიჟული დაკიდდება საქმიანი ქალებისათვის საქართველოში წელს პირველად ჩატარდა. შედეგად, ქვეყანა შეუერთდა ყველაზე ძლიერ საქმიან ქსელს, რომელიც მეწარმე ქალებს ინოვაციური აზროვნების, თამაში იდეებისა და სტერეოტიპების წგრევისათვის ახალისებს და ამისთვის სპეციალურ კილდოს გადასცემს.

Veuve Clicquot-ს კილდო, რომელსაც ხშირად საქმიანი ქალების „სკარსაც“ უწოდებენ, მსოფლიოში 350 ლიდერ ქალს აერთიანებს და მათ გამომდილების გაზიარების შესაძლებლობას აძლევს.

დაკიდდების შექმნის ინსპირაცია თავად ბრენდის

დამფუძნებელი Veuve Clicquot გახდა, რაც ქართულად „ქერიკ კლიკოს“ ნიშნავს. სწორედ 27 წლის ასაკში დაქვრივებული მადამ კლიკოს დამსახურებით გახდა ეს ბრენდი ევროპის ბურჟუაზიის საყვარელი სასმელი. ისტორიის მიხედვით, მადამ კლიკოს გარდაცვლილი ქმრისგან შეკვიდრებით მცირე ღვინის საწარმო ევრო. ნაპოლეონის პერიოდის საფრანგეთში, როდესაც ქალებს არათუ ბიზნესის, არამედ ხმის მიცემის უფლებაც არ ჰქონდათ, ახალგაზრდა ქვრივმა მსოფლიოში ცნობილი შამპანურის ბრენდის ჩამოყალიბება შეძლო.

კლიკოს ქვრივის სახელს უკავშირდება ასევე რამდენიმე მნიშვნელოვანი ინოვაცია ღვინის სამყაროში, მათ შორის, პირველი „როზე“, რომელიც წითელი და თეთრი ღვინის შერევით მიიღება.

„ქერიკ კლიკო“ ძლიერი ქალის სიმბოლოა და მისი სახელობის დაკიდდება ინოვაციურ მეწარმე ქალებს აერთიანებს. წელს ქართველი „მადამ კლიკოს“ გამოსავლენად Veuve Clicquot-ს სახლმა საქმიანი ქალები და პარტნიორები „თბილისი მარიოტში“ შეკრიბა.

კილდოს მოსაპოვებლად ოთხი ნომინანტი იბრძოდა: ნანი ანდიაშვილი, საერთაშორისო კორპორაცია ICR-ის



თანადამფუძნებელ-დირექტორი; მაია ბიბილური, BTL ბიზნესტურიზმის კომპანიის დირექტორი; მარია ბიბილეიშვილი, ჩაის მაღაზიების ქსელის, Teamania-სა და რესტორნების ქსელის, Downtown-ის თანადამფუძნებელი; ირმა დაუშვილი, კომპანია Dio-ს დამფუძნებელი.

„ბიზნესგუმენს უნდა ჰქონდეს სამეწარმეო სულისკვეთება, ნომინანტი უნდა იყოს კომპანიის წამყვანი ძალა, იღებდეს თამამ გადაწყვეტილებებს“, – ეს არის ის კრიტერიუმები, რომელთა მიხედვითაც ჟიური „კლიკოს ქვრივის“ პირველ ქართველ გამარჯვებულად სწორედ კომპანია Dio-ს დამფუძნებელი ირმა დაუშვილი შეარჩია.

21-წლიანი გამოცდილებისა და ჯილდოების სიმრავლის მიუხედავად, გამარჯვებული ემოციებს ვერ მალავს და Forbes-ს ქალი მეწარმეების წინაშე არსებულ პრობლემებზე ესაუბრება:

„ყოველი ახალი ჯილდო ახალი სტიმულია. მუდმივად გჭირდება შეძახილი, რომ კიდევ უნდა წახვიდე წინ. იბრძოლო და რაიმე ახალი შექმნა, რომ თუნდაც ეს ჯილდოები გაამართლო. ქალბატონებს მთელი ცხოვრების მანძილზე უწევთ დამტკიცება, რომ მამაკაცებზე არანაკლებად შრომობენ და არანაკლები იდეები აქვთ. ალბათ, ორჯერ მეტი შრომა სჭირდებათ იმისთვის, რომ დაამტკიცონ – მათ შეუძლიათ“, – ამბობს ირმა დაუშვილი.

Veuve Clicquot-ს ქსელის წევრობა საქმიან ქალებს უამრავ ახალ შესაძლებლობას უხსნის. პოსტსაბჭოთა ქვეყნების რეგიონის „კლიკოს სახლის“ გენერალური მენეჯერი ჟულიენ ისენმანი ამბობს, რომ „კლიკოს ქვრივის“ წევრებს ერთმანეთთან



შესხვედრის შესაძლებლობა და გამოცდილების გამოარების საშუალება აქვთ. ყველაფერთან ერთად, გამარჯვებულს გადაეცემა სამახსოვრო თასი ინდივიდუალური გრაჯირებით და ის ითავსებს ბრენდის ელჩის როლს წლის განმავლობაში; გარდა ამისა, Veuve Clicquot-ს ვენახში ვაზის ერთ ძირს გამარჯვებულის სახელი დაერქმევა.

მიუხედავად იმისა, რომ Veuve Clicquot-ს საქმიანი ქალებს დაჯილდოება საქართველოში წელს პირველად ჩატარდა, ბრენდი ქართული ბაზრისთვის უცხო არ არის. ჟულიენ ისენმანი ამბობს, რომ „ქვრივმა კლიკომ“ უმაღლესი ხარისხის შამპანურის გაყიდვა საქართველოში ჯერ კიდევ 1827 წელს დაიწყო. დღეს კი Veuve Clicquot-ს შეძენა მომხმარებელს „გდ ალკოს“ ქსელებში შეუძლია.

# გადაძვრობა

Forbes Georgia დამდეგ ახალ წელს ახალი გეგმებით ხვდება. სამომავლო გეგმები გაცილებით ამბიციურია, ვიდრე წარსულის მასშტაბური მიღწევები. ჩვენ გვაქვს, რით ვიამაყოთ. პირველი ნომრის გამოსვლიდან სულ რაღაც ხუთ წელიწადში ჩვენ მოვახერხეთ, ქართველ ბიზნესლიდერებს შორის ყველაზე სანდო საინფორმაციო რესურსად ვქცეულიყავით – უკომპრომისო კომენტარებით, პრაქტიკული მეთოდებითა და ბასრი ანალიზით, რომელიც მათ საქმიანობაში წარმატების მისაღწევად ესაჭიროებათ.

სექტემბერში, როცა Forbes-ის მედიაბრენდს 100 წელი შეუსრულდა, ამ საიუბილეო თარიღის ექვსი წელიწადი გაისმა, საკუთარი ასეულით – მესამე გამოცემით, რომელიც Forbes Georgia-ს, Forbes Life-ის, Forbes Woman-ის, Forbes Property-ის, Forbes Banker-ისა და ინგლისურენოვანი Forbes Georgia-ს ერთმანეთზე უკეთესი ნომრებით მოგროვდა.

100/100 იუბილე საზეიმო მიღებითა და Forbes-ის დაჯილდოებით აღინიშნა თბილისის ოპერისა და ბალეტის თეატრში, თუმცა ეს თვალწარმტაცი ღონისძიება ერთადერთი არ ყოფილა, რითაც წელს ჟურნალის ფურცლებსა და ინტერნეტბრაუზერებს მიღმა შევხვდით ერთმანეთს. შემოდგომამდე ზაფხული იყო, ზაფხულში კი Forbes Banker-ის რიგით მეორე ნომრის პრეზენტაცია და სპეციალური მიღება, რომელსაც გამოცემის მონაწილეთა და რესპონდენტთა გარდა, დაესწრნენ საქართველოს აღმასრულებელი და საკანონმდებლო ხელისუფლების, საერთაშორისო და ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების, დიპლომატიური კორპუსისა და ბიზნესგაერთიანებების წარმომადგენლები. Forbes Banker-ს Forbes Woman-ის საზეიმო პრეზენტაციაც მოჰყვა და Forbes-ის ფორმატში საგანგებოდ წარმოჩნდნენ ახალი ბიზნესთაობის ქალები, რომლებიც აერთიანებენ საკუთარ ძალისხმევას მამაკაც ლიდერებთან, რათა გადაჭრან საზოგადოებისთვის ყველაზე კრიტიკული პრობლემები და თავიდან განსაზღვრონ თანასწორობის არსი – საკუთარი საქმითა და წარმატებით მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინონ ძალაუფლების ტრადიციულ ვერტიკალსა და ქვეყნის ცხოვრებაზე.

თუმცა წარსულის მიღწევების ტყვეობა ჩვენთვის კომფორტული რომ ყოფილიყო, მომავალში საამაყო აღარაფერი გვექნებოდა. ახალ წელიწადში ახლებურად უნდა შევხვდეთ. უახლოეს მომავალში თქვენ გაიგებთ Forbes Georgia-ს ბრენდის მიერ ინიცირებულ საერთაშორისო ღონისძიებათა სერიის შესახებ, რომელიც გავლენიან ლიდერებს, პოლისიმიკერებს, ანტრეპრენიორებსა და მკვლევრებს თბილისში მოუყრის თავს, რათა მათი კოლექტიური ცოდნა ქვეყნის წინაშე მდგარი ბიზნეს-, ეკონომიკური და ფართო საზოგადოებრივი ამოცანების გადაჭრას მოახმაროს. მანამდე შეგიძლიათ ისიამოვნოთ გასული წლის ღონისძიებათა საუკეთესო მომენტებით.

გილოცავთ ახალ წელს!

**Forbes Banker-ის მეორე  
გამოცემის პრეზენტაცია  
20.06.2017**



**Forbes Woman Georgia-ს ივლისის  
ნომრის პრეზენტაცია**  
26.06.2017



**Forbes 100.**  
საზვიადო მიღება  
10.11.2017





## ყველაზე ძვირადღირებული ქართველი ფეხბურთელები

2017 წლის დასრულებასთან ერთად, მიმდინარე საფეხბურთო სეზონის ნახევარიც ძალიან სწრაფად ამოიწურა, ამიტომ გადავწყვიტეთ, კიდევ ერთხელ გადაგვეხედა ქართველი ფეხბურთელების ასპარეზობისთვის და ფინანსურ ტრილში შეგვეფასებინა ისინი. წინა წლების მსგავსად, ყველაზე ძვირადღირებული ქართველი ფეხბურთელის ტიტულს კვლავ სოლომონ კვიციკელია ინარჩუნებს, რომელიც მოსკოვის „ლოკომოტივი“ ასპარეზობს. კვიციკელის კარგი სათამაშო ფორმა, ცხადია, მედიასა და სკაუტებს არ გამოჰპარავიათ. ბოლო პერიოდი, სპორტულ პრესაში აქტიურად იწერება, რომ იგი სულ მალე შეიძლება ინგლისის პრემიერლიგაში ვიხილოთ, რაც იმას

ნიშნავს, რომ მისი სატრანსფერო ფასი საბაზროზე გაცილებით მეტი იქნება. ეროვნულ ლიგაში მოასპარეზე გუნდებიდან, ყველაზე ძვირადღირებულის სტატუსს კვლავ თბილისის „დინამო“ ინარჩუნებს – 5.18 მლნ მაჩვენებლით, ფეხბურთელების ჯამური საბაზრო ღირებულებით კი ყველაზე იაფი ლანჩხუთის „გურია“ არის და მისი ფასი 700 ათას ევროს შეადგენს. თორმეტი ყველაზე ძვირი ქართველი ფეხბურთელის საერთო ღირებულება დაახლოებით 13 მილიონ ევროთი ჩამორჩება სომხეთის ნაკრების ლიდერს – ცუდ ფორმაში მყოფ ჰენრიხ მხითარაიანის საბაზრო ღირებულებას, რომელიც დღეისთვის 35 მილიონ ევროდაა შეფასებული.



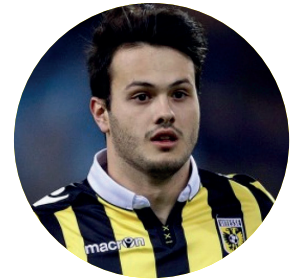
**1. სოლომონ კვიციკელია**  
**€4.5 მლნ**  
(მოსკოვის „ლოკომოტივი“, რუსეთი)



**2. ჯანო ანანიძე**  
**€3 მლნ**  
(მოსკოვის „სპარტაკი“, რუსეთი)



**3. გურამ კაშია**  
**€2.5 მლნ**  
(„ვიბისი“, პოლანდია)



**4. გელა გვათაძე**  
**€2.5 მლნ**  
(„სან-ბოსე“, აშშ)



**5. თორნიკე ლორიაშვილი**  
**€1.5 მლნ**  
(„პრასნოდარი“, რუსეთი)



**6. გიორგი ლორია**  
**€1.2 მლნ**  
(მხატვალის „ანაჟი“, რუსეთი)



**7. დავით ხოჭოლავა**  
**€1 მლნ**  
(„მხატვარი“, უკრაინა)



**8. ჯაბა კანკავა**  
**€1 მლნ**  
(„ტოროლი“, ყაზახეთი)



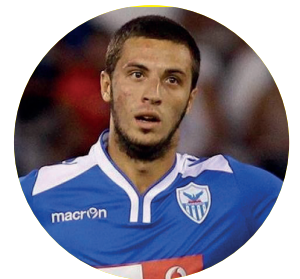
**9. გიორგი მაკარიძე**  
**€1 მლნ**  
(„მორიენსი“, ჰორბუგალია)



**10. გიორგი ქვიციანი**  
**€1 მლნ**  
(ვენის „რაიდი“, ავსტრია)



**11. გიორგი ჭანტურია**  
**€1 მლნ**  
(„ურალი“, რუსეთი)



**12. გიორგი აბურჯანია**  
**€0.8 მლნ**  
(„სამილია“, მსხეთი)

# ეროვნული ლიგის ყველაზე ძვირადღირებული ფეხბურთელები



**1. გიორგი  
სარაიძე**  
€750 000  
(სპ „საბურთალო“)



**2. ოთარ  
კიტეიძე**  
€600 000  
(თბილისის „დინამო“)



**3. ირაკლი  
ხისარულია**  
€550 000  
(„ლოკომოტივი“)



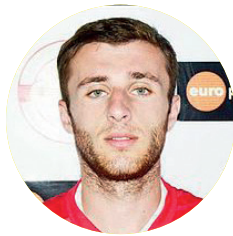
**4. ბექა  
მიქელაძე**  
€450 000  
(თბილისის „დინამო“)



**5. გიორგი  
ქიმაძე**  
€450 000  
(„ტორპედო“)



**6. შაიკლ  
ოლაიძე**  
€450 000  
(სპ „საბურთალო“)



**7. ლევან  
გოგიტიძე**  
€450 000  
(თბილისის „დინამო“)



**8. ინტერს  
გური**  
€400 000  
(სპ „საბურთალო“)



**9. გუგა  
ფალავანდიძე**  
€400 000  
(„ტორპედო“)



**10. ბექარ  
ქაჩავა**  
€400 000  
(თბილისის „დინამო“)

# როგორი ქვეყნების მოსახლეობა გაზარდა ყველაზე მეტად 2017 წელს

ავტორი: ბასო ნაზრავაძე

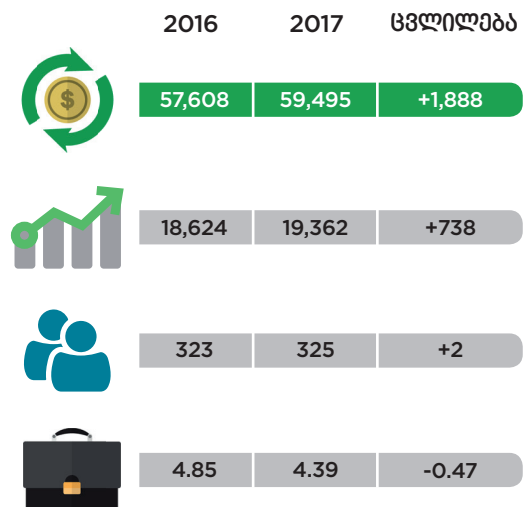
**ქვეყნის მოსახლეობის** გაზრდას წლის განმავლობაში ერთი მოსახლის მიერ მიღებული საშუალო შემოსავლის ზრდა განაპირობებს. ერთ მოსახლეზე შემოსავალს სხვადასხვა ინდიკატორით ზომავენ და ყველა ამ ინდიკატორს თავისი გამოყენების არეალი აქვს. როდესაც ერთ მოსახლეზე შემოსავალს იმ მიზნით ვზომავთ, რომ შემდეგ სხვადასხვა ქვეყნის მაჩვენებლები ერთმანეთს შევადაროთ, ამ დროს მსყიდველობითი უნარის პარიტეტით (PPP) დათვლილი ერთ მოსახლეზე შემოსავლის გამოყენება ყველაზე გამართლებულია.


წარმოგიდგინთ ქვეყნების ტოპ-10-ეულს, სადაც 2017 წელს მოსახლეობის შემოსავალი ყველაზე მეტად გაიზარდა. იშვიათი გამონაკლისის გარდა, ყველაზე მეტად მდიდარი ქვეყნების მოსახლეობის შემოსავლები იზრდება. გამოდის, მიუხედავად იმისა, რომ მაღალშემოსავლიანი ქვეყნების ეკონომიკა პროცენტულად სწრაფად აღარ იზრდება, უკვე დაფიქსირებული მაღალი შემოსავლების საბაზისო ეფექტისა და მოსახლეობის კლების (ან დაბალი ტემპით ზრდის) გამო, ერთ მოსახლეზე რეალური შემოსავალი ამ ქვეყნებში უფრო მეტად იზრდება, ვიდრე განვითარებად ქვეყნებში.




## 10. ამერიკის შეერთებული შტატები

2017 წელს აშშ-ში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 1,888 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 2.5%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.8%) განაპირობა. 2016 წელს აშშ-ის ეკონომიკა 1.5%-ით გაიზარდა.







ერთ მოსახლეზე შემოსავალი



მშპ, მილიარდი დოლარი



მოსახლეობა, მლნ ადამიანი



უმუშევრობის დონე, %

## 9. ლიტვა

2017 წელს ლიტვის ეკონომიკა 3.8%-ით გაიზარდა, რაც განვითარებული ქვეყნისთვის საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია. ინფლაციამ დაახლოებით 3% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 1,963 PPP დოლარით გაიზარდა და ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში მხოლოდ 8 ქვეყანას ჩამორჩა.



2016      2017      ცვლილება



29,972    31,935    +1,963



86      91      +5



2.87    2.84    -0.03



7.9      7      -0.9

## 8. ნიდერლანდები

2017 წელს ნიდერლანდებში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 2,333 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 3.2%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.4%) განაპირობა. ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებას ძირითადად ევროკავშირში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ შეუწყო ხელი.



2016      2017      ცვლილება



51,249    53,582    +2,333



873      915      +42



17.03    17.08    +0.05



5.9      5.1      -0.8

## 7. ჰონკონგი

2017 წელს ჰონკონგის ეკონომიკა 3.6%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 2% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 2,639 PPP დოლარით გაიზარდა. ჰონკონგის ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლება მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებამ განაპირობა, რადგან ჰონკონგი მსოფლიოს ერთ-ერთი უმსხვილესი ფინანსური ცენტრია და მასზე გლობალური მოვლენები პირდაპირ აისახება.



2016      2017      ცვლილება



58,377    61,016    +2,639



430      453      +23



7.37    7.43    +0.06



2.7      2.6      -0.1

# LeaderBoard

## 6. მალტა

2017 წელს მალტაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 2,653 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 5.6%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.5%) განაპირობა. 2017 წელს განვითარებულ ქვეყნებს შორის მალტის ეკონომიკა ყველაზე მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გაიზარდა.



2016      2017      ცვლილება



39,878      42,532      +2,653



17.3      18.5      +1.2



0.43      0.44      +0.01



4.7      4.4      -0.3

## 5. სინგაპური

2017 წელს სინგაპურის ეკონომიკა 3.3%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 1.4% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 2,699 PPP დოლარით გაიზარდა. ჰონკონგის მსგავსად, სინგაპურის ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებაც მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამაღლებამ განაპირობა, რადგან სინგაპურიც მსოფლიოს ერთი-ერთი უმსხვილესი ფინანსური და სავაჭრო ცენტრია.



2016      2017      ცვლილება



87,832      90,531      +2,699



493      514      +21



5.6      5.7      +0.1



2.1      2.2      +0.1



## 4. ისლანდია

2017 წელს ისლანდიაში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 3,027 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 5.1%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.5%) განაპირობა. განვითარებულ ქვეყნებს შორის, მალტის შემდეგ, ისლანდიის ეკონომიკა ყველაზე მაღალი პროცენტული მაჩვენებლით გაიზარდა.

2016      2017      ცვლილება



49,123      52,150      +3,027



16.5      17.7      +1.2



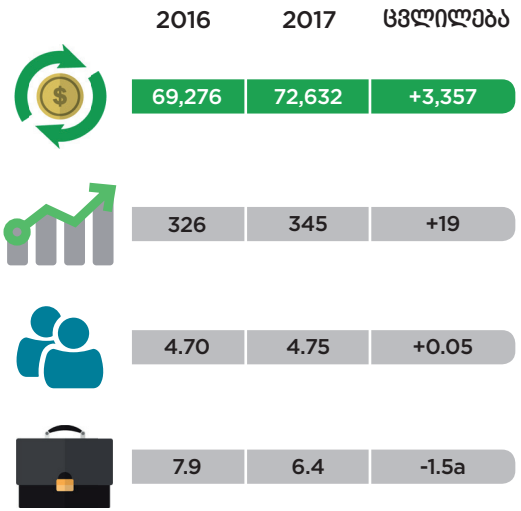
0.34      0.34      0



3      2.8      -0.2

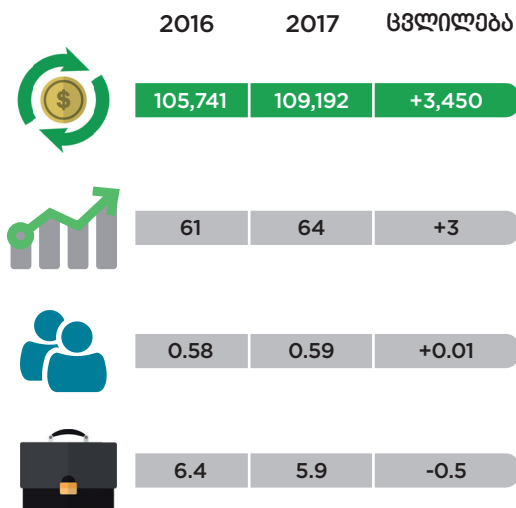
### 3. ირლანდია

2017 წელს ირლანდიის ეკონომიკა 4.8%-ით გაიზარდა. ინფლაციამ დაახლოებით 1% შეადგინა. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 3,357 PPP დოლარით გაიზარდა. ირლანდია ბიზნესისთვის მიმზიდველი ქვეყანაა დაბალი მოგების გადასახადისა და კვალიფიკირებული მუშახელის გამო. უმუშევრობა 1.5% პუნქტით შემცირდა.



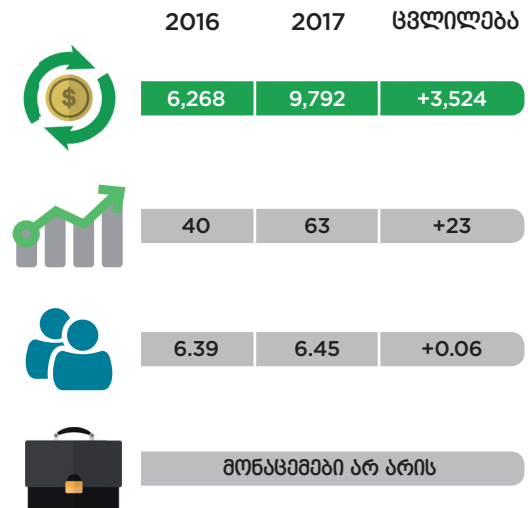
### 2. ლუქსემბურგი

2017 წელს ლუქსემბურგში ერთ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 3,450 PPP დოლარით გაიზარდა, რაც ეკონომიკის 4%-იანმა ზრდამ და დაბალმა ინფლაციამ (1.5%) განაპირობა. ეკონომიკის ზრდის ტემპის ამალღებას ძირითადად ევროკავშირში და ზოგადად მსოფლიოში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ შეუწყო ხელი. ლუქსემბურგი მსოფლიოს მნიშვნელოვანი ფინანსური ცენტრია.



### 1. ლიბია

სამოქალაქო ომისა და ნავთობზე ფასების დაცემის გამო 2010 წლიდან 2016 წლამდე ლიბიის მოსახლეობის შემოსავლები განახევრდა. 2017 წლიდან ლიბიაში წინა წლებთან შედარებით მშვიდობა დამყარდა და ეკონომიკა 26%-ით გაიზარდა, ფაქტობრივად, ეკონომიკამ აღდგენა დაიწყო. ერთ მოსახლეზე შემოსავალი 3,524 PPP დოლარით გაიზარდა. ინფლაციამ 35% შეადგინა.



# საქართველო რეიტინგებში

ავტორი: ბესო ნამრავაძე

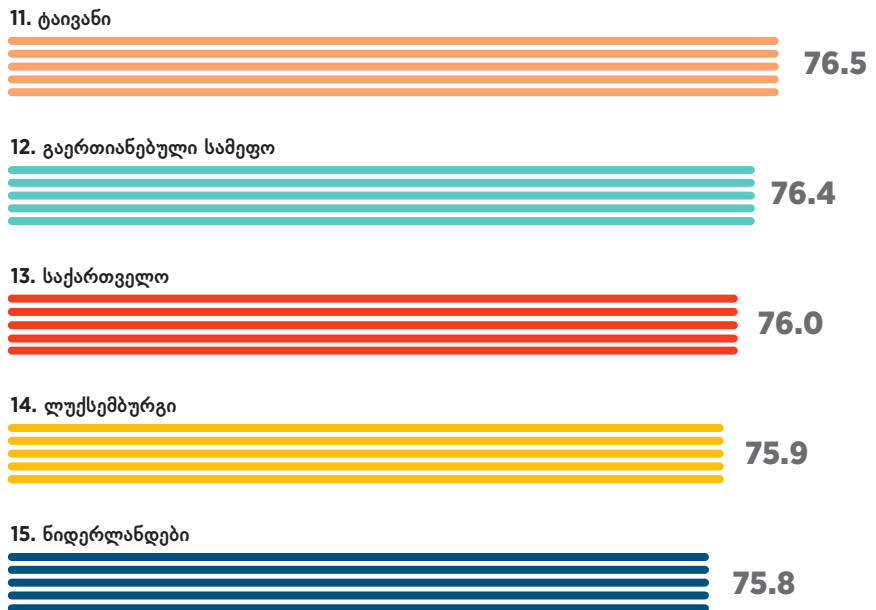
ნარმოვიდგენთ, თუ როგორ შეიცვალა 2017 წელს საქართველოს პოზიცია ეკონომიკური განვითარებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვან ათ საერთაშორისო რეიტინგში. ესენია როგორც პირდაპირ ეკონომიკური შინაარსის მქონე რეიტინგები, ასევე კორუფციის, დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების დონის მაჩვენებელი რეიტინგები. ქვეყნის სტაბილური და გრძელვადიანი ეკონომიკური განვითარებისთვის დემოკრატიისა და მედიის თავისუფლების მაღალი დონე აუცილებელი პირობაა.

დღეს გლობალიზაციის დონე ისეთი მაღალია, რომ ქვეყნის ეკონომიკური საზღვრები მხოლოდ ფორმალურ დატვირთვას ინარჩუნებენ. საერთაშორისო ბიზნესს და კაპიტალს აღარა აქვს საზღვრები – იქ განთავსდება, სადაც სარგებლის მისაღებად უკეთესი პირობებია. შესაბამისად, ქვეყნები ეჯიბრებიან ერთმანეთს, ვინ უფრო ხელსაყრელ პირობებს შესთავაზებს პოტენციურ ინვესტორებს. სწორედ ხელსაყრელი პირობების მიხედვით ქვეყნების ერთმანეთთან შედარებას ემსახურება საერთაშორისო რეიტინგები, რომლებიც, ამავე დროს, მთავრობის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასების კარგი საშუალებაა.



## 1. საქართველო „ჰერიტიჯის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში (+10 ადგილი)

„ჰერიტიჯის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას კანონის უზენაესობის, მთავრობის ზომის, რეგულაციების ეფექტიანობისა და ლიბერლების მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2016 წელს საქართველო 23-ე ადგილზე იყო, 2017 წელს კი მე-13 ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.



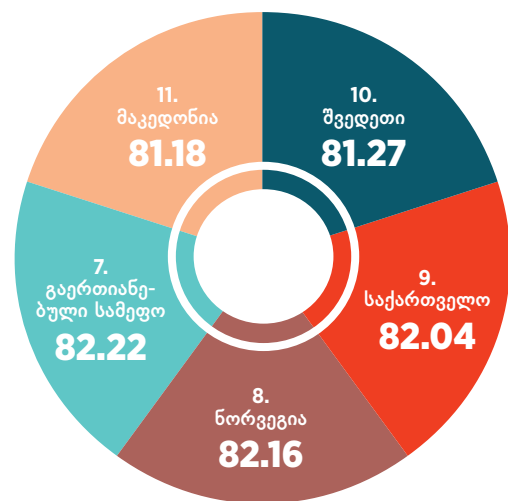
## 2. საქართველო „ფრაიბერის“ ეკონომიკური თავისუფლების რეიტინგში (-3 ადგილი)

„ფრაიბერის“ რეიტინგი ქვეყნის ეკონომიკურ თავისუფლებას მთავრობის ზომის, რეგულაციების, თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობის, ფასების სტაბილურობის, კანონის უზენაესობისა და საკუთრების დაცვის მიხედვით აფასებს. აღნიშნულ რეიტინგში 2016 წელს საქართველო მე-5 ადგილზე იყო, 2017 წელს კი მე-8 ადგილზე (159 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ჰონკონგი იკავებს.



## 3. საქართველო ბიზნესის კეთების რეიტინგში (+7 ადგილი)

ბიზნესის კეთების სიადვილის (Doing Business) რეიტინგს მსოფლიო ბანკი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები ათი კრიტერიუმის მიხედვით არიან შეფასებული, მაგალითად, რამდენად მარტივია ბიზნესის დაწყება, გადასახადების დონე, სესხის ხელმისაწვდომობა, ქონების რეგისტრაცია და ა.შ. აღნიშნულ რეიტინგში 2016 წელს საქართველო მე-16 ადგილზე იყო, 2017 წელს კი მე-9 ადგილზე (190 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ახალი ზელანდია იკავებს.

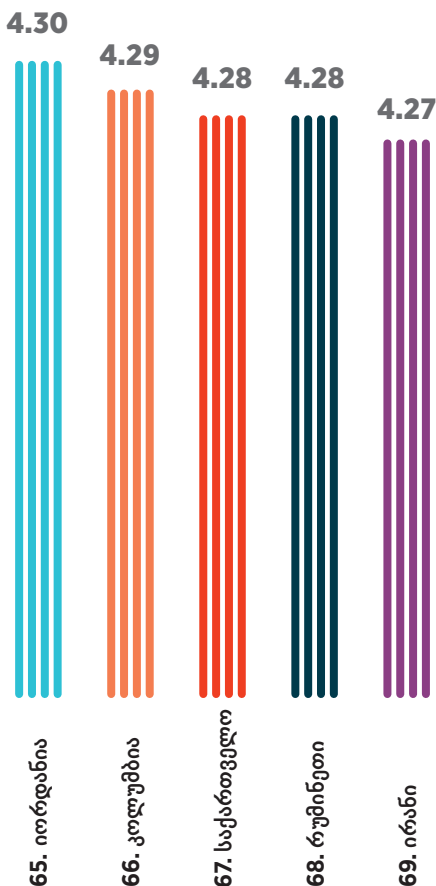




# LeaderBoard

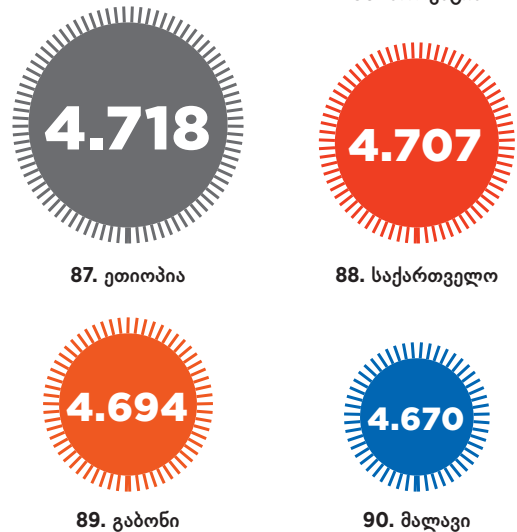
## 4. საქართველო გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგში (-8 ადგილი)

გლობალური კონკურენტუნარიანობის რეიტინგს მსოფლიოს ეკონომიკური ფორუმი აქვეყნებს. რეიტინგში ქვეყნები 114 კრიტერიუმის მიხედვით არიან შეფასებული, რომელთა უმეტესობის შესადგენად მწარმეების პირდაპირი გამოკითხვა ჩატარდა. აღნიშნულ რეიტინგში 2016 წელს საქართველო 59-ე ადგილზე იყო, 2017 წელს კი 67-ე ადგილზე (137 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს შვეიცარია იკავებს.



## 5. საქართველო საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგში (+1 ადგილი)

საკუთრების დაცვის საერთაშორისო რეიტინგს ამერიკული ორგანიზაცია „საკუთრების უფლების ალიანსი“ აქვეყნებს. საკუთრების დაცვის დონე კანონის უზენაესობის, ფიზიკური და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის მაჩვენებლებით არის შეფასებული. აღნიშნულ რეიტინგში 2016 წელს საქართველო 89-ე ადგილზე იყო, 2017 წელს კი 88-ე ადგილზე (127 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ახალი ზელანდია იკავებს.



## 6. საქართველო ეკონომიკური გლობალიზაციის რეიტინგში (-3 ადგილი)

ქვეყნების გლობალიზაციის რეიტინგს შვეიცარიული ორგანიზაცია „ტექნოლოგიების ფედერალური ინსტიტუტი“ აქვეყნებს. ეკონომიკური გლობალიზაციის დონე საერთაშორისო ვაჭრობის, უცხოური კაპიტალის მოძრაობისა და მიგრაციის მიხედვით არის განსაზღვრული. მეტი გლობალიზაცია მეტი განვითარების პოტენციალს ნიშნავს. 2016 წელს საქართველო მე-16 ადგილზე იყო, 2017 წელს კი მე-19 ადგილზე (207 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს სინგაპური იკავებს.



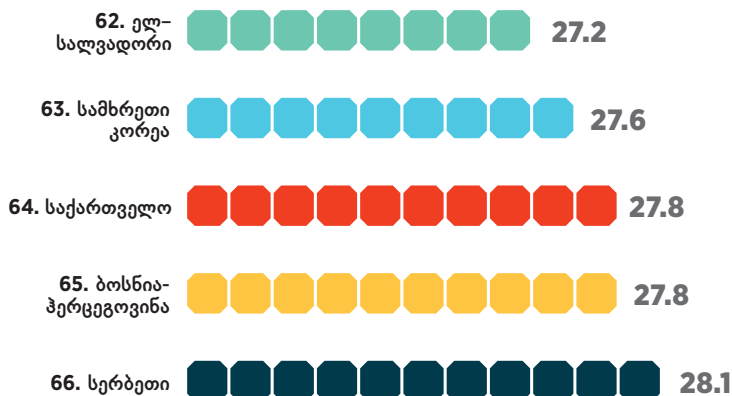
## 7. საქართველო კორუფციის აღქმის რეიტინგში (+4 ადგილი)

კორუფციის აღქმის ინდექსს გერმანიაში დაფუძნებული ორგანიზაცია „საერთაშორისო გამჭვირვალობა“ აქვეყნებს. რეიტინგის შედეგები ათზე მეტ სხვადასხვა კვლევას ემყარება. აღნიშნულ ინდექსში 2016 წელს საქართველო 48-ე ადგილზე იყო, 2017 წელს კი 44-ე ადგილზე (176 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ახალი ზელანდია და დანია ინაწილებენ.



## 9. საქართველო პრესის თავისუფლების რეიტინგში „რეპორტიორები საზღვრებს გარეშე“ (იგივე ადგილი)

ორგანიზაცია „რეპორტიორები საზღვრებს გარეშე“ პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. რეიტინგში 2016 წელს საქართველო 64-ე ადგილზე იყო, 2017 წელსაც 64-ე ადგილზე (180 ქვეყანას შორის) დარჩა, მიუხედავად იმისა, რომ ქულა 0.02-ით გაიუმჯობესა. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.



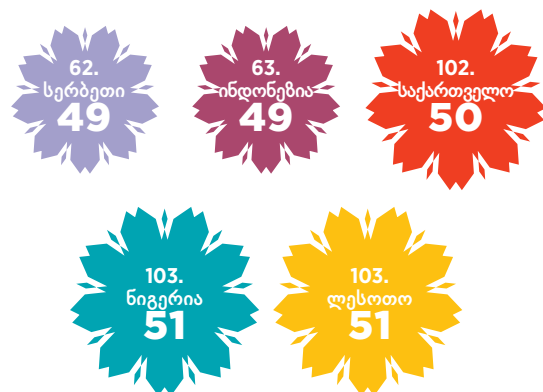
## 8. საქართველო დემოკრატიის რეიტინგში (+4 ადგილი)

დემოკრატიის რეიტინგს გავლენიანი ბრიტანული გამოცემა The Economist-ი აქვეყნებს. დემოკრატიის დონე საარჩევნო პროცესის, მთავრობის ფუნქციონირების, პოლიტიკაში მონაწილეობისა და პოლიტიკური კულტურის მიხედვით არის განსაზღვრული. რეიტინგში 2016 წელს საქართველო 82-ე ადგილზე იყო, 2017 წელს კი 78-ე ადგილზე (167 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. 5.93 ქულით საქართველო ჰიბრიდული რეჟიმის ქვეყნების ჯგუფს მიეკუთვნება. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.



## 10. საქართველო პრესის თავისუფლების რეიტინგში - Freedom House (-2 ადგილი)

ორგანიზაცია Freedom House-ი პრესის თავისუფლების ინდექსს ექსპერტებისა და მკვლევარების გამოკითხვის საფუძველზე ადგენს. აღნიშნულ ინდექსში 2016 წელს საქართველო მე-100 ადგილზე იყო, 2017 წელს კი 102-ე ადგილზე (199 ქვეყანას შორის) გადაინაცვლა. რეიტინგში პირველ ადგილს ნორვეგია იკავებს.





## კროფესორი ინვესტორი

ვენჩურული კაპიტალის ლეგენდა ტედ დინტერსმიტი ამერიკული სასკოლო სისტემისთვის ძირის გამოთხრობის, ცხოვრების ყველაზე მნიშვნელოვანი გაკვეთილისა და ერთი საგანმანათლებლო იდეის შესახებ, რომელშიც კაპიტალს დააბანდებდა.

**თქვენ წარმატებული ვენჩურ-კაპიტალისტი იყავით. ახლა კოლეჯის განათლებაზე გსურთ იერიშის მიტანა. რატომ?**

ჩემი შვილები სკოლაში რომ დადიოდნენ, ეს რა ჯანდაბააო, გაიძახოდნენ. ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს განმანათლებლებს უნდათ, ბავშვებს ყველა საჭირო უნარი და პრინციპი გამოივადონ.

**რას აკეთებენ განმანათლებლები?**

125 წლის მოდელით მუშაობენ. მაგრამ ახლა კიდევ უარესი მდგომარეობაა მთელი ამ „სამეფო კარის თამაშისებრი“ კონკურენციით საუკეთესო კოლეჯებში მოსახვედრად.

**მაგრამ „სამეფო კარის თამაშების“ წინა ბავშვებს ხომ იძულებულს ხდის, უფრო აქტიურობი იყვნენ?**

ახსოვს უკრად არ გეთანხმებით. ამერიკაში ტინეიჯერების თვითმკვლელობათა რიცხვი და დეპრესიისა და შფოთვის მაჩვენებლები იზრდება. ყურადღების დეფიციტისა და შიპერაქტიური სინდრომისთვის მსოფლიოში გამოწვეული წამლების უდიდეს ნაწილს სწორედ ამერიკელი ბავშვებში მოიხმარენ.

**ონლაინგანათლება ხომ არ არის გამოსავალი?**

მოდ, ამ საკითხში თერთი ყველა ვიქნები: ბავშვებს მათემატიკური პროცედურების ხანმოკლე მესსიერებაში ჩატენის პროცესს თუ გაუადვილებ, ეს განათლების სისტემის ცვლილება არ იქნება. დრომოჭმული რამეების უკეთესი არ გვჭირდება. საჭიროა, უკეთესი რამეები ვაკეთოთ.

**რა არის უკეთესი რამეები?**

გამოთვლები აღარ გვჭირდება, მე თუ მკითხავთ. გვჭირდება სტატისტიკა.

### განმარტო.

აი, იკითხეთ: „ჰი, Boeing, Microsoft, თქვენთან ინტეგრალურსა და წარმოებულს ვინმე ხელით ითვლის?“ სასაცილოა. ამ ყველაფერს კომპიუტერი აკეთებს. მაგრამ აი, სტატისტიკა... ყველა კომპანია, ვისთანაც მისაუბრია, გამალებით ეძებს ადამიანს, რომელსაც მონაცემთა ანალიზის უნარი ექნება, მონაცემთა ანალიზისთვის კი სწორედ სტატისტიკაა საკვანძო. იქნება ეს დიდი სამედიცინო გადაწყვეტილებები თუ დიდი საინვესტიციო გადაწყვეტილებები, სტატისტიკური ჩარხო გჭირდება.

**ამას წინათ, ამ საკითხზე მოსწავლეთა კოლეჯში მიღებაზე პასუხისმგებელ 250 პირს ესაუბრეთ. რა გითხრეს?**

თქვენს გამოთვლები იმითმ მოგწონს, რომ რთულიაო, ეფექტიანი გზაა, ბავშვები ერთმანეთს შეადარო. რა გული არ გუშენია.

**ვერ აცნობიერებენ, რამდენი ნიჭიერი ბავშვი ვერ ხვდება კოლეჯში?**

იციან, მაგრამ არ აინტერესებთ. მასაჩუსეტის ტექნოლოგიურმა ინსტიტუტმა (MIT) დიდი ზარ-ზეიმით განაცხადა, რომ აპირებს აპლიკანტების Maker Portfolio-ებს მიაქციოს

ყურადღება — პროექტებს, რომლებსაც ბავშვები კლასგარეშე აკეთებენ. წარმოდგინეთ მოსწავლე, რომელსაც ბრწყინვალე პორტფოლიო აქვს და კოლეჯში საბუთები შეაქვს. პოტენციური გენიოსია, ვთქვით, თომას ედისონის მსგავსი. მაგრამ MIT-მა, შესაძლოა, მას მაინც უარი უთხრას, იმიტომ რომ, „გი, მაგარ რამეებს აკეთებდა, მაგრამ ჩვენს შესავალი კურსების გავლა მოუწევს და არ გვგონია, ეს შეძლოს“.

**ისეთ დროს ხომ არ წინასწარმეტყველებთ, როცა დამჭირავებლები, კოლეჯების ნაცვლად, თავის თავზე აიღებენ განათლების მიცემას?**

დიახ, და გეტყვით, როგორც. დიდი კომპანიები, როგორცაა, ვთქვით, Xerox-ი, ჩივიან, რომ საუკეთესო კანდიდატებს მათ Google-ი ართმევს. მე რომ Xerox-ი ვიყო, გავაკეთებდი Xerox Academy-ს და ავიყვანდი ნიჭიერ, მოტივირებულ ბავშვებს შედარებით ღირბი სკოლებიდან, ბავშვებს, რომლებსაც, სხვა შემთხვევაში, თავის გასატანად ბრძოლა მოუწევთ. აკადემიის სელექციურს გავხდით და ვეტყვი მათ, დღეიდან Xerox-ის სტიპენდიანტები ხართ-მეთქი.

**საინტერესოდ უყვრს, მაგრამ როგორ იმუშავებდა?**

ოთხი წლის მანძილზე შევირდი ადგილზე იცხოვრებდა, ინტენსიურ ტრაჟიკებს გაივლიდა Xerox-ში, პლუს დამატებით რაღაცებსაც — სპორტსა და თეატრს, მაგალითად. შეგიძლიათ, ROTC-ის სტრუქტურა წარმოიდგინოთ: „ჩაერთე ამ საქმეში ოთხი წლით და აიღე Xerox-ის დიპლომი. საჭიროა, Xerox-თან ოთხი წელი გაატარო“. Xerox-ი, თავის მხრივ, სერიოზულად გამოცდებოდა ამ ახალი თაობის ლიდერების ხარჯზე, აი, იმ მიზანდასახული ბავშვის ხარჯზე, რომელიც ფორტ-ვენში ცხოვრობს, რომლის ოჯახი კოლეჯში სწავლის საფასურს ვერ გასწვდება და რომელიც კედლებს გადაადგამს, რაიმეს რომ მიაღწიოს. სათანადო ანტრეპრენიორი რომ მეპოვა, ამ საქმისთვის დიდ ჩეკს გამოვწერიდი.



### ლიკვიდურობა

რა იქნებოდა, მილიარდერი კოქსეილად რომ გადაქცეულიყოს?

## „ილონ მასკი“

შემქმნელი: ჰონი რაბლინი  
**Comstock Saloon**  
სან-ფრანცისკო

ინტერვიუდები:

- 1.5 უნცია ბურბონი Four Roses
- 0.5 უნცია როიბოსის ჩაის ლიქიორი (შინ დამზადებული)
- 3 უნცია კოჭას ლუდი Fever Tree
- 0.5 უნცია ახალდაწურული ლაიმის წვენი

ბურბონი, ლიქიორი და ლაიმის წვენი შეიკერე აურით. ჩაასხით მაღალ ჭიქაში. დაამატე კოჭას ლუდი; დაბოლოს, სილამამისთვის, დაუმატე ახალი პიტნა და ლაიმის ქერქი.

შთაბრუნება:

„ეს Kentucky Mule-ის იმპროვიზაციაა. ილონ მასკს არა მხოლოდ უყვარს ვისკი, არამედ ის მიზანდასახული ტიპია... და როცა კი ვისკის ვსვამ, მეც ასეთ მიზანდასახულ ტიპად ვგრძობთ თავს. ამასთან, როიბოსის ჩაი ილონ მასკის სამშობლოში, სამხრეთ აფრიკაში ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული სასმელია“.

ტედ დინტერსმიტს მსაუბრა რიჩ კარლგარდი, ჩემი კონტრიბუტორ-რედაქტორი და გლობალური ფუზურისტი. ინტერვიუ რედაქტირდა და შეიკვსება. დიპლომის ვრცელი ვერსიის გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: [FORBES.COM/SITES/RICHKARLGAARD](http://FORBES.COM/SITES/RICHKARLGAARD)



ლიკვიდურობა: მითხრენ მარკო პოლო, მითხრე კინსა და ჩიდ მასკოლორონდუს



შველმოქმედება

## მართე მანქანა მილიარდერივით



რადგან APPLE-ის მანქანაზე ფლები გავაორებს, მაშ, რით შეგვიძლია, ის ჩავანაცვლოთ? ნ დეკემბერს RM Sotheby's-ს აუქციონზე ვერცხლისფერ-შავი BMW Z8 გააქვს, რომელიც ერთ დროს სტივ ჯობსს ეკუთვნოდა. Apple-ის თანადამფუძნებელმა ის 2000-ში, ახალ მდგომარეობაში იყიდა, გავრცელებული ცნობებით – Oracle-ის ლარი ელისონის რჩევის გათვალისწინებით. იმ დროს ეს ორადგილიანი მანქანა \$128,000 ღირდა, მაგრამ პატრონის ვინაობა მას უდავოდ გაუზრდის ღირებულებას. 2000 წლის ნაქონი Z8, როგორც წესი, დაახლოებით \$170,000-დან \$250,000-მდე იყიდება, ჯობსის მანქანის წინასწარი ფასი კი, შეფასებათა თანახმად, \$300,000-დან \$400,000-მდე იქნება. მისი iCar-ს აუქციონზე გატანილ სხვა მილიარდერთა მანქანებს ქვემოთ შეგიძლიათ, შეადაროთ.



**სტივ ჯინი**  
CEO, WYNN RESORTS  
(ქონება: \$3.2 მილიარდი)  
მანქანა: LAFERRARI  
საბაზისო ფასი: \$1.4 მილიონი  
გასაყიდი ფასი: \$3 მილიონი  
დამატებითი ღირებულება:  
მხოლოდ 499 მილიონი იმის  
გამოშვებულ

**ჰერბ ჩემბერსი**  
CEO, THE HERB CHAMBERS COS. (\$1.3 მილიარდი)  
მანქანა: 1995 MCLAREN F1  
საბაზისო ფასი: \$970,000  
აუქციონის ფასი:  
\$15.6 მილიონი (2017-ში)  
დამატებითი ღირებულება:  
მოკრძალებული 9,600  
მილი თდომიძობა



**უორენ ბაფეტი**  
CEO, BERKSHIRE HATHAWAY  
(\$80.7 მილიარდი)  
მანქანა: 2006 CADILLAC DTS  
საბაზისო ფასი: \$41,000  
აუქციონის ფასი: \$122,500 (2015-ში)  
დამატებითი ღირებულება:  
ბაფეტის მიერ  
ხილდომერილი პანელი

## დიდი ფსონები

ეს შეწირულებები, რომლებიც სოციალური ცვლილებებისთვის ცეცხლის შენობას ისახავს მიზნად, გასული წლის ყველაზე შთამაგონებელი საჩუქრები იყო... და ყველაზე მეტად რომ აქვთ წარმატების მიღწევის შანსი, ისეთი.

დიდი ქონებას დიდი საჩუქრებიც მოსდევს და მართლაც, განთქმული ქველმოქმედები \$25 მილიონზე მეტს სწირავენ ისეთ პრობლემებთან ბრძოლას, როგორც სიღატაკე, დაავადებები, უკუდი განათლება და სხვ. ბოსტონის Bridgespan Group-მა \$6.7 მილიარდის ტოლფასი 74 ასეთი საჩუქარი აღმოაჩინა 2016-ში, შემდეგ კი გარე ექსპერტთა პანელმა ქვემოთ ჩამოთვლილი ათი ქველმოქმედება ყველაზე იმედის მომცემ საქმედ შეაფასა. მეტი ინფორმაციისთვის, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/big-bets-2017.

**1. The Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis & Malaria**  
**ბილ და მილინდა მიისსაბი**  
\$600 მილიონი

The Gates Foundation-ის ფული, რომელმაც შნიშვნელოვნად გაამდიდრა სხვათა მიერ გაღებული \$12.9 მილიარდი, მიზნად ისახავს, დაახლოებით 8 მილიონი ადამიანის სიცოცხლე იხსნას, ხოლო 300 მილიონი დაიცვას შიდსის, ტუბერკულოზისა და მალარიისგან.

**2. (თანაბარი) Innovative Vector Control Consortium**  
**ბილ და მილინდა მიისსაბი**  
\$75 მილიონი

თანხები მწერების საწინააღმდეგო საშუალებების შექმნაზე მიდის, რათა მოხდეს მალარიისა და სხვა დაავადებების პრევენცია.

**2. (თანაბარი) Nurse Family Partnership**  
**BLUE MERIDIAN PARTNERS**  
\$33 მილიონი

აფინანსებს ოჯახის ბუნებრივი დაგვიძვების ფარგლებში ოჯახებში ვიზიტის პროგრამის გაფართოებას აშშ-ში და ცდლობს, 100,000 ახალგაზრდა, დაბალშემოსავლიანი დედებისა და მათი შვილებისთვის ორსულობა და ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული სხვა საკითხები გააუმჯობესოს.

**4. Susan G. Komen African-American Health Equity Initiative**  
**FUND II FOUNDATION**  
\$27 მილიონი

ამ პროგრამის მიზანია, შეამციროს შეგვიძინებას და თეთრკანიანებს შორის არსებული სხვაობა მკერდის კიბოს სიკვდილიანობის მაჩვენებლის თვალსაზრისით ამ ამერიკულ მეგობარისში ხუთი წლის მანძილზე.

**5. (თანაბარი) Tobacco Control**  
**მაიკლ ბლუმბერგი**  
\$360 მილიონი

2007 წლიდან მოყოლებული, ნიუ-იორკის ყოფილ მერს \$600 მილიონი აქვს გაღებული, ახლა კი მიზნად ისახავს, შეამციროს თამბაქოს მოხმარება განვითარებად ქვეყნებში,

სადაც მოწვევა კვლავ ფართოდაა გავრცელებული.

**5. (თანაბარი) Youth Villages**

**BLUE MERIDIAN PARTNERS**  
\$36 მილიონი

ქველმოქმედების მიზანია, ჩაეწესოს და დააფინანსდეს YVLifeSet-ი – პროგრამა, რომელიც მზრუნველობის სისტემიდან ყოველწლიურად გამოსულ 23,000 ამერიკელს უნდა დაეხმაროს, დამოუკიდებელ მრეწველობაში შედგან ფეხი.

**7. Alliance for a Green Revolution in Africa**  
**ROCKEFELLER FOUNDATION**  
\$50 მილიონი

AGRA აფრიკის წვრილ ფერმერებს ეხმარება, უკეთესი ტექნოლოგიისა და შენახვის სისტემის მეშვეობით, პროდუქცია გააუმჯობესონ ან გააოთხმავონ.

**8. Cohens Veterans Network**  
**სტივენ და ალექსანდრა კოენები**  
\$275 მილიონი

ჭეჭ-ფონდერისა და მისი ცოლის დაფუძნებული ეს ქსელი 25 ვეტერანისგან შედგება, სადაც უფასოდ მკურნალოები იმ ვეტერანებს (და მათ ოჯახებს), რომელთაც პოსტტრავმატული სტრესი და სხვა აშლილობები აქვთ.

**9. United Negro College Fund**  
**FUND II FOUNDATION**  
\$48 მილიონი

ფონდის ფული მეცნიერებაში, ტექნოლოგიაში, ინჟინერიაში და მედიცინაში დაინტერესებული აფრიკელ-ამერიკელი მოსწავლეების სწავლებაზე, სტაჟირებასა და კოლეჯის სტიპენდიებზე დაიხარჯება.

**10. Building Equity Initiative**  
**უოლტერების ოჯახი**  
\$250 მილიონი

1997 წელს დაფუძნებული BEI აფინანსებს დაბალპროფიტიან სესხებს არაკომერციული გამსესხებლებისთვის, რომლებიც ჩართულნი სკოლებს მთელ მსოფლიოში ეხმარებიან, უზრუნველყონ და განახლოონ საჭირო აღჭურვილობები.

უნივერსიტეტებისთვის, საავადმყოფოებისა და კულტურული ინსტიტუტებისთვის გაღებული თანხები არ არის მოცემული.

მოცემულ ტოპ-ათეულში ერთი და იმავე დონორისთვის მხოლოდ ორი ადგილია ინახული 2018 FORBES | 27

# LeaderBoard

მილიარდერები

## ჩინეთის უმდიდრესი ადამიანები

მხოლოდ წარმოდგენა შემზღვევით, თუ რა აზრის იქნებოდა მათ ჩინელი მაგნატების ამ ახალ თაობაზე ან, გნებავთ, ქვეყნის შუშხუნა საფონდო ბაზარზე. ჩინეთის 400 უმდიდრესი ადამიანის ქონებამ, რომელთაგანაც ყველა მილიარდერია (ან მილიარდერთა ოჯახიდან არის), გასულ ოქტომბერს, ერთობლივად, \$1.2 ტრილიონი შეადგინა, 26%-ით გაიზარდა წინა წელთან შედარებით და მარჯვედ გაუსწრო 1396-იან ზრდას Shanghai Composite Index-ში. მათგან 79-მა სიმდიდრე მრეწველობაში დააგროვა (სწორედ ეს ინდუსტრია ლიდერობს). 400 უმდიდრესთა შორის 53 ახალწვეულია. მეტი ინფორმაციისთვის, მათ შორის, რეიტინგის სრულად გასაანგარიშებად, ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/china-billionaires](http://forbes.com/china-billionaires).



### 1. ჰუი კა იანი ქონება: \$42.5 მლრდ

უძრავი ქონების დეველოპერ China Evergrande Group-ის თავმჯდომარე და აღმასრულებელი დირექტორი ქვეყნის უმდიდრეს კაცად იქცა (შარშან მე-9 პოზიციას იკავებდა), რაც მისი კომპანიის ჰონკონგის ბირჟაზე ბრუნვადი აქციების გასაოცარი, 469%-იანი, ზრდის დამსახურებაა. სწორედ ამ ზრდამ გაბერა მისი ქონება ლამის \$33 მილიარდით.



### 2. მა ჰუატენგი \$39 მლრდ

„პონი მას“ სახელით ცნობილი მილიარდერი ინტერნეტგიგანტის – უზომოდ პოპულარული მიმოწერის აპლიკაცა WeChat-ის დეველოპერის – Tencent Holdings-ის თავმჯდომარეა. Tencent-ის აქციების ფასის მკვეთრმა ზრდამ გასულ წელს მის ქონებას \$14.5 მილიარდი შემატა.



### 3. ჯეი მა \$38.6 მლრდ

მსოფლიოში დღეს საოცრად ბევრი ადამიანი ონლაინ „დადის“ საყიდლებზე, ჰოდა, მისი ელვაჭრობის გიგანტი „ალი ბაბაც“ აგრძელებს ზრდას. შესაბამისად, ჯეი მას ქონებაც იზრდება: 2016 წლიდან – \$10 მილიარდით.



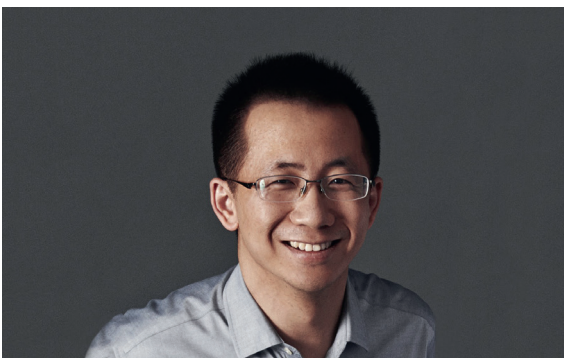
### 4. ვანგ ჯიანლინი \$25.2 მლრდ

გასული წლის რეიტინგის ლიდერი ერთ-ერთია იმ 92 ჩინელი მილიარდერისგან, ვისი სიმდიდრეც შემცირდა. უზარმაზარი ვალის დასაფარავად, მისი უძრავი ქონებისა და გართობის ჯგუფი Dalian Wanda აქტივებს ყიდის, მათ რიცხვში, წარუმატებელ თემატურ პარკებსა და ათობით სასტუმროს.



### 5. ვანგ ვეი \$22.3 მლრდ

გავრცელებული ცნობებით, ვანგი ადრე ქსოვილების ფაბრიკის მუშა იყო, დღეს კი SF Express-ს – FedEx-ის ჩინურ ვერსიას – თაოსნობს. თებერვალში, ე.წ. უკუღმართი შესყიდვის გზით, კერძოდ კი საჯარო ფირმა Maanshan Dingtai Rare Earth-ის შექენით, მან თავისი კომპანია საჯარო ბაზარზე გაიტანა.



### ალსანიშნავი ახალწვეული სუნგ იიბინგი \$4 მლრდ

მისმა სტარტაპმა, Beijing ByteDance Technology-მ, პოპულარული აპლიკაცია Toutiao (ჩინურად – „შედღაინები“) შექმნა, რომელიც თავს უყრის მესამე მხარის ახალ ამბებსა და ვიდეოს და რომელსაც 120 მილიონი გამომწერი ჰყავს. \$20 მილიარდად შეფასებულმა კომპანიამ აგვისტოში \$2 მილიარდი მოიზიდა.



### ალსანიშნავი ახალი ამბავის მარსკვლაზი SUN HONGBIN \$10.4 მლრდ

სუნი ჰონკონგის საფონდო ბირჟაზე ბრუნვადი უძრავი ქონების დეველოპერ Sunac China Holdings-ის დამფუძნებელი და თავმჯდომარეა, რომლის აქციებმა გასულ წელს 63%-ით იკვპა. ამ ივლისს, Sunac-მა \$6.6 მილიარდი დასარჯა ვანგ ჯიანლინის Wanda-ს თემატური პარკების შესაძენად.

# LeaderBoard

იყიდე, შეინახე, გაყიდე

ექსპერტული რჩევა ლუქს-ინვესტიციებზე, გაცლებით თავშესაქცევი ვიდრე საზიარო სარგებლის ფონდებია

## ფრენსის ბეკონის წარუმატებლობა კვარტერბეკის კაბერნე



**ალ ბრენმანი**

ხელოვნების ბაზრის ყველაზე დიდი საინფორმაციო ონლაინსაგავის, MutualArt-ის CEO

**იყიდე:**

**ნჯიდეკა აკუნნილი ქროსბი**

ამ ნიგერიელ-ამერიკელ არტისტს (1) გამოჩენილი წელი ჰქონდა, კრიტიკოსთა მიერ აღიარებული გამოფენებითურთ Met-სა და სხვაგან და სოლო-შოუთი ბალიმორში, რომელიც ოქტომბერში გაიხსნა. მართალია, აუქციონზე მხოლოდ ათი ნამუშევარი მოხვდა, შვიდი მათგანის ფასი საგრძნობლად გადასცდა თავის ისედაც მაღალ ღირებულებას. იყიდეთ ახლა, თორემ მერე შესაძლოა, ინანოთ.



1



2

**შეინახე:**  
**ფრენსის ბეკონი**

ნოქტომბერს Christie's-ზე უხერხული სიჩუმე ჩამოწვა, როცა ბეკონის „წითელი პაპის კაბინეტა“ (2), რომელიც კორეების თანახმად, E80 მილიონად (\$105 მილიონად) უნდა გაყიდულიყო, ვერც ერთი მყიდველი ვერ მოიხიდა. მართალია, მხატვრის მეორე ნამუშევარმა უმაღლეს \$11 მილიონი მოიხვეჭა, ასეთმა საგარო კრახმა, შესაძლოა, ბეკონის ბაზარში არასტაბილურობა შეიტანოს.

**გაყიდე:**

**ომის შემდგომი იტალიური ხელოვნება**

ის აუქციონის მთავარ პროდუქტად იქცა, ხოლო ბოლოდროინდელმა ცვლილებებმა იტალიის ექსპორტის კანონებში საოცრად გააადვილა ტრანზაქციები. და მაინც, საკითხავია, რამდენად შენარჩუნებს ბაზარი სტაბილურობას. წლებიდან ექსკლუზიურ გაყიდვებზე უფრო ცოტა ლობი იყო წარმოდგენილი, ვიდრე შარშან, ხოლო Sotheby's-ის ჯამური გაყიდვები 21%-ით დაეცა.



**ჯონ რასმუსენი**

Christie's New York-ის საათების საერთაშორისო დირექტორი

**იყიდე:**

**Patek Philippe-ის 1940-1950-იანების Vintage Chronograph-ები**

მაკის საათის დიზაინის პირველი ოქროს ხანის ქრონოგრაფები (3) სერიოზული შესაძლებლობები უკავშირდება. საფირმო ნომრები, როგორცაა 130, 1579 და 1463, დღეს მაღალ ფასებთანაა ასოცირებული და ეს ფასები, დიდი ალბათობით, ახლო მომავალში კიდევ უფრო გაიზრდება.



3

**შეინახე:**  
**ცალკეული შედევრები**

ყველას, ვისაც კი ოდესმე Philippe Dufour-ის უნიკალური საათი (მაგალითად, მისი ელევანტურად მექანიკური Simplicity) უგემია, იცის მისი განსაკუთრებულობის ფასი. შეარჩიეთ რომელიმე მათგანი, თუ შეგიძლიათ, და სამუდამო განცხრომას მიეცით თავი.

4



**გაყიდე:**  
**Richard Mille-ის Tourbillon-ები**

ეს ოც წელზე ახალგაზრდა კომპანია ექსტორდინარულად რთული საათებით (4) არის ცნობილი. მათი გასაყიდი ღირებულება დღეს შედარებით მაღალია; ღირს მიმდინარე ტალღაზე დაჯდომა.



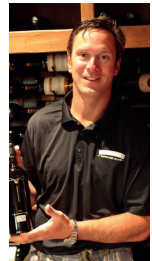
**ანდრეა რობინსონი**

პროფესიონალი სომელიე, ღვინის ჭიქების, The One-ის, ავტორი და შემქმნელი

**იყიდე:**

**2014 Doubleback Cabernet Sauvignon**

შეიძინეთ ვაშინგტონის ყურძნისგან დამზადებული ეს ღრმა, მრავალფეროვანი ღვინო NFL-ის ყოფილი კვარტერბეკის, დრიუ ბლედსო-გან (5). სასმელს ქლიავის, კენკრისა და ძირტკილიას წარმტავი გემო აქვს და წარმტავად დაძველებია.



5

**შეინახე:**

**ესპანური Rioja Gran Reserva 2005**

ეს თვითნაბადი, ორიგინალურად მოწიფული ღვინოები, ცხარე სანელებლებისა და ტყავის ტონებით, ხვედრით ვით იმევა და დაღვევას, სულ ცოტა, ათი წელი მაინც, განსაკუთრებულად სასიამოვნო პროცესად აქცევს.

**გაყიდე:**

**1997-ის საკულტო კალიფორნიული კაბერნე**

მართალია, ვინტაჟ-ღვინოებისთვის არაერთხელ შეუსხამთ ხოტბა, რამდენიმე გამოჩენილი კაბერნე, ის 20 წელი, რომელიც ამ ღვინოთა მარაში შენახვას დაუთმეთ, მთლად იმ ნაყოფს არ იღებს, რასაც უნდა იღებდეს, გემოც მოყვრებულა... მოკლედ, მათი ყვავილობის დღეები წარსულს ჩაჰბარდა.

საილუსტრაციო ფოტო: ლორენსო

## PLAZA HOTEL-ის დანომრილი ისტორია

ნიუ-იორკის საპულო PLAZA HOTEL-ი, სინამდვილეში, მეორე PLAZA HOTEL-ია, რომელიც სამხრეთ CENTRAL PARK-ის ფლაგმან ტერიტორიას იკავებს. პირველი, 1880-იანებში აშენებული, 1905-ში დაანგრის, რათა კიდევ უფრო დიდი აეგოთ. ახალი სასტუმროს მშენებლობას ორი წელი და სამი თვე დასჭირდა, ბიუჯეტს 50%-ით გადააჭარბა და თითქმის \$12.5 მილიონი (დაახლოებით დღევანდელი \$400 მილიონი) დაჯდა. მის ინვესტორთა რიცხვში ამერიკის უმდიდრესი კაცები იყვნენ, მათ შორის, TEXACO-ს დამფუძნებელი ჯონ „BET A MILLION“ გეიტსი და უძრავი ქონების მაგნატი ჰარი ს. ბლეკი. ქვეყ-

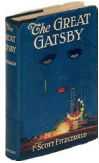
ნის ზედა ფენის მოსაზიდად, სასტუმრო მათ ყველა შესაძლო ფუფუნებით დატვირთეს, იქნებოდა ეს ხუთი უშველებელი კიბე, ათი ლიფტი, 1,650 ბროლის შანდალი თუ სხვა. ამ თვალსაზრისით, წარმატებას ნამდვილად მიაღწიეს: PLAZA-ს პირველი სტუმრები მისტერ ალფრედ ვანდერბილტი და მისი ცოლი გახლდნენ.

სწორედ ამ ატმოსფეროში მისცა დასაბამი PLAZA HOTEL-ის მომდევნო 110 წელს. ის მანჰეტენის ღირსშესანიშნაობად, კინოსა თუ ლიტერატურის ვარსკვლავად და უძრავი ქონების ალაფად იქცა, რომელიც მსოფლიოს უმდიდრესი ხალხის გულს წაღილით აკვებს.



**1925**

ფ. სკოტ ფიცჯერალდის „დიდი გეტსის“ ნაწილი Plaza-ში ხდება. ოცდაათი წლის შემდეგ კვი ტომპსონი აქვეყნებს წიგნს „ნაადრევად განვითარებული ზრდასრულებისთვის“ პატარა გოგონას, ელიოზის, შესახებ, რომელიც სასტუმროს ყველაზე განთქმული ბინადარი ხდება. დღეს Plaza-ში ორივე ნამუშევრით შთაგონებულ ნომრებს ნახავთ.



**1943**

Plaza-ს თავდაპირველი მფლობელები დიდ ვალში ამოყოფენ თავს და დანებდებიან \$4.7 მილიონად დაახლოებით დღევანდელ \$108 მილიონად) მიშყიდონ კონრად ჰილტონსა (ზემოთ) და კონგლომერატების მდიდარ მესვეურს, ფლოიდ ოდლემს. მოგვიანებით ჰილტონი თავის შენაქენს „ქვირფას, არტისტიკურ მოხუცებულ ქალბატონს“ უწოდებს.



**1988**

ბოლო ოცდაათ წელს რამდენჯერმე მფლობელებგამოცვლილი, მათ შორის, Westin-ის სასტუმროების პორტფოლიოში გატარებული მოკლე დროის შემდეგ, Plaza მფლობელობასთან დაკავშირებული ხანგრძლივი ომის მიზეზად იქცევა, რომელიც დონალდ ტრამპის გამარჯვებით სრულდება („ჩემი მონა ლიზა“, უწოდებს ის სასტუმროს, რომელიც დაახლოებით \$400 მილიონი ან დღევანდელი \$852 მილიონი დაუჯდა).



**1993**

მას მერე, რაც ტრამპი Plaza-ში „სახლში მართო 2<sup>-ში</sup> (1992), თავის თავის რანგში, ჩნდება, ის Grand Ballroom-ში მარლა მეიბლსზე ქორწინდება – დარბაზში, რომელიც 1996-ში ტრუმენ კაპოტის ლეგენდარულ მეგლისს, Black and White Ball-ს მასპინძლობდა.



**1995**

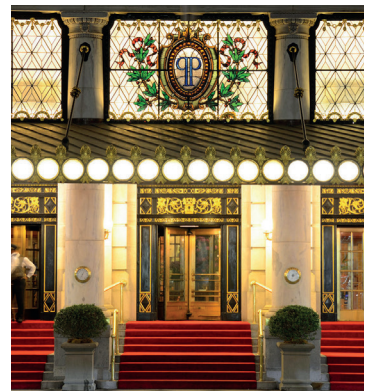
1995-ში, სამიზლარი ფინანსური სიტუაცია ტრამპს იძულებულს ხდის, Plaza წაგებინად, \$325 მილიონად, გაყიდოს. მიყიდვლები საუდის არაბეთის პრინცი ალვანი და სინგაპურელი მილიარდერი კვეკ ლენგ ბენგი არიან.

**2005**

ან უკვე El Ad Group-ის (რომელმაც სასტუმრო 2004-ში \$675 მილიონად იყიდა) საკუთრება, Plaza \$ 450-მილიონიანი რემონტისთვის სამი წლით იკეტება; შენობის ნაწილები ბინებად უნდა გადააკეთდეს.

**2017**

ხუთი წლის წინ სასტუმროს 75%-იანი წილი \$75 მილიონად Sahara Group-მა შეიყიდა, რომელიც მოზღვავებული ფინანსური სკანდალის წინაშეა მშობლიური ინდოეთში. გავრცელებული ინფორმაციით, ის თავის წილს აგვისტოში გასაყიდად გაიტანს. ელიოზს, შესაძლოა, მალე კვლავ ახალი მამასახლისი ჰყავდეს.



**1959**

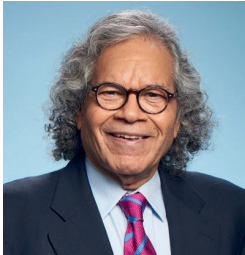
Plaza-ს Oak Bar-ი საპატიო ადგილს იკავებს ალფრედ ჰიჩკოკის ფილმში „ჩრდილოეთისკენ, ჩრდილო-დასავლეთიდან“. სასტუმრო მოგვიანებით ორ ფილმში (რობერტ რედფორდის მონაწილეობით) ჩნდება: „ფესვიშველა პარკი“ (1967) და „ორი გულის შეხვედრა“.

# LeaderBoard

THE FORBES 400

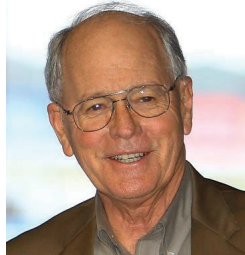
## გარდაცვლილები, გაღარიბებულები ან უკან მოთხოვნილები

წელს, როცა Forbes 400-ში მოხვედრის მინიმუმი რეკორდული \$2 მილიარდია, გასული წლის რეიტინგის 26-მა ტიტანმა ველარ გადააბიჯა ფინიშის ხაზს. ოთხი წევრი კი სიკვდილმა კლუბს სამუდამოდ ჩამოაშორა.



### დროებითი გაუბედურება

ოპიოიდის მწარმოებელ Insys-ის გაყიდვებსა და მარკეტინგულ პრაქტიკებთან დაკავშირებით მოზღვავებულმა ფედერალურმა და სახელმწიფო გამომიძებნა კომპანიის აქციებს ცუდი კვალი დაამჩნია: ერთ წელიწადში მისი ღირებულება 36%-ით შემცირდა. ამის კვალდაკვალ, იანვარში, ჯონ კაპურმა Insys-ის აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა დატოვა (თუმცა ფირმის საკონტროლო წილის მფლობელად რჩება).



### თემს ჩამორჩენილი

NBC-სა და Fox-თან 2015-ში დაწყებული გარიგებების მიუხედავად, ჯიმს ფრენსის Nascar-მა, შესაძლოა, სიჩქარე დაკარგოს: ტელევიზორის მაყურებელთა რიცხვი იკლებს, ხოლო სტადიონებიდან მიღებული შემოსავლები დიდი რეცესიის შემდეგ არც წამომდგარა ფეხზე. Nascar-ის გუნდის საშუალო ღირებულება წელს 7%-ით დაეცა.



### აბჭარდა-კარგული

აპრილში კევინ პლანკის Under Armour-მა თავისი პირველი კვარტალური დანაკარგის შესახებ გააკეთა განცხადება (ასეთი რამ პირველად მოხდა მას მერე, რაც 11 წლის წინ კომპანია საჯარო ბაზარზე გავიდა). გაზრდილი კონკურენციისა და ზოგადად სავაჭრო სექტორის რთული დღეების ფონზე, Under Armour-ის აქციათა ფასი შარშან თითქმის 60%-ით დაეცა.

### გაგარდნილები

ალექსანდრა დიჩი	\$1.97 მლრდ
სარა მაშპილანი	\$1.97 მლრდ
ლუსი სტიმცერი	\$1.97 მლრდ
კაბრინ ტენერი	\$1.97 მლრდ
ვინსენტ ვიოლა	\$1.96 მლრდ
ჯონათან ნელსონი	\$1.95 მლრდ
ფილიპ რაბონი	\$1.95 მლრდ
ემი ვისი	\$1.95 მლრდ
ლესლი ალექსანდერი	\$1.9 მლრდ
ჯიმს დინანი	\$1.9 მლრდ
ჯონ კაპური	\$1.9 მლრდ
ჯანიფერ პრისკარი	\$1.9 მლრდ
ჩარლზ ზემბარი	\$1.9 მლრდ
ნიკოლას ბერგერანი	\$1.8 მლრდ
ბჰარატ დესაი და ნაიჯა სმიტი	\$1.8 მლრდ
ლინდა პრისკარი	\$1.8 მლრდ
ჯიმს ფრენსი	\$1.75 მლრდ
ლუიზ ბილიონი	\$1.7 მლრდ
ტიმოთი ბოილი	\$1.7 მლრდ
რობერტ დაბანი	\$1.7 მლრდ
ედუარდ ლამპერტი	\$1.7 მლრდ
კეპინ პლანკი	\$1.7 მლრდ
კეროლ ჯანინს ბარნეტი	\$1.5 მლრდ
რიჩარდ იუნგლინგ უმცროსი	\$1.4 მლრდ
გილ მილერი	\$1.2 მლრდ
უილაურ რუსი	\$700 მლნ

### მოსაგონარი



### სამუშაო ნიუჯაუსი

(ასაკი: 89, გარდაცვალების თარიღი: 1 ოქტომბერი)  
მედიკი **\$12.3 მლრდ**

### ა. ჯეროლდ პერენი

(ასაკი: 86, 23 მაისი)  
ტილდოვიზი **\$2.8 მლრდ**

### ჯერი ჰილზენი

(ასაკი: 101, 20 მარტი)  
ინვესტიციები **\$2.6 მლრდ**

### დემი როჟალერ უფროსი

(ასაკი: 101, 20 მარტი)  
უძრავი ქონება, ინვესტიციები **\$3.3 მლრდ**

ქონება დათვლილია გარდაცვალების დღეს

აპირი: მიხეილ ბონდრა



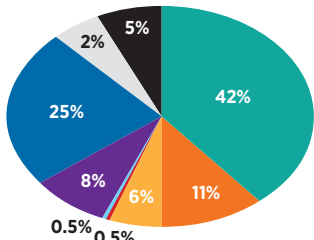
# LeaderBoard

THE FORBES 400

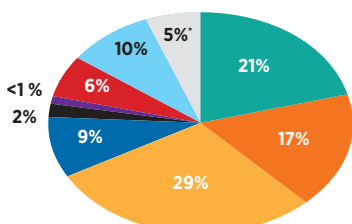
## დოქტორანტურა, ბაკალავრიატი თუ სწავლის მიტოვება?

რამდენი ფორმალური განათლება საჭირო წარმატების მოსაპოვებლად? თუ Forbes 400 რაიმე სახომს წარმოადგენს, მაშინ ბაკალავრის დიპლომიც კმარა. 400-ეულიდან უმეტესობას მართლაც მხოლოდ ბაკალავრის დიპლომი აქვს (თუმცა, 84%-ს ოთხნობიანი ხარისხი აქვს, განსხვავებით ზრდასრული ამერიკელებისგან, რომელთა მხოლოდ 33%-ს აქვს იგივე). ამასთან, ამერიკის უმდიდრესი ხალხი არც მთლად სუპერ-რელიგარული უნივერსიტეტების კურსდამთავრებულებს წარმოადგენს. Forbes 400-ის 23%-ს აქვს Ivy League-ის ინსტიტუტის საბაკალავრო დიპლომი – ის, რაც აშშ-ში 2015 წელს 0.8%-ზე ნაკლებმა მოიპოვა. 400-ეულის არაერთმა წევრმა (მათ შორის, როგორც ალბათ უკვე ყველამ იცის, ბილ გეიტსმა და მარკ ცუკერბერგმა) კოლეჯი მიატოვა და საქმე წამოიწყო. ჯამში, წლებიდან უმდიდრესთა რეიტინგში 47 ადამიანია, ვინც ან მაღალ კლასებში მიატოვა სკოლა, ან კოლეჯიდან წამოვიდა.

### THE FORBES 400

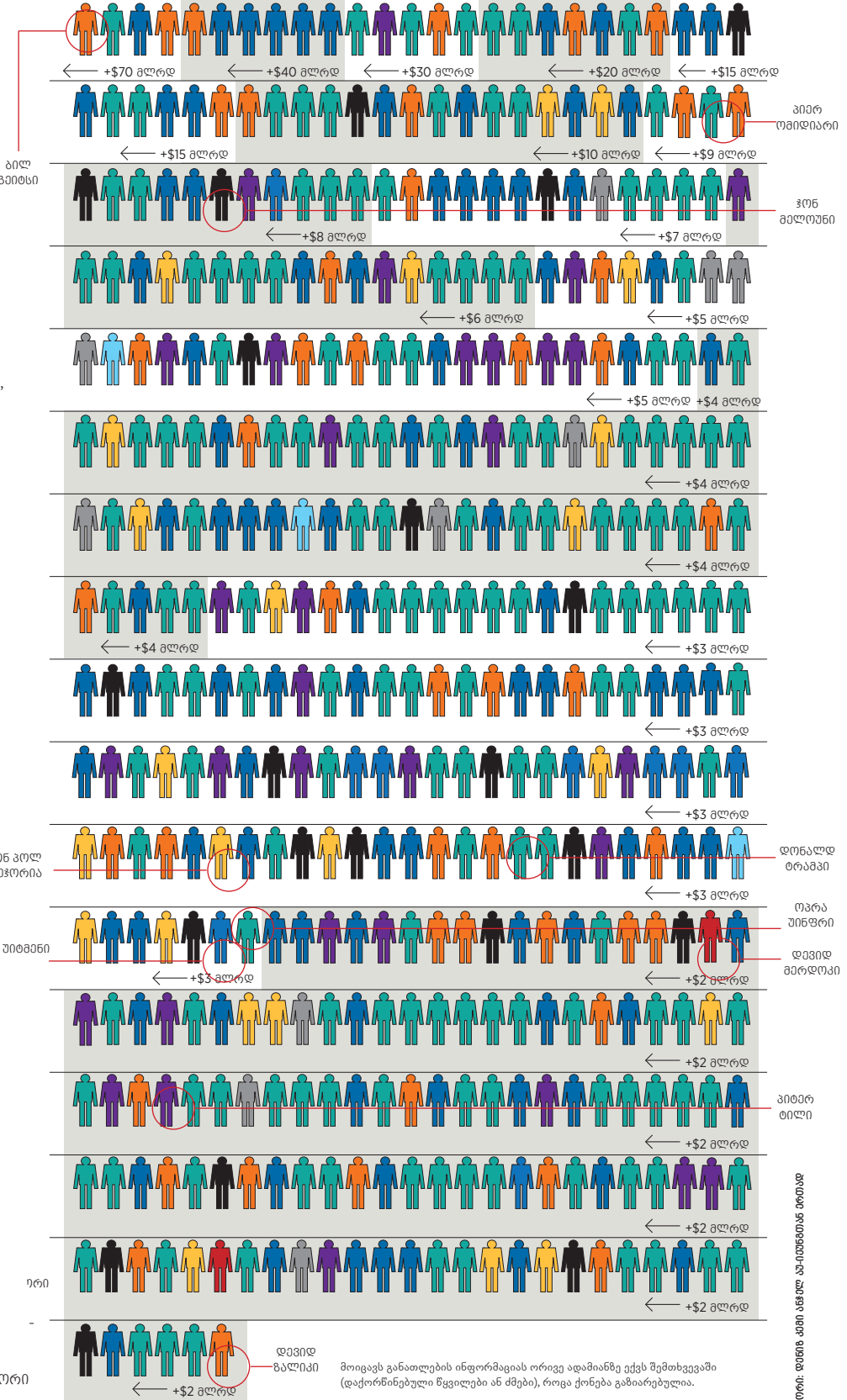


### აშშ-ის მოსახლეობა 2016



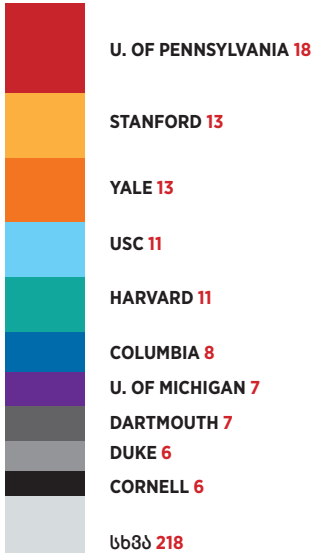
\* აშშ-ის მოსახლეობის რომელიმე რვა კლასის დათვაობაში ან ზედიზედ არცერთი ხარისხი არ აქვს.

- მიათმევა ბოლო კლასები
- დაბრუნდა სკოლა
- მიატოვა კოლეჯი
- არასრული უმაღლესი
- ბაკალავრის ხარისხი
- მაგისტრის ხარისხი
- იურისპრუდენციის ან მედიცინის დოქტორი
- პროფესორი
- უცნობია

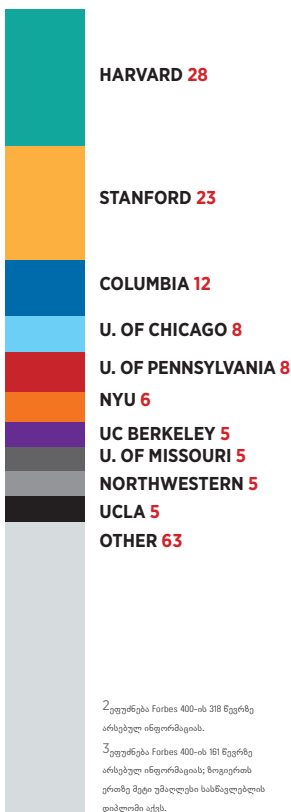


მოდერნი განათლების ინფორმაციის ორივე ადამიანი ექვს შემთხვევაში (დაქორწინებული წყვილები ან ძმები), როცა ქონება გაზიარებულია.

## FORBES 400-ის ნამყვანი სკოლები ბაკალავრიატი<sup>2</sup>



## ბაკალავრიატის შემდგომი განათლება<sup>3</sup>



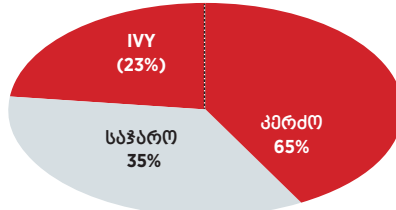
<sup>2</sup> ეფუძნება Forbes 400-ის 318 წევრზე არსებულ ინფორმაციას.

<sup>3</sup> ეფუძნება Forbes 400-ის 161 წევრზე არსებულ ინფორმაციას; მოცოვრის ერთზე მეტი უმაღლესი სასწავლებლის დიალოში აქვს.

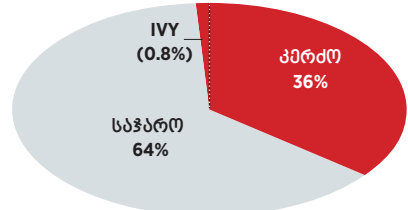
## პირადი ლიგა

Forbes 400-ის წევრთა გაცილებით დიდი ნაწილი სწავლობდა ბაკალავრის საფეხურზე Ivy League-ის უნივერსიტეტებში, ვიდრე, ზოგადად, ამერიკელი ზრდასრულები.

### THE FORBES 400



### აშშ, 2015



წყაროები: NATIONAL CENTER FOR EDUCATION STATISTICS; IVY LEAGUE INSTITUTIONS.

## სტუდენტური შრომა



კოლეჯი ძვირი ღირს. 2016-ში, ამერიკული უნივერსიტეტის საშუალო კურსაღამ-თავრებული სასწავლო დაწესებულებას \$30,000-იანი ვალით ტოვებდა. ერთ დროს უბრალოდ იმედის მომეცი ანტირეკრუტინგები, რომლებიც დღეს უკვე Forbes 400-ის წევრები არიან, ამ პრობლემას საკმაოდ ბუნებრივი გზით უმკლავდებოდნენ: მუშაობდნენ.

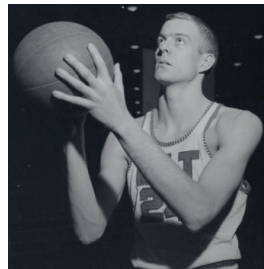
პაკისტანიდან ამერიკაში იმიგრაციის შემდეგ, შაიბი ხანი (U. of Illinois Urbana-Champaign, '71-ის გამოშვება) დაატარებდა პიჯას, მეთვალეურობდა გმის მშენებლობას და Sears-ში ტანსაცმელს ყიდდა. ახსოვს, რას ფიქრობდა ჭურჭლის მრეცხავად მუშაობისას: „პირველად ვსურთქვან ჯანგადას. ...საათში \$1.20 პაკისტანის ტარიფებზე რომ გადაიტანო, გამოვა, რომ იმაზე მეტ ფულს აკეთებ, ვიდრე იქ მცხოვრებთა 99%“.

დაივიწყეთ იოლი, კომფორტული სამუშაო-ოები სუფთა ჰაერზე. ბევრი მომავალი ბო-ბოლა მძიმე, ჭუჭყიან სამუშაოს ასრულებდა. ტერენს პეგულა (Penn State, '73) ქვანახშირის მალაროში მუშაობდა, ხოლო 1947 წელს უნგრეთიდან გამოქვეყნული ჯორჯ სოროსი (London School of Economics '51) ნახევარ განაკვეთზე მომუშავე რეკინგის მებარეული იყო. ფრენკ ვანდერსლუტი (BYU, '72) სამრეცხავოს დამლაგებლობით ირჩენდა თავს (სადაც ცხოვრობდა კიდევ, უკანა ოთახში).

და რა არ გაუკეთებია რონ ბარონს (Bucknell, '65)? ის იყო მაშველი, სანაპიროს კაბინათა მოსამსახურე, სასწრაფო დახმარების ოთახის სანიტარი, წყლის თხილამურების ინსტრუქტორი, ნაყინის მანქანის მძღოლი, მიმტანი სასტუმროში (მცირე ხნით სასტუმროს სარდაფშიც ცხოვრობდა), საუნივერსიტეტო სამშოს სახლის ჭურჭლის მრეცხავი, კაფეს მაგიდების მშენებელი, Fuller Brush-ის გამყიდველი და გოლფის ჩოგანების დამტარებელი (\$4-დან \$5-მდე ერთი ჩანთისთვის და \$8-დან \$10-მდე ორისთვის).

## სკოტული გუნდი

ძველი მეტაფორა, რომლის თანახმად, სათამაშო მოედანზე მიღწეულ წარმატებას ცხოვრებაში მოპოვებული წარმატება მოსდევს, უდავოდ სიმართლეს შეესაბამება Forbes 400-ისთვის. მაგან ოცდაექვსი ბაკალავრიატის დროს მაღალი დონის სპორტში იყო ჩაბმული, იქნებოდა ეს ფეხბურთი, კალათბურთი, თხილამურები თუ სხვა.



### დვიდ კოხი

კალატბურთი, MIT, '62-ის გამომშვება ორ მეტრამდე სიმაღლის კოხს, ბურთის ჩაგდების საოცრად მოქნილი უნარით, კალათბურთის თამაში ბუნებრივად გამოსდიოდა. სამი სეზონი Engineers-ში გაატარა, დამამთავრებელ კურსზე კი ამ გუნდის კაპიტანიც გახდა (გუნდში მისი ტყუპი ძმა, ბილგ თამაშობდა

ორი წლის მანძილზე). უნივერსიტეტის დასრულებისთვის დევიდს 946 ქულა მოპოვებინა გუნდისთვის, რაც მაშინ უნივერსიტეტში რეკორდს წარმოადგენდა. „საკმაოდ კარგი იდეები ვიცოდი“, – ამბობს დახვეწილი კოხი.

### დონალდ ბრანი

თხილამურები, U. OF WASHINGTON, '56-ის გამომშვება კალიფორნიის უძრავი ქონების მაგნატ-მა თხილამურების სტიპენდია მოიპოვა და ოლიმპიური ამბიციებიც კი ჰქონდა, მაგრამ კოტის ტრავმის გამო ვერ მიიღო მონაწილეობა 1956 წლის ზამთრის ოლიმპიადამდე გამართულ ამერიკული გუნდების საცდელ შეჯიბრებებში.



### პანრი კრემისი

გოლფი, CLAREMONT MCKENNA, '67-ის გამომშვება კრემისი Stags-ის გოლფის გუნდის კაპიტანი იყო როგორც პირველ, ისე ბოლო კურსებზე და ახლაც თამაშობს (მისი მანდიკაპის ქულა 8-ს შეადგენს).

### ვილ ნაითი

მძლეოსნობა U. OF OREGON, '59-ის გამომშვება თანამედროვე სარბენი ფეხსაცმლის გამოგონებელი უმეტესად 1- და 2-მილიანი გარბენებში მონაწილეობდა ბაკალავრის დროს და ლამის სულ გუნდელი ჯიმ გრეული ჩრდილქვეშ იყო. ნაითმა მომავალი ოლიმპიელი მხოლოდ ერთხელ დაამარცხა – წამის ორი მეათედით, პირველ კურსზე გამართულ შეჯიბრში – მაგრამ მძლეოსნობაში გატარებული დროს შედეგი მისთვის მჭიდრო ურთიერთობა აღმოჩნდა მწვრთნელ ბილ ბოვერმანთან. 1964 წელს ნაითმა სწორედ ამ უკანასკნელთან ერთად დააფუძნა Nike-ი.



აპოლი: ჰინდრი (საუნივერსიტეტო შრომა) და (მთი ატმოსფერო) (სპორტული ხელოვნება)

# LeaderBoard

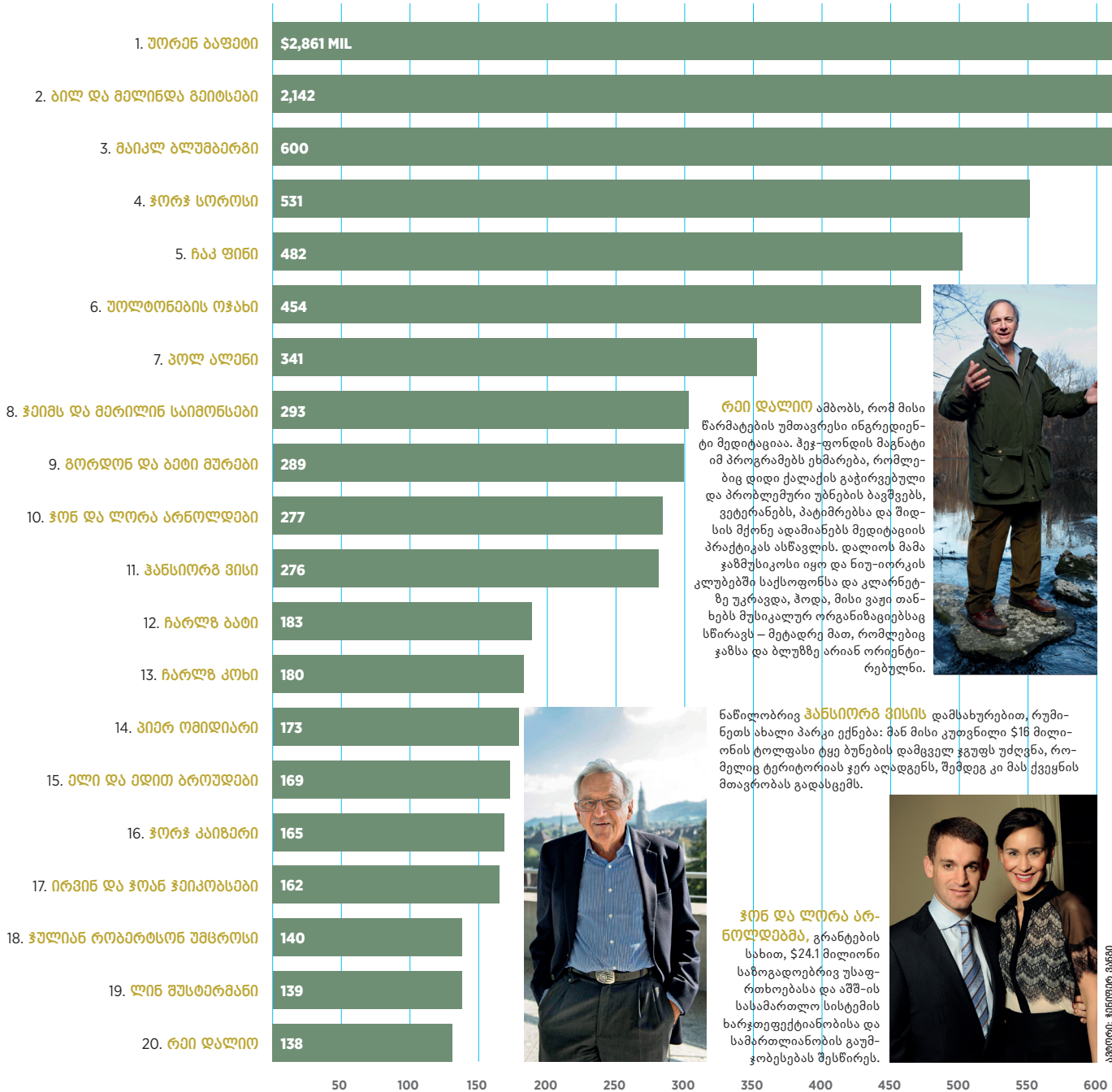
ქველმოქმედება

## ყველაზე ხელგაშლილები

დონაპირები მართებ, მეორეა, როცა ფულს რეალურად გასცემ. ამერიკის წამყვან ქველმოქმედთა ჩვენი ყოველწლიური რეიტინგი, რომელიც Shook Research-თან თანამშრომლობით შედგა, სწორედ ამ მნიშვნელოვან განსხვავებას ითვალისწინებს: სიაში მათ სვამს, ვინც გასულ წელს დოლარებში ყველაზე დიდი თანხები გასცა და არა მათ, ვინც უბრალოდ ყველაზე დიდი თანხების გაცემას დაგვირდა. ტოპ-20-ეული შეგიძლიათ, ქვემოთ იხილოთ, რეიტინგის სრულად გასაცნობად კი ეწვიეთ ვებგვერდს: [forbes.com/top-givers](http://forbes.com/top-givers).



19 ქვეყნის 290 ქალაქის მერები ურბანულ გადაწყვეტილებათა კონკურსში ჩაებნენ, რომელიც ნიუ-იორკის ყოფილმა მერმა, **მიკლ ბლუმბერგმა** დააფინანსა. \$5 მილიონის ტოლფასი გრანპრი სან-პაულუსი (ბრაზილია) გაემგზავრა იმ გვემის სანაცვლოდ, რომელმაც ახლომასლო მცხოვრები ფერმერები ქალაქის რესტორნებსა და ბაზრებთან უნდა დააკავშიროს.



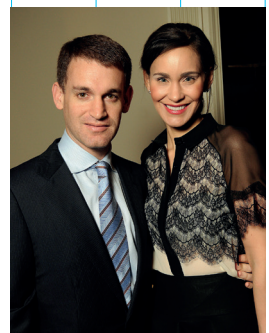
**რეი დალიო** ამბობს, რომ მისი წარმატების უმთავრესი ინგრედიენტი მედიტაციაა. ჰეჯ-ფონდის მაგნატი იმ პროგრამებს ეხმარება, რომლებიც დიდი ქალაქის გაჭირვებული და პრობლემური უბნების ბავშვებს, ვეტერანებს, პატიმრებსა და შიდასის მქონე ადამიანებს მედიტაციის პრაქტიკას ასწავლეს. დალიოს შამა ჯამუსიკოსი იყო და ნიუ-იორკის კლუბებში საქსოფონსა და კლარნეტზე უკრავდა, ჰოდს, მისი ვაჟი თანხებს მუსიკალურ ორგანიზაციებსაც სწირავს – მეთადრე მათ, რომლებიც ჯაზსა და ბლუზზე არიან ორიენტირებულნი.



ნაწილობრივ **ჰანსიორგ ვისის** დამსახურებით, რუმინეთს ახალი პარკი ექნება: მან მისი კუთვნილი \$16 მილიონის ტოლფასი ტყე ბუნების დამცველ ჯგუფს უძღვნა, რომელიც ტერიტორიას ჯერ აღადგენს, შემდეგ კი მას ქვეყნის მთავრობას გადასცემს.



**ჯონ და ლორა არნოლდებმა**, გრანტების საზოგადოებრივ უსაფრთხოებასა და აშშ-ის სასამართლო სისტემის ხარჯთეფექტიანობისა და სამართლიანობის გაუმჯობესებას შესწირეს.



აპოლინო: ჰინტონ ბაენი

# LeaderBoard

ფუფუნება

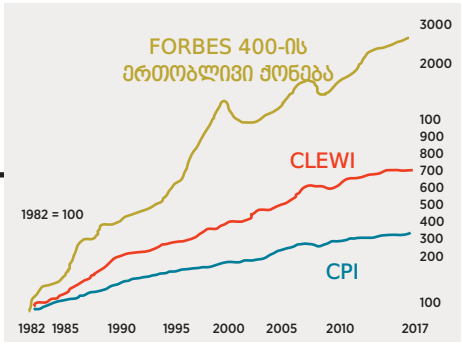
## კარგი ცხოვრების ფასი

ამერიკის უმდიდრესი ადამიანებისთვის საუცხოო ცხოვრება შედარებით ხელმისაწვდომია.

გვინათ, ადვილია, მულტიმილიარდერი რომ ხარ? ჰო, ალბათ არის... და ამერიკის ყველაზე მდიდარ ადამიანებს, წესით, კიდევ უფრო გააღაღებთ ჩვენი უახლესი „უკიდურესად კარ-გად ცხოვრების ინდექსი“ (CLEWI), რომელიც აჩვენებს, რომ ათეფორიანთა წარმომადგენლებისთვის სამომხმარებლო ფასები წელს სულ რაღაც 1.7%-ით გაიზარდა, რაც ლამის ნახევარი ნიშნულით დაბლაა, ვიდრე 2016-ის გაზრდილი მაჩვენებელი. რეიგანის ეპოქიდან მოყოლებული, ჩვენ თავს ვადევნებთ 40 ულტრაპრივილეგიანი პროდუქტის „კალათას“; ყოველ წელს ის საშუალოდ 5%-ით იზრდება, მაშინ როცა აშშ-ის „სამომხმარებლო ფასის ინდექსი“ (CPI) საშუალოდ წლიურ 3%-იან ზრდას უჩვენებს. რაც უნდა იყოს ამ ზიზილ-პიპილების ფასი, ყველაზე მდიდრებს შეუძლიათ, მათ გასწვდნენ: მას მერე, რაც 1982-დან CLEWI-ისთვის თვალყურის დევნება დაიწყო, Forbes 400-ის საშუალო ქონება 360%-ით გაიზარდა.



THE FOUR SEASONS



THE GOLDEN DOOR SPA

JOHN LOBB WINGTIPS

### სერვისები +2%

**სკოლბ:** წლიური სწავლება, ოთახი და ცხოვრება Grotton-ში (მასაჩუსეტსი) **\$55,700 / 0%**

**უნივერსიტეტი:** წლიური სწავლება, ოთახი და ცხოვრება პულს დაზღვევა Harvard-ში (მასაჩუსეტსი) **\$68,739 / 5%**

**სახის ნაოჭების მოცილება:** გამოცდილი ქირურგი (ნიუ-იორკი) **\$18,500 / 0%**

**ქონსიორში:** ერთწლიანი სვერობა პირადი სერვისებისთვის (ნიუ-იორკი) **\$25,000 / NA**

**ფსიქოლოგი:** 45 წუთი მემო ისტ-საიდის ექიმთან (ნიუ-იორკი) **\$400 / 7%**

**იურისტი:** საათობრივი ზონირარი უძრავი ქონების დაგეგმარებისთვის, Schlesinger, Gannon & Lazetera-ს პარტნიორი **\$995 / 0%**

**სპა:** ყოველკვირეული ტარიფი ორივე სექსისთვის Golden Door (კალიფორნია) **\$8,850 / 0%**



SIKORSKY S-76D

### მომგზაურობა +/-0%

**სასტუმრო:** ერთსაბინებლიანი ოთახი Four Seasons-ში, პიკის სეზონის გარდა (ნიუ-იორკი) **\$4,410 / NA**

**თვითმფრინავი:** Learjet 70, Bombardier (კანადა) **\$11.3 მლნ / 0%**

**შვეულფორები:** Deluxe Executive VIP Sikorsky S-76D (კონექტიკუტი) **\$16.7 მლნ / -1%**

**მანქანა:** 2018 წლის Rolls-Royce Phantom ნიუ-ჯერსი) **\$530,000 / NA**

**სამშობლო რანტა:** Louis Vuitton Keepall Bandoulière 55 (საფრანგეთი) **\$1,760 / 0%**

პიკურის: ანტონიო მარტი

### გართობა და სათამაშოები +2%

**ოპერა:** Metropolitan Opera-ს ბილეთები ორისთვის შაბათ საღამოს ექვს შოუზე (შეყენილი ნიუ-იორკში) **\$5,520 / -3%**

**პიანინო:** Steinway-ს როიალი Ebonized Model D (ნიუ-იორკი) **\$164,100 / 2%**

**ძრავიანი იახტა:** Hatteras 75 (ჩრდილო კაროლინა) **\$5.6 მლნ / NA**

**იალქინი იახტა:** Oyster 595 (დიდი ბრიტანეთი) **\$2.3 მლნ / NA**

**სპორტული იარაღები:** James Purdy & Sons-ის წყვილი 12-კალიბრის ორლულიანი თოფი (ნიუ-ჯერსი) **\$307,160 / 16%**

**წმინდასისხლიანი ცხენი:** ერთი წლის ცხენი, კინლენდი, სექტემბრის გაყიდვა (კენტუკი) **\$550,263 / NA**

**მატარებლის კომპლექსი:** Thomas & Friends Lionel-ის დის-ტანკურად მართული ოპერაციული სისტემა (ნიუ-იორკი) **\$230 / 0%**

**სიმარამი:** 25 Davidoff Dominican Aniversario Double „R“ (ნიუ-იორკი) **\$820 / -4%**

**შურნალი:** Forbes, 1-წლიანი გამოშვება (ნიუ-იორკი) **\$60 / 0%**



OYSTER 595

### მოდა +1%

**პალტო:** რუსული საბაზური, Bloomingdale's (ნიუ-იორკი) **\$265,000 / 0%**

**შავი ჯერსის კაბა:** საფრანგო კანტი, Gucci (იტალია) **\$1,700 / -6%**

**დაკალქირიანი ფრესკა-მული:** ნახი ტყავი, Gucci (იტალია) **\$670 / 4%**

**პერანობი:** 12 ბამბის პერანო, ინდივიდუალური შეკვეთით დამზადებული, Turnbull & Asser (დიდი ბრიტანეთი) **\$8,100 / 0%**

THE MET OPERA

### მოდა +1%

**ფრესკა-მული:** კაგის შავი ფეხ-საცმელი, ინდივიდუალურად დამზადებული, John Lobb (დიდი ბრიტანეთი) **\$5,331.17 / 6%**

**სუნამო:** Jean Patou-ს 1000, 0.5 უნცია (საფრანგეთი) **\$350 / 0%**

**საბათი:** თვითდამქოქველი Jules Audemars-ი, 18-კარატის ვარდისფერი ოქროთი, ალიგატორის ტყავის სამაგურით, Audemars Piguet (შვეიცარია) **\$22,700 / NA**

**ხელრანტა:** Hermès Clemence Jypsière, ბლოს ტყავი (საფრანგეთი) **\$8,500 / 0%**

### სატყეპელი და სასმელი +3%

**მორთმეული სადილი:** 40 კაგზე Ridgewells-ისგან (მერილენდი) **\$7,907.04 / 0%**

**ხიზილალა:** კილო Petrosian Special Reserve Ossetra (კალიფორნია, ნიუ-იორკი) **\$12,500 / 0%**

**შამპანური:** ერთი ყუთი 750 მლ-იანი Dom Pérignon 2006 (ნიუ-იორკი) **\$1,919.40 / -6%**

**საბუნების სუკი:** შვიდი გირვანქა (ნიუ-იორკი) **\$559.86 / 0%**

**სადილი:** La Tour d'Argent-ის სადღესტაციო მენიუ, ღვინისა და მომსახურების „ჩაის“ გარეშე (საფრანგეთი) **\$559.86 / 0%**



### საყოფაცხოვრებო +3%

**სამოსური ყვავილები:** ყოველ კვირას შევდილი ყვავილები ექვსი ოთახისთვის ყოველთვიურ (ნიუ-იორკი) **\$8,175 / 0%**

**თეთრული:** ე.წ. დედოფლის ზომის თეთრული კომპლექტი Purity Doppio Ajour **\$2,100 / 0%**

**ვერცხლის ჯურჯული:** ხუთატრიბუტიანი სადილის კომპლექტი 12 ადამიანისთვის (მასაჩუსეტსი) **\$12,960 / 8%**

**საუნა:** 8-10-7 ფუტის სკანდინავიური ნაძვის საუნა (მინესოტა) **\$18,276 / 5%**

**საბურთო პუში:** ოლიმპიური ზომის (კალიფორნია) **\$1.8 მლნ / 3%**

**ჩოგბურთის მოვანი:** დატეხილი ქვა Har-Tru (კონექტიკუტი) **\$55,000 / 0%**



ROLLS-ROYCE PHANTOM



# უმდიდრეს ამერიკელთა ათეული

მდიდრები გამდიდრებას განაგრძობენ. უმდიდრესი ამერიკელების ჩვენს წლიურ რეიტინგში მოსახვედრად საჭირო მინიმალური ქონება წელს რეკორდული \$2 მილიარდია - 18%-ით მეტი, ვიდრე შარშან. უმდიდრესთა ქონების საშუალო მარჯვენა ბედი \$6.7 მილიარდს შეადგენს, ხოლო ერთობლივად ეს ბობოლები \$2.7 ტრილიონად ფასობენ - რიცხვი, რომელიც დიდი ბრიტანეთის მთლიან შიდა პროდუქტს აღემატება. Forbes 400-ის სრული სიის სანახავად ეწვიეთ forbes.com-ს.

## 1. ბილ გეიტსი

**\$89** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 ასაკი: 62 სახსოვრებელი ადგილი: მემფისი, ვაშინგტონი  
 კოლეჯიდან ნაშთული, HARVARD

Harvard-ის განთქმული სტუდენტოვანი ადრეული ასაკიდანვე თვითნაბადობით იყო დაკავებული. ბავშვობაში ენციკლოპედია პირველი ასოდან ბოლო ასოს ჩათვლით ძირფესვიანად წაიკითხა. პირველი კომპიუტერული პროგრამა - ჯვრებისა და წლების თამაში - 13 წლისამ დაწერა. მე-8 კლასში სკოლის კომპიუტერი დაბაკა, რათა მოსწავლეებისთვის პროგრამირების მეთი დრო მოეპოვებინა; გამოიჭირეს და კომპიუტერის გამოყენება სემესტრის ბოლომდე აუკრძალეს. Harvard-ში რომ ჩააბარა, იურისტობას გეგმავდა, მაგრამ 19 წლისამ სწავლა მიატოვა და, თავის კლასელთან, პოლ ალენთან (22-ე) ერთად, Microsoft-ზე მუშაობას შეუდგა. ორმოცდათხუთის წლის შემდეგ Microsoft-ი პროგრამული უზრუნველყოფის უმსხვილესი მწარმოებელია მსოფლიოში. გეიტსი კომპანიის საბჭოშია და აქტივობა 1.3%-ს ფლობს. აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა 2008-ში დატოვა და მას მერე მისი ყრადღების ცენტრში პლანეტის ყველაზე დიდი კერძო საქველმოქმედო ფონდი, Bill & Melinda Gates Foundation-ი მოექცა, რომელიც განვითარებად ქვეყნებში პოლიომიელიტის აღმოფხვრასა და ბავშვების აცრათა მარჯვენების გაუმჯობესებაზე მუშაობს. სექტემბერში ის და მისი ცოლი, მელინდა, გაეროს გენერალურ ასამბლეაზე სიტყვით გამოვიდნენ, ისაუბრეს არსებულ პროგრესზე და მსოფლიო ლიდერებს მოუწოდეს, არ შეწყვიტონ მუშაობა და უკიდურესი გაჭირვებისა და უთანასწოებისთვის წერტილი დაესვათ.

## 2. ჯეფ ბეზოსი

**\$81.5** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: AMAZON  
 ასაკი: 53 სახსოვრებელი ადგილი: სიდილი  
 მისწავლა ბაბალაპრი, PRINCETON '86

როცა Amazon-ის აქციებმა ყველა დროის პიკის ნიშნულს მიაღწია, ივლისში, ოთხი საათის მანძილზე, მისი დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი მსოფლიოს უმდიდრესი კაცი იყო. ამ ტიტულს, სავარაუდოდ, კვლავ მოიპოვებს. ბეზოსს, რომლის ქონება გასული ოქტომბრის მერე \$14.5 მილიარდით გაიზარდა, საქმიანი წელი ჰქონდა: აგვისტოში მან საბოლოოდ გააფორმა Whole Foods Market-ის შესყიდვის კონტრაქტი (ეს, ჯერჯერობით, მისი ყველაზე დიდი გარიგებაა) და ტრადიციულ მოვაჭრეებს ნიშანი მისცა, რომ ახალი გამოსწვევისთვის უნდა მოემზადონ. სიეტლში დაფუძნებულმა Amazon-მა სექტემბერში განაცხადა, რომ ჩრდილო ამერიკაში მეორე სათავო ოფისს ეძებდა. მაღალანაზღაურებადი 50,000 სამუშაო ადგილის შეთავაზებამ მისევე შეჯიბრი გამოიწვია ქალაქებს შორის - ბალტიმორით დანაყრული, ტორონტოთი დამთავრებული. აპრილში, კოსმოსის სიძომოზე, კოსმოსის სტაიანმა ერთუბანსა განაცხადა, რომ \$1 მილიარდის ტოლფას Amazon-ის აქციებს ყიდდა, რათა კოსმოსური რაკეტების ფირმა Blue Origin-ი დაეფინანსებინა. Princeton-ში ელექტროინჟინერისა და კომპიუტერული მეცნიერების სწავლის შემდეგ, ბეზოსი ჯეჯ-ფონდ D.E. Shaw-ში მუშაობდა, თუმცა 30 წლის გახდა თუ არა, ფონდი მიატოვა და სიეტლში, თავისი გარაჟიდან წიგნების ონლაინ გაყიდვას შეუდგა.

## 3. უორენ ბაფეტი

**\$78** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: BERKSHIRE HATHAWAY  
 ასაკი: 87 სახსოვრებელი ადგილი: ომაჰა  
 მისწავლა ბაბალაპრი, COLUMBIA '51

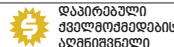
ყველა დროის უდიდესი ინვესტორი, ომაჰას ორაკული Harvard Business School-ში ვერ მოხვდა. ბაფეტი, რომელიც University of Nebraska-ში გადაბარგებამდე ორი წელი Penn-ში გაატარა, ათი საათი იმეგავრა, რათა ჩიკაგოში HBS-ის გასაბარგებზე მისულიყო. ათ წუთში უარით გაისტუმრეს. სანაცვლოდ, Columbia-ში დაიწყო სწავლა, ბენ გრემის ხელმძღვანელობით - ღირებულებითი ინვესტირების ფილოსოფიის ფუძემდებლისა, რამაც ბაფეტი მდიდარ კაცად აქცია. მისი Berkshire Hathaway ფლობს Geico-ს, Dairy Queen-სა და Fruit of the Loom-ს და მსხვილი წილების პატრონია Coca-Cola-ში, Kraft Heinz-სა და Wells Fargo-ში. ფულით გაქვტილმა, ოქტომბრის გარიგება გაჩარხა, რომლის მიხედვითაც, Berkshire-ი ჯიმი ჰასლამისა (206-ე) და მისი ოჯახის მფლობელობაში არსებულ სატვირთო მანქანების გაჩერებათა ოპერატორ Pilot Flying J-ში 39%-იან წილს იყიდის. Berkshire-ის აქციების ფასი გასულ წელს 25%-ით გაიზარდა, რამაც ბაფეტის ქონებას \$12.5 მილიარდი შემატა. ასეთი მდიდარი ის არასდროს ყოფილა, მიუხედავად იმისა, რომ \$3.2 მილიარდი ამ ბაფეტულს საქველმოქმედო მიზნებისთვის გაიღო.

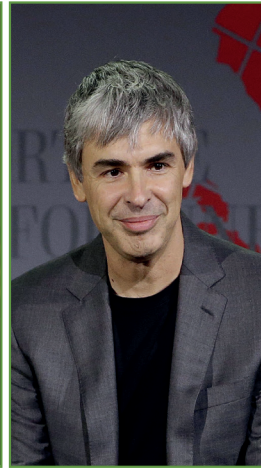
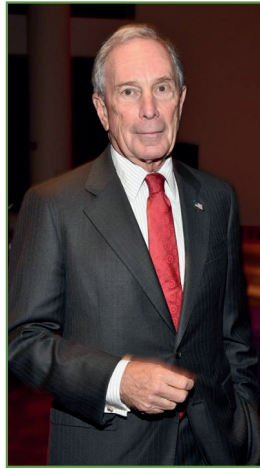
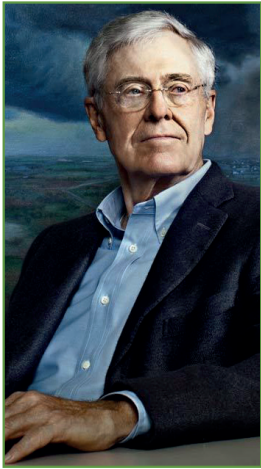
## 4. მარკ ცუკერბერგი

**\$71** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
 წყარო: FACEBOOK  
 ასაკი: 33 სახსოვრებელი ადგილი: კალიფორნია, კალიფორნია  
 კოლეჯიდან ნაშთული, HARVARD

მსოფლიოს მოსახლეობის მეოთხედზე მეტი სოციალური მედიის იმ პლატფორმას იყენებს, რომელიც ცუკერბერგმა, მეგობრებთან ერთად, Harvard-ის საერთო საცხოვრებლის ოთახში, 19 წლის ასაკში დააფუძნა. ახლა, როცა Facebook-ის მეშვეობით ყალბი ახალი ამბები მსოფლიოში ეპიდემიასავით გრცელდება, ცუკერბერგი იმ ძალაუფლებასთან აპირებს შეშმას, ამგვარ მასშტაბურობას რომ ახლავს თან. „ვფიქრობ, რა არის ჩვენი მასუბინებლობა ამ სამეგობროში და რა უნდა გავაკეთოთ“, - უთხრა მან ამას წინათ Forbes-ს. Facebook-ს მიღმა, ის და მისი ცოლი, პრისცილა ჩენი, Chan Zuckerberg Initiative-ზე არიან ორიენტირებული - ორგანიზაციაზე, რომელიც მას მერე შექმნეს, რაც 2015-ში პირობა დადეს, მთელი ცხოვრების მანძილზე Facebook-ის წილების 99%-ს გაეცილებოთ. წყვილმა Chan Zuckerberg BioHub-ს \$600 მილიონი შესწირა - კვლევით ცენტრს, რომელსაც გმირული მიზანი აქვს: საუკუნის ბიოლოგიის ყველა დაავადების პრევენცია ან განკურნება შეძლოს.

Forbes 400-ის განათლების სტატუსები, როცა კი ხელმისაწვდომია, მიუთითებს უმაღლეს მოპოვებულ ან მოსაპოვებელ ხარისხს.





## 5. ლარი ელისონი



**\$59** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: (წყარო: ORACLE)  
ასაკი: 73 სასწავლებელი ადგილი: ვადასაიდი, კალიფორნია

კოლეჯიდან ნამოსული, U. OF CHICAGO

ბავშვობაში ელისონი სამედიცინო სკოლაში სწავლაზე ოცნებობდა, მაგრამ სძულდა University of Illinois-ის პრესამედიცინო სტუდენტის რანგში დროის ხარჯვა. „ვერაფრით ვაიძულებდი თავს, შესწავლა ის, რაც არ მაინტერესებდა“, — თქვა მან 2016 წელს, University of South Carolina-ს გამხსნელ სიტყვაში. მეორე კურსის ბოლო კვირებში, დედა რომ გარდაეცვალა, კოლეჯიდან წამოვიდა. მცირე ხნით, University of Chicago-ში ფიზიკის სწავლობდა და სწორედ იქ გაეცნო კომპიუტერული პროგრამირების ანბანს. 21 წლის ასაკში უნივერსიტეტი კვლავ მიატოვა, მანქანაში ტყავის ქურთუკი და გიტარა შეადგო და საცხოვრებლად ბერკლიში გადავიდა. იქ Sierra Club-ს შეუერთდა და მდინარის გიდად და მთაზე ცოცხის ინსტრუქტორად მოგვევლინა, თუმცა, ნახევარ განაკვეთზე პროგრამისტადაც მუშაობდა, გადასახადები რომ გადაეხადა. იმუშავა სილიკონის ხეობის რამდენიმე კომპანიაში, მაგრამ, მისი თქმით, არც ერთი ეს სამსახური ისე არ მოსწონდა, როგორც ნაოსნობა. უნდადა, საკუთარი ბოისი თავად ყოფილიყო, ზოდა, 1977 წელს მონაცემთა ბაზის პროგრამული უზრუნველყოფის გიგანტი, Oracle-ი დააარსა. 2014-ში კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის პოსტი დატოვა, თუმცა თავმჯდომარედ კვლავ რჩება. გასულ წელს Oracle-ის აქციათა ფასი 25%-ით გაიზარდა, რამაც ელისონის ქონებას \$9.7 მილიარდი შემატა.

## 6. ხარლზ კოხი

**\$48.5** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: %  
წყარო: დივერსიფიკირებული  
ასაკი: 82 სასწავლებელი ადგილი: ვირიბა, კანზასი  
მიხედობა: მამისობი, MIT '58, '59

კოხმა Massachusetts Institute of Technology-ში (MIT) ბირთვული და ქიმიური ინჟინერიის ხარისხები მოიპოვა, სადაც საუნივერსიტეტო საძმოს, Beta Theta Pi-ს წევრიც გახლდათ. 1967-ში მამის, ფრედის სიკვდილის შემდეგ, ის Koch Industries-ს — დღეს ქვეყნის უმსხვილეს კერძო კომპანიას — ჩაუდგა სათავეში. ჩარლზმა კომპანია უხადლო კონკლომერტად აქცია, რომელსაც სამომხმარებლო პროდუქტებში (ქაღალდის პირსახოციები Brawny, ტიქები Dixie), ქსოვილებსა და წარმოებაში აქვს ინტერესები. ასეთი ტრანსფორმაცია ნაწილობრივ იმის დამსახურებაა, რომ ის მუდმივად ახორციელებს მოგებათა 90%-ის კვლავდაბანდებას. რესპუბლიკური პარტიის სტაჟიანი დეპუტატი იმ ქსელების თანადამფუძნებელიცაა, რომელსაც, არჩევნებზე გაგლენის მოხდენის მიზნით, ასობით მილიონი აქვს დახარჯული.

## 6. დევიდ კოხი

**\$48.5** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: %  
წყარო: დივერსიფიკირებული  
ასაკი: 77 სასწავლებელი ადგილი: ნიუ-იორკი  
მიხედობა: მამისობი, MIT '63

სანამ Koch Industries-ის შიშის გამართვაში წვლილის შეტანას დაიწყებდა, კოხი, კოლეჯის კალათბურთის ვარსკვლავის რანგში, მოედნებზე წინ და უკან დარბოდა. ქიმიური ინჟინერი MIT-ის კალათბურთის გუნდის კაპიტანი იყო და, ბურთების ჩაგდების მხრივ, უნივერსიტეტის ყველა დროის ყველაზე ნაყოფიერ ლიდერად დაასრულა სწავლა. კოხი, რომელიც პროსტატის კიბოს გადაურჩა, დღეს თავისი ოჯახის \$ 100-მილიარდიანი (გაცივდებით) კონკლომერტის ვიდე-პრეზიდენტი და MIT-ის უმსხვილესი დონორია: \$180 მილიონი აქვს შეწირული კიბოს კვლევაში ცენტრისა და ბავშვების მოვლის ცენტრისათვის; გარდა ამისა, კალათბურთის მთავარი მწვრთნელის თანამდებობასაც აფინანსებს. კეთილი საქმეები მისთვის თავმდაბლობის საგანი როდია: მის სახელს მანქეტენის რამდენიმე ინსტიტუტი ატარებს, მათ შორის, Lincoln Center-ის საბალეტო თეატრი და Metropolitan Museum of Art-ის წინ მდებარე მოედანი. 2016-ში მისმა შეწირულებებმა \$77 მილიონი შეადგინა, რაც ნიშნავს, რომ ცხოვრების მანძილზე \$1.3 მილიარდი აქვს გაეყვებული.

## 8. მაიკლ ბლუმბერგი



**\$46.8** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
წყარო: BLOOMBERG LP  
ასაკი: 75 სასწავლებელი ადგილი: ნიუ-იორკი  
მიხედობა: მამისობი, HARVARD '66

ნიუ-იორკის ყოფილი მერი, რომელიც პრემიერდენტად კენჭისყრის იდეასაც ეკავილეობდა, პოლიტიკაზე თავისი საფულის ახდენს გაგლენას. ლას-ვეგასის ოქტომბრის ტრადიციის შემდეგ ბლუმბერგმა Twitter-ზე განაცხადა, რომ თავის იარაღის კონტროლის გულს, Newtown for Gun Safety-ს სათანადო თანხებს შესწირავდა. 2016-ის სექტემბერში, სამოვადიეროვი ჯანმრთელობის ინიციატივებისთვის, Johns Hopkins-ს \$300 მილიონს შეჰპირდა. ბლუმბერგმა ბაკალავრის ხარისხი იმ უნივერსიტეტში მოიპოვა, სადაც საშუალო სტუდენტი და Phi Kappa Psi-ს პრეზიდენტი იყო; ასევე იყო თავისი გუგლის პრეზიდენტი და თვითგამოცხადებული „დიდი კაცი კამპუსზე“. როცა 1981 წელს Salomon Brothers-იდან გამოაღვეს, ის ფინანსური მონაცემებისა და მედიაციისა Bloomberg-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინა. 2016-ში, Bloomberg Terminal-ის ბიზნესს, მისი კლიენტების მიერ თანამშრომელთა შემცირების გამო, გარკვეული პრობლემები შეექმნა.

## 9. ლარი პეიჯი

**\$44.6** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: \*  
წყარო: GOOGLE  
ასაკი: 44 სასწავლებელი ადგილი: ბალთ-ალბო, კალიფორნია

მიხედობა: მამისობი, STANFORD UNIVERSITY '98

კომპიუტერული მეცნიერების პროფესორთა ვაჟს, პეიჯს, პირველი კომპიუტერი ხუთი წლის ასაკში ჰქონდა. University of Michigan-ში მთავარ საგნად ინჟინერია აირჩია, მერე კი სადოქტორო პროგრამაზე ჩაირიცხა Stanford-ში. მაგისტრის დიპლომი აიღო, თუმცა სადოქტორო არ დაუმთავრებია: 1998-ში სწავლა მიატოვა და, გვეფელ სერვის ბრინთან ერთად, Google-ის შექმნას შეუდგა. პეიჯი Google-ის აღმასრულებელი დირექტორი 2001-მდე იყო და მერე კვლავ — 2011-დან 2015-მდე. Google-ის რეორგანიზების შემდეგ პეიჯი ახალი მშობელი კომპანიის, Alphabet-ის აღმასრულებელი დირექტორი გახდა. კომპანიის თვითმავალი მანქანების განვითარება, Waymo, მაღალპროფილიანი სასამართლო დავაში ჩამოხრილი მგზავრობის გიგანტი Uber-თან (როდესაც Alphabet-ის დირექტორი კაპიტალის უწყება წარმოადგენს), დავა საგაბრო საიდუმლოებებსა და საავტორო უფლებების დარღვევას ეხება. როცა ივლისში პეიჯი სასამართლოზე წვედების იძლეოდა, ისე-მოდო შეაბეჭდებდა დატოვა, თითქოს არაფერი იცოდა მთავარ დეტალებზე, მაგალითად, იმაზე, თუ როდის დააბანდა ფული Google-მა Uber-ში.

## 10. სერგეი ბრინი

**\$43.4** მილიარდი ▲ თვითნაბადობის ძალა: (წყარო: GOOGLE)  
ასაკი: 44 სასწავლებელი ადგილი: ლოს-ალბოსი, კალიფორნია

მიხედობა: მამისობი, STANFORD '95

იანვარში, ტრამპის მიერ ემიგრაციის წინააღმდეგ გაკეთებული (პირველი) განცხადების შემდეგ, ნიუ-იორკის უმდიდრესმა იმიგრანტმა, Google-ის თანადამფუძნებელმა დრამატული პრო-საიმიგრაციო სიტყვა წარმოთქვა: „აქ, ოჯახთან ერთად, ექვსი წლის ასაკში ჩამოვედი საბჭოთა კავშირიდან, რომელიც იმ დროს აშშ-ის უდიდესი მტერი იყო... იმ დროსაც კი, აშშ-ს ყველა გამგებლობა და მე და ჩემი ოჯახი ლტოლვილებად მივიღო“. მამამისი University of Maryland-ში პროფესორი გახდა, სადაც ბრინმა მოვიგინებთ ბაკალავრის ხარისხი აიღო მათემატიკასა და კომპიუტერულ მეცნიერებაში. დღეს ის Alphabet-ის პრეზიდენტი და, გვერდებზე ცნობებით, დაახლოებით \$150 მილიონს ხარავს, რათა NASA-ს Ames Research Center-ის ანვარში სამაგრო ხომალდი შექმნას. პატარა ხომალდი მისი პირადი „საპარო იატაკი“ იქნება, თუმცა იმედოვნებს, რომ მისი საშუალებით ჰუმანიტარული მისიებზე იფრენს.

# Leader Board

კოპულარული ადამიანები

## ბობ მარლის მშჰანმ მანქანა

კარგი განწყობა და დადებითი მუხტი ასეთი სარფიანი არასდროს ყოფილა.

მანჭეტენზე, ტრიბეკაში, როჰან მარლის სასტუმრო ოთახის დიდ ყავის მაგიდაზე მიმოფანტული ნივთები თავად ჰყვებიან ამბავს: მარისუანის საფეკვაი, BENTLEY-ს გასაღები და ბამბუკისა და გადამუშავებული ნარჩენებისგან დამზადებული \$230-იანი ფირსაკრავი. სწორედ ეს უკანასკნელია დედამიწასთან დამეგობრებული აუდიოკომპანიის, HOUSE OF MARLEY-ს უახლესი პროდუქტი.

„ორი რამის გვკვრის: სულიერი ბალანსის და მატერიალური ბალანსის“, — ამბობს ბობ მარლის ერთ-ერთი ვაჟი.

კანადური FOOTBALL LEAGUE-ის ყოფილი მოთამაშე, ათლეტური აღნაგობის როჰანი დღეს განთქმული მამის მამულის ბრენდის დირექტორია. „მამაჩემი ამბობდა, რომ ჭის თხრას თუ არ შეწყვეტ, ბოლო-ბოლო ძირი გასძვრება. ჭების თხრა უნდა დაიწყო, ძმაო“. ამ მიზნის მისაღწევად, HOUSE OF MARLEY თავის პროდუქტებს 48-ზე მეტ ქვეყანაში ყიდის. მისი ორი ყველაზე დიდი ჰიტი: პორტაბელური დინამიკები GET TOGETHER-ი (რომლის გაყიდვებმა გასულ წელს \$6 მილიონი შეადგინა) და ყურსასმენები SMILE JAMAICA (\$8.1 მილიონი).

როჰანი იმ სადღაც 10-12 მეგაკვირეთაგანია, ვინც MARLEY-ს იმპერიას განკარგავს (ბობის სამი უფროსი შვილი — სედელა, სტივენი და ზიგი — ამ იმპერიის სხვა კომპონენტებს განაგებენ; დანარჩენები საბჭოში არიან და თანაბრად ინაწილებენ მონაგარს). ისინი პოსტ-მორტემ გიგანტს თაოსნობენ, რომლის შემოსავალმა ბოლო ხუთ წელიწადში \$23 მილიონი შეადგინა და მეხუთე ადგილიც მოიპოვა ჩვენს ყველაზე მაღალშემოსავლიან პოპულარულ ან გარდაცვლილთა რეიტინგში.





[www.forbes.ge](http://www.forbes.ge)



გვიპოვეთ ყველგან



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



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



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



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



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



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





# LeaderBoard

კოპულარული ადამიანები

გასულ პერიოდთან შედარებით, ეს დიდი წინ გადადგმული ნაბიჯია. 1981-ში, მომღერლის სიკვდილის შემდეგ, მამული მრავალწლიან ბრძოლაში ჩაება, ბრძოლის საგანი კონტროლის სადავეების მოპოვება გახლდათ, მასში ვარსკვლავის ქვრივი, პროდიუსერი და იამაიკის მთავრობა მონაწილეობდნენ და მას წერტილი 1991-ში დაესვა. ფინანსური სიტუაცია სადღაც 2007-ისთვის გამოსწორდა, თუმცა მაშინაც კი მარლიები არაფრით გამორჩეულ არეულ-დარეულ სალიცენზიო გარიგებებზე იყვნენ დამოკიდებული, რასაც მოკრძალებული, \$4 მილიონის ტოლფასი წლიური შემოსავალი მოჰქონდა.

2010-ისთვის უკვე სერიოზულად მოჰკიდეს საქმეს ხელი: HOUSE OF MARLEY-ს ეფექტიანი მართვის მიზნით, მათ სამომხმარებლო ტექნოლოგიური კომპანიის, HOMEDICS-ის, თანადაამფუნქციონელი, სამომხმარებლო პროდუქტების გამოცდილი ხელმძღვანელი ალონ კაუფმანი დაიქირავეს. მომდევნო წელს კომპანიის პირველი პროდუქტი – \$39.99-იანი ყურსასმენები UPLIFT-ი – უკვე მზად იყო. კლანმა ბოლის სახელისა და იმიჯის (არალიცენზირებული მაისურებით დაწყებული, თოჯინებით დამთავრებული) უნებართვოდ გამოყენებას უღმობელი ომი გამოუცხადა და ბრენდის მფარველად ტალენტის სააგენტო CAA დაიქირავა.

HOUSE OF MARLEY-ს მიღმა, როჰანი MARLEY COFFEE-ს ყიდის (WHOLE FOODS-სა და WALMART-ში იყიდება), ხოლო სედელა MARLEY NATURAL-ს ხელმძღვანელობს – ბალახეულთან დაკავშირებული ისეთი პროდუქტების მომხმარებელს, როგორცაა, მაგალითად, მათი ჰიტი, \$178-იანი ჩილიმი. აუდიონაწარმის მსგავსად, ყველა სხვა პროდუქტი ეკოლოგიასთან დამეგობრებულ ელემენტს მოიცავს.

„მხოლოდ ფასით ვეღარ მოიგებ, – ამბობს ჯერ იოშიზუ, რომელიც TOYOTA-დან წამოვიდა, რათა HOUSE OF MARLEY-ს მარკეტინგის უფროსი გამხდარიყო. – მთავარია, როგორ გამოირჩევა ბრენდი სხვა ბრენდებისგან და რა დატვირთვას ატარებს“.

„ამბობენ, ოჰ, მარლიები სიყვარულზე და მშვიდობაზე და ეგეთ რამეებზე მღერინანო! თავს როგორმე გაიტანენო! მოიცა რა, ძმაო, სისულელეა. კაპიტალიზმა საჭირო“.

ჩვენ რეიტინგი მოგვს გადასახადებულ შემოსავალს 2016 წლის 15 თებერვლიდან 2017 წლის 15 თებერვლამდე ჩათვლით, აკანთაინტენსი, მენეჯერებისა და იმპროვიზირების სასაბუთო საზღვარის გამოკლების გარეშე. მყარობები: Nielsen SoundScan; IMDb; Pollstar Pro; ინფორმაციები კოპულარული ხალხის ბაზალთა მსაპრობოტოთა.

## ყველაზე მაღალშემოსავლიანი გარდაცვლილი ვარსკვლავები

სიკვდილი ყოველთვის როდი მოასწავებს ვარსკვლავის კარიერის დასასრულს. ჩვენგან წასული განთქმული მდიდრები, რომლებიც ჩვენს ყოველწლიურ რეიტინგში მოხვდნენ, კვლავ იზიდავენ უამრავ ხალხს ლას-ვეგასში და მოდის ბრენდებს ამშვენებენ, ზოგი კი, Salesforce-ით დაწყებული, სუნამოებით დამთავრებული, ლამის ყველაფრის გაყიდვაში მონაწილეობს.



### 1. მაიკლ ჯექსონი \$75 მილიონი

**მუსიკოსი**  
გარდაიცვალა: 25 ივნისი, 2009  
**ასაკი: 50**  
მიზეზი: გულ-კუთხეობა / ჰომოციდი პოპის მეფე საიტიოში ინარჩუნებს გვირგვინს. ამის მიზეზი ლას-ვეგასური შოუ Cirque du Soleil-ს, EMI-ს საგამომცემლო კატალოგში წილი და უწყვეტი ინტერესი მისი მუსიკის მიმართ.

### 2. არნოლდ შალენი \$40 მილიონი

**სპორტსმენი**  
გარდაიცვალა: 25 სექტემბერი, 2016  
**ასაკი: 87**  
მიზეზი: გულის დაზავადობა  
წელიწადზე ცოტათი მეტია გასული გოლფის ლეგენდარული მოთამაშის სიკვდილიდან და 400-ზე მეტი მალაზია პალმერისბრენდიან საქონელს ყიდის აზიაში, გეგმაში კი ახალ ბაზრებზე, მათ შორის, ტაილანდსა და ვიეტნამში, გაფართოებაა. Arizona Beverages-ი წელიწადში 500 მილიონ ქილა Arnold Palmer-ს ამზადებს, ხოლო MasterCard-ი და Rolex-ი არ წყვეტენ მის გამოყენებას თვითონ მარკეტინგში.



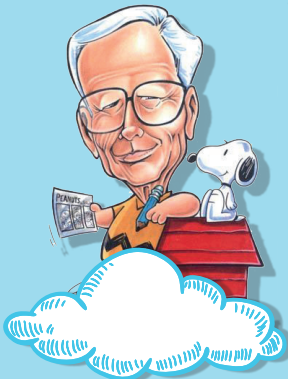
### 9. ჯონ ლენონი \$12 მილიონი

**მუსიკოსი**  
გარდაიცვალა: 8 დეკემბერი, 1980  
**ასაკი: 40**  
მიზეზი: მკვლელობა  
წარმოდგინეთ... ამდენი მოგება... ლენონი კვლავ აგრძელებს ჰიტების გრძელი ჩამონათვალით ფულის კეთებას, ეს ჰიტები კი ლეგენდარული ოთხეულის პერიოდიდანაცაა და მისი დამოუკიდებელი მოლვანეობის დღეებიდანაც. ამასთან, ჩეკებს ლას-ვეგასიდან, Beatles-ის თემებზე შექმნილ Cirque du Soleil-ის შოუ Love-ითაც ღებებს.



### 8. თეოდორ „დოქტორი სიუს“ გეიგელი \$16 მილიონი

**მწერალი**  
გარდაიცვალა: 24 სექტემბერი, 1991  
**ასაკი: 87**  
მიზეზი: ბუნებრივი სიკვდილი  
ოჰ, სად არ დაიარება გასულ წელს ჯერ მარტო აშშ-ში, სიუსის წიგნების 5 მილიონზე მეტი ეგზემპლარი გაიყიდა.



### 3. ჩარლზ შულცი \$38 მილიონი

პარიკაბურისტი

ბარდაიცივალა: 12 თებერვალი, 2000  
ასაკი: 77

მიზეზი: მსხვილი ნაწლავის კიბო 30 წლის შემდეგ, რაც MetLife-ის სარეკლამო კამპანიებში სწუბი და ჩარლი ბრაუნი იყვნენ ჩაბმულნი, სადაზღვევო კომპანიამ „მიწის თხილებს“ ბანდა პენსიაზე გაუშვა. მიუხედავად ამისა, შულცის მამული კვლავ მილიონებს აკეთებს ამ კომპანიასთან დადებული კონტრაქტის წყალობით, რომელსაც 2019 წლამდე ვადა არ გრუვა.

### 7. PRINCE \$18 მილიონი

მუსიკოსი, მსახიობი

ბარდაიცივალა: 21 აპრილი, 2016  
ასაკი: 57

მიზეზი: ნარკოტიკული ზედოზირება ახალმა საგამომცემლო კონტრაქტმა Prince-ის პოსტმორტემ ჰონორარი მნიშვნელოვნად გაზარდა, თუმცა ეს ჰონორარი კიდევ უფრო მაღალი იქნებოდა, Universal-ის \$31-მილიონიანი ხელშეკრულება (მუსიკალურ ჩანაწერებთან დაკავშირებული) ამ წლის დასაწყისში რომ არ გაუქმებულიყო.



### 4. ელვის პრესლი \$53 მილიონი

მუსიკოსი, მსახიობი

ბარდაიცივალა: 16 აგვისტო, 1977  
ასაკი: 42

მიზეზი: გულის შეტევა მარტში Graceland-მა თავის უმსხვილეს გაფართოებას ახადა ფარდა, რაც კი რამ გახსნის შემდეგ, 1982 წლიდან, შემოუთავაზებია: 40-აკრიანი გასართობი კომპლექსი, სახელად Elvis Presley's Memphis-ი, რომელიც ტენესიში, მომღერლის სახლიდან ქუჩის გაღალმა მდებარეობს. ამას წინათ ახალი სასტუმროც გაიხსნა – Guest House at Graceland-ი.



### 5. ბობ მარლი \$23 მილიონი

მუსიკოსი

ბარდაიცივალა: 11 მაისი, 1981  
ასაკი: 36

მიზეზი: ავთვისებიანი სიმსივნე



### 6. ტომ ჰეტი \$20 მილიონი

მუსიკოსი

ბარდაიცივალა: 2 ოქტომბერი, 2017  
ასაკი: 66

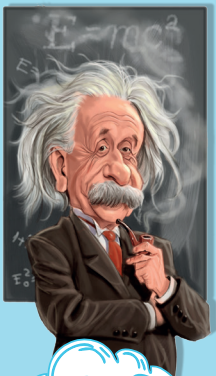
მიზეზი: გულის გარემოება Heartbreakers-ის ფრონტმენი ტურნეების ბენიტი გარდაიცვალა და, ნაწილობრივ, სწორედ გასული წლის ტურნეა შემოსავლებია მისი გამდიდრების მიზეზი, რა დროსაც მისი ჯგუფი ლამეში თითქმის \$1 მილიონს აკეთებდა. ამ საქმეში, მუსიკოსის გარდაცვალებისთანავე, მისი სიმღერების აქტიურ მოსმენასაც მიუძღვის წვლილი.



### 10. ალბერტ აინშტაინი \$10 მილიონი

მეცნიერი / ბარდაიცივალა: 18 აპრილი, 1955  
ასაკი: 76 / მიზეზი: ბუნებრივი სიკვდილი

Salesforce-ის ხელოვნური ინტელექტის სერვისი განთქმული ფიზიკოსის სახელს ატარებს, რომელიც, ჰონორარის სანაცვლოდ, თავის სახელსა და იმიჯს ისეთ პროდუქტებსაც ათხოვებს, როგორც საერთო საცხოვრებლებს პოსტერები და ისრაელური ტექნოლოგიური კომპანიის, Fourier Systems-ის მიერ შექმნილი ტალღებია.



### 11. დევიდ ბოუი \$9.5 მილიონი

მუსიკოსი, მსახიობი

ბარდაიცივალა: 10 იანვარი, 2016  
ასაკი: 69

მიზეზი: ავთვისებიანი სიმსივნე „გამზდარი თეთრი ჰერცოგი“ ძველებურად პოპულარულია. მისი უკანასკნელი ალბომი, Blackstar-ი, რომელიც მისი სიკვდილიდან მალევე გამოვიდა, 1.9 მილიონ ეგზემპლარად გაიყიდა.



### 13. ბეტი ჰეიჯი \$7.5 მილიონი

მოდელი

ბარდაიცივალა: 11 დეკემბერი, 2008  
ასაკი: 85

მიზეზი: ბუნებრივი სიკვდილი

პლაკატური იმიჯით განთქმული ლეგენდის კლასიკური სტილის ხსოვნა ტანსაცმელში, საცვლებში, ხელჩანთებსა და საქონილ ტანსაცმელშია უკვდავოფილი.

### 12. ელიზაბეთ ტეილორი \$8 მილიონი

მსახიობი

ბარდაიცივალა: 23 მარტი, 2011  
ასაკი: 79

მიზეზი: გულის უკმარისობა

ბესტსელერი სუნამოები, მათ შორის, White Diamonds-ი, და სამკაულების კოლექცია QVC, ლიზის შემოსავლებს აცოცხლებს.



# პრეზიდენტი ჰუმანიტარული მისიით

მიმდინარე წელს ანტალიაში გამართულ წითელი ჯვრისა და წითელი ნახევარმთვარის საზოგადოებათა საერთაშორისო ფედერაციის გენერალურ ასამბლეაზე საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება აირჩიეს მმართველ საბჭოში, სადაც მას პრეზიდენტი ნათია ლოლაძე წარმოადგენს.

ავტორი: ნინი ლონგურაშვილი  
ფოტო: ნიკა ფანიაშვილი

**ქალბატონო ნათია, პირველ რიგში, მოგვიყვით თქვენი წარმატების შესახებ, გაგვაცანით, რას წარმოადგენს მმართველი საბჭო და რა იქნება თქვენი როლი?**

საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება მისი არსებობის ისტორიაში პირველად გახდა მსოფლიოს უდიდესი ჰუმანიტარული ქსელის მმართველი საბჭოს წევრი, რაც დიდი პატივი და პასუხისმგებლობაა ჩვენი ეროვნული საზოგადოებისთვის.

მე და ჩემს გუნდს გვჯეროდა ამ წარმატების, ჩვენ ოთხი წელი ვემზადებოდით ამ მიზნის მისაღწევად. აი, მომდევნო ოთხი წელი კი გვიჩვენებს, რამდენად დროული და ეფექტიანი გადაწყვეტილებები იქნება მიღებული ჩვენ მიერ ყველა იმ საკითხთან დაკავშირებით, რასაც გენერალური ასამბლეა გვავალდებულებს. ზემოაღნიშნულ საბჭოს ირჩევს 190 ქვეყნის ეროვნული საზოგადოების წარმომადგენელი ოთხი წლის ვადით და მის შემადგენლობაში შედის წითელი ჯვრისა და წითელი ნახევარმთვარის საზოგადოებათა საერთაშორისო ფედერაციის პრეზიდენტი, ხუთი ვიცე-პრეზიდენტი და 20 ქვეყნის ეროვნული საზოგადოების ხელმძღვანელი პირი.

ჩემი, როგორც საბჭოს წევრის როლი, უმნიშვნელოვანესია, რადგან მე წარმოადგენ არა მარტო ჩვენს ქვეყანას და საქართველოს წითელ ჯვარს, არამედ ყველა იმ ეროვნულ საზოგადოებას, რომელმაც ნდობა გამოგვიცხადა და არჩევანი ჩვენზე შეაჩერა.





ჩემს კოლეგებთან ერთად აქტიურად ვიქნები ჩართული იმ პროცესებში, რომლებიც წითელი ჯვრისა და წითელი ნახევარმთვარის საზოგადოებათა საერთაშორისო ფედერაციას მისცემს შესაძლებლობას, სათანადო რეაგირება მოახდინოს მსოფლიოში არსებულ გამოწვევებზე და კიდევ უფრო გააძლიეროს მისი პოზიცია ჰუმანიტარულ სფეროში.

რაც შეეხება საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოების აღიარებას საერთაშორისო ას-

პარებზე, ეს უდავოდ დიდი წარმატება და კიდევ ერთი წინ გადადგმული ნაბიჯია როგორც ჩვენი ორგანიზაციისა და ქვეყნისათვის, ასევე ჩემთვის, როგორც ხელმძღვანელისთვის და ლიდერისთვის.

მჯერა, რომ ბრძოლას ყოველთვის აქვს აზრი. სწორედ ამიტომ, უდიდესი კონკურენციის პირობებში, ჩვენ შევძელით მმართველ საბჭოში დაგვეკავებინა ადგილი დონორი ეროვნული საზოგადოებების გვერდით, რომლებიც სხვადასხვა

ეროვნული საზოგადოების ძირითადი დონორები არიან. ჩვენს უპირატესობად კი მივიჩნევ მიზანდასახულ, დიდი გამოცდილების მქონე პროფესიონალებს, ქართული დელეგაციის წევრებს, თითოეულ მოხალისესა თუ თანამშრომელს, რომელთა თავდაუზოგავმა შრომამ ეს დიდი წარმატება მოგვითანა.

**თქვენი საუბრიდან გამომდინარე, არ არის რთული იმის მიხედვით, თუ რამდენად მებრძოლი ხასიათი გაქვთ. ერთი შეხედვით, მოღიშარი ნათია ლოლაძის უკან ძლიერი, ამბიციური ქალი დგას. როგორ ფიქრობთ, რატომ შეაჩერეს არჩევანი თქვენზე, რამ განაპირობა ეს გადაწყვეტილება?**

ძალიან რთულია საკუთარ თავზე საუბარი, თუმცა ვფიქრობ, რომ კომუნიკაბელურობა, მოლაპარაკების წარმართვა და საქმიანი ურთიერთობების დამყარება ჩემი ძლიერი მხარეა. საარჩევნო კამპანიის მსვლელობისას პირადად

სებისა და სერტიფიცირების პროცესი, რომელიც ეფუძნებოდა წინასწარ შემუშავებულ ისეთ კრიტერიუმებს, როგორცაა სამართლებრივი ბაზა, ადამიანური რესურსების მართვა და განვითარება, ინოვაციური მიდგომების ხელშეწყობა და სერვისების განვითარება, ფინანსური გამჭვირვალობა, ანგარიშგება და ა.შ.

მეამაყება, რომ 190 ქვეყანას შორის ჩვენ პირველებმა მივიღეთ „ორგანიზაციული შესაძლებლობების შეფასების სერტიფიკატი“ (OCAC).

არანაკლებ მნიშვნელოვანი იყო თითოეული ჩვენგანის მონაწილეობა საერთაშორისო კონფერენციებსა და სამუშაო ჯგუფებში.

**როგორია ნათია ლოლაძის მიერ განვლილი გზა წითელ ჯვარამდე?**

ძირითადად საზღვარგარეთ ვცხოვრობდი, ვსწავლობდი მოსკოვში ფრანგულ-ინგლისურ სკოლაში, ამის შემდეგ სწავლა ინგლისში ჯერ Stonar School-ში, ხოლო შემდეგ St.Claré's,

**„საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება მისი არსებობის ისტორიაში პირველად გახდა მსოფლიოს უდიდესი ჰუმანიტარული ქსელის მმართველი საბჭოს წევრი, რაც დიდი პატივი და პასუხისმგებლობაა ჩვენი მროვნული საზოგადოებისთვის“.**

მიწვედა კონტაქტების დამყარება სხვადასხვა ეროვნული საზოგადოების ხელმძღვანელ პირებთან და როგორც საკუთარი თავის, ასევე საქართველოს წითელი ჯვრის პოზიციონირება. ყოველთვის მაქვს ჯანსაღი ამბიცია, ვიყოთ ლიდერთა შორის და ახალი გამოწვევების, ტრენდებისა და ინოვაციების ეპიცენტრში.

ვარ ძალიან მომთხოვნი როგორც საკუთარი თავის, ასევე კოლეგების მიმართ და სწორებას ყოველთვის მაღალ სტანდარტებზე ვაკეთებ. ამავდროულად მუდამ ვზრუნავ ჩემს და ჩემი გუნდის წევრების პიროვნულ განვითარებაზე, რის გარეშეც წარმოუდგენლად მიმაჩნია, იყო ცნობადი, აღიარებული და წარმატებული.

ერთ-ერთი განმსაზღვრელი ფაქტორი, რის გამოც დაგვიჭირეს მხარი, გახლავთ „სანიმუშო ეროვნული საზოგადოების“ სტატუსი, რომელიც 2015 წელს მოგვენიჭა.

საქართველოს წითელი ჯვარი იყო პირველი ეროვნული საზოგადოება, რომელშიც განხორციელდა ორგანიზაციული შესაძლებლობის შეფა-

Oxford-ში განვაგრძე. ბაკალავრის ხარისხი ეკონომიკაში (BSc Economics) University of Essex-ში, ხოლო მაგისტრის ხარისხი მენეჯმენტში (MA Management and Leadership) London School of Economics-ში მივიღე. ჩემს სამაგისტრო ნაშრომში „მართვის სტილი წითელ ჯვარში“ დეტალურად არის განხილული, რა მსგავსება და განსხვავებაა არასამეწარმეო და სამეწარმეო ორგანიზაციების მართვის სტილში.

რაც შეეხება საზოგადოებრივ საქმიანობას, პირველ სერიოზულ წარმატებას მეორე კურსზე დაძაბული, თუმცა სწორად წარმართული საარჩევნო კამპანიის შემდეგ მივაღწიე, როდესაც სტუდენტთა ეკონომიკური საბჭოს პრეზიდენტად ამირჩიეს. მომეცა შესაძლებლობა, სათავეში ჩავდგომოდი მრავალრიცხოვან სტუდენტურ ორგანიზაციას და გამომევლინა ლიდერის თვისებები. საქართველოში დაბრუნების შემდეგ საქმიანობა კერძო სექტორში დავიწყე და პარალელურად ჩავერთე საზოგადოებრივ საქმიანობებში. კერძოდ, თავდაპირველად ამირჩიეს თბილისის ფილია-

ლის თავმჯდომარედ, ხოლო 2012 წლიდან ვარ საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოების პრეზიდენტი.

### **საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოებას ჩვენს ქვეყანაში მოღვაწეობის საკმაოდ დიდი ისტორია აქვს. რას მოგვიყვებოდით ორგანიზაციის შესახებ, რით ამაყობს გუნდი?**

კი, უდიდესი ისტორია აქვს და მას უამრავი ადამიანი ქმნის. ჩვენი ორგანიზაცია ყოველთვის იყო და იქნება იქ, სადაც ადამიანებს თანადგომა და მხარდაჭერა ესაჭიროებათ.

საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება 1918 წლიდან მოქმედებს, როგორც ხელისუფლების დამხმარე ორგანიზაცია ჰუმანიტარულ სფეროში. იგი აღიარებულია სახელმწიფოს მიერ 2017 წლის 15 ივლისის კანონით „საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოების შესახებ“. ჩვენი ეროვნული საზოგადოება ახორციელებს საქმიანობებს მთელი ქვეყნის მასშტაბით. ამ ეტაპზე ჩვენს ეროვნულ საზოგადოებას ჰყავს 10 000-ზე მეტი რეგისტრირებული მოხალისე და გვაქვს 38 ფილიალი, 27 საქმიანობათა ცენტრი, 4 მობილური ჯანდაცვის კაბინეტი და მიმდინარე პროექტები სხვადასხვა მიმართულებით.

ქვეყანაში არსებული გამოწვევებისა და საჭიროებების შესაბამისად, საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება მუშაობს შემდეგი მიმართულებებით: კატასტროფების მართვა (მზადყოფნა და რეაგირება), ჯანდაცვა და სოციალური უზრუნველყოფა, ორგანიზაციის განვითარება, ჰუმანიტარული ფასეულობების გავრცელება და კომუნიკაცია.

მნიშვნელოვანია, რომ 2015 წლის საქართველოს მთავრობის N508 დადგენილებით, საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება არის ერთადერთი არასამთავრობო ორგანიზაცია, რომელიც ახორციელებს საგანგებო სიტუაციების შედეგების სალიკვიდაციო სამუშაოებში ჩაბმული არასამთავრობო ორგანიზაციების მოქმედებების ორგანიზებას საქართველოს შინაგან საქმეთა სამინისტროს საგანგებო სიტუაციების მართვის დეპარტამენტის კოორდინაციით.

2015 წლის 13 ივნისს ჩვენს დედაქალაქში მომხდარი სტიქიური უბედურება ერთ-ერთ მთავარ გამოწვევად იქცა ჩვენი ორგანიზაციისთვის. მე, როგორც ეროვნული საზოგადოების პრეზიდენტი, აქტიურად ვიყავი ჩართული სტიქიით მიყენებული ზიანის აღმოფხვრის საქმიანობებში. თამამად შეიძლება ითქვას, რომ წარმატებით ჩავაბარეთ

კიდევ ერთი გამოცდა, რომელიც, ერთი მხრივ, ჩვენ წინაშე არსებული გამოწვევების დაძლევის გულისხმობდა, ხოლო მეორე მხრივ ჩვენი შესაძლებლობების გამოვლენისა და წარმოჩენის კარგ საშუალებად იქცა. ცხადი გახდა, რომ საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოება კვლავ რჩება ყველასთვის ღირსეულ და საიმედო პარტნიორად.

### **დაბოლოს, როგორია თქვენი სამომავლო გეგმები?**

როგორც საქართველოს წითელი ჯვრის საზოგადოების პრეზიდენტი, ვფიქრობ, მთავარი ყურადღება უნდა დავუთმოთ პარტნიორული ურთიერთობების გაძლიერებასა და რესურსების მობილიზებას როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო დონეზე; ასევე კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის განვითარების ხელშეწყობას საქართველოში.

ძალიან მნიშვნელოვანია ჩვენს ქვეყანაში მოხალისეობის ინსტიტუტის პოპულარიზაცია. ჩვენი საქმიანობების ძირითადი ნაწილი ხომ მოხალისეობაზე არის დაფუძნებული. მოხალისეობრივი მოძრაობის განვითარება ჩვენი ერთ-ერთი პრიორიტეტია, რაც გულისხმობს მოხალისეთა მოზიდვის, აღიარებისა და მართვის მექანიზმების გაუმჯობესებას, მათი უნარ-ჩვევების განვითარებაზე ზრუნვას და საერთაშორისო გამოცდილების გაზიარებას.

ჩვენი სამომავლო გეგმები ითვალისწინებს კარგად ფუნქციონირებადი ეროვნული საზოგადოების იმიჯის შენარჩუნებასა და გამოცდილების გაზიარების გზით ძლიერი ევროპული ქვეყნების ეროვნული საზოგადოებების სტანდარტებთან მიახლოებას.

რაც შეეხება ჩემს, როგორც მმართველი საბჭოს წევრის, ხედვას, პრიორიტეტად მივიჩნევ, მომავალში რაც შეიძლება მეტი ქალი იყოს წარმოდგენილი ხელმძღვანელ თანამდებობებზე. ამჟამად მმართველი საბჭოს შემადგენლობაში სულ სამი ქალია, ხოლო ევროპის ზონის ხუთი არჩეული წევრიდან მე ერთადერთი ქალი ვარ.

დაბოლოს, მინდა გავიმხილოთ, რომ არ დავზოგავ ძალას და ენერჯიას, რათა მომდევნო არჩევნებზე მომეცეს შესაძლებლობა, საკუთარი კანდიდატურა ღირსეულად წარვადგინო წითელი ჯვრისა და წითელი ნახევარმთვარის საზოგადოებათა საერთაშორისო ფედერაციის ვიცე-პრეზიდენტის თანამდებობაზე.

კიდევ ერთხელ დიდი მადლობა მინდა გადავუხადო ყველას, ვინც იყო, არის და იქნება ჩვენი მხარდამჭერი და მომავალი წარმატებების თანამონაწილე.

# ქართული სპორტი: როგორ ვხვდებით 2018 წელს?



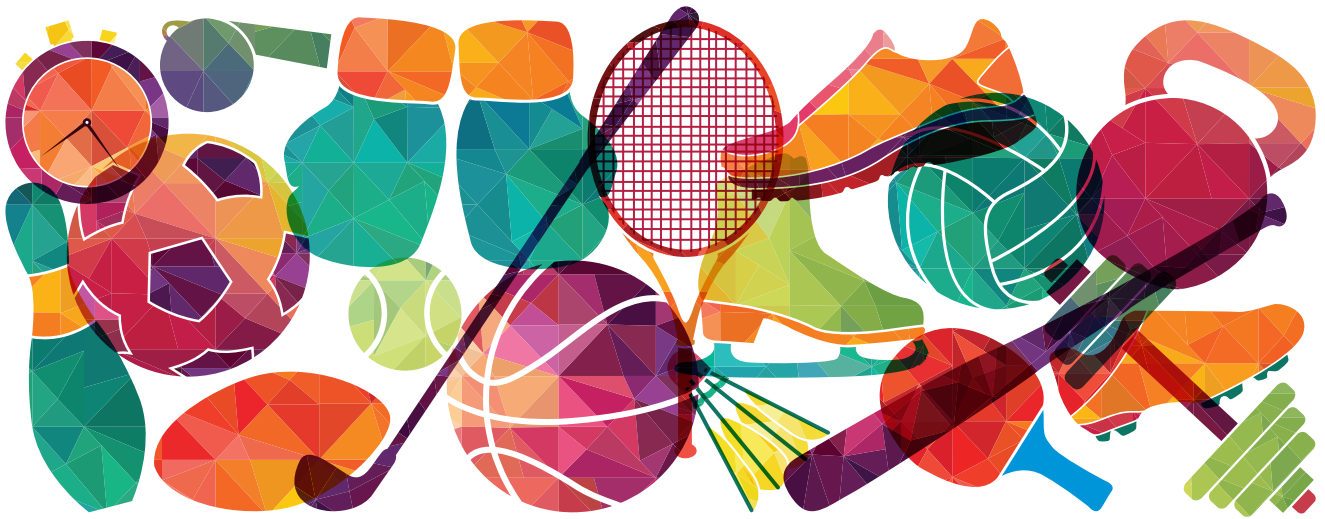
## ქართულ სპორტულ სამყაროში

2017 წელი თითქმის არაფრით განსხვავდებოდა გასული წლებისგან. ტრადიციულად, ბევრი ვიტყვით და ვინჩუბეთ ფეხბურთზე, რაღაც პერიოდი გვისწარბოდა, თუმცა საქმე ბოლომდე კარგად არც კალათბურთში გამოგვსვლია, ასევე ტრადიციულად – მოლოდინს გადააჭარბა საქართველოს რაგბის ნაკრებმა და მთელი წლის განმავლობაში გულშემატკივრების აღფრთოვანება დამსახურებულად მიიღო. ჰო, და მთავარი მოვლენა მაგიწყდებოდა, რომელიც არა რომელიმე დისციპლინას ან გუნდს უკავშირდება, არამედ კონკრეტულ პიროვნებას გულისხმობს და მისი სახელია – ლაშა ტალახაძე. თამამად შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მან ყველა სხვა სპორტული გამარჯვება თუ იმედგაცარუება ერთიანად გადაფარა. 2016 წელს რიო-დე-ჟანეიროს ოლიმპიურ თამაშებზე მოგებულ ოქროს მედალს 2017 წელს მან მსოფლიო ჩემპიონის ტიტული მიამატა და გზად ახალი მსოფლიო რეკორდიც დაამყარა – ჯამურად 477 კილოგრამი დაძლია. ამ შედეგების დაფიქსირების შემდეგ გასაკვირი არავისთვის იყო ალბათ, რომ გოლიათ ქართველ ძალოსანს მსოფლიო სპორტული პრესის მთავარ გვერდებზე მიუჩინეს ადგილი. შეგვიძლია თამამად ვთქვათ, რომ 2017 წელს, რაგბის ნაკრებთან ერთად, ლაშა ტალახაძემ ქართული სპორტი სრული კრახისგან პირადად გადაარჩინა.

გამორჩეულად უიღბლო და წარუმატე-

ბელი იყო სპორტის ის დისციპლინა, სადაც სახელმწიფო ყველაზე მეტ ფულს ხარჯავს – ცხადია, საუბარი ფეხბურთს შეეხება, რომელიც დოლარის სახით ბიუჯეტიდან 250 მილიონ ლარს მიიღებს (2021 წლამდე). ნაკრებმა კვლავ გაიმეორა ანტირეკორდი და ციკლი ისე დაასრულა, რომ ვერც ერთ გამარჯვებას ვერ მიაღწია. არადა, ბევრი ოპტიმისტი თავიდან იმასაც კი ამბობდა, რომ ქვეჯგუფიდან გასვლის რეალური შანსები გვქონდა, თუმცა რაზეა საუბარი, როდესაც გამარჯვება მოლოდინსთანაც სანატრელი გიხდება. ეროვნული ნაკრების მსგავსად, საქართველოს დამოუკიდებლობის ისტორიაში ერთ-ერთი ყველაზე ცუდი შედეგი დააფიქსირეს ქართულმა კლუბებმა, რომლებმაც ევროპულ სარბიელზე თამაშის შანსი პირველივე საკვალიფიკაციო რაუნდში დაკარგეს. მხოლოდ იანვარ-ივნისის პერიოდში, ეროვნულ ლიგაში მოასპარევე ქართულმა კლუბებმა ფეხბურთის განვითარების ფონდიდან, რომელიც სახელმწიფოს ეკუთვნის, 7 მილიონამდე ლარი მიიღეს, თუმცა აღნიშნული თანხები მათ შედეგებზე ნამდვილად არ ასახულა. მეტიც, ევროპულ სარბიელზე გასულმა ოთხმა გუნდმა – „სამტრედიამ“, „ჩიხურამ“, ბათუმის „დინამომ“ და „ტორპედომ“, ჯამში 8 გოლის გატანაც ვერ მოახერხეს, სანაცვლოდ კი აურაცხელი რაოდენობის ბურთები მიიღეს საკუთარ კარში. რამდენადაც არ უნდა გაზარდო დაფინანსება, მთლიანად სახელმწიფოს ფულზე ჩამოკიდებული საფეხბურთო სეგმენტი რომ არაეფექტიანია, ამას ახალგაზრდული ნაკრების მაგალითიც ამტკიცებს, სადაც ფეხბურთელების უმრავლესობა ორი ქართული კერძო საფეხბურთო სკოლის აღზრდილია. საქმე თბილისის „დინამოსა“ და სკ „საბურთალოს“ ეხება, სახელმწიფოს ბალანსზე არსებული გუნდებიდან კი იშვია-

თად თუ მოჰკრავთ თვალს ვინმეს. საფეხბურთო კრიზისის კიდევ ერთ მარტივ ილუსტრაციას შემდეგი ფაქტი წარმოადგენს – თორმეტი ყველაზე ძვირადღირებული ქართველი ლეგიონერი ფეხბურთელი და ეროვნულ ლიგაში მოასპარევე ათი ყველაზე ძვირადღირებული ფეხბურთელის ჯამური ღირებულება უფრო ნაკლებია, ვიდრე სომხეთის ნაკრების ერთი მოთამაშის – ჰენრიხ მხითარაიანის საბაზრო ღირებულება, რომელიც, დღეის მონაცემებით, 35 მილიონ ევროს შეადგენს. ფეხბურთის ფედერაციის სურვილისა და მტკიცების მიუხედავად, საფეხბურთო სეგმენტის განკერძოება კვლავაც ძალიან ნელი ტემპებით მიმდინარეობს, შესაბამისად, აღნიშნულ მდგომარეობაში, სერიოზული წარმატებების დაგეგმვა ძალიან ოპტიმისტური და არარეალისტური ნაბიჯი იქნება. მიუხედავად კეთილი სურვილისა, დღევანდელი დინამიკით, ეჭვი მაქვს, რომ მომავალ წელს კვლავაც მსგავსი შინაარსის მქონე ტექსტის დაწერა მომიწევს, როდესაც განვიხილავ საფეხბურთო წელს შევაფასებ. ცხადია, არასწორია პასუხისმგებლობის მხოლოდ ფეხბურთის ფედერაციაზე გადაწევა და ის თანაბრად უნდა გაიზიარონ კონკრეტული კლუბების მესვეურებმა და სხვა სუბიექტებმა, რომლებიც ამ საქმეში არიან. დღეის მდგომარეობით, ერთი მხრივ, ბიუჯეტიდან ჩადებული ფული საქართველოსთვის საკმაოდ დიდ რიცხვს წარმოადგენს, მეორე მხრივ კი თანამედროვე ფეხბურთისთვის ეს თანხა საკმარისი არ არის, მით უმეტეს იმ პირობებში, როდესაც კლუბების წარმომადგენლების უმრავლესობას ამ ფულის ყარათიანად და სწორად განაწილება უჭირს. ფეხბურთისგან განსხვავებით, გასული წელი ძალიან კარგი აღმოჩნდა ქართველი რაგბისტებისთვის. სპორტული შედეგე-



ბის აღწერაზე თქვენს ყურადღებას აღარ შევარჩებ, ვინაიდან, ეჭვი მაქვს, ყველამ ძალიან კარგად იცით და აქცენტებს ფინანსურ მხარეზე დავსვამ. ქართული რაგბი კარგი და იშვიათი მაგალითია სპორტის ნაწილობრივი კომერციალიზაციისა და კერძო სექტორის დახმარებით წარმატების მიღწევის. 2008 - 2017 წლებში რაგბის განვითარებაში სახელმწიფომ 60 მილიონ ლარზე მეტი დახარჯა, რაც დაახლოებით 50 მილიონი ლარით ჩამორჩება კერძო სექტორის მიერ ჩადებულ ფულს. საქართველოში, სადაც სპორტი თითქმის მოლიანად ბიუჯეტისა და გადასახადების გადამხდელების ფულზეა ჩამოკიდებული, რაგბი ამ მხრივ უპრეცედენტო და გამორჩეული შემთხვევაა.

ცხადია, რომ სპორტული წარმატებები და კერძო ფულის გაჩენა ერთმანეთისგან ავტონომიურ რეჟიმში არ მიმდინარეობს და ჯაჭვურ რეაქციას წარმოადგენს. ამის ნათელი დადასტურება გასულ წელს საქართველოში გამართული რაგბის ახალგაზრდული მსოფლიო ჩემპიონატი გახლავთ, რომელიც, ერთი მხრივ, ჩვენი მორაგბეების მიერ გასულ წლებში ნაჩვენები შედეგებითა და მსოფლიო რაგბის რუკაზე საქართველოს სტაბილურად დამკვიდრებითაა გამოწვეული, მეორე მხრივ კი სწორედ კერძო სექტორის აქტიური ჩართულობით, ვინაიდან მის გარეშე ამ ჩემპიონატის უზრუნველყოფა წარმოდგენილი იქნებოდა. მაგალითისთვის, ფონდმა „ქართუმ“, რომელიც ქართული

რაგბის ყველაზე ახლო პარტნიორია კერძო სექტორიდან და ბოლო შვიდი წლის მანძილზე სახელმწიფოზე რამდენიმე ათეული მილიონი ლარით მეტი დახარჯა, უზრუნველყო რაგბის ახალი სტადიონისა და სხვადასხვა ინფრასტრუქტურული პროექტების მშენებლობა, რის გარეშეც ჩემპიონატი საქართველოში ვერ გაიმართებოდა. გასათვალისწინებელია ასევე ისეთი დიდი და ფინანსურად სტაბილური ორგანიზაციის დაინტერესება, როგორც თიბისი ბანკი, რომელიც ბოლო წლებია, რაგბის კავშირთან ძალიან მჭიდროდ თანამშრომლობს. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ რაგბის კლუბების განკერძოების პროცესიც აქტიურად დაიძრა და უკვე არაერთი კლუბი კერძო მეპატრონის ხელში. უკანასკნელი შედეგების გათვალისწინებით, ეჭვი მაქვს, რომ კერძო სექტორის წარმომადგენლების დაინტერესება კიდევ უფრო გაიზრდება და ქართულ რაგბიში ფულადი ნაკადების შედინება გაცილებით უფრო მსხვილ მასშტაბზე გადავა. რომელი კომპანია იტყოდა უარს ახალგაზრდული მსოფლიო ჩემპიონატის პარტნიორობაზე, რომელიც არაერთ ქვეყანაში პირდაპირ ეთერში გადაიცემოდა და რამდენიმე მილიონიანი აუდიტორია ჰყავდა? სხვათა შორის, 2014 წელს რაგბის საერთაშორისო საბჭომ ფონდი „ქართუ“ სპეციალური პრიზით დააჯილდოვა სპორტის ამ სახეობის განვითარებაში შეტანილი წვლილისთვის. მსგავსი პრიზის გადაცემის პრეცედენტი რომელიმე კერძო კომპანიისთვის, ფაქტობრივად, არ ფიქსირდება, რაც

კიდევ ერთხელ უსვამს ხაზს საქართველოში რაგბისა და კერძო სექტორის თანამშრომლობასა და პერსპექტივებს.

ლაშა ტალახაძისა და რაგბის ნაკრების გარდა, იყო რამდენიმე წარმატება, გამონაკლისის სახით, თუმცა სისტემური ხასიათის პროგრესი რომელიმე დისციპლინაში გასულ წელსაც იშვიათი იყო. აქედან გამომდინარე, კიდევ ერთხელ ხომ არ ღირს კითხვის დასმა იმის შესახებ, რომ ხომ არ ჯობია, სახელმწიფომ ყურადღება „ნიშურ“ და დაბალბიუჯეტის სპორტის სახეობებზე გაამახვილოს, სადაც ჩვენი წარმატება ბევრად უფრო ხელშესახებია, ვიდრე გადასახადების გადამხდელების ჯიბიდან ამოღებული ფული, თანაც საკმაოდ მოზრდილი რაოდენობის, ისარჯოს თუნდაც ფეხბურთზე, სადაც რაიმე პოზიტიურის პერსპექტივა კვლავაც შორეული მომავლის ბეღურბზე თუ ჩანს. იქნებ 2018 წელი აღმოჩნდეს გარდატეხის მომტანი, როდესაც სახელმწიფო სპორტულ პრიორიტეტებსა და სამუშაო გეგმას განაახლებს და ბაზარზე არსებული გარემოებებიდან, უახლესი პერიოდის შედეგებიდან და სამომავლო პერსპექტივებიდან გამომდინარე მიიღებს დაფინანსებისა და სხვადასხვა სახით მხარდაჭერის გადაწყვეტილებებს.

იმედი ვიქონიოთ, რომ პრაგმატული შეხედულებები გაიმარჯვებს და 2019 წლის დამდეგს ბევრად უფრო პოზიტიური მიმოხილვის დაწერა მომწევნს. გილოცავთ ახალ წელს. **F**

SHUTTERSTOCK



# საქართველოს დემოგრაფიული წარმატება

მდგრადობითი სქესის ახალშობილთა ოცწლიანი დეფიციტის შემდეგ  
შობადობა კვლავ იზრუნებს გენდერულ ბალანსს საქართველოში.

**2014 წლის მოსახლეობის** საყოველთაო აღწერის მონაცემები ამას წინათ გახდა ხელმისაწვდომი, ამ მონაცემთა ანალიზი კი მოულოდნელ დადებით სიახლეებს გვთავაზობს. შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს მოსახლეობისა და გენდერის სპეციალისტთა მთავარი გულისტკივილი გაქრობის პირასაა. მამრობითი სქესის ბავშვთა მოჭარბებული შობადობა გვაქვს მხედველობაში, ქვეყანაში 1990-იანებიდან რომ დაიწყო. დამოუკიდებლობის შემდეგ აღრიცხულ დაბადებთა შორის ბიჭების პროპორციამ მართლაც იწყო თავისი ბიოლოგიური დონის გადაჭარბება: 105 ახალშობილი ბიჭი 100 ახალშობილ გოგონაზე. ე.წ. ახალშობილთა სქესობრივი პროპორცია (SRB) თანდათანობით 1-დან 110-მდე ავიდა და 115-საც კი მიუახლოვდა 21-ე საუკუნის მიჯნაზე, რამაც თითქმის 10%-იანი დეფიციტი შექმნა მდგრადობითი სქესის მოსალოდნელ შობადობაში. ასეთი მკვეთრი ნახტომის მიზეზი გავრცელებულ აბორტებს უკავშირდება, კერძოდ, უვაყო წყვილების მიერ მდგრადობითი ჩანასახის განზრახ მოცილებას.

ამ პრაქტიკამ, რომელსაც გენდერულად მიკერძოებულ სქესობრივ სელექციას უწოდებენ, ჩინეთი და ინდოეთი ქალების მასობრივ დეფიციტამდე მიიყვანა მსოფლიო მასშტაბით. თუმცა არც სამხრეთ-აღმოსავლეთი ევროპისა და სამხრეთ კავკა-

სიისთვის არის ასეთი რამ უცხო. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ მსგავსი აღმასვლა SRB-ში შეინიშნებოდა აზერბაიჯანში, საქართველოსა და სომხეთში. მართალია, ეს ქვეყნები ერთმანეთისგან განსხვავდებიან, რამდენიმე საერთო თვისება მაინც აქვთ. ერთ-ერთი - ღრმად ფესვგადგმული რწმენაა, რომ ვაჟი ოჯახისთვის აუცილებელია, ვინაიდან სწორედ ვაჟებს მოაქვთ ღირსება და საგვარეულო ხაზის გამგრძელებლებიც სწორედ ისინი არიან. მამრობითი სქესის შვილები, დაქორწინების შემდეგ, როგორც წესი, მშობლებთან აგრძელებენ ცხოვრებას და, ამდენად, ხნიერ ასაკში მათთვის ეკონომიკური და ემოციური მხარდაჭერის უნიკალურ წყაროს წარმოადგენენ. ამ კულტურულ დინამიკას აბორტსა და თანამედროვე პრენატალურ დიაგნოსტიკაზე ხელმისაწვდომობაც ემატება, რაც მშობლებს საშუალებას აძლევს, შვილების გენდერში მათ დაბადებამდე ჩაერიონ. დაბოლოს, ვაჟიშვილებისთვის უპირატესობის მინიჭება, ზოგადად, შობადობის დრამატულმა კლებამაც გაამწვავა, რაც პოსტსაბჭოთა ტრანზიტული პერიოდის პოლიტიკური და ეკონომიკური არასტაბილურობით იყო გამოწვეული: ოჯახებში შთამომავალთა რიცხვი საგრძნობლად მცირდებოდა და, ვაჟის ყოლის მიზნით, გოგონების დისკრიმინაცია დაიწყო.

ახალშობილთა სქესობრივმა პროპორ-

ციამ პიკს საქართველოში 2000-იანების დასაწყისში მიაღწია. მაგრამ მოსალოდნელიც იყო, რომ წინა ათწლეულში მიმდინარე მნიშვნელოვანი ტრანსფორმაციები, რამაც გავლენა მოახდინა პოლიტიკურ სტრუქტურებსა და ეკონომიკურ პერსპექტივებზე, ამ ტენდენციებზე იმოქმედებდა. ვითარების დეტალური ანალიზი, ბოლობოლო, 2014-ის მოსახლეობის აღწერის მონაცემთა გამოქვეყნების შემდეგ გახდა შესაძლებელი, რომლის მოსაპოვებლადაც კვლევა United Nations Population Fund-მა (UNFPA საქართველო) და ადგილობრივმა სტატისტიკურმა სამსახურმა, საქსტატმა ჩაატარეს. ამ ერთობლივი კვლევის შედეგი გახლავთ ახალშობილთა სქესობრივი უთანასწორობის ამსახველი მონოგრაფია, რომელიც 2017-ის ნოემბერში გამოქვეყნდა და რომელიც აერთიანებს, ერთი მხრივ, სისტემატურ სტატისტიკურ ანალიზსა და, მეორე მხრივ, თბილისში, ექსპერტებისგან აღებულ ინტერვიუებსა და კახეთში ჩატარებულ თვისებრივ საველე სამუშაოებს.

კვლევა ადასტურებს სიტუაციის ცვლილებას, რომელიც დაახლოებით 2005-ისთვის დაიწყო და ამ პერიოდის შემდეგ მამრობითი სქესის შობადობის სტაბილურ უკუსვლას ჰქონდა ადგილი. SRB პირველად 2009-ში ჩამოვიდა 110-ზე ქვემოთ, ხოლო ბუნებრივ დონეს, საბოლოოდ, 2016 წელს მიაღწია, როცა 105 მამრობითი ახალშობილზე 100 მდგრადობითი ახალშობი-

ბილი მოდიოდა. ეს, 1991-ის მერე, პირველი წელია, რაც ნორმალური, ბიოლოგიური SRB დაფიქსირდა. შედეგი იმასაც აჩვენებს, რომ ტენდენციის თავდაპირველ ცვლილებასთან უფრო ურბანული, განათლებული მოსახლეობა იყო ასოცირებული. საპირისპიროდ, ვაჟების შობადობის დონე ასეთივე სიჩქარით არ შემცირებულა სამხრეთ-აღმოსავლეთ რეგიონებში, კერძოდ, კახეთში, ქვემო ქართლსა და სამცხე-ჯავახეთში. შესაძლოა, ჯერ ძალიან ადრე იყოს იმის მტკიცება, რომ სქესობრივად სელექციურ აბორტებს სამუდამოდ დაესვა წერტილი, მაგრამ ტენდენციები უტაპობრივ გადასვლას მიუთითებს ბიოლოგიური SRB-ის დონეზე. მიუხედავად ამისა, ვაჟიშვილისთვის უპირატესობის მინიჭება კვლავაც ღრმად და ფესვგადგმული მოსახლეობაში: მონაცემები აჩვენებს, რომ გაცილებით მაღალი ალბათობაა, უვაჟო ოჯახებმა კიდევ იზრუნონ შვილის გაჩენაზე, ვიდრე მათ, ვისაც უკვე ჰყავთ ვაჟი.

UNFPA-ს მკვლევართა თანახმად, SRB-ის ნორმალიზებას, სავარაუდოდ, 2005-ის შემდგომ დაფიქსირებული შობადობის მაჩვენებლის გამოძობინება დაეხმარა. ამ ორი ტენდენციის დამთხვევა აშკარაა და მიუთითებს, რომ სულ უფრო ბევრმა წყვილმა, შესაძლოა, გადაწყვიტა, ოჯახის იდეალური კომპოზიციისთვის მიეღწია და, ამისათვის, პრენატალური სელექციის ნაცვლად, მეორე შვილის გაჩენა აირჩია. მეორე მხრივ, შესაძლებელია ისიც, რომ სოციალურმა და ეკონომიკურმა ცვლილებებმა შეამცირა ხელოვნური და ემოციურად ხარჯიანი მეთოდებით ვაჟის ყოლის მნიშვნელობა. მართლაც, ამავე პერიოდში, ქართველი ქალები მეტი დამოუკიდებლობისა თუ ავტონომიის მომსწრენი შეიქნენ და ახალი ღირებულებების გაგენაც უფრო ფართოდ მოედო ქართულ საზოგადოებას. ასევე, 2004-ში წამოწყებულმა პოლიტიკურმა და ეკონომიკურმა რესტრუქტურიზებამ გააძლიერა სოციალური

დაცვის სისტემა პენსიებისა და სხვა სიღარიბის საწინააღმდეგო ზომების საშუალებით. ამ ახალმა პოლიტიკამ ნაწილობრივ გაათავისუფლა ტრადიციული პატრიარქალური საზოგადოება იმ როლისგან, რომელიც მისგან ჯანმრთელობასთან, დასაქმებასა და ასაკთან დაკავშირებული რისკებისადმი ერთგვარ სოციოეკონომიკურ ბუფერობას მოითხოვს.

ამ დადებითი ცვლილებების მიუხედავად, საოჯახო სფეროში გენდერული უთანასწორობა, დაბალი შობადობა და ეკონომიკური და სოციალური მოწყვლადობა კვლავაც პრობლემებად რჩება, განსაკუთრებით კი რურალურ მოსახლეობასა და უმცირესობებში. მაგრამ საქართველოს უნიკალური გამოცდილება დემოგრაფიული გენდერული უფსკრულის ამოვსების თვალსაზრისით, პოტენციურად ბევრ გაცვეთილს შეიცავს იმ პრობლემის მოსაგვარებლად, რომელიც ათწლეულებია, აზიურ და ევროპულ ქვეყნებს აწუხებთ. F

# AJARA

REGION OF INVESTMENT OPPORTUNITIES



# საქართველოს კაპიტალის ბაზარი 2017 წელი და მოლოდინები



**წლის ბოლო ახლოვდება** და როგორც ამ პერიოდშია მიღებული, შეგვიძლია, განვლილი წელი შევაჯამოთ და სამომავლო პერსპექტივები განვიხილოთ. 2017 წელი საკმაოდ აქტიური და მნიშვნელოვანი წელი იყო საქართველოს კაპიტალის ბაზრისთვის, რაც გამოიხატა როგორც ემისიების სიმრავლეში, რომელთა ჯამურმა მოცულობამ დეკემბრის მონაცემებით გადააჭარბა 220 მლნ ლარს (საერთაშორისო ფინანსური ინსტიტუტების ემისიების დამატებით, ბაზრის მოცულობა 330 მლნ ლარს გადასცდა), ასევე ემისიების მრავალფეროვნებით, აგრეთვე გარკვეული რაოდენობის უკვე მიღებული თუ დაგეგმილი საკანონმდებლო ცვლილებებით.

უნდა აღინიშნოს, რომ 2017 წელს ბაზრის ზრდა ძირითადად განპირობებული იყო მზარდი ეკონომიკური მაჩვენებლებით, კორპორაციული ბაზრის აქტივობით, საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების ჩართულობითა და მთავრობის ხელშეწყობით.

კაპიტალის ბაზრის განვითარება არ შეიძლება განვიხილოთ ისე, რომ არ შევეხეთ ეკონომიკურ პარამეტრებს. სწორი ეკონომიკური პოლიტიკის შედეგია ის, რომ საქართველოს ეკონომიკამ, მებრუნებელ ქვეყნებთან შედარებით, უკეთ გაუძლო საგარეო შოკებს. მაგალითად, 2015-2016 წწ. მსოფლიო „სასაქონლო ფასების შოკის“ დროს საქართველოს

ეკონომიკა 3.0%-ით გაიზარდა, მაშინ როდესაც დსთ-ის ქვეყნების ეკონომიკა 0.9%-ით შემცირდა. ამავდროულად, მიმდინარე წლის პირველ 10 თვეში საქართველოს ეკონომიკა მოსალოდნელზე მეტად გაიზარდა. ჩვენი პროგნოზით, 2017 წელი 5.0%-იანი ეკონომიკური ზრდით დასრულდება. რაც შეეხება ინფლაციას, ჩვენი პროგნოზით, 2017 წლის საშუალო წლიური ინფლაცია 6.0%-ის დონეზეა მოსალოდნელი. საშუალოვადიან პერსპექტივაში მოსალოდნელია, რომ საქართველოს ეკონომიკა 6-7%-ით გაიზარდება, ინფლაცია 3-4%-ის დონეზე და უმუშევრობა 10-11%-ის ფარგლებში მოექცევა. ეს და სხვა პოზიტიური ტენდენციები აუცილებლად დადებითად იმსახურებს ფინანსური ბაზრების აქტივობაზე.

რაც შეეხება თვითონ კორპორაციულ ბაზარს, მიმდინარე წელს მოთხოვნის ზრდამ ეკონომიკის დაკრედიტების ზრდის საჭიროება განაპირობა. 2017 წლის პირველ ნახევარში კორპორაციული სექტორის პორტფელი 17.7 მლრდ ლარს შეადგენდა, რაც 13.4%-იანი ზრდა იყო წინა წლის შესაბამის პერიოდთან შედარებით. აღნიშნული პორტფელის დაფინანსების ძირითად წყაროს წარმოადგენს ადგილობრივი ბანკები, IFI-ები და კაპიტალის ბაზარზე გამოშვებული ობლიგაციები.

ამ ტრანზაქციებიდან გამოვყოფდი EVEX-ის ობლიგაციას, რომელიც პირველი ადგილობრივი უზრუნველყოფილი ობლიგაცია იყო. ეს აგრეთვე პირველი ადგილობრივი ემისია იყო, რომელშიც როგორც მყიდველმა, მონაწილეობა მიიღო საერთაშორისო ფინანსურმა ინსტიტუტმა, EBRD-ის სახით. ასევე 2017 წლის მნიშვნელოვანი მოვლენა გახლდათ საქართველოს ბანკის 500 მლნ ლარის მოცულობის სამწლიანი

ვადიანობის ევრობონდი. ეს პირველი შემთხვევაა, როდესაც ქართული საფინანსო ინსტიტუტის მიერ გამოშვებული ლარში ნომინირებული ობლიგაციები საერთაშორისო ბაზარზე გაიყიდა.

რაც შეეხება IFI-ებს, აღსანიშნავია IFC-ის მიერ, კერძო განთავსების გზით, გამოშვებული 108 მლნ ლარი და EBRD-ის მიერ გამოშვებული 120 მლნ ლარის მოცულობის პირველი ლარში ნომინირებული ევრობონდი.

ამ პოზიტიურ ტრენდებს ემატება ის ფაქტი, რომ მთავრობის ეკონომიკური გუნდი, ეროვნულ ბანკთან ერთად, ბაზრის მონაწილეებისა და უცხოელი ექსპერტების ჩართულობით, აქტიურად მუშაობს კაპიტალის ბაზრის ხელშეწყობის საკითხებზე. მათ შორის აღსანიშნავია რამდენიმე ძირითადი ინიციატივა.

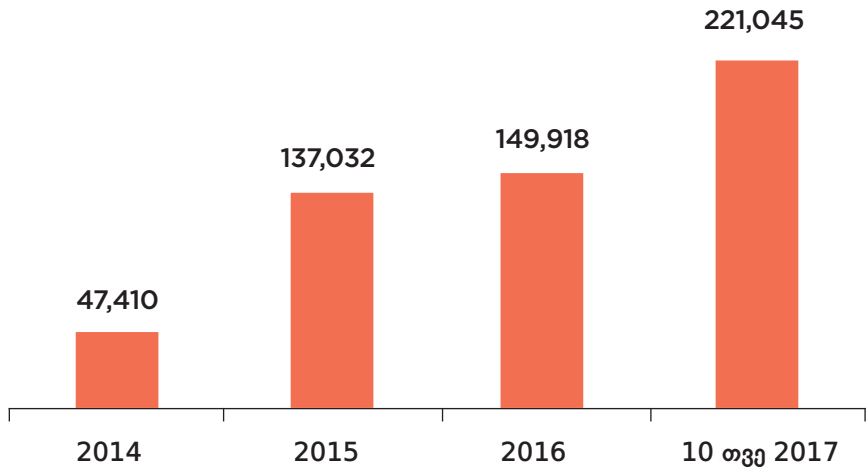
2018 წლის პირველი იანვრიდან საგადასახადო კოდექსში ცვლილებების პროექტის მიხედვით იგეგმება, რომ კორპორაციულ საჯარო სასესხო ფასიან ქალაქებზე საპროცენტო განაკვეთი არ დაიბეგროს 2023 წლამდე; ამასთანავე ყველა სახის ადგილობრივ საჯარო ფასიან ქალაქებზე ვაჭრობით მიღებული ფასთა შორის სხვაობა (ამონაგები) დაიბეგრება ნულთან განაკვეთით. აღნიშნული ცვლილებები გამოიწვევს უფრო მეტი კომპანიის დაინტერესებას, რომ ფინანსური რესურსების მოზიდვის ალტერნატივად ფასიან ქალაქების საჯარო ემისიების გამოშვება განიხილონ. გაიზრდება კომპანიების საჯაროობისა და ანგარიშვალდებულების ხარისხი და რეიტინგული კომპანიების რაოდენობა. ცვლილებები ამკარად პოზიტიურად იქნება აღქმული ინვესტორების მხრიდან, რაც ასევე გამოიწვევს უცხოური პორტფელური ინვესტიციების ზრდას.

მთავრობა 2018 წლის მეორე ნა-

ხვერიდან ქვეყანაში ნაწილობრივ სავალდებულო დაგროვებითი საპენსიო რეფორმის ამოქმედებას გეგმავს. კანონპროექტით განსაზღვრულია, რომ პირველ ეტაპზე აკუმულირებული საპენსიო თანხების 80%-ის ინვესტირება უნდა მოხდეს ადგილობრივ ბაზარზე. რამაც, წინასწარი გათვლებით, შესაძლოა გამოიწვიოს ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება 0.4-0.6 პროცენტული პუნქტით; ამასთანავე, ეს რეფორმა გამოიწვევს საპენსიო დანაზღვრების კულტურის განვითარებას და გააჩენს გრძელვადიან ფულად რესურსს ეროვნულ ვალუტაში; გამოიწვევს ფინანსური ინსტრუმენტების მრავალფეროვნების და ხარისხობრივ ზრდას (მათ შორის ლიკვიდურობის თვალსაზრისით); იმედი გვაქვს, რომ რეფორმა ამ პროცესში კაპიტალის ბაზრის ადგილობრივი ინფრასტრუქტურის მაქსიმალურ ჩართვას შეუწყობს ხელს, რაც გამოიწვევს აქტივების მმართველი კომპანიების, სპეციალიზებული დეპოზიტარების, საფონდო ბირჟის, საბროკერო კომპანიების, კომერციული ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების განვითარებას, ეს კი ძალიან მნიშვნელოვანია ფინანსური ბაზრების სწორად ფორმირებისა და თავად საპენსიო რეფორმის მდგრადი განვითარების თვალსაზრისით.

USAID-ის პროექტის „მმართველობა განვითარებისთვის საქართველოში“ (G4G) პროექტის ხელშეწყობით,

### კორპორაციული ობლიგაციების განთავსება ადგილობრივ ბაზარზე (ათასი ლარი)



ხორციელდება კანონმდებლობის შემუშავება საინვესტიციო ფონდების შესახებ. ასევე მიმდინარეობს მუშაობა „სეკიურტიზაციის“ კანონმდებლობაზე. აღნიშნული რეგულაციების იმპლემენტაცია მნიშვნელოვნად გაზრდის საერთაშორისო ინსტიტუციონალური და გათვითცნობიერებული ინვესტორების საქართველოში დაინტერესებას როგორც ფონდების დარეგისტრირების, ასევე საქართველოში რეგისტრირებული ფონდების ფასიან ქაღალდებში ინვესტირების მიმართულებით. ყოველივე ზემოთ აღნიშნული - კო-

ზიტიური მაკროეკონომიკური პარამეტრები, აქტიური კორპორაციული სექტორი, წლიდან წლამდე მზარდი კაპიტალის ბაზარი - გვაძლევს საბაბს, რომ 2018 წელს კარგი მოლოდინებით შევხვდეთ. იმედით, რომ აღნიშნული და სხვა ახალი ინიციატივებით, საქართველო რეგიონში ყველაზე მიმზიდველი საინვესტიციო პოტენციალის მქონე ქვეყნის იმიჯისა და, რაც ყველაზე მთავარია, ახლო მომავალში რეგიონალური ფინანსური ჰაბის სტატუსის დამკვიდრებას შეძლებს. **F**

ემიტენტი	ემისიის ტიპი	თარიღი	ვადა	კუპონი	ვალუტა	მოცულობა	განთავსების აგენტი
Sliknet	საჯარო	ივლ 2017	5	NBG Ref rate +350	GEL	34,000,000	TBC Capital
Nikora	საჯარო	ივლ 2017	3	9.0%	USD	10,000,000	TBC Capital
EVEX	კერძო	ივლ 2017	5	NBG Ref rate +350	GEL	90,000,000	Galt & Taggart
GWP	კერძო	აგვ 2017	0.5	NBG Ref rate +350	GEL	40,000,000	Galt & Taggart
GLC	საჯარო	სექ 2017	3	7.0%	USD	10,000,000	Galt & Taggart
Green Development	საჯარო	ოქტ 2017	2	11.0%	USD	2,000,000	N/A
Bakhvi Hydro Power	საჯარო	ნოე 2017	10	9.4%	USD	1,267,000	Silk Road Bank

# ხარისხის ფილოსოფია



**დ**რე ქართველებს გვიკვირდა გამოთქმა: „მე არც ისე მდიდარი ვარ, რომ იაფფასიანი პროდუქცია ვიყიდო“. თუმცა საქართველოში უკვე ყოველწლიურად იზრდება იმ ადამიანების რიცხვი, რომლებიც შესაძენი პროდუქციის შესახებ გადაწყვეტილებას მისი ხარისხიდან გამომდინარე იღებენ.

მარკეტინგის სფეროში ცნობილია, რომ ყველაზე კარგად იმ კომპანიების პროდუქცია იყიდება, რომელთა მარკეტინგული სტრატეგია მომხმარებელთა ქცევის დეტალურ ანალიზს ეფუძნება. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების დღევანდელ ეტაპზე ბიზნესი, რომელსაც პრეტენზია აქვს ხარისხზე, დილემის წინაშე დგას: შესაძლებელია თუ არა, კომპანიამ აწარმოოს ხარისხიანი პროდუქცია მომხმარებლისთვის მისაღებ, მაგრამ ისეთ ფასად, რომ მოგებას გარანტირებული იყოს და გაყიდვებიც გაიზარდოს?

ბოლო ოცი წელია, ეს გამოწვევა „დიოს“ დღის წესრიგში დგას. ჩვენ მას ეკონომიკური განვითარების შესაბამისი მარკეტინგული სტრატეგიის გამოყენებით ვპასუხობთ. კომპანია „დიო“ მისი დარსების დღიდან ასოცირდებოდა ხარისხთან, მაგრამ არცთუ ისე დაბალ ფასთან. „დიო“ 1996 წელს ნულოვანი კაპიტალით შევქმენით, სამოქალაქო ომის შემდგომ საქართველოში, 1991-1994 წლების ეკონომიკურ-სოციალური კატასტროფის შემდეგ, ვფიქრობ, რისკიანი, გაბედული ნაბიჯი

გადავდგით, როდესაც გადაწყვიტეთ, რომ ქართველი მომხმარებლისთვის გაგვეცნო ახალი პროდუქტი, მზისგან დამცავი საჩრდილოლები - ევროპული ხარისხის ფარდა-ჟალუზები. მაშინ ჩვენთვის მთავარი გამოწვევა იყო, როგორ გავგვეყიდა ეს ახალი და არცთუ ისე იაფი პროდუქტი. მაგრამ თავად პირველმა რამდენიმე ექსპერიმენტულმა გაყიდვამ გასცა პასუხი ამ შეკითხვას: ჩვენ მიერ წარმოებული პირველი პროდუქცია მათ შეიძინეს, ვინც ფარდა-ჟალუზების შესახებ ფლობდა ინფორმაციას, ეს კი უცხოური საელჩოების წარმომადგენლები და საერთაშორისო ორგანიზაციები იყვნენ. საწყის ეტაპზე გაყიდვები სწორედ ასეთი ორგანიზაციების ხარჯზე წარიმართა. ამ მომხმარებლებმა იცოდნენ პროდუქტის სარგებლიანობა და მისი ხარისხის ფასი. სწორედ მათ ითამაშეს დიდი როლი ჩვენი კომპანიის საერთო მარკეტინგული სტრატეგიის ჩამოყალიბებაში, რაც შემდეგში მდგომარეობდა: „ჩვენ ვყიდით არცთუ იაფ, მაგრამ ხარისხიან პროდუქციას, ამიტომ აუცილებლად უნდა გავამართლოთ მომხმარებლის მოლოდინი. მომხმარებელი უნდა დარწმუნდეს, რომ პროდუქტი, რომელშიც დღეს თანხა გადაიხადა, მას ათწლეულების მანძილზე მოემსახურება“. აქედან გამომდინარე, დავიწყეთ ყოველდღიური ბრუნვა პროდუქციისა და სერვისის ხარისხზე. ეს ძალისხმევა შეუმჩნეველი არ დარჩენია ჩვენს მომხმარებელს და კომპანიის მიმართ ნდობამ ეტაპობრივად იმატა.

ოთხმოცდაათიანი წლების ბოლოს საქართველოში ეკონომიკის გამოღვიძების პირველი ნიშნები გაჩნდა, 1996-1997 წლებში მთლიანი შიდა პროდუქტი 10%-ით გაიზარდა, შეწყდა ჰიპერინფლაცია, კუპონი ლარით ჩანაცვლდა და გაიზარდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები. ყოველივე ეს აისახა კომპანიების, სახელმწიფო ორგანიზაციების და შემდეგ კი მოსახლეობის მსყიდველობითი უნარის

ზრდაზე. შესაბამისად, ჩვენი მომხმარებლების არეალი გაფართოვდა და მეორე გაბედული ნაბიჯის დრო დადგა. შემოვიტანეთ იმ დროისათვის ევროპის ქვეყნებში მეტად პოპულარული პროდუქტი - გარე დამცავი ჟალუზი დისტანციური მართვით. ეს იყო რკინის კუსტარული გარე ჟალუზების ალტერნატივა, უფრო კომფორტული, უფრო ესთეტიკური და, რა თქმა უნდა, ფინანსურად უფრო ღირებული. სწორედ მაშინ შეიქმნა „დიოს“ პირველი სარეკლამო რგოლი, რომელშიც ნაჩვენებია, თუ როგორ იღვიძებენ ბავშვები დილით მას შემდეგ, რაც დედა გარე დამცავ ჟალუზებს ასწევს და ოჯახში მზიანი და ხალისიანი ახალი დღე იწყება. ეს ვიდეორგოლი დღემდე რჩება ბევრი ჩვენი მომხმარებლის მეხსიერებაში. მისი მთავარი მიზანი ოჯახის უსაფრთხოების დაცვა იყო და ხარისხს აქაც მნიშვნელოვანი პოზიცია ეკავა. ჩვენმა მიდგომამ გაამართლა. გარე დამცავი ჟალუზებმა მოკლე დროში დიდი პოპულარობა მოიპოვა.

„დიო“ იზრდებოდა და ასევე მძაფრდებოდა კონკურენციას, რადგან ფასებით ბრძოლა სულ უფრო კრიტიკულ სახეს იძენდა. ამ ეტაპზე ისევ ვიდეოთ დილემის წინაშე: ფასი თუ ხარისხი? არაფრით არ გვინდოდა ხარისხის დათმობა, რადგან სწორედ ეს იყო „დიოს“ ყველაზე დიდი უპირატესობა. სწორედ ამიტომ კიდევ ერთი გაბედული ნაბიჯი გადავდგით და 2001 წელს დავიწყეთ გერმანული მასალის მეტალოპლასტმასის კარ-ფანჯრების წარმოება. ეს სწორედ მაშინ გავაკეთეთ, როდესაც საქართველოში ამ სეგმენტის ბაზრის 98% არაევროპულ პროდუქციას ეკავა. საქართველოს მასინდელი რეალობიდან გამომდინარე, ერთი შეხედვით, ეს ნაბიჯი ბევრისთვის შეიძლება უპერსპექტივოც კი ყოფილიყო, მაგრამ ჩვენ ვიცოდით, თუ რაოდენ დიდი მნიშვნელობა აქვს მომხმარებელთან



სწორ კომუნიკაციას. წლების მანძილზე ჩვენ მომხმარებელს სიტყვით და საქმით ვუხსნიდით, რომ თუ იგი გადაიხდიდა 20-30%-ით მეტს, მიიღებდა კარ-ფანჯრებს, რომლებიც ათეულობით წლის მანძილზე მოემსახურებოდა და ამ ხნის მანძილზე გათბობისა და კონდიციონერების ხარჯებსაც დაუზოგავდა. ანუ საბოლოო ჯამში ისე გამოდიოდა, რომ მომხმარებელი ნაკლებს იხდიდა და მეტს მიიღებდა. წლები დაგვჭირდა ამ მიდგომის დასამკვიდრებლად, მაგრამ სტაბილურად იზრდებოდა იმ ადამიანების რიცხვი, რომლებმაც დააფასეს ხარისხი.

2008-2009 წლების ფინანსური კრიზისის, მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში მსყიდველობითი უნარის შემცირების შემდეგ მთელ მსოფლიოში მომხმარებელს გაუჩნდა ახალი მოთხოვნა: მიეღო ისევე კარგი ხარისხი, მაგრამ უფრო დაბალ ფასად. მომხმარებლის მოთხოვნა ხარისხზე არ შემცირებულა, მსყიდველობითი უნარი კი შემცირდა. აღნიშნულმა საფუძველი დაუდო ბიზნესებს შორის კონკურენციის გამძაფრებას. მსოფლიოში მრავალი კომპანია, ქართულ ბაზარზე კი „დიო“, ეძებდა გამოსავალს.

ამას დაემატა ისიც, რომ 2014 წლის ბოლოდან დაიწყო ლარის კურსის მკვეთრი დეველვაცია, რაც სავალუტო კრიზისში გადაიზარდა. შემოსავლების

შემცირების გამო მომხმარებელი სულ უფრო რთულად იღებდა გადაწყვეტილებებს დიდ შესყიდვებზე, მეტ ყურადღებას აქცევდა ფასს და ამასთანავე ითხოვდა საუკეთესო ხარისხის გარანტიას. ასევე რომ არ ყოფილიყო, ნებისმიერ შემთხვევაში, ხარისხზე უარს ვერ ვიტყვოდით, რადგანაც ეს ჩვენი კომპანიის პრინციპების ღალატის ტოლფასი იქნებოდა. ამიტომ არსებულ პროდუქციასთან ერთად, მომხმარებელს ასევე შევთავაზებთ ფარდა-ჟალუზების, ტენტების, მწერებისგან დამცავი ჟალუზების და მეტალოპლასტმასის კარ-ფანჯრების ახალი, ეკონომიური ხაზის პროდუქცია. ეს იყო შედარებით მარტივი და სადა დიზაინის პროდუქციის სერია, რომელიც სტანდარტულთან შედარებით 20-30%-ით ნაკლები ღირდა, თუმცა ხარისხით სრულიად შეესაბამებოდა ვეროპულ სტანდარტებს. ამ სტრატეგიამ გაამართლა და ჩვენმა კომპანიამ სწრაფად გაართვა თავი ეკონომიკური კრიზისით გამოწვეულ პრობლემებს.

ფილიპ კოტლერისა და გარი არმსტრონგის მიხედვით, მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიო ეკონომიკურმა კრიზისმა გადაიარა, თანამედროვე მომხმარებელი უახლოესი წლების მანძილზე ვერ დაუბრუნდება ძველ, ჩვეულ ხარჯვის სტილს და ის კვლავ განაგრძობს ეკონომიურ ხარჯვას. აშშ-ში 2015 წელს ჩატარებულ-

მა ერთ-ერთმა კვლევამ ცხადყო, რომ ყოველი ხუთი გამოკითხული მომხმარებელიდან მხოლოდ ერთი იყო მზად, ისევე ძველებურად (იგულისხმება 2008 წლის კრიზისამდელი პერიოდი) ეხარჯა ფული. მომხმარებლები თვლიან, რომ კრიზისამდელ პერიოდთან შედარებით ისინი ახლა უკვე გაცილებით მეტს ფიქრობენ, სანამ რამეს შეიძენენ.

მსოფლიო ეკონომიკური ტენდენციები, რა თქმა უნდა, საქართველოზეც აისახება. „დიოს“ მარკეტინგული სტრატეგია დინამიკურად ვითარდება და ახალ ეკონომიკურ რეალობას შეესაბამება. ჩვენ აქტიურად ვცდილობთ, კლიენტებს შევთავაზოთ მომხმარებლის ყველა ფენისთვის ხელმისაწვდომი პროდუქციის ფართო ასორტიმენტი თანამედველი მომსახურებით, ისე, რომ მას დარჩეს შემდეგი განცდა: „ჩემი შენაძენი არის გამძლე და ხარისხიანი. ეს სწორედ ის არის, რასაც მე ვეძებდი“.

„დიოსთვის“ ძალიან ძვირფასია მისი თითოეული მომხმარებელი, რადგანაც სწორედ მათი წყალობით გავიზარდეთ, განვითარდით და სწორედ მათ გამო არც ერთი წუთით არ მოვდუნებულვართ.

მთელ საქართველოს და ჟურნალ Forbes-ს ვულოცავ ახალ, 2018 წელს და სასიამოვნო ეკონომიკური საახლოვებით გაჯერებულ წელიწადს ვუსურვებ! **F**

# მარეგულირებელი მონაბარძი

მარეგულირებელი კომისიები მაშინ მუშაობენ გამართულად, როდესაც მათი გადაწყვეტილებებით არც მომხმარებლები არიან დიდად კმაყოფილნი და არც კომპანიები. ასეთია სემეკის ბედიც. რთულია, უხელმძღვანელო ორგანიზაციას, რომელსაც, ძირითადად, აუსცილებელი და მნიშვნელოვანი, მაგრამ ამავე დროს საზოგადოების ფართო ფენებში ხშირად არაპოპულარული გადაწყვეტილებების მიღება უწევს. ჩვენ სემეკის თავმჯდომარეს, ირინა მილორაგას ვესაუბრეთ.

ავტორი: ელენე ჩოხახიძე  
ფოტო: სალვადორე კოსტა



## რა ცვლილებებსა და პრობლემებზე იმუშავა სემეკმა 2017 წელს სატარიფო პოლიტიკის მიმართულებებით?

კომისიის საქმიანობაში 2017 წელი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი და აქტიური პერიოდი იყო როგორც სატარიფო რეგულირების კუთხით, ასევე მომხმარებელთა უფლებების დაცვისა და ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორების განვითარებაში კომისიის ახალი რეგულაციების ამოქმედების მიმართულებით. 2017 წლის განმავლობაში ბუნებრივი აირის სექტორში კომისიამ ბოლო 11 წლის მანძილზე პირველად დაადგინა ტარიფები სამი მსხვილი გამანაწილებელი კომპანიისათვის. ახალი ტარიფების დადგენამდე შპს „სოკარ ჯორჯია გაზისა“ და სს „საქორგაზის“ განაწილების არეალში ჯამში 51 სხვადასხვა ტარიფი მოქმედებდა. განსხვავებულ ტარიფებს განაპირობებდა გამანაწილებელ ქსელზე მიერთების პერიოდი, ასევე ბუნებრივი გაზის მიწოდება/განაწილების განსხვავებული დანახარჯები სხვადასხვა ადმინისტრაციულ ერთეულში. გადათვლის შედეგად კომპანიებს დაუწესდათ ერთიანი ტარიფები, რომლებიც მხოლოდ გონივრულ ხარჯებს ითვალისწინებს და სამართლიანობის პრინციპს ეფუძნება. ამ მიდგომის სამართლიანობას განაპირობებს ის გარემოებაც, რომ ერთი კომპანიის ერთი კატეგორიის მომხმარებლები მოხმარებული ბუნებრივი გაზისათვის გადაიხდიან ბუნებრივი გაზის ერთ სამომხმარებლო ტარიფს, მიუხედავად გამანაწილებელ ქსელზე მიერთების პერიოდისა და ადმინისტრაციული ტერიტორიული ერთეულის კუთვნილებისა.

## რა სახის ცვლილებები განხორციელდა ელექტროენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში მიმდინარე წელს?

წელს მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ცვლილება განხორციელდა ელექტროენერგეტიკის სექტორში - სს „ენერგო პრო ჯორჯიაში“ შეისყიდა სს „კახეთის ენერგოდისტრიბუცია“, რომელიც წლების განმავ-

ლობაში გაკოტრების რეჟიმში იმყოფებოდა. ამ რეჟიმში ხანგრძლივად ყოფნამ რთული მდგომარეობა შექმნა კახეთის რეგიონის უწყვეტი და საიმედო ელექტრომომარაგების კუთხით, რაც მნიშვნელოვანი ინვესტიციების განხორციელებას საჭიროებს. ბუნებრივია, გაკოტრების რეჟიმში მყოფი საწარმო უუნაროა, ერთდროულად მოემსახუროს კრედიტორულ დავალიანებებს და მოიზიდოს ფინანსური რესურსები სამომავლო ინვესტიციების განსახორციელებლად. ამ ფონზე, სს „ენერგო პრო ჯორჯიას“ მიერ სს „კახეთის ენერგოდისტრიბუციის“ აქტივების შესყიდვით მოლოდინი გვაქვს, რომ ეს პრობლემები მოკლე დროში იქნება დაძლეული. სს „ენერგო პრო ჯორჯიამ“ უკვე წარმოადგინა კომისიაში შესათანხმებლად კომპანიის განვითარების ხუთწლიანი გეგმა, რომელიც მოიცავს, მათ შორის, კახეთის რეგიონში განსახორციელებელ საინვესტიციო პროექტებსაც. რაც შეეხება წყალმომარაგების სექტორს, მსგავსად ელექტროენერგეტიკული სექტორისა, თბილისსა და რეგიონებში წყალმომარაგების საქმიანობისათვის აუცილებელი ინფრასტრუქტურის შექმნისა და მომხმარებელთა სასამელო წყლის უსაფრთხო, საიმედო და უწყვეტი მიწოდების უზრუნველყოფის მიზნით, კომისია შეითანხმებს წყალმომარაგების კომპანიების მიერ წარმოდგენილ წყალმომარაგების სისტემების რეაბილიტაციისა და განვითარების სამწლიან გეგმებს, რომელთა ფარგლებშიც მოხდება წყალმომარაგებასთან დაკავშირებული ინფრასტრუქტურის მოდერნიზაცია/გაუმჯობესება. განვითარების გეგმებთან დაკავშირებულმა ნორმატიულმა ცვლილებებმა ბუნებრივად მოიტანა არსებულ სატარიფო მეთოდოლოგიებში შესაბამისი ცვლილებების განხორციელების აუცილებლობა. 2017 წელს სატარიფო მეთოდოლოგიებში განხორციელებული ცვლილებების შესაბამისად, ელექტროენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში მოქმედი კომპანიებისათვის 2018 წლიდან ტარიფები დადგინდება სამწლიან პერიოდზე. აღნიშნული განპირობებულია იმით,



რომ კომისიაში, ტარიფების ყოველწლიური დათვლის შედეგად, უკვე შეიქმნა სარწმუნო ისტორია კომპანიების გონივრული საოპერაციო დანახარჯების თაობაზე. იმდენად, რამდენადაც მოხდება კომპანიების მომავალი სამი წლის საინვესტიციო პროექტების შეთანხმება, ასევე შესაძლებელი გახდება კაპიტალური დანახარჯების მაქსიმალური სიზუსტით პროგნოზირება ტარიფში. შესაბამისად, ვფიქრობთ, რომ სამწლიანი ტარიფები საკმარის სტიმულს შეუქმნის კომპანიებს იმისათვის, რომ მომდევნო სამი წლის განმავლობაში შეუფერხებლად განახორციელონ რეგულირებადი საქმიანობა და მნიშვნელოვნად გააუმჯობესონ მომსახურების ხარისხი. ტარიფების გადათვლა სამ წელზე ადრე მოხდება მხოლოდ ისეთი მნიშვნელო-

მდგომარეობით, ჯამში, მომხმარებლები-სათვის ჩამოწერილი თანხების ოდენობამ 3 მლნ 500 ათასი ლარი შეადგინა. განხორციელდა „მისტიკური მომხმარებლის“ პროექტი, რომელმაც გამოავლინა კომპანიების მიერ მომხმარებელთა მომსახურებაში არსებული ხარვეზები. უნდა აღვნიშნო, რომ ენერჯეტიკის სექტორში „მისტიკური მომხმარებლის“ პროექტი პირველად განხორციელდა. 2017 წელს კომისიის მიერ დამტკიცდა „მომსახურების კომერციული ხარისხის წესები“, რაც, ვფიქრობ, რომ მომხმარებელთა უფლებების დაცვის მიმართულებით გადადგმულ ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაბიჯს წარმოადგენს. აღნიშნული დადგენილების თანახმად, საწარმოები, მათ შორის წყალმომარაგების ლიცენზიატები, ვალდებული არიან აწარმოონ ელექტრონული ჟურნალი. ელექტრონული ჟურნალი არის კომისიის მიერ შემუშავებული პროგრამული პროდუქტი, რომლის მეშვეობითაც კომისია რეალური დროის რეჟიმში ახორციელებს კონტროლს კომპანიების მიერ ზემოხსენებული წესების შესრულებაზე.

## 2017 წელს შემოსული საჩივრების უმეტესობა მოქალაქეთა სასარგებლოდ გადაწყდა და მომხმარებლებისათვის ჩამოწერილი თანხების ოდენობამ 3 მლნ 500 ათასი ლარი შეადგინა.

ვანი ცვლილებების შემთხვევაში, როგორც არის ეროვნული ვალუტის კურსის მკვეთრი ცვლილება და სხვა.

### მომხმარებელთა უფლებების დაცვის კუთხით რა სიახლეები იყო 2017 წელს?

2017 წელი კომისიამ გამოაცხადა მომხმარებელთა უფლებების დაცვის წლად, რაც გულისხმობდა კომპანიების მიერ მომხმარებელთა მომსახურების გაუმჯობესებულ ხარისხზე ორიენტირებული პროექტების შექმნას, მოქალაქეთა ინფორმირების გაზრდას მათი უფლებების შესახებ. 2017 წელს კომისიამ ჩაატარა ასზე მეტი საჯარო სხდომა, რომელთა ფარგლებშიც განიხილებოდა მოქალაქეთა საჩივრები ენერჯეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებში მოქმედი კომპანიების მიმართ. საჩივრების უმეტესობა მოქალაქეთა სასარგებლოდ გადაწყდა და 2017 წლის 10 დეკემბრის

**„Doing Business 2018“-ის ანგარიშის მიხედვით, 2017 წელს ელექტროენერჯის მიღების ინდექსით საქართველო ცხრა პოზიციით დაწინაურდა და 39-ე ადგილიდან 30-ე ადგილზე გადაინაცვლა. რა როლი ითამაშა ამ რეიტინგების განსაზღვრაში მარეგულირებელმა კომისიამ?**

ელექტროენერჯის მიღების ინდექსით საქართველოს პოზიციების დაწინაურებაში კომისიის მიერ გატარებულ რეფორმებს გადაწყვეტი როლი ჰქონდა. კერძოდ, სემეკის რეგულაციებით, გამარტივდა გამანაწილებელ ქსელზე ახალი მომხმარებლის მიერთების პროცედურები, შემცირდა ელექტროენერჯის გამანაწილებელ ქსელზე ახალი მომხმარებლის მიერთების საფასური. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ სამივე რეგულირებადი სექტორში ახალი მომხმარებლის გამანაწილებელ ქსელზე მიერთების ვადების დარღვევის შემთხვევაში მომხმარებლის

სასარგებლოდ ქსელზე მიერთების საფასური ნახევრდება, ელექტროენერგეტიკულ სექტორში - ვადების განმეორებითი დარღვევისას საფასური ნულდება, მომდევნო ჯერზე დაფიქსირების შემთხვევაში კი კომპანია ვალდებულია, მომხმარებელი კომპენსაციით დააკმაყოფილოს.

### **რამდენად ნაყოფიერი იყო სემეკის მუშაობა 2017 წელს განახლებადი ენერჯის კუთხით?**

მოგეხსენებათ, კომისიამ საზოგადოებას განახლებადი ენერჯების საყოფაცხოვრებო პირობებში ეფექტიანი გამოყენების შესაძლებლობა შესთავაზა. ზოგადად, საქართველო განახლებადი ენერჯებით მდიდარი ქვეყანაა და ჩვენი ელექტროენერჯის გამომუშავების უდიდესი წილი ელექტროენერჯის მთლიან წარმოებაში სწორედ განახლებადი ენერჯებზე მოდის. მოგეხსენებათ, რომ ჰიდროელექტროსადგურების მიერ წარმოებული ელექტროენერჯია დაახლოებით 85%-ია. აქედან გამომდინარე, ჩვენთვის განახლებადი ენერჯების გამოყენების თემა ახალი არ არის, თუმცა, რა თქმა უნდა, მის განვითარებას ხელშეწყობა სჭირდება. „ნეტო აღრიცხვის“ ახალი რეგულაციები, რომლებიც გულისხმობს საყოფაცხოვრებო პირობებში ელექტროენერჯის გამომუშავებას განახლებადი ენერჯების გამოყენებით და ჭარბად გამომუშავების შემთხვევაში, გამანაწილებელი კომპანიისათვის მისი მიყიდვის შესაძლებლობასაც კი, საზოგადოებაში საკმაო პოპულარობით სარგებლობს. მსგავსი სახის პროექტების განხორციელება ეფექტიანია როგორც მეწარმეებისათვის, ასევე საკუთარ სახლებსა და საცხოვრებელ კორპუსებში. დონორი ორგანიზაციების მიერ „ნეტო აღრიცხვის“ რეგულაციების გამოყენებით რამდენიმე მნიშვნელოვანი პროექტი დაფინანსდა და განხორციელდა. კომისია აგრძელებს ამ კუთხით მუშაობას.

### **საქართველო 2016 წელს გახდა ენერგეტიკული თანამეგობრობის წევრი და აქტიურად დაიწყო ევროპის შესა-**

### **მე ენერგეტიკული პაკეტის დირექტივებისა და რეგულაციების დანერგვა. რა ეტაპზეა დირექტივების განხორციელება?**

ამჟამად მიმდინარეობს მუშაობა ენერგეტიკის სექტორისათვის უმნიშვნელოვანეს საკანონმდებლო აქტზე - ენერგეტიკის შესახებ კანონზე, რომელიც დაფუძნებული იქნება ევროპის მესამე ენერგეტიკული პაკეტის დირექტივებსა და რეგულაციებზე. ენერგეტიკული თანამეგობრობის (Energy Community) ექსპერტები აქტიურად არიან ჩართულნი კანონპროექტის შემუშავების პროცესში. ახალი კანონი უზრუნველყოფს გამჭვირვალე და თავისუფალ ენერგეტიკულ ბაზარს როგორც საცალო, ისე საბითუმო დონეზე; ხელს შეუწყობს კონკურენციის განვითარებას, რაც გრძელვადიან პერსპექტივაში ენერჯიაზე ფასების შემცირების წინაპირობაა.

### **როგორია კომისიის 2018 წლის გეგმები?**

2018 წელს კომისია სრულიად ახალ და განსხვავებულ პროექტებს შესთავაზებს საზოგადოებას. ეს იქნება როგორც კომისიის ახალი იმიჯი, ასევე მოდერნიზებული მიდგომები რიც საკითხებთან მიმართებით. ჩვენი მთავარი მიზანი იქნება, რომ საზოგადოება ჩვენი გადაწყვეტილებების თანამონაწილე გახდეს. შეიქმნება პლატფორმა, სადაც წარმოდგენილი იქნებიან კომისიის საქმიანობით, სექტორების განვითარებით დაინტერესებული პირები. ეს იქნება საგანმანათლებლო და საინფორმაციო აქტივობებით დატვირთული წელი, უზრუნველყოფილი კიდევ უფრო გამართივებული კომუნიკაციით. განხორციელდება ერთიანი საინფორმაციო კამპანიები ტარიფების კალკულაციის, რეგულირებადი სექტორების განვითარების ხელშეწყობი მექანიზმების დანერგვის, მომხმარებელთა უფლებების დაცვის გაუმჯობესების მიმართულებებით. მე და ჩემი გუნდი მზად ვართ ახალი გამოწვევებისათვის, რომლებიც კიდევ უფრო ზუსტად გაზომავს ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორების მაჯისცემას. **F**



# დეკუსტატი ბიზნესპროფაილით

ზაზა მიქაძე მიიჩნევს, რომ თუ რაიმეს აკეთებ, აუსცილებლად ინოვაციური უნდა იყო. თვლის, რომ კერძო სექტორში თავისი სიტყვა საკმაოდ ხმამაღლა თქვა, ახლა კი უფრო ფართო მასშტაბისთვის მუშაობს საკანონმდებლო ორგანოში.

ავტორი: ელენე ჩოხახიძე  
ფოტო: ჯაბა ჩიტიძე

**საკმაოდ მრავალფეროვანი პროფესიული ცხოვრება გაქვთ. რამდენჯერ შეცვალეთ თქვენი გადაწყვეტილება კარიერული თვალსაზრისით და რამ განაპირობა ასეთი მრავალფეროვნება?**

პროფესიით ეკონომისტი ვარ, თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტი დავამთავრე, მეორეული პროფესია უკვე იურიდიული განხრით მაქვს. ვსწავლობდი რუსეთში ინტელექტუალური საკუთრების მიმართულებით. 2000 წლის დასაწყისში ამერიკის შეერთებულ შტატებში ერთ-ერთ ძალიან ცნობილ იურიდიულ ფირმაში გავიარე პრაქტიკა ზემოხსენებული სპეციალიზაციით. დამერწმუნეთ, 90-იან წლების საქართველოში ძალიან დიდი სიახლე იყო საკუთრების იმ ფორმაზე საუბარიც კი, როგორც იყო ინტელექტუალური საკუთრება, მაგრამ მე მოვახერხე და ძალიან მოკლე პერიოდში ჩემს პარტნიორებთან ერთად ჩვენი საქმიანობა არამხოლოდ საქართველოს ტერიტორიაზე, არამედ ყოფილი საბჭოთა კავშირის სხვადასხვა რესპუბლიკაშიც გავავრცელე. 15-მდე ქვეყანაში ათასამდე კომპანიას ვემსახურებოდით. ფირმას „მიქაძე-გეგეჭკორი-თაქთაქიშვილი“ ერქვა. იურისტად დაახლოებით 13 წელიწადი ვიმუშავე. შემდეგ უკვე 2005 წელს ისე მოხდა, რომ იურიდიული კონსულტაციის გასაწევად „რაკია ჯგუფთან“ დავიწყე თანამშრომლობა და საბოლოოდ სწორედ ასე, ეტაპობრივად გადავინაცვლე კერძო სექტორში. მიუხედავად იმისა, რომ მცირე ბიზნესსაქმიანობას სხვადასხვა მიმართულებით 90-იან წლებშიც ვახორციელებდი, მაგალითად, მქონდა ხორც-პროდუქტების საწარმო, რიტეილ ბიზნესი იყო ის მიმართულება, რომელმაც საბოლოოდ ჩამითრია და ჩემი, როგორც ბიზნესმენის, სახე შექმნა.

**მოდით, უფრო დაწვრილებით მოგვიყვით „რაკია ჯგუფთან“ თქვენი თანამშრომლობისა და იმ პროექტების შესახებ, რომლებიც საქართველოში განახორციელეთ.**

2005 წელს მე „რაკია ჯგუფის“ წარმომადგენელს, ხატერ მასაადს შევხვდი, რის

შემდეგაც ამ კომპანიის ხელმძღვანელად დავინიშნე. აქედან დაიწყო ამ კომპანიის წარმატებული და ნაყოფიერი საქმიანობა საქართველოში. გეტყვით იმას, რომ ის პროექტები, რომლებიც „რაკია ჯგუფის“ მიერ არის განხორციელებული ან დაწყებული საქართველოში, უნიკალურია. თავისუფალი ინდუსტრიული ზონების კონცეფცია, რომელიც ფოთში შეიქმნა, პირადად ჩემი პროექტია, თუმცა, სამწუხაროდ, იმ დროს საკანონმდებლო ბაზა არ შეიქმნა ისეთი, რომ ინვესტორებს ინვესტიციების განხორციელებისა და ნაყოფიერი საქმიანობის საშუალება მისცემოდათ. ეს დამლუპველი იყო ქვეყნისთვის. მეორე პროექტი, რომელიც ასევე ინოვაციური იყო, გახლდათ ღრმაწყლოვანი პორტების მშენებლობა. 2006 წელს მე გამიჩინდა იდეა სატვირთო აეროპორტის მშენებლობისა, რის შედეგადაც ფოთი ეგრეთ წოდებული ჰაბი გახდებოდა. იმ დროს „რაკიას“ საკუთრებაში სამი ყველაზე დიდი აქტივი იყო მთელი ამიერკავკასიის მასშტაბით. როგორც ხედავთ, არც ეს დამცალდა. ჩვენ სპეციალურად გავხსენით ოფისი ინდოეთში. ასევე ყოველთვის დაახლოებით სამი პრეზენტაცია გვქონდა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში, ამერიკით დაწყებული, ინდოეთით დამთავრებული. ამ უკანასკნელიდან 25-მდე უდიდესი კომპანიის თანხმობა გვქონდა საქართველოში, კერძოდ, ფოთის ინდუსტრიულ ზონაში საწარმოების გახსნის შესახებ. თუმცა საბოლოოდ ისე მოხდა, რომ ვინც კი ჩვენს საკანონმდებლო ბაზას გაეცნო, არავინ ისურვა აქ ინვესტიციის განხორციელება.

**თქვენი საქმიანობა მხოლოდ თავისუფალი ინდუსტრიული ზონების განვითარებით არ შემოიფარგლებოდა, როგორც ვიცით, თქვენი ხელმძღვანელობით გაიხსნა „თბილისი მოლი“ და შემოვიდა ისეთი ცნობილი ბრენდი, როგორცაა „კარფური“.**

თამამად შემიძლია განვაცხადო, რომ საქართველოში პირველი რიტეილ ბიზნესი ჩემი შექმნილია. რაც კი რამ სერიოზული და მასშტაბური ბრენდია საქართველოში, ჩემი შემოყვანილია. ასეთი 35-მდე ბრენდია,

რომლებსაც დღევანდელი რიტეილ ბიზნესის დაახლოებით 80% უჭირავს. ავიღოთ, მაგალითისთვის, კარფური. მე პირადად ვაწარმოებდი მოლაპარაკებებს ამ კომპანიასთან და ჩემი ძალიან დიდი დამსახურებაა ის, რომ ასეთი მასშტაბური ბრენდი საქართველოში დაინტერესდა. სიმართლე რომ გითხრათ, მათ საქართველოში შემოსვლა საერთოდ არ უნდოდათ და დიდი შრომა და მოლაპარაკებები დამჭირდა მათ გადასარწმუნებლად. დღეს კი იცით, ეს ბრენდი როგორი პოპულარობით სარგებლობს. როდესაც კომპანიაში დავინიშნე, სულ მარტოს, ყოველგვარი აქტივის გარეშე მიწევდა მუშაობა. მახსოვს, რამდენიმე წლის წინ ფინანსური დეკლარაციის შემოწმებისას აღმოვაჩინე, რომ ბირველი ანაზღაურება „რაკია ჯგუფში“ 2008 წელს მქონდა აღებული, მიუხედავად იმისა, რომ ამ კომპანიაში 2006 წლიდან ვმუშაობდი. 2006 წელს სიტყვა „მოლიც“ კი უცხო იყო ქართველთა უმეტესობისთვის, ხოლო მას შემდეგ, რაც ფაქტობრივად ყველა უცხოური და ცნობილი ბრენდი შემოვიყვანე საქართველოში, ძალიან ბევრი შესაძლებლობა გაჩნდა ქვეყანაში. გული მწყდება იმაზე, რომ „რაკია ჯგუფმა“ ჩემთან ეგრეთ წოდებულ ომში, რომლის მიზეზი ჩემთვის დღემდე გაუგებარია, მილიონობით იზარალა და დღეს უკვე ისეთ მდგომარეობაშია, რომ კომპანიას თითქმის არც ერთი აქტივი აღარ დარჩა.

**როგორც ამბობთ, რიტეილ ბიზნესში წარმატებით საქმიანობდით და განვითარების პერსპექტივასაც ხედავდით. თუ ასეა, რამ განაპირობა ამ ინდუსტრიიდან თქვენი წამოსვლა?**

იცით, რაშია საქმე? მე ვფიქრობ, რომ ამ საქმიანობაში ჩემი თავი ამოვწურე. ყველაფერს თავისი დრო აქვს. მე ბიზნესმენის რანგში არაერთი სასარგებლო რამ გავაკეთე ქვეყნისთვის. არ არის გამორიცხული, რომ წლების შემდეგ დავბრუნდებ ბიზნესს, მაგრამ არასდროს ვინანებ ჩემს გადაწყვეტილებას პოლიტიკაში წასვლასთან, კერძოდ კი დეპუტატის რანგში საქმიანობასთან დაკავშირებით. რაც შეეხება ბიზნესს, მე ყოველთვის ერთი ძირითადი პრინციპით ვმოქმედებდი, რაც გულისხმობს, გააკეთო ის, რაც არ გაუკეთებია სხვას ანუ იყო ინოვაციური. ქართველ ბიზნესმენებს ერთი ნაკ-

ლი აქვთ, სიასლეს არასდროს სთავაზობენ მომხმარებელს და ბაზარს. მიმბაძველობა ძალიან აქტუალურია ჩვენთან. მე კი 25 წლის წინაც ასე ვფიქრობდი, ათი წლის წინაც და ახლაც. ისეთი ბიზნესი უნდა დაიწყო, რომელსაც ბაზარზე ანალოგი არა აქვს. თუ მაინცდამაინც ასაღს ვერ აკეთებ, ისეთი ძველი უნდა გადაიღო, რომელიც საერთაშორისოდ აღიარებული და აპრობირებულია. მაგალითად, ჩემს შემთხვევაში, მე ინდუსტრიული ზონების შესახებ ინფორმაცია საერთოდ არ მქონდა ცხოვრების გარკვეულ ეტაპზე, მაგრამ ინტერნეტში წავაწყდი და იმდენად დამაინტერესა და ჩამითრია, რომ დღეები მაქვს გატარებული კომპიუტერთან ინფორმაციის მოძიებაში. გავცვანი წამყვან ინდუსტრიულ ზონებს, საუკეთესო მოდელი ამოვარჩიე და ვეცადე, ქართველებისთვისაც შემეთავაზებინა. საერთოდ ყოველთვის მომხმარებლების გადმოსახედიდან უნდა უყურო ბიზნესს და მათ პულსზე გედოს ხელი.

**მიგაჩნიათ, რომ თქვენი საქმიანობა პარლამენტში სასარგებლო და საინტერესოა?**

არაერთ საინტერესო და მნიშვნელოვან საკანონმდებლო ინიციატივაზე მიმუშავია და ახლაც ყველაზე დიდ აქცენტს, ასეა თუ ისე, მაინც თავისუფალი ინდუსტრიული ზონების განვითარებასა და მათ საკანონმდებლო უზრუნველყოფაზე ვაკეთებ, რაც ამ დრომდე ვერც ერთმა მთავრობამ თუ დეპუტატმა ვერ გააკეთა. ჯერ კიდევ 2007 წელს, როდესაც პარლამენტში ინდუსტრიული ზონების შესახებ კანონპროექტი შევიდა, ისიც ჩემი პროექტი იყო, თუმცა საბოლოოდ კანონი აბსოლუტურად სახეშეცვლილი მიიღეს და დაამტკიცეს. მე ადრეც და ახლაც ღრმად მწამს, რომ ქვეყნის განვითარების ერთადერთი გზა ინვესტიციებია. ახლა ინვესტიციები საქართველოში ნამდვილად არ შემოდის საკმარისი და სახარბიელო რაოდენობით. ცხადია, გარდა საკანონმდებლო უზრუნველყოფისა, ისეთი ბუნებრივი ფაქტორიც მოქმედებს, როგორც არის ქვეყნის ზომა, თუმცა პრობლემა მაინც კანონშია. მე საქართველოს, როგორც ჰაბს, ისე მოვიანზრებ. ჩვენ გვაქვს ორი ძალიან დიდი პლუსი, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები ევროკავშირის ქვეყნებსა და ჩინეთთან



და GSP ამერიკასთან. რა თქმა უნდა, ჩვენს პროდუქცია არაკონკურენტუნარიანია და კიდევ დიდხანს იქნება ასე, რადგან ქვეყანაში არანაირი ტექნოლოგიური წინსვლა და განვითარება არ ხდება. ამიტომ ჩვენ უცხოელი ინვესტორები უნდა მოვიზიდოთ, რათა მათ საქართველოში დაამზადონ თავიანთი პროდუქცია სწორედ იმ საგადასახადო შეღავათების გამო, რაც საქართველოშია დაწესებული. ჩემი პროექტი, არსებულისგან განსხვავებით, ქართულ მენტალიტეტსა და რეალობას იყო მორგებული.

**ადვილია საქართველოში პოლიტიკოსობა? ალბათ ბიზნესში მიღებული გამოცდილება გარკვეულ როლს თამაშობს თქვენს ამჟამინდელ საქმიანობაში.**

იცით, სიმართლე გითხრათ, მე პოლიტიკაში ძალიან აქტიური არ ვარ, იმიტომ რომ ჩემი ნიში მაქვს, სულ რამდენიმე მიმართულებაზე ვარ კონცენტრირებული და ამ მიმართულებებში არსებული ხარვეზების გამოსწორებაზე ვმუშაობ.

გამოგიტყდებით, პოლიტიკაში გაცილებით რთულია საქმიანობა, ვიდრე ბიზნესში, რადგან პოლიტიკის შემთხვევაში შენი გადაწყვეტილებები ხალხზე და ფართო მასებზე ახდენს გავლენას, კერძო სექტორში კი მაინც ვიწრო სამიზნე ჯგუფია. მე მოვახერხე და ის გამოცდილება, რაც კერძო სექტორში ყოფნის დროს დამიგროვდა, სწორად მივმართე და ისევე ამ სექტორისა და ქვეყნის ეკონომიკის გაძლიერებისთვის გამოვიყენე. პოლიტიკა გაცილებით უფრო მეტად საპასუხისმგებლოა, აქ უფრო მეტად თავშეკავებული და გაწონასწორებული უნდა იყო. მე ვთვლი, რომ ჯერჯერობით ასევე არის ჩემს შემთხვევაში, თუმცა ინდუსტრიული ზონების განვითარების კანონს და მის კორექტირებას, ისე როგორც საჭიროა, ბოლომდე მივყვები. ტყუილად კი არ ვამბობ, რომ მე ინდუსტრიული ზონების განვითარებაში ვხედავ ქვეყნის გადარჩენის შანსს. ქვეყანას კარდინალური ცვლილებები სჭირდება. **F**

# ეპოსიკის ბიზნესი

ჩაქვში 10 ჰექტარი ყოფილი ჭაობი დღეს დრიმლენდ ოაზისად არის ქცეული. ამ მიწის ყოველი კვადრატული მეტრი დღეს 2,000 დოლარზე მეტი ღირს, ამ ეტაპზე უკვე ინვესტირებულია 35 მილიონი ევრო, წელს დაახლოებით 25 მილიონი ევროს ათვისებაა დაწყებული, 2023 წლამდე კი ჯამური ინვესტიცია 80 მილიონ ევროს მიაღწევს.

ავტორი: ელენე კვანჭილაშვილი  
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

დღევანდელ მსოფლიოში ესთეტიკა თანამედროვე ბიზნესის სულ უფრო მზარდი მნიშვნელობის შემადგენელი ხდება. მარკეტინგში ეს მიმდინარეობა შედარებით ახალია, თუმცა უკვე დიდი პოპულარობით სარგებლობს: აქცენტები კეთდება მომხმარებლის გრძნობებსა და ემოციებზე. ეს ტრენდი სცდება ბრენდინგისადმი ტრადიციულ მიდგომას და ცდილობს, ერთმანეთთან დააკავშიროს ბრენდი და იდენტობა, პირველ რიგში ისეთი გარემოს შექმნით, სადაც ყველა დეტალი „დასამახსოვრებელ გამოცდილებას“ ყიდის. დეველოპინგისა და ჰოსპიტალური სექტორის გლობალურმა ინდუსტრიებმა ეს მიდგომა უკვე კარგა ხანია, დანერგეს. ითვლება, რომ სწორად დაგეგმარებული გარემო, გამართული ინფრასტრუქტურა, სახასიათო სურნელი თუ განათება აუმჯობესებს მომხმარებლის ემოციურ ფონს, იწვევს დადებით გრძნობებს და უქმნის მას მტკიცე მოტივაციას, უკან დაბრუნდეს.

საქართველოში ბიზნესს და ესთეტიკას ერთმანეთთან სრულიად გააზრებულად და წინასწარ დაგეგმილად დრიმლენდ ოაზისი აკავშირებს. ალბათ ქვეყანაში, სადაც ყველაზე დიდი ქალაქები უმეტესწილად ბეტონის ჯუნგლებს ჰგავს, რთული წარმოსადგენია, რომ არსებობს ბიზნესი, რომელიც ესთეტიკის მიდგომის დანერგვას და განვითარებას ორივე - ჰოსპიტალური და დეველოპერული - მიმართულებით მხოლოდ საკუთარი ძალებით, ინვესტიციებითა და გრძელვადიანი ინვესტირების დაინტერესების გზით ცდილობს.

დრიმლენდ ოაზისი ჩაქვშია. ამ ადგილის კონცეფცია საქართველოს რეალობისთვის უჩვეულოა. აქ მეტი ადგილი ეთმობა სივრცეს, ნაკლები - კვადრატულ მეტრებს. აქ მეტი ყურადღება ეთმობა გრძნობებისა და ემოციების გაღვივებას კომფორტულ მწვანე გარემოში, ნაკლები - ისევე კვადრატულ მეტრებს.

დრიმლენდ ოაზისში ყველაზე მნიშვნელოვანი ადამიანი ნიკო-

ლოზ (კოკა) გეგუჩაძეა, თუმცა თვითონ ალბათ ჩემს ამ შეფასებას ხმამაღალს დაარქმევს, რადგან მთელი ინტერვიუს განმავლობაში აქცენტს სწორედ გამართული იდეისა და საჭირო უნარებით აღჭურვილი გუნდის მნიშვნელობაზე აკეთებს. ფული მისთვის ამ ჯაჭვის ბოლო რგოლია - როგორც თვითონ ამბობს, ეს ორი კომპონენტი თუ ადგილზეა, ფული თავისით მოვა.

ერთმანეთს ჩაქვში, მის სამუშაო კაბინეტში ვხვდებით. სულ ცოტა ხნის წინ მთელი ტერიტორიის შემოვლა მოასწრო: დეტალურად დაათვალიერა ახალი აკვაპარკის მშენებლობა, რომელიც წყლის გასართობ ინფრასტრუქტურას სპა-კონცეპტს უთავსებს და გარეგნულად კოშკის ფორმა აქვს, კოშკის სპეციფიკური ფაქტურით, ჩანჩქერის ფარდებით და ყველა ასაკზე გათვლილი სივრცეებით.

დრიმლენდ ოაზისის ტერიტორიაზე კიდევ ერთი მშენებლობა მიმდინარეობს. ეს შენობა ამ ტერიტორიაზე ამ ეტაპზე ყველაზე მაღალია - 20 სართული. ნაწილი - სასტუმრო იქნება, ნაწილი კი აპარტამენტებად გაიყიდება. ტერიტორიაზე აპარტოტელებსაც დაინახავთ - 4-სართულიან, საერთო სტილში გადაწყვეტილ შენობებს, რომლებიც არ არღვევს მწვანე საფარის ჰარმონიულობას და ბუსტად ეწერება გარემოში.

მწვანე საფარი დრიმლენდ ოაზისისთვის ცალკე თემაა. აქ ნახავთ უნიკალური ჯიშის ხეებს, სხვაგან რომ არ შეგხვდებით, კომპანია სპეციალურად რომ არჩევს და შემდეგ საერთო კონცეფციის შესაბამისად, კონკრეტულად მათთვის განკუთვნილ ადგილებში რგავს. კოკა გეგუჩაძე ყველაფერს პირადად აკონტროლებს - მა-





გალითად, რომელი კუთხით უნდა დაირგას ხე ან ბუჩქი იმისთვის, რომ დრიმლენდის ესთეტიკა არ დაირღვეს და დამსვენებელმაც იმ კუთხით აღიქვას მცენარე, როგორც ეს ბიზნესს აქვს წინასწარ გათვლილი იმისთვის, რომ გრძნობები და ემოციები მართლაც გააღვიძოს და ამ ემოციების ხელახლა განცდის სურვილი გააღვიძოს.

ინფრასტრუქტურის ასეთი მასშტაბური მშენებლობის ფონზე, დრიმლენდ ოაზისის ტერიტორიაზე გამონაბოლქვი საერთოდ ვერ ხვდება. აქ მანქანები არ მოძრაობენ, მხოლოდ ელექტრომობილები.

სწრაფი და დაძაბული სამუშაო დღის გრაფიკის მიუხედავად, რომელიც კოკა გეგუჩაძისგან მუდმივ მობილურობას და სხვადასხვა საქმიანობის შეთავსებას მოითხოვს, ძალისხმევის შედეგებზე დაკვირვება მას ახალი ენერჯით ავსებს და სიახლეების ძიების გაგრძელებისკენ უბიძგებს.

#### **რა არის ახალი დრიმლენდ ოაზისის კონცეფციაში?**

ეს არის მწვანე კონცეფციის მქონე ტერიტორია, რომელსაც აქვს თავისი სანაპირო ზოლი. მომხმარებლები მთელი ამ სივრცის პარტნიორები არიან: თან ცხოვრობენ, თან ბიზნესს აქვთ და თან სასტუმროში არიან. გამართული ინფრასტრუქტურა აპარტოტელების მფლობელებისა და სასტუმროს დამსვენებლების თანაცხოვრებას ჰარმონიულს ხდის. ყველა საერთო წესებს - დრიმლენდ ოაზისის ე.წ. კონსტიტუციას ემორჩილება: აქ 00:00 საათზე მუსიკა ითიშება, უსაფრთხოების ნორმები მკაცრად არის დაცული; შესაბამისად, ტერიტორიაზე შემოსვლა ადვილი არ არის - ეს წესები ყველაზე თანაბრად ვრცელდება, დამსვენებელია თუ აპარტოტელის მფლობელი.

#### **რატომ ჰქვია დრიმლენდი?**

ჩვენ გვინდოდა, შეგვექმნა საოცნებო სამყარო, რომელიც მო-



საწყენი და ერთფეროვანი არ იქნებოდა. ეს დამღლელია. ადამიანი აქ დასასვენებლად ჩამოდის; ამიტომ ჩვენი მთელი შინაარსიც ეს არის: ვქმნით გარემოს, სადაც ადამიანი ყოველდღე ახალი ემოციით იტვირთება. თუნდაც ის, რომ 18-მდე აუტლექტი გვაქვს და მათი რაოდენობა კიდევ იზრდება; თუნდაც ის, რომ ნახევარკილომეტრიანი ბულვარი გვაქვს, რომელიც რელაქსაციისთვის არის დატვირთული - ეს ყველაფერი იმისთვის არის, რომ არ გვინდა, ურბანული გარემოდან წამოსული ადამიანი ისევ იმ სივრცეში მოხვდეს, რომელსაც დროებით გამოეჭა: პირიქით, მან უნდა დაისვენოს და სიამოვნება მიიღოს. ეს ინფრასტრუქტურული დეტალები ქმნის იმ გარემოს, სადაც ნაფიქრია ყველაზე - როგორც ძალიან პატარაზე, ისე ბებიებსა და ბაბუებზე.

### ვინ არის თქვენი მომხმარებელი?

კომპლექსი პრემიუმ-კატეგორიისაა, შესაბამისად, ჩვენი მომხმარებელი არის ყველა წარმატებული ადამიანი. ადამიანის წარმატებაში დიდ როლს თამაშობს ოჯახი. დაოჯახებულ ადამიანს კი ყოველთვის სურს, თავისი ოჯახის მოთხოვნები მაქსიმალურად დააკმაყოფილოს. ამდენად, ჩვენთვის პრიორიტეტია ოჯახური გარემო და დასვენება. სწორედ ამიტომ ვაკეთებთ აქცენტს განვითარებულ ინფრასტრუქტურაზე, რომელიც ყველა ასაკს უნდა მოეგოს: მაგალითად, ტინიჯერებისთვის გვიმ-ზონა გვაქვს; უფრო პატარებისთვის - სათამაშო მოედნები და საქანელები; მოზრდილებისთვის - ღამის კლუბები და ა.შ. ეს პრაქტიკულად მინიქლაქია, სადაც ყველა ადამიანი თავის ადგილს პოულობს. ანიმატორებიც გვყავს, რომლებიც დასვენებასა და გართობას უფრო საინტერესოს ხდიან.

### ვინ არიან ეს წარმატებული ადამიანები - მხოლოდ საქართველოს მოქალაქეები?

არა. მათთან ერთად, წარმატებული უკრაინელები, რუსები, ყაზახები. ძირითადად, პოსტსაბჭოთა სივრცე: ისინი უფრო ახლოს არიან, კარგად ერკვევიან ჩვენს გარემოში, უყვართ ეს ქვეყანა და ჩვენც ვცდილობთ, მათ სათანადო სერვისი შევთავაზოთ. მათ შორის, მცირე, თუმცა მზარდი ნაწილი აღმოსავლეთ ევროპიდან.

### შევგიძლია ვთქვათ, რომ დღეს თქვენი შეთავაზების ფორმა თუ კონცეფცია, ამ ბაზარზე თქვენი მთავარი კონკურენტული უპირატესობაა?

აქამდე ხალხი ამ სერვისის მისაღებად თურქეთში მიდიოდა. ჩვენ ამ ბაზარზე ამკარად პირველები ვართ. პირველები ვართ მსგავსი გარემოს შექმნის თვალსაზრისით და პირველები ვართ, ვინც თავის თავზე ამხელა პასუხისმგებლობა აიღო: ჩვენ ვაბარებთ დასრულებულ აპარტამენტებს. ამ აპარტამენტებში ყველაფერია - შევიძლია, შეხვიდე და ჩაი დალიო. აპარტამენტების 80% უკვე გაყიდულია. მომხმარებლების კმაყოფილების ხარისხზე ისიც მიუთითებს, რომ ჯერ მათ გადააკეთებზე არავის უზრუნია, არც მეორეული გაყიდვა ყოფილა. ეს ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანი ტენდენციაა, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ კარგ გარემოს სწორად ვქმნით.

### ყველაზე ხშირად რა აინტერესებთ?

როდის დასრულდება ყველა ის ინფრასტრუქტურული პროექტი, რომლებიც ამ ტერიტორიაზე არის დაგეგმილი.

### გაქვთ პასუხი ამ კითხვაზე?

რა თქმა უნდა. ეს ყველაფერი დეტალურად არის გაწერილი. ჩვენ ან გვემას მივყვებით, ან ვუსწრებთ ჩვენსავე გვემას.

### რამდენ წელიწადში უნდა შეწყდეს ეს კითხვები?

2023 წლის შემდეგ ამ 10 ჰექტარზე უკვე გასაკეთებელი არაფერი აღარ იქნება. ეს უკიდურესი ვადაა, რადგან 2023 წლისთვის რჩება ისეთი ნაწილები, რომლებიც საერთოდ მოწყვეტილია ტერიტორიას და დანარჩენ გარემოს ხელს არ უშლის. ისიც გასათვალისწინებელია, რომ სეზონზე სამუშაოების წარმოებისგან, როგორც წესი, თავს ვიკავებთ: არ გვინდა, ხალხი შევაწუხოთ. თუმცა ყოველ წელს სიასლე, რასაც ჩვენ მათ აქ ვახვედრებთ, მათაც ისევე უხარიათ, როგორც ჩვენ.

### რა ჯდება ეს პროექტი?

ინვესტირება 2014 წლიდან დავიწყეთ. დღეს სასტუმროსა და აპარტამენტებში ინვესტირებული გვაქვს დაახლოებით 35 მილიონი ევრო. უკვე მიმდინარეობს კიდევ ერთი პროექტი, რომლის ღირებულებაა 15 მილიონი ევრო. პარალელურად, ამ დღეებში ველოდებით მშენებლობის ნებართვას. ეს პროექტიც, სავარაუდოდ, წელს დაიწყება და აქ 10 მილიონ ევროს ვაბანდებთ. ჯამში, 2023 წლისთვის, ინვესტირებული გვექნება დაახლოებით 80 მილიონი ევრო - 100 მილიონ დოლარამდე. ეს ყველაფერი აქ - ჩაქვში. თუმცა ამას გარდა კიდევ გვაქვს აქტივები, რომელთა განვითარებაც გვინდა: პრინციპში, შეგვიძლია ჩავთვალოთ, რომ დრიმლენდ ოაზისი საბილეთე პროექტია - ამ პროექტის შინაარსსა და შედეგებზე იქნება დამოკიდებული ჩვენი შემდგომი აქტივობა. როდესაც მზად ვიქნებით, რომ ანალოგიური მოდელით ჩვენი სხვა მიწებიც განვავითაროთ, ამას აუცილებლად გვაკეთებთ.

### ეს მიწები ისევ აჭარაშია თუ სხვაგანაც?

ნაწილი აჭარაშია, ნაწილი - თბილისში.

### ყველგან იმავე კონცეფციას და მიდგომას აირჩევთ?

დიახ, ეს ყველაფერი მსგავსი კონცეფციით იქნება განვითარებული.

### იმავე ბრენდის ქოლგის ქვეშ?

ბრენდი დრიმლენდი იქნება: დღეს თუ არის დრიმლენდ ოაზისი ჩაქვში, იქნება დრიმლენდ ოაზისი შეკვეთილში, დრიმლენდ ოაზისი თბილისის ზღვაზე, დრიმლენდ ოაზისი ტაბახმელაზე და ასე შემდეგ, ჩამოყალიბდება ქართული ქსელური ბრენდი.

### ჯერჯერობით ამართლებს საბილეთე პროექტი?

ამართლებს და, შეიძლება ითქვას, მოლოდინსაც აჭარბებს.

ბოლო აპარტამენტები გაყიდული გვაქვს კვადრატული მეტრი 3150 დოლარად და კიდევ უფრო ძვირად. ეს იმას ნიშნავს, რომ ძალიან დიდი მოთხოვნაა. რა ამართლებს, იცით? ჩვენ არ ვყიდით კვადრატულ მეტრს, როგორც ასეთს. მთელი ტერიტორიის მხოლოდ 17% ეთმობა განაშენიანებას. დანარჩენი - საზღვაო ინფრასტრუქტურა და მწვანე საფარი. ამას გარდა, ევკალიბტების ბაღე, ბოტანიკური ბაღი, მტირალას ნაციონალური პარკი, უკან - მთები, წინ - ზღვა და უნიკალური მიკროკლიმატი - ეს ყველაფერი ხელის ერთ გაწვდენაზეა ჩვენგან. ამას ემატება განვითარებული ინფრასტრუქტურა და ამიტომაც ვამბობთ, რომ აქ არ ვყიდით კვადრატულ მეტრს, აქ ვყიდით ამ ესთეტიკური სილამაზისგან და კომფორტისგან მიღებულ ემოციას. შეგიძლიათ თავისუფლად დაისვენოთ და თქვენი შვილებიც თუ მშობლებიც აქ თავს დაცულად და ბედნიერად იგრძნობენ.

**საიდან მიხვდით, რომ საქართველოში შეიძლება ამ ტიპის პრემიუმ-სერვისზე მოთხოვნა არსებობდეს? ზოგად მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებს რომ გადავხედოთ, ამის სურათი არ იკვეთება...**

ყველა ბიზნესი შესწავლიდან იწყება და შემდეგ უკვე უკეთესი პროდუქტის შექმნისკენ მიდის. გამოცდილება, რომელიც ჩვენ გვჭირდება, საქართველოში ნამდვილად არ იყო, ამიტომ ჩვენ ეს გამოცდილება მივიღეთ ბუღალრეთში, ესპანეთში, ხორვატი-აში და თავისთავად - თურქეთში. ის, რომ ოჯახურ დასვენებაზე მოთხოვნა ყოველთვის არსებობს, უტყუარი ფაქტია. მნიშვნელოვანია, შენ როგორ სერვისს შესთავაზებ მომხმარებელს, რომ მისი ეს მოთხოვნა მაქსიმალურად დაკმაყოფილდეს. ჩვენ კვლევა ჩავატარეთ - არც მაშინ და, პრინციპში, არც დღეს ეს ნიში ათვისებული არ არის.

**შესაბამისად, არ არის არც კონკურენცია...**

ჩვენ პირველები ვართ, მაგრამ ნამდვილად მივესალმებით კონკურენციას. ანტალიაში, მაგალითად, ერთი სასტუმრო რომ ყოფილიყო, დღეს რუკაზე ანტალია არავის ეცოდინებოდა. ტურიზმი ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკისთვის ძალიან მნიშვნელოვანი დარგია, ამიტომ, რაც უფრო მეტი იქნება აქ არჩევანი, მით უკეთესი. შიდა კონკურენცია ნაკლებად მნიშვნელოვანი თემაა. ეს იცით, როგორი მომენტია? დღეს შეიძლება 2-3%-ით მეტად იყოს დატვირთული ერთი კომპლექსი, ხვალ - მეორე, თუმცა სინამდვილეში, ამ კონცეფციით განვითარებული ჰოსპიტალური სექტორი იმდენ ტურისტს მოიზიდავს, რომ ყველას ეყოფა. ჩვენ რაც შეგვესება, მუდმივად ვცდილობთ, ჩვენი სერვისი უფრო სოციალური გავხადოთ: გვინდა, უფრო მეტმა დაისვენოს აქ; გვინდა, ფასი რეალური სიტუაციის ადეკვატური იყოს; უცხოელი ტურისტისთვის დასვენება იწყება მაშინვე, როგორც კი სახლის ზღურბლიდან ფეხს გადმოდგამს და აეროპორტში შევა. უცხოელისთვის საქართველოში ჩამოსვლა არც ისე იაფია, მაშინ როცა საკუთარ ქვეყანაში, მეტროშიც კი ამის ნახევარ ფასად სხვა ქვეყნებში მილიონი შეთავაზების რეკლამა ხვდება. აი, აქ გვინდა, ვყოთ კონკურენტულები.

**გაგიმართლათ: ბათუმის აეროპორტი ახლოსაა, რკინიგზა თითქმის ჭიშკართან ჩერდება...**

ნამდვილად. ეს არის ერთ-ერთი საუკეთესო ადგილი. 12 კმ - ბათუმამდე, 24 კმ - ბათუმის აეროპორტამდე.

**რკინიგზასთან და ადგილობრივ ხელისუფლებასთან მუშაობას ხომ არ აპირებთ, რომ რკინიგზამ გაჩერება დაამატოს და დამსვენებელი პირდაპირ აქ ჩამოვიდეს?**

დოკუმენტების მიმოცვლა დაწყებულია და ამ სეზონზე ვფიქრობთ, რომ იქნება გაჩერება დრიმლენდი - ევროპული კლასის დონეზე მოწყობილი ბაქანი, სადაც შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე ადამიანსაც შეეძლება თავისი ეტლით ჩამოსვლა. მთავრობა გვიკეთებს გვირახს, ფაქტობრივად, ბაქნიდან რომ ჩამოხვალ, გვირახიდან გამოხვალ და გზა პირდაპირ ტერიტორიამდე მოგიყვანს. გვირახი ძალიან მნიშვნელოვანია როგორც განვითარების (პრაქტიკულად პირველ ზოლზე ვსაუბრობთ უკვე), ისე უსაფრთხოების კუთხითაც. თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ ქუთაისის აეროპორტში შევა ეს რკინიგზა და შემდეგ პირდაპირ დრიმლენდში მოვა, ამაზე დიდი კომფორტი უკვე მართლა არ არსებობს. ქუთაისში ფრენები იაფია, ეს გზას აიაფებს, ჩვენ აქ გაგაიაფებთ და სწორედ ეს არის ბიზნესის წარმოების სწორი ფორმულა. ჩვენი მთავარი მიზანია, ერთხელ ჩამოსული ადამიანი მეორედაც ჩამოვიდეს. ამას უნდა მივაღწიოთ.

**რამდენად ადვილია ეს ამოცანა? ამას იმიტომ გვკითხვებით, რომ სერვისი აქ გადამწყვეტია, ჩვენ კი მუდმივად გვესმის, რომ ასიმეტრიაა დასაქმების ბაზარსა და კერძო სექტორის მოთხოვნებსა და საჭიროებებს შორის. ძირითადად ადგილობრივები გყავთ დასაქმებული. ამართლებენ?**

საქართველოში ჯერ არ არის ინდუსტრია იმ დონეზე განვითარებული, რომ წელიწადის ნებისმიერ დროს და ნებისმიერ სეზონზე შეეძლოს ადამიანს მუშაობით დიდი გამოცდილება მიიღოს. შესაბამისად, არც კადრების ბაზაა გამართული იმისთვის, რომ რეალურად პრემიუმ-სერვისი შევთავაზოთ მომხმარებელს. სერვისი ჩემთვის პროდუქტია: შემიძლია „რიტე კარლტონიდან“ ჩამოვიყვანო გადასარევი შეფ-მზარეული, რომელიც უგემრიელეს დესერტს მოამზადებს, მაგრამ მაშინ ამისთვის ვიღაცამ შესაბამისად უნდა გადაიხადოს. ვამბობ, მეტს გადავიხდი უკეთესი სერვისისთვის, მაგრამ სინამდვილეში ეს ძალიან რთულია: რაც უნდა მეტი გადავიხადო, ადგილობრივად შესაბამის სერვისს მაინც ვერ ვყიდულობ - არ არის გამოცდილება, არ არის კადრი. სეზონზე, გამოდის, მენუჯერები ტრენერებიც არიან: თან პროცესის მართვა უწევთ, თან - სწავლება. ცხადია, ეს უკმაყოფილებას იწვევს: ადამიანი, რომელიც პრემიუმ-სერვისისთვის ჩამოდის, ყველა დეტალს აქცევს ყურადღებას, უწევს კრიტიკა. ამის შედეგი კი ისაა, რომ მკვიდრდება აზრი, თითქოს ქვეყანაში სერვისი არ არის. ქვეყანაში არის სერვისი, ოღონდ არა პრემიუმ-დონის. ამას დრო სჭირდება, პრიორიტეტების სწორად დალაგება და დარგის მეტი განვითარება. არა



მგონია, ეს პრობლემები პროფესიული სასწავლებლების დონეზე გადაწყდეს. ეს ყველაფერი პრაქტიკამ უნდა მოიტანოს.

### **თქვენი ბიზნესიც გრძელვადიან პერსპექტივაზეა გათვლილი - გამოდის, ინვესტორებს სჯერათ, რომ ქვეყანა სწორი მიმართულებით განვითარდება?**

თქვენ სწორად შეამჩნიეთ და ეს ძალიან მნიშვნელოვანია: ეს ქვეყანა აღარ უნდა განიხილებოდეს მოკლევადიან საინვესტიციო სივრცედ და გარემოდ. ინვესტორების დაარწმუნება, რომ საქართველოში ბიზნესის წარმოება გრძელვადიან ჯრილში განეხილათ, ურთულესი საქმე იყო. საერთოდ არ იციან ავსტრიაში, სადა არის ჩაქვი – იმ ფინანსურმა მენეჯერებმა, რომლებიც მერე ამტკიცებენ, თუ სად უნდა განხორციელდეს ინვესტიცია. პროცესი ლეგოს კონსტრუქტორივით განვითარდა: ჯერ ერთი შედეგი დაგვეთ, მერე მეორე და ა.შ. 300-ათასიანი ინვესტიცია მილიონამდე გაიზარდა, მერე სამ მილიონამდე და ასე დაიძრა ეს განვითარება. დღეს ჩვენ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ 100 მილიონი დოლარის მზა ინვესტიციები გვაქვს: 2023 წლამდე გაწერილი სამოქმედო გეგმა ამის დასტურია. დღეს ჩვენი კონცეფცია გამართულია: სწორი ზონირებით, სწორი სივრცითი დაგეგმარებით - სადაც უნდა დადგე ამ ტერიტორიაზე, ყველაზე ამ სივრცეს და სიამოვნებას მიიღებ. ეს რომ იყოს ჩაკეტილი, დიდი ურბანული მშენებლობით დატვირთული გარემო, აქ არავინ ამ სიამოვნებას არ მიიღებდა და, შესაბამისად, ბიზნესიც ალბათ რთულად განვითარდებოდა. ჩვენ აქცენტს ინფრასტრუქ-

ტურულ განვითარებაზე ვაკეთებთ. ამ ტიპის განვითარება თავისი არსით უკვე გრძელვადიანია. კარგი პარტნიორები და ინვესტორები გვყავს, ძირითადად, ავსტრელები, თვითონაც ეს თემატიკა არიან და ამის მნიშვნელობას გრძობენ. ზოგადად ბიზნესი ყოველთვის ჩარჩოებშია მოქცეული, იმიტომ რომ თავიდანვე იგეგმება ყველა დეტალი და ყველა ციფრი ითვლება: ყველა თეთრის ერთობლიობით გამოდის წინასწარ განსაზღვრული მოდელი და როდესაც შენ ცდილობ, ინვესტორი დაარწმუნო, რომ დღეს შეიძლება რაღაც ცოტა ძვირი დაჯდეს, მაგრამ სამაგიეროდ, დროს გაუძლებს, დამატებულ ღირებულებას შექმნის, ეს ძალიან ხანგრძლივი და რთული პროცესია. დრიმლენდ ოაზისის შემთხვევაში მნიშვნელოვანია ის, რომ დღეს იმ კლიენტების აქტივები, რომლებმაც ჩვენთან ერთად დაიწყეს და ჩვენთან ერთად აიღეს რისკი მშენებლობის დაწყებამდე, დაახლოებით 30%-ით უფრო ძვირი ღირს. ჩვენთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, შევქმნათ ისეთი ინფრასტრუქტურა და გარემო, რომელიც დროს გაუძლებს და მისი ღირებულება მხოლოდ გაიზარდება. ამ ხედვაზეც მოდიან ინვესტორები და ეს ხელს უწყობს სვალინდელ განვითარებას. დღეს თუ მხოლოდ დრიმლენდია, ხვალ რაც იქნება, ის, სულ მცირე, ამ დონის ან ამაზე უკეთესი უნდა იყოს. სწორედ ეს უზრუნველყოფს ქვეყანაში კაპიტალის დაგროვებას და აქტივების განვითარებას.

### **მოგების გადასახადის რეფორმა გეხმარებათ?**

ძალიან. როგორც უკვე ვთქვი, ინვესტორისთვის ყოველი თეთრი



მნიშვნელოვანია, როდესაც კომპანია მოგებაზე გადის, რა თანხასაც ის ზოგავს ამ საგადასახადო რეფორმის შედეგად, იმ თანხას ისევ ბიზნესში აბრუნებს. ეს ერთგვარად თვითონ ინვესტორსაც უბიძგებს, რომ ამავდენ ქვეყანაში აბრუნოს თანხა, რადგან ფული უკვე გენერირებულია და ფულს კიდევ უფრო მეტი ფული მოაქვს.

**საინტერესოა, როგორ აფასებენ თქვენი ავსტრიელი ინვესტორები ასოცირების დღის წესრიგით გათვალისწინებულ ვალდებულებებს - მაგალითად, თუნდაც იმავე მშენებლობის კუთხით. ეს ზრდის თუ ამცირებს საქართველოს მიმზიდველობას ბიზნესის წარმოების მხრივ?**

ჩვენ ჩვენი დავეუწესეთ რეგულაციები საკუთარ თავს: მშენებლობაზე მუშებს სპეციალური მოაჯირები აქვთ, სპეციალური ფორმა აცვიათ, სპეციალური ქაშრები უკეთიათ - ჩვენთვის, ბიზნესის წარმოებისთვის, ამას ხელი არ შეუშლია. ჩვენ არ ვაშენებთ, ჩვენ ვაშენებინებთ სხვას - ვთხოვთ მათ ამ პირობებს და ისინიც ასრულებენ. ამით პროექტი მნიშვნელოვნად არ ძვირდება, ეს არის ზღვაში წვეთი იმასთან შედარებით, რასაც ჩვენ ვართ შეჭიდებულები. ჩვენი საკუთარი რეგულაციაა თუნდაც ის, რომ აპარტოტელი ოთხსართულზე მაღალი არ უნდა იყოს. იცით, რომ თითო სართული მილიონი დოლარი იყო ჩემთვის? მაგრამ მკაფიოდ ვთქვით, ამ ნაწილში ამაზე მეტი არ შეიძლება - ეს ჩვენთვის არავის დაუძაღვებია. გონივრული რეგულაციები მართლა მუშაობს. სახანძრო სისტემა ავიღოთ: არა მხოლოდ განგაშის სიგნალს იძლევა, შეკრებილ

ინფორმაციას გზავნის მისაღებში, დაცვასთან, მობილურზე - რომ მხოლოდ ადამიანის ფაქტორზე არ ვიყოთ დამოკიდებულები. ეს ჩვენი რეგულაციებია. ჩვენი მიდგომა ბიზნესის წარმოების მიმართ.

**თქვენ მკვეთრად მიჯნავთ ერთმანეთისგან დეველოპმენტს და მშენებლობას...**

ვინც არ უნდა გააჩეროთ დღეს ქუჩაში და ჰკითხოთ, ვინ არის დეველოპერი, გიპასუხებენ - მშენებელი. დეველოპერები მშენებლები არ არიან. დეველოპმენტი პროცესია: კონცეფციის მოფიქრება და დამუშავება, სწორად დაგეგმარება და მხოლოდ ამის ამის შემდეგ მშენებლობა, რისთვისაც მართლაც მშენებლები არიან.

**დრიმლენდ ოაზისი ვინ არის?**

ჩვენ ვართ დეველოპერები: ვიღებთ თემას, ვაყალიბებთ, ვასორციელებთ და შემდეგ რეალიზაციას ვახდენთ. ეს არის დეველოპინგი და არა უბრალოდ მშენებლობა.

**რეალიზაცია რადგან ახსენეთ, რა ტიპის ბინებზეა ძირითადად მოთხოვნა?**

ძალიან მნიშვნელოვანი თემაა, როგორ უნდა გამოიყნოს, თუ რაზე იქნება მოთხოვნა. როდესაც ჩვენ შევისწავლეთ ბულგარეთის, ხორვატიისა და ესპანეთის გამოცდილება, ვნახეთ, რომ ყველაზე მაღალი მოთხოვნა - დაახლოებით 80% - სტუდიოს ტიპის ბინებზე



იყო. ჩვენს პროექტში სტუდიოს დავეთვით 12%. ამან დიდი სკეპტიციზმი გამოიწვია ჩვენს ინვესტორებში. ძირითადი აქციონერები ავსტრიელები არიან და, შესაბამისად, მათთვის ნაცნობია გლობალური ინდუსტრია. ჩვენ ჩვენი კვლევის საფუძველზე დავემტკიცეთ მათ, რომ დასვენება ჩვენთან არის ოჯახური, რაც იმას ნიშნავს, რომ არ ჩამოდის მხოლოდ ორი ადამიანი, რაც, თავის მხრივ, ნიშნავს იმას, რომ სტუდიოს სივრცე საკმარისი არ არის. შესაბამისად, დაახლოებით 82% დავაგვემართო ორთაობიანი – ე.წ. ერთსაძინებელიანი ბინები: ერთი საძინებელი, ერთი საერთო მისაღები, ჯამში 40-50 კვადრატულ მეტრამდე. ყველა ჩვენს კლიენტს ვეუბნებით, რომ ზედმეტი კვადრატული მეტრი საჭირო არ არის. აქ უნდა დაისვენონ და დაიძინონ, დანარჩენი ყველაფერი - გარეთ ხდება, ინფრასტრუქტურულად გამართულ მწვანე გარემოში. ავიღოთ თუნდაც ეს 20-სართულიანი შენობა, რომელსაც ახლა ვაშენებთ - ეს უნდა ყოფილიყო მთლიანად აპარტამენტები, მაგრამ გადაწყვეტილება მივიღეთ, რომ ნახევარი არ გავყიდოთ და სასტუმროდ დავიკონვერტოთ. სასტუმრო ეკონომიკის მუდმივ სტიმულირებას ნიშნავს, მუდმივ შემოსავალს, მუდმივ დღგ-ს და დასაქმებას. ჩვენთვისაც ეს გამართული ბიზნესია. მაგრამ ეს ყველაფერი ისევ ინვესტორების გადმოსახვედიდან არის საინტერესო - ჩვენმა ინვესტორებმა დაიჯერეს, რომ აქ გენერირებული თანხა ისევ ამ ქვეყნის ეკონომი-

კაში ჩაბრუნდეს. აი, ამ მიდგომას ვგვლისხმობ, როცა ვამბობ, რომ ინვესტორებმა საქართველო უნდა დაინახონ გრძელვადიანი მიზნებისთვის – ეს არის ძალიან მნიშვნელოვანი ჩვენთვის. ეს არის ხვალისდელი დღის გარანტი.

### ტურიზმის სექტორიც აშკარად მზარდია...

ამას საკუთარ თავზეც ვგრძნობთ: გვექონდა 200 ნომერი და კიდევ დავამატეთ აპარტამენტები და დატვირთვის კოეფიციენტიც სტაბილურად მიჰყვება ჩვენს განვითარებას. მესამე წელიწადს კიდევ ერთი 200-ნომრიანი სასტუმროს დამატებასაც ვაპირებთ. აპარტამენტებს ვერ ავცდებით, რადგან განვითარების ეს გზა გაიარა ყველა ჩვენმა მსგავსმა ბაზარმა - მათ შორის, ბულგარეთმა და ხორვატიამ. ესპანეთი დღესაც გადის. საინტერესოა, რომ ჩვენ აქ უფრო ძვირად ვყიდით, ვიდრე, დავუშვათ, მარბელაში დღეს იყიდება კვადრატული მეტრი. ამითაც დავანახეთ ინვესტორებს, რომ თუ ამ მიწას და გარემოს სწორად განვითარებთ, თუ გვექნება სწორი კონცეფცია, ჩვენ პრაქტიკულად ოქროს საბადოს მფლობელები ვართ. ჩვენ მხოლოდ ჩვენს სახსრებს ვიყენებთ, არც კრედიტს გვაქვს, არც - არაფერი. როცა ახალაშენებულს ვყიდით, გაცილებით ძვირია. თუმცა, გყავს ერთგული კლიენტები, ვინც მზად არიან, ჩვენთან ერთად გაინაწილონ რისკები და მათთვის,

ცხადია, სპეციალური შეთავაზებები გვაქვს. კიდევ ერთი ტენდენ-  
ციაა საინტერესო: ბოლო დროს ერთოთახიან ბინებზე გაიზარდა  
მოთხოვნა - მათ ძირითადად ბიზნესპროექტებად ყიდულობენ და  
აქირავენ, ზოგჯერ დამოუკიდებლად, ზოგჯერ ჩვენ ვეხმარებით.  
ესეც ძალიან მნიშვნელოვანია, როდესაც კაპიტალის მოზიდვაზე  
აკეთებენ გათვლას.

### ...ანუ როდესაც მომხმარებლებიდან ინვესტორებად იქცევიან.

დიახ, ძალიან მნიშვნელოვანია, როცა ხედავენ, რომ ბინაში  
ინვესტირებამ შეიძლება დამატებითი შემოსავალიც მოუტანოთ. ამ  
საინვესტიციო მიზნების შესაბამისად, ჩვენც დავიწყეთ სტანდარ-  
ტული ნორმების შეთავაზება. მივედით იქამდე, რომ შეგვიძლია,  
პირდაპირ დავაკმაყოფილოთ ის სურვილები, რაც ჩვენს მომხმარ-  
ებელს შეიძლება გაუჩნდეს ჩვენთან მიმართებით.

### კომპანიის ვებგვერდიდან თუ ვიდეოზე, ოაზისის ბიზნესპარტნიორი ამ საქმეში მხოლოდ „ქართუ ბან- კი“ - რატომ?

საერთოდ ბიზნესი შედგება სამი კომპონენტისგან: სწორი  
იდეა, საჭირო ხალხი, ვინც ამას განახორციელებს და, ბოლო კომ-  
პონენტი - ფული. თუ არსებობს ეს ორი, გამოჩნდება ფინანსური  
ინსტიტუტი, ვისაც მოუწდება, ფული გაყიდოს. ანუ როგორც კი ჩვენ  
ეს პრინციპი ასე ჩამოვყალიბეთ, მაშინ ვთქვით ინვესტორებთან  
ერთად, მოდი, აბა, გავსინჯოთ, თუ რამდენად სწორია და რეა-  
ლისტურია პროექტი - მოდი, აბა, ვნახოთ, ამ რისკებს ბანკიც თუ  
გადაინაწილებს...

### მიუხედავად იმისა, რომ სესხი არ გჭირდებოდათ...

არა, მაგრამ თუ ჩვენ ბანკი ამაზე მოგვეცემა, ეს ნიშნავს, რომ  
რისკები მართო ჩემი და ჩემი მენეჯმენტის დათვლილი კი არ  
არის, არამედ ამ დიდი ფინანსური ინსტიტუტების დათვლილი  
რისკებიც არის შეგნით ჩადებული. ეს იყო ძალიან დიდი გამოწვე-  
ვა. ჩვენ დავიწყეთ რამდენიმე ბანკთან მუშაობა და ახლაც ვმუშა-  
ობთ - ასე არ არის, რომ ერთ ბანკს ვართ მთლიანად ჩაბმულები.  
მაგრამ როცა ამაზე ლაპარაკი დავიწყეთ, წავაწყდით არასწორ  
მიდგომას საბანკო სფეროში: მათ სურდათ რისკების 110%-იანი  
გადაზღვევა, რაც, ცხადია, არ იყო ეკონომიკას მიბმული პროცესი.  
ჩვენი ხედვა ასეთი იყო: ეს არ არის ერთი მოთამაშის თამაში - ეს  
არის კლიენტი, ეს ვართ ჩვენ, და ეს არის ბანკი. ამიტომ ჩვენ უნდა  
ვიპოვოთ ისეთი ბიზნესმოდელი, სადაც კლიენტის კმაყოფილია,  
ბანკიც და დეველოპერიც. ეს სამი მოთამაშე იწვევს პროლონგირე-  
ლად რისკების გადანაწილებას და კომპრომისს. ის, რომ ბანკები  
წამოსულიყვნენ რისკებზე და კომპრომისებზე, ძალიან ძნელი  
აღმოჩნდა. ჩვენ სხვა ბანკებთანაც ვმუშაობდით, მაგრამ ისე  
გამოვიდა, რომ „ქართუ“ აღმოჩნდა ის ბანკი, რომელიც ამ პირო-  
ბებზე ადვილად წამოგვეცა. მიუხედავად იმისა, რომ ძალიან კონ-  
სერვატიული ბანკია და ილითეკური პროდუქტი მაშინ საერთოდ  
არ ჰქონდა, მაინც გადაწყვიტა ჩვენთან თანამშრომლობა და სპე-

ციალურად ამ პროექტისთვის შექმნა ილითეკური სესხის სქემა.  
ძალიან პროგრესულად მიუდგნენ საკითხს, არც კი მეგონა, რომ  
ასე იქნებოდა. ჩაქვში ჩამოვიდა ბანკის პრეზიდენტი, ჩამოვიდნენ  
ექსპერტები, ადგილზე ნახეს ყველაფერი და მხოლოდ ქალაქდე-  
ბის შესწავლას არ დასჯერდნენ. ეს ბანკი ამ პროექტში გვენდო.  
„ქართუ“ საკრედიტო ხაზიც გამოგვიყო, რომელიც დღემდე არ აგ-  
ვითვისებია, რადგან არ გვჭირდება. „ქართუ“ ენდობა ჩვენს კლი-  
ენტებს და უმტკიცებს სესხს ამ აპარტამენტების უზრუნველყოფით,  
რადგან ხედავს, რომ წინასწარი შენატანით -30%-ით ნაკლები ნამ-  
დვილად ღირს და იყიდება. რისკები აქ ფაქტობრივად არ არის.  
„ქართუ“ ჩვენს უცხოელ კლიენტებსაც უპრობლემოდ უმტკიცებს  
სესხს. გვყავს ისეთი კლიენტებიც, ვინც საკუთარი ბანკების ილი-  
თესხებით მოდიან. ამას ჩვენთვის გადაწყვეტი მნიშვნელობა  
არა აქვს. ეს ბიზნესია, დღეს - „ქართუა“, ხვალ სხვა იქნება. თუმცა  
„ქართუ“ იყო პირველი, ვინც გვენდო და ეს ფაქტია.

### შეჯამებისკენ წავიყვანოთ ჩვენი საუბარი: დასაწყისში ასხენეთ, მთავარი გამოწვევა ერთგული მომხმარებლე- ბის მიბმაა, რომ ერთხელ ჩამოსული ისევ აქ დაბრუნდე- სო. დაბრუნდებიან?

აქ ვინც ცხოვრობს, დაბრუნდებიან. ვინც აქ ერთხელ ხდებდა,  
ცდილობს, დაბრუნდეს. გვყავს კლიენტები, რომლებიც ჩვენთან  
ყოველ წელს გარანტირებულად ჩამოდიან. ეს არის ჩვენი მიზა-  
ნი - აქაური ემოციებით ისე დაგტვირთოთ, რომ ყოველ მომავალ  
სეზონზე დრიმლენდ ოაზისი გაგახსენდეთ და ალტერნატივები  
ალარ ეძებოთ.

### აი, გისმენთ და ვფიქრობ, რომ Forbes-ს ნამდვილად უნ- და აღენიშნა ის ფაქტი, რომ საქართველოში შესაძლებე- ლია 80 მილიონი ევროს ინვესტიციის განხორციელება მხოლოდ საკუთარი ფინანსური სახსრებით და წინას- წარ კარგად შესწავლილი, დაგეგმილი კონცეფციური მიდგომით. ინტერვიუზე თქვენ რატომ დაგვთანხმდით?

იყო დრო, როცა დღეში მხოლოდ ოთხი საათი მეძინა. ამას უმიზ-  
ნოდ არ ვაკეთებდი. Forbes-ი ჩემთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი გა-  
მოცემაა, რომელიც ბიზნესს უკავშირდება. თუ Forbes-ში მოვხვდით,  
ე.ი. განვითარებაში შევითანეთ წვლილი. ყველა ფულს ვერ იშოვი,  
მაგრამ ყველა მიზანს შეიძლება მიაღწიო. ეს არის ჩემთვის Forbes-  
-წარმატების გაზიარების შესაძლებლობა. თქვენ წარმოიდგენთ,  
რომ აქ ერთ დროს ჭაობი იყო? დიდი ბუდლოზერები ისე ეფლო-  
ბოდნენ ტალახში, ერთი დღე მათ ამოთრევას მიჰქონდა. 1200 ხეს  
რომ დარგავ, ტყეს რომ გააშენებ და ჭაობს ოაზისად აქცევ - ეს ხომ  
მიზნისკენ სვლაა?

კოკა გეგუჩაძის ეს კითხვა რიტორიკული სულაც არ არის და  
სრულიად ცალსახა პასუხი აქვს: დიახ. ჩაქვში ერთ დროს ჭაობის  
და დღეს უკვე დრიმლენდ ოაზისის მიწის ერთი კვადრატული  
მეტრი 2000 დოლარზე მეტი ღირს. განვითარებისთვის კი ჯერ  
არც იდეები ამოწურულა, არც შემართება და არც წინასწარ გან-  
საზღვრული წლები. **F**

რეზონანსი

ვმუშაობთ

ჩვენი





\$20 მილიარდად შეფასებული WEWORK-ი ამერიკაში ყველაზე ღირებული სტარტაპია, UBER-სა და AIRBNB-ს თუ არ ჩავთვლით. რაზე დებს WEWORK-ი ფსონს: ნაცვლად იმისა, მხოლოდ საერთო სამუშაო სივრცეები შექმნას, აკირებს, ყველას შეუძვალოს საოფისე გამოცდილება.

ავტორი: სთივენ ბარტონი



# WE WORK

დამნოიმანი, WeWork-ის სუპერენერჯიული თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი ნიუ-იორკში,

ჩელსიში, თავის ოფისში ბოლთას სცემდა და სრულებით არ აქცევდა ყურადღებას მძიმე ჩანთას, Peloton-ის ველოტრენაჟორსა და გულუხვად აღჭურვილ ბარს. ის რაღაც უფრო მნიშვნელოვანზე იყო ფოკუსირებული: საათზე, Softbank-ის ბოლი, მასაიოში სონი, იაპონიის უმდიდრესი კაცი და სამყაროს ერთ-ერთი მსხვილი ინვესტორი, ისრაელის ყოფილ საზღვაო ოფიცერს, საერთო სამუშაო სივრცეთა ინოვატორს, 38 წლის ნოიმანს თავისი დროის ორ საათსა და მისი სათავო ოფისის ზედმიწევნით დათვალეირებას დაჰპირებოდა. სტუმარი საათ-ნახევრით იგვიანებდა.

„მასა მოვიდა, დახვდა საათს და მეუბნება, ბოდიში, მაგრამ მხოლოდ 12 წუთი მაქვსო“, - ამბობს ხრინწიანი ხმით ნოიმანი. და ზუსტად 12-წუთიანი ზედაპირული ექსკურსიის შემდეგ, სონს უთქვამს, უნდა წავიდეთ.

მაგრამ ნოიმანი მთლად უშანსოდ არ დატოვა: მანქანაში შემომიერთდით, შესთავაზა. ნოიმანმა თავის პრეზენტაციას დასტავა ხელი და სონთან ერთად გაეშურა. ამ ნაბიჯმა, მოგვიანებით, \$20 მილიარდი მოუტანა.

სონმა ნოიმანს უთხრა, პრეზენტაცია გვერდზე გადაედო, iPad-ი ამოიღო და ინვესტიციის მონახაზის შედგენა დაიწყო. „მეგონა, ამ ზომის კომპანიისთვის ზედმეტად მაღალ ღირებულებაზე იყო ლაპარაკი და რომ სხვაც ადვილად შეძლებდა მის კოპირებას, - ეუბნება სონი Forbes-ს. - მაგრამ ვერაგინ შეძლო. კონცეფციაზე საუბარი ადვილი იყო, თუმცა განხორციელება - რთული... ადამამ დაამტკიცა, რომ შეუძლია, სიტყვები საქმედ აქციოს“.

მგზავრობის დასასრულს სონმა iPad-ის სკეჩზე ხელი მოაწერა, გვერდზე ხაზი გაავლო და კალამი ნოიმანს გაუწოდა. „დღემდე მბურძგლავს, რომ მასხუნდება, - ამბობს ნოიმანი და გამხდარ მკლავს

ზემოთ სწევს, რათა გვაჩვენოს, რომ თმები მართლაც ყალფე უდგას. - ნახევარ საათში მისგან ი-მეილი მომდის“. ნოიმანი iPhone-ში ფოტოს ეძებს:

ეს კოქტეილის ხელსახოცზე გაკეთებული კონტრაქტის თანამედროვე ციფრული ვერსიაა, სადაც უსწორმასწორო ხაზები გლობალურ პარტნიორობას მიანიშნებს; ნოიმანის ბათიფეხური ხელმოწერა ლურჯი ფერისაა, მასასი კი დიდი ასოებით, წითელი კალმითაა გაკეთებული.

მანქანის უკანა სავარძლებზე დადებული ხელშეკრულება, იურისტებთან გადანაცვლების შემდეგ, ორნაწილიან კონტრაქტად იქცა: Softbank-ი \$3 მილიარდს პირდაპირ WeWork-ში დააბანდებდა (\$1.3 მილიარდს თანამშრომელთა აქციების ტენდერული შეთავაზების მეშვეობით, ხოლო \$1.7 მილიარდს ახალი სააქციო კაპიტალის სახით). WeWork-ის აზიაში გაფარ-

„ვინ გამოდის ჩხუბში გამარჯვებული - ჭკვიანი ტიპი თუ გიჟი ტიპი?“

თოების მიზნით, ცალკე \$1.4 მილიარდი სამ ორგანიზაციაში განაწილდებოდა, WeWork Japan-ში, WeWork Pacific-სა და WeWork China-ში. ნოიმანის გუნდი შექმნიდა და უხელმძღვანელებდა ოფისებს, ხოლო Softbank-ი ადგილობრივ ურთიერთობებს მოაგვარებდა. ღირებულება: \$20 მილიარდი. WeWork-ი, რომელსაც ცალი ფეხი უძრავ ქონებაში აქვს, მეორე - სასტუმრო ბიზნესში და მესამე კიდევ - ტექნოლოგიაში, ახლა თითქმის უკვე იგივე ღირდა, რაც სასტუმრო ოპერატორი Hilton Worldwide-ი და უფრო მეტი, ვიდრე კომერციული უძრავი ქონების გიგანტი Boston Properties-ი და სოციალური მედიის ხენსაცია Snap-ი.

კონტრაქტის ფინალურ ეტაპზე, 2017 წლის მარტში, ტოკიოში, ნოიმანი WeWork-ის თანადამფუძნებელი და მილიარდერი, ორეგონის უნივერსიტეტის ყოფილი კალათბურთელი, 43 წლის ზორბა აღნაგობის მიგელ მაქკელვი შეუერთდა. „მასა შემომიტრიალდა და მეკითხება, 'ვინ გამოდის ჩხუბში გამარჯვებული - ჭკვიანი ტიპი თუ გიჟი ტიპი?' - ამბობს ნოიმანი. - გიჟი ტიპი-მეთქი, ვასუსხობ, მიყურებს და მეუბნება, 'მართალი ხარ, მაგრამ არც შენ და არც მიგელი საკმარისად გიჟები არ ხართ“.

„ადამს ვუთხარი, არ ეამაყა იმით, რომ WeWork-ი ორგანულად იზრდებოდა გაყიდვების სიმძლავრის ან მარკეტინგში დიდი ფულის ხარჯვის გარეშე, - ამბობს სონი. - იმაზე ათჯერ დიდი გახადეთ, რაც ჩაფიქრებული გაქვთ. ამგვარად თუ იფიქრებთ, მიხვდებით, რომ ღირებულება დაბალი აქვს“. რამდენად დაბალი? „რამდენიმე ასეული მილიარდი დოლარი შეიძლება, ღირდეს“.

ყველაზე გიჟი ამ სიტუაციაში ალბათ სონია, მით უფრო, თუ დაფიქრდებით, ზუსტად რას აფასებს \$20 მილიარდად. აშშ-ის სტარტაპებიდან მხოლოდ Uber-სა და Airbnb-ს აქვთ უფრო მაღალი ღირებულებები (ციფრული დაზვერვის პლატფორმა Palantir-ს WeWork-ისაირი ღირებულება აქვს). ეს საოფისე კომპანია... რომელიც არც ერთ ოფისს არ ფლობს. Uber-ისა და Airbnb-ს მსგავსად, WeWork-ი, ფაქტობრივად, შუამავალია, რომელიც სხვებისგან სივრცეებს ბითუმად ქირაობს და მერე კლიენტს მოდურ დიზაინში, მოქნილ საიჯარო კონტრაქტებსა და ისეთ „ჩაშენებულ“ სერვისებში ართმევს ფულს, როგორცაა ინტერნეტი, მიმღები, საფოსტო ოთახი და დასუფთავება (უფასო ყავა და ლუდის). WeWork-ის სიახლე და, შესაბამისად, ფასნამატი, საოფისე კულტურაში მდგომარეობს. მასშტაბური გაგებით. 2010-ში სტარტაპმა ნიუ-იორკში ერთი სივრცით დაიწყო, დღეს კი მსოფლიოს 52 ქალაქში 163 სივრცე აქვს (ეს რიცხვი 2015-ის ბოლოს გასამმაგდა). მისი 2,900-ზე მეტი თანამშრომელი 10 მილიონ კვადრატ-

ტულ ფუტს განკარგავს 150,000 წევრისთვის, რომლებიც თვეში \$220-დან (საერთო სივრცის გამოყენებისთვის) \$22,000-მდე (50-კაციანი ოფისისთვის) ნებისმიერ თანხას იხდიან.

„\$20 მილიარდად შეფასებულ საერთო სამუშაო სივრცის კომპანიამ იფულს არავინ აბანდებს. ასეთი რამ არ არსებობს, - ამბობს ნოიმიანი. - ჩვენი ღირებულება და ზომა, უმეტესწილად, ჩვენს ენერჯისა და სულისკვეთებაზეა უფრო დაფუძნებული, ვიდრე შემოსავლის ჯერადზე“.

ცხადია, ეს ასეა. 2017-ში კომპანია \$1.3 მილიარდის ტოლფასი შემოსავლის მიღების გზას ადგას (დაახლოებით 30%-იანი ოპერაციული მარჟებით), რაც მას ფასისა და გაყიდვების მიმართების უფრო მაღალ კოეფიციენტს ანიჭებს, ვიდრე უფრო კონვენციურად ზრდადი კომპანია მოიპოვებდა ფულადი ბრუნვის ჯერადის სახით. მაგრამ, როგორც უნდა გამოიყოს, მაღალი სწორედ ამ „ენერჯისა და სულისკვეთების“ პრემიუმია. სონის \$20-მილიარდიანი ღირებულება თითო წევრზე \$133,333-ად ითარგმნება (მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლებლობა, საქმიდან ნებისმიერ დროს გახვიდე, მათი მოდელის ნაწილია), რომელთაგან თითოეული წელიწადში საშუალოდ \$8,000-ის გენერირებას ახდენს. კომპანია \$2,000-ად ნაქირავები სივრცის თითოეულ ფუტს ფასს ადებს; შედარებისთვის: მაგალითად, ოსტინის მსგავს ტექნოლოგიურ ცენტრში A კლასის უძრავი ქონების შესასყიდად ფუტისთვის \$325-ია საჭირო.

საინტერესოა, რომ სონის გამოჩენამდე, WeWork-ში \$1.5 მილიარდი ისეთ ინვესტორებსაც აქვთ ჩადებული, როგორებიც გახლავთ Benchmark-ი, Fidelity, Goldman Sachs-ი და JPMorgan-ი - იმ იდეის საფუძველზე, რომ ტრადიციული მაჩვენებლები არ ასახავს კომპანიის ძირგამომთხრელ მოდელს. „ისინი ცოცხალ და ხალისიან გარემოს ქმნიან და მას ისეთი ენერჯული ხალხით აკომპლექტებენ, ვინც კიდევ უფრო ცოცხალს ხდის სამუშაო გამოცდილებას“, - ამბობს Benchmark-ის ბრიუს დანლევი. JPMorgan-ის აღმასრუ-

ლებელი დირექტორი, ჯეიმი დაიმონი WeWork-ს ცხოვრების წესს უწოდებს: „მათ სასტუმრო და ტექნოლოგიური ბიზნესების ჰიბრიდი შექმნეს, რომელიც სრულიად განსხვავდება უძრავი ქონების ინდუსტრიაში არსებული ნებისმიერი სხვა ბიზნესისაგან“.

მაგრამ სერვისის სტარტაპები მხოლოდ საქმის ნახევარს გიკეთებენ. WeWork-ი - და, განსაკუთრებით, სონი - ფსონს იმაზე დებს, რომ კომპანიას შეუძლია, ლამის ყველას შეუცვალოს საოფისე გამოცდილება. ბოლო რამდენიმე წელია, WeWork-ი საქმეში ისეთ კომპანიებს რთავს, როგორც GM-ი, GE, Samsung-ი, Salesforce-ი, Bank of America და Bacardi-ა. წელს WeWork-მა გრინვიჩ-ვილიჯში მდებარე მთელი შენობა IBM-ს გადასცა. დღეს უკვე თვიური გაყიდვების 30% სწორედ დიდ კომპანიებზე მოდის.

„ახლა ეს ჩვენი ხალხისთვის უძრავ ქონებასთან დაკავშირებულ პრობლემის მთავარ მომგვარებლად იქცა, - ამბობს მეტ დონოვანი, რომელიც Microsoft-ის ბრენდის, Office 365-ის მარკეტინგს ხელმძღვანელობს და რომელმაც 300 თანამშრომელზე მეტი WeWork-ის სივრცეებში განათავსა. - მათ სხვადასხვა ადგილზე აქვთ წვდომა, პლუს შთავიანებასა და უკუკავშირის იდეებზე WeWork-ის იმ სხვა წევრებისგან, ვინც ჩვენი პროდუქტებით სარგებლობს“.

მზარდ კომპანიებს WeWork-ი ახალ ქალაქებში დაფუძნების გზას სთავაზობს ისე, რომ მათ თავიდან არიდებს სივრცეთა მოძიების, კონტრაქტებისა და მოლაპარაკებების, სივრცის დიზაინსა და მომმარაგებელთა დაქირავების თანხლებს თავის ტკივილს. „არ გაქვს მიზეზი, საოფისე სივრცე იქირაო, - ამბობს ჯომ კუშნერი, ვენჩურ-კაპიტალის ფირმა Thrive Capital-ის დამფუძნებელი და Oscar Health-ის თანადამფუძნებელი; Oscar Health-მა თავისი ლოსანჯელესური ოფისი სწორედ WeWork-ის მეშვეობით გახსნა. - უნივერსალითაა - ყველაფერს ვთავაზობს, რაც გინდა. ბიზნესი ისედაც რთული რამაა, ეს ხალხი კი უამრავი თავის ტკივილისგან განთავისუფლებს“.

დიდიბუქლი სსსსსლით, ანტიკური კედლებით, თევზების გუბურებითა და კოხტად მოთიბული მდელოებით დამშვენებულ ერიჯის მამულში ლონდონიდან მატარებლით ერთ საათში მოხვდებით და იფიქრებთ, „დაუნტონ-ებში“ ამოცავი თავიო. მაგრამ შუა აგვისტოში ეს კოხტა, არისტოკრატიული პარკი, სადაც ჰენრი VIII ირმებზე ნადირობებს აწყობდა, ისე გამოიყურება, გვერნება, ატლანტიკიდან შემოსეულმა Burning Man-ის ბოჰემურმა კომუნამ დაიბყრო.

მდელოზე 1,200-ზე მეტი ტენტი, ტრეილე-რი და კარავია მიმოფანტული. საჭმლისა და ლუდის სატვირთო მანქანებსა და ათობით ბარსაც დალანდავთ. მინდვრის ერთ-ერთ ბოლოში (საციგურაო დისკოთეკასთან, სამრომიანო კედელსა და შენობის ფასადთან ახლო, რომელზეც „Mac 'n' Cheese“ წერია), მოყვარული აკრობატები უშველებელ პროფესიონალურ საქანელაზე ქანაობენ. მეორე მხარეს სცენაა, ლამის Coachella-ს რომ შემურდებოდა, ისეთი, სადაც მოგვიანებით ინდი-ჯგუფი Florence and the Machine-ი, სულ ცოტა, 5,000 კაცისთვის დაუკრავს.

20-30 წლის ხალხი ჯინსებში, ბოტებსა და ვიწრო მაისურებში ჯგუფებად დაიარება, ამ მაისურებს კი სხვადასხვა ენაზე აქვს გაკეთებული წარწერები - ინგლისური დიდი ასოებით, იაპონური სიმბოლოებით, ებრაული ანბანით, თუმცა ყოველი მათგანის ზურგზე ზუსტად ერთი და იგივე სიტყვა - თეთრ წრეში მოქცეული „We“ - იკითხება. კეთილი იყოს თქვენი მოზრძანება „WeWork-ის საზაფხულო ბანაკში“.

„საზაფხულო ბანაკი“ 2012-ში, ჩრდილონიუ-იორკში, 300 კლიენტისა და თანამშრომლის შეკრების სახით წამოიწყეს. წლებადღელ შეკრებაზე WeWork-მა ინგლისურ სოფელში სამი დღით 15 ქვეყნიდან 2,000 თანამშრომელი ჩააფრინა, ეს სამი დღე კი ცეკვებით, სხვადასხვა გასართობი აქტივობით, კომპანიის პრეზენტაციებითა და უამრავი ალკოჰოლით იქნება გაჯერებული (WeWork-ის თითქმის 3,000 წევრი მზიარულეებს მოგვიანებით შეუერთდება).

ნოიმიანი, რომელსაც მიკროფონი ძალი-

WE WORK



Torre Bellini, ბუენოს-აირესი



Weihai Lu, შანხაი



Lafayette, პარიზი



Fulton Center, ნიუ-იორკი

ან უყვარს, სცენაზე ხშირად გამოდის. ტონი რობინსის სტილში, ის საკუთარ თავში სუპერძალის აღმოჩენაზე ლაპარაკობს, განმარტავს, რომ თუ მაღალი მიზნები გაქვს, ფული თავისით მოვა, და ყველას მოუწოდებს, ეს სამდღიანი სიყვარული და მუხტი WeWork-ის ოფისებში ჩაიტანონ.

ადვილი შესაძლებელია, ცინიკოსმა „საზაფხულო ბანაკი“ აუთიტრებული სტარტაპის მიერ ფულის უაბრო ფლანგვად მიიჩნიოს. მაგრამ ნოიმიანისთვის ეს არის სიმბოლო იმისა, რასაც WeWork-ი აკეთებს. „კულტურა ჩვენი ინტელექტუალური საკუთრებაა, - ამბობს ის. - საზაფხულო ბანაკი არის საშუალება, ჩვენს თანამშრომლებს ვუთხრათ, რომ ისინი უკიდურესად მნიშვნელოვანნი არიან, მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლოა, ყოველთვის ასე არ გრძნობ-

„ერთადერთი მიზეზი, რატომაც სათავო ოფისი ნიუ-იორკში გვაქვს, ისაა, რომ პირველად ამ ქალაქში დავინწყეთ მოღვაწეობა, და არა ის, რომ ამერიკულ კომპანია ვართ“, - ამბობს ნოიმიანი.

დნენ. და რომ არის გუნდი შენ გარშემო, რომელსაც სჯერა ამ მისიის“.

აღმასრულებელთა პრეზენტაციებსა და ვორკშოპებთან ერთად, სტუმრები სერფინგით, პოეზიით, კალათბურთითა და კალათების დაწინით ერთობიან, ისმენენ გაკვეთილებს იმაზე, თუ როგორ უნდა მოვიპოვოთ საკვები ბუნებაში და როგორ უნდა გავაზავოთ არაყი ლამის ყველაფერთან. ფინანსური გუნდი „დალვობანას“ თამაშობს, უძრავი ქონების დეპარტამენტი იურიდიულს კიკბოლს ეთამაშება, იმართება საერთაშორისო ტურნირი ფეხბურთში (სადაც დიდი ბრიტანეთის გუნდი იგებს),

ტალანტების შოუ და თანამშრომელთა ბენდის, Tenacious We-ს მიერ შემოთავაზებული მუსიკალური ნომერი.

„ადამიცი და მიგელიც თეში აღიზარდნენ და ესმით მისი მნიშვნელობა, - ამბობს Morgan's Hotel-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი და WeWork-ის ამჟამინდელი ვიცე-თავმჯდომარე მაიკლ გროსი. - მათ სწორედ თემი დაეხმარა გადარჩენაში“.

ნოიმიანი და მაქპელსი მსოფლიოს საპირისპირო კუთხეებში გაიზარდნენ, მაგრამ მათი ბავშვობა, დიდწილად, ტრანზიტული და თემური იყო. ნოიმიანი ისრაელში, ექიმი ცოლ-ქმრის ოჯახში დაიბადა, რომლებიც მის ბავშვობაშივე გასცილდნენ ერთმანეთს. პირველი 22

# WE WORK

წელი 13 სხვადასხვა ადგილას ცხოვრობდა, მათ შორის, ორი წელი - ინდიანაპოლისში და ხანმოკლე დროით - კიბუცში, სადაც დედამისი ექიმი იყო. ნო-

იმანს, მწვავე დისლექსიის გამო, მესამე კლასამდე არც კითხვა შეეძლო და არც წერა, თუმცა მაინც მოიპოვა ადგილი ისრაელის საზღვაო ფლოტის ოფიცერთა ელიტურ პროგრამაში. სამხედრო სამსახურის შემდეგ ის ნიუ-იორკში გადავიდა, დასთან, ადისთან ერთად რომ ეცხოვრა, რომელიც იმხანად პროფესიონალი მოდელი და ყოფილი „მის ტინეიჯერი ისრაელი“ იყო.

რაც შეეხება მაქველვის, ის იუჯინში (ორეგონი) გაიზარდა აქტივისტი მარტოხელა დედების კოლექტივში, რომელთათვისაც იდეალები უფრო მნიშვნელოვანი იყო, ვიდრე ფული. მთელი ბავშვობა იცვლიდა სახლებს, რომელთა კარებებთან ფედერალური მთავრობის მიერ დაფინანსებული საკვების ყუთები მისდიოდათ ხოლმე.

მაქველვის საოჯახო Volvo-ს იატაკზე, ჟანგისგან გაჩენილ ხვრელებში რეზინის ბურთების სროლა მოსწონდა, რათა მერე ეცქირა, როგორ დახტოდნენ ეს ბურთები მანქანის უკან. უყვარდა, ყოველ წელს რომ King's Table-ის ბუფეტში დადიოდნენ.

„უფლება გქონდა, გეჭამა იმდენი, რამდენიც გინდოდა, ნაცვლად იმისა, ნასუფრალს დასჯერებოდი, - ამბობს მაქველვი, რომელიც უფასო ყავით, ლუდიით და საკვებით საგვ სათავო ოჯისს მართავს. - ნაყინის ბურთულებს მანამდე ვჭამდი, სანამ გულისრევა დამეწყებოდა“. ნიჭიერი სტუდენტი, ორმეტრიანი მაქველვი, კოლორადოს კოლეჯში კალათბურთს თამაშობდა, მერე კი ორეგონის უნივერსიტეტში გადავიდა, სადაც უკვე კალათბურთსა და არქიტექტურას შორის უწევდა დროის განაწილება.

ორივე სერიოზულ ძალისხმევას ითხოვდა. ნოიმანმა და მაქველვიმ ერთმანეთი ნიუ-იორკში, საერთო მეგობრის მეშვეობით გაიცნეს და, მსგავსი წარსულისა და შეჯიბრისმოყვარე ბუნების წყალობით, მალევე დაახლოვდნენ. ნოიმანს ბავშვების ტანსაცმლის კომპანია, Egg Baby წამოეწყო

(მისი დიდი პიტი: შარვალი თავისი სამუხლებით, სახელად Krawlers-ი) და ქირის გადასახდელო თავისი სივრცის ნაწილს აქირავებდა. მაქველვი

არქიტექტორი იყო (აპროექტებდა მაღაზიებს ისეთი კლიენტებისთვის, როგორიც, მაგალითად, American Apparel-ია). ნოიმანმა მას თავისი გეგმა გააცნო: იაფი სივრცე ვიქირაოთ, რომელსაც გავყოფთ და ოფისებად გავციდითო.

ნოიმანმა თავისი მამასახლისი, ჯოშუა გატმენი დაარწმუნა, ბრუკლინში მისთვის ერთი სართული მიექირავებინა. ასე წამოიწიეს Green Desk-ი - გარემოსთან დამეგობრებული საერთო სამუშაო სივრცე. პიტი გამოდგა. ნოიმანმა და მაქველვიმ მანჰეტენზე გადაწყვიტეს გაფართოება. თუმცა გატმენს თავისი ბრუკლინის შენობებში ვაკანტური სივრცეების შევსება უნდოდა. მას თავიანთი წილი \$3 მილიონ-

„გამქირავებლები ალუმიანს ყიდნიან. შემდეგ ჩვენ მისგან IPHONE-ებს ვამზადებთ“.

ნად მიჰყიდეს და, კიბუცში და მარტოხელა დედების კოლექტივში მიღებული გამოცდილებით ალჭურვილებმა, ფსონი მანჰეტენის საერთო სამუშაო სივრცეზე დადეს. ასე შეხვდნენ უძრავი ქონება და კულტურა ერთმანეთს. 2010 წელი იყო. შვიდი წლის შემდეგ მათი ერთობლივი წილი WeWork-ში \$4.3 მილიარდს უტოლდება.

WEWORK-ის სათავე ოფისის შუაგულში 60-ინჩიან ტანსკრინს ნახავთ; კომპანიის 163 ადგილსამყოფელი Google Map-ზეა დატანილი. WeWork-ის საავტორო პროგრამა ჰიპური ელფერის მქონე სახელდახელო საკაბშს მონაცემებად

აქცევს. თითის დაჭერით სიახლეების მიღებაა შესაძლებელი მშენებლობასთან, საქონლის გაგზავნა-მიღებასა და სარემონტო-გასამართ სამუშაოებთან დაკავშირებით. თითის მოსმა საკმარისია, რომ მიიღოთ მონაცემები ახალ პოტენციურ უბნებზე: ინფორმაცია საჯარო ტრანსპორტის, საყავების, სპორტდარბაზებისა და ახლომხლო მდებარე სავაჭრო ბრენდების შესახებ იმას მოასწავებს, რომ ესა თუ ის ადგილსამყოფელი მომწიფებულია (მძლავრ ინდიკატორთა რიცხვში Equinox-ი და Urban Outfitters-ია). „მათ უნდა იყიდონ ალუმიანი და მინა, დაამზადონ მაგიდები და დარწმუნდნენ, რომ წყალსადენი, ჰაერის კონდიციონერების სისტემები და Wi-Fi კარგად მუშაობს, - ამბობს Benchmark-ის დანაწილი. - ჭუჭყიანი, განხორციელების მხრივ მოწყვლადი ბიზნესია“.

WeWork-მა ტექნოლოგიისა და ლოგისტიკის კომპლექსური სისტემა შექმნა, მთელ ამ შავ სამუშაოს რომ გაართვას თავი, და სექტემბერში ათი ახალი სივრცე გახსნა - იმაზე მეტი, ვიდრე 2014 წლამდე ერთ ტიპურ წელს ხსნიდა. რაღაც თვალსაზრისით, WeWork-ი არა იმდენად უძრავი ქონების მენეჯერს ჰგავს, რამდენადაც ავიასაზღვაო, რომლის მიზანია, ერთ სივრცეში ადგილების მაქსიმალური რაოდენობა ჩაათოს და, პარალელურად, იმდენი კეთილმოწყობა და ბონუსი შესთავაზოს კლიენტს, რომ არავის შესძლდეს ეკონომ-კლასით ფრენა. ერთი ახალი სამუშაო განყოფილების დამატება, ათი წლის განმავლობაში, შესაძლოა, დაახლოებით \$80,000-ად გარდაიქმნას (გაციდვების სახით). მაგრამ განსხვავებით, ვთქვათ, Boeing 777-ისგან, რომლის სივრცე სტანდარტიზებულია, WeWork-ის ყოველ პროექტს უნიკალური განზომილებები და დემონები ახლავს. კომპანია თავის სივრცეებს ყოფილ საბაულებში, ლუდსახარშებში, საწყობებში ხსნის და - შანხაის შემთხვევაში - ოპიუმის ძველ ქარხანაშიც კი.

ყოველი მილიმეტრის მაქსიმალურად ასათვისებლად, WeWork-ი 3-D სკანერებს იყენებს, რომლებითაც სივრცეს ზომავს, და ვირტუალური რეალობის მოდელებს

# WE WORK

ქმნის, რათა, სანამ ერთი ჭანჭიკის გადატრიალებას დაიწყებდეს, ყოველი სართულის დიზაინი მზად ჰქონდეს. ფიზიკურ მონაცემთა კარტოგრაფიის

ტექნოლოგია ეხმარება, სწორი ბალანსი დაიცვას საერთო სივრცეს, მაგიდებსა და კონფერენციის ოთახებს შორის. „გამქირავებლები ალუმინს ყიდნიან. შემდეგ ჩვენ მისგან iPhone-ებს ვამზადებთ“, - ამბობს დევიდ ფანო, ბიზნესის განვითარების დირექტორი და გადარეული მენეჯერი.

მასშტაბმა WeWork-ი ფასებთან დაკავშირებული უპირატესობითა და უნიკალური ექსპერტულობით უზრუნველყო. 2010-დან მოყოლებული, ნოიმანის გუნდმა დაამონტაჟა 9.6 მილიონი ალუმინის ჩარჩო და 12 მილიონი კვადრატული ფუტის მინის კედლები, 8.8 მილიონი კვადრატული ფუტის მუხის იატაკი დააგო და 12,000 სატელეფონო ჯიხური ააშენა. WeWork-ი თავად აკეთებს ყველაფერს, იქნება ეს ადგილის მოძიება, კონტრაქტების დადება თუ ინტერვიერის დიზაინი. ათასობით ბრჯენსაც კი აკეთებს, თავისივე დამონტაჟებული მინის კედლებს სიმყარე რომ შესძინოს. წელს, გაზრდილმა ტექნოლოგიურმა ეფექტიანობამ და მძლავრმა მსყიდველუნარიანობამ ახალი სამუშაო განყოფილების დამატების ხარჯები 45%-ით, \$8,550-მდე, შეამცირა.

მშენებლობისა და მსგავსი საკითხების მოგვარება მარტივად გამოიყურება, თუ მას ადამიანურ რესურსთან დაკავშირებულ პრობლემებს შევადარებთ, რომლებიც მაშინ ჩნდება, როცა შვიდიოდე წელიწადში ორკაციანი კომპანია, სულ მცირე, 2,000-კაციანი კომპანიად იქცევა. ნოიმანი, ოდესღაც პაწაწინა სტარტაპის სამართავად, დღეს გამოცდილ აღმასრულებლებს იბიერებს უძრავი ქონების, სასტუმრო, მედია- და ტექნოლოგიური ინდუსტრიებიდან; მათ შორის არიან ფინანსური დირექტორი არტი მისნონი (Time Warner-ი), პრეზიდენტი რიჩ გომელი (Starwood-ი), ოპერაციების დირექტორი ჯენიფერ ბერენტი (WilmerHale-ი), ვიცე-თავმჯდომარე მაიკლ გროსი (Morgan Hotels-ი) და

პროდუქტის დირექტორი შივა რაჯარამანი (Spotify, YouTube-ი).

ბოლო დროს თავის ტკივილი არ აკლავთ: საზოგადოების კონფლიქტი

დამლაგებელთა პროფკავშირთან 2015-ში; 2016-ში - გამოულონილი ინფორმაცია (დოკუმენტებითურთ) იმის თაობაზე, რომ პროგნოზები მთლად ისეთი კარგი აღარ არის; კადრების შემცირება იმავე წელს, რამაც პერსონალის 7%-ს დაარტყა. ყოფილმა თანამშრომლებმა კომპანიის წინააღმდეგ სასამართლოში სარჩელი შეიტანეს და აცხადებდნენ, რომ ზეგანაკვეთურად მუშაობდნენ, მაგრამ საკმარის გასამრჯელოს არ იღებდნენ. ნაწილობრივ სწორედ ამ პრობლემების საბასუსოდ, ამას წინათ, მაქკელვიმ „კულტურის დირექტორის“ როლი შეითავსა - სასიამოვნოდ მჟღერი, ირონიული თანამდებობა კომპანიაში, რომელიც პრეტენზიას

**„ნოიმანმა გააცნობიერა, რომ ადამიანების შიშით მოტივირება არაეფექტური“.**

გამოთქვამს, რომ სწორედ კულტურაა მისი მთავარი პროდუქტი. მაქკელვი ადამიანურ რესურსს, ტრენინგებს, კომპენსაციასა და ბენეფიტებს ზედამხედველობს იმ ათასობით თანამშრომლისთვის, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში არიან მიმოფანტულნი, სხვადასხვა ენაზე ლაპარაკობენ და განსხვავებული ადათები აქვთ.

ნოიმანმა, თავის მხრივ, მართ, სამხედრო სტილი უფრო პროფესიონალური იმიჯით ჩაანაცვლა. „მან გააცნობიერა, რომ ადამიანების შიშით მოტივირება არაეფექტურია. აქამდე ეგონა, რომ შიში პოზიტიური ფაქტორი იყო, - ამბობს მაქკელვი. - ადამს ახლა ესმის, რომ ადამიანებთან

ღირსეულად და პატივისცემით მოპყრობა და მათში დადებითი ენერჯის გაღვივება გაცილებით ნაყოფიერი გზაა, თანაც, ამის საოცარი უნარი აქვს.

როცა ამ ცვლილებაზე ვეკითხებით, ნოიმანი ერთხანს სამუშაო მაგიდას აცქერდება. „რამდენ ორგანიზაციას მოეწონება, როცა გაიგებს, რომ თანადადამუშენებელი რეპორტიორს ამას ეუბნება?! მე არ მაქვს პრობლემა... ჩვენ სწორედ ასეთ კულტურაზე ვლაპარაკობთ“. ნოიმანის თქმით, ცვლილებას ცოლს, რებეკას უნდა უმადლოდეს, რომელიც WeWork-ის პირველი ბრენდის დირექტორი იყო და სამსახურში ქმარზე ერთოვანი დაკვირვების შემდეგ მას ამ ნაკლებ მიუთითა. ნოიმანს კრიტიკა გულზე მოხვდა. „ჩემს სულიერ მასწავლებელს შევხვდი და თერაპევტთანაც წავედი. გავაცნობიერე, რომ თუ ჩემი ამოსავალი წერტილი დადებითი მუხტი იქნებოდა, არა მხოლოდ ყველა, და, მათ რიცხვში, მეც, უკეთ იგრძნობდა თავს, არამედ კომპანიაც უკეთ იმუშავებდა“.

იმ 12-წუთიანი ექსპერსის მანძილზე, რომელიც სონისთვის საკმარისი აღმოჩნდა, საბოლოოდ \$4-მილიარდიანი ჩეკი გამოეწერა, ნოიმანს საშუალება მიეცა, მხოლოდ ერთი სამუშაო განყოფილებით მოეწონებინა თავი: WeWork-ის კვლევისა და განვითარების ცენტრით, რომელიც, ნაწილობრივ, Apple Store-ია, ნაწილობრივ კი - Home Depot-ი. ლეპტოპები, ტანსკრინები და iPhone-ები კარებებთან, ლამპებთან, სხვადასხვა საყოფაცხოვრებო ინვენტარსა და ურდულებთანაა მიერთებული. ერთი მაგიდაც აქვთ, რომელიც იქ მსხდომი ადამიანების სიმაღლეებს იმასხოვრებს და ID-ბარათის მიდებისთანავე ამ სიმაღლის შესაბამისად ადაპტირდება. მის გვერდით, სატელეფონო ჯიხურის პროტოტიპია, რომელიც, მომხმარებლის სურვილისამებრ, განათებასა და ტემპერატურას უხამებს ერთმანეთს. უგასაღებო სისტემა, რომელიც მაღაზიაში \$30,000 ღირს, WeWork-ის \$400-იანი ვერსიითაა ჩანაცვლებული; ეს უკანასკნელი იაფ კომპიუტერზე, Raspberry Pi-ზე მუშაობს.



WeWork-ი გეგმავს, ყოველი ოფისი ერთ გიგანტურ ხელსაწყოდ აქციოს, რომელიც თითოეულ მომხმარებელზე იქნება ადაპტირებული და WeWork-ის მაკონტროლებელ ცენტრს მუდმივ უკუკავშირს გაუზიარებს. Softbank-ის ვიცე-თავმჯდომარის, რონ ფიშერის აზრით, რომელიც WeWork-ის საბჭოს წევრია, სწორედ ამ ტექნოლოგიურმა ნახტომმა დაუდო საფუძველი მათ ინვესტიციას, ვინაიდან ეს მიდგომა WeWork-ს საშუალებას მისცემს, ეფექტიანად დააგეგმაროს ასობით სივრცე და მილიონობით წევრს მოემსახუროს. „ფინანსური მოდელირების მხრივ, უშველებელი სამუშაო გავჩეით... როგორ შეუძლიათ, გაიზარდონ, როგორი მარჯვები ექნებათ, როგორ ფულად ბრუნვას შექმნიან“, - ამბობს ფიშერი.

ნოიმიანის აზრით კი ეს ტექნოლოგიით შთაგონებული ეფექტიანობა თავად გახდება დამოუკიდებელი პროდუქტი, - რაღაც WeOS-ის მსგავსი, - რომელიც WeWork-ს უკონკურენტოს გახდის თვით ისეთი კომპანიებისთვისაც კი, რომელთაც საერთო სამუშაო სივრცეები არ აინტერესებთ. WeWork-ი შეძლებს, მათი ოფისების დიზაინი გააკეთოს, გააფართოვოს და მართოს ისინი. დამატებითი შე-

მოსავლის წყაროდ, შესაძლოა, WeWork-ის ტექნოლოგიური მარაგის გაქირავება და ოფისებში WeWork-ის მენეჯერთა გაგზავნა იქცეს, რომ ამ უკანასკნელებმა თემის სულისკვეთების სტიმულირებასა და სივრცეების უხარვეზოდ მუშაობას შეუწყონ ხელი. კომპანიებისთვის ეს არის გზა, კონვენციური ოფისები WeWork-ის მუხტით გამოაცხვებონ. ხოლო WeWork-ისთვის, მისი ყველაზე დიდი დანახარჯისა და რისკის - ოფისთა გრძელვადიანი იჯარების - მნიშვნელობის შემცირებით, ეს პროგრამა მსუბუქაქტივებიან მოდელს ერთი საფეხურით დააწინაურებს.

როგორც WeOS-ის სისრულეში მოსაყვანად, ისე გლობალური გაფართოების გასაგრძელებლად, WeWork-მა უნდა გადაჭრას საკითხი, რასაც ნოიმიანი „ტრილიონდოლარიანი თავსატეხს“ უწოდებს: როგორ უნდა მოხდეს WeWork-ის ყოველი ემლოცის ავთენტურობისა და არამასობრიობის შენარჩუნება მაშინ, როცა კომპანია McDonald's-ის მასშტაბებს მიაღწევს. „ყურადღება უნდა დავუთმოდეთ მთლიან სივრცეს - ყოველ ოთახს, სკამსა და მაგიდას - ისე, რომ გარემომ განწყობის ამაღლება და შთაგონება შეძლოს, - ამბობს მაქკელვი. - უნდა გავწ-

ვრთნათ ჩვენი გუნდის წევრები, მართონ სივრცე და თემის სულისკვეთება გააღვივონ. თუ ამ ყველაფერს მოვახერხებთ, დადებით ენერჯისაც შევქმნით, რომელიც ხალხს შთააგონებს“.

ნოიმიანისთვის ეს ყველაფერი თავისი ასალგაზრდობისდროინდელ კიბუცამდე დადის. იხსენებს, როგორი რთული იყო თავიდან მეგობრების შექმნა. თუმცა მისი ოჯახი იქ ერთადერთი იყო, ვისაც ვიდეოგამშვები ჰქონდა. ჰოდა, როგორც იქნა, ნოიმიანთან ბავშვებმა სახლში ფილმების სანახავად დაიწყეს სიარული. მაგრამ ერთ დღესაც ვიდეოგამშვები გაქრა. დედამისმა საავადმყოფოში, სიმსივნით დაავადებულ 24 წლის პაციენტს წაუღო, რომელსაც ცოტა დრო დარჩენოდა. „ბავშვები ამას საოცარი გაგებით შეხვდნენ და კვლავ ვერთობოდით ერთად, - ამბობს ნოიმიანი, მაისურზე უხერხულად იკიდებს ხელს, წითლდება და თვალები უცრემლიანდება. - სასაცილო კი ის იყო, რომ მალე ყველას გადააინწყდა ვიდეოგამშვები. და, ერთ დღესაც, ორი თვის შემდეგ, მივედით ჩემთან სახლში და ვიდეო თავის ადგილას დაგვხვდა. ყველასთვის გასაგები იყო, რატომ“.



FORBES  
400

# ყველაფერი გამარჯვებულისაა

ათწლეულებია, დონალდ ტრამპი გარიგებების დროს შემდეგი დევიზით ხელმძღვანელობს: „მე ვიგებ, შენ აგებ“. არ არის გასაკვირი, ამ ფილოსოფიას დედამიწის ყველაზე ძლევამოსილი ქვეყნის მმართველობაშიც რომ ნერგავს.

ავტორი: რენდალ ლინი



თუ ორამპმა ერთ დროს მართლაც „სანაგვედ“ მოიხსენია თეთრი სახლი, ახლა იმავე აზრზე აღარ არის. დასავლეთ ფრთის პატარა კაბინეტში, სადაც ქაღალდებს ინახავს და საკვებს იმ მაგიდასთან მიირთმევს, რომელსაც „სამუშაო მაგიდას“ უწოდებს, პრეზიდენტი თავს არ ზოგავს მის მიერ დაკიდებულ ჭაღსა და ლინკოლნისა და ტედი რუზველტის ზეთის ტილოებზე საუბრისას. გაკრიალებული პირადი სააბაზანოს კარსაც გვიხსნის - სააბაზანოსი, რომელიც მიკრობების ფობიით შეპყრობილი ხელმძღვანელისთვის ზედგამოჭრილია. გარეთაც გაყვავართ, კამკამა საცურაო აუზი რომ გვაჩვენოს. ხოლო ახლად გარემონტებულ ოვალურ კაბინეტში, რომლის ფარდებში, ნოხებსა და სხვა საყოფაცხოვრებო დეტალებში ოქროს ფერები ჭარბობს, იმ მე-19 საუკუნეში დამზადებულ სამუშაო მაგიდაზე, Resolute-ს ავლებს ხელს, რომლიდანაც ჯ.ფ. კენედი კარიბის კრიზისს უმკვლავდებოდა, რეიგანი კი ცივ ომს ებრძოდა, და რომლის დეკორაციასაც მხოლოდ ორი ტელეფონი და ერთი დასარეკი

ლილაკი წარმოადგენს. „მშვენივრად გამოიყურება“, - ამბობს პრეზიდენტი. თავისუფლად შეიძლება, იფიქროთ, Trump Tower-ის პენტჰაუს ან Doral Golf Club-ის წევრობას უწევს რეკლამასო. მართლაც, ოვალურ კაბინეტში მიმდინარე ლამის ერთსაათიანი ინტერვიუს მანძილზე, პრეზიდენტი ორამპი იმავე „მოქალაქე ორამპის“ ერთგული რჩება, Forbes-ს რომ 35 წელია, ახსოვს.

ტრამპს და თან ისე ჰიპერბოლიზებულიად, რომ რუზველტის ან თვით ობამას ნებისმიერი შეგირდი უმაღლეს დაუკარგავდა მის სიტყვებს ფასს: „ცხრა თვეში იმაზე მეტი საკანონმდებლო აქტი მივიღე, ვიდრე ნებისმიერმა

სხვა პრეზიდენტმა. დაახლოებით 50 კანონპროექტი დავამტკიცეთ. მხოლოდ საპრეზიდენტო დადგენილებებზე არ ვლაპარაკობ, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია. კანონპროექტები მაქვს მხედველობაში“.

კონტრშეტევაზე გადადის. ამ შემთხვევაში, სამიზნე სახელმწიფო მდივანი რექს ტილერსონია, რომელმაც, გავრცელებული ინფორმაციით, თავის ბოსს ბრიყვი უწოდა: „ჩემი აზრით, ყალბი ინფორმაციაა, მაგრამ თუ მართლა ასე თქვა, მაშინ ალბათ IQ ტესტების ქულათა შედარება მოგიწევს. და შემოიძლია, გითხრათ, ვინ დარჩება გამარჯვებული“.

და რაც მთავარია, გაყიდვები არ ავიწყდება: „კიდევ ერთი კანონპროექტი

**„ჩემი აზრით, ყალბი ინფორმაციაა, მაგრამ თუ მართლა ასე თქვა, მაშინ ალბათ IQ ტესტების ქულათა შედარება მოგიწევს. და შემოიძლია, გითხრათ, ვინ დარჩება გამარჯვებული“.**

ტი მაქვს... ეკონომიკური განვითარების კანონპროექტი, რომელიც, ვფიქრობ, ფანტასტიკური იქნება. ჯერ არავინ იცის ამის შესახებ. პირველად ახლა, თქვენ გაიგებთ. ...ეკონომიკური განვითარების წამახალისებლები კომპანიებისთვის. წამახალისებლები კომპანიებისთვის, რათა აქ იყვნენ“. კომპანიები, რომელთაც სამუშაო ადგილები ამერიკაში აქვთ, დაჯილდოვდებიან; ისინი, ვისაც ოპერაციები ქვეყნის გარეთ გააქვს, „მკაცრად დაჯარიმდებიან“. „ნამცხვრისა და მათრახის პოლიტიკაა, - ამბობს პრეზიდენტი. - ეს ახალისებს კომპანიას, რომ აქ დარჩეს. მაგრამ ამაზე მეტსაც შვრება... თუ ქვეყნიდან

გახვალ, ძალიან გაგიჭირდება, რომ პროდუქტი კვლავ ჩვენთან გაყიდო“.

მოკლედ, აი, ისიც: პირველი პრეზიდენტი, რომელიც ექსკლუზიურად კერძო სექტორიდანაა და წარმოადგენს პარტიას, რომელიც საუკუნეზე მეტია, მთავრობისგან ჩაურეველ კაპიტალიზმსა და თავისუფალ ვაჭრობას ქომაგობს მაშინ, როცა ორამპს განუმრახავს, მთავრობამ კომპანიები დასაჯოს და დააჯილდოოს იმისდა მიხედვით, თუ სად აქვთ ქარხნები და ოფისები გახსნილი. რამდენად კომფორტულად გრძნობთ თავს ამ იდეისთან?

„ძალიან კომფორტულად, - გახლავთ მისი პასუხი. - ის, რისი გაკეთებაც მინდა, ორმხრივია. ჩემი აზრით, ეს რეციპროკალურობის იდეა ძალიან კარგი იდეაა. ვინმე თუ 50%-ს გვახდევინებს, ჩვენც 50% უნდა გადავახდევინოთ. ამწუთას ისინი ჩვენგან 50%-ს იღებენ, ჩვენ კი მათ არაფერს ვართმევთ. ჩემთან ეს არ გამოუვათ“.

არც არასდროს გამოსვლიათ. დონალდ ტრამპი ბიზნესის შექმნით როდი გამდიდრდა, მიუხედავად იმისა, რომ წლების მანძილზე, „შეგირდის“ მემწეობით, ბრენდის პოპულარიზებას ეწეოდა და მილიონობით ხმა მიიღო იმ ადამიანებისგან, რომლებიც სწორედ ამ გამოცდილებას ესწრაფოდნენ. ნაცვლად ამისა, მისი სიძლიერე ტრანზაქციებშია, კერძოდ, ყიდვა-გაყიდვასა და იმ გარეგნების გაჩარხვაში, რომლებიც მას გამარჯვებით უზრუნველყოფდნენ და სულ ერთი იყო, რა შედეგები დადგებოდა სხვებისთვის. ეს საკვანძო ნიუანსია. ანტრეპრენიორები და ბიზნესმენები ქმნიან და მართავენ ორგანიზაციებს, რომლებშიც ნებისმიერი რაოდენობის დაინტერესებული მხარეა წარმოდგენილი, - მეწილეები, კლიენტები, დაქირავებულები, პარტნიორები, მშობლიური ქალაქები - წარმატება კი, თეორიულად,

ამ მხარეთა შორის ნაწილდება. ასე, მაგალითად, სტივ ჯობსისა და ტიმ კუკის პირობებში, Apple-ის დახმარებით, პირველ მეწილეებს თითქმის 400-ჯერ გაუზრდიათ დაბანდებული კაპიტალი, საოპციო ხელშეკრულებით აღჭურვილი ათასობით თანამშრომელი მილიონერად ქცეულა (და გაუზრდავს ადგილობრივი საგადასახადო ბაზა), ასეთივე საოცრებები მომხდარა ტაივანური მომმარაგებლის, Foxconn-ის შემთხვევაში, ხოლო მომხმარებლები იმდენად აღგზნებულები და ბედნიერები ყოფილან, რომ ღამეები უთენებიათ და ასობით დოლარი დაუხარჯავთ იმ პროდუქტებში, რომლებიც ღამის მომდევნო წელს უკვე დრომოჭმული გამხდარა.

გარიგებებში ჩართული ხალხი იშვიათად ესწრაფვის ამგვარ, ყველა ჩართული მხარისთვის სარგებლის მომტან სიტუაციას. იქნება ეს აქციებით ვაჭრობა, ბეისბოლის მოთამაშეთა გაცვლა თუ უძრავი ქონების ნაკვეთის ოპციონის გაყიდვა, გარიგებაში, როგორც წესი, ორი მხარეა ჩართული და პროცესი თითქმის ყოველთვის ერთის უპირატესობით სრულდება (ამდენად, „ორმხრივი სარგებელი“ ერთგვარ იშვიათობას წარმოადგენს). „ადამიანი ყველა ცხოველზე უღმობელია, - უთხრა ტრამპმა People-ს 1981 წელს (და ეს ფრაზა Forbes-შიც მოხვდა, როცა მომდევნო წელს ის ჟურნალში პირველად გამოჩნდა). - სიცოცხლე ბრძოლათა სერიაა, ფინალში კი ან გაიმარჯვებ, ან დამარცხდები“. აზროვნების ეს მანერა პრეზიდენტ ტრამპის თანშობილ მასხალიათებლად რჩება.

ათწლეულების ყველაზე გასაოცარი არჩევნებიდან თითქმის ერთი წლის თავზე, ექსპერტები კვლავ არ მალავენ, რომ პრეზიდენტი ტრამპი მათში შოკს იწვევს. არადა, არ უნდა იწვევდეს: მისი მსოფლმხედველობა ხომ ერთობ თანამიმდევრულია. ნაცვლად იმისა, შესაძლებლობა გამოეყენებინა და

## რა ღირს როსი?



რა ღირს ვაჭრობის მინისტრი უილბერ როსი? შარშან მისი ქონება Forbes-მა \$2.9 მილიარდად შეფასა. მაგრამ იანვარში მან ფინანსური განაცხადის ფორმა წარმოადგინა, საიდანაც ჩანს, რომ მისი ქონება, უხეშად, \$700 მილიონის ტოლფასია. ამ განსვლასთან დაკავშირებულ კითხვაზე პასუხად, როსმა განმარტა, რომ არჩევნებიდან ინაუგურაციამდე პერიოდში, მან თავისი აქტივების დიდი ულუფა მინდობილობით ოჯახის წევრებს გადასცა, რის გამოც მის საჯარო ფინანსურ დოკუმენტს \$2 მილიარდი მოაკლდა.

ფედერალური კანონი კაბინეტის წევრებს ავალდებულებს, შემოსავალზე პასუხისმგებელი ყველა აქტივის ნუსხა წარმოადგინოს, იმ აქტივებისაგ კი, რომლებიც ცოტა ხნის წინ გაყიდეს ან გასცეს. როსის თქმით, ის ყველა წესს დამორჩილდა. მაგრამ ფაქტი, რომ \$2 მილიარდის ტოლფასი აქტივების მფლობელს ამ აქტივებიდან გასულ წელს \$200 მილიონზე ნაკლები (მინიმალური ზღვარი ფინანსური განაცხადებისთვის) ერგო, უფრო მეტ კითხვას აჩენს, ვიდრე პასუხს იძლევა.

ასეა თუ ისე, \$ 700-მილიონიანი ქონების პატრონი დონალდ ტრამპის კაბინეტის უმდიდრეს წევრად რჩება, თუმცა Forbes 400-ში მოსახვედრად „კვალიფიკაცია“ აღარ ჰყოფნის. „არ მადარდებს, რეიტინგში ვიქნები თუ არა, - ამბობს როსი. - გულწრფელად ვამბობ, ამას არავითარი მნიშვნელობა არა აქვს. მაგრამ ნამდვილად არ მინდა, ხალხმა უცებ იფიქროს, ბევრი ფული დაკარგაო, როცა ეს სიმართლეს არ შეესაბამება“. - დენ ალექსანდერი

იდეოლოგია პოლიტიკად ექცია, სახელმწიფოს მართვას ის ისევე აღიქვამს, როგორც ბიზნესს - როგორც გარიგებათა უსასრულო სერიას, რომელიც ან უნდა მოიგო, ან წააგო, და სულ ერთია, სად ხდება ეს გარიგება - მოლაპარაკებათა მაგიდასთან თუ საზოგადოებ-

რივი აზრის სამსჯავროზე. თუ მისი მოღვაწეობის პირველ წელიწადს ამ პრიზმაში შევხედვით, ყველაფერი უფრო გასაგები გახდება. მეტიც, ეს პირველი წელი მიგვანიშნებს, როგორი იქნება მისი მომდევნო სამი - ან შვიდი - წელიწადი.

ჰკითხეთ პრეზიდენტ ტრამპს, თუ ერთობა თავისი ახალი სამსახურით და ის პასუხსაც არ დააყოვნებს: „ვერთობი. სიამოვნებას ვიღებ. ბევრი მიღწევა გვაქვს. საფონდო ბირჟა ყველა დროის საუკეთესო ნიშნულზეა. ბოლო 17 წელიწადში უმუშევრობის დონე ყველაზე დაბალი გვაქვს. ფანტასტიკურ სტატისტიკას ვდებთ“.

ფანტასტიკური სტატისტიკა, ჩვეულებრივ, არაა ის, რითაც ადამიანთა უმეტესობა „გართობას“ ზომავენ. მაგრამ ტრამპისთვის ყოველთვის ასე იყო და ასე არის. „სხვები არჩევნულებრივად ხატავენ ტილოებზე ან არჩევნულებრივ ლექსებს თხზავენ, - წერდა ის 30 წლის წინ „გარიგების ხელოვნებაში“. - მე გარიგებები მომწონს, სასურველია - დიდი გარიგებები. ესაა ჩემი სიამოვნების წყარო“.

რიცხვებს ტრამპისთვის ვალიდაციის ფუნქცია აქვს. სწორედ რიცხვები განსაზღვრავს ამა თუ იმ გარიგების გამარჯვებულსა თუ დამარცხებულს და ინდუსტრიის იერარქიას ადგენს. ამიტომაც, რომ ტრამპს - გაცილებით მეტად, ვიდრე იმ დაახლოებით 1,600 ადამიანს, ვინც Forbes 400-ში მოხვედრილა - ბევრი დრო აქვს დახარჯული ლობირებასა და Forbes-ის დარწმუნებაში, რომ უფრო მაღალი ღირებულების შესატყვისი პოზიცია მოეპოვებინა... და ვალიდაციაც, შესაბამისად.

როცა ოვალურ კაბინეტში ვეუბნები, რომ მისი პრეზიდენტობისას ბაზრები 20%-ით მომძლავრდა, ის ათვლის წერტილად უფრო შორეულ დროს იღებს, რიცხვი უფრო ბრჭყვიალა რომ გამოჩნდეს. „არა, 25-ით - არჩევნების შემდეგ. არჩევნებიდან პერიოდი უნდა აიღოთ“.

ეს, რა თქმა უნდა, ინდექსზეა და-მოკიდებული (ის მისთვის მოსახერხებელი ინდექსით, ტრამპთან ყველაზე

მეტად დამეგობრებული Nasdaq-ით ხელმძღვანელობს), მაგრამ პრეზიდენტი ამგვარი დეტალებით არ იწუხებს თავს. „არჩევნების დღიდან მოყოლებული, 25% გახდა. არჩევნების დღიდან \$5.2 ტრილიონზე ავიდა. \$5.2 ტრილიონზე. ჰილარი კლინტონს რომ გაემარჯვა, ბაზრები მნიშვნელოვან ვარდნას აჩვენებდა“.

არანაკლებ ამაყია მშპ-ით. „გასულ კვარტალში მშპ 3.1% იყო. ხალხის უმეტესობა, ვინც ბიზნესშია ან სულაც სხვა სფეროში, ამბობდა, ამ ნიშნულს კარგა ხანს ვერ მივაღწევთო. მოგეხსენებათ, ობამა ამ მაჩვენებელამდე არასდროს მისულა“.

როცა ვაწვდით ინფორმაციას, რომ მის წინამორბედს ამ ნიშნულისთვის

**ტრამპისთვის სიზუსტე არაა მთავარი, მთავარი - დიდი რიცხვებია. ეს ყველაფერი ამ აუხსნელ ფენომენს ხსნის - ვნებას, გადაჭარბებულად შეაფასოს შეკრებილი ხალხის რაოდენობა ან თავს დაესხას შიკრიკს, რომელიც საზოგადოებრივი აზრის კვლევათა არასახარბილო შედეგებს აცნობს.**

მიუღწევია და თანაც, რამდენჯერმე, ტრამპი უმაღლეს დონეზეა. „წლიურად არასდროს შეუწარჩუნებია. მთელი წლის მანძილზე არც ერთხელ არ შეუწარჩუნებია. რვა წელიწადი გვაქვს დაპარაკი. ვფიქრობ, ამ ნიშნულს საგრძნობლად ავცდებით. ჩემი აზრით, ქარიშხლები რომ არა, ეს კვარტალი ფენომენალური იქნებოდა“.

და ამ შტორმებზე რას იტყვის? „ქარიშხლებისთვის ძალიან მაღალი ქულები მივიღე“, - ამბობს ის ორი დღით

ადრე, სანამ Twitter-ზე დაწერს, რომ მის პირად დამსახურებაზე საკმარისად არ დაპარაკობენ. პრეზიდენტის ერთობ გაკრიტიკებული Twitter-ის სტრიმი მას თვითვალიდაციის თანამედროვე ფორმით უზრუნველყოფს. რაც უნდა დაწეროს, ათასობით მოწონებას, გადატვიტვასა და, დროთა განმავლობაში, მილიონობით მიმდევარს იმკის. და მისი ზოგიერთი მიმდევარი თუ ყალბი მომხმარებელი? მერე რა. ტრამპისთვის სიზუსტე არაა მთავარი, მთავარი - დიდი რიცხვებია. Trump Tower-ი უფრო გრძელი რომ გამოჩენილიყო, მან შენობის სართულები დანომრა, შეპყრობილი იყო თავისი „შევირდის“ რეიტინგებით და ტყუილი თქვა თავისი პენტაგონის კვადრატული ფუტების თაობაზე. ეს ყველაფერი ამ აუხსნელ ფენომენს ხსნის - ვნებას, გადაჭარბებულად შეაფასოს შეკრებილი ხალხის რაოდენობა ან თავს დაესხას შიკრიკს, რომელიც საზოგადოებრივი აზრის კვლევათა არასახარბილო შედეგებს აცნობს.

ტრამპისთვის რიცხვები იოლად სამართავი იარაღიცაა. ამერიკულ ბიზნესს გულში ჰყავს ჩაკრული დიდი მონაცემები, Moneyball-ის სტილის ანალიტიკა და მანქანური სწავლება, სადაც რიცხვები მოქმედების საუკეთესო კურსს მიგვითითებს. მაგრამ ტრამპი ათწლეულებია, თავის იმით იწონებს, რომ საკუთარ კვლევას (დიდიწილად, მეცნიერულად გაუმართავს) თავად ატარებს და მერე, ინსტინქტზე დაყრდნობით, ყიდის ან ყიდულობს. რიცხვები კი ამის შემდეგ გამოიყენება - როგორც მისი ინსტინქტის გასამართლებელი საბუთი.

ქვეყანასაც ზუსტად ასე მეთაურობს და კამპანიის ყველაზე ალოგიკური დაპირებების შესრულებასაც კი ცდილობს - ისეთი რამეების, სხვა პოლიტიკოსე-

ბი, რეალური პოლიტიკური გადაწყვეტილებების წინაშე აღმოჩენილები, უმაღლესი უკან რომ დაიხვედნენ. მაგრამ ტრამპი უკან არ იხვეს, იქნება ეს მექსიკისთვის საზღვრის კედელში ფულის გადახდები-ნება მაშინ, როცა იმიგრაცია ისტორიულად ყველაზე ქვედა ნიშნულზეა, თუ აშშ-ის გამოყვანა პარიზის კლიმატის შეთანხმებიდან იმ პირობებში, როცა შეთანხმებათა შესრულება ისედაც ნებაყოფლობითია. ტრამპი, ასეთ დროს, თავისი პოზიციის გასამართლებად რაიმე სტატისტიკას იპოვის. როცა არჩევნებში რუსეთის ჩარევებზე ვეკითხებით, აღნიშნავს, რომ მან 306 საარჩევნო ხმა მოიპოვა და ამიტებს, რომ დემოკრატებმა „ბოდიში უნდა მოიხადონ, არჩევნებში რომ დამარცხდნენ, რომელიც, თეორიულად, უნდა მოეკოთ“. გაყიდვების ყველაზე დიდი ამერიკელი კაცისათვის (დიახ, პ.ტ. ბარნუმის გათვალისწინებითაც) სტატისტიკას მარკეტინგული ინსტრუმენტის ფუნქცია აქვს.

რიცხვებს ის ბერკეტადაც იყენებს - პარამეტრების დადგენისა და, ბოლოს, გამარჯვების გამოცხადების საშუალებად. ჯერ კიდევ 1984-ში, როცა United States Football League-ის New Jersey Generals-ი იყიდა, გავრცელებული ცნობებით, ფასის შეთავაზების მისეული სტილი ასე განუმარტავს კოლეგა-მფლობელებისთვის: „როცა ვინმეს რაიმეს ვუშენებ, ფასს \$50 მილიონს ან \$60 მილიონს ვამატებ. ჩემი ხალხი შემოდის და მეუბნება, \$75 მილიონი დაჯდებაო. მე ვეუბნები, \$125 მილიონი დაჯდება-მეთქი, და \$100 მილიონად ვაშენებ. რეალურად, საზიზღრად ვიმუშავებ, თუმცა, მათი აზრით, მაგარი საქმე გავაკეთებ“.

ტრამპის თანახმად, სწორედ ამ ხრიკით აიხსნება ამჟამინდელი შეთავაზება კორპორაციული გადასახადის ტარიფის 20%-მდე შემცირებასთან დაკავშირებით, მაშინ როცა თვეების

## მილიარდოლარიანი საგადასახადო შეღავათი?

დონალდ ტრამპის პორტფოლიო (უმეტესწილად, მანჰეტენის უძრავი ქონება და გოლფის მოედნები) არ ასახავს უფრო ფართო ამერიკულ ეკონომიკას.

ასეა თუ ისე, ერთი რამ, რაც ტრამპის ოჯახისთვის სერიოზული გაუმჯობესება იქნება, ქონების გადასახადის გაუქმებაა, რაც ოჯახის ყველაზე მდიდარი წევრის გარდაცვალების შემთხვევაში მის აქტივთა 40%-ს ითხოვს. Forbes 400-ის იურისტებით კარგად აღჭურვილი წევრებისგან განსხვავებით, განსაკუთრებით კი მათგან, ვინც 70 წელს გადააბიჯა, დონალდ ტრამპი თავისი ქონების თითქმის ექსკლუზიურ მფლობელად რჩება. შეილებს ძალიან ცოტა რამ გადასცა. ეს ნიშნავს, რომ მისი სიკვდილის შემთხვევაში, ივანკას, ტიფანის, დონალდ უმცროსს, ბარონსა და ერიკს დაახლოებით მილიარდი დოლარის გადახდა მოუწევთ... ცხადია, თუ პრეზიდენტი ტრამპი მანამდე რაიმეს არ მოიმოქმედებს. გადასახადების შეკვეცაზე თუ მიდგება საქმე, ქონების გადასახადის გაუქმება მისი ერთ-ერთი სანუკვარი პრიორიტეტია.

როცა პრეზიდენტი შევახსენებთ, რომ ეს გეგმა ტრამპებს ათეფრიან სარგებელს მოუტანდა, ენთუზიამს დიდად არ ავლენს: „უნდა დაველოდოთ, ვნახოთ, რა მოხდება“. და ამიტებს: „დიდი ბიზნესი შეეჭმენი, მაგრამ ეს არაფერს ნიშნავს ჩემთვის. მას ჩემი შვილები მართავენ. ჩემთვის უკვე აღარაფერს ნიშნავს. ბიზნესზე აღარც კი ვფიქრობ, იმიტომ რომ, რასაც ახლა ვაკეთებ, განუმომლად დიდი“. – მეტ დრეინჯი

მანძილზე ამბობდა, უფრო დაბალი, 15%-იანი ტარიფი მიწდაო. „15-ს სპეციალურად ვამბობდი, რომ 20 მომეპოვებინა“, ამბობს, და ამიტებს: „როგორც იცით, ეს მომდევნო ერთი თვის მოლაპარაკებათა საგანი იქნება. მაგრამ 15 20-ის მოსაპოვებლად მჭირდებოდა“.

როგორც ჩანს, ეს თვისება დიდი ხანია, აღაფრთოვანებს პრეზიდენტებში. ის ჯერ კიდევ 1980-იანებში იხსენებდა, როგორ მიიღო \$5-მილიონიანი განკარგულება ჯიმი კარტერისგან საპრეზიდენტო ბიბლიოთეკის აშენების თაობაზე. „ჯიმი კარტერს სითამამეც ეყო, შეუპოვრობაც და ყვერებიც, რაღაც ექსტრაორდინარული რომ ეთხოვა, - წერდა თავის „გარიგების ხელოვნებაში“. - ყველაზე მეტად სწორედ ეს უნარი დაეხმარა მას, პრეზიდენტად აერჩიათ“.

ასეა თუ ისე, ფასის ერთჯერადი შეთავაზება არ კმარა. როცა მოლაპარაკების მაგიდასთან მჯდომი პირი არა პარტნიორი, არამედ მეტოქეა, ტრანზაქციული მსოფლალქმის თანახმად, საუკეთესო პირობები ფასის რამდენიმე შემთავაზებლის უზრუნველყოფით ხდება. სწორედ ამით იხსნება

ტრამპის უცვარი სიმპათია ნენსი პელოსისა და ჩაკ შუმერის მიმართ, იქნება ეს სესხის ლიმიტის გაზრდასთან, „მეოცნებებისთვის“ საიმიგრაციო შეთავაზებებსა (თუნდაც მოკლე დროით) თუ ჯანდაცვასთან დაკავშირებით. „ვფიქრობ, დემოკრატებს გარიგება უნდათ, - ამბობს ტრამპი და Obamacare-ი აქვს მხედველობაში. - ამავე დროს, ვფიქრობ, რესპუბლიკელებთანაც მაქვს გარიგება. ამდენად, ორივე სამყაროდან საუკეთესოს ვიღებ. ეს, გარკვეული აზრით, ბიზნესია. ...თუ საჭიროა, მზად ვარ, დემოკრატებთან გარიგება ვაწარმოო“. ამგვარი თამაშის აჩრდილი გადასახადთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებსაც დასთამაშებს. „ყველაფერზე ვილაპარაკებთ. მოგესხენებათ, უახლოეს მომავალში ძალიან სერიოზული მოლაპარაკებების სერია გაიმართება“.

ცხადია, მათ, ვინც პრეზიდენტს არ ეთანხმება, მისი Twitter-ის მათრახის გამოცდა მოუწევთ. ჰკითხეთ ეს რაიანს („არაფერს აკეთებს!“), მაქქონელს („საქმეს დაუბრუნდი“), შუმერს („მტირალა ჩაკი“), ლინდსი გრემს („ბრიყვი აპოლოგეტი“), ელიზაბეთ

უორენს („ძალიან რასისტული“), ჯონ მაკკეინს („სულელი“) ან დაახლოებით ათას ადამიანს, რომელთაც გასულ წელს ეყობ სიმამაცე და პრეზიდენტს შეეწინააღმდეგნენ. მართალია, ეს დამცინავი კომენტარები პირად შეურაცხყოფებს ჰგავს, სინამდვილეში, ტრამპისთვის ეს უბრალოდ ბიზნესტაქტიკაა, რასაც უკვე ამდენი წელია, იყენებს. და კვლავ ციტატა „გარიგების ხელოვნებიდან“: „სრულებით არ მიჭირს იმის აღიარება, რომ შეჯიბრი მიყვარს და რომ გამარჯვებისთვის, სამართლებრივ ფარგლებში, თითქმის ყველაფერს ვაკაკეთებ. მეტოქის უსამართლო კრიტიკა ხანდახან გარიგების ნაწილად იქცევა“.

ან საკუთარი გუნდის უსამართლო კრიტიკა. ნებისმიერ შემთხვევაში, ტრამპი ალფა-ძაღლი უნდა იყოს. დელეგირება მისი ძლიერი მხარე არ არის. გაიხსენეთ, რა მოხდა, როცა ტილერსონმა, როგორც ცნობილია, განაახლა ჩრდილო კორეასთან დიალოგი. „დროს კარგავდა“, - ამბობს დღეს ტრამპი. მაგრამ თავისი წამყვანი დიპლომატის ქილიკი ამ დიპლომატს ხომ წარმატებით ანეიტრალებს? „ამით კი არ ვაკნინებ, ამბობს ტრამპი. - პირიქით, ვფიქრობ, ავტორიტეტს ვაძლიერებ“. ძნელი სათქმელია, ვის ავტორიტეტს აძლიერებს, მის საკუთარს თუ არ ჩავთვლით.

დონალდ ტრამპის ორბიტაზე, ცხადია, გარკვეულ ზღვარს არავინ გადადის. ათი წლის წინ დონალდ ტრამპ უმცროსმა Forbes-ს აწ უკვე პრეზიდენტი მამის შესახებ ასეთი რამ უამბო: „5-6 წლის რომ ვიყავი, მამაჩემთან ვაპირებდი მუშაობას. ...გარდა იმისა, რომ მეუბნებოდა, არ

დამეღია, არ მომეწია და არ ავდეგნებოდი ქალებს, სულ მეუბნებოდა, არასდროს არავის ენდო. მე რე შემიკითხებოდა, ვინმეს თუ ვენდებოდი. არა-მეთქი, ვპასუხობდი. მე მენდობიო - მკითხავდა. კი-მეთქი, ვპასუხობდი. და ასე მეტყოდა: „არა! მეც კი არ უნდა მენდო!“

„შემირღის“ წყალობით, ადამიანების უმეტესობა თვლის, რომ დონალდ ტრამპი დიდ კომპანიას მართავდა. ამ დროს, არა. Trump Organization-ს უძრავი ქონების 22 აქტივი აქვს, თავისი მენეჯმენტ-გუნდებითურთ. ტრამპი თავისი ბრენდის ლიცენზიას ათზე მეტ ორგანიზაციას აძლევს, სანაცვლოდ კი საავტორო ჰონორარებს იღებს. საბო-

**საშიში პრეცედენტი: ამერიკა, სადაც ყოველი მოტივი ადმინისტრაციის, ნაცვლად იმისა, წინამორბედების ხელშეკრულებებს ეფუძნებოდა, ერთიგვარი გარიგებებს აუქმებს.**

ლოო ჯამში, ეს ღირებული კომპანიაა - შთამბეჭდავი უფრო ეფექტიანობის გამო, ვიდრე მასშტაბებისა. ტრამპმა სწორედ ეს ფილოსოფია გამოიყენა - და მარკეტოლოგისა და შოუმენის ბრწყინვალე უნარები - და ისტორიულად ეფექტიან პოლიტიკურ კამპანიას ჩაუდგა სათავეში. „ამაზე არავინ ლაპარაკობს, მაგრამ მე გაცილებით ცოტა ფული დავხარჯე და გავიმარჯვე“, - ამბობს ის და აბსოლუტურად მართალია.

მაგრამ Trump Organization-ის მართვის გამოცდილებას ძალიან, ძალიან ცოტა თუ აქვს საერთო ამერიკის უზენაესი ორგანიზაციის, აშშ-ის მთავრო-

ბის მართვასთან. Trump Organization-ში ის, პრაქტიკულად, ყველაფრის ბატონ-პატრონია. იქ არც დირექტორთა საბჭოა, არც გარეშე მეწილეები და არც რეალური სამომხმარებლო ბაზა, უძრავი ქონების ერთჯერად მყიდველებსა და გოლფის კლუბის წევრებს თუ არ ჩავთვლით. ეს საქმე უფრო საოჯახო ოფისის მართვას ჰგავს, ვიდრე Wal-Mart-ის მართვას. პრეზიდენტობის მოსურნე ბობოლეებზე თუ მიდგება საქმე, ტრამპი შეგვიძლია, კერძო სექტორის ორ ლიდერს შევადაროთ, რომლებიც წარსულში ყველაზე მეტად მიუახლოვდნენ ოჯახურ კაბინეტს. მხედველობაში გვყავს ვენდელ ვილიკი, რომელიც ვიდრე 1940-ში რუზველტთან დამარცხდებოდა, გიგანტ საჯარო კომუნალურ ჰოლდინგს თაოსნობდა, და როს პერო, რომლის დონკისობური საპრეზიდენტო კამპანია, მესამე პარტიის წარმომადგენლის რანგში, ორ მსხვილ საჯარო კომპანიაზე დაფუძნებულ კარიერაზე იყო აგებული, ამ კომპანიათაგან უფრო აღსანიშნავი კი Electronic Data Systems-ია - გლობალური ფირმა, რომელსაც თავისი დე ფაქტო საგარეო პოლიტიკა ჰქონდა,

რისი ნაწილიც გახლდათ ირანის მძევალთა გადარჩენის განთქმული საქმე. ტრამპსაც აქვს საჯარო კომპანიების მართვის გამოცდილება, მაგრამ მაშინაც კი მხოლოდ ერთი მეწილის ბედი იყო მთავარი. როცა ტრამპი საჯარო ბაზარზე ბრუნვადი Trump Hotels & Casino-ს 40%-ს აკონტროლებდა, მან კომპანია მის პირად მფლობელობაში არსებული \$ 500-მილიონიანი კაზინოს შესაძენად გამოიყენა, მიუხედავად იმისა, რომ, ერთი ანალიტიკოსის აზრით, კაზინო 20%-ით ნაკლები ღირდა. ერთხანს Resorts International-ის 10%-ზე მეტს ფლობდა. ამ კომპანიათან განარხულმა გარიგებამ, სხვა

მფლობელთა ხარჯზე, ის მილიონებით აღჭურვა. არც ერთი ეს საქმე კარგად არ დასრულებულა: Trump Hotels-მა თავი გაკოტრებულად გამოაცხადა (პირველად) 2004-ში, Resorts-ი კი რამდენიმე წლის წინ გაკოტრდა მას მერე, რაც ტრამპმა თავისი წილი გაყიდა.

ამერიკის მთავრობის ტახტზე დაჯდომამ General Electric-ის ან Microsoft-ის მართვის სადავეების გადაბარებას ჰგავს. უწყვეტობა, როგორც წესი, ამ საქმეში თავისთავად იკულისხმება. წინამორბედთა ღვაწლსა და მიღწევებს პატივი უნდა სცე და მაქსიმალურად კარგად უნდა მართო კომპანია/ქვეყანა, პარალელურად კი ახალი პრიორიტეტები დასახო და ახალი პოლიტიკა აკეთო.

მაგრამ აი, ტრამპის ტრანზაქციული მსოფლმხედველობა ვითარებას სხვაგვარად აღიქვამს (ისევე, როგორც მისი მხარდამჭერების ბირთვი, რომლებიც ყველაზე მეტად რადიკალურ ცვლილებებს ელიან). თუ უწინდელი პოლიტიკა ცუდ გარიგებებს გულისხმობდა, ტრამპი ვერავითარ საფუძველს ვერ ხედავს, პატივი სცეს მას, თუნდაც რომ ეს ამერიკის რეპუტაციის ან სტაბილური ამერიკული პოლიტიკის იმიჯის ხარჯზე ხდებოდეს.

ავიღოთ, მაგალითად, Obamacare-ი. „სრული აბდაუბდაა“, – ამბობს ტრამპი. ვერ შეედავები. მაგრამ არა აქვს კი ტრამპს, როგორც ამერიკის აღმასრულებელ დირექტორს, ვალდებულება, კვლავ ამუშაოს ეს წესდება მანამდე, სანამ სხვა ალტერნატივას იპოვის, ნაცვლად იმისა, დაიმუქროს, სადაზღვევო კომპანიებისთვის გადახდებს შევარჩერებ, სარეგისტრაციო პერიოდს შევამცირობ და სარეკლამო ბიუჯეტს შევკვეცო?

„ძლივძლივობით ვაცოცხლებთ, იმიტომ რომ, სულს ღაფავს, – ამბობს ის. – სადაზღვევო კომპანიები გარბიან. ჩემს მოსვლამდეც გარბოდნენ. მაგრამ ასეა

თუ ისე, Obamacare-ი ობამას ბრალია. სხვა არავისი“.

მაგრამ მისი ადმინისტრაციის პასუხისმგებლობა არ არის? „არის. მაგრამ მე სულ ვამბობდი, რომ Obamacare-ი ობამას ბრალია. ჩვენი ბრალი ვერასდროს გახდება“.

იგივე მიდგომა იჩენს თავს საგარეო პოლიტიკაშიც. კვლავ და კვლავ. და სულ ერთია, ეს ირანის გარიგებას ეხება, პარიზის კლიმატის შეთანხმებას თუ (განსაკუთრებით) თავისუფალი ვაჭრობის გარიგებებს. არ გრძნობს პრეზიდენტი პასუხისმგებლობას, პატივი სცეს წინა ადმინისტრაციების ხელშეკრულებებს?

პრეზიდენტ ტრამპს სწრაფი პასუხი აქვს: „არა“.

საშიში პრეცედენტია: ამერიკა, სადაც ყოველი მორიგი ადმინისტრაცია, ნაცვლად იმისა, წინამორბედების ხელშეკრულებებს ეფუძნებოდეს, ერთიმეორის გარიგებებს აუქმებს... და ეფექტიანად უთხრის ძირს ნებისმიერი ამერიკელი სახელმწიფო მეთაურის ავტორიტეტს. და ისევ – ტრამპი მხრებს იჩენს.

„ვფიქრობ ხოლმე, რომ NAFTA [ჩრდილო ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება] უნდა დასრულდეს, თუ გვინდა, რომ კარგი შედეგები მივიღოთ. სხვაგვარად, დარწმუნებული ვარ, კარგ გარიგებაზე მოლაპარაკება ვერ მოხერხდება... [Trans-Pacific Partnership-ი] NAFTA-ს მსხვილმასშტაბიანი ვერსია იქნებოდა. ეს კატასროფა იქნებოდა. დიდი პატივია... ვთვლი, რომ დიდი მიღწევაა ამისთვის წერტილის დასმა. და უამრავი ხალხია, ვინც მეთანხმება. მე ორმხრივი გარიგებები მომწონს“.

რა თქმა უნდა, მოსწონს. ტრამპი მთელი ცხოვრებაა, ორმხრივ გარიგებებს აწარმოებს. მაგრამ ორმხრივი გარიგებები უბრალოდ ერთი-ერთზე ვაჭრობებია, რომლებიც საკუთარ თავში მოლაპარაკების პერსპექტივას მოიცავს, მოლაპარაკებისა, რომელიც მოგებულსა

და წაგებულს გამოავლენს. ეს ხომ ჩვენი მრავალმხრივი სამყაროსთვის სიღის გაწნაა?

„ორმხრივი გარიგებებით ბევრად მეტ საქმეს აკეთებ. და თუ ეს ქვეყანასთან არ გამოვა, ერთი თვე ვადას მისცემ და ან განაახლებ მოლაპარაკებებს, ან არა“.

ტრამპის ორმხრივი სამყარო, ცხადია, გასაგებს ხდის, რატომ მცირდება უცხოეთისთვის გაწეული დახმარება. ამ სამყაროს დიდი მინუსი აქვს. გარიგებებს ქულები მოაქვს, მაგრამ არ ქმნის გრძელვადიან ინვესტიციებს. ტრამპისეული თეთრი სახლიდან გამოსულმა, რთულია, იფიქრო რაღაც ისეთზე, როგორც მარშალის გეგმა იყო, რომელიც 60-ზე მეტი წელი მშვიდობისა და კეთილდღეობის საფუძველად იქცა. ტრამპი ამჯერადაც მხრებს იჩენს.

„ჩემთვის პირველ ადგილას ამერიკაა. ამას იმდენი ხანია, ვაკეთებთ, რომ \$20-ტრილიონიან ვალში ვართ“.

ტრამპი სხვა მხრივაც Trump Organization-ის მსგავსად აპირებს ქვეყნის მართვას. ბევრი იყო იმაზე ლაპარაკი, თუ რა ნელა წარმოადგინა საკვანძო თანამდებობებზე კანდიდატები. სახელმწიფო დეპარტამენტში, მაგალითად, ნახევარზე მეტი პოზიციებისთვის გვარები საერთოდ ვერ დაასახელა. ეს შემთხვევითობა როდია.

„ზოგადად, არ ვაპირებ ბევრი შეხვედრა დავნიშნო, როგორც ჩვეულებრივ ხდება ხოლმე... იმიტომ რომ, არ არის საჭირო, – ამბობს ის. – უყურებ ზოგიერთ უწყებას და ხედავ, როგორი სოლიდურობი არიან. სრულიად ზედმეტია. ასიათასობით ადამიანი ჰყავთ“.

ჰოდა, აბა, კაცი, რომელსაც ბოსი, რეალურად, არასდროს ჰყოლია, როგორ გრძნობს დღეს 300 მილიონი ბოსის ხელში თავს? ფაქტს აღიარებს, მაგრამ შემდეგ იდეალური, თანამიმდევრული ტრამპის პასუხს იძლევა: „ამას არა აქვს მნიშვნელობა, იმიტომ რომ, მე სწორ რამეს ვაკეთებ“.

# ტრამპი ფილტრის პარეშე

6 ოქტომბერს პრეზიდენტმა გულახდილად ისაუბრა Forbes-ის რედაქტორ რენდალ ლეინთან, და პროდუქტის დირექტორ ლუის დ'ვორკინთან. გთავაზობთ ამ 50-წუთიანი ინტერვიუს შეკვეცილ ვერსიას. პრეზიდენტის ციტირებას სიტყვასიტყვით ვახდენთ, ფაქტობრივი შეცდომების შესწორების გარეშე. სრულად გაშიფრული ვერსია ხელმისაწვდომია ვებგვერდზე: [www.forbes.com/trump-interview](http://www.forbes.com/trump-interview).





**თქვენ სულ აღნიშნავდით, რომ გართობა ბიზნესისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია. ერთობით?**

ერთობი. სიამოვნებას ვიღებ. ბევრი მიღწევა გვაქვს. საფონდო ბირჟა ყველა დროის საუკეთესო ნიმუშებია. ბოლო 17 წელიწადში უმუშევრობის დონე ყველაზე დაბალი გვაქვს. ფანტასტიკურ სტატისტიკას ვდებთ. და, ვფიქრობ, ასე იქნება უახლოეს მომავალშიც და, რაც უფრო მთავარია, გრძელვადიან პერსპექტივაშიც მაგარ რიცხვებს დავდებთ ჩვენი ქვეყნისთვის.

**როგორია თქვენი პირადი დამოკიდებულება?**

წარმატება სიამოვნებას მანიჭებს, ჩვენ კი, როგორც ქვეყანა, განუზომლად წარმატებულები ვართ ახლა. გარკვეული სირთულები გვაქვს, ჩრდილოეთ კორეის, ახლო აღმოსავლეთის კუთხით. მეძვიდროებით აბდაუბდა მერგო... და ეს არაერთხელ მოთქვამს. ქვეყანას არაერთი სხვადასხვა პრობლემა ჰქონდა, მათ რიცხვში, ახლო აღმოსავლეთი, ISIS-ი, რომელთან დაკავშირებითაც - ISIS-ს ვკულისხმობ - ცხრა თვეში უფრო მეტი გავაკეთეთ, ვიდრე ცხრა წელიწადში გააკეთა. მაგრამ ჩვენ რეალურად გავაკეთეთ საქმე... რვა წლის საქმე - რვა თვეში, უფრო რომ დავაკონკრეტოთ. მაგრამ მართლა ძალიან კარგი საქმე გავაკეთეთ სამხედრო სფეროსთვის. სამხედრო სფეროს ვაძლიერებთ. ახლა სადღაც \$700-მილიონიანი ბიუჯეტი დამტკიცდება. ჩვენ... მოგვხსენებთ, ერთი-ორჯერ ისეც მომხდარა, რომ სამხედრო სფერო უფრო მნიშვნელოვანი ყოფილა, ვიდრე ახლა. ამასთან, - რაც უზენაესი მნიშვნელობისაა - შეერთებულ შტატებში უამრავი სამუშაო ადგილი გაჩნდა.

**ახლა, როცა დიდი იმედგაცრუებისა და დიდი გამარჯვების შემდეგ თითქმის წელიწადი გავიდა, ფიქრობთ, რომ ბიზნესგამოცდილებამ თანამდებობისთვის მოგამზადათ? და ახლა, ერთი წლის თავზე, თვლით, რომ ამისთვის მზად იყავით?**

ვფიქრობ, დამეხმარა. ცხადია, ეს სრულიად განსხვავებული საქმეა, ყველაფრისგან განსხვავებული. იმიტომ რომ, უამრავ უნარს საჭიროებს. მაგრამ კამპანია, რა თქმა უნდა, წარმატებული იყო. რასაც ხალხი ვერ აცნობიერებს, ისაა, რომ ჰილარი კლინტონზე გაცილებით ცოტა ფული დავხარჯე. ჰოდა, ამ მხრივ, კი, ალბათ ბიზნესია. აი, რიცხვებს რომ შეხედოთ, ასტრონომიულ სხვაობას აღმოაჩენთ. არა მგონია, ამის შესახებ ვინმეს სადმე დაეწერა. მოგვხსენებთ, ძველ დროს, ნაკლებ ფულს თუ დავხარჯავდი და გაიმარჯვებოდი, ეს კარგ რამედ ითვლებოდა. დღეს ამაზე არავინ ლაპარაკობს, მაგრამ მე გაცილებით ცოტა ფული დავხარჯე და გავიმარჯვე.

ჩემი აზრით, ეს... აი, ასეთი სტარტი გქონდა... ჩემი აზრით, ეს კარგი სტარტი იყო.

**„მე ფასის შეთავაზების სისტემა შევიშუშავე BOEING-სა და LOCKHEED-ს შორის. და შევძელი LOCKHEED-ის ფასი მილიარდობით დოლარით შევმეცი რეზინა. მილიარდობით დოლარით“.**

ასევე, ვფიქრობ, რომ... აი, გუშინ ყველა ჩვენს გენერალსა და ადმირალთან ერთად ვისადილე, უმაღლეს დონეზე. ნახეთ ალბათ. არაჩვეულებრივი იყო. მაგრამ ბიზნესის შესახებ ვლაპარაკობდი. ვუთხარი, თქვენი აღჭურვილობა ძალიან ნელა და ზედმეტად ხარჯიანად გვეძლევა-მეთქი. რეალურად, მოლაპარაკებაში ჩავერთე - მაგალითად, ბომბდამშენ F35-ის თაობაზე Lockheed-თან. შეგიძლიათ, Lockheed-ის უფროსს, მერილინს დაურეკოთ. იცნობთ, მგონი. ბრწყინვალე ადამიანია. მაგრამ მე ფასის შეთავაზების სისტემა შევიშუშავე Boeing-სა და Lockheed-ს შორის. და შევძელი Lockheed-ის ფასი მილიარდობით დოლარით შევმეცი რეზინა. მილიარდობით დოლარით. ამისთვის კი, პრინციპში, ძალიან ცოტა დრო დამჭირდა.

**ამ ყველაფერს პრეზიდენტად ყოფნის თანხმლები პოლიტიკა და ეკონომიკასთან დაკავშირებული გეგმები რომ ჩამოაცილოთ, რა დაბრკოლებებს აწყდებით, რასაც ბიზნესსხვრებაში არ აწყდებოდით?**

კონგრესი. ეს დიდი დაბრკოლებაა ბევრ შემთხვევაში. კონგრესში კარგი ზრახვების მქონე ხალხიც გვყავს, რომელთაც ნამდვილად გულწრფელი მოტივები ამოძრავებთ ამა თუ იმ საკითხის მიმართ. მესმის ეს და რეალურად, არც ვწუხდები. მაგრამ, მეორე მხრივ, რასაკვირველია, გვყავს პოზიორი ხალხი, რომლებიც ან უბრალოდ ლაპარაკობენ რაღაცაზე, ან რაღაც ისეთის გაკეთება უნდათ, რაც ქვეყნის ინტერესებში არ არის. სწორედ მათ ვებრძვი.

ხალხმა არ იცის, რომ ცხრა თვეში იმაზე მეტი საკანონმდებლო აქტი მივიღე, ვიდრე წებისმიერმა სხვა პრეზიდენტმა. სადღაც 50 კანონპროექტი დავამტკიცეთ. მხოლოდ საპრეზიდენტო დადგენილებებზე არ ვლაპარაკობ, რაც ძალიან მნიშვნელოვანია. კანონპროექტები მაქვს მხედველობაში. მართლაც უამრავი კანონპროექტი დამტკიცდა. მაგალითად, ვეტერანთა საქმეების ანგარიშვალდებულების აქტი, რომელიც აქამდე ვერავინ დამტკიცა. ეს ნიშნავს, რომ ადამიანები ახლა ანგარიშვალდებულნი არიან, მანამდე კი, თუ იქ მომუშავეებს ცუდ საქმეებში გამოიჭერდი, ვერაფერს გახდებოდი. მრავალი, მრავალი კანონპროექტი მივიღეთ. ახლა გადასახადებსაც მივადგებით. ჯანდაცვამდეც მივალ. ჯანდაცვამდე ერთი ხმა მაკვია. ჯანდაცვამდეც მივალ.

**სანამ რაიმე განსხვავებულს არ მოიფიქრებთ, Obamacare-ი ხომ თქვენი ადმინისტრაციის პასუხისმგებლობად რჩება?**

კი. მაგრამ მე სულ ვამბობდი, რომ Obamacare-ი ობამას ბრალია. ჩვენი ბრალი ვერასდროს გახდება. მიუხედავად ამისა, ვფიქრობ, დემოკრატებს გარიგება უნდათ. ამავე დროს, ვფიქრობ, რესპუბლიკელებთანაც მაქვს გარიგება. ამდენად, ორივე სამყაროდან საუკეთესოს ვიღებ. ეს, გარკვეული

აზრით, ბიზნესია... აი, ბიზნესთან დაკავშირებით რომ დამისვით შეკითხვა. და შეამჩნევდით, თუ საჭიროა, მზად ვარ, დემოკრატიებთან გარიგება ვაწარმოო.

ჩემი ღრმა რწმენით, მანამდე შესანიშნავ ინფრასტრუქტურულ კანონპროექტს მივიღებთ, რაც ყველაზე ადვილია. სხვათა შორის, მგონია, რომ ინფრასტრუქტურაზე დემოკრატიებისგან მეტ ხმას მივიღებ, ვიდრე რესპუბლიკელებისგან. კიდევ ერთი კანონპროექტი მაქვს, რომელიც, ჩემი აზრით... ეკონომიკური განვითარების კანონპროექტი, რომელიც, ვფიქრობ, ფანტასტიკური იქნება. ჯერ არავინ იცის ამის შესახებ. პირველად ახლა თქვენ გაიგებთ. მაგრამ ამას გავაკეთებ.

### **რა კანონპროექტია? რა იგულისხმება?**

ეკონომიკური განვითარების წამახალი-სებლები კომპანიებისთვის. წამახალისებლები კომპანიებისთვის, რათა აქ იყვნენ. წამახალისებლები კომპანიებისთვის, რათა საქმე აკეთონ.

### **ანუ ბიზნესწამახალისებლები, სამუშაო ადგილები რომ შეიქმნას ან შენარჩუნდეს?**

მოკლედ, როცა კომპანიები ჩვენს ქვეყანას დატოვებენ, მკაცრად დაჯარიმდებიან, ხოლო კომპანიები, რომლებიც ჩვენს ქვეყანაში დარჩებიან, წახალისდებიან.

### **ანუ დარჩენის და/ან გაზრდის სანაცვლოდ, კომპანიას ნამცხვარს აძლევთ? თუ მათთან ურტყამთ ჯარიმის სახით?**

ორივე. ეს ნამცხვრისა და მათთან პოლიტიკაა. ეს ახალისებს კომპანიას, რომ აქ დარჩეს. მაგრამ ამაზე მეტსაც შვრება... თუ ქვეყნიდან გახვალ, ძალიან გაგიჭირდება, რომ პროდუქტი კვლავ ჩვენთან გაყიდო.

### **როგორც ბიზნესმენი, რამდენად კომფორტულად გრძნობთ თავს იდეასთან, რომ მთავრობა ბიზნესის გადაწყვეტილებებში ჩაერიოს, თუ სად უნდა კომპანიას ოპერირება და სამუ-**

### **შაო ადგილების შექმნა?**

ძალიან კომფორტულად, იმიტომ რომ, თუ დარჩები, არავითარი გადასახადი აღარ გექნება. არავითარი გადასახადი. ჩვენ უნდა დავიცვათ ჩვენი კომპანიები. და თუ გადახედავთ, რა მოხდა, ნახავთ, რომ კომპანიები გააპარტახა პოლიტიკის სიბრყველი და, გულწრფელი რომ ვიყო, პოლიტიკოსთა სიბრყველი. გაპარტახდნენ. ჩვენ კი ჩვენი კომპანიები უნდა დავიცვათ. და ერთადერთი გზა, ეს რომ შეძლო, წესების დადგენაა.

### **მაგრამ ინდივიდუალური საგადასახადო ტარიფის რეფორმის ჭრილში თუ შევხვდებით, ხარჯვის შემცირების გარეშე, დინამიკური გათვლებითაც კი, ეს დეფიციტს გაზრდის. ანუ ხარჯვის შემცირების კომპენსირებას აპირებთ?**

პირველ ყოვლისა, გარკვეული ხარჯვის შემცირება გვექნება. ნამდვილად მოხდება ხარჯვის შემცირება. მაგრამ გეტყვით იმ მთავარს, რის გაკეთებასაც ვაპირებთ. ვაპირებთ, მოგებულები დავრჩეთ. შეხედეთ მშპ-ს. გასულ კვარტალში მშპ 3.1% იყო. ხალხის უმეტესობა, ვინც ბიზნესში ან სულაც სხვა სფეროში, ამბობდა, ამ ნიშნულს კარგა ხანს ვერ მივაღწევთ. მოგვხსენებთ, ობამა ამ მაჩვენებელამდე არასდროს მისულა.

### **მივიდა 3%-მდე. ორ კვარტალში სამზე იყო ასული.**

წლიურად არასდროს შეუწარჩუნებია. მთელი წლის მანძილზე არც ერთხელ არ შეუწარჩუნებია. რვა წელზე გვაქვს ლაპარაკი. ვფიქრობ, ამ ნიშნულს საგრძნობლად ავცდებით. ჩემი აზრით, ქარიშხლები რომ არა, ეს კვარტალი ფუნქციონალური იქნებოდა.

### **მაგრამ საგადასახადო რეფორმის თვალსაზრისით და მიმდინარე ვითარების გათვალისწინებით, ბევრი ადამიანი ამბობს, ტრამპი აღარაა ისეთი მდიდარი. თქვენ არაერთ მილიარდად ფასობთ, ათწლეულებია, თვალს გადავხედებთ და ვიცით. ქონების გადასახადი, გარდაცვალების**

### **გადასახადი...**

რა თქვით? ტრამპი აღარაა ისეთი მდიდარი? რა?

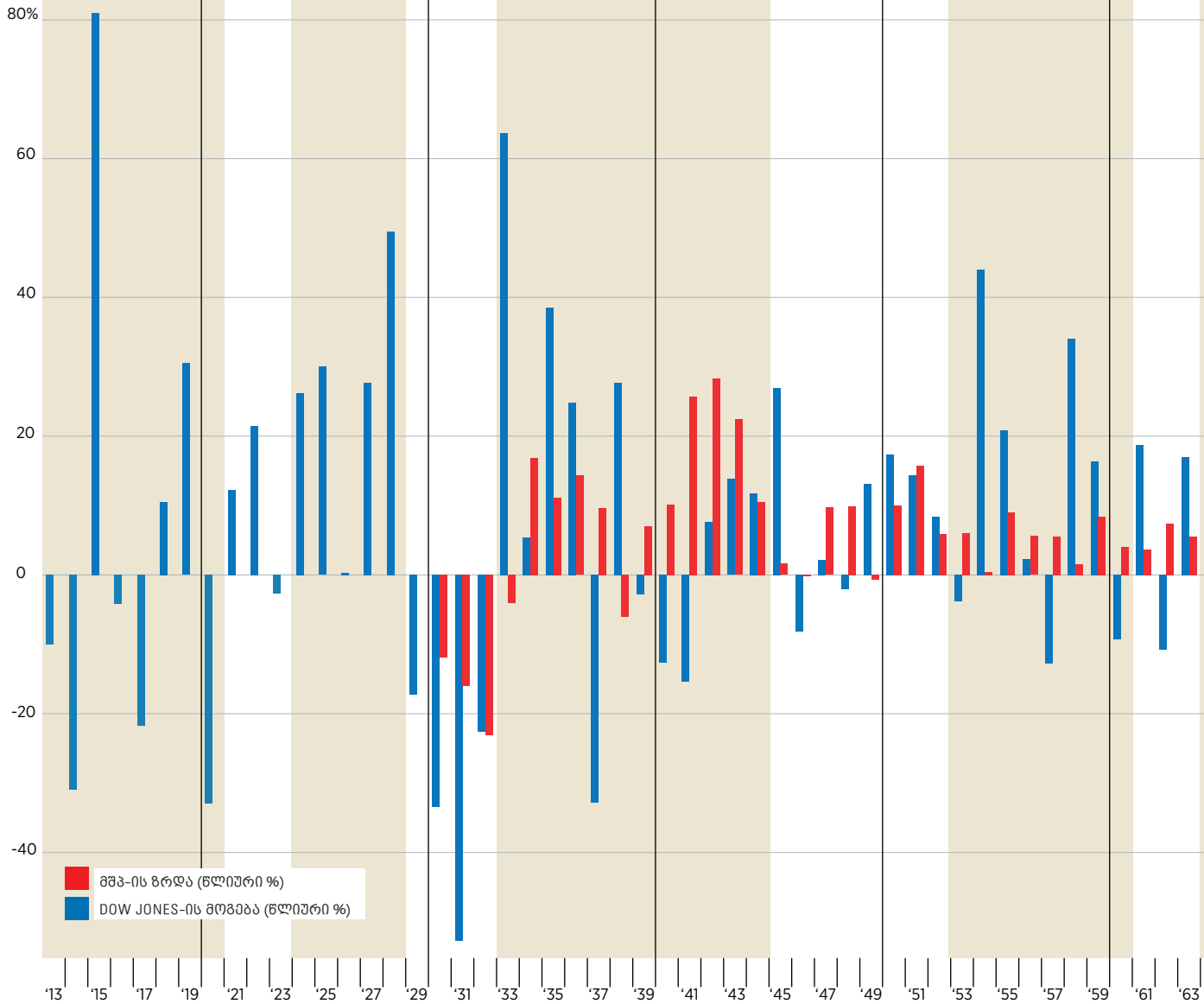
### **არა, ჩვენ არ გვითქვამს, სხვები ამბობენ. ჩვენ ვამბობთ, რომ ტრამპი მილიარდები ღირს. თქვენ ამბობთ, რომ იმაზე მეტია თქვენი ღირებულება, ვიდრე ჩვენ გაფასებთ. მაგრამ საქმე ისაა, რომ ქონების გადასახადის გაუქმებით მილიარდზე მეტი დოლარის ტოლფასი სარგებელი გექნებათ. როგორ შეურიგდებით ამას და როგორ მიჰყიდით ამერიკელ ხალხს?**

უნდა დავფიქრობოთ, ვნახოთ, რა მოხდება. ვნახოთ, რა მოხდება. ქონების გადასახადი მრავალ საოჯახო კომპანიას აწვება ხარკად და ხალხი იძულებულია, საკუთარი ბიზნესები გაყიდოს. მათ შორის, ფერმები. მაგრამ ეს უამრავ ბიზნესს მოიცავს, ნებისმიერ ბიზნესს... არამარტო მცირე ბიზნესებს. მსხვილ ბიზნესებსაც, სადაც ქონების გადასახადი იმხელა ტვირთია, რომ ოჯახები იძულებულნი არიან, გაყიდონ და ზოგ შემთხვევაში, სწრაფად და არასათანადო ფასებზე უწევთ გაყიდვა. ბევრ შემთხვევაში კი ამ ბიზნესებს მერე მთლად კარგად აღარ მისდით საქმე. ესაა ქონების გადასახადის საფუძვლად მდებარე ძირითადი ლოგიკა.

### **ჰო, მაგრამ ეს ზღვრული შეგიძლიათ, უფრო ზემოთ დასწიოთ. ვფიქრობ, აქ საკითხი ისაა, თუ როგორ შეძლებს თქვენისთანა ადამიანი, პრეზიდენტი - პირველი ბიზნესმენი პრეზიდენტი - იმ კანონპროექტის გატანას, რომელიც, მხოლოდ ამ ერთი მუხლის ცვლილებით, დღეის მდგომარეობით, თქვენ და თქვენს ოჯახს მილიარდ დოლარზე მეტ უპირატესობას მოგცემდა?**

დიდი უპირატესობა ჩემთვის ის იქნება, ეკონომიკას რომ კარგად წაუვიდეს საქმე. ეს დიდი საქმეა ჩემთვის - პოლიტიკურადაც და არამარტო. მაგრამ ეკონომიკა ძალიან... მოგვხსენებთ, ეკონომიკა ძალიან საინტე-

**FORBES 400** ორბაზი



**ვუდრო ვილსონი**  
(D)  
**2.8%**



**უორენ ჰარდინგი**  
(R)  
**10.4%**



**კალვინ კულიჯი**  
(R)  
**26.7%**



**ჰერბერტ ჰუვერი**  
(R)  
**-31.6%**

შპს-ის საშუალო წლიური ზრდა საკრედიტო ვადები



**ფრანკლინ რუზველტი**  
(D)  
**12.2%**

DOW-ს საშუალო წლიური ზრდა საკრედიტო ვადები



**ჰარი ტრუმენი**  
(D)  
**6.5%**



**დუაიტი აიზენჰაუერი**  
(R)  
**5.1%**



**ჯონ კენედი**  
(D)  
**5.5%**

Sources: Bureau of Economic Analysis. S&P Dow Jones Indices

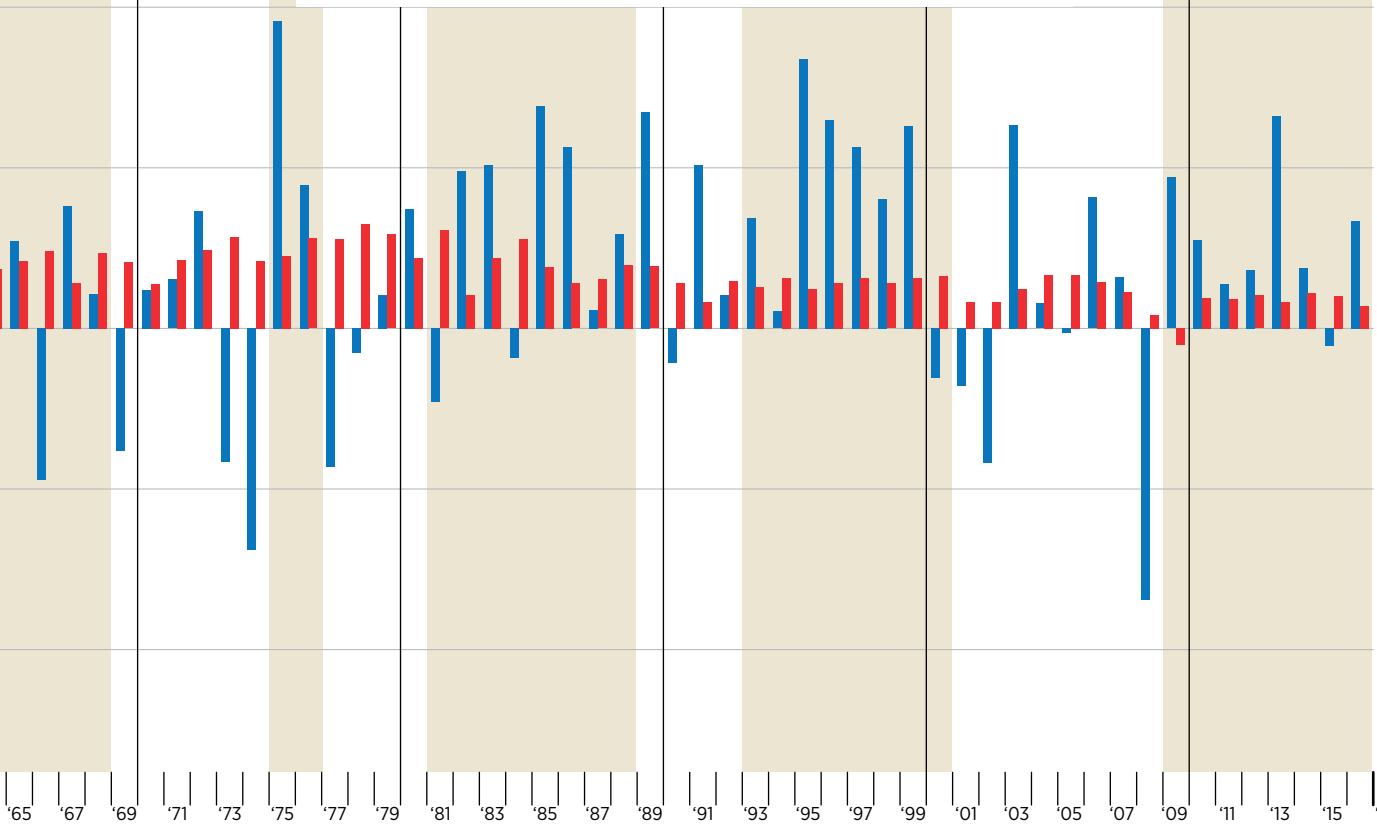
რესო, რენდალ. მე დიდი ბიზნესი შევქმენი, მაგრამ ეს არაფერს ნიშნავს ჩემთვის. მას ჩემი შვილები მართავენ. ჩემთვის უკვე აღარაფერს ნიშნავს. ბიზნესზე აღარც კი ვფიქრობ, იმიტომ რომ, რასაც ახლა ვაკეთებ, განუზომლად დიდია და განუზომლად, განუზომლად

მნიშვნელოვანი, რადგან ქვეყანა არასწორი მიმართულებით მიდიოდა. გესმით ალბათ, რომ თუ ის, რასაც მე ვაკეთებ, საშუალო ფენისთვის კარგია, მაშინ ჩემთვისაც კარგი იქნება და ასევე - თუ ის, რასაც მე ვაკეთებ, ზედა ფენისთვის არის

კარგი, ჩემთვისაც კარგი იქნება. ნუ დაგავიწყდებათ... კომპანიები, რომლებზეც ჩვენ ვლაპარაკობთ... ბევრი ადამიანი ზოგიერთი ამ კომპანიის მფლობელია. ზოგჯერ მდიდარი ხალხი ფლობს მათ, ზოგჯერ - ღარიბი. მაგრამ როცა კომპანიებს ცხოვრებას და

## პრეზიდენტები და ეკონომიკა

რომელი ამერიკელი ლიდერი თაოსნობდა ყველაზე მძლავრ ეკონომიკურ ზრდას? ვუდრო ვილსონიდან მოყოლებული, აშშ-ის პრეზიდენტების ვადები Dow-ს მიერ გამოშვებული საფონდო ბირჟების ტრილში განვიხილეთ, ხოლო 1930-ის შემდეგ (როცა თანამედროვე სტატისტიკა ხელმისაწვდომი გახდა) – მშპ-ის ზრდის ტრილში. და რა გასაკვირვია: ორივე საზომის სინთეზმა აჩვენა, რომ რესპუბლიკელები, საშუალოდ, უფრო ეფექტიანები იყვნენ, ვიდრე დემოკრატები. ჯერალდ ფორდი, რომელსაც სამი წელიც კი არ უმსახურია, ჯამში, ყველაზე ეფექტიანი მეთაური აღმოჩნდა, თუმცა სრული ვადით მოღვაწე პრეზიდენტებს შორის ყველაზე მაღალი მაჩვენებლები რუზველტს ჰქონდა, მეორე ადგილი კი კლინტონს ერგო. ყველაზე არაეფექტიანი მეთაური რიჩარდ ნიქსონი გამოდგა.



წყაროები: იხილეთ ანტიკონსერვატივი და უმარტო ჯ. რიჩარდ

ლინდონ ჯონსონი (D)	რიჩარდ ნიქსონი (R)	ჯერალდ ფორდი (R)	ჯიმი კარტერი (D)	რონალდ რეიგანი (R)	ჯორჯ ჰ. ბუში (R)	ბილ კლინტონი (D)	ჯორჯ ვ. ბუში (D)	ბარაკ ობამა (D)	დონალდ ტრამპი (R)
<b>8.1%</b>	<b>8.6%</b>	<b>10.1%</b>	<b>11.2%</b>	<b>7.9%</b>	<b>5.7%</b>	<b>5.9%</b>	<b>4.6%</b>	<b>3.0%</b>	<b>0%</b>
<b>5.2%</b>	<b>-5.6%</b>	<b>28.1%</b>	<b>-0.3%</b>	<b>11.4%</b>	<b>11.8%</b>	<b>16.6%</b>	<b>-0.9%</b>	<b>11.0%</b>	<b>0%</b>

ბიზნესს გავეუშოვებთ, ეს ყველასთვის მკარგი საქმე იქნება, მათ შორის, ჩემთვისაც.

**მაგრამ ისტორია აჩვენებს, რომ ვერ ადგები და ასე, ერთი ხელის მოხმით, ვერ შეგვეც გადასახადებს.**

რაც უკვე ხდება და რაც მოხდება, ისაა, რომ ჩვენ არა მხოლოდ მასიურად შევამცირებთ გადასახადებს და გავატარებთ რეფორმას. პრეზიდენტობის ისტორიაში რეგულაციების არა მხოლოდ ყველაზე დიდი შემცირება გვექნება... არ ყოფილა პრეზი-

დენტი, ვისაც ამის ნახევარი რეგულაციები მაინც შეუმცირებია, მე კი ჯერ არ დამისრულებია საქმე. რაც გავაკეთე, უკვე იცით. მომდევნოს კი, სხვათა შორის, მომავალ კვირას ვაკეთებ, რაც მასიური შემცირება იქნება. მაგრამ ჩვენ უკვე შევამცირეთ. არა,

მთლად ისე ნუ გაიგებთ, რომ მე რეგულაციის არ მქაშს. არა. პირიქით. მაგრამ რეგულაცია გონივრული უნდა იყოს. 21 წელი გზატკეცილის დაგებას არ უნდა სჭირდებოდეს.

**თქვენ სულ ამბობთ, რომ ნიჭს დიდი მნიშვნელობა აქვს. ნიჭიერ ადამიანებს, რომელთაც საქმეს ახმართ. როგორ ფიქრობთ, როგორ შეძელით ამ ნიჭიერი ხალხის მენეჯმენტი, როცა ისინი თეთრ ხალხში, თქვენს ადმინისტრაციაში მოიყვანეთ?**

ჩემი აზრით, ნიჭი სხვადასხვაგვარია. მართლაც გასაოცრად ნიჭიერი ხალხი მყავს, რომელთაც საზოგადოება, უმეტესად, არ იცნობს, მაგრამ წარმოუდგენლად მაგარი ხალხია.

**ვინ არის თქვენი ყველაზე წარმატებული მონაპოვარი?**

ბევრნი არიან. არ მინდა დავასახელო, იმიტომ რომ, ვინმე რომ გამომჩინოს, იმედი გაუცრუვდება.

**რამ გაგაკვირვებდა მათთან დაკავშირებით, ვინც არცთუ კარგები აღმოჩნდნენ?**

არასდროს იცი, როდის უნდა გაათავისუფლო ადამიანი. შეიძლება, შესვდე ვინმეს, წინ გეჯდეს, მათ გამოცდილებასაც გადახედო. არ დაგავიწყდეთ თქვენი ერთ-ერთი პირველი კითხვა, როგორ შეადარებდით ამას ბიზნესსო. აქ განსხვავებული უნარები გჭირდება. უფრო მეტი უნარი გჭირდება. უფრო უნდა ჩართო გული. იმიტომ რომ, გადაწყვეტილებათა დიდი ნაწილი იმას ეფუძნება, თუ რა არის კარგი ხალხისთვის და არა მხოლოდ იმას, რა არის კარგი ბიუჯეტისთვის ან ყულაბისთვის. კი, ბიზნესსამყაროში უამრავი მაგარი უნარია, რაც გადგება, მაგრამ დამატებითი უნარებიც გჭირდება. პოლიტიკური უნარია საჭირო.

**რა ურთიერთობა გაქვთ დღეს მდივან ტილერსონთან?**

მაგარი კომპანიიდან მოდის. კომპანიიდან, რომელსაც საკმაოდ ხანგრძლივი ისტორია აქვს. განსხვავებული შეხედულებები ჩემთვის არ არის პრობლემა, თუმცა განსხვავებული შეხედულებები ნამდვილად გვაქვს. ჩემი აზრით, გაცილებით, გაცილებით მყარი პოზიციები უნდა გვქონდეს. და საბოლოო ჯამში, ჩემს მოსაზრებებს დიდი წონა აქვთ. ასევე ეს ცხოვრება მოწყობილი. მაგრამ მასთან ძალიან კარგი ურთიერთობა მაქვს. და, ზოგადად, ერთმანეთს ძალიან კარგად ვეწყობით.

**ბოლო რამდენიმე დღეა, ვრცელდება ცნობები, რომ მან კერძო საუბარში ბრიყვი გიწოდათ. გელაპარაკათ ან დაგიკავშირდით ამის თაობაზე? თქვენი აზრით, მართლა თქვა ასეთი რამ?**

არ ვიცი, თუ ასე თქვა, შესაძლოა, ჩვენ... სხვათა შორის, ამბობს, არ მითქვამსო. სა-

**მოკლედ, როცა კომპანიები ჩვენს ქვეყანას დატოვებენ, მკაცრად დაჭარილებიან, ხოლო კომპანიები, რომლებიც ჩვენს ქვეყანაში დარჩებიან, წახალისდებიან.**

ხელმწიფო დებარტამენტს განუცხადეს, არ უთქვამსო. ჩემი აზრით, ყალბი ინფორმაციაა, მაგრამ თუ მართლა ასე თქვა, მაშინ ალბათ IQ ტესტების ქულათა შედარება მოგვიჩვენებს. და შემიძლია, გითხრაოთ, ვინ დარჩება გამარჯვებული.

**თქვენ, ამ ეტაპზე, უფრო ცოტა ახალი ადამიანი დანიშნეთ, ვიდრე სხვა პრეზიდენტებმა. ეს განზრახ...?**

ეს იმიტომ ხდება, რომ მე არ მჭირდება ამდენი ხალხი. აქ ბიზნესთანაც შეგვიძლია პარალელის გავლება. და ეს უკვე ხმამაღლა და მკაფიოდ ვთქვი, მაგრამ არავის უნდა, ამაზე დაწეროს.

**ეს ნიშნავს, რომ ამ თანამშრომლებზე ხალხს არასდროს დანიშნავთ?**

ზოგადად, არ ვაპირებ ბევრი ადამიანი

დავნიშნო, როგორც ჩვეულებრივ ხდება ხოლმე... იმიტომ რომ, არ არის საჭირო. უყურებ ზოგიერთ უწყებას და ხედავ, როგორი სოლიდურობი არიან. სრულიად ზედმეტია. ასიათასობით ადამიანი ჰყავთ. უყურებ და... არა, რამდენიმე მაგარი ადამიანი დავნიშნე. შეგიძლიათ, ნახოთ, ვინ დავნიშნე.

მაგრამ ორ რამეს არავინ არ ახსენებს, რაც, ვფიქრობ, ძალიან მნიშვნელოვანია. მოსამართლეები. მე ძალიან, ძალიან ბევრი მოსამართლის დამტკიცებას ვაპირებ. რამდენიმე უკვე დავამტკიცეთ. ფედერალური მოსამართლეები. მხოლოდ უზენაესი სასამართლოს მოსამართლე გორსუჩზე არ ვლაპარაკობ. მხედველობაში მყავს ბევრი ფედერალური მოსამართლე. დაახლოებით 145 ფედერალური მოსამართლე მეყოლება. ამისთვის შექება დავიშასხურე... რა, არ არის

საქებარი? დაახლოებით 145. ეს არ მოიცავს სააპელაციო სასამართლოს მოსამართლეებს, რომელთა რიცხვი დაახლოებით 17 იქნება.

**ვინ არის ადამიანი, ვისაც ურეკავთ და ეუბნებით: „სალაპარაკო მაქვს. რაღაც უნდა გკითხო“?**

მყავს მეგობრები. მაქვს ურთიერთობები. დიდწილად, ეს ურთიერთობები ახლა იმ ადგილს უკავშირდება, სადაც ვარ... სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დღეს ვაშინგტონური ურთიერთობები მაქვს. ამ ხალხთან მაქვს საქმე. კარგი კითხვაა. მიყვარს მეგობრებთან დარეკვა. მაგრამ, გინდ დაიჯერეთ, გინდ – არა, არ მაქვს ბევრი დრო. მუშა პრეზიდენტი ვარ ნამდვილად. ადრე მოვდივარ. ძალიან ადრეიანად ვიწყებ. დღეს უკვე საფრანგეთის მეთაურს და სხვა ქვეყნის მეთაურებს ველაპარაკე. ეს კი... სხვათა შორის, ჩემი რეალური სამუშაო მაგიდა შიგნითაა. ეს მშვენივრად გამოიყურება... არ მოტყუვდეთ. მაგრამ ყველაზე მეტად, ვფიქრობ, ოჯახთან მაქვს ასეთი კავშირი. პლუს რამდენიმე ძალიან კარგი მეგობარი მყავს ბიზნესში. მოშონს, სხვადასხვა მოსაზრებას რომ ვისმენ. ისეთი ადამიანი ვარ, ვინც იღებს იმ ადამიანების აზრს, რომლებსაც ვიცი, რომ ესმით, მსოფლიოში რა ხდება.

## მართლობა ახლავს პერიოდულად ამ სამუშაოს?

მართლობა ახლავს, იმიტომ რომ, საოცრად მნიშვნელოვანი, საოცრად დიდი გადაწყვეტილებები მიიღება. დიდი გადაწყვეტილებები თუ არის... აი, მაგალითად, თვითმფრინავებს რომ ყიდულობ, ეს ათობით მილიარდი დოლარია. უბრალოდ თვითმფრინავს კი არ ყიდულობ. ეს ასობით მილიარდი დოლარია. მაგრამ ეს არ არის... აი, მაგალითად, სირიასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილება რომ მივიღე - რომ შევსულიყავით სირიაში და 59 რაკეტადან, ჭურვიდან ცეცხლი გაგვეხსნა. როცა საბოლოო განკარგულებას ვიძლეოდი... ეს ძალიან მძიმედ მისაღები გადაწყვეტილებაა. არ იცი, რა იქნება. თითოეულმა ამ 59-დან საოცარი ტექნოლოგიის წყალობით, სამიზნეს დაარტყა, Tomahawk-ები იყო ამ შემთხვევაში, თუმცა ფაქტია - საოცარი ტექნოლოგიაა. მე კი იმ დროს ჩინეთის პრეზიდენტთან ერთად ვიჯექი და ფლორიდაში, მარა-ლაგოში დესერტს მივირთმევდი. მაგრამ ეს ძალიან მძიმე გადაწყვეტილებებია. მართლობა ახლავს. ეს გადაწყვეტილებები შენით უნდა მიიღო. სამხედრო სფერო კი... ყველაზე მაგარი ჯარი გყავს. და, სხვათა შორის, ჩვენი ჯარი კიდევ უფრო ძლიერი, კიდევ უკეთესი ხდება. და სწრაფადაც. მაგრამ მერწმუნეთ, ამ გადაწყვეტილებებს მხოლოდ და მხოლოდ შენ იღებ.

## ასეთი გადაწყვეტილებებისთვის ბიზნესმა შეგამზადათ?

არა, ამისთვის არაფერი გამზადებს. არაფერი გამზადებს... როცა რაკეტებს გზავნი, ეს ნიშნავს, რომ ხალხი დაიღუპება. ამისთვის კი ვერაფერი გამზადებს.

## რა ეტაპზე ხართ ახლა თქვენ და ჩრდილოეთი კორეა და რა იქნება ამის ფინალი? მთელი ცხოვრება მოლაპარაკებებში გაქვთ გატარებული, მაგრამ მოლაპარაკებებისთვის დღეს ადგილი აღარ დატოვეთ. საით მივდივართ?

ჰო, აღარ არის ბევრი ადგილი. აღარ არის ბევრი ადგილი დარჩენილი. მისმინეთ, ამაზე წინა ოთხ თუ ხუთ ადმინისტრაციას უნდა ებრუნა. რა თქმა უნდა, ამაზე ბოლო რვა წლის

მანძილზე უნდა ებრუნათ. სიტუაცია ყოველ წელს უფრო რთულდება. პრეზიდენტმა ობამამ მითხრა... აი, იქ იჯდა, ჩვენ ორნი. მითხრა, რომ... ეს შეხვედრა ჩემს თეთრ სახლში გადმოსვლამდე გვექონდა... მითხრა, რომ ეს მისი ყველაზე მძიმე გადაწყვეტილება იყო. მაგრამ მე ვუთხარი, ჰო, მაგრამ გადაწყვეტილება არ მიგიღია, იმიტომ რომ, არაფერი გაგიკეთებია-მეთქი. სიტუაცია მიუშვი-მეთქი. დანამდვილებით ვიცი, არ უნდა მისცე ბირთვული იარაღების ქონის ნება-მეთქი.

## და თქვენ ერთგვარად ისევ დაბლოკეთ მდივანი ტილერსონი, უთხარით, რომ დროს კარგავდა დიპლომატიური...

დროს კარგავდა.

## მოდით, ჰიპოთეზურად დავუშვათ, რომ მოვლენები კარგი პოლიციელი-ცუდი პოლიციელის სცენარით განვითარებულიყო. როგორ უნდა იქნეს თქვენს დაქვემდებარებაში მყოფი ადამიანი სერიოზულად აღქმული, როგორც პოლიციელი, თუ მისი ბოსი მის ავტორიტეტს აკნინებს?

ამით კი არ ვაკნინებ. პირიქით, ვფიქრობ, ავტორიტეტს ვაძლიერებ. მაგრამ ჩრდილოეთ კორეის შემთხვევაში, 25 წელია, მხოლოდ ლაპარაკობენ. ამკარაა, რომ ეს არ მუშაობს.

## რაც შეეხება რუსეთს. შინაგანი უსაფრთხოების დეპარტამენტმა 21 შტატს დაუდასტურა, რომ რუსეთი არჩევნებში ჩაერია. ფიქრობთ, რომ რუსეთი აშშ-ის 2016 წლის არჩევნებში მართლაც ჩაერია?

სულ ახლახან გააკეთეს განცხადება, რომ არჩევნების შედეგებში არავითარი ცვლილებები არ ყოფილა. მთავარი ესაა.

## შეკითხვა უფრო გავლენას ეხებოდა და არა მთლიანი შედეგების დამახინჯებას.

სულ ახლახან თქვენს, რომ არჩევნების შედეგებში არაფერი შეცვლილა. სულ ახლახან თქვენს. სულ ახლახან ისიც თქვენს, რომ არავითარი შეთქმულება არ ყოფილა. ეს სულ

ახლახან თქვენს. გუშინ. ორი დღის წინ. სენატმა. არავითარი შეთქმულება არ ყოფილა. რუსებთან არ მილაპარაკია. ყველამ იცის, რომ ეს დემოკრატიების წამოწეული თემა იყო, რათა როგორმე გაემართლებინათ მარცხი არჩევნებში, რომელიც, თეორიულად, უნდა მოეგოთ, იმიტომ რომ, დემოკრატიებისთვის ძალიან ადვილია ელექტორალური კოლეგიის მოგება. და არა მხოლოდ არ მოუგიათ, არამედ 306... რამდენზე? ... 223-ზე წააგეს, უფრო ზუსტები რომ ვიყოთ. 306 223-ზე. ამით დემოკრატიებმა არჩევნებში წაგება გაამართლეს.

## მაგრამ ახლა, როცა უკვე პრეზიდენტი ხართ, გაუწხებთ თუ არა ის ფაქტი, რუსები რომ არჩევნებში ჩარევას ცდილობდნენ?

ეს რომ სიმართლე იყოს, ძალიან შეგწუხდებოდა. ძალიან შეგწუხდებოდა. და ერთი სული მაქვს, საბოლოო ანგარიშებს როდის ვნახავ. და იმედო მაქვს, ეს ანგარიშები მაღე გამოქვეყნდება და რაიმე რეკომენდაციები თუ იქნება, '18-ის არჩევნებამდე გავითვალისწინებთ ამ რეკომენდაციებს.

## პრაქტიკულად, ბოსი არასდროს გყოლიათ. გარკვეული აზრით, დღეს გყავთ ბოსი - ამერიკელი ხალხი. როგორ შეცვალა ამან...

მე სადღაც 330 მილიონი ბოსი მყავს.

## მართალია. ჰოდა, როგორ შეცვალა ამან თქვენი, როგორც აღმასრულებლის, მუშაობის სტილი?

არ შეუცვლია, იმიტომ რომ, ერთადერთი, რისი გაკეთებაც მინდა, სწორი საქმეა. ნახავთ, რომ ისეთ გადაწყვეტილებებს მივიღებ, რომლებიც პოლიტიკურად არაპოპულარული იქნება, სამაგიეროდ, იქნება სწორი. მართლაც 330 მილიონი ბოსი მყავს, მაგრამ ამას არა აქვს მნიშვნელობა, იმიტომ რომ მე სწორ რამეს ვაკეთებ. ვფიქრობ, ეს, შესაძლოა, კიდევ ერთი საკითხი იყოს, რასაც უფრო ბიზნესმენი გააკეთებდა, ვიდრე პოლიტიკოსი. პოლიტიკოსი პოლიტიკურად კორექტულ რამეებს აკეთებს. მე სწორ რამეებს გავაკეთებ ქვეყნისთვის.

# გასული წელი და 2018 წლის გამოწვევები



**ერთი წლის წინ ვწერდი**, რომ 2017 წელს საქართველოს ეკონომიკის მთავარი გამოწვევები ლარის კურსის სტაბილურობა და ეკონომიკური ზრდის ტემპის ამაღლება იქნებოდა. ამასთან, აქციზის გადასახადის ზრდა ინფლაციის დონის მატებას გამოიწვევდა.

სამწუხაროდ, ლარის კურსის სტაბილურობა და ინფლაცია (სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების გაძვირება) 2017 წლის მართლაც მნიშვნელოვანი გამოწვევა იყო. ლარის კურსი დოლარის მიმართ 2.37-სა და 2.76-ს შორის მერყეობდა. ინფლაციის დონემ კი 7%-ს მიაღწია, რაც მაღალი

მაჩვენებელია.

2017 წელი მოსალოდნელზე უკეთესი აღმოჩნდა ეკონომიკური ზრდის მიხედვით. მთავრობამ 4%-იანი პროგნოზი წლის ბოლოს 4.5%-მდე აამაღლა, თუმცა იანვარ-ოქტომბრის მიხედვით ეკონომიკურმა ზრდამ 4.9% შეადგინა.

იანვრიდან დაწყებულმა ლარიზაციის გეგმამ მთლიან სესხებში ლარში გაცემული სესხების წილი გაზარდა, მაგრამ ფიზიკურ პირებისთვის ლარში გაცემულ სესხებზე წლიურმა საპროცენტო განაკვეთმაც მოიმატა.

საერთო ჯამში, ეკონომიკური განვითარების მხრივ 2017 წელი 2016 წელზე უკეთესი იყო. გასული წლის მნიშვნელოვანი დადებითი ეკონომიკური მოვლენები გახლდათ: ევროკავშირთან უვიზო მიმოსვლის ამოქმედება, მოგების გადასახადის რეფორმის ძალაში შესვლა, თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ჩინეთთან გამოფორმებული ხელშეკრულება, ანაკლიის პორტის პროექტის დაწყება, ბაქო-თბილისი-ყარსის რკინიგზის გახსნა და ოთხი სამინისტროს გაუქმება.

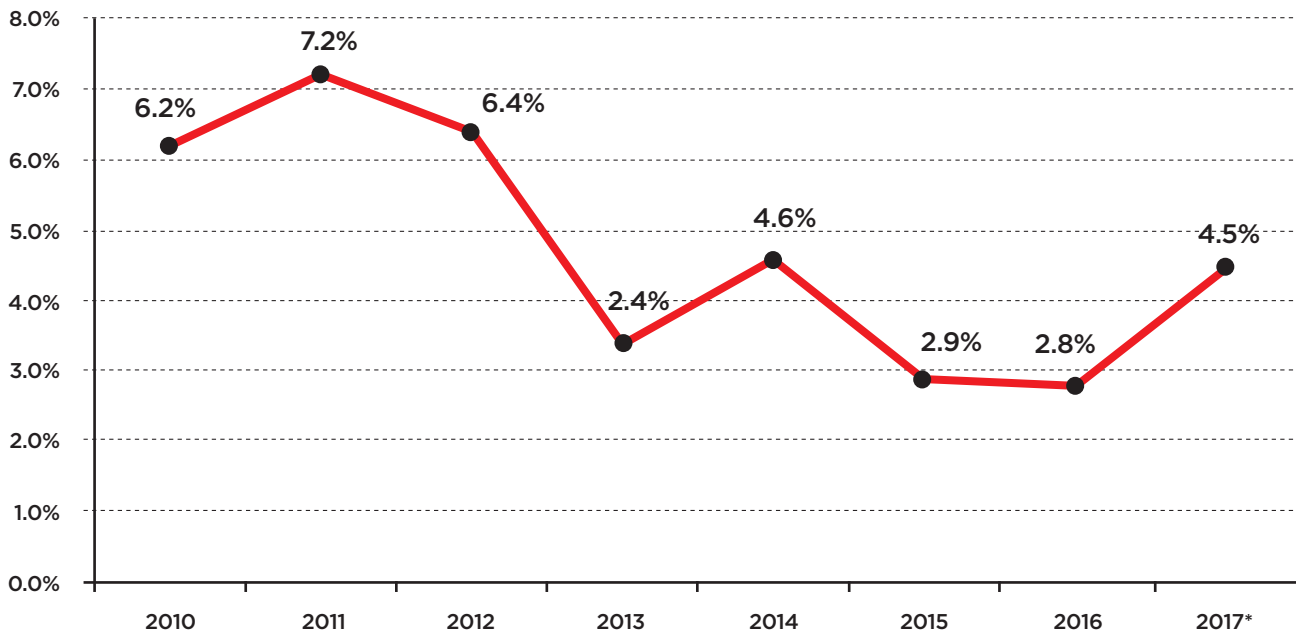
## ეკონომიკური ზრდა და ინფლაცია

2017 წლის ნოემბრამდე მთავრობა პროგნოზირებდა, რომ წლიური ეკონომიკური ზრდა 4% იქნებოდა, თუმცა საბოლოოდ საქართველოს ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 4.5%-მდე გაიზარდა და, მაღალი ალბათობით, ფაქტობრივი მაჩვენებელი (რომელიც მარტის ბოლოს გამოქვეყნდება) 4.5%-ზე მეტი იქნება.

საქართველოს ეკონომიკური ზრდის ტემპზე მნიშვნელოვანი დადებითი გავლენა ტურიზმის, ექსპორტისა და ფულადი გზავნილების ზრდამ იქონია, რაც თავის მხრივ, ჩვენს რეგიონსა და ზოგადად მსოფლიოში გაუმჯობესებულმა ეკონომიკურმა სიტუაციამ განაპირობა. შიდა ფაქტორებიდან მნიშვნელოვანი იყო მთავრობის მიერ კაპიტალური ხარჯების ზრდა - 2016 წელთან შედარებით 20%-ით გაიზარდა.

საქართველოს ეკონომიკის ზრდა ყველაზე მეტად შემდეგმა დარგებმა განაპირობა: მშენებლობამ, სასტუმროებმა და რესტორნებმა, ტრანსპორტმა

## ეკონომიკური ზრდის ტემპი



წყარო: სასტატი, ფინანსთა საბინისტრო  
\*2017 წლისთვის მოხვედრის მთავრობის პროგნოზი

და საფინანსო საქმიანობამ. სოფლის მეურნეობის სექტორში წარმოებული პროდუქციის მოცულობა (დამატებული ღირებულება) კი შემცირდა.

ინფლაციის დონემ იანვარ-ნოემბერში 6.9% შეადგინა, რაც საწვავსა და სიგარეტზე აქციზის გადასახადის ზრდამ (დაახლოებით 3% პუნქტით), ლარის კურსის მაღალმა მერყეობამ და 18%-ით გაზრდილმა ფულის მასამ განაპირობა. რომ არა აქციზის გადასახადის ზრდა, ინფლაცია ეროვნული ბანკის მიზნობრივ მაჩვენებელზე - 4%-ზე ქვემოთ იქნებოდა.

ბოლო ერთ წელიწადში ყველაზე მეტად, 19.4%-ით, სიგარეტი და ალკოჰოლური სასმელები გაძვირდა. ტრანსპორტის ფასი 15.8%-ით გაიზარდა. სურსათი და უალკოჰოლო სასმელები 7.5%-ით გაძვირდა. 6.4%-ით გაიზარდა ჯანმრთელობის დაცვის ფასი. საოჯახო ნივთები

4%-ით გაძვირდა. გაიზარდა მხოლოდ ტანსაცმელი და კავშირგაბმულობა 1.3 და 0.9%-ით.

### საბარეო ვაჭრობა

გასული წელი საქართველოს ექსპორტის ზრდის მხრივ კარგი წელი იყო. იანვარ-ნოემბერში საქონლის ექსპორტი 27%-ით (519 მლნ დოლარით) გაიზარდა, მაშინ როდესაც 2014, 2015 და 2016 წლებში საქართველოს ექსპორტი მცირდებოდა.

ექსპორტის ზრდა ძირითადად შემდეგი პროდუქტების გატანის ზრდამ განაპირობა: სპილენძის მადნების, ფეროშენადნობებისა და ღვინის. ყველაზე მეტად თხილის ექსპორტი შემცირდა. ქვეყნების მიხედვით ექსპორტი ყველაზე მეტად გაიზარდა რუსეთში, აზერბაიჯანში, ჩინეთსა და თურქეთში.

იანვარ-ნოემბერში ექსპორტის პარა-

ლელურად იმპორტიც გაიზარდა 8.8%-ით (574 მლნ დოლარით). იმპორტის ზრდა ძირითადად შემდეგი პროდუქტების შემოტანის ზრდამ განაპირობა: ნავთობის, ბუნებრივი აირის, ხორბლისა და ტექნიკის. იმპორტი ყველაზე მეტად რუსეთიდან, ჩინეთიდან, აზერბაიჯანიდან და უკრაინიდან გაიზარდა.

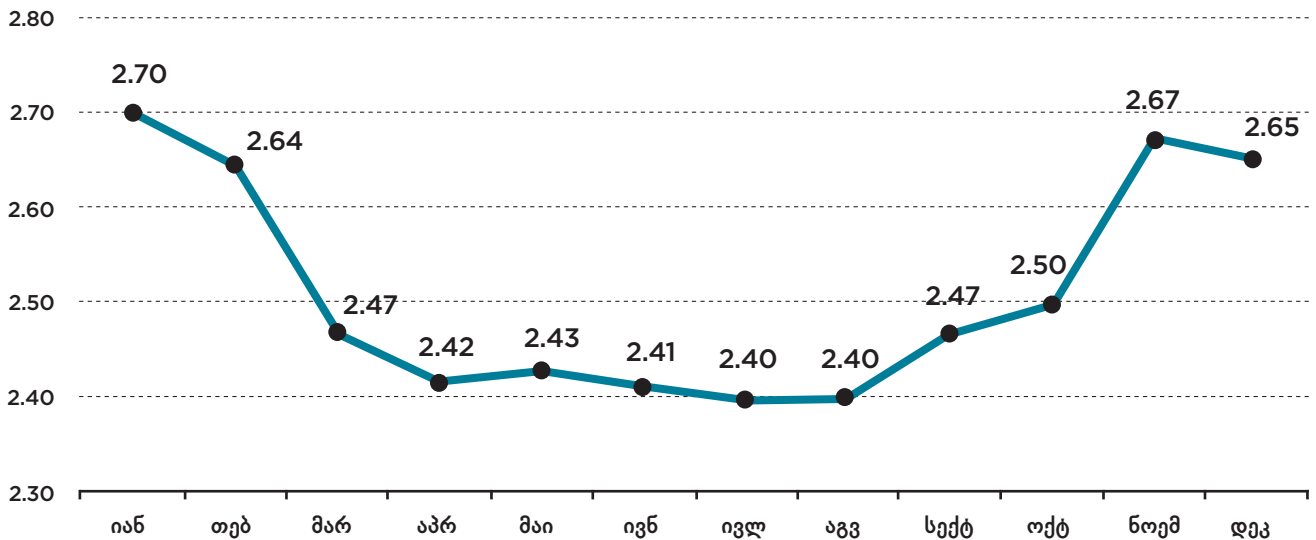
ჯამში, იმპორტი ექსპორტთან შედარებით 55 მლნ დოლარით მეტად გაიზარდა და, შესაბამისად, სავაჭრო ბალანსის დეფიციტმაც 55 მლნ დოლარით იმატა.

### ტურიზმი

პირდაპირ შეიძლება ითქვას, რომ 2017 ძალიან კარგი წელი იყო ტურიზმის მხრივ. იანვარ-ნოემბერში საქართველოში 28%-ით მეტი ტურისტი შემოვიდა, ვიდრე 2016 წლის ანალოგიურ პერიოდში. ვიზიტორების (ტურისტებთან



## ლარის საშუალო თვიური კურსი 2017 წელს



წყარო: საქართველოს მროვნული ბანკი

ერთად მოიცავს ტრანზიტს და ერთი დღით ჩამოსულ სტუმრებს) რიცხვმა 7 მილიონს გადააჭარბა. ტურიზმის ზრდა სარეკლამო კამპანიის გააქტიურებამ და მეზობელ ქვეყნებში ეკონომიკური სიტუაციის გაუმჯობესებამ განაპირობა. ვიზიტორების რაოდენობა ყველაზე მეტად რუსეთიდან, სომხეთიდან, ირანიდან და აზერბაიჯანიდან გაიზარდა.

2016 წელს საერთაშორისო ტურიზმიდან საქართველომ 2.2 მილიარდი დოლარის შემოსავალი მიიღო. 2017 წლის მონაცემი მარტის ბოლოს გამოქვეყნდება, თუმცა შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ სულ ცოტა 2.5 მილიარდი დოლარი იქნება.

### პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები

ამ ეტაპზე 2017 წელს საქართველოში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების პირველი სამი კვარტალის (იანვარ-სექტემბრის) სტატისტიკაა ცნობილი, რომლის მიხედვით საქართველოში 1.3 მილიარდი დოლარის ინვესტიცია შემოვიდა. ეს მაჩვენებელი 2016 წლის ანალოგიური პერიოდის ინვესტიციებზე 3%-ით მეტია.

სამ კვარტალში ევროკავშირის ქვეყნებიდან საქართველომ 442 მლნ დოლარის, ხოლო დსთ-ის ქვეყნებიდან 413 მლნ დოლარის ინვესტიცია მიიღო. ქვეყნების მიხედვით ყველაზე მეტი ინვესტიცია (378 მლნ დოლარი) აზერბაიჯანიდან შემოვიდა. შემდეგ მოდის თურქეთი 259 მლნ დოლარით, მესამე ადგილზე კი გვერთიანებული სამეფოა 175 მლნ დოლარით.

სექტორების მიხედვით ყველაზე მეტი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია ტრანსპორტის (მათ შორის მილსადენი ტრანსპორტის) სექტორში შემოვიდა - 415 მლნ დოლარი. შემდეგ მოდის მშენებლობა 241 მლნ დოლარით, მესამეზე კი საფინანსო სექტორია 156 მლნ დოლარით. ყველაზე მცირე ინვესტიცია სოფლის მეურნეობის სექტორში განხორციელდა - 9 მლნ დოლარი.

წინა წლების მსგავსად, 2017 წელსაც, არამართო ეკონომიკაში, ზოგადად ქვეყნის ცხოვრებაში, ერთ-ერთი ყველაზე აქტუალური საკითხი ლარის დოლარის მიმართ გაცვლითი კურსი იყო. 2017 წლის დასაწყისში ლარის კურსი დოლარის მიმართ 2.76 იყო. 5 იანვრიდან გამყარება დაიწყო და 17 აპრილს 2.37 შეადგინა. აგვისტოს ბოლომდე კურსი სტაბილურობას ინარჩუნებდა 2.40-თან ახლოს. აგვისტოს ბოლოდან ლარმა ისევ გაუფასურება დაიწყო და 28 ნოემბერს 2.72-ს მიაღწია, მომდევნო პერიოდში კი გამყარდა.

### ლარის კურსი

წლის დასაწყისიდან ლარის გამყარება ძირითადად ტურიზმისა და ფულადი გზავნილების ზრდამ განაპირობა. გაიზარდა ექსპორტიც, მაგრამ, როგორც აღვნიშნეთ, ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდამ გადაფარა. სექტემბრიდან დაწყებული ლარის გაუფასურება ძირითადად სეზონურმა ფაქტორებმა და უარყოფითმა მოლოდინებმა განაპი-

რობა. გაიზარდა ექსპორტიც, მაგრამ, როგორც აღვნიშნეთ, ექსპორტის ზრდა იმპორტის ზრდამ გადაფარა. სექტემბრიდან დაწყებული ლარის გაუფასურება ძირითადად სეზონურმა ფაქტორებმა და უარყოფითმა მოლოდინებმა განაპი-

რობა. ივლის-აგვისტოსთან შედარებით ვიზიტორების რაოდენობა შემოდგომაზე მნიშვნელოვნად შემცირდა, შესაბამისად, შემცირდა ტურიზმიდან შემოსავალიც. გაიზარდა იმპორტის მოცულობა და აქედან გამომდინარე, უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი. ამას თან ერთვის წინა წლების პრაქტიკით განპირობებული მოსახლეობაში არსებული მოლოდინი, რომ ლარი წლის ბოლოს უფასურდება.

ლარის კურსზე უცხოური ვალუტის ნაკადების გარდა მნიშვნელოვანი გავლენა აქვს იმას, თუ რამდენი ლარი იქნება მიმოქცევაში. მიმოქცევაში არსებულ ლარის მასას ეროვნული ბანკი მონეტარული პოლიტიკით არეგულირებს. წლის დასაწყისში რეფინანსირების სესხის განაკვეთი 6.5% იყო. იანვრიდან მაისამდე ეროვნულმა ბანკმა განაკვეთი თანდათანობით 7%-მდე გაზარდა და დეკემბრის დასაწყისამდე აღარ შეუცვლია. დეკემბერში კი ინფლაციის დონის მატების (რაც, თავის მხრივ, ლარის გაუფასურებითაც იყო გამოწვეული) გამო განაკვეთი 7.25%-მდე გაზარდა. მიუხედავად იმისა, რომ მთელი წლის განმავლობაში ეროვნულ ბანკს შედარებით მკაცრი მონეტარული პოლიტიკა ჰქონდა, ლარის მასა (M2) მაინც მილიარდ ლაზე მეტად გაიზარდა. ეროვნულმა ბანკმა წლის ბოლომდე საჭიროდ არ ჩათვალა პოლიტიკის კიდევ უფრო გამკაცრება, რადგან ამას თავისი უარყოფითი მხარეები აქვს - ამცირებს სესხებს და ანელებს ეკონომიკური ზრდის ტემპს.

იანვარ-ნოემბერში ეროვნული ბანკის უცხოური ვალუტის რეზერვები 224 მლნ დოლარით გაიზარდა, რაც ქვეყნის ფინანსური სტაბილურობისთვის მნიშვნელოვანია.

## სახელმწიფო ბიუჯეტი და ვალი

2017 სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლები წლის განმავლობაში დაგეგმილზე

მეტი შემოდიოდა, ამიტომ ნოემბერში პარლამენტმა ბიუჯეტის კანონი შეცვალა. ცვლილების შედეგად შემოსავლები 207 მლნ-ით, ხოლო ხარჯები 305 მლნ ლარით გაიზარდა. ძირითადად გაიზარდა ფინანსური აქტივების შექმნისთვის გამოყოფილი დაფინანსება (250 მლნ ლარით). ჯამში, 2017 წელს არაფინანსური და ფინანსური აქტივების შექმნაზე დაახლოებით 2 მილიარდი ლარი დაიხარჯა, როცა 2016 წელს ამ მიმართულებით ხარჯი 1.2 მილიარდი ლარი იყო.

გასული წლის პირველი იანვრიდან გატარებული მოგების გადასახადის რეფორმის შედეგად მოგების გადასახადის სახით ბიუჯეტში შესული თანხა 315 მლნ ლარით შემცირდა. ეს მიანიშნებს, რომ დაბეგრის ახალი წესის შედეგად ბიზნესმა მინიმუმ 315 მლნ ლარის შეღავათი მიიღო.

კვლავ დააკლდა თანხა საყოველთაო ჯანდაცვის პროგრამას, რომლის ბიუჯეტი წლის ბოლოს 40 მლნ ლარით გაიზარდა. გამოყოფილ დაფინანსებაზე მეტი დახარჯა იუსტიციის, გარემოს დაცვის, კულტურისა და ძეგლთა დაცვის სამინისტრომ.

ბიუჯეტის დეფიციტი თავდაპირველად მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 3.7%-ზე იყო დაგეგმილი, თუმცა ბიუჯეტში შესული ცვლილების შედეგად 3.4%-მდე შემცირდა. ეს მშპ-ის თავდაპირველ პროგნოზზე მეტად ზრდამ განაპირობა.

ნოემბრის ბოლოს საქართველოს სახელმწიფო ვალმა 17.3 მილიარდ ლარს მიაღწია. სახელმწიფო ვალის ზრდა ახალი ვალების აღებამ და ლარის გაუფასურებამ გამოიწვია. 11 თვეში საშინაო სახელმწიფო ვალი 336 მლნ ლარით, ხოლო საგარეო სახელმწიფო ვალი 1.8 მილიარდი ლარით გაიზარდა. საგარეო ვალს თუ დოლარებში ვნახავთ, 547 მლნ დოლარით არის გაზრდილი. სახელმწიფო ვალის სიდიდემ მშპ-ის მიმართ 46%-ს მიაღწია.

## 2018 წლის გამოწვევები

2018 წლის მთავარი გამოწვევა ინფლაციის დონისა და ლარის კურსის მერყეობის სიდიდის შემცირება იქნება. წელს ეროვნული ბანკი მიზნობრივ ინფლაციად 3%-ს ისახავს. მნიშვნელოვანია, რომ ინფლაციის დონე მონეტარული პოლიტიკის გამკაცრების გარეშე შემცირდეს და პირიქით, მოვასხერხოთ რეფინანსირების განაკვეთის თანდათანობით შემცირება.

სახელმწიფოს ინფრასტრუქტურული პროექტებისთვის 2.6 მილიარდი ლარი აქვს გამოყოფილი. ამას ემატება გასულ წელს გაზრდილი ფინანსური აქტივები, რომლებიც რეალურად ისევ კაპიტალური პროექტებისთვის გამოყოფილი დაფინანსებაა. ჯამში კაპიტალური ხარჯები 3 მილიარდ ლარამდე იზრდება. ამ თანხის ათვისებაზე მნიშვნელოვნად იქნება დამოკიდებული 2018 წლის ეკონომიკური ზრდის ტემპი, რომელსაც მთავრობა 4.5%-ის დონეზე პროგნოზირებს.

4.5%-იანი ეკონომიკური ზრდა მაღალი მაჩვენებელი არ არის, მით უმეტეს იმ ფონზე, როდესაც 2017 წელს მეტი იყო. ეკონომიკური ზრდის შემეფერხებელი იქნება დაგროვებით საპენსიო სისტემაზე გადასვლა, რასაც რეალურად საშემოსავლო გადასახადის ტვირთის 4% პუნქტით ზრდა მოჰყვება. ჯერ ცნობილი არ არის, რა თანხას დაზოგავს სახელმწიფო ოთხი სამინისტროს გაუქმებით. თუ მნიშვნელოვანი თანხები გამოთავისუფლდება და ამასთან, ოპტიმიზაციის პროცესი გაგრძელდება, ეს ეკონომიკური განვითარებას დაეხმარება.

ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-ის 3%-ის დონეზე დაგეგმილი, მთავრობა 1.2 მილიარდი ლარის ახალ ვალს აიღებს. თუ ყველაფერი გეგმის მიხედვით განვითარდება, სახელმწიფო ვალი მშპ-ის მიმართ 43%-მდე უნდა შემცირდეს. სახელმწიფო ბიუჯეტი და ვალის მშპ-თან ფარდობა ლარის 2.5 კურსზე დაგეგმილი. **F**

# უხილავი ოპტიმიზაცია



2018 წელს „ქართული ბიუროკრატია“ ოთხი სამინისტროთი ნაკლებით ხვდება, მაგრამ პარლამენტმა მომავალი წლის სახელმწიფო ბიუჯეტი ისე დაამტკიცა, რომ ვერც საკანონმდებლო და ვერც აღმასრულებელ ხელისუფლებაში ვერ ასახელებენ ეკონომიას კონკრეტულ რიცხვებში. ამიტომ მთავრობა თავს 2017 წლის 11 თვის ფაქტობრივი მონაცემებით იწონებს და ამბობს, რომ შრომის ანაზღაურების ხარჯები 100 მლნ ლარით შეიმცირეს, ხოლო ადმინისტრაციულ შესყიდვებში 40 მლნ ლარი დაზოგეს.

**14 მინისტრი 18-ის ნაცვლად - ძველი და ახალი გვარები სხვადასხვა სამინისტროს პირველ პირებად - ასე გამოიყურება საქართველოს პრემიერ-მინისტრ გიორგი კვიციანიშვილის მიერ** ნოემ-

ბრის შუა რიცხვებში „ცვლილებების ახალი ტალღის“ სახელით გაცხადებული სტრუქტურული რეფორმის პირველადი შედეგი, რომელსაც, მთავრობის მეთაურის სიტყვებითვე რომ ვთქვათ, „ადმინისტრაციული დანახარჯების მაქსიმალური შემცირებისთვის“ უნდა

შეეწყოს ხელი; თუმცა 2018 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტში ოპტიმიზაციის შედეგი ძალზე „ღარიბულად“ გამოიყურება, რადგან, მთავარი ფინანსური დოკუმენტის თანახმად, სამინისტროების გაერთიანებით უწყებებში დასაქმებულთა რაოდენობა თითქმის უცვლელი რჩება

# თანამშრომელთა რაოდენობების შედარება

2018 წლის ბიუჯეტის პროექტის II და III ვარიანტების შედარება მხოლოდ 6 ადამიანის სხვაობას გვაძლევს.



სამინისტრო



თანამშრომელი



თანამშრომელი



სამინისტრო

სამინისტრო	თანამშრომელი	თანამშრომელი	სამინისტრო
ეკონომიკის სამინისტრო	788	929	ეკონომიკის სამინისტრო
სოფლის მეურნეობის სამინისტრო	1,377	-	-
სპორტისა და ახალგაზრდობის სამინისტრო	346	-	-
ენერგეტიკის სამინისტრო	135	-	-
გარემოს დაცვის სამინისტრო	2,203	3,568	გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტრო
ეკონომიკის სამინისტრო	60	-	-
საგარეო საქმეთა სამინისტრო	775	835	საგარეო საქმეთა სამინისტრო
კულტურის სამინისტრო	6,762	7,044	კულტურისა და სპორტის სამინისტრო
განათლების სამინისტრო	1,366	1,430	განათლების სამინისტრო
<b>9</b>	<b>13,812</b>	<b>13,806</b>	<b>5</b>

- საქმე ის გახლავთ, რომ სამინისტროების გაუქმება-შერწყმის შედეგად, ახალ უწყებებში, ჯამში, ექვსი ადამიანი ნაკლები გააგრძელებს მუშაობას.

რომელ უწყებას „მორჩა“ ექვსი თანამშრომელი, ამის გასარკვევად Forbes Georgia-მ 2018 წლის სახელმწიფო

ბიუჯეტის პროექტის მეორე და მესამე, საბოლოო ვარიანტები ერთმანეთს შეადარა.

როგორც ცნობილია, ცვლილებების ტალღამ ორ ნაწილად დაშალა სპორტისა და ახალგაზრდობის საქმეთა სამინისტროც, სადაც 2018 წლის ბიუჯეტის

პროექტის მეორე ვარიანტის მიხედვით, დასაქმებულია 346 ადამიანი, ხოლო კულტურისა და ძველთა დაცვის სამინისტროში - 6,62. რეფორმის შემდეგ სპორტის სამინისტრო კულტურისა და ძველთა დაცვის სამინისტროს შეუერთდა და შედეგად, გამსხვილებულ

სამინისტროში მომუშავეთა რიცხოვნობა 7,044 გახდა ანუ 64 ადამიანით ნაკლები, თუმცა აღსანიშნავია, რომ ახალგაზრდობის საქმეთა კომპონენტი განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროს შეერწყა და განათლების სამინისტროში დასაქმებულთა რაოდენობაც სწორედ 64 კაცით გაიზარდა. კერძოდ, თუ განათლებისა და მეცნიერების სამინისტროში დასაქმებულთა რიცხვი არის 1366, რეფორმის შედეგად აღნიშნულ უწყებაში თანამშრომელთა რაოდენობა 1430-მდე ავიდა, ანუ სწორედ 64 ადამიანით მეტი.

„ცვლილებების ახალ ტალღაში“ მოჰყვა ევროპულ და ევროატლანტიკურ სტრუქტურებში ინტეგრაციის საკითხებში სახელმწიფო მინისტრის აპარატი. ის საგარეო საქმეთა სამინისტრომ „შეისრულა“. ამ უკანასკნელში, 2018

მოსამსახურეს შემცირება არ ეხება.

სტრუქტურული რეფორმების შედეგად ორად გაიყო გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტრო: ბუნებრივი რესურსების მართვის მართულება გადაეცა ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს, ხოლო გარემოს დაცვის ნაწილი – სოფლის მეურნეობის სამინისტროს. პარლამენტში ინიცირებული საკანონმდებლო პაკეტის თავდაპირველი ვარიანტით, სოფლის მეურნეობის სამინისტროსთან შერწყმული გარემოს დაცვის სამინისტროს სახელწოდება „გარემოს დაცვის, სოფლის მეურნეობისა და სოფლის განვითარების სამინისტრო“ უნდა ყოფილიყო, მაგრამ საბოლოო ვარიანტი ასე ჩამოყალიბდა – „გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტრო“. მართალია, ქართული პოლიტიკური

ამ მიმართულებით მთავრობისგან გარკვეული გარანტიებიც მიიღო. თავის მხრივ, სოფლის მეურნეობის ინტენსივობის დაცვას ცდილობდა პარლამენტის აგრარულ საკითხთა კომიტეტის თავმჯდომარე ოთარ დანელიაც. „პრინციპულად მნიშვნელოვანია, რომ სამინისტროს დასახელებაში პირველი იყოს „სოფლის მეურნეობა“ და შემდეგ „გარემოს დაცვა“, – აცხადებდა ის, მაგრამ „ბრძოლა“ კახა კუჭავამ მოიგო. გამსხვილებული სამინისტროს ოფიციალურ სახელწოდებად „გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტრო“ შეირჩა.

რაც შეეხება ოპტიმიზაციის კონკრეტულ რიცხვებში – 2018 წლის ბიუჯეტის პროექტის მეორე ვარიანტის მიხედვით, გარემოსა და ბუნებრივი რესურსების დაცვის სამინისტროში მომუშავეთა

# ემჟსი პირი კი „არსად ჩანს“, ამიტომ ბიუჯეტის პროექტზე დაყრდნობით, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ სწორედ უსაა ოპტიმიზაციის შედეგი, თუმცა ასე დათვლას „არ აღიარებენ“ მთავრობაში.

წლის ბიუჯეტის პროექტის საბოლოო ვარიანტის მიხედვით, 775 ადამიანია დასაქმებული, ხოლო სახელმწიფო მინისტრის აპარატში – 60. სტრუქტურული ცვლილებების შედეგად კი ორი უწყების თანამშრომელთა რიცხვი 835-მდე გაიზარდა ანუ ორი სამინისტროს გაერთიანებით თანამშრომელთა რაოდენობის შერწყმაც ხდება და არც ერთ საჯარო

ცხოვრებისთვის ცოტა უჩვეულოა, მაგრამ აღმასრულებელ ხელისუფლებაში მიღებულ ამ გადაწყვეტილებას პარლამენტის გარემოს დაცვის კომიტეტის თავმჯდომარე აპლოდისმენტით არ შეხვედრია. „ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ამ შერწყმის შედეგად გარემო დარჩეს პრიორიტეტულ მიმართულებად“, – აცხადებდა კახა კუჭავა; მან

რიცხოვნობა 2,203 ადამიანს შეადგენდა, ხოლო სოფლის მეურნეობის სამინისტროში – 1,377-ს. ცვლილებების შედეგად კი გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტროში დასაქმებულთა რაოდენობა 3,568 გახდა ანუ გაერთიანებულ სამინისტროში მხოლოდ 12 ადამიანით ნაკლები იმუშავეს, თუმცა აღნიშნული 12 პირიდან ექვსი

მუშაობას განაგრძობს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროში, რომელსაც დაემატა ენერჯეტიკის სამინისტროს ფუნქციებიც, სადაც 135 ადამიანია დასაქმებული, ხოლო ამ ეტაპზე ეკონომიკის სამინისტროში – 788 ადამიანი. ამდენად, სტრუქტურული რეფორმის შედეგად, ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროში მომუშავეთა რიცხოვნობა გახდა 929 ანუ ორი უწყების გაერთიანებული თანამშრომლები – ჯამში, 923 კაცი და ის ექვსი პირი, რომლებიც გარემოს დაცვის უწყებიდან ეკონომიკის სამინისტროში გადაინაცვლებენ. დანარჩენი ექვსი პირი კი „არსად ჩანს“, ამიტომ ბიუჯეტის პროექტზე დაყრდნობით, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ სწორედ ესაა ოპტიმიზაციის შედეგი, თუმცა ასე დათვლას „არ აღიარებენ“ მთავრობაში, სადაც ამტკიცებენ, რომ ოპტიმიზაციის რეალური შედეგი 2018 წლის პირველი კვარტალის ბოლოს გამოჩნდება.

„ხდება სამინისტროების მექანიკური გაერთიანება. ჩვენ გვაქვს სამი თვე იმისთვის, რომ დავასრულოთ გაერთიანება სრულად და ამის შემდეგ, რა თქმა უნდა, გამჭვირვალედ წარმოვადგენთ ყველა იმ ხარჯს და გადაწყვეტილებებს, რომლებიც ამ პროცესში იქნება მიღებული“, – აცხადებს პირველი ვიცე-პრემიერი და ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების მინისტრი დიმიტრი ქუმსიშვილი.

მსგავსი პასუხი აქვთ ფინანსთა სამინისტროშიც. „ბიუროკრატიული ხარჯების შემცირების მოცულობა რეორგანიზაციისა და ოპტიმიზაციის პროცესის დასრულების შემდეგ დაზუსტდება, როცა ზუსტად დაითვლება, რა თანხის ეკონომია მოხდა აღნიშნული სტრუქტურული ცვლილებების შემდეგ“, – ამბობს ფინანსთა მინისტრის მოადგილე გიორგი კაკაურიძე.

აღმასრულებელი ხელისუფლების პასუხები მისაღებია პარლამენტის

საფინანსო-საბიუჯეტო კომიტეტის თავმჯდომარისთვის. ირაკლი კოვზანაძე ფიქრობს, რომ რიგი სამინისტროების გაუქმება-შერწყმის გადაწყვეტილებით, მთავრობამ დააფიქსირა, რომ მისი ვექტორი „მცირე მთავრობისკენ“ სვლიდა.

„შემდეგი ეტაპი კი იქნება უშუალოდ ოპტიმიზაციის პროცესი – ყველა მინისტრი დაინახავს, რომელი დეპარტამენტია საჭირო, სად უნდა მოხდეს გამსხვილება, სადაა ოპტიმიზაციის საშუალება და ა.შ. ჩვენ კი შედეგებს 90 დღის შემდეგ შევაფასებთ, როცა პარლამენტი ფინანსთა სამინისტროსგან 2018 წლის ბიუჯეტის პირველი კვარტალის შესრულების ანგარიშს მოისმენს“, – აცხადებს ირაკლი კოვზანაძე.

საპარლამენტო უმრავლესობისგან განსხვავებით, აღმასრულებელი ხელისუფლებისგან კონკრეტულად ითხოვს საპარლამენტო ოპოზიცია. უფრო მეტიც, პარტია „ევროპულ საქართველოს“ მიანიჭა, რომ სტრუქტურული რეფორმები დაგვიანებულია და თან – არასრული და გაუაზრებელი. „მთავრობის სტრუქტურული რეორგანიზაცია უნდა განხორციელდეს იმ მიზნით, რომ ბიუროკრატიული ხარჯი დაიზოგოს და ეს დანაზოგი, ერთი მხრივ, მოხმარდეს ასაკობრივი პენსიის, დევენილთა შემწეობისა და შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირთა დახმარების ზრდას, მეორე მხრივ კი – გადასახადების დაწევას. 2018 წლის ბიუჯეტის მიხედვით კი, პირიქით, სტრუქტურული გაერთიანებების შედეგად ხარჯები 55 მილიონით არის გაზრდილი, ამავდროულად, ზრდა არ ეხება ასაკობრივი პენსიის, შშმ პირების დახმარებისა და დევენილების შემწეობის ზრდას. ფაქტია, ხელისუფლებას ბიუროკრატიის რეალური შემცირების პოლიტიკური ნება არ გააჩნია, რადგან ბიუროკრატიის განაწილება მისთვის საარჩევნოდ რისკებს გაზრდის“, – აცხადებს Forbes Georgia-თან ზურაბ

ჭიაბერაშვილი.

სამინისტროების რაოდენობის შემცირება მოსწონს „ნაციონალური მოძრაობის“ ერთ-ერთ ლიდერს, რომან გოცირიძეს, მაგრამ მიანიჭა, რომ ბიუროკრატიული ხარჯების შემცირებისა და მართვის ეფექტიანობის გაუმჯობესების გარეშე, უწყებების მექანიკურ შემცირებას აზრი არა აქვს. „პირიქით, შეიძლება უარესიც კი აღმოჩნდეს, როცა სამინისტრო მძიმდება და ერთი ქოლგის ქვეშ ბევრი სხვადასხვა უწყება იყრის თავს“, – ამბობს გოცირიძე და გასაუქმებელი სამინისტროების რიცხვში ეკონომიკისა და ინფრასტრუქტურის სამინისტროებსაც მოიაზრებს.

მთავრობის მისამართით ოპოზიციის შენიშვნებს ნაწილობრივ იზიარებს ეკონომისტ გიორგი პაპავა. მისი აზრით, კარგი იქნებოდა, მთავრობას საკადრო და ბიუროკრატიული ხარჯების ოპტიმიზაციის მიზნობრივი ნიშნულები გაეცხადებინა, რაც საზოგადოებას რეფორმის მასშტაბებზე წარმოდგენას შეუქმნიდა. ამიტომ ფიქრობს, რომ რეორგანიზაცია მაქსიმალურად დროულად უნდა განხორციელდეს.

„შეგვიძლია, ვუსაყვედუროთ მთავრობას, ეს ცვლილებები რატომ არ განახორციელა უფრო მომზადებულად, მაგრამ ვფიქრობ, პროცესი, თუნდაც სპონტანურად ნამდვილად დასაწყები იყო და ასე უმჯობესია, ვიდრე მისი გადადება მანამდე, სანამ მთავრობა თავისი გადასახედიდან იდეალურ სტრუქტურას არ მოიფიქრებდა“, – ამბობს პაპავა Forbes Georgia-სთან და ამ ეტაპზე ხელისუფლებას იმასაც აპატიებს, რომ 2018 წლის ბიუჯეტში შრომის ანაზღაურების ნაწილში ეკონომია არ ჩანს.

უფრო მეტიც, მომავალი წლის სახელმწიფო ბიუჯეტში შრომის ანაზღაურებისთვის 1,413,619.1 ათასი ლარია განსაზღვრული, მაშინ როცა წელს 1,393,505.1 ათასი იყო გამოყოფილი. **F**

# პროფესიული განათლების რეფორმის შეფასება



## საქართველოში ახალგაზრდების უმუშევრობა კვლავ დიდ

გამოწვევად რჩება. კვლევების თანახმად, უმუშევრობა ადრეულ ასაკში ნეგატიურად აისახება როგორც სამომავლო დასაქმების პერსპექტივებზე, ასევე შემოსავლებზე. მეტიც, უმუშევარი ახალგაზრდები განიცდიან როგორც სოციალურ გარიყულობას, ასევე მენტალური და ფიზიკური ჯანმრთელობის გაუარესებას.

სტატისტიკის სამსახურის მიერ მოწოდებული ინფორმაციით, უმუშევრობის დონე ქართველ ახალგაზრდებში (15-25 წლამდე) 30%-ს აჭარბებს, ხოლო იმ ახალგაზრდების წილი, რომლებიც არც მუშაობენ და არც სწავლობენ, 26%-ია (საქსტატი). გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ეს ციფრები ბოლომდე არ ასახავს რეალობას, ვინაიდან საქართველოში სოფლის მეურნეობაში მომუშავეებს (რომელთა შემოსავალი უმეტესად საარსებო მინიმუმს არ სცდება) სტატისტიკის სამსახური დასაქმებულებად თვლის.

მოიაზრება, რომ პროფესიული განათლება ერთ-ერთი უმოკლესი გზა ახალგაზრდების დასაქმებისაკენ, გამომდინარე იქიდან, რომ, აკადემიურ განათლებასთან შედარებით, მასში მაღალია პრაქტიკული უნარების სწავლების კომპონენტი. ეს კი

გარკვეულწილად აკომპენსირებს გამოცდილების ნაკლებობას, რასაც უმეტესად ახალგაზრდები განიცდიან. ასევე, დღემდე ჩატარებული კვლევების საფუძველზე, ქართული ეკონომიკის არსებული სტრუქტურა, რომელიც განაპირობებს იმას, თუ რა პროფესიებზეა მოთხოვნა შრომის ბაზარზე, უფრო მეტად შესაბამისობაშია პროფესიულ, ვიდრე აკადემიურ განათლებასთან.

ამ ფონზე, მთავრობამ პროფესიული განათლების სისტემის განვითარება ერთ-ერთ პრიორიტეტად განსაზღვრა და შეიმუშავა 2013-2020 პროფესიული განათლების რეფორმის სტრატეგია, სადაც ძირითად მიზნად დასახულია შრომის ბაზრის მოთხოვნების შესაბამისი, მოქნილი პროფესიული საგანმანათლებლო ქსელის ჩამოყალიბება. ამ მიზნის მიღწევის მთავარ გზად კი სოციალური პარტნიორობის (მათ შორის უმთავრესად დამსაქმებულების) აქტიური ჩართულობა მოიაზრება როგორც პროფესიული განათლების პოლიტიკის განსაზღვრაში, დაგეგმვაში და განხორციელებაში, ასევე მონიტორინგისა და შეფასების პროცესში.

ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტის პროექტი „რეფორმეტრი“ აფასებს ქვეყანაში მიმდინარე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ რეფორმებს და განხორციელების პროგრესს. პროექტ „რეფორმეტრის“ განხილვის საგანი პროფესიული განათლების რეფორმაც გახდა ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებასა და სიღარიბის დაძლევაში თავისი მნიშვნელობიდან გამომდინარე. პროექტის ფარგლებში, თითოეული რეფორმის შეფასება ექვს

თვეში ერთხელ ხდება. პირველ რიგში სამთავრობო გამოკითხვა ტარდება, რომლის საფუძველზეც მათ მიერ შესრულებული სამუშაოს მოცულობა დგინდება. შემდეგ ეტაპზე კი აღნიშნული კვლევის შედეგები, ობიექტურ ინდიკატორებთან ერთად, წარედგინება 15-კაციან შემფასებელთა ჯგუფს, რომელიც იკრიბება და აფასებს რეფორმის პროგრესს. აღნიშნული ჯგუფი დაკომპლექტებულია იმ ადამიანებით, ვისზეც რეფორმა პირდაპირ ან ირიბად ახდენს გავლენას და ვინც უშუალოდ არ არის ჩართული რეფორმის განხორციელებაში.

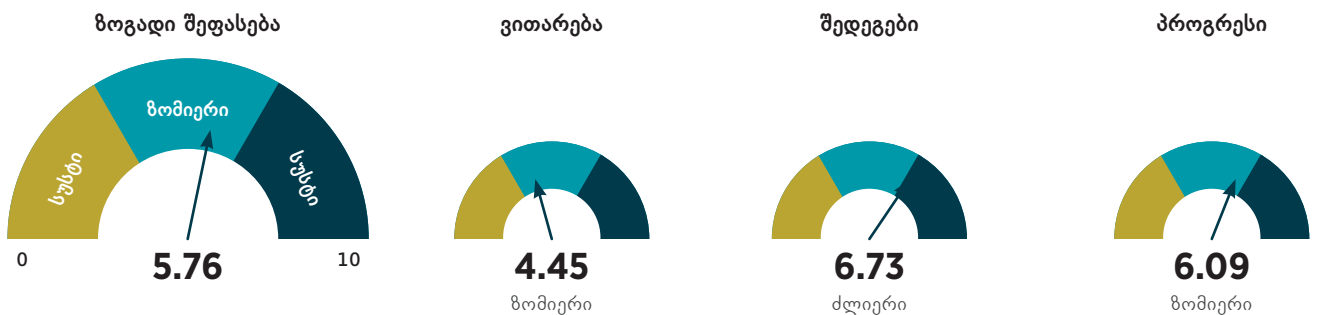
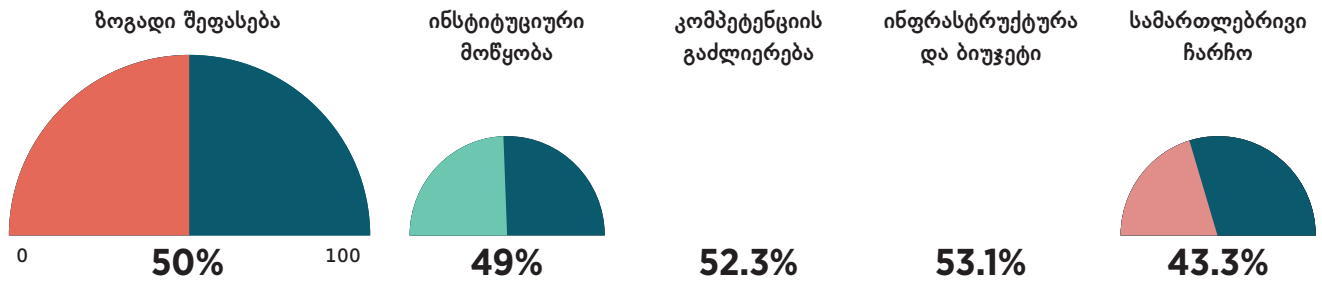
პროფესიული განათლების რეფორმა პირველად 2017 წლის ოქტომბერში შეფასდა. სამთავრობო გამოკითხვის შედეგად მივიღეთ, რომ 2013-2017 წლის სამოქმედო გეგმის 80%-ია შესრულებული, რაც სრული, 2020 წლამდე გაწერილი სტრატეგიით დადგენილი გეგმის 50%-ს შეადგენს.

რაც შეეხება შემფასებელთა ჯგუფის წევრების მიერ რეფორმის შეფასებას, მათ 10 მაქსიმალური ქულიდან რეფორმას 5.76 დაუწერეს. შეფასებას წინ უძღოდა დისკუსია, რომლის დროსაც გარკვეული პრობლემატური საკითხები გაჟღერდა.

რეფორმის გამოწვევებიდან უმთავრესად რჩება კერძო სექტორის დაბალი ჩართულობა პროფესიული განათლების სისტემაში. გამოიკვეთა აზრი, რომ კერძო სექტორი ხშირად თვლის, რომ განათლების სისტემაზე ზრუნვა, მათ შორის პროფესიულ განათლებაზე, უმთავრესად სახელმწიფოს ვალდებულებაა და თუ კერძო სექტორის წარმომადგენლები ერთვებიან, მხოლოდ თავიანთი სოცია-

# რეფორმა: პროფესიული განათლების რეფორმა

მთავრობა, 2017 ფაზა 1



ლური პასუხისმგებლობის ფარგლებში. ამ პრობლემის მოსაგვარებლად საჭიროა ბიზნესმა დაინახოს, რომ მათ მიერ პროფესიულ განათლებაზე გახარჯული თანხა რეალურად ინვესტიციაა, თუმცა ამ ინვესტიციიდან ამონაგების მისაღებად გარკვეული დრო არის საჭირო. გარდა ამისა, იმისათვის, რომ ბიზნესსექტორის წარმომადგენლებმა იგრძნონ საკუთარი მნიშვნელობა და, შესაბამისად, პასუხისმგებლობა, მათი ფუნქციები და როლები პროფესიული განათლების სისტემაში მკაფიოდ უნდა განისაზღვროს.

მეორე ძირითადი საკითხი, რომელიც დისკუსიის დროს გაუფრთხილდა, იყო პროფესიული განათლების მიმწოდებლების დაფინანსების მექანიზმი. დღეის მდგომარეობით, მოქმედებს ვაუჩერული დაფინ-

ანსების მოდელი, რაც იმას ნიშნავს, რომ დაფინანსება „მიბმულია“ სტუდენტზე და, შესაბამისად, რომელ კოლეჯშიც უფრო მეტი სტუდენტი, ის კოლეჯი სახელმწიფოსგან მეტ თანხას იღებს (კერძო კოლეჯებზე ვაუჩერული დაფინანსება არ ვრცელდება). ერთი შეხედვით, ამგვარი დაფინანსების მოდელი ხელს უნდა უწყობდეს კოლეჯებს შორის კონკურენციას და სურვილს, გააუმჯობესონ სწავლების ხარისხი და ამ გზით უფრო მეტი სტუდენტი მიიზიდონ. თუმცა, ხშირ შემთხვევაში სტუდენტების რაოდენობა უფრო მეტად გეოგრაფიულ ლოკაციას ან/და შეთავაზებულ პროფესიებზე დამოკიდებული, ვიდრე სწავლების ხარისხზე, რის გამოც ვაუჩერული სისტემას თავისი დაინშნული ეკარგება, უფრო მეტიც, ის არათანაბარ პირობებში

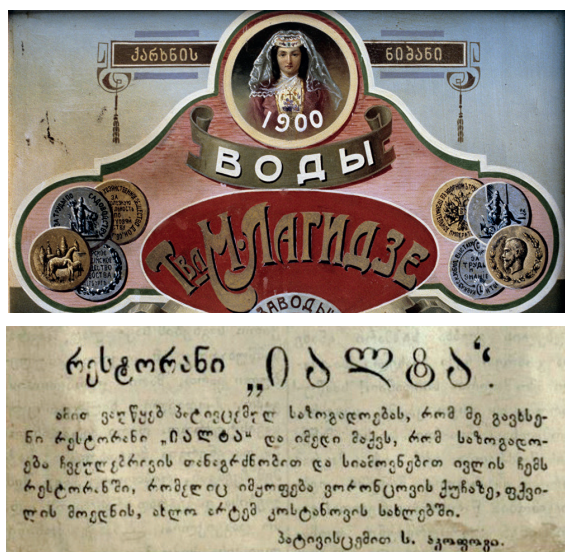
აყენებს კოლეჯებს. განათლების სამინისტროს წარმომადგენლის განცხადებით, ამ პრობლემის გადასაჭრელად იგეგმება შედეგზე დაფუძნებული დაფინანსების მოდელის შემოღება. აღნიშნული მოდელი კერძო კოლეჯებზეც ვრცელდება, თუმცა ჯერჯერობით არ არის გარკვეული, რა კრიტერიუმებით შეფასდება კოლეჯები.

ფაქტია, რომ პროფესიული განათლების სისტემის გაძლიერება ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი კომპონენტია ქვეყნის ეკონომიკის განსავითარებლად და მიუხედავად იმისა, რომ პროგრესი არის, კვლავ რჩება რიგი გამოწვევები. რეფორმის შეფასება გრძელდება „რეფორმეტრის“ ფარგლებში და განახლებული შედეგები ექვს თვეში ერთხელ განთავსდება პროექტის ვებგვერდზე [reformeter.iset-pi.ge](http://reformeter.iset-pi.ge)



# როგორი იყო პირველი ქართული რეკლამა

ავტორი: იმილ ავდალიანი



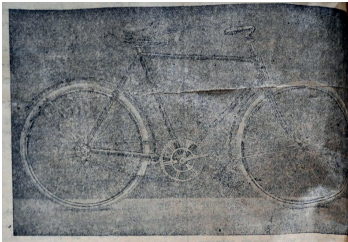
**ნ**არმატებული ბიზნესის წარმოების ერთ-ერთი მთავარი კომპონენტი – კარგი რეკლამის გაკეთებაა. თანამედროვე საქართველოში რეკლამის გამოყენების იდეა ფართოდ არის გავრცელებული, თუმცა, როგორც ნაჩვენებია იქნება, ეს მხოლოდ პოსტსაბჭოთა პერიოდის საქართველოსთვის არ არის დამახასიათებელი. XIX-XX სს. მიჯნაზე საქართველოში ფართოდ ვითარდებოდა სარეკლამო ბიზნესი და ყოველი მუწარმე საკუთარი ნაწარმისა თუ მომსახურებისთვის მომხმარებლის ყურადღების მიქცევას რეკლამების განთავსებით ცდილობდა.

ბევრი ნამდვილი თანამედროვე რეკლამის წარმომბა XV-XVI საუკუნეების მიჯნაზე მოღვაწე ვენეციელ გამომცემელს - მანუცის მიაწერენ. მან წიგნების სათაურების ბეჭდვა და მაღაზიის შესასვლელში მათი თავფურცლების გამოფენა დაიწყო. რეკლამის ერთ-ერთ პირველ შემთხვევად ასევე მიჩნეულია 1477 წელს ინგლისში უილიამ კეკსტონის მიერ

მისივე გამოცემული „ლოცვანის“ გაყიდვის მიზნით სარეკლამო განცხადების გამოქვეყნება. XIX საუკუნის საქართველოში, ისევე როგორც რამდენიმე საუკუნის წინ ევროპაში, რეკლამის განვითარებას ბეჭდურმა მედიამ შეუწყო ხელი. თავდაპირველად გაზეთები გამოიყენებოდა რიგითი პოლიტიკური, სოციალური თუ კულტურული მოვლენების აღსაბეჭდად. თუმცა XIX საუკუნის მეორე ნახევარში მკაფიოდ იკვეთება გაზეთებში რეკლამების განთავსების ტენდენცია.

პირველი ქართული ბეჭდური რეკლამა 1861 წელს გამოჩნდა სასოფლო-სამეურნეო გაზეთ „გუთნის-დედაში“, სადაც აღწერილი იყო გუთანი, რომელსაც თან ახლდა ანოტაცია მოხმარების შესახებ. ასევე იყო იმპორტული საქონლის ფოტოებიც: მაგალითად, დღეში ცხრა თუნგი რძის მომწველი ფლამანდრიული ძროხისა.

მოგვიანებით, მაგალითად, გაზეთ „ივერიის“ (1877-1906 წწ.) გვერდებზე, უამრავ მასალას ვაწყდებით იმდროინდელი საქართველოს ყოველდღიური ცხოვრების შესახებ გამოქვეყნებული



ამისთანავე მატულებდა დიდხველი სეკური, სეკივი და სეკირა მას კრამაფიანი და მათი მიმოქრობით.

**სამშენალო ბაზარი**  
 ბერიკის მიის ვარსე  
 მშ. ყორკლაძეების

შეზღუდულია და გამოიკვე, რომ ეს მანქანა წელი კურნის სეკურს სენსიტივ, როგორც არის: ჭრები (რეზინის) კეპის და თვის ტყვიან ნერვების სინჯად და სხე, წელი კურს და თოვლიც, აქვე სეკირა მანქანა სამშენალო ახლა მუდმივ განხორცილება ნებისა, მისი კლასის სიღრმე და შორსულია ირმულიანი სეკურის მანქანაზე.

ახლად კურს დამთავრებული ტფილისის ქალაქის საპროფესიონალო სასწავლებელში, კისრულობს ასწავლის **ჭ რ ბ-ქ ე რ ვ ბ** საუფთა ხელ-საქმე იმა აზნადებს ატესტატორედ ქუთაისი, ივანოვის ქ., ევ. ჯანაიძის სახ. მ. ყიფიანისა. (15—389—14)

სასტუმრო და რესტორანი **„სურსათი“**

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

**იმეკეთი**

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

**ფინანსების მინისტრის განცხადება**

ფინანსების მინისტრის განცხადება

1888 წლიდან 1892 წლამდე	108 ახალგაზრდა ქალაქის 226,100 მან.
1893 .. 1895 ..	326 .. 719,600 ..
1896 .. 1898 ..	832 .. 1,694,300 ..
1899 .. 1901 ..	1,562 .. 3,067,300 ..

ან 1902 წლამდე ქალაქის საერთო 29,742 ახალგაზრდა ქალაქის 50,311,300 მ.

**„რუსეთი“**

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

საპროფესიონალო სასწავლებელი

**ფინანსების მინისტრის განცხადება**

ფინანსების მინისტრის განცხადება

ფინანსების მინისტრის განცხადება

ფინანსების მინისტრის განცხადება

განცხადებებისა და რეკლამების მეშვეობით. რეკლამების უმრავლესობა შეეხებოდა მომსახურების სფეროს, სხვადასხვა პროდუქციის იმპორტსა და ადგილობრივ წარმოებას.

დავიწყეთ მომსახურების სფეროთი, სადაც იმდროინდელი თბილისის სასტუმროების რეკლამები ჭარბობდა. მათგან ერთ-ერთი პირველი იყო დღევანდელი რუსთაველის გამზირის N19-ში მდებარე „საბადური“. სასტუმროს აღწერა არ გამოირჩეოდა განსაკუთრებული დეტალების გადმოცემით, თუმცა, მისგან განსხვავებით, სასტუმრო „ბურ-ღვინოს“ აღწერილობა ბევრად მეტ ინფორმაციას გვაწვდის: „ორი თავი საჭმელი (ორჯერადი კვება) ჰქონდა თვეში 12 მან. სამი თავი - 18 მან. ღვინისა, არყისა და ყავის მსურველებთან განსაკუთრებული და მეტად სახეირო პირობებით შეიძლება მორიგება“.<sup>1</sup>

საინტერესოა 1890-იან წლებში თბილისში, თანამედროვე რკინიგზის სადგურის მახლობლად მდებარე სასტუმრო „აბაშის“.<sup>2</sup> რეკლამა, რომელიც გვამცნობს, რომ ოთახების ფასი დღეში 60 კაპიკიდან 1,5 მანეთამდე მერყეობდა.<sup>3</sup>

პირველი ქართული რეკლამები მაქსიმალურად პოზიტიური და იუმორისტული იყო. ერთ-ერთი რესტორნის მეპატრონემ თავის რესტორანს „ინტელიგენტური“ დაარქვა. „ლალიდის წყლებს“ რეკლამა შემდეგნაირად ჟღერდა: „თუ გინდა იყო ლამაზი ქალი, უნდა დალიო ლალიდის წყალი“. მოგვიანო პერიოდში

„ლალიდის წყლებმა“ კიდევ ერთი სარეკლამო ფრაზა შეიმუშავა: „მოითხოვე ყველგან, ერთდღე სიყალბეს“. ერთ-ერთი რეკლამა განსაკუთრებით საინტერესოდ ჟღერდა: „მაღე ვიკეტებით, ამიტომ გვაქვს ფასდაკლება“.

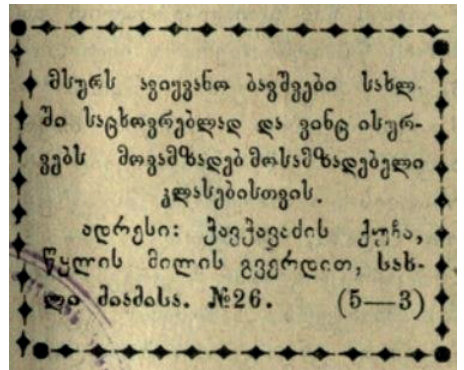
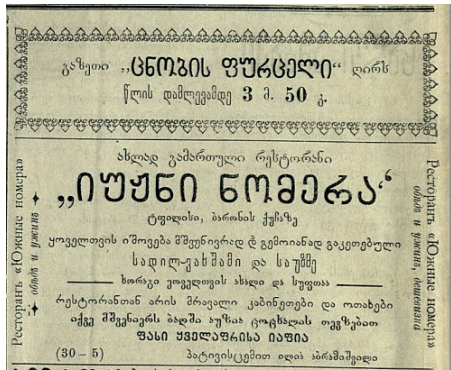
რეკლამა უკეთდებოდა ასევე უცხოურ ნაწარმსაც: ფხსაცმელებს, ე.წ. საკერავ და სათიბ მანქანებს და ა.შ. სარეკლამო ტექსტები კი დაახლოებით ასეთი შინაარსის იყო: „ფასები შეუვაჭრებლად“, „სლავიანსკი ნომრები როგორც ოჯახისთვის, ისე უცოლშვილოებისთვის“.

უცხოური პროდუქციის რეკლამებით ისევე გაბეით „ივერია“ გამოირჩეოდა. მაგალითად, ცნობილი Nestle-ს რეკლამა მყიდველს რძის ფხვნილს სთავაზობდა.<sup>4</sup> იმპორტულ პროდუქციაზე საუბარს დავასრულებთ ერთი საინტერესო რეკლამით, რომელიც ჰიგიენას უხეზოდა და მკითხველს სთავაზობდა სადებილაციო საშუალებას მთელ 2,5 მანეთად. ხელსაწყო დამზადებული იყო გერმანიაში, ქალაქ ფრანკფურტში.<sup>5</sup>

როგორც იმდროინდელი თბილისური გაზეთებიდან ჩანს, მომსახურების სფერო საკმაოდ დიდ ადგილს იკავებდა ქალაქში. 1890-იანი წლების თბილისში ასევე იყო სადაზღვევო მომსახურება. მაგალითად, იყო ერთი ფრანგული სადაზღვევო კომპანია „ურბენი“, რომელიც 1889 წლიდან შევიდა რუსეთის იმპერიის ბაზარზე. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში „ურბენი“ მომხმარებელს სიცოცხლის დაზღვევას სთავაზობდა.<sup>6</sup>

იმავე წელს ისევე გაბეით „ივერიაში“ იყო

<sup>1</sup>გამ. „ივერია“. N179. 1894, გვ. 1.  
<sup>2</sup>გამ. „ივერია“. N145. 1899, გვ. 1.  
<sup>3</sup>გამ. „ივერია“. N145. 1899, გვ. 1.  
<sup>4</sup>გამ. „ივერია“. N262. 1888, გვ. 4.  
<sup>5</sup>გამ. „ივერია“. N15. 1891, გვ. 4.  
<sup>6</sup>გამ. „ივერია“. N142. 1894, გვ. 4.



გამოქვეყნებული კიდევ ერთი სადაზღვევო კომპანია „იაკორის“ რეკლამა. მას „ურბენისგან“ განსხვავებით მოქმედების უფრო ფართო არეალი ჰქონდა - კომპანია ასევე აზღვევდა ხანძრისგან მიღებულ ზარალს.<sup>7</sup>

თუმცა, სავარაუდოდ, ყველაზე ფართო დაზღვევა „როსიას“ ჰქონდა: „ივერიის“ ფურცლებზე შემოთავაზებულ მრავალპუნქტიან პაკეტში სიცოცხლის დაზღვევა და ხანძრისგან დაზღვევა მთავარ პუნქტებს წარმოადგენდა.<sup>8</sup>

საინტერესოა, თუ როგორ გამოიყენებოდა რეკლამა ქალაქში გავრცელებული არასწორი ინფორმაციის აღმოსაფხვრელად. მაგალითად, როდესაც კინემატოგრაფია იქმნებოდა, რასაც საზოგადოება თავიდან შიშით შეხვდა, გავრცელდა ჭორი, რომ კინემატოგრაფი თვალებს ატკივებს. ერთ-ერთი რეკლამა ამტკიცებდა, რომ ჩვენებისას პარიზული სცენები არ იქნება შემდეგი წარწერით: „თვალებს არ ატკივებს“.

სარეკლამო განცხადებების მნიშვნელოვანი ნაწილი საქართველოში დამზადებულ თუ იმპორტირებულ საკონდიტრო, სამეურნეო საქონელს, მუსიკალურ ინსტრუმენტებს შეეხებოდა. რეკლამა დაინტერესებულ პირებს სხვადასხვა სასწავლო კურსზე იწვევდა. მნიშვნელოვანი

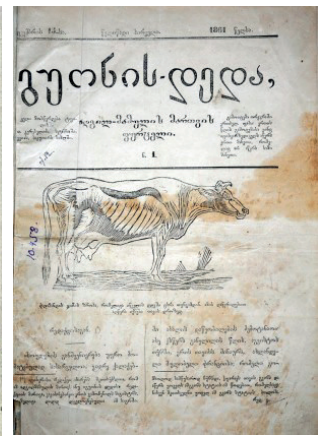
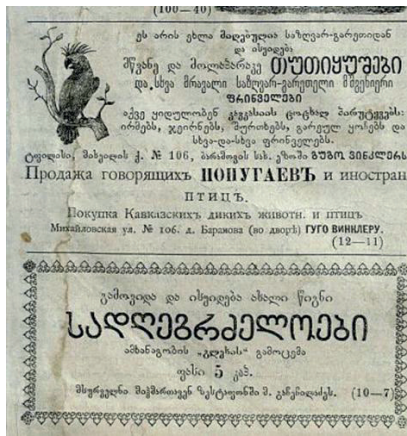
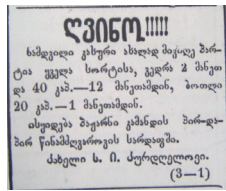
ადგილი ეკავა ქართული წარმოების სხვადასხვა სასმელის რეკლამებს, ინფორმაციებს სხვადასხვა ჰიგიენური საშუალების შესახებ.

განსაკუთრებით საინტერესოა ცნობები იმ წიგნებისა თუ ჟურნალ-გაზეთების თაობაზე, რომლებიც ამ პერიოდში იბეჭდებოდა და იყიდებოდა საქართველოში. უბრალო განცხადებებით ვიგებთ, თუ საქართველოს რომელი კუთხის რომელ წიგნების მაღაზიაში იყიდებოდა ახლად გამოცემული წიგნები. ეს ელემენტარული განცხადებები იმითაც გამოირჩევა, რომ ერთ-ერთი პირველთაგანია, რომლებიც იბეჭდებოდა 1877 წელს ჯერ კიდევ ყოველკვირეულ გაზეთ „ივერიაში“.<sup>9</sup> გაზეთები გამოიყენებოდა ასევე თეატრალური აფიშების გავრცელებისთვის.

საინტერესოა სხვადასხვა სასწავლებლის - პანსიონებისა და პროგიმნაზიების - რეკლამები. გაზეთ „ივერიაში“ ვხვდებით ასეთ განცხადებას: „სასწავლებელი და პანსეონი ჯორჯიკიასი“. რეკლამიდან ირკვევა, რომ ეს სასწავლებელი ერთგვარ მოსამზადებელ დაწესებულებას წარმოადგენდა მათთვის, ვისაც სურდა, სხვა სასწავლებლებში გაეგრძელებინა სწავლა.<sup>10</sup>

მრავალფეროვანი იყო „ივერიის“ ფურცლებზე დატანილი რეკლამები თბილისში მოღვაწე

<sup>7</sup>გამ. „ივერია“. N151. 1894, გვ. 4.  
<sup>8</sup>გამ. „ივერია“. N137. 1895, გვ. 4.  
<sup>9</sup>გამ. „ივერია“. N3. 1877, გვ. 16;  
გამ. „ივერია“. N6. 1877, გვ. 16.  
<sup>10</sup>გამ. „ივერია“. N162. 1893, გვ. 1.



კერძო ექიმების შესახებ. „პირველი კერძო სამკურნალო ექიმ ნავასარდიანისა“.<sup>11</sup> ასევე რეკლამირებული იყო „თფილისის კერძო სამკურნალო მკურნალის მიხეილ გედევანიშვილისა“. ორივეგან შეიძლება ვენეროული, ყულ-ყურ-ცხვირისა და სხვა დაავადებების მკურნალობა. მომსახურების ფასი ერთ შემთხვევაში 10 შაური იყო, ხოლო, რაც ყველაზე საინტერესოა, ღარიბებისთვის – უფასო.<sup>12</sup>

ქართული ნაწარმი საკმაოდ იშვიათად გვხვდებოდა „ივერიის“ ფურცლებზე და ეს რეკლამა ძირითადად ღვინის ან სიგარეტის წარმოებას ეხებოდა. მაგალითად, აღსანიშნავია „კახური ღვინის საწყობი ზაქარ იოსების ძის სიმონისა“. განცხადებიდან ვიგებთ, რომ მომმარაგებლები სოფელ ზემო ხოდაშნიდან იყვნენ და ერთი ბოთლის ფასი 30 კაპიკიდან 1 მანეთამდე მერყეობდა.<sup>13</sup> მრავლად გვხვდება თამბაქოსა და სხვადასხვა ზეთიანი საღებავის რეკლამები.

რეკლამების უმრავლესობა გაზეთის ბოლოს, ძირითადად მეოთხე გვერდზე იყო განთავსებული, რადგან ერთსტრიქონიანი რეკლამის იქ განთავსების ფასი 8 კაპიკი იყო. პირველ გვერდზე განთავსებული ერთი სარეკლამო სტრიქონის ფასი 16 კაპიკს უდრიდა. სრული მეოთხე გვერდის დაკავების შემთხვევაში ფასი 16 მანეთს აღწევდა. თუმცა ესეც არ იყო რეკლამების განთავსების ფასის ლიმიტი. ასე, მაგალითად, „ივერიის“ პირველი გვერდის დაკავების შემთხვევაში კლიენტს 60 მანეთი უნდა გადაეხადა!<sup>14</sup>

XX საუკუნის დასაწყისში რეკლამებს უკვე რევიონულ პრესაშიც განთავსებდნენ. ამით გამოირჩეოდა გაზეთი „იმერეთი“, სადაც ხშირად გვხვდება ფესხაცმლისა თუ აბრეშუმის ნაწარმის

რეკლამა, მინაწერებით – „ფასები სხვებთან შედარებით დაკლებულია“ ან „ფასები შეუვაჭრებლად“ („განსაკუთრებით ქალების კასტიუმებისთვის“).

1912 წ. გაზეთ „იმერეთში“ ჩნდება განცხადება: „იყიდება შანტეკლერის კაბა, კაბის ქსოვილი“. მოდში შანტეკლერის კაბა შემოვიდა, შესაბამისად, მასზე მოთხოვნაც გაიზარდა. იმერეთის გაზეთები ვიზუალური გაფორმებით გამოირჩეოდა. გაზეთ „იმერეთის“ 1913 წლის 30 ივლისის ნომერში აბანოში განსაბანად გვეპატიჟებიან და იქვე გვთავაზობენ სხვადასხვა სახის „მაშინებს“ – საკერავსა თუ საწერს.

პირველი ქართული რეკლამები განსაკუთრებული კრეატიულობით გამოირჩეოდა. ვიზუალური მხარე ბევრ რეკლამას საკმაოდ მდიდარი ჰქონდა, ხოლო ზოგი მხოლოდ ერთი წინადადებით შემოიფარგლებოდა. თუმცა „ივერიისა“ და სხვა ქართული გაზეთების განხილვა ნათლად მეტყველებს იმაზე, რომ რეკლამის განმთავსებლები გაზეთების რედაქტორებთან ერთად საკმაოდ საინტერესო ფრაზებს ირჩევდნენ მკითხველის მოსაზიდად. გაზეთები ასევე მეტყველებს იმაზე, რომ ქართული რეკლამის ფართოდ გამოყენება XIX საუკუნის მეორე ნახევარში დაიწყო, რაც, გარკვეულწილად, იმდროინდელ საქართველოში ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებაზე მეტყველებს. რეკლამების განხილვისას ასევე დავრწმუნდით იმაში, რომ საქართველო, თავისი ადგილმდებარეობის მიუხედავად, საკმაოდ მჭიდროდ იყო დაკავშირებული იმდროინდელი ევროპისა და რუსეთის ქალაქებთან. **F**

<sup>11</sup>გაბ. „ივერია“. N212. 1894, გვ. 4.

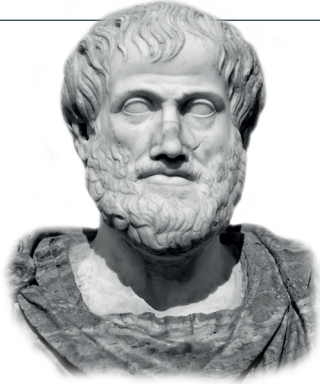
<sup>12</sup>გაბ. „ივერია“. N212. 1894, გვ. 4.

<sup>13</sup>გაბ. „ივერია“. N257. 1886, გვ. 4.

<sup>14</sup>გაბ. „ივერია“. N151. 1894, გვ. 4.



# განათლებისა და წარმატების შესახებ

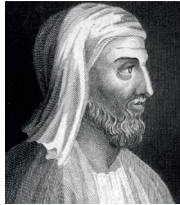


ჩვენ საქმეში ვსწავლობთ იმ საქმეს, რომელიც უნდა ვისწავლოთ.

— არისტოთელი

გონება ხომალდი არაა, შევსება რომ სჭირდებოდეს, არამედ ხეა, რომელსაც ცეცხლი უნდა შეუნთო.

— პლუტარქე



მერნუნეთ, რეალურ ცხოვრებაში ალგებრა არ არსებობს.

— ფრან ლაბოვიცი



სწორედ განათლებამ გადარჩება ხოლმე მაშინ, როცა ნაცნავლი დავიწყებას მივხვება.

— ბ.ფ. სპინი

ცხოვრების სტიმულირება და, ამავ დროს, მისი თავისუფალ ნებაზე მიშვება, მისთვის განვითარების ბუნებრივი კურსის მიცემა – ეს არის განმანათლებლის პირველი მოვალეობა.

— მარია მონთასერი



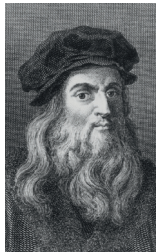
“შიშის გამომთავისუფლება“ ყველა სკოლის კარგი ჩამოკიდებულ დევიზად უნდა იქცეს

— ა.ს. ნილი



ნებისმიერ სფეროში, წარმატება წინარე მომზადებაზე დამოკიდებულია, ამგვარი მომზადების გარეშე კი აუცილებლად წარუმატებლობას უნდა ველოდეთ.

— კონფუცი



სწავლა ნადილის გარეშე მუხსიერებას აფუჭებს და არაფერს უტოვებს იქიდან, რაც მიიღო.

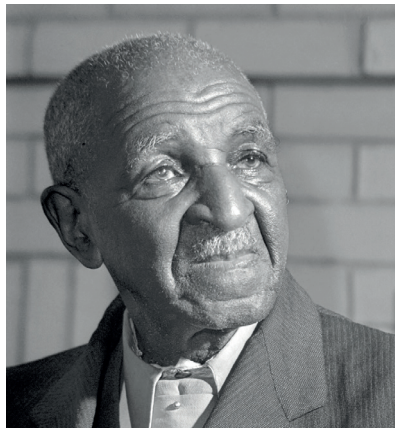
— ლეთნარდო და ვინჩი



საბოლოო მოსაზრება

ის, თუ როგორ შეივსება გონებას, მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს იმას, თუ როგორ შეივსება ჯიბეს.

— ბ.ჩ. ფორბსი



განათლება ის გასაღებია, რომელიც თავისუფლების ღმერთს კარს აღებს.

— ჰორჯე ვაშინგტონ კარვერი



ბიჭმა კარგ სკოლაში თუ არ იარა, არც უზნეოდ მოიქცევა.

— სპინი

ადამიანის ცნობისმოყვარეობა მისი განათლების დონის პროპორციულია.

— შან-შაპ რუსო



საქმის კეთებას ისეთი ბუნება აქვს, რომ აზროვნებას მოითხოვს. სწავლა ამ პროცესის ბუნებრივი შედეგია.

— ჰონ დუნი

თუ ცული ბლაგვია და მისი ვირი – გაუფასავი, მძიმე ძალა იქნება საჭირო... მაგრამ უნარი წარმატებას მოიძიებს.

— ეკლესიასტი 10:10

წყაროები: იმანუელ კანთის „კვლავი პიკაპო“; თონი მორისონის „სოლომონის სიმღერა“; TIMES-ის ნიუბრუკის ნიშნის; შან-შაპ რუსოს „ვილი ან განათლების შესახებ“; სპინის „რეპუბლიკის რესურსები“; ა.ს. ნილის „პრობლემატიკის ანგარიში“; არისტოთელის „ნიკომახოს ეთიკა“; პლუტარქის „მოტივები“.