

რეიტინგები: 100 ვარსკვლავი • 100 გავლენიანი ქალი • ფული სკორტი

აგვისტო-სექტემბერი, 2015

Forbes

GEORGIA

გაზა ფაჩულია:

2.11 მეტრი სიმაღლეში
12 ნილი NBA-ში
\$5.2 მილიონი სავაჭარი.

ახალი სიმაღლე

NBA-ში ქართულის საშუალო ხანგრძლივობა 4.8 ნილია. გაზა ფაჩულია უკვე 1.2 ნილით, მანამდე უკვე მისდამი მთლიანი მხოლოდ ივრდობა, ისევე როგორც მისი კარიერა.

ფასი 7 ლარი

ISSN 2253-3487



9 772233 348006



Breguet
Depuis 1775





Porsche recommends Mobil  and 

Everything on board.

Except nonsense.

The new 911 Carrera GTS.

Starting on 05.08.2015 in our showroom (that says it all).



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



PORSCHE

Tegeta Premium Vehicles Ltd.

12th km., David Agmashenebeli Alley
0131 Tbilisi
Tel.: +99532 2 244 911
E-mail: info@tpv.ge

LEADERBOARD

12 | ფული სკორტში: ფინანსური
ყველაზე ძვირი ბუნდები

14 | ყველაზე შემოსავლიანი
სკორტსმენები

16 | მსოფლიოს 100 ყველაზე
გავლენიანი ქალი

18 | ტოპ-მეცნიერი საქართვე-
ლოში შემოსული ვიზიტორების
მიხედვით

20 | სიმდიდრის გალაშქება

22 | საქართველო და სათამაშო
ბიზნესი

მოსაზრება

24 | ტურიზმის წარმატების
ფაქტორები

ავტორი: ნანა ზერცვაძე



RAYMOND WEIL

GENEVE



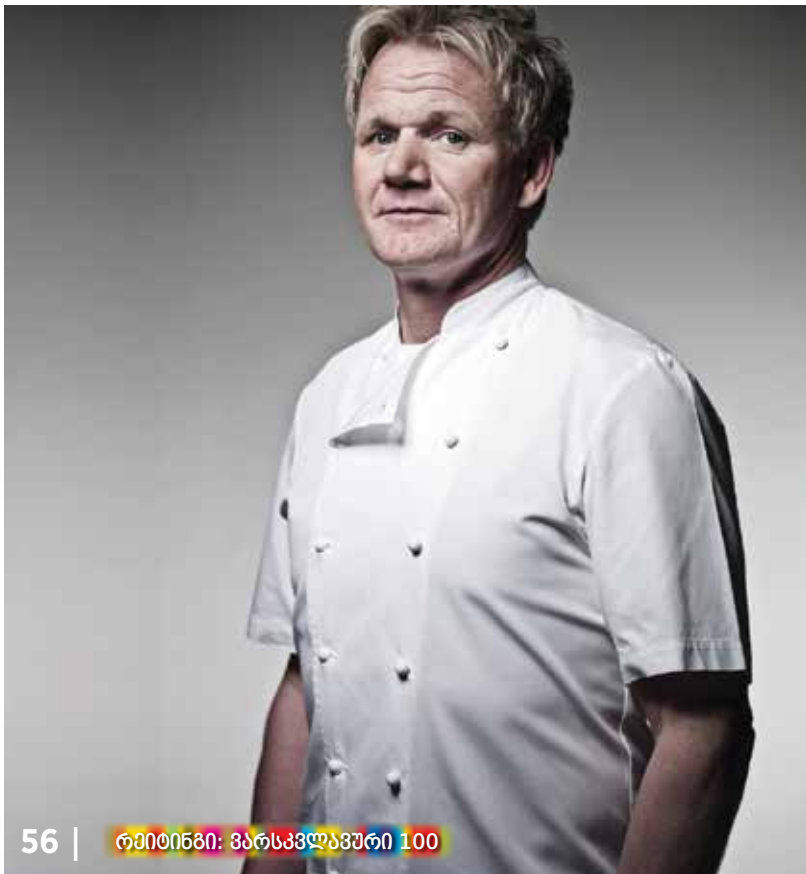
ჩოთაიმი  ARTIME

შენი შეეიგარული საათი
www.arttime.ge

maestro collection



30 | სტრატეგიები



56 | რეიტინგი: ვარსკვლავური 100

სტრატეგიები

30 | 30 გამომცემლობა ბათუმში

„წიგნები ბათუმში“ საგამომცემლო ბაზარზე რამდენიმე თვის წინ გამოჩნდა. \$80,000-იანი პირადი დანახოვით წამოწყებული საქმე ძალიან სწრაფად იქცა წარმატებულ საოჯახო ბიზნესად.

ავტორი: ია ვაკაა

ტექნოლოგიები

36 | ინტერნეტი ძლევამოსილი პალიფორნიული გვალვის წინააღმდეგ

წყლის კრიზისის დროს ე.წ. „საგნების ინტერნეტი“ თეორიიდან დასავლეთის პოტენციურ მხსნელად იქცევა..

ავტორი: ბრუნ ტილი

პერსონა

42 | ფარულიას ახალი სიმაღლე

NBA-ში კარიერის საშუალო ხანგრძლივობა 4.8 წელია. ზაზა ფარულია უკვე 12 წელია, თამაშობს და მისდამი მოლოდინი მხოლოდ იზრდება, ისევე როგორც მისი ანაზღაურება.

ავტორი: შოთა დიდგელაშვილი

მუდამ ჯანსაღი პროდუქტი Hydrofresh-ფუნჯიის დახმარებით!

ის ყველაზე დიდი დროით შეუნარჩუნებს თქვენს
ხილსა და ბოსტნეულს პირვანდელ სახესა და სიჯანსაღეს.



ბოში



BOSCH

შეამნილია ცხოვრებისთვის



**ელიტ ელექტრონიკსი
ELIT ELECTRONICS**



36 | ტექნოლოგიები



60 | რეიტინგი: ვარსკვლავური 100



76 | მენეჯმენტი

რეიტინგი: ვარსკვლავური 100

50 | მსოფლიოს ქალი

კეტი პერიმ წელს \$135 მილიონი გამოიმუშავა, გაცილებით მეტი, ვიდრე გართობის ინდუსტრიის ნებისმიერმა ვარსკვლავმა დედამიწაზე. როგორ იქცა ღვთისმსახურთა ოჯახის შვილი ამერიკის მთავარ პოპ-ექსპორტად?

ავტორი: ზაკ თ'მელი გრინბურგი

56 | რემზის წესი

უხეში ბრიტანელი შეფ-მზარეული გორდონ რემზი Fox-ის უდიდესი რეალითი-ვარსკვლავი გახდა - ეს საუკეთესო მარკეტინგული გეგმაა, რაც რესტორნების გლობალურ იმპერიას ოდესმე განუხორციელებია.

ავტორი: აბრამ ბრაუნი

60 | დიდი ფული უფროსი ძმისთვის

ყველაზე გავლენიანი ადამიანი ჩინეთის კინონდუსტრიაში? საბრძოლო ხელოვნების ლეგენდა ჯუკი ჩანმა შეათავსა მთავრობასთან ახლობლობა კაპიტალისტურ ხედვასთან და უზომოდ მდიდარი გახდა.

ავტორი: ზაკ თ'მელი გრინბურგი

64 | კინონდუსტრიის მომავლის სახე

კუნთიანი, ტვინიანი, შერეული რასის - ვინ დიზელის სწორედ ისაა, ვისი ხილვაც სურს ცინოს გლობალურ პუბლიკას. ფულიც არ აყოვნებს.

ავტორი: ნათალი რობინსონი

ფულის მართვა

66 | როდის გავყიდოთ ბიზნესი?

ავტორი: ლარისა პაბარაია

მენეჯმენტი

72 | ბედნიერების ჯადოსნური რისკი

Forbes Georgia-ს ინტერვიუ Gravity Payments-ის დამფუძნებელთან და აღმასრულებელ დირექტორთან, დენ პრაისტან, რომელმაც საკუთარ კომპანიაში რევოლუციური სახელფასო რეფორმა გაატარა.

ავტორი: ნინო მუშიძე

76 | ბოროტების სათავე: შენაქვებული ზრდა

ავტორი: რიჩ კარლგაბაი

ეკონომიკა

78 | ბერძნული კრიზისის მიზეზები და გავლენა ჩვენზე

ავტორი: ბუსო ნაჩიავაძე

ALESSI



მაღაზიათა ქსელი „ბელუქსი“

ოფიციალური დილერი საქართველოში

თბილისი ♦ მარშალ გელოვანის №77 ♦ 25174 00

82 | FORBES LIFE



FORBES LIFE

82 | კომისარი ტელუსაოსრებათა სამსაროში

მას შეუძლია დათვრეს 80-იანების ლეგენდარული სიტკომის, „მზიარული კომპანიის“ (Cheers) ბართან და ფლობს „ვარსკვლავური გზის“ (Star Trek) კოსტიუმების გალაქტიკას. ამჟამად ჯეიმს კომისარს გაბედული განზრახვა ამოძრავებს: ტელერეალიკვიების თავისი \$100-მილიონიანი კოლექციისთვის მუზეუმის შექმნა.

ავტორი: აბაბაბ ბრანდი

84 | სპორტსმენთა აზრები

სპორტისა და ცხოვრების შესახებ

ყდის ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი



Forbes Georgia - საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მედიპარტნიორი

Forbes

აღმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდმელაშვილი, სანდრო თარხან-მოურავი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლიტერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვებდირექტორი
გოგი ქავთარაძე

დაგაბაბუნაშვილი
ქეთა ჟორჯოლიანი

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი
ნიკოლოზ ფანიაშვილი

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

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
თინა ოსეფაშვილი

რედაქციის ასისტენტი
თამარ ესაკია

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

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

აგვისტო-სექტემბერი 2015 N: 45

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



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

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

კონიაკი, არტი და ისტორია: HENNESSY 250 წლისაა

სულ ახლახან სელოვნების მოყვარულთა პრეტენზიული შვრა ნიუ-იორკის ლინკოლნის ცენტრს იყო მიპყრობილი. ამაში უცნაური არაფერია. ლინკოლნის ცენტრი იგივეა მანჰეტენისთვის, რაც ოპერა, ან რუსთაველის თეატრი – თბილისისთვის. დანარჩენი სამყაროსთვის კი შეიძლება გაცილებით მეტიც. უცნაური იყო მხოლოდ ის, რომ იმპოზანტური სახელოვნებო ღონისძიება, რომლის კურატორიც ლეგენდარული ერეკლე მიკალაუფი გახლდათ და რომელშიც თანამედროვე სელოვნების გამორჩეული ფიგურები – დენიელ არშამი, ჯონა ბოკაერი, კონსტანს ვიუსე, იან იონლიანი და სხვები – მონაწილეობდნენ, მთლიანად ერთი ბრენდის გარშემო ტრიალებდა: ბროდუექის, რომელიც თავადაა სპირტიანი სასმელების კულტურის ფართო ველში აღმოცენებული სელოვნების დარგი.



Hennessy-ის პომპეზობამ ნიუ-იორკში ზედმეტი კითხვები არ დაბადა. ბოლოს და ბოლოს, კონიაკის ეს ბრენდი ხომ თავად აშშ-ში ასაკოვანია! ფრანგი მეფის, ლუი XV-ისთვის ირლანდიურ ბრიგადაში მებრძოლი რიჩარდ ჰენესის მიერ 1765 წელს დაარსებული კომპანია 250-ე უბილეს აღნიშნავს. საკუთარი მტკიცე შემკვიდრებისა და არამხოლოდ კონიაკის შემოქმედებისადმი ერთგულების წარმოსახვნად ცნობილმა სახლმა მოხეტიალე გამოფენა მოაწყო, რომელიც მარტიდან მსოფლიოს შეგაპოლისების მთავარ დარბაზებს მოედო. თითოეული ხელოვანი ეწვია კონიაკის რეგიონს, რათა Hennessy-ის კულტურაში ვათვითნობიერებულყოფი, შემდეგ კი კურატორმა სრული კარტ-ბლანში მისცა მათ პერსონალური ინტერპრეტაციებისთვის.

Hennessy 250 Tour-ის გამოფენებზე მრავლად გვხვდება Hennessy-ის მასიური არქივიდან ამოტივტივებული ძველი დოკუმენტები – მაგალითად, 1917 წლით დათარიღებული წერილი, რომელიც კომპანიამ ნიუ-იორკიდან მიიღო. წერილში ნათქვამია, რომ აშშ-ში, მშრალი კანონის გამო, Hennessy-ის შეტანა მალე არალეგალური გახდება.

გამოფენის გარდა, 2015-ში ბევრი რამ გავგახსენებს Hennessy-ის სლოგანს: „ექვსნით მომავალს“. თუკი გვანჯაუს საოპერო თეატრში, იოჰანესბურგის Circa Gallery-სა და მოსკოვის მანეჟში ვერ მოხვდებით, ოქტომბერში თბილისშიც გაიმართება გალა-მიღება და შედარებით მოკრძალებული გამოფენა, რომელსაც Hennessy-ის ვრან-ამბასადორი, ფაბიენ ლევიე უმასპინძლებს. ღონისძიებას მართავს GD Holding Group-ი, კერძოდ კი კომპანია International Brands Network-ი, რომელიც Hennessy-ის ექსკლუზიური დისტრიბუტორია ქართულ ბაზარზე და რეკლამარულად მართავს აქტივობებს ერთგული მომხმარებლისთვის. ამასთანავე, ვებპორტალი „დროის კასრი“ მთელი მსოფლიოდან არის შესაძლებელი შეტყობინების ვაგზავნა მომავალში, რათა, სურვილის შემთხვევაში, თავად აღუწეროთ ეპოქის გემო შემდგომ თაობებს. 100 წლის შემდეგ, იმედია, ისევე სახაცილონი არ გამოვხნდებით, როგორც



CELEBRATING ITS 250TH ANNIVERSARY HENNESSY EMBARKS ON A WORLDWIDE TOUR OF EXCELLENCE. THANKING THOSE WHO HAVE EMBRACED THE BRAND SINCE 1765, JOIN US ON THIS EPIC JOURNEY.

HENNESSY.COM



1917 წლის ამერიკელი ლევისლატორები.

შვიდი თაობის მიერ მართული ბრენდისა და მისი დამფუძნებლისთვის 2015 მნიშვნელოვანი წელია: ღონისძიებების სია მოიცავს პონტ-ნიუფში ახალი ქარხნის გახსნასაც, რაც წარმოებისა და გადაზიდვის მოცულობას მნიშვნელოვნად გაზრდის. აღსანიშნავია, რომ Hennessy-მ შეიძინა 98 აკრზე გადაჭიმული მიწა კონიაკის რეგიონის მახლობლად, სადაც ბრენდი 20 ახალ, მუზეუმივით ელევანტურ მარანს ააშენებს, რითაც სასაწყობე მოცულობას გაიორმაგებს. წელსვე დასრულდება Hennessy-ის არქივის პროექტი, რომელიც კონიაკის ცენტრში რესტავრირებული დისტილერიის ვახსნით აღინიშნება.

ბრენდი, რომლისთვისაც მთავარია მომავალი და მხოლოდ წარსულის დიდებით არ ცდილობს კაპიტალიზაციას, სიყვარულს ყველა დროში დაიმსახურებს. 1765 წლიდან „მომავლის შექმნამ“ ბრენდი 5 კონტინენტსა და 130 ბაზარზე დაამკვიდრა ცხოვრების საუკეთესო მომენტების უცვლელ თანამგზავრად. არავის მოეხსენება, როგორ შეიცვლება სამყარო 250 წლის შემდეგ, მაგრამ კონიაკის ყველა მოყვარულმა დანამდვილებით იცის, რა არ შეიცვლება: Hennessy-ის ნატიფი არომატი.





98.5 FM
შოკოლადი

რატომ გიყვართ შოკოლადი?

Forbes Leader Board

ფული სკორტში

ყველაზე მაღალშემოსავლიანი სკორტსმენები

სულ / ხელფასი, მოგება / სარეკლამო კონტრაქტები (\$მლნ)

ფლოიდ მეივეჯერი / კრივი	1	\$300 / \$285 / \$15.0
მანი პაკიო / კრივი	2	\$160 / \$148 / \$12.0
კრისტიანო რონალდო / ფეხბურთი	3	\$79.6 / \$52.6 / \$27.0
ლიონელ მესი / ფეხბურთი	4	\$73.8 / \$51.8 / \$22.0
როუე ფედერერი / ჩოგბურთი	5	\$67.0 / \$9.0 / \$58.0
ლებრონ ჯეიმსი / კალათბურთი	6	\$64.8 / \$20.8 / \$44.0
კევინ დიურანტი / კალათბურთი	7	\$54.1 / \$19.1 / \$35.0
ფილ მიკელსონი / გოლფი	8	\$50.8 / \$2.8 / \$48.0
ტაიგერ ვუდსი / გოლფი	9	\$50.6 / \$0.6 / \$50.0
კობი ბრაიანტი / კალათბურთი	10	\$49.5 / \$23.5 / \$26.0
ბენ როთლისბერგერი / ამერ. ფეხბურთი	11	\$48.9 / \$46.4 / \$2.5
რორი მაკელროი / გოლფი	12	\$48.3 / \$16.3 / \$32.0
ნოვაკ ჯოკოვიჩი / ჩოგბურთი	13	\$48.2 / \$17.2 / \$31.0
ზლატან იბრაჰმოვიჩი / ფეხბურთი	14	\$39.1 / \$33.1 / \$6.0
ლუის პამილტონი / ავტობოლა	15	\$39.0 / \$36.0 / \$3.0
ნდამუკონგ სუ / ამერ. ფეხბურთი	16	\$38.6 / \$38.2 / \$0.4
ფერნანდო ალონსო / ავტობოლა	17	\$35.5 / \$34.0 / \$1.5
გარეტ ბეილი / ფეხბურთი	18	\$35.0 / \$25.5 / \$9.5
ჯონ ლესტერი / ბეისბოლი	19	\$34.1 / \$33.7 / \$0.4
დერიკ როუზი / კალათბურთი	20	\$33.9 / \$18.9 / \$15.0
სებასტიან ვეტელი / ავტობოლა	21	\$33.0 / \$32.0 / \$1.0
რაფაელ ნადალი / ჩოგბურთი	22	\$32.5 / \$4.5 / \$28.0
ნეიმარი / ფეხბურთი	23	\$31.0 / \$14.0 / \$17.0
მაჰენდრა სინგჰ დჰონი / კრიკეტი	23	\$31.0 / \$4.0 / \$27.0
კარმელო ენტონი / კალათბურთი	25	\$30.5 / \$22.5 / \$8.0
მარია შარაპოვა / ჩოგბურთი	26	\$29.7 / \$6.7 / \$23.0
კარსონ პალმერი / ამერ. ფეხბურთი	27	\$29.0 / \$28.5 / \$0.5
ჯეიმს როდრიგეზი / ფეხბურთი	27	\$29.0 / \$24.5 / \$4.5
ჯეი ჯეი უატი / ამერ. ფეხბურთი	29	\$27.9 / \$20.9 / \$7.0
რობინსონ კანო / ბეისბოლი	30	\$27.6 / \$24.1 / \$3.5
დუეინ უეიდი / კალათბურთი	31	\$27.2 / \$15.2 / \$12.0
კიმი რაიკონენი / ავტობოლა	32	\$27.0 / \$25.0 / \$2.0
პეიტონ მენინგი / ამერ. ფეხბურთი	32	\$27.0 / \$15.0 / \$12.0
კლეიტონ კერშოუ / ბეისბოლი	34	\$26.9 / \$25.7 / \$1.2
უეინ რუნი / ფეხბურთი	34	\$26.9 / \$19.9 / \$7.0
ჯერალდ მაქკოი / ამერ. ფეხბურთი	36	\$26.7 / \$26.5 / \$0.2
კრის პოლი / კალათბურთი	37	\$26.1 / \$20.1 / \$6.0
ალბერტ პუჯოლსი / ბეისბოლი	38	\$25.9 / \$23.4 / \$2.5
რადამელ ფალკაო / ფეხბურთი	38	\$25.9 / \$21.9 / \$4.0
რაიან შოვარდი / ბეისბოლი	40	\$25.6 / \$25.0 / \$0.6
დუაიტ შოვარდი / კალათბურთი	41	\$25.5 / \$21.5 / \$4.0
კლიფ ლი / ბეისბოლი	42	\$25.2 / \$25.0 / \$0.2
მიგელ კაბრერა / ბეისბოლი	43	\$25.1 / \$22.1 / \$3.0
ამარე სტოდემიერი / კალათბურთი	44	\$25.0 / \$22.0 / \$3.0
სერჯო აგუერო / ფეხბურთი	45	\$24.9 / \$17.9 / \$7.0
ბლეიკ გრიფინი / კალათბურთი	46	\$24.7 / \$17.7 / \$7.0
სერენა უილიამსი / ჩოგბურთი	47	\$24.6 / \$11.6 / \$13.0
პრინს ფილდერი / ბეისბოლი	48	\$24.3 / \$24.0 / \$0.3
ჯო ჯონსონი / კალათბურთი	49	\$24.2 / \$23.2 / \$1.0
ჯო მაუერი / ბეისბოლი	50	\$24.0 / \$23.0 / \$1.0

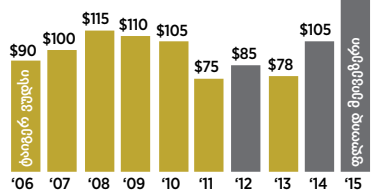
ტოპ-ბიჭები

ასმა ყველაზე მაღალანაზღაურებადმა სპორტსმენმა ბოლო 12 თვეში \$3.2 მილიარდი იშოვა, რაც შარშანდელს 17%-ით აღემატება. ფლოიდ მეივეჯერისა და მანი პაკიოს ორი მისის კრივის მატჩი ეპოქალური აღმოჩნდა (თუ არა რინგზე, ბულატერიაში მინც). ეს სპორტის ისტორიაში ყველაზე მდიდრული ღამე იყო, რომელმაც ერთბაშად \$600 მილიონის შემოსავალი მოიტანა. თავად მოკრივეებმა შარშანდელი წლის განმავლობაში მატჩებითა და რეკლამით \$300 მილიონი (მეივეჯერი) და \$160 მილიონი (პაკიო) გამოიმუშავეს, რითაც ათლეტის შემოსავლის ძველი რეკორდი, ტაიგერ ვუდსის \$115 მილიონი 2008-ში, დაჩრდილეს.

BY KURT BADENHAUSEN
AL BELLO/GETTY IMAGES, ANDY LYONS/GETTY IMAGES

ტაიგერი: ალარაა ჩვილი

ჯამური შემოსავალი (მილიონი \$)



17.4 მილიონი

2014 წელს მსოფლიოში „მილიონერი ოჯახების“ რაოდენობა (მათი, ვისაც კერძო საკუთრებაში \$1 მილიონზე მეტი აქვს). 2013 წელს ასეთი ოჯახი 15.3 მილიონი იყო.



სულ / ხელფასი, მოგება / სარეალური კონტრაქტები (წარმო)

სი სი საბატია / ბეისბოლი	51	\$23.9 / \$23.0 / \$0.9
კრის ბოში / კალათბურთი	52	\$23.8 / \$20.8 / \$3.0
ზაკ გრეინკე / ბეისბოლი	53	\$23.7 / \$23.7 / \$0.1
ილაი მენინგი / ამერ. ფეხბურთი	53	\$23.7 / \$15.7 / \$8.0
დევიდ ერნბარდტ უმცროსი / ავტობოლა	55	\$23.6 / \$14.6 / \$9.0
ჯასტინ ვერლანდერი / ბეისბოლი	56	\$23.4 / \$22.7 / \$0.8
ენდი დალტონი / ამერ. ფეხბურთი	57	\$23.3 / \$22.3 / \$1.0
მარკ ტეფსეირა / ბეისბოლი	58	\$23.0 / \$22.5 / \$0.5
მასაპირო ტანაკა / ბეისბოლი	58	\$23.0 / \$22.0 / \$1.0
ფელიქს ერნანდესი / ბეისბოლი	60	\$22.9 / \$22.7 / \$0.2
კოულ ჰემელსი / ბეისბოლი	61	\$22.7 / \$22.5 / \$0.2
ჯიმი ჯონსონი / ავტობოლა	61	\$22.7 / \$16.2 / \$6.5
ვლადიმირ კლიჩკო / კრივი	63	\$22.5 / \$19.0 / \$3.5
ენდი მიურეი / ჩოგბურთი	64	\$22.3 / \$6.3 / \$16.0
მეტ კემპი / ბეისბოლი	65	\$22.2 / \$21.0 / \$1.2
ლემონ მაქკოი / ამერ. ფეხბურთი	66	\$22.1 / \$21.3 / \$0.9
ტონი როსო / ამერ. ფეხბურთი	67	\$22.0 / \$17.0 / \$5.0
დრიუ ბრისი / ამერ. ფეხბურთი	67	\$22.0 / \$11.0 / \$11.0
ედრიან გონსალესი / ბეისბოლი	69	\$21.5 / \$21.1 / \$0.4
ტიარონ სმიტი / ამერ. ფეხბურთი	70	\$21.4 / \$21.1 / \$0.3
ჯეიკობ ელისბრი / ბეისბოლი	70	\$21.4 / \$21.1 / \$0.3
დერონ უილიამსი / კალათბურთი	72	\$21.3 / \$19.8 / \$1.5
ლუის სუარესი / ფეხბურთი	73	\$21.0 / \$16.5 / \$4.5
უსეინ ბოლტი / სირბილი	73	\$21.0 / \$0.0 / \$21.0
მეტ კეინი / ბეისბოლი	75	\$20.8 / \$20.4 / \$0.4
დევიდ რაიტი / ბეისბოლი	75	\$20.8 / \$20.0 / \$0.8
კარლ კროუფორდი / ბეისბოლი	77	\$20.7 / \$20.4 / \$0.3
ჯეისონ ვერტი / ბეისბოლი	78	\$20.6 / \$20.4 / \$0.2
ჰენლი რამირესი / ბეისბოლი	79	\$20.3 / \$20.0 / \$0.3
რასელ ვესტბრუკი / კალათბურთი	79	\$20.3 / \$15.8 / \$4.5
სესკ ფაბრეგასი / ფეხბურთი	79	\$20.3 / \$15.3 / \$5.0
ჯასტინ როუზი / გოლფი	82	\$20.2 / \$8.2 / \$12.0
იაია ტურე / ფეხბურთი	83	\$20.0 / \$17.0 / \$3.0
რუდი გეი / კალათბურთი	84	\$19.9 / \$19.3 / \$0.6
ადამ უეინრაიტი / ბეისბოლი	85	\$19.8 / \$19.7 / \$0.2
ჯორდან სპაიეტი / გოლფი	85	\$19.8 / \$8.8 / \$11.0
კევინ ლავი / კალათბურთი	87	\$19.7 / \$15.7 / \$4.0
ფრენკ ლამპარდი / ფეხბურთი	87	\$19.7 / \$15.7 / \$4.0
დევიდ ორტისი / ბეისბოლი	87	\$19.7 / \$15.7 / \$4.0
ალექს სმიტი / ამერ. ფეხბურთი	90	\$19.6 / \$19.1 / \$0.5
ედენ ჰაზარდი / ფეხბურთი	90	\$19.6 / \$16.1 / \$3.5
კეი ნიშიკორი / ჩოგბურთი	92	\$19.5 / \$4.5 / \$15.0
დევიდ მაქკორტი / ამერ. ფეხბურთი	93	\$19.3 / \$19.1 / \$0.3
მესუტ ოიზილი / ფეხბურთი	93	\$19.3 / \$12.8 / \$6.5
აარონ როჯერსი / ამერ. ფეხბურთი	95	\$19.1 / \$11.6 / \$7.5
ბილი ჰორშელი / გოლფი	96	\$19.0 / \$16.0 / \$3.0
მორგის პაუნსი / ამერ. ფეხბურთი	97	\$18.9 / \$18.8 / \$0.1
მაქს შერშერი / ბეისბოლი	97	\$18.9 / \$18.7 / \$0.2
ჯერემი ლინი / კალათბურთი	97	\$18.9 / \$14.9 / \$4.0
ჯეიმს ბარდენი / კალათბურთი	100	\$18.8 / \$14.8 / \$4.0



ბარემბების ნაბადი

Nike-სა და მის ბრენდ Jordan-ს ტოპ-100-დან 47 სპორტსმენთან აქვს გარიგება. Adidas-ი და მისი შვილობილი Reebok-ი, ჩვენი შეფასებით, 14 ათლეტთან თანამშრომლობს. კიდევ ერთი მსხვილი მოთამაშე ამ ბაზარზე PepsiCo-ა, რომლის ბრენდებსაც, Gatorade-ს ჩათვლით, 100 ყველაზე მაღალანაზღაურებადი სპორტსმენიდან 20-თან აქვს შეთანხმება.



შემოსავლის დისბალანსი

ზაკ გრეინკე თავისი ფულის 99.8%-ს ხელფასიდან იღებს და მხოლოდ 0.2%-ს – სარეკლამო გარიგებებიდან. უსეინ ბოლტი 99.9%-ს რეკლამებით და საჯარო გამოსვლებით შოულობს, საპროზო ბიუჯეტებიდან კი მხოლოდ 0.1%-ს იღებს.



დროის ტყვეობაში

უსუცესი: ფილ მიკელსონი 45 უმცროსი: ნეიმარი 23



შემოსავლის მსოფლიო თასი

შეყვანა	სპორტსმენების რაოდენობა	შოუშემოსავლიანი სპორტსმენი	შოუ-შემოსავალი (\$ მილიონი)
არგენტინა	2	ლიონელ მესი	\$73.8
აშშ	62	ფლოიდ მიეივეერი	300
ბელგია	1	ედენ ჰაზარდი	19.6
ბრაზილია	1	ნეიმარი	31
გერმ. სამეფო	7	რორი მაკელროი	48.3
გერმანია	2	სებასტიან ვეცელი	33
დომინიკელა რეს.	4	რობინსონ კანო	27.6
ესპანეთი	3	ფერნანდო ალონსო	35.5
ვენესუელა	2	მიგელ კაბრერა	25.1
იამაიკა	1	უსეინ ბოლტი	21
იაპონია	2	მასაპირო ტანაკა	23
ინდოეთი	1	მაჰენდრა სინგჰ დჰონი	31
კოლუმბია	2	ჯეიმს როდრიგეზი	29
კოტ-დ'ივუარი	1	იაია ტურე	20
პორტუგალია	1	კრისტიანო რონალდო	79.6
რუსეთი	1	მარია შარაპოვა	29.7
სერბეთი	1	ნოვაკ ჯოკოვიჩი	48.2
უკრაინა	1	ვლადიმირ კლიჩკო	22.5
ურუგვაი	1	ლუის სუარესი	21
ფილიპინები	1	მანი პაკაიო	160
ფინეთი	1	კიმი რაიკონენი	27
შვედეთი	1	ზლატან იბრაჰიმოვიჩი	39.1
შვეიცარია	1	როჟე ფედერერი	67

გუნდური მოთამაშეები სოლო-პარსკვლავების წინააღმდეგ

77 გუნდის წევრი სპორტსმენი საშუალო შემოსავალი: \$27 მილიონი
23 ინდივიდუალური ათლეტი საშუალო შემოსავალი: \$49.4 მილიონი

სად არიან ძაღვები?

სიაში მხოლოდ ორი ქალი ათლეტი მოხვდა: მარია შარაპოვა 26-ე ადგილზე და სერენა უილიამსი – 47-ზე. შარშანდელ სიაში სამი ქალი ჩოგბურთელი ვარსკვლავი იყო, მაგრამ ჩინელმა ლი ნამ სექტემბერში კარიერა დაასრულა.



Forbes LeaderBoard

მსოფლიოს 100 ყველაზე გავლენიანი ქალი

აღფა-ქალების ახალი სია

წლის ყველაზე გავლენიანი ქალების ეს ავტორიტეტული სია თავიანთი სფეროების სიმბოლოებსა და აზრის შემქმნელებს აერთიანებს. 2015 წელს სიაში ოცამდე ახალი სახე გამოჩნდა - მათ შორის ისეთებიც, ვინც ჯერ ნაკლებად ცნობილი, მაგრამ უკვე საოცრად წარმატებულია და ფინანსების, ტექნოლოგიების, ფილანთროპიის, ბიზნესისა თუ სხვა სფეროების ლანდშაფტს ცვლის. განსხვავება წლებიდან მრავალფეროვან კლასსა და ჩვენს პირველ, 2004 წლის გამოშვებას შორის (სადაც პოლიტიკოსები და მეტწილად სიმდიდრით გამოირჩეული ქალები ჭარბობდნენ) უზარმაზარია. ამაში გადამწყვეტი როლი ბოლო წლებში ტექნოლოგიების მნიშვნელობის კიდევ უფრო ზრდამ და ახალი წესრიგის ჩამოყალიბებამ შეასრულა, სადაც პოლიტიკაში პირდაპირი ჩართულობა და ფული გლობალური გავლენის ერთადერთი ინსტრუმენტი აღარაა.

პოლიტიკა



1
ანგელა მერკელი
კანცლერი
გერმანია

მილიარდერები



12
ოპრა უინფრი
მედიამაგნატი
აშშ

37
ჯინა რაინჰარტი
მილიარდერი
აქტივისტი
ავსტრალია

44
ლორინ პაუელ
ჯობსი
მილიარდერი
ფილანთროპი
აშშ

69
ჟანგ ქსინი
თანადამარსებელი-
ლო-CEO
SOHO China
ჩინეთი

ბიზნესი

5
მერი ბარა
CEO
General Motors
აშშ

15
ინდრა ნუი
CEO
PepsiCo
აშშ

17
ირენ როსენფელდი
CEO
Mondelēz
აშშ

20
მერილინ ჰიუსონი
CEO
Lockheed Martin
აშშ

22
მერილინ ჰიუსონი
CEO
Lockheed Martin
აშშ

26
ელენ კულმენი
CEO
DuPont
აშშ

55
ბეთ ქლმსტაკი
CEO
ბიზნესინოვაციების
მიმართულებით
GE
აშშ

56
ფიბი ნოვაკოვიჩი
CEO
General Dynamics
აშშ

65
როსალინდ ბრიუერი
CEO
Sam's Club
აშშ

75
დიანე ფონ
ფურსტენბერგი
დამარსებელი
DVF
აშშ

75
დიანე ფონ
ფურსტენბერგი
დამარსებელი
DVF
აშშ

73
ტორი ბარჩი
დამარსებელი-
CEO
Tory Burch
აშშ



72
ელიზაბეთ ჰოლმსი
დამარსებელი-
CEO
Theranos
აშშ

57
სოფია ვერგარა
გამრთობი-
ანტრეპრენიორი
აშშ

ბარობა

21
ბიონს ნოლბი
დამარსებელი-
მუსიკოსი,
ანტრეპრენიორი
აშშ

70
გიულერ საბანჩი
თავმჯდომარე
Sabanci Holding
თურქეთი

76
კეროლ მერიოვიცი
CEO
TJX Companies
აშშ.

85
კირან მაზუმდარ-
შოუ
თავმჯდომარე
Biocon
ინდოეთი

43
ჰო ჩინგი
CEO
Temasek
სინგაპური

79
მიუჩა პრადა
თანა-CEO
Prada
იტალია

87
ფოლორუნშო ალაკიჯა
ბიზნესმაგნატი
სიგერია

88
ჯული ფოლკნერი
დამარსებელი-
CEO
Epic Systems
აშშ



91
სარა ბლეიკლი
დამარსებელი,
ფილანთროპი
Spanx
აშშ

100
ლი ბუ-ჯინი
პრემიერდენტი
Cheil Industries
სამხრეთი კორეა

50
ელენ დეჯენერსი
ნამყვანი,
აქტივისტი
აშშ

64
ტიელიორ სვიფტი
მუსიკოსი,
ფილანთროპი
აშშ

54
ანჯელინა ჯოლი
მსახიობი,
აქტივისტი
აშშ

81
შაკირა მახარაქი
მუსიკოსი,
აქტივისტი
კოლუმბია

82
იათ ჩენი
მსახიობი,
აქტივისტი
ჩინეთი

97
რაჯა იზა ალ გურგი
ალმარსებელი
დირექტორი
Easa Saleh Al Gurg Group
არაბთა
გაერთიანებული
საამიროები

67
ლუბანა ოლაიანი
CEO
Olayan Financing
საუდის არაბეთი

2
ჰილარი კლინტონი
პრეზიდენტობის კანდიდატი
აშშ

4
ჯენეტ იელენი
თავმჯდომარე
ფედერალური რეზერვი
აშშ



52
ბონი ჰამერი
თავმჯდომარე
NBCUniversal
Cable
Entertainment
აშშ



60
კეტი სტენტონი
გლობალური
მედიის ვიდეო-
პრეზიდენტი
Twitter
აშშ

მედია

28
ანა ვინტური
სახელოვნებო
ლინკეტორი
Condé Nast
აშშ

7
დილმა რუსეფი
პრეზიდენტი
ბრაზილია

10
მიშელ ობამა
პირველი ლედი
აშშ

11
პარკ გეუნ-ჰიე
პრეზიდენტი
სამხრეთი კორეა

16
კრისტინა ფერნანდეს დე კინზერი
პრეზიდენტი
არგენტინა

58
ლენა ლენგლი
თავმჯდომარე
Universal Pictures
აშშ

61
არიანა ჰაფინგტონი
მთავარი რედაქტორი
Huffington Post
აშშ

27
მიშელ ბაშელე
პრეზიდენტი
ჩილე

34
ლორეტა ლინჩი
გენერალური
პროკურორი
აშშ

36
ფედერიკა მთეგერინი
საგარეო ურთიერთობათა
კვების თავმჯდომარე
ევროკავშირი
იტალია

38
ნენსი პელოზი
უშირეობის ლიდერი
ნარშიმადგენელთა
პალატა
აშშ

74
დანა უოლდენი
CEO
Fox Television
Group
აშშ

80
კატარინ ვაინერი
მთავარი რედაქტორი
The Guardian
გაერთიანებული
სამეფო

93
შობანა ბპარტია
თავმჯდომარე
HT Media
ინდოეთი

99
გრეტა ვან სუსტერენი
ნამყვანი
Fox News
აშშ

6
კრისტინ ლაგარდი
ალმასრულებელი
ლინკეტორი
საერთაშორისო
სავალუტო ფონდი
საფრანგეთი

40
ევა კლამანი
პრემიერ-მინისტრი
პოლონეთი



41
დელოდალი ელინაბეთ მეორე
მონარქი
გაერთიანებული
სამეფო

42
შეიხა ლუბნა ალ ქასიმი
ინტელექტუალური
თანამშრომლობისა
და განვითარების
მინისტრი
არაბთა
გაერთიანებული
სამხრეთი

23
პელენ კლარკი
აღმასრულებელი
გაერთიანებული
განვითარების
პროგრამა
ახალი ზელანდია

31
შრი მელიანი
ინდონეზია
ალმასრულებელი
ლინკეტორი
მსოფლიო ბანკი
ინდონეზია

46
დრიუ გიპინ ფუსტი
პრეზიდენტი
ჰარვარდის
უნივერსიტეტი
აშშ

47
ერთარინ ქაზინი
ალმასრულებელი
ლინკეტორი
გაერთიანებული
მსოფლიო
პროგრამა
აშშ

62
მარგარეტ ჩანი
ალმასრულებელი
ლინკეტორი
ჯანმრთელობის
მსოფლიო
ორგანიზაცია
ჩინეთი

48
ნგოზი ოკონჯო-იგველა
ფინანსთა მინისტრი
ნიგერია

49
სამანტა ფაუერი
გაეროს ელჩი
აშშ

59
შეიხა ჰასინა ვაჯედი
პრემიერ-მინისტრი
ბანგლადეში

68
პენ ლიუანი
პირველი ლედი
ჩინეთი

ფილანთროპია

3
მელინდა გეტსი
თანათავმჯდომარე
Bill & Melinda
Gates Foundation
აშშ

86
კაკი კულმან ფაიფი
თავმჯდომარე
სოხელის
ნორვეგიული
კომიტეტი
ნორვეგია

89
პატრიცია ჰარისი
CEO
Bloomberg
Philanthropies
აშშ



63
მერი ჯო ვაითი
თავმჯდომარე
ფასიანი
ქვალადებისა და
ბიურჯების კომისია
აშშ

66
ნემატ შაფიკი
მმართველის
მოადგილე
ინგლისის ბანკი
გაერთიანებული
სამეფო

96
პელენ ჯონსონ-სირლიფი
პრეზიდენტი
ლიბერია

83
ფაბიოლა ჯანტი
გენერალური
ლინკეტორი
CERN
იტალია

88
რიხა ლავიზო-მური
CEO
Robert Wood
Johnson Fdn
აშშ

89
პატრიცია ჰარისი
CEO
Bloomberg
Philanthropies
აშშ

92
რიხა ლავიზო-მური
CEO
Robert Wood
Johnson Fdn
აშშ

9
სიუზან ვორჩიკი
CEO
YouTube
U.S.

19
ეტიკელი ჯონსონი
CEO
Fidelity
Investments
აშშ

71
ელვირა ნაბიულინა
მმართველი
რუსეთის ბანკი
რუსეთი

30
არუნდჰატი ბჰატარაი
თავმჯდომარე
ინდოეთის
სახელმწიფო ბანკი
ინდოეთი

35
ჩანდა კონჰარი
CEO
ICICI Bank
ინდოეთი

39
ადენა ფრიდმანი
თანაპრეზიდენტი
Nasdaq
აშშ

30
არუნდჰატი ბჰატარაი
თავმჯდომარე
ინდოეთის
სახელმწიფო ბანკი
ინდოეთი

35
ჩანდა კონჰარი
CEO
ICICI Bank
ინდოეთი

39
ადენა ფრიდმანი
თანაპრეზიდენტი
Nasdaq
აშშ

ტექნოლოგია

8
შერილ სენდბერგი
COO
Facebook
აშშ.

13
ჯინი რომეტი
CEO
IBM
აშშ

14
მეგ უიტმენი
CEO
HP
აშშ

22
მარისა შეიერი
CEO
Yahoo
აშშ

24
საფრა კაკი
თანა-CEO
Oracle
აშშ

ფინანსები

18
ანა პატრისია ბოტინი
თავმჯდომარე
Banco Santander
ესპანეთი

25
ანჯელა არენდსი
მთავარი ვიდეო-
პრეზიდენტი
Apple
აშშ

29
ურსულა ბიორნსი
CEO
Xerox
აშშ

32
რუთ პორატი
მთავარი ფინანსური
ხელმძღვანელი
Google
აშშ

33
ლიუსი პენგი
CEO, მცირე და
მიკროსაფინანსო
სერვისების ჯგუფი
Alibaba
ჩინეთი

51
ემი ჰუდი
მთავარი ფინანსური
ხელმძღვანელი
Microsoft
აშშ

77
მერი მიკერი
პარტნიორი
Kleiner Perkins
Caufield & Byers
აშშ

78
სოლინა ჩაუ ჰოი
შუენი
თანადამმართველი
Horizon Ventures
ზონკონგი

84
პადმასრი ვორთორი
მთავარი
ტექნოლოგიური
ხელმძღვანელი
Cisco Systems
აშშ

90
გვინი შოტველი
მთავარი
საოპერაციო
ხელმძღვანელი
SpaceX
აშშ

95
ვეილი დაი
თანადამმართველი
Marvell
Technology Group
აშშ

98
ჯენი ლი
მმართველი
პარტნიორი
GGV Capital
სინგაპური

BY CAROLINE HOWARD

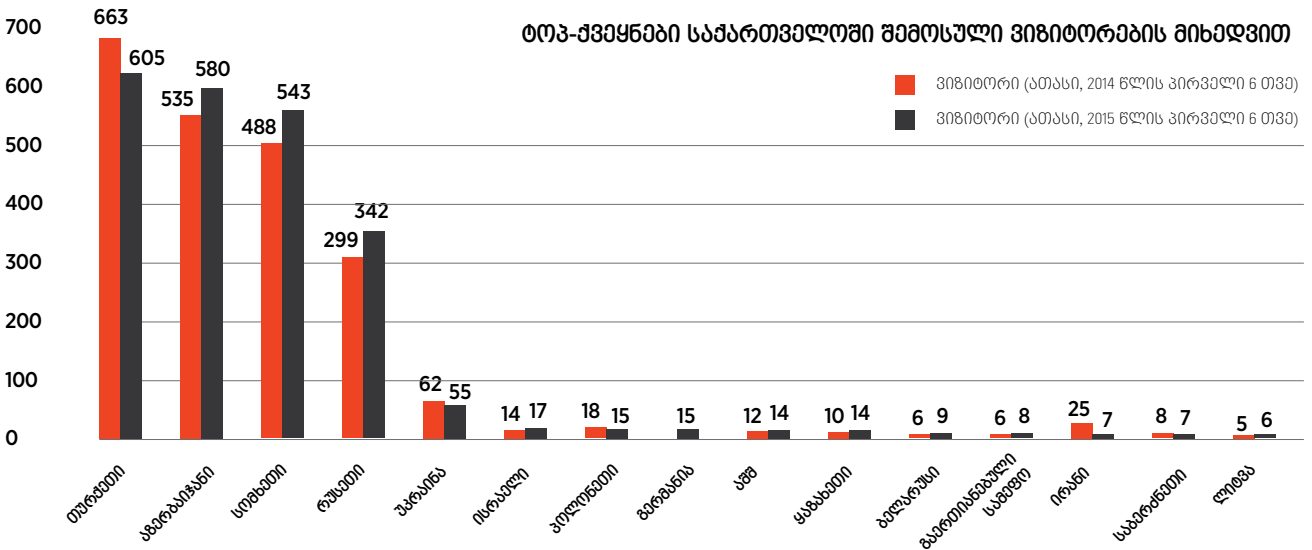
ტურიზმი

ლევან ფავლენიშვილი / ISET

ვიზიტიორების რაოდენობა ზუსტად არ ასახავს, თუმცა გარკვეულ წარმოდგენას იძლევა სხვადასხვა ქვეყნიდან შემოსული ტურისტების რაოდენობაზე. სულ ცოტა, იმის თქმა შეგვიძლია, რომ თითოეული ქვეყნიდან იმაზე მეტი ტურისტი ვერ შემოვიდოდა, ვიდრე ვიზიტი დაფიქსირდა.

ამის გათვალისწინებით, შეიძლება შეფასება, რომელი ქვეყნიდან გვაქვს მეტი ტურისტის მოზიდვის პოტენციალი. მაგალითად, ჩანს, რომ საქართველოში შემოსული ვიზიტორების რაოდენობის მიხედვით ტოპ-15 ქვეყანას შორის მხოლოდ ორი დიდი დასავლეთევროპული (გერმანია და გაერთიანებული სამეფო, 2005 წლის განმავლობაში, შესაბამისად, 15 და 8 ათასი ვიზიტორით) სახელმწიფოა. ეს მაშინ, როდესაც გამგზავრების ჯამური რაოდენობით ტოპ-15 ქვეყანას შორის დასავლეთ ევროპის ექვსი სახელმწიფოა: იტალიიდან, საფრანგეთიდან, ნიდერლანდებიდან და ესპანეთიდან საქართველოში ძალიან ცოტა ვიზიტორი შემოდის (ნაკლები, ვიდრე ლიტივიდან ან ბელარუსიდან). არადა, ამ ქვეყნიებიდან ყოველწლიურად 12-29 მილიონი ადამიანი მიემგზავრება.

დინამიკის მხრივ, ცვლილებები 2014 წლისა და 2015 წლის პირველ ნახევარს შორის, ძირითადად, ზომიერია. მკვეთრი პროცენტული ცვლილება მხოლოდ ირანის შემთხვევაში (25-დან 7 ათასამდე), რაც ლოგიკურია, გამკაცრებული სავიზო რეგულაციებით ახსნათ. ირანი ვერ აღმოჩნდა იმ ქვეყნებს შორის, ვისაც წელს სავიზო რეჟიმი კვლავ გაუმარტივეთ. რაოდენობრივად, საგრძნობად (თითქმის 60 ათასით) შემცირებულია თურქეთიდან შემოსული ვიზიტორების რაოდენობა, თუმცა ამ კლებას დსთ-ის ქვეყნიებიდან შემოსულთა რაოდენობის ზრდა აბალანსებს.



ტოპ-15 ქვეყნები	გერმანია	აშშ	გაერთიანებული სამეფო	ჩინეთი	პოლონეთი	რუსეთი	იტალია	აზერბაიჯანი	საფრანგეთი	ნიდერლანდები	უკრაინა	ირანული	უკრაინა	ესპანეთი	ბელარუსი
გამგზავრების რაოდენობის მიხედვით	72,300	62,051	58,614	47,656	39,270	34,276	29,060	26,204	25,140	18,340	16,640	15,446	15,334	14,104	12,017

Radio **Commersant** FM 95.5



ბიზნესის პერსონალური რადიო

commersant.ge

LeaderBoard

მატრიცა

სიმდიდრის გალაქტიკა

რამდენად ღირს ძალისხმევად \$5-ტრილიონიან ასტეროიდზე სამთო სამუშაოების წარმოება ან ყოფნა სხვა დაკარგული სიმდიდრის ძიებაში?

ივლისში

ასტეროიდმა, სახელად 2011 UW158 დედამიწას ახლოს ჩაუქროლა. ერთი კილომეტრის სიგანის ობიექტს 3 მილიონი კილომეტრით ახლოს რომ ჩავევლო, ჩვენც წაგვიყოლებდა. მეორე მხრივ, ზორბა სხეული \$5 ტრილიონად შეფასებულ პლანეტინას შეიცავდა. ამ ასტრონომიულ სიმდიდრეზე ოცნება მეშახტეს კოსმოსშიც კი გაუშვებს. კიდევ რა სიმდიდრეს მალავს ჩვენი სამყარო – მეფე იოანეს გვირგვინის პატიოსან თვლებს? სანქტ-პეტერბურგის ქარვის ოთახის ორიგინალურ დეკორს? ბობა-ფეტის თოჯინას, რომელიც ახალივით გამოიყურება? რამდენად ადვილია მათი ხელში ჩაგდება?

მუშაობენ მისთვის

მილიარდები ღირს

აქტიურად მისაღწევია

- ასტეროიდები
- ოპრაზე დაქორწინება
- ელდორადო
- ქარვის ოთახი
- მკვდარი ზღვის გრანგილების ძვირფასეულობა
- მეფე იოანეს გვირგვინის ძვირფასი ქვები
- ზღვისქვეშა ოქრო
- დი.ბი. კუპერისთვის გამოსასყიდად მიცემული თანხა
- ბობა-ფეტის კარგად შენახული თოჯინა
- Pappy Van Winkle-ის ბურბონის ბოთლი

- ბრიტანეთის სამეფო ოჯახის წევრზე დაქორწინება
- დინობავრის ძვლები
- Hermes-ის წარმოების Birkin-ის ჩანთა

- ტექნოლოგიურ IPO-ში მონაწილეობა
- ფაშისტების მიერ მოპარული ხელოვნების ნიმუშები
- გარდენის მუზეუმიდან მოპარული ხელოვნების ნიმუშები
- სახლი დუბაიში (2015)
- საბერძნეთი
- A 1909 T206 ჰონუს ვაგნერის ბარათი
- Apple 1-ის კომპიუტერი
- ასტეროიდები (კომპ. თამაში)

ათასები ღირს

ცნობილი ადამიანები

ქანთორის მეფეები

ტაშ-ფანდურის მთავარი ფულის ტომრები

გარტ ბრუკსი შეიძლება გულისგამანვრილებლად მღერის გაჭირვებულ ხალხზე, მაგრამ იგი უკანასკნელი სამი ათწლეულის განმავლობაში ექსტრაორდინარულად ბევრს გამოიმუშავებს. 53 წლის მომღერალი პენსილიდან დაბრუნდა და ცოლთან, ტრიშა იარვუდთან ერთად ტურიც მოაწყო. უკანასკნელ 12 თვეში მან \$90 მილიონი გააკეთა. ეს ყველაზე მაღალი წლიური ანაზღაურებაა ქანთორი-მუსიკისთვის, რაც Forbes-ს დაუფიქსირებია.

თუმცა იგი ეული არ არის. ვარსკვლავების ახალი თაობა, რომელსაც სათავეში ჯეისონ ალდენი და ლუკ ბრაიანი უდგანან, ახლა იმდენივეს გამოიმუშავებს, რამდენსაც ყველაზე მაღალანაზღაურებადი დი-ჯეები და რეპერები. ამაზე სევდიან სიმღერას ვერ დაწერ, თუმცა ეჭვი გვებაურება, ჩიოდნენ.

1. გარტ ბრუკსი | \$90 მილიონი
2. ტობი კეიტი | \$53 მილიონი
3. ჯეისონ ალდენი | \$43 მილიონი
4. ლუკ ბრაიანი | \$42.5 მილიონი
5. კენი ჩისი | \$42 მილიონი
6. ტიმ მაკგრატ | \$38 მილიონი
7. ფლორიდა ჯორჯია ლაინი | \$36.5 მილიონი
8. ზაკ ბრაუნის ბანდი | \$32 მილიონი
9. მირანდა ლამბერტი | \$28.5 მილიონი
10. ბლეიკ ლიპტონი | \$28.5 მილიონი
11. კეიტი ურბანი | \$28 მილიონი
12. მერიკ ჩარჩი | \$26 მილიონი
13. ბრედ პისლი | \$24 მილიონი
14. რასკალ ფლასტი | \$19.5 მილიონი
15. ლიდი ანტიპალუმი | \$17 მილიონი



მათივეს ახლომთაგან ბრუკსი, ასტრონომი მონიშნა

გადაცემა
ბიზნესკონტაქტი

 **მანსტრუმ⁸**

ყოველ
სამუშაო
ღღეს

12:30
18:30

 **მანსტრუმ**



**"მანსტრუმს"
ყვედაზა
საქმინანი და
ბეომჳნეზინანი
მეყუნეზღინთჳინს!**

**თჳჳინ უჳჳი ინით ბიზნესკონტაქტი
"საქმინანი ღიღა" ინყეზა 8-ზა!**

LeaderBoard



სათამაშო ბიზნესი

მირანდა ახვლედიანი /
PricewaterhouseCoopers-ის ცენტრალური აზიისა და კავკასიის განყოფილება

გამოსახული ცხრილიდან ჩანს, რომ სათამაშო ბიზნესის ბრუნვა, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, საქართველოში საკმაოდ კარგია. ბაზრის სხვადასხვა სეგმენტის ლიბერალიზაცია მეტწილად საკანონმდებლო რეგულაციების მოქნილობაზე დამოკიდებული და პირდაპირ განაპირობებს თავისუფალი კონკურენციის ხელშეწყობას. ცნობილია, რომ საკანონმდებლო ჩარჩო მნიშვნელოვანი მექანიზმია ამა თუ იმ ბიზნესის განვითარების ხელშესაწყობად ან პირიქით. რადგანაც დღეს ქართულ ბაზარზე არცთუ ცოტა მოთამაშეა, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ მოქმედი კანონმდებლობა მეტწილად ლიბერალური და

კონკურენციის ხელშეწყობაზე ორიენტირებულია.

წამახალისებელი რეგულაციების გარდა, საქართველოს ამ სფეროს განვითარების გარე ფაქტორებიც აქვს: რეგიონის ბევრ ქვეყანაში აზარტული თამაშები მნიშვნელოვნად შეზღუდული ან აკრძალულია, რაც უცხოეთიდან მოთამაშეების (ტურისტების) შემოსვლას უწყობს ხელს. შესაბამისად, სათამაშო ბიზნესის განვითარების პოტენციალი აუცილებლად გასათვალისწინებელია ტურისტული ბიზნესის და ჩვენი ეკონომიკის განვითარების ხელშეწყობის მიზნით.

ქვეყანა	სათამაშო ბიზნესის ჯამური ბრუნვა (\$ მლნ)	სათამაშო ბიზნესის ბრუნვის შეფარდება მთლიან შიდა პროდუქტთან (%)
 საქართველო	731	4.53
 სინგაპური	7172	2.34
 სამხრეთი აფრიკა	2620	0.75
 აშშ	73320	0.42
 მალაიზია	1059	0.31
 ავსტრალია	3698	0.25
 ჩეხეთი	498	0.24
 ახალი ზელანდია	408	0.20
 ნორვეგია	1002	0.20
 შვეიცარია	1139	0.17
 კოლუმბია	601	0.15
 საფრანგეთი	4190	0.15
 პოლონეთი	452	0.08
 ვიეტნამი	141	0.08
 იტალია	103	0.00
 რუსეთი	50	0.00
 ვენესუელა	4	0.00

პირველად საქართველოში!
მხოლოდ ევროპა-ბეთზე

საფონდო ბირჟის ფსონები



თამაშებიდან ვაჭრობამდე

„ევროპა-ბეთი“ სათამაშო ინდუსტრიის უახლეს პროდუქტს წერგავს. მთამაშებებს შეუძლიათ ტრეიდერებად გარდაისახონ და საკუთარი ფსონები საფონდო თუ სავალუტო ბირჟაზე განათავსონ. ამიერკავკასიის მასშტაბით უნიკალური პროდუქტის შესახებ Forbes Georgia „ევროპა-ბეთის“ დირექტორს, მაია კოპინაძეს ესაუბრა.

ამთორი: თამაზ აბაშაძე



„ევროპა-ბეთის“ მომხმარებლებს ფსონების გაკეთება უკვე საფონდო ბირჟაზე შეუძლიათ. როგორია ამ სერვისის მოქმედების მოდელი?

მოქმედების მოდელი საკმაოდ მარტივია, პროდუქტთან მიმართებით უნდა გვახსოვდეს რამდენიმე ძირითადი პრინციპი: ყოველთვის არსებობს გარკვეული კატეგორია/აქტივი, არსებობს გარკვეული ვადა და მისი საბაზრო ღირებულება, შესაბამისად, მომხმარებელს აქვს თავისუფალი არჩევანი, გააკეთოს პროგნოზი - მოიმადებს თუ დაიკლებს კონკრეტული აქტივის ღირებულება მოცემულ ვადებში.

საფონდო ბირჟაზე ფსონების გაკეთების სერვისით „ევროპა-ბეთი“ აფართოებს საკუთარი საქმიანობის არეალს. სათამაშო ბიზნესიდან იგი საბროკერო ბიზნესში შეღწევას ცდილობს. რამ განაპირობა ეს გადაწყვეტილება?

რთულია იმის მტკიცება, რომ „ევროპა-ბეთი“ სათამაშო ბიზნესიდან ცდილობს საბროკერო ბიზნესში შეღწევას. დღეს „ევროპა-ბეთი“ შესაძლოა განვიხილოთ იცოს როგორც ევროპული დონის კომპანია, შესაბამისად, იგი თავის მომხმარებელს თამაშების ფართო სპექტრს სთავაზობს. პროდუქტი შეიძლება განვიხილოთ როგორც სიახლე ქართულ ბაზარზე - სიახლე, რომელსაც როგორც ევროპის მოწინავე კომპანიები, ასევე მხოლოდ „ევროპა-ბეთი“ სთავაზობს თავის მომხმარებელს. მართლაც, პროდუქტი თავისი შინაარსით და წესებით წარმოადგენს ნოვაციას ქართული აზარტული თამაშების სივრცეში. არსებულ ვითარებაში მხოლოდ „ევროპა-ბეთზე“ ეძლევა მომხმარებელს შანსი, აირჩიოს მისთვის სასურველი პროდუქტი ნებისმიერი მიმართულებით.

ამ შეთავაზებით „ევროპა-ბეთი“ ერთადერთი კომპანიაა ამიერკავკასიაში, რომელიც მომხმარებელს ე.წ. total Gaming experience-ს სთავაზობს. ჩვენ თამაში სხვა, უფრო დახვეწილ დონეზე ავიყვანეთ.

საქართველოს ბაზარზე უკვე მოქმედებენ Forex-ის სავაჭრო პლატფორმების სააგენტოები, რომლებიც მსურველებს ფუნდამენტური და ტექნიკური ანალიზის საბაზისო უნარებით აღჭურვავენ და საკუთარი პლატფორმის გამომყენებითვე ათამაშებენ ბირჟაზე. რა არის თქვენი კონკურენტული უპირატესობა?

პროდუქტის კონკურენტულ უპირატესობად შესაძლოა ჩაითვალოს რამდენიმე ასპექტი: კატეგორიები - აქ საუბარია არა მხოლოდ სავალუტო ოპერაციებზე, არამედ

სხვადასხვა ინდექსზე, მოწინავე კომპანიების აქციებზე და ასევე პროდუქტებზე (ოქრო, ვერცხლი, შაქარი და ა.შ.)

დამატებით ჩვენ შეგვიძლია ვისაუბროთ პროდუქტის მრავალფეროვნებაზე. „ევროპა-ბეთი“ თავის მომხმარებელს სთავაზობს ხუთი ტიპის ბინარულ ოფიციონს, სადაც მომხმარებელი თვითონ განსაზღვრავს სასურველ აქტივებს, საინვესტიციო თანხას, ასევე ვაჭრობის დანაშვებისა და დასრულების ვადებს.

ონლაინტრეიდინგის რომელ პლატფორმას იყენებს „ევროპა-ბეთი“ მომხმარებლის საფონდო და სავალუტო ბირჟებთან დასაკავშირებლად? ვინ არის მომწოდებელი?

როგორც მოგეხსენებათ, აქ საუბარია არ არის მხოლოდ სავალუტო ოპერაციებზე და შესაბამისად, არ შეიძლება კონკრეტულად ერთ რომელიმე პლატფორმაზე გაკეთდეს სწორება. კომპანია „ევროპა-ბეთი“ იყენებს მსოფლიო დონის პლატფორმებს, რათა უზრუნველყოს მომხმარებლისათვის უსტი შედეგი. რაც შეეხება მომწოდებელს, ეს არის კომპანია „ტრადოლოჯიკი“, რომელიც მსოფლიო ლიდერია თავის ინდუსტრიაში. **ბროკერაჟი ხომ აზარტული თამაშების სფერო არაა - იგი სპეციფიკურ ცოდნასა და დისციპლინას მოითხოვს, ამასთანავე - არცთუ მცირე სასტრატეგო კაპიტალს. როგორ ფიქრობთ, რამდენად წარმატებული იქნება ამ ტიპის სერვისი უშუალოდ თქვენს ჩვეულ კლიენტურაში?**

თავისი არსით ბროკერაჟი არ წარმოადგენს აზარტული თამაშების სფეროს, თუმცა კომპანია „ევროპა-ბეთის“ შემთხვევაში პროდუქტი მაქსიმალურად მოქნილი და მომხმარებელზე ადაპტირებულია, რაც თამაშის წესებში გამოიხატება. მომხმარებელს ასევე აქვს შესაძლებლობა, თვალყურს ადევნოს ნებისმიერი აქტივის ფასის ცვალებადობის დინამიკას, რაც, თავის მხრივ, სწორი პროგნოზის გაკეთებას ამარტყვებს.

რაც შეეხება სასტრატეგო კაპიტალს, ამ შემთხვევაში კომპანია „ევროპა-ბეთი“ თავის მომხმარებელს სთავაზობს მაქსიმალურად მოქნილ მოდელს: ფსონის განსათავსებლად დიდი თანხა არ არის საჭირო - „ევროპა-ბეთზე“ ეს შესაძლებელია მხოლოდ 2 ლარად.

პროდუქტის გაშვებას წინ უძღოდა გარკვეული კვლევა და ანალიზი, რის შედეგადაც გადაწყვეტილება მივიღეთ. შესაბამისად, მიგვაჩნია, რომ პროდუქტი საკმაოდ წარმატებული იქნება.



ტურიზმის წარმატების ფაქტორები

2010 წლიდან საქართველოში საერთაშორისო ვიზიტორთა რაოდენობა ორნიშნა ზრდის ტემპით ხასიათდებოდა, 2014 წელს კი ზრდა მხოლოდ 2,3% იყო, 5,515,000 საერთაშორისო ვიზიტორამდე. თუმცა, მხოლოდ ვიზიტორების რაოდენობით ტურიზმის განვითარების დონეს ვერ შევადგასებთ.

არანაკლებ მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია თითოეული ვიზიტორის მიერ დახარჯული საშუალო თანხა, რაც, 2013 წლის მონაცემებით, \$334 იყო. შედარებისთვის, ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა პოლონეთი, ბულგარეთი, ლიტვა, ხორვატია - ეს თანხა \$600-ზე მეტია. მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის 2013 წლის ტურიზმისა და მოგზაურობის კონკურენტუნარიანობის რეიტინგში, რომელშიც 140 ქვეყანა სხვადასხვა კრიტერიუმით ფასდება, საქართველოს 66-ე ადგილი უჭირავს.

იმის გამო, რომ ყველაფერს ერთდროულად და ერთნაირი წარმატებით ვერ განვაფიქრებთ, საჭიროა ხედვის არსებობა, რომელზეც სტრატეგია აიგება. საჭიროა პასუხები კითხვებზე: როგორი ტურიზმის ქვეყანა გვინდა ვიყოთ - მასიურ თუ ნიშურ ტურიზმზე ორიენტირებული? რა კონკურენტული უპირატესობა გვაქვს? ბევრი ტურისტის გვსურს, თითოეული საშუალო დანახარჯებით თუ ნაკლები ტურისტის მაღალი დანახარჯებით?

ტურიზმში არსებული მდგომარეობის კომპლექსურად, ერთ სურათად დანახვის მიზნით, საქართველოს ბიზნესსოციალიამ ტურიზმის განვითარების შემაფერხებელი ფაქტორები შეისწავლა. შედეგად, გამოიკვეთა ხუთი მთავარი გამოწვევა: მომსახურების ხარისხის განვითარება, ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება, ტურისტული შესაძლებლობების განვითარება, ბუნებრივი გარემოს გაუმჯობესება და დარგის სწორი ორგანიზება.

1. მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესება

ერთ-ერთი უპირველესი ამოცანაა. უხარისხო მომსახურება სტანდარტების დარღვევას, რაც შემთხვევაში კი უცხო ენების არცოდნას უკავშირდება. ასევე ხშირია მომსახურე პერსონა-

ლის არასაკმარისი მოტივაცია და საქმისადმი ზერეფე დამოკიდებულება. მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის კონკურენტუნარიანობის ანგარიშში, ტურიზმის დარგში განათლებისა და ტრენინგების მაჩვენებლით საქართველო 77-ე ადგილზეა, კლიენტებზე ორიენტირებულობის ხარისხის მაჩვენებლით კი - მხოლოდ 118-ე ადგილზე, 140 ქვეყანას შორის.

კადრების კვალიფიკაციის ამაღლება შესაძლებელია ტურიზმის დარგში აკადემიური განათლების, მოკლევადიანი და გრძელვადიანი ტრენინგების ხელშეწყობით. ხელისუფლებას შეუძლია წახალისოს მსოფლიოში წარმატებული სასწავლო პროგრამების გაზიარება და დანერგვა. საჭიროა მოკლევადიანი ცაცვლითი პროგრამების განხორციელება ტურისტული კომპანიებისა და ამ სფეროს სხვა ორგანიზაციების თანამშრომლებისთვის, რომლებითაც მოხერხდება გამოცდილებისა და ცოდნის გაზიარება. მნიშვნელოვანია უცხო ენების სპეციალური პროგრამების შემუშავება და სწავლება როგორც კერძო სექტორის, ასევე საჯარო სექტორის იმ წარმომადგენლებისთვის, ვისაც ტურისტებთან შეხება უწევს. მათ შორის, მესაზღვრეების, პატრულისა და საზოგადოებრივი ტრანსპორტის თანამშრომლებისთვის.

ტურისტთა კმაყოფილების ზრდისთვის მნიშვნელოვანია კერძო სექტორის წარმომადგენლებისა და თანამშრომლების კლიენტზე ორიენტირება. მომსახურების ხარისხის შესაფასებელი რეიტინგები წახალისებს კერძო სექტორს. კომპანიებმა ყურადღება უნდა მიაქციონ საკუთარი თანამშრომლებისათვის მომსახურების სტანდარტების სწავლებას.

2. ინფრასტრუქტურის განვითარება, მიუხე-

დავად ბოლო წლებში ამ მიმართულებით განხორციელებული მასშტაბური პროექტებისა, მაინც რჩება ერთ-ერთ აქტუალურ საკითხად. ამასთან, ინფრასტრუქტურული და მატერიალური ბაზის განვითარება დიდ დროსა და მნიშვნელოვან ინვესტი-



ცივებთან არის დაკავშირებული. ამიტომ, ამ მიმართულებით განსაკუთრებული ძალისხმევაა საჭირო.

სასტუმროების მრავალფეროვანი არჩევანი ტურისტული ინფრასტრუქტურის ყველაზე მნიშვნელოვანი კომპონენტია. არსებული საწოლი ადგილების რაოდენობა ტურისტთა მზარდი რაოდენობის მისაღებად არასაკმარისია. შესაბამისად, კონკურენტუნარიანობის რეიტინგში სასტუმროს ნომრების რაოდენობის მაჩვენებლით საქართველო 78-ე ადგილზეა. გარდა ამისა, მსოფლიოში უკვე ბევრი ქვეყანა იყენებს ტურისტული ინფრასტრუქტურის ახალ კონცეფციას - საკონვენციო ცენტრებს - ტურისტთა დიდი ნაკადების მთელი წლის განმავლობაში მოსაზიდად.

მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის 2013 წლის ანგარიშში საქართველო საჰაერო ტრანსპორტის ინფრასტრუქტურის

ხარისხის მაჩვენებლით 82-ე ადგილზეა. ხელისუფლების ერთ-ერთი მთავარი ამოცანა უნდა იყოს ავიაინფრასტრუქტურის ხარისხის გაუმჯობესება. ბაზარზე მოქმედი ავიაკომპანიების რაოდენობის გაზრდა შესაძლებელს გახდის როგორც ადგილობრივი და საერთაშორისო ფრენების სიხშირის მატებას, ასევე საერთაშორისო პირდაპირი რეისების მიმართულებების (ე.წ. ჩარტერული რეისების) რაოდენობის გაზრდასა და, მეტი კონკურენციის შედეგად, ფასების კლებასაც.

ტურისტული ნაკადების მოძრაობის მოსაწესრიგებლად საჭიროა განვითარებული საინფორმაციო ინფრასტრუქტურა. უცხოელი ტურისტებისთვის რთულია ორიენტირება გზებსა და გზაჯვარედინებზე შესაბამისი მაჩვენებელი ნიშნების გარეშე. ამიტომ აუცილებელია ტურისტული საგზაო ნიშნების ქსელის განვითარება. ტურიზმის ადმინისტრაციას შეუძლია მცირე



ზომის სასტუმროების დახმარება საერთაშორისო ტურისტულ ვებგვერდებზე (booking.com, tripadvisor.com) დარეგისტრირებით და შესაბამისი კონსულტაციების გაწევით. გარდა ამისა, ტურისტული რუკებისა და გზამკვლელების, მათ შორის მობილური აპლიკაციების სახით არსებობა მნიშვნელოვნად გაამარტივებს ტურისტებისათვის არჩევანის შესაძლებლობას.

3. იმისათვის, რომ ქვეყანაში შემოსული თითოეული ტურისტი მეტ თანხას ხარჯავდეს, ტურისტული შესაძლებლობების განვითარებაა საჭირო. მიუხედავად მრავალფეროვანი ლანდშაფტისა და მდიდარი კულტურული მემკვიდრეობისა, დღეს საქართველო არ გამოიჩინებს ტურისტული შესაძლებლობების მრავალფეროვნებით.

იუნესკოს მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის ძეგლების სიაში 3 ქართული კულტურის ძეგლია შესული, აქედან ორი - საფრთხის ქვეშ მყოფი კულტურული ძეგლის სტატუსით. მიზანმიმართული მუშაობა და ურთიერთთანამშრომლობა შესაბამის სტრუქტურებს შორის აუცილებელია სიაში კულტურული ძეგლების რაოდენობის გაზრდისთვის.

სპორტული-სარეკრეაციო კომპლექსების, თემატური და გასართობი პარკების, საკურორტო კომპლექსების განვითარება

ხელს შეუწყობს მრავალფეროვანი ტურისტული პროდუქტების შექმნას და დიდი რაოდენობით ტურისტების მომსახურებას. ამ ყველაფერთან ერთად, საერთაშორისო ოლიმპიადების, კონფერენციების, ფესტივალებისა და სხვადასხვა ღონისძიების სისტემატური ორგანიზება უზრუნველყოფს არასაკურორტო სეზონებზე ტურისტების პერმანენტულ მოზიდვას. კარგად განვითარებული დარგისთვის საჭიროა სანდო და გამოცდილი ტურისტული კომპანიები, სააგენტოები და ტურ-ოპერატორები. ასევე აუცილებელია ტურისტული ავტობარკებისა და სატრანსპორტო კომპანიების განვითარება.

4. საქართველოს ბუნებრივი გარემოს მრავალფეროვნება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ქვეყნით ტურისტების დაინტერესებისთვის. თუმცა, დღევანდელი განვითარების დონით, ეს დარგის სუსტი მხარეა. რესურსების მიმართ არასათანადო ყურადღებას მოწმობს კონკურენტუნარიანობის ანგარიშიც - ხმელეთის ბიომრავალფეროვნების დაცულობის მარცხენებით, საქართველო 114-ე ადგილზეა.

ლანდშაფტის მოვლა-შენარჩუნებისათვის მნიშვნელოვანია, მუდმივად ახლდებოდეს ტყის რესურსი - იწმინდებოდეს ტყის მასივები ხმელი და დაავადებული ხეებისგან და ირგვე-

ბოდეს ახალი ნერგები. ასევე, მნიშვნელოვანია ახალი ტყის მასივების, პარკების, ბოტანიკური ბაღების დაგეგმვა და განვითარება.

5. დარგის სწორი და სწრაფი განვითარებისთვის, ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ამოცანაა მისი ინსტიტუციური მოწყობა და ორგანიზება.

უნდა არსებობდეს დარგის განვითარების სტრატეგიული ხედვა და მისი განხორციელებისათვის საჭირო ყველა ინსტრუმენტი. მათ შორის, როგორც ინსტიტუციური მოწყობა, ასევე შესაბამისი კანონმდებლობა და რეგულაციები.

ტურიზმის ადმინისტრაციის გაძლიერება, მისი გამოყოფა ცალკე სტრუქტურულ ერთეულად პრემიერ-მინისტრის უშუალო დაქვემდებარებაში მნიშვნელოვნად გაზრდის ამ სტრუქტურის ეფექტიანობას. უნდა გაძლიერდეს არსებული და შეიქმნას ახალი დარგობრივი ასოციაციები. დარგის განვითარებისთვის აუცილებელია ასოციაციების აქტიური ჩართვა ტურიზმთან დაკავშირებული საკანონმდებლო ცვლილებებისა და სხვადასხვა ინიციატივის შემუშავების პროცესში.

განსახორციელებელია როგორც რაოდენობრივი, ისე ხარისხობრივი კვლევები, რაც შესაძლებელს გახდის დარგის სრული სურათის დანახვას. მაგალითად, რომელი ქვეყნები-

დან შემოსული ტურისტები რომელ ადგილებში სტუმრობენ? რამდენი ტურისტი შემოდის ქვეყანაში განმეორებით? რომელი ფაქტორებით არიან უკმაყოფილო? – ამ ტიპის კითხვებზე პასუხი აუცილებელია იმისთვის, რომ სწორი ანალიზი გაკეთდეს, დაიგეგმოს და ეფექტიანად გატარდეს ღონისძიებები

საჭიროა რეგულაციების შესაბამისობაში მოყვანა დარგის პრიორიტეტებთან. მნიშვნელოვანია, რომ ქვეყანაში შემომსვლელი ტურისტებისათვის საზღვრის გადმოკვეთა ზედმეტ ბარიერებსა და შეზღუდვებთან არ იყოს დაკავშირებული.

ქვეყნის ბრენდინგი და ტურიზმის მიზნებისთვის რეკლამირება უნდა ხდებოდეს წინასწარ შემუშავებული გრძელვადიანი სტრატეგიის ფარგლებში.

ზემოთ ჩამოთვლილი ხუთივე მთავარი ამოცანის გადაჭრისათვის საჭიროა ერთდროულად, კომპლექსურად მუშაობა. შედეგად, მომსახურების მაღალი სტანდარტების, კარგად განვითარებული ინფრასტრუქტურის, მრავალფეროვანი ტურისტული შესაძლებლობების, მოვლილი ბუნებრივი გარემოსა და კარგად ორგანიზებული პროცესების მიღწევის შემთხვევაში, ტურიზმი გაცილებით სწრაფად განვითარდება. **F**





უოლ-სტრიტის მბეჭელი მელიქიშვილის გამზირზე

28 ნოემბერს თბილისის ფილარმონიაში დაგეგმილ სემინარს ლეგენდარული ჯორდან ბელფორტი გაუძღვება – უოლ-სტრიტის ყველაზე სწრაფად მზარდი საბროკერო კომპანიის, Stratton Oakmont-ის დამფუძნებელი, რომელიც მოგვიანებით თაღლითობისთვის გაასამართლეს. მისი ბიოგრაფია იმდენად დრამატულია, რომ 2013 წელს მარტინ სკორსეზემ იგი უკვდავო ფილმში „უოლ-სტრიტის მგელი“ ლეონარდო დიკაპრიოს მიერ განსახიერებულ პერსონაჟთან შესვედრა „ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგს“ მეშვეობით გახდა შესაძლებელი. Forbes Georgia დაგეგმილი ღონისძიების შესახებ მასპინძელი კომპანიის დამფუძნებელსა და აღმასრულებელ დირექტორს, აივტ კუკავას ესაუბრა.

ავტორი: თამაზ ბაბუშაძე

დღეს ჯორდან ბელფორტი მხოლოდ „უოლ-სტრიტის“ ფენომენი აღარაა. მარტინ სკორსეზემ მიერ ბელფორტის ავტობიოგრაფიულ ნიგნზე დაფუძნებული ფილმის „უოლ-სტრიტის მგელი“ გადაღების შემდეგ იგი პოპკულტურის ერთ-ერთ საკულტო პერსონაჟად იქცა, შესაბამისად, მის მიმართ ინტერესს არა მხოლოდ ბიზნესისა და გაყიდვების სფეროდან უნდა ველოდეთ. ბილეთები ივლისიდან იყიდება. ვისთვისაა ეს მასტერკლასი და რა არის ღონისძიების მიზანი?

დაგეგმვების, „მგელი“ გასცდა ბიზნესის სფეროს და იქცა საოცარ ფენომენად, მისი უნიკალური გამოცდილება ყველასათვის საინტერესოა. შესაბამისად, ეს მასტერკლასი ფართო საზოგადოებისათვისაა განკუთვნილი. ჯორდან ბელფორტმა უამრავი ადამიანის ცხოვრება შეცვალა. მას აქვს უნარი, ნებისმიერ ადამიანს წარმოუდგენელი მიზნების მიღწევის ძალა შესძინოს. ეს არის შესაძლებლობა, თანამედროვეობის ლეგენდისგან მიიღონ თეორიული და პრაქტიკული გამოცდილება, დაიმუხტონ და დროის უმოკლეს ვადაში გააკეთონ მნიშვნელოვანი ნახტომი წარმატებისკენ მიმავალ გზაზე.

ჩვენ საინვესტიციო კომპანია ვართ, ქვეყნის ეკონომიკის წინსვლისთვის უამრავი წარმატებული პროექტი და ინვესტიცია გვაქვს განხორციელებული. ჯორდან ბელფორტის მასტერკლასიც სწორედ ამ იდეის გაგრძელებაა. დაარსების დღიდან, კომპანიის სოციალური პასუხისმგებლობის ფარგლებში, ვვდილობთ, ჩვენი წვლილი შევიტანოთ საზოგადოების განვითარებაში. უოლ-სტრიტის ლეგენდის ფენომენალური ტექნიკისა და გამოცდილების გამოარება კი ამის საუკეთესო საშუალებაა.

ჩვენ ერთადერთი კომპანია ვართ საქართველოში, რომელიც აღინანებს სტარტაპებს ყოველგვარი გიროსა და გარანტიების გარეშე. მიუხედავად დიდი რისკისა, ვვდილობთ ახალგაზრდა, მტივირებულ მენარმეებს წარმატებისკენ მნიშვნელოვანი ნაბიჯების გადადგმის შესაძლებლობა მივცეთ. სწორედ ეს რისკები ალიანს-ჯგუფისთვის წაგებინა, თუმცა ჩვენ არასდროს დავგვიკარგავს მოტივაცია და კრეატიული იდეების მქონე დამწყები ბიზნესების მომავლის იმედი. სწორედ მათთვის, ახალგაზრდა ინოვატორებისა და მიზანდასახული სტუდენტებისთვის, დამწყები თუ უკვე განვითარებული ბიზნესების ხელშეწყობისთვის ჩამოვყავს თბილისში უოლ-სტრიტის ლეგენდა.

28 ნოემბრისთვის დაგეგმილი ღონისძიება ფილარმონიაში გამართება, რაც იმას ნიშნავს, რომ თქვენ 2000 სტუმარზე მეტს ვლით. გასულ წელს, სხვა ცნობილი საპროფესიონალი სპიკერის, ბრაიან ტრეისის ვიზიტმა აწვდიდა ჩაიარა, თუმცა მისი მასტერკლასი თითქმის ათჯერ პატარა აუდიტორიაზე იყო გათვლილი. ჯორდან ბელფორტის მასტერკლასის დასწრებადობა საქართველოში გამართულ ბიზნეს-სემინარებს შორის უპრეცედენტოა. რა გიბიძგებთ იფიქროთ, რომ ქვეყნის ბაზარი მომზიდვებელია ამ მასშტაბისთვის?

ჩვენ უკვე მათავე წელია, საქართველოს ბაზარზე ვმოღვაწეობთ და კარგად ვიცნობთ ბიზნესის მოთხოვნებსა და ბაზრის გულსიცემას. ქართული ბიზნეს-საზოგადოება საკმაოდ მომზიდვებელია სიახლეებისა და განვითარებისთვის,

თუმცა მათ სჭირდებათ ხელშეწყობა როგორც სახელმწიფოს, ასევე კერძო სექტორის მხრიდან. მიუხედავად იმისა, რომ ბრაიან ტრეისის მასტერკლასი შედარებით მცირე აუდიტორიაზე იყო გათვლილი, მისი შედეგები და მიღებული გამოცდილება ფასდაუდებელი გახლდათ დამსწრე საზოგადოებისთვის. აღნიშნული სემინარებით ჩვენ ვვდილობთ, შევცვალოთ ბიზნესისადმი დამოკიდებულება, დავამკვიდროთ დასავლური ხარისხის მაღალი სტანდარტები, მივცეთ შესაძლებლობა ბიზნესებს, გაიზიარონ სპიკერების თავბრუსმომხვევი წარმატება და გამოცდილება, სწორად დაგეგმონ საკუთარი მიზნები, განვითარდნენ და მიღებული ცოდნა პრაქტიკაში დაანერგონ.

ამასთან, ქვეყანაში, მთავრობის ეკონომიკურ გუნდსა თუ შესაბამის ბიზნესურეებში, აქტიურად განიხილება კაპიტალური ბაზრების განვითარების პროექტი. მოსალაოდნელია, რომ უახლოეს პერიოდში საკმაოდ პოზიტიური ძვრები იყოს ამ მიმართულებით, შესაბამისად, ეს მასტერკლასი სწორედ რომ კარგ დროს, კარგ ადგილას არის დაგეგმილი.

ჯორდან ბელფორტის საგანმანათლებლო-მოტივაციური პროგრამა, Straight Line Persuasion-ი, ერთ-ერთი ყველაზე მაღალმოთხოვნადია მსოფლიოში. თქვენი აზრით, გარდა მისი ავტორის ლეგენდარულიობისა, რითაა ეს პროგრამა ღირსშესანიშნავი (წმინდად მეთოდური თვალსაზრისით)?

Straight Line არის გაყიდვისა და დარწმუნების ტექნიკა, რომელიც ჯორდან ბელფორტმა შექმნა უოლ-სტრიტზე, დაწერა თავის ბიზნესში, რითაც უოლ-სტრიტის ისტორიაში ყველაზე სწრაფად მზარდ საბროკერო კომპანიის ჩაუყარა საფუძველი.

შინაარსობრივად ეს ტექნიკა სტრუქტურირებულია გაყიდვის პროცესის, დიალოგის მართვის ელემენტურ, მარტივი მეთოდებით, თუმცა ყველაზე მნიშვნელოვანი გაყიდვის პროცესის ძალიან მარტივად წარმოჩენა გახლავთ. ეს არის სისტემა, რომელიც ნებისმიერ ადამიანს აძლევს საშუალებას, აღნიშნული პროცესი ისე წარმართოს, როგორც ამას თავად ბელფორტი აკეთებდა.

ბელფორტის ტრენინგების მეშვეობით ათასობით ადამიანმა მიაღწია მნიშვნელოვან წარმატებას, რაც ადასტურებს, რომ მას შეუძლია ნებისმიერ ინდივიდს, მიუხედავად ასაკის, რასის, სქესის, განათლების თუ სოციალური სტატუსისა, მიაღწეოს ისეთ მიზნებს, რაზეც ისინი ვერც იოგნებებდნენ.

მას შეუძლია, პიროვნებებსა და ორგანიზაციებს წარმატებისკენ მიმავალი ბარიერების გარღვევაში დაეხმაროს. ბელფორტის სწავლებები ატყვევებს და უდიდესი მოტივაციით აღავსებს მის მსმენელებს, აიარალებს მათ ყველა იმ აუცილებელი ხელსაწყოებით, რითაც მიიღწევა მყისიერი, მუდმივი მოქმედების წარმატებული ეფექტი.

2005 წელს დაარსებული საინვესტიციო და საკონსულტაციო ფირმა, „ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი“, საქართველოს ფინანსურ სექტორში ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი, სანდო და ავტორიტეტული ბრენდია. ამ ფონზე, მარკეტინგული რისკის შემცველად ხომ არ მიგანიათ იმ ანტრეპრენიორის საპროფესიონალი სემინარის ინიციატო-



რობა, რომელსაც საუკუნის თაღითად მოიხსენიებენ და რომლის წარმატების გასაღებიც ტყუილი იყო?

„ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი“ ერთ-ერთი მთავარი მიმართულება საინვესტიციო-საბანკო საქმიანობაა, რომელიც საქართველოში ვერ კიდევ ჩანასახის სტადიაშია. შესაბამისად, ქვეყნისთვის ძალიან მნიშვნელოვანია, საზოგადოების ფართო ფენამ ინვესტიციებისა და საინვესტიციო საქმიანობის მნიშვნელოვანი პრინციპები გაათავითგნობიროს. აუცილებელია, საზოგადოების სხვადასხვა წარმომადგენელს დასავლეთში წლობით დაგროვილი გამოცდილება გავუზიაროთ, რაც შესაძლოა, მათთვის ძალიან მნიშვნელოვანი გაკვეთილი გამოდგეს და ისინი საქართველოში კაპიტალური ბაზრების განვითარებას მომზადებული შეხვდნენ, იქნება ეს პასიური ინვესტორი, პენსიონერი, დიასახლისი, სტუდენტი თუ აქტიური ინვესტორების ფენა, რომელსაც უწევს გადაწყვეტილების მიღება, დანაზოგი დეპოზიტზე განათავსოს, უძრავი ქონება იყიდოს, ბიზნესის წილი თუ ფასიანი ქაღალდები.

ჯორჯიანის წარსული არ ყოფილა ჩვენთვის ბარიერი, რადგან მისი წარუმატებელი გამოცდილების გაზიარებაც კი ძალიან მნიშვნელოვანი გაკვეთილია ყველასთვის და მისი ისტორიიდან ბევრი რამის სწავლა შეიძლება. შევდომებისგან მან დიდი გაკვეთილი მიიღო. ახლა ის ეხმარება ადამიანებს, რომ არ გაიმეორონ იგივე, მეტად პროდუქტიულები გახდნენ, გაზარდონ გაყიდვები და უკეთესად იმუშაონ გუნდურად.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, უახლოეს მომავალში, მთავრობისა და საერთაშორისო ექსპერტების თანამშრომლობით, კაპიტალური ბაზრების განვითარების სტრატეგია მუშავდება, რომლის მიზანია, საქართველოს საზოგადოებამ განვითარებული ქვეყნების ყველა გამოცდილება პირველწყაროდან მიიღოს. **ორიოდე თვის წინ „ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი“ სოციალური პასუხისმგებლობის კლუბს შეუერთდა. ზოგადად, რა აქტივობებით ცდილობთ, ხელი შეუწყოთ კორპორაციული სოციალური პასუხისმგებლობის მიმართ ცოდნის ამაღლებას და კონკრეტულად ჯორჯიან ბელფორტის ღონისძიებისთვის თუ არსებობს რაიმე საშეღავათო პაკეტი, რომელიც, მაგალითად, სტუდენტებისთვის, ან სხვა არაპრივილეგირებული, მაგრამ დაინტერესებული ჯგუფებისთვის იქნება**

გამიზნული?

„ალიანს ჯგუფი ჰოლდინგი“ კორპორაციულ სოციალურ პასუხისმგებლობას მენეჯმენტის განუყოფელ ნაწილად განიხილავს, რომელსაც ჩვენს ყოველდღიურ საქმიანობაშიც ვიყენებთ. შიდა პოლიტიკა ადამიანის უფლებებისადმი პატივისცემას, გენდერულ თანასწორობას, გარემოს დაცვას, გამჭვირვალობას და პასუხისმგებლობას ემყარება. ჩვენ მიერ წარმოებული ყველა საქმის საფუძველი მომავალ თაობაზე მრუნვა და ეკონომიკურ, საზოგადოებრივ და სოციალურ განვითარებაში წვლილის შეტანაა. ჩვენი ერთ-ერთი ძირითადი მიზანი ახალგაზრდა თაობის ეთიკური ბიზნესის სტანდარტებით აღზრდა და ამ მიზნის განსახორციელებლად უკვე წლებია, საქართველოს წამყვან უნივერსიტეტებთან ვთანამშრომლობთ.

უოლ-სტრეიტის მგლის მასტერკლასზე დასასწრები ბილეთების ფასი სწორედ იმ გარემოებების მიხედვით განისაზღვრა, რაზეც ზემოთ ვისაუბრეთ. თავდაპირველად გვსურდა, ღონისძიება უფასო ყოფილიყო ყველასთვის, როგორც ალიანს ჯგუფის საჩუქარი ქართველ ბიზნესმენებს, თუმცა, ამ შემთხვევაში, ჩვენ ვერ მივიღებდით დარბაზში იმ ოპტიმალურ სემინარს, რომელსაც პირველ რიგში სჭირდება „უოლ-სტრეიტის მგლის“ გამოცდილება, სწორედ ამიტომ დავანესეთ ფასები კატეგორიების მიხედვით, რომლებიც, ჩვენი აზრით, ყველა ფენისთვის ხელმისაწვდომი უნდა იყოს. 677 სტუდენტი დარბაზში მხოლოდ \$29-ად მოხვდება, ბიზნესის წარმომადგენლებისთვის განსხვავებული ფასები და პაკეტი მოქმედებს, ფასები საშუალოდ \$99-სა და \$199-ს შორის მერყეობს. მოგეხსენებათ, ჯორჯიან ბელფორტის მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ძვირად ღირებულ ტრენერია. თუ მისი მსოფლიო ტურის ბილეთების ფასებს გადახედავთ, დამეთანხმებით, რომ თბილისისთვის დაწესებული ფასები მხოლოდ სიმბოლურია. ამიტომ მოვუწოდებთ ყველას, გამოიყენონ უნიკალური შანსი და არ გამოტოვონ წლის ყველაზე მასშტაბური მასტერკლასი თბილისში.

დაბოლოს, შინა ბელფორტის ცნობილი ციტატით დავასრულო: „წარმატებული ადამიანები 100%-ით დარწმუნებულები არიან, რომ ისინი თავად განაგებენ საკუთარ ბედსწერას. ისინი არ არიან გარემოებებისა და განგების ნაყოფი, არამედ ისინი ქმნიან გარემოებებს, ხოლო თუკი გარემოებები არახელსაყრელია, ისინი მათ ცვლიან“.



გამომცემლობა ბათუმში

„წიგნები ბათუმში“ საგამომცემლო ბაზარზე რამდენიმე თვის წინ გამოჩნდა. \$80,000-იანი პირადი დანაზოგით წამოწყებული საქმე ძალიან სწრაფად იქცა წარმატებულ საოჯახო ბიზნესად. როგორ მოახერხეს ირაკლი ბაკურიძემ და მარი კორინთელმა ფენომენალური წინსვა მაშინ, როდესაც საქართველოს საგამომცემლო ინდუსტრია კრიზისს განიცდის?

ავტორი: ია ვაჰუა
ფოტო: მანანა ძველიაშვილი

ბათუმის ფასი 1 მანეთი და 10 კაპიკია, 1979 წელსაა გამოცემული და რუსულიდანაა თარგმნილი. თავისი ყდა აღარა აქვს. ვიდრე მეორადი წიგნების გადამყიდველთან მოხვდებოდა, წინა მფლობელს კუსტარულად შეუკეთებია და თავადვე გაუფორმებია: ლურჯი და წითელი ფლომასტერებით მო-

ხატულ ყდაზე Stanislaw Lem, ოდნავ ქვემოთ კი SOLARIS აწერია. ეს ფანტასტიკის ჟანრის ჩემი პირველი წიგნია, უკანასკნელი კი ჯერ არ მიყიდა. მას გამომცემლობა „წიგნები ბათუმში“ ჯერ კიდევ თარგმნის, საავტორო უფლების შეძენის პროცესშია ან იმას ელის, ავტორი წერას როდის დაამთავრებს.

სწორედ ასეთი დინამიკით მუშაობს საქართველოს საგამომცემლო რუკაზე რამდენიმე თვის წინ გამოჩენილი „წიგნები ბათუმში“, პირველი არათბილისური გამომცემლობა. თუმცა გამომცემლობაზე საუბარს ამით არ იწყებენ – პირველ რიგში ბაზარზე მის აგრესიულ, ჟანრობრივად განსხვავებულ და კონკურენტებისთვის შემამოფთოებელი ტემპითა და ხარისხით შემოჭრას აღნიშნავენ. არ ივიწყებენ იმასაც, რომ ახალი მოთამაშე სწორედ მაშინ გამოჩნდა, როდესაც ამ სფეროს ყველაზე მეტად უჭირდა: სახელმძღვანელოების ბეჭდვის თემა ჯერ კიდევ ცხელი იყო, რამდენიმე დიდი გამომცემლობა კი სერიოზული პრობლემების წინაშე დადგა და დღემდე დგას.

ასეთ ფონზე ახალი გამომცემლობის დაარსება და ერთბაშად რამდენიმე წიგნის გამოცემა, რაც კაპიტალის მობილიზებასა და გარანტიების მხრივ არცთუ მყარ საქმეში ჩადებას მოითხოვდა, შორიდან საკმაოდ სარისკოდ მოჩანდა. თუმცა არა თავად გამომცემლობის დამფუძნებლებისთვის, ირაკლი ბაკურიძისა და მარი კორინთელისთვის, რომლებმაც საკუთარი საოჯახო დანაზოგი მთლიანად ოცნების ასრულებაში დააბანდეს.

ოცნების ასრულება პრაგმატული გათვლებით დაიწყო. საქართველოს წიგნის ბაზარი მეტ-ნაკლებად ვრცელია, რამდენიმე დიდი და უამრავი მცირე გამომცემლობა მუშაობს, საკუთარი ადგილი ყველას აქვს მონიშნული. ამ ფაქტორების გათვალისწინებით გამომცემლობამ „წიგნები ბათუმში“ სწორად დასახული და დროში გათვლილი გეგმით იმუშავა. „ბაზარზე ხმაურიანად და აგრესიულად შემოსვლა დაგეგმილი გეგმონდა, რაც უკვე აწყობილ და საკმაოდ უხვმოთამაშო სფეროში თავის დასამკვიდრებლად აუცილებლად მივიჩნევთ. – ამბობს ირაკლი ბაკურიძე. – სტანდარტულად ანუ თვეში ერთი წიგნის გამოცემით რომ დაგვეწყო და ნელ-ნელა განვვითარებულყავით, მაშინ შესაბამის შედეგს მივიღებდით, რაც ფინანსურადაც გაუმართლებელი იქნებოდა“. დამფუძნებლის თქმით, სტრატეგია იმთავითვე ჰქონდათ შემუშავებული: ბაზარზე უნდა შემოსულიყვნენ მაქსიმალური რაოდენობისა და კარგი ხარისხის გამოცემებით, რაც საუკეთესოდ შეძლეს მიუხედავად იმისა, რომ, ლარის კურსის დაცემის გამო, ბევრი სხვა ქართული სტარტაპით, სერიოზული პრობლემის წინაშე აღმოჩნდნენ. „ცხადია, ეს არ მომხდარა ერთ დღეში, ბაზარზე შემოსასვლელად დიდი ხნის განმავლობაში ვემზადებოდით. არ დავმაღავ, რომ საგამომცემლო სფეროში დაწყებულმა ნეგატიურმა პროცესებმა სიტუაციის ზუსტად განსაზღვრის საშუალება და დროულად ამოქმედებისთვის კარგი ბიძგი მოგვცა“. – ამბობს ირაკლი ბაკურიძე.

გათვალისწინებს სხვა გამომცემლობების მაგალითიც: მათ მსგავსად ძირითადი გათვლა არა სახელმძღვანელოების ბეჭდვის მსგავს მსხვილ პროექტებზე, არამედ გამომცემლების-

გან სათანადოდ ვერდაფასებულ მხატვრულ ლიტერატურაზე გააკეთეს. „ამრიგად, არ ვიყავით დამოკიდებული სხვაზე, არ გაგვანდა რისკფაქტორები და, რაც მთავარია, არსებობდა მკითხველი, რომელსაც ახალი საკითხავი სურდა“, – ამბობს იგი. და თუ რა ტიპის საკითხავი სურდა მკითხველს, ამას ირაკლი ბაკურიძემ და მარი კორინთელმა ზუსტად მიაგნეს.

დღეს უკვე გამომცემლების ოჯახის საგამომცემლო თავგადასავალი სამიოდე წლის წინ დაიწყო. შეუღლებიდან ცოტა ხანში წყვილმა ირაკლის მშობლიურ ქალაქში, ბათუმში გადაწყვიტა ცხოვრება და ბიზნესის წამოწყებაც. როდესაც ტურისტულ ქალაქში ბიზნესის წამოწყებას გეგმავ, პირველ რიგში კვების ობიექტის ან ოჯახური სასტუმროს გახსნაზე ფიქრობ, თუმცა ოჯახმა გაცვეთილი „ტურისტული“ გზით სიარულს სხვა მიმართულება არჩია – წიგნის მაღაზია. დღეს ამ მაღაზიას ყველა იცნობს. სასტუმროებისა და საკვების ობიექტების სტუმრებს, ვინც ბათუმში მხოლოდ ზღვაში საღვთივოდ და პლაჟზე საკუთარი მუხლების ფოტოების გადასაღებად დადის, შეიძლება წიგნის ყიდვა სულაც არ ჰქონდეთ ჩაფიქრებული, მაგრამ ქალაქის სხვა ღირსშესანიშნაობების შემდეგ ამ მაღაზიის კედლის მხატვრობის ფონზე სელფის გადაღება ისევე აუცილებელია, როგორც კვერცხი – აჭარულ ხაჭაპურში.

გამომცემლობის მსგავსად წიგნის მაღაზია „წიგნები ბათუმშიც“ პირველი დამოუკიდებელი ფრანშიზა აღმოჩნდა, რომელიც დედაქალაქის საზღვრებს გარეთ დაარსდა და, რაც მთავარია, გაამართლა. „ჩვენი მაღაზია გახსნიდან რამდენიმე თვეში ბათუმის ახალ სიმბოლოდ იქცა. აქ წიგნების შესაძენად არა მხოლოდ საქართველოს, არამედ ტრაპიზონიდან, ბაქოდან და მეზობელი ქვეყნების სხვა ქალაქებიდანაც ჩამოდიან, – ამბობს ირაკლი ბაკურიძე. – სწორედ ამ მაღაზიის მაგალითმა გვაჩვენა, რომ სწორი მენეჯმენტისა და კარგად გათვლილი გეგმის პირობებში წარმატებას აუცილებლად მიაღწევ, ამიტომ მცირედი რისკი სრულიად გამართლებული ხდება“.

ირაკლი და მარი ხაზგასმით აღნიშნავენ, რომ ამ სფეროში არსებული რისკების გათვალისწინებით (უბრალოდ, არასდროს იცი, რამდენად პოპულარული იქნება ესა თუ ის გამოცემა, თუნდაც მსოფლიო ბესტსელერი), იმთავითვე გადაწყვიტეს, რომ საქმეში მხოლოდ საკუთარი დანაზოგი ჩაედოთ და არა ბანკიდან აღებული კრედიტი. ცხადია, დაზღვევა ამ ფულსაც სჭირდებოდა, რისთვისაც ახალბედა გამომცემლებმა კონკრეტული გეგმა შეიმუშავეს: პირველი ექვსი წიგნის გამოცემის პარალელურად კიდევ 12 წიგნზე დაიწყეს მუშაობა, გათვალისწინებული ჰქონდათ ყოველი მათგანის საავტორო უფლებების შექმნის, თარგმნის, რედაქტირებისა და დასტამბვის ხარჯები, ამრიგად პირველი ექვსეულის გაყიდვასა და მოგებაზე დამოკიდებულება თავიდან ჰქონდათ აცილებული.

გამომცემლობის „წიგნები ბათუმში“ საწყისი კაპიტალი მთლიანობაში \$80 ათასს შეადგენდა, აქედან დაახლოებით \$18 ათასი პირველი ექვსი წიგნის გამოცემას მოხმარდა, დანარჩენი კი დროში გადაანაწილეს. სამი წლის თავზე წიგნის მაღაზიამ და გამომცემლობამ უკვე მოახერხა სტაბილური დადებითი ბალანსისთვის მიღწეა, თუმცა ირაკლი ბაკურიძე და მარი კორინთელი მოგების რეინვესტირებას აგრძელებენ: „ეს ნამდვილად არის ბიზნესი – თუ მოგებაზე არ ხარ ორიენტირებული, მაშინ წებისმიერი საქმის დაწყებას აზრი ეკარგება, – ამბობს ირაკლი ბაკურიძე, – მაგრამ არც მაშინვე მოგებაზე ფიქრია სწორი. ჩვენ მზად ვიყავით, რომ გარკვეული დროის განმავლობაში მხოლოდ განვითარების ეტაპი გავგველო, როგორც გამოცემლობა, გაგზრდილიყავით, ერთხანს მოგებაზეც გვეთქვა უარი და შემოსული თანხა მთლიანად უკან დაგვებრუნებინა. თუმცა ასე მხოლოდ დროებით იქნება – გამომცემლობა ჩვენი ოჯახის ბიზნესია და, როგორც ყველა ბიზნესს, მასაც მოაქვს შემოსავალი“.

წიგნის გამოცემა მხოლოდ დაკაბადონებასა და სტაბილურ მიტანას არ ნიშნავს, მით უფრო – გამომცემლობისთვის, რომლის პროდუქციის 90%-ს თარგმნილი ლიტერატურა შეადგენს. თუ ავტორის გარდაცვალებიდან ჯერ კიდევ არ გასულა 70 წელიწადი, მაშინ მისი ნაწარმოების გამოცემის უფლების შეძენა გიწევს. ერთი უფლება საშუალოდ \$500 ჯდება, თუმცა მსოფლიო ბესტსელერების შემთხვევაში თანხა საგრძნობლად იმატებს. საავტორო უფლების შეძენის შემდგომი ეტაპი ტექსტის თარგმნაა, რასაც რედაქტირება, კორექტურა, სტამბა და ლოჯისტიკა – მკითხველამდე მისასვლელი უკანასკნელი ნაბიჯი მოჰყვება. ყველა ამ პროცესის გაგლის შემდგომ ერთი წიგნის საშუალო თვითღირებულება 7 ლარს შეადგენს. ეს თანხა შედარებით მეტი იყო პირველი წიგნების შემთხვევაში: „მაშინ არ გაგვანრდა გამოცდილება და კავშირები, ამიტომ საავტორო უფლებების მოპოვების პირველი პროცესი შედარებით რთული აღმოჩნდა, რაც გადახდილ თანხაზეც აისახა, – მიხსნის მარი კორინთელი, – თუმცა დროთა განმავლობაში ამ მხრივ ყველა პრობლემა მოიხსნა, მეტიც, როგორც განვითარებადი ქვეყნის გამომცემლობას, გარკვეული შეღავათებიც გვაქვს, უკვე ვიცით, რომელ სააგენტოსთან უნდა გავმართოთ მოლაპარაკება და ა.შ.“

ამ დროისთვის საავტორო უფლებაში ბათუმელი გამომცემლების მიერ გადახდილი ყველაზე დიდი თანხა \$4 ათასია. სწორედ ამდენი დაჯდა კლაივ ლუისის „ნარნიას ქრონიკებისა“ და კასანდრა კლერის „სასიკვდილო იარაღების“ სერები. ეს საკმაოდ დიდი თანხაა, შესაბამისი მასშტაბისაა ამ წიგნების გამოცემის რისკიც, თუმცა გაუთვლელი ნაბიჯი არც ამჯერად გადაუდგამთ.

კომუნიკაციების ეპოქაში საზოგადოების აზრის, სურვილებისა და მოთხოვნების გაგება მარტივია, facebook-ი თითქოს

მხოლოდ ამისთვისაა შექმნილი. მარი კორინთელს სწორედ აქ მიღებული შეტყობინებებისა და კომენტარების შინაარსი აფიქრებინებს, რომ ზემოთ დასახელებული თანხა აუცილებლად დაბრუნდება, თანაც დაბრუნდება მოგებასთან ერთად: „მიუხედავად იმისა, რომ „ნარნიას ქრონიკების“ პირველი ორი ტომი ქართულად აქამდეც იყო გამოცემული, მასზე მოთხოვნა მაინც დიდია, ახალ გამოცემას უამრავი მკითხველი ელის. ელიან ე.წ. young adult-ის ჟანრის ერთ-ერთ ბესტსელერს – „სასიკვდილო იარაღებსაც“. ამრიგად, მათ საავტორო უფლებებში გადახდილი თანხა სრულიად გამართლებულია“.

ამ მხრივ ოპტიმიზმის საბაზს პრაქტიკაში არსებული მაგალითიც ქმნის: 1000-ცალიანი ტირაჟის მქონე საშუალო პოპულარობის წიგნის გაყიდვას დაახლოებით ერთი წელიწადი სჭირდება. გამომცემლობის „წიგნები ბათუმში“ პირველი ექვსი წიგნის ტირაჟის 50% ერთ თვეში გაიყიდა, ერთ-ერთი წიგნის ტირაჟი კი თავიდან დაბეჭდეს. სწრაფი გაყიდვა გამომცემლობისთვის, ფაქტობრივად, გაუთვალისწინებელ მოგებად იქცა და, მიუხედავად იმისა, რომ ეს პერიოდი ლარის კურსის მკვეთრ ვარდნას დაემთხვა, საქმის გაფართოების შესაძლებლობა გაჩნდა.

სწორედ აქედან შეგვიძლია გამომცემლობის წარმატების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მიზეზზე საუბრის დაწყება და იმ თემის გაგრძელება, რომლითაც სტატია დაიწყო: „წიგნები ბათუმში“ სწორედ ის გამომცემლობა აღმოჩნდა, რომელმაც ფანტასტიკა/ფენტეზის ჟანრში არსებული ნიშის დაკავების, ფაქტობრივი ოკუპაციისა და ეტაპობრივი შევსების მისია იტვირთა. ურსულა ლეგუინი, არტურ კლარკი, ფილიპ დიკი, არკადი და ბორის სტრუგაცკები და რობერტ ჰაინლიანი – მსოფლიო ფანტასტიკური ლიტერატურის დინოზავრების ნაწარმოებები ქართულად, ფაქტობრივად, პირველად თარგმნეს და გამოსცეს. ამა დაემატა ანჯეი საპკოვსკის საკულტო „მხედვარი“, დმიტრი გლუხოვსკის „მეტრო 2033“, ქეთრინ პეტერსონის „ხიდი ტერაბითიაში“ და სხვა. ეს სწორედ იმ ტიპის ლიტერატურაა, რომელმაც აფეთქება ძალიან დიდი ხნის წინ მოახდინა, მაგრამ არც იმდენად დიდი ხნის წინ, რომ პროცესის დაწყება ვერ მოვასწროთ.

აღმოჩნდა, რომ ამ ტიპის ლიტერატურის მიმართ მოლოდინი არსებობდა, თუმცა ჟანრისადმი ქართული გამომცემლობების ნაკლები ინტერესის პირობებში გამორიცხული არ იყო, რომ პოტენციური მკითხველის მთელი თაობები დაკარგულიყო. საბედნიეროდ, ასე არ აღმოჩნდა და ირაკლი ბაკურიძე ამის შესახებ საუბრობს: „ჩვენ ერთიანი სამყაროს წევრები ვართ და ამა თუ იმ მოვლენის მიმართ ინტერესიც იდენტური გვაქვს. თანამედროვე კულტურა (კინო, კომიქსები, ვიდეოთამაშები) ნებისმიერ პირობებში პოპულარულია, მას მოხმარებელი აუცილებლად ჰყავს. სწორედ ეს დაგვანახა მაღაზიაში წარმოებულმა დაკვირვებამ, სადაც ფანტასტიკისა და ფენტეზის საკმა-

ოდ მდიდარი უცხოენოვანი ლიტერატურის განყოფილება გვაქვს. მას მყიდველი არასდროს აკლდა, თუმცა უმეტესობა მაინც აღნიშნავდა, რომ კითხვას მშობლიურ ენაზე ამჯობინებდა, რაც სრულიად ბუნებრივია. ამავეს ადასტურებდა სოციალური ქსელის მომხმარებელთა თხოვნებიც. ამრიგად, მიუხედავად იმისა, რომ ამ ტიპის ლიტერატურას ქართულად იშვიათად გამოცემდნენ, აშკარა იყო, რომ მოთხოვნა დიდი იყო ანუ მკითხველის თაობის წყვეტა არ მომხდარა. დღეს მკითხველის დონის საზომად მხოლოდ კლასიკური ლიტერატურა არ მიიჩნევა. ის დროც დასრულდა, როდესაც წიგნებს თაროზე გამოსაფენად ყიდულობდნენ და ფურის მიხედვით ამწკრივებდნენ. თანამედროვე მკითხველს ყველაზე მეტად სიახლე სჭირდება – მას უნდა კითხვა და არა ნივთი, ამიტომაც ხშირია შემთხვევები, როდესაც წაკითხულ წიგნს ყიდიან და იმ თანხით ახალს ყიდულობენ. ეს მდგომარეობა კი პირდაპირ გიბიძგებს, რომ მკითხველს მეტი სიახლე, განსხვავებული ჟანრის ნაწარმოებები და ახალი ავტორები შესთავაზო“.

გამომცემლობის სერია „ფანტასტიკური ბიბლიოთეკა“ მხოლოდ ერთი სეგმენტია, „მენიუს“ დანარჩენი ნაწილი სხვა ჟანრის საკითხავსაც მოიცავს. „მიუხედავად იმისა, რომ ფანტასტიკისა და ფენტეზის გამოცემებმა რეალურად გვაქცია ქართული გამომცემლობების კონკურენტად, მხოლოდ კონკრეტულ ჟანრებზე ორიენტირება არ მიგვანჩია სწორად, ამიტომ პარალელურად სხვა ტიპის ლიტერატურაზეც ვმუშაობთ.

ამჟამად ყველაზე დიდი დატვირთვით 7-12 წლის მკითხველისთვის შესაფერისი ლიტერატურის გამოცემაზე ვფიქრობთ, რადგან ამ მხრივ ჩვენს გამომცემლობებში სერიოზული ჩავარდნაა. გარდა ამისა, შემოდგომიდან ბუკერისა და ნობელის პრემიის ლაურეატი ავტორების გამოცემასაც დავიწყებთ, ასევე აქტიურ მოლაპარაკებებს ვაწარმოებთ ქართველი ავტორების გამოცემის მიმართულებითაც“, – ამბობს მარი კორინთელი.

ამჟამად ბათუმური გამომცემლობის ქართულ არსენალში მხოლოდ ორი ქართველი ავტორის წიგნი ირიცხება: ნატო დავითაშვილის „აიას გზა“ და დავით ჭოჭუას „აღდენორი“, მზადდება სალომე ბენიძის პროზაული კრებულებიც. „ქართველი ავტორების წიგნებს რეგიონში მდებარე გამომცემლობა პირველად



გამოსცემს. ეს უკვე მოვლენაა“, – ამბობს ირაკლი ბაკურიძე.

ეს სწორედ ის ავტორები არიან, რომელთა ნაწარმოებებსაც სხვა ქართველი მწერლების წიგნებთან ერთად „წიგნები ბათუმში“ ოქტომბერში დაგეგმილ ფრანკფურტის წიგნის ბაზრობაზე წაიღებს საავტორო უფლებების გასაყიდად. ბაზარზე ყოველთვის არსებობს ორი მხარე და მათ შორის გამართული მოლაპარაკება, ვაჭრობა და გარიგება. ამჯერად ერთ მხარეს ირაკლი ბაკურიძისა და მარი კორინთელის გამომცემლობა იდგება, მეორე მხარეს კი მსოფლიო, რომელიც ისევე ელის ჩვენს ავტორებს, როგორც ჩვენ 2034 წლის მეტროს ამბებს, მარკ უოტნის თავგადასავალს, ან იქნებ ზუსტად ახლა ვინმე ტრაუნის ტრილოგიასაც თარგმნის... **F**

ALESSI-ის დიზაინის საუკუნე

გასული საუკუნის 20-იანი წლებიდან მოყოლებული, Alessi-ის საყოფაცხოვრებო ნივთების დიზაინი ეპოქას გადმოსცემს. სულ ბოლოს, ბოთლის ბაყაყისთვალეობა საცობით, ზამბარიანი საფერფლეებითა და ფლუორესცენტული სახეხებით Alessi-მ 1990-იანი წლების სული გამოიჭირა. რა სტილს განუსაზღვრავს იტალიური დიზაინის ტრენდსეტერი მომავალს?

დიზაინის მიმართ გულგრილ ადამიანებსაც კი ეცნობათ იტალიური ბრენდის, Alessi-ის, ნაწარმის წლების განმავლობაში უკვე კლასიკად ქცეული მოყვანილობა; ხოლო მიღენიალების თაობას უფრო 1990-იან წლებში გამოშვებული მოხდენილი საყოფაცხოვრებო ნივთების „ზოოპარკი“: ციყვის ფორმის კაკლის სამტვრევი, სათქვეფი, რომელიც რვაფეხას კიდურებს მოგვაგონებს, კურდღლის ფორმის ელექტრონული ტაიმერები, იხვის მსგავსი საპნის დისპენსერები. მხიარულ ფერებში გადაწყვეტილი ამ არსებების სახეც მხიარულია. თითქოს რეივ-თაობის სახე-ხატები არიან. მაგრამ თუკი მხოლოდ ამ ხაზს გამოვკვეთთ, იტალიური დიზაინის ისტორიის უდიდეს და გავლენიან ნაწილს უგულვებლვყოფთ. Alessi-ის სტილი ხომ დროსთან ერთად იცვლება და, შესაბამისად, როგორც მთელი მეოცე საუკუნე, ისიც ყველაზე მრავალფეროვანია.

1921 წელს ჯოვანი ალესის მიერ დაარსებული კომპანია თავდაპირველად უპრეტენზიო დიზაინის, მაგრამ რესპექტაბელურ ყავადნებსა და ლანგრებს აწარმოებდა ნიკელისგან, სპილენძისა და ვერცხლისგან. სახელოსნო ომენაში იყო განლაგებული, მდინარე ორტას მოსაზღვრედ (ახლა იქ 1998 წელს გახსნილი Alessi-ის მუზეუმი მდებარეობს). ოქრომჭედლების გვარი – ალესი – იქ ჯერ კიდევ მეთვრამეტე საუკუნეში დასახლდა. იტალიური ალპების სტრონას ხეობაში მოსახლე ოჯახის სახელს, მსოფლიოს გარშემო გასაჟღერებლად, კიდევ ორი თაობა დასჭირდა. მაგრამ კომპანიის დამფუძნებლის, ჯოვანი ალესის შვილმა და შვილიშვილმა საოჯახო ბიზნესის ინოვაციური დიზაინის „აპონიმდებლად“ ტრანსფორმირება მოახერხეს. 1930-იან წლებში კომპანიის სადავები ჯოვანის შვილმა, კარლომ ჩაიგდო ხელში. სწორედ მას მიეწერება კომპანიის ყველაზე ცნობილი დიზაინის ნიმუშების შექმნა 1935–45 წლებში: კარლო ალესიმ განჭვრიტა უჟანგავი ფოლადის როლი მომავლის დიზაინში. მისმა უკანასკნელმა ქმნილებამ, Bombe-ის ჩაისა და ყავის კომპლექტმა – „დისნეისებრი“ ამოზნექილი ფორმებით – Alessi-ის სამომავლო დიზაინერული ვექტორი განსაზღვრა.

კომპანიის ამჟამინდელი მმართველი დირექტორი, კარლოს უფროსის ვაჟი, ალბერტო ალესი პირდაპირი გაგებით „მამა-პაპის ნაკვალევზე დადის“, მაგრამ კონსერვატორობის ნაცვლად, უპირველეს ყოვლისა, ეს სითამამესა და ინოვაციებისადმი სწრაფვას ნიშნავს. იგი






აცნობიერებს, რომ მასობრივ წარმოებას ჰომოგენური დიზაინის რისკი ახლავს და ცდილობს, ფუნქციონალიზმში სილამაზეზე დაეკონცენტრირებოდეს.

Alessi-ის სახელსახურებელი იგი „იტალიური დიზაინის ქარხანას“ და „გამოყენებითი ხელოვნების კვლევითი ლაბორატორიის“ უწოდებს. მას თავი ჯონ რასკინისა და უილიამ მორისის ესთეტიკურ მემკვიდრედ მიიჩნევს, შთაგონებას კი ბაუჰაუსიდან, ადრეული მეოცე საუკუნის ვენური სახელოსნოებისა და მკაფიო ნაკვეთების მქონე 1950-იანი წლების სკანდინავიური დიზაინისგან იღებს. „ჩვენს პროდუქტებზე უნდა იფიქროთ, როგორც ხელნაკეთზე, თუმცა მანქანების დახმარებით შექმნილზე, – ამბობს ის მძიმე იტალიური აქცენტით. – დიზაინის შესანიშნავმა ნიმუშმა ადამიანები უნდა შეძრას, მოგონებები გაუღვივოს მათ, გააკვირვოს. იგი ტრანსგრესიული და პოეტური უნდა იყოს“. ალესისთვის დიზაინი ფსიქოლოგიური, ემოციური გავლენის მომხდენი, ფორმისა და ფუნქციის შენადნობისგან ჩამოსხმული, ალესილი იარაღია.

1970-იან წლებში ალბერტოს ხელში მოხვედრილი კომპანია უფრო წარმოსადგე გახდა. მან დაიქორავა დიზაინის ისეთი ტიტანები, როგორებიც იყვნენ აქილე კასტილიონე, ალესანდრო მანდინი, რიჩარდ საპერი, სოტსასი და ვენტური. ათი წლის შემდეგ მასთან მიიკვლია გრეისმა დაიწყო მუშაობა და... მსოფლიომ იხილა ლითონის კონუსისებრი ჩაი-დანი ჩიტისებრი სასტვენით. უეცრად, Alessi-ის სამზარეულო ჭურჭლის ასორტიმენტი გაფართოვდა. გამოუშვეს საფერფლეები, ბლენდერები (Philips-თან ერთად). დასადაგამ და ჯიბის საათებსაც კი გადასწვდნენ.

მიმართულების ოდნავ შეცვლამ კომპანია ადრეულ 1990-იანებში მნიშვნელოვნად გაამდიდრა. ამაში მას საერთაშორისო დიზაინერების ახალი თაობის ინტუიციაც დაეხმარა. მათ შორის იყვნენ ჯასპერ მორი-სონი, მარკ ნიუსონი, რონ არადი, სერ ნორმან ფოსტერი და ფრანჩესკა ამფითეატროვი. „მარკეტინგის საუკეთესო ექსპერტები ჩემთვის ყოველთვის დიზაინერები იყვნენ. მათ იგრძნეს, რომ დროა, პლასტმასას ყურადღება მივაქციოთ. მართლებიც აღმოჩნდნენ. კლიენტურამ კარგად მიიღო მხიარული, ოდნავ ცელქი დიზაინი“.

როგორც ჩანს, მკაცრი გეომეტრიული მოხაზულობისა და მონოქრომული ზედაპირების ათწლეული წარსულს ჩაჰბარდა. მეტ ყურადღებას იქცევს ბავშვური, ორგანული ფორმები – მაგალითად, ფილიპ სტარკის ლიმონის საწური, რომელიც მან სპეციალურად Alessi-ისთვის შექმნა. 2000-იანი წლები კი მეტად დინამიკური ფორმის, სფერული დიზაინის Tea & Coffee Towers-ით გაიხსნა, რომელიც 80-იანი წლების წინამორბედს სათანადო პატივს მიაგებს, თუმცა, მეორე მხრივ, იგრძნობა ირონიაც „პრიმიტიული წარსულისადმი“. როგორი იქნება მომავალი მუდმივად ცვალებადი და ამავდროულად ტრადიციების ერთგული Alessi-ის ბრენდისთვის? ეს დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა წინათგრძნობა ექნებათ მის მუშებს – დიზაინერებს. ალბერტო ალესს მიაჩნია, რომ კრეატივი უფსკერო ჭაა. რა კარგია, რომ ამ ჭიდან დაღვევა ნებისმიერ მსურველს შეუძლია – საკმარისია, ოთახში Alessi-ს აქცენტი დასვას.



ინტერნეტი
ძღვევაგოსილი
კალიფორნიული
გვალვის
წინააღმდეგ

წყლის კრიზისის დროს ე.წ. „საგნების
ინტერნეტი“ დასავლეთის კოტენციურ
მხსნელად იქცევა.

ავტორი: არონ ტილი



რიჩარდ მარტინესი ნიადაგს გულისყურით აკვირდება. იგი კალიფორნიის ქალაქ ოქსნარდში დაარსებული ორგანულ-სამეურნეო კომპანიის Deardorff Family Farms-ის მენეჯერია. ადრე მარტინესი ნიახურის ნათესებს შორის დადიოდა, პემსს მიწით იგვებდა და ხელებს შორის ხახუნით გამოსცრიდა ხოლმე, რათა გაეგო, მიწა სათანადოდ ტენიანი თუ იყო. დღეს ის უბრალოდ iPhone-ს იყენებს. ტექნოლოგიების დახმარებით მარტინესს საკუთარი წვლილი შეაქვს წყლის მოხმარების შემცირებაში. ეს საქმე, რომელშიც იგი მართო არ არის, ემსახურება გარემოს განადგურებასთან ბრძოლას ამერიკის უდიდესი ეკონომიკის შტატში.

კალიფორნია შტატის ისტორიაში ყველაზე უარეს გვაღვას განიცდის - მოელი ტბები, მდინარეები და წყალსაცავები ამოშრობის პირასაა. კალიფორნიის გუბერნატორმა, ჯერი ბრაუნმა, შტატში წყლის მოხმარების 25%-ით შემცირება მოითხოვა. ინსპექტორები ველად გაიჭრნენ. ისინი ამ ლიმიტის ოდნავ გადაშეცდებისთვის დღეში \$1000-იან, ხოლო რვა ლიტრით ზედმეტის მოხმარებისთვის \$2500-იან ჯარიმებს წერენ.

მართალია, კალიფორნიელებს ეს მდგომარეობა არ ახარებთ, მაგრამ გვაღვა ოქროს საბადოა ტექნოლოგიური კომპანიებისთვის, რომლებიც „საგნების ინტერნეტის“ მიმართულებით იწყებენ მუშაობას. „საგნების ინტერნეტი“ - ამ მოდური ტერმინით აღნიშნავენ მექანიზმებს, რომლებიც ფიზიკური სამყაროს მონაცემებს ინტერნეტში განათავსებს მომდევნო ანალიზისა თუ ოპერაციისთვის. მეტი სენსორის „დათესვა“ ათასობით ფერმას, ბიზნესსა და ქალაქს დაეხმარება იმის დადგენაში, თუ სად იხარჯება წყალი და როგორ არის შესაძლებელი მისი უფრო ეფექტიანად გამოყენება. სოფლის მეურნეობა ყველაზე მომწიფებული სფეროა მეტი, უფრო მაღალი ხარისხის მონაცემის შესაგროვებლად. Public Policy Institute of California-ს კვლევით, შტატში გამოყენებული წყლის 80% ფერმერებზე მოდის.

„ამჟამად წყალთან მხოლოდ საკმაოდ პრიმიტიული ტექნოლოგიები დაკავშირებული“, - ამბობს დევიდ სედლაკი, კალიფორნიის უნივერსიტეტთან არსებული Berkley Water Center-ის დირექტორი და ავტორი წიგნისა „წყალი 4.0: მსოფლიოს უმნიშვნელოვანესი რესურსის წარსული, აწმყო და მომავალი“. შესაძლოა, ტექნოლოგია არ წარმოადგენს დასავლეთში გავრცელებული წყლის კრიზისის წამალს, თუმცა იგი ერთ-ერთი უძლიერესი იარაღია გვაღვის შედეგებთან საბრძოლველად.

HORTAU

1937 წლიდან Deardorff Family Farms-ი რიჩარდ მარტინესის ოჯახის საკუთრებაა. იგი ეწევა ორგანული საღაისის ფოთლების, ხუჭუჭა კომპოსტისა და ისეთი წყლის მოყვარული ნარგავების კულტივაციას, როგორცაა თითქმის 142 ჰექტარზე გაშენებული ნიახური. ორმა გასულმა გვალვამ მოსავალს ზიანი მიაყენა. წელს უარესი ხდება. მარტინესს ასეთი რთული მდგომარეობა არც ახსოვს. მან წყლის მოხმარება მკაცრ ჩარჩოში უნდა მოაქციოს და, შესაბამისად, გამოთვალოს, როგორ შეამციროს მორწყვა ისე, რომ ნარგავები არ გახმეს.

2013 წელს მარტინესმა თავისი პირველი, მისი ენერჯიაზე მომუშავე ნიადაგის სენსორები შეიძინა, თუმცა გვაღვის მოლოდინში, შარშან, მან კიდევ შვიდი ასეთი მექანიზმი დაამონტაჟა თავის მიწაზე. აგრეთვე კალიფორნიული კომპანიის, Hortau-ს წარმოების მიღები ერთმანეთში მონაცემთა მიმომცველი სენსორებითაა აღჭურვილი. ისინი ზომავენ ისეთ ცვლადებს, როგორცაა ტემპერატურა, ტენიანობა, ჰუმუსი, ნიტრენი და მისი რადაცაა. Hortau-ს მოწყობილობა ზომავს ნიადაგის უნარს, შეინარჩუნოს სისველე. ეს უმნიშვნელოვანესია იმის დასადგენად, თუ რამდენი წყალია საჭირო ნარგავის სიცოცხლისათვის. „შეიძლია შეამცირო წყლის მოხმარება, მაგრამ თუ მეტისმეტი მოვივა, ორი დღის შემდეგ მოსავალი აღარ დაგვხდება“, - ამბობს მარტინესი. Hortau-ს განცხადებით, ფერმერები, რომლებიც ამ სისტემას იყენებენ, წყალს 20-30%-ით ზოგავენ. სენსორის ხარჯები წელიწადში ნახევარ აკრებ \$10-დან \$50-მდე მერყეობს. ფასს ნარგავის ნაირსახეობა განაპირობებს. კომპანიის ზრდა დაფუძნებულია პირველი რამდენიმე წელიწადი იყო, მაგრამ 2008 წლიდან, მას შემდეგ, რაც ქსელის მოდემები ისე გაიფარა, რომ თითოეული სენსორის აღჭურვის შე-საძლებლობა იძლეოდა, Hortau-ს ზრდამ წელიწადში საშუალოდ 50%-ს გადააჭარბა. კომპანიის გაყიდვების 80% კალიფორნიაზე მოდის.

ამწირობის წყლის მოხმარებას

20%-30%

სენსორის საშუალო სიღრმე

18", 24"
და 36"

სენსორების რაოდენობა მასშტაბურ სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე ჩრდილოეთ ამერიკაში

15,000

ერთი დღის განმავლობაში გადამუშავებული მონაცემების რაოდენობა

2,500,000

WATERSMART

სახლებისა და წვრილი ბიზნესის მესაკუთრეებისთვის წყლის ყოველკვარტალური გადასახადი საიდუმლოების ბურუსში გახვეული ამოცანაა. ხან მევით მიდის, ხან ქვევით და ამას ვერაფერს მოუხერხებთ. WaterSmart-ი ცდილობს წყლის მოხმარების დემისტიფიკაციას, რათა ხალხმა მისი დაზოგვა შეძლოს. სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული სტარტაპი აგროვებს ინფორმაციას კლიენტის ქვევაზე და შეათავსებს მას უამრავ სხვა ისეთ მონაცემთან, როგორცაა სახლის ასაკი, კლიმატი, სულადობა. სტარტაპი საათში 700-ზე მეტ მონაცემს გადაამუშავებს, რათა მოხმარებელს კომუნალური საქმეების გაძღოლაში დაეხმაროს, აჩვენოს გაუონვა და დაადგინოს, რომელი სახლი თუ სამეზობლო მოიხმარს ყველაზე მეტ წყალს. WaterSmart-ი მოქმედებს როგორც Opower-ი, რომელიც „ელექტროენერჯის გადასახადით შერცხვენის“ ოსტატია. იგი სახლისა და ბიზნესის მფლობელებს პერსონალიზებულ ანგარიშს უგზავნის, რომელიც აჩვენებს, რამდენ წყალს იყენებენ ისინი სხვებთან შედარებით. WaterSmart-ი კლიენტების სმარტფონებთანაც სინქრონიზებულია – გაუონვის ან ამა თუ იმ დღეს ბალის მორწყვის ნებართვის შემთხვევაში, მათ მესიჯი ეგზავნებათ. WaterSmart-ი წელიწადში საშუალოდ 5%-იან ეკონომიას აკეთებს.

WaterSmart-ი ბევრ მონაცემს ძველი გამოშვების საშუალებით მოიპოვებს, მაგრამ „ტკვიანი გამოშვები“ (უსადენო მოდემებით) უკვე ფართო მოხმარებაში შემოდის. ტკვიანი გამოშვები 2013 წელს გამოშვების საერთო რაოდენობის 18%-ს შეადგენდა აშშ-ში და, კვლევითი კომპანია HIS-ის პროგნოზით, 2020 წლამდე ამ მაჩვენებლის 29%-მდე გაზრდა იგეგმება. „რაც მეტი, კარგად დამარცვლული მონაცემია, მით უკეთესი“, – ამბობს WaterSmart-ის აღმასრულებელი დირექტორი რობინ გილტრობი.

მოშვადი ანგარიშიები

2,038,661

საბაზო საკითხულ მონაცემთა რაოდენობა

696,620,505

დაზოგვა

4.6% - 6.6%





WELLNTEL

როდესაც ადამიანებს გამოეღვევათ წყალი მიწის ზედაპირზე, ისინი მის ძებნას სიღრმეში იწყებენ. კალიფორნიის საერთო მოხმარებიდან 30-35% გრუნტის წყალზე მოდის. გვაღვების დროს ეს მაჩვენებელი შეიძლება 60%-მდეც გაიზარდოს. პრობლემა ისაა, რომ არავინ იცის, რამდენი წყალია ქვევით.

ტრადიციულად ჭაბურღილში წყლის დონე სპეციალური ზონდის ჩაშვებით იზომებოდა, რომელიც სისველის სინჯს იღებდა. მონაცემების აღება მხოლოდ ნ თვეში ერთხელ შეიძლება. მილუოკიში დაფუძნებულმა WellIntel-მა შექმნა წყალქვეშა ნაგების სონარის მსგავსი აპარატურა, რომელიც ჭის ზედაპირიდან სიღრმეში ხმოვან სიგნალს გზავნის. თითოეულ ბგერას უნიკალური მახასიათებლები აქვს, რითაც ეს აპარატურა სხვებისგან გამოირჩევა. შედეგად, მონაცემები სასურველი სიხშირით შეიძლება შეგროვდეს. მთელი ეს მონაცემები ქლაუდ-სერვერში იყრის თავს, რათა ჭის ინტერიერის დეტალური, ცოცხალი რუკა შეიქმნას. ადამიანებს, რომლებიც მართავენ ჭებს, ეს მონაცემები წყლის დონის გასაკონტროლებლად სჭირდებათ. ჭის ზედმეტად გადავსება პრობლემებს ქმნის.

„გრუნტის წყლებზე ისევე უნდა ვიფიქროთ, როგორც ბანკის ანგარიშებზე, – ამბობს WellIntel-ის თანადამფუძნებელი ნიკოლა ჰაიესი. – ჩვენ ვაწვდით ინფორმაციას ხალხს, რომელიც ბალანსზეა დამოკიდებული“. WellIntel-ი კალიფორნიის ქალაქ ტემპლტონში, გასული წლინახევრის განმავლობაში, საბილეთე ვერსიებით ოპერირებდა. ახლა იგი საბოლოო ვერსიებს უგზავნის კალიფორნიის ჭების ასობით ოპერატორს.

თვის განმავლობაში ნაკითხული ჭების რაოდენობა

1,300

თითოეული ნაკითხვის ფასი

0.005 ცენტი

იმეგლობის საბილეთე არეალში შემცირებული წყლის სიმაღლე

5.8 მეტრი

ყოველდღიურად განვირგობილი მძებროლოგიური მონაცემი

8 მილიონი

სარწყავის კონტროლური ქვეყნის მასშტაბით

25,000

წყლის გადასახადის ეკონომია

40%-75%

ბასალ წელს დაზოგილი წყალი ლიტრებში

57 მილიარდი

HYDROPOINT DATA SYSTEM

კალიფორნიის ქალაქებში არსებული ამ დიდი მინდვრების, ვოლფის მოედნებისა და სასტუმროს ეზოების მშენებელ შენახვა წყლის დიდ მარაგს მოითხოვს. ურბანული წყლის 80% გარე ირიგაციაზე იხარჯება. მაგრამ მორწყვის სისტემები, როგორც წესი, პრიმიტიული მოწყობილობებია, რომლებიც ტაიმერებით მუშაობენ. HydroPoint Data System-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი კრის სპეინი მათ შესახებ ამბობს: „ეს ანალოგური მოწყობილობების სისულელის მშვენიერ მაგალითად გამოდგება. ისინი რესურსების მიმართ ბრძობენ არიან. მათ არ აინტერესებთ რესურსის ჭკვიანურად დახარჯვა“.

კალიფორნიის ქალაქ პელუმში დაფუძნებული HydroPoint-ი სარწყავებს ინტერნეტთან მიაერთებს, რათა დარწმუნდეს, რომ გაზონებისთვის ტონობით წყალი ტყუილად არ იხარჯება. მისი სისტემა გადაამუშავებს მონაცემებს მზის გამოსხივების, ტემპერატურის, ქარისა და ტენიანობის შესახებ. ამ მონაცემებს იგი ქვეყნის ყველა მეტეოროლოგიური სადგურიდან იღებს (8 მილიონი მონაცემი დღეში), რათა თვალყური მიადევნოს ატმოსფეროში წყლის აორთქლების პროცესს. თუ აორთქლება ნელია, სარწყავების დიდი სიხშირითა და ხანგრძლივი დროით ჩართვას ერიდებიან. HydroPoint-ი სარწყავი მოწყობილობებისთვის მიზნობრივ ციკლს შემუშავებს და ამისთვის იგი აორთქლების მაჩვენებელს ისეთ 13 სხვა პარამეტრს შეუფარდებს, როგორცაა სარწყავის ტიპი, ჩრდილი, ფერდობის დაქანება, ნიადაგის ნაირსახეობა, ფესვის სიღრმე... HydroPoint-ის სარწყავები აგრეთვე შეიცავენ ნაკადის სენსორებს, რათა უფრო ზუსტად აღირიცხოს მოქმედება. HydroPoint-ის სისტემა წყლის გადასახადის საშუალოდ 30%-ს ზოგავს. HydroPoint-ის სამიზნე აუდიტორია მასშტაბური სარწყავი ფართობების მფლობელი მსხვილი კლიენტურაა. მისი ბიზნესის ნახევარი კალიფორნიაშია განთავსებული. „როდესაც წყალი იაფი და ბევრი იყო, ადამიანებს დიდად არ ადარდებდათ ეკონომია, – ამბობს სპეინი. – წყლის სიიაფე ჩვენთვის დიდი დაბრკოლება იყო, თუმცა უკვე აღარ არის.“



ფოტო: SHUTTERSTOCK

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)





ფაჩულის ახალი სიბაღდე

NBA-ში კარიერის საშუალო ხანგრძლივობა 4.8 წელია. ზაზა ფაჩულია უკვე 12 წელია, უელტარულეს ლიგაში თამაშობს და მისდამი მოლოდინი მხოლოდ იზრდება, ისევე როგორც მისი ანაზღაურება. სეზონში \$5.2-მილიონიანი კონტრაქტით იგი საქართველოს ერთ-ერთი უმდიდრესი სპორტსმენია, მაგრამ ეს მხოლოდ მოთეღვაა.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი
ფოტო: ხათუნა ხუციშვილი

ონისის მიწურულს NBA-ის პლეიოფები დასასრულს უახლოვდებოდა. საკალათბურთო ისტორიის დაწერას ამერიკულ ტელეარხებზე საკალათბურთო ისტორიის დაწყება მოჰყვა, თუმცა მხოლოდ ტელეარხებზე რატომ - როდესაც Golden State Warriors-მა თავისი პირველი ტიტული მოიგო 1975 წლის შემდეგ, Twitter-ზე ტელევიზიის შესახებ გაკეთებული პოსტების 41% NBA-ის ეხებოდა. ერთი კვირის განმავლობაში ფინალში დამარცხებული გუნდის ვარსკვლავი, ლებრონ ჯეიმსი, 651-ათასჯერ ახსენეს. მომდევნო კვირების განმავლობაში ქართულ მედიას ლებრონი ნაკლებად აღელვებდა. უფრო მისი ყოფილი თანაგუნდელი - ზაზა ფაჩულია, რომელიც Dallas Mavericks-ში გადავიდა სათამაშოდ Milwaukee Bucks-იდან, სადაც უკანასკნელი ორი სეზონი გაატარა.

„წლეგანდელი წელი ჩემს კარიერაში ყველაზე წარმატებული იყო“, - მითხრა მან სამიოდე თვის წინ, ჯერ კიდევ Bucks-ში მყოფმა, როდესაც წინამძღვრიშვილის ქუჩაზე მის სასტუმროში ვსტუმრობდი. ეს ჩემი პირველი ახლო შეხვედრა იყო ზაზა ფაჩულიასთან და, ზოგადად, NBA-ის მოთამაშესთან, შესაბამისად, ცხოვრებაში პირველად მომიწია ადამიანისთვის თვალეხში შესახვედად კისრის 45 გრადუსით მოღრუცა. სანამ დაპირქვავებული გონებიდან გადმოყრილ შთაბეჭდილებებს ვკრეფდი და ვახარისხებდი, ზაზა ფაჩულია საჭმელზე საუბარს განაგრძობდა: „სტატისტიკით უკეთესი წლები მქონია ატლანტაში, უკეთესი ქულები, უფრო მეტი მოხსნები და ა.შ. მაგრამ წლეგანდელი წელი მაინც უფრო ნაყოფიერად მიმჩნია: მწვრთნელიც მენდობოდა, სისტემაც ისე იყო აწყობილი, რომ მე ვიყავი ერთ-ერთი გამხსნელი, ასე ვთქვათ, გუნდის გასაღები... ამიტომ, ბუნებრივია, მიმდინარე წელს საუკეთესოდ ვთვლი“.

ზაზა ფაჩულიას კარიერის ბენიტი ემთხვევა ამერიკის საკალათბურთო ინდუსტრიის აღმასვლას და მისი ერთ-ერთი გუნდის ტურბულენტურ ბონაში შესვლას, რისი ვიბრაციაც ძალაუნებურად ფაჩულიამაც იგრძნო. ოქტომბერში ლიგამ ნაციონალურ მედიასაშუალებებთან კონტრაქტები გაახანგრძლივა. Walt Disney-სა (ESPN / ABC) და Time Warner-თან (TNT) გარიგება 2016-17 საკალათბურთო სეზონის დაწყებისთანავე შევა ძალაში და მისი ფასი სამჯერ აღემატება მიმდინარე ღირებულებას. შედეგად მივიღეთ ის, რომ NBA-ის საშუალო გუნდი \$1,1 მილიარდი ღირს, რაც 74%-ით მეტია შარშანდელ შეფასებაზე, ხოლო ხუთი წლის წინანდელზე - სამჯერ. შესაბამისად, გაიზარდა გუნდების საოპერაციო კაპიტალიც. თუმცა, მოგეხსენებათ, ახალ ფულს ახალი პრობლემის გაჩენაც ისევე შეუძლია, როგორც ძველის მოგვარება.

7 ივლისს სწორედ ეს მოხდა. სამშაბათს Dallas Maverick-ს ჰყავდა ძირითადი შემადგენლობის ცენტრი, დეანდრე ჯორდანი, ოთხშაბათს კი აღარ ჰყავდა. ამან გუნდი სპორტული გამოშვებების მთავარ თემად აქცია. აღმოჩნდა, რომ ჯორდანმა Mavericks-თან დადებული სიტყვიერი შეთანხმება დაარღ-

ვია და Los Angeles Clippers-ში დაბრუნდა სათამაშოდ უფრო სარფიანი კონტრაქტით. Mavericks-ს სწრაფად უნდა ემოქმედა. ხუთშაბათს ჯორდანის ადგილი ფაჩულიამ დაიკავა. სეზონში \$5.2 მილიონის სანაცვლოდ ფაჩულია, სამი სეზონის განმავლობაში, დალასის ფორვარდთან, დიოკ ნოვიცკისთან თანდემში ითამაშებს. მერე ვნახთ.

მისი შეფასება ბოლო სეზონის გამორჩეული წარმატებულობის შესახებ ჰაერიდან მოტანილი არაა. ESPN-ის real plus/minus რეიტინგში, რომელიც მოთამაშის მხრიდან გუნდურ თამაშს ზომავს, ფაჩულიამ ცენტრებს შორის მეორე ადგილი დაიკავა. ამ მონაცემით მან დეანდრე ჯორდანსაც გადაუსწრო და ტაისონ ჩენდლერსაც, რომელიც ჯორდანს უნდა ჩაენაცვლებინა. სპორტის ექსპერტები ინდივიდუალურად ფაჩულიას ზემოჩამოთვლილ ორზე მაღლა არ დააყენებენ, მაგრამ კალათბურთი გუნდური თამაშია, რეიტინგი კი მოედანზე მყოფი მოთამაშის თამაშზე გავლენას ზომავს.

სკანდალის შემდეგ დალასელების მიმართ ყურადღება გაასკვცდება. როდესაც გუნდმა ფაჩულიასთან კონტრაქტი გააფორმა, გულშემატკივრები ამბობდნენ, რომ თავის გამორჩენის ისეთი შანსი, როგორც მას Mavericks-ში ეძლევა, კარიერის დასაწყისის შემდეგ არ ჰქონია, როდესაც 21 წლის იყო და Atlanta Hawks-ისთვის მოედანზე 30 წუთზე მეტს ატარებდა. შესაძლოა ახლა იგი მეტადაც დაიტვიტოს: Mavericks-ი განაგრძობს საკუთარი რიგების შევსებას, მაგრამ ჯოელ ფრილენდის წარუმატებელი დევნა იმის ნიშანია, რომ გუნდი სათადარიგო ცენტრს ეძებს და არა ძირითადს, რომელიც ფაჩულიას თამაშის დროში შეეცვლებოდა.

31 წლის ფაჩულია Mavericks-ისთვის შემტევი იარაღი არ არის. მისი სახით გუნდმა მშრომელი, კარგი ფიზიკური გამძლეობის მოთამაშე მოიპოვა. აღსანიშნავია, რომ ბოლო სეზონში Brooklin Nets-თან თამაშის დროს, ფაჩულიამ ერთდროულად რამდენიმე რეკორდი დაამყარა. მან 18-ჯერ მოხსნა ბურთი ერთ თამაშში, რაც არა მარტო Bucks-ის ყველა დროის საუკეთესო შედეგის სამი ბურთით გაუმჯობესებაა, არამედ ზოგადად NBA-ის ისტორიაში გამორჩეული შედეგია. ამაზე მეტი, 19 და 24 მოხსნა მხოლოდ ლეგენდარულმა მოზეს მელიუნმა შეძლო. ამ თამაშში მან პირადი რეკორდიც გააუმჯობესა: 22 ქულით, 21 მოხსნითა და 7 შედეგიანი გადაცემით მან პირველად გადააბიჯა ერთბაშად ორ მაჩვენებელში 20 ქულას.

და ეს ყველაფერი NBA-ში 12 სეზონის ჩატარების შემდეგ... „შეცდომის უფლება არ გაქვს, პიტბულებივით გელოდებიან, ფეხი როდის წაგიცდება, რომ შენი ადგილი დაიკავონ, - მეუბნებოდა ზაზა ფაჩულია, სანამ ფოტოგრაფს კედელზე ფონის დაკიდებაში ვეხმარებოდი. 1.90-იანი სიმაღლის გამო, ინტერვიუებზე ეს მისია ხშირად მე მეკისრება, თუმცა ამჯერად მცდელობა ჩაგვიფლავდა. ჩემი აწეული ხელი სულ ოდნავ სცდებოდა იმ ადგილს, სადაც რესპონდენტის თავი უნდა ყოფილიყო. ფოტოში კედელი ყველა ვარიანტში შემოვიდოდა. - NBA-ში სულ

450 მთამაშეა და ყოველწლიურად, მთელი მსოფლიოდან, უამრავი ნიჭიერი ახალბედა ცდილობს ამ ელიტარულ კლუბში შემოღწევას. ძალიან ძნელია, დაიცვა შენი ადგილი”.

ამკარაა, ზაზა ფაჩულიას დათმობა არ უყვარს – არც თამაშში, არც ცხოვრებაში. ამერიკული პუბლიკა ამაში 2008 წელს დარწმუნდა, როდესაც განგებ უხეში თამაშის გამო იგი კვირის გარნეტს წაეჩხუბა – ეს იგივეა, რაც „ჩამოსულ“ ფეხბურთელს ვინი ჯონსთან „შუხური“ წამოეწყო სადმე ვილდესტოუნში (ოლონდაც, თავის მხრივ, ვინი ჯონსს რობერტო კარლოსივით ეთამაშა). „მე ჩხუბს არასდროს ვიწყებ. ნამდვილად არასდროს დამიწყია. პირიქით, ვცდილობ, რომ მაქსიმალურად პატიოსნად, სწორად და პროფესიონალურად ვითამაშო, – ამბობს იგი, – მაგრამ არიან მთამაშეები, ვინც განგებ გეუხეშება და მერე გინდა-არ გინდა თავისთავად გადაიზრდება ხოლმე კონფლიქტში“. მიუხედავად NBA-ის მხრიდან დაკისრებული ფინანსური სანქციისა, ინციდენტმა ფაჩულიას მეტი არგო,

თამაშიდან გამოთიშვის შემდეგ (რაც ბევრი მისი არანაკლებ მიზანდასახული კოლეგისთვის უბრალოდ კარიერის დასასრული იქნებოდა) ზაზა ფაჩულია ცხოვრებაში ყველაზე წარმატებულ სემონს ატარებს...

როდესაც მოგვიანებით ინდუსტრიის სტატიისტიკურ მარკეტინგულ მარკეტინგულ შეფასებას იმ ძალისხმევით, რაც 12 წლის განმავლობაში თამაშისთვის უნდა გასწიო. შემოსავლების მიხედვით სამყაროს მესამე უმდიდრეს ლიგაში (პირველ და მეორე ადგილს ამერიკული ფეხბურთის ნაციონალური ლიგა და ბეისბოლის მთავარი ლიგა ინაწილებენ) მთამაშეები საშუალოდ 4.8 წელს ატარებენ, ანუ თითქმის სამჯერ ნაკლებს, ვიდრე ფაჩულია, რომლისგანაც სფეროს ინსაიდერები, როგორც აღმოჩნდა, კარიერის მთავარ რეკორდებს ელიან. საიდან იღებს სათავეს ეს შემართება და გამძლეობა, რომელსაც სპორტული მხოლოდ მოფერებით შეიძლება ეწოდოს? – რა

„ციფრებთან ყოველთვის ახლოს ვიყავი. მე მიყვარს ციფრები, მათემატიკა. ყველას თავისი ინტერესი აქვს: კალათბურთელების უმეტესობას უნდა, რომ მწვრთნელი გახდეს, ძალიან გვირს უნდა, რომ ტელევიზიაში იმუშაოს. ჩემი ინტერესი - ბიზნესია“.

ვიდრე ანანა. გამოწვევის ღირსეულად მიღება მას პუბლიკის თვალში ავტორიტეტი აუმაღლა. ერთ-ერთმა ჟურნალისტმა ქართველ ლეგიონერს „ბაღბოაც“ კი უწოდა – კალათბურთის „კრივის ჩემპიონისთვის“ მოულოდნელად სათანადო პასუხის გაცემისთვის. მაყურებელს მოსწონს ფაჩულიას ქარიზმატული ხასიათი; მოსწონს მისი სტილი მოედანზე და მოედნის გარეთაც. 2010 წელს, Atlanta Fashion Awards-ზე, იგი ატლანტის საუკეთესოდ ჩაცმულ მამაკაცადაც კი დასახელდა „NBA-სთვის შოუს კომპონენტი ძალიან მნიშვნელოვანია, – მიმხელს იგი, – ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ ხალხმა გაგიცნოს არა მარტო მოედანზე, არამედ მის მიღმაც. თითოეული მთამაშე ამავდროულად ბიზნესმენიც არის. ამ კონკურენტულ ბაზარზე მან საკუთარი თავის პოზიციონირება უნდა მოახდინოს. სპორტულებით ან დახვეული ჯინსით დღეს უკვე ვეღარ მიხვალ თამაშზე – არ არის რეკომენდებული. იყვნენ მთამაშეები, ვინც ეს ადვილად მიიღო, იყვნენ მთამაშეები, ვისაც საერთოდ ცხოვრებაში არ სცმია Business Casual-ი. რა ვიცი, ჩემს ხასიათში ჯდება. დემირელის სკოლაშიც პიჯაკი გვეცვა“. საქმის სწორად გაძღოლამ კარგი შედეგი გამოიღო. 12 სემონისა და NBA-ში თამაშის მეთექვსმეტე წელს მიღებული ურთულესი ტრავმის, აქილევსის მყესზე გაკეთებული ოპერაციისა და თითქმის შვიდი თვით

თქმა უნდა, ბავშვობიდან. ყველაფერი დემირელის სკოლაში დაიწყო. დიას, სკოლაში და არა მოედანზე. „ჩემი მშობლებისთვის პრიორიტეტი განათლება უფრო იყო, ვიდრე კალათბურთი. როდესაც ოთხიანს მივიღებდი სკოლაში, უმაღლესი სასჯელი ვარჯიშზე არგამეზობა იყო“, – იხსენებს ზაზა ფაჩულია. სწავლამ მისი საკალათბურთო კარიერაც კინაღამ შეიწირა. სხვა სკოლებისგან განსხვავებით, დემირელში გაკვეთილები ოთხ საათზე მთავრდებოდა. სკოლა ორთაჭალაში მდებარეობდა, სავარჯიშო დარბაზი (თუ იმდროინდელ რუინებს ასე შეიძლება ეწოდოს) – დიდებულში. რომ არა მწვრთნელის გულისხმიერება და ვარჯიშის ცოლათი გვიან დანიშვნა, ზაზა ვერ ითამაშებდა. ერთ მშვენიერ დღეს სკოლას თურქეთის ეროვნული ნაკრების ხელმძღვანელობა ეწვია – თამაში ჰქონდათ საქართველოსთან და გადაწყვიტეს, თურქული სკოლა მოენახულებინათ. ფაჩულია მაშინ 13 წლის იყო. ძნელი არ იქნებოდა თინეიჯერობაში ახალშეიქვებული მოზარდის შემჩნევა, რომლის სიმაღლეს 2 მეტრს უტოლდებოდა. ზაზა გაკვეთილიდან გამოიყვანეს: „სანამ კლასიდან დირექტორის კაბინეტში მივიდოდი, ათასმა რაღაცამ გამიელვა თავში. რის გამო მეძახიან? ხომ არაფერი დამიშავებია? კაბინეტში დეღეგაცა დაძვდა, ნაკრების წარ-

მომადგენლები. პატარა ინტერვიუ იყო, ცამეტი წლის ბავშვის-თვის რა კითხვის დასმაც შეიძლებოდა, დამისვეს. მკითხეს, თურქეთში თუ გინდა წამოსვლაო". შემდეგ ებოში გავიდნენ. დელეგაციის წევრებმა ზაზას მისი ხათრით დაყენებულ, მორყულ ფარზე მიუთითეს და ჰკითხეს - შეგიძლია ბურთის ჩაგდებაო? ზაზამ ბურთი შეათამაშა, საკუთარ მომავალს თვალი გაუსწორა და მისკენ გადახტა. მიწაზე ჯერ ჩაგდებული ბურთი დაეშვა. შემდეგ ზაზა. შემდეგ ფარი.

მეორე დღეს უკვე მშობლები დაიბარეს. გასაგებია, რომ ფარის მოტეხისთვის - არა. სწავლის პრიორიტეტულობის გამო, მშობლებისთვის ზაზას თურქეთში სათამაშოდ გამგების გადაწყვეტილება იოლი მისაღები არ იყო (ბევრი წარმატებული მაგალითიც არ ჩანდა გარშემო. იმ დროს უცხო ქვეყანაში კალათბურთს მხოლოდ ვლადიმერ სტეფანია თამაშობდა). სამაგიეროდ, დელეგაციამ მიიღო იოლად გადაწყვეტილება, როდესაც ფაჩულიების ოჯახი იხილეს - ყოფილი მოჭიდავე მამა, ყოფილი კალათბურთელი დედა. აშკარა გახდა, ზაზა კიდევ მოიმატებდა სიმძლავრეში. ხუთ დღეში თბილისის სტამბულის Ulker-ის გენერალური მენეჯერი, დირექტორი და ასაკობრივი ნაკრების მწვრთნელი ეწვია. მშობლების სკეფისის გასაფანტად, მათ ისინი თურქეთში მიიპატიჟეს - შეხედეთ, რას გთავაზობთ და მერე გადაწყვიტეთ. შვილს თბილისში დატოვებთ, თუ ჩვენთან გამოუშვებთო. 10 თებერვალს ზაზა 14 წლის გახდა. 13 თებერვალს ოჯახი თურქეთში გაფრინდა.

თურქეთში ჩასულმა ზაზას დედამ დარბაზშივე სკოლის ნახვა ისურვა. გაკვირვებულ ადმინისტრაციასაც რაღა დარჩენოდა - ფაჩულიებს საკლასო ოთახებისკენ გაუძღვნენ. გასაგებია, რა კონტრასტს იგრძნობდნენ სტამბულის ფლორესა უბანში განლაგებულ სკოლაში სტუმრობისას 1990-იანების თბილისიდან ჩასულები. ფაჩულიები დათანხმდნენ.

ზაზას ხელფასი \$300 იყო, აქედან \$200-ს დედას უგზავნიდა, დარჩენილი სწორად საკვებად და თავის მოვლისთვის ჰყოფნიდა. ეკონომიას რეჟიმშიც ხელს უწყობდა. დღისით სწავლა - საღამოს ვარჯიში. როცა უკვე ყველა ტოვებდა სავარჯიშოდ დარბაზს, მაშინაც ვარჯიში. თითქოს ყველაფერი კარგად მიდიოდა, მაგრამ ბედი მას კიდევ ერთ გამოცდას უმზადებდა. 1998 წელს, სეზონის დამთავრების შემდეგ, ზაზას მამა გარდაიცვალა. „ამ პერიოდში ვიფიქრე, კალათბურთს საერთოდ თავს დავანებებდი. დედარჩემისთვის მამის გარდაცვალება იმხელა ტრავმა იყო... - იხსენებს იგი. - თურქებსაც მივწერე. ვუთხარი, რა სიტუაციაშიც აღმოვჩნდი. ძალიან შეწუხდნენ, რადგან მამაჩემს უკვე კარგად იცნობდნენ. რა შეგიძლია გავაკეთოთ, რომ დაგაბრუნოთო. მე ვდუმდი. ყველაფერი დედარჩემზე იყო დამოკიდებული. 14 წლის ბავშვისთვის ამხელა ქვეყანაში მართო ყოფნა რთული იქნებოდა. დედარჩემმა რომ დაინახა, როგორ განვიცდიდი, ყველაფერი გვერდზე გადადო და გვერდში დამიდგა“. საბოლოოდ ზაზა დედასთან ერთად მაინც დაბრუნდა სტამბულში და სტრესს ვარჯიშით დაუპირისპირდა.

შედეგმა არ დაახანა. 16 წლის ზაზა უკვე პროფესიონალურ გუნდში თამაშობდა. სკოლიდან დაწყებულმა თავდადებულმა შრომამ იგი ევროლიგის ყველაზე ახალგაზრდა კალათბურთელად ჩამოაყალიბა. სამ წელიწადში კი უკვე NBA-ის დრაფტზე დადგა. იქაც ხუთ ყველაზე ახალგაზრდა მოთამაშეს შორის მოხვდა. მეორე რაუნდში ფაჩულია Orlando Magic-მა აირჩია, მაგრამ ეს ბედნიერი დასასრული როდია. აღმოჩნდა, რომ მთავარი სირთულებები ახლა იწყებოდა. ქართველ კალათბურთელს უნდა დაემტკიცებინა, რომ ცოცხალი ლეგენდების მხარდამხარ თამაშის ღირსი იყო. Ulker-ში მას წელიწადში 30-35 თამაში უწევდა, აშშ-ში კი დატვირთვა სამჯერ გაიზარდა, NBA-ის მოთამაშე ხომ წელიწადში 90-100 თამაშს ატარებს! შესაბამისად, ვარჯიშის ინტენსივობამაც იმატა. „NBA-ში სულ სხვა სისტემაა, თურქეთში ორჯერ, სამჯერ ვარჯიშობ დღეში, იქ კი დილით ერთჯერადი ვარჯიში გაქვს და მერე მთელი დღე თავისუფალი ხარ“, - ამბობს ზაზა. ახალგაზრდა სპორტსმენმა საკუთარი „აქტივები“ შეაფასა, მიხვდა, რომ კონკურენციის გასაწევად თავისი შესაძლებლობების ზღვრისთვის კიდევ ერთხელ უნდა

რა ღირს საქართველოს ნაკრები?

ავტორი: ზურა თალაკვაძე

საქართველოს კალათბურთელთა ნაკრები ზედიზედ მესამედ თამაშობს ევროპის ჩემპიონატის ფინალურ ეტაპზე. საინტერესო რუსტერი და კარგი მწვრთნელი. საუკეთესო ოპონენტებთან თამაშის გამოცდილება ნაკრებმა უკვე მიიღო და მთავარ მწვრთნელს, ივანე კოკოშკოვს ახალ დონეზე, მეოთხედიწინაწლი გადასვლის კარგი შანსი აქვს. ნაკრების ლიდერები სტაბილურად იღებენ სათამაშოდ დროს და აკომპანიატორებიც თითქმის არ იცვლებიან. ზაზა ფაჩულია ნაკრებში ყველაზე შეუცვლელი პერსონაა. ზაზა ბოლო სეზონში Milwaukee Bucks-ში ჯეისონ კიდის მოთამაშე-ასისტენტი იყო. თორნიკე შენგელიამ ესპანურ Laboral Kutxa-ში სამშლიანი კონტრაქტის პირველი სეზონი დაფარა და მოუმატებს, რუსეთში ითამაშა ვიქტორ სანიკიძემ და იტალიურ Cantu-ში დახურა რეგულარული ნაკრების მეორე ცენტრმა, გიორგი შერმალინმა. კოკოშკოვი ხორვატიაში, ევროპასკეტის პირველ ჯგუფურ ეტაპზე საინტერესო გუნდით ჩაღის. ნაკრების კანდიდატების ძირითადი ბირთვი სტაბილური კონტრაქტებით თამაშობდა. რამდენიმე ლეგიონერი (დუდა სანაძე, San Diego, NCAA და ოთარ ფხაკაძე, Langston University) თამაშის პარალელურად, სწავლობს და ეს შემოსავალი სტანდარტულ პროფესიულ კონტრაქტში არ გადის. და იცვლება ყველა მოთამაშის ლირებულებაც ჩემპიონატის დონიდან გამომდინარე. გადავხედოთ ნაკრების წევრების შარშანდელ და მოქმედ საკონტრაქტო პირობებს.



ზაზა ფაჩულია

2014/2015 – MILWAUKEE BUCKS-ი (NBA) **შემოსავალი – \$5.2 მლნ**
ახალ სეზონს ზაზა Dallas Mavericks-ში (NBA) დაიწყებს. თანხა უცვლელია. ჩანდლერ პარსონსის, უესლი მეთუისისა და დირკ ნოვიცკის შემდეგ, ზაზა „დალასის“ ყველაზე მაღალანაზღაურებადი მოთამაშეა.

თორნიკე შენგელია

2014/2015 – LABORAL KUTXA (ესპანეთი) **შემოსავალი – 600 000 ევრო**
შენგელიას კლუბთან სამშლიანი კონტრაქტი აქვს. შემდეგ ორ სეზონში თორნიკეს შემოსავალი შეადგენს, შესაბამისად, 700 000 და 800 000 ევროს. ფორვარდის პერსპექტივა და სურვილი NBA-ში დაბრუნებაა.

გადაეზიდა. იგი თურქ მწვრთნელს დაუკავშირდა და აშშ-ში ჩაიყვანა. დილით სხვებთან ერთად ვარჯიშობდა, საღამოს უკვე მარტო, თავის პირად მწვრთნელთან და ამაში იგი საკუთარ ფულს იხდოდა - ხელფასის 60%-ს. „თურქეთში ფინანსებისთვის არ მიმიქცევია ყურადღება. დაზოგვა რომც დამეწყო, მაინც არ მეყოფოდა ცხოვრების ასაწყობად. გუნდსაც მეტს არ ვთხოვდი. ამერიკაშიც ასე იყო, პირველი ორი ზაფხული ვალეზი კი მქონდა“, - განაცხადებს იგი. მწვრთნელის დაქირავება ზაზას პირველი წარმატებული ინვესტიცია იყო. ზაფხულის ლიგის თამაშებში გამოსაცდელი პერიოდის შემდეგ Magic-მა მას ორწლიანი კონტრაქტი შესთავაზა, მაგრამ NBA თურქეთი არ არის, სადაც შესაძლებელია, მთელი კარიერა ერთ გუნდში გაატარო. ზაზამ ეს მალევე იგრძნო.

უცნაური რამ მოხდა, როდესაც NBA-ის ახალი გუნდი, Charlotte Bobcats-ი მოვევლინა. წესისამებრ, ახალი გუნდის გაჩენისას სხვა გუნდები იძულებულნი არიან, შერჩეული მოთამაშე დაუთმონ. ასე მოხვდა ფაჩულია Bobcats-ში, თუმცა - მხოლოდ ერთი საათითა და რამდენიმე წუთით. ახალმა გუნდმა იგი სხვა

მოთამაშეში გადაცვალა და ჩემმა რესპონდენტმა აბრზე მოსვლა ვერ მოასწრო, ისე აღმოჩნდა თბილი ფლორიდიდან ცივი ვისკონსინის Milwaukee Bucks-ში. პატარა, პირქუში კლიმატის ქალაქში გადაბარებამ კიდევ უფრო გააკაჟა მოთამაშე - ფაქტობრივად, საცდურიც არ ჰქონდა, ვარჯიშის გარდა რაიმეთი გავრთო თავი. ორი წლის შემდეგ იგი კვლავ თავისუფალი აგენტი გახდა და ასე აღმოჩნდა თავის მეორე სამშობლოში, შტატში, რომელიც მისი პირველი სამშობლოს სახელს ატარებს, გუნდში, სახელად Atlanta Hawks. „პირველი კონტრაქტი ოთხწლიანი იყო, რომელსაც მეორე, ისევე ოთხწლიანი მოჰყვა. სულ რვა წელი გამომივიდა. ვხუმრობდი კიდევ, პრემიად ვარ-მეთქი“.

თუმცა ფაჩულიას შეფასება აქაც მოკრძალებულია. პრემიადენტისთვის გაცილებით ადვილია სკამის მეორე ვადით შენარჩუნება, ვიდრე NBA-ის კალათბურთელისთვის - ერთ-ერთისთვის იმ 450-დან, რომელთაც ადგილს მთელი მსოფლიოს კალათბურთელების რამდენიმე მილიონიანი არმია ეცილებს. მიღწევა კიდევ უფრო შთამბეჭდავია იმ ფაქტის გათვალის-



თორნიკე შერმადინია



გიორგი შერმადინი



ვიქტორ სანიკიძე



ბექა ბურჯანაძე



ნიკა მეტრეველი



გიორგი ცინცაძე



ბესიკ ლომსაძე



ბექა ნინოშვილი

ვიქტორ სანიკიძე
2014/2015 – UNICS-ი (რუსეთი)
შემოსავალი – 600 000 ევრო
სანიკიძემ „უნისთან“ 10-თვიანი კონტრაქტი გააფორმა. ყოველთვიური შემოსავალი შეადგენდა 60 000 ევროს. პარალელურად, ვიქტორს აქვს კონტრაქტი ქართულ სარეკლამო კომპანია Windfors-თან. შემოსავალი არ არის ფიქსირებული.

გიორგი შერმადინი
2014/2015 – CANTU (იტალია)
შემოსავალი – 120 000 ევრო
შერმადინი მეორედ გადავიდა „კანტუში“ და კლუბთან 6-თვიანი კონტრაქტი გააფორმა, რომლის მიხედვით, თვეში 20 000 ევროს იღებდა. დღეს გიორგი თავისუფალი აგენტია.

ბექა ბურჯანაძე
2014/2015 – BASQUET CORUÑA (ესპანეთი)
შემოსავალი – 23 000 ევრო
ბექა ესპანეთში პროგრესირებს. ბურჯანაძემ კლუბისგან 10-თვიანი ხელშეკრულება მიიღო. თვეში – 2 300 ევრო. მოუმატებს ბურჯანაძე და გაიზრდება მისი ღირებულება. ეს ბექამაც იცის.

ნიკა მეტრეველი
2014/2015 – AZZURRO BASKET 2013 (იტალია), შსს-ბაბადემი (საპარტეზილო)
შემოსავალი – 25 000 ევრო და 40 000 ლარი
ნიკამ სემონი იტალიაში დაიწყო. 5-თვიანი ხელშეკრულება, საშუალოდ 5 000 ევრო. მეტრეველი

დაბრუნდა საქართველოში და სუპერლიგის ერთ-ერთი ძვირად ღირებული მოთამაშე გახდა. 5 თვეში შსს-მ ნიკას 40 000 ლარი გადაუხადა.

ბექა ნინოშვილი
2014/2015 – შსს-ბაბადემი (საპარტეზილო)
შემოსავალი – 35 000 ლარი
ნივინოშვიდი სუპერლიგაში ერთ-ერთი საუკეთესოა. შსს-აკადემია ჩემპიონი გახდა და ბექა ამ გუნდის კაპიტანი იყო. კარგი კონტრაქტით – 5 თვე, საშუალოდ 7 000 ლარი.

ბესიკ ლომსაძე
2014/2015 – „დინამო“ (საპარტეზილო)
შემოსავალი – 48 000 ლარი
„დინამოს“ ლიდერი და სუპერლიგის

ვიქტორანი, ლომსაძე გუნდში მ-თვიანი კონტრაქტით თამაშობს. თვეში 6 000 ლარს იღებს და „დინამო“ გადის ფინალში, სადაც აგებს სერიას შსს-თან 1:3.

გიორგი ცინცაძე
2014/2015 – შსს-ბაბადემი (საპარტეზილო)
შემოსავალი – 90 000 ლარი
სუპერლიგის საუკეთესო მოთამაშე, ნაკრების ძირითადი გამოთამაშებელი, სუპერფინალის MVP – ცინცაძეს ძალიან კარგი სემონი აქვს. სუპერლიგის ჩემპიონთან შარშან გააფორმა 5-თვიანი კონტრაქტი და თვეში 18 000 ლარს იღებდა, რაც ქართველი მოთამაშის სახელფასო რეკორდი იყო სუპერლიგაში.



წინებით, რომ ოთხი წელი, ძალიან ხშირად, კალათბურთეულის მთელი კარიერის ხანგრძლივობაა NBA-ში.

თავად Atlanta Hawks-იც ისევე დრამატულად ვითარდებოდა, როგორც ზაზა ფაჩულიას კარიერა. 2005 წელს, როდესაც მან ჯორჯიაში თამაში დაიწყო, Atlanta ძალიან ცუდი გუნდი იყო, სულ 15-მდე მოგებით. სუსტი გუნდისგან მიწვევის მიღებით ფაჩულიამ იმჟერადაც სწორი გათვლა გააკეთა. ამ გუნდში მას შანსი ჰქონდა, სასტარტო ხუთეულის კალათბურთეული ყოფილიყო და მოედანზე მეტი დრო გაეტარებინა, ვიდრე სათადარიგო სკამზე. ასეც მოხდა. ფაჩულია ჯორჯიელების კლუბს საქართველოს ნაკრებს ადარებს, ახლო წარსულში ხელმოყარულ გუნდს, რომელიც მწვრთნელისა და ახალი მოთამაშეების განსაკუთრებული ძალისხმევით უცებ წარმატებების მიღწევას იწყებს: „ახალგაზრდები ვიყავით, 19-22 წლის მოთამაშეები. როდესაც მე და ჯო ჯონსონი მივედით, მალე 20 მოგებას გადავცდით. მერე 30-ზე ავედით. მერე 40-ს გადავაბიჯეთ. მერე ექვსი წლის განმავლობაში ზედიზედ პლეიოფებში გავდიოდით

- პირველ რაუნდში, მეოთხედფინალში და ასე გაგრძელდა“.

Hawks-ის მაისურში ჩატარებულმა 800-მა თამაშმა ზაზა ფაჩულიას განსაკუთრებული სენტიმენტები გაუღვივა გუნდისადმი. „მიხარია ის ფაქტი, რომ ასეთ ორგანიზაციაში საკმაოდ სოლიდური დროით ყოფნამ მომიწია - მეუბნება იგი, - ამან მომცა საშუალება, ქალაქი გამეცნო, გულშემატკივარი გამეცნო და პირიქით, ქალაქს და გულშემატკივარს მეც გავეცანი. ძალიან კარგი დღეები მახსოვს, დაველორწინდი კიდევაც, ჩემი სამივე შვილი იქ დაიბადა“. Hawks-ში გატარებულ რვა ნაყოფიერ წელს ისევ Milwaukee Bucks-ში ორი წლით დაბრუნება მოჰყვა, სანამ უცნაური გარემოება Dallas Mavericks-ში ამოაყოფინებდა თავს გამხსნელ მოთამაშედ, როგორც ათი წლის წინ ატლანტაში. ამ ხნის შემდეგაც ფაჩულიას მიმართ ნდობა იზრდება, ისევე როგორც მისით დაინტერესებული გუნდების ფასი: Dallas Mavericks-ი ხომ NBA-ის ყველაზე ძვირად ღირებული გუნდების ათეულშია. წელს მისი ფასი \$1 მილიარდს თითქმის 200 მილიონით აღემატება, ანუ ორჯერ ძვირია, ვიდრე \$600 მილიონად

შეფასებული Milwaukee Bucks-ი და დაახლოებით \$300 მილიონით ძვირი, ვიდრე Atlanta Hawks-ი. NBA-ში 12 წლის თამაშის შემდეგ ფაჩულია კვლავ დაწინაურდა...

„არ ვიცი, არ ვიცი. ეს პირადულია. ჩემი კონტრაქტები არც არასდროს დამალულა, ინტერნეტშია ყველაფერი, მაგრამ პირადულია“, - მიპასუხა ზაზა ფაჩულიამ, როდესაც მას საქართველოს ერთ-ერთი უმდიდრესი სპორტსმენი ვუწოდე და ვცადე, საუბარი პირადი კაპიტალისკენ წამეყვანა. კალათბურთი ერთადერთი სპორტია აშშ-ის ოთხი მსხვილი გუნდური სპორტის სახეობიდან, რომელიც აწესებს მოთამაშეების ხელფასის ზედა ზღვარს, მაგრამ პროფესიონალი მოთამაშე უშუალოდ თამაშისგან წელიწადში სამუალოდ თითქმის \$5 მილიონს მაინც შოულობს. ლიგის ელიტა რამდენიმეჯერ მეტს გამოიმუშავებს, ამას ემატება მილიონობით შემოსავალი რეკლამებიდან. საუკეთესო მოთამაშეებს წელიწადში \$10 მილიონზე მეტს მიღება შეუძლიათ Nike-ისა და Adidas-ის მსგავსი კომპანიებისგან, მათი პროდუქციის მსოფლიო მასშტაბით რეკლამირებისთვის. ათი ყველაზე მაღალანაზღაურებადი მოთამაშე წელს ჯამში \$358 მილიონს მიიღებს, სპონსორებისგან მიღებული \$149 მილიონის ჩათვლით. რაც შეეხება სამუალო მარჩვენებლებს, ლიგის სტატისტიკის მიხედვით, NBA-ის მოთამაშე სამუალოდ \$24 მილიონს აკეთებს საკუთარი კარიერის განმავლობაში - როგორც ზევით ვთქვით, თამაშის სამუალო ხანგრძლივობა 4.8 წელი გამრავლებული სამუალო წელიწადი ანაზღაურებაზე - \$5 მილიონზე. შედარებისთვის, უფრო მაღალი შემოსავლის მქონე ამერიკული ფეხბურთის ლიგაში (NFL) გუნდის სიდიდისა და მოთამაშეების ხშირი ბრუნვის გამო, კარიერა სამუალოდ 3.2 წელი გრძელდება, რის სანაცვლოდაც სპორტსმენი, სამუალოდ, \$1.9 მილიონს გამოიმუშავებს.

ზაზა ფაჩულიას ბოლო სამი სეზონის კონტრაქტი ოდნავ აღემატებოდა ლიგის სამუალო მარჩვენებელს (\$5.2 მილიონი ერთ სეზონში), 2010 და 2011 წლის სეზონებში კი ოდნავ ჩამორჩებოდა. ამ ორივე სეზონის სანაცვლოდ მან \$8 მილიონზე მეტი მიიღო. ბოლო ხუთი სეზონიდან მიღებული შემოსავლის ჯამი სწორედ \$24 მილიონს აღწევს. ამას ემატება წლებიდან-წელიწადში \$5.2-მილიონიანი კონტრაქტი, რაც, მხოლოდ ხელფასის სახით, 2010-16 წლებში გამოიმუშავებულ 30 მილიონამდე აშშ დოლარს ნიშნავს. და ეს ყველაფერი მხოლოდ ექვსი წლის განმავლობაში, 12-წლიანი NBA-კარიერის მეორე ნახევარში... აღსანიშნავია სარეკლამო გარიგებებისგან მიღებული შემოსავალიც (ბოლო ცხრა წლის განმავლობაში ფაჩულიას Nike-თან კონტრაქტი აკავშირებს, პირველი სამი წელი კი Adidas-თან იყო), მაგრამ, როგორც თავად ამბობს, ზევით დასახელებულ თანხასთან შედარებით, ამ კონტრაქტებისგან მიღებული შემოსავალი „არც ისე დიდია“.

„31 წლის ვარ. არ ვიცი, კიდევ რამდენი წელი ვითამაშებ, მაგრამ ვეცდები, მაქსიმალურად ბოლომდე ამოვწურო ჩემი ენერჯია - ხუთი, ექვსი, შვიდი წელი? - არ ვიცი. იქნებ რვაც“,

- ამბობს იგი და, მგონი, სახეზე გაკვირვებასაც მატყობს. ინტერვიუმდე საგანგებოდ დაგვგულებ ყველაზე ხანგრძლივი კარიერა NBA-ში და აღმოჩნდა, იგი რობერტ პერიშს ჰქონდა - 21 წელი. ზაზა ფაჩულიას ზუსტად ცხრა წელი უკლია აქამდე. „არა, 40 წელს ვერ გადავაცილებ, ალბათ რეკორდს ვერ მოვხსნი. უბრალოდ იმას ვამბობ, რომ საუკეთესო ვარიანტის შემთხვევაშიც კი დრო ძალიან ცოტაა, წლები დათვლილია“, - სიცილით ამბობს იგი. სწორედ მომავალზე ფიქრის გამო მიიღო გადაწყვეტილება, ფორმალური ბიზნესგანათლებით აღჭურვილიყო. თადარიგი ადრევე დაიჭირა - მოკლე და ინტენსიური პროგრამები: Northwestern-ი 2008 წელს, ჯორჯიის სახელმწიფო უნივერსიტეტი 2009 და 2011 წლებში, ჰარვარდის ბიზნესსკოლა 2012-ში. წელს კოლუმბიის უნივერსიტეტი გეგმაში - უძრავი ქონების პროგრამა, რაც შესაძლოა მიზანში ამოღებულ ბიზნესსექტორზე მეტყველებდეს.

„არიან მოთამაშეები, რომლებსაც \$100-200 მილიონი აქვთ კარიერაში გაკეთებული და დღეს გადასახადებს ვერ იხდიან, ან ბანკი სახლს უყიდის. ძალიან მნიშვნელოვანია იცოდე, მოპოვებული როგორ შეინარჩუნო. უცვლელად ბევრი ადამიანი გამოჩნდება შენ ირგვლივ, პირველ რიგში „ფინანსური მრჩეველები“, თითქოს რაღაცაში ფულს გადებინებენ, მეურ აღმოჩნდება, რომ საკუთარ ჯიბეში. შეცდომები მეც დამიშვია“, - მეუბნება ზაზა ფაჩულია. ამჟამად საქართველოში ორი სასტუმროს მფლობელია, რომლებშიც \$4 მილიონამდე დააბანდა. შეცდომაში კი ჯორჯიაში გახსნილ რესტორანს გულისხმობს: „მეგონა, თუ ჩემი სახელის გამო იქ ბევრი ხალხი მოვიდოდა, რესტორანი ბევრს გამოიმუშავებდა, მაგრამ შეცვდი. შეიძლება ადამიანმა ერთი ბოთლი ლუდი დაიჭიროს ხელში და მთელი დღე იყოს ბარში. ამერიკელებს ძალიან უყვართ ასე მოქცევა, - ამბობს იგი, - სერიოზულად კი, თუ რესტორანს ხსნი, თვითონ უნდა იყო იქ. მე ეს არ გამომივიდოდა. ორი წლის განმავლობაში ვცაადე, წინ წავსულიყავით, მაგრამ, სამწუხაროდ - ამაოდ. გარდა ამისა, მილუოკიში გადასვლა მიწევდა. დრო იყო, გამეყიდა და გავყიდე კიდევ“. თუმცა, მისი თქმით, ეს მხოლოდ მოთვლვა გახლდათ - თამაში წინაა.

ზაზა ფაჩულიას მიმართ მოლოდინი ისევე მაღალია, როგორც ათი წლის წინ იყო. მიუხედავად იმისა, ითამაშებს თუ არა კიდევ ცხრა წელი და მოხსნის თუ არა ამით NBA-ის კიდევ ერთ რეკორდს, იგი უკვე შევიდა ლიგის ისტორიაში. მაგრამ ისტორია მისთვის ისე მნიშვნელოვანი არ არის, როგორც მომავალი, რომელშიც, ახლა უკვე ბიზნესის ნიადაგზე, ახალი სიმაღლეებია დასაპყრობი. რა-რა და სიმაღლე ზაზა ფაჩულიას არ აშინებს. „ციფრებთან ყოველთვის ახლოს ვიყავი. მე მიყვარს ციფრები, მათემატიკა. ყველას თავისი ინტერესი აქვს: კალათბურთელების უმეტესობას უნდა, რომ მწვრთნელი გახდეს, ძალიან ბევრს უნდა, რომ ტელევიზიაში იმუშაოს. ჩემი ინტერესი - ბიზნესია“, - ამბობს იგი. **❶**



მსოფლიოს ქაღი

კეტი პერიმ წელს \$135 მილიონი გამოიმუშავა; გაცილებით მეტი, ვიდრე გართობის ინდუსტრიის ნებისმიერმა ვარსკვლავმა დედამიწაზე. როგორ იქცა ღვთისმსახურთა ოჯახის შვილი ამერიკის მთავარ პოპ-ექსპორტად?

ავტორი: ნატალი რობინსონი

სადამოს მწუხრში ჩემი შავი მერსედესი რომის მიძიმე მოძრაობაში მიიკვლევს გზას, როდესაც უცნაური ხმა მიკავშირდება მობილურზე, ინსტრუქციებით პირდაპირ ჯონ ლე კარეს ნოველიდან: ახლავე გადმოდი მანქანიდან. იარეთ კოლონეუმისკენ, რომელიც დაახლოებით ერთ კილომეტრშია. როდესაც თაღს მიუახლოვდებით, დაგვირეკეთ.

ამ „დეტექტიურ“ ზომებს ვერ ასცდებით, თუკი შეხვედრას კეტი პერისთან გაქვთ დათქმული – ყველაზე შემოსავლიან ვარსკვლავთან მსოფლიოში. ჩემს მანქანას, რომელიც კეტის მძღოლისგან ვითხოვე, როგორც ჩანს, სამი პაპარაცი მოსდევდა. აგრეთვე მისი დაცვის უფროსიც, თავისი სატელეფონო ინსტრუქციებით. ჩავუარე ფორუმსა და კეისრების არაერთ ძეგლს, სანამ ტიტუსის თაღთან შევჩერდებოდი – 1,933 წლის ნაგებობასთან, რომელიც საფრანგეთის ტრიუმფალური თაღია შთაგონებული. მე პერის ხელქვეითს ვურეკავ. ვიღებ შემდეგ ინსტრუქციას – გავიხედო მარცხნივ. ვხედავ 30 წლის, დიდ Ray-Ban-სა და თეთრ შლაპაში გამოწყობილ ინკოგნიტო ვარსკვლავს. ხალხი მის გარშემო ისე ირევა, რომ ვერც კი ამჩნევ.

იგი ჩართულია საუბარში პერსონალურ გიდთან, თავაზიან ხელოვნების ისტორიკოსთან, რომელიც გამოიყურება, როგორც რონ ვიზლის იტალიური ვერსია. გიდი ჰყვება იმ ცხოველების შესახებ, რომლებსაც გლადიატორები ებრძოდნენ ფონად გადაშლილ კოლონეუმში. პერი უკვე ამთავრებს საუბარს: „ანუ, გამოდის, არ იცოდნენ, რას ებრძოდნენ?“, – ეკითხება იგი თანამგზავს. გიდი თანხმობის ნიშნად თავს უქნევს. პერის შენიღბვით მოტყუებული ქუჩის ვაჭარი ცდილობს, მას „სეფის“ გადასაღები ჯოხი მიჰყიდოს.

„ეს უკვე გაგლიღი მაქვს, – მხიარულად ამბობს პერი, – წავიდეთ, კიდეც რა გვაქვს სანახავი?“ მისატყუებელია და გასაგები, თუ რატომ არ სურს პერის შეყოვნება. მასზე ხშირად პუბლიკით სავსე მოედანი ვის უნახავს ბოლო დროს... მისი „პრიზმული მსოფლიო გასტროლოები“ წელიწად-ნახევარი გრძელდებოდა, ამერიკული ფეხბურთის სუპერთასის თამაშზე, ტაიმებს შორის შესვენებაზეც კი იმდურა. ამ დროს, მხოლოდ ტელევიზორით, იგი ერთდროულად 118.5 მილიონმა ადამიანმა ნახა. გასტროლოები შემოდგომას დასრულდება ცენტრალურ ამერიკაში, რიოში,

100 ათასი ადამიანის თვალწინ.

გასტროლებით აიხსნება პერის \$135-მილიონიანი შემოსავალი უკანასკნელი 12 თვის განმავლობაში. ამ მაჩვენებლით იგი „ვარსკვლავური 100“-ის რეიტინგში მესამე ადგილზე გავიდა. პერი მხოლოდ მოკრივეებს, ფლოიდ მეივერსა და მანი პაკიას ჩამორჩა, რომლებმაც ერთ საღამომი მეტი გამოიმუშავეს ორთაბრძოლით, ვიდრე ერთად აღებულმა ტელიორ სვიფტმა, რიანამ და მაილი საირუსმა. მაგრამ კოლეგა დივებისგან განსხვავებით, პერის საკუთარი ფინანსური წარმატების არ ერიდება. „მე ვამაყობ ჩემი საუფროსო პოზიციით, იმ პერსონის პოზიციით, რომელიც კომპანიას მართავს, - ამბობს იგი. - მე ანტრეპრენიორი ვარ... არ მინდა ამის გამო უხერხულად ვიგრძნო თავი. პირიქით, მინდა, საქმეს კვერცხებში ჩავავლო ხელი“.

ეს გლობალურ წინსვლას ნიშნავს. იმ 124 შოუდან, რომლებიც მან იგნისიდან იგნისამდე ჩაატარა, 75 უცხოეთში იყო, 27 სხვადასხვა ქვეყანაში, 4 სხვადასხვა კონტინენტზე. მისი ჰიტები დიდი აუდიტორიის გემოვნებას ერგება და უნივერსალურად მიმზიდველია. ნაკლებად ფოკუსირებულია სინაზზე და მეტად დროსტარებაზე („Last Friday Night“), სიყვარულზე („The One That Got Away“) და დღესასწაულებზე („Birthday“). მისი ნათელი და ცოცხალი მუსიკალური კლიპებიც პოპულარულია: „Dark Horse“ და „Roar“ ყველა დროის მესამე და მეოთხე ყველაზე ხშირად ნახავი Youtube-ვიდეოებია, რომლებიც ჯამში 2 მილიარდამდე ნახვას აგროვებს მსოფლიო მასშტაბით.

როდესაც პერი გასტროლებზე მიდის, მისი აუდიტორია წინასწარ მომზადებულია. მან გამოიმუშავა 20 დოლარი თითოეული დამსწრისაგან ღამეში, თავისი ბრენდირებული საქონლის გაყიდვით. ეს ოთხჯერ მეტია, ვიდრე ინდუსტრიის საშუალო. მისი შემოსავლის 60% საზღვარგარეთიდან მოდის.

„მას აქვს დიდი აუდიტორიის დაფარვის ნიჭი. მისი თემები სხვადასხვა კულტურის, რასისა და სქესის ადამიანისთვისაა გასაგები, - ამბობს ჯაკ ლიველი, - Rolling Stones-ის კლავიშიანი ინსტრუმენტების ვირტუ-

ოზი. - მუსიკა კარგად აჯდება სიტყვებს, მოტივები ადვილად დასამახსოვრებელია. ის ნამდვილად გლობალური არტისტია“.

მისი წარმატება კიდევ უფრო შთამბეჭდავია, თუკი გავითვალისწინებთ, რომ ამ ინდუსტრიაში ალბომის გაყიდვები 785 მილიონიდან 257-მილიონამდე დაეცა ბოლო 15 წლის განმავლობაში. Spotify-ის შესახებ ბუზლუნის ნაცვლად, როგორც ამას მისი ბევრი კოლეგა აკეთებს, იგი უბრალოდ მოერგო ახალ დროს. „მუსიკა შეიცვალა, - მხრებს იჩენს იგი, - ჩანაწერები სხვა უამრავი კრეატიული განშტოებების უმნიშვნელო ფონია“.

პერი გზას დაადგა. Ibisworld-ის ანგარიშის თანახმად, ცოცხალი შესრულებიდან მიღებული შემოსავლები წელიწადში 4.7%-ით იზრდებოდა ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში და მხოლოდ აშშ-ში უკვე \$25-მილიარდიანი ბიზნესია. საერთაშორისო სტატისტიკის მოძიება ძნელია, მაგრამ „ვარსკვლავური 100“-ის რეიტინგის 38 მუსიკოსიდან 10 ამბობს, რომ მინიმუმ 12 ქვეყანაში ყოფილა შოუთი, ბოლო წლის განმავლობაში.

ახლა წყლები უფრო მშვიდია. ბირჟაზე არსებულმა Live Nation-მა და მილიარდერის AEG-მა უფრო პროფესიონალური გახადა ბაზარი, რომელიც ადრე ლოკალურ ოპერატორებს ეკავათ. ძველი სურათი სავალალო იყო. ამერიკელი შემსრულებლები ხშირად წინასწარ ითხოვდნენ ფულს, რადგან ისინი, შეიძლება, უბრალოდ გადაეგდოთ. ახლა იმაზე მეტი ტერიტორიაა, ვიდრე ოდესმე: ბერლინის კედლის დაცემის შემდეგ პოპის მოყვარული აღმოსავლეთი ევროპა გაიხსნა და მთელი კონტინენტი NBA-ის სტილის თანამედროვე არენებმა წააფუკა. მოგვიანებით აზიისა და სამხრეთ ამერიკის ფანებიც ოდნავ გამდიდრდნენ. მათ უკვე შეეძლოთ დასავლური სტილის ფასი გადაეხადათ ბილეთში, მაღალბიუჯეტური პროექტის ჩასატარებლად. „ავროსმიტის“ კონცერტი პარაგვაიში, - ამბობს გარი ბონჯოვანი, ტურების შესახებ მონაცემების შემგროვებელი კომპანიის, Pollstar-ის უფროსი. - ამგვარი რამ რამდენიმე წლის წინ წარმოუდგენელი იქნებოდა“.

პერის პირველად რამდენიმე დღის წინ შევხვდი, ჩვენს „რომაულ არდადეგებამდე“, და მაშინვე ბატერზს შევეჩვენე, მის შოკოლადისფერ კაკაოურ პუდელს, რომელიც პერის მენეჯერების ლოსაჯელესურ ოფისში ისე დარბის, თითქოს ეს მისი კერძო ბუნავი იყოს.

პერის საქმეებს ტრიუმფირატი წარმართავს: ინგლისელი მარტინ კირკაპი, რომელიც მარკეტინგზეა ფოკუსირებული; სამხრეთელი ბრედფორდ კოპი, რომელიც მუსიკასთან დაკავშირებულ საკითხებს განაგებს; და ინდუსტრიის ვეტერანი სტივ იენსენი, რომელიც ტურებზეა კონცენტრირებული. მისაღების მაგიდის თავზე ლურჯ-ყვითლად შეფებილი ამერიკული ფეხბურთის ჩაფხუტი კიდაა. კორიდორში შაკილ ო'ნილისხვლა სერფინგის დაფას შესვდებით, რომელსაც აწერია „კეტი პერი, თინეიჯერთა არჩევანი 2010 წელს“.

10 წუთის შემდეგ იგი კობთან და იენსენტთან ერთად ჩნდება, ადიდასის სპორტულბოში და უკან გადაეწეული თმით. ეს მისი საშინაო უნიფორმაა. აღმოჩინა, რომ პაპარაცები ნაკლებად ინტერესდებიან მისით, თუ ყოველდღე ერთი და იგივე აცვია, რადგან ამ შემთხვევაში ფოტოები ნაკლებ ინტერესს იწვევს და, შესაბამისად, ნაკლებ ფასად იყიდება.

„კარგად ჩაცმულ კეტი პერიდ ყოფნა მაშინ მიყვარს, როდესაც ეს სიტუაციას წაადგება, ან როდესაც რამეს რეკლამას ვუკეთებ, - მისხნის იგი და საკონფერენციო ოთახში ნახევრად მრგვალ თეთრ სავარძელზე ჯდება. - ბიზნესის მხრივ მე კეტრინ ჰადსონი ვარ“.

ჰადსონი მისი ნამდვილი სახელია. სანტა-ბარბარაში, კალიფორნიაში დაბადებულმა პერიმ დედის გვარი აიღო, რათა თავიდან აეცილებინა ასოციაცია მსახიობ კეიტ ჰადსონთან. მისი მშობლები პროტესტანტი ღვთისმსახურები არიან, რომლებიც, სხვადასხვა ტაძარში ქადაგების გამო, მუდმივად იცვლიდნენ საცხოვრებელს. ფული ცოტა ჰქონდათ. პერის ისიც შეუძლია გაიხსენოს, როგორ გამოიკვებნენ ერთხელ მოწყალების სახლში. მშობლები რელიგიურად იმდენად მგრძობობარენი არიან, რომ სახლში „ბოროტების ძალის“ ხსენება აკ-

პარსკვლავური 100

რძალული იყო. ეს ნიშნავს, რომ ვერც Lucky Charms-ის ფაფას მიირთმევდნენ, რადგან „Charms“ ჯადოდ შეიძლება იყოს გაგებული. დღეს ისინი მხარს უჭერენ ქალიშვილის კარიერას, მიუხედავად იმისა, რომ არ მოსწონთ მისი სიმღერები, თუ პროვოკაციულობა.

„ხან მეთანხმებიან, ხანაც არა“, – ამბობს პერი.

სიმღერა ცხრა წლისამ დაიწყო, გიტარა კი ოთხი წლის შემდეგ აიღო ხელში. მალე სიმღერებს წერდა და დღეში 20 დოლარს გამოიმუშავებდა ადგილობრივი ფერმერების ბაზარზე; მისი მშობლების ეკლესიის მრევლის წევრმა, რომელსაც ქრისტიანული მუსიკის ლეიბლთან ჰქონდა კონტაქტი, ასალგაზრდა პერი შენიშნა. 2001 წელს პერიმ, კეტი ჰადსონის სახელით, სადებიუტო ქრისტიანული როკ-ალბომი გამოცა. მალე ლეიბლი გაკოტრდა, მის „რწმენაზე დამყარებულ“ კარიერასთან ერთად. („რწმენა არ გიმტყუნებს“, ასე ერქვა ერთ-ერთ სიმღერას).

ერთ წელიწადში, ნაკლებად ღვთისმოშიშ, მაგრამ ისევ თინეიჯერ პერის გაუმართლად: იგი პროდიუსერ გლენ ბალარდს შეხვდა, რომელიც მაიკლ ჯეკსონის „Man in the Mirror-ის“, თანავტორი იყო და რომელმაც ალანის მორისეტი აღმოაჩინა. პერის მამამ იგი ბალარდის ლოსანჯელესურ სახლში ჩაიყვანა და მანქანაში ელოდა, სანამ პერი გიტარაზე საკუთარ სიმღერას ასრულებდა. „მე შენ მას შემდეგ გეძებდი, რაც ალანისი ვიპოვე“, – იხსენებს ბალარდის სიტყვებს პერი. ბალარდი ამბობს: „როგორც ბევრი დიდი არტისტის შემთხვევაში ხდება ხოლმე, je ne sais quoi-ის [ფრანგ. „არ ვიცი, რა“] მომენტი იყო, რაღაც მიუწვდომელი ამოვიცანი.

ბალარდმა მას საკუთარ ბუტიკ-ლეიბლთან გაუფორმა კონტრაქტი და თვეში \$1000-იანი სტიპენდია დაუნიშნა, რათა პერი ლოს-ანჯელესში გადმობარგებულყო; მშობლები იმ შემთხვევაში დათანხმდნენ, თუ ლათინური გოსპელის შემსრულებლებთან ერთად იცხოვრებდა, რომლებ-



თაილორ სვიფტი

ჩვენ ყოველწლიური სია პირველად არის სრულიად გლობალური – რეიტინგში მთელი მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი ვარსკვლავები შევიყვანეთ, ჰოლივუდელებიდან – ბოლივუდელებამდე.

1 ფლოიდ მეივეზერი

სპორტსმენი აშშ
\$300 მლნ

2 მანი პაკიანო

სპორტსმენი ფილიპინები
\$160 მლნ

ფილიპინელი კონგრესმენის \$125-მილიონიანმა ჰონორარმა მეივეზერთან შერკინებისთვის ოთხჯერ გადააჭარბა მის წინა რეკორდს; მოკრივე ასევე Nike-თან, Foot Locker-თან და Wonderful Pistachios-თან პარტნიორობით ხეირობს.

3 კეტი პერი

მუსიკოსი აშშ
\$135 მლნ

4 One Direction

მუსიკოსები გაერთიანებული სამეფო
\$130 მლნ

შიდციფრიანი შემოსავლები ექვს კონტინენტზე ჩატარებული თითოეული კონცერტიდან ბოიბენდს Rolling Stones-ზე ორჯერ მეტს შოვნაში დაეხმარა.

5 ჰოვარდ სტერნი

რადიოშემცემანი აშშ
\$95 მლნ



მანი პაკიანო



ONE DIRECTION

ფლოიდ მეივეზერი



6 ბართ ბრუკსი

მუსიკოსი აშშ
\$90 მლნ

7 ჰიმს კატერსონი

მხარატი აშშ
\$89 მლნ

8 რობერტ დაუნი უმცროსი

მსახიობი აშშ
\$80 მლნ

რკინის კაცმა „შურისმაძიებლები: ულტრონის ხანაში“ თამაშისთვის, რომელმაც მსოფლიოს მსმტახბით \$1.4 მილიარდი მზავროვა, თავის კარიერაში რეკორდული ჰონორარი მიიღო.

8 თაილორ სვიფტი

მუსიკოსი აშშ
\$80 მლნ

პოპ-სუპერვარსკვლავის ალბომი „1989“ 2014-ში 3.7 მილიონი ასლის ოდენობით გაიყიდა, რაც წლის რეკორდია. მაისში ტელეორმა მსოფლიო ტურნე დაიწყო, რომლის ფარგლებშიც ანშლავით ჩატარდა ორი გრანდიოზული კონცერტი ტოკიოში.



საც იცნობდნენ. მან ბალარდთან ერთად სიმღერების წერა დაიწყო. ცოტა ხნის შემდეგ მან პერი პარიზში, ტოკიოსა და ჰონკონგში წაიყვანა, მოდის შოუების მუსიკალურად გასაფორმებლად. „სულ უფრო უკეთეს რეაქციებს ვიღებდით საზღვარგარეთ“, – ამბობს ბალარდი.

ლოს-ანჯელესში დაბრუნებული პერი თავს ეკონომიურ მაღაზიებში ტანსაცმლის ყიდვა-გაყიდვით ირჩენდა და Hotel Café-ის მსგავს პატარა კლუბებში ივითარებდა უნარებს. იქ ჩატარებულ ერთ-ერთ კონცერტზე კობი გაიცნო, რომელმაც იგი ოფისში წაიყვანა და საკუთარ პარტნიორებს წარუდგინა. პერიმ ისეთი შთაბეჭდილება მოახდინა, რომ სამეულმა მაშინვე გადაწყვიტა, მისი მენეჯერები გამხდარიყვნენ. „მოვიდა ჩემი მაგიდასთან, ხელები ცისკენ აღაპყრო და წამოიძახა, 'გამარჯობა, მე კეტი ვარ!'“

მაგრამ მათი მცდელობა, უეცრად დაეკოქათ კარიერა, უშედეგო გამოდგა. პერის კვლავ უჭირდა ფინანსურად და ხშირად გამოჰქონდა ბანკიდან კრედიტი; მისი Volkswagen Jetta-ც ბანკმა წაიღო და მენეჯერებს ქირის გადასახდელად ავანსების მიცემა მოუწიათ.

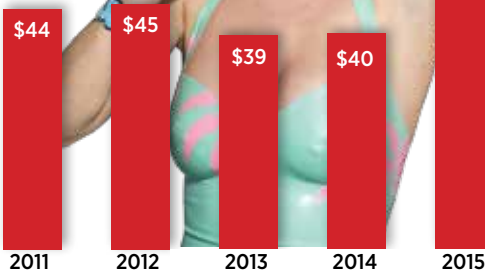
საბოლოოდ, 2007 წელს, კეტის Capitol Records-მა კონტრაქტი გაუფორმა. მიუხედავად გამოუცდელობისა და სასოწარკვეთილებისა, მან კარგი ბიზნესსაღლო გამოავლინა – მენეჯერების წახალისებით, მან დაჟინებით მოითხოვა, კონტრაქტში აღნიშნულიყო, რომ ვალდებულებები მხოლოდ მუსიკალური ალბომების გამო ეკისრება, ტურებიდან და ვაჭრობით მიღებული შემოსავალი კი მთლიანად მას რჩება. აგრეთვე უარი თქვა ექსკლუზიური ავანსზე, საკუთარ მუსიკაზე საავტორო უფლებების შენახვის სანაცვლოდ, იმ იმედით, რომ წინ უკეთესი გარიგება ელოდა. 2009 წელს მისმა სტრატეგიამ გაამართლა, როდესაც სიმღერა „I Kissed a Girl“ ჩარტების სათავეში მოექცა.

„იმ წელს ადამიანები ბევრს საუბრობდნენ ბისექსუალობაზე და თუ როგორი შეფარდებითია სექსუალობა, – ამბობს პერი პირველ სიმღერაზე, რომლებსაც მშობლები ნამდვილად არ მოუწონებდნენ. – მე

ამომავალი მარსკვლაზი

კეტი პერიმ ბოლო 5 წელიწადში \$303 მილიონი გამოიმუშავა, მხოლოდ 2015 წელს კი ამის ნახევარი.

შემოსავალი (მლნ)



ავიღე ეს საუბრები და ვაქციე სიმღერად. ვიცოდი, რომ „ოჰ-აჰ“ ფაქტორიც იმოქმედებდა. ვიცოდი, რომ ბევრ კარს გავხსნიდი ასეთი დებიუტით, მაგრამ უფლებას არ მივცემდი ამ სიმღერას, მთელი ჩემი კარიერა განესაზღვრა“.

სხვა ტოპ-10 სინგლი მისი პირველი ალბომიდან შეიცავდა „Walking Up in Vegas“-სა და „Hot N Cold“-ს. 2010 წელს პერიმ ალბომი Teenage Dream-ი გამოსცა. მხოლოდ აშშ-ში ამ ალბომის 6 მილიონი ასლი გაიყიდა. ამას მოჰყვა ხუთი სინგლის მოქცევა ჩარტების პირველ ადგილზე. ასეთი რამ მანამდე მხოლოდ მაიკლ ჯექსონმა მოახერხა.

პერის სიმღერების დიდმა ნაწილმა პოპულარობის მოპოვება დაახლოებით მაშინვე დაიწყო, როდესაც მისი შემდეგი ტური იქოქებოდა. მან ლოს-ანჯელესში 7,000-იან Nokia Theater-ში იმღერა, რის შემდეგაც ჯერ ევროპაში, ბოლოს კი ავსტრალიაში გაემგზავრა. გზადაგზა კეტი ერთგულ ფანებს უფრო მყუდრო ადგილებში გამოსვლებითაც აგროვებდა. შემდეგ იყო ლოს-ანჯელესში დაბრუნება, კონცერტი ამჯერად უკვე 18,000-ადგილიან Staples Center-ში და საკუთარი ტურნეს გამოცდილების გაზიარება 2012 წლის დოკუმენტურ ფილმ Part of Me-ში, რომელმაც

დიდ ეკრანზე პრომოვიდეოს როლი შეასრულა და მოგებაც მოიტანა (\$33-მილიონიანი შემოსავალი, \$6-მილიონიანი ბიუჯეტის პირობებში).

პარალელურად, პერიმ ყველა სახის სარეკლამო შემოთავაზებების მიღებაც დაიწყო. ის რამდენიმე შვიდციფრიან გარიგებას დათანხმდა, მხოლოდ იმ კომპანიებთან, რომელთა პროდუქციასაც რეალურად იყენებდა: Proactiv-თან, CoverGirl-სა და Adidas-თან. კეტიმ Coty-სთან ერთად ორი სუნამოც გამოუშვა: Killer Queen-ი და Royal Revolution-ი (მისი შემდეგი, Mad Potion-ი, დასლებზე წელს გამოჩნდება). მან ეშტონ კატჩერსაც მიბაძა და ზოგიერთი ბრენდის (მაგალითად, Poptchips-ის) რეკლამირებისთვის

ფიქსირებული ჰონორარის ნაცვლად თანამფლობელობა მოითხოვა. „ერთი რამ, რაც შევძელი, არის აქციონერული გარიგებების ძალის გააზრება, – ამბობს კეტი. – მე არ მიყვარს ისეთი რაღაცების კეთება, რისი თანამონაწილეც რეალურად არ ვარ“.

ამ გრძელვადიან მიდგომას უკვე მოაქვს შედეგები, განსაკუთრებით – ტურნეების დროს. პერი შარშან ნოემბერში დაბრუნდა ავსტრალიაში და 23 შოუდან \$40 მილიონი მოაგროვა, რის შემდეგაც ლაივების კიდევ ერთ წამყვან ბაზარს, ჩინეთს ეწვია და იქ ხუთი კონცერტი დაამატა. „ადამიანები აფასებენ მათთან ჩამოსვლას... მათ ესმით, ეს რამდენად რთულია“, ამბობს პერი. მართლაც: ჩინეთში ის ეროვნულმა ორკესტრმა მიიწვია, Roar-ის ტრადიციულ ინსტრუმენტებზე შესრულებისთვის; ეს შესრულება სახელმწიფო არხ CCTV-ზე გადაიყვანა, რომელსაც მილიარდზე მეტი მაყურებელი ჰყავს.

ბევრი მუსიკოსისთვის აქტიური საერთაშორისო ტურნეები მხოლოდ ლოჯისტიკური ტვირთია. პერი, რომელმაც ფორმალური განათლება 15 წლისამ, ზოგადი განათლების ტესტების ჩაბარებით დაასრულა, ცდილობს მოგზაურობები ცოდნის წყაროდაც აქციოს და არ ამბობს უარს შანსებზე: იქნება ეს კოლოსუმის ნახვა რომ-

ში, ბრიტანეთის მუზეუმის – ლონდონში, თუ რენესანსის მხატვრობის – ფლორენციაში. „მე არ ვარ იმითიანი, ვინც სასტუმროს ოთახში იკუთხება“, – ამბობს პერი. კობიც ამ ამბობს: „მას უნდა სწავლა. და მას არ ვრიდება შეკითხვების დასმა, თუნდაც ვინმეს სულელურად მოეჩვენოს“.

შინაგანი დისკომფორტი, რომელსაც გონებრივ მონაცემებთან ფორმალური განათლების დონის შეუსაბამობა გიქმნის, შესაძლოა ძლიერი მოტივატორიც გახდეს. იქნებ ამიტომაც ის პირადად ესწრება ბიზნესშეხვედრებს და პროფესიონალურ დეტალებს ეცნობა, რომლებში გარკვევასაც ვარსკვლავების უმრავლესობა სხვას გადააბარებდა. ამიტომაც მთელი მისი მიმზიდველობის, წარმატებისა და სექსიმიბოლური აურის მიუხედავად, იგრძნობთ, რომ მისთვის ნამდვილი პატივია, როდესაც ბიზნესზე ელაპარაკებიან. „თქვენ მე საინტერესო მიწოდეთ“, – მისი ხმის სირბილემ შეიძლება გაფიქრებინოს, რომ უდიდესი კომპლიმენტი ვუთხარი, რაც ოდესმე მიუღია.

ამერიკელების დიდმა ნაწილმა პირდაპირი მნიშვნელობით იხილა მომენტები, როდესაც კეტი პერი მეგავარსკვლავობამდე აღზვდა: წელს, პირველ თებერვალს, როდესაც ის ფენიქსის უნივერსიტეტის სტადიონზე აუდიონიმატორული ღოშით შევიდა, 12-წუთიანი, ოთხკოსტიუმისანი გამოსვლისთვის. ამ გამოსვლას არანაკლები რეზონანსი მოჰყვა, ვიდრე თვითონ სუპერთასის მატჩს, რომელზეც ეს ხდებოდა. ზვიგენის კოსტიუმში ჩაცმული ერთ-ერთი მოცეკვავის გაპრანჭულმა მოძრაობებმაც კი წარმოშვა ინტერნეტ-მემი – „Left Shark“ (მარცხენა ზვიგენი).

ალბათ ყველაზე მოულოდნელი ამ შოუსა და მის შედეგებში ისაა, რომ პერის არაფერი კონკრეტული არ ჰქონდა გასაყიდი (თუმცა მან სცადა Left Shark-ის სავაჭრო ნიშნად ქცევა). ბოლოდროინდელი სუპერთასის შესვენებების სხვა გამოსვლებისგან განსხვავებით, არ იყო არც ახალი ალბომი, არც ახალი კონცერტების სერია აშშ-ში. მას უკვე დასრულებული ჰქონდა ტურნეს ჩრდილოამერიკული ნაწილი და საბღვარგარეთაც კონცერტების

უმრავლესობა სრულად იყო გაყიდული. ის, რაც იყო და პერიმ თავიდანვე დანახა, ბრენდინგის პოტენციალი გახლდათ. იენსენის თქმით, ამ გამოსვლით „დიდი ვარსკვლავობიდან სტრატოსფეროში გადავიდა“. ის ჰყვება, რომ სუპერთასის შემდეგ პერის გუნდი კვირაში ორ სამ დიდ შემოთავაზებას იღებს, სარეკლამოთი დაწყებული, ბიზნესის წამოწყებისა და კინოროლებს იღებთ დამთავრებული – ანუ თითქმის ორჯერ მეტს, ვიდრე შარშან. ის კვლავაც უარს ამბობს წინადადებების უმეტესობაზე, მაგრამ დროდადრო რომელიმე მოხიბლავს და ახალ გარიგებაში ჩაფლობას გადაწყვეტს. ამ შემოდგომაზე Glu-სთან თანამშრომლობის პროდუქტი, კეტი პერის მობილური აპლიკაცია გამოჩნდება (მსგავსი თამაში ადრე შეიქმნა კიმ კარდაშიანისთვის და ძალიან წარმატებულად გამოდგა). სანაცვლოდ ის მიიღებს შვიდციფრიან ჰონორარს წინასწარ და წილს შემდგომი მოგებიდან. კეტი ასევე ტანსაცმლის ბრენდ Moschino-ს ახალი ხაზის სახე გახდა და ტაილანდში Toyota-ს რეკლამის გადაღებაში მიიღო მონაწილეობა.

სტრატოსფეროში ყოფნას სხვა პატარა ხიბლებიც აქვს. „მე აღარ მაქვს შეგრძნება, რომ ჩემი კარიერა არის ბოლოში საათის მექანიზმით, – ამბობს პერი. – აღარ მჭირდება შოუბიზნესის სკალაზე ტემპერატურის მუდმივად აწევა. მე დავიმკვიდრე ჩემი ადგილი“.

ეს ნიშნავს, რომ პერის, რომელიც თინეიჯერობიდან მოყოლებული მუდმივად იბრძოდა, შეუძლია „ერთი წუთით პარკირება“. სანამ ტურნე დასასრულს უახლოვდება, ის უკვე გვემავს დასვენების პერიოდს, რომ „იციხვროს ნამდვილი ცხოვრებით და ჰქონდეს გამოცდილებები, რომლებიც მისი მუსიკისთვის შთაგონებად გამოდგება“. და, როგორც შეეფერება ქალს, რომელიც ხმის მიცემის ასაკის მიღწევამდე ჩრდილოეთ ამერიკას არ გასცდენია, დასვენება მოიცავს მოგზაურობას პერუსა (სადაც მაჩუ-პიჩუს ნახვა სურს) და კუბაში – ისეთ ადგილებში, რომლებიც ვარსკვლავურ 100-ში ადგილის წილით შენარჩუნებაში უნდა დაეხმაროს. **F**

10 კრისტიანო რონალდო
სკოტსმენი კორთშალია
\$79.5 მლნ

11 რამ ლიმბო
რადიონამყვანი აშშ
\$79 მლნ

12 ელენ დეჰენერეისი
თელევიზორული აშშ
\$75 მლნ



13 ლიონელ მესი
სკოტსმენი არგენტინა
\$74 მლნ

ბარსელონამ FIFA-ს ოთხგზის წლის ფეხბურთელს ანაზღაურება \$9 მილიონით გაუზარდა. შედეგად, არგენტინელის ხელზე ასაღები თანხა 2018-ის ჩათვლით წელიწადში \$50 მილიონს შეადგენს.

14 The Eagles
მუსიკოსები აშშ
\$73.5 მლნ

15 დოქტორი ფილ მატკოუ
თელევიზორული აშშ
\$70 მლნ

16 როსი ფედერერი
სკოტსმენი შვეიცარია
\$67 მლნ



17 კელვინ ჰარისი
მუსიკოსი გაერთიანებული სამეფო (შოტლანდია)
\$66 მლნ

შოტლანდიელმა დი-ჯეიმ ჩვენი აღრიცხვის პერიოდში 86 შოუ ჩაატარა, ექვსციფრიანი ჰონორარებით ის ზედმედ მესამე წელია, ყველაზე მაღალანაზღაურებადი EDM-შემსრულებელია.

18 ლებრონ ჯეიმსი
სკოტსმენი აშშ
\$65 მლნ

19 ჰასტინ თიმბერლეიკი
მუსიკოსი აშშ
\$63.5 მლნ

20 დევიდ კოპერფილდი
ილუზიონისტი აშშ
\$63 მლნ

რემზის ნუსი

უხეში ბრიტანელი შეფ-მზარეული გორდონ რემზი Fox რეალითი-ვარსკვლავი გახდა – ეს საუკეთესო მარკეტინგემაა, რაც რესტორნების გლობალურ იმპერიას ოდგანუხორციელებია.

ავტორი: აბრამ ბრაუნ

MasterChef Junior-ის მეოთხე სეზონის გადაღებების დასრულებაზე ორი საათია დარჩენილი. საზეიმო შამპანური უკვე გრიდდება კალიფორნიული უფანჯრო სტუდიოს ჩაბნელებულ კუთხეში მდგომ პლასტიკურ კასრებში, მაგრამ ტანზე მომდგარ ლურჯ კოსტიუმში შემოსილ შეფ გორდონ რემზის ჯერ კიდევ აქვს გასაკეთებელი საქმეები. შოუს ადმინისტრაციული პროდიუსერი და ვარსკვლავი, რომელმაც მთელ მსოფლიოში გაითქვა სახელი თავისი ბრაზიანობითა და მოურიდებელი ლექსიკით, ნორჩი მზარეულების შეჯიბრის გამარჯვებულის დასახელებისთვის ემზადება. ეს ნიშნავს იმასაც, რომ ცეროდენა მეორეადგილოსანი სახლში გულდაწყვეტილი უნდა გაუშვას. „მე მძულს ეს ნაწილი“, – ამბობს რემზი.

როდესაც კამერები ირთვება, შეფი 14-წლამდელოა შორის დამარცხებულს თბილად ეხუტება. კაცმა, რომელმაც თავის დროზე კერძში გოგრის დამატების თხოვნას ამ ინგრედიენტის კლიენტის... დიას, უკანა ნაწილში მოთავსების წინადადებით უპასუხა, ამჯერად მოტკბო, ტელეეთერზე გათვლილი სცენა შექმნა. და კიდევ ერთი ძალზე შემოსავლიანი დღეც დასასრულს უახლოვდება. თუ საქმეს დიამეტრულად განსხვავებული როლის მორგება სჭირდება, დაე, ასე იყოს.

48 წლის რემზი რესპექტაბელური მზარეული და ჩამორევი ტელეწამყვანია. მაგრამ პირველ რიგში ის კაპიტალისტი, რომელმაც შარშან \$60 მილიონი გამოიმუშავა – საკმარისი 21-ე ადგილისთვის ვარსკვლავთა ასეულში. ეს სეზონისთვის ქუდის მორგების გამორჩეული შემთხვევაა. American Idol-ის გაფერძკრთალების ფონზე, მისი ოთხი შოუ – Hell's Kitchen-ი, Hotel Hell-ი, MasterChef-ი და MasterChef Junior-ი – რემზის Fox-ის უდიდეს რეალითი-ვარსკვლავად აქცევს. მის 26 რესტორანს აშშ-ში, ევროპაში, აზიასა და ახლო აღმოსავლეთში მილიონები შემოაქვს იმის მიუხედავად, რომ რემზის გრაფიკის გათვალისწინებით რომელიმე რესტორნის სამზარეულოში მისი ხილვის ალბათობა უკიდურესად მცირეა. „მე მეტი





21 დიდი

მუსიკოსი აშშ
\$60 მლნ

21 გორდონ რემზი

მხარეული მართიანებად სპორტო (შოტლანდია)
\$60 მლნ

21 რაიან სიკრესტი

მედიკოსი აშშ
\$60 მლნ



24 Fleetwood Mac

მუსიკოსები
მართიანებად სპორტო, აშშ
\$59.5 მლნ

ჯგუფის ტურნე On With the Show ჩვენი აღრიცხვის პერიოდში 86 კონცერტს მოიცავდა; გადაყვანილი ბილეთების საშუალო ფასმა \$350 შეადგინა, რაც წლის რეკორდია.

25 ლედი გაგა

მუსიკოსი აშშ
\$59 მლნ

ზღვრების გამრღვევი დივა უკანასკნელ ტურნეს ერთ ლამეში \$1.8 მილიონს შოულობდა. ტურნე სხვადასხვა კონტინენტის ქალაქებს მოიცავდა, დუბაიდან - დენვერამდე.



26 Rolling Stones

მუსიკოსები მართიანებად სპორტო
\$57.5 მლნ

27 ედ შირანი

მუსიკოსი მართიანებად სპორტო
\$57 მლნ



ოცდაათხუთი წლის მომღერალმა და სიმღერების ავტორმა 12 თვეში 154 კონცერტი ჩაატარა - მეტი, ვიდრე ნებისმიერმა სხვა მუსიკოსმა ჩვენს სიაში.

28 ჰეი-8ი

მუსიკოსი აშშ
\$56 მლნ

29 ბიონსე

მუსიკოსი აშშ
\$54.5 მლნ

ქმართან, ჯეი-ზისთან ერთობლივად ჩატარებულმა წინა ზაფხულის ტურნემ, On the Run-მა, \$100 მილიონი შემოიტანა. კონცერტების სერია შემოდგომაზე პარიზში გამოსვლამ დაავიროვებინა.



გორდონ რემზი

ფული მაქვს, ვიდრე ოდესმე დაძვირდება", - ამბობს შეფი.

რემზის ბრენდს საფუძვლად სანდოობა უდევს - მნიშვნელოვანი პარამეტრი, როდესაც ტელევიზორებზე ადამიანებს ლანძღავ და რესტორნებში კლიენტებს ფუა-გრას, კიბორჩხალის რავიოლისა და მტრედის გასასინჯ მენიუს სთავაზობ \$230-ზე არანაკლებ ფასად. ის ვეროპის საუკეთესოებთან - მარკო პიერ ვაითთან, ჟოელ რობიუშონთან და გი სავოისთან სწავლობდა, სანამ, 26 წლის ასაკში, ახალი ლონდონური რესტორნის, Aubergine-ის შეფ-მზარეული გახდებოდა. მაშინ ის უკვე ფიქრობდა კაპიტალის დაგროვებაზე - რემზიმ ბიზნესში 25%-იანი წილის მიღებას მიაღწია, რომლის ღირებულებაც სამ წელიწადში მიშლენის ორი ვარსკვლავის მონადირებით გაამრავლა. 90-იანებში ჯერ კიდევ სუპრობდენენ, რომ ჯოჯოხეთში ყველა მზარეული ინგლისელია, - ამბობს ბრიტანული რესტორნების გამამკვლევის გამომცემელი პიტერ ჰარდენი, - მაგრამ Aubergine-ი სწრაფად გახდა ადგილი ექვსკვირიანი მოსაცდელი სიებით".

ეს საკმარისი არ იყო. რემზი Aubergine-იდან წავიდა და 1998-ში სიმამრთან, კრის ჰაისონთან ერთად საკუთარი Restaurant Gordon Ramsay გახსნა. ამ რესტორანმა მიშლენის უმაღლესი შეფასება, სამი ვარსკვლავი დაიშასხურა, რამაც ბრიტანელს \$5-მილიონიანი შემოსავლის პირობებში 25%-იანი მოგების მომტანი ფასების დაწესების საშუალება მისცა. ამას გლაზგოში, ტოვიოში, დუბაისა და ნიუ-იორკში ახალი რესტორნების გახსნა მოჰყვა.

ამასობაში BBC-ის დოკუმენტური სერიალიც (Ramsay's Boiling Point) გამოჩნდა, რომელიც Restaurant Gordon Ramsay-ს პირველი დღეების შესახებ ჰყვებოდა და პირდაპირ ყურადღების ცენტრში მოაქცია სამზარეულოში რემზის ფოტოქებადი ქცევა (ტიპური სცენა: ის თანამშრომელს კონდიციონერის შემოწმების წარუმატებელი მცდელობისთვის კიცხავს სიტყვებით „შენ ტვინი ტრაკში ხომ არ გაქვს?“). მაყურებლები ვერ ძღებოდნენ. და ისევე როგორც სამზარეულოს შემთხვევაში, მან სხვისთვის მუშაობას არჩია, შოუბიზს თვითონ დაედგა.

2004-ში მისი დებიუტი შედგა, ერთგვარი ბრიტანული კულინარიული ყაზარმის ამსახველი შოუთი, Hell's Kitchen-ით. მან თავიდანვე მიაღწია გარიგებას, რომლითაც გადაცემის დისტრიბუციიდან მიღებული მოგების წილი ერგებოდა. 2005-ში ტელევიზორებზე შოუს ამერიკული ვერსია გამოჩნდა, რომელშიც მეორე პლანის ვარსკვლავების ნაცვლად მოყვარული საოჯახო მზარეულები მონაწილეობდნენ. კიდევ ორი წლის შემდეგ Kitchen Nightmares-ის დებიუტი შედგა. ამ გადაცემაში რემზი გაკოტრების პირას მყოფ რესტორნებს ევლინებოდა და ლანძღვა-გინებისა და კომპეტენტური რჩევების ნაზავით ცდილობდა მათ გადარჩენას. მისმა ტელერეიტინგმა 3.1 ქულას მიაღწია (მაქსიმუმი 8-ა) - სუპერბოლუამდე ამ მაჩვენებელს ბევრი აკლდა, მაგრამ კულინარიული შოუებისთვის რეკორდული იყო. „რეალურად მხოლოდ ბოლო დროს მოვახერხეთ კულინარია ტელეეთერში უფრო საინტერესო გამხდარიყო, - ამბობს რემზის დიდი ხნის დამხმარე პროდიუსერი და გულშემატკივარი არტურ სმიტი, - და თამასის მნიშვნელოვნად აწევას გორდონ რემზისნაირი ადამიანი დასჭირდა“.

ყველაფერი ერთნაირად წარმატებულად არ მიმდინარეობდა. დიდმა რეცესიამ დახვეწილ მენიუებზე მოთხოვნა შეამცირა და მისი სარესტორნო იმპერიის კარებთან მდგომი გაწკეპილი ბანკირების რიგები შეათხვლა. 2010 წლისთვის მის ჰოლდინგურ კომპანიას \$30 მილიონამდე ვალი დაუგროვდა (რვა წლის წინანდელის თითქმის ათმაგი ოდენობა), რომლის ორ მესამედსაც პირადად რემზისგან აღებული სესხი შეადგენდა. შეფი საკუთარ სიმამრს ადანაშაულებს, რომელიც 2010-ში გაათავისუფლა. ჰაისონი ამას „ძალიან უღამაზო საოჯახო კონფლიქტის“ ნაწილად აფასებს და მტკიცედ უარყოფს რაიმე დანაშაულს. მათმა დაპირისპირებამ უკვე რამდენიმეჯერ გადაინაცვლა სასამართლო დარბაზში, სადაც ორივე მხარემ მოახერხა მოწინააღმდეგისთვის სილის გაწნა და ერთჯერადი გამარჯვებების მოპოვება.

პრობლემების მიუხედავად, ეკონომიკის გაძლიერებასა და საკუთარი ტელეშო-

უების გავლით აგრესიული მარკეტინგის გარეშელებასთან ერთად რემზის რესტორნებმა პოზიციები დაიბრუნა. როგორც Fox-ის უსცენარო შოუების სეგმენტის ერთადერთი ჰიტის ვარსკვლავი, რემზი მოზრდილ ჰონორარებს იღებს: \$400,000-ზე მეტს თითო ეპიზოდში (ის ამ რიცხვს, რომელიც კულინარიული ტელევიზიის ვარსკვლავების ანაზღაურებას, სულ ცოტა, 15-ჯერ აღემატება, არ აკომენტირებს). რადგანაც საკუთარი შოუების პროდიუსერიც თვითონაა, შეუძლია გადაღებების განრიგი საკუთარ კალენდარს მოარგოს. ამჟამად მას სცენარაინი შოუს შექმნა სურს, სადაც სამზარეულოს დრამატიზება მოხერხდება ისე, როგორც Entourage-ში - ტალანტების სააგენტოს ოფისის.

ცხრა რესტორნის დახურვისა და საოჯახო დაპირისპირებაში კიდევ სამის დაკარგვის მიუხედავად, რემზის დღეს მეტი რესტორანი აქვს, ვიდრე ოდესმე ჰქონია: 26 2010 წლის 20-ის წინააღმდეგ. ამ რესტორნებიდან შეფი \$150-მილიონიან შემოსავალს იღებს, რაც ხუთი წლის წინანდელს 270%-ით აღემატება. ქსელში მატებაა გლობუსის მასშტაბით: აზიაში, ახლო აღმოსავლეთსა და ნიუ-ჯერსის ატლანტიკ-სიტიში. საერთაშორისო გაფართოების ნაწილი მისი ლონდონური Bread Street Kitchen-ის მოდელს ემყარება, რომელიც მხიარულ ფრანგულ სასადილოს უფრო მოგავონებთ, ვიდრე იმ ტიპის დახვეწილ რესტორნებს, რითაც სახელი გაითქვა (და რომლებიც ლონდონში ახლაც ფუნქციონირებს). შეფი არ გამოირჩევა საკუთარი ახალი რესტორნების გახსნასაც, მაგრამ ძირითადად იმ ტიპის გარიგებებზე ფოკუსირდება, რასაც ლას-ვეგასში მიაღწია - იქ რემზიმ თავისი მენეჯმენტი და სახელი საბურვერეს, სტივკაუზსა და პაბს შესთავაზა. სანაცვლოდ ბრიტანელი შემოსავლის 6-დან 9%-მდე და გამოუმუშავებს 10-15%-ს იღებს. ეს იმ ტიპის წაუგებელი სიტუაციაა, რომელმაც ცნობილი ტირანი შეიძლება ტელეკარანზე ბავშვის ჩახუტებამდე მიიყვანოს. „მე აღარ მაქვს ცუდი დღეები. ეს დრო წარსულშია, - ამბობს რემზი. - ვგავარ შეფ-მზარეულს, რომელიც სიგიჟემდე დასტრესილი დარბის აქეთ-იქით?“ **F**

ვარსკვლავური 100

30 კევინ დიურანდი

სპორტსმენი აშშ
\$54 მლნ

31 ელტონ ჰონი

მუსიკოსი გაერთიანებული სამეფო
\$53.5 მლნ

32 ტობი ქიტიი

მუსიკოსი აშშ
\$53 მლნ

33 კიმ კარდაშიანი

თელევიზიის ვარსკვლავი აშშ
\$52.5 მლნ

რეალიტი-შოუების ვარსკვლავმა 2014 წლის შემოსავლები თითქმის გააორმაგა მობილური თამაშის „შექმენი საკუთარი სეულებრის“ ხარჯზე.

34 ჰენიფერ ლოურენსი

მსახიობი აშშ
\$52 მლნ



მიაღწია ძალიან ხელსაყრელ გარიგებას „შემიღოს თამაშების“ ბოლო ფილმის მოგების ნიღბზე. ფილმმა გლობალურად \$752 მილიონი მოაგროვა და ლოურენსი ჰოლივუდის ყველაზე მაღალშემოსავლიან ქალად აქცია.

35 კოლ მაკკარტნი

მუსიკოსი გაერთიანებული სამეფო
\$51.5 მლნ

36 ფილ მიკელსონი

სპორტსმენი აშშ
\$51 მლნ

37 ტაიგერ ვუდსი

სპორტსმენი აშშ
\$50.5 მლნ

38 ჰეპი ჩანი

მსახიობი ჩინეთი
\$50 მლნ

39 კობი ბრაიანი

სპორტსმენი აშშ
\$49.5 მლნ

40 ბენ როთლისბერგერი

სპორტსმენი აშშ
\$49 მლნ

41 რორი მაკელროი

სპორტსმენი გაერთიანებული სამეფო (ჩრდ. ირლანდია)
\$48.5 მლნ

მსოფლიოს ყველაზე რეიტინგულმა გოლფის მოთამაშემ ჯილდოების სახით \$16.3 მილიონი იშოვა და Electronic Arts-ის გოლფის ვიდეოთამაშის სახეც გახდა - ბრიტანელმა ამ როლში ტაიგერ ვუდსი ჩაანაცვლა.



42 ნოვაკ ჯოკოვიჩი

სპორტსმენი სერბეთი
\$48 მლნ

43 ჰუდი შინდლინი

თელევიზიის ვარსკვლავი აშშ
\$47 მლნ

43 ვინ დიზელი

მსახიობი აშშ
\$47 მლნ

45 მაიკლ ბაბლი

მუსიკოსი კანადა
\$45.5 მლნ

46 ჰიგელ ბიუნდშენი

მოდელი ბრაზილია
\$44 მლნ

Chanel-თან, Emilio Pucci-სთან და Balenciaga-სთან კონტრაქტების გარდა, მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი მოდელი Under Armour-ის პარტნიორობით, ბრაზილიური პლასტიკური სანდლების საკუთარი ხაზითა და Gisele Bündchen Intimate-ის ბრენდის თეთრეულითაც მდიდრდება.

47 ჰეისონ ოლდინი

მუსიკოსი აშშ
\$43.5 მლნ

48 ლუკ ბრაიანი

მუსიკოსი აშშ
\$42.5 მლნ

49 კენი ჩესნი

მუსიკოსი აშშ
\$42 მლნ



50 ბრედლი კუპერი

მსახიობი აშშ
\$41.5 მლნ

ოსკარზე ნომინირებულმა ფილმმა, „ამერიკელმა სნაიპერმა“ იანვრის პრემიეროდან მოყოლებული ჯამში თითქმის \$550 მილიონი მოაგროვა.

51 ადამ სენდლერი

მსახიობი აშშ
\$41 მლნ

დიდი ფული უფროსი ძმოსთვის

ყველაზე გავლენიანი ადამიანი ჩინეთის კინოინდუსტრიაში? საბრძოლო ხელოვნების ლეგენდა ჯეკი ჩანმა შეათავსა მთავრობასთან ახლობლობა კაპიტალისტურ ხედვასთან და უზომოდ მდიდარი გახდა.

ავტორი: ზაკ ო'ბელი ბრინაპური

ბევრლი-ჰილზის ერთ-ერთი ყველაზე ძვირი სასტუმროს, Montage-ის ნომერში გაჩერებულ მძაფრსიუჟეთიანი ფილმების ვარსკვლავს საუბარი ეკონომიკის მნიშვნელობისკენ მიჰყავს. მსახიობს საკუთარი ბრენდის მასური აცვია, რომელსაც ჯეკი ჩანის საფირმო დრაკონი ამშვენებს. თავისი ნომრის აბაზანისკენ მიმდინებელი და ცელოფანიდან ამოღებულ ნახმარ საპონს მარვენებს, რომელიც, როგორც ამიხსნა, მაკაოში MGM Grand-დან წამოიღო, უაბროდ რომ არ „გაფლანგულიყო“: „ეს საპონი მსოფლიოს გარშემო მომყვება“.

ჩანს ამით უნდოდა ეჩვენებინა, რომ ეკონომია მისი ხასიათის თვისებაა და ის ბუნების დამცველია. ბოლო დროს მან არაერთი საჯარო მიმართვა ჩაწერა, რომ დაერწმუნებინა ჩინელი მყიდველები, არ შეეძინათ ის პროდუქტები, რომელთა დამზადებასაც ვეფხვებისა და მარტორქების სიცოცხლე ეწირება. თუმცა „საპონის ისტორიის“ უკან ნამდვილი მეტაფორაა – საპონი, როგორც თავად ჩანი, რომლის ცხოვრებაც ჩინეთსა და აშშ-ს შორის მოძრაობაშია.

ერთ დროს მთელ ჰოლივუდს მოდებულ ჩანს, უკანასკნელი 5 წლის მანძილზე ამერიკული მძაფრსიუჟეთიანი ფილმების ინდუსტრიაში პასიური როლი აქვს. თუმცა ბოლო 12 თვეში მან დაახლოებით \$50 მილიონი გამოიმუშავა, რაც ყველა მსახიობი მამაკაცის შემოსავალზე მეტია, გარდა რობერტ დაუნ უმცროსისა. ეს საკმარისი აღმოჩნდა, რომ ჩანს Forbes-ის გამოჩენილთა ასეულში 38-ე ადგილი დაეკავებინა, უშუალოდ ტაიგერ ვუდსის შემდეგ.

რა შეიძლება ითქვას? ის არის ერთ-ერთი იმ რამდენიმე რჩეულთაგან, რომელსაც აქვს როგორც ჰოლივუდის, ისე წყნარი ოკეანის მეორე მხარის კინოინდუსტრიის ფუნდამენტური ცოდნა. ამჟამად 61 წლის მსახიობი თავის გამოცდილებას სარფიანი გარიგებების დასადებად იყენებს.

აიღეთ, მაგალითად, ფილმი „დრაკონის ხმალი“. ალბათ არასდროს გსმენიათ ამ ფილმის შესახებ, რადგან მისი გამოსვლა შეერთებულ შტატებში ჯერ არ გახმაურებულა, იმის მიუხედავად, რომ ჯეკი ჩანთან ერთად ფილმში ისეთი ვარსკვლავები





ჯეკი ჩანი

მონაწილეობენ, როგორც არიან ედ-რიენ ბროდი და ჯონ კიუსაკი. ამ ფილმმა დიდი აჟიოტაჟი გამოიწვია ჩინეთში და \$120 მილიონი მოგებიდან ჩანს \$10 მილიონი მოუტანა. ამავე წელს, მოგვიანებით, ჩანი ჯონი ნოქსვილთან ერთად ითამაშებს ფილმ Skiptrace-ში, რომელსაც წარმატებას როგორც ამერიკაში, ისე ჩინეთშიც უწინასწარმეტყველებენ. ჩანი კი მოგებიდან დიდ წილს მიიღებს, რაც მისი, როგორც მსახიობისა და ინვესტორის, დამსახურება იქნება.

ამავე დროს, ჯეკი ჩანის სახელთან დაკავშირებული ბრუნდების რაოდენობის ჯეკი-ზისაც კი შეშურდება. ბრენდი საბრძოლო ხელოვნებებში ბრიუს ლის შემდეგ ყველაზე ცნობადი მსახიობის სახელით პატარა საქმე არაა. ჩანის სახელი დაკავშირებულია Segway-ს სადიფერო კომპანიასთან. კინოთეატრების ერთ-ერთი ქსელიც მის სახელს ატარებს. სამსახიობო და სხვადასხვა ბიზნესიდან შემოსავლის მიხედვით Forbes-ი ჩანის ქონებას საშუალოდ \$350 მილიონად აფასებს.

„ჯეკი ჩანი შეიძლება მივიჩნიოთ ჩინეთის მიკი მაუსად, ღირსშესანიშნაობად, რომელიც იმდენად არის ყველაფერს მოდებული, რომ მისი სახელი სიმბოლოდ იქცა“, - ამბობს ნიუ-იორკის აზიური კინოფესტივალის თანადამფუძნებელი გრედი ჰენდრიქსი.

რადგანაც ჩინეთში ნებისმიერი საქმიანობის წარმატება დამოკიდებულია ხელისუფლებასთან კავშირებზე ან მისგან ხეირის მიღებაზე, ჩანს აქვს „საიდუმლო იარაღი“ საკუთარი შემოსავლისთვის. ის ძალზე გაველიანის სახელმწიფო საბჭოს, „სახალხო პოლიტიკური რჩევითი კონფერენციის“ წევრია. შესაბამისად, პეკინი მწვანე შუქს უნთებს ყველა მის ფილმს, რომელიც ჩინეთში გამოდის.

ეს მოცემულობა სულ უფრო მოგებიანი გახდება. უკანასკნელი 5 წლის განმავლობაში ჩინეთის კინოთეატრები თითქმის 33%-იანი ტემპით იზრდებოდა და 2014 წელს \$5-მილიარდიან მოგებას მიაღწია; თებერვალში ჩინეთმა კინოთეატრების შემოსავლით აშშ-ს გაუსწრო. მაშინ, როდესაც ამერიკულ ბლოკბასტერებს ჩინეთში მეოთხედი მილიარდის ამოღება შეუძლია, ჩინეთის ხელისუფლება ხშირად უცხოურ

ფილმებს რამდენიმე კვირით ბლოკავს ან გახსნით უიკენდზე პრემიერების დროს ამთხვევს. ამით ისინი უზიძვებენ ამერიკელებს ჩინურ კომპანიებთან ერთობლივი პროდუქციის შექმნისკენ, რის ყველაზე წარმატებულ მაგალითებს შორისაა „რკინის კაცი 3“, და „ტრანსფორმერები“.

ამ ყველაფრის გამო ჯეკი ჩანი მოვლენების ეპიცენტრში ხვდება. თანამემამულეები კი მას დიდი სიყვარულით, ყოველგვარი ირონიის გარეშე, „უფროს ძმად“ მოიხსენიებენ.

„მე ყოველთვის ვეყურებ რუკას, - ამბობს ჩანი, რომელიც ჰაერში ხაზავს წარმოსახვით გლობუსს. - რატომ არის ეს ნაწილი ჩემი და ის შენი? ვინ დააწესა საზღვრები? ჩემი აზრით, მსოფლიო ჩვენ გვეკუთვნის. ამერიკა გვეკუთვნის მე. ჩინეთი გვეკუთვნის შენ“.

მისი აღზრდა ასეთ გლობალისტურ სენტიმენტებს შეეფერება. ის დაიბადა ბრიტანეთის მიერ კონტროლირებულ ჰონკონგში, 1954 წელს. მისი მშობლები ავსტრალიაში გადასახლებაზე საფრანგეთის საელჩოს სამზარეულოში მუშაობდნენ. მოგვიანებით ჯეკი ჩანმა შეიტყო, რომ მამამისი ტაივანისთვის ჯაშუშად მუშაობდა.

ჩანი გაგზავნეს ჰონკონგის სამემსრულებლო ხელოვნების სკოლა-პანსიონატში, სადაც ის სწავლობდა საბრძოლო ხელოვნებასა და აკრობატიკას ისეთი მკაცრი პედაგოგებისგან, როგორებიც იყვნენ „ვერცხლის ეკრანის“ კუნგ-ფუს ოსტატი. „როდესაც რაღაც გემსებოდა, კლასში ყველას ხვდებოდა, - იხსენებს ჩანი. - ხანდახან უმიზეზოდაც მომხვედრია“. სკოლის დამთავრების შემდეგ ჩანის ცხოვრება ავსტრალიაში სამშენებლო სამუშაოებსა და ჰონკონგის კინოინდუსტრიაში მოხვედრის წარუმატებელ მცდელობებს შორის მერყეობდა. 20 წლის ასაკში მან მიიღო ტელეგრამა, რომლითაც ახალ ფილმში როლზე დამტკიცებას ულოცავდნენ. მაშინ მშობლებმა მას ორწლიანი ვადა მისცეს კინოინდუსტრიაში დასამკვიდრებლად. თუმცა მას შემდეგ, რაც 1973 წელს ჩანმა მიიღო როლი ბრიუს ლის ფილმში, Enter the Dragon-ში, მშობლების პირობამ მნიშვნელობა დაკარგა.

ჩანის პირველი მიზანი იყო ბრიუს ლისგან განსხვავებული იმიჯის შექმნა. მის მიერ შემუშავებული სტილი მკაფიოდ განსხვავდებოდა

ბოდა ლევენდისგან, რომელსაც გამუდმებით ადარებდნენ. მაშინ, როდესაც ლი ცნობილი იყო უხეში ქცევითა და მკვეთრი მოძრაობებით, ჩანმა გადაწყვიტა შეესწავლა ჩარლი ჩაპლინი და ბასტერ კიტონი, მათი იუმორითა და ფარსით. „მინდოდა, ყველას მოეხატა ჩემთვის, - ამბობს ჩანი. - არ მინდა, მე ვბაძავდე ყველას“.

ჩანის მონაწილეობით ჰონკონგში ახალ-ახალი ჰიტები იბადებოდა, რომლებშიც ის თავისი ილეთების დემონსტრირებასა და ათობით ძვლის მოტეხას ახერხებდა (1986 წელს მისი სიცოცხლე საფრთხის წინაშე აღმოჩნდა, როდესაც ჩანი ხიდან გადმოვარდა იუგოსლავიაში, „ღმერთის ჯავშნის“ გადაღებისას - ფილმის სცენარის ავტორი, რეჟისორი და მთავარი როლის შემსრულებელი თვითონ იყო). როდესაც ჩინეთის საზღვრები გაიხსნა, 1990 წელს, ჩანი მზად იყო მოგების სანახავად და დაუყოვნებლივ გახსნა იქ კაფეები, სპორტული დარბაზები და დაიწყო წარმატებული მომღერლის კარიერა. 1998 წელს მან საფუძველი ჩაუყარა Jackie Chan Design-ს, რომლის ვებსაიტზეც დღეს 400-ზე მეტი დასახელების პროდუქტია განთავსებული. აქ ყველაფერია, წყლის ბოთლებიდან საათებამდე და საიტი ირწმუნება, რომ ყოველი პროდუქტი „ექსკლუზიურად მისტერ ჯეკი ჩანის დიზაინით არის შექმნილი“.

1995 წლის ფილმმა „უთანხმოება ბრონქსში“ ჯეკი ჩანს ამერიკაშიც დაუმკვიდრა სახელი. 1998 წლის „პიკის საათმა“ მსოფლიო ვარსკვლავის სტატუსი მოუტანა. ფილმი კომედიებს შორის ყველაზე წარმატებული გახსნითი უიკენდით შევიდა ისტორიაში და საბოლოო ჯამში \$140 მილიონი მოგება მოიტანა აშშ-ში და კიდევ \$100 მილიონი სხვა ქვეყნებიდან. დღეს ასეთი თანაფარდობა არავის უკვირს, მაგრამ მაშინ ეს დიდი იშვიათობა იყო. ჩანი იხსენებს: „ამერიკის სალაროები მთელი მსოფლიოს სალაროებს ნიშნავდა“. რეჟისორი ბრეტ რეტნერი კი ამბობს: „ჯეკი ჩანი ჩინეთის უდიდესი საექსპორტო პროდუქტია“.

ამ წარმატებებმა მეტი წარმატება შვა, ისეთ ფრენაიზებში როლების ჩათვლით, როგორიცაა „შუადღე მანხაიში“ და „კუნგ-ფუ პანდა“. გაგრძელება მოჰყვა „პიკის საათსაც“ კიდევ ორი ფილმის სახით

პატრისკვლავური 100

52 ტომ კრუზი
მსახიობი აშშ
 \$40 მლნ

52 ბრუნო მარსი
მუსიკოსი აშშ
 \$40 მლნ

დაასრულა ტურნე Moonshine Jungle და იმერა Uptown Funk-ი, რომელმაც ჩარტების პირველ პოზიციებზე შედიხედ 14 კვირა დაჰყო.



ბრუნო მარსი



54 დრეიკი
მუსიკოსი კანადა
 \$39.5 მლნ

ტორონტოელმა შოუებს, რომლებსაც ფესტივალები ჰელ-ლინებზე იყენებენ, მოულოდნელი აღზომის ჩაწერა დაუმატა. Nike-ისა და Sprite-ის სარეკლამო კონტრაქტები დრეიკის შემოსავლებს კიდევ უფრო მსუყეს ხდის.

55 ზლატან იბრაჰიმოვიჩი
სპორტსმენი შვედეთი
 \$39 მლნ

ფეხბურთის ვარსკვლავი პარიზულ სენ-ჟერმენს საფრანგეთის ჩემპიონობის მოპოვებაში გაუძღვა; ზლატანის განახლება აშშ-ში სამუშაო ვიზის მიღებაზე MLS-ში გადასვლის ჭორები წარმოშვა.

55 ლუის ჰამილტონი
სპორტსმენი გამართიანბული სამეფო
 \$39 მლნ

57 ნდამუკონგ სუ
სპორტსმენი აშშ
 \$38.5 მლნ

58 ტიმ მაკგროუ
მუსიკოსი აშშ
 \$38 მლნ

58 Foo Fighters
მუსიკოსები აშშ
 \$38 მლნ

60 დევიდ გეტა
მუსიკოსი საფრანგეთი
 \$37 მლნ

61 Florida Georgia Line
მუსიკოსები აშშ
 \$36.5 მლნ

ზლატან იბრაჰიმოვიჩი



(პროდიუსერი, რატნერი, ამჟამად მეოთხეს ითხოვს). ამავდროულად, მაგალითად, არნოლდ შვარცნეგერისგან განსხვავებით, რომელმაც ავსტრიიდან ამერიკაში გადმოსვლის შემდეგ დაკარგა მჭიდრო კავშირი სამშობლოსთან, ჯეკი ჩანი არ იფიქრებს ჩინელ თაყვანისმცემლებს და ყოველთვის ბრუნდება ჰონკონგში ახალი ფილმების შესაქმნელად. იქ ის იმ ტიპის ფილმებში თამაშობს, რომლებმაც სახელი მოუტანა, და უფრო სერიოზულ როლებზეც არ ამბობს უარს. „მე მინდოდა ვყოფილიყავი აზიელი რობერტ დე ნირო ან დასტინ ჰოფმანი“, - ხსნის ჩანი.

მან იპოვა მოკავშირეები ჩინეთის ხელისუფლებაში, რომელმაც ჩანი 2008 წელს ოლიმპიური თამაშების ელჩად დანიშნა, რამაც მას ბიზნესის ჰონკონგიდან პეკინში გადატანისკენ უბიძგა. ის აღმოჩნდა ჩინეთის ბრძადი კინოინდუსტრიისა და იმ ხელისუფლების მოქმედებების ეპიცენტრში, რომელიც ყველაფერს აკონტროლებს.

ჩანი ირწმუნება, რომ მას იმავე სიროთულების გადალახვა უწევს, რაც ნებისმიერ სხვა რეჟისორს, თუმცა თამამად შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ფილმების შესაქმნელად მას მეტი შესაძლებლობა აქვს, ვიდრე სხვებს. ამაზე Skiptrace-ითაც შეგვიძლია ვიმსჯელოთ. „დამტკიცების პროცესში და დისტრიბუციის გარანტიებმა შექმნა წინაპირობები, ეს შესაძლებლობა, რომელზეც ერთად ვიმუშავებთ, წარმატებად ქცეულიყო“, - ამბობს ჩანის აგენტი, ფილიპ ბატონი.

ჩანის სიახლოვემ პეკინთან და მის-მა ხშირმა დამცინავმა კომენტარებმა ოპოზიციურ გამოსვლებზე ჰონკონგში მას უარყოფითი სახელი დაუმკვიდრა დემოკრატიის ისეთ დამცველთა შორის, როგორიცაა ჰონკონგის დემოკრატიული პარტიის თავმჯდომარე ემილი ლაუ. როგორც ლაუ ამბობს, „თუ შენ ყოველთვის იმას ამბობ, რაც ხელისუფლებას უნდა, ცხადია, მათთვის უფრო მარტივი იქნება შენი საქმიანობის მხარდაჭერა“.

ჩანს კრიტიკა აღიზიანებს. „არ უნდა ვიყოთ ახლოს ჩინეთის მთავრობასთან? - ხმის ამაღლებით მიპასუხა ჩანმა, როდესაც ეს საკითხი წამოვჭერი. - ჩვენ ჩინელები ვართ და, ჩემი აზრით, ყველას უნდა უყვარდეს თავისი ქვეყანა“. მისი განცხადებით,

მას დიდი წვლილი შეაქვს ეკონომიკის გაუმჯობესებაში, რისი მაგალითიცაა ჩანის რეკომენდაცია კინოტექნიკის იმპორტზე გადასახადების შემცირების თაობაზე. „ეს არის შეთავაზება კინოინდუსტრიის გაუმჯობესებისთვის, - ამბობს ჩანი. - ისინი კი მისმენენ“.

იმის მიუხედავად, რომ ჩინეთის მოსახლეობა აშშ-სას ოთხჯერ აღემატება, ჩინეთში დაახლოებით 20,000 კინოდარბაზია, რაც ამერიკული რაოდენობის დაახლოებით ნახევარია. „მათ რომ 45,000 კინოდარბაზი ჰქონოდათ, მოსახლეობის გათვალისწინებით, ფილმს ჩინეთში გახსნითი უიკენდიდან შეიძლება \$500 მილიონი მოუტანა“, - ამბობს რატნერი.

ჩანი უკვე ხეირობს ამ მოცემულობით. 5 წლის წინ მან და მისმა პარტნიორმა დააარსეს Jackie Chan Yaolai International Cinema, რომლის 17-დარბაზიანი კინოთეატრი დიდი კინოუიკენდების დღეებში 50,000 ბილეთზე მეტს ყიდის. ამ წარმატებამ მას 50/50 თანამონაწილეობით დამატებით 37 კინოთეატრის გახსნის შესაძლებლობა მისცა. თითოეულ კინოთეატრში ჩანის ბრუნდების პროდუქციის სტენდი დგას.

ჩანმა ასევე შემდეგ საფეხურზე აიყვანა თავისი კასკადიორთა ჯგუფი, J.C. Stunt Team-ი, და კინოსერვისების კომპანიად აქცია, რომელიც ამერიკული სტუდიების სტანდარტს შეესატყვისება. ორენოვანი პერსონალი კასკადიორ-კოორდინატორებსა და რეჟისორების ასისტენტებსაც მოიცავს. „ნელ-ნელა მინდა შევქმნა ჩემი William Morris-ი“, - ამბობს ჩანი.

პარალელურად ის გააგრძელებს ჩინურ კინოსა და ამერიკელებთან ერთობლივი ნაწარმის შექმნაზე ფსონის დადებას. „ამჟამად მე მხოლოდ მსახიობი აღარ ვარ... მე ინვესტორიც ვარ“, - ამბობს ჩანი და მიუხედავად იმისა, რომ არ გვიდასტურებს მისი ბოლო წლის შემოსავლის ჩვენეულ შეფასებას, სიამოვნებით მსჯელობს თავის სამომავლო გეგმებზე, კაბინოს მფლობელივით, რომელმაც იცის, რომ ყველაფერი მის სასარგებლოდ ეწყობა. „მე შეიძლება დავკარგო \$10 მილიონი, - ამბობს ჩანი, - მაგრამ თუ მოვიგებ, ეს, სავარაუდოდ, \$90 (მილიონი) იქნება“. ❸

კინოინდუსტრიის ბოძავლის სახე

კუნთიანი, ტვინიანი, შერეული რასის - ვინ დიზელი სწორედ ისაა, ვისი ხილვაც სურს კინოს გლობალურ პუბლიკას. ფულიც არ აყოფნებს.

ავტორი: ნატალი რობემედი

20 წლის წინ ვინ დიზელი ჰოლივუდში როლს ვერ შოულობდა. ამ კომიკურ ვითარებაზე მან ნახევრად ავტობიოგრაფიული მოკლემეტრაჟიანი ფილმიც კი გადაიღო. ამ ფილმში ლუდის რეკლამის სინჯებზე მისულ ვინ დიზელს აფროამერიკელი რეჟისორი უარით ისტუმრებს. „გულწრფელად გეტყვი, ცოტა არ იყოს... მეტისმეტად თეთრი ხარ“, - ეუბნება იგი და აქებებს, რომ „ლათინო“ როლებს მიეტანოს. დიზელი დუმს. No habla español. ასე მიდის იტალიურ როლებამდე. სასაცილოა, მაგრამ მტკივნეულიც. „ძნელი იყო, ჰოლივუდისთვის რამე დამენახებინა ჩემი შერეული რასის მიღმა, - ამბობს იგი, - აღმოჩნდა, რომ ჩემი დრო ჯერ არ მოსულიყო. მსოფლიო არ იყო მზად მულტიკულტურული მეგავარსკვლავისთვის“.

ახლა მსოფლიო ამკარად მზადაა. დიზელის „აქილევსის ქუსლი“ მის ძალად იქცა. მაშინ, როდესაც აშშ-სა და კანადაში კინოგაქირავებისგან მიღებული შემოსავალი 5%-ით, \$10 მილიარდამდე იკლებს 2013-2014 წლებს შორის - გლობალური კინობაზარი იზრდება, განსაკუთრებით კი ჩინეთში, რომელიც 34%-ით, \$4.8-მილიარდამდე დაწინაურდა. ინტერნაციონალური ბაზრისთვის განკუთვნილ ფილმებს ინტერნაციონალური ვარსკვლავი ესაჭიროება.

47 წლის დიზელი (ნამდვილი სახელი - მარკ სინკლერი) ამისთვის ზედგამოჭრილია. ის კუნთიანი, ტვინიანი და მულტიეთნიკური მძაფრსიუჟეტოანი ფილმების ვარსკვლავია, რომელთანაც საკუთარი თავის ვიზუალურად მისადაგება ბევრი ქვეყნის



ვინ დიზელი

მაყურებელს შეუძლია. იგი მომავლის კინოვარსკვლავია. Universal Pictures-ის უკანასკნელმა „ფორსაჟ 7“-მა, თავისი მულტიკულტურული სამსახიობო ანსამბლით, ყველა რეკორდი მოხსნა. იგი ყველა დროის მეოთხე ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ფილმია. მან \$1.5-მილიარდიანი შემოსავლის 77% აშშ-ის ფარგლებს გარეთ მდებარე ქვეყნებიდან მიიღო. ფრანშიზის შემოსავალი მხოლოდ ბილეთების გაყიდვიდან \$4 მილიარდს უახლოვდება. ეს \$1 მილიარდით აღემატება „ბეჭდების მბრძანებლის“ შემოსავალს. დიზელმა ბოლო წელს \$47 მილიონი იშოვა და ამგვარად 43-ე ადგილზე მოხვდა მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი ვარსკვლავების რეიტინგში. მსახიობებიდან მას მხოლოდ რობერტ დაუნი უმცროსი და ჯეკი ჩანი უსწრებენ. თუმცა იგი გაცილებით წინაა ისეთ „მძიმეწონიან“ მსახიობებთან შედარებით, როგორებიც არიან ბრედლი პუპერი, ტომ კრუზი და ადამ სენდლერი.

„ფორსაჟის“ მთელი აზრი ჰოლივუდის დივერსიფიცირებაშია. გარკვეულწილად მან ჰოლივუდის სახე შეცვალა, - ამბობს დიზელი თავისი ბოხი ხმით. იგი მანჰეტენზე, თეთრკანიანი დედისა და აფროამერიკელი მამის ოჯახში გაიზარდა. მშობლები ხელოვნები იყვნენ. მამა ბრუკლინის კოლეჯში ასწავლიდა სამსახიობო ხელოვნებას. გასაკვირი არაა, რომ დიზელმა 7 წლის ასაკიდან დაიწყო თამაში. თუმცა ფულის საშოვნელად მას კარგა ხანს ნიუ-იორკის პარკებში უწევდა ბრეიკ-დენსის შესრულება. დიზელი ამბობს, რომ თავის ეთნიკურ წარმომავლობაზე ბევრი რამ არ მოეხსენება. (მან თავის პროდიუსინგის კომპანიას One Race-ი, ანუ ერთი რასა და-არქვა.) ახლა ყველაფერი კარგად მიდის, თუმცა უარების ათწლეულის შემდეგ ეჭვი ეპარებოდა, რომ ამ ბიზნესში რაიმეს მიაღწევდა. 1998 წელს კი ბედმა გაუღიმა და სტივენ სპილბერგის ოსკარებით აღნიშნულ ფილმში „რიგითი რაიანის გადასარჩენად“ ითამაშა.

ამის შემდეგ სტუდია სტუდიაზე მოდიოდა. 2001 წელს, „ფორსაჟმა“, მას დიდი აღიარება მოუტანა. \$38-მილიონიანი ბიუჯეტის მქონე ფილმმა \$207-მილიონიანი შემოსავალი მიიღო. ასე ჩაეყარა საფუძველი წარმატებულ ფრანშიზას, რომელში მონაწილეობაზეც დიზელმა უარი თქვა. „როცა მეორე ფილმის სცენარი მომიტანეს, ჩემი შიში გამართლდა“, - იხსენებს იგი.

დიზელმა სიქველში როლი არ შეასრულა, თუმცა მესამე ფილმში გამოჩენას იმ პირობით დათახმდა, რომ ყველა მომდევნო „ფორსაჟის“ პროდიუსერი იქნებოდა. (დიზელი ერთ-ერთ პროდიუსერადაა მოხსენიებული 2009 წლის შემდეგ გადაღებულ თითოეულ „ფორსაჟში“, დაწყებული მეოთხე ნაწილიდან. ეს იმას ნიშნავს, რომ მას სცენარზე ზემოქმედება შეუძლია და ფილმის მოგებიდან წილიც ერგება. „ფორსაჟ 7“-სთვის მან დამატებით \$25 მილიონი მიიღო.) შოუბიზნესში სერიოზული აღლოს გამოვლენით, მან მოახერხა Universal-ისგან მიეღო უფლებები რიდიკის პერსონაჟზე, რომელიც 2000 წელს გამოჩნდა ფანტასტიკის ჟანრის ფილმში „უკუნი სინგლე“. „ორი ფრანშიზა მოვიპოვე არცთუ დიდი ძალისხმევით“, - იხსენებს დიზელი.

მის ძლიერ მუჭში აღმოჩენილმა „რიდიკმა“ 2013 წელს კინოვაჭირავებაში \$98 მილიონი დაწერა, ხოლო DVD-ის გაყიდვებით \$25 მილიონი გამოიმუშავა. დიზელს აქედან \$10 მილიონი ერგო. „ფორსაჟმა“ ამაზე თხუთმეტჯერ დიდი შემოსავალი მიიღო, რითაც მან „ბორნისა“ და „იურული პერიოდის პარკის“ ფრანშიზების შედეგებს გადაუსწრო.

არც ისე ცუდია ბიჭისთვის, რომელმაც ჰოლივუდში თითქმის 40 წლამდე ვერ შეაღწია. როგორ უნდა მას, რომ ხალხს ახსოვდეს? დიზელი პაუზას იღებს. გადის 10 წამი. შემდეგ იგი თავს მაღლა წევს და ვამჩნევ, რომ თითქმის ცრემლი სდის. „ადამიანი, რომელმაც საკუთარი არსებობით მეტი მულტიკულტურალიზმი მოუტანა სამყაროს“. და ამის სანაცვლოდ ჯიბეც გაისქელა. **F**

პარსკვლავური 100

62 ტიქსტი

მუსიკოსი ნიდერლანდები
\$36 მლნ

46 წლის დი-ჯეი თითო ღამისთვის ექვსსაათიანი ჰონორარებისა და ამდენადვე შესაშური სამუშაო ეთიკის ხარჯზე, კვლავაც მეტს მოულობს, ვიდრე მასზე ორჯერ უმცროსი კოლეგები. ჩვენ მიერ გამოკვლეულ პერიოდში მან 100-ზე მეტ შოუზე დაუკრა, რასაც Guess-თან და Mountain Dew-სთან კონტრაქტები დაემატა.



62 ჰიტი ბაფეთი

მუსიკოსი აშშ
\$36 მლნ

62 ჰერი სეინფილდი

კომიკოსი აშშ
\$36 მლნ

65 სპარლემ იოჰანსონი

მსახიობი აშშ
\$35.5 მლნ

Lucy-ში თამაშით მან დაამტკიცა, რომ შეუძლია ექვსე ფილმის „გაქაჩვა“. ფილმმა კაშიში \$459 მილიონი მოაგროვა, სკარლეთი კი თითო როლში \$10 მილიონზე მეტს მოულობს.



65 ფერნანდო ალოსო

სპორტსმენი ესპანეთი
\$35.5 მლნ

67 დევიდ ლეტერმანი

ფელმარსკვლავი აშშ
\$35 მლნ

67 გარემ ბეილი

სპორტსმენი გაერთიანებული სამეფო (უელსი)
\$35 მლნ

ორ წელიწადში, მას შემდეგ, რაც მადრიდის რეალმა ბეილი \$118 მილიონად შეიძინა, ტოტენჰემის ყოფილი ვარსკვლავი შესაძლოა შინისაკენ გასა გაუდგეს; 2014-მა მას Adidas-თან \$34 მილიონის ღირებულების ნ-წლიანი კონტრაქტი მოუტანა.

69 ჰონ ლესტერი

სპორტსმენი აშშ
\$34 მლნ

69 დერიკ როუზი

სპორტსმენი აშშ
\$34 mil





95 მირანდა ლამბერტი
მუსიკოსი აშშ
\$28.5 მლნ

95 კელი კუოკო-სვიტინგი
თელეშსახიობი აშშ
\$28.5 მლნ

95 სოფია ვერგარა
თელეშსახიობი კოლუმბია
\$28.5 მლნ

მრავალმილიონიანი სარეკლამო კონტრაქტები და საშუალო ექვსნიშნა ჰონორარები „თანამედროვე ოჯახში“ თამაშისთვის კოლუმბიელს ყველაზე ანაზღაურებდა სატელევიზიო ქალ მსახიობთა შორის ადგილს უნაღდებს.

95 ბლეიკ შელტონი
მუსიკოსი აშშ
\$28.5 მლნ

95 კეპინ ჰარტი
კომიკოსი აშშ
\$28.5 მლნ

სიის შესახებ:

წლევანდელი ცნობილი ადამიანების ასული მთელი მსოფლიოს კამერას მიჩვეულ ტალანტებს აფასებს მათი შემოსავლებით, 2014 წლის 1 ივნისიდან 2015 წლის 1 ივნისამდე პერიოდში (მენეჯმენტის ხარჯების და გადასახადების გამოუკლებლად). ჩვენი მონაცემები ეყრდნობა ინტერვიუს აგენტებთან, მენეჯერებთან, იურისტებთან და ბევრ ვარსკვლავთან – პირადადაც. დამატებითი წყაროები: Nielsen-ი, Pollstar-ი, Box Office Mojo და IMDb-ი.

რედაქტორი: მაკ ო'მელი გრინბურგი და ნატალი რობემედი.
რამორტირები: მედი ბერგი, კურტ ბადენშაუშენი, აბრამ ბრაუნი, ემილი კანალი, რაიან მაკი, მეგი მაკერათი, კეიტ პირსი, სოუზან რადლაუერი და ლეო ვინგი.
დამამატირი რეპორტირება: დიპაკ აჯვანი (FORBES INDIA), რასელ ფლენერი (ჰეკინი) და FORBES ASIA-ს თანამშრომლები.
თვლიან: მერილი ბარტონი, ნინა გულდი, ვილ ნოვლოუსი, არიანა სანტანა, ოდრა სუნგი და FORBES VIDEO.

82 ემინემი
მუსიკოსი აშშ
\$31 მლნ

82 ბრიტნი სპირსი
მუსიკოსი აშშ
\$31 მლნ

82 მაქენდრა ღვონი
სპორტსმენი ინდოეთი
\$31 მლნ

კრიკეტის კაპიტნის კარიერა დასასრულს უახლოვდება, მაგრამ ბიოგრაფიულმა ფილმმა, რომელიც მალე გამოჩნდება ეკრანებზე, უკვე \$3 მილიონი მოუტანა.



82 ნიიმარი
სპორტსმენი ბრაზილია
\$31 მლნ

86 კარმელო ენტონი
სპორტსმენი აშშ
\$30.5 მლნ

87 ჰონი დეპი
მსახიობი აშშ
\$30 მლნ

88 მარია შარაპოვა
სპორტსმენი რუსეთი
\$29.5 მლნ

ბევრად მეტს შოულობს კორტის მიღმა, ვიდრე კორტზე: რეკლამის დამკვეთებს შორის არიან Avon-ი, Samsung-ი, Tag Heuer-ი და Evian-ი; ჩოგბურთულმა ასევე თავისი ტუბილულის, Sngarova-ს 3 მილიონზე მეტი პაკეტი გაყიდა, რაც წინა წლის მაჩვენებელს ორჯერ აღემატება.

89 ლეონარდო დიკაპრიო
მსახიობი აშშ
\$29 მლნ

89 ჩენინგ ტატუმი
მსახიობი აშშ
\$29 მლნ

89 ჰონ ჰენიტი
რადიოჰაბსმენი აშშ
\$29 მლნ

89 ჰიმ პარსონსი
თელეშსახიობი აშშ
\$29 მლნ

89 კარსონ კალმერი
სპორტსმენი აშშ
\$29 მლნ

89 ჰიმის როდრიგოზი
სპორტსმენი კოლუმბია
\$29 მლნ

95 ჰენიფარ ლოპესი
მუსიკოსი აშშ
\$28.5 მლნ

71 ამიტაბჰ ბაჰრანი
მსახიობი ინდოეთი
\$33.5 მლნ

ბოლივუდის ლეგენდის ნახევარსაკუთონი კარიერა 150 ვარსკვლავურ როლს მოიცავს; ვეტერანი ჯერაც შოულობს რუბიებს ისეთ ფილმებში გამოჩენისთვის, როგორცაა 2014 წლის „ბჰუთნათის დაბრუნება“.



71 სალმან ხანი
მსახიობი ინდოეთი
\$33.5 მლნ

73 საბასტიან პეიელი
სპორტსმენი მერხანია
\$33 მლნ

73 Maroon 5
მუსიკოსი აშშ
\$33 მლნ

73 დოქტორ დრე
მუსიკოსი აშშ
\$33 მლნ

76 რაფაელ ნადალი
სპორტსმენი ესპანეთი
\$32.5 მლნ



წლით გაუგრძელა კონტრაქტი.

76 აკსაი კუმარი
მსახიობი ინდოეთი
\$32.5 მლნ

78 ფარელ უილიამსი
მუსიკოსი აშშ
\$32 მლნ

78 მარკ უოლბერგი
მსახიობი აშშ
\$32 მლნ

78 Zac Brown Band
მუსიკოსი აშშ
\$32 მლნ

81 დუეინ ჰონსონი
მსახიობი აშშ
\$31.5 მლნ

ითამაშა მთავარი როლი ბუნებრივი კატასტროფის შესახებ გადაღებულ ფილმში, San Andreas-ში, რომელზეც ჯამში უკვე \$420 მილიონი მოხარჯდა.



THESTO. C. FLANNAGAN/GETTY IMAGES; BACHCHAN: STRAUF/GETTY IMAGES; DHONI: GARETH COOPER/GETTY IMAGES; VERBARA: MICHAEL TRAM/GETTY IMAGES; JOHANSSON: SAMIR HUSSEIN/GETTY IMAGES; BAILE: GUY NIKKY/GETTY IMAGES; MADAL: JULIAN FINNEY/GETTY IMAGES; JOHNSON: BARRY KING/GETTY IMAGES; SHARAPOVA: MIKE HEWITT/GETTY IMAGES



როდის გავყიდოთ ბიზნესი?



გამოსდელი ინვესტირები

მიჩვეული არიან ბევრ ფიქრს, ფაქტორების აწონ-დაწონას, როდესაც საქმე ახალი ბიზნესის დაწყებას ან წილის შექმნას ეხება. მათ ესმით, რომ კომპანიის წარმატებაზე ბევრი ფაქტორი მოქმედებს და ამ ფაქტორების გაანალიზებაა საჭირო. ამ თემებზე შედარებით ბევრი იწერება და რეკომენდაციებიც

უხვდება. გაცილებით იშვიათია რჩევები იმის შესახებ, თუ როდის და როგორ გავყიდოთ ბიზნესი. თუ რაციონალურად შევხედავთ, გაყიდვის სწორი სტრატეგიის ქონა კომპანიის მფლობელისთვის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია. ფინანსური წარმატების (ან წარუმატებლობისთვის თავის არიდების) თვალსაზრისით, ეს ისეთივე სერიოზული

გადაწყვეტილებაა, როგორც წილის შექმნა. გაყიდვისას წარმატებული გარიგება ერთ-ერთი განმსაზღვრელია, საბოლოო ჯამში როგორი იქნება ინვესტორის მიერ მიღებული შედეგი.

რამდენიც უნდა იფიქროს ინვესტორმა, სანამ ამა თუ იმ ბაზარზე შესვლის საკითხზე ჩამოყალიბდება, – რამდენი ალტერნატივა უნდა განიხილოს და რისკი შეაფასოს, როგორ ფრთხილადაც

ლარისა პატარაია არის START BUSINESS SOLUTIONS-ის პარტნიორი

ფოტო: SHUTTERSTOCK

შეარჩიოს დაფინანსების წყაროები – არანაირი დროისა და ენერჯის ხარჯვა არ აზღვევს შემდგომში ბიზნესის დაღმავლობისგან. უაღრესად წარმატებული სტარტისა და უშეცდომო მართვის შემთხვევაშიც კი არსებობს ბიზნესისგან დამოუკიდებელი ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკა ან გლობალური კრიზისები.

პრობლემების (მით უმეტეს, მოულოდნელი პრობლემების) ფონზე მომავალი სულ უფრო ბუნდოვანი ჩანს. მცირდება მომწოდებლების ნდობა და ბანკებიც უარს ამბობენ დაფინანსებაზე. მეწარმეც სულ უფრო აქტიურად ფიქრობს ბიზნესის გაყიდვაზე... და სწორედ აქ უშვებს უდიდეს შეცდომას: კრიზისში მყოფი ბიზნესის სწრაფად მოშორება ზუსტად საპირისპიროა იმისა, რაც გამჭრიახმა ინვესტორმა უნდა გააკეთოს. კრიზისის დროს ბიზნესის საბაზრო ფასი ყველაზე დაბალია და ისიც სავსებით შესაძლებელია, მყიდველებისგან მხოლოდ მკვეთრად შემცირებული შემოთავაზებები მოდიოდეს. ასეთ დროს ხომ სხვებიც ერიდებიან ინვესტირებას.

ჩვენს მთავარ კითხვაზე მარტივი პასუხი ასეთია: გასაყიდი ბიზნესი უნდა გაასხვისო მაშინ, როდესაც ის მაქსიმალურ ფასს აღწევს. ამ წერტილის ზუსტად იდენტიფიცირება თითქმის შეუძლებელია, თუმცა საუკეთესო შედეგს სწორი ხედვა მიგვახლოებს. თუ კარგად გვაქვს გაცნობიერებული, რომ ბიზნესს თავისი სასიცოცხლო ციკლი აქვს და დროის სხვადასხვა მონაკვეთში მისი ღირებულება იცვლება, გასაყიდად სწორედ ის მომენტი უნდა შევარჩიოთ, როდესაც ფასი აღმავლობის პიკს აღწევს.

წარმატებული გარიგების ერთ-ერთი საუკეთესო მაგალითია Facebook-ის მიერ WhatsApp-ის შეძენა: ეს მაშინ მოხდა, როდესაც WhatsApp-ი განვითარების საწყის ეტაპზე იყო და კომპანიას მხოლოდ 55 თანამშრომელი ჰყავდა. ტრანზაქციის ჯამურმა მოცულობამ \$19

მილიარდი შეადგინა – აქედან 4 მილიარდი Facebook-მა ფულადი ფორმით გადაიხადა, დანარჩენი კი – აქციების სახით. WhatsApp-ის დამფუძნებლები მილიარდერების სიაში აღმოჩნდნენ. თანხამ პროგნოზირებულ გაყიდვებს (Leading P/E ratio) 19-ჯერ გადააჭარბა.

საპირისპირო მაგალითია რონალდ ვეინის მიერ 1976 წელს დადებული გარიგება. მან Apple-ის 10% \$800-ად გაყიდა. კომპანიის შემოსავალი 1980-ში უკვე \$100 მილიონს აღემატებოდა, 2015 წლის 30 ივნისის მდგომარეობით კი აქციონერთა კაპიტალის საბაზრო ღირებულება \$722.3 მილიარდი იყო და 1-წლიანმა უკუგება (აქციის ფასის ზრდა) 37.3% შეადგინა. ვეინს რომ თავისი წილი შეენარჩუნებინა, დღეს მისი ქონება \$72 მილიარდი იქნებოდა.

ეს ორი შემთხვევა აჩვენებს, რამდენად დრამატული განსხვავება შეიძლება მიიღოს იმის მიხედვით, სწორად შეარჩევ

გაწეული ხარჯები ყოველთვის გამართლებულია და არა მხოლოდ აჩქარებს რეალიზაციის პროცესს, არამედ ზრდის ანაზღაურებასაც (ხშირად ბევრად მეტად, ვიდრე ჩადებული ინვესტიციაა). ლოგიკა იდენტურია კომპანიასთან მიმართებითაც – ფასები მაღალია, როდესაც:

ა) მაკროეკონომიკური და ინდუსტრიის პერსპექტივები ოპტიმისტურია;

ბ) ბიზნესი მოწესრიგებულია და წარმატებული;

გ) პოტენციურ მყიდველებს ადვილად და შედარებით იაფად შეუძლიათ მოიზიდონ დაფინანსება.

იმის მიუხედავად, რომ ბიზნესის გაყიდვისთვის ყველაზე სწორი დროის შერჩევის წესები გასაგები და მარტივია, როცა საქმე საქმეზე მიდგება, მეწარმეების უმრავლესობა შეცდომას უშვებს. როგორც წესი, ისინი გვიან ამჩნევენ ინდუსტრიაში მიმდინარე არასახარბი-

მყიდველთა 90%-მა მკაფიოდ არ იცის, რა უნდა. მათი დარწმუნება მხოლოდ პროფესიონალთა უნარებზეა დამოკიდებული

გასხვისების მომენტს თუ არასწორად. ბიზნესის გაყიდვისთვის მზადება ჰგავს პროცესს, რომელსაც თუნდაც ავტომობილის გასხვისებისას გავდივართ. ამ შემთხვევაში ყველამ იცის, რომ: 1) თუ სესხებზე საპროცენტო განაკვეთი აიწევს, ან ფინანსური ინსტიტუტები შეამცირებს მომხმარებელთა დაფინანსებას, სულ უფრო და უფრო გაჭირდება მათ მიერ დადგენილი საფასურის მიღება, ვინაიდან დაინტერესებული პირი თანხას, უბრალოდ, ვერ იშოვის; 2) ავტომობილი შეთავაზებამდე უშვობისა გაირეცხოს, გასუფთავდეს და ძირითადი სავალი ნაწილი შემოწმდეს, რომ დაზიანებული არ იყოს. ამ საკითხებზე

ელო ტენდენციებს, არა აქვთ საჭირო კაპიტალდაბანდება, რომ ფეხი აუწყონ ცვლილებებს და ამიტომ მათი ბიზნესის ფასი მხოლოდ იკლებს. ასეთი ბიზნესები ან საერთოდ ქრება ბაზრიდან, ან მათ დიდი კონკურენტო ყალბავს.

ამ რისკების თავიდან აცილების მიზნით მნიშვნელოვანია, მეწარმე რეგულარულად იღებდეს განახლებულ ინფორმაციას მაკრო/მიკროგარემოში მიმდინარე პროცესების შესახებ, პერიოდულად ადგენდეს საკუთარი ბიზნესის საბაზრო ღირებულებას და მზად ჰქონდეს საჭიროების შემთხვევაში ბაზრიდან გასვლის სამოქმედო გეგმა.

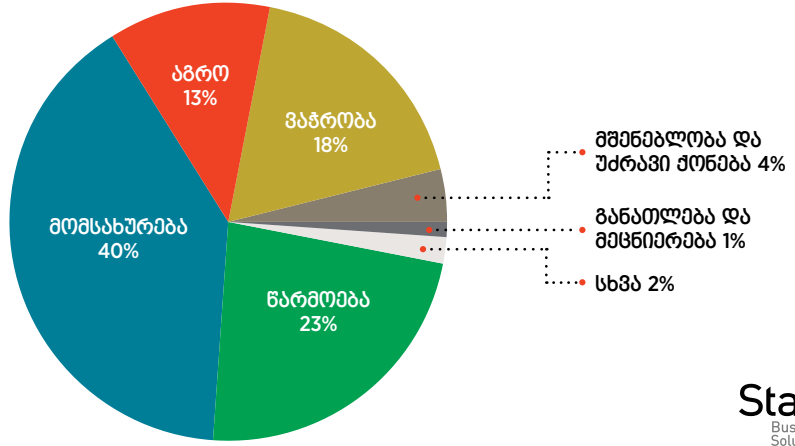
საქართველოში ბიზნესების უმ-

რავლესობა არასწორ დროს გამოდის გასაყიდად. ჩვენი გამოცდილებით, მეწარმეები ხელიდან უშვებენ მომენტს, როდესაც შეიძლება ყველაზე სარფიანი გარიგება დადონ. ამის მიზეზი ძირითადად მათი სუბიექტური დამოკიდებულება და ბიზნესბროკერიჯის სერვისის გამოყენებლობაა. ეს განსაკუთრებით შეიმჩნევა მცირე და საშუალო ზომის კომპანიებში, რომლებიც შეზღუდულ გაყიდვის არხებს იყენებენ. თუ ბიზნესს არა აქვს შიდა რესურსი გაყიდვის რაციონალური სტრატეგიის შესამუშავებლად (კომპანიების უმრავლესობას კი ასეთი რესურსი არა აქვს), მენეჯერმა შეიძლება განიხილოს პროფესიონალური სერვისის გამოყენება. ბროკერი არა მხოლოდ განსაზღვრავს გაყიდვისთვის სწორ დროსა და ფასს, არამედ ეხმარება ბიზნესმენს გაყიდვის არხების დადგენასა და მოლაპარაკების პროცესში, რომ მიყიდველმა შემთავაზების ყველა უპირატესობა დაინახოს და ორივე მხარე კმაყოფილი დარჩეს.

დღეისათვის საჯარო წყაროებით საქართველოში სულ ცოტა 500-მდე გასაყიდი ბიზნესის განცხადებაა გავრცელებული (businessforsale.ge, saqme.ge). აქედან ყველაზე იაფი 200 ლარი ღირს (მეფუტკრეობის ბიზნესი), ყველაზე ძვირი კი – ღვინის ქარხანა – \$30 მილიონად არის შეფასებული. აუქციონზე გამოტანილი რუსთავის ავტობაზრობა, რომლის საწყისი ფასი \$30 მილიონ დოლარს შეადგენს და ვაჭრობის ბიჯი \$100,000-ით განისაზღვრება. გასაყიდი ბიზნესების ჯამური პორტფელი მსხვილი მიმართულებების მიხედვით ასე გამოიყურება:

ბიზნესების 40% მომსახურების სფეროდანაა, სადაც სარესტორნო ინდუსტრია ლიდერობს, შემდეგ 23%-ით წარმოებაა წარმოდგენილი, ვაჭრობის სფეროს გასაყიდი ბიზნესების 18% ეკუთვნის და მას 12%-ით აგროინდუსტრია მოჰყვება, ხოლო 7%-ს მშენებლობა, უძრავი ქონება, განათლება და სხვა

ბიზნესსექტორში განცხადებების პროპორცია (რაოდენობა)



დარგები ინაწილებენ.

ამ კომპანიების უმრავლესობა სხვადასხვა მიზეზის გამო კრიზისს განიცდის. მათ დაავიანეს გადაწყვეტილების მიღება. როგორც უკვე ვთქვით, შესაძლოა ძლიერი იყოს ბიზნესის მართვაში, თუმცა ნაკლებსავარაუდოა, ასეთივე წარმატებული იყოს მის რეალიზაციაში. ეს კი ქმნის საფრთხეს: 1) დადოთ გარიგება, როდესაც უკეთესი იყო მოგვეცადათ, ან 2) თუნდაც პერიოდი სწორად იყოს განსაზღვრული, თანხა, რომლის მიღებაც რეალური იყო, მიყიდველს დაუტოვოთ მოლაპარაკებათა მაგიდაზე, იმიტომ რომ ზუსტად ვერ აფასებთ თქვენი კომპანიის ღირებულებას. არ არის გამორიცხული, პროფესიონალმა გირჩიოთ, საკუთარი ძალებით სცადოთ მდგომარეობის გამოსწორება: მოაწესრიგოთ აღრიცხვა, ურთიერთობები, ფინანსური სურათი და მხოლოდ ამის შემდეგ იზრუნოთ გაყიდვაზე. სწორედ ამ სერვისებს მიიღებთ ბიზნესბროკერისგან. სფეროში ყველაზე ცნობილი ბრენდის, SunbeltBusiness Brokers-ის ერთ-ერთი დამფუძნებლის წიგნში „ბიზნესის ყიდვა ფინანსური თავისუფლების უსაფრთხოებისთვის“ შემდეგი სტატისტიკაა მოცემული:

ა. მიყიდველთა 90%-მა მკაფიოდ არ იცის, რა უნდა. მათი დარწმუნება

მხოლოდ პროფესიონალთა უნარებზეა დამოკიდებული;

ბ. 90%-სთვის ბიზნესის შეძენა პირველი ასეთი მნიშვნელობის ინვესტიციაა და მათ ძალიან უჭირთ რისკზე წასვლა; **გ. დაინტერესებული** პირების უმრავლესობა 35-დან 55 წლამდე ასაკისაა; **დ. ყველაზე ფართო** სექტორს ხელი მიუწვდება \$15,000 - \$60,000-იან დაბანდებაზე.

ეს მხოლოდ პატარა მაგალითებია იმ ტიპის ინფორმაციის, რაც ბიზნესის უკეთესი გაყიდვისთვის შეიძლება გამოიყენოთ.

თუ არ გინდათ, მილიონების მიერ დაშვებული შეცდომები გაიმეოროთ, როდესაც ბიზნესს დაიწყებთ: 1) მაშინვე იფიქრეთ გასვლის სტრატეგიაზე და 2) იცოდეთ, რომ არსებობს საუკეთესო დრო და შეეცადეთ, სწორად შეარჩიოთ იგი. გაითვალისწინეთ პროფესიონალური დახმარების შესაძლებლობა. ბევრ რჩევას უსასყიდლოდაც მიიღებთ. ყველაზე დიდი შეცდომა, რაც შეიძლება დაუშვათ კი ის არის, რომ კომპანიამ თქვენს ხელში დაასრულოს სიცოცხლე, როდესაც სხვას მისი გადარჩენა შეეძლო. გაითვალისწინეთ ისიც, რომ სწორ დროს გაყიდვაზე უარის თქმით შესაძლოა მნიშვნელოვანი მოგება დაკარგოთ და სხვების წარუმატებლობა და უმუშევრობაც კი განაპირობოთ. **F**



davines
SUSTAINABLE BEAUTY

OI/OIL Absolute Beautifying Potion

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

ბედნიერების ჯადოსნური რისხვი

Forbes Georgia-ს ინტერვიუ Gravity Payments-ის დამფუძნებელთან და აღმასრულებელ დირექტორთან, დენ პრაისტან, რომელმაც საკუთარ კომპანიაში რევოლუციური სახელფასო რეფორმა გაატარა.



სიუბლში დაფუძნებული კომპანია

Gravity Payments-ის მფლობელმა ახალგაზრდა მეწარმემ მასთან დასაქმებულ 120 თანამშრომელს საგანგებო განცხადება 2015 წლის 13 აპრილს გააცნო: ის უარს ამბობს საკუთარ წლიურ შემოსავალზე, რომელიც \$1 მილიონს აღწევს, დაზოგილი რესურსით კი ყველა თანამშრომელს მინიმალურ ანაზღაურებას წელიწადში \$70,000-მდე უზრდის. ახალი სისტემა კომპანიაში ეტაპობრივად დაინერგება. შემოსავალი, რომელიც კომპანიის თანამშრომლებს მიღებული გადაწყვეტილების თანახმად გაეზარდათ, საშუალოდ 2-ჯერ მეტია მათ აქამდე არსებულ შემოსავალზე და 4.5-ჯერ აღემატება აშშ-ის მინიმალურ ხელფასს, რომელიც წლიურად \$15,000 დოლარით განისაზღვრება. გადაწყვეტილების მთავარ მოტივად დენ პრაისი პრინსტონის უნივერსიტეტის კვლევას ასახელებს, რომლის თანახმად აშშ-ში მცხოვრები ადამიანისთვის მნიშვნელოვანია \$70,000-დან \$75,000-მდე წლიური ანაზღაურება იმისთვის, რომ თავი ორგანიზაციის ღირსეულ წევრად იგრძნოს და მას ემოციური ზიანი არ მიადგეს. ხანგრძლივი კალკულაციის შემდეგ პრაისი მიხვდა, რომ იდეის განხორციელების ერთადერთ გზას მისი პირადი შემოსავლის მინიმალურ სახელფასო ზღვრამდე დაყვანა წარმოადგენდა. გარდა ამისა, კომპანიაში არ არსებობს ლიმიტირებული საშვებულებო განაკვეთი. პრაისი აცხადებს, რომ ყველა თანამშრომელს თავად შეუძლია გადაწყვიტოს, როდის და რა დროით სჭირდება დასვენება. მინიჭებული თავისუფლება მას მიაჩნია ინვესტიციად, რომლიდანაც მაღალ ამონაგებს მოეწივს.

ენიო ენუშიძე, ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლა

კომპანია Gravity Payments-ი პრაიმა სტუდენტობისა და-
არსა. კომპანიის არსი მცირე მეწარმეთა ხელშეწყობაა: ასის-
ტირება ორგანიზაციაში საკრედიტო და მობილური გადახდე-
ბის, სასაჩუქრე ბარათებისა და სხვა ელექტრონული ფულადი
სერვისების დაწესებისას. 2004 წელს დაარსებული კომპანია
სწრაფად გაიზარდა. დღეს პრაიმი 2014 წლის საუკეთესო მე-
წარმის სტატუსის, ახალგაზრდა პრეზიდენტების ორგანიზაცია
YPO-ს წევრი და სიეტლის ბიზნესსაოციაციის ჯილდოს მფლო-
ბელია. 2010 წელს დენ პრაისის მცირე ბიზნესის ადმინისტრირე-
ბის ნაციონალური ჯილდო აშშ-ის პრეზიდენტმა, ბარაკ ობამამ
გადასცა. ამ აღიარებამ მნიშვნელოვანი გარდატეხა მოახდინა
არა მხოლოდ კომპანია Gravity Payments-ში, არამედ ლიდერო-
ბის მსურველ ყველა ამბიციურ კომპანიაში, მთელი მსოფლიოს
მასშტაბით.

კომპანია Gravity Payments-ი 19 წლის ასაკში, სტუდენტობი-
სას დააფუძნეთ. სტატისტიკურად, სტარტაპ-კომპანიის
დაფუძნებელთა მხოლოდ 1% არის 20 წელზე ნაკლები
ასაკის. საქართველოშიც ასეა. არსებული არასტაბილუ-
რი ეკონომიკური გარემოსა და მძლავრი ფინანსური
კრიზისის გამო, სტუდენტები თავს არიდებენ სარიისპო
გადაწყვეტილებას - დაინწყონ საკუთარი ბიზნესი. როგორ
შეაფასეთ რისკები მაშინ, როდესაც ინფლაციით და რას
ურჩევთ ახალგაზრდებს, რომელთაც საინტერესო ბიზ-
ნესი დღეა აქვთ, მაგრამ ვერ ბედავენ მასში საკუთარი, ან
სხვისი ფულის ჩადებას?

როდესაც იცი, რომ რაიმე გაკეთება სწორი და დროულია, უნ-
და გააკეთო. ვფიქრობ, არაფეროდან ვაფასებთ შინაგან ძალას,
რომელიც თითოეულ ჩვენგანს აქვს და რომელიც გვკარანახობს,
ყოველთვის ჩვენს ფასეულობებზე დაყრდნობით, სწორად ვი-
მოქმედოთ. მცირე ბიზნესის ათასობით მფლობელი, რომელთაც
არასრულფასოვნად ემსახურებოდნენ და საკრედიტო ბარათის
გამოყენებისას გადამეტებულ ფასს ახდევინებდნენ, ის ჯგუფი
გახლდათ, რომელიც რისკების სწორად შეფასებაში დამეხმარა.
მათთან საუბრის დროს აღმოვაჩინე ის უსამართლობა, რომელ-
საც მეწარმეები მუშაობის პროცესში აწყდებოდნენ. მაშინ გა-
დავწყვიტე, მათთვის საკრედიტო ბარათის საპროცესო სერვისი
შემეთავაზებინა, რომელიც მათ ხარჯებს დაზოგავდა და მაღალი
ხარისხის მომსახურებას უზრუნველყოფდა.

კომპანია იმ მიზნით შექმენი, რომ მცირე ბიზნესის მფლო-
ბელებს საკრედიტო ბარათის გამოყენებასთან დაკავშირებული
ხარჯები და დისკომფორტი შევუმცირო. ამისთვის ჩვენს მომ-
ხმარებელს ჩვენი შესაძლებლობების მაქსიმუმს ვთავაზობთ,
მათგან კი მინიმალურ დანახარჯს ვითხოვთ. მცირე ბიზნესის
მფლობელების დახმარება ის ერთადერთი მისიაა, რომელმაც
წარმატებამდე მიგვიყვანა. მჯერა, რომ წარმატების ეს ფორმუ-
ლა ყველა ქვეყანაში იმუშავებს.

თქვენ მიერ მიღებული გადაწყვეტილება თანამშრო-
მელთა ანაზღაურებასთან დაკავშირებით, უჩვეუ-
ლოა. რა თქმა უნდა, გუნდის მოტივაციისთვის ეს
ნინ გადადგმული ნაბიჯია, კორპორაციული მზრუნ-
ველობის ასეთი ფორმა შესაძლოა მრავალი მზარ-
დი კომპანიის შთაბრძნობის წყაროდ იქნეს. თქვენი
მხრიდან, ეს ბრმა ინვესტიციას, რომლისგანაც
ამონაგავს ელით, თუ გაქვთ ამ ნაბიჯის ფინანსური
ეფექტის ზუსტი პროგნოზი?

ჩვენი, ბიზნესლიდერების, ვალდებულებაა, ვიზრუნოთ
მათზე, ვინც ჩვენ გარშემოა. ამ გზით გაცილებით დიდ
წარმატებას მივაღწევთ. როდესაც სხვაზე იფიქრებ,
უკუგება აუცილებლად გექნება. ჩემი გადაწყვეტილების
მიზეზი მხოლოდ იმის სურვილია, ვიზრუნო ჩვენი გუნდის
თითოეულ წევრზე, რომელიც უდიდეს შრომას დებს მომხ-
მარებელთან ურთიერთობაში. როდესაც კომპანია ახალი
დაარსებული იყო, თანამშრომლებს წლიურად მხოლოდ
24,000 აშშ დოლარს ვუზდიდი, ამასთან მათთვის არა-
ვითარი ჯანდაცვის პაკეტის შეთავაზება არ შემიძლო.
სწორედ ამიტომ, პირობა დავდე, რომ გავაკეთებდი ყვე-
ლაფერს იმისთვის, რომ ეს პრობლემა მომეგვარებინა.

2010 წელს გავცანი კვლევას, სადაც ეწერა, რომ
ბედნიერების ჯადოსნური რიცხვი \$70,000-ს შეადგენს.
ამაზე მეტი თანხა ემოციურ მდგომარეობაზე გავლენას
არ ახდენს. დიახ, შეგიძლია შეიძინო მეტი ფუფუნების
საგანი, თუმცა ეს არავის ანიჭებს ბედნიერებას. ნაკლები
შემოსავალი კი ადამიანზე ნეგატიურად მოქმედებს. სტა-
ტიის წაკითხვამდე ცოტა ხნით ადრე მეგობართან ერთად
სიეტლში ვსეირნობდი. ვსაუბრობდით მის ბინის ქირაზე,
რომლის გადახდაც, მზარდი საყოფაცხოვრებო ხარ-
ჯების გამო, სულ უფრო უჭირდა. გიყვებით ადამიანზე,
რომელიც ისეთივე საზრიანია, როგორც მე ვარ, იმდენს
მუშაობს, რამდენსაც მე ვმუშაობ, რომელმაც სამხედრო
სამსახურში სამი წელი იმსახურა. მაშინ დავფიქრდი:
ჩემი წლიური შემოსავალი მილიონ დოლარს აჭარბებს,
ჩემი მეგობარი კი იჯარის თანხის გადახდაზე ნერვიუ-
ლობს. სახლში დაბრუნებისთანავე დავიწყე ანგარიში.
მსურდა, „ბედნიერების ჯადოსნური რიცხვი“ ჩემს კომ-
პანიაში ამემუშავებინა. კალკულაციის შემდეგ მივხვდი
- ერთადერთი გზა საკუთარი შემოსავლის მინიმუმამდე
დაყვანა იყო.

დღეს მჯერა, რომ ეს გადაწყვეტილება ბიზნესზე
პოზიტიურ გავლენას მოახდენს. ხუთი წლის შემდეგ გა-
ვისხენებთ, რომ ჩვენი კომპანიისთვის ეს ისტორიული
გადაწყვეტილება იყო. მოტივირებული თანამშრომლები
მეტ ფასეულობას შექმნიან მომხმარებელთათვის.

როგორ მოიქცევი, თუ ინვესტორები თავს აარიდებენ თქვენთან თანამშრომლობას ისეთი მაღალი ხარჯების გამო, როგორც კომპანიას გაუჩნდა?

როდესაც პირველად გავამხილე ჩემი იდეა, ბევრმა შემოწმებულად შემრაცხა. ჩემი აზრით, ამას პოზიტიური გავლენის მოხდენა შეუძლია არა მხოლოდ ბიზნესზე, არამედ საზოგადოებაზეც. მჯერა, რომ უნდა ვაკეთოთ ის, რაც მართებულია, ბენეფიტები კი მხოლოდ საუკეთესოს შექმნის დროს მივიღოთ. ჩვენ ვიბრძვით არა გადარჩენისთვის, არამედ მდგრადი განვითარებისთვის. შემოსავლის უთანასწორობა დიდი პრობლემაა და ყველა ელის მის მოგვარებას. როგორც ლიდერმა, ვიცოდი, რომ ამ მიმართულებით უნდა გადამედგა ნაბიჯი და სხვებს არ დავლოდებოდი. გამოვიტყდებით, ასეთ გამოხმაურებას არ ველოდი - 500 მილიონი ადამიანი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან მხარს უჭერს ამ გადაწყვეტილებას, მრავალი ბიზნესმენი უკვე დგამს ნაბიჯებს ამ მიმართულებით. მათ დაიწყეს ზრუნვა იმ საკითხებზე, რომლებიც თანამშრომელთა გუნდს აწუხებს. ჩვენს ერთ-ერთ მომხმარებელს 7000 აშშ დოლარის დაზოგვაში დავხმარეთ საკრედიტო ბარათით განხორციელებული ოპერაციებისას.

დაზოგვილი თანხით მან თანამშრომლების წლიური შემოსავალი გაზარდა. ჩვენი ისტორიით შთაგონებულმა მეორე მეწარმემ, ფლორიდაში, თანამშრომელთა ხელფასი 35-50%-ით გაზარდა. სულ ცოტა ხნის წინ Facebook-მაც კი გამოაცხადა, რომ ზრდის თანამშრომელთა მინიმალურ შემოსავალს. დარწმუნებული ვარ, რომ ეს სწორი გადაწყვეტილებაა და ბიზნესის კეთების საუკეთესო გზაა.

მაშინ როდესაც სტატიას ვამზადებდით, საშარტოვალში მოღვაწე ბიზნესმენებს ვესაუბრეთ. გვსურდა გავგეგმოთ მათთვის თქვენ მიერ მოფიქრებული თანამშრომელთა მოტივაციის რევიზიის მიზნით და თქვენამდე მოგვთანა ის კომენტარები თუ შეკითხვები, რომლებიც მათ გაუჩნდათ. ყოველი მათგანი უხელოდა თანამშრომელთა დამოკიდებულებას საჰმისადმი - შარტოვალ ბიზნესმენებს მიანიჭათ, რომ მსგავსი სტრატეგიის დანერგვისას ინვესტირებიდან ამონაგები იკლებს და თანამშრომლები არ გაამართლებენ მათ მოლოდინს. ეს არ გაზრდის გაყიდვების მაჩვენებელს ან სხვა მნიშვნელოვან პარამეტრებს, შესაბამისად, ვერ ხედავენ მიზეზს, რატომ შეიძლება მსგავსი რამ გააკეთონ. რამდენიმე ისინ კი განაცხადებ, რომ ეს ყველაფერი სოციალიზმს აგონებს. რას ეფუძნით მათ საპასუხოდ?

არიან კრიტიკოსები, რომლებიც ნეგატიურად აფასებენ

მინიმალური სახელფასო ზღვრის აწევის სტრატეგიას. ამბობდნენ, რომ ჩვენი კომპანიის თანამშრომლები საკვებ ფულსაც კი აღარ გამოიმუშაებდნენ და ყოველგვარ მოტივაციას მოკლებულნი კომპანიის კმაყოფილება იქნებოდნენ; ამბობდნენ, რომ ადამიანური ბუნება დალუპავს ჩვენს კომპანიას და ეს გახდება სამაგალითო ნიმუში იმისა, თუ როგორ უნდა დაანგრიო ორგანიზაცია და საზოგადოება.

ჩვენი გადაწყვეტილება არის ბიძგი, წინ წამოსწიოს ადამიანის პოზიტიური მხარე. ძალიან დავგეხმარა ყველა, ვინც ამ გადაწყვეტილების წინააღმდეგი იყო. მათ დამაფიქრეს იმ სუსტ მხარეებსა და საფრთხეებზე, რომელიც ჩვენ წინაშე დგას, თუმცა საბოლოოდ ჩვენი გუნდი დაამტკიცებს, რომ ეს მოდელი კარგად მუშაობს. შემოსავლის უთანასწორობის პრობლემის მოგვარებას ხალხი მთავრობას სთოვს, ეს კი წარუმატებლობისკენ გადადგმული ნაბიჯია. ყველას ვურჩევდი, რომ თავად არეგულირონ და მართონ გარემო. თუ ამ პრობლემას სერიოზულად მოვეკიდებით, მთავრობის დახმარებას ნაკლებად დავჭირდება.

შეგიძლიათ თქვათ, რომ ეს ყველაზე სულელური ბიზნესმოდელია, რაც კი გსმენიათ, ჩემთვის კი ეს წარმატების მომტანი იყო.

რას არის მთავარი მოტივაციური თქვენი გუნდის წევრებისთვის, საუბრით სრულდებიან მომხმარებელს და მაღალი მოგება მოუტანონ კომპანიას? მიზანიათ თუ არა, რომ წდობა, მადლიერება და ბონუს-სისტემაზე უარის თქმა კომპლექსიონალიზმში მუშაობის გარანტიას?

ჩემს გუნდის ესმის, თუ რამდენად ფასეულია მომხმარებლებთან გრძელვადიანი ურთიერთობები და იმ თავგანწირვამ, რომლითაც რამდენიმე წელიწადია, მუშაობენ, ჩვენი შემოსავალი გააორმაგა. გამომართლა, რომ ვმუშაობ გუნდთან, რომელიც მომხმარებლებთან ემოციური კავშირის დამყარებასა და ნაკლებ ფასად მეტის შეთავაზებას ასწავლებს.

როგორც ხელმძღვანელი, ვალდებული ვარ, მოვიძიო გზები, რომლებიც გრძელვადიან პერსპექტივაში კომპანიას სარგებელს მოუტანს. ჩვენი თანამშრომლები სტრატეგიული გადაწყვეტილების მიმღებნი არიან, ეს კი მნიშვნელოვნად განაპირობებს მათი მუშაობის ხარისხს. მიუხედავად იმისა, რომ კომპლექსიონალიზმი გუნდი გვყავს, არ მინდოდა ჩემს თანამშრომლებს ყოველდღიურ საყოფაცხოვრებო პრობლემებზე ეფიქრათ. ისინი იღვიძებენ გვიან ღამით, რათა მომხმარებელთა ზარებს უპასუხონ, უარს ამბობენ უიკენდის გეგმებზე და ეს მხოლოდ იმიტომ, რომ ჩვენს მომხმარებლებს ცხოვრება გაუადვილონ. მივხვდი, რომ მათთვის შეთავაზებული პირობები საკმარისი არ იყო.



როგორ ფიქრობთ, რა ტიპის კომპანიამ უნდა გაიზიაროს თქვენი სტრატეგია და როგორი ორგანიზაციისთვის არის ის მიუღებელი?

ჩემი აზრით, ეს მოდელი ყველა კომპანიისთვის მისაღები უნდა იყოს. ლიდერი უნდა დაეხმაროს გუნდს განვითარებასა და ზრდაში, წარმატების მიღწევაში, ახალი შესაძლებლობების აღმოჩენაში. ყველა ბიზნესი განსხვავებულია და ყველა მეწარმეც განსხვავდება. მნიშვნელოვანია, სწორად შეფასდეს კომპანიისა და თანამშრომლების წინაშე მდგარი პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები ორივემ მხარემ ერთად მოძებნოს.

არ მგონია, რომ ყველა კომპანიამ უნდა გაიმეოროს ის, რაც მე გავაკეთე. მთავარია, გულწრფელად გჯეროდეთ, რომ აკეთეთ ყველაფერი იმ ადამიანების უკეთ ყოფნისთვის, ვინც თქვენ გვერდით, თქვენი კომპანიისთვის მუშაობს.

როგორ ფიქრობთ, როგორ განვითარდება თქვენი კარიერა?

არ მაქვს ხუთ- ან ათწლიანი გეგმა. მაქვს ამბიცი, ფუნდამენტურად შევცვალო ის სტრატეგია, რომლითაც დღეს ვეთდება ბიზნესი და ეს 50-წლიანი გეგმაა. მსურს ვიყო მონაწილე იმ

რევოლუციისა, რომელიც ბიზნესს ფასეულობაზე დამყარებულ ერთეულად გადააქცევს და არა მხოლოდ ფინანსური კეთილდღეობის მიღების საშუალებად.

ვინ იყო თქვენი შთაბრძნების წყარო?

ჩემმა მშობლებმა ძალიან ბევრი შრომა ჩადეს იმაში, რომ ჩემთვის საუკეთესო მაგალითი ერჩვენებინათ. ერთხელ, საკრედიტო ბარათის გამოყენების პროცესში, მამას პრობლემა შეექმნა. ძალიან ვეცადე, დავხმარებოდი. მაშინ ბევრი რამ ვისწავლე: აიდაპოს შტატი, სადაც მე გავიზარდე, გაჯერებული იყო მცირე საწარმოებითა და ბიზნესმენებით. ის გარემო ძალიან განსხვავდებოდა აშშ-ის დიდი ქალაქებისგან. მაშინ მივხვდი, რომ ბიზნესის მთავარი იდეა არის მომსახურების გაწევა, გაცემა და არა მხოლოდ მიღება.

უნდა იმუშაო იმისთვის, რომ გასცე რაც შეიძლება მეტი ფასეულობა და მხოლოდ ამის შემდეგ მოითხოვო მომხმარებლისგან სარგებელი. შეგიძლიათ თქვათ, რომ ეს ყველაზე სულელური ბიზნესმოდელია, რაც კი გსმენიათ, ჩემთვის კი ეს წარმატების მომტანი იყო. მას დღესაც მოაქვს წარმატება. **F**

ბოროტების სათავე: შენელებული ზრდა



რა თეორია ხსნის შემდეგ ფაქტებს?

- აქციების ღირებულება ბირჟებზე რეკორდულ სიმაღლეებს აღწევს, მაგრამ ამერიკელების 60% ფიქრობს, რომ ქვეყანა რეცესიაშია;
- მყარ უმრავლესობას მოსწონს პრეზიდენტ ობამას გარიგება ირანთან, მაგრამ მხოლოდ მესამედს სჯერა, რომ გარიგება იმუშავებს. ასეთი

პოზიცია (მომწონს, მაგრამ ვეჭვობ) ერთდროულად პასიური და ფატალისტურია - შესაძლოა, თვითდესტრუქციულიც კი.

• ფრანგები „ყველა სიცოცხლე მნიშვნელოვანია“ და „ყველას შეუძლია წარმატებას მიაღწიოს, თუ საკმარისს იშრომებს“ მემარცხენე პოლიტიკოსების მხრიდან თავდასხმების საბაბი ხდება. დროა, ბოდიში მოიხადოთ, თუ არა და თქვენი რეპუტაციისა და კარიერის აღორძლებას ელოდეთ.

• მარჯვენა ფლანგზე ბიზნესმენი, რომელმაც ოთხჯერ შეიტანა კორპორაციული გაკოტრების განაცხადი (დონალდ ტრამპი), ხმამაღლა აცხადებს, რომ აშშ-ს მდიდარი მომავლისკენ გაუძღვება. ის მოურიდებლად დასცინის ყოფილ სამხედრო ტყვეს, რომელსაც სუთი წელი აწამებდნენ (ჯონ მაქკეინს). ეს კანდიდატი ამბობს, რომ ქვეყანას კვლავ ძღვევამოსილს გახდის... და ის პირველ ადგილზეა გამოკითხვებში.

ქვეყანაში შემლილობის დროა.

თეორია ამ ყველაფრის უკან? ერთ ახსნას მე შემოგთავაზებთ. ეს უკავშირდება პროდუქტიულობის ზრდის კოლაფსს, რომელიც, თავის მხრივ, შენელებულ ეკონომიკურ ზრდას იწვევს. შედეგები ერისთვის ისეთია, როგორიც წელი სიკვდილი ჩამოშლილი ოცნებებისა და დაგროვილი იმედგაცრუებისგან.

ფაქტები ჩვენი პროდუქტიულობის სტატისტიკის შესახებ ეჭვს არ იწვევს. წლიური პროდუქტიულობის ზრდის საშუალო მაჩვენებლები პერიოდების მიხედვით ასეთია:

- 1948-2014: 2.4%
- 2002-2014: 2.0%
- 2010-2014: 1.2%

2015-ის შუაგზაზე ჯერ საერთოდ არ მიგვიღწევია რაიმე ზრდისთვის პროდუქტიულობაში.

არის თუ არა შეჩერებული ხელფასების ზრდა? ბევრი ადამიანისთვის, კი. მაგრამ ხელფასები ვერ გაიზრდება, თუ ამის უკან პროდუქტიულობის ზრდა არ დგას. გადაჭრის თუ არა პრობლემას მინიმალური ხელფასის ზრდა? არა. პროდუქტიულობის ზრდის არარსებობის პირობებში, გაზრდილი მინიმალური ხელფასი სხვა გზებით ანაზღაურდება. გადახდის ჯამური შესაძლებლობები თავისით ვერ გაიზრდება, ასე რომ ერთი ადამიანის გაზრდილი ხელფასი მეორე ადამიანის მიერ სრული განაკვეთის კარგვის ხარჯზე მიიღწევა.

ჩვენს თეორიას უნდა დავუმატოთ კიდევ ერთი ილუსტრაცია, თუ რატომაა ამერიკაში შემლილობის დრო: ეკონომიკური სტატისტიკის გუბეში ყოფნა ადამიანებს ერთმანეთთან აპირისპირებს. როდესაც ზრდა ქრება, ადამიანების ყურადღებას საკუთარი თავის სხვებთან შედარება იპყრობს. ადამიანებს შური იძყრობს და იწყებენ დაჯერებას, რომ წარმატებულები მხოლოდ სხვების გაყვლეფის ხარჯზე არსებობენ. მათ პარანოიდალური პოლიტიკური თეორიები ითრევს და უპასუხისმგებლო პოლიტიკოსები ხიბლავენ.

ზრდა სიკეთის მომხანი წრეა

ზრდად ეკონომიკაში მოვლენები საკმაოდ განსხვავებულად ვითარდება. ადამიანები კვლავ მიმართავენ შედარებებს, მაგრამ შედარების ობიექტი მათივე პოტენციური მომავალი ხდება. ისინი იყურებიან წინ იმედით და ზოგჯერ ეიფორიულადაც კი. ისინი ქმნიან ახალ ბიზნესებს, აფართოებენ, აჰყავთ თანამშრომლები მოთხოვნის გაჩენამდე და თავადვე ქმნიან მოთხოვნას.

სამართლიანობისთვის უნდა ითქვას, რომ აშშ-ში პროდუქტიულობის ზრდასთან დაკავშირებით კონტრარგუმენტიც არსებობს: ზოგის აზრით, მთავარი არაა, ჩანს თუ არა ზრდა რიცხვებში. მთავარია, რა ინფორმაციაა ამ რიცხვების უკან. Google-ის მთავარი

რინ კარლგარდი FORBES-ის ავტორია. მისი ახალი წიგნი, „გენიალური გუნდურობა: მაღალუფლებიანი ორგანიზაციების ახალი მენეჯმენტი“ (TEAM GENIUS: THE NEW SCIENCE OF HIGH-PERFORMING ORGANIZATIONS) ივლისში გამოიქვამს. მისი ადრინდელი სვეტიცხისა და ბლოგისთვის წასაპითხად ვებზე FORBES GEORGIA-ს ვებგვერდს მისამართზე FORBES.GE/NEWS/SEARCH/?AUTHOR_NAME=რინ%20კარლგარდი ან FORBES-ის ვებგვერდს მისამართზე FORBES.COM/KARLGAARD.



ეკონომისტი ჰალ ვარიანი ყურადღებას ტექნოლოგიურ პროგრესზე ამახვილებს, რომელიც დროს გვინახავს, მძიმე შრომის საჭიროებას აქრობს და ფასებს ამცირებს. ეს საზოგადოებრივი სიკეთეებია მაშინაც კი, თუ პროდუქტიულობის ტრადიციული ინდიკატორებს არ ზრდის.

სხვებს მიაჩნიათ, რომ ჯამური პროდუქტიულობის ზრდის ნელი ტემპი ტექნოლოგიური პროგრესით მოგებულებსა და წაგებულებს შორის დიდ განსხვავებაზე მეტყველებს. თუ იცხი, როგორ გამოიყენო ტექნოლოგია გაყიდვების გასაზრდელად, საკუთარი სისწრაფისა და ეფექტიანობისთვის, უფრო პროდუქტიული გახდები. მაგრამ ბევრმა ადამიანმა და კომპანიამ არ იცის, ეს როგორ გააკეთონ. ტექნოლოგია იმდენად სწრაფად ვითარდება, რომ ბევრი ჩვენგანისთვის მისტიკური ხდება. სანამ გავერკვევით, ისინი, ვინც ტექნოლოგია პროდუქტიულობის სამსახურში ჩააყენა, უკვე წინ იქნებიან გაჭრილები.

ამ პროცესის საპირისპირო, მოგებული და წაგებული მხარეების არსებობის ნათელი მაგალითია Uber-თან დაკავშირებული ბრძოლები პარიზში, ნიუ-იორკსა და მსოფლიოს ბევრ სხვა წამყვან ქალაქში. Uber-ი, იმ მანქანების გამოყენებით,

რომლებსაც არ ფლობს, და მათი დამოუკიდებელი, კონტრაქტორი მძღოლებით, უფრო პროდუქტიულია, ვიდრე ტაქსიების ან ლიმუზინების ნებისმიერი კომპანია. უპირატესობა იმდენად მკვეთრია, რომ ეს უკანასკნელები Uber-ს აფერისტობაში ადანაშაულებენ. და ახლა უკვე პრეზიდენტობის კანდიდატებსაც უწევთ ახსნა, რა პოზიციაზე არიან Uber-თან დაკავშირებით.

პოლიტიკური დისკურსის ცენტრში შემდეგი საკითხი უნდა იყოს: როგორ გავზარდოთ ჯამური პროდუქტიულობა. ამ მხრივ სასარგებლო იქნებოდა უფრო მარტივი და თანაბარი საგადასახადო განაკვეთები. სასარგებლო იქნებოდა ასევე რეგულაციების შემცირება და გამარტივება მცირე ბანკებისთვის, რომლებიც ეკონომიკას არაფრით ემუქრებიან. ორივე ქმედება გაათავისუფლებდა ანტრეპრენიორებს ტვინის გადამტვირთავი ბიუროკრატიული რუტინისგან. გააქტიურდებოდა ახალი ბიზნესების წარმოქმნა, რაც დღევანდელ ეკონომიკას, სამწუხაროდ, აკლია. წაგვადგებოდა ასევე უკეთესი და უფრო პრაქტიკული განათლება ბავშვებისთვის.

პარანოიას და პოლიტიკურ ავანტიურისტებს აყოლა ვერ წაგვადგება. **F**



ბერძნული კრიზისის მიზეზები და გავლენა ჩვენზე

საბერძნეთში ეკონომიკური კრიზისი 2009 წელს დაიწყო. ამის მთავარი მიზეზი 2008 წელს დაწყებული მსოფლიო ფინანსური კრიზისი იყო, რომელმაც მეტ-ნაკლებად ყველა ქვეყანა დააზარალა. საბერძნეთი იმ ქვეყნებს შორისაა, რომლებიც განსაკუთრებით დაზარალდნენ. 2008 წლიდან 2013 წლამდე საბერძნეთის ეკონომიკა 26%-ით შემცირდა (გრაფიკი 1). ეკონომიკის შემცირების შედეგად სულ მოსახლეზე წლიურმა საშუალო შემოსავალმაც იკლო. 2008 წელს საბერძნეთში სულ მოსახლეზე შემოსავალი \$31,253 იყო, 2013 წელს კი \$25,132 (გრაფიკი 2).

2009 წელს საბერძნეთის ხელისუფლებაში მოვიდა მემარცხენე-ცენტრისტული პარტია „პასოკი“, რომელმაც კრიზისიდან გამოსვლის მიზნით გაზარდა სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები (მშპ-ის 50%-დან 54%-მდე), რასაც შედეგად მოჰყვა ბიუჯეტის დეფიციტის მშპ-ის 15.2%-მდე ზრდა (ევროზონის ქვეყნებში დეფიციტის ზედა ზღვარი 3%-ია). 2009 წელს სახელმწიფო ვალი 36 მილიარდი ევროთი გაიზარდა. 2009 წლის ოქტომ-

ბერში საბერძნეთის საკრედიტო რეიტინგი „A“-დან „A“-მდე შემცირდა, დეკემბერში კი - „BBB+“-მდე. საკრედიტო რეიტინგის კლების შედეგად გაიზარდა საბერძნეთის სამთავრობო ობლიგაციების ფასი, ანუ მთავრობას კრედიტის აღება გაუძვირდა.

2010 წელს საბერძნეთის ეკონომიკის კრიზისი გაღრმავდა და წლის დასაწყისში მთავრობას ბიუჯეტის ხარჯების შემცირება მოუწია. ხარჯები მთლიანი შიდა პროდუქტის 52%-მდე შემცირდა. შემცირება ძირითადად სამთავრობო სექტორში დასაქმებულთა ხელფასებს შეეხო. 2010 წლის მარტში ფისკალური ბალანსის გასაუმჯობესებლად მთავრობამ კვლავ შეამცირა ხარჯები და, ამასთან ერთად, გაზარდა დამატებითი ღირებულების გადასახადის განაკვეთი და აქციზის გადასახადები.

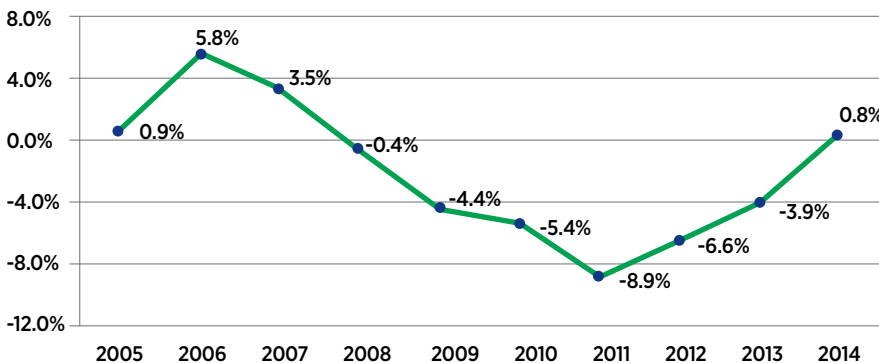
ამ რეფორმების გატარებაში მთავრობას დახმარება ევროკავშირმა, ევროპის ცენტრალურმა ბანკმა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა გაუწია. მათ საბერძნეთს ჯამში 110

მილიარდის სამწლიანი დახმარება გამოუყვანა. საბერძნეთმა კრედიტორების წინაშე ვალდებულება აიღო, რომ 2012 წლამდე ფისკალური სტაბილურობის გაუმჯობესების რეფორმის მე-3 ეტაპს გაატარებდა, რაც მკაცრ ზომებს გულისხმობდა (მაგალითად, მე-13 და მე-14 თვის ხელფასის გაუქმება საჯარო სექტორში დასაქმებულთათვის, რომელთა თვიური ხელფასი 3000 ევროზე მეტი იყო, ასევე სხვა ბენეფიტების გაუქმება, 1000-დან 400-მდე მუნიციპალიტეტის გაუქმება, მე-13 და მე-14 თვის პენსიების გაუქმება 2500 ევროზე მაღალი პენსიის მქონე პირებისთვის, ქალების საპენსიო ასაკის 60-დან 65-მდე აწევა, გადასახადების გაზრდა, შრომის რეგულაციების გამარტივება).

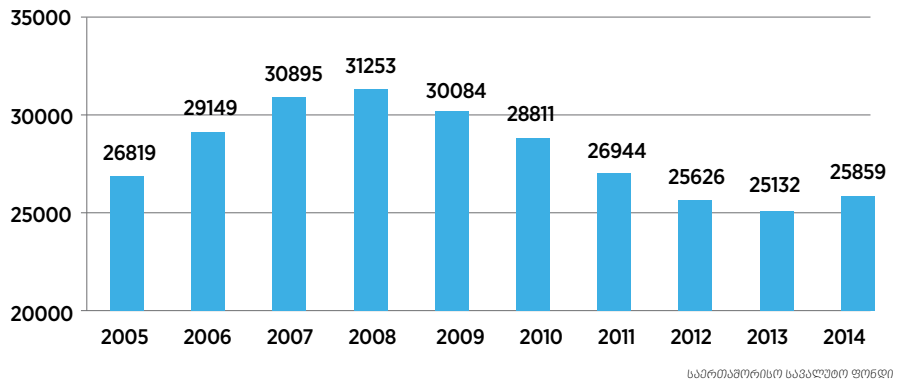
ამ გეგმის გამჟღავნებას საბერძნეთში მასობრივი საპროტესტო აქციები მოჰყვა, რომელთა დროსაც სამი ადამიანი დაიღუპა. 2010 წლის მაისში პარლამენტმა რეფორმების მე-3 ეტაპი მაინც დაამტკიცა.

2011 წელს სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-ის 10%-მდე შემცირდა, თუმცა სახელმწიფო ვალმა ზრდა განაგრძო. 2012 წელს ვადამდელი საპარლამენტო არჩევნები მემარჯვენე-ცენტრისტულმა „ახალმა დემოკრატიამ“ 30%-ით მოიგო, თუმცა პარლამენტში უმრავლესობის მოსაპოვებლად „პასოკთან“ და „მემარცხენე დემოკრატებთან“ კოალიციის შეკვრა დასჭირდა. პრემიერ-მინისტრი „ახალი დემოკრატიის“ ლიდერი ანტონის სამარასი გახდა. ახალმა მთავრობამ ფისკალური სტაბილურობის მიღწევის რიგით მე-6 გეგმა წარმოადგინა, რომელიც წინა გეგმებთან შე-

ეკონომიკური ზრდის ტემპი



ერთ მოსახლეზე შემოსავალი (აშშ დოლარი, PPP)



დარებით კიდევ უფრო მკაცრი იყო. აღნიშნული გეგმა 2013-2016 წლებში უნდა განხორციელებულიყო, რის შედეგადაც სახელმწიფო პენსიები საშუალოდ 15%-ით შემცირდებოდა, საპენსიო ასაკი 65 წლიდან 67 წლამდე გაიზრდებოდა, საჯარო სექტორში ხელფასები 20%-ით შემცირდებოდა. ასევე გაგრძელდებოდა რეფორმები შრომის რეგულაციების გამარტივების კუთხით. 2012 წელს ბიუჯეტის დეფიციტი 6.2%-მდე ჩამოვიდა, სახელმწიფო ვალი კი 51 მილიარდი ევროთი შემცირდა და მშპ-ის 157% შეადგინა.

2013 წელს სახელისუფლებო კოალიცია „მემარცხენე დემოკრატებმა“ დატოვეს, თუმცა რეფორმები გაგრძელდა და 2013 წლის ბიუჯეტის დეფიციტი კიდევ უფრო შემცირდა – 2.8%-მდე. ეკონომიკური ზრდის ტემპი ისევ უარყოფითი (-3.9%) იყო, მაგრამ წინა წლებთან შედარებით გაუმჯობესდა.

2014 წელი საბერძნეთისთვის შედარებით უკეთესი იყო. ექვსწლიანი კლების შემდეგ, მისი ეკონომიკა 0.8%-ით გაიზარდა. უმუშევრობის დონე 27.5%-დან 26.5%-მდე შემცირდა (გრაფიკი 4). ბიუჯეტის დეფიციტი 2.7% იყო, სახელმწიფო ვალი 2 მილიარდი ევროთი შემცირდა. 2014 წლის მაისში საბერძნეთის საკრედიტო რეიტინგი “B-“-დან “B“-მდე გაიზარდა. მიმდინარე წლის აპრილის წინასწარი გათვლებით 2015 წელი გასულ წელზე უკეთესი უნდა ყოფილიყო. ეკონომიკური ზრდის პროგნოზი 2.5% იყო, უმუშევრობის დონე 24.8%-მდე უნდა შემცირებულიყო, ხოლო ბიუჯეტის დეფიციტი – მშპ-ის 0.8%-მდე. თუმცა, ეს შესაძლებელი იქნებოდა კრედიტორებთან შეთანხმებული რეფორმების გაგრძელების შემთხვევაში.

2015 წლის 25 იანვრის საპარლამენტო არჩევნებში გაიმარჯვა რადიკალ მემარცხენეთა კოალიცია „სირიზამ“. მათი გამარჯვების მთავარი მიზეზი

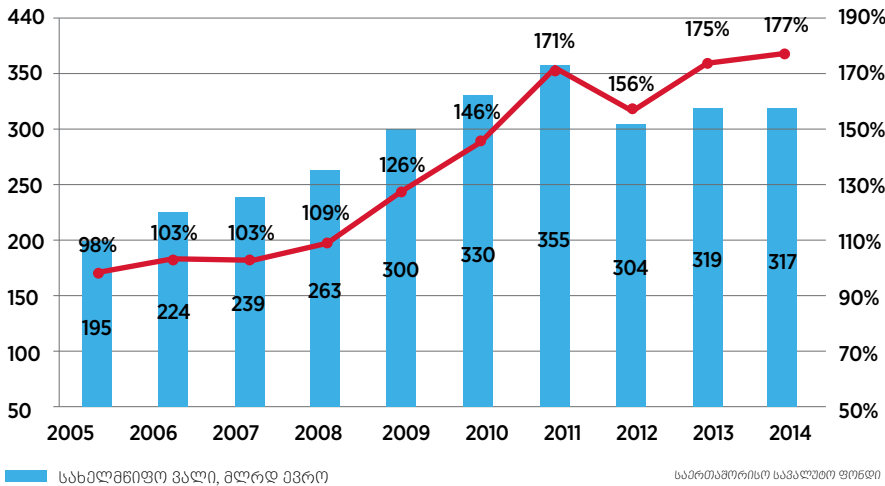
„მტკიცენული“ ეკონომიკური რეფორმების შეჩერების შესახებ წინასწარჩვენო დაპირება იყო. „სირიზამ“ მემარჯვენე ორიენტაციის პარტიასთან, „თავისუფალ ბერძნებთან“ შექმნა სამთავრობო კოალიცია და პრემიერ-მინისტრად ალექსის ციპრასი აირჩიეს. ხელისუფლებაში მოსვლის შემდეგ „სირიზამ“ არათუ გააგრძელა რეფორმები, პირიქით, ისეთი საკანონმდებლო ცვლილებები მიიღო, რაც კრედიტორებთან შეთანხმებას ეწინააღმდეგებოდა. მაგალითად, შეჩერდა პრივატიზაციის პროცესი, სამსახურში დაბრუნდნენ განთავისუფლებული სახელმწიფო მოხელეები, სიღარიბის ზღვარი გაიზარდა 750 ევრომდე, აქტუალური გახდა მსხვილი ბიზნესისთვის გადასახადების გაზრდა, აღდგა მე-13 პენსია და ა.შ.

ივნისის დასაწყისში საბერძნეთის მთავრობამ საერთაშორისო სავალუტო ფონდს ვალის გადახდის თვის ბოლომდე გადავადება სთხოვა. სახელმწიფო ვალის ვერგადახდის გამო საბერძნეთის მოსახლეობაში ქვეყნის ვაკოტრების საფრთხის განცდა გაჩნდა, რამაც პანიკა და ბანკებიდან დეპოზიტების მასობრივი გამოტანა გამოიწვია. ერთ კვირაში 3 მილიარდი ევროს დეპოზიტების გამოტანის შემდეგ, მთავრობის გადაწყვეტილებით, ბანკებმა თანხის გატანაზე ლიმიტი დააწესეს, დღეში მაქსიმუმ 60 ევროს ოდენობით. 30 ივნისს

საბერძნეთმა სავალუტო ფონდის ვალი ვერ გადაიხადა და მთავრობამ რეფერენდუმი გამოაცხადა, სადაც მოსახლეობას უნდა ეპასუხა კითხვაზე, სურთ რეფორმების გაგრძელება და ევროზონაში დარჩენა, თუ უარი უნდა თქვან ევროკავშირის მოთხოვნებზე. რეფერენდუმი 5 ივლისს გაიმართა და 61%-ით გაიმარჯვა „არა“-მ, ანუ საბერძნეთის მოსახლეობამ უარი თქვა კრედიტორების მოთხოვნების დაკმაყოფილებაზე. რეფერენდუმის შედეგის მიუხედავად, საბერძნეთის მთავრობამ ევროკავშირის ლიდერებთან მოლაპარაკებები აწარმოა და საბოლოოდ მათ წინადადებას დათანხმდა – საბერძნეთი გააგრძელებს რეფორმების გატარებას, სანაცვლოდ კი ევროზონაში დარჩება და სამი წლის განმავლობაში 68 მილიარდი ევროს დახმარებას მიიღებს.

ახალი რეფორმების პაკეტი საბერძნეთის მთავრობისგან შემდეგ მნიშვნელოვან ნაბიჯებს მოითხოვს: უნდა დაიწყოს ფართომასშტაბიანი პრივატიზაცია, რომლის საშუალებითაც საბერძნეთი ვალის ნაწილს დაფარავს; უნდა გაიზარდოს დამატებითი ღირებულების გადასახადის განაკვეთი; უნდა ჩატარდეს საპენსიო სისტემის საფუძვლიანი რეფორმა; ბოლო თვეებში მიღებული ზოგიერთი კანონი უნდა გაუქმდეს; უნდა შემცირდეს ადმინისტრაციული ხარჯები; უნდა მოხდეს როგორც საქონ-

საბერძნეთის სახელმწიფო ვალის დინამიკა



ლისა და მომსახურების, ასევე შრომის ბაზრის ლიბერალიზება და ა.შ.

საბერძნეთის ეკონომიკური კრიზისი ძირითადად მაღალი სოციალური ბენეფიტების არსებობით, კორუფციისა და რეგულაციების მაღალი დონით არის გამოწვეული. კორუფციის გამო საბერძნეთი ვერ ახერხებს საგადასახადო შემოსავლების მნიშვნელოვან მოზილეობას. ევროკავშირის ქვეყნებს შორის ყველაზე მეტ თანხას (მშპ-ის მიმართ) პენსიებზე საბერძნეთი ხარჯავს. ევროსტატის მონაცემებით, 2015 წელს პენსიებზე მშპ-ის 17.5% დაიხარჯება. პენსიონერები საბერძნეთის მოსახლეობის 30%-ს შეადგენენ, რაც ევროპის მასშტაბით მაღალი მაჩვენებელია. 2013 წელს საბერძნეთმა საპენსიო ასაკი 67 წლამდე გაზარდა, თუმცა, უამრავი გამონაკლისის არსებობის გამო, მამაკაცები საშუალოდ 63 წლის ასაკში გადიან პენსიაში, ქალები კი – 59 წლის ასაკში. მაგალითად, ძალოვანი სტრუქტურების თანამშრომლები პენსიაზე 40-45 წლის ასაკში გადიან. თუ ქალი სახელმწიფოს მფლობელობაში არსებულ ბანკშია დასაქმებული და 18 წლამდე შვილი ჰყავს, შეუძლია პენსიაზე 43 წლის ასაკში გავიდეს. შედარებისთვის,

საბერძნეთში საშუალოდ 35 წელი უნდა იმუშაო, რომ პენსია მიიღო, გერმანიაში კი – 45 წელი. საბერძნეთში პენსია საშუალოდ ხელფასის 80%-ს შეადგენს, გერმანიაში კი – 46%-ს.

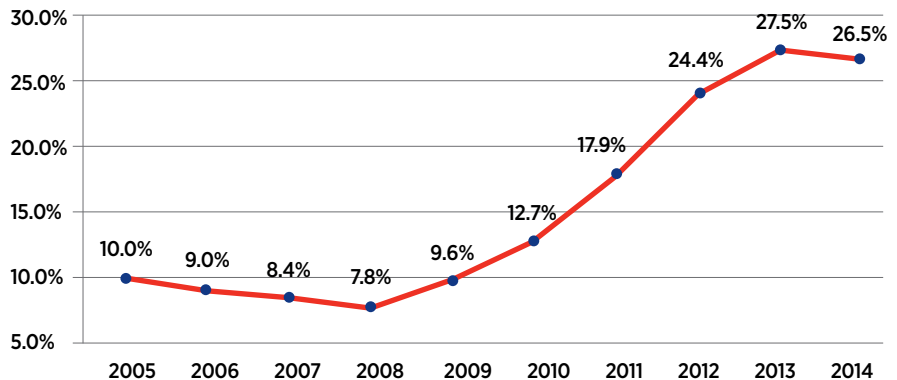
პრობლემა საბერძნეთის ოფიციალური სტატისტიკის სიზუსტეც. უკვე ცნობილია, რომ ევროზონაში გაწვევიანების მიზნით საბერძნეთი ევროკავშირს გაყალბებულ სტატისტიკურ მონაცემებს აწვდიდა. ევროკავშირს დღემდე არა აქვს ნდობა საბერძნეთის სტატისტიკის სამსახურის მიმართ და რეფორმების ახალ პაკეტში აღნიშნული სამსახურის დამოუკიდებლობისა და მიუკერძოებლობის ზრდას სთხოვს.

საბერძნეთის კრიზისის გავლენა საქართველოზე

საქართველოს საბერძნეთის ეკონომიკასთან ძალიან სპეციფიკური კავშირი აქვს. ძირითადი კავშირი ფულად გზავნილებშია გამოხატული. არაოფიციალური მონაცემებით, საბერძნეთში 200 ათასამდე ქართველი ცხოვრობს და მუშაობს. ამ მაჩვენებლით საბერძნეთი მეორე ადგილზეა რუსეთის შემდეგ. საბერძნეთი ასევე მეორე ადგილზეა საქართველოში გადმორიცხული ფულადი გზავნილების მოცულობით. 2015 წლამდე საბერძნეთიდან გადმოგზავნილ თანხებს ზრდის ტენდენცია ჰქონდა და 2014 წელს ჯამში 205 მლნ დოლარი გადმორიცხა (გრაფიკი 5), 2015 წლის პირველ ექვს თვეში კი – 83 მლნ დოლარი, რაც 2014 წლის პირველი ექვსი თვის მაჩვენებელზე 20 მლნ დოლარით (19%-ით) ნაკლებია. ფულადი გზავნილების შემცირების მხრივ პირველ ადგილზე რუსეთია. იანვარ-მაისში რუსეთიდან გზავნილები 143 მლნ დოლარით (41%-ით) შემცირდა.

ბოლო წლებში საბერძნეთიდან საქართველოში მნიშვნელოვანი მოცულობის ინვესტიციები არ შემოდის. ასევე, საბერძნეთში საექსპორტოდ ქართული პროდუქციის მცირე ნაწილი

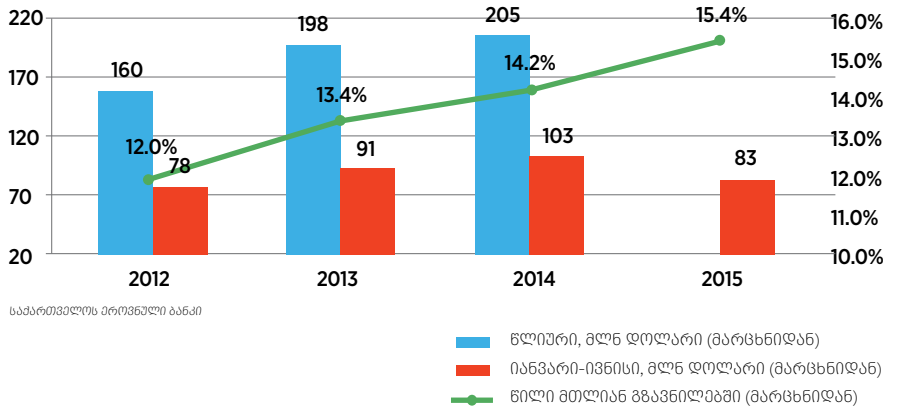
უმუშევრობის დონე



გადის. შედეგად, ინვესტიციებსა და ექსპორტზე საბერძნეთის კრიზისის მნიშვნელოვანი პირდაპირი გავლენა არ ექნება. თუმცა, თავად ევროკავშირი არის საქართველოს უმსხვილესი ინვესტორი და სავაჭრო პარტნიორი (გრაფიკი 6). მაგალითად, 2014 წელს ევროკავშირის წევრ ქვეყნებზე მოდის საქართველოში შემოსული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების და საქართველოდან გასული ექსპორტის 27%. აქედან გამომდინარე, საბერძნეთის კრიზისის გამო ევროკავშირის ეკონომიკის გაზრდილი რისკები აზარალებს საქართველოს ეკონომიკასაც.

საბერძნეთის კრიზისი საქართველოს ეკონომიკაში არსებულ პრობლემებს დაემთხვა. ბოლო შვიდ თვეში ლარი 29%-ით გაუფასურდა, ეკონომიკური ზრდის ტემპი 2.5%-მდე შემცირდა. ინფლაციას მზარდი ტენდენცია აქვს და ივნისის ბოლოს წლიურმა ინფლაციამ 4.5% შეადგინდა. იანვარ-ივნისში საქართველოს პროდუქციის ექსპორტი 24%-ით შემცირდა. პირდაპირმა უცხოურმა ინვესტიციებმა მიმდინარე წლის პირველ კვარტალში 39%-ით იკლო.

ფულადი გზავნილები საბერძნეთიდან



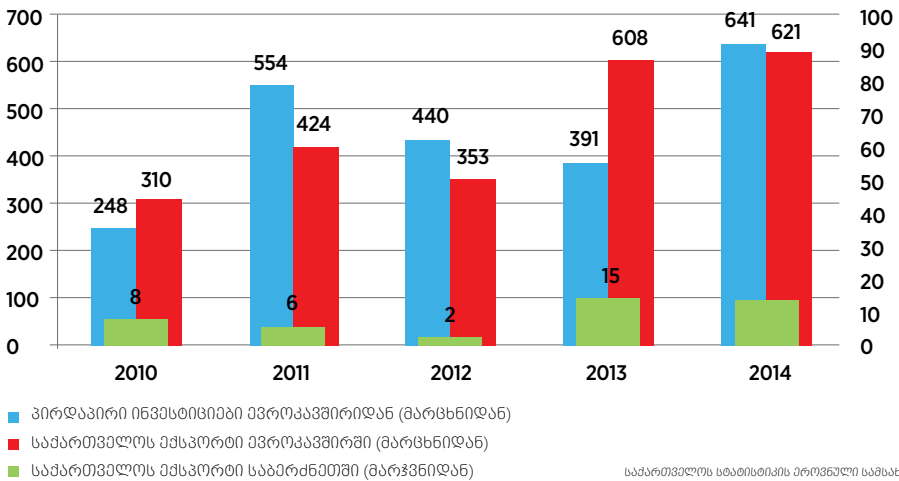
საპარტეპოლოს პროცენტული განაწილება

- წლიური, მლნ დოლარი (მარცხნიდან)
- იანვარი-ივნისი, მლნ დოლარი (მარცხნიდან)
- წილი მთლიან გზავნილებში (მარცხნიდან)

გაურესებულ ეკონომიკურ სიტუაციას გავლენა აქვს სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლებზე, საგადასახადო შემოსავლების პროცენტით 3%-ით (200 მლნ ლარით) შემცირდა და მთავრობას ბიუჯეტის კანონის შეცვლა მოუწია. სოციოლოგიური გამოკითხვების თანახმად, საქართველოს მოსახლეობისთვის ყველაზე დიდი პრობლემა უმუშევრობაა. ოფიციალური მონაცემებით, 2014 წელს უმუშევრობის დონე 2.2% პუნქტით შემცირდა და უმუშევართა

რაოდენობამ 246 ათასი კაცი შეადგინა, მაგრამ მილიონ ადამიანზე მეტი თვითდასაქმებულია და მათი დიდი ნაწილი რეალურად სამუშაო ადგილს ეძებს. თუ საბერძნეთში მყოფ ქართველ ემიგრანტებს საქართველოში დაბრუნება მოუწევთ, ეს ქვეყნისთვის მნიშვნელოვანი ახალი სოციალური ტვირთი იქნება. ქართველებისთვის საბერძნეთში სამუშაო ადგილების დაკარგვა ათასობით ქართული ოჯახის უმემოსავლოდ დარჩენას ნიშნავს. **F**

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები საბერძნეთიდან და ქართული პროდუქციის ექსპორტი საბერძნეთში (მლნ დოლარი)



- პირდაპირი ინვესტიციები ევროკავშირიდან (მარცხნიდან)
- საპარტეპოლოს ექსპორტი ევროკავშირში (მარცხნიდან)
- საპარტეპოლოს ექსპორტი საბერძნეთში (მარჯვნიდან)

საპარტეპოლოს სტატისტიკის პროცენტული განაწილება



კომისარი ტელესაოცრებათა სამყაროში

ადამიანი, რომელსაც შეუძლია 80-იანების ლეგენდარული სიტკომის, „მხიარული კომპანიის“ (Cheers) ბართან დათვრეს, „ვარსკვლავური გზის“ (Star Trek) კოსტიუმების გალაქტიკას ფლობს. ამჟამად ჯეიმს კომისარს გაბედული განზრახვა ამოდრავებს: ტელერეალიკების თავისი \$100-მილიონიანი კოლექციისთვის მუზეუმის შექმნა.

ავტორი: აბრაამ ბრაუნო

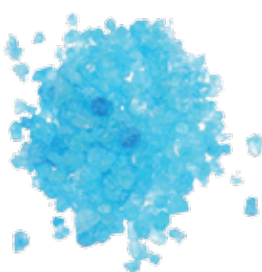
უმნიკვლო კოლექცია: ჯეიმს კომისარის პატარა ეკრანის ძვირფას ექსპონატებს შორის პრაიმტიიმის საუკეთესო გაიძვერების კოსტიუმებიცაა - ტონი სობრანოდან ბეტმენის მოწინააღმდეგე პერსონაჟ გამოცანამდე.

სანტა-მონიკაში, ჯეიმს კომისარის კალიფორნიული ოფისის იატაკზე მიგდებული ყუთიდან ადამიანის მოჭრილი თავი მოჩანს. კაცის კისერს ღრმა, სისხლიანი ჭრილობა გასდევს — მკრთალი, თხისწვერიანი სახე წაშლილი მზერით გიყურებთ, როდესაც მასპინძელი მას ჰამლეტის სტილში წარგიდგენთ. „ეს ბაიკერის თავია, „ანარქიის შვილებიდან“, - ჰყვება კომისარი. - სერიაში ის ბოლოს ჩილის ქვაბში აღმოჩნდა. ეს ხელოვნების ნიმუშია, ფანტასტიკური რამეა“.

ის თავს ყუთში აბრუნებს და უფანჯრო საწყობის სიღრმისკენ მიემართება. ორი ტყვიანობის კარის მიღმა დერეფანს მაგიდა კეტავს, რომელიც თითბრის სამფუტან, სანახევროდ დაჟანგულ და სანახევროდ მბზინავ რელსებს ეყრდნობა. ეს რესტავრაციის პროცესში მყოფი რელიკვია ეჭვგარეშე სიწმინდეა — „მხიარული კომპანიის“

თავდაპირველი ბარის ნაწილი. და ის 50 წლის კომისარს, ტელერეალიკების სფეროში სმიტონის ინსტიტუტის ერთკაციან ანალოგს ეკუთვნის. ბოლო სამი ათწლეულის მანძილზე მან ისეთი რეპუტაცია შეიქმნა, რომ სერიალის უფლებების მფლობელმა CBS-მა 2014 წლის აგვისტოში ბარი აჩუქა. CBS-ში იმედი ჰქონდათ, რომ კომისარი ექსპონატის რესტავრაციას შეძლებდა და ერთ დღესაც საგამოფენოდ გამოიტანდა.

კომისარის მტკიცე ავტორიტეტი მცირე ეკრანთან დაკავშირებულ ყველა საკითხში 26 წლის მანძილზე შეგროვებულ, ტელევისტორიასთან დაკავშირებულ 10,000-ზე მეტ არტეფაქტს ეყრდნობა. ჯეიმსი ამ სფეროში მოსაწყენობამდე პედანტურია — ის შუა საუბარში გაჩერებთ, რომ „ვარსკვლავური გზის“ ერთ-ერთი ხელსაწყოს სახელწოდება (t-r-i-c-o-r-d-e-r და არა triquarter) დაგიმარჯვლოთ და სიტკომის მეორე პლანის პერსონაჟის ხაზგასმული



უოლტერ უაიტის ცისფერი მეთამბეჭამინი; ბეტმენის ბეტერანგი; ჯორჯ კონსტანცას საფულე.

უშუალოდ იცვამს. კომისარი ლოს-ანჯელესში, კომედირი მწერლობის ოცნებით გაიზარდა და რამდენიმე წელი თავს ჯოან რივერსის მსგავსი შემსრულებლებისთვის ხუმრობების წერით ირჩენდა. მაგრამ, როგორც ჰოლივუდში ხდება ხოლმე, მისთვის დიდება უფრო რთული მისაღწევი ჩანდა, ვიდრე ილუზორული. კომისარმა ალტერნატივა შემოსავლის ტელერეალიკების შეგროვებაზე ხარჯვაში დაინახა. და მან არა მხოლოდ დაცალა ბაზრის დიდი ნაწილი („საკულტო ტელეექსპონატებიდან ცოტაა დარჩენილი, - ოხრავს სააუქციონო სახლის პრეზიდენტი. - ყველაფერი ჯეიმსს აქვს“), არამედ, თავისი კოლექციის სიძლიერის ხარჯზე, ზოგჯერ ბაზრის წესებსაც კარნახობს.

საწყობის სიღრმეში ის აღწევს უზარმაზარ გარდერობს – ჭერიდან იატაკამდე გაჭიმული კოსტიუმებიანი კარადების 100-კვადრატულმეტრიან სივრცეს. ეს ბავშვობის საოცნებო სამყაროა, რომელშიც კომისარის ზოგიერთი უძვირფასესი ექსპონატი ბინადრობს: 1960-იანების ბეტმენისა და რობინის ან ჯორჯ რივეზის „სუპერმენის თავგადასავლების“ კოსტიუმით (რომელიც ოდნავ განსხვავდება ჩვეულებრივი დიდი ლურჯი სვიტრისგან) დაწყებული, რიკი რიკარდოს ლურჯ-თეთრკოპლებიანი სმოკინგითა და პანამით დამთავრებული.

აქვე კიდია კარგად შემონახული ფორმები „ვარსკვლავური გზის“ თავდაპირველი ვერსიის პირველი სეზონიდან, მოოქრული რგოლებით სახელურებზე და ვარსკვლავური ფლოტილის ემბლემით მკერდზე. რაც მთავარია, ისინი პირველი სეზონისთვის დამახასიათებელი ველიურისმაგვარი მასალისგანაა შეკერილი. შემდგომ სეზონებში დიზაინერები პოლიესტერზე გადავიდნენ, რომელიც ზოგიერთი მცირე ნაკლოვანების დაფარვაში დაეხმარათ – კერძოდ, როგორც კომისარი ამბობს, გემის კაპიტანი კოსმოსში მოგზაურობისას ოდნავ მოსუქდა.

23-ე საუკუნეში ფული, შესაძლოა, მოდამში აღარ იყოს, მაგრამ 21-ის დასაწყისში „ვარსკვლავური გზის“ საუკეთესო კოსტიუმები კომისარის კოლექციიდან დაახლოებით მათი წონის დილითიუმის კრისტალების ფასია (მარტივად რომ ვთქვათ, მისივე შეფასებით, დაახლოებით ნახევარი მილიონი დოლარი). „მაგრამ მე შემიძლია შევიჭყიტო მომავალში და დავინახო, რომ ეს კოსტიუმები \$1 მილი-

ონი ეღირება“. თითო.
პოპკულტურის რელიკვიების ბაზარი ყვავის და კომისარი ამ პერსპექტივას წლების წინ ხედავდა. შარშან, ნოემბერში, მან \$3 მილიონად გაყიდა ჰოლივუდის ოქროს ხანის ნადავლი – მშიშარა ლომის კოსტიუმი „ოზის ჯადოქრიდან“. გარიგება ამაღ ღირდა, რადგანაც ეს ექსპონატი კომისარმა მანამდე შეიძინა, სანამ ექსკლუზიურად ტელენაწარმზე ფოკუსირებას გადაწყვეტდა. რელიკვიების კონკურენტი შემგროვებელი აღნიშნავს, რომ ნივთების ფასი იზრდება, როდესაც გამყიდველი კომისარია – ეს პატივისცემის ნიშანია, რომელიც მან ნივთების ავთენტურობისა და წარმოშობისადმი განსაკუთრებული ყურადღებით დაიმსახურა. ექსპერტების შეფასებით, თუ კომისარი ნელა და ჭკვიანურად იგაჭრებს, მისი კოლექცია \$100 მილიონამდე შემოსავალს მოუტანს.

„ეს კულტურული აქტივებია, მაგრამ ეს ასევე ჩემი ნივთებია“, - ამბობს კომისარი, როდესაც თავის ნამდვილ მისიაზე, საკუთარი კოლექციისთვის მუშეუმის გახსნაზე საუბრობს. მისი ხედვა? 3000-მდე კვადრატული მეტრის სივრცე ათზე მეტი დარბაზითა და ექსპონატებით, რომლებიც ტელესტორის გზაზე უკან, ეკრანის პირველ ბუტყამდე გაგიძღვებიან. „მხიარული კომპანის“ ბარი, ისევე როგორც „სოპრანოს კლანის“ შემქმნელი დევიდ ჩეიზისა და სხვა ტელეფილმებისგან მიღებული მსგავსი ძღვენები, მოწმობს, რომ ჰოლივუდი თავის ანტიკვარიატს კომისარს ანდობს. მაგრამ მას მაინც დასჭირდება დონორები და რვა ციფრზე ასული შემოწირულებები.

კომისარს გარკვეული შემოსავალი აქვს ექსპონატების ყიდვის მსურველი მსახიობების კონსულტორებისა და მათი ძველი როლების რელიკვიების შენახვიდან. ეს საკმარისია კოლექციის გასაზრდელად, მაგრამ არა მისი ოცნების განხორციელებისთვის. „ერთადერთი, რაც განხორციელებას სჭირდება, არის ადამიანი, რომელიც იტყვის: „რატომ არ უნდა იცოცხლოს ამ ნივთებმა ისევე დიდხანს, როგორც შოუების მოკონტებმა?“ კომისარი თავადვე ართულებს სიტუაციას, როდესაც გამოთქვამს სურვილს, დიდ ფულს დიდი სახელიც მოჰყვეს. „ძალიან გამიხარდებოდა მუშაობა ვინმე ისეთთან, როგორც რაიან სიქნესტია (American Idol-ის წამყვანი) – ვინმესთან, ვისაც პერსონალური კავშირი აქვს ტელეაუდიტორიასთან“.

და მას კვლავ აქვს მოხვეჭის შინი. ცოტა ხნის წინ, ბევრელი ჰილზში, ცნობილი ადამიანების რელიკვიებზე სპეციალიზებული მდიდრული სააუქციონო სახლის, Julien's-ის სტუმრობისას კომისარი კლოუნის კოსტიუმმა დააინტერესა. ტანისამოსი მწვანე ზებრი-სებრი ზოლებითა და ყვითელი გოფირებული საყვლოთი „ჰაუდი დუდი შოუს“ (1940-50-იანი წლების საბავშვო გადაცემა) კლოუნ კლარაბელს ეკუთვნოდა. კომისარმა კოსტიუმზე უარი არასაკმარისად კარგი შენახულობის გამო თქვა. მან მარჯვენა მხართან წითელი ლაქა შეამჩნია. შესაძლოა, კეტუპი, შესაძლოა... სისხლი?

„ეს რომ ჯონ უეინი ყოფილიყო, არაჩვეულებრივი იქნებოდა, - ამბობს კომისარი, - მაგრამ ეს კლოუნი კლარაბელია“. ✨

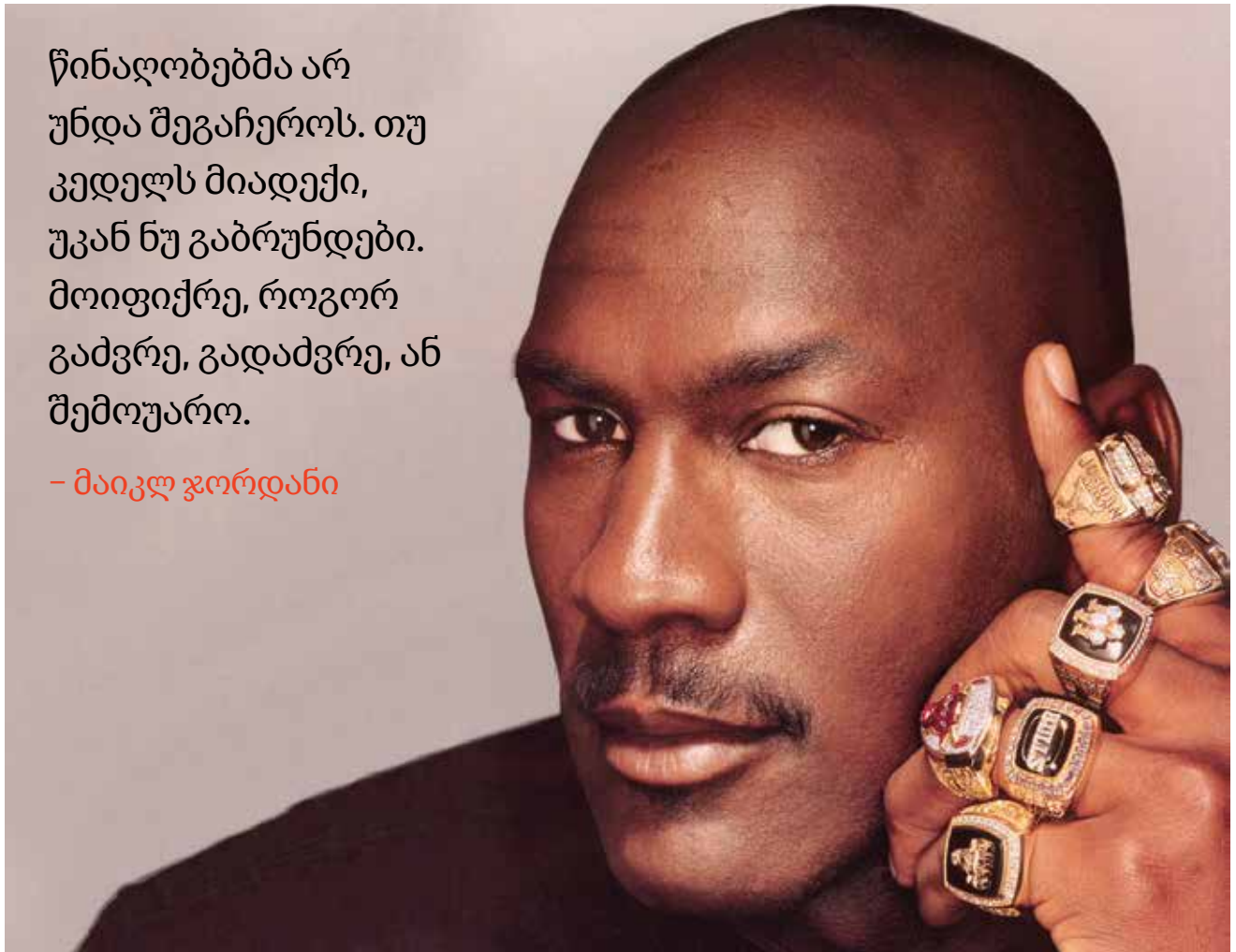
დასკვნითი აზრი



„მე მგონი, ტელევიზია ძალიან კარგია განათლებისთვის. ყოველთვის, როდესაც ვინმე ტელევიზორის ყურებას იწყებს, მე სხვა ოთახში გავდივარ და წიგნს ვკითხულობ“.

- **გრუნო მარქსი**

სპორტსმენთა აზრები



წინააღმდეგობა არ
უნდა შეგაჩეროს. თუ
კედელს მიაღებ,
უკან ნუ გაბრუნდები.
მოიფიქრე, როგორ
გაძვრე, გადაძვრე, ან
შემოუარო.

- მაიკლ ჯორდანი

დასალაშქრი მთა ნაკლებად
დაგლლით, ვიდრე კენჭი ფეხსაცმელში.

- მუჰამედ ალი

ჩემპიონები მანამ თამაშობენ, ვიდრე გამოუვათ.

- ბილი ჰინ კინგი

ბეისბოლში და
ბიზნესში სამი ტიპის
ადამიანები არიან.
ისინი, ვინც ახდენს,
ისინი, ვინც უყურებს
მომხდარს და ისინი,
ვისაც უკვირს, რა
მოხდა.

- ტომი ლასორდა

თუ ყველაფერი კონტროლის ქვეშ
გაქვს, ე.ი. საკმარისად სწრაფად
არ მიდიხარ.

- მარიო ანდრეტი

ასაკი ბარიერი არაა, ლიმიტია,
რომელსაც საკუთარ თავს თავად
ვუწესებთ.

- ჰაკი ჰოინერ-კერსე

კარგი პოკეისტი იქ
თამაშობს, სადაც
შაიბაა, საუკეთესო
პოკეისტი იქ
თამაშობს, სადაც
შაიბა იქნება.

- უინი გრეცკი

შეიძლება იყოს ვიღაც,
ვისაც შენზე მეტი
ნიჭი აქვს, მაგრამ
გამართლება არ
გაქვს, თუკი ვინმე
შენზე გაცილებით
მეტს მუშაობს.

- დარაკ ჰაბერი