

საწვავის ქართული ბაზარი • გზა მოგების გადასახადის ლაბირინთიდან

მაისი, 2015

Forbes

GEORGIA

რეიტინგი

მსოფლიოს

50

უმდიდრესი
ადამიანი

ირინა ჰაკაშაძე:

„დრაივი, კაიფი
და კარიერა“

ფოკუსი: სათამაშო ბიზნესი

ქართველი ებრაელების შვილები, რომელსაც მონრეალის
პარკებში ეძინა, POKERSTARS-ზე ფსონის დადებით
\$800,000,000 იშოვა. და ეს მხოლოდ დასაწყისია

ფასი 7 ლარი

ISSN 2233-3487



9 772233 348006

J* D JAQUET DROZ

SWISS WATCHMAKER SINCE 1738



In 1784, the groundbreaking Pierre Jaquet Droz established Geneva's first ever watchmaking factory.

Tourbillon, ref. J013033200

Ivory Grand Feu enameled dial. 18-carat red gold case. Selfwinding tourbillon movement. Power reserve of 7 days. Hours and minutes indicators at 6 o'clock, tourbillon frame at 12 o'clock. Diameter 43 mm.
WWW.JAQUET-DROZ.COM

BURBERRY





Forbes

12 | ფაქტი და კომენტარი
ვისწავლოთ დამოუკიდებლობა
დამოუკიდებლად
ავტორი: სანდრო თარხან-მოურავი

LEADERBOARD

14 | გასახსენებლები და
გაპოტრებულები

16 | პირველი სამყაროს
პრობლემები და ძირძველი
მილიარდერები

18 | ბრაზილიური დარტყმა და
აზიური სენსაცია

20 | ახალბედა ჩინელი
მილიარდერები

22 | მსოფლიოს 50 უმდიდრესი
ადამიანი

მოსაზრება

24 | ევროკავშირის დასასრულის
დასაწყისი?
ავტორი: სტივ ფორსი

26 | რაკეტებსა და ბუმბულებზე -
საწვავის ქართული ბაზარი
ავტორი: მაიკლ ფუნციგი

28 | აზრებთან ბრძოლის მავნე
აზარტი
ავტორი: ზვიად სორგუაშვილი



სტრატეგიები

30 | ჩანერძილი ხმა
მღაღადებლისა

ზაზა შენგელიას Bravo Records-ი ერთადერთი
ნამდვილი ხმისჩამწერი ლეიბლა
საქართველოში, რომელმაც ამ ქვეყანაში
მუსიკის მიმართ დამოკიდებულება უნდა
შეცვალა.

ავტორი: ალექსანდრე ბაგრატიონ-
დავითაშვილი



Porsche recommends Mobil  and 

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

Heartbeatmaker.

The new Cayenne.

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



PORSCHE

Tegeta Premium Vehicles Ltd.

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



26 | მოსაზრება

36 | ლეიბლების შურისძიება

სანამ ჯეი-ზის სტრიმინგის სერვისს ჰედლაინები ეთმობა, მუსიკალური ინდუსტრიის გენერლები უხმაუროდ იპარავენ მრავალმილიარდიან ციფრულ რეველუციას.

ავტორი: ზაქ თ'შელი გრინაუზი და ნიკ მენიო

42 | სათამაშო ბაზრის გამარჯვებული მოთამაშე

2002 წელს ბულგარეთში დაარსებული EGT-ი სულ მალევე დამკვიდრდა სირთულითა და კონკურენტულობით გამორჩეული ინდუსტრიის ერთ-ერთ ძირითად მოთამაშედ. კომპანიის წარმატებული თამაში ქართულ ბაზარზე EGT Georgia-ს დირექტორს, რადოსტინა ვალჩევას აბარია.

ავტორი: შოთა დიდიშელაშვილი



78 | მენეჯმენტი

ანტრეპრენიორები

46 | ონლაინპოკერის მეფე ქართულ-ებრაული ფესვებით

ქართველი ებრაელების შვილმა, დავით ბააზოვმა, რომელსაც წარსულში მონრეალის პარკის სკამებზე ეძინა, ინტერნეტპოკერზე ფსონის გაკეთებით \$800-მილიონიანი ქონების დაგროვება მოახერხა. ახლა მას ფსონის გაზრდა უწევს.

ავტორი: ნათან ვარდი

პერსონა

56 | დრაივი, კაიფი და პარიმერა

აპრილის ბოლოს Forbes Women Club-ის ორგანიზებით თბილისში ირინა ჰაკამადას მასტერკლასი ჩატარდა. იაპონელი სამურაის შვილის „ბუსიდოს გზა“, პოლიტიკაში და მის მიღმა, შთამბავლებელია.

ავტორი: სოფო ბუკია

ტექნოლოგიები

62 | ანტიუსტიალური მსაფი

ალან შააფმა უბრალო ფაილების ასატვირთი საიტი ვირუსული შიგთავსის იმპერიად გარდაქმნა. ახლა მან Imgur-ი ბიზნესად უნდა აქციოს.

ავტორი: სტივენ პერტონი



42 | სტრატეგიები

ერბება ნებისმიერ სამზარეულოს და ნებისმიერ მოთხოვნებს

შესანიშნავ შედეგს მიიღებთ,
ახალი სერიის, დახვეწილი დიზაინის
შემოწვე ჩასაშენებელი ტექნიკით.



Bosch -ის ახალი სერიის ჩასაშენებელი ტექნიკა ცხობის დროს, არა მარტო აკმაყოფილებს მაღალ მოთხოვნებს, არამედ ფუსტი ოსტატობის და დიზაინის წვრილმან დეტალებზე ყურადღების გამახვილების წყალობით, ვიზუალურად ლამაზი და დახვეწილია. ახალი სერიის ტექნიკის სათი (ბაზროვი, გადაპირი და ღუმელი) შესანიშნავად ესადაგება ერთმანეთს, ისინი იდეალური არჩევანია თქვენი ოცნების სამზარეულოსთვის. გამოცადეთ Bosch- ის საუკეთესო ჩასაშენებელი ტექნიკა: www.bosch-home.com



BOSCH

შემწილია ცხოვრებისთვის



36 | სტრატეგიები



72 | ეკონომიკა

ეკონომიკა

64 | საქართველოს ეკონომიკური გლობალიზაცია: შანსი საფრთხის ქვეშ
 ავტორი: ბესო ნაზრავაძე

68 | გზა მოგების გადასახადის ლაბირინთიდან
 ავტორი: ვანო გოგელია, ზურაბ ნიკვაშვილი

72 | რუსეთის ეკონომიკური აპოკალიფსის ოთხი მხედარი
 ყველა რუსი არაა ადფრთოვანებული ნავთობის ფასების ვარდნით, გაშმაგებული ინფლაციითა და ვლადიმერ პუტინის გრანდიოზული უკრაინული სტრატეგიით.
 ავტორი: ნათან ვარლი

მენეჯმენტი

78 | იფიქრე (მართლა!) მცირე მასშტაბში
 ავტორი: რიჩ კარლზბარდი

MICHELIN Primacy 3

3 - ზერ მობი უსაფრთხოება



თავება მოტორსი
TEGETA MOTORS

საბურავების სპეციალისტი



MICHELIN Primacy 3 - საბურავი, რომელიც გზებზე უსაფრთხოების ახალ ეპოქას ქმნის

მათთვის, ვისთვისაც მნიშვნელოვანია უსაფრთხო მოძრაობა ნებისმიერ ამინდში.

ინოვაციური ტექნოლოგიების წყალობით **MICHELIN Primacy 3** საბურავები წარმოდგენილია უსაფრთხოების 4 ძირითადი პარამეტრით:

- სამუხრუჭე მანძილი სველ საფარზე შემცირებულია 1,5 მეტრით*
- სამუხრუჭე მანძილი მშრალ საფარზე შემცირებულია 2 მეტრით*
- მოხვევის კუთხე სველ საფარზე გაუმჯობესებულია 4%-ით*
- გაუმჯობესებულია გამძლეობა და საწვავის ეკონომიურობა*

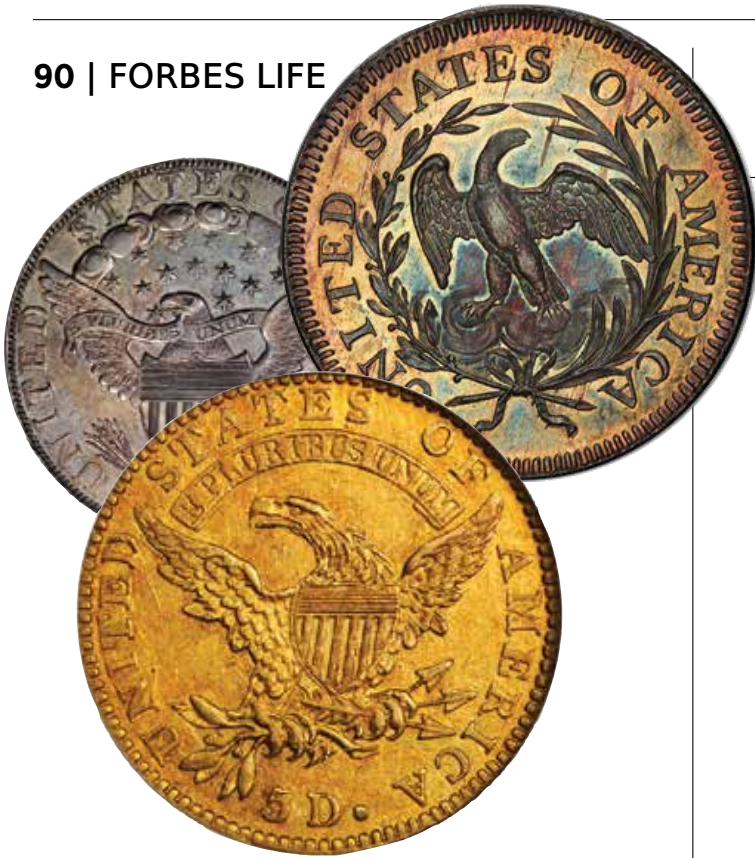
☎ 226 44 44

www.tegetamotors.ge,
www.fb.com/tegetamotors

*შედარებულია საბურავების წინა მოდელებთან (205/55 R16 და 225/45 R17W).



90 | FORBES LIFE



ინვესტიციები

80 | ბანქო, ფული და ვებსაიტები
ავტორი: გიორგი შურული

FORBES LIFE

82 | სერიოზული მონეტა

მას შემდეგ, რაც 35 წლის მანძილზე აგროვებდა მსოფლიოს ყველაზე ძვირფას მონეტებს, დი ბრენტ პოგი თავისი შესაშური კოლექციის აუქციონზე გატანას იწყებს. კოლექცია, რომლის გაყიდვაც მისიშე დაიწყება, არასახუმარო \$200 მილიონად ფასდება.
ავტორი: ჯონათან კიხი

84 | აზრები

აზარტული თამაშების 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

დამაკაბდონებელი
ქეთა ჟორჯიანი

ფოტოგრაფი
ხათუნა ხუციშვილი

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

მაისი 2015 N: 42

რედაქციის მისამართი: საპარტოვლო 0179, თბილისი,
ფალიაშვილის ქ. 15; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; ე-მეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა, სასალო ფასი 7 ლარი.
ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს
პარლამენტის პროფული ბიზნეს-საბიუროთაში რეგისტრაციის 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. გამომცემელი Forbes
წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს სააქციო საზოგადოება
Media Partners შესაბამისი სალიცენზიო ხელშეკრულებით. Forbes Georgia is published by the Media
Partners JSC under a license agreement with Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New
York 10011. Forbes is a trademark used under the license from FORBES LLC.

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

გააზიარე არომატი, ისიაგოვნე

შეჩარდი და ისიაგოვნე სხოვრებით



იენი
რაკი



სერტიფიცირებულია

WWW.YENIRAKIGLOBAL.COM

[WWW.FACEBOOK.COM/YENIRAKIGLOBAL](https://www.facebook.com/yenirakiglobal)

DRINKIQ.COM

მოაკიდა
დალევას
პასუხისმგებლობით

ვისწავლოთ დამოუკიდებლობა დამოუკიდებლად

ავტორი: სანდრო თარხან-მთურავი

უსვლელად სუსტი ევროპისა და პასიური ამერიკის ფონზე, სულ უფრო ცხადი ხდება, რომ საქართველომ საკუთარი დამოუკიდებლობის უზრუნველყოფაში უფრო აქტიური როლი უნდა შეასრულოს. ოლანდს ჯერაც ვერ გადაუწყვეტია, მიჰყიდოს თუ არა პუტინს მისტრალი. აშშ-ში მაქკეინის სურვილს, უკრაინას სრულფასოვანი სამხედრო დახმარება გაეწიოს, ბებერი კაცის ბუზღუნად უფრო აღიქვამენ, ვიდრე რეალურ ალტერნატივად. ამ ფონზე, არ უნდა გვქონდეს იმედი, რომ საქართველოში პრორუსული ძალების მომძლავრებას დასავლეთი გამორიცხავს. ამ ძალების იდეოლოგია კი, არსებითად, დამოუკიდებლობაზე უარის თქმასა და რუსეთის პროვინციად გადაქცევას გულისხმობს.



როდესაც რუსეთთან დიალოგის პრაგმატული საჭიროებით დაიწყო, ნატოს ღია ლანძღვით გააგრძელა და „სამშობლოსთვის ძირის გამომოხრელი“ არასამთავრობოების აკრძალვის იდეით დაასრულა.

რა შეიძლება დავუპირისპიროთ ამ ტენდენციებს? პირველ რიგში, გავაცნობიეროთ, რომ ჩვენი დამოუკიდებლობის საკითხი არ დაიყვანება დასავლეთისა და რუსეთის ურთიერთობებზე. უმთავრესი არჩევანი არა ნატოსა და ევრაზიულ კავშირს, არამედ გლობალური სივრცის წევრობასა და რუსეთის პროვინციობას შორისაა.

ცხადია, ათმური „დერჟავისთვის“ სრულფასოვანი სამხედრო წინააღმდეგობის გაწევა საქართველოს ძალებს აღემატება. ჩრდილოატლანტიკურ ალიანსში ჩვენს მიღებას უფრო მეტი წევრი ქვეყანა ეწინააღმდეგება, ვიდრე მხარს უჭერს. სამხედრო საკითხებისგან დისტანცირებულ ევროკავშირთანაც კი ურთიერთობები პესიმისტური სცენარით ვითარდება: რადიო თავისუფლების ევროპულმა ბიურომ უკვე გამოაქვეყნა სტატია, რომლის მიხედვითაც რიგის სამიტი საქართველოს (ასევე უკრაინისა და მოლდოვის) იმედგაცრუებას მოასწავებს.

ევრაზიულ კავშირში არშესვლა მნიშვნელოვანია არა ნატოში შესვლის იმედის ხათრით, არამედ სრულფასოვან სახელმწიფოდ და საზოგადოებად ჩამოყალიბებისთვის. მაშინაც კი, თუ დასავლეთსა და რუსეთს შორის სრული გეოპოლიტიკური თანხმობა იქნება, დარჩება ბევრი რამ, რისი დაცვაც საკუთარი ძალებით შეგვიძლია. განზოგადებულად, ეს მენტალური დამოუკიდებლობაა – რასაც ბალტიისპირელები საბჭოთა ოკუპაციის პირობებშიც კი ინარჩუნებდნენ და ჩვენშიც, საზოგადოების ნაწილს რომ არ ჰქონოდა, დღეს სახელმწიფო საერთოდ არ გვექნებოდა. ოღონდ, ჩვენ სსრკ-მ იმდენად შეგვარყია, რომ მეორე მსგავს ექსპერიმენტს შესაძლოა ვეღარ გავუძლოთ.

ასეთი მოცემულობა უაღრესად ნოყიერ ნიადაგს ქმნის ყველა ჯიშის პრორუსული ძალის აღმოცენებისთვის. ერთი – „ერთმორწმუნეობის“ მედრომები – რუსეთთან დაახლოებას თავისთავად სიკეთედ განიხილავენ: ეს არის ქართველობის შენარჩუნება, სულიერების გადარჩენაც, მსოფლიო გარყვნილების გველემპათან ბრძოლაც და ეროვნული მეცნიერებისა თუ კოსმონავტიკის აღორძინებაც. მეორენი – გარდაუვალი მორჩილების სამძო – მორცხვად აღიარებენ, რომ დღევანდელი რუსეთი არც მთლად მისაბაძია და წაუოკუპანტებს კიდევაც, მაგრამ დასავლეთის სისუსტიდან მაინც ჩრდილოური გეზის ფორმულა გამოჰყავთ. პარლამენტარმა გოგი თოფაძემ ორივეთა ნიშნები შეითავსა,

ახლებური აქცენტების დასმაში რუსეთთან დასავლეთის ურთიერთობის უკეთ გააზრება დაგვეხმარება. დავიწყოთ იმით, რომ დასავლეთ ევროპასა და ამერიკაში დერჟავას უბრალოდ გაცლებით ნაკლებად იცნობენ, ვიდრე უშუალო სამეზობლოში. შორიდან გაცლებით იოლია „ბოლშოის“ ბალეტსა და ვასილი ნეტარის ტაძარს იცნობდე, ვიდრე კრემლის გებელსურ პროპაგანდასა და კრიმინალურ-კორუფციული მმართველობის ნიუანსებს. პუტინის არსში გარკვეული პოლიტიკოსებიც კი, ძალების თანაფარდობისა თუ მანძილის გამო, ხშირად რუსეთს სერიოზულ საფრთხედ ვერ აღიქვამენ (სხვა საკითხია, რამდენად სწორია მათი აღქმა – ისტორიამ ბევრჯერ დაამტკიცა, რომ უდიდესი დემოკრატიული ქვეყნების ვლიტა შეიძლება ღრმად ცდებოდეს

საფრთხეების შეფასებაში). შედეგად, ბევრი პოლიტიკოსის დამოკიდებულება გულუბრყვილოსა და დამკიდებლურს შორის მერყეობს. ერთი ნათელი მაგალითი კლინტონების ფონდთან დაკავშირებული სკანდალის განხილვისას ამოტივტივდა. აღმოჩნდა, რომ 2009-2013 წლებში ობამას ადმინისტრაციის უმაღლესი პირები არაფრით შეუწინააღმდეგენ ურანიუმის მოპოვებაზე რუსული „როსატომის“ სრული კონტროლის დამყარებას.

კიდევ ერთ მნიშვნელოვან საკითხზე ამავე სკანდალის მთავარ მიზეზს გავყავართ: რუსული წყაროებიდან კლინტონების ფონდში მილიონობით დოლარი შევიდნებოდა. ვერასოდეს დავადგენთ, რამდენად იმოქმედა შემოწირულობებმა ჰილარი კლინტონის კონკრეტულ ნაბიჯებზე. ფაქტი ისაა, რომ რუსეთი დიდ რესურსებს ხარჯავს დასავლეთის პოლიტიკურ წრეებში გავლენის ზრდაზე, თანაც ეს რესურსები ნებისმიერი რანგის პოლიტიკოსებამდე აღწევს. ჭარბი ირონიზება თემამზე „ესეც გაბპრომის ნაყიდი ხომ არაა“, რაც ბოლო წლებში საქართველოში მოდაშია, უპასუხისმგებლო სისულელეა. „გაბპრომის ნაყიდი“ გაცილებით მეტია, ვიდრე პირველი შეხედვით ჩანს. რუსული ფული შესაძლოა დიდად არ ცვლიდეს დასავლელი პოლიტიკოსების საშინაო პრიორიტეტებს, მაგრამ მისი გავლენა საქართველოსა და რეგიონის მიმართ დამოკიდებულებებზე სრულიად რეალურია.

ასეთი „ჩახლართული“ მდგომარეობა კიდევ უფრო ზრდის მედიის უპასუხისმგებლობას. პრობლემები არ შემოიფარგლება იმ მედიით, რომელიც ღიად ემსახურება პუტინის პროპაგანდას, ან გაუაზრებლად იკვებება რუსული წყაროებიდან. ერთ-ერთი გავრცელებული შეცდომაა, თითქოს წყაროებზე დასავლელი პოლიტიკოსების გამოყენება თავისთავად გამორიცხავს კრემლისთვის სასურველი ხაზის გატარებას. ბოლო პერიოდში, ქართული მედიის ნაწილმა, სააკაშვილის მიმართ კრიტიკული პოზიციის ხათრით, განსაკუთრებული ენთუზიაზმით აიტაცა აშშ-ის ყოფილი ელჩის,



2009 წელს ჰილარი კლინტონი რუსეთთან გადატვირთვის პოლიტიკის სახე იყო.

რიჩარდ მაილსის ინტერვიუები. შევხვდით, რას ამბობს მაილსი ერთ-ერთ ქართულ საიტზე გავრცელებულ, *Вечерний Бишкек*-ისთვის მიცემულ ინტერვიუში. „მოწონს ყოფილი სახელმწიფო მდივანი... მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ჰილარის ყოველთვის ვეთანხმები“, - პასუხობს დიპლომატი შეკითხვაზე იმ განცხადების შესახებ, სადაც კლინტონმა პუტინი საბჭოთა კავშირის აღდგენის სურვილში დაადასტავა. მისი აზრით, პუტინი „უბრალოდ, ცდილობს გააუმჯობესოს და განამტკიცოს რუსეთის კავშირები ირგვლივ სახელმწიფოებთან“. საქართველოში შემოჭრაზე? „ეს მხოლოდ ორ სახელმწიფოს შორის ურთიერთობის საკითხი იყო. არ ვფიქრობ, რომ მსოფლიოს რომელიმე სახელმწიფოს, ვთქვათ, ყაზახეთის სუვერენიტეტის შელახვა სურს“.

რამდენად ბუსტიც უნდა იყოს თავდაპირველი წყარო ან თარგმანი, გამოდის, რომ მედია „სწორად შერჩეული“ ამერიკელი დიპლომატის უკრიტიკო ციტირებით გვაწვდის რუსული პროპაგანდის მესიჯებს. მაილსი თვით „გადატვირთვის“ ავტორ ჰილარი კლინტონს ადანაშაულებს პუტინის მიმართ ზედმეტ სიმკაცრეში. მაილსი აღმოსავლეთ უკრაინაში მიმდინარე ომის ფონზე გვარწმუნებს, რომ რუსეთი არავის

სუვერენიტეტს არ ემუქრება. მეტიც, მაშინ როცა რუსეთის ლიდერები ღიად გამოთქვამენ წუხილს სსრკ-ს დაშლის გამო და სსრკ-ს ჰიმნის მელოდიამდე დგებიან, სსრკ-ს აღდგენის სურვილს ისე უარყოფს, როგორც ორდობის ჭორს.

რა არის პროგრამა მინიმუმ ქართველების იმ ნაწილისთვის, ვისაც არ სურს მთელი ქვეყანა გალის რაიონის მდგომარეობაში აღმოჩნდეს? ჯერ ერთი, სათანადო უპასუხის გაცემა „შერიგებისა და სამოქალაქო თანასწორობის“ მინისტრ ბაქარეიშვილისთვის, რომელმაც გალში სავალდებულო ორენოვან (რუსულ-ქართულ) სწავლებაზე გადასვლას უპასუხა ფრაზით: „თუკი ადამიანს ორი ენა ეცოდინება, ამაში უარესი რა არის?!“ ბაქარეიშვილი უნდა მიხვდეს, რომ მისი კვაზიდიპლომატიური, ენობრივად გაუმართავი წიაღსვლები აღარავის ხიბლავს. მეორეც, შიდაპოლიტიკური ღრღნა არ უნდა დაგაყნოთ ქვეყნის საერთო, სტრატეგიულ ინტერესებზე მაღლა. ვისთვისაც ყოფილი ხელისუფლების შავი პიარია უპირველესი სასიცოცხლო ამოცანა, ინების და როგორმე კრემლის პროპაგანდის კოპირების გარეშე ემსახუროს თავის უმაღლეს იდეალს. **F**



სახსენებელი



ტკბილი მწუხარება

საკონდიტროების მფლობელი მულტიმილიარდერი მიკელე ფერერო 89 წლის ასაკში, ვალენტინობის დღესასწაულზე გარდაიცვალა.

პაპი, რომელმაც მსოფლიოს ნოყიერი Nutella შეაყვარა, 14 თებერვალს გარდაიცვალა. მიკელე ფერეროს საკონდიტრო მამისგან ერგო მემკვიდრეობად. მამამისმა, ცოლის საკონდიტროს გასასვითარებლად, თავად მოაწყო ლაბორატორია, სადაც ახალი პროდუქტი – თხილის სპრედი გამოიგონა. მეორე მსოფლიო ომამოვლილ იტალიაში შექმნილი კაკაოს დეფიციტი მან სათავისოდ გამოიყენა და ქვეყანა გემრიელი სუროგატით მოამარაგა.

მიკელეს, რომელიც \$23.4-მილიარდიანი ქონებით მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანთა სიაში სიკვდილამდე 30-ე ადგილს იკავებდა, კომპანია მემკვიდრეობით, დედასთან და ბიძასთან ერთად, 1950 წელს ერგო. მან მალევე წამოიწყო საერთაშორისო ექსპანსია (დღეს Nutella 160 ქვეყანაში იყიდება) და ახალი პროდუქტების განვითარება (Kinder-ის კვერცხები, Ferrero Rocher-ის შოკოლადი, Tic-Tac-იც კი). მიკელე ფერერო გულმუხურვალე კათოლიკე გახლდათ. მისი დაჟინებული მოთხოვნით, Ferrero-ს თითოეულ ოფისში ღვთისმშობლის მოზრდილი სკულპტურაა გამოფენილი.

სადღესოდ თხილის მსოფლიო მოსავლის 25% Nutella-დ იქცევა. შარშან Ferrero-ს გაყიდვებმა \$10 მილიარდს მიუკაჟუნა. ფერეროს გარდაცვალებამ ბევრი ჭორი გააჩინა კომპანიის გასხვისებასთან დაკავშირებით, თუმცა ამჟამად მისი სადავეები ოჯახს მყარად უპყრია – 2011 წლიდან მიკელეს შვილი, ჯოვანი ფერერო კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორია. ფერეროს ასევე დარჩა ცოლი, მარია ფრანკა ფისოლო; წყვილის მეორე შვილი, პიეტრო, 2011 წელს ველორბოლაში დაიღუპა.

აგრეთვე გარდაიცვალნენ

- პარლ ალბრეხტი, 94**
გერმანია \$25 მლრდ

- ისიდორო ალვარაში, 79**
ესპანეთი \$1.45 მლრდ

- დემიდ აბრეილი, 92**
კანადა \$3.1 მლრდ

- ს. ტრუბი კითი, 93**
აშშ \$6.3 მლრდ

- პაინც-ჰორსტ დაიხმანი, 88**
გერმანია \$4.9 მლრდ

- უილიამ კლვი ფორდი, 88**
აშშ \$1.35 მლრდ

- მალკოლმ გლივიზერი, 85**
აშშ \$4.4 მლრდ

- პაბრიკ მაკოშვიანი, 76**
აშშ \$5.7 მლრდ

- ანტონიო ვრმირიო დე მორაბი, 86**
ბრაზილია \$3.1 მლრდ

- რანფრედო პოლი, 86**
გერმანია \$2.1 მლრდ

- პოლ რემზი, 78**
ავსტრალია \$3 მლრდ

- მოსეა საფრა, 79**
ბრაზილია \$2.2 მლრდ

- რიჩარდ მელონ სპაიფი, 82**
აშშ \$1.5 მლრდ

- შაკ სერვი, 92**
საფრანგეთი \$7.6 მლრდ

- ჯიკობო შოლოზ-ნილსენი, 83**
ნორვეგია \$1.15 მლრდ

- ცანი ვან-ცანი, 85**
ტაივანი \$7.6 მლრდ

- ბან იუნ-ცანი, 93**
ტაივანი \$3.1 მლრდ

გარიცხულები

გაკოტრებულ-განაპირებულები

შარშანდელ უმდიდრესთაგან 138 ადამიანი წელს მილიარდერი აღარ არის. აი, რა შეემთხვა ოთხ მათგანს.



უილიამ მერი (აშშ)

ქონება 2014 წელს: **\$2.5 მლრდ**
ქონება დღეს: **\$540 მლნ**

ებრის Ocwen Financial-ის აქციათა ფასი 75%-ით დაეცა. ამის მიზეზი იყო მკაცრი ბრალდებები საბირჟო სპეკულაციის თაობაზე; კომპანიას ნიუორკულ რეგულატორებთან დავის დასრულება \$150 მილიონი დაუჯდა. იანვარში ებრიმ თავმჯდომარის თანამდებობა დატოვა.

იური კოვალჩუკი (რუსეთი)

ქონება 2014 წელს: **\$1.4 მლრდ**
ქონება დღეს: **\$650 მლნ**

პუტინის ახლო მეგობარი (ისინი საზაფხულო აგარაკებზე კარის მეზობლები არიან) დასავლურმა სანქციებმა მიზანში ამოიღო. შედეგად, მისი მედია- და ფინანსური პოლიტიკები დაზარალდა – Bank Rossiya-ს ჩათვლით, სადაც პუტინი და მისი უახლოესი მრჩეველები საკუთარ ფულს ინახავენ.

მარკ ვაღონი (აშშ)

ქონება 2014 წელს: **\$1.35 მლრდ**
ქონება დღეს: **\$670 მლნ**

ვაღონის კუთვნილი, ნიშური ბრენდების საცალო გამყიდველი Zulily.com-ი ბევრს ირგებოდა, რათა ინვესტორები დაერწმუნებინა, რომ Amazon-ის დომინაციის პირობებშიც კი შეძლებდა ხეივანის ნახვას. მცდელობა უშედეგო აღმოჩნდა. Zulily-ის აქციების ფასი, 2014 წლის რეკორდული სიმაღლიდან, 80%-ით დაეცა.

პეტრო პორთოშანკო (უკრაინა)

ქონება 2014 წელს: **\$1.3 მლრდ**
ქონება დღეს: **\$720 მლნ**

უკრაინელი კონდიტრის ქონება მისი ქვეყნის ვალუტასთან ერთად გაუფასურდა. თუმცა პორთოშანკოს მაინც შერჩა ხელთ ერთი დამამშვიდებელი ჯილდო – უკრაინის პრეზიდენტობა. ეს თანამდებობა მან გასულ მაისს ჩაიბარა.

შოტლანდიური გემო და ქართული გემოვნება

სამ ახალ, გამორჩეულ ვისკისთან ერთად, GD ALCO ვისკის მოყვარულებს William Grants and Sons'-ის მიერ ექსკლუზიურად ქართველებისთვის ჩამოსხმულ, ძვირფას და ლიმიტირებულ Rare Cask Glan-ს სთავაზობს.

GD ALCO ჩვეულ სტილში განაგრძობს მართვითი ვისკის მოყვარულეების უნიკალური გამოცდილებით დაჰილდობას. 8-9 აპრილი ამ მხრივ გამოცემული იყო, HAVANA CLUB-ში გამართულ ღონისძიებაზე, ვისკის სამყაროს ცნობილმა მბრძანებელმა, WILLIAM GRANTS AND SONS'-ის ბრენდის აბასადორმა კვინინ ბარუამა მასკულინურად ქართულ გემოვნებაზე მორგებული, იშვიათ კასრში დავარგებული არომათი გამოავლინა ქართველ დამსუბთრობებს, რომელიც დაბაობას საკომპლემენტო ვისკის დასფასებლავს უკვე სემიტიკური შედეგებით. შირიული ვისკი „ვისკის სახლის“ მსაფრთხი RARE CASK GLAN-ის მარკით გამოიღება. თუმცა ეს ყველაფერი რაღაცაა: მომდევნო დღეს, იმავე დროს, იმავე ადგილზე, ქართული ბაზრისთვის სამი ახალი მრეწველობის ვისკის პრეზენტაცია გაიმართა. ამ თვალსაზრისითაც 9 აპრილი ნამდვილი დღესასწაული იყო. კვინინ ბარუამ ვისკის სამყაროს პრემიალური პროდუქტების – GIRVAN-ისა და KININVIE-ის – ყოვლისმომცველ არომატებს შორის ლავირებით გააბრუნა საზოგადოება. ზარდა აიხსა, სხობრება დაბამოვნის მსოფლიოს ბარმენთა ფავორით MONKEY SHOULDER-ი. შემდეგ კი, თითქმის ეს საკასრისი არ იყო, ებრუება სალაო კულმინაციის გადამარდა, რაღაც, უდავოდ, LADYBURN-ის ძვირფასი ბოთლის გახსნა მოგვევლინა. შოკლად, GD ALCO-ს ორგანიზებული ღონისძიება გამოსაქანს სანსორების ფორმირებით დასრულდა – ისეთით, როგორც ნამდვილი დღესასწაულს შეეფარება. სიმორცხვის ახალ-ახალი საინფორმაციო თავსახურის მოხსნის შემდეგ, FORBES GEORGIA კვინინ ბარუას თავის საყვარელ თემაზე – ქართულ ბაზარსა და მის საყვარელ თემაზე – შოტლანდიურ ვისკიზე გაესაუბრა.

რას წარადგენთ თქვენ და WILLIAM GRANT AND SONS'-ის ბრენდს საქართველოში?

WILLIAM GRANT AND SONS'-ი, GD ALCO-სთან პარტნიორობით და ამ უკანასკნელის მიერ მოწვეული ქართველი ექსპერტების დახმარებით, გამოავლენს კუბაქს, რომელიც ექსკლუზიურად ქართველი მომხმარებლის გემოვნებას იქნება მორგებული.

კუბაქების შექმნაში თანამიმდევრულობა მნიშვნელოვანია, რადგან უძვირფასესი და უიშვიათესი სორტებით მუშაობა გინევეს. სწორედ ამ შემოქმედებითობის გამო, ვისკის სამყაროს ლეგენდარულ ფიგურას, WILLIAM GRANT AND SONS'-ის მთავარ ტექნოლოგს, ბრაიან კინსმენს ეს პროექტი გამოჩვენდა უყვარს. მომხმარებლის ვიწრო სპეციფიკაზე მორგებით მას არაერთი ღირსშესანიშნავი ვისკის შექმნა შეუძლია.

რომელი სამი იშვიათი კუბაქიდან ამოირჩევა საქართველოსთვის განკუთვნილი RARE CASK GLAN-ი?

ჩვენ სპეციალური კითხვარი გამოვევადეთ ქართველ ექსპერტებს, რომლის მიხედვითაც დავადგინეთ, თუ რა არომატებს ანიჭებს უპირატესობას აქაური მომხმარებელი და ამის მიხედვით, შოტლანდიის ყველა რეგიონის პალიტირიდან გამოვიყვანეთ შესაბამისი სამი გემო.

პირველი ნიმუში უფრო ხილისა და ტკბილი ტონებით გამოირჩევა. ეს ხერხისი კასრში დავარგების შედეგია. იგი შოტლანდიის სპეისაიდის რეგიონის ვაგლენას განიცდის; მეორე ნიმუში ასევე ტკბილი, მაგრამ მეტად პიკანტურია – მის არომატს გამოუმშრალი სუნელების ელფერი დაჰკრავს. ამ სიტკბოვით სპეისაიდი ამოიცინობა, ხილი გამოშრალ გემოში – ბურბონის კასრი; მესამე ნიმუში უფრო შებოლილი არომატითაა, რაც სახასიათაო შოტლანდიის სამხრეთის, აილვის რეგიონის ვისკისთვის.

საინტერესოა, ჩამოთვლილი სამი ნიმუშიდან რომელი მოხვდება საქართველოს



ბაზარზე ექსკლუზიური ბრენდირებით.

რა გამოჩენილი თავისებურებები შენიშნეთ ვისკის ქართველ დამსახლებლებში?

ქართველ მომხმარებლებს ძალიან დახვეწილი გემოვნება აქვთ. WILLIAM GRANT AND SONS'-ის კუბაქები, რომლებშიც ტკბილი ტონები ჭარბობს, მათ მრავალი წლის წინ დაავსებს. ქართველებს მოსწონთ GLENFIDDICH-ში მოქცეული სპეისაიდის მთის გემოც. მალე ქართულ ბაზარზე კიდევ ერთი სახელე, MONKEY SHOULDER-ის ვისკი გამოჩნდება, რომელსაც აგრეთვე სპეისაიდური სიტკბო ახასიათებს.

ვფიქრობთ, ქართველები უფრო ტკბილ სორტებს ანიჭებენ უპირატესობას, ვიდრე შებოლილი სტილის ვისკის. თუმცა ერთალიონი ბრენდების დაფასებითაც გამოირჩევიან, რამაც კარგი საშუალება გაუწია ჩვენს GLENFIDDICH-სა და BALVENIE-ს.

როგორ დაახასიათებთ სექტემბერში წარსადგენი ვისკის სამიზნე აუდიტორიას?

იშვიათ კასრში 21 წლით დავარგებული ეს ნექტარი ვისკის ენთუზიასტებისთვისაა განკუთვნილი და მისი ფასი დაახლოებით 99 გირგანქა სტერლინგის ეკვივალენტი იქნება. იგი ხომ ლიმიტირებულია, სულ 300-330 ლიტრი ჩამოსხმება. კლიენტი, ვისთვისაც სულ ერთია, რომელ ვისკის დალევს, ამ თანხას არ გადაიხდის. ამიტომაც შევარჩიეთ პარტნიორად GD ALCO და „ვისკის სახლი“. მისი კლიენტურა კარგად ერკვევა ვისკიში და მზადაა, გამოირჩეულ პროდუქტში შესაბამისი ფასი გადაიხადოს.

LeaderBoard

819

მილიარდერთა რიცხვი (45%), რომელთა ქონებაც ბოლო 12 თვის განმავლობაში გაიზარდა.



პირველი სამყაროს პრობლემები

თვითმფრინავს ვერსად გააჩერებ

მილიარდერები შესაძლოა არ დარდობენ გირაოს გადახდაზე, მაგრამ ათციფრა ქონება სხვა, უნიკალურ თავსატეხებთანაა დაკავშირებული.



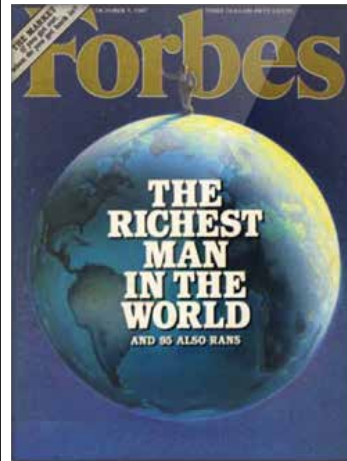
პერსონალურ ჩეკებში საკმარისი ადგილი არ არის.

ნებისმიერ შემთხვევაში **პაროლდ ჰამმა**, ყოფილი მეუღლისთვის ჩეკის გამოწერისას შენიშნა, რა ძნელია ჩაბათი 11 ციფრი – და თანხის დასასახელებლად აუცილებელი 13 სიტყვა – ძველმოღურ ჩეკზე სათანადო გრაფაში. შემდეგ ვერზე Western Union-ი გამოიყენეთ, პატივცემულო.

ძნელია ფულის საკმარისად სწრაფად გაყვება. **უორენ ბაფეტი** ფიცი დადო, რომ მთელ თავის ქონებას ბილ და მელინდა გეიტსების საქველმოქმედო ფონდს აჩუქებდა. ასეც იქცევა – ფულს რეგულარულ ლუკმებად რიცხავს. პრობლემა ის გახლავთ, რომ ეს გრანტები ფხვს ვერ უწყობენ მისი Berkshire Hathaway-ის შემოსავლებს. 2014 წელს, სანამ საქველმოქმედო ფონდს \$2.8 მილიარდს ურიცხავდა, მისი პირადი ქონება \$14.5 მილიარდით გაიზარდა.



სააეროპორტო გაბატონებულ მოძრაობა ხშირად ფერხდება. მფრინავი რეკლამა საშინლად ძნელი აღსაქმელია, თუმცა პრივატულ ფრენებსაც გააჩნია საკუთარი არახელსაყრელი ფაქტორები. საავიაციო ლობები ყოველთვის გადაცხებულა, განსაკუთრებით – მილიარდერებში პოპულარული ლონისძიებების დროს, იქნება ეს სუპერთასი, ნანტაკეტი 4 ივლისის შეიმოსას, თუ დავისოს ბიზნესფორუმი, რომლისთვისაც შვეიცარიული არმია სამხედრო აეროპორტს ხნის ხოლმე (ჩვენი ვარაუდით, დანას დატანებული ქურდის ძალაყინით), რათა მსოფლიოს ნამყვანი ფულის ტომრების Gulfstream-ები პარკინგის ადგილით უზრუნველყოს.



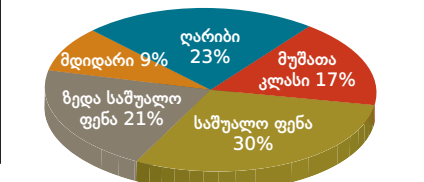
დიდების დარბაზი

შერჩენილი ძალაუფლება

ამ 23-მა გამორჩეულმა მილიარდერმა საკუთარი ქონების შენარჩუნება დარსა თუ ავღარში მოახერხა. ისინი ყოველწლიურად ჩნდებოდნენ მსოფლიოს უმდიდრესთა რეიტინგში, მას შემდეგ, რაც 1987 წელს ჩვენ ამ რეიტინგის შედგენა დავიწყეთ.

- ბილ გეიტსი** | აშშ | Microsoft **\$79.2 მლრდ**
- უორენ ბაფეტი** | აშშ | Berkshire Hathaway **\$72.7 მლრდ**
- ლილიან ბატანკური** | საფრანგეთი | L'Oréal **\$40.1 მლრდ**
- ლი კა-შინი** | ჰონკონგი | დივერსიფიცირებული **\$33.3 მლრდ**
- ფორესტ მარს უმცროსი** | აშშ | ტექნოლოგიური **\$26.6 მლრდ**
- შაკლინ მარსი** | აშშ | ტექნოლოგიური **\$26.6 მლრდ**
- ჯონ მარსი** | აშშ | ტექნოლოგიური **\$26.6 მლრდ**
- ენ კათს ჩემბერსი** | აშშ | მედია **\$17 მლრდ**
- დონალდ ბრენი** | აშშ | უძრავი ქონება **\$15.2 მლრდ**
- სამუელ ნიუჰაუს უმცროსი** | აშშ | მედია **\$9 მლრდ**
- დონალდ ნიუჰაუსი** | აშშ | მედია **\$8.3 მლრდ**
- თიუსტ ფონ ვინკ უმცროსი** | გერმანია | ინვესტიციები **\$7.7 მლრდ**
- ლესლი ვიმსნერი** | აშშ | საცალო გაყიდვები **\$7.7 მლრდ**
- რეი ლი ჰანტი** | აშშ | ნავთობი, უძრავი ქონება **\$5.6 მლრდ**
- ჰ. როს პერო უფროსი** | აშშ | კომპიუტერული მომსახურება, უძრავი ქონება **\$3.7 მლრდ**
- მასათომი იიო** | იაპონია | საცალო გაყიდვები **\$3.4 მლრდ**
- სტივან შმიდტინი** | შვეიცარია | ინვესტიციები **\$3.3 მლრდ**
- ერიკან აუბი** | გერმანია | საცალო გაყიდვები **\$3.1 მლრდ**
- დანიელ როკვალერ უფროსი** | აშშ | ნავთობი, ბანკინგი **\$3 მლრდ**
- რობერტ ბასი** | აშშ | ნავთობი, ინვესტიციები **\$2.7 მლრდ**
- ჰენრი ჰილმანი** | აშშ | ინვესტიციები **\$2.5 მლრდ**
- ლი ბასი** | აშშ | ნავთობი, ინვესტიციები **\$2 მლრდ**
- დანიელ სინსაპური** | გაერთიანებული სამეფო | საცალო გაყიდვები **\$1.1 BIL**

ჰკითხე 50 მილიარდერს როგორი იყო თქვენი ოჯახი?



30 მაისი – 7 ივნისი

ყველაზე პრესტიჟული და
სახელოვანი ტურნირი
მსოფლიოში!

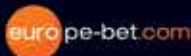


WORLD POKER TOUR

უკვე საქართველოში!

სატელიტები დაიწყო.
ზეიტანე შენი სახელი

WORLD POKER TOUR-ის
ისტორიაში!



რეგისტრაციისა და დამატებითი ინფორმაციისთვის ეწვიეთ:

www.europe-bet.com

LeaderBoard

65%

იმ მილიარდერთა ხვედრითი წილი, რომლებმაც მხოლოდ საკუთარი ძალით დააგროვეს ქონება.



პროტოკოლი

ბრაზილიური დარტყმა

Forbes 400-ის პერსონაჟი ავტორები



ანგარიშის გასწორება: ბატისტა, მისი ყოფილი ლამბორჯინი და ყოფილი იახტა.



„ბრაზილიამ მომავლის მშენებლობა და ის ყოველთვის ასეთი იქნება“. ეს ძველი ხუმრობა სამხრეთამერიკული გიგანტის სამარადისოდ განუხორციელებელი პოტენციალის შესახებ ერთ ადამიანში განსხეულდა. ნავთობისა და გაზის მომპოვებელი კომპანიის, OIGX-ის დამაარსებელი ეიკე ბატისტას ქონება, სულ რაღაც ხუთი წლის წინ, \$27-მილიარდად ფასდებოდა, რაც მას მსოფლიოს მეგრე უმდიდრეს ადამიანად აქცევდა. დღეს კი სახელმწიფო მისი სიმდიდრის კონფისკაციითა დაკავებული.

2007 წელს ბრაზილიამ საკუთარ წყლებში აღმოაჩინა ნავთობის კერა, რომელიც მაშინვე აურაცხელი სიმდიდრის საწინდარად მიჩნეეს, თუმცა მოგვიანებით ამ საბადომ მპოვნელებს იმედები გაუცრუა. 2010 წელს ბატისტამ Forbes-ი „მიჭირნა“ წამოწეული კითხვების გამო, რომელიც მისი კომპანიის კეთილსინდისიერებას ეხებოდა. „ნება მიბოძეთ გითხრათ, – ამბობდა ის, – OIGX-ში სპეკულაცია ნულ პროცენტს უდრის“.

2013 წელს \$5.1-მილიარდიანი საერთო ვალის მქონე OIGX-მა გაკოტრების რეჟიმში გამოაცხადა. ამის შემდეგ ბატისტამ ინსაიდერულ ვაჭრობასთან დაკავშირებულ გამოძიებაში გაჰყო თავი. მის მატერიალურ ალაფებს – ლამბორჯინის, რომელიც სახლის მისაღებში ეყენა; იახტას, სახელად „ბრაზილიის სული“; ავტომობილებს, რომლებსაც მისი ყოფილი ცოლის, კარნავალის დედოფლის, ლუმა დე ოლივიერას სახლში მიაკვლიეს – ბრაზილიის ფედერალური პოლიცია დაეფუცა.

გვიან თებერვალს საგამ ახალი აქტუალობა შეიძინა: ფლავიო რობერტო დე სუზა – მოსამართლე, რომელიც ინსაიდერული ვაჭრობის საქმეს თავმჯდომარეობდა – ბატისტას ყოფილი Porsche Cayenne-ის საჭესთან შენიშნეს. მან რეპორტიორებს განუცხადა, რომ ავტომობილს უბრალოდ ინახავდა, რათა ის „წვიმისაგან, მზისა და სხვა შესაძლო დაზიანებისგან“ დაცვა.

ბატისტა, რომელიც წინასწარმეტყველებდა, რომ 2015 წლისთვის მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანი იქნებოდა, ვალეშია ჩაფლული. სკეპტიციზმი – ბატისტას და მისი საუკუნოდ იმედის მომცემი ქვეყნის მიმართ – ვაი, რომ მართლდება.

იქიპსი ალარაბა

\$13,000

სუსობური ვალუტა

16

საათი

6

ავტომობილი: ორი მდიდრული, მართი კომპაქტური, სამი პრაქტიკული

3

სკუტერი

1

მოტივური ტელეფონი

1

კომპიუტერი

1

ფაბერპენსი კვირცხი (როგორც მოგვიანებით აღმოჩნდა – ყალბი)

1

რეაქტიული კაბინი

1

სასულპურა

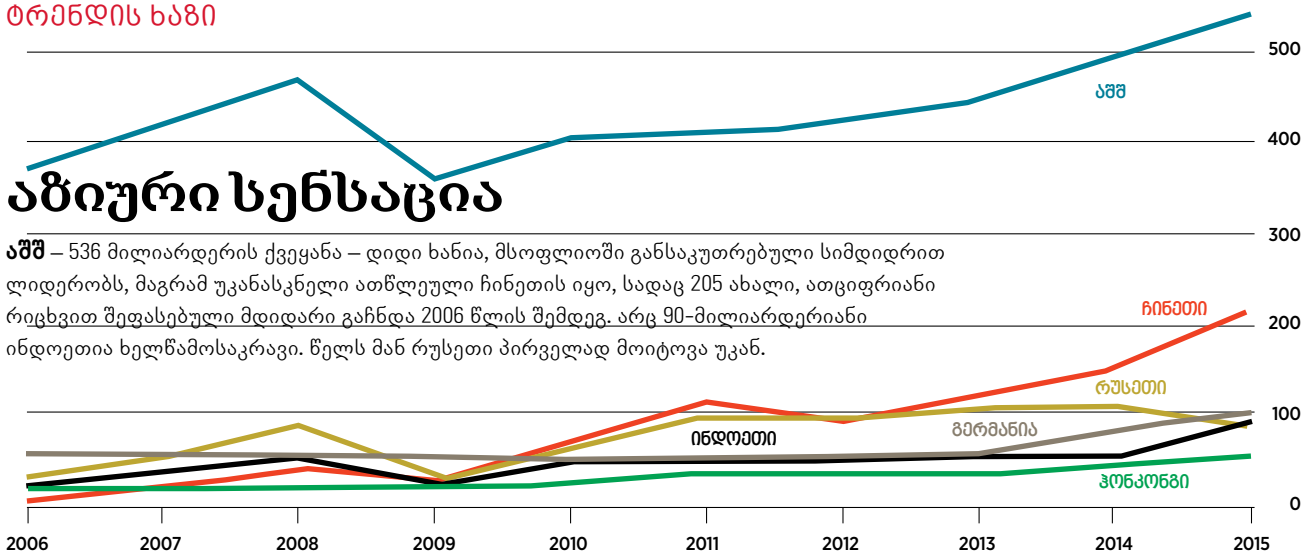
1

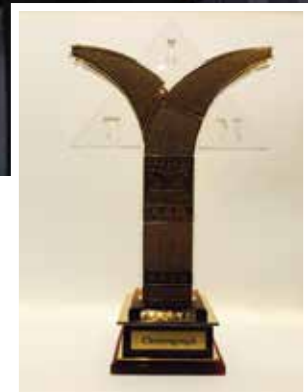
იხსტა

ბრენდის ხაზი

აზიური სენსაცია

აშშ – 536 მილიარდერის ქვეყანა – დიდი ხანია, მსოფლიოში განსაკუთრებული სიმდიდრით ლიდერობს, მაგრამ უკანასკნელი ათწლეული ჩინეთის იყო, სადაც 2015 ახალი, ათციფრიანი რიცხვით შეფასებული მდიდარი გაჩნდა 2006 წლის შემდეგ. არც 90-მილიარდერიანი ინდოეთია ხელწამოსაკრავი. წელს მან რუსეთი პირველად მოიტოვა უკან.





მალაზია „ქრონოგრაფმა“ Century International Quality ERA-ს ოქროს ჯილდო მიიღო

2015 წლის 22 მარტს, ქალაქ ჟენევაში საერთაშორისო ორგანიზაცია Business Initiative Direction-ის (BID) მიერ ორგანიზებული ყოველწლიური გალა-დაჯილდოება – Century International Quality ERA გაიმართა. ლიდერობის, ხარისხისა და წარმატების კრიტერიუმით, საერთაშორისო ბიზნესლიდერებმა, მეწარმეებმა და ხარისხის დარგის სპეციალისტებმა მსოფლიოს 54 ქვეყნის წამყვანი ორგანიზაციები აარჩიეს.

ჩვენ სიამაყით გაცნობებთ, რომ წარმატებულ კომპანიებს შორის მოხვდა მაღაზია „ქრონოგრაფი“. ჟენევაში, „ქრონოგრაფის“ გენერალურ მენეჯერს, ქალბატონ მარი დაშნიანს, ჯილდო გადასცა BID ჯგუფის პრეზიდენტმა – ბატონმა ხოსე პრეტომ. ეს უდიდესი წარმატებაა კომპანიისთვის, რადგანაც მან BID-ის მიერ შემოღებული ხარისხის მოდელის 100 კრიტერიუმი – QC 100 შეასრულა. ჩვენი კომპანია საკუთარი მენეჯმენტის სრულყოფას ვააგრძელებს, რათა ჩვენს სფეროში ლიდერობა არასოდეს დავთმოთ“, – განაცხადა მარი დაშნიანმა.

„ქრონოგრაფისთვის“, როგორც ხარისხზე ორიენტირებული კომპანიისათვის, აღნიშნული ჯილდო უდიდესი მიღწევა და ხარისხზე კიდევ უფრო მეტად ზრუნვის მოტივაციაა.

ჩვენ ვიმედოვნებთ, რომ ეს იქნება სტიმული სხვა ორგანიზაციებისათვის, რათა მათ ხარისხი და მომსახურების დონე აიმაღლონ. ეს ხომ ყველაზე მნიშვნელოვანია დღევანდელ საბაზრო პირობებში. ჩვენი სურვილია, საქართველოში მოღვაწე კომპანიებმა სულ უფრო მეტი ჯილდო დაიმსახურონ!

ყველას წარმატებას გისურვებთ!



+\$100 მილიონი

ქონება: \$1 მილიარდი

2014 წელს მისი უმცხოვრესობის გზარდობის შემოსავალი აღემატება ნებისმიერი სხვა მოქმედი თუ ყოფილი ათლეტისას.



LeaderBoard

ახალი მილიარდერები

გადაშუშული სიმდიდრე

მობილური ეკრანების შუშათა მაგნატი ჩინეთის უმდიდრესი ქალია. ის სათავეში უდგას მილიარდერთა სიის 23 ჩინელ ახალწვეულს.

ჩინეთის შენშენის საფონდო ბირჟამ გამაფხულზე იყვავილა. Forbes-ის 2015 წლის მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანთა რეიტინგის შედგენიდან სულ რამდენიმე კვირაში, ბირჟის ინდექსი 18%-ით გაიზარდა და მილიარდერების სიას „წითელი სამეფოდან“ 23 ახალწვეული შეემატა. (იხ. ცხრილი მარჯვნივ). ამგვარად, ათციფრის ქონების ჩინელ მფლობელთა რაოდენობამ 235 შეადგინა. აშშ, 533 მილიარდერთი, მსოფლიოს ერთადერთი ქვეყანაა, რომელიც ჩინეთს უსწრებს.

უმდიდრესი ახალწვეული არის 44 წლის ჟოუ ქუნფეი, რომლის Lens Technology სენსორულ ეკრანთა შუშებით Apple-სა და Samsung-ს ამარაგებს. ჟოუ შუშის დამამზადებელ ქარხანაში ადრეული ასაკიდან მუშაობდა. 2003 წელს მის მიერ დაფუძნებულ Lens Technology-ის კი ახლა 60,000-ზე მეტი თანამშრომელი ჰყავს.

18 მარტს კომპანიამ საჯაროდ განათავსა აქციები შენშენის ბირჟაზე; ჟოუს 88%-იანი წილი \$3.8 მილიარდი ღირს. ის უელიტარულეს ჯგუფს შეუერთდა: მსოფლიოში სულ 202 ქალი მილიარდერია და მხოლოდ 31 მათგანმა შექმნა საკუთარი ქონება თავისით.



დიდებული ნახტომი

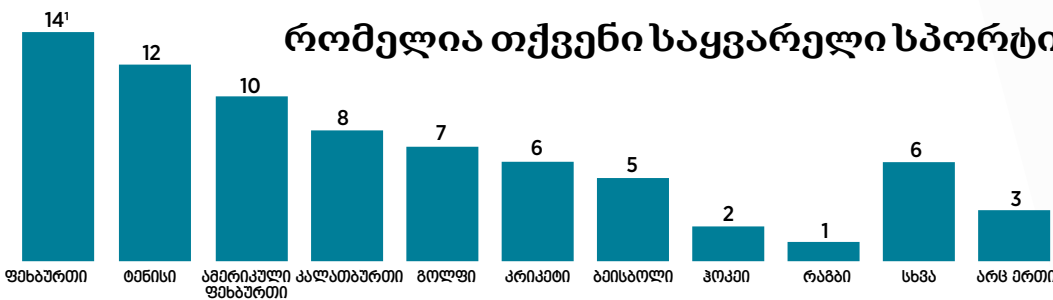
ქონება (\$მლრდ) კომპანია | ინდუსტრია

ჟოუ ქუნფეი	\$3.8	Lens Technology შუშა მობილურ ტელეფონთა ეკრანებისთვის
ვეუ ჰიანშუ	\$1.5	Ningbo Tuopo Group ავტონაწილები
აო შინაოთიანი	\$1.4	Beijing SDL Technology გარემოს მონიტორინგი
ჭუნან ჰიანლინი	\$1.4	Songcheng Performance Development თემატური პარკები
შენ შინაოდონი	\$1.3	Shanghai Tofflon Science & Technology ინდუსტრიული მანქანათმშენებლობა
ჩენ ჰიანჩენი	\$1.2	Wolong Holding Group ძრავების წარმოება
ჩენ ჰინშუ	\$1.2	Hytera Communications მობილური რადიოები
ჩენ დაკუნი	\$1.2	Zhongcheng Packing Material გასახვევი ქაღალდი
ჟოუ ფუნჯაი	\$1.2	Jiangsu Asia-Pacific Light Alloy Technology ალუმინის პროდუქტები
ლიან შიონი	\$1.2	Guangdong Shirongzhaoye უძრავი ქონება
ფან ვეი	\$1.1	Fosun Group კონგლომერატი
ზან ჰუნბინი	\$1.1	Fosun Group კონგლომერატი
შან კაიუნანი	\$1.1	Beijing SPC Environment Protection Tech მცენარეები გაზის დესულფურიაციისთვის
ჟოუ იუნჯი	\$1.1	ORG Packaging კონტეინერები და ფუთები
პან შენდონი	\$1.1	Shanghai 2345 Network Holding Group ტექნოლოგიები
ჰე შიბაო	\$1.1	Hangzhou Liaison Interactive Information Technology ტექნოლოგიები
ფან ჰიანზანი	\$1.0	Changshu Fengfan Power Equipment ალტურვილობის დამზადება
ჩენ ყანშენი	\$1.0	Rastar Group სათამაშოები და თამაშები
ჩენ ბაოშენი	\$1.0	Wangsu Science & Technology ინტერნეტსერვისის პროვაიდერი
შაო რენშინიანი	\$1.0	Sungrow Power Supply შის ენერჯის ალტურვილობა
რენ ჰიანშუ	\$1.0	Hangzhou Robam Appliances სახლის მოწყობილობები
ვანგ დონგუნი	\$1.0	United Electronics ტექნოლოგიები
ძან ვანგშენი	\$1.0	Chaozhou Three-Circle Group ელექტრონიკა და კერამიკა

¹ქონება დაანგარიშებულია 20 მარტს, ბაზრის დახურვისთვის არსებული მონაცემებით

ჰკითხე 50 მილიარდერს

რომელია თქვენი საყვარელი სპორტი?



Radio Commersant



FM95.5

ბიზნესის პერსონალური რადიო

Commersant.ge

Forbes LeaderBoard

რიჩხვამბით



1 ბილ გეიტსი ▲
\$79.2 მლრდ
Microsoft



2 კარლოს სლიმ ელუ ▲
\$79.2 მლრდ
Telecom



3 უორენ ბაფეტი ▲
\$72.7 მლრდ
Berkshire Hathaway



4 ამანსიო თრთივა ▲
\$64.5 მლრდ
Zara



5 ლარი ელსონი ▲
\$54.3 მლრდ
Oracle

მსოფლიოს 50 უმდიდრესი

მინდათ შეუერთდეთ პლანეტის უექსკლუზიურეს კლუბს? მყისვე დაიწყეთ დაგროვება: წელს მღურბლოს გადაბიჯებისთვის \$18.1 მილიარდი დაგვირდებოდა. მსოფლიოს 50 უმდიდრესი ადამიანის ქონება, ჯამში, 1.6 ტრილიონს შეადგენს, რაც მთელი 8%-ით აღემატება 12 თვის წინანდელ მონაცემებს. ბილ გეიტსი, \$79.2 მილიარდით, კვლავ მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანია. 1995 წლის შემდეგ ეს წოდება მან 16-ჯერ მოიპოვა.

რომელია უმაღლესი ეშელონის ყველაზე გამორჩეული ახალწვეული? – ჩინელი ჯეკ მა. მან გიგანტური ნახტომი გააკეთა რეიტინგში მას შემდეგ, რაც Alibaba-ს აქციათა საჯარო შეთავაზებამ განსაკუთრებული წარმატებით ჩაიარა. ამის შედეგად ჯეკ მას ქონება 127%-ით გაიზარდა. 50-ეულში მისი ორი თანამემამულე, ვან ციანლინი და ლი ჰუჯუნგი მოხვდა. კლუბის ყველაზე ახალგაზრდა წევრი Facebook-ის მარკ ცუკერბერგია. 30 წლისთვის მან \$33 მილიარდის დაგროვება მოახერხა; უმდიდრესი ქალბატონი კი Wal-Mart-ის მემკვიდრე, კრისტი უოლტონია \$41.7-მილიარდიანი ქონებით.

რეგიონის მიხედვით

- აშშ
- ამერიკა
- ევროპა
- აზია
- შუა აღმოსავლეთი და აფრიკა

- მემკვიდრეობით
- მემკვიდრეობით და მხარდი
- თვითშემოქმედი



10 ლილიან ბეტანკური ▲
\$40.1 მლრდ
L'Oreal



11 ელის უოლტონი ▲
\$39.4 მლრდ
Wal-Mart



12 რობერტ უოლტონი ▲
\$39.1 მლრდ
Wal-Mart



13 ბერნარდ ჰოლიტი ▲
\$37.2 მლრდ
LVMH



18 მაიკლ დელისონი ▼
\$31.4 მლრდ
კომპიუტერი



19 ლარი პეიჯი ▼
\$29.7 მლრდ
Google



20 სერჟი ბრინი ▼
\$29.2 მლრდ
Google



21 ჯორჯ ბალბერინი ▼
\$26.9 მლრდ
Ball Bearing



26 ჯორჯ ჰაუსტონი ▲
\$25 მლრდ
ფეისბუქი



27 ლი ზაუ კი ▲
\$24.8 მლრდ
უძრავი ქონება



28 სტეფან ჰერსონი ▼
\$24.5 მლრდ
H&M



29 ჯორჯ ჰაუსტონი ▲
\$24.2 მლრდ
ფეისბუქი



34 ბილ გეიტსი ▲
\$22.6 მლრდ
ინვესტიციები



35 სთივ ბალმერი ▲
\$21.5 მლრდ
Microsoft



35 ფილ ნაიტი ▲
\$21.5 მლრდ
Nike



37 ბილ გეიტსი ▲
\$21.5 მლრდ
ინვესტიციები



41 ტადაში იანაი ▲
\$20.2 მლრდ
საბალო მაკრთაბა



43 ჩარლზ ერგენი ▲
\$20.1 მლრდ
Dish Network



44 დილივ ბონი ▲
\$20 მლრდ
ფარმაცეუტიკა



45 ტიმ კუკი ▲
\$20 მლრდ
Apple, Disney

სიმდიდრის საბაზისი: მემკვიდრეობით ▲ მემკვიდრეობით და მხარდი ▼ უცვლელი ► ახალი ★

300 უპიკონი
\$160.8
მილიარდი

Wal-Mart-ის ქონების 4 უმდიდრესი მემკვიდრის ავლადიდება, გაერთიანების შემთხვევაში, მსოფლიოს 50 უმდიდრესი ადამიანის კამური სიმდიდრის 10%-ს შეადგენს.

ბერნარდ არნო
60

ფუფუნების კონგლომერატის, LVMH-ის, მიერ კონტროლირებული ბრენდების რაოდენობა. გამოირჩევა ისეთი სახეობის სახელწოდებები, როგორცაა Louis Vuitton-, Moet, Fendi და Tag Heuer-ი.

ფორმას მარს უმცროსი
33%

მარსის ოჯახის სიმდიდრის ზრდა. წელს მათმა ქონებამ, კამში, \$79.8 მილიარდი შეადგინა. 3 დედამ-მიშვილი ფლობს ტექნოლოგიის კომპანიას, რომელიც, სხვებთან ერთად, M&M's-ს, Snickers-ს და Twix-ს აწარმოებს.

ლი შუპი
3.2%

ამდენით გაიზარდა ყველა კლასის უძველესი ქონების საიჯარო ფასი ჰონკონგში 2014 წელს; ამავე პერიოდში ლის სიმდიდრემ 26.5%-ით მოიმატა.

ლი ჰუპინი
67%

ჩინეთის გლობალური წილი მზის პანელის წარმოებაში; ლი ამბობს, რომ იგი თხელუგრედოვანი პანელის უმსხვილესი მწარმოებელია მსოფლიოში.

დილია მანდრი
\$4.3
მილიარდი

Sun Pharmaceuticals-ისა და Ranbaxy-ის კამური შემოსავალი 2014 წელს. Ranbaxy-ის შესყიდვის უფლება შანაის დეკემბერში დაუმტკიცდა. ახალი ფირმა კენერიკული პრეპარატების უდიდესი აზიური მწარმოებელი იქნება.

	6 ჩარლზ კოხნი ▲ \$42.9 მლრდ სხვადასხვა	6 დევიდ კოხნი ▲ \$42.9 მლრდ სხვადასხვა	8 კრისტი უოლტონი ▲ \$41.7 მლრდ Wal-Mart	9 ჰი უოლტონი ▲ \$40.6 მლრდ Wal-Mart
--	---	---	--	--

	14 მიკლ ბლუმბერგი ▲ \$35.5 მლრდ Bloomberg LP	15 ჯეფ ბეზოსი ▲ \$34.8 მლრდ Amazon	16 მარკ ცუკერბერგი ▲ \$33.4 მლრდ Facebook	17 ლი კა-შინი ▲ \$33.3 მლრდ სხვადასხვა
--	---	---	--	---

	22 ფორმას მარს უმც. ▲ \$26.6 მლრდ ტეკნოლოგი	22 უაკლინ მარსი ▲ \$26.6 მლრდ ტეკნოლოგი	22 ჰონ მარსი ▲ \$26.6 მლრდ ტეკნოლოგი	25 დევიდ ტომსონი ▲ \$25.5 მლრდ მედი
--	--	--	---	--

	29 ვან ტინალინი ▲ \$24.2 მლრდ სურსათი მწარმოებელი	31 კარლ აიკანი ▼ \$23.5 მლრდ ინვესტიციები	32 მარია ფრანკა ფისოლოტი ★ \$23.4 მლრდ Nutella, მოკოლატი	33 ჯეკ მა ▲ \$22.7 მლრდ ინტერნეტკომერცი
--	--	--	---	--

	38 ლი ეიჭუნი ▲ \$21.1 მლრდ მზის ენერჯის მონოპოლიზტი	39 მუკუი აბანანი ▲ \$21 მლრდ ფარმაცეუტიკა, ნამოთი და გავი	40 ლეონარდო დელ ვეკიო ▲ \$20.4 მლრდ საოგალო	41 ლინ ბლანკინი ▲ \$20.2 მლრდ სხვადასხვა
--	--	--	--	---

	46 დიეგო შვარცი ▼ \$19.4 მლრდ საგალო ვაჭრობა	47 მიკლ დელი ▲ \$19.2 მლრდ Dell	48 ანიმ პრემჯი ▲ \$19.1 მლრდ კომერციული უძრავი ქონება	49 ტეო ალბრეხტი ▼ \$19 მლრდ Aldi, Trader Joe's	50 მიკლ ტიო ▼ \$18.1 მლრდ საგალო ვაჭრობა, სურსათი მწარმოებელი
--	---	--	--	---	--

ევროკავშირი დასასრულის ზღვარზე



პოლიტიკოსები, ანალიტიკოსები, ეკონომისტები და ფინანსისტები იხრებიან პოზიციისკენ, რომ ევროზონიდან საბერძნეთის გასვლა დიდი პრობლემა არ იქნებოდა. 2011-12 წლებში დამოკიდებულება სხვაგვარი იყო: ბერძნული კოლაფსი მსოფლიო ფინანსური სისტემის დიდ ნაწილს შეიწირავდა. დღეისთვის საბერძნეთის

სახელმწიფოს კერძო სექტორში თითქმის მხოლოდ სპეკულატორების ვალი აქვს. ყველა დანარჩენს საკმარისი დრო ჰქონდა „გრეკბიტისთვის“ (საბერძნეთის ევროზონიდან გასვლა) და მისი შესაძლო შედეგებისთვის მოსამზადებლად. ასეთ სცენარს ევროკავშირის მთავრობები მიესალმებოდნენ კიდევაც: უბედურება, რომელსაც ეს ნაბიჯი საბერძნეთს მოუტანდა, მწარე, მაგრამ საჭირო გაკვეთილი იქნებოდა ბერძენი ამომრჩევლისთვის. ისინი ნახავდნენ, რა ხდება პოპულისტური სიმღერებისა და ლოზუნგების ფონზე ექსტრემისტული პარტიის არჩევისას, რომელიც მათ საბიუჯეტო მარწმუნებისგან გათავისუფლებასა და უხვ ხარჯვას ჰპირდება.

მართალია, ბერძნული კოლაფსის ეკონომიკური შედეგები მეტწილად ამავე ქვეყნით შემოიფარგლება, მაგრამ ასეთი სცენარი მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ დიდ ევროპულ ოცნებასაც შეარყევს – ერთიანი ბენდიერი სივრცის შექმნის ოცნებას, სადაც აღარასოდეს მოხდება დამანგრეველი ომი ან სხვა კატასტროფა. ევროპამ უდავოდ დიდი გზა გაიარა 1940-იანებიდან მოყოლებული, რომელიც ევროს შემოღებით დაგვირგვინდა.

ევროპაში გავრცელებული ეტატიტური მენტალობა (სახელმწიფოს გადაჭარბებული როლისკენ სწრაფვა) მუდმივად ქმნიდა შიდა დაძაბულობას. კონტინენტური ინიციატივები ხშირად ზევადან ქვევით იწერებოდა, საზოგადოებრივი განწყობების უკულებულობით, რამაც ნოყიერი ნიადაგი შექმნა ექსტრემისტული პარტიების აღმოცენებისთვის. ბრიუსელში მდებარე ევროკომისია ერთგვარი ბიუროკრატიული მახრჩობელია, რომელიც აბსურდულ რეგულაციებს ბადებს, ბანანის რაობის დადგენის ჩათვლით, და კორუფციისკენ არის მიდრეკილი.

ამ პრობლემების მიუხედავად, გასული საუკუნის მასშტაბის ომი – რომ არაფერი ვთქვამთ უფრო ადრინდელ ეპოქებზე – ბოლო ათწლეულების მანძილზე სრულიად წარმოუდგენელი იყო.

გამორჩეულად ცუდი მმართველობის წყალობით, დღეს უკვე

მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი ევროპული წესრიგიც სასიკვდილო საფრთხეშია, რაც შესაძლოა რთულად წარმოსადგენი პოლიტიკური და ეკონომიკური შედეგებით დასრულდეს.

პრობლემის სათავე არც საბერძნეთი და არც პუტინის მიერ უკრაინის აოხრება და ყირიმის მიტაცებაა. პრობლემა ისაა, რომ ევროპის ლიდერებმა არ იცინ, რა გააკეთონ. 1930-იანებიდან მოყოლებული, მმართველები არასოდეს გამოიყურებოდნენ ამდენად უსუსურად, ამდენად უკონტროლო მოვლენების ფონზე.

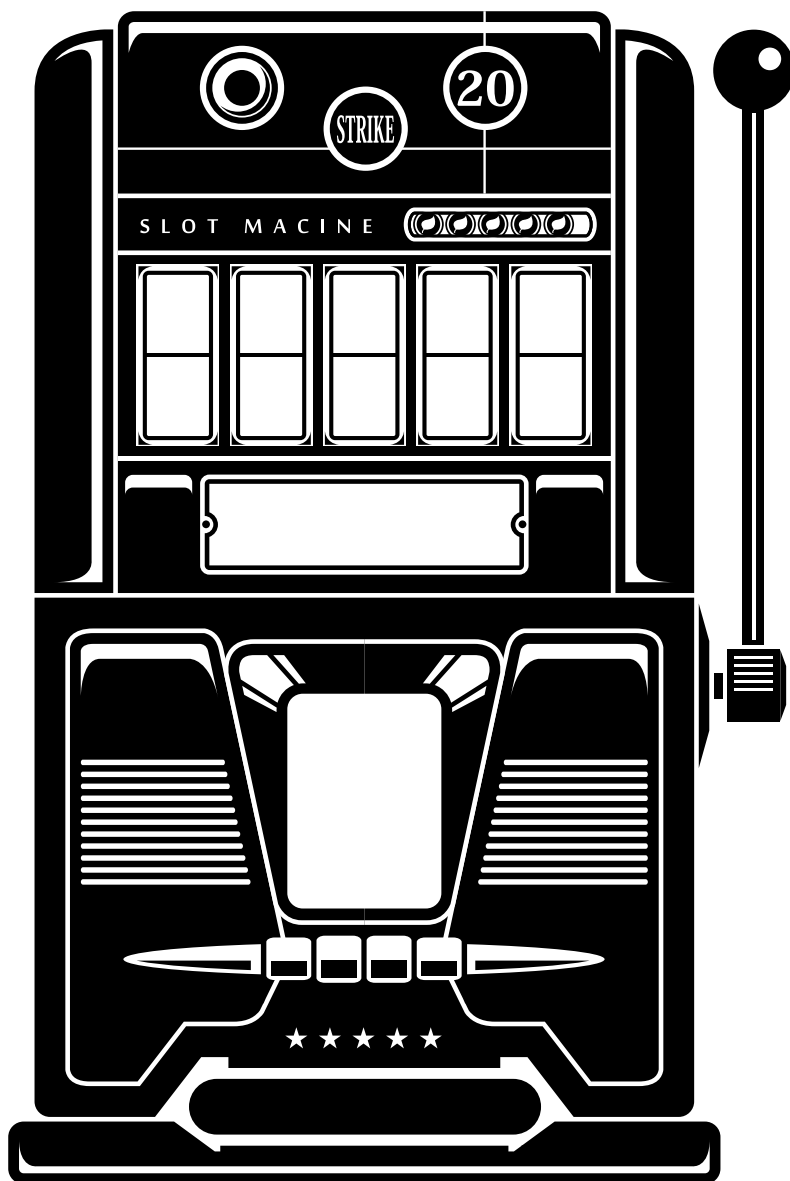
როგორც Forbes-ის მესვეტე დევიდ მალბასი აღნიშნავს, 2008 წლის ფინანსური კრიზისიდან მოყოლებული, ევროპის მთავრობები ძირითადად კერძო სექტორის მეტი დაბეგვრითა და ეკონომიკური ზრდის წინააღმდეგ მოქმედი მეტი რეგულაციით ცდილობენ სირთულეების გადალახვას. ისევე როგორც საბერძნეთში, სამთავრობო სერვისების ნაწილი უქმდება, მაგრამ მთლიანობაში მთავრობები იზრდება (ან, მინიმუმ, არ მცირდება), მაშინ როცა ყველაფერი დანარჩენი ზარალდება. ერთადერთი მნიშვნელოვანი გამონაკლისი დიდი ბრიტანეთია, სადაც მოქმედმა ხელისუფლებამ უადრესად გაბერილ საჯარო სექტორში მილიონამდე სამუშაო ადგილი გააუქმა. ამან, მოგების გადასახადის 20%-მდე შემცირებასა (რომელიც აშშ-ში თითქმის 40%-ია) და საშემოსავლოს ზედა ზღვრის ცოტათი მინც დაწევასთან (50-დან 45%-მდე) ერთად, ქვეყნის ეკონომიკას სხვა ქვეყნების უმრავლესობაზე სწრაფად ზრდის საშუალება მისცა.

მთავრობები არ არიან ერთადერთი დამნაშავეები: ცენტრალურმა ბანკებმა გაურთულეს სხვა ბანკებს კერძო სექტორისთვის მოქნილად სესხება.

ევროპაში თითქმის არ გაუტარებიათ შიდა სტრუქტურული რეფორმები, რომლებიც ბუნებრივ, სამუშაო ადგილების შემქმნელ ზრდას წარმოშობდა და ევროექსპერიმენტის უდარდლობის გარეს დაიცავდა. სამწუხარო ფაქტია, რომ ევროპას არ შეუძლია საკუთარი თავის გადარჩენა.

პრობლემის გადაწყვეტა კვლავ აშშ-ს მოუწევს, ოღონდ არა ნორმანდიის სანაპიროზე, არამედ დადებითი მაგალითის ძალით, რისი შანსიც ორ წელიწადში, საპრეზიდენტო არჩევნებზე გვექნება. რონალდ რეიგანმა ეს გზა 1980-იანებში, თავისი რეფორმებით გვაჩვენა. ამ რეფორმებს სწრაფად მიბაძეს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში, რამაც არა მხოლოდ გლობალური კეთილდღეობის ზრდა, არამედ ცივ ომში გამარჯვებაც მოიტანა. **F**

ფოკუსი: სათამაშო ბიზნესი



აზარტი ადამიანური ბუნების ნაწილია, ისევე როგორც სხვა, ბოგჯერ ირაციონალური ემოციები, რომელთა გარეშეც ცხოვრება ალბათ უფრო მშვიდი, მაგრამ ნაკლებად საინტერესო იქნებოდა.

88. 80

მოსაზრება

აზარტთან ბრძოლის მაგნე აზარტი | **28**

სტრატეგიები

სათამაშო ბაზრის გამარჯვებული მოთამაშე | **42**

მენარქები

ონლაინპოკერის მეფე ქართულ-ებრაული ფესვებით | **46**

ინჰუსტიციები

ბანქო, ფული და ვებსაიტები | **80**



რაკეტებსა და ბუმბულებზე - საწვავის ქართული ბაზარი

ISET MA Program in Economics
Policy Institute
International School of Economics at Tbilisi State University



კონგო



ნიგერია



აზერბაიჯანი

ბასულ ნელს, როდესაც საქართველოს საზღვარს ვკვეთდი ვალესთან, განცალკევებით მდგომი ბენზინგასამართი სადგური შევნიშნე, ზედ სასაზღვრო გამშვები პუნქტის უკან, რამდენიმე კილომეტრში უახლოესი ქალაქიდან. არ გამკვირვებია, რადგან ბენზინი თურქეთში საქართველოსთან შედარებით ორჯერ ძვირია, რაც ამ ბენზინგასამართ სადგურს საზღვრის მეორე მხრიდან შემოსული თურქი მძღოლების სახით საიმედო ბიზნესის გარანტიას სთავაზობს. მაგრამ, რამაც გამაოცა, ის იყო, რომ ბენზინის ფასი ამ ბენზინგასამართ სადგურზე ზუსტად ისეთი იყო, როგორც ახალციხეში და თუნდაც თბილისში.

იმ კონკრეტულ დღეს შეიძლება დაემთხვა, მაგრამ ჩემი მოგზაურობის განმავლობაში არაერთი მსგავსი შემთხვევა შევამჩნიე. ეულ ბენზინგასამართ სადგურებზე მთებში, სტრატეგიულ ბენზინგასამართ სადგურებზე გზატკეცილის გასწვრივ, კონკურენტებით გარ-

შემორტყმულ სადგურებზე ქალაქებში, როგორც წესი, ფასები ერთნაირია.

ეკონომისტებმა ძალიან ბევრი ქვეყნის ბენზინის საცალო ბაზრის შესწავლის შედეგად აღმოაჩინეს ფასის ასიმეტრიული გადაცემა, ე.წ. „რაკეტებისა და ბუმბულების“ წესი. როდესაც საწვავის ფასი მსოფლიო ბაზარზე იზრდება, ადგილობრივი ფასებიც იზრდება – რაკეტის სისწრაფით. მაგრამ, თუ საწვავის ფასები მსოფლიო ბაზარზე იკლებს, ადგილობრივი ფასი ბუმბულივით ნელა ეცემა. ფასების ასიმეტრიული გადაცემა რამდენადაც მიმზიდველია კომპანიებისთვის, იმდენად თავსატეხია ეკონომისტებისთვის. თუ დავუშვებთ, რომ კომპანიები რეალურად არიან ერთმანეთის კონკურენტები, მაშინ ნებისმიერ კომპანიას, რომელიც მსოფლიო ბაზარზე ფასების კლების შემდეგ შეეცდება ფასის შეცვლის გაჭიანურებას, კონკურენტები ბოლოს მოუღებენ. იმისთვის, რომ გავიზაროთ ფასების ასიმეტრიული გადაცემის რაობა, უნდა დავუშვათ,

რომ კომპანიებს აქვთ საბაზრო ძალაუფლება და შეუძლიათ რაღაც დროის განმავლობაში თავიანთ კონკურენტებზე მაღალ ფასად გაყიდონ საწვავი ისე, რომ მომხმარებლები არ დაკარგონ.

კარტელს, როგორც დე ფაქტო მონოპოლიას, აქვს საბაზრო ძალაუფლება. ასევე აქვთ კომპანიებსაც, რომლებიც კონკურენტები არიან, მაგრამ არ დებენ გარიგებებს ისეთ ბაზარზე, როგორცაა საწვავის საცალო ბაზარი. თუ ერთი სადგური 1-2 თეთრით მეტს ახდევინებს სხვა სადგურებთან შედარებით, ყველა კლიენტი ვერ შეამჩნევს ამას, არც ყველა კლიენტს ენდომება დამატებით რამდენიმე კილომეტრის გავლა კონკურენტის მიერ შეთავაზებული დაბალი ფასის გამო. აი, ასე იბადება ასიმეტრიული ფასები.

მაგრამ, თუ ადგილობრივ ბენზინგასამართ სადგურებს აქვთ საბაზრო ძალაუფლება, ჩემი დაკვირვება იმის შესახებ, რომ საწვავის ფასი ყველა სადგურზე ერთნაირია, ქმნის პრობლე-

მაიკლ ფუნფციგი არის თბილისში მოღვაწე ეკონომისტი და თსუ ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლა ISET-ის ასისტენტ-პროფესორი. იგი არის ბონის უნივერსიტეტის მაგისტრისა და კანადის უნივერსიტეტის დოქტორის ხარისხის მფლობელი ეკონომიკაში. მასთან დაკავშირება შესაძლებელია ელ-ფოსტით: M.FUENZIG@ISET.GE.

მას. რატომ ახდენენ იმავე ფასს თბილისში, სადაც ირგვლივ ამდენი კონკურენცია, და სადაც მთაში, სადაც კონკურენტის სადგური რამდენიმე კილომეტრითაა დაშორებული? ესაა თავსატეხი, რომელიც ამოხსნას საჭიროებს. ასე დავიწყებ ფასების მონაცემების შეგროვება და ციფრებთან ჭიდილი.

რამდენიმე წლის წინ ერთმა ჩემმა სტუდენტმა, ანა მამბიშვილმა, თავისი სამაგისტრო ნაშრომისთვის საწვავის ქართული ბაზარი შეისწავლა. ეს იყო ძალიან კარგი კვლევა. იგი იყენებდა სტატისტიკურ ტექნიკას, რათა აეხსნა, როგორ აისახებოდა მსოფლიო ბაზარზე მიმდინარე ფასების ცვლილება ადგილობრივ ქართულ ფასებზე. მან მყარი მტკიცებულება აღმოაჩინა ასიმეტრიული ფასების არსებობისა, რაც სხვა ქვეყნებშიც გვხვდება. მე უახლესი მონაცემების გამოყენებით გავიმოვრე მისი გამოთვლები და აღმოვაჩინე, რომ იგივე ხდებოდა ბოლო რამდენიმე თვის განმავლობაში, როდესაც საწვავის ფასები მსოფლიო ბაზარზე რეკორდულად დაეცა. ამის ფონზე კი ქართული ფასები ოდნავ დაეცა, ბუმბულივით.

საწვავის ბაზარი მგრძობიარეა გარიგებებისადმი. დღემდე არაერთი კარტელი გამოაშკარავდა ისეთ ქვეყნებში, როგორიცაა კანადა, რუმინეთი, უკრაინა. კარტელის არსებობის დამადასტურებელი მტკიცებულების პოვნა ძნელია, რადგან ყველაზე კარგად შესწავლილი ფასები შეიძლება შეესაბამებოდეს როგორც გარიგებულ, ისე კონკურენტულ ფასს. თუმცა ეს არც კარტელისთვისაა ადვილი. პრობლემა, რომლის წინაშეც გარიგებულ კომპანიები დგანან, ისაა,

რომ ცალკეული კომპანიებისთვის მოგებიანია გარიგებულ ფასებისგან გადახვევა სხვა კომპანიების ხარჯზე. სიტუაცია კიდევ უფრო რთულდება, თუ კომპანიები განსხვავდება ფასის ფორმისა და ზომის მიხედვით, რაც ართულებს გარიგების შედეგად მიღებულ მოგების განაწილებას მასში ჩართულ კომპანიებს შორის.

რაც მე და წინათ ჩემმა სტუდენტმა აღმოვაჩინეთ, ყველაფერს ვერ ხსნის. შესაძლოა, გარიგება მართლაც შედგა, მაგრამ მონაცემები ამას ცხადად ვერ ადასტურებს. შემდეგ გამახსენდა თავსატეხი, რომელმაც გამოიწვია ეს ყველაფერი - ფასები ერთნაირია ყველა სადგურზე. ასევე გამახსენდა პრობლემა, რომელიც ჩემს სტუდენტს ჰქონდა თავიდან - ფასები უცვლელია დღეების, ზოგჯერ კი კვირების განმავლობაში, რაც სტანდარტული სტატისტიკური ტექნიკის გამოყენებას ართულებს. ეს ყველაფერი უცნაური ჩანდა, რადგან სხვა ქვეყნებში საწვავის ფასები ბევრად განსხვავდება სხვადასხვა სადგურზე, სხვადასხვა დროს. მაგალითად, გერმანიაში უჩვეულო არაფერია იმაში, რომ საწვავის ფასები დღეში რამდენჯერმე შეიცვალოს და ერთსა და იმავე ქალაქში არსებულ სადგურებზე სხვადასხვა ფასი იყოს.

უარესიც, შევამჩნიე, რომ ზოგჯერ სხვადასხვა ბრენდის ფასები დღეების განმავლობაში განსხვავდება ერთმანეთისგან. ზოგიერთი ბრენდი გამუდმებით აჭიანურებს ფასების შეცვლას, მაშინ როცა სხვები მაშინვე ცვლიან. ეს ძალიან უცნაურად მეჩვენებოდა. ჩვენ შეიძლება ველოდეთ ფასების განსხვა-

ვებას სხვადასხვა სადგურზე, მაგრამ არა ბრენდებს შორის. ჩვენ შეიძლება ველოდეთ ფასების ხშირ ცვლას, მაგრამ არა ყოველ რამდენიმე დღეში ან კვირაში. ჩვენ არ უნდა ველოდეთ, რომ ზოგი კომპანია თავს გაიტანს ფასების შეცვლის გაჭიანურებით, მაშინ როცა სხვები მაშინვე ცვლიან.

მაგრამ, როგორც კი დავუშვი, რომ ეს კომპანიები კონკურენტები არ არიან და ერთმანეთს გაურიგდნენ, ყველაფერი ნათელი გახდა. კარტელი მოითხოვს, შენარჩუნებულ იქნას ფასების წესრიგი წევრებს შორის, რაც შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ სადგურებზე ფასები ერთნაირი იქნება და იშვიათად შეიცვლება. თუ კომპანიები განსხვავდებიან ერთმანეთისგან ფასის სტრუქტურითა და ზომით, კარტელსაც დასჭირდება მოლაპარაკება, როგორ განაწილდეს გარიგების შედეგად მიღებული მოგება მონაწილე კომპანიებს შორის. სტანდარტული მექანიზმის თანახმად, ზოგიერთ წევრს უფლება აქვს, გააჭიანუროს ფასების შეცვლა მსოფლიო ბაზარზე მიმდინარე ცვლილებების პასუხად, რითაც ზოგი კომპანია გარიგების შედეგად მიღებულ მოგებას სხვა კომპანიებს გადასცემს.

ნიშნავს თუ არა ეს, რომ ქართული კომპანიები ერთმანეთს გაურიგდნენ? დანამდვილებით ვერაფერს ვიტყვით. მყარი მტკიცებულებების არსებობის მიუხედავად, ქართული ბაზრის ამ მეტად უცნაური ფასების ალტერნატიული ახსნაც შეიძლება მოიძებნოს. თუმცა ეს ახსნები ნაკლებად დამაჯერებელი და მოსალოდნელია. **F**



რუსეთი



მავრიტანია



ნებრასკა



აზარტთან ბრძოლის მაკნე აზარტი

საქართველოში, ისევე როგორც მრავალ ქვეყანაში, სადაც ლეგალურია აზარტული თამაშები, ხშირია საუბარი კაზინოების აკრძალვაზე. აკრძალვის მომხრეების არგუმენტები: კაზინო ხალხს აღარბებს, იწვევს თამაშისადმი დამოკიდებულებას, არ ქმნის რეალურ სიმიდრეს. როდესაც საქმე ეხება რაიმეს აკრძალვას, საჭიროა გავაანალიზოთ არა მხოლოდ რას ვებრძვით, არამედ რას ვკარგავთ ახალი რეგულაციებით, და რა გრძელვადიან შედეგებს ვიღებთ.

აზარტული თამაშები ზოგ ადამიანში მართლაც იწვევს დამოკიდებულებას. თუმცა, უნდა ითქვას, რომ ბევრი მოთამაშის მიზანი გართობაა - ისინი ამაში შეგნებულად იხდიან ფულს (ცხადია, თუ ფულს კაზინოში ტოვებენ და არ იგებენ). როდესაც დამოკიდებულებაზე ვსაუბრობთ, აღსანიშნავია ისიც, რომ დამოკიდებულებას უამრავი რამ იწვევს: ალკოჰოლი, ყავა, ტოტალიზატორი, ინტერნეტი და სხვა პროდუქტები თუ სერვისები.

ბევრი ადამიანისთვის შესაძლოა ფასიანი ქაღალდების ბირჟაზე ვაჭრობაც თვისებრივად არ განსხვავდებოდეს კაზინოში თამაშისგან. ორივე შემთხვევაში, მოქალაქეები შედიან აზარტში, მიდიან რისკზე და არსებობს გაკოტრების შემთხვევებიც. თუმცა მსოფლიოში საფონდო ბირჟები სიმდიდრის გამომუშავებისა და ეკონომიკის სტიმულირების ძალიან კარგი ინსტრუმენტებია კერძო სექტორის ხელში და მათი აკრძალვა ეკონომიკისთვის დამანგრეველი შედეგის მომტანი იქნებოდა.

ყველა ადამიანს აქვს უფლება, განკარგოს თავისი საკუთრება ისე, როგორც უნდა, დახარჯოს შემოსავალი რომელ მაღაზიაშიც უნდა და შეიჭრას თმა საყვარელ სტილისტთან. არავინ იცის მფლობელზე უკეთ მისი ქმედების მოტივები, მოსალოდნელი სარგებელი, დანახარჯი და ალტერნატივები.

მორალური კონტრარგუმენტების გარდა, კაზინოების აკრძალვას ეკონომიკური ფასიც აქვს. კაზინო ისეთივე

ბიზნესია, როგორც ყველა დანარჩენი. 2013 წელს საქართველოში აზარტული თამაშების ბიზნესის ბრუნვამ \$1.2 მილიარდი ლარი შეადგინა, ეს კი 2013 წლის მთლიანი შიდა პროდუქტის 4.5%-ია. მაგალითად, კანადაში კაზინოები წელიწადში 16 მილიარდ დოლარს (დაახლოებით იმდენივეს, რამდენიცაა საქართველოს მთლიანი ეკონომიკა), 128,000 პირდაპირ სამუშაო ადგილსა და 250,000 ირიბ სამუშაო ადგილს (სხვა ბიზნესში) ქმნის. საქართველოში აზარტული თამაშები, ტურიზმთან ერთად, ერთ-ერთია იმ სექტორებიდან, რომლებმაც მკვეთრი ზრდა გამოავლინა.

აღსანიშნავია ისიც, რომ კაზინოების ლიცენზირებიდან და გადასახადებიდან სახელმწიფოს საბიუჯეტო შემოსავლებში 100 მილიონ ლარზე მეტი შევიდა, რაც შემოსავლების თითქმის 1.5%-ს შეადგენდა. კაზინოების შეზღუდვით საბიუჯეტო შემოსავლებს შესაძლოა მნიშვნელოვანი წილი მოაკლდეს.

მნიშვნელოვანია სამუშაო ადგილები

ბის ფაქტორიც. 2013 წელს აზარტული თამაშები საქართველოში 5,000-ზე მეტ ადამიანს ასაქმებდა, რაც მთლიანი სამუშაო ძალის 0.3%-ია. აზარტული თამაშების აკრძალვა გაზრდის უმუშევრობას, რომელიც საქართველოში ისედაც მაღალია (14.6%). ქალაქებში, სადაც კაზინოები განთავსებული, უმუშევრობის დონე კიდევ უფრო მაღალია და 25.6%-ს უდრის.

სამუშაო ადგილები იქმნება არა მხოლოდ უშუალოდ აზარტული თამაშებით დაკავებულ ობიექტებში, არამედ ისეთ დაკავშირებულ ბიზნესებშიც, როგორცაა სასტუმროები და რესტორნები. უმეტეს შემთხვევაში, კაზინო შენდება სასტუმროებთან, რესტორნებთან, სავაჭრო ცენტრებთან, ტურისტულ ატრაქციონებთან ერთად ან მათთან ახლოს. კაზინოებს მედიაზეც აქვთ ეკონომიკური გავლენა, რადგან რეკლამებში საკმაოდ დიდ თანხებს ხარჯავენ. ეს ყველაფერი განაპირობებს მჭიდრო კავშირს აზარტული თამაშების ბიზნესსა და სხვა ტიპის ბიზნესებს შორის: რაც დააზარალებს კაზინოებს, დააზარალებს სხვა მრავალ ბიზნესსაც. ამასთანავე, მსგავსი ტიპის ორგანიზაციები ხშირად საქველმოქმედო საქმიანობასაც ეწევიან.

საქართველოში ამ სექტორის განვითარების დამატებითი ფაქტორია მეზობელი ქვეყნების პოლიტიკა: კაზინოები აკრძალულია თურქეთსა და ირანში. მრავალი ლეგალური თუ არალეგალური შეზღუდვაა რუსეთსა და აზერბაიჯანში, რაც ამ რეგიონებიდან იმ ტურისტების შემოდინებას განაპირობებს, რომელთა სტიმული, საქართველოში მოგზაურობის გარდა, აზარტული თამაშებიცაა. როდესაც ქვეყანაში სათამაშოდ ჩამოდიან უცხოელი ტურისტები, ისინი ფულს იხდიან კვებაში, ტრანსპორტირებაში, საცხოვრებელ ადგილსა და მაღაზიებში: ანუ ხეირობს ეკონომიკის მრავალი სექტორი.

საქართველოს მდგომარეობის სარფიანობას, სათამაშო ბიზნესის კუთხით, მოსახლეობების თანაფარდობაც განა-

პირობებს. თურქეთის, ირანის, რუსეთისა და აზერბაიჯანის მოსახლეობა 300 მილიონ ადამიანზე მეტია, რაც საკმაოდ დიდი ბაზარია ტურისტულ სექტორში, 4.6-მილიონიანი ქვეყნისთვის. უკანასკნელი წლების მანძილზე, მიდგომების გამკაცრებამდე, ვიზიტორების რაოდენობა და ტურიზმიდან შემოსული წმინდა ფულადი ნაკადები მკვეთრად იზრდებოდა. ტურიზმის წილმა მშპ-ში 7%-ს გადააჭარბა, რაც 2 მილიარდ ლარზე მეტია. ქვეყანას ამ მხრივ ჯერ კიდევ აქვს ზრდის პოტენციალი, მაგრამ მისი გამოყენებისთვის მეტი ლიბერალიზაცია და ნაკლები შეზღუდვაა საჭირო. ტურისტებს იზიდავს მაქსიმალურად თავისუფალი ქვეყნები და არა ის ქვეყნები, სადაც გათხოვის საშუალებების შეზღუდვაზე ზრუნავენ.

კაზინოების აკრძალვას ექნება სხვა უარყოფითი ეფექტებიც: ვინაიდან ამა თუ იმ პროდუქტის ან სერვისის აკრძალვა მოთხოვნას არ აქრობს, ბიზნესი იატაკქვეშეთში გადაინაცვლებს. გარნდება ადგილები, სადაც აზარტული თამაშებით არალეგალური ფული გაკეთდება. ეს დამატებითი სტიმულია კრიმინალისთვის და დამატებითი დანახარჯები - სახელმწიფოსთვის, რადგან კრიმინალთან ბრძოლა ნებისმიერ ქვეყანას საკმაოდ ძვირი უჯდება.

მსგავსი შედეგი დადგა ამერიკის შეერთებულ შტატებში მე-20 საუკუნის 20-იან წლებში, ე.წ. „აკრძალვების ხანაში“ (Prohibition Era), როდესაც, პატერნალისტური არგუმენტებით, აზარტული თამაშების უმეტესობა, ალკოჰოლი და სხვა მრავალი სამომხმარებლო პროდუქტი თუ სერვისი აიკრძალა. 1930-იანი წლებიდან შეზღუდვები მთლიანად ან ნაწილობრივ მოიხსნა, რადგან დიდი დეპრესიის გამო ქვეყანას აღარ ჰქონდა ფუფუნება, უშედეგოდ ებრძოლა იატაკქვეშეთში გადასულ ბიზნესთან და უარი ეთქვა სიმდიდრის გენერირების დამატებით საშუალებებზე.

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ტექნოლოგიური პროგრესი კაზინოების აკრძალვას კიდევ უფრო არაეფექტიანს

ხდის. მსოფლიოში მრავალი ონლაინკაზინოა, სადაც ნებისმიერ მსურველს შეუძლია შევიდეს და ითამაშოს. ამ დროს ქვეყნიდან ფული მხოლოდ გაედინება, რადგან ონლაინკაზინოები ძირითადად ისეთ ქვეყნებშია რეგისტრირებული, სადაც ამა თუ იმ მთავრობას ნაკლები კონტროლი აქვს. გამოსავლად შეიძლება ინტერნეტცენზურის დაწესება განიხილებოდეს, რაც ყოველთვის რთული და მტკიცებელი პროცესია ქვეყნისთვის. ეს გზა უამრავ დამატებით პრობლემას ქმნის და ძველ პრობლემასაც ვერ აგვარებს: თუ შეზღუდვები ზედმეტად ფართო არ იქნება, ინტერნეტის მომხმარებელი ყოველთვის იპოვის ისეთ ონლაინკაზინოს, რომელიც ჯერ დაბლოკილი არაა. რთული წარმოსადგენია, როგორ წარიმართება ადამიანების პასუხისმგებაში მიცემა იმის გამო, რომ საკუთარი ფულით ინტერნეტში პოკერს ან სხვა აზარტულ თამაშს თამაშობენ.

შევაჯამოთ: აკრძალვის მომხრეები ყველა ქვეყანაში არსებობენ, სადაც აზარტული თამაშები ლეგალურია, თუმცა აკრძალვის ყველა მორალურ თუ ეკონომიკურ არგუმენტს ძლიერი კონტრარგუმენტები აქვს. კაზინოები ქმნიან სიმდიდრეს, ქმნიან სამუშაო ადგილებს - როგორც პირდაპირს, ისე არაპირდაპირს - დანარჩენ სექტორებში, როგორცაა სასტუმროები, რესტორნები და სხვა ტურისტული ადგილები. ამით ხელი ეწყო მთლიანად ეკონომიკის ფუნქციონირებას. აზარტული თამაშების აკრძალვას მოაქვს მრავალი დანახარჯი როგორც საზოგადოებისთვის, ისე მთავრობისთვის. აკრძალვა ბიზნესს გადაიტანს არალეგალურ სექტორში, სადაც კრიმინალები იბატონებენ და შემოსავლის დამატებითი წყარო გაუჩნდებათ. ეს კრიმინალს გაზრდის, ხოლო მთავრობას ახალი საავენტურებისა და რეგულაციების შექმნისკენ უბიძგებს, რასაც დამატებითი ფინანსების მიზიდვა დასჭირდება. საერთო ჯამში, ეს პროცესები თითოეული მოქალაქის ეკონომიკურ და სოციალურ მდგომარეობას დაარტყამს. **F**



ჩანერძილი ხმა მღაღადებლისა

ზაზა შენგელიას Bravo Records-ი ერთადერთი ნამდვილი ხმისჩამწერი ლეიბლია საქართველოში, რომელმაც ამ ქვეყანაში მუსიკის მიმართ დამოკიდებულება უნდა შეცვალოს.

ავტორი: ალექსანდრე ბაგრატიონ-დავითაშვილი

„ყველაფერი მუსიკის სიყვარულით დაიწყო.“ მუსიკალური განათლება მაქვს. სკოლაში ბენდი მყავდა. 1982 და 1987 წლებში თბილისის სტუდენტური როკფესტივალის ჩავატარეთ, სადაც ბევრი ქართველი ვარსკვლავი პირველად გამოჩნდა სცენაზე: ქიშო გლუნჩაძე, დადა დადიანი, ირაკლი ჩარკვიანი და სხვები, – საკუთარი მუსიკალური წარსულის გახსენებით იწყებს ინტერვიუს ზაზა შენგელია. – უნივერსიტეტის ბენდშიც ვუკრავდი კლავიშებზე, მუსიკალურ ჩანაწერებს ვაგროვებდი... ეს იყო ჩემი ჰობი, რომელსაც ძალიან დიდ დროს ვუთმობდი და არ მიფიქრია, რომ ეს ოდესმე ჩემი ბიზნესი გახდებოდა. თუმცა ერთ მშვენიერ დღეს, პროექტ „ვარსკვლავების აკადემიის“ დასრულების შემდეგ, მე და ჩემმა მეგობრებმა გადავწყვიტეთ, რომ ნამდვილი ხმისჩამწერი

ლებლი გაგვეკეთებინა“.

რა არის ხმისჩამწერი ლეიბლი? - ესაა ორგანიზაცია, რომელიც აწარმოებს და ყიდის მუსიკას. აწარმოებს ციფრული ან ანალოგური სახით, ყიდის მუსიკალურ მაღაზიებში, რომლებიც ჩვენ არ გვაქვს, ან ინტერნეტით. ლეიბლი ასევე ეძებს და ქმნის არტისტებს, ქმნის მათ იმიჯს, ეწევა მათ პოპულარიზაციას, უწყობს ტურნეებს, უხდის ხელფასს და ა.შ. დიდ ლეიბლებს აქვთ თავიანთი სტუდიაც, სადაც არტისტები მუშაობენ, წერენ და არედაქტირებენ საკუთარ მუსიკას. ასევე, ლეიბლის ფუნქციაა მისი კონტრაქტორი არტისტისთვის ვიდეოპროდუქციის შექმნა და მისი გაყიდვა სხვადასხვა არხით.

ამ დამკვიდრებულ მოდელს წყალი შეუდგა მას შემდეგ, რაც ელექტრონული მუსიკა მენისტრიმულ მიმდინარეობად იქცა. დღეს ლეიბლის გაგება გადასხვაფერებულია. მაგალითად, ბევრ წარმატებულ ელექტრონულ ლეიბლს არაფერი გააჩნია, გარდა მისი მფლობელის ლეიტმოტივისა და სტაფიც მხოლოდ ერთი ადამიანისგან შედგება. იგი იღებს მუსიკას, არჩევს, მერე ან ვინილებზე დასაბეჭდად უშვებს, ან სულაც Bitport-სა და სხვა საიტებზე ტვირთავს გასაყიდად. თუმცა მუსიკა ჯერჯერობით ერთკაციანი ლეიბლებით ფონს ვერ გადის, ამიტომ ტრადიციული, კონსერვატიული გაგების ლეიბლების საჭიროება ისევ არსებობს.

„კლასიკური ლეიბლის მოდელი ავიდეთ, - მეუბნება ზაზა შენგელია, - Sony-ს, Warner Music-ის, Universal-ის, რაც ყველა მიმართულებას მოიცავს: მუსიკის დაწერა, ჩაწერა, დისტრიბუცია, საავტორო უფლებების დაცვა, კონცერტების ორგანიზება, გახმოვანება. ვიფიქრეთ, რომ საქართველოს სჭირდებოდა ორგანიზაცია, რომელიც ამ ყველაფერს ხარისხიანად გააკეთებდა“.

ძალიან რთულია, იშოვო ფული ქვეყანაში, სადაც ყოველდღე გქურდავენ, თუმცა სამართალდამცავებს ამაზე რეაქცია არა აქვთ. სადაც ადამიანი ვერ აცნობიერებს, რომ ქურდობს, რადგან მას არავინ სჯის. საქართველოში ყველაზე რეიტინგული საიტები არალიცენზირებულ მუსიკასა და ფილმებს



ავრცელებენ - არც ისინი ისჯებიან. აღქმაშიც პრობლემაა: საქართველოს რიგით მოქალაქეს მიაჩნია, რომ კარტოფილის მოპარვა არ შეიძლება, რადგან კარტოფილი არსებობს. ამავდროულად, მას უყვარს მუსიკა, ფილმები, ტარანტინო და „პინკულოიდები“, თუმცა ფიქრობს, რომ avoe.ge-დან გადმოწერილი Dark Side-ი ძალიან ნორმალური ამბავია, იმიტომ, რომ ის არ იჭმევა, არ ტყდება და, შესაბამისად, არც არსებობს, რადგან არამატერიალურია. ის იშვიათად ფიქრობს იმაზე, რამდენი ათეული ათასი ან მეტი ევრო დაიხარჯა ერთი პატარა ალბომის შესაქმნელად, რომელიც მან თავის ლეიტმოტივში თითის მარტივი მოძრაობით, უმტკივნეულოდ მოათავსა.

„საქართველოს ისტორიაში ერთ-ერთი რეკორდსმენი ვარ გაყიდვებით, - ამბობს ლექს-სენი, ერისკაცობაში ლექსო ქავთარაძე, ქართული მსუბუქი ჰიპ-ჰოპის მამა, რომელიც ნამდვილად ავსებდა მოედნებს თავის კონცერტებზე. - 10,000 კასეტა გაყიდვით, თუმცა მე ვიცნობ ერთ ადამიანს, რომელიც დგას ბაზრობაზე და რომელმაც 30,000 ჩემი კასეტა გაყიდა, საიდანაც მე ერთი თეთრიც არ შემხვედრია“. ლექსო და კიდევ რამდენიმე ქართველი არტისტი Bravo Records-ში ვნახე, სადაც მათ საქართველოს საავტორო უფლებების დაცვის სააგენტოსთან ერთად მუსიკალური

მეკობრეების წინააღმდეგ ჯვაროსნული ომი დააანონსეს.

Bravo Records-ის ერთ-ერთი პროდუქტია „ბრავისიმო“, მუსიკალური ინტერნეტმაღაზია, საიდანაც ლიცენზირებული, მაღალი ხარისხის მუსიკის ყიდვაა შესაძლებელი. აქ იყიდება როგორც ქართველი, ისე უცხოელი არტისტების მუსიკა. ერთი ტრეკი საშუალოდ 50 თეთრი ღირს, თუმცა პროდუქტს მოგება ჯერჯერობით მაინც არ მოაქვს. ადმინისტრაცია გამოსავალს ეძებს და მალე „ბრავისიმოს“ ფორმატის ადაპტირებას აპირებს: ცოტა ხანში ის მსოფლიოს წამყვან ანალოგებს – GroovesHark-ს, Spotify-სა და Pandora-ს დაემსგავსება, სადაც იხდი საწევროს და შეუზღუდავი რაოდენობის მუსიკას უსმენ.

„რა თქმა უნდა, ვიცოდით, რომ ეს არ იყო სამშენებლო, ან ნავთობპროდუქტების ბიზნესი, სადაც ფული სწრაფად მოდის. თუმცა ბიზნესი იმისთვის არსებობს, რომ განსაზღვრულ დროში მოგება მოიტანოს, – მეუბნება ზაზა შენგელია. – ჩვენ ველოდებით მთავრობის ინიციატივას, რომელიც ინტელექტუალურ საკუთრებას დაიცავს. მალე გვექნება სასამართლოები იმ კომპანიებთან, რომლებიც არად დაგიდევინ ინტელექტუალურ საკუთრებას და თავხედურად ავრცელებენ მოპარულ პროდუქციას. ეს ელემენტარულად უზრდელობაა მათი მხრიდან“.

ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულება საქართველოს მთავრობას საავტორო უფლებების დაცვასაც ავალდებულებს. ცოტა ხანში უნდა ველოდოთ ინტელექტუალური საკუთრების შესახებ კანონის რეფორმას, რომელიც დღეს უდავოდ მოძველებულია, თუნდაც იმიტომ, რომ ინტერნეტის არარსებობის დროს დაიწერა. კანონის მიღების შემდეგ Bravo Records-ს შეეძლება, რომ უფრო აგრესიულად შეუტოს მეკობრე საიტებსა და ბაზრობის გადამყიდველებს, რომელთა სახელიც ლეგიონია. სხვაგვარად ის ინვესტიცია, რომელსაც Bravo სხვადასხვა კომპანიისგან ლიცენზიის ყიდვისას ახორციელებს, წყალში გადაყრილი აღმოჩნდება.

„სკოლიდანვე უნდა ასწავლონ მასწავლებლებმა მოსწავლეებს, რომ მუსიკის ქურდობა ისეთივე ქურდობაა, როგორც მანქანის ქურდობა, ამ სფეროშიც არაფერი არ გვეშველება სწორი განათლების გარეშე“, – აღნიშნავს ზაზა

შენგელია.

ინტერნეტმა ლეიბლის ჯაჭვიდან ერთი წამყვანი რგოლი A&R (არტისტი და რეპერტუარი – ადამიანი, რომელიც ტალანტებს პაბ-პაბ, ბარ-ბარ, შაკა-ტაკა ეძებდა) ამოავდო. ახლა ალბერტინი ხარჯავს დროსა და რესურსს მთავარი ტალანტების ძებნაზე, რომლებიც სადღაც სარდაფში ასი გრამი სკოჩის ფასად მარგალიტებს ყრიან. ახალი ეპოქის A&R მენეჯერი მისი უდიდებულესობა ინტერნეტია, თავისი ორი ვებზირით – Youtube-თა და Soundcloud-ით. ახალ ტალანტს მაშინვე უგროვდება უამრავი ნახვა და შემდეგ პატივცემული არტისტი საკუთარ საძინებელში მოწყობილი კუსტარული სტუდიიდან ნამდვილ მუსიკალურ სამოთხეში იწვევლებს.

ლეიბლების არტისტების ძებნის პრინციპი კარდინალურად შეცვალა სატელევიზიო ტალანტშოუებმაც, რომელთა ფინალისტებიც უკვე შემდგარი ვარსკვლავები არიან და ზედმეტ შრომას არ საჭიროებენ. მაგალითად შეიძლება ისლინგტონელი ლამაზი პორტივი ზლაპარი ავიღოთ: ლიონა ლუსისმა ბრიტანული X Factor-ის მოგების შემდეგ თავყვანისმცემელთა მრავალმილიონიანი არმია შეიძინა. კლაივ დევისსაც ბევრი არ უფიქრია, მაშინვე თავის J Records-ში წაიყვანა, დაუმატა ტურნესაცხი, დაფნის ფოთოლი და სულ ცოტა ვარსკვლავური მტვერი მაშინ ჯერ კიდევ ცოცხალი უიტნი ჰიუსტონის კულისებიდან. ახლა ლიონას თითოეულ ვიდეოს 100 მილიონამდე ნახვა აქვს Youtube-ზე, მას და მის პროდიუსერს კი ბევრი ფული – ისე, რომ პირველადი ინვესტიცია არც ერთს არ გაუკეთებია.

Bravo Records-ისთვის ასეთი ვარსკვლავი ჯგუფი „გამოუვალი მდგომარეობაა“, რომელსაც მალე – „კოკა-კოლას“ საერთაშორისო აქციის, „აკოცე ბედნიერებას“, ფარგლებში, – ეროვნულ ტურნეს გაუკეთებს. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანია რეგულარულად სთავაზობს პუბლიკას განმარტებულ და პოპულარულ პროექტებს – როგორცაა, მაგალითად, სექტემბერში ევროპის ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული ელექტრონული მუსიკის ფესტივალის – Global Gathering-ის მასპინძლობა, რომლის სტუმარიც ლეგენდარული Fat Boy Slim-ი იქნება – ანტიბირატული კანონმდებლობის მიუხედავად, მთავარი გამწევი ძალა კომპანიისთვის სპონსირებული მუსიკალუ-



რი პროექტები - „გამოუვალი მდგომარეობისა“ და „კოკა-კოლას“ თანამშრომლობის მსგავსი. სპონსორი ჯერჯერობით Bravo-ს ერთადერთი მთავარი შემოსავლის წყაროა და კომპანიის ყველა სხვა მიმართულებას ინახავს.

Bravo Records-ი, როგორც მუსიკალური, ისე ბიზნესმოდელის თვალსაზრისით, მუდმივად სინქრონიზდება თანამედროვე დასავლურ ყაიდასთან, მაგრამ კომპანიამ მისი მთავარი აღმჩენა, თამთა ცხვიტავა ძველებურად, Youtube-ის გარეშე, რესტორანში იპოვა.

„ჩვენ თამთას მაგალითზე ვაჩვენეთ, როგორ მუშაობს ლეიბლი თავის არტისტზე, როგორ შეიძლება ამ ინდუსტრიაში ნულიდან გახდეს ვარსკვლავი, - ამბობს ზაზა შენგელია, - თვითონ არტისტებმა არ იცოდნენ, როგორ ურთიერთობს ლეიბლი მუსიკოსთან. ახლა უკვე იციან. თამთას იმიჯი, რეპერტუარი, ალბომი, სოლო-კონცერ-

ტი - ყველაფერი Bravo Records-მა გააკეთა. ახლა ის შემდგარი, ნამდვილი ვარსკვლავია ძალიან დატვირთული გრაფიკითა და ბევრი გასტროლით“.

Bravo Records-ის საქმიანობისთვის კომერციული წონის მომატებას და შესაბამისად, საქართველოს ახალდაბადებული ვარსკვლავებისთვის საერთაშორისო ბრწყინვალეების მინიჭებას მხოლოდ ერთი რამ განაპირობებს - კანონის დაცვა როგორც სახელმწიფოს, ისე თითოეული მოქალაქის მხრიდან. მთლიანად თუ არა, მუსიკალურად მაინც გაგებრწყინდებით, როცა გავფურთხილდებით ერთმანეთის საკუთრებას, თუნდაც არამატერიალურს. როცა ჩარკვიანი ისე გვეყვარება, რომ მის მუსიკასაც ვიყიდით. როცა ავტორიტეტული კომპანიები რეკლამას აღარ დადებენ პირატულ საიტებზე და როცა სონარზე BearFox-ი დაუკრავს. **F**



აუქციონი, რომელშიც ქალაქი გაიმარჯვებს

კრწანისის ყოფილი საპრეზიდენტო რეზიდენცია პრივილეგიებს არ თმობს.

აპრილის დასაწყისში კრწანისის ყოფილ რეზიდენციაში რამდენიმე ათეულმა ინვესტორმა, ანტრეპრენიორმა და ჟურნალისტმა მოიყარა თავი. სიმებიანი კვარტეტის აკომპანემენტით გართული და ღვინის ბოკალით ხელდამშვენებული სტუმრები, პრეზენტაციის მოლოდინში, ისტორიული შენობის ფლიგელებში მიიკვლევდნენ გზას. ერთი ნაწილი უამრავი ლეგენდარული პოლიტიკური ლიდერის მიერ გატკეპნილ დერეფანში პრესრელიზებს ეცნობოდა, სხვები კი გიგანტური ვერანდიდან გადაპყურებდნენ თითქმის 34 ჰექტარზე გადაშლილ მწვანე ტერიტორიას, რომელიც უახლოეს მომავალში ქვეყნის უექსკლუზიურეს სამფლობელოდ იქცევა.

სტუმრების შეკრების მიზეზი დაახლოებით 600,000-კვადრატულმეტრიანი განაშენიანების პოტენციალი გახლდათ, რომელსაც კომპანია Basel Group-ი ადგილობრივ და უცხოელ ინვესტორებს წარუდგენდა მიმდინარე წლის აპრილ-ივნისის თვეში გასამართი აუქციონისთვის. საპრეზენტაციო აუდიტორია, რა თქმა უნდა, „ეპიცენტრში“ შეკრებილი დაინტერესებული პირებით არ შემოფარგლულა. თბილისის მხოლოდ ერთერთი „გაჩერება“ იყო იმ მასობრივი საინფორმაციო კამპანიისა, რომელმაც ევროპის, აზიისა და შუა აღმოსავლეთის რეგიონის მრავალი მეტროპოლისი მოიცვა – მათ შორის ლონდონი, დუბაი, სტამბული, ალმათი, მოსკოვი, სტამბული, ბაქო და ბეკრი სხვა. საქართველოს უძრავი ქონების ინდუსტრიის ღირსშესანიშნავი მოვლენისთვის ნიადაგის მომზადება და აგრეთვე ტერიტორიის სამომავლო განვითარების გეგმა, Basel Group-მა მსოფლიოს წამყვან საკონსულტაციო კომპანიებთან – Cushman & Wakefield | Veritas Brown-სა და EY-სთან – ერთად მოამზადა.

„საქართველოს კერძო სექტორში უძრავი ქონების აუქციონის წესით გასხვისება პირველად ხდება“, – აღფრთოვანებით ეუბნებოდა ჟურნალისტებს Cushman & Wakefield | Veritas Brown-ის ინვესტორებთან ურთიერთობის განყოფილების დირექტორი გიორგი ჯაფარიძე, თუმცა ეს მხოლოდ ერთ-ერთი კომპონენტია

მრავალთაგან, რაც პროექტს ქვეყნის უძრავი ქონების ბაზრისთვის ისტორიულ მნიშვნელობასა და ექსკლუზიურ ადგილს მიუჩენს.

დედაქალაქის ცენტრს ავტომობილით 6 წუთის სავალი მანძილით დაშორებული, გამწვანებული ველების, ტბისა და უახლოესი წარსულის მთავარი სტრატეგიული ნაგებობის შემომფარგვლელი, უნიკალური ტურისტული პოტენციალის მქონე უზარმაზარი ტერიტორიის ხსენება უკვე საკმარისი საბაბია, რომ ყველაზე ხელმოძვირნე დეველოპერმაც ჩეკის წიგნაკისკენ გაიწიოს და აღარც დასჭირდეს თავისი პარადოქსულობით მიმზიდველი ახალ-ახალი შეფასებების მოსმენა, თუმცა მე მაინც გავაგრძელებ: პერიფერიული და ამავდროულად ცენტრალური, დედაქალაქის ფუსფუსს გარიდებული და ამავდროულად საელჩოებისა და სახელმწიფოს „ნერვული ცენტრის“ დაწესებულებებს შორის მოქცეული, ელიტარული და ამავდროულად ყოვლისმომცველი...

კრწანისის უძრავი ქონება აუქციონზე 3 ლოტად წარდგება. ლოტების დასაკუთრება შესაძლებელია როგორც ერთიანად, ისე ცალ-ცალკე. მას მერე, რაც Basel Group-მა, 2007 წელს, ხსენებული ადგილი \$16 მილიონად შეიძინა და შემდეგ \$21 მილიონი დახარჯა მის განვითარებაზე, ლოტების ფასი ბაზრის წამყვანმა ადგილობრივმა და საერთაშორისო შემფასებელმა კომპანიებმა დაიანგარიშეს. Forbes-ის შეფასება უკვე მოისმინეთ, ახლა Jones Lang LaSalle-ისას გთავაზობთ:

პირველი ლოტი – 300 ათასი კვადრატული მეტრის განაშენიანების პოტენციალის მქონე 18,2-ჰექტარიანი ნაკვეთი, რომელიც საცხოვრებელ, სარეკრეაციო და სატრანსპორტო ზონებადაა დაყოფილი – \$43,25 მილიონად შეფასდა; მეორე ლოტი – მთლიანად შემოღობილი, 257 ათასი კვადრატული მეტრის განაშენიანების პოტენციალის მქონე, 12,5 ჰექტარზე გადაჭიმული ნაკვეთი, რომელიც არსებულ სასტუმრო შენობას, შიდა გზებსა და ინფრასტრუქტურას მოიცავს, \$33,4 მილიონად შეფასდა; ხოლო მესამე ლოტი – რომელსაც „აკვდება“ ცნობილი ლექსი ბაჯალლოსა და

აუქციონზე გაბანილი ქონების აღწერა

შიგ ჩასმულ ბადახშზე – პრეზიდენტის ყოფილი რეზიდენცია. სპორტულ კლუბში არსებული აუზით, ფიტნეს-ცენტრითა და სხვა ობიექტებით აღჭურვილი ტერიტორია ზედგამოჭრილია სარეკრეაციო სასტუმროების, ვილებისა და ელიტარული ტაუნშაუზებისთვის. იგი მხოლოდ 2,5 ჰექტარს იკავებს და, შესაბამისად, შედარებით მოკრძალებულ ფასად, \$4,5 მილიონად შეაფასეს.

ტერიტორიის განვითარების სავარაუდო კონცეფცია დეტალურად შემდგენიარად გამოიყურება: პირველი და მეორე ლოტებისთვის საცხოვრებელი სივრცის მოცულობა მთლიანი ნაკვეთის 89,9%-ს წარმოადგენს, ხოლო დარჩენილი ადგილი პარკებსა და სარეკრეაციო ზონას დაეთმობა. საცხოვრებელი სივრცე პირობითად სამ კლასიფიკაციად იყოფა, რომელთაგან უმთავრესი წილი – 87,5% – მრავალკუთხიან კომპლექსებს უჭირავს, 11% – ტაუნშაუზებს, ხოლო 1,5% – კერძო ვილებს. გათვალისწინებულია კომერციული (0,8%) და საგანმანათლებლო – კერძო სკოლისა თუ საბავშვო ბაღისთვის გამოყოფილი ზონები (1,3%). რაც შეეხება მესამე ლოტს, ლოკაციის „ბრენდულობის“ გათვალისწინებით, საუცხოო განვითარება იქნებოდა საშუალო სიდიდის, 120-150-თახიანი სასტუმრო, გამორჩეული სერვისით, ელიტარული რესტორნებითა და სხვა ძვირად ღირებული ობიექტებით. პრეზიდენტის ყოფილი რეზიდენციის ელემენტური გაფართოება დამატებით მიმზიდველობას შექმნიდა დამსვენებლებისა და ტურისტებისთვის.

ამასთანავე აღსანიშნავია, რომ ტერიტორიის მომავალ მფლობელს საკუთარი გეგმის შემუშავება შეუძლია. იგი არ იქნება დამძიმებული არანაირი წინასწარი ვალდებულებებით და ქონებას საკუთარი შეხედულებისამებრ განკარგავს. სურვილის შემთხვევაში კი დააკონსერვებს სარფიანი გარიგების მოლოდინში (იმის გათვალისწინებით, რომ თბილისის უძრავი ქონების ბაზარზე მსგავსად ღირსშესანიშნავი ნაკვეთის გამოჩენა პრაქტიკულად გამორიცხვულია, ბუნებრივია – წინადადება, რომელზეც უარის თქმა შეუძლებელი იქნება, არ დაახანებს).

„წარმოუდგენელი მოთხოვნა ამ ტერიტორიაზე უკანასკნელი

	მოსულობა (ჰექტარი)	საშემნავლო პოტენციალი (კვ.მ.)	საბაზრო შეფასება* (\$)
ლოტი N 1	18.2	300,000	43,250,000
ლოტი N 2	12.5	257,000	33,400,000
ლოტი N 3	2.5	42,000	4,500,000

* უძრავი ქონება შეაფასა სამართალმცოდნეობის კომპანია Jones Lang LaSalle-მ.

თვეების განმავლობაში, – განაცხადა Basel-ის დამფუძნებელმა, რონ ვალდმანმა, – რასაც თავისი მიზნები აქვს – დაბალი გადასახადები და მიმზიდველი სამშენებლო გარემო. კაპიტალი ყოველთვის მიიღებს ისეთი ყველაზე სანდო საინვესტიციო სფეროებისკენ, როგორც უძრავი ქონებაა. საუკეთესო ხარისხი და საუკეთესო ლოკაცია, აი, სად სურს ფულს, დაბინავდეს“.

მართლაც, უძრავი ქონების ბაზარი უკანასკნელი წლების განმავლობაში დრამატულად განვითარდა. მხოლოდ 2014 წელს საბინადრო ბაზრის ბრუნვამ თითქმის \$1 მილიარდი შეადგინა. ბოლო 10 წლის განმავლობაში იპოთეკა 10-ჯერ გაიზარდა, საპროცენტო და ამორტიზაციის განაკვეთები საუკეთესოა, რაც ოდესმე ყოფილა. „საქართველო სიადგილისა და რენტაბელურობის თვალსაზრისით ერთ-ერთი საუკეთესო ადგილია საცხოვრებლებისა და სასტუმროების მშენებლობისთვის, – ამბობს რონ ვალდმანი. – რაც შეეხება აუქციონზე გამოტანილ ქონებას, მისი მდებარეობა ყოველთვის განსაკუთრებულად სასურველი იყო. ეს იმიტომ დასტურდება, რომ გაერთიანებული სამეფოს, საფრანგეთის, ევროკავშირის, გერმანიის, იაპონიის, შვეიცარიისა და ერაყის საელჩოებმა სწორედ აქ ისურვეს განთავსება. ეს ყველაზე უსაფრთხო ადგილია და მისი ფასი შთამბეჭდავად გაიზარდა“.

26 ივნისს გაირკვევა, თუ კიდევ ვინ დაიდებს ბინას გამორჩეულ სამგობლოში. შეჯიბრი – რომლის ფინიშიც დედაქალაქისთვის ახალი განვითარების სტარტია – დაწყებულია.



სანამ ჩამწერი
კომპანიები
მუსიკალურ
ინდუსტრიაზე
მყარ კონტროლს
იბრუნებენ,
ცალკეული
ანტიპროპაგანდის
ხელოვანები მაინც
ახერხებენ ახალი
შემოსავლიანი
ნიშების
გამოქვეყნებას, დიდი
ლეიბლებისგან
დამოუკიდებლად.

ფარას ავდანილი ▶

ამანდა პალმერი ქრუდფანდინგის დელოზალი

წინა ათწლეულში პალმერიმა მენს-ტრიმულ კომერციულ წარმატებასაც გაუსინჯა გემო, პანკ-კაბარე ჯგუფ Dresden Dolls-თან ერთად. თუმცა მსხვილი ლეიბლების სამყაროსთან მისი ურთიერთობა თავიდანვე განწირული იყო: ამანდამ დამოუკიდებლობაზე ფიქრი ამ ურთიერთობის დაწყებისთანავე დაიწყო. «მე, როგორც ბევრი ხელოვანი, ვერ ვიტან, როდესაც სხვა მეუბნება, რა ვაკეთო, — ამბობს პალმერი. — ბევრი ჩვენგანი მუსიკოსი ზუსტად ამის გამო გახდა». Warner-ის Roadrunner Records-თან არცთუ უღრუბლო განშორების შემდეგ, ამანდამ ციფრული სამყაროს ჯურღმულები მოიარა და ბოლოს თავი Kickstarter-ზე ამოყო, სადაც, ალბომის გასაკეთებლად, იმ დროისთვის რეკორდული \$1.2 მილიონი მოაგროვა. ამჟამად მისი ყურადღების ცენტრში ქრუდფანდინგის სხვა საიტი, Patreon-ი ექცევა. იქ 4,000-მა ფანმა პალმერს ყოველი ახალი პროდუქტისთვის (სიმღერა, ვიდეო ან ვრცელი ნაშერი) \$30,000-ის შეგროვება აღუთქვა. «Kickstarter-თან ჩემი ურთიერთობის ბნელი საიდუმლოა, რომ ეს ფასის დაგდება იყო, რომელიც Patreon-ზე გასვლაში დამეხმარა».





ლეიბლეების შუქრისქიქება

სანამ ჯეი-ზის სტრიმინგის სერვისს ჰედლაინები ეთმობა, მუსიკალური ინდუსტრიის გენერლები უხმაუროდ იპარავენ მრავალმილიარდიან ციფრულ რევოლუციას.

ავტორები: ზაკ ო'შელი ბრინაუზი და ნიკ მისიტი

ნინა წლის ოქტომბერში, მუსიკის უფასო სტრიმინგის უზარმაზარი, 175-მილიონმომხმარებელიანი სერვისი SoundCloud-ი უფულოდ დარჩენის კანდიდატად განიხილებოდა. გაირკვა, რომ 2013-ში ბერლინურმა კომპანიამ \$29.2 მილიონი დაკარგა. როდესაც Twitter-ის მიერ \$2 მილიარდად გამოსყიდვის ჭორებიც გაიფანტა, ბევრს ეგონა, რომ მუსიკის ყველაზე ცხელი სტარტაპი გაკოტრების პირას იყო.

შემდეგ მოულოდნელი ამბავი მოხდა: მსხვილმა ლეიბლმა, Warner Music Group-მა SoundCloud-თან სალიცენზიო კონტრაქტი დადო, რითაც საიტზე ატვირთული უამრავი სიმღერის ლეგალურობის საკითხი მოგვარდა და დაფინანსების ცინული დაიძრა. კიდევ უფრო მოულოდნელი ის იყო, რომ Warner-მა კომპანიის 5% შეიძინა. SoundCloud-მა \$120 მილიონზე მეტი მოიზიდა და ამჟამად \$1.2 მილიარდზე მეტადაა შეფასებული.

იმ სანდოობის მიუხედავად, რაც გარიგებამ ორივე მხარეს შესძინა, Warner-იც და SoundCloud-იც თანამშრომლობის დეტალებზე საუბარს გაუბრძანებდნენ - Forbes-ისთვის კომენტარის მიცემა არც ერთმა არ ისურვა - ისინი პირობებს საიდუმლოდ ინახავენ. რატომ? გარიგებაში ჩახედული წყარო გვეუბნება, რომ ხმის ჩამწერმა კომპანიამ SoundCloud-ის თავისი წილი სხვა ინვესტორებთან შედარებით დაახლოებით 50%-იანი ფასდაკლებით შეიძინა. ასეთი დეტალები მუსიკალური ინდუსტრიის გაციფრულებაში მიმდინარე ჩუმი რეგულაციის სურათს ასახავს, რომლის შეუმჩნეველად ჩავლაში ყველა მხარე ჩანს დაინტერესებული.

ინვესტორებისა და ანალიტიკოსების უმრავლესობის მიერ ნაადრევად დაკრძალულმა სამმა დიდმა ლეიბლმა - Warner-მა, Universal-მა და Sony-მ - ხმაურის გარეშე აკრიფა წილები ციფრული გართობის ყველაზე ცხელ სტარტაპებში (მათ შორის, ჯამური 10-20% ბაზარზე დამკვიდრებულ სტრიმინგის ისეთ სერვისებში, როგორიცაა Spotify და Rdio). პირობები ასეთივე მკაცრია უფრო ახალგაზრდა სტარტაპებისთვის: ლეიბლები იაფად, ან სულაც უფასოდ იღებენ სასტარტო წილებს. ამას ხშირად მოჰყვება მკვეთრი ფასდაკლებით უფრო დიდი წილის შექმნა, გადაყიდვის მიზნით. გარიგებები სტრიმინგ-საიტებით არ შემოიფარგლება: ლეიბლებმა ყველანაირი სტარტაპის ნაწილები გადაყლაპეს - სათავგადასავლო ვიდეოების მომწოდებელი Interlude-იდან, სიმღერების ამოცნობის გიგანტ Shazam-ამდე. ეს უკანასკნელი ბოლოს \$1 მილიარდად შეფასდა და ინვესტორებს შორის მსოფლიოს სიმდიდრით მეორე ადამიანი, კარლოს სლიმი ჰყავდა.

ლეგალურობის გარდა, რას აძლევენ ლეიბლები სტარტაპებს ამ ახლობლურად შეღავათიანი გარიგებების სანაცვლოდ? ეს პატარა ჭკვიანური ხრიკია - ყოვლისმომცველი წვდომა მუსიკოსებსა და მათ სიმღერებზე. ცხადია, ხელოვანები იღებენ თავიანთ მცირე შემოსავალს ამ ახალი არხებიდან, მაგრამ ისინი არ იღებენ საკუთრების წილს. „მუსიკალურ ბიზნესში ასეა, - ამბობს ჯონ ოუტსი, როკ-ენ-როლის დიდების დარბაზში

შეყვანილი დუეტის, Hall & Oates-ის წევრი. დუეტმა თითქმის 20 წლის წინ არჩია დამოუკიდებლობა ლეიბლებთან ფინანსური შეთანხმებებით უკმაყოფილების ფონზე. - ამ მიდგომების ფესვებს ადრეულ წლებში მივყავართ. ოდესღაც ამას ერქვა "მივიცი ბოთლი ღვინო და ცხვრების ბოლომდე მიიღე მთელი მისი საავტორო უფლებები".

მუსიკოსები წინააღმდეგობის გაწევას იწყებენ - და არამხოლოდ სისტემიდან გასვლით. ამ წლის დასაწყისში ჯეი-ზიმ \$56 მილიონად იყიდა მაღალი გარჩევადობის სტრიმინგის შვედური სერვისები, WIMP-ი და Tidal-ი, გააერთიანა ისინი და Spotify-სთან პირდაპირ კონკურენციაში შევიდა. ოფიციალურ პრეზენტაციაზე, მუსიკალური ინდუსტრიის 16 წარმატებული წარმომადგენელი - მათ შორის, ბიონსე, კელვინ ჰარისი, კენი ვესტი, ელაიშა ქიზი, ჯეისონ ოლდენი და დაფთ ფანკი - Tidal-ის ახალ მფლობელებად გაცვაცნეს. გავრცელებული ცნობით, თითოეულ მათგანს 3%-იანი წილი შეთავაზეს.

სამი უმსხვილესი ლეიბლიდან არც ერთის წარმომადგენლებმა (ისევე როგორც Beats-ის, Spotify-ისა და Rdio-ს ხელმძღვანელებმა) არ ისურვეს პასუხის გაცემა შეკითხვაზე, ითხოვენ თუ არა სტრიმინგის კომპანიებისგან უფასო ან იაფ წილებს, როგორც ბიზნესის კეთების წინაპირობას. თუმცა ინდუსტრიასთან დაახლოებულ წრეებში ეს პრაქტიკა ყველასთვის ცნობილი საიდუმლოა.

Forbes-ის შეფასებით, სამმა ლეიბლმა ციფრული მუსიკის სტარტაპებში თითქმის \$3 მილიარდის ღირებულების წილები მოაგროვა, რაც ამ ლეიბლების ჯამური ღირებულების, \$15 მილიარდის 20%-მდეა. ეს პროცენტი კიდევ უფრო გაიზარდება Spotify-ის აქციების ბირჟაზე გატანის შემდეგ. ზოგიერთმა ფსონმა უკვე გააძარტა: მარშან Apple-მა დოქტორ დრეს Beats-ის \$3 მილიარდად შეიძინა; Universal Music Group-ი ამ დროისთვის Beats-ის 13%-ს აკონტროლებდა, რამაც გარიგებიდან \$404 მილიონი მიიღებინა. მუსიკოსები + ბერკეტები = ციფრული ხიდან ჩამოცვნილ ნაყოფს. ეს ის მათემატიკაა, რომელსაც ლეიბლები შემოსავლის ყველა მოდელში იყენებენ, მუსიკალური ინდუსტრიის კვების ჯაჭვის სათავეში დაბრუნების იმედი.

სად ერქარებათ ლეიბლებს? ამის გასაგებად სასარგებლოა გავიხსენოთ, რა გამოიარეს. აშშ-ში ალბომების გაყიდვებმა პიკს 2000 წელს მიაღწია (785 მილიონი). ამ დროს ერთი წელი იყო გასული, რაც ორმა ტინეიჯერმა, შონ ფენინგმა და შონ პარკერმა Napster-ი დააარსეს. Napster-ი ნებისმიერს, ვისაც კომპიუტერი და საკმარისად სწრაფი ინტერნეტი ჰქონდა, მუსიკით ვაჭრობის საშუალებას აძლევდა.

2008 წლისთვის ალბომების ყოველწლიური გაყიდვები 45%-ით იყო შემცირებული. 2008-დან დღემდე, უკანონო ჩამოტვირთვებთან ლეიბლების ბრძოლის მიუხედავად, გაყიდვები კიდევ 40%-ით, 257 მილიონამდე შემცირდა. ეს

ნიშნავს, რომ, ალბომზე \$15-ის გაანგარიშებით, ინდუსტრიას დღეს საცალო გაყიდვებიდან \$7.9 მილიარდით ნაკლები შესდის, ვიდრე ათი წლის წინ. ლეიბლების თავდაპირველი პასუხი მეკობრეობასთან სასამართლოებში ბრძოლა და ერთმანეთთან შერწყმა იყო. 1999 წელს ექვსი მსხვილი ლეიბლი არსებობდა; დღეს სამია დარჩენილი.

ინდუსტრიას მხსნელად Apple-ი მოველინა. iTunes-ზე მილიარდობით 99-ცენტიანი სიმღერის გაყიდვით, კომპანია ლეიბლებს რამდენიმე წლის განმავლობაში აძლევდა სულის მოთქმის საშუალებას. ამასობაში სტრიმინგის რევოლუცია ახლოვდებოდა. ახლა MP3 რვაბილიკიანი კასეტების გზას გაუდგა, თუმცა ლეიბლებმა უკვე ისწავლეს საკუთარ შეცდომებზე. Warner-ის ახალი მილიარდერი მფლობელით, ლენ ბლავატნიკით, Universal-ის აღმასრულებელი დირექტორით, ლუსიენ გრენჯითა და Sony-ს მუსიკალური მიმართულების ხელმძღვანელით, ინდუსტრიის ვეტერან დაგ მორისით სათავეში, ეს კომპანიები თვისებრივად ახალ სტრატეგიას ახორციელებენ. ინტერნეტსტარტაპების გაუთავებელი სასამართლო პროცესებით გამოფიტვასა და მოხრჩობას, ლეიბლებმა სტარტაპებში შედწევა და ციფრული ტორტის საკუთარი ნაჭრის მიღება ამჯობინეს.

დღეისთვის სტრიმინგის ორი ძირითადი მოდელი ჩამოყალიბდა: Pandora-ს მსგავსი ინტერნეტრადიოკომპანიები, რომლებიც მომხმარებლებს გემოვნების მიხედვით შერჩეული მუსიკის პასიურად მოსმენას სთავაზობენ, და Spotify-ის ტიპის ინტერაქტიური სერვისები, სადაც მსმენელი თავად ირჩევს სიმღერებს.

ბირველებს მთავრობისგან მიღებული ლიცენზიით შეუძლიათ მოქმედება, რომელიც განსაზღვრავს, რამდენის გადახდა ევალებათ. მათგან განსხვავებით, Spotify-ის მსგავს სერვისებს ლეიბლებთან და პროდიუსერებთან გარიგებების დადება სჭირდებათ, რომ აშშ-ის ბაზარზე მუსიკის კანონიერად გამოყენება შეძლონ.

ერთი ინსაიდერის ცნობით, მხოლოდ YouTube-მა ბოლო ორ წელიწადში სამ წამყვან ლეიბლს წინსწრებით \$1 მილიარდზე მეტი გადაუხადა. Spotify ლეიბლებსა და გამომცემლებს შემოსავლის დაახლოებით 70%-ს - თითო დაკვრამდე დაახლოებით 0.7 ცენტს - უხდის, საიდანაც მცირე წილი შემდეგ მუსიკოსებს უნაწილდებათ.

ამ გარიგებების კონტროლი კიდევ ერთი საშუალებაა ლეიბლებისთვის, თავიანთი მუსიკოსები ციფრული სტრიმინგით ფულის საკეთებლად გამოიყენონ. ფორმულა, რომლითაც Pandora, YouTube-ი ან Spotify ლეიბლებს უხდის, დამოუკიდებელია მუსიკოსების ანაზღაურებისგან. ეს უკანასკნელი ინდივიდუალური კონტრაქტებისა და წესების იმდენად ჩახლართული ერთობლიობით განისაზღვრება, რომ მას, ჰეჯფონდების ჩუმი მაქინატორების მოსაწონი ტერმინოლოგიით,





■ ფარას აბდენილი ▶

ლინდსი სტირლინგი

YOUTUBE-ის
სენსაცია

28 წლის მოცეკვავე მევიოლინეს ვარსკვლავობის პირველი შანსი 2010 წელს, ამერიკულ „ნიტიერში“ (America's Got Talent) მქონდა, მაგრამ ბოლო ტურებიდან გამოვარდა — უიურის ნევრმა შერონ ოსბორნმა სტირლინგს გამოუცხადა, რომ მისი გამოსვლა ლასვეგასური თეატრისთვისაც კი არ ივარგებდა. ლინდსიმ, ხელის ჩაქნევის მაგივრად, ბრძოლა გააგრძელა და შედეგიც მიიღო: უფრო კეთილგანწყობილი აუდიტორია მან YouTube-ზე იპოვა. „მე არ მჭირდება ბოდა ლოდინი, რომ ვინმესთან ინტელექტუალური მიმდგომლობა ღიად მქონდა“. სტირლინგი ქორწილებსა და ბარ-მიღვევებში (გბრაული ზეიმი, რომელიც ვაკუუმის სრულწლოვანებს ეძღვნება) უკრავდა, ფულის დასაზოგად ზოგჯერ აერობორტებსა და დაქირავებულ მანქანებში იძინებდა და ყოველ ცენტს თავის ვიდეოებზე ხარჯავდა. ახლა მას 5.4 მილიონი გამომწერი ჰყავს; მისმა ბოლო ალბომმა, Shatter Me-მ Billboard-ის ჩარტებში მეორე ადგილს მიაღწია. ვეგასი აღარ გაიხსნოთ: ივლისის ბოლოსთვის სტირლინგს 22 ქვეყანაში 69 შოუ ექნება ჩატარებული (მხოლოდ წელს), თითოეული \$50,000-ზე მეტი შემოსავლით.

„შავი ყუთი“ შეიძლება ეწოდოს.

როგორ აკეთებენ ლეიბლები ფულს ამ ყველაფრიდან? გავრკვეთ „დანაწევრების“ კონცეფციას. როგორც წესი, ლეიბლი ციფრულ პარტნიორს წინსწრებით სთხოვს გარკვეულ თანხას, წარსულში მუსიკალურ კლუბებთან თანამშრომლობის მოდელის მსგავსად. კონტრაქტის ვადის ამოწურვის მომენტისთვის, ხშირად რჩება განსხვავება მუსიკოსებისთვის გადასახდელ ჰონორარსა და მიღებულ თანხას შორის. ჩვეულებრივ, ამ განსხვავებას ლეიბლი იტოვებს. შეთანხმების გადახედვა მაშინ ხდება, როდესაც ლეიბლი მეორე მხარის მნიშვნელოვან წილს ფლობს, რაც თამაშის წესების მდგრადობას უზრუნველყოფს.

შავ ყუთში მუსიკოსისგან ფულის გამოწურვის კიდევ ბევრი ინსტრუმენტია. მაგალითად, Drunk in Love, უდავოდ, ბიონსესა და ჯეი-ზის შესრულებული ჰიტია, მაგრამ ის სხვადასხვა ავტორობით ვრცელდება (როგორც „სხვადასხვა მუსიკოსის“ ან „ბიონსე წარმოგიდგენთ ჯეი-ზის“ და ა.შ.). ავტორების არასწორად მითითების შემთხვევაში, ჰონორარი ხშირად არ მისდის შემსრულებელს. ამის მაგივრად, გაურკვეველი მფლობელობის ფულის მასა გროვდება, რომელიც საბოლოო ჯამში ლეიბლებს უნაწილდება ბაზარზე მათი წილის პროპორციულად. თუ აშშ-ის კანონმდებლობა მაუწყებლებს ჩამწერი კომპანიებისთვის ჰონორარების გადახდისგან ათავისუფლებს, უცხოური კანონები ხშირად სხვანაირია. ამერიკული სიმღერის დიდ ბრიტანეთში გაპიტების შემთხვევაში, რთული გასარკვევია, რამდენად ხშირად უხდის ბრიტანული ლეიბლი ამერიკულ ლეიბლს, და რამდენად ხშირად – შემსრულებელს. Forbes-ის შეფასებით, ლეიბლები ყოველწლიურად \$300 მილიონ „უპატრონო“ ფულს აგროვებენ.

„იმიტომ, რომ არ გვაქვს მანიცდამანიც კარგი, გლობალური მონაცემთა ბაზა, რეალურად ადვილდება შავ ყუთში ფულის შედინება“, – ამბობს ჯონ სიმსონი. სიმსონი ციფრული ტრანსმისიებიდან მუსიკოსებისა და ლეიბლების ჰონორარების შეგროვებაზე პასუხისმგებელი არამოგებიანი ასოციაციის, SoundExchange-ის ყოფილი ხელმძღვანელია.

ლეიბლები ასევე სულ უფრო ცდილობენ გამოიყენონ თავიანთი ბერკეტები საკონცერტო შემოსავლებიდან წილის მისაღებად. ეს შედარებით ახალი მოვლენაა: წარსულში ტურები ხშირად არამოგებიანი, ალბომების გაყიდვების გაზრდაზე გამიზნული აქცია იყო. ახლა პირიქითაა – მუსიკალურ ინდუსტრიაში მოგების უდიდესი ნაწილი ცოცხალი შოუებიდან მოდის. ლეიბლები თავიანთ წილს მუსიკოსების რეკლამირების, მარკეტინგის სანაცვლოდ იღებენ. ამ „360-იანი“ გარიგებების ისტორია Monkees-ის პერიოდიდან იწყება, მაგრამ განსაკუთრებით მას შემდეგ გავრცელდა, რაც Live Nation-მა ჯეი-ზისა და მადონასთვის (ამჟამად ორივე Tidal-ის მეწილეა), მსგავსი შეთანხმებების სანაცვლოდ, ცხრანიშნა ავანსების მიცემა დაიწყო.

დღესდღეობით, 360-იანი გარიგებები ძირითადად მცირე შესაძლებლობების მქონე ახალგაზრდა შემსრულებლებთან იდება;

ასეთი შეთანხმების პირობებში, ისინი ჩვეულებრივ შოუებიდან მიღებული შემოსავლის 10-20%-ს უტოვებენ ლეიბლებს. ცხადია, მსგავსი ყოვლისმომცველი ტაქტიკები ჯერ კიდევ ფონოგრამის ეპოქიდან არსებობს. თვით თომას ედისონმა დააარსა Edison Records-ი – და, არათუ გამჭვირვალე ჰონორარის დაწესება, თავის პროდუქტებზე მუსიკოსების სახელების დაბეჭდვაც კი არ სურდა.

განსხვავება ისაა, რომ დღეს მუსიკოსებს აქვთ არჩევანი. მათი უმრავლესობა ლანძღავს სისტემას, თუმცა შემდგომ მაინც გაკვალულ გზას მიჰყვება. თუმცა ზოგი საქმესა და ლაპარაკს ამთხვევს და შემოვლით ბილიკებს ეძებს. ტეილორ სვიფტი აკონტროლებს თავისი ლეიბლის, Big Machine Records-ის წილს. Spotify-სთან ჰონორარზე უთანხმოების შემდეგ ის Spotify-დან წავიდა, ხოლო რამდენიმე თვეში საკუთარი მუსიკის ჯეი-ზის Tidal-ზე განთავსებას დათანხმდა. Hanson-ი თვითონვე წერს ალბომებს, თვითონვე დებს გარიგებებს და თვითონვე ყიდის შოუებს. „ჩვენ მართლა კარგი 360-იანი გარიგება გვაქვს, – ამბობს აიბეკ ჰენსონი, ჯგუფში გაერთიანებული სამი ცნობილი ძმიდან ერთ-ერთი. – ჩვენს თავთან“.

ალტერნატიული როკის მომღერალმა ამანდა პალმერმა თავისი ბოლო სტუდიური ალბომის დასაფინანსებლად ქრატფანდინგს მიმართა. მან 2012-ში Kickstarter-ზე რეკორდული \$1.2 მილიონი მოიძია. „მე ალბათ Spotify-ზე საკმარის ფულს გავაკეთებდი, რომ სენდვიჩი მეჭამა, – ამბობს პალმერი, – მაგრამ არ მგონია, ამ კონკრეტული ჯინის ამ კონკრეტულ ბოთლში დაბრუნება შეიძლებოდა. მე მგონი, უფრო მოგებიანია რეალობაზე მორგებას უცადო, ვიდრე ისეთ პოზაში იყო, ვითომ რეალობა არ არსებობს“.

ძველი ხრიკების ახლებურად შეფუთვისა და პოპულარულ სტრიმინგ-სერვისებში წილების შესყიდვის მიუხედავად, მსხვილ ლეიბლებს მაინც რთული გზა აქვთ წინ: Universal-ისა და Warner-ის ამას წინათ გაუღრებელი კვარტალური მოგებები, მუდმივ ვალუტაში, შემცირებული ან უცვლელი იყო. Sony Music-ის შემოსავლები, გარტ ბრუკსის, One Direction-ისა და Pink Floyd-ის რელიზებისა და დოლართან მიმართებით იაპონური იენის დაცემის ხარჯზე, 13%-ით გაიზარდა. ზოგ შემთხვევაში, სტარტაპების წილებს ლეიბლების მამობილი კომპანიები ფლობს, ანუ პოზიტიური შედეგები შესაძლოა სხვადასხვა საბალანსო ფურცელზე აისახებოდეს, მაგრამ სტრემინგის სერვისები უმეტესწილად ჯერ მაინც არ გასულა მოგებაზე.

სიტუაცია შესაძლოა შეიცვალოს მოხმარების ზრდასთან ერთად. MusicWatch-ის რას კრუპნიკის თქმით, 2013 წელს აშშ-ში 190 მილიონი ინტერნეტმომხმარებელიდან მხოლოდ 45%-მა გადაიხადა მუსიკაში რაიმე ფორმით, ხოლო საშუალო წლიურმა დანახარჯმა \$55.45 შეადგინა. ერთწლიანი პრემიუმ-ანგარიში Spotify-ზე ან Rdio-ზე (ან Tidal-ზე) \$120 ღირს.

„ეს მათემატიკური საკითხია, – ამბობს Ingrooves-ის დამაარსებელი და ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორი რობ მაკდენიელსი. Ingrooves-ი ამჟამად Universal Music Group-ის ციფრული დისტრიბუციითაა დაკავებული და ამავე ლეიბლის ნაწილს ფლობს.“

ჯონ ოუტსი პიონერი

ყველა დროის ყველაზე გაყიდვადი დუეტის, Hall & Oates-ის წევრმა, ამ მომღერალმა და სიმღერების ავტორმა ლეიბლებისგან დამოუკიდებლობა ორი ათწლეულის წინ აირჩია და უკან აღარ მოუხედავს. „ჩვენ ვთქვით, 'იგი რა, მოდი, ვაკონტროლოთ ყველაფერი, რასაც ვაკეთებთ, და დავგმაცოფილდეთ ჩვენი მუსიკის უფრო მცირე, ერთ-გული ფანების ჯგუფისთვის მიყიდვით“, – ამბობს ოუტსი. დუეტს 2006 წლიდან არ გამოუშვია სტუდიური ალბომი, რაც ბევრ დროს ტოვებს სოლო-კარიერისთვის: ოუტსმა ბოლო ოთხ წელიწადში სამი ალბომი გამოუშვა და იანვარში ამას ლაივ სიდი/დივიდი Another Good Road-იც დაამატა. გაყიდვები შესაძლოა არ იყოს ისეთი მსუყე, როგორც Hall & Oates-ის ზენიტში, მაგრამ ისინი დღემდე ერთად უკრავენ, წელიწადში 30-40 შოუს ატარებენ, და არ სჭირდებათ თითო ქალაქიდან ნაშოვნი \$200,000-ის წილში რომელიმე ლეიბლის შეყვანა.



-სერვისებს ყველა რომ ყიდულობდეს, შემოსავალი მრავალჯერ დიდი იქნებოდა. ეს მუსიკოსებისთვის კარგი ამბავია. საკვანძო საკითხია, მუსიკის საშუალო მომხმარებელზე გავიდეთ, და არა მხოლოდ პირველ მერცხლებზე“.

Spotify სტაბილურად წინ მიიწევს – 2015 წლის იანვარში მას 60 მილიონი მომხმარებელი ჰყავდა, რომელთაგანაც 15 მილიონი პრემიუმ-ვერსიში იხდიდა. ორივე რიცხვი დაახლოებით 150%-ით აღემატება 2013 წლის მარტის მონაცემებს. ბირჟაზე გასასვლელად არაა აუცილებელი, კომპანია მოგებიანი იყოს: თუ ეს მოხდება, ლეიბლები, სავარაუდოდ, ერთბაშად \$1 მილიარდზე მეტს მოიგებენ. შესაძლოა უშუალოდ მუსიკის მოსმენაში გადახდილი თანხებიც გაიზარდოს, მაგრამ მოსალოდნელი საბირჟო ჯეკპოტიდან ის

ხელოვანები, რომელთა მუსიკამაც ბრდა განაპირობა, შესაბამის წილს ვერ მიიღებენ.

ის, რომ არც ერთი მსხვილი ლეიბლის წარმომადგენლებმა არ ისურვეს სტატიისთვის კომენტარის გაკეთება, თავისთავად მრავლისმეტყველია. თუმცა მათი აღმასრულებელი დირექტორების ხედვა კომპანიების მიზნებთან დაკავშირებით, საკმაოდ ღიაა. სპეციალურ ცნობაში, რომელიც Universal-ის 2015 წლის გეგმებს მიეძღვნა, ლეიბლის ხელმძღვანელმა გრენჯამ გამოთქვა სურვილი, კომპანია გახდეს „საკვანძო მოთამაშე ხვალისდელი დღის მუსიკალური პლატფორმების ჩამოყალიბებასა და განვითარებაში“. თუ წინ გავიხედავთ, შეიძლება ითქვას, რომ წარსულის მოდელის გადახედვამ ჩამწერი კომპანიები გადარჩენის გზაზე დააყენა. **F**

სათამაშო ბაზრის გამარჯვებულ მოთამაშე

აზარტული თამაშების ბაზარი ყოველთვის გამოირჩეოდა სირთულითა და კონკურენტულობით, თუმცა ამას ხელი არ შეუშლია 2002 წელს ბულგარეთში დაარსებული Euro Games Technology-სთვის, სულ მალევე დამკვიდრებულიყო ინდუსტრიის ერთ-ერთ ძირითად მოთამაშედ.

სლოტების აპარატების, ელექტრონული რულეტების, ონლაინ- მობილური თამაშების, სერვერზე დაფუძნებული სათამაშო სისტემებისა და სხვა მსგავსი პროდუქტების მწარმოებელმა კომპანიამ თავიდანვე მასშტაბური გეგმები დაისახა და გეზი საერთაშორისო განვითარებისკენ აიღო. თუმცა ამ ბიზნესში წარმატების მისაღწევად პროდუქტთა დიდი ასორტიმენტი და მომარაგების ფართო ქსელი საკმარისი როდია: Euro Games Technology გამორჩეული უნდა ყოფილიყო ახალი იდეებითა და განსაკუთრებული სერვისით. მიუხედავად ლეგალური და საბაზრო ბარიერებისა, კომპანიის საერთაშორისო გუნდმა ამ ამოცანას მშვენივრად გაართვა თავი. სადღეისოდ მისი პროდუქტები 70 ქვეყანაშია წარმოდგენილი - ევროპის, აზიის, ამერიკისა და აფრიკის კონტინენტებზე.

2007 წელს Euro Games Technology საქართველოშიც შემოვიდა და ამ დროისთვის იგი ქვეყანაში აზარტულ თამაშთა აპარატების პირველი და ერთადერთი მწარმოებელია. დღეს კომპანია საქართველოში წარმოდგენილ აბსოლუტურად ყველა სამორინეს ამარაგებს თავისი პროდუქტებითა და სერვისით. EGT Georgia-მ ქვეყანაში ამ ბაზრის მეოთხედის „მოგება“ მოახერხა, თუმცა მოგებისუნებათ, ნამდვილ მოთამაშეებს ყოველთვის უფრო მაღალი ფსონის მოხსნაზე უჭირავთ თვალი.

კომპანიის წარმატებული თამაში ქართულ ბაზარზე EGT Georgia-ს დირექტორს, რადოსტინა ვალჩევას აბარია. ჩვენ მას კომპანიის ადგილობრივ თუ გლობალურ გეგმებზე და ინდუსტრიის უახლეს ტრენდებზე ვესაუბრეთ.

ავტორი: შოთა დიღმელაშვილი



დასაწყისისთვის, გთხოვთ ორიოდვე სიტყვით მოგვითხროთ Euro Game Technology-ის შესახებ. რა ძირითად პროდუქტებს სთავაზობს თქვენი კომპანია კლიენტებს?

Euro Games Technology-ის სპეციალიზაცია გახლავთ აზარტულ თამაშებთან დაკავშირებული მრავალფეროვანი პროდუქტების შექმნა, განვითარება და წარმოება. აგრეთვე მათი განთავსება საერთაშორისო ბაზარზე, დისტრიბუცია და ტექნიკური დახმარების აღმოჩენა. 2002 წელს დაარსების შემდეგ, იგი ინდუსტრიის ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი კომპანიაა. ამჟამად ჩვენს ოფისებსა და დისტრიბუტორებს მსოფლიოს 16 ქვეყანაში შეხვდებით. კომპანიის ცენტრალური ადმინისტრაციული და საწარმოო ოფისი ბულგარეთის დედაქალაქშია განთავსებული, 12 ათას კვ.-მეტრიან შენობაში და ჩვენი გუნდი 670-ზე მეტ თანამშრომელს ითვლის.

კომპანიის ძირითად პროდუქტებს სამი განყოფილება ემსახურება - ვიდეოსლოტების, მულტიპლეიერისა და ინტერაქტიური დეპარტამენტები.

ვიდეოსლოტების დეპარტამენტი ავითარებს სათამაშო მექანიზმებს (სლოტების აპარატებს, ე.წ. „Mystery“ და პროგრესული ჯეკპოტის სისტემებს, დამატებით აქსესუარებს), აგრეთვე სხვადასხვა სახეობის თამაშების ვრცელ წყებას;

მულტიპლეიერის დეპარტამენტი ფარავს ცოცხალ, ავტომატურ და ვირტუალურ რულეტებთან დაკავშირებულ პროდუქტთა მთელ

დაიაპაზონს (რულეტის სენსორული მაგიდების ჩათვლით), ნახევრად ელექტრონულ ბლეკჯეკის მაგიდებს და მულტიპლეიერის მრავალფეროვან ტერმინალებს;

ხოლო ინტერაქტიური დეპარტამენტი მთლიანად ონლაინ- და მობილურ ბაზარს ემსახურება.

ამ დეპარტამენტთა ტექნოლოგიური მიღწევები ყოველწლიურად წარდგება აზარტულ თამაშთა ინდუსტრიის ისეთ ყველაზე პრესტიჟულ საერთაშორისო გამოფენებზე, როგორცაა ICE London-ი, G2E Las Vegas-ი, Entertainment Arena Romania, SAGSE Argentina, SAGSE Panama, BEGE Expo და სხვა.

Euro Games Technology სათამაშო სტანდარტთა ასოციაციის (GSA), სათამაშო აღჭურვილობის მწარმოებელთა ასოციაციის (AGEM) და ბულგარეთის სავაჭრო და მრეწველობის პალატის (BCCI) წევრია.

რამდენ ქვეყანაში ოპერირებს EGT-ის პროდუქცია და რა ტიპის აპარატების მიმართაა ყველაზე მაღალი საერთაშორისო ინტერესი?

EGT-ის აპარატები 70 იურისდიქციაშია წარმოდგენილი - ევროპის, აზიის, აფრიკის და ცენტრალური, ლათინური თუ ჩრდილოეთ ამერიკის 70 ქვეყანაში. წელს ახალი ბაზრების ათვისებაზე ვიზრუნებთ ყველა იმ კონტინენტზე, სადაც ფხვი მოვიკიდეთ. ჩვენი პროდუქცია ფლობს საერთაშორისო სერტიფიკატებს, რომლებიც

ფოტო: ბატონო სუმბოლო

სხვადასხვა მარეგულირებელი სააგენტოსგან და სატესტო ლაბორატორიებისგან მოვიპოვეთ, როგორცაა GLI-ი, BMM-ი, SIQ-ი. აპარატების მექანიზმისა და დიზაინის ხარისხი უმაღლეს შეფასებას იმსახურებს. ამას გაყიდვის შემდგომი მომსახურების კომპონენტიც ემატება. კლიენტები ყოველთვის მოუთმენლად ელიან აპარატების ახალ გამოშვებებს.

ჩვენი გლობალური ბესტსელფერია ვიდეოსლოტების აპარატი Premier P-24/24 Up-ი. იგი სხვადასხვა თამაშს აერთიანებს. აგრეთვე პოპულარულია პროგრესული ჯეკპოტის სისტემა Egypt Quest-ი და STORK-ის ტერმინალი, რომელსაც რამდენიმე განსხვავებული კონფიგურაციით გვიკვეთენ - ცოცხალი, ავტომატური და ვირტუალური რულეტის ბორბლებით. EGT-ის ინტერაქტიური თამაშებიც მყარადაა წარმოდგენილი საერთაშორისო მასშტაბით.

როდის შემოვიდა თქვენი კომპანია საქართველოში და რა ნაბიჯები გადადგით თავდაპირველად?

ჩვენი ადგილობრივი ოფისი 2007 წელს დაარსდა. აზარტულ თამაშთა აპარატების ერთადერთი მწარმოებელი ვართ, რომელსაც საქართველოში თავისი ფილიალი აქვს. სულ რამდენიმე წელიწადში დავამყარეთ საიმედო ურთიერთობა კაზინოების ოპერატორებთან ქვეყანაში. გაყიდვების შედეგების მუდმივად გაუმჯობესების პარალელურად, განვავითარეთ ტექნიკური დახმარების სერვისიც და ჩამოვყალიბეთ ერთადერთი სერვისცენტრი საქართველოში ყველა სახის სათამაშო ალჭურვილობისთვის. გვაქვს 24-საათიანი ცხელი ხაზი და კლიენტის პრობლემებს მყისიერად ვუმკლავდებით - მაქსიმუმ ერთი სამუშაო დღის განმავლობაში (ეს ტექნიკური საკითხის სირთულეზეა დამოკიდებული). სერვისის სპეციალისტების უმაღლეს კვალიფიკაციას უმაღლესი სტანდარტის სატრენინგო პროგრამებით უზრუნველყოფთ.

რა ადგილს იკავებს EGT Georgia საქართველოს სათამაშო ინდუსტრიის ბაზარზე და როგორ გამოიყურება კომპანიის სამომავლო გეგმები?

მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენი ლოკალური წარმომადგენლობა პატარაა EGT-ის ზოგიერთი სხვა ქვეყნის ოფისთან შედარებით, საქართველოში უკვე მოვიპოვეთ ლიდერის პოზიცია და ბაზრის 25%-იანი წილი. ვმუშაობთ ქვეყნის 35-ვე კაზინოსთან, რომელთაც ვამარაგებთ როგორც ფიზიკური, ისე ინტერაქტიური სათამაშო მექანიზმებით. ჩვენი გაყიდვისა თუ გაქირავების სერვისი თანაბრად პოპულარულია.

რაც შეეხება კონკრეტულად აპარატებს, კლიენტები ამჯობინებენ Vega Vision+ სერიის სლოტის აპარატებს, აგრეთვე ზემოთ ხსენებულ P-24/24 Up-ს პრემიალური სერიიდან, Vega R8-ის ავტომატურ რულეტსა და ონლაინთამაშებს. სამომავლოდ, რა თქმა უნდა, ვაპირებთ ლიდერის პოზიციის შენარჩუნებას, მაგრამ ეს არ მოხდება მხოლოდ პოპულარული პროდუქტების ხარჯზე - მაღე გვსურს წარმოვიდგინოთ უახლესი პროდუქტები, რომლებსაც კვლავინდებურად უმაღლესი ხარისხის სერვისი გაუმარჯებს ზურგს.

რა გიწყობთ ხელს ბაზარზე პოზიციების გამყარებაში? რა

არის თქვენი კონკურენტული უპირატესობა ამ სივრცეში?

ჩვენი სფერო ყოველთვის გამოირჩეოდა მაღალი კონკურენციითა და დინამიკურობით. EGT-სთვის კონკურენცია არა ლოკალური, არამედ გლობალური მასშტაბისაა. უპირატესობის გასანაღდეზღად ჩვენ რამდენიმე მიმართულებით ვმუშაობთ - მათ შორის არის ჩვენი სადისტრიბუციო ქსელისა და ბაზრის მოცვის გაფართოება, აგრეთვე პროდუქტთა მრავალფეროვანი პორტფოლიოს მუდმივი განახლება.

ჩვენი სიძლიერე შედეგებზე ორიენტირებული და რესურსების სიუხვით გამორჩეული განვითარების დეპარტამენტიდან იღებს სათავეს. მის სპეციალისტებთან კონკურირება ძნელია, რადგან ისინი ძალიან სწრაფ ტემპში ქმნიან ახალ პროდუქტებს და წარადგენენ საკუთარ მიღწევებს საერთაშორისო გამოფენებზე. ტექნიკური დახმარების სისტემაც მსგავსად - მაღალ დონეზე გვაქვს განვითარებული, რათა საჭიროების შემთხვევაში კლიენტებს საუკეთესო სერვისი შევთავაზოთ.

როგორ დაახასიათებდით საქართველოს საკანონმდებლო გარემოს - შეგვიძლია ვთქვათ, რომ იგი არ არის მიმზიდველი აზარტული თამაშების ინდუსტრიის კომპანიებისთვის?

ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი, რამაც დიდი გავლენა იქონია კაზინოს ადგილობრივი ოპერატორების ბიზნესსაქმიანობაზე და, სამწუხაროდ, ბევრი მათგანი ბაზრიდანაც კი გაიყვანა, სალიცენზიო და სხვა გადასახადების მატება იყო. დღეს საქართველო იმ ქვეყნებს შორისაა, სადაც სათამაშო ბიზნესი ყველაზე მეტად იბეგრება. ბუნებრივია, ჩვენი ინდუსტრიისთვის ეფექტიანი ფისკალური ჩარჩოს შექმნა არასოდეს ყოფილა მარტივი ამოცანა. ეს იმიტომ ხდება, რომ კანონმდებლობამ ორი ურთიერთსაპირისპირო როლი უნდა შეასრულოს: ერთი მხრივ, წახალისოს აზარტული თამაშების ბიზნესი, მეორე მხრივ კი შეეცადოს, არ წააქეზოს ადამიანები, რომ ითამაშონ.

თუმცა ფისკალური ინსტრუმენტების გარდა, საერთაშორისო პრაქტიკაში არის გზები, თუ როგორ დაიცავს სახელმწიფომ ბალანსი ბიუჯეტისთვის შემოსავლის წყაროების წარმოქმნასა და სოციალურ მზრუნველობას შორის. ერთ-ერთი გზა სერტიფიცირების პოლიტიკის შემოღებაა. ამაში იგულისხმება აზარტული თამაშების ალჭურვილობის დამოუკიდებელი შემოწმება, გამოცდა და შეფასება, რამდენად აკმაყოფილებენ ისინი სტანდარტებს. ამასთანავე, მნიშვნელოვანია არასრულწლოვნების დაცვა და მათთვის ონლაინკაზინოებთან წვდომის შეზღუდვა, რაც აგრეთვე მზარდი პრობლემაა საქართველოში.

ჩვენი კომპანია მხარს დაუჭერს ყველანაირ ძალისხმევას, რომელიც მიმართული იქნება სათამაშო ინდუსტრიის სოციალურად პასუხისმგებელიან, მაგრამ ამავედროულად, მეტად ეფექტიან რეგულირებაზე.

როგორც უკვე აღნიშნეთ, კომპანია რეგულარულად მონაწილეობს სფეროს უმთავრეს გამოფენებში. წელს ICE 2015-ის გამოფენაზე უდიდესი პავილიონით, 150-ზე მეტი

აპარატით იყავით წარმოდგენილი. რა სიახლეები გააცანით საზოგადოებას?

ICE 2015 დასამახსოვრებელი შოუ იყო. საკუთარ პავილიონში Euro Games Technology-მ პრემიერების რეკორდი მოხსნა. კლიენტების მხრიდან ძალიან დაფასდა სიმბოლოების პრინციპით მომუშავე ჯეკპოტის სისტემა „4 Happy Hits“-ი. ეს ბრწყინვალე პროდუქტია. აგრეთვე დიდი მოწონება დაიმსახურა პრემიალური სახეობის აპარატებმა - P-32V Up-მა, P-24/24 Slant top-მა, P-24/32H Slant top-მა - ახლახან შემუშავებულ ბევრთამაშთან მიქსებთან - Red Collection-სა და Premier Multi-6-თან ერთად.

ბევრი ვიზიტორი მოიხიბლა სადებიუტე, Luxury-სერიის ცოცხალი სენსორული და ავტომატური რულეტის მაგიდებით. მათ აღნიშნეს, რომ ამგვარი პროდუქტი აქამდე საერთოდ არ უნახავთ და მოუთმენლად ელიან, როდის განათავსებენ საკუთარი კაზინოს დარბაზებში.

დამთავლიერებლები მიიზიდა ინტერაქტიურმა კუთხემაც, სადაც 20 ახალი დასახელების თამაში წარმოვადგინეთ, რომლებიც იდეალურად ერგება სხვადასხვა მობილურ აპარატს.

მოგვითხრეთ სერვერზე დაფუძნებული სისტემების შესახებაც, როგორცაა EGT-ის გლობალური გადაწყვეტილების სისტემა და სერვერს მიბმული თამაშები.

EGT Multigame Server System-ი არის პირდაპირი წვდომის ტექნოლოგია კაზინოს ოპერატორებისთვის, რათა მათ ჩვენი საუკეთესო ონლაინკაზინო პროდუქტები გამოიყენონ. კაზინოს ოპერატორები სისტემაში ინტეგრირდებიან სპეციალური აპლიკაციის პროგრამული ინტერფეისის საშუალებით. მათ საშუალება ეძლევათ, ჰქონდეთ წვდომა ჩვენს ონლაინპორტფოლიოსთან, რომელიც 50-ზე მეტ თამაშს მოიცავს - ვიდეოსლოტებს, პოკერებს, რულეტებს, კენოს. ეს თამაშები საინტერესოა გასართობი ფორმატიც, ფულადი ფსონების გარეშე.

უფრო გასაგებად რომ ავხსნა, ამ სისტემა ჩვენი აპარატების ყველაზე პოპულარული თამაშები ინტერნეტში გადმოაქვს და ხელმისაწვდომს ხდის მათ ყველანაირი მობილური მოწყობილობისთვის.

უკვე მესამედ ასხენეთ მობილური მოწყობილობები. შესამჩნევია, რა სწრაფად ადაპტირდება აზარტული თამაშების ბიზნესი კომპიუტერული და მობილური აპლიკაციების ბუშთან. თქვენ რა შესაძლებლობებს სთავაზობთ კლიენტებს ინტერაქტიურობის მიმართულებით?

EGT Mobile-ი კლიენტებს ჩვენი საუკეთესო ვიდეოსლოტთამაშებით და სხვა დამატებით პროდუქტებით უზრუნველყოფს. თამაშებზე წვდომა შესაძლებელია ინტერნეტბრაუზერითა და ყველა პორტატიული კომპიუტერული მოწყობილობით. ეს სისტემა ხასიათდება ჩატგერითვის სწრაფი ტემპით, გამართული მუშაობით, დიდებული გრაფიკით, მარტივი და ინტუიციური ინტერფეისით. EGT Mobile-ი იდეალური „მოდრაგი გართობისთვის“.

რამდენი ახალი პროდუქტის განვითარებასა და გაშვებას გეგმავთ ექსკლუზიურად ონლაინბაზრისთვის?

კომპანია მუდმივად აფართოებს ონლაინთამაშების პორტფოლიოს. მიმდინარე წლის განმავლობაში დაგეგმეთ 30 დასახელების თამაშს. EGT-ის ინტერაქტიური დეპარტამენტი ახლახან შეიქმნა, თუმცა კომპანიის ყველაზე სწრაფად მზარდი განყოფილებაა. იგი გლობალური და ადგილობრივი ტრენდების სათავეში დგას. განყოფილების



EGT-ის ინტერაქტიური კუთხე ICE 2015-ის გამოფენაზე

მიზანია, რეგულარულად განაახლოს EGT-ის ონლაინპროდუქტები, რადგან აშკარაა, ეს ჩვენი ინტერაქტიური ფორმატის წარმატების გასაღებია.

მაინტერესებს აზარტულ თამაშთა გლობალური ინდუსტრიის თქვენგან სხვადა. რა სიახლეებია ბაზარზე?

ბევრ ქვეყანაში ეკონომიკური სიტუაცია დასტაბილურდა, ან კვლავ ზრდის ფაზაში გადავიდა. ჩვენი ინდუსტრიისთვის ამის ინდიკატორი სათამაშო ბიზნესის მიერ ახალი რეგიონების ათვისებაა. ახალი სასტუმროებისა და სამორინების სამშენებლო პროექტები, რომელთა შესახებაც სულ გვესმის, იმას მოწმობს, რომ ინვესტორები რწმუნდებიან ბიზნესის რენტაბელურობაში და აგრეთვე, მოელოდნენ უკეთეს ბიზნესკლიმატს სამომავლოდ.

ახლახან აზარტული თამაშების სექტორში, მის ძირითად მოთამაშეებს შორის, ბევრი შერწყმა განხორციელდა. ჯერ ადრეა წინასწარმეტყველება, თუ რა შედეგი მოჰყვება ამას ინდუსტრიისთვის, ან რა ეფექტი ექნება ამგვარ გაერთიანებებს კონკრეტულად ჩვენს ბიზნესზე.

სიახლეების თემა რომ გავაგრძელოთ - შედარებით ახალი ფენომენია ე.წ. სოციალური გემბლინგი (აზარტული თამაშების სერვისი, რომლებიც სოციალურ პლატფორმებზეა დაფუძნებული). თქვენნი აზრით, რა განვითარებას ჰპოვებს იგი? - დარჩება სულ რამდენიმე პლატფორმის ლიმიტირებულ სერვისად, თუ სწორედ „სოციალური გემბლინგი“ ხდება ონლაინგემბლინგის მომავალს?

„სოციალური გემბლინგი“ ამ მომენტისთვის ნამდვილად ფენომენია და, რა თქმა უნდა, მომავალში იგი განვითარდება. „სოციალური თამაშებში“ უკვე ბევრი კომპანია შეიმჩნევა. ისინი გთავაზობენ კაზინოთამაშების არჩევანს Facebook-ისა და მობილური პლატფორმების საშუალებით. ამ სისტემაში თამაში უფასოა, თუმცა შესაძლებელია მონეტარიზება ვირტუალური ვალუტის გაყიდვით. ეს სიახლე ჩვენ არ გვაზარალებს, პირიქით, გვეზარება, რადგან სხვადასხვა ტიპის თამაშს სხვადასხვა ბაზარზე პოპულარულს ხდის.

თუმცა გადაჭრით შეიძლება ითქვას, „სოციალური გემბლინგი“ ვერასოდეს დაიკავებს ონლაინგემბლინგის და, მით უმეტეს, ნამდვილი თამაშის ადგილს. მოთამაშეებს კაზინოში თამაშის გამოცდილება სურთ. ამიტომ, თამაშის ყველა ტიპს ყოველთვის ექნება თავისი გამორჩეული ადგილი. **F**

„იგი გამოუსწორებელი
ოპტიმისტია. მისთვის ჭიქა
ყოველთვის ნახევრად სავსეა,
მაშინაც, თუკი ამ ჭიქის
ნამსხვრევები ერჭობა ხელში“.



ონლაინპოკერის მეფე ქართულ-ებრაული ფუსვებით

ქართველი ებრაელების შვილმა, დავით ბააზოვმა, რომელსაც წარსულში მონრეალის პარკის სკამებზე ეძინა, ინტერნეტპოკერზე ფსონის გაკეთებით \$800-მილიონიანი ქონების დაგროვება მოახერხა. ახლა მას ფსონის გაზრდა უწევს.

ავტორი: ნათან ვარლი

ბასული წლის დასაწყისში დავით ბააზოვმა Blackstone Group-ის მანჰეტენური ოფისის კარი შეაღო. მან მსოფლიოს უდიდეს კერძო საინვესტიციო ფირმას თავხედური შეთავაზება წარუდგინა. იმ დროს 33 წლის ბააზოვი Amaya-ს ხელმძღვანელი იყო - გაურკვეველი მონრეალური კომპანიის, რომელიც სათამაშო ინდუსტრიის აქტივებს ფლობდა. მაგრამ ბააზოვს დიდი გეგმები ჰქონდა. Blackstone-ის საკრედიტო განყოფილების დახმარებით, მას ონლაინპოკერის მსოფლიოში უდიდესი კომპანიის, Pokerstars-ის შესყიდვა სურდა, რისთვისაც \$4.9 მილიარდი სჭირდებოდა. ბააზოვი ისე იქცეოდა, თითქოს ყველა კობირი ხელში ეჭირა და, ერთი შეხედვით, გიჟურ სქემას წარადგენდა. მიუხედავად იმისა, რომ Amaya-ს აქციები \$7-ზე მეტი არ ღირდა, ბააზოვს სურდა, Blackstone-ისა და სხვა ინვესტორებისთვის ისინი \$18-ისა და ფასიანი ქაღალდების სანაცვლოდ მიესაღებინა, რომლებიც Amaya-ს აქციებში \$21-ად კონვერტირდებოდა.

შესაძლოა კაპიტალიზმის ისტორიაში რომელიმე აღმასრულებელ დირექტორს მოუხერხებია, კომპანიის საკუთარი კაპიტალის ნომინალი ცამდე გაზრდით გაესხვისებინა, მაგრამ Blackstone-ის საკრედიტო ჯგუფის ხელმძღვანელებს ამგვარი არაფერი სძენოდათ. მათ შეხვედრა შუა მსვლელობისას გაწყვიტეს და ბააზოვი გარეთ გამოაგდეს. „გარეთ რომ გამოვედით, ჩემს კომპანიონებს გული უფრიალებდათ“, - ამბობს ბააზოვი.

მომდევნო თვეებში ბააზოვმა ერთად შეყარა PokerStars-ის საიდუმლოებით მოცული მფლობელები, უხალისო ბანკირები და ულ-სტრიტის ბობოლა ინვესტორები. არ ვიცით, როგორ მოახერხა ამ წარმოუდგენლად რთული გარიგების მიღწევა, მაგრამ Amaya-ს მქონეებს გაუშართლათ: აგვისტოში ბააზოვმა PokerStars-ის შეძენა შეძლო Amaya-ს \$1.7 მილიარდი ღირებულების აქციების გასხვისებით. თითო აქციის გასაყიდვად ფასმა \$18 შეადგინა, კონვერტირებადი ფასიანი ქაღალდების ღირებულებ-

ბამ კი - \$21 თითო საზიარო აქციაზე. Blackstone-ის საკრედიტო განყოფილებამ, რომელსაც უოლსტრიტელები GSO-ს უწოდებენ, \$1-მილიარდიანი ინვესტიცია განახორციელა - ეს მისი ყველა დროის უდიდესი ნაკისრი ვალდებულებაა ერთ გარიგებაში. GSO-მ თითო აქციაში არსებითად ეფექტური ფასი გადაიხადა - \$15, მას შემდეგ, რაც ბააზოვმა თითქმის უფასო ოპციონები შესთავაზა თავის უმნიშვნელოვანეს ფინანსურ მხარდამჭერს.

ამ ერთი ტრანზაქციით ბააზოვი ონლაინპოკერის მეფედ იქცა, რთული და მაღალფსონიანი თამაშის თითქმის მილიარდერ მოთამაშედ, რომელსაც ისეთ ტიტანებთან უწევს ბაზრის წილისთვის ჭიდილი, როგორც, მაგალითად, თვით შელდონ ადელსონია. თავდაჯერებულობა და გაბედულება, რომლითაც მან ეს ბლეფური პარტია გაითამაშა, უბრალოდ განსაცვიფრებელია. ვერავინ ვერასოდეს იფიქრებდა (მისი კომპანიის სხვა მენეჯერების ჩათვლით), რომ ბააზოვი შემდეგ, მხოლოდ \$150-მილიონიანი შემოსავლის მქონე საჯარო კომპანიას, Amaya-ს, ერთიანი ნაღდი ანგარიშსწორებით შეეძინა Rational Group-ი - სადავო წარსულისა და \$1.1-მილიარდიანი შემოსავლის მქონე, კუნძულ მენზე დარეგისტრირებული ოფშორული კომპანია, რომელიც PokerStars-ის გარდა Full Tilt Poker-ს განკარგავდა.

მაგრამ ბააზოვმა - ჩაატარა. ახლა მისი კომპანიის თითოეული აქციის ფასი \$33-ია, მათი რენტაბელურობა კი 2,600%-მდე გაიზარდა მას შემდეგ, რაც 2010 წელს Amaya-მ, ბააზოვის მეთაურობით, აქციების საჯარო შეთავაზება განახორციელა. კომპანიაში მისი 12.5%-იანი წილი ახლა \$800 მილიონი ღირს. „ამ, არ ვიცი გაბედულება თუ თავხედურმა, გარიგებამ ინდუსტრია შეარყია და მოწმეები შოკში ჩააგდო“, - ამბობს რობერტ იანგი, Canaccord Genuity-ის ფინანსური ანალიტიკოსი. - მივიდნენ და იყიდეს ონლაინთამაშების გვირგვინის თვალი \$4.9 მილიარდად, მათი კომპანიის შეფასება კი \$1-მილიარდამდეც

ვერ ქაჩავდა“.

შემდგომ ბაზოვი სხვა პარტიების იმავე წარმატებით ჩატარებას? – ეს შეკითხვა კვლავინდებურად ღიაა, თუმცა ბაზოვის ამბავი უკვე შედგა ჯერ არმოყოლილ საგად იღბლის, უტიფრობის, შეუპოვრობისა და დაჟინებულობის შესახებ, რაც იდიშზე ერთ სიტყვაში ერთიანდება – „ხუცა“.

„თავად პოკერი ტრანზაქციაზე მოლაპარაკებას ჰგავს, – განუცხადა ბაზოვმა Forbes-ს, მის ცხოვრებაში პირველ ვრცელ ინტერვიუში – ეს ნამდვილად თამაში იყო, ნამდვილად უზარმაზარ ფსონზე“. და ის მხოლოდ ახლახან დაიწყო.

დავით ბაზოვი, რომელმაც იმდენი მოიგო, რამდენიც ძნელად შესაძლებელია მოლაპარაკებების სამაგიდო თამაშში, ამბობს, რომ პოკერის მოთამაშე მასზე ძნელად ითქმის. იგი მშენებლის შვილია. დაიბადა ისრაელში, თუმცა ერთ წელიწადში მისი ქართველი მშობლები მონრეალში გადავიდნენ საცხოვრებლად. თანამედროვე ორთოდოქსიუდაისტური, ექვსშვილიანი ოჯახი გაგებით ეკიდებოდა დავითის მემბობზე ბუნებას – თუმცა მხოლოდ გარკვეული დროის განმავლობაში. მათემატიკური ნიჭით გამოჩენილ ბაზოვს სკოლა მოსწყინდა და 16 წლის ასაკში ღრმად კონსერვატორ მშობლებს განუცხადა, რომ სწავლას თავს ანებებდა. მათი რეაქცია მოსალოდნელი იყო და ტინეიჯერი დავით ბაზოვი ქუჩაში აღმოჩნდა.

ამპარტავნებითა და რაიმე საქმის წამოწყების სურვილით ატანილი ბაზოვი დანებებას არ აპირებდა. ცოტა ხანს მეგობრის სახლში ცხოვრობდა, თუმცა მალევე მოუწია ღამეების გათვება პარკებში და ჰოკეის საჯარო არენებზე, რომლებიც მონრეალში მრავლადაა. ჰოკეის საჯარიმო ჯიხურში ეძინა, რათა ძლიერ ქარში არ გაყინულიყო. ქუჩაში, აუტანლად ცვი ამინდში, ორი კვირის გატარების შემდეგ დავითმა მისი ძმის მართვის მოწმობა გამოიყენა, რათა ბინა ექირავებინა. ამასობაში ურთიერთობა დააგადა საკუთარ მშობლებთან და პირველი ფულის გამოუმუშავებაც მოახერხა ქიმწმენდისა და ტანისამოსის მაღაზიების ფასდაკლების კუპონების გაყიდვით – ფოსტის საშუალებით. შემდეგ კომპიუტერის გადაწყვეტილი პუნქტი გახსნა მონრეალში და პაწია ოფისი ექირავა, რომელიც პირველ 5 თვეში მხოლოდ ორიოდ ადამიანმა მოინახულა. „შენს ცნობიერებას შენი ფიქრები განაპირობებს, – ამბობს ბაზოვი, – ფიქრობ, რას ვაკეთებ?“

პირველი გამართლება იყო გარიგება მონრეალის საჯარო ბიბლიოთეკასთან, რამაც საშუალება მისცა, მომდევნო ხუთ წელიწადში საკუთარი კომპანიის ბრუნვა \$20 მილიონამდე გაეზარდა. „კომპიუტერს თვალდახუჭული დაშლიდა და ააწყობდა, – ამბობს მორდენ ლაზარუსი, მონრეალელი ადვოკატი, რომელიც ბაზოვს ბევრი წელია, იცნობს, – როგორც ყველა „დადი კრავიცს“ ამ სამყაროში, მასაც სურდა წარმატებული ყოფილი-

ყო და ოჯახს მისით ეამაყა“. 25 წლის ასაკში, კომპიუტერების პირდაპირი გაყიდვების მოდელის დამკვიდრებით შეშინებულმა, თავისი კომპანია გაასხვისა, მას შემდეგ, რაც ტენდერი წააგო Compaq-თან – ერთ-ერთ კომპანიასთან, რომლის დისტრიბუტორიც თავად მისი კომპანია გახლდათ.

2005 წელს მან პროგრამული უზრუნველყოფის სფეროში შეღწევა გადაწყვიტა, თუმცა კონკრეტულად რა გაეკეთებინა, არ იცოდა. მოწვეულმა დეველოპერებმა გადაწყვიტეს, რომ პირველი შემოსავლისთვის პოკერის ელექტრონული მაგიდა შეექმნათ, რომელსაც კაზინოებსა და საკრუიზო გემებს მიჰყიდდნენ. მოწყობილობა საშუალებას აძლევდა ადამიანებს, დილერის გარეშე ეთამაშათ. ბაზოვმა საკუთარ კომპანიას Amaya უწოდა, კომპიუტერული ქსელების კომპანიის, Avaya-ს წაბადვით, სადაც მისი და ფინანსური დირექტორის თანამდებობაზე მუშაობდა.

\$6-მილიონიანი შემოსავლის მიღწევის შემდეგ, 2010 წელს, ბაზოვმა Amaya-ს აქციების საჯარო შეთავაზება განახორციელა კანადის იაფფასიანი ქალაქების ბირჟაზე, სახელად Toronto Venture Exchange-ი. თითო აქციის ფასი \$1-მდე იყო და კომპანიამ \$5 მილიონის მოზიდვა მოახერხა. IPO-სთვის სამზადისში მყოფმა 29 წლის ბაზოვმა მოახერხა შეხვედრა NATO-ს სარდალთან და პრეზიდენტობის კანდიდატთან, გენერალ ვესლი კლარკთან, რომელიც ემხრობოდა აზარტული თამაშებით საგადასახადო შემოსავლის მიღებას, განსაკუთრებით – პატარა ქვეყნებში. ვაშინგტონში გამართული ვაშშიდან დაბრუნების შემდეგ ბაზოვმა თანამშრომლებს უთხრა, რომ გენერალი კლარკი მათი კომპანიის სამეურველო საბჭოს შეუერთდებოდა. „დაადასტურა, რომ შემოგვიერთდება?“ – ჰკითხა ფინანსურმა დირექტორმა. არ დაუდასტურებია, თუმცა ბაზოვი დარწმუნებული იყო, რომ ასე მოხდებოდა. „იგი გამოუსწორებელი ოპტიმისტია. მისთვის ჭიქა ყოველთვის ნახევრად სავსეა, მაშინაც, თუკი ამ ჭიქის ნამსხვრევები ერჭობა ხელში“, – ამბობს ფინანსური დირექტორი. გენერალი კლარკი დათანხმდა და დღესაც Amaya-ს ბორდის წევრია.

ამგვარი აგრესიული თამაშის სტილის გათვალისწინებით ალბათ გარდაუვალი იყო, რომ ბაზოვი ონლაინპოკერის „ველურ დასავლეთს“ თვალს დაადგამდა. მონრეალი ძალიან ახლოსაა კანადაც კომპიუტერების სუვერენულ ტერიტორიასთან, რომელზეც შესაბამისი გადასახადები არ ვრცელდება და ამიტომ ონლაინთამაშების სერვერებისთვის ოფშორის როლს ასრულებს. პატარა, საჯარო კომპანიის ხელმძღვანელმა ბაზოვმა ფასდაკლებით შეიძინა ისეთი კომპანიების აქციები, როგორცაა Chartwell Technology და Cryptologic-ი. ონლაინკაზინოების სათამაშო პროგრამებით მომმარაგებელი ამ კომპანიების აქციები მნიშვნელოვნად გაიფუჭა და „მოდიდან გადასული“ იყო. ბაზოვის შემდეგი ლუკმა ონლაინპოკერის პროგრამების შემქმნელი კომპანია Ogame-ი გახლდათ. კრი-

ტიკოსები ვერ ხვდებოდნენ, ეს ყოველივე რას ემსახურებოდა, მაგრამ პასუხი მარტივია: იგი უბრალოდ ამბისა და აქციების მარაგის შექმნაზე ზრუნავდა.

2012 წელს მან \$177 მილიონად შეისყიდა სათამაშო აპარატების მწარმოებელი Cadillac Jack-ი. ამგვარად, ბააზოვს უკვე წლიური \$36-მილიონიანი ბრუნვა ჰქონდა. აგრეთვე ჩამოუყალიბდა ურთიერთობა Blackstone-ის GSO-ს საკრედიტო განყოფილებასთან – Cadillac Jack-ის შესყიდვის პროცესში უდიდეს ფინანსურ მხარდაჭერთან – ბააზოვმა ამ გარიგებისთვის GSO-სგან \$110 მილიონი ისესხა. Amaya-ს აქციების ფასი გაორმაგდა. 2012 წლის ნოემბერში \$3.5 იყო, 2013 წლის მიწურულისთვის კი \$7-ს გადააჭარბა.

Cadillac Jack-ის შეძენის შემდეგ ბააზოვმა თავის ფინანსურ დირექტორს, დანიელ სებაგს, განუცხადა, რომ უფრო დიდი ნადავლი ამოელო სამიზნეში. მას Rational Group-ის შეძენა სურდა, PokerStars-ის ფარული კერძო მფლობელის. „გთხოვ, ერთი წუთიც კი არ დახარჯო ამაზე ფიქრში“, – უპასუხა სებაგმა. ეს შეუძლებლად გამოიყურებოდა. გარდა

საბოლოოდ კომპანიას \$731-მილიონიანი ჯარიმა დაეკისრა რთული საპროცესო გარიგების შემდეგ, რაც მისი მთავარი კონკურენტის, Full Tilt Poker-ის შეძენასაც გულისხმობდა.

თუმცა ისაი შეინებრების წინააღმდეგ ბრალდებები არ მოხსნილა და იგი კვლავ კუნძულ მენზე რჩებოდა, PokerStars-ს კი კვლავაც არ შეეძლო ამერიკაში დაბრუნება, მას შემდეგაც კი, რაც სამმა შტატმა – ნიუ-ჯერსიმ, დელავერმა და ნევადადამ – ონლაინპოკერს კარი გაუღო. ბააზოვი მიხვდა, რომ ეს ყოველივე შეინებრებს ყელში ჰქონდათ ამოსული და რომ ისინი მზად იყვნენ ცხოვრების ახალი ფურცლის გადასაშლელად.

როდესაც ბააზოვი შეინებრებს პირველად დაუკავშირდა, მათ PokerStars-ის გაყიდვის წინადადება ხუმრობად მიიღეს. ჯერ არ იცოდნენ, ვინ იყო ბააზოვი. ერთ დღესაც ბააზოვი ირლანდიის ზღვის შუაგულისკენ გაემართა, რათა შეინებრებს კუნძულ მენზე შეხვედროდა. პასუხად მიიღო, რომ ისინი არ იყვნენ დაინტერესებულნი მისთვის კომპანიის მიყიდვით და ესეც რომ არა, ვერ ხვდებოდნენ, საიდან უნდა მოეკროვებინა მას საჭირო ფული. დაჟინებული ბააზოვი 2013 წელს ექვსი თვის მანძილზე განაგრძობდა მათთვის თავის შეწყენას სატელე-

„ამ, არ ვიცი გაბედულმა თუ თავხედურმა, გარიგებამ ინდუსტრია შეარყია და მოწმეები შოკში ჩააგდო“.

იმისა, რომ Rational-ი რამდენიმეჯერ უფრო დიდი იყო, ვიდრე Amaya, იგი საკუთარი გიგანტური შემოსავლებითაც გახლდათ ცნობილი. ამასობაში კი Amaya ფულს ჰკარგავდა.

მაგრამ ბააზოვმა შესაძლებლობა იყოსა. PokerStars-ის დამარსებელი და ხელმძღვანელი ისაი შეინებრგი იყო, კანადელი ებრაელი. მას კომპანიის დიდი ნაწილი საკუთარი შვილის, მარკის სახელზე ჰქონდა გაფორმებული. თუმცა, მიუხედავად PokerStars-ის ფინანსური ძლიერებისა, კომპანია ლეგალურ პრობლემებში იყო გახვეული, რაც აშშ-ში მისი ონლაინპოკერზე დაფუძნებული საქმიანობის გაგრძელებამ გამოიწვია 2006 წლის შემდეგ, როცა კონგრესმა ახარტულ თამაშებზე არაკანონიერი ზემოქმედების აქტი დაამტკიცა.

2011 წელს ფედერალურმა პროკურატურამ გათიშა PokerStars-ის ამერიკული ვებსაიტი, სარჩელი აღძრა ისაი (მაგრამ არა მარკ) შეინებრგის წინააღმდეგ, არალეგალური სათამაშო ბიზნესის წარმართვისთვის. აღსანიშნავია, რომ ისაი შეინებრგი და კომპანია ყოველთვის უარყოფდნენ ბრალდებებს და ამტკიცებდნენ, რომ აშშ-ში ლეგალურად მუშაობდნენ.

ფონო ზარებით. „საკმაოდ გაგვიუტედი“, – ამბობს ბააზოვი (შეინებრგებმა უარი გვითხრეს კომენტარზე).

2013 წლის ზაფხულში შეინებრგებმა გადაწყვიტეს ბააზოვს ბლეფში აყოლოდნენ. აცნობეს, რომ მზად იყვნენ მოლაპარაკებისთვის, თუკი ის მოახერხებდა ფინანსური ფირმისგან \$3-მილიარდიანი ვალდებულების წერილის წარდგენას. ეს სიტყვები ბააზოვისთვის მოულოდნელი არ ყოფილა. მან სთხოვა შეინებრგებს, კომპანიის ზოგიერთი ფინანსური მონაცემი მისთვის გადაეგზავნათ. პასუხმა კი უკვე გააოცა – „არა“.

„ერთი ცუდი, ერთიც კარგი ამბავი მაქვს, – მოახსენა მან საკუთარ „ჯარისკაცებს“. – შეინებრგებს სურთ \$3-მილიარდიანი წერილის მიღება, მაგრამ არ გვიგზავნიან საკუთარ ფინანსურ ინფორმაციას“. მისი მენეჯერების ჯგუფმა ამ ამბავში კარგი ვერაფერი დაინახა, თუმცა ბააზოვმა განუმარტა: „ნებისმიერი გამყიდველი, რომელიც გთხოვთ \$3-მილიარდიანი ვალდებულების წერილს და არ გაძლევთ არანაირ ფინანსურ ინფორმაციას, ძალიან კარნაკუტილი გამყიდველია, რომელსაც მხოლოდ ერთ მყიდველთან სურს ურთიერთობის დაჭერა. ეს ჩვენთვის ექსკ-





ლუზიურობას ნიშნავს“.

ბააზოვი Blackstone-ის GSO-სთან საკუთარ ურთიერთობას დაეყრდნო. მან GSO-ზე შთაბეჭდილება მოახდინა გამუდმებული აქცენტით რიცხობრივ შედეგზე, რომელიც Blackstone-ს უჩვენა, მას შემდეგ, რაც GSO-ს განყოფილება დაეხმარა Cadillac Jack-ის შემენაში, შემდეგ კი ვალი გადაფარა. ეს საკმარისი იყო წერილის მისაღებად. „ყველა პირობა დააკმაყოფილა და ჩვენზე ამან იმუშავა“, - ამბობს ბენეტ გუდმანი, Blackstone-ის GSO-ს განყოფილების თანადამფუძნებელი. წერილმა, თავის მხრივ, შეინებრებზე მოახდინა შთაბეჭდილება. ეს ზედმეტად კარგი იყო იმისთვის, რომ სიმართლე ყოფილიყო - მათ თავად Blackstone-ისგან გამოითხოვეს დასტური. „თითქოს მეუბნებოდნენ - არ ვუარობთ, თუმცა გვსურს, მათ თავად ველაპარაკოთ“, - ამბობს ბააზოვი.

ბააზოვს საქმე 2013 წლის შემოდგომაზე შეუმსუბუქდა - PokerStars-ის ისაი შეინებრეტან ასოცირებულობის გამო ნიუ-ჯერსის რეგულატორებმა მისი ლიცენზირების პროცესის შეჩერება გადაწყვიტეს, მაშინ როცა ამ შტატმა სხვა ონლაინთამაშების არსებობაზე ნებართვა გასცა. PokerStars-მა მძიმედ იშრომა, რომ ონლაინთამაშებზე რეგულაციების მქონე უდიდეს შტატში შეეღწია და ყველაფერი იმედაცრუებით დასრულდა. ისინი უკვე მზად იყვნენ გარიგებისთვის.

ბააზოვი კუნძულ მენს ხელახლა 2013 წლის დეკემბერში ესტუმრა. PokerStars-ი დახვდა პრეზენტაციით, რომელიც, როგორც იქნა, შეიცავდა ფინანსურ მონაცემებსა და ინფორმაციას მომხმარებლების შესახებ. აღმოჩნდა, რომ PokerStars-ს ონლაინ-პოკერის ბაზრის ვირტუალური მარწუხები განვეითარებინა, 89 მილიონი დარეგისტრირებული მომხმარებლით, რომელთაგან 5 მილიონი ყოველთვიურად აქტიურობდა. და ვინაიდან მისი სერვერები კარგ ფულს წერდნენ თითოეული ციფრული მაგიდის ბანკიდან მცირე წილის აღებით, კომპანია პირდაპირი გაგებით „ფულის მჭრელი მანქანა“ იყო, რომელიც ყოველწლიურად \$417 მილიონს გამოიმუშავებდა \$1.13-მილიარდიანი შემოსავლიდან. „შეხვედრიდან ყველა დიდი შთაბეჭდილებით გამოვიდა, - ამბობს ბააზოვი. - ჩვენ ყველა მცდარ წარმოდგენას ხაზი გადავუსვით - ეს ფენომენალურად კარგად მომუშავე კომპანია იყო“.

2014 წლის დასაწყისში Amaya-მ და Rational-მა ხელი მოაწერეს განზრახვის წერილს \$4.9-მილიარდიანი საფასვლით. ახლა ბააზოვს უკვე ჰქონდა გარიგება, მაგრამ მას არ ჰქონდა ფული. იმავე სიჯიუტით, რომელმაც მონრეალის გაყინულ პარკში მისი ძილი განაპირობა, ბააზოვი Blackstone-ს მიადგა. წინადადებაზე აღმაშფოთებელი უფრო ითქმოდა, ვიდრე საქმიანი. და ისტორია განმეორდა - სიჯიუტემ იგი კვლავ ქუჩაში გამოავლო.

მაინც არ მოიშალა თავისი. ბააზოვმა განაგრძო Blackstone-ისთვის თავის მობეზრება. უნდოდა, მათი გული მოეგო

PokerStars-ის საბუღალტრო წიგნიდან შემეცნებული გიგანტური შემოსავლებით. Blackstone-ი მას შემდეგ მოლბა, რაც მომხმარებელთა ერთგულების მონაცემები შეისწავლა. შემოსავლის 60% გენერირდებოდა იმ მომხმარებლებისგან, რომლებიც PokerStars-ზე 2001-2010 წლებში დარეგისტრირდნენ. Blackstone-ის კიბერუსაფრთხოების სამსახურის უფროსის აუდიტმა კარგი სამსახური გაუწია ბააზოვს – ამ მიმართულებით PokerStars-ი ბრწყინავდა. ასე ნაბიჯ-ნაბიჯ მოიგო ბააზოვმა Blackstone-ის გული – მაგალითად, დაეთანხმა ოპციონების კაპიკებში მიცემაზე, რომლითაც Blackstone-ი Amaya-ს 11 მილიონ საზიარო აქციას შეიძენდა (თუმცა სამეურველო საბჭოში ადგილები არ დათმო).

ზაფხულისთვის მან საბოლოოდ დაარწმუნა Blackstone-ის GSO, \$1 მილიარდის ფასგაბერილი აქციები შეეძინათ. მსხვილი ტრანშით, აქციები შეიძინეს სხვა ინვესტორებმა, მაგალითად BlackRock-მა, რომელიც აქტივების მენეჯმენტის უდიდესი

თელი ამ მძიმე მოლაპარაკებებისა და ძნელად მისაღწევი შეთანხმებების შემდეგ ბააზოვს უფრო დიდ გამოწვევებთან მოუწევს შერკინება. პირველ რიგში, მან უნდა სძლიოს რეგულატორებს იმ დუელში, რომელსაც შეინებრგებმა თავი აარიდეს. ამავდროულად ონლაინპოკერის გლობალური ინდუსტრია პოზიციებს კარგავს. აშშ – ერთ დროს ონლაინპოკერის ყველაზე დიდი ბაზარი – ამჟამად, ამ ბიზნესისთვის, მეტწილად კარჩარაბულია. მხოლოდ სამ შტატში მიიღწა გარღვევა, ისიც მკაცრი რეგულაციების ქვეშ და ამათგან არსებითად მხოლოდ ერთი შტატი იქცევს კომპანიების ყურადღებას – ნიუ-ჯერსი, რომელიც, თავის მხრივ, უკვე განაწყენებულია თვიურად მხოლოდ \$10-მილიონიანი საგადასახადო შემოსავლით. გუბერნატორი კრის კრისტი ვარაუდობდა, რომ შტატი მეტს ამოიღებდა.

ონლაინთამაშების ინდუსტრიისთვის ამერიკა შტატ-შტატ საბრძოლველ არენად რჩება. უმცირესი შანსია იმისა, რომ

„თავად პოკერი ტრანზაქციაზე მოლაპარაკებას ჭბავს. ეს ნამდვილად თამაში იყო, ნამდვილად უზარმაზარ ფსონზე“.

კომპანია მსოფლიოში. დარჩენილი \$2.9-მილიარდისთვის ბააზოვმა და Blackstone-მა ბანკებს მიმართეს – Deutsche Bank-ს, Barclays-სა და სხვებს. მაგრამ ბანკებისთვისაც უპრეცედენტო იყო ამხელა სესხი ონლაინგემბლინგის აქციების შესაძენად. ამ საქმეში ჩართული ერთ-ერთი პირის თქმით, დასაწყისში 10%-ზე ნაკლები ალბათობა იყო, რომ ბანკები ტრანზაქციას დააფინანსებდნენ.

მაგრამ წარდგენილ რიცხვებზე – და გაყიდვების მოცულობაზე – უარის თქმა შეუძლებელი აღმოჩნდა. საბოლოოდ ბანკებმა ასესხეს გამოთხოვილი თანხა და Amaya-მ Rational Group-ი შეიძინა. მარკ შეინბერგი, რომელსაც სწორედ მაშინ შეუსრულდა 40 წელი, სახლში \$4.1-მილიარდით გამდიდრებული დაბრუნდა – უფრო მდიდარი, ვიდრე ლას-ვეგასის ხელახლა შემქმნელი სტივ ვინი.

და ბააზოვი? – მან ნამდვილად გაიმარჯვა. გარიგება პირველ აგვისტოს შედგა, ორი დღით ადრე, სანამ ბააზოვს 34 წელი შეუსრულდებოდა. გონიერებითა და ურყევი ნებისყოფით მან თავისი ე.წ. Penny Stock საჯარო კომპანია მულტიმილიარდულარიან ონლაინთამაშების იმპერიად გადააქცია – ისე, რომ ამისთვის საკუთარი ჯიბიდან ცენტიც არ გაუღია.

კანონმდებლობა ფედერალურ დონეზე შეიცვლება, რაც ონლაინპოკერის ოქროს ხანას დააბრუნებდა. ბააზოვი ნიუ-ჯერსიში PokerStars-ის ხელახლა აღმოცენების გზაზე კვლავ წინააღმდეგობებს აწყდება. ინდუსტრიისთვის სახარბიელო შტატში, კალიფორნიაში დაწყებული დიალოგი კანონმდებლობის შეცვლაზე ჩანასახობრივ ეტაპზეა.

კაზინოების მილიარდერი შელდონ ადელსონი საქმეს არ აადვილებს. მსოფლიოში კაზინოების უდიდესი ოპერატორის, Las Vegas Sands-ის, მფლობელი ონლაინთამაშებს „ამორალურს“ უწოდებს. ორი წლის უკან მან Forbes-ს განუცხადა, რომ „რამდენიც საჭიროა, იმდენს დახარჯავდა“, რომ საყოველთაო აკრძალვისთვის მიეღწია. იგი დაუზარელია იერიშებში PokerStars-ისა და მისი წარსულის მიმართ, როცა კი ამის საშუალება მიეცემა.

ბააზოვი მეტად დიპლომატიურია. „ფიქრობ, შელდონი ის ადამიანია, რომელსაც პატივს ვცემ და ვეთაყვანები იმის გამო, რისი შექმნაც შეძლო, – ამბობს იგი, – თუმცა არა მგონია, რომ მორალისტური არგუმენტები წონიანია“.

დანარჩენი მსოფლიოც წინააღმდეგობებით აღსავსეა, განსაკუთრებით მას შემდეგ, რაც PokerStars-ი ცდილობს დაარ-

წმუნოს რეგულატორები ნიუ-ჯერსის მაგვარი ადგილებიდან, რომ კომპანია გულდასმით იცავს თითოეული იურისდიქციის კანონებს. იგი უკვე გამოვიდა რამდენიმე ე.წ. რუხი ბაზრიდან, როგორცაა მალაიზია, ან თურქეთი, ხოლო კვინტესენციური ბაზრები - გერმანია და რუსეთი - მუდმივად ცვალებადია.

Amaya-ს გარიგება კანადაშიც კი რთულ სიტუაციაში აგდებს PokerStars-ს. კანადაში მოქმედებს კანონი, რომელიც მსგავს საიტებს კრძალავს - მაგრამ ამ აკრძალვებს არ აწესებს ოფ-შორულ საიტებზე. თუმცა კანადას არასდროს ჰქონია საქმე ინდუსტრიის გიგანტთან, რომლის მამობილი კომპანია მონრეალშია რეგისტრირებული. ბააზოვის თქმით, მან კანადური პროვინციები და რეგულატორები საქმის კურსში ჩააყენა გარიგებისთვის მზადების პერიოდში. „ბუნებრივია, ჩვენ გვინდოდა გვქონოდა კომფორტის გარკვეული ხარისხი ხელმოწერამდე, - ამბობს ბააზოვი დეტალებზე საუბრისთვის თავის არიდებით, - ჩვენ ის მივიღეთ“.

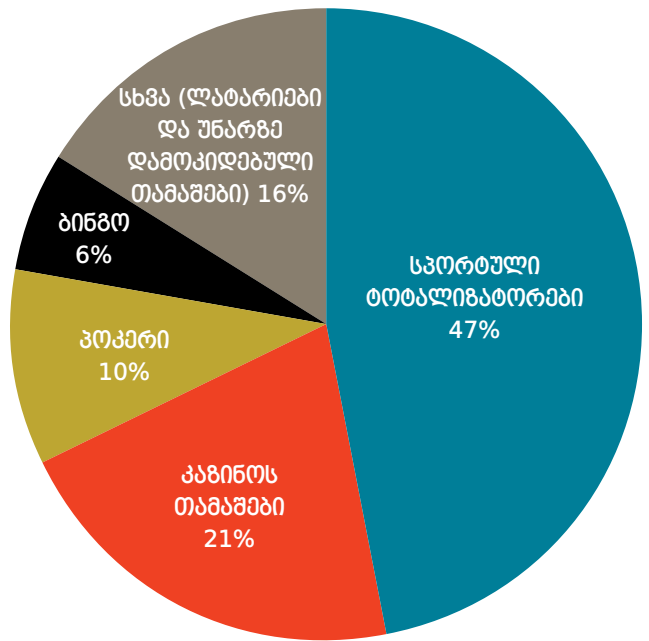
ბააზოვი ბევრს არ საუბრობს ამის შესახებ, მაგრამ კანადის რამდენიმე კანონმდებელმა განაცხადა, რომ სურდათ, PokerStars-ისგან პროვინციებს იმაზე მეტი საგადასახადო შემოსავალი მიეღოთ, ვიდრე ამჟამად.

მიუხედავად ამისა, ბააზოვს ერთი ტუზი მაინც აქვს დამალული სახელოში. PokerStars-ი ონლაინთამაშების გიგანტია, რომლის მოთამაშეთა ხარჯის წილი ყველა იურისდიქციასა და პოლიტიკოსს თავისთვის უნდა. სხვა რისი მიცემა შეუძლია მათთვის ბააზოვს? ონლაინთამაშების მსოფლიო ინდუსტრიამ 2014 წელს \$39 მილიარდს მიაღწია H2 Gambling Capital-ის შეფასების მიხედვით, რაშიც ონლაინპოკერის წილი მხოლოდ 10%-ია. PokerStars-მა შარშან გამოუშვა კაზინოს თამაშები ესპანეთისთვის და რამდენიმე კვირაში დაისაკუთრა ბაზრის ორციფრიანი წილი. Full Tilt-ი კაზინოს თამაშებით მთელ მსოფლიოში ოპერირებს და პოკერის მოთამაშეების 30%-მა უკვე აითვისა ეს თამაშები. ასლა ჯერი სპორტულ ტოტალიზატორებზე და 2015 წელს ბააზოვი უკვე აპირებს ამ მიმართულებით რამდენიმე ბაზარზე დამკვიდრებას. აშშ-ის ბირჟებისა და ფასიანი ქაღალდების კომისიისთვის წარდგენილი დოკუმენტები განგვაწყობს ვიფიქროთ, რომ იგი ნაბიჯ-ნაბიჯ სოციალური გემბლინგის სფეროსაც აითვისებს. ამის ბუნებრივი განვითარება კი სპორტული გუნდების მფლობელობის სიმულაციური თამაშებია.

თუმცა თავს იჩენს მნიშვნელოვანი მომენტი - ბააზოვი უნდა დარწმუნდეს, რომ თავისი კლიენტურის ბირთვის არ გაანაწყენებს. ზოგიერთი ონლაინმოთამაშე უკვე ბუზღუნებს PokerStars-ის მიერ განხორციელებული ცვლილებების თაობაზე, მაგალითად, 5%-მდე გაზრდილ საკომისიოზე, რომელსაც PokerStars-ი იღებს თამაშებისთვის მასპინძლობის სანაცვლოდ. ვალუტის გაცვლის საკომისიოც 2.5%-მდე გაიზარდა. მაგრამ ბააზოვი წინ მიიწევს და შემდეგი გარიგებისთვის ემზადება. მან გასაყიდად

ფსონები იზრდება

მიუხედავად იმისა, რომ აშშ-ში ამ მდგომარეობის ნარმოვდგენილი არ არის, ონლაინთამაშების მსოფლიო ბაზარი 2014 წელს 11.7%-ით გაიზარდა და მისმა მოცულობამ \$38.7 მილიარდს მიაღწია. თუმცა ონლაინპოკერმა 1% დაკარგა.



გამოიტანა Cadillac Jack-ი და, წესით, მისი თითოეული აქტივიდან კარგი მოგება უნდა ნახოს, თუკი გავითვალისწინებთ სლოტების აპარატების სხვა მწარმოებელთა მიერ მიღწეულ ფასებს. აგრეთვე, მან შარშან მოიშორა Amaya-ს Ongame-ის განყოფილება.

ამ დროს Amaya-ს აქციებზე ფასი ელვის სისწრაფით იზრდება და ბააზოვი მზადაა, სხვა მიმართულებითაც გაიხედოს.

„ჩემი მიზანია, სათამაშო ბიზნესით მიღებული შემოსავალი კომპანიის სხვა შემოსავლებზე ნაკლები იყოს, - ამბობს ბააზოვი. - ჩვენ სამომხმარებლო ტექნოლოგიებზე ფოკუსირებული კომპანია ვართ. ჩვენ არ შეგვიძენია Rational-ი აზრტული თამაშების გამო - მისი შეძენა ასე ძვირად 89 მილიონი მომხმარებლის გამო გვინდოდა. მე მათ მოთამაშეებს არ ვუწოდებდი - ისინი მომხმარებლები არიან“. როგორც უნდა მოიხსენიოს ისინი, აშკარაა, მათზე ფსონის გაკეთება დიდი გამარჯვების საწინდარი იყო. **F**



არტურ ვოსკაიანი, ჰერმანს ბლუმე, მაია კობინაძე და გიორგი გვენეტაძე WPT-ის ტურნირებს აანონსებენ

პოკერის მსოფლიო ისტორია საქართველოშიც დაიწერება

2015 წლის 12 თებერვლი პოკერის ქართველი მოყვარულებისთვის ნამდვილი დღესასწაული იყო. World Poker Tour-მა (WPT), პოკერის სამყაროს უცნობესმა ბრენდმა (რომელმაც ტურნირებისთვის მასობრივი სატელევიზიო ხასიათის მინიჭებით – გადაჭარბებული არ იქნება, თუ ვიცვით – თავიდან გამოიგონა ეს თამაში მსოფლიოსთვის), გადაწყვიტა, თავის სახელწოდებაში არსებულ სიტყვა „World“-ისთვის საზიარებელი ვაგონი და აღმოსავლეთით ექსპანსიის ფარგლებში, საქართველოშიც შემოახიზა. ამ დღეს WPT-მა Europe-Bet.com-თან პარტნიორობის ხელშეკრულება გააფორმა და ქვეყნის მოწინავე პოკერის საიტს მისი ბრენდის გამოყენების ექსკლუზიური უფლებები მიანიჭა.

შეთანხმების ფარგლებში Europe-Bet.com-ი WPT-ის სამ ღონისძიებას უმასპინძლებს საქართველოში, რომელთაგან პირველი, ნაციონალური ტურნირი, 30 მაისს აიღებს სტარტს და ფინალური თამაშით 7 ივნისისთვის დაგვირგვინდება. მისი გარანტირებული საპრიზო ფონდი \$200 ათასია. სამივე ღონისძიება, რომელთაგან ერთ-ერთი WPT-ის ძირითადი ტური იქნება, Europe-Bet.com-ის საგანგებოდ განახლებულ „პოკერ რუში“ გაიმართება.

მელიქიშვილის ქუჩაზე, ყოფილი სასტუმრო „საქართველოს“ შენობაში აღმოცენებული პოკერკლუბი პოკერის ერთადერთი დარბაზია ქვეყანაში, რომელსაც საკუთარი სტანდარტით მსოფლიოს ყველაზე ავტორიტეტული ტურნირის სათანადო მასპინძლობა ძალუძს, თუმცა მას მხოლოდ ეს პრეცედენტული თავისებურება არ გამოარჩევს: კლუბის 1400-კვ.მეტრიანი სივრცე, 20 მაგიდიანა და დროის კომფორტულად გატარებისთვის აუცილებელი ატრიბუტებით – VIP-ლაუნჯებით, რესტორნებითა და ბარებით – მოთამაშეებს მთელი რეგიონიდან იზიდავს. WPT-ის რუკაზე აღმოჩენა მნიშვნელოვნად გაზრდის უცხოელ სტუმართა რიცხვს, მათ გეოგრაფიულ წარმომავლობას და საქართველოს ცნობადობას ამ ერთ-ერთი უაზარტულესი სპორტით დაინტერესებულ, უსაზღვ-

როდ ფართო საზოგადოებაში – WPT-ის ტურნირების ტრანსლაცია ხომ 150-ზე მეტი ქვეყნის ტელეეთერთ ხდება. ამის გათვალისწინებით, Europe-Bet-მა უცხოელი მონაწილეებისთვის საგანგებო შეთავაზება მოამზადა – 1-3-დღიანი ტური საქართველოს დედაქალაქსა და რეგიონებში, ქართული ღვინისა და ყველის დეგუსტაციითა და სხვა მსგავსი ტურისტული აქტივობების თანხლებით. ორგანიზატორებს მყარად აქვთ გადაწყვეტილი, რომ WPT-ის ღონისძიებებისთვის მთელ მსოფლიოში აღგენებულ მოგზაურებს სახლში განსაკუთრებული შთაბეჭდილება გაატანონ, რომელიც მხოლოდ თამაშით არ შემოიფარგლება.

პოკერის მსოფლიო ისტორიის სურათის ნაწილობრივ საქართველოში დაწერას სრულყოფილი პეიზაჟი ესაჭიროება, ამიტომ, სამუშაოების მონიტორინგისთვის, ტურნირის დაწყებამდე კვირით ადრე, თბილისს WPT-ის წარმომადგენლები ეწვივნენ. WPT-ის ვეროპის გენერალურმა მენეჯერმა ჰერმანს ბლუმმა, Poker Club Management-ის გენერალურმა მენეჯერმა არტურ ვოსკაიანმა, Europe-Bet.com-ის გენერალურმა დირექტორმა მაია კობინაძემ და ბიზნესის განვითარების დეპარტამენტის უფროსმა გიორგი გვენეტაძემ ერთობლივი პრესკონფერენციით დაადასტურეს ქართული მხარის სრული მზაობა პოკერის მსოფლიო დღესასწაულის მისაღებად. ჰერმანს ბლუმმა WPT-ის საქართველოსადმი ინტერესი შემდეგნაირად განმარტა: „WPT-ი პოკერის ინდუსტრიის განვითარებას ემსახურება და, შესაბამისად, მუდამ ეძებს ახალ, მიმზიდველ რეგიონებს. საქართველოს გეოგრაფიული მდებარეობა შესანიშნავია. ჩვენ გამოვივლიეთ ბაზარი და გამოვავლინეთ, რომ Europe-Bet.com-ი ლიდერი კომპანიაა პოკერის მიმართულებით. იგი პრემიერკლასის „პოკერ რუშით“ გამოირჩევა“.

პოკერკლუბი ერთადერთი რამ არაა, რითაც Europe-Bet.com-ი თვალში საცნობარ ამ სპორტის მოყვარულთათვის. ონლაინპოკერის გლობალური ბაზრის



ინტერვიუ EUROPE-BET.COM-ის ბიზნესის განვითარების დეპარტამენტის უფროსთან, გიორგი გვინეაძესთან

პარტნიორობის გაფორმებისას, Europe-Bet.com-ის აღმასრულებელმა დირექტორმა, მაია კობინაძემ საგანგებოდ გაუსვა ხაზი კომპანიის გლობალურ ამბიციებს. რა არის Europe-bet.com-ის კონკურენტული უპირატესობა ბაზრის სხვა მოთამაშეებთან შედარებით და რატომ გამოარჩია იგი WPT-მა პარტნიორობისთვის?

Europe-bet.com-ი 2010 წლიდან სთავაზობს ქართველ მომხმარებელს ონლაინტოტალიზატორსა და კაზინოს თამაშების მრავალფეროვან არჩევანს. „ევროპაბეთის“ პრიორიტეტი დაარსების დღიდანვე გახლდათ საკმაოდ მაღალი სტანდარტების მიღწევა და მათი შენარჩუნება. სხვადასხვა კვლევებზე დაყრდნობით, შეგვიძლია განვაცხადოთ, რომ უკვე რამდენიმე წელია, აბარტული თამაშების სფეროში Europe-bet.com-ი ლიდერი კომპანიის პოზიციას იკავებს. ჩვენთან განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მომხმარებლის კომფორტს, პროცესების უსაფრთხოებასა და სიმარტივეს. მკაცრად კონტროლდება ყოველი ახლად დარეგისტრირებული პირის მონაცემების ასაკი და ავთენტურობა; ყურადღება ექცევა, რომ არ მოხდეს ე.წ. გუნდური თამაში პოკერში. ჩვენი მომხმარებელიც მიეჩნევა Europe-Bet.com-ისგან ხარისხიან და თანამედროვე პროდუქციას.

განვითარებისა და პროფესიონალიზმის მაღალმა მაჩვენებელმა თავისთავად მიიყვრო უცხოელი მომწოდებლებისა და კომპანიების ყურადღება. დავიწყეთ სხვადასხვა სახის შეთავაზებების მიღება და საუკეთესოებთან თანამშრომლობა. ერთ-ერთი უკანასკნელი პარტნიორობის შეთანხმება, ნ-თვიანი მოლაპარაკებების შემდეგ, სწორედაც WPT-სთან მოხდა.

WPT-სთან პარტნიორობის ფარგლებში, Europe-Bet.com-ს აქვს ამ კომპანიის ღონისძიებათა სატელევიზიო ტრანსლაციის უფლება. უკვე არსებობს შეთანხმება რომელიმე ქართულ მედიასაშუალებასთან?

ამ ეტაპზე ექსკლუზიური ხელშეკრულება არც ერთ ქართულ ტელეარხთან არ გვაქვს, თუმცა 22 აპრილიდან 5 კვირის განმავლობაში ყოველ ოთხშაბათს, 00:30-ზე რუსთავი 2-ის ეთერში საქართველოს აუდიტორიას საშუალება ექნება იხილოს WPT-ის განვლილი სეზონების საუკეთესო თამაშები ქართველი წამყვანებისა და პროფესიონალი მოთამაშეების კომენტარებითურთ. აღნიშნული სერიების ციკლი ხელს შეუწყობს WPT-ის ცნობადობის ამაღლებას საქართველოში და საშუალებას მისცემს მაყურებლებს, რეალურად შეგრძნონ, თუ რა წარმოადგენს მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე პრესტიჟული პოკერის ტურნირი.

უფრო დეტალურად მოგვიყვით დაგეგმილ ღონისძიებებზე და, აგრეთვე, რა პირობებია მონაწილეთათვის?

2015 წელს WPT-ის ფარგლებში დაგეგმილია სამი ღონისძიება, სამივე Europe-Bet.com-ის პრემიერკლასის „პოკერ რუმში“. პირველი, რომელიც გაიმართება 30 მაისიდან 7 ივნისის ჩათვლით, \$200,000-იანი გარანტირებული საერთო საპრიზო ფონდით, 200-მდე მოთამაშე მოიცავს, საიდანაც 40-45% საერთაშორისო მოთამაშე იქნება – როგორც მემობილური ქვეყნიდან, ასევე დასავლეთ ევროპასა და აშშ-დან. მეორე და მესამე ღონისძიებები, შესაბამისად, ნოემბერსა და დეკემბერში გაიმართება.

ღონისძიებაში მონაწილეობის მიღება შეუძლია ყველა მსურველს, ვისაც უკვე შეუძრულად 21 წელი. მაისის ტურნირის სატელევიზიო უკვე დაწყებულია www.europe-bet.com-ზე, შესაბამისად, პოკერის მოთამაშეებს საშუალება ეძლევათ, სხვადასხვა დონის ტურნირებისა და Freeroll-ებიდანაც კი მიიღონ WPT Main Event-ის \$1000-იანი ბილეთი. სხვა მხრივ, დაინტერესებულ პირს შეუძლია მოვიდეს ტურნირის დღეს ჩვენს „პოკერ რუმში“ და ადგილზევე შეიძინოს სამონაწილეო ბილეთი.

ბილეთის ფასი სხვადასხვა ტურნირზე განსხვავებულია და იწყება \$50-დან. აგრეთვე გახსნის დღეს, „პოკერ რუმშივე“ გვექნება უფასო ტურნირი. დაწვრილებითი ინფორმაცია დაინტერესებულ პირებს შეუძლიათ მიიღონ ვებგვერდზე www.wpt.ge.

როგორ შეაფასებდით პოკერის ქართველ მოყვარულებს? შესწევთ მათ უნარი, ძლიერი კონკურენცია გაუწიონ უცხოელ კოლეგებს WPT-ის ძირითად ღონისძიებაზე?

WPT-ის თბილისში ჩატარებით ჩვენ კარა გავლეთ მსოფლიო პოკერს არა მხოლოდ საქართველოში, არამედ მთელ რეგიონში და საქართველო მსოფლიო პოკერის რუკაზე გამოჩნდა ისეთი ქვეყნების გვერდით, როგორცაა აშშ, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, საფრანგეთი და ევროპის სხვა წამყვანი სახელმწიფოები.

პოკერი, როგორც ინტელექტუალური სპორტის სახეობა, ყოველწლიურად ვითარდება საქართველოში. მინდა აღვნიშნო, რომ პოკერის ქართველი მოთამაშეები ნამდვილად არ ჩამოუვარდებიან მათ უცხოელ კოლეგებს. სამწუხაროდ, მაღალი კლასის საერთაშორისო ტურნირებში მონაწილეობის დიდი პრაქტიკა შესაძლოა არ ჰქონდეთ, თუმცა უკვე მაისიდან შეეძლება „საშინაო მატჩები“ გამართონ უცხოელ სპორტსმენებთან. ძალიან კარგი იქნება, თუ WPT-ის ჩემპიონების თასზე ქართული გვარებიც ამოიტივრება.

წამყვანი შემფასებლის, PokerScout.com-ის მსოფლიო რეიტინგში Europe-Bet.com-ი 21-ე ადგილს იკავებს მოთამაშეთა რაოდენობის მიხედვით. „Europe-Bet.com-ი ხელს უწყობს საქართველოში და მის მიღმა პოკერის ინდუსტრიის გრძელვადიან ზრდას. მის გუნდთან თანამშრომლობით WPT-ს აქვს შესაძლებლობა, გააფართოსოს საკუთარი ნაკვალევი ევროპაში“, – ვკითხულობთ WPT-ის პრემიერდირექტორს, ადამ პლისკას საგანგებო განცხადებაში. საკუთარი „ნაკვალევის“ უფრო მყარად დაჩვენისკენ მიიღრტვის Europe-Bet-იც – კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის, მაია კობინაძის თქმით, – „მოსარული ვართ, რომ მოგვეცა საშუალება, ვუმახინძლოთ World Poker Tour-ის ღონისძიებებს ჩვენს პრემიერკლასის პოკერკლუბში და გავამყაროთ კომპანიის პოზიციონირება როგორც არა მარტო საქართველოს ბაზრის ლიდერის, არამედ გლობალური ოპერატორისა“.

ივნისის ღონისძიების შემდეგ World Poker Tour-ი საქართველოს ნოემბერში დაუბრუნდება – მსოფლიო პოკერის ტურის პრესტიჟული „ჩემპიონთა თასით“ (WPT Champions Cup™), ხოლო დეკემბერში WPT-ის მეორე ეროვნული მნიშვნელობის ღონისძიებები. 2002 წელს პოკერის სპორტის სახეობად აღიარების შემდეგ, საქართველოდან WPT-ის ტურნირის რიგით მეცამეტე სეზონი წარდგება მსოფლიო ეკრანებზე. პოკერის მიმდინარე ეროვნულ დღესასწაულში მონაწილეობა, რა თქმა უნდა, ყველას შეეძლიათ. ტურნირის ონლაინსატელიტებისა და კალენდრის დეტალების გასაცნობად ეწვიეთ Europe-Bet.com-ს.



დრაივი, პაიფი და პარიერა

აპრილის ბოლოს Forbes Women Club-ის ორგანიზებით თბილისში ირინა ჰაკამადას მასტერკლასი ჩატარდა. ქართული აუდიტორიისთვის მისი მრავალფეროვანი ბიოგრაფიის მხოლოდ პოლიტიკური ნაწილია მეტ-ნაკლებად ცნობილი, თუმცა ცოტამ თუ იცის, რა დაბრკოლებების გადალახვა მოუხდა, რათა ნახევრად იაპონელ ქალს, ეროვნული და გენდერული ნიშნით სეგრეგაციულ პოსტსაბჭოეთში, წარმატებისთვის მიეღწია. იაპონელი სამურაის შვილის „ბუსიდოს გზა“, პოლიტიკაში და მის მიღმა, შთამაგონებელია. ამიტომ, ვფიქრობთ, პოსტსაბჭოთა თავისებურებებით ჯერ კიდევ გადაჯერებულ ჩვენს ქვეყანაში, მას ახლოდან მხოლოდ ექსკლუზიური Forbes Women Club-ის წევრები არ უნდა იცნობდნენ.

ავტორი: სოფო ბუკია

„სამ წლამდე სოციალური აუთისტი ვიყავი, თითქმის არ ვლაპარაკობდი. ერთ პატარა ოთახში ოთხი ადამიანი ვცხოვრობდით. როგორც ყველა ინტროვერტს, ძალიან მიყვარდა კითხვა, ძილი და ძილის წინ ოცნება - მოვიკუნტებოდი ჩემთვის კუთხეში და ვოცნებობდი...“.

- ანუ, თქვენი ეს კომუნიკაბელურობა იმიტაციაა? - ვეკითხები გაკვირვებული, რადგან მასზე სასიამოვნო ქალი და ენაწყლიანი რესპონდენტი იშვიათად შეხვედრია.

- კი, იცით, მე ახლაც ინტროვერტი ვარ, მაგრამ ამავე დროს თვითნასწავლი ექსტრავერტი.

სიტყვები „თვითნასწავლი“, „ჩემით მივაღწიე“, „არავინ მესმარებოდა“ იმ დღეს არაერთხელ მოვისმინე. დღე მართლაც მშენიერი გამოდგა - პროგნოზის მიუხედავად, კახეთში არაჩვეულებრივი - ოდნავ გრილი და მზიანი ამინდი იდგა. ქართველი მასპინძლების მიერ ირინა ჰაკამადასთვის მოწყობილ კახურ ექსკურსიაში მეც მოვხვდი და მთელი დღის მასთან გატარების საშუალება მქონდა.

ყველაზე შთაბეჭედავი ირინა ჰაკამადა რიცხვებშია: სიმაღლე - 175 სანტიმეტრი, წონა - 60 კილოგრამი, ასაკი - 60 წლის, 4 ქორწინება და 3 განქორწინება, 2 შვილი, 4 შვილიშვილი, 15 წელი პოლიტიკაში და 8 წელი საჯარო ცხოვრება პოლიტიკის მიღმა, 3 მოწვევის პარლამენტის დეპუტატი, 1 მინისტრის პორტფელი, 1 საპრეზიდენტო კამპანია, 8 წიგნი და, როგორც თვითონ ამბობს, 3 სრულიად განსხვავებული ცხოვრება.

საქართველოში ჰაკამადას იცნობენ როგორც პოლიტიკოსს, რომელიც თავისუფალი HTB-ს შორეულ ეპოქაში, ბორის ნემცოვთან და ანატოლი ჩუბაისთან ერთად, იმპერიალისტურად მოაზროვნე რუს პოლიტიკოსებს ღიბერალური ღირებულებებით უპირისპირდებოდა. მას შემდეგ ბევრი რამ შეიცვალა - ჩვენ აღარ ვართ მიჯაჭვული რუსულ არხებს, ბევრს არც „ორი რუსეთის“ გვჯერა; ან კიდევ სადღაა თავისუფალი HTB და ჰაკამადა-ნემცოვი რუსულ პოლიტიკაში!

ოფიციალური განცხადება პოლიტიკიდან წასვლის შესახებ ირინა ჰაკამადამ 2008 წელს გააკეთა და 53 წლის ასაკში ახალი ცხოვრება დაიწყო. პუტინის ყოფილი პოლიტიკური ოპონენტი, რომელიც 2004 წელს საპრეზიდენტო არჩევნებში მისი კონკურენტი იყო, დღეს წიგნებს წერს, ტანსაცმლის საკუთარი ბრენდი აქვს და რუსეთისა და პოსტსაბჭოთა სივრცის სხვადასხვა ქალაქში მასტერკლასებს ატარებს: როგორ გავხდეთ ლიდერი, როგორ გამოვიყურებოდეთ 50 წლის ასაკში 38 წლისად, როგორ შევათავსოთ ოჯახი და კარიერა და ასე შემდეგ.

თბილისშიც ამ მიზნით ჩამოვიდა. მასტერკლასს „დრაივი, კაიფი და კარიერა“, რომელიც Forbes-ის ქალთა კლუბის ორგანიზებით გაიმართა, მხოლოდ ქალები ექსკლუზიური Forbes Women Club-ის წევრები - ესწრებოდნენ. ასეთი იყო თავად ჰაკამადას მოთხოვნა.

„თქვენ წინაშეა ქალი, რომელიც მთლიანად კორექტირებულია. საკუთარი თავის კორექტირება თქვენც შეგიძლიათ, მე

რამდენიმე რჩევას მოგცემთ“, - დაიწყო ირინა ჰაკამადამ და Tbilisi Marriott-ის წვეულებათა დარბაზში მსხდომებმა სასწრაფოდ ფურცელი და კალამი მოვიმარჯვეთ.

საკუთარი ბრენდის - HAKAMA-ს კრემისფერ ელეგანტურ კაბასა და მაღალქუსლიან საბოეში გამოწყობილმა ჰაკამადამ წითელი ხალიჩით დაფარული გრძელი დერეფანი მშვიდი, ოდნავ ზარმაცი ნაბიჯებით გაიარა და სცენაზე ავიდა.

- იცით, კაცებისთვის პირველ ადგილზე რა არის? - იკითხა მან.

- სექსი, - დაუფიქრებლად უპასუხეს დარბაზიდან.

- ცდებით, და ამაშია ჩვენი პრობლემა! პირველზეა თვითრეალიზაციის სურვილი, მეორეზე - შობი და მხოლოდ მესამეზე ვართ ჩვენ - ქალები, ოჯახი და სექსი. თუ ამას დამიხსოვრებთ, თქვენი ცხოვრება სვალზე შეიცვლება.

ჰაკამადა თავიდანვე აფრთხილებს აუდიტორიას, რომ მისი მასტერკლასები მხოლოდ საკუთარ გამოცდილებას ეყრდნობა და სუბიექტურია.

ხმის მშვიდი, დაბალი ტემპით, ხშირად უხეში რუსული ჟარგონით გაზავებული წინადადებებით, ჰაკამადა საკუთარი ცხოვრების იმ ისტორიებს ჰყვება, რომელთაც ის შეცვალეს. ორსაათ-ნახევრის განმავლობაში მსმენელები ბევრს იგებენ მისი ბიოგრაფიიდან - არა მარტო სახალისო, არამედ საკმაოდ დრამატულ დეტალებს.

„2003 წელს, როდესაც საპრეზიდენტო არჩევნებისთვის ვემზადებოდი, ჩემი 5 წლის შვილს, მამას, სისხლის კიბოს დიაგნოზი დაუსვეს. ცხადია, არჩევნებზე უარი უნდა მეთქვა, თუმცა ქმარმა აზრი შემაცვლევინა: „შენ ამაზე ყოველთვის ოცნებობდი, - მითხრა მან. - თუ თვითრეალიზაციას ვერ შეძლებ, ენერჯია არ გექნება. ბავშვს კი ახლა სწორედ ენერჯიული დედა სჭირდება“. ასე დაიწყო ყველაზე რთული პერიოდი მის ცხოვრებაში. დღისით ამომრჩევლებს ხვდებოდა, ღამე საავადმყოფოში მორიგებოდა. „15 მარტს, როდესაც მე ჩემი საპრეზიდენტო პროცენტები ავიღე, მამას დაავადების რემისია დადგა. არასოდეს უნდა „დაუწვე“ პრობლემას, არ უნდა დაგავიწყდეს საკუთარი თავი. პრობლემას მხოლოდ ენერჯიით უნდა გაუმკლავდე“.

ირინას ორი შვილი ჰყავს - 36 წლის დანიელი პირველი ქორწინებიდან და 18 წლის მამა - ბოლო, მეოთხე ქორწინებიდან, რომელიც 20 წელია გრძელდება. „ბავშვები არაჩვეულებრივები არიან, ისინი უნდა გიყვარდეს, მაგრამ არ არის საჭირო, მათი ცხოვრებით იცხოვრო. მათ ეს არ სჭირდებათ“, - ამბობს ირინა. მისი მდიდარი, 15-წლიანი პოლიტიკური გამოცდილებაც უკვე მასტერკლასების დამხმარე მასალად იქცა. სახელმწიფო დუმისა თუ თვითრი სახლის დახურულ კაბინეტებსა და დერეფნებში მიღებულ შთაბეჭდილებებს ჰაკამადა ეფექტიანად იყენებს თავის ახალ საქმიანობაში.

„...და როცა მე უკვე ძალიან გავბრაზდი, დერეფანში დავვლოდი ტოლიას (ანატოლი ჩუბაისი), კედელთან მივაყენე,

როგორც ბანდიტმა, ახლოს მივედი, თვალეში ჩავხვდე და ძალიან დაბალი ხმით ვუთხარი: „ტოლია, მომისმინე, ასე ვეღარ გაგრძელებ, მე მივიდივარ... და მან მოულოდნელობისგან სრულიად გაოცებულმა მითხრა: 'ირა, დამშვიდდი, დავილაპარაკოთ'...“ - ირინას ჯიბეებში ხელები ძველებიჭურად აქვს ჩაწყობილი და ამ სცენას განასახიერებს.

ანატოლი ჩუბაისთან, ბორის ნემცოვსა და სერგეი კირიენკოსთან ერთად ირინა ჰაკამადა 5 წლის განმავლობაში ხელმძღვანელობდა „მემარჯვენე ძალთა კავშირს“ (Сила Правых Сил). 1999 წლის საპარლამენტო არჩევნებზე ახალმა ლიბერალურმა კოალიციამ 9 პროცენტი აიღო და სახელმწიფო დუმაში ფრაქცია შექმნა. ბლოკი მაშინ ღიად უჭერდა მხარს ხანდაზმული და უნარო ელცინის ახალგაზრდა და ენერგიულ „პრიემნიკს“ - ვლადიმირ პუტინს. „პუტინი - პრეზიდენტად, კირიენკო - დუმაში. ახალგაზრდები მოდიან“ - ეს СПС-ის საარჩევნო სლოგანი იყო.

მომდევნო - 2003 წლის არჩევნებზე ლიბერალურმა ოპოზიციამ ტოტალური მარცხი განიცადა. ჰაკამადა და მისი თანაგუნდელები პარლამენტს მიღმა აღმოჩნდნენ. ეს ის პერიოდია, როდესაც ჩინეთის მეორე ომის გმირი, „ტერორისტებთან მებრძოლი“ ვლადიმირ პუტინი ერის ლიდერად საბოლოოდ ჩამოყალიბდა.

ლიბდა, ხოლო ერთ დროს მის მიმართ კეთილგანწყობილმა ლიბერალებმა მისი მწვავე კრიტიკა დაიწყეს.

პირადად ჰაკამადა პუტინთან ღია და რადიკალურ დაპირისპირებას ყოველთვის ერიდებოდა. მეგობარ და ყოფილ თანამებრძოლ ბორის ნემცოვთან წლინახვევის წინ ურთიერთობა სწორედ ამ მიზეზით გაწყვიტა. „ბუნებრივად მოხდა ყველაფერი. მისი რადიკალიზაცია, პრეზიდენტის გინება არ მომწონდა. არ მომწონს ამ ბოტოქსებით და რაღაცებით ოპონირება. არ მიყვარს, როდესაც ადამიანებს პირად შეურაცხყოფას აყენებენ. თუ შენ სერიოზული პოლიტიკოსი ხარ, სისტემას უნდა ებრძოლო. ამიტომ მე განზე გავდექი. დღეს ოპოზიციის ყველა მიტინგზე დავდივარ, მაგრამ სადღაც ბოლოში ვდგავარ, ხალხთან, როგორც რიგითი მოქალაქე და არა ლიდერებთან“.

შესაძლოა, ირინა ჰაკამადას მართლაც სჯერა, რომ „სისტემა“ და პუტინი დღეს ორი სხვადასხვა რამეა, ან იქნებ ამ შემთხვევაშიც მისი აღმოსავლური სიბრძნე მოქმედებს: ოპონენტებს მხოლოდ იშვიათ, გამოუვალ სიტუაციებში ესხმის თავს. საქმიან თუ პირად ურთიერთობებში მისი სტილი აიკიდოა. ამ იაპონური ორთაბრძოლის მთავარი ფილოსოფიაა, არასოდეს დაესხა თავს მოწინააღმდეგეს პირველი - დაელოდე მის დარტყმას და შემდეგ მისი აგრესია მისსავე წინააღმდეგ გამოიყენე.

„შეიძლება, მართალი ხარ, - ჰაკამადა ამბობს, რომ ეს ჯადოსნური ფრაზაა, რომელსაც მაშინაც კი იყენებს, როდესაც ზუსტად იცის, რომ ქმარი, შვილი, ბოსი თუ ოპონენტი ცდება. - მოწინააღმდეგეს ესმის მხოლოდ ფრაზის მეორე ნაწილი - „მართალი ხარ“ და იგი მშვიდდება. შენ იცებ დროს და აკეთებ ყველაფერს ისე, როგორც გინდა. და რაც მთავარია, ხმის დაწევა არ დაგავიწყდეთ. თუ იყვირებთ, ვგრევე წააგებთ“.

„ერთხელ მითხრეს, რომ კარგი იქნებოდა, ჩემი ზედმეტად მკიანა ხმის ტემბრისთვის მიმეხედა. გადავწვიტე, მცვა-დინეობა იმავე დღეს დამეწყო - ჰო მოსკვი-სთან მქონდა ინტერვიუ - მკითხეს, რას ვფიქრობდი ამერიკა-რუსეთის გადატვირთვაზე. ჰოდა, დავიწყე საუბარი ნახევარტონალობაში. რაც უფრო მწვავე რამეს ვამბობდი, ხმის ტემბრს უფრო დაბლა ვუწევდი. რომ გამოვედი, მეგობარმა დამირეკა - ირა, „ესობე“ გისმინე. - მერე? - ვკითხე მე. - იცი, რა, გადატვირთვაზე ვერაფერი გავიგე, მაგრამ გავათავებ. ამიტომ, როდესაც თქვენ ნერვიულობთ, როდესაც რამე გინდათ - დაუწიეთ ხმას. ეს მოქმედებს, განსაკუთრებით - კაცებზე“.

ბევრს და ღიად საუბრობს ჰაკამადა თავის ოთხ ქორწინებასა და ოთხივე ქმარზე, როგორც მისი ცხოვრების მნიშვნე-

„არასოდეს დაესხა თავს მოწინააღმდეგეს პირველი - დაელოდე მის დარტყმას და შემდეგ მისი აგრესია მისსავე წინააღმდეგ გამოიყენე“.

ლოვან და გარდაუვალ ეტაპებზე. „მე გამიმართლა. ოთხივე ქმარი გადასარევი შემხვდა. თუმცა იცოდეთ, რომ თქვენი ცხოვრების ყველა მონაკვეთის, თუნდაც დრამატულისა და წარუმატებლის, მომავალ წარმატებაში კონვერტირება შეიძლება“.

პირველი ქორწინება - 18 წლის ასაკში - კომპლექსების მოხსნის მცდელობა იყო. „როცა განსხვავებული ხარ, ირგვლივ ყველა „იაპოშკასა“ და „კიტაიზას“ გეძახის, რას აკეთებ შენ? პირველ შემხვედრს მიჰყვები ცოლად. მას გენიოსი ვგვონე. მაწაწა კატის ფოტო მაჩუქდა და მეც დავდინი - იხსენებს ჰაკამადა თავის ახალგაზრდობას. - ვიყავი ელამი, შეუხედავი და არავის ვუყვარდი“.

მამამისი, იაპონელი სოციალისტი მუცუო ჰაკამადა სამურაების ცნობილი გვარის წარმომადგენელი, იაპონიაში იერარქიული წყობის ნგრევისა და გაკოტრების შემდეგ საბჭოთა კავშირში გადმოსახლდა. როგორც ირინა ამბობს, არქივში თავად უნახავს წერილი, რომელიც მამამისმა პირადად სტალინს მისწერა და საბჭოთა კავშირში თავშესაფარი სთხოვა. ცხოვრების ბოლომდე მუცუო ჰაკამადა გულმხურვალე სტალინისტი იყო, რუსული ვერ ისწავლა, რუსი ცოლი ვერ შეიყვარა და შვილისთვისაც ცივ, მიუწვდომელ, თუმცა ამავე დროს პატივსაცემ იაპონელ სამურაიდ დარჩა. მამა-შვილის ურთიერთობა



ლება. „როდესაც 1993 წელს საპარლამენტო არჩევნებში მონაწილეობა გადაწყვიტე, ჩემმა მესამე ქმარმა - მილიონერმა, მითხრა: 'ჩაიხედე სარკეში და მოეშვი. შენნაირებს რუსეთში არავინ აირჩევს. ხალხი შენი გვარის სწორად წარმოთქმასაც ვერ ისწავლის'“. ამის შემდეგ ისტორია ასე ვითარდება - მილიონერი ქმარი არჩევნებში ჰაკამადას კონკურენტს აფინანსებს, ირინა კი მიდის, როგორც თავად ამბობს, „ვიღაც ბანდიტებთან“, ართმევს მათ საარჩევნო კამპანიისთვის ფულს და „რა გგონიათ, რა მოხდა? მე მოვიგე არჩევნები, ჩემმა კონკურენტმა კი წააგო“.

ეს მისი პირველი მოგებულ არჩევნები იყო. შემდეგ მას კიდევ ორჯერ აირჩევნდნენ. 1997 წელს კი ჰაკამადა მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის სახელმწიფო კომიტეტის ხელმძღვანელად დაინიშნა. ეს თანამდებობა მაშინ, ფაქტობრივად, მინისტრის პორტფელს ნიშნავდა.

2003 წელს ჟურნალმა Time-მა ჰაკამადა „მეოცე საუკუნის პოლიტიკოსად“ დაასახელა.

რომ წარმოიდგინოთ, ერთი დეტალი კმარა - მამამ რუსული არ იცოდა, შვილმა - იაპონური.

მეორედ, როგორც თვითონ ამბობს, გენიოსს გაჰყვა ცოლად. თავდავიწყებით შეუყვარდა სიმპათიური, ქვრივი მეცნიერი, ოთხი წლის შვილით, „რომელსაც, როგორც ყველა მეცნიერს, არაფერი ებადა“.

„თუმცა მე არასოდეს მაინტერესებდა ქმრების ქონება. თუ კაცს კეთილია, სიმპათიური, ახალგაზრდა და საინტერესო, მეტი რაღა მინდა? ფულს ჩემითაც ვიმოვი“. ამ ქორწინებამ 12 წელს გასტანა. ყველანი ჰაკამადას დედის კომუნალურ ბინაში ცხოვრობდნენ.

პოლიტიკური კარიერა ჰაკამადამ მესამე ქორწინების პერიოდში დაიწყო. იმ დროისთვის მას უკვე ჰქონდა პოლიტიკური ეკონომიკის დოცენტის ხარისხი, კერძო კოლპერატივის მართვისა და ასევე სასაქონლო ბირჟაზე მუშაობის გამოცდი-

იმდროინდელ რუსეთში იგი მართლაც გამოირჩეოდა. პრინციპში, ამდროინდელშიც. ვალენტინა მატვიენკოსა და ლიუბოვ სლისკას ქვეყანაში არაპომპეზურად და გემოვნებით ჩაცმული ქალი, თამამი ვარცხნილობითა და ლიბერალური იდეებით, ნამდვილად თვალში საცემია. რუსული გლამურული ჟურნალები დღემდე წერენ, რომ ჰაკამადა რუსეთის ყველაზე გემოვნებიანი ქალია. „თუ ვინმეს რჩება შთაბეჭდილება, რომ მდიდრულად ვიცვამ, ცდება. ეს უბრალოდ სტილია - კარგად ჩაცმის ხელოვნება. რეალურად მე 35 წელი მოვანდომე საკუთარი სტილის პოვნას“, - ამბობს ირინა.

2008 წელს ის - ქარიზმატული, პოპულარული და ახალგაზრდა - პოლიტიკიდან მიდის და ახალ ცხოვრებას იწყებს. „რატომ? მომწყინდა და ყელში ამომვივიდა. როგორც კარგი სპორტსმენი, ზუსტად მივხვდი, როდის უნდა წავსულიყავი. მე არ მაინტერესებს იმ საქმის კეთება, რომელსაც შედეგი არ

მოაქვს, - ამბობს იგი და თავის თანაშემწეს - კონსტანტინს მიმართავს:

- კოსტია, გთხოვთ, შეამოწმეთ Twitter-ი, ხდება რამე ახალი? კონსტანტინი ტვიტერიდან ნიუსებს კითხულობს:
- რუსულან გერემევევი ნემცოვის საქმის ახალ ფიგურანტად იქცა.

- ასეც ვიცოდი, რომ ამ ამბავში კიდევ რაღაც იქნებოდა. სხვა არაფერი?

- წერენ, რომ ჩეჩნეთში ახალი ომის საფრთხე არსებობს...

- ჰოდა, პუტინი მიიღებს იმას, რაც ეკუთვნის...

მსგავსი დიალოგები კონსტანტინსა და ირინას შორის კახეთში მოგზაურობის დროს არაერთხელ გამეორდა.

„პოლიტიკიდან წასვლა ვაკუუმში ყოფნას არ ნიშნავს. მე ყველაფრის საქმის კურსში უნდა ვიყო. ეს უკვე ჩვევაა“, - მიხსნის იგი.

კონსტანტინი უკვე 13 წელია, ჰაკამადასთან მუშაობს, ესმარება მას მასტერკლასების ორგანიზებაში, პრესასთან მის ურთიერთობას აგვარებს. ისინი ერთმანეთს თქვენობით მიმართავენ. „ხელმძღვანელსა და ქვეშევრდომს შორის დისტანცია აუცილებელია. კოსტიასთან დიდი ხანია, ვმუშაობ, მაგრამ მე ცოტა ბოსი ვარ და ის ცოტა არ არის ბოსი, ამიტომ ჩვენ მცირე დისტანციას ვიცავთ“.

ჰაკამადას დღეს ხშირად ნახავთ რუსეთის ფედერალურ არხებზე, სადაც მისი ყოფილი თანაგუნდელებისთვის წვდომა შეზღუდულია. იგი საუბრობს თავის მასტერკლასებზე, პირად ცხოვრებაზე; როგორც ექსპერტი, აფასებს მიმდინარე მოვლენებს. მისთვის კარი ღიაა ასევე შედარებით ლიბერალურ რუსულ მედიაშიც - მისი კომენტარები ხშირია *Эхо Москвы*-ზე, *Дождь*-ზე.

რამდენიმე დღის წინ, ვლადიმერ პუტინის ტრადიციული პირდაპირი ეთერის დროს, ჰაკამადამ რუსეთის პრეზიდენტს ბორის ნემცოვზე დაუსვა კითხვა. პუტინის პირდაპირ ეთერზე იგი გასულ წელსაც დაპატიჟეს და მან კითხვა ყირიმის შესახებ დასვა. მისი კითხვები აქტუალურია, თუმცა ფორმულირებები ფრთხილი, რის გამოც ის ხშირად ბლოკერებისა და კომენტატორების კრიტიკას იმსახურებს. ჰაკამადა ზომიერი და სისტემური ოპონირების მომხრეა. „მე ყოველთვის სისტემა მაინტერესებდა, პიროვნებებზე არასოდეს არ გადავდიოდი. და რა მოვიგე? არაფერი. ბორის ნემცოვი პიროვნებებზე გადადიოდა. და მან რა მოიგო? არც არაფერი. რუსეთში დღეს, ვინც ვინდა, ის იყავი, აზრი არაფერს აქვს“, - ამბობს ჰაკამადა.

პუტინს იგი პირდაპირი ეთერების მიღმაც, წელიწადში მინიმუმ ერთხელ მაინც ხვდება. 2012 წლიდან ჰაკამადა „რუსეთის პრეზიდენტთან არსებული სამოქალაქო საზოგადოების განვითარებისა და ადამიანის უფლებების საბჭოს“ წევრი ხდება. საბჭო ბოლო ორი წლის განმავლობაში ბევრმა დატოვა პროტესტის ნიშნად, თუმცა მათ შორის ჰაკამადა არ ყოფილა. რაოდენ ცინიკურადაც უნდა ჟღერდეს ამ საკონსულტაციო ორგანოს

სახელწოდება, ჰაკამადა ირწმუნება, რომ საბჭო ქმედითა და მისი წევრობა დისკომფორტს არ უქმნის: „ხმაურიანი აქციები არ გვაქვს, მაგრამ მნიშვნელოვან საქმეებს ვაგვარებთ. მაგალითად, ნადეჟდა საჩინკოსთან (რუსეთში დაპატიმრებული უკრაინელი მფრინავი) ექიმის ვიზიტი საბჭოს დამსახურებაა. ვითხოვთ ნემცოვის მკვლელობის საქმეზე დაკავებულ მოწმეებთან შეხვედრას...“

გუგლში ჰაკამადას სახელს თუ აკრეფთ, საძიებო სისტემა მეორე ვარიანტად „ხაკამადა, ნემცოვს“ შემოგთავაზებთ. ერთ დროს ახლო პოლიტიკური თანამებრძოლები პოლიტიკის მიღმაც მეგობრობდნენ, თუმცა ბოლოს სულ უფრო იშვიათად ხვდებოდნენ ერთმანეთს: „ბორია სულ დადიოდა ჩემს დაბადების დღეებზე. ბოლო დაბადების დღეზე ველოსიპედი მარუქა და მეუბნება: 'ირა, იცი, ახლა ძალიან მოდურია ველოსიპედი, შენ ხომ მოდური ქალი ხარ'. მე ვუბნები: 'ბორია, შენ რა, გაგიჟდი? აქ ისეთი მოძრაობაა, დავიმტკრევი...'“

ნემცოვის მკვლელობაზე იგი ამბობს: „პუტინი უკვე ვეღარ მართავს იმ აგრესიას, რომელიც საზოგადოებაში თავად დათესა... ვნახოთ, როგორ წავა გამოძიება“. როგორ წავა გამოძიება, ამის შესახებ ჰაკამადა ალბათ კონსტანტინის მიერ ამოკითხული ტვიტებიდან შეიტყობს, როდესაც მორიგი მასტერკლასის ჩასატარებლად რუსეთის რომელიმე ქალაქში ან პოსტსაბჭოთა ქვეყანაში იმოგზაურებს.

ჰაკამადას პოლიტიკური წარსული, რომელიც მის ახალ საქმიანობაში ასე მოხერხებულად კონვერტირდა, ყოფილი პოლიტიკოსისთვის შემოსავლის მნიშვნელოვანი წყაროა. „მდიდარი ვარ თუ არა? - არა. მე ვარ ადამიანი, რომელიც კარგად შოულობს ფულს, მაგრამ ჯერ მდიდარი არ ეთქმის. ძალიან ბევრი ფული არც მინდა. ბევრ ფულს მართვა უნდა - უამრავი დრო და ნერვები. მე კი თავისუფლება და კომფორტი მირჩევნია“, - ამბობს ირინა.

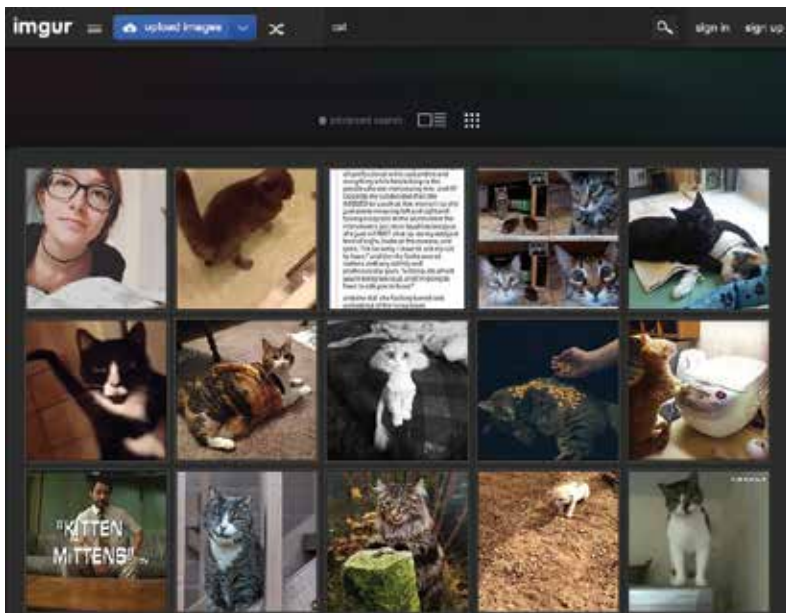
„გინდათ, გითხრათ, როგორ არ დაბერდეთ არასდროს? - კითხულობს ჰაკამადა ქალებით სავსე დარბაზში და ისევ ფურცლებისა და კალმისტრების შრიალი იწყება. - აკეთეთ ის, რაც სიამოვნებას განიჭებთ. ენერჯია მოდის მაშინ, როცა ქალს ბევრი რამ უნდა. ერთი რაღაც კი არა, ბევრი. ყველაფერი. ასეთი ქალები არასოდეს ბერდებიან. არ არის საჭირო არჩევანის გაკეთება - კარიერა თუ ოჯახი. 21-ე საუკუნის ქალი ორივეზე იღებს პასუხისმგებლობას“.

„ძალიან ჭკვიანი ქალია“, „რა ვიდრეა!“, „რა მაგარ რამეებს ამბობდა“, „მოიცა, მართლა კიდეა, ქმარი თუ უღალატებს?“, „არაჩვეულებრივი ორატორია“, „ჩვეულებრივი შარლატანია“, „არ მჯერა, რომ სამოცისაა!“, „ნე პარტისა რა არის?“, „რუსებისა და მათი ღირებულებების აღარ მესმის“, - Tbilisi Marriott-ის დერეფნებში ქალები ერთმანეთს შთაბეჭდილებებს კარგა ხანს უზიარებდნენ. დარბაზიდან გულგრილი არავინ გამოსულა. მე კი იმ დღის შემდეგ მოუთმენლად ველი ხელსაყრელ მომენტს, როდესაც ქმარს აიკიდოს ჩავუტარებ. **F**

ანტისოციალური ქსელი

აღან შააფმა უბრალო ფაილების ასატვირთი საიტი ვირუსული შიგთავსის იმპერიად გარდაქმნა. ახლა მან Imgur-ი ბიზნესად უნდა აქციოს.

ავტორი: სტივენ ბერტონი



ბირველი, რასაც Imgur-ის ახალ, სან-ფრანცისკოს ოფისში ამჩნევ, ჟირაფებია. ისინი ყველგანაა: გასაბერი ჟირაფები, მკოცნელი ჟირაფების პოსტერები, უზარმაზარი კედლის ნახატი, რომელზეც ცილინდრიანი ჟირაფია გამოსახული, თვალზე მონოკლით. „ეს ჩვენი თილისმაა, იმიჯერაფი, – ამბობს კომპანიის 27 წლის დამაარსებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, აღან შააფი. – ეს ამბავი საპირველაპრილო ხუმრობით დაიწყო: ჩვენ ერთი დღით გავაფორმეთ საიტი ჟირაფის თემით და შემდეგ ექვსი თვე ვიღებდით თხოვნებს ელ-ფოსტით, ეს დიზაინი დაგვებრუნებინა“.

Imgur-ისთვის - ინტერნეტის მემების, GIF-ების, ხუმრობებისა და ტროპების დიდი ნაწილის მასპინძელი საიტისთვის - ჟირაფი იდეალური თილისმაა: უცნაური, მოუქნელი და უზარმაზარი. Imgur-ი (რომელსაც „იმეჯერ“-ად გამოთქვამენ) ყოველთვიურად 150

მილიონ უნიკალურ სტუმარს, 5,5 მილიარდ გვერდის ნახვასა და 45 მილიონ ახალ გამოსახულებას იზიდავს. 2009 წლიდან მოყოლებული, როდესაც შააფმა საიტი ოპიოს უნივერსიტეტში, საკუთარ სტუდენტურ საცხოვრებელში ააწყო, Imgur-ზე ატივირთვა სტანდარტული გზა გახდა შიგთავსისთვის, რომელიც შემდეგ Facebook-ის, Twitter-ის, Reddit-ისა და ბლოგოსფეროს საშუალებით ფეთქდება. მაგრამ Imgur-ი სულ უფრო მეტად გარდაიქმნება გამოსახულებების ასატვირთი შუალედური რგოლიდან თვითკმარ პლატფორმად. მისი აუდიტორიის დაახლოებით 30% (დიდწილად ახალგაზრდები და კომპიუტერებში გარკვეულები) ამჟამად უკვე პირდაპირ საიტზე ან მის მობილურ აპლიკაციაში ათვალიერებს კონტენტს.

ეს ტენდენცია შააფს დაეხმარა, 2014 წლის აპრილში, ხუთწლიანი თვითურუნველყოფის შემდეგ, \$40 მილიონი ვენჩურული კაპიტალი მოეძია Andreessen Horowitz-ის მეშვეობით. „ეს არარეველებრივი საზოგადოებაა, – ამბობს Andreessen-ის წარმომადგენელი ლარს დალგაარდი. – მომხმარებლები შინაარსიან ურთიერთობას ამყარებენ ადამიანებთან, რომლებიც შეიძლება არასოდეს ენახათ. პოულობენ ადამიანებს, რომლებთანაც მეტი აქვთ საერთო, ვიდრე თანასკოლელებსა თუ კოლეგებთან“.

Imgur-მა ახლა რეალური ფულის კეთება უნდა დაიწყოს მთელი ამ ტრენდიკიდან ისეთი სოცქსელის პირობებში, რომელიც Facebook-ს, Instagram-სა და Snapchat-ს არ ჰგავს. Imgur-ის შიგთავსი არ განისაზღვრება მეგობრებითა და მიმდევრებით. ყველა ერთსა და იმავე გამოსახულებებს ხედავს, საწყის გვერდზე, რომლებიც ხალხის ხმების მიხედვითაა დალაგებული. ტოპ-პოსტებმა შეიძლება ათასობით კომენტარი და ათათასობით ხმა მიიღოს. „Imgur-ი საერთო გამოცდილებაა, – ამბობს შააფი. – პოსტებს იმიტომ კი არ ხედავ, რომ ამა თუ იმ ადამიანმა დადო, არამედ იმიტომ, რომ დემოკრატიულად მიიღო ხმები“.

საიტის თვალყურება საზოგადოებრივი წვდომის ტელევიზიის (ტელევიზიის ერთ-ერთი მოდელი აშშ-ში, რომლის გადაცემებსაც რიგითი მოქალაქეები ქმნიან) არხების გადართვას ჰგავს: თივამი მოთამაშე დათვის GIF-ი; ბატარეითა და საღვჯი რეზინის შეფუთვით კოკონის ანთების ინსტრუქცია; ვიზუალურად მოყოლილი ამბავი, თუ როგორ დაეხმარა Imgur-ის ერთი მომხმარებელი მეორეს, ფოტოშოპის საშუალებით თავისი ბაბუის ფოტოდან ქორუგოული ნაკერები მოეცილებინა. „შეუძლებელია Imgur-ზე ხუთ წუთზე ნაკლები



ენერჯია სამოძრაოდ

ცხოვრების მოძრავ სტილზე გადასვლა მოითხოვს ენერჯის სტაბილურ, საიმედო წყაროს. დაუთმეთ თქვენი მხარი Phorce Pro-ს (\$649-დან; phorce.com). ის არის სამი ერთში – პორტფელი, ზურგჩანთა და მესენჯერი – დამუხტავი ელემენტებით, რომელიც თქვენი კოლექციის ნებისმიერ USB ხელსაწყოს ენერჯით მთამარავებს. აგრეთვე მას, Bluetooth-ის საშუალებით, შეუძლია სინქრონიზაცია თქვენს ტელეფონთან, რათა გაჩვენოთ, რამდენ ხანში „მოკვდება“ იგი (სრულად დამუხტვის შემთხვევაში, ჩანთა iPhone-ს 12-ზე მეტჯერ გაგიცოცხლებთ). ენერჯის უშრეტო წყარო შემთხვევით Starbucks-ში დაგჩანთ? თქვენი ტელეფონი ხმას გამოსცემს, რათა შეგახსენოთ, რომ წახვიდეთ და წამოიღოთ. დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, Phorce Pro-სთან ერთად, ძალია თქვენკენაა.

დროით შეხვიდე, - ამბობს შააფი. - ეს ნამდვილი აღმოჩენის პროცესია. შენ იწყებ რამე კონკრეტულის ნახვის სურვილის გარეშე, მაგრამ ყოველჯერზე პოულობ შენთვის საინტერესო რაღაცებს“.

შააფმა იცის, რა უყვარს Imgur-ის მომხმარებელთა არმიას, რადგან თვითონაა ერთ-ერთი მათგანი. მორცხვი და ჩაკეტილი ბავშვი, რომელიც ფლორიდაში, ტამპას მახლობლად იზრდებოდა, ათი წლის ასაკში გადავიდა ოჰაიოში და თავის წრეს ინტერნეტფორუმებში პოულობდა ისეთი თამაშების მოყვარულებს შორის, როგორც, მაგალითად, World of Warcraft-ი. უფროს კლასებში სწავლისას ის მონაწილეობდა მოსწავლეების მხარდაჭერის გუნდში და სკოლის ვებსაიტის მართვაში. ოჰაიოს უნივერსიტეტში კომპიუტერული მეცნიერებების სწავლისას, ის მოხვდა კოლეჯის რადიოში, სადაც ტექნოლოგიური ტოქშოუ მიჰყავდა და ელექტრონულ მუსიკას ატრიალებდა: „მე მიყვარს ჩემს ოთახში ჯდომა და გარე სამყაროსთან ურთიერთობა“.

ამავე პერიოდში ის აქტიურად ჩაერთო სხვა პლატფორმაშიც - განცხადებების უზარმაზარ ინტერნეტდაფა Reddit-ში. მას უყვარდა საიტი, მაგრამ სძულდა მასზე გამოსახულებების ატვირთვის დამძლეული პროცესი. „ეს არ იყო Reddit-ის პრობლემა, ეს მთლიანად ინტერნეტის პრობლემა გახლდათ, - ამბობს შააფი. - მე ვიფიქრე, რომ უკეთ შემდეგო ამის გაკეთება“.

შააფმა, რომელიც მაშინ მესამე კურსზე სწავლობდა, ატვირთვის სისტემა ორ თვეში ააგო. ეს მარტივი და მცირეფუნქციური საიტი იყო, რომელსაც ერთი დილაკის დაჭერით სურათების ვებმულაბად გადაქცევა შეეძლო. მან თავისი პროექტი Reddit-ს გაუზიარა. პროექტი დაიდრა და... გაიჭედა. შააფმა უფრო დიდი ვებპოსტინგი იბოვა - ისიც არ ყოფილა. მან ოთხ სერვერულ საიტზე ყარა ფული, სანამ Amazon Web Service-ზე შეჩერდებოდა. „მე არ მქონდა ტრეფიკთან მოპყრობის გამოცდილება, მაგრამ სწავლა აუცილებელი იყო. მაშინ გამოსავალი რომ არ მეპოვა, Imgur-ი არ იარსებებდა, - ამბობს შააფი, რომელიც Imgur-ის გადარჩენას თავისი დედისგან, ჯინ ჰოიტისგან ნასწავლ თავდაჯერებულობასაც უკავშირებს. - მან საკუთარი კომპანია ააგო [უძრავი ქონების შეფასება], და როდესაც სახლში რამე ფუჭდება, მაგალითად, „ჩვენ გვჭირდება ახალი უნიტაზი“, თვითონ აკეთებს“.

სანამ შააფი სწავლობდა, Imgur-ზე განთავსებული პატარა რეკლამები ჰყოფნიდა სერვერის ხარჯებსა და, დროდადრო, პიცასაც. შააფმა უარი თქვა Facebook-ისა და Google-ის შემოთავაზებებზე, რომ სახლში გადასულიყო და Imgur-ი საკუთარი საძინებლიდან ემართა. 2010 წლისთვის ის უკვე საკმარის ფულს აკეთებდა, რომ ბინა ექირავა და სამსახურში მეთ სტრედერი (ბიზნესადმინისტრირების სტუდენტი, რომელიც შააფმა ოჰაიოს უნივერსიტეტის საინვესტიციო ფონდის გავლით გაიცნო), აეყვანა ბიზნესმხარეზე ფოკუსირებისთვის. 2011-ში, როდესაც Imgur-ი უკვე თვეში 30 მილიონ უნიკალურ ნახვაზე იყო ასული, შააფი და სტრედერი (ამჟამად Imgur-ის COO) სან-ფრანცისკოში გადავიდნენ და ოთხი თანამშრომელი დაიქირავეს.

წინა გაზაფხულის ვენჩურული შეთანხმების შემდეგ ეს რიცხვი 45-მდე გაიზარდა. შააფი ამბობს, რომ წლის ბოლოსთვის, როდესაც Imgur-ს უფრო მენისტრირებული აუდიტორია ეყოლება მოზიდული, მარტში გაშვებული ახალი iOS აპლიკაციის მეშვეობით, თანამშრომელთა რიცხვს 90-მდე გაზრდის. მას ასევე ვებზე მიერთებული ტელევიზორების ათვისების გეგმები აქვს. Andreessen Horowitz-ის წარმომადგენლის, ლარს დარლგაარდის თქმით: „ეს არაჩვეულებრივი შიგთავსია, რომელსაც იმ ადამიანების მცირე პროცენტიც არ ნახულობს, ვინც აღტაცებული და აღფრთოვანებული იქნებოდა, მისი არსებობის შესახებ რომ სცოდნოდა“.

Imgur-ის შემოსავლის ძირითადი ნაწილი დღეს თითოეულ გვერდზე თითო რეკლამის განთავსებიდან მოდის. უფრო სწრაფი ზრდის მისაღწევად, Imgur-ი შიდა სააგენტოს აარსებს, რომელიც შექმნის და გამოაქვეყნებს ბრენდირებულ გამოსახულებებს, ეგრეთ წოდებულ მკვიდრ რეკლამებს, რომლებიც ვირუსული გაზიარებისთვისაა გამიზნული. სატესტო კამპანიები ფილმებისა და თამაშებისთვის (Grand Theft Auto V) მომხმარებლებში პოპულარული აღმოჩნდა. ზოგიერთი რეკლამა მომხმარებლების 4%-მა მოიწონა და გააზიარა. ამის მიუხედავად, Imgur-მა აუჩქარებლად უნდა იმძორაოს. ონლაინკლანებმა, თავიანთი ანონიმურობით განსაკუთრებით შეგულიანებულებმა, შესაძლოა აგრესიულად გააპროტესტონ შიგთავსში რეკლამების გამოჩენა. „Imgur-ში ყველაზე ღირებული თემა, - ამბობს შააფი. - მხოლოდ ჩვენ შეგვიძლია ეს თემა დავშალოთ“.

დასკვნითი აზრი



„მე არასოდეს ვკითხულობ. მე მხოლოდ სურათებს ვუყურებ“ - ენდი უორჰოლი



საქართველოს ეკონომიკური გლობალიზაცია: შანსი საფრთხის ქვეშ

საქართველო ეკონომიკური გლობალიზაციის მიხედვით მსოფლიოში მე-19 ადგილზეა, ხოლო ზოგადად გლობალიზაციის დონით - 63-ზე. მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ 2015 წლის გლობალიზაციის ინდექსი 2012 წლის მონაცემებს ეყრდნობა.

ქვეყნის გლობალიზაციის დონე გვიჩვენებს, რამდენად არის ქვეყანა ინტეგრირებული მსოფლიოში ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური კუთხით. გლობალიზაციის მაღალი დონე ქვეყნის ეკონომიკური და პოლიტიკური განვითარების ხელშემწყობ ფაქტორად მიიჩნევა.

გლობალიზაციის ინდექსის რეიტინგი

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
1	ირლანდია	91.3
2	ჰოლანდია	91.2
3	ბელგია	91.0
4	ავსტრია	90.2
5	სინგაპური	87.5
6	შვედეთი	86.6
7	დანია	86.3
8	კორეა	86.3
9	შვეიცარია	86.0
10	ფინეთი	85.6
20	საფრანგეთი	85.7
27	გერმანია	78.9
34	აშშ	74.8
42	უკრაინა	69.5
44	თურქეთი	69.0
53	რუსეთი	65.9
63	საქართველო	63.8
83	სომხეთი	57.8
87	აზერბაიჯანი	57.2

ციურიხის ტექნოლოგიური უნივერსიტეტი ყოველწლიურად აქვეყნებს გლობალიზაციის ინდექსს, რომელიც 191 ქვეყანას მოიცავს. ინდექსის მაჩვენებლები 3 ძირითად კატეგორიად დაყოფილი, რომლებიც შეფასების სხვადასხვა კრიტერიუმს ეფუძნება. ეკონომიკური გლობალიზაციის დონე საერთაშორისო ვაჭრობისა და უცხოური კაპიტალის მოძრაობის კრიტერიუმებით განისაზღვრება. ჩვენ ყურადღებას ძირითადად ეკონომიკურ გლობალიზაციაზე გავამახვილებთ.

სოციალური გლობალიზაციის კრიტერიუმებად შერჩეულია უცხოელებთან კონტაქტის სხვადასხვა მაჩვენებელი (მაგალითად, ტურისტების რაოდენობა, საერთაშორისო სატელეფონო ზარები, უცხო ქვეყნის მოქალაქეების წილი მოსახლეობაში, ინტერნეტის მომხმარებელთა რაოდენობა, მაკრონალდსის რესტორნების რაოდენობა და სხვა).

პოლიტიკური გლობალიზაციის დონის განმსაზღვრელი კრიტერიუმებია: საელჩოების რაოდენობა ქვეყანაში, საერთაშორისო ორგანიზაციების წევრობა, გაეროს უშიშროების საბჭოს მისიებში მონაწილეობა და საერთაშორისო ხელშეკრულებები.

ეკონომიკური გლობალიზაციის დონის მიხედვით პირველ ადგილზე სინგაპურია 95.7 ქულით (მაქსიმალური ქულაა 100). მეორეზე ირლანდიაა 92.6 ქულით, მესამეზე - ლუქსემბურგი 91.1 ქულით. ჩამონათვალს სხვა განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნები აგრძელებს.

საქართველოს მე-19 ადგილი (81 ქულა), ფაქტობრივად, პარადოქსულია. 2014 წლის მონაცემებით საქართველოში ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო წლიური შემოსავალი 3,700 აშშ დოლარია. აღნიშნულ ინდექსში მე-19 (საქართველოს) ადგილამდე ერთ სულ მოსახლეზე ყველაზე დაბალი შემოსავალი მავრიკიას აქვს - \$10,500. საქართველოზე დაბალ-შემოსავლიანი ქვეყნები 50-ე ადგილის ქვემოთ არიან განაწილებული.

ტერიტორიითა და მოსახლეობით მცირე ქვეყნისთვის გლობალურ, საერთაშორისო ბაზრებთან ინტეგრირება ძალიან მნიშვნელოვანია. ეს იძლევა საშუალებას, შენი ეკონომიკის საზღვრები ქვეყნის ფიზიკურ საზღვრებთან არ სრულდებოდეს, წარმოებული პროდუქციის მომხმარებელი მსოფლიო საკუთარი, მცირერიცხოვანი მოსახლეობა არ იყოს.

ეკონომიკური გლობალიზაციის ინდექსში დიდი ეკონომიკის მქონე ქვეყნები (მაგალითად, დიდი 7-იანის ქვეყნები) არ არიან მაღალ პოზიციებზე, თუმცა აღნიშნულ ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი მაღალია. ეს აიხსნება იმით, რომ მათი ეკონომიკური განვითარებისთვის არ არის აუცილებელი ეკონომიკური გლობალიზაციის მაღალი დონე, რადგან აქვთ დიდი შიდა ბაზარი და მნიშვნელოვანი მოცულობის შიდა კაპიტალი. სამაგიეროდ, ვერ ვნახავთ პატარა ქვეყანას, სადაც ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი მაღალია და ეკონომიკური გლობალიზაციის

ინდექსში დაბალი პოზიცია უჭირავს. საერთაშორისო ვაჭრობა, უცხოური კაპიტალი და სამუშაო ძალის მიგრაცია იქცა პატარა, ბუნებრივი რესურსებით ღარიბი ქვეყნების განვითარების აუცილებელ პირობად.

საქართველოს მე-19 ადგილი განაპირობა საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალურმა პოლიტიკამ და უცხოური კაპიტალის თავისუფლად შემოსვლის შესაძლებლობამ. საქართველოს მაღალი პოზიცია უფრო ეკონომიკური განვითარების პერსპექტივის ამსახველია, ვიდრე მიღწეული განვითარების დონის.

უფრო დეტალურად განვიხილოთ, რატომ უწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებას გლობალიზაციის დონის კრიტერიუმები - საერთაშორისო ვაჭრობის თავისუფლების ხარისხი და უცხოური კაპიტალის მოცულობა.

საერთაშორისო ვაჭრობა ქვეყანას აძლევს საშუალებას, გამოიყენოს ე.წ. შედარებითი უპირატესობა, ანუ სხვა ქვეყნიდან შემოიტანოს (იმპორტი) ის საქონელი და მომსახურება, რისი წარმოებაც ქვეყნის შიგნით უფრო ძვირია, ვიდრე საზღვარგარეთ, და პირიქით, სხვა ქვეყნებში გაიტანოს (ექსპორტი) ის საქონელი და მომსახურება, რომლის წარმოებაც თვითონ უფრო იაფი უზღდება, ვიდრე სხვა ქვეყნებს. საბოლოო ჯამში, ქვეყანა იგებს როგორც ექსპორტიდან, ასევე იმპორტიდან. მარტივად რომ ვთქვათ, ვყიდულობთ იაფად და ვყიდით ძვირად. ეს კი ზრდის მოსახლეობის დანაზოგებს, რაც ინვესტირებისა და ეკონომიკური განვითარების აუცილებელი პირობაა.

ამ შედეგის მიღწევა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად თავისუფალია საერთაშორისო ვაჭრობა, ანუ აწესებს თუ არა ქვეყანა საბაჟო ტარიფებს, რაოდენობრივ შეზღუდვებსა და აკრძალვებს უცხოური პროდუქციის იმპორტზე. რაც უფრო მეტია აღნიშნული შეზღუდვა,

მით უფრო ძვირად უწევს მოსახლეობას საქონლისა და მომსახურების შეძენა, რაც ამცირებს ეროვნულ დანაზოგსა და ინვესტიციებს. შედეგად, ქვეყნის ეკონომიკა რჩება საზღვრებში ჩაკეტილი, ნაკლებგლობალიზებული და განვითარების ნაკლები პერსპექტივების ამარად (მით უმეტეს, თუ მცირე, ბუნებრივი რესურსებით ღარიბ ქვეყანაზე ვსაუბრობთ).

ინდექსის მეორე ძირითადი კრიტერიუმია უცხოური კაპიტალის შემოდინება. ქვეყნის ეკონომიკას ავითარებს ინვესტიცია (იგივე დანაზოგი, კაპიტალი). ინვესტიცია შეიძლება იყოს შიდა (საკუთარი მოსახლეობის დანაზოგები) ან უცხოური (სხვა ქვეყნების მოსახლეობის დანაზოგები). მხოლოდ შიდა დანაზოგით ქვეყანა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ ზრდას ვერ მიაღწევს, განსაკუთრებით, თუ ღარიბი, განვითარებადი სახელმწიფოა, სადაც მოსახლეობა ცოტა ფულს ზოგავს. ამიტომაც, განვითარებადი ქვეყნები მდიდარ ქვეყნებზე მეტად ცდილობენ ინვესტიციებისთვის მიმზიდველი ბიზნესგარემო შექმნან.

ქვეყანაში უცხოური კაპიტალის მარაგის ზრდა (რასაც ეკონომიკური გლობალიზაციის დონის განსაზღვრაში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს) არა მხოლოდ გლობალიზაციის მაღალი დონის აღმნიშვნელია, ეკონომიკური განვითარების პოტენციალსაც გვიჩვენებს.

საქართველომ გლობალიზაციის ინდექსში სწრაფი აღმასვლა 2006 წლიდან დაიწყო, რაც 2004-2007 წლებში გატარებული რეფორმების შედეგი იყო. აღნიშნულ წლებში ჩაეყარა საფუძველი

ეკონომიკური გლობალიზაციის რეიტინგი

ადგილი	ქვეყანა	ქულა
1	სინგაპური	95.7
2	ირლანდია	92.6
3	ლუქსემბურგი	91.1
4	ჰოლანდია	90.3
5	შალტა	90.3
6	ბელგია	88.0
7	არაბთა გაერთიანებული საამიროები	87.8
8	ისტონეთი	87.4
9	ფინეთი	86.4
10	უნგრეთი	84.8
15	შვედეთი	83.2
19	საქართველო	81.0
48	ინგლისი	70.5
55	საფრანგეთი	67.8
56	უკრაინა	67.5
64	სომხეთი	64.1
73	აზერბაიჯანი	62.1
105	თურქეთი	55.6
110	რუსეთი	53.3

საქართველოს დღევანდელ ბიზნესგარემოს, რომელმაც გაუძლო ომს, ეკონომიკურ კრიზისს, პოლიტიკურ კრიზისებს და, ფაქტობრივად, უწყვეტ რუსულ აგრესიას. აღნიშნულ გამოწვევებს ემატებოდა კერძო საკუთრების უფლებების დაცვასა და სასამართლო სისტემაში არსებული პრობლემები. ამ ფონზე, პარადოქსულია, როგორ ვითარდება დღემდე საქართველოს ეკონომიკა, რომლის ზრდაც, მართალია, ბოლო წლებში (2013-2015) შენედა, მაგრამ საშუალოდ 4%-იან ნიშნულს მაინც ალწევს.

ეს პარადოქსი იხსნება სწორედ ქვეყნის ეკონომიკური გლობალიზაციის მაღალი დონით, რასაც საგადასახადო ლიბერალიზაციით, ლიბერალური საერთაშორისო ვაჭრობის პოლიტიკით, ბიზნესის წარმოებაზე, უცხოური კაპიტალზე, სამუშაო ძალასა და ტურიზმზე რეგულაციების შემცირებით, ბიუროკრატიული პროცედურების გამარტივებით, კორუფციის დონის მნიშვნელოვნად შემცირებით მივაღწიეთ.

გლობალიზაციის მაღალი დონე ნიშნავს, რომ საქართველოს ეკონომიკა არ არის 70 ათას კვადრატული კილომეტრის ფართობზე ჩაკეტილი და 4.5 მილიონი ადამიანის საქმიანობით შემოფარგლული. ისევე, როგორც ესტონეთის ეკონომიკა (მე-8 ადგილი ეკონომიკური გლობალიზაციის ინდექსში) არ არის მხოლოდ 45 ათასი კვ.კმ.-ითა და 1.3 მილიონი ადამიანის საქმიანობით შემოსაზღვრული და ირლანდიის ეკონომიკა (მე-2 ადგილი ამავე ინდექსში) არ არის მხოლოდ 84 ათასი კვ.კმ. ფართობისა და 6 მილიონი ადამიანის იმედად.

2012 წელს, რომლის შედეგებსაც 2015 წლის გლობალიზაციის ინდექსი ეფუძნება, უცხოური კაპიტალის მარაგი ქვეყნის ეკონომიკის (მთლიანი შიდა პროდუქტის) მიმართ 29% იყო, ხოლო საგარეო ვაჭრობის ბრუნვა ეკონომიკის მიმართ - 65%.

ეკონომიკური გლობალიზაციის მაღალ დონეს ერთი ნაკლი აქვს: ასეთ

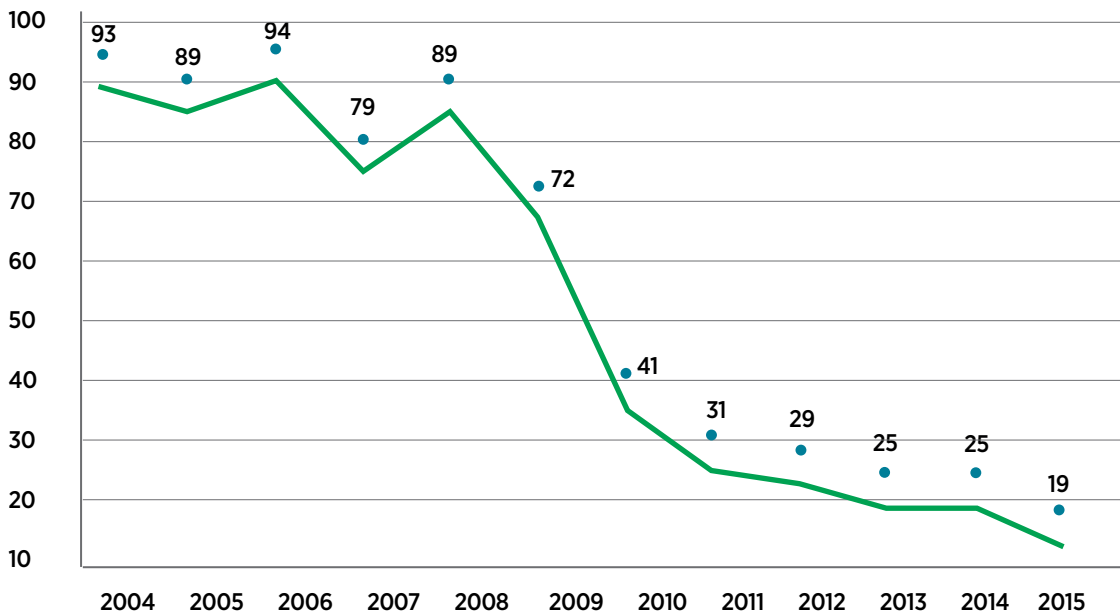
ეკონომიკაზე გავლენას უფრო მეტად მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისები ახდენს, რადგან ქვეყანა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული სხვა ქვეყნების ეკონომიკურ წარმატებებზე თუ წარუმატებლობებზე. ეს ნაკლი ანტიგლობალიზტების საყვარელი თემაა. თუმცა პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ კრიზისისგან მიყენებული ზიანი ნაკლებია, ვიდრე გლობალიზაციის მიერ მოტანილი ეკონომიკური სარგებელი. ამის მაგალითი იყო თუნდაც საქართველოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდის ტემპი 2005-2007 წლებში (საშუალოდ 10%), რომელიც ბევრად აღემატებოდა 2009 წლის 4%-იან ვარდნას.

საქართველოს ეკონომიკური გლობალიზაციის მე-19 ადგილი მსოფლიოში, რაც ეკონომიკური თავისუფლების მაღალ დონეს ასახავს, ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების იმ ინერჯის წყაროა, რომელიც 2010 წლიდან გვაქვს და თანდათანობით იკლებს. საქართველოს ბიზნესგარემოში ჩადებულია ის საძირკველი, რამაც შეიძლება ქვეყანა სწრაფად აქციოს განვითარებული ეკონომიკის მქონე, მაღალშემოსავლიან ქვეყნად. ოღონდ ამისათვის საჭიროა არა ამ ინერჯის ბოლომდე ამოწურვა, არამედ ახალი რეფორმების გატარება და ხარვეზების გამოსწორება. უცხოური პროდუქციის, კაპიტალისა და სამუშაო ძალის შემოსვლის შეფერხების მცდელობები საქართველოსთვის ცუდად დასრულდება.

თუ დღეს არსებულ მრავალ განვითარებულ ქვეყანას (ინგლისს, საფრანგეთსა თუ ჰოლანდიას) საუკუნეები დასჭირდა ეკონომიკური განვითარების მაღალი დონის მისაღწევად, ეკონომიკური გლობალიზაცია იძლევა შანსს, თანამედროვე ეკონომიკური მექანიზმებით იგივე გზა რამდენიმე ათწლეულში გავიაროთ. ამ შანსის გამოყენებლობა რიგით პოლიტიკურ წაბორძიკებებზე ბევრად მძიმეა. **F**

თუ დღეს არსებულ მრავალ განვითარებულ ქვეყანას (ინგლისს, საფრანგეთსა თუ ჰოლანდიას) საუკუნეები დასჭირდა ეკონომიკური განვითარების მაღალი დონის მისაღწევად, ეკონომიკური გლობალიზაცია იძლევა შანსს, თანამედროვე ეკონომიკური მექანიზმებით იგივე გზა რამდენიმე ათწლეულში გავიაროთ. ამ შანსის გამოყენებლობა რიგით პოლიტიკურ წაბორძიკებებზე ბევრად მძიმეა. **F**

საქართველოს პოზიცია ეკონომიკური გლობალიზაციის ინდექსში



ინდექსში ყოველი წლის პოზიცია ეფუძნება სამი წლის წინანდელ ეკონომიკურ მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებს, მაგალითად, 2015 წლის მონაცემთა ბაზაა 2012 წლის ეკონომიკური მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები.



98.5 FM

www.radioshokoladi.com



გზა მოგების გადასახადის ლაბირინთიდან

ავტორები: ვანო გოგელია, გურამ ნიკვაშვილი

საქართველოს საბადასახადო კოდექსით გათვალისწინებული მოგების გადასახადის გაანგარიშება, ერთი შეხედვით, მარტივი ჩანს. საკმარისია, კალენდარული წლის დასაბეგრ შემოსავლებს გამოვაკლოთ გამოსაქვითი ხარჯები, სხვაობა შევამციროთ წინა წლების ზარალით და მიღებული შედეგი გავამრავლოთ მოგების გადასახადის უნიფიცირებულ 15%-იან განაკვეთზე, და მივიღებთ მოგების გადასახადის სიდიდეს. მაგრამ ეს მხოლოდ ერთი შეხედვით. სინამდვილეში ყველაფერი ბევრად უფრო რთულია.

დავიწყეთ იმით, რომ საგადასახადო კოდექსი არ გვთავაზობს შემოსავლებისა და ხარჯების ზოგად დეფინიციას და ეს ტერმინები საბუღალტრო კანონმდებლობით უნდა განიმარტოს. ეს უკანასკნელი, ჯერ ერთი, არასრულყოფილია და, მეორეც, მიუთითებს ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებზე (IFRS), რომლებიც „საშუალო სტატისტიკური“ გადამხდელისთვის რთულად აღსაქმელია. მისი ეფექტიანი გამოყენება ვიწრო სპეციალიზაციის ექსპერტულ ცოდნას მოითხოვს.

ბუღალტრული შემოსავლებისა და ხარჯების განსაზღვრის შემდეგ იწყება სირთულეების ახალი სერია: მათი რა ნაწილი მივაკუთვნოთ დასაბეგრ შემოსავლებს და გამოსაქვით ხარჯებს, რა გადავიტანოთ შემდეგ პერიოდებზე ან, საერთოდ, ამოვიღოთ დაბეგვრიდან. ცალკე პრობლემა საგადასახადო მიზნებისთვის შემოსავლებისა და ხარჯების სათანადოდ

დოკუმენტირება და გადაანგარიშება კონკრეტულ სიტუაციებში (მაგ. ურთიერთდაკავშირებულ მხარეებს შორის ოპერაციებისას, ცვთვისა და ამორტიზაციის გამოთვლისას, საპროცენტო ხარჯების განსაზღვრისა და ა.შ.), კანონმდებლობის ბუნდოვანი ნაწილების ინტერპრეტაცია (მაგ. იურიდიული პირის რეორგანიზაცია და ლიკვიდაცია, შემოსავლების ადგილის განსაზღვრა, შემოსავლებისა და ხარჯების აღიარების მეთოდები და ა.შ.) და იმის გარკვევა, როგორ არ მივცეთ საგადასახადო ორგანოებს გაანგარიშების „გადასწორების“ საფუძველი.

მოკლედ, მოგების გადასახადის მარტივი ფორმულის მიუხედავად, პრაქტიკაში საკმაოდ რთული წესების გაგება და დაცვაა საჭირო. შედეგად, გადამხდელებს მნიშვნელოვანი ხარჯების გაწევა უწევთ

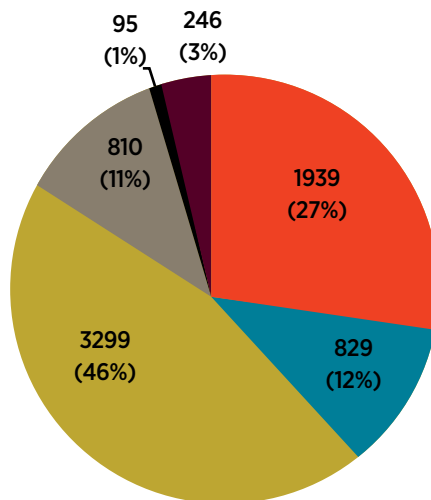
მოგების გადასახადის გაანგარიშებისთვის, ხოლო საგადასახადო ორგანოებს - ამ გაანგარიშების შემოწმებისთვის. საგადასახადო დავების დიდი ნაწილიც ამ გადასახადზე მოდის. არადა, მოგების გადასახადის წილი საგადასახადო შემოსავლებში მცირეა (12%) და შესაძლოა ვერ ამართლებდეს მისი ადმინისტრირების დანახარჯებს.

ამ ფონზე საინტერესოა ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების მინისტრის მიერ პარლამენტში გაუღებულ ინიციატივა მოგების გადასახადის რეფორმის თაობაზე. მას საკმაოდ ფართო და დადებითი გამოხმაურება ჰქონდა ბიზნესწრეებში, თუმცა მთავრობას კონკრეტული კანონპროექტი ჯერჯერობით არ წარმოუდგენია.

ინიციატივა, ძირითადად, ორი აღ-

საგადასახადო შემოსავლები 2014 წ (მილიონი ლარი)

(საქსტატის მონაცემები)



- საშემოსავლო გადასახადი
- მოგების გადასახადი
- დღგ
- აქციონი
- ნიპორთის გადასახადი
- ქონების გადასახადი

ტერნატივის სახით გავრცელდა მედიაში. პირველი გულისხმობს რეინვესტირებული მოგების გადასახადისგან გათავისუფლებას, მეორე – მოგების გადასახადით დაბეგვრას მხოლოდ მოგების განაწილების შემთხვევაში.

რეინვესტირებული მოგების გადასახადისგან გათავისუფლებას საგადასახადო კოდექსი უკვე ითვალისწინებს ისეთ სფეროებში, როგორცაა სოფლის მეურნეობა და სამედიცინო საქმიანობა. ეს მოდელი პრაქტიკაში სირთულეებს აწყდება. მაგალითად, საგადასახადო კანონმდებლობა ცალსახად არ განსაზღვრავს ინვესტიციისა თუ რეინვესტიციის ცნებებს. გაუგებარია, რეინვესტირება მხოლოდ კაპიტალური დანახარჯების გაწევას გულისხმობს, თუ საოპერაციოსაც; როგორი უნდა იყოს ამ ხარჯების დაფინანსების წყაროები და როგორ მოვიქცეთ, როდესაც მათი მკაფიოდ განსაზღვრა შეუძლებელია; როგორ დავამყაროთ შესაბამისობა მიღებულ მოგებასა და რეინვესტირებულ თანხებს შორის. ბუნდოვანია, რა ხდება, თუ, მაგალითად, გადამხდელს აქვს საგადასახადო მოგება ფინანსური ზარალის პირობებში, რის გამოც რეინვესტირებას მოზიდული სახსრებით ახდენს.

მოგების გადასახადის რეფორმის მეორე ალტერნატივა გულისხმობს მოგების დაბეგვრას გადასახადით არა მისი გენე-

რიებისას, არამედ განაწილებისას. აქედან წარმოდგება ამ მოდელის სახელიც – „განაწილებული მოგების გადასახადი“. ამ მოდელის მიხედვით, განურჩევლად იმისა, თუ როგორ გამოიყენებს გადამხდელი მიღებულ მოგებას (რეინვესტირებისთვის, საოპერაციო ხარჯების დაფინანსებისთვის, თუ, უბრალოდ, საბანკო ანგარიშზე შესანახად), სახელმწიფო არ დაბეგრავს მას მანამ, სანამ მოგება დივიდენდის ან სხვა ფორმით არ განაწილდება.

საინტერესოა ესტონეთის მოდელი, სადაც განაწილებული მოგების გადასახადი 15 წელია, რაც მოქმედებს და 1999 წელს მიღებული საშემოსავლო გადასახადის აქტით (Income Tax Act) რეგულირდება. ამ აქტის მიხედვით, განაწილებული მოგების გადასახადით დაბეგვრას ექვემდებარება:

1. საკუთრივ განაწილებული მოგება;
 2. თანამშრომლების სახელფასო სარგებელი;
 3. ჩუქება, შეწირულობა და წარმომადგენლობითი ხარჯები;
 4. ზოგიერთი ხარჯი ან/და განაცემი, რომელიც არ არის დაკავშირებული კომპანიის სამეწარმეო საქმიანობასთან.
- საშემოსავლო გადასახადის აქტის თანახმად, მოგების განაწილება მოიცავს: ფულადი და არაფულადი სახით დივიდენდის გაცემას, კაპიტალის შემცირებას,

წილის/აქციის გამოსყიდვას ან კაპიტალის სალიკვიდაციო განაწილებას, თუ ის აღემატება შენატანებს.

რადგან ესტონეთში მოგება განაწილებისას იბეგრება, დივიდენდების დამატებით დაბეგვრა აღარ ხდება. ამასთან, განაწილებული მოგებისა და საშემოსავლო გადასახადების განაკვეთი ერთნაირია, რათა აღიკვეთოს გადამხდელების მხრიდან მოგების განაწილების ხელფასებად „გაფორმების“ ან საპირისპირო მცდელობები.

ესტონური მოდელის თავისებურებაა ისიც, რომ ზოგიერთი ტიპის ხარჯი მოგების გადასახადით იბეგრება, რაც, სავარაუდოდ, ხარჯების გავლით მოგების შეფარულად განაწილების პრევენციაა. ეს ჩვენი საგადასახადო კანონმდებლობით განსაზღვრული იმ ხარჯების ანალოგია, რომლებიც არ გამოიქვითება დასაბეგრი შემოსავლებიდან და მოიცავს შემდეგ კატეგორიებს:

- ხარჯები (მათ შორის, უძრავი ქონების შეძენისთვის) ან განაცემები, რომლებიც არ არის დაკავშირებული კომპანიის ბიზნესსაქმიანობასთან;
- ხარჯები ან განაცემები, რომლებიც არ არის სათანადოდ დოკუმენტირებული;
- გაცემული სესხები ან ავანსები შეღავათიანი დაბეგვრის მქონე ქვეყნებში რეგისტრირებული იურიდიული პირებისთვის.

განაწილებული მოგების გადასახადის ძირითადი პარამეტრები ესტონეთში

განაწილებულ მოგებაზე	21%
გაცემულ დივიდენდებზე	0%
გადახდილ პროცენტებზე	0% / 21% (პარამიდიდენტი/რემიდიდენტი)
გადახდილ როიალტიზე	0% ან 10% / 21% (პარამიდიდენტი/რემიდიდენტი)
გადახდილ საიჭარო ქირაზე	21%
გაცემულ ხელფასებზე	21%
საგადასახადო პერიოდი	კალენდარული თვე
დეკლარაციების ჩაბარება და გადახდა	ყოველი თვის 10 რიცხვამდე
მიმდინარე გადასახადებზე	არ არსებობს
სუსტი კაპიტალიზაცია	არ არსებობს
ცვმთა/ამორტიზაცია	არ რამდენიმე საგადასახადო მიზნებისთვის

ვის და სხვა.

რადგანაც განაწილებული მოგების გადასახადის გამოთვლა არ მოითხოვს ცალკეული შემოსავლებისა და ხარჯების დეტალურ ანალიზს და აქცენტი გადატანილია ფულადი განაცემების კონტროლზე, მასზე დაფუძნებული მოდელი მნიშვნელოვნად ამარტივებს გადასახადების ადმინისტრირებას. მართალია, საჭიროა კონტროლი, რომ არ მოხდეს მოგების ხარჯებად შენიღბვა, მაგრამ, მოგების გადასახადის კლასიკური მოდელისგან განსხვავებით, საერთოდ არ არსებობს ისეთი ხარჯების კონტროლის საჭიროება, რომლებიც კომპანიიდან ფულის გადინებას არ უკავშირდება. ასეთ ხარჯებს მიეკუთვნება: ცვეთა და ამორტიზაცია, დარიცხული პროცენტები, გადაფასების ზარალი და სხვა.

მნიშვნელოვანია ისიც, რომ განაწილებული გადასახადის მოდელში კომპანიის საგადასახადო მოგება ფინანსური მოგების ტოლია (ქართული მოდელისგან განსხვავებით). ეს ნიშნავს, რომ საგადასახადო შემოწმება შეიძლება თითქმის სრულად დაეფუძნოს კომპანიის აუდიტირებულ ფინანსურ ანგარიშგებას, რაც ამცირებს საგადასახადო შემოწმებისთვის საჭირო დროსა და ხარჯებს.

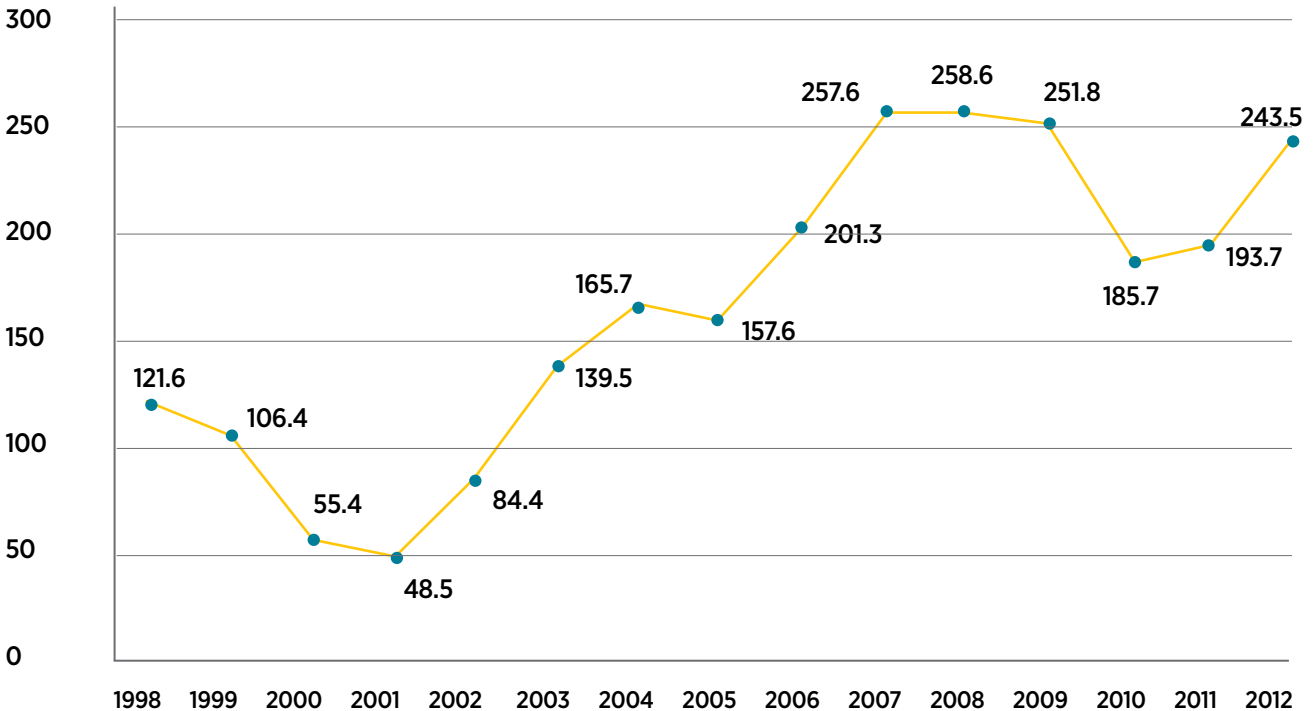
საგადასახადო ადმინისტრირების კუთხით მოსალოდნელ ეფექტებთან შედარებით, რთულია სავარაუდო ფისკალური და ეკონომიკური ეფექტების შეფასება. ქვემოთ შედარებულია რამდენიმე ფისკალური პარამეტრი ესტონეთში, მოგების გადასახადის რეფორმამდელ და რეფორმის შემდგომ წლებში. საქართველოში შესაძლოა იდენტური სურათი არ მივი-

ლოთ, მაგრამ ეს ინფორმაცია გარკვეულ წარმოდგენას მაინც იძლევა.

როგორც გრაფიკიდან ჩანს, განაწილებული მოგების გადასახადზე გადასვლიდან პირველი ორი წლის განმავლობაში (2000-2001), მოგების გადასახადიდან მიღებული შემოსავლები თითქმის ორჯერ შემცირდა, მაგრამ უკვე 2003 წელს გადაუსწრო რეფორმამდელ ნიშნულს (პირველ წლებში კლება, ნაწილობრივ, იმდროინდელი ეკონომიკური კრიზისითაც იყო გამოწვეული).

თავდაპირველ ნომინალურ ნიშნულთან დაბრუნების მიუხედავად, მოგების გადასახადის პროცენტული წილი საგადასახადო შემოსავლებსა და მთლიან შიდა პროდუქტში მომდევნო წლებშიც ჩამორჩებოდა რეფორმამდელს. თუმცა აქ გასათვალისწინებელია, რომ 2000-2014

მოგების გადსახადიდან მიღებული შემოსავალი ესტონეთში (მილიონი ევრო)



წყარო: OECD


წლებში მოგების გადასახადის განაკვეთი ეტაპობრივად მცირდებოდა 26%-დან 21%-მდე.

საინტერესოა ასევე განაწილებული მოგების გადასახადის ეფექტი კომპანიებზე. ტარტუს უნივერსიტეტში 2011 წელს ჩაატარეს კვლევა, რომელშიც შეადარეს ესტონეთის, ლიტვისა და ლატვიის კომპანიების კაპიტალის სტრუქტურა, ლიკვიდურობა და ინვესტიციების დონე რეფორმამდე და რეფორმის შემდეგ მ პერიოდებში (mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/RePEc/mtk/febpdf/febawb81.pdf). ამ კვლევის მიხედვით, კომპანიების ვალდებულებების შეფარდება მთლიან აქტივებთან რეფორმის შემდეგ წლებში 7 პროცენტით შემცირდა. ფულადი სახსრების წილი მთლიან აქტივებში (კომპანიის ლიკვიდურობის ინდიკატორი) 2-3 პრო-

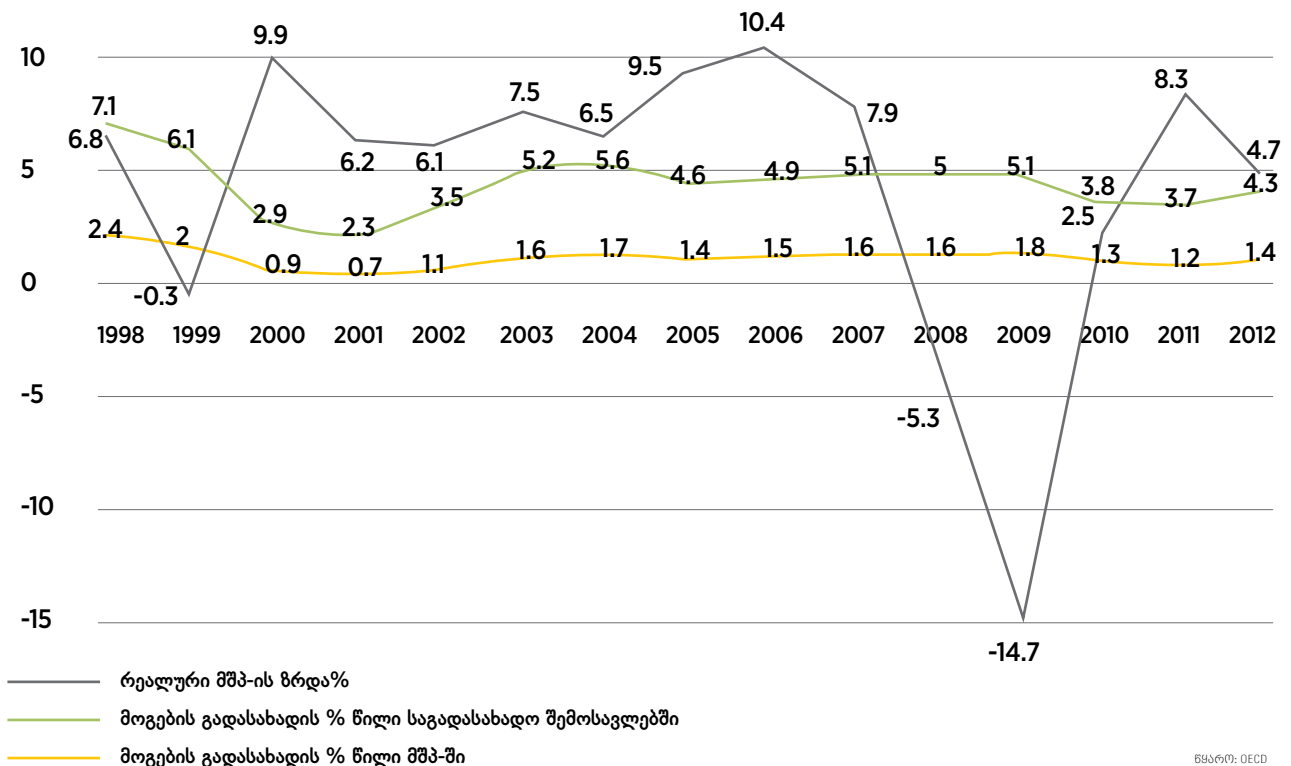
ცენტით გაიზარდა. ამასთან, ლიკვიდურობა ორჯერ მეტად გაიზარდა მცირე კომპანიებში (50-ზე ნაკლები თანამშრომელი), ვიდრე საშუალო და მსხვილ კომპანიებში. გაუნაწილებელი მოგების წილი კაპიტალში 11 პროცენტით გაიზარდა და ეს ეფექტიც უფრო ძლიერი მცირე კომპანიებში იყო. რეფორმის შემდეგ გაზრდილი ლიკვიდურობის შედეგად, ფულადი სახსრების განთავსება ძირითადად მოხდა დაბალრიისკიან მოკლევადიან აქტივებში და ნაკლებად – მაღალრიისკიან გრძელვადიან აქტივებში.

ესტონურმა კომპანიებმა უფრო მარტივად გადალახეს 2008 წლის ეკონომიკური კრიზისი, ვიდრე ლატვიურმა და ლიტვიურმა, რადგან საკრედიტო კრიზისის ფონზე ნაკლები სასესხო ვალდებულება და მეტი ლიკვიდური აქტივი ჰქონდათ. IMF-ის

კვლევის მიხედვით, კრიზისის დროს ვადაგადაცილებული სასესხო ვალდებულებების მაჩვენებელი ესტონეთში (2009 წლის ბოლოს) 6% იყო, ლატვიასა და ლიტვაში კი 20%-ს უტოლდებოდა.

განაწილებული მოგების გადასახადის ერთ-ერთ მთავარ მიწისად მცირე პრაქტიკულ გამოცდილებას ასახელებენ – ეს მოდელი შედარებით ახალია და ქვეყნების მცირე რაოდენობაშია გავრცელებული. თუმცა, ყველა ეფექტური მოდელი ოდესღაც „უმცირესობაში“ იყო და დიდ წინააღმდეგობებს აწყდებოდა. გადაწყვეტილება, პირველ რიგში, განაწილებული მოგების გადასახადის ქართულ რეალობასთან შესაბამისობის ანალიზს უნდა დაეყრდნოს, და არა ქვეყნების რაოდენობას, რომლებმაც ესა თუ ის მოდელი აირჩიეს. 

მშპ-ის % ზრდა და მოგების გადასახადის % წილი საგადასახადო შემოსავლებსა და მშპ-ში, ესტონეთში



წყარო: OECD

ეკონომიკა
ROSNEFT



იგორ სეჩინის სანაწილობო
ძალაუფლების თამაშების შედეგად
Rosneft-ი ვალებში იძირება.

რუსეთის ეკონომიკური აპოკალიფსის ოთხი მხედარი

ყველა რუსი არაა აღფრთოვანებული ნავთობის ფასების ვარდნით, გაშმაგებული ინფლაციითა და ვლადიმერ პუტინის გრანდიოზული უკრაინული სტრატეგიით.

ავტორი: ნატან ვარლი



2013 წლის მარტში

Deutsche Bank-ის ფრანკფურტის ოფისებში ბანკირებისა და იურისტების ჯგუფი შეიკრიბა. მათი მიზანი: სახელმწიფოს მფლობელობაში არსებული რუსული სანავთობო გიგანტის,

Rosneft-ის ერთ-ერთი ანგარიშიდან ოთხი რუსი მილიარდერი მაგნატის, მიხაილ ფრიდმანის, ვიქტორ ვექსელბერგის, ლენ ბლავატნიკისა და გერმან ხანის კონტროლირებულ ანგარიშზე თითქმის 28 მილიარდი აშშ დოლარის გადატანის მონიტორინგი.

რუსეთის სიდიდით მესამე ნავთობკომპანიის, TNK-BP-ის გაყიდვა (რომლის 50%-საც British Petroleum-ი, 50%-საც რუსი მილიარდერები ფლობდნენ) პუტინის მორიგი ნაბიჯი იყო ძალაუფლების ცენტრალიზაციისკენ. გარიგების უკან ცენტრალური ფიგურა, Rosneft-ის აღმასრულებელი დირექტორი, იგორ სეჩინი იდგა, რომელსაც ხშირად პუტინის შემდეგ რუსეთის ყველაზე გავლენიან ადამიანად მოიხსენიებენ და დართ ვეიდერსაც უწოდებენ. გარიგების პროცესში შეიძლება მოგჩვენებოდეს, რომ სეჩინს სხვა ოლიგარქებისთვის „ადგილის მიჩენა“ სურდა: ის თავის კოლეგებს მოსკოვურ შესვედრებზე დაგვიანებებით ტანჯავდა ხოლმე.

ჯეიმს ბონდის ტრილერების სტილში, გარიგების დასასრულებლად ნეიტრალური მდებარეობა შეირჩა: გერმანული ფრანკფურტი - კონტინენტური ევროპის ფინანსური დედა-

ქალაქი. მოვლენებში ჩახედული ერთ-ერთი პირის თქმით, მეწილეთა წარმომადგენლებმა დაიჟინეს, დაუყოვნებლივ, რეალურ დროში შეძლებოდათ ნაღდი ფულისა და საფონდო სერტიფიკატების მილიარდერების სპეციალურ ანგარიშზე გადაყვანის გადამოწმება. ტრანზაქცია დასრულებულად მაშინ ჩაითვა, როდესაც \$27,778,900,132.16-იანი ბალანსის ამსახველი სჭრინშოთი გადაიღეს.

პუტინი აღფრთოვანებული იყო. გარიგების ანონსირებისას, მან ასეთი კომენტარი გააკეთა: „ეს კარგი, დიდი გარიგებაა, რომელიც არა მხოლოდ რუსეთის ენერგეტიკული სექტორისთვის, არამედ რუსეთის მთელი ეკონომიკისთვისაა მნიშვნელოვანი“. Rosneft-ის მიერ TNK-BP-ის \$55 მილიარდზე შეძენამ ის მსოფლიოში უდიდეს საჯარო სააქციო ნავთობკომპანიად აქცია. სეჩინს, რომელსაც, სავარაუდოდ, პუტინი მართავს, მსოფლიო ენერგეტიკული „ცარის“ პოზიცია განუმტკიცდა.

რუსეთისთვის სეჩინისა და პუტინის ენერგეტიკული მეგაგარიგება შესაძლოა მართლაც „კარგ“ სტრატეგიულ სვლად ჩანდა. თუმცა ფრიდმანისთვის, ვექსელბერგისთვის, ბლავატნიკისა და ხანისთვის, რომელთა ჯამური სიმდიდრე ამჟამად \$55 მილიარდს აღწარბებს, ეს ალბათ ათწლეულის ერთ-ერთ ყველაზე გასაოცრად დროულ, მოგებიან გარიგებად დარჩება. მათ რუსეთის ერთ-ერთი ყველაზე ნავთობდამოკიდებული კომპანიის აქტივები ნაღდ ფულად 2013 წელს აქციეს, როდესაც დასავლეთუცხასური ნედლი ნავთობის ბარელი ჯერ კიდევ \$92 ღირდა და დასავლური ბანკები რუსე-

თის მიმართულებით სესხებს უკანგაუხედავად ტუმბავდნენ. ეს გარიგება ასევე შესაძლოა ყოფილიყო პირველი რგოლი მოვლენათა ჯაჭვში, რომელმაც ხელი შეუწყო რუსეთის ვალუტის კოლაფსს. 2014-ში რუსული ვალუტა დოლართან მიმართებით 40%-ით დაეცა. პუტინის სახელმწიფო რეცესიაში აღმოჩნდა.

BRITISH PETROLEUM-მა ფრიდმანთან, მის სხვა მილიარდერ პარტნიორებთან და მათ ნავთობკომპანია TNK-სთან მუშაობა 2003 წელს დაიწყო. შედეგად, შეიქმნა TNK-BP, ბრიტანული და რუსული მხარეების 50/50-ზე მფლობელობით. მან \$60 მილიარდის წლიურ მოგებას მიაღწია და ათწლეულის განმავლობაში მფლობელებს ათეულობით მილიარდის დივიდენდები მოუტანა. ოთხი რუსი მაგნატი TNK-BP-ის დახმარებით მსოფლიოს უმდიდრეს ადამიანებს შორის აღმოჩნდა, BP-მ კი ნავთობის გიგანტებს შორის გაინაღდა პოზიციები. TNK-ზე ბრიტანული ნავთობკომპანიის რეზერვების 27% მოდიოდა.

თუმცა ამ თანამშრომლობას პრობლემების გარეშე არ ჩაუვლია: რუსი მილიარდერები გრძნობდნენ, რომ BP-ი TNK-BP-ს უცხოურ ფილიალად განიხილავდა, სადაც ძირითადი დანახარჯები რეზერვების გამყარებაზე იყო ორიენტირებული, და არა, მაგალითად, დამატებითი დივიდენდების გაყვამაზე. ამავდროულად, BP-ის თანამშრომლებს რუსეთში პოლიციასთან შეექმნათ პრობლემები და მათ ვიზების განახლებაზე უთხრეს უარი. იყო პერიოდი, როდესაც რუსული განყოფილების მაშინდელ უფროსს, რობერტ დადლის, ქვეყნის დატოვება და TNK-BP-ის მართვა გასაიდუმლოებული მდებარეობიდან მოუწია. ამჟამად დადლი მთელი BP-ის აღმასრულებელი დირექტორია.

კიდევ რამდენიმე დაბრკოლების შემდეგ, რომელთა შორისაც 2011 წელს კარის ზღვაში ბურღვის ნებართვისთვის ბრძოლაში Exxon Mobil-თან წაგებაც იყო, BP-მ სერინთან მოლაპარაკებები დაიწყო. შედეგა გარიგება, რომლის ფარგლებშიც კომპანიამ TNK-BP-ის თავისი წილი Rosneft-ს მიყიდა. სანაცვლოდ BP-მ \$12.5 მილიარდი და Rosneft-ის 19.75%-იანი წილი მიიღო, რაც ბრიტანელებისთვის მნიშვნელოვანი იყო, რადგანაც სტრუქტურა აძლევდა საშუალებას, გაეგრძელებინათ რუსული კომპანიის რეზერვების ნაწილის



ფულის მეფეები: ლენ ბლავატნიკი, მიხაილ ფრიდმანი, გერმან ხანი და ვიქტორ ვესელბერგი თავიანთ ნდობას აშშ დოლარში დებენ.

საკუთარ მენიუში დამატება.

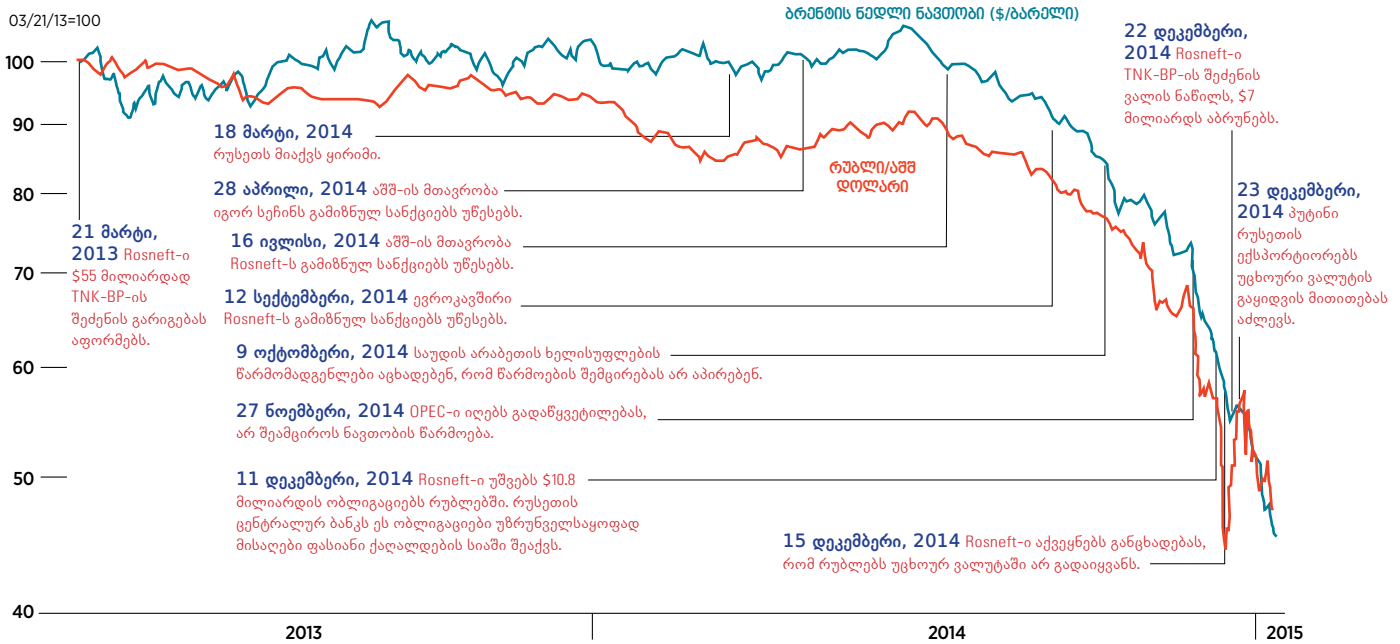
BP-ის მილიარდერი პარტნიორებისთვის საუკეთესო ვარიანტი მთელი თავისი 50%-იანი წილის პუტინის მოკავშირისა და ყოფილი ვიცე-პრემიერისთვის, ეროვნული მეგანავთობკომპანიის მშენებელი სერინისთვის მიყიდვა იყო. ნაღდი ფულით გამოსყიდვა არსებითი ნიუანსი იყო, რადგანაც რუს მილიარდერებს არ სურდათ, სერინის Rosneft-ის უმნიშვნელო მეწილეები გამხდარიყვნენ. თავის მხრივ, სერინსაც არ სურდა ინვესტორთა ამ გამჭრიახი ოთხეულისთვის წილების გადაცემით საკუთარი კონტროლის მოდუნება. სერინის უდიდესი პრობლემა ის გახლდათ, რომ მას რეალურად არ გააჩნდა ფული მათი აქტივების გამოსასყიდად. იმისთვის, რომ გარიგება შემდგარიყო, მან დაახლოებით \$40 მილიარდი ნაღდი ფული აიღო - ნაწილობრივ მოკლევადიანი, უცხოურ ვალუტაში გაფორმებული „ბრიჯ-სესხების“ სახით. გარიგების დაფინანსებაში მონაწილეობდნენ ბანკები მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან, JPMorgan Chase-ის, Barclays-ის, BNP Paribas-ისა და Unicredit-ის ჩათვლით.

ერთი წელიც არ იყო გასული, რომ 2014 წლის შემოდგომაზე Rosneft-ი რთულ სიტუაციაში აღმოჩნდა. კომპანიას მოკლევადიანი ვალების დაფარვა დასჭირდა, მაგრამ პუტინის მიერ ყირიმის ანექსიას შემოზღავი ეკონომიკური სანქციები მოჰყვა. ამავდროულად, საუდის არაბეთმა, ამერიკელ ფიქლის მომპოვებლებთან კონკურენციისთვის, თუ ოპეკის წევრებისთვის - როგორცაა ირანი - და სხვა მწარმოებლებისთვის, როგორცაა რუსეთი, ჰკუის სასწავლებლად, ნავთობის ბაზარზე გააქტიურება გადაწყვიტა. ყოველივე ამან ნავთობის ფასების თავისუფალი ვარდნა გამოიწვია. სერინსა და Rosneft-ს, ფაქტობრივად, დასავლური ბანკების წვდომა გადაეკეტათ. იოლი გზა უცხოურ ვალუტაში \$7-მილიარდიანი სესხების დასაფარად, რისი ვადაც დეკემბერში იწურებოდა, არ ჩანდა. ფასიანი ქაღალდების მყიდველების ვინაობა ან მოპოვებული ფულის ოდენობა დღემდე არ გარკვეულა. Rosneft-ს ჯერაც გასამუდავებელი

აქვს მნიშვნელოვანი ინფორმაცია - სერინის პოზიცია აშუამად ასე ჟღერს: „რუბლებში ობლიგაციები არ გავციცა“. ობლიგაციების ბურუსით მოცული საკითხი ბაზრის მოთამაშეებისთვის მოულოდნელობა აღმოჩნდა. გაჩნდა სპეკულაციები,

შეჯანჯღარებული რუბლი

სერინმა და პუტინმა ოთხი გამჭრიახი მილიარდერი გაამდიდრეს, რასაც მალევე ეკონომიკური კოშმარი მოჰყვა.



SOURCE: FACTSET RESEARCH SYSTEMS.

რომ ვალების დასაფარ აშშ დოლარებს Rosneft-ი თავისუფალ ბაზარზე მოპოვებული რუბლებით იყიდდა. საპასუხოდ, რუბლის ფასმა რეკორდულად დაბალ ნიშნულს მიაღწია, იმის მიუხედავად, რომ ნავთობის ფასებმა სტაბილიზება დაიწყო.

მოსკოვში Metallinvestbank-ის ფორექსის ხელმძღვანელის, სერგეი რომანჩუკის თქმით, „იყო ეჭვი, რომ ეს რუბლები უცხოურ გაცვლით ბაზარზე გავიდოდა... ასეთი ვაჭრობა თოფის გასროლა-სავით იყო, რადგანაც ადამიანებს გაუჩნდათ შიში, რომ ეს ახალი ინსტრუმენტია, რომელსაც სხვა კომპანიებსაც მიუსადაგებდნენ“.

პუტინის კრიტიკოსებმა Rosneft-ის ფასიანი ქაღალდების ოპერაციას სამაშველო უწოდეს. სერინის აზრით კი ეს შეფასებები პროვოკაციული იყო. Rosneft-ის წარმომადგენლებმა პრესას განუცხადეს, რომ ობლიგაციების გაყიდვიდან შემოსული არც ერთი რუბლი არ დაიხარჯება უცხოური ვალუტის საყიდლად. კომპანიას შემოსავლები ძირითადად უცხოურ ვალუტაში, ექსპორტიდან აქვს. Rosneft-ის განცხადებით, კომპანიაში „ნაღდი ფული უცხოური ვალუტით საკმარისი რაოდენობით შემოედინება, რომ ვალის დაფარვის ვალდებულება შესრულდეს“. მაშ სად მიდიოდა რუბლები? Rosneft-ის მტკიცებით, მხოლოდ „რუსეთის ფედერაციაში საკუთარი პროექტების დაფინანსებაზე“.

ცოტა თუ ეჭვობს, რომ Rosneft-ს დიდი წვლილი მიუძღვის რუბლების ისედაც არასტაბილური გლობალური ბაზრის ამღვრევაში. რუსეთის ორტრილიონიანი შშპ-ის 19%-ით, ქვეყანაში ფულის

ყველაზე დიდი მეწველი ძროხა ნავთობია. ნავთობის ექსპორტზე მაღალი გადასახადებია დაწესებული. ბარელზე \$100-ის პირობებში, მთავრობას \$70 შეუვიდოდა. \$50-ის პირობებში – მხოლოდ \$22. სავარაუდოდ, Rosneft-ი ვალების გადასახდელ უცხოურ ვალუტას შემოდგომაზე იმარაგებდა. დარგის ანალიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ კომპანია სავალუტო ბაზრიდან იმ დოლარებს დააკავებდა, რომელთაც ნორმალურ მდგომარეობაში საგადასახადო ვალდებულებების დასაფარი რუბლების შესამენად გამოიყენებდა. Rosneft-ს ასევე რუბლებით დაფინანსებული კაპიტალური ხარჯების დიდი პროგრამა აქვს. BCS Financial-ის ანალიტიკოსის, კირილ ტაჩენიკოვის თქმით, „ისინი ობლიგაციებიდან მიღებულ თანხებს რუბლებში ხარჯების დასაფარად იყენებდნენ“.

Rosneft-მა თავისი \$7-მილიარდიანი ვალი გვიან დეკემბერში დაფარა. რამდენიმე დღის შემდეგ რუსეთის მთავრობამ ქვეყნის დიდ ექსპორტიორებს მისცა დირექტივა, გაამაგრონ რუბლის პოზიციები სავალუტო ბაზარზე. Rosneft-ი შესაძლოა დამორჩილებოდა ამ მითითებას, მაგრამ 2015 წელს დასაფარი კიდევ \$20-მილიარდიანი ვალისა (ძირითადად დოლარებსა და ევროებს) და ასეთივე მოცულობის კაპიტალური ხარჯების პირობებში, კომპანიას \$40-მილიარდიანი თავის ტკივილი აქვს, რომელიც ნავთობის ფასის ყოველ კლებასთან ერთად ძლიერდება. ნავთობგანტის ფინანსური განცხადებების მიხედვით, მას ამჟამად დაახლოებით \$20 მილიარდი აქვს. შესაბამისად, კომპანია თვი-

თონ სთხოვს რუსეთის მთავრობას, ეროვნული კეთილდღეობის ფონდიდან დაეხმაროს. სერჩინს სჭირდება პუტინის დახმარება, მაგრამ ფასიანი ქაღალდებით Rosneft-ის გადარჩენის კიდევ ერთი ოპერაცია რუბლისთვის დამლუპველი იქნებოდა.

რუსეთის ეკონომიკა კრიზისში ეფლობა, მაგრამ ისეთი მილიარდერები, როგორებიც ფრიდმანი, ხანი, ვექსელბერგი და ბლავატნიკი არიან, დედარუსეთის დასახმარებლად განსაკუთრებულ მოწადინებას არ ამჟღავნებენ. პუტინის მოწოდებების მიუხედავად, მათგან მნიშვნელოვანი ინვესტიციები ან კაპიტალური ხარჯები ჯერ არ ჩანს.

რუსეთის სიმდიდრით მესამე ადამიანმა, 50 წლის ფრიდმანმა, TNK-BP-ის გარიგებიდან \$5.1 მილიარდით იხეირა; მისმა უნივერსიტეტის მეგობარმა, 53 წლის ხანმა – \$3.3 მილიარდით. დუეტმა ამ თანხებით ლუქსემბურგში LetterOne-ი დააარსა, რომლის მეშვეობითაც ისინი ერთ-ერთი გერმანული კომპანიის ნავთობისა და გაზის სფეროში მომუშავე \$6-მილიარდიანი დანაყოფის შექმნას გეგმავენ. LetterOne-ის წარმომადგენლის განცხადებით, „ჩვენ მზად ვართ იმისთვის, რომ შემოსავლების მნიშვნელოვანი ნაწილის რეინვესტირება რუსეთში მოხდეს, და ახლო მომავალში მიმზიდველი შესაძლებლობების გამოვლენის იმედს ვიტოვებთ“.

უკრაინაში დაბადებულმა ბლავატნიკმა, რომელიც 1984 წლიდან აშშ-ის მოქალაქეა და \$18 მილიარდს ფლობს, TNK-BP-ის გაყიდვიდან \$7 მილიარდი მოიგო. მისი უდიდესი აქტივებია წილები

ჰიუსტონურ ქიმიკატების მწარმოებელ LyondellBasell-სა და Warner Music-ში. 2014-ში მან Rosneft-თან ტრიუმფალური გარიგება დემიენ ჰერსტის მამონტის მოოქრულბეწვიანი ქანდაკების \$14 მილიონად შეძენით აღნიშნა. ბლავატნიკმა კომენტარზე უარი თქვა.

57 წლის ვექსელბერგი თავისი ხელოვნების კოლექციით, მათ შორის, სანქტ-პეტერბურგში მდებარე ახალი მუზეუმით არის ცნობილი, სადაც მის მიერ შეძენილი ფაბერჟეს კვერცხებია წარმოდგენილი. ვექსელბერგმა გარიგებიდან \$7 მილიარდი მიიღო, მისი კაპიტალი \$14 მილიარდს შეადგენს და იგი ამჟამად რუსეთში სიმდიდრით მეორე ადამიანია. TNK-BP-ის გაყიდვის შემდეგ ვექსელბერგმა ფოლადის შვეიცარიული კომპანიის, Schmolz+Bickenbach-ის წილი იყიდა. მისი წარმომადგენლის, ანდრეი შტორხის მტკიცებით, „გარიგებიდან მიღებული ფულის უდიდესი ნაწილი Renova-მ [ვექსელბერგი] რუსეთში დააბანდა“.

პუტინი თავის კაცს, სერჩინს მხარში უდგას, იმის მიუხედავად, რომ Rosneft-ის აქციების ფასი დოლარებში 2014 წლის განმავლობაში 50%-ით დაეცა. ის „კარგი მენეჯერია“, აცხადებს რუსეთის პრეზიდენტი. BP-ში, რომელიც ჯერაც ფლობს Rosneft-ის 20%-ს, დაძაბულები ემზადებიან მეოთხე კვარტალის მოგების საანხავად – შესაძლოა ბრიტანელებს რუსულ კომპანიაში თავიანთი წილების ჩამოწერა მოუხდეთ.

„TNK-BP-ის გარიგება [რუსეთს] ძვირად დაუჯდა, – ამბობს 2013 წელს საფრანგეთში გაქცეული რუსი ეკონომისტი, სერგეი გურიევი. – TNK-ს მფლობელებისთვის ეს ძალიან კარგი გარიგება იყო.“



ФОТО: REUTERS/ENRIQUE DE LA OSA



**ბიზნეს
კონტაქტი**



ანალიტიკა

**ღაზრათ კვირის
ბოლოს**

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



შაესტრო



**"შაესტროს"
ყველაზე
საქმიანი და
ბემოწინებოანი
მეყურებლისთვის!**

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



**ბიზნეს
კონტაქტი**

**ყოველ საუზამო დღეს
09:30 12:30**



**ყოველ საუზამო დღეს
07:55**



**ბიზნეს
კონტაქტი**



ანალიტიკა

**ყოველ შაბათს
11:00**

იფიქრე (მართლა!) მსიროე მასშტაბში



სოციალიზმი მშობობს! ასე დაწერა მენეჯმენტის გურუმ, ტომ პიტერსმა, FORBES ASAP-ში, 1990-იანებში. გეცინებათ? კარგი, თქვენ ნახევრად მართალი ხართ. სოციალიზმი მუშაობს, მაგრამ მხოლოდ ძალიან მცირე რიცხვების შემთხვევაში - ის არ მასშტაბირდება.

იგივე ვრცელდება ბიზნესგუნდებზე. ნებისმიერი ტიპური მაგალითი წარ-

მოვიდგინოთ: კვლევა, პროდუქტის გამოგონება, მარკეტინგი ან გაყიდვების კამპანია. გუნდი, სადაც ყველა გულშემატიკვრობს პროექტსა და ერთმანეთსაც, თითქმის ყოველთვის სჯობს მართო მომუშავე, თუნდაც ბრწყინვალე სპეციალისტს. მაგრამ გუნდი უნდა იყოს პატარა - მართლა პატარა - თორემ გუნდურობა დაბრკოლებად იქცევა.

ეს ახალი იდეა არაა. ძველ რომში რაზმი იმდენი ჯარისკაცისგან შედგებოდა, რამდენსაც საბრძოლო შეტაკებისას ადვილად შეეძლო მეთაურის ბრძანებების გაგება. რაზმის ზომა ასევე განისაზღვრებოდა ჯარისკაცების რაოდენობით, რომელიც სტანდარტულ კარავში ეტეოდა (8). ორი ათასი წლის შემდეგ, Amazon-ის დამაარსებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, ჯეფ ბეზოსი საუბრობს „ორი პიცის წესზე“, როგორც გუნდის ზომის განსაზღვრის კანონზე. „თუ გუნდის დასანაყრებლად ორ პიცაზე მეტია საჭირო, გუნდი ზედმეტად დიდია“, - ამბობს ბეზოსი.

რომაული ლეგიონის რაზმისა და ამბოზის „დამრტყმელი“ გუნდების მსგავსი ზომები მხოლოდ დამთხვევა არაა. თვით ადამიანის გონების ბუნებაც - განსაკუთრებით, მოკლევადიანი მეხსიერება - ფსიქოლოგ ჯორჯ მილერის ცნობილი სიტყვებით, „ჯადოსნური რიცხვი შვიდი, პლუს მინუს ორის“ გარშემო ბრუნავს. ადამიანის მოკლევადიანი მეხსიერებას ინფორმაციის ხუთიდან ცხრამდე ერთეულის დაფიქსირება და შენახვა შეუძლია. გაიხსენეთ საფოსტო ინდექსები. ტვინს ამ შესაძლებლობების გასაძლიერებლად სრკების შეზღუდული არჩევანი აქვს (აქედან ერთ-ერთი მონაცემების მცირე კონებად დაქუცმაცებაა. მაგალითად, ტელეფონის წარმოდგენა სამციფრიანი ადგილობრივი კოდის, სამციფრიანი პრეფიქსისა და, ბოლოს, ოთხციფრიანი პირდაპირი ნომრის სახით).

ანუ, მცირე გუნდების ოპტიმალური ზომა იგივეა, რაც ჩვენი ტვინის მოკლევადიანი მეხსიერების ეფექტიანობის დიაპაზონი. ჩვენი გონება საუკეთესოდ სწორედ ამ ზონაში მუშაობს: შვიდს პლუს-მინუს ორი. ამის ქვევით, გუნდისგან ხშირად რჩება წყვილი ან სამეული; ამის ზევით, გუნდში კომუნიკაცია მოშლას იწყებს. მაინც რა მიზეზით ირევა ყველაფერი ორპიციანი გუნდის ზომის მიღმა?

შეუძლებელი კავშირების რთული მათემატიკა

პასუხი ქსელების მათემატიკაშია. ამ ფაქტორის სიმძლავრე რომ გავიაზროთ, შევხედოთ, როგორ მრავლდება გუნდში კავშირების ჯამური რაოდენობა წევრების რაოდენობის ზრდასთან ერთად:

- 2 წევრი = 1 კავშირი
- 3 წევრი = 3 კავშირი
- 4 წევრი = 6 კავშირი
- 5 წევრი = 10 კავშირი
- 6 წევრი = 15 კავშირი
- 16 წევრი = 256 კავშირი
- 32 წევრი = 1,024 კავშირი

მცირე რიცხვების შემდეგ ფორმულა N2-ში გადადის, სადაც N გუნდის წევრების რაოდენობაა. ქსელის სირთულე ბევრად სწრაფად იზრდება, ვიდრე გუნდის წევრების რაოდენობა. 1,500 წევრის პირობებში (\$500-მილიონიანი მოგების მქონე კომპანიის ტიპური ზომა) კავშირების რაოდენობა 2.25 მილიონს აღწევს. და ეს ქმნის მარტივ დაბრკოლებას. ადამიანებს კავშირების ბევრად მცირე რაოდენობის დამყარება შეუძლიათ (და კიდევ უფრო ნაკლებს - შენარჩუნება). ამიტომ, რომ გუნდის ზრდასთან ერთად, ურთიერთობების ხარისხი სწრაფად მცირდება.

ჩვენს უმრავლესობას არ უჭირს ხუთ ან ექვს ადამიანთან მუდმივი კავშირის შენარჩუნება, მაგრამ ათზე მეტთან ეს გაცილებით რთული ხდება. 50-თან? არც იოცნებოთ. იმ იშვიათ ადამიანებსაც კი, ვისაც სახეებისა და სახელების ფოტოგრაფიული მეხსიერება აქვთ, არ შეუძლიათ ამ ზომის გუნდებთან ისეთივე ხარისხის კომუნიკაცია, როგორც 5-6 ადამიანთან. სოციალური ქსელების, ეს-ემ-ესებისა და ვიდეოკონფერენციების მსგავსი ინსტრუმენტებითაც, არ გვაქვს დრო და უნარი, ასეულობით ან ათასობით ახლო, პერსონალური კონტაქტი შევინარჩუნოთ.

ესაა, რატომაც უფრო დიდი გუნდი თითქმის არასოდეს ნიშნავს წარმატების მეტ შანსს. ამიტომაც მარცხდება სოციალიზმი, როდესაც საქმე ათზე მეტ ადამიანს ეხება. ამას ნაკლები საერთო აქვს იდეოლოგიასთან და მეტი - შეუძლებელი კავშირების მათემატიკასთან. **F**

რინ კარლგაარდი FORBES-ის გამოცემის ავტორია. მისი ბოლო წიგნი, „რბილი უპირატესობა: სად კომპლუტები დიდი კომპანიები ბრძოლაში წარმატებას“, აპრილში გამოვიყვანდა. მისი აღწერილობა სპონსორისა და ბლოგების ნასაპოვნად ეხმარება ჩვენს ვებგვერდს WWW.FORBES.COM/KARLGARD

გამომწერეთ ახლავე

Forbes

GEORGIA

ყველაზე გავლენიანი ქართული ბიზნესგამოცემა

დაზოგბეთ
40%



6 თვე - 36 ლარი, 12 თვე - 72 ლარი

.....
ჟურნალის გამომწერა შეგიძლიათ TBC ბანკის
ნებისმიერ ფილიალში: ს.ს. Media Partners
ბანკის კოდი: TBCBGE 22
ანგარიშის ნომერი: GE09TB722 563 608 01 00001
ს.კ. 404408690
ან

ან TBC Pay Box-დან
(სერვისი: სხვადასხვა - პრესა - ფორბსი)
ასევე ონლაინ: www.forbes.ge/subscribe
.....



დამატებითი კითხვების შემთხვევაში დაგვიკავშირდით: ტელ.: +995 (32) 223 77 07

ბანქო, ფული და ვებსაიდუმბი

შესავალი ქართულ სათამაშო ბიზნესში ათ კადრად

ავტორი: გიორგი შურული



1. კარავაჯო

პირველი, რაც გამახსენდა ამ სტატიამდე ფიქრისას, იყო კარავაჯოს „ბანქოს მოთამაშეები“. ემოციით და შინაგანი დაძაბულობით სავსე ნახატია: უყურებ მოთამაშეებს და გესმის ის გრძნობების გაორება, ის შინაგანი ჭიდილი ადამიანურ და ცხოველურ საწყისს შორის, რაც აზარტულობას მოსდევს დასაბამიდან. მოთამაშეები ყოველთვის გრძნობდნენ რისკის ფასს – სათამაშო აპარატებს ჯერ კიდევ მეცხრამეტე საუკუნის აშშ-ში უწოდეს „ცალხელა ბანდიტები“ – თუმცა აზარტი ადამიანური ბუნების ნაწილია, ისევე როგორც სხვა, ზოგჯერ ირაციონალური ემოციები, რომელთა გარეშეც ცხოვრება ალბათ უფრო მშვიდი, მაგრამ ნაკლებად საინტერესო იქნებოდა.

2. კონკურენტული სპირიტუალობა

ამ წინააღმდეგობრიობის გამო, აზარტული თამაშებისადმი

სხვადასხვა დროსა და ადგილას მიდგომები განსხვავდება. ბევრ ქვეყანაში თამაში აკრძალულია ან მკაცრად რეგულირდება. კავკასიის რეგიონში აზარტული თამაშების ორგანიზება მხოლოდ საქართველოსა და სომხეთშია კანონიერი. აზერბაიჯანსა და თურქეთში თამაშები აკრძალულია, რუსეთში მხოლოდ გარკვეულ ტერიტორიებზეა ნებადართული. ამიტომაც, სამორინების მოწყობა საქართველოში ამ თვალსაზრისით საკმაოდ პერსპექტიულად გამოიყურება. პოლიტიკური და გეოგრაფიული ფაქტორების გათვალისწინებით, ჩვენს ქვეყანას რეგიონში კონკურენტი არ ჰყავს.

3. სიღნაღი და ნყალტუბო, როგორც ადგილობრივი ლას-ვეგასი

გარკვეული შეზღუდვები ჩვენშიც არსებობს. ეს ბარიერები ძირითადად ფინანსურია და მათი მიზანი სათამაშო ბიზნესის ტურის-

ტულ ცენტრებში გატანაა. ბათუმი, ქობულეთი, ხელვაჩაური, ანაკლია და განმუხური, გუდაური და ბაკურიანი, ბორჯომი, ყაზბეგი, წყალტუბო, სიღნაღი, ბაზალეთის ტბა - ეს ის ადგილებია, სადაც ლიცენზია ან უფასოა, ან საკმაოდ დაბალფასიანი. თუმცა არის დამატებითი ნიუანსებიც: მაგალითად, შავი ზღვის სანაპირო ზოლზე ეს პრივილეგია მინიმუმ 80-ადგილიანი სასტუმროს აშენებას მოჰყვება. თუ სასტუმრო არ არის, მაშინ, გეთაყვა - ლიცენზირების მოსაკრებელი ჩვეული ოდენობით.

4. მილიონერების ბიზნესი

ხოლო „ჩვეული“ ოდენობა - სამორინეს ანუ „კაზინოს“ შემთხვევაში წელიწადში 5,000,000 მილიონი ლარია. სათამაშო აპარატების დადგმა თბილისში ყოველწლიურად სულ რაღაც 1,000,000 დაგვიდებათ, რეგიონებში კი გაცილებით ნაკლები - 50,000 დან 200,000-მდე. თუ უკვე გაქვთ სამორინე, მაშინ ყოველი ახალი წერტილის ღირებულება მხოლოდ 100,000 ლარი იქნება. აი, ტოტალიტატორი კი წელიწადში 300,000 ლარამდე ჯდება და როგორც ყველგან, აქაც თბილისი ლიდერობს ფასის მიხედვით. დამეთანხმებით, დასკვნა ძალიან მკაფიოა - სათამაშო ბიზნესი მდიდრების ხვედრია - თუ ფული არ გაქვთ, არ მოჰკიდოთ ხელი, ჯიბეს მოუფრთხილდით, საკმაოდ ძვირი სიამოვნებაა.

5. გადასახადი არ იკლებს, გადასახადი მხოლოდ გატულობს

გარდა ლიცენზიის ყოველწლიური ღირებულებისა, სათამაშო ბიზნესის ინდუსტრიაში მოღვაწე კომპანიას უწევს ყოველკვარტალურად ფიქსირებული ოდენობის გადასახადის გადახდა ერთეულ მაგიდაზე, ან სათამაშო აპარატზე, ან კიდევ სალაროზე გაანგარიშებით - მაგალითად, კაზინო თითოეული მაგიდისთვის 15,000-დან 30,000 ლარამდე იხდის კვარტალში ერთხელ, სლოტ-კაზინო კი 1,500 ლარიდან 3,000 ლარამდე, თითოეული აპარატისთვის.

6. სათამაშო ბიზნესის საქართველოში სჯერათ

როგორც უტყობა, სათამაშო ბიზნესი მაინც სარფიანი საქმეა და მიუხედავად ასეთი ძვირი სტარტისა, საქართველოში სათამაშო ინდუსტრია უკვე საკმაოდ განვითარებულია - ოფიციალური მონაცემებით, 13 კაზინოა ლიცენზირებული. გაცილებით დიდია ე.წ. სლოტ-კაზინოებისა და ტოტალიტატორების ქსელი. სათამაშო აპარატების მოწყობისათვის ქვეყნის მასშტაბით - 69, ტოტალიტატორებისათვის კი 92 ლიცენზიაა გაცემული. რამდენიც უნდა იყოს უცხოეთიდან ჩამოსული მოთამაშე, ბიზნესს ქართველების აზარტულობაც უმაგრებს ზურგს. რა გასაკვირია - მთელი ჩვენი ისტორია ერთ დიდ ლატარიას ჰგავს.

7. საქართველო + ინტერნეტიზაცია = ?

მაგრამ სათამაშო ინდუსტრია კიდევ უფრო დიდი მასშტაბითაა გაცრელებული ინტერნეტსივრცეში. თვალსაჩინოებისთვის, მხოლოდ Adjarabet-ის საიტზე ყოველდღიურად საშუალოდ 83,664 უნიკალური მომხმარებელი შედის, რომელთაგანაც 96 პროცენტი საქართველოს მცხოვრებია. Adjarabet-ს Europe-bet-ი და Lider-bet-ი მოსდევს.

სულ 7 ქართული სათამაშო საიტი დავთვალე ინტერნეტსივრცეში, თუმცა შესაძლოა მეტიც იყოს.

ინტერნეტში საზღვრები არაა და ადგილობრივი მომხმარებელი არამხოლოდ ქართული საიტებით სარგებლობს. შემზღვეველი მხოლოდ საშუალო ქართველი მომხმარებლის დაბალი მსყიდველუნარიანობაა. საკმაოდ გავრცელებული ფსონის ოდენობა 1 ან 2 ლარია, პოკერის ინტერნეტსურნირების უმეტესობაც ძალიან მცირე შენატანს ითხოვს თავიდან: ყოველივე ეს გათვლილია ქართველი მოთამაშის ჯიბის ზომაზე და ანაზღაურებულია რაოდენობით.

8. და კვლავ გადასახადები

რაოდენ მიმზიდველიც უნდა იყოს ინტერნეტსაიტები სათამაშო ბიზნესში დაიწყებთათვის, მათ ერთი შემზღვევა აქვთ - ასეთი საიტის გაშვება თუ გინდათ, რეალური ობიექტი უკვე გახსნილი უნდა გაქონდეთ, ანუ მინიმუმ ყოველწლიურად 1,000,000 ლარს - თბილისში, რეგიონში კი 50,000 ლარს მაინც უნდა იხდოდეთ. გარდა ამისა, ყოველ ინტერნეტსაიტზე (მოკრძალებულად სისტემურ-ელექტრონული ფორმის თამაშებს რომ ეძახის ჩვენი კანონმდებლობა) 30,000-დან 60,000 ლარამდე ყოველკვარტალური ფიქსირებული გადასახადის გადახდა მოგიწევთ.

9. ჩინეთს მაინც ვერ ავსდებით

ინტერნეტსივრცის ამოქმედებისთვის, რესურსის მფლობელმა ორი უმთავრესი საკითხი უნდა გადაწყვიტოს - გადახდების განხორციელების მაქსიმალური გამარტივება და საიტის უსაფრთხოების უზრუნველყოფა. მართალია, პროგრამული უზრუნველყოფის ფასი ძალიან მერყეობს, მაგრამ მისი ღირებულების მინიმალური დონე მაინც ხუთიდან რიცხვებით იზომება. თუ სათამაშო აპარატების რეალურ სალონს აკეთებთ, მთავარია არ შეცდეთ სათამაშო აპარატების შეძენისას. როგორც წესი, ეს ხდება ჩინეთში; როგორც წესი, ამისთვის (მით უმეტეს, თუ დაიწყებთ ბრძანდებით) ჩინეთში ჩასვლაა საჭირო, და ვისაც ჩინეთთან ჰქონია შეხება, დამეთანხმება, რომ იქაური ფასები ვარირებს, თანაც ძალიან, ისევე როგორც ხარისხი. საჭიროა ბაზრის კარგად შესწავლა და, თუ შესაძლებელია, ამ შესყიდვის „აუტსორსინგზე“ გატანა.

10. 18 წლამდე აპრძალულია

ინტერნეტში ძალიან რთულია იმის გამოვლენა, რეალურად სრულწლოვანი სარგებლობს ინტერნეტკაზინოთი თუ სრულწლოვანის იდენტობას ამოფარებული სკოლის მოსწავლე. მით უმეტეს, როდესაც ფსონების ოდენობა მინიმალურია და ნებისმიერ ტინეიჯერს შეუძლია ჯიბის ფულით ფსონის დღევანდელი დონის ანაზღაურება. არსებული კანონებით, მომხმარებლის რეგისტრაციის შემთხვევაში ინტერნეტკაზინოს ოპერატორი პასუხისმგებლობისაგან თავისუფლდება, რაც არასრულწლოვანების მონაწილეობის რისკს ზრდის. ბავშვთა დაცულობის თემა მუდმივად დაპირისპირებისა და საზოგადოებრივი წუხილის საგანი იქნება. საუკეთესო გამოსავალია თვითრეგულირების შემოღება, რომელიც საზოგადოების მთავარ შიშებს ადევკატურ პასუხს გასცემდა და ბიზნესის სამოქალაქო პასუხისმგებლობის მაღალ დონეს დაანახებდა. **F**

სერიოზული მონეტა

მას შემდეგ, რაც 35 წლის მანძილზე აგროვებდა მსოფლიოს ყველაზე ძვირფას მონეტებს, დი ბრენტ პოგი თავისი შესაშური კოლექციის აუქციონზე გატანას იწყებს. კოლექცია, რომლის გაყიდვაც მაისში დაიწყება, არასახუმარო \$200 მილიონად ფასდება.

ავტორი: ჰონათან კიტსი

ჯორჯ ვაშინგტონის პირველი პრეზიდენტობისას ამერიკულ კომერციაში ანარქია მეფობდა. ვაჭრები ნაირ-ნაირი ვეროპული მონეტების იმედად იყვნენ, რადგან შეერთებული შტატები საკუთარ ფულს არ ჭრიდა. 1792 წელს ვაშინგტონმა 58 უნციის (1.6 კილოგრამი) ჯამური წონის ვერცხლის ზოდები გადასცა ფილადელფიელ ჯონ ჰარპერს, რომელიც თავს ხერხების დამზადებით ირჩენდა. სწორედ ჰარპერმა მოჭრა აშშ-ის პირველი ვალუტა: 1,500 ხუთცენტიანი, მის თავისუფლების (Miss Liberty) გამოსახულებით. პრეზიდენტისთვის ეს იმდენად სასიამოვნო იყო, რომ კონგრესისადმი მიმართვაში ამ ფაქტს განსაკუთრებული ადგილი დაუთმო.

ვაშინგტონს სიამაყისთვის კარგი მიზეზი ჰქონდა. „საკუთარი ფული ერის დამოუკიდებლობის სიმბოლოდ მიაჩნდათ, ეს კი ჩვენი პირველი მონეტები იყო“, – ამბობს Stack’s Bowers გალერეის საპატიო ხელმძღვანელი, ქიუ დევიდ ბოუერსი. ამ პირველი ხუთცენტიანების რამდენიმე ასეულმა დღემდე მოაღწია. ერთ-ერთი საუკეთესო,



ჯერაც ისეთი მკვეთრი და დეტალური, როგორც ჰარპერმა შექმნა, Stack’s Bowers-ში 19 მაისს გაიყიდება. ეს იქნება დი ბრენტ პოგის იშვიათი მონეტების კაბინეტის შვიდი აუქციონიდან პირველი. მოსალოდნელი ფასი \$350,000-ია.

ასეთი შენახულობისა და იშვიათობის ხუთცენტიანი ნებისმიერი ნუმისმატიისთვის საამაყო შენაძენი იქნება. თუმცა მისი ფასი მხოლოდ ხურდა ფულია პოგის კოლექციის ჯამური ღირებულების ფონზე, რომელიც, სავარაუდოდ, ერთ-ერთი ყველაზე ძვირი იქნება ოდესმე აუქციონზე გატანილ ყველა მსგავს კოლექციას შორის. ბოუერსი დარწმუნებით ამბობს, რომ პოგის მიერ 35 წლის განმავლობაში შეგროვებული 650 მონეტა „ცხრა ციფრს იოლად გასცდება“. წინასწარი შეფასებით, აუქციონები \$200 მილიონზე მეტს მოუტანს პოგს, რომლის საგანძურსაც ნიუჯერსიელი დილერი ლორა სპერბერი „მონეტების უზენაეს კოლექციად“ მოიხსენიებს. 50 წლის პოგი პირველია, ვინც

ძველი ფული: დი ბრენტ პოგი Stack’s Bowers-ის გალერეაში, კალიფორნიაში; 1804 წლის ვერცხლის დოლარით, რომელიც \$8-10 მილიონადაა შეფასებული.

ალიარებს, რომ ყველაფერი სხვაგვარად დაიწყო. 1974-ში, როდესაც ის ცხრა წლის იყო, მამამისმა, უძრავი ქონების დალასელმა დეველოპერმა მექ პოგმა, სახლში ძველი პენიების ქისა და მონეტების შეფასების ინსტრუქცია მოიტანა. მას სურდა, ბიჭს ჰობი ჰქონოდა.

მექმა შვილს უთხრა, რომ ქისაში \$100 გადაინახა და ბრენტს შანსი მისცა, შვიდი დღის ვადაში მონეტები \$110-ად ეყიდა. „ჩემი ბიზნეს-ინსტინქტი ამუშავდა“, - იხსენებს ბრენტი.

მან ქისაში 1915 წელს გამოშვებული ცენტრი ნახა, რომელიც, განსაკუთრებული ბზინვარების გამო, \$80-ად შეაფასა. „ჩემი შანსი 20 წუთის განმავლობაში გამოვიყენე“.

მას შემდეგ პოგი ოჯახის მიერ დაგროვებულის მართვას შეუდგა და ოთხი ათწლეულის მანძილზე ბევრითად ავსებდა კოლექციას ფედერალური ხაზინის მონეტების სრული სპექტრით. ბრენტი მაქსიმალურად კარგად შენახულ მონეტებს არჩევდა. „ეს კოლექცია ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკური დაბადების ისტორიაა, - აღწერს საკუთარი მონდობების ნაყოფს ბრენტი, რომელსაც თანამედროვე ბიზნესის შეგრძნება არ დალატობს. - უნდა იყო ოპორტუნისტი და უნდა გქონდეს ძალა“. ერთ შემთხვევაში ეს აუქციონზე 1804 წლის ლეგენდარულ ვერცხლის დოლარში (8 ასეთიდან ყველაზე კარგად შენახულში) \$4.1 მილიონის გამეტებას გულისხმობდა, რაც ოდესმე რაიმე მონეტაში გადახდილ უდიდეს თანხას ორჯერ აღემატებოდა.

ეს იყო 1999. მომდევნო წელს 1804 წლის კიდევ ერთი დოლარი გაიტანეს გასაყიდად. მექ პოგი ჯერ კიდევ გონს მოდიოდა წინა წლის ფინანსური ბაქაობისგან, თუმცა შვილმა დაარწმუნა, მორიგი \$1.8 მილიონი დაეხარჯათ. „მეგონა, დამახრჩობდა, - იხსენებს ბრენტი. - ვუთხარი, რომ თავისი ინვესტიცია უნდა



ხურდა: 1796 წლის 25 ცენტი (\$750,000-დან \$1 მილიონამდე); 1822 წლის \$5-იანი მონეტა (\$8 მილიონიდან \$10 მილიონამდე).

დაეცვა“. ამ მომენტიდან პოგები მხოლოდ წინ მიდიოდნენ. ბრენტი სულ უფრო იხრებოდა ჰობის ბიზნესად ქცევის მიმართულებით, რომლის მენეჯერიც თავად იქნებოდა. „მე ჩემს თავს ამ

კოლექციის მესაჭედ აღვიქვამ, - ამბობს პოგი, - ჩემი ოჯახი კი საწვავია“. კომბინაცია ფუქტიანი გამოდგა: ოჯახმა ურთულესი დაბრკოლებებიც გადალახა - ისეთი კოლექციონერებისგანაც კი შეიძინეს მონეტები, რომლებსაც გაყიდვა აზრადაც არ ჰქონდათ.

ერთ-ერთ ბოლო ტრანზაქციას სამ წელზე მეტი დასჭირდა: ვაჭრობა ინდიაში მცხოვრებ მეორე მსოფლიო ომის ვეტერანთან განსაკუთრებით რთული გამოდგა. „მას ფუხი ჰქონდა ამპუტირებული და მთელ სხეულში მეტალის ნატეხები ჰქონდა ჩარჩენილი. ისეთ ადამიანთან ვაჭრობას, რომელმაც

ეს გამოიარა, ყველაფერი სჯობია“, - ამბობს პოგი. მაგრამ ვეტერანის 200-მონეტა კოლექციაში პოგებისთვის უმნიშვნელოვანესი რამდენიმე ელემენტი იყო, როგორცაა 1793 წლის ჯაჭვიანი ცენტი - აშშ-ის უძველესი ერთცენტრიანი - საუკეთესოდ, მოჭრისდროინდელ კონდიციაში შენახული ეგზემპლარი.

რატომ გადაწყდა ოჯახის უმნიშვნელოვანესი ქონების გაყიდვა ასლა? „ჩემი აზრით, კოლექცია სავსეა, - ამბობს პოგი. - ამ მონეტებიდან ზოგიერთი 35-40 წელს ბაზრის მიღმა იყო. დროა, ისინი ნუმისმატურ საზოგადოებას გავუზიაროთ“.

„ეს გაყიდვები ძალიან კარგი იქნება მონეტების ბაზრისთვის, - ამბობს ბოუერსი. - ნუმისმატიკის ისტორიაში ძალიან, ძალიან ცოტა ადამიანს თუ შეუგროვებია მსგავსი კოლექცია. ეს იქნება უნიკალური შესაძლებლობა ზოგიერთი მონეტის შესაძენად, რომელიც შესაძლოა ცხოვრებაში მეორედ არ მოგვეცეს. ასლანდელი რეკორდული ფასი ათ წელიწადში შეღავათიანად გამოჩნდება“. ✨

ღასკვინითი აზრი



„ერთადერთი ვალუტა, რომელსაც ვაფასებ, სულისკვეთების მონეტაა. ეს ძალიან მნიშვნელოვანია ჩემს ცხოვრებაში“ - **ჰინჰი ფრიდმანი**

თანდენციები

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

პიროვნება ალექ მონტავოლი

ახალგაზრდა არტისტს („ალექ მონტავოლი“ მისი გრაფიტი-ფსევდონიმია), რომელიც რეგულარულად ხატავს პოპკულტურის მდიდარ პერსონაჟებს, როგორცაა რინო რინი, ან სკრუჯ მაკდაკი, მისში პირველი პერსონალური გამოფენა ექნება.



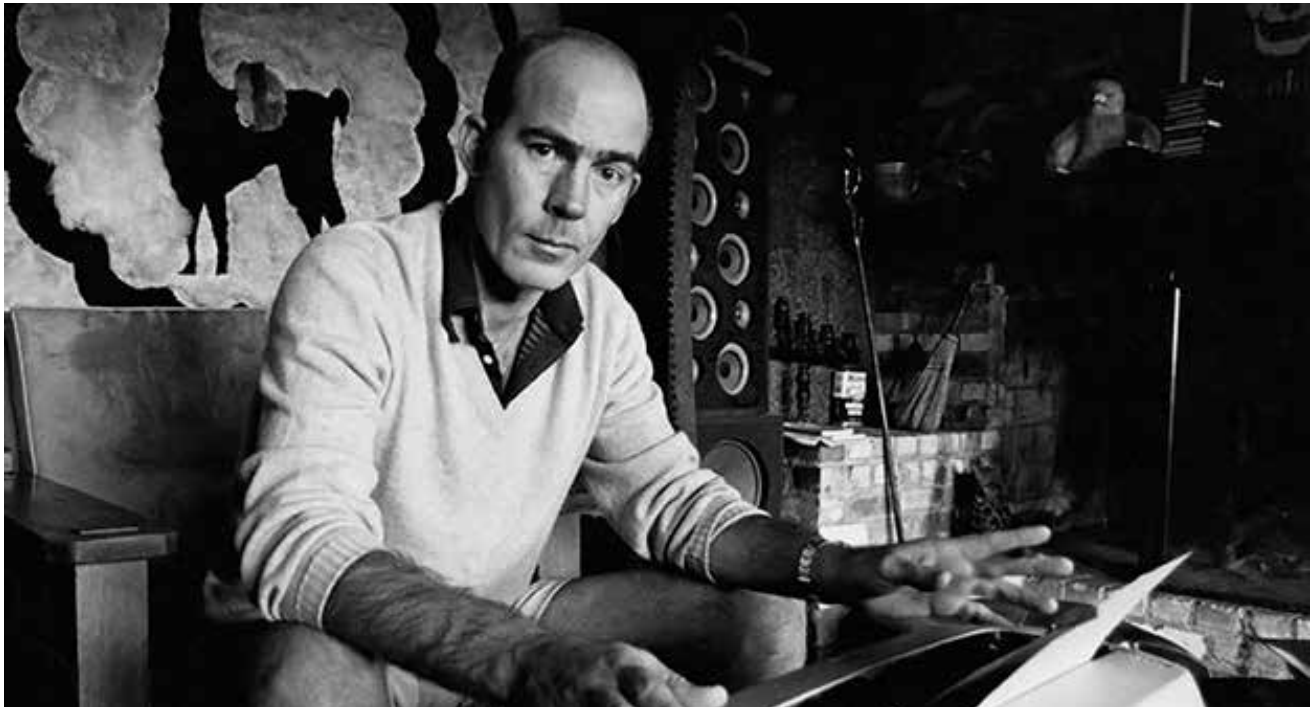
კომპანია ETIHAD AIRWAYS

ავიანაზმა კენედის აეროპორტისა და აბუ-დაბის შორის მარშრუტზე, ფრენის დროს, დაიწყო ბილეთების გაყიდვა \$32-ათასიანი პენტაუსისთვისა და ცხრა პირველი კლასის აპარტამენტისთვის. რამდენიმე საათში ყველა შეთავაზება დაიტაცეს.

იდეა APPLE-ის \$75,000-იანი საათი

ტიმ კუკი და კომპანია \$10,000-ს ითხოვენ უმაღლესი ხარისხის საათის სანაცვლოდ, მაგრამ უფრო ზევით ასვლაც შეიძლება. ბრიკი ამ საათების ბრილიანტებით მოპირკეთებულ ოქროს ვერსიებს ყიდის - \$75,000-ად.

აზარტული თამაშების შესახებ



უზრდელი ადამიანები დროგამოშვებით მეკითხებიან, რატომ ვფიქრობ, რომ პოლიტიკაზე ამდენი რამ ვიცი. ვპასუხობ – იმიტომ, რომ ჭკვიანი ვარ... მაგრამ ვტყუი: ნამდვილი მიზეზი ისაა, რომ უკურნებლად ვარ დამოკიდებული აზარტულ თამაშებზე.

– ჰანტერ ს. ტომპსონი

იღბალი არის მომზადებისა და ხელში ჩავარდნილი შესაძლებლობის გადაკვეთის წერტილი.

– სენეკა

როდესაც ახალგაზრდა ვიყავი, მოთამაშეს მიწოდებდნენ. როცა ჩემი ოპერაციების მასშტაბი გაიზარდა, სპეკულატორი მიწოდეს. ახლა ბანკირს მეძახიან. თუმცა მე ყოველთვის ერთსა და იმავეს ვაკეთებდი.

– სერ ერნესტ კასელი

რაც უფრო კარგია მოთამაშე, მით უფრო ცუდი ადამიანია იგი.

– აუბილიუს სირუსი

თუ თამაშს გადაწყვეტთ, საკუთარ თავს სამ პირობაზე შეუთანხმდით: თამაშის წესებზე, ფსონებზე და თამაშის შეწყვეტაზე.

– ჩინური ანდაზა

ვიღაცამ მკითხა, რატომ არ თამაშობენ ქალები ისევე ხშირად, როგორც კაცები. ვუთხარი – იმიტომ, რომ იმდენივე ფული არ გვაქვს. ეს სწორი, მაგრამ არასრული პასუხი იყო. სინამდვილეში ქალების თამაშის ინსტინქტი ქორწინებით კმაყოფილდება.

– გლორია სტიინერი

თამაში ყოველისმომცველია. იგი აერთიანების ადამიანის ბუნებრივ ინსტინქტს სურვილთან, იცოდეს საკუთარი ბედი და მომავალი.

– ფრანს როზენბალი