

მაისი, 2021

GEORGIA

Forbes



ქართველი მილიარდერები

Forbes-ის მილიარდერთა რეიტინგში, სხვადასხვა დროს, ოთხი ქართველი მოხვედრილა. ჯამში \$13.1 ტრილიონის ქონების მფლობელთა სიაში ქართველებზე \$10 მილიარდი მოდის.



PRE-SHAVE AND BEARD OIL წვერის მოვლის და პარსვის ზეთი - 50 მლ

- მრავალფუნქციური ფორმულა: წვერის მომზადება პარსვისთვის, ან მის დასარბილებლად და ფორმის მისაცემად;
- დამატებითი დაცვა ყველაზე მგრძობიარე კანისთვის;
- აადვილებს საპარსის სრიალს და პარსვის პროცესს სასიამოვნო პროცედურად აქცევს.
- არ ამძიმებს წვერს.

SOOTHING BEARD GEL დამარბილებელი გელი - 200 მლ:

- გელი გამოიყენება ყველა ტიპის კანისთვის.
- ტექსტურა იდეალურია როგორც ყოველდღიური სწრაფი პარსვისთვის, ისე უფრო რიტუალური პარსვისთვის.

ფორმულა შეიცავს:

- ალკეკინგის სერტიფიცირებულ ორგანულ ექსტრაქტს.
- ზედაპირულად აქტიურ ნივთიერებებს.



AFTERSHAVE AND MOISTURIZING CREAM დამატენიანებელი კრემი პარსვის შემდგომი გამოყენების - 100 მლ:

- დამატენიანებელი, თხელი და დამამშვიდებელი ტექსტურა.
- გამოიყენება როგორც პარსვის შემდგომ, ასევე როგორც ყოველდღიური მოხმარების დამატენიანებელი კრემი.
- რეკომენდებულია პარსვით გამოწვეული სიწითლის მოსახსნელად.

ფორმულა შეიცავს:

- ალკეკინგის სერტიფიცირებულ ორგანულ ექსტრაქტს, გამდიდრებულს შისა და ბაბასუს ზეთებით, რომლებიც მკვებავ და დამცავ ფუნქციებს უზრუნველყოფენ.
- ზედაპირულად აქტიურ ნივთიერებებს.

• სარჩემვი •

40 | რეიტინგი



74 | ეკონომიკა



ფაქტი და კომენტარი

8 | შეწყვიტეთ ახლავე ლოკდაუნები!

ავტორი: სიმონ ფორბსი

LEADERBOARD

10 | მილიარდერები საზღვრებს გარეშე

14 | ვინ დატოვა წარუშლელი კვალი?

16 | მსოფლიოს 100 წამყვანი ვენჩურული კაპიტალისტი

18 | საქართველოში მოქმედი სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი

22 | საქართველოში მოქმედი ტოპ 15 აუდიტორული ფირმა



წარმოაჩინეთ თქვენი ბიზნესის წარმატება კონსიერჟ თბილისთან ერთად

ვირტუალური ლონისქიჩაბაი



ფიზიკური ღონისძიებების ჰარმონიულად ტრანსფორმაცია ონლაინ სივრცეში, ჰიბრიდული ვირტუალური გამოცდილების შექმნა

ბიზნეს წარადივი



აუდიტორიაზე მორგებული, მაღალი ხარისხის კორპორაციული მასალების მომზადება: გამომსვლელის მოხსენება, პრეზენტაცია, წლიური ანგარიში. მაღალი ხარისხის აუდიო/ვიდეო პროდუქციის დამზადება: ვიდეო, ფოტო, პოდკასტი და ა. შ

დიზაინი და ვიზუალიზაცია



დამკვეთის ბრენდირებისა და კორპორაციული იდენტობის მორგება ღონისძიების შინაარსსა და საკომუნიკაციო სტრატეგიაზე



მოსაზრება

24 | ქართული ჰანდაცვის სტრატეგიული გიგანტები

ავტორი: გიორგი შაპარაშვილი

28 | აშშ-ის კიდევ ერთი დიდიშემა: შავი ზღვის რეგიონი

ავტორი: ალექსი კობრიანი

32 | რა არის ბედნიერება და ვართ თუ არა ქართველები მართლა ყველაზე უბედურები?

ავტორი: რომან გუბირიძე

38 | 2020-ის ენერგოგაგვლენები

ავტორი: დავით ნარპანია



რეიტინგი

40 | ქართველი მილიარდერები

Forbes-ის მილიარდერთა რეიტინგში, სხვადასხვა დროს, ოთხი ქართველი მოხვედრილა, რომელთაგანაც წლევანდელ ჩამონათვალში ორი ფიგურირებს. ჯამში \$13.1 ტრილიონის ქონების მქონეთა სიაში ქართველების ჯიბეზე მხოლოდ \$10 მილიარდი მოდის.

ავტორი: შოთა ტყეშელაშვილი

46 | ახალშემალები Forbes-ის მილიარდერთა სიაში

წელს FORBES-მა რეკორდული რაოდენობის – 493 – ახალი მილიარდერი აღმოაჩინა, რაც, უხეშად რომ ვთქვათ, ყოველ 17 საათში ერთ მილიარდერს ნიშნავს. 40%-ზე ოდნავ მეტი ჩინეთიდანაა, 20% – აშშ-დან.

სტრატეგია

52 | ამერიკული მშპ

დინ სოლონმა მისი ენერჯის ბიზნესში მრავალმილიარდიანი ქონება იმით შექმნა, რომ საჭირო აღჭურვილობიდან სწორედ იმას აწარმოებდა, რისი წარმოებაც ჩინეთში იაფად შეიძლება. მისი საიდუმლო: მაღალი ფასები უკეთესი ხარისხისათვის.

ავტორი: კრის კულმანი



www.forbes.ge



ახალი ამბები / News



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



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



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



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



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



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



ინოვაცია

56 | სვენის მიმტაცებელი

თავისი ახალგაზრდობა VIMEO-ში მცდელობებს შეაღია, რომ Netflix-ისა და რეკლამებისგან თავისუფალი YouTube-ის უცნაური კომბინაცია ყოფილიყო. აღმასრულებელმა დირექტორმა ანჯალი სუდმა თითქმის მივიწყებული ბრენდი \$6-მილიარდიან ბლოკბასტერ ბიზნესად.

ავტორი: სტივენ ბერტონი და ანდრე ბარა

ანტიკორპორატი

60 | ძველმანების სიახლეები

ნახმარი ტანსაცმელი ამ სფეროში ყველაზე ცხელ-ცხელი ტრენდია და დიდი ბრენდებიც სიხარულით გადიან მოგებაზე, თუმცა – თავის ტკივილის თავიდან ასარიდებლად – შავი საქმისთვის TROVE-ს მიმართავენ.

ავტორი: ლორან დეივიდი

ტენდენციები

64 | The Winklevii-ს შურისძიება

Facebook-ის მფლობელობის გამო მარკ ცუკერბერგთან ეპიკური დამარცხებისა და სილიკონის ველიდან გარიყვის შემდეგ, კამერონ და ტაილერ ვინკლევოსები ბრუნდებიან.

ავტორი: მაიკლ დელ კასილიო, სიუზან ადამსი და ანდრე ბარა

ეკონომიკა

74 | რა გაამყარებს ლარს?

ავტორი: ბესო ნაფხავაძე

ფინანსები

78 | ძლიერი ფინანსური ბაზრების გავლენა ეკონომიკაზე

ავტორი: რაბი ჰირია



ისტორია

82 | თუ ჩაგივლია სირაჯხანისკენ

ქალ-ვაჟმა ერთმანეთი შეიყვარეს! გასაკვირველი ამაში არა არის რა. მაგრამ გასაკვირველი ის არის, რომ „რანდე-ვუსა“ და სიყვარულის გამოსაცხადებელ ალაგად იმათ ერთი დიდი ქვევრი ჰქონდათ თურმე და მუდამ აქ შეიყვებოდნენ!

ავტორი: გიორგი ზეიშვილი

აზრები

88 | მფლობელობის შესახებ



64 | ტენდენციები

დაბავდილია შპს „გრაფიკს დიზაინ ენდ პრინტინგ“-ში
ს/კ: 205 229 812; მის: 0159 ძ. თბილისი, მ.შავშულიძის 7ა
თელ/ფაქსი: + (995 32) 2 913 516

მთავარი რედაქტორი
გიორგი ისაკაძე

ალმასრულებელი რედაქტორები
შოთა დიდმელაშვილი, ელენე კვანჭილაშვილი

არტდირექტორი, ფოტორედაქტორი
სერგა ნემსიწვერიძე

ლითერატურული რედაქტორი
ირინა ბიაშვილი

ვიბდირექტორი
დავით ცირამუა

დამაბაბადონებელი
ქეთა შორუოლიანი

ფოტოგრაფები
ხათუნა ხუციშვილი, ნიკა ფანაშვილი

ჟურნალ Forbes Georgia-ს გამოსცემს
სააქციო საზოგადოება
Media Partners

გამომცემელი
მაია მირიჯანაშვილი

გაყიდვების დირექტორი
ლელი მირიჯანაშვილი

ჟურნალი Forbes დაარსდა 1917 წელს

Forbes Global Media Holdings Inc.

Editor-In-Chief
Steve Forbes

President & CEO
Michael Federle

Chief Content Officer
Randall Lane

Design Director
Alicia Hallett-Chan

Editorial Director, International Editions
Katy Soldak

Executive Director, Forbes IP (HK) Limited
Global Branded Ventures
Peter Hung

Vice President, Global Media Ventures
Matthew Muszala

General Counsel
MariaRosa Cartolano

Founded in 1917
B.C. Forbes, Editor-in-Chief (1917-54)
Malcolm S. Forbes, Editor-in-Chief (1954-90) James W. Michaels, Editor (1961-99) William Baldwin, Editor (1999-2010)

Copyright©2018 Forbes LLC. All rights reserved. Title is protected through a trademark registered with the U.S. Patent & Trademark Office.

რედაქციის მისამართი: საქართველო, 0160, თბილისი,
გამრეკელის 19; ტელ.: (+995 32) 223 77 07; e-შეილი: info@forbes.ge
Forbes Georgia არის ყოველთვიური გამოცემა. საცალო ფასი 7 ლარი.

ჟურნალი გამოდის 2011 წლის დეკემბრიდან. Forbes Georgia დარეგისტრირებულია საქართველოს პარლამენტის ეროვნული ბიბლიოთეკის საბიბლიოთეკო რესურსების დეპარტამენტის მიერ 2011 წლის 16 ნოემბერს. ISSN 2233-3487

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. სამარკო ნიშანი Forbes წარმოადგენს Forbes Inc.-ის საკუთრებას. გამოყენების უფლებით სარგებლობს სააქციო საზოგადოება Media Partners შესაბამისი სალიცენზიო ხელშეკრულებით. Forbes Georgia is published by the Media Partners JSC under a license agreement with Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New York 10011. Forbes is a trademark used under the license from FORBES LLC.

UDC (UAK) 338.22 (051.2) F-75
გამოცემა იყენებს ბესარონ გუგუშვილის BPG-InfoTech ფონტებს:
„ბგ გარდიან ევჯიპტური“ და „ბგ კრიმა“.

დასაონსორებალი სტამბა

• ფაქტი და კომენტარი •

ავტორი: სტივ ფორბსი, მთავარი რედაქტორი

ახლავე შეწყვიტეთ ლოკდაუნები!

ფართომასშტაბიანი ლოკდაუნები,

აგერ უკვე წელიწადზე მეტია რომ დაწესდა ყველაზე საზიზღარი გლობალური პანდემიის გამო, რაც კი რამ მსოფლიოს 1918-20 წლების ესპანური გრიპის შემდეგ ახსოვს, ხანმოკლე ზომებად იყო ჩაფიქრებული, რათა არ მომხდარიყო საავადმყოფოების გადავსება. ასეა თუ ისე, ერთი წელი გავიდა და კვლავ აქ ვართ: კვლავ სხვადასხვა ხარისხის შეზღუდვებში გვიწევს ცხოვრება. ამ ზომებს ამსუბუქებენ და აუქმებენ, თუმცა ისეთი ნელი ტემპით, რომ სკოლის მოსწავლეებს, კონკრეტულად, და ეკონომიკას, ზოგადად, არასაჭირო ზიანი ადგებათ.

მაღე ლამის ნებისმიერი ადამიანი, ვისაც აცრა მოუნდება, შეძლებს ამას. მეტიც, უკვე თვეებია, კოვიდ-19-ის საწინააღმდეგო უაღრესად ეფექტიანი საშუალებები გამოჩნდა, რითაც ვირუსის მწვავე ფორმის მქონე ჰოსპიტალიზებული ადამიანების მკურნალობა შესაძლებელია.

სწორედ ამიტომ უნდა შეწყდეს ახლავე ლოკდაუნები.

გასული წლის გაზაფხულის მიწურულს ნათელი გახდა, რომ საუკეთესო მიდგომა - ძალისხმევათა ჩვენი მოსახლეობის ყველაზე მოწყვლადი ჯგუფებისკენ მიმართვა იყო. იგულისხმება ხანდაზმულები და ისინი, ვისაც ჯანმრთელობის სხვა სერიოზული პრობლემები ჰქონდათ. მიუხედავად ამისა, მეცნიერული ლოგიკით მოქმედების ნაცვლად, უამრავმა პოლიტიკოსმა და ჯანდაცვის წარმომადგენელმა ყოვლისმომცველი შეზღუდვები შემოიღო (და განაგრძობენ მათ შემოღებას), რომლებიც უსარგებლო, იმპულსური ან კონტრპროდუქტიული გამოდგა.

ქვეყანას ამაში შემზარავი ფასის გადახდა მოუწია (და განაგრძობს მის გადახდას). არაპროპორციულად დაზარალებულნი დაბალ-შემოსავლიანი ოჯახები: მშობლებს აღარ შეუძლიათ მუშაობა, იმიტომ რომ, იძულებული არიან, შინ დარჩნენ და ბავშვებს მოუარონ, რომლებსაც აღარ შეუძლიათ სკოლაში სიარული.

ყველაზე აღმაშფოთებელი ისაა, რომ მასწავლებელთა პროფკავშირები საჯარო სკოლებს დახურულს ტოვებენ ან ჰიბრიდულ სისტემაზე გადასვლას, მაშინ როცა უკვე კარგა ხანია, ფაქტები გვიჩვენებს, რომ ბავშვები კოვიდ-19-ისადმი ყველაზე ნაკლებად მოწყვლადები არიან და ყველაზე მცირეა ალბათობა, დაავადების გადაიტანონ რომ გახდნენ. კერძო სკოლები, სათანადო ზომების დაცვით, თვეებია, გახსნილია და ამ ნაბიჯს უკურნებენ, პრაქტიკულად, არ მოჰყოლია.



მნიშვნელოვნად გაზრდილია დეპრესიისა და ადიქციის სხვადასხვა ფორმის სტატისტიკა, ისევე როგორც თვითმკვლელობისა და ზედღობის შემთხვევები.

შეადარეთ იმ შტატების სტატისტიკა, სადაც ინფორმირებული, სამეცნიერო მიდგომა აირჩიეს, - მაგალითად, ფლორიდაში - იმ შტატების სტატისტიკას, სადაც ასეთი მიდგომა არ აურჩევიათ, მაგალითად, ნიუ-იორკში. ფლორიდა, რომელიც დღეს სრულად გახსნილია, საწყისი ლოკდაუნების შემდეგ ყოველთვის უფრო ნაკლებად შემზღუდავი იყო, ვიდრე

ნიუ-იორკი. პირველში სიკვდილიანობის მაჩვენებელი გაცილებით დაბალია, ვიდრე მეორეში, მიუხედავად იმისა, რომ უფრო მეტი ჰყავს ასაკოვანი მოსახლეობა. პირველის ეკონომიკა ყვავის, მეორისა კი კვლავ კოჭლობს.

ეს უკმეხი სიმართლეა: შტატები, რომლებიც გაიხსნენ, უკეთეს მდგომარეობაში არიან ჯანმრთელობისა და ეკონომიკის თვალსაზრისით, ვიდრე უფრო შემზღუდავი შტატები.

ეს ყველაფერი კი მარტში, მთელი ქვეყნისადმი მიმართვის დროს პრეზიდენტ ბაიდენის მიერ გაკეთებულ კომენტარს ჯიუტსა და არაკონივრულს ხდის, როცა თქვა, შესაძლოა, ოთხ ივლისს - ანუ თვეების შემდეგ - პატარა ოჯახური შეკრებები უსაფრთხო იყოსო. კარგი რა, ბატონო პრეზიდენტო: ასეთი რამეები უსაფრთხოა... დღესვე!

რა სჭირს გერმანიას?

შთაბეჭდილება იქმნება, რომ გერმანია - მსოფლიოს მეოთხე უმსხვილესი ეკონომიკა და ევროპის ყველაზე მძლავრი წევრი - გადის თავისი მჭიდრო ალიანსიდან აშშ-სთან - პარტნიორობიდან, რომელსაც ერთ დროს შემამინებლად ძლევამოსილი საბჭოთა კავშირისთვის ცივი ომის მოგებაში კრიტიკული მნიშვნელობა ჰქონდა.

ეს კარგი სიახლეა ჩინეთისა და ვლადიმერ პუტინის რუსეთისთვის.

თავისი სტაჟიანი კანცლერის, ანგელა მერკელის პირობებში, გერმანია ძალ-ღონეს არ იშურებს, რომ Nord Stream 2-ის სამუშაოები სისრულეში მოვიდეს, ეს გამსაღწევი კი განუზომლად გაზრდის ევროპის დამოკიდებულებას რუსულ ბუნებრივ აირზე, მიუხედავად იმისა, რომ პუტინს წარბეჭურვლად გამოუყენებია ეს საწვავი პოლიტიკურ იარაღად.



გაცხილებით საიმედოდ, გაცხილებით გონივრული ალტერნატივა ბერლინისთვის მეტი ამერიკული ბუნებრივი აირის იმპორტი იქნებოდა, რომელიც ჩვენ უხვად გვაქვს.

ამასთან, მოსკოვის ამბიციების გასანეიტრალებლად, გერმანიამ თავისი მოუვლელი სამხედრო უწყება უნდა გააძლიეროს, ეს ამბიციები კი ევროპის ვაშინგტონიდან გამოტყუებას გულისხმობს. შვედეთისგან განსხვავებით, რომელიც რუსეთის აგრესიული სვლების გამო თავისი შეიარაღებული ძალების შესაძლებლობებს დრამატულად ზრდის, გერმანია უფრო მერყევი გამოდგა. ინტენსიურმა წინეხმა ტრამპის ადმინისტრაციისგან ბერლინი იძულებული გახადა, სამხედრო ხარჯები გაეზარდა, მაგრამ ერთუბიანობის ნაკლებობა გერმანიის მხრიდან კვლავაც საგრძნობია და ეს მცდელობები, შესაძლოა, უარესად შესუსტდეს, პრეზიდენტი ბაიდენი ტრამპის მსგავსად გამაღიზიანებელ შეგულიანებას თუ არ განაგრძობს.

კიდევ ერთი ბოლოდროინდელი ნაბიჯი, რომელიც ავისმომასწავლებლად გამოიყურება, გერმანიის მხრიდან ჩინეთსა და ევროკავშირს შორის საინვესტიციო გარიგების აქტიურ ლობირებაში მდგომარეობს – გარიგებისა, რომელსაც ჩინეთი ამერიკულ-ევროპული ურთიერთობების შესუსტების გზად ხედავს.

გერმანია, ჯერჯერობით, უარს ამბობს ვაშინგტონთან მჭიდროდ ითანამშრომლოს იმაზე, რომ სტრატეგიული ტექნოლოგიები პეკინს არ ჩაუვარდეს ხელში. ეს უდავოდ კონტრასტში მოდის გერმანიის ცივი ომისდროინდელ მდგომარეობასთან საბჭოთა კავშირის მიმართ. მაგრამ გერმანია ამ გზას ირჩევს, მიუხედავად იმისა, რომ

ჩინეთი ადამიანის უფლებათა უხეშ დარღვევებშია ჩართული და თავის უაღრესად აგრესიულ საგარეო პოლიტიკას განაგრძობს: მაგალითად, ცდილობს, იბატონოს სამხრეთ ჩინეთის ზღვაზე – კრიტიკულ საერთაშორისო საზღვაო გზაზე. პირიქით, ისეთი შთაბეჭდილება რჩება, რომ კანცლერი მერკელი მოწადინებულია, ვაშინგტონსა და პეკინს შორის გერმანიას გარკვეული დისტანციური პოზიცია შეუნარჩუნოს.

ცივი ომის დროს, რიგი განსხვავებების მიუხედავად, NATO-ს ალიანსი – რომლის წამყვანი წევრები გერმანია და აშშ იყვნენ – მტკიცედ და უდრეკად მოქმედებდა. ამის კრიტიკულ მაგალითს ამ ორი ქვეყნის მჭიდრო თანამშრომლობა წარმოადგენს მოსკოვის მცდელობათა წინააღმდეგ, გერმანია შანტაჟის გზით ტრანსატლანტიკური კავშირების დასუსტებამდე მიეყვანა: 1970-იანების ბოლოს რუსეთი მას საშუალო დიაპაზონის ბირთვული რაკეტებით ემუქრებოდა. მოსკოვიდან მძვინვარე წინეხის (მათ შორის, ადგილობრივი ოპოზიციის წაქეზების) მიუხედავად, გერმანია, ძლევამოსილი კანცლერის, ჰელმუტ კოლის თაოსნობით, დათანხმდა აშშ-ს, საკუთარ მიწაზე რაკეტები განეღაცებინა. რუსეთის სვლა ჩაფლავდა, ეს კი გადაწყვეტი ფაქტორი იყო დასავლეთის მიერ ცივი ომის მოგებაში.

ბაიდენის ადმინისტრაციას მძიმე სამუშაო აქვს: მან გერმანიას უნდა გააცნობიერებინოს, რომ ჩვენს სახელმწიფოებს შორის მჭიდრო თანამშრომლობა სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, რათა ჩინეთისა და რუსეთის მზარდ წინეხების პირობებში დემოკრატია და თავისუფალი სამყაროს უსაფრთხოება შენარჩუნდეს.

რბ პრის
ახალი?

LEADERBOARD

305 პრის
შედეგი?

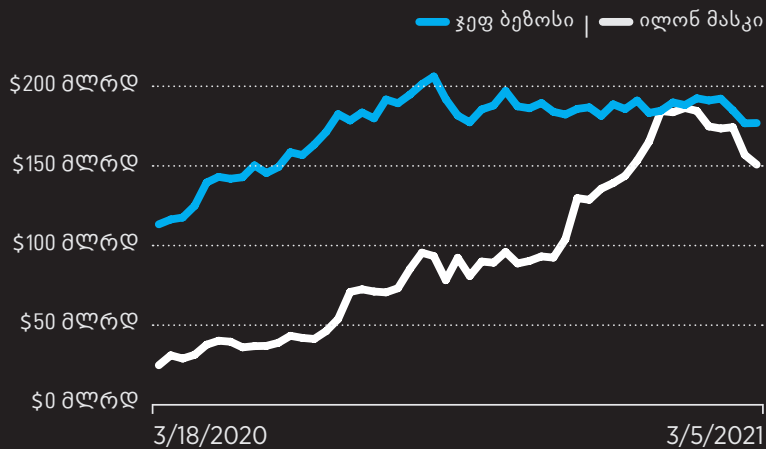


შუალედური გამოსახულება FORBES-ის მიერ

მილიარდები

საგღვრებს გარეშე

გასულ წელს ჯეფ ბეზოსისა და ილონ მასკის ქონებები სტრატოფეროში გაიჭრნენ. გალაქტიკის უმდიდრესი ადამიანის სტატუსისთვის მებრძოლმა თითოეულმა ამ კოსმონავტმა \$150 მილიარდზე მეტი მოაგროვა.



სეთი წელი აქამდე არ ყოფილა. და პანდემიას არ ვგულისხმობთ. მხედველობაში გვაქვს ცეცხლოვანი სიჩქარის საჯარო შეთავაზებები, მკვეთრად გაზრდილი კრიპტოვალუტები და ცამდე ატყორცნილი სააქციო ფასები. მილიარდერი რიცხვმა, არც მეტი, არც ნაკლები, იფეთქა. Forbes-მა უპრეცედენტო რაოდენობის, 2,755 მილიარდერი აღმოაჩინა მთელ მსოფლიოში, რაც 660-ით მეტია შარშანდელთან შედარებით. მათი უდიდესი ნაწილი – 86% – ახლა უფრო მდიდარია, ვიდრე გასულ წელს. ერთობლივად, მათი ჯამური ქონება \$13.1 ტრილიონს შეადგენს, მაშინ როცა 2020-ში ეს მაჩვენებელი \$8 ტრილიონს უტოლდებოდა. მათი საშუალო ქონება კი \$4.7 მილიარდია – \$900 მილიონით მეტი, ვიდრე შარშან. ყველაზე მეტი – 724 – მილიარდერი კვლავ აშშ-დან არის, რომელსაც დიდი ჩინეთი მოჰყვება 698 მილიარდერით. ქონებათა დასათვლელად 2021-ის 5 მარტის აქციათა ფასები და გაცვლითი კურსები გამოვიყენეთ. მსოფლიოს მილიარდერთა რეიტინგისა და ჩვენი მეთოდოლოგიის გასაცნობად, ეწვიეთ ვებგვერდს: forbes.com/billionaires.

1. ჯეფ ბეზოსი
\$177 მლრდ • წმარტ: Amazon
სსაპი: 57 • მთავარი ქვეყანა: აშშ

ბეზოსის \$84-მილიარდიანი ნახტომი მას ჩვენს რეიტინგში ლიდერ პოზიციას ხეიმედად მოუთხოვს წელიწადში. 2021-ის მიწურულს Amazon-ის დამფუძნებელი აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობის დატოვებას გეგმავს.

2. ილონ მასკი
\$151 მლრდ • Tesla, SpaceX
სსაპი: 49 • აშშ

2020-ის მარტიდან მოყოლებული, Tesla-ს აქციათა ფასის მკვეთრ ზრდასთან ერთად, მასკის ქონება მთელი \$126 მილიარდით გაიზარდა. იანვარში მან ბეზოსსაც გადააბნრო და, მეორე ხნით, მსოფლიოს უდიდეს ადამიანად მოგვეცივინა.

3. ბერნარდ არნო და ლახაი
\$150 მლრდ • LVMH
სსაპი: 72 • საფრანგეთი

ევროპის უდიდეს ადამიანად რამდენიმე მხვილი გარიგება მოიყვანა სისრულეში, მათგან ყველაზე აღსანიშნავი LVMH-ის მიერ საკუთარ ოვერჰაუსის, Tiffany-ს გვიანდელ შეფერხებული შესყიდვა გახლავთ იანვარში, ფასდაკლებული \$16 მილიარდის სანაცვლოდ.

4. ბილ გეიტსი
\$124 მლრდ • MICROSOFT
სსაპი: 65 • აშშ

Microsoft-ის თანადამფუძნებელი, რომელმაც ამ პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმის საბჭო შარშან დეტოვა, ახლა უფრო მდიდარია, ვიდრე ოდესმე, ამის მიზეზი კი, ნაწილობრივ, მისი ვიკინტის მკვეთრად გაზრდილი სააქციო ფასია.

5. მარკ ცუკერბერგი
\$97 მლრდ • FACEBOOK
სსაპი: 36 • აშშ

კონგრესის გამამდიდებელ მუშას, კვლავაც

რომ Facebook-ზე მიმართული, ვერ არ უნია ვაჭარბრების ქონებისთვის. მისი კომპანიის აქციების ფასი ლამის რეკორდულ ნიშნულზეა.

6. უორენ ბაფეტი
\$96 მლრდ • BERKSHIRE HATHAWAY
სსაპი: 90 • აშშ

Berkshire Hathaway-მ ივლისში Dominion Energy-ს ბუნებრივი აირის მიწოდებაში \$8 მილიარდამდე იყიდა, მაგრამ ომაჰის წინანარმეტყველის სახელით ცნობილი ბაფეტი, სხვა მხრივ, შედარებით წყნარი იყო პანდემიის დროს.

7. ლარი ელისონი
\$93 მლრდ • პროგრამული უზრუნველყოფა
სსაპი: 76 • აშშ

სილიკონ-ველის ტიტანი, ვაგრელებული ცნობებით, პანდემიის დროს ჰავაში გადასახლდა. ხოლო მის მიერ 1977-ში თანადამფუძნებელმა Oracle-მა, ამასობაში, სათავო ოფისი ყირის ოლქიდან ტენესისში გადაიტანა.

8. ლარი პეიჯი
\$91.5 მლრდ • GOOGLE
სსაპი: 48 • აშშ

Google-ის თანადამფუძნებლები კვლავაც მსახურობენ Alphabet-ის საბჭოში, მაგრამ, სხვა მხრივ, საჯაროობას ერიდებიან. Google-ს, ამას წინათ, ავსტრალიაში ქართველები დაატყდა თავს, რაც, კრიტიკოსთა თქმით, ამ საბჭოთა სისტემის როლს უკავშირდება იქაური მედიის შესუსტების საქმეში.

9. სერგეი ბრინი
\$89 მლრდ • GOOGLE
სსაპი: 47 • აშშ

Google-ის თანადამფუძნებლები კვლავაც მსახურობენ Alphabet-ის საბჭოში, მაგრამ, სხვა მხრივ, საჯაროობას ერიდებიან. Google-ს, ამას წინათ, ავსტრალიაში ქართველები დაატყდა თავს, რაც, კრიტიკოსთა თქმით, ამ საბჭოთა სისტემის როლს უკავშირდება იქაური მედიის შესუსტების საქმეში.

10. მუკეშ ამბანი
\$84.5 მლრდ • დივარსიფიცირებული
სსაპი: 63 • ინდოეთი

ამბანი იბრუნებს აზიის უმდიდრეს ადამიანის სტატუსს: მისი კონგლომერატი, Reliance Industries-ის, აქციათა ფასების მნიშვნელოვანი ზრდის კვალდაკვალ, მან თითქმის \$48 მილიარდი შემატა საკუთარ ქონებას.

11. ამანსიო ორტეგა
\$77 მლრდ • ZARA
სსაპი: 85 • ესპანეთი

Zara-ს სავაჭრო ქსელით განთქმული ტანსაცმლის გიგანტი, Inditex-ის დამფუძნებელი შტორმიდან მშრალი გამოვიდა: 2020-ში გაყიდვები თითქმის 30%-ით შემცირდა, მაგრამ აქციების ფასი 34%-ით გაიზარდა წლის განმავლობაში.

12. ფრანსუა ბეტანკურ
მეიგერსი და ლახაი
\$73.6 მლრდ • L'ORÉAL
სსაპი: 67 • საფრანგეთი

კოსმეტიკური საშუალებების გიგანტის, L'Oréal-ის დამფუძნებლის შვილიშვილმა კომპანიის აქციათა ფასის 39%-იანი ნახტომით იხვირა, მიუხედავად იმისა, რომ 2020-ში მოგებები 6%-ით იყო დაეცემული.



13. ჟუნგ შანშანი
\$68.9 მლრდ • სასმეობა
სსაპი: 66 • ჩინეთი

მისი ბოთლის წყლის ფირმა Nongfu Spring-ის 2020-ის სექტემბრის პირველადმა საჯარო შეთავაზებამ მისი ქონება 3,345%-ით გაზარდა, რამაც ის წლის ყველაზე მსხვილი პროცენტის მიმღებად და ჩინეთის ახალ უმდიდრეს ადამიანად აქცია.

14. სტივ ბალმერი
\$68.7 მლრდ • MICROSOFT
სსაპი: 65 • აშშ

Microsoft-ის ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორმა, რომლის ქონება ამ პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმის სააქციო ფასის 67%-იანი ნახტომის შედეგად, \$16 მილიარდითაა გაზარდილი შარშანდლის მერე, \$54 მილიონი შესწირა კოვიდთან დაკავშირებულ სხვადასხვა ინიციატივას, მათ შორის, ვაკცინათა ცდებსა და ფორენტის წინა საზღვრულ მომუშავეთა შევლაზე მრევას.

15. მა ჰუატენგი
\$65.8 მლრდ • ინტერნეტობა
სსაპი: 49 • ჩინეთი

მისი ვებ-მედიაცენტრი, Tencent-ი, რომელიც წილებს ფლობს Tesla-სა და Snap-ში, მორიგ მოგებაზე ვიდეოგამარების აპლიკაცია Kuaishou-ს თებრელების საჯარო შეთავაზების წყალობით, ამ ფორმაში Tencent-ი 18%-იანი წილის მფლობელია.

16. კარლოს სლიმ ელუ და ლახაი
\$62.8 მლრდ • ტელეკომუნიკაციები
სსაპი: 81 • მექსიკა

იანვარში ტელეკომუნიკაციების ეს ბოლოლა მერე ხნით საავტომობილო მოხვდა კოვიდ-19-ის გამო. მისმა პან-ლათინოამერიკულმა უსადენო ფირმა América Móvil-მა 2020 წელი 287 მილიონი გამოშვებით დაასრულა, რაც 39%-იანი ზრდაა ერთ წელიწადში.

17. ელის უოლტონი
\$61.8 მლრდ • WALMART
სსაპი: 71 • აშშ

18. ჯიმ უოლტონი
\$60.2 მლრდ • WALMART
სსაპი: 72 • აშშ

19. რობ უოლტონი
\$59.5 მლრდ • WALMART
სსაპი: 76 • აშშ

Walmart-ის დამფუძნებლის, სემ უოლტონის შვილები, ლახაის სხვა მეწვერებთან ერთად, მსოფლიოს ამ უმსხვილესი მოვარდის დასალოებით ნახევარს ფლობენ. Amazon Prime-ის მსგავსი სანეტრო პროგრამის დარეგულმე, Walmart-მა ადგილზე მითქმის უფასო სერვისი ჩაუშვა, რამაც მთელი წლის მანძილზე, იანვრის ჩათვლით, ონლაინგაყიდვების 69%-ით ზრდას შეუწყო ხელი.

20. მაიკლ ბლუმბერგი
\$59 მლრდ • BLOOMBERG LP
სსაპი: 79 • აშშ

გასულ წელს მან პოლიტიკური ხარჯის რეკორდები დაამსხვრია და \$1 მილიარდზე მეტი ჩაღვრა საკუთარ საპრემიულ კამპანიას, \$150 მილიონი კი სხვა დემოკრატების მხარდასატარადა.

21. კოლინ უენგ ჰუანგი
\$55.3 მლრდ • ელ-მარტობა
სსაპი: 41 • ჩინეთი

ფასდაკლებებზე მომუშავე ონლაინ Pinduoduo-ს დამფუძნებელი თავმჯდომარის პოზიცია მარტში დატოვა, რათა საკვებისა და სივრცის მენეჯერებათა კვლევებში ჩართულიყო, ხოლო აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობიდან ივლისში წაშორდა.

22. მაქენზი სკოტი
\$53 მლრდ • AMAZON
სსაპი: 50 • აშშ

ჯეფ ბეზოსის ყოფილი ცოლი (შემოდ, მარკენი) 2020 წელს ქვემოქმედების სამყარო შემახანარა: გრანტების სახით, მან თითქმის \$6 მილიარდი გასცა 500 პრაუპრეტული ორგანიზაციამ მთელი აშშ-ის მასშტაბით, მათ შორის, პურტო-რიკოშიც. ამას წინათ ის მეორედ გათხოვდა.

23. დენიელ გილბერტი
\$51.9 მლრდ • QUICKEN LOANS
სსაპი: 59 • აშშ

მისი Rocket Companies-ი – ობოტეკის უმსხვილესი გამსესხებელი ამერიკაში – ავსტრალია საჯარო ბაზარზე გადვა, რამაც გილბერტის ქონება ერთ დღეში თითქმის \$38 მილიარდით გაზარდა.

24. გაუტამ აღანი და ლახაი
\$50.5 მლრდ • ინფრასტრუქტურა, ფართო მოხმარების საბუნებრივი
სსაპი: 58 • ინდოეთი

ეს ინფრასტრუქტურის მენეჯერი თითქმის \$42



მილიარდით უფრო მდიდარია, ვიდრე შარშან: მის Adani Group-ში შემავალი საჯარო ბაზარზე მბრუნავი ხუთი კომპანიის აქციათა ფასებმა პირადი რეკორდები დაამყარეს.

25. ფილ ნაიტი და ოჯახი
\$49.9 მლრდ **▲** • NIKE
ასაპი: 83 • აშშ

Nike-ის პენსიამ გასული დამფუძნებლის უახლესი საექვემოქმედო ინიციატივა ძვირფას, ახლად გარემონტებულ სარბენ სტადიონს წარმოადგენს თავის ალმა მატერში, University of Oregon-ში.

26. ჯეკ მა
\$48.4 მლრდ **▲** • ალ-მარტობა
ასაპი: 56 • ჩინეთი

Alibaba-ს თანადამფუძნებელი საჯარო თვალს მას შერე ერიდება, რაც ნიუმბერში, მისი ფინანსური ტექნოლოგიის გიგანტის, Ant Group-ის ორმაგი პირველადი საჯარო შეთავაზება ჩინელმა რეგულატორებმა შეაფერხეს.

27. ჩარლზ კოხი
\$46.4 მლრდ **▲** • KOCH INDUSTRIES
ასაპი: 85 • აშშ

27. ჯულია კოხი და ოჯახი
\$46.4 მლრდ **▲** • KOCH INDUSTRIES
ასაპი: 58 • აშშ

Koch Industries-მა, რომლის თავმჯდომარეც ჩარლზი გახლავთ, Cargill-ს გაუშურა ამერიკის უმსხვილესი კერძო კომპანიის (გამომლი შემოსავლის მიხედვით) სტატუსისთვის ბრძოლაში. კონკლუმენტის გაყიდვებმა 2019-ში \$115 მილიარდი შეადგინა. ჩარლზი და მისი უმცროსი ძმის, დევიდის (გარდაიცვალა 2019-ში) ქვრივის, ჯულიას, ოჯახი 42%-42%-ს ფლობენ ბონენში.

29. მასაიოში სონი
\$45.4 მლრდ **▲** • ინტერნეტი,
ბიძე(კომუნიკაციები)
ასაპი: 63 • იაპონია

მას შერე, რაც მისმა SoftBank Vision Fund-მა უაღრესად საჯარო დარტყმა განიცადა WeWork-ში უსაბოლოოებით სავსე ინვესტიციის შემდეგ, სონი სვენას ახალი ძალითა და ახალი მონაპოვრებით დაუბრუნდა, რომელთა შორისაცაა პირველადი საჯარო შეთავაზება საკვების ადგილზე მიტანის აპლიკაცია DoorDash-ისა და კორეული ელ-ვაჭრობის კომპანია Coupang-ისთვის.

კადალაკადა, ვანგ ვეის S.F. Express-ის – გნებავთ, „ჩინეთის FedEx-ის“ – შემოსავალი 37%-ით გაიზარდა.

36. მირიამ ადელსონი
\$38.2 მლრდ **▲** • კაზინოები
ასაპი: 75 • აშშ

შეღლინ ადელსონის (გარდაიცვალა 2021-ში) ქვრივი ახლა Las Vegas Sands-ის 56%-ს აკონტროლებს. ეს კამბინო-ოპერატორი ვეგასურ ინვესტიციებს ანაღლებს, რათა აზიამ ფოკუსირდეს.

37. ჰე ქსიანჯიანი
\$37.7 მლრდ **▲**

საჭოფაბო(მომბო) ბიძინი
ასაპი: 78 • ჩინეთი

გაგრეღებელი ცნობებით, ელექტროტექნიკის მწარმოებელი Midea Group-ის თანადამფუძნებელი გასულ ივნისს გატაცებას გადაურჩა, როცა რამდენიმე კვირა ახადექტებელი საშუალებებით მის სახლში ევადა შტრასი.

38. დიტერ შვარცი
\$36.9 მლრდ **▲** • საბავარო ვაჭრობა
ასაპი: 81 • გერმანია

2021-ის თებერვალს დასრულებული წელიწადის მანძილზე, ფსდაკლებებზე მომუშავე სუპერმარკეტების, Kaufland-ისა და Lidl-ის მფლობელი Schwarz Group-ის გაყიდვები, წესით, 23%-ით, \$170 მილიარდამდე გაიზარდა.



39. ჟანგ იმინგი**▲**
\$35.6 მლრდ **▲** • TIKTOK
ასაპი: 37 • ჩინეთი

ჟანგმა ByteDance-ი – ბატარა ვიდეოების პოპულარული აპლიკაცია TikTok-ის შემქმნელი – 2012 წელს, ოთხსაძინებლიან ბინაში დააფუძნა. დეკემბრის დაფინანსების რაუნდზე, ეს ე.წ. მლაპრული მარტორტა \$180 მილიარდად იქნა შეფასებული.

40. ჯოვანი ფერერო
\$35.1 მლრდ **▲** • NUTELLA,
შოკოლადები • ასაპი: 56 • იტალია

Nutella-ს, Tic Tac-ისა და Kinder-ის ბრენდებით განთქმული Ferrero Group-ის თავმჯდომარე თავის ტკბილეულების იმპერიას ბრიტანული Fox's Biscuit-ის წილი შემატა.

41. ალენ ვერტაიმერი
\$34.5 მლრდ **▲** • CHANEL
ასაპი: 72 • საფრანგეთი

41. ჟერარ ვერტაიმერი
\$34.5 მლრდ **▲** • CHANEL
ასაპი: 70 • საფრანგეთი

Chanel-ის თანადამფუძნებლის, პიერ ვერტაიმერის შვილიშვილები, ძმები ვერტაიმერები \$17 მილიარდით უფრო მდიდრები არიან (ცალკე), ვიდრე გასულ წელს, რაც ფუფუნების სექტორის ფხვმე ნაშობდობას უნდა მივანეროთ.

43. ლი ეკ-შინი
\$33.7 მლრდ **▲** • დივერსიფიკირებული
ასაპი: 92 • კონგ-კონი

მონგ-კონის უმდიდრესმა აღამიანმა დამატებით \$12 მილიარდი მოიგება, ეს კი მისი საზღვარგარეთული მოლოდინების დამასხურებაა, მათ შორის, წილებისა ვიდეოკონფერენციის ფორმა Zoom-სა და ენერჯოსასხურების მწარმოებელ Celisus-ში.

44. ცინ ინგლინი და ოჯახი
\$33.5 მლრდ **▲** • ლორების მმარნობა
ასაპი: 55 • ჩინეთი

ცინმა ცოლიან, ცინ ინგლინი ერთად, ჩინეთში ნამყვანი ლორების მმარნობელი 1992 წელს სულ რაღაც 22 ლორით დააფუძნა. ის კვლავაც თავმჯდომარეა, ცოლი კი საბავარო მსახურებს.

45. უილიამ ლეი დინგი
\$33 მლრდ **▲** • ონლაინთამაშები
ასაპი: 49 • ჩინეთი

მისი Nasdaq-ზე მბრუნავი NetEase-ის შემოსავალი 2020-ში 24%-ით გაიზარდა; პანდემიით გამოწვეულმა ლოკდაუნებმა მის ონლაინთამაშებსა და დისტანციური სწავლის პროდუქტებზე მოთხოვნა გაზარდა.



46. ლენ ბლავატნიკი**▲**
\$32 მლრდ **▲** • მუსიკა, მინიკაბები
ასაპი: 63 • აშშ

2020-ის ივნისში საჯარო ბაზარზე გასვლის შემდეგ, ბლავატნიკის Warner Music-ის ღირებულება თითქმის \$18 მილიარდს შეადგენს, ეს კი, სულ მცირე, სუფერ აღებულება იმ თანხას, რაც მაგნატმა მასში 2011 წელს გადაიხადა.

47. ლი შუე კი
\$31.7 მლრდ **▲** • უძრავი ქონება
ასაპი: 93 • კონგ-კონი

მისი Henderson Land-ის აქციათა ფასი წარმართა იცვლებოდა პანდემიის დროს, წლის ბოლოსთვის კი დასტაბილურდა, თუმცა თავის რეკორდულ ნიშნულს მაინც ჩამორჩება.

48. ჯაკვინ მარსი
\$31.3 მლრდ **▲** • ობიექტული,
შინაური ცხოველების საკვები
ასაპი: 81 • აშშ

48. ჯონ მარსი
\$31.3 მლრდ **▲** • ობიექტული,
შინაური ცხოველების საკვები
ასაპი: 85 • აშშ

და-მა მარსები, გათვლების თანახმად, ტკბილეულის, შინაური ცხოველების მოვლისა და საკვების \$40-მილიარდინი (გაყიდვებით) კომპანიის ორ მესამედს ფლობენ (ცალკე-ცალკე). M&M's-ითა და Skittles-ით განთქმულმა Mars Inc.-მა წასახმესებელი შოკოლადის ფილების მმარნობელი Kind-ი 2020-ის ნოემბერში შეისყიდა – მცირე წილის დაპატრონებადანი მისი ოჯახი.

50. იან შუაინი და ოჯახი
\$29.6 მლრდ **▲** • უძრავი ქონება
ასაპი: 39 • ჩინეთი

Country Garden Holdings-ის მემკვიდრე ამ უძრავი ქონების დეველოპერის უმსხვილესი მენეჯერია. ამასთან, ის აშშ-ის ბაზარზე მბრუნავ განათლების ფორმა Bright Scholar Education Holdings-ს თავმჯდომარეობს.

LEADERBOARD

გარდაცვლილები

ვინ დატოვა წარუშლელი კვალი?

გასულ წელს ოცდასამი მილიარდერი გარდაიცვალა 15 ქვეყნიდან, მათგან ორი 100 წელს იყო გადაცილებული – ჩანგ იუნი და მარსელ ადამსი.



შელდონ ადელსონი

ასაკი: 87

ამ კაზინოების მაგნატმა და რესპუბლიკური პარტიის მეგალონორმა Las Vegas Sands-ი იმპერიად აქცია, \$35 მილიარდის ქონება დააგროვა და თამაში ფსონები დადო, დიდი რევესის დროს კოლაფსის პირას მისული კომპანია რომ გადაერჩინა.



ლი კუნ-ჰი

ასაკი: 78

Samsung Group-ი ღიმ 1987 წელს მამამისისგან, დამფუძნებელი ლი ბიუნ-ჩალისგან მემკვიდრეობით მიიღო და ის სამხრეთ კორეის უმსხვილეს კონგლომერატად აქცია. მილიარდერი, რომელსაც ორჯერ აპატიეს ქრთამის აღებასა და გადასახადებთან დაკავშირებული ქმედებები, 2014 წლიდან კომპი იყო ჩავარდნილი.



ჯოზეფ საფრა

ასაკი: 82

მსოფლიოს ყველაზე მდიდარი ბანკირი, \$23 მილიარდის პატრონი საფრა სამ ბანკს ფლობდა სამ კონტიტენტზე, ფლობდა, ასევე, ლონდონის ცათამბვენ Gherkin-სა და 50%-იან წილს ბანანის მწარმოებელ Chiquita-ში.



ბენჯამინ დე როტშვილი

ასაკი: 57

1953 წელს მამამისის მიერ დაფუძნებული ევროპული ბანკის, Edmond de Rothschild-ის მემკვიდრე იანვარში გულის შეტევით გარდაიცვალა. მისი ქვრივი, არიან დე როტშვილი 2015 წლიდან ბანკის თავმჯდომარედ მსახურობს.



გავარდნილები

კაილი ჯენერის ფანტასტიკური ქონება

რეიტინგს შარშანდელი მილიარდერებიდან მხოლოდ \$1 გამოაკლდა: მათმა ქონებამ წელს \$1 მილიარდს ვერ მიაღწია. ეს 2020-ის ყველა გავარდნილის ერთ მეთხედს წარმოადგენს და ათი წლის მანძილზე ყველაზე დაბალი რიცხვია. ერთი აღსანიშნავი გავარდნილი კაილი ჯენერია, რომელმაც მას მერე დატოვა რეიტინგი, რაც Coty-ს დოკუმენტებმა გამოაშკარავა, რომ Kylie Cosmetics-ის შემოსავლები იმის ნახევარსაც კი არ შეადგენდა, რასაც მისი გუნდი ამტკიცებდა მისი ქონების გაბერვის მიზნით.

მოსაგონარი

მარსელ ადამსი
ასაკი: 100 • უძრავი ქონება

ედმუნდ ანსინი
84 • ტელევიზია

ჯერონიმო არანგო
94 • ვაჭრობა

დევიდ ბარკლი
86 • მედია, ვაჭრობა

სტივენ ბექტელი უმცროსი
95 • მშენებლობა

დემიტრი ბოსოვი
52 • ქვანახშირის მოპოვება

ჩანგ იუნ ჩანგი
102 • გადამიდებები

ედუარდო კოჯუნგო
85 • საკვები, სასმელი

ოლივიე დასო
69 • დივერსიფიცირებული

ალოიზიო დე ანდრადე ფარია
99 • საბავკო სფერო

მანუელ ჯოვე
78 • უძრავი ქონება

სუნა კირანი
79 • დივერსიფიცირებული

მანუელ მორუნი
93 • ტრანსპორტირება

პარკ იონ-ჩა
74 • სპორტული ფეხსაცმელი

სამნერ რედსტონი
97 • მედია

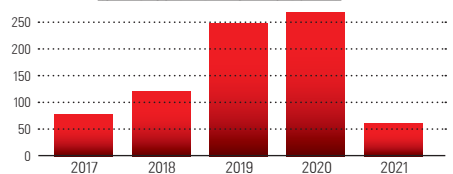
რენდალ როლინსი
88 • სასოფლო-სამეურნეო მავნებლების კონტროლი

შელდონ სოლოუ
92 • უძრავი ქონება

ჰაინც ჰერმან თიელი
79 • მუხრუჭები

არნე უილჰელმსენი
90 • კრუიზის გემები

გავარდნილი მილიარდერთა რაოდენობა (გარდაცვლილთა გამოკლებით)



ფრაგმენტები რეიტინგიდან ხელოვნური ინტელექტის 50-ეული

ხელოვნური ინტელექტის რომელი კომპანიებს აქვთ რეალური პერსპექტივა? Forbes-მა ვენჩურულ ფორმებთან, Sequoia Capital-სა და Meritech Capital-თან თანამშრომლა, რათა ჩვენს შესაძლებელ ყოველწლიურ რეიტინგში შექმნა ჩვენი დროის იმ ყველაზე პერსპექტიული კერძო ბიზნესების შესახებ, რომლებიც ხელოვნურ ინტელექტს იყენებენ. სრული რეიტინგი ვებგვერდზე – forbes.com/ai50 – არის ხელმისაწვდომი, აქ კი ხუთ გამორჩეულ კომპანიას გაგაცნობთ, PitchBook-ის მიერ შეფასებული საბაზრო ლირებულიებები:

FARMWISE (\$45 მლნ)
ქმნის ხელოვნურ ინტელექტზე მომუშავე ფერმის ალტურვილობას, რომელსაც მინდვრებზე სარეგულაციო მონიტორინგის შესაძლებლობა ჰქონდა ჰერბიციდების გამოყენების გარეშე.

GATIK (\$58 მლნ)
Walmart-ი თავის თვითმავალ სატიკრო მანქანებს ცდის, რომლებიც საქონლის აღვლზე მიტანის ახალ საშუალებებად უნდა იქცნენ.

SENTROPY (\$50 მლნ)
ონლაინლაბორატორიებს ონლაინ შევსრობის შემთხვევაში მოდერაიზაცია ეხმარება, ზრდის ჩართულობას და ამცირებს მომხმარებელთა გადინებას.

VERGE GENOMICS (\$60 მლნ)
ხელოვნურ ინტელექტს ახალი წამლების აღმოჩენაში დაეხმარება თავის ტვისის ისეთი დადავებებისთვის, როგორც პარკინსონი და ალცხაიმერია. მათი პირველი კანდიდატს – ამოტროფული გვერდითი სკლეროზის სამკურნალოდ განკუთვნილი საშუალებები – ცდები მომდევნო წელს ადამიანებზე დაიწყება.

გარდაცვლილები/მომხმარებელი – ანტონი კინა-ტაბორი; გარდაცვლილები/მომხმარებელი – ლინ ჯინ-სანიჩი; მონაცემები: FORBES-ის მონაცემები; GATIK: ბაიონ ბარტონი/REUTERS; FARMWISE: იმეჯი/REUTERS; SENTROPY: ჯეიმს ჰარტონი/REUTERS; VERGE GENOMICS: ჯეიმს ჰარტონი/REUTERS

IT'S ALL IN THE DETAILS.

Pasta & Love, for a perfect shave.



Jeffrey D.
Sachs

Common Wealth
ECONOMICS FOR A CROWDED PLANET

THE
PENGUIN
PRESS

PASTA & LOVE

after shave & moisturizing cream
dopaskarba e crema hidratante
crème après-rasage hydratante

davines
100 ml e 3.38 fl.oz. U.S.

PASTA & LOVE

pre-shaving oil
pre-rasage
huile avant rasage à la bière

davines
50 ml e 1.69 fl.oz. U.S.

PASTA & LOVE

shaving gel
gel de rasage adoucissant

200 ml e 6.76 fl.oz. U.S.
Net wt. 1.98 e 6.98 oz. U.S.

gibo,
Estée
Professional
Cosmetics Shop

davines
sustainable beauty

United
Cosmetics
Group



Georgia

6 Shrosha Str., Office 1, 0179, Tbilisi, Georgia
TEL: +995 32 225 0406

LEADERBOARD

მიდასის რეიტინგი

გოლდფინბერები

ჩვენი ყოველწლიური რეიტინგი მსოფლიოს 100 წამყვანი ვენჩურული კაპიტალისტისა.

ოსეთი ტექნოლოგიური გიგანტების ახალი ეპოქა, როგორც Coinbase-ი, KuaiShou და Stripe-ი არიან, მსოფლიოს წამყვანი ვენჩურ-კაპიტალისტებში გუშაგთა ცვლილებას მოასწავებს. Forbes-ის მიდასის რეიტინგი, რომელსაც აწ უკვე მე-20 წელია, ვადგენთ, წელს 24 ახალწვეულს მიესალმება, მათ შორის, პირველ ინვესტორებს სამხრეთ ამერიკიდან. აქ წლევანდელი რეიტინგის ნიშანდობლივი მომენტებია მოყვანილი, მათ რიცხვში, ყველაზე დიდი გარიგებები, პირველი 20-ეული და პირველი ადგილის ახალი მფლობელი. მიდასის 100-ეულის სრულად გასაცნობად, ბიოგრაფიების, ანალიზისა და სხვა ინფორმაციისთვის, შეგიძლიათ, ვებგვერდს ეწვიოთ: forbes.com/midas.

კრიზისგამძლე

გასულ წელს, სულ რაღაც ორ დღეში, ალფრედ ლინი აშშ-ის ტექნოლოგიური ფირმების მიერ აქციათა განადგობის 10 უმსხვილესი პრეცედენტიდან ორის ეპიცენტრში აღმოჩნდა. 9 დეკემბერს, საკვების ადგილზე მიტანის სერვისმა DoorDash-მა საჯაროდ დაიწყო ბრუნვა ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე; ამავე დღის ბოლოს მისმა საბაზრო კაპიტალიზაციამ \$60 მილიარდი შეადგინა. მომდევნო დღეს სახლების გაქირავების ლიდერი Airbnb Nasdaq-ზე გავიდა და \$79 მილიარდის საბაზრო კაპიტალიზაციაც მოიხვეჭა.

ეს ორი შედეგიც კი საკმარისი იყო, რომ ლინისა და მისი ვენჩურული კაპიტალის ფირმა Sequoia-ს მოგებებს \$21 მილიარდისთვის გადაეტარებინა (გავრცელებული ცნობებით, ყოველ შემთხვევაში). ეს ორი შედეგია, დიდწილად, იმაზე პასუხისმგებელიც, რომ ყურის ოლქის მკვიდრი ლინი, რომელიც ასევე საბითუმო ვაჭრობის ბაზრობა Faire-სა და სოციალური მედიის პლატფორმა Reddit-ს აფინანსებს, ჩვენს ყოველწლიურ მიდასის რეიტინგში 32-ე ადგილიდან 1-ელ ადგილას დაწინაურდა.

ლინის საფირმო ნიშანი ისაა, რომ ორგანიზაციებს ის იმგვარ შენება-განვითარებაში ეხმარება, როგორც ეს Zappos-ისთვის გააკეთა, სადაც ერთხანს თავმჯდომარედ და ოპერაციების დირექტორად მსახურობდა. მან და მისმა ჯგუფელმა Harvard-იდან, აწ განსვენებულმა ტონი ჰსიმ თავიანთი პირველი სტარტაპი \$265 მილიონად გაყიდეს, ხოლო მიღებული თანხების ნაწილი ჩალვარეს ინკუბატორში, რომელიც Zappos-ზე ფსონის დამდებ-თავან ერთ-ერთი პირველი იყო. ეს ფეხსაცმლის მოვაჭრე მათ Amazon-ს მიჰყიდეს 2009-ში. ერთი წლის შემდეგ ლინი Sequoia-ს შეუერთდა, რომელსაც ცოტა ხნით ადრე რამდენიმე საწყისი საინვესტიციო ჩეკი გამოეწერა ბრაიან ჩესკის ახალბედა და პერსპექტიული Airbedandbreakfast.com-ისთვის. გავრცელებული ინფორმაციით, ლინს იქ სამსახური შესთავაზეს, ჰოდა, 2012-ში მის საბჭოს შეუერთდა, მალე კი იქაურ ოფისში კვირაში



ალფრედ ლინი

ერთ დღეს მაინც ატარებდა. როცა მსოფლიოს პანდემია დაატყდა და 2020-ის მარტში Airbnb-ის ბიზნესი „უფსკრულის“ წინაშე აღმოჩნდა, ლინი აქტიურად ჩაება საქმეში და ჩესკისა და Airbnb-ის საბჭოს დანარჩენ წევრებთან მჭიდროდ დაიწყო თანამშრომლობა, რათა ხარჯები შეეკვცა, თანამშრომლები დროებით დაეთხოვათ, სესხი აეღოთ კომპენსაციათა დასაფარავად და ბიზნესისთვის იმგვარად ეცვალათ გეზი, რომ ის „ნებისმიერი ადგილიდან მუშაობის“ მოგზაურობაზე ფოკუსირებულიყო. ანალოგიურად, ლინი DoorDash-ის ტონი ქსუსაც დაეხმარა, რომელიც 2014-ის Series A რუნდში დაფინანსებინა. ლინის წყალობით, უსაფრთხოების აღჭურვილობის უზრუნველყოფა მოხდა ადგილზე მითანის კონტრაქტორებისთვის, შესაძლებელი გახდა საკომისიოთა შეკვება და საგანგებო სიტუაციათა თანამშრომლებისთვის უფასო საკვების შეთავაზება.

„ძალიან ბევრს ნიშნავს, როცა ასეთი მხარდაჭერი პარტნიორი გყავს სტრესულ მომენტებში, – ამბობს ქსიუ. – ხოლო მერე, როცა ეს სტრესული ეპიზოდი გადავივლის, ეს ადამიანი უკვე სასარგებლო გამოწვევას გიწყობს... ალფრედმა იცის, როდის და როგორ დააბალანსოს თავისი ორი თვისება“.

„გვექრობ, ეს რთული პერიოდი ერთგვარად სახალისოა, – ამბობს ლინი. – იმიტომ არა, რომ მამობისტი ვარ, უბრალოდ ვთვლი, რომ სანამ გამოცდის წინაშე არ აღმოჩნდები, მანამდე არ იცი, რამდენად გამძლე ღირებულების ბიზნესი გაქვს შექმნილი“.

ალსანიშნავი ახალწვეული

სამი სტარტაპის დაფუძნებისა და Stanford-ში ინჟინერიის სწავლების შემდეგ, ესპანეთში დაბადებული მარ პერშენსონმა Pear VC ჩაუშვა ყოფილ ხალჩების მოვატრესთან, პეკმან ნობადათან (მე-15 ადგილის მფლობელი) ერთად. მათმა ადრეულმა ფსონმა DoorDash-ზე ისინი მიდასის 100-ეულში მოახვედრა. 29-ე ადგილას გასული პერშენსონი წლევანდელი რეიტინგის 12 ქალიდან ერთ-ერთი გახლავთ.

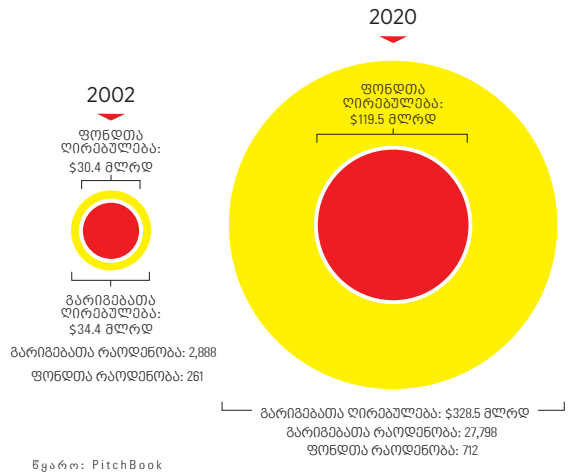


პირველი ოცეული

1. ალფრედ ლინი
ფირმა: Sequoia
ალსანიშნავი გარიგება: Airbnb
2. ნილ შენი
Sequoia China
Xpeng
3. პანს ტანგი
GGV Capital
Wish
4. რიჩარდ ლიუ
5Y Capital
Xiaomi
5. შაიკლ სპეინგერი
Sutter Hill Ventures
Snowflake
6. სატიშ დაშარმარაჯი
Redpoint Ventures
Snowflake
7. კრის დიქსონი
Andreessen Horowitz
Coinbase
8. ჟენ ჟანგი
Gaorong Capital
Pinduoduo
9. როელფ ბოთა
Sequoia
Unity
10. ლი ფიქსელი
Addition
Roblox
11. ნავინ ჩადჰა
Mayfield
Poshmark
12. საშერ განდი
Accel
CrowdStrike
13. ჯეფ ჯორდანი
Andreessen Horowitz
Airbnb
14. ჯან ჰამერი
Index Ventures
Robinhood
15. პეკმან ნობადა
Pear Ventures
DoorDash
16. პიტერ ტილი
Founders Fund
Airbnb
17. სკოტ შლეიფერი
Tiger Global Management
Postmates
18. ჯო ლონსდეილი
BVC
Wish
19. ჯერეში ლი
Lightspeed
Venture Partners
Affirm
20. ბილ გერლი
Benchmark
Uber

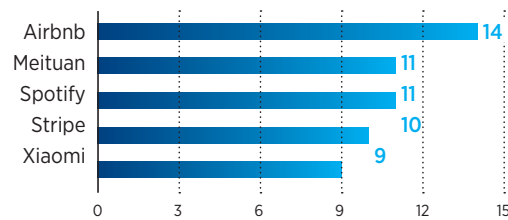
ზრდის სააქციო კაპიტალი

გარიგებათა ღირებულებით დანჭებულნი, ფონდთა რაოდენობით დამთავრებული, ვენჩურ-კაპიტალის გლობალური ინდუსტრია ბოლო წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ქვემოთ 2002-ის, ანუ ყველაზე ადრეული ხელმისაწვდომი მონაცემები, და 2020-ის მონაცემების შედარებული (და კორექტირებული ინფლაციის მიმართ).



სუსპერნაშენებლები

ინტერნეტის ეს გამორჩეული წევრები მომხმარებლებს მეფე მსოფლიოში ეხმარებიან, ნებისმიერ ადგილას იმუშაონ შინიდან, მოუსმინონ მუსიკას, იშოპინგონ ონლაინ და ურთიერთდაკავშირებული დარჩნენ ეპოქაში, რომელშიც ჩვენი ცხოვრება კიდევ უფრო ვირტუალური გახდა. გარდა ამისა, ინვესტორთა უმეტესობას ისინი წლევანდელ მიდასის რეიტინგში მოხვედრაშიც დაეხმარნენ.



მიდასის ლემენდები

ერთადერთი ვენჩურული კაპიტალისტი, რომელიც მიდასის რეიტინგის 20-ე გამოშვებაში არის მოხვედრილი, მილიარდერი ჯონ დორია – Kleiner Perkins-ის პარტნიორი, რომელიც ერთ-ერთი პირველი იყო, ვინც ინვესტიცია განახორციელა Amazon-ში, Compaq-სა და Google-ში ისევე როგორც DoorDash-ში, Slack-სა და მრავალ სხვა კომპანიაში. მასთან ახლოა Sequoia-ს პარტნიორი და ყოფილი ჟურნალისტი მაიკლ მორიგი – ინაუგურალური წევრი, რომელიც რეიტინგს ერთადერთხელ, 2018-ში გამოეთიშა.

მიდასის რეიტინგის აქტიური წევრები: ვინ არის ყველაზე ხშირი სტუმარი?



რედაქტორი: ალექს კორიანი; რაპორტაჟი: ბაბა სანაპაო და ნინა ჯოლი; ფოტო: ლინი და პერენსონი: პეტრიკ კეპლე; ფოტო: ლინი: ბრიკ მონტანი; მორიცი: სპიდი ლიონი; ლორია: საილონ ლიონი/ELONBEN; დორია: დევიდ აული; მორისონი/ELONBEN

სადაზღვევო კომპანიების 2020 წლის რეიტინგი

2020 წლის ეკონომიკური კრიზისის მიუხედავად, საქართველოს სადაზღვევო ბაზრის ზომა, შემცირების ნაცვლად, გაიზარდა. გასული წლის განმავლობაში ქვეყანაში მოქმედმა 18-მა სადაზღვევო კომპანიამ პრემიების სახით ჯამში 667 მილიონი ლარი მოიზიდა, რაც წლიურად 42.3 მილიონი ლარით, ანუ 7%-ით გაიზარდა. ამასთან, სექტორის წმინდა მოგება 47.6 მილიონი ლარი შეადგინა, რაც 2019 წლის წმინდა მოგებასთან შედარებით 89%-ით მეტია.

ცალკეული სეგმენტების მიხედვით, სადაზღვევო სექტორის ყველაზე დიდი მიმართულება კვლავ ჯანმრთელობის დაზღვევის სერვისია. ამ მიმართულებით კომპანიებმა ჯამში 267.6 მილიონი ლარის პრემია მოიზიდეს, რაც 2019 წლის შედეგს 33.6 მილიონი ლარით აღემატება. 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით, საქართველოში მოსახლეობის 17%, ანუ 620,000 მოქალაქე სარგებლობდა კერძო სამედიცინო დაზღვევის პაკეტით. მომხმარებლებისა თუ მათი დამსაქმებლების მიერ ჯანმრთელობის დაზღვევის პოლისში გადახდილი პრემია 2020 წელს თვეში საშუალოდ 36 ლარი იყო.

ზომის მიხედვით, მეორე ადგილზე ავტოდაზღვევის სეგმენტი,

სადაც მოზიდული პრემიების მოცულობა 116.7 მილიონი ლარია, რაც 2019 წლის მაჩვენებელთან შედარებით 4.6 მილიონით მეტია. 2020 წლის 31 დეკემბრის მდგომარეობით ქვეყანაში სულ 93,000 ავტომობილი იყო დაზღვეული, რაც იმას ნიშნავს, რომ მთლიანი ავტოპარკის მხოლოდ 6% არის დაზღვეული, ერთი ავტომობილის საშუალო სადაზღვევო პრემია კი თვეში საშუალოდ 104 ლარია. სადაზღვევო სფეროს მესამე უმსხვილესი მიმართულება ქონების დაზღვევაა, რა მიმართულებითაც კომპანიებმა 108 მილიონის პრემია მიიღეს. ქონების დაზღვევის სეგმენტი 2020 წელს 19.8 მილიონი ლარით გაიზარდა.

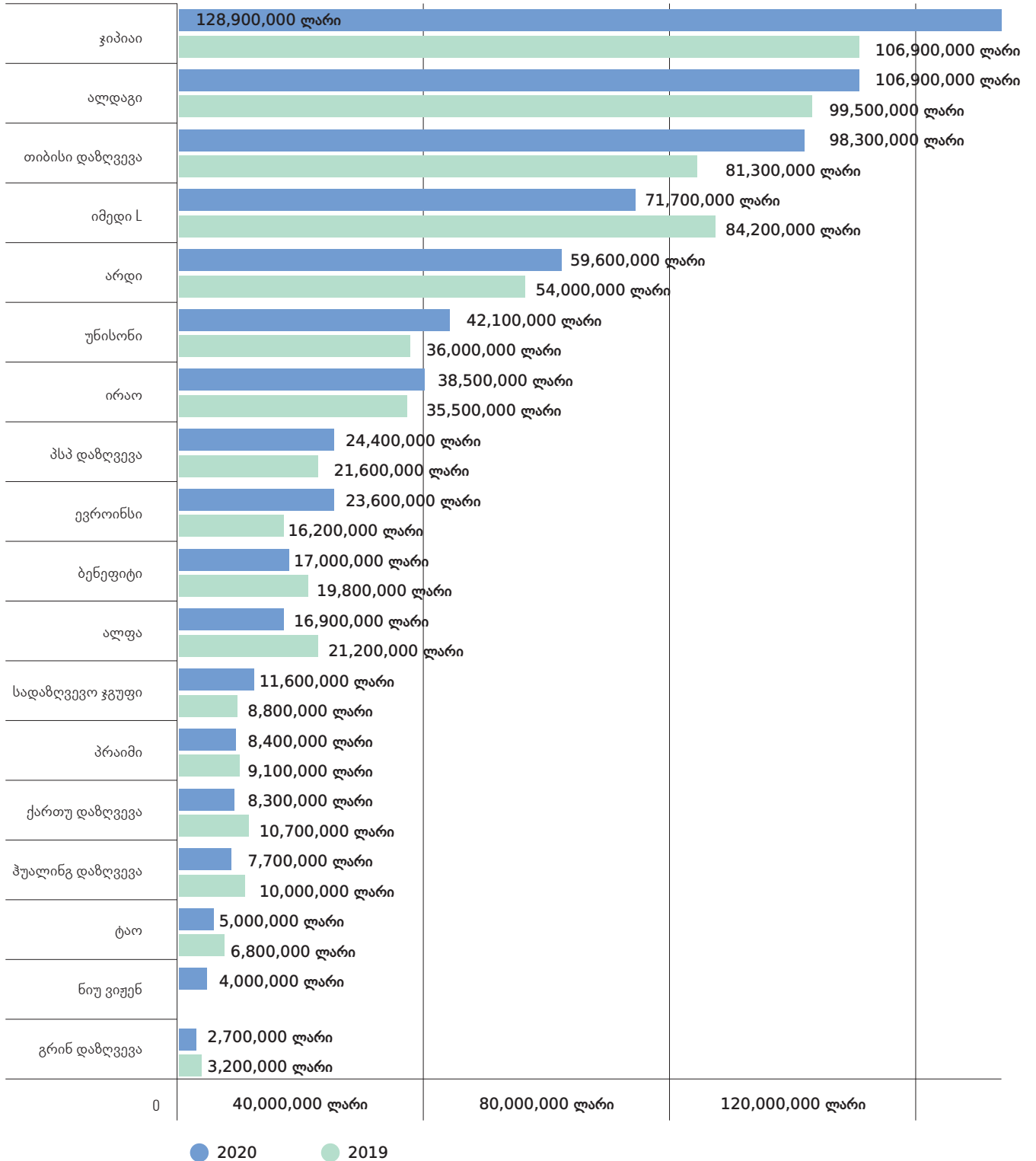
ქვეყანაში მოქმედ 18 სადაზღვევო კომპანიას შორის, 2020 წელსაც პირველ ადგილზე „ჯიპიაი ჰოლდინგი“ იყო, რომელმაც 2020 წელს 128.9 მილიონი ლარის პრემია გამოიმუშავა. 106.9 მილიონი ლარის მოზიდული პრემიით ბაზრის მეორე ადგილზე არის „აღდავი“, 89.3 მილიონი ლარის პრემიით კი მესამე ადგილზე „თიბისი დაზღვევა“ იმყოფება. ფინანსური ანგარიშების თანახმად, 2020 წელს სადაზღვევო კომპანიების ზუსტად ნახევარში შემოსავლის ზრდა, ნახევარში კი შემცირება დაფიქსირდა.

საქართველოში მოქმედი სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი

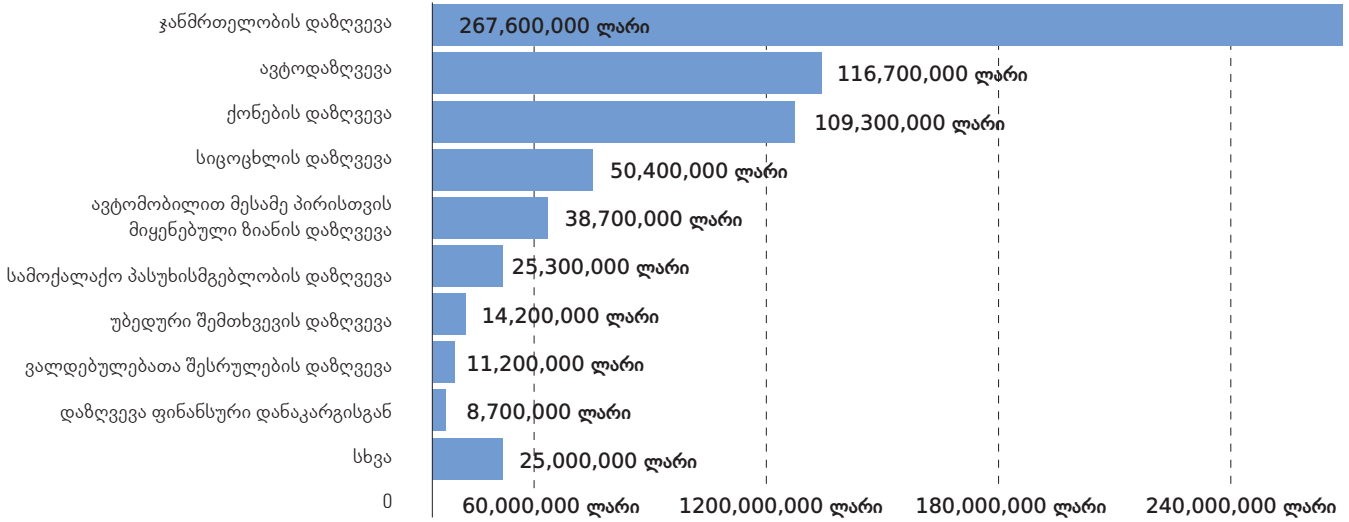
რეიტინგი დალაგებულია 2019 და 2020 წლებში მოზიდული პრემიების მოცულობის მიხედვით.



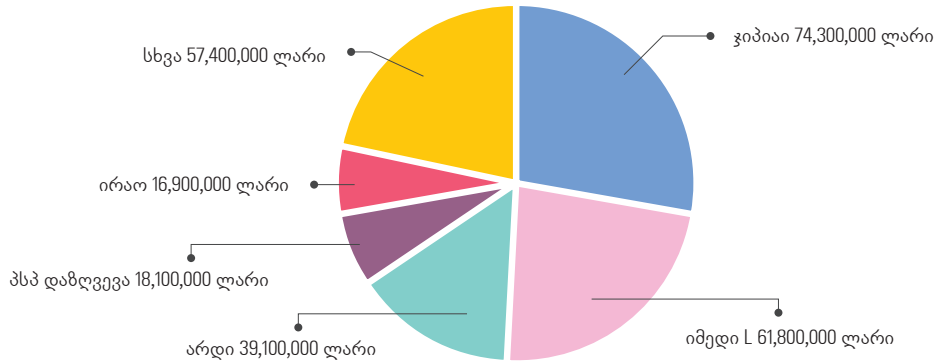
საქართველოში მოქმედი სადაზღვევო კომპანიების რეიტინგი 2020 წელს
 მოზიდული პრემიების მოცულობის მიხედვით:



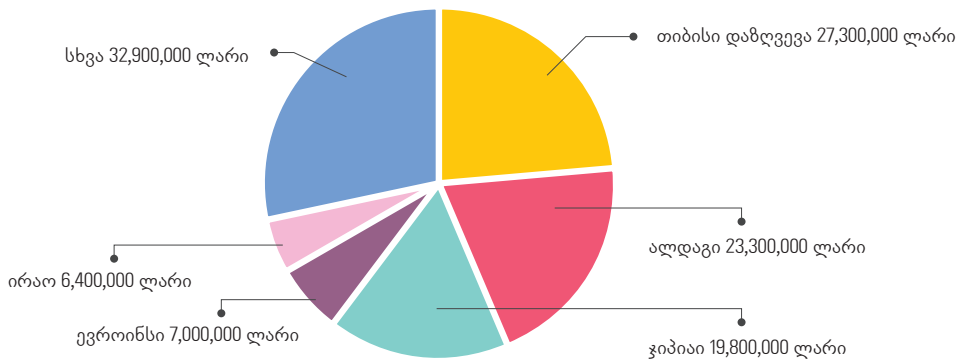
სადაზღვევო ბაზრის სეგმენტების რეიტინგი 2020 წლის მდგომარეობით:



ჯანმრთელობის დაზღვევის ბაზრის გადანაწილება კომპანიების მიხედვით:



ავტოდაზღვევის ბაზრის გადანაწილება მოზიდული პრემიების მიხედვით:



საქართველოში მოქმედი აუდიტორული კომპანიების რეიტინგი

საქართველო კარგი საქმისთვის გამჭვირვალობის ზრდის თვალსაზრისით

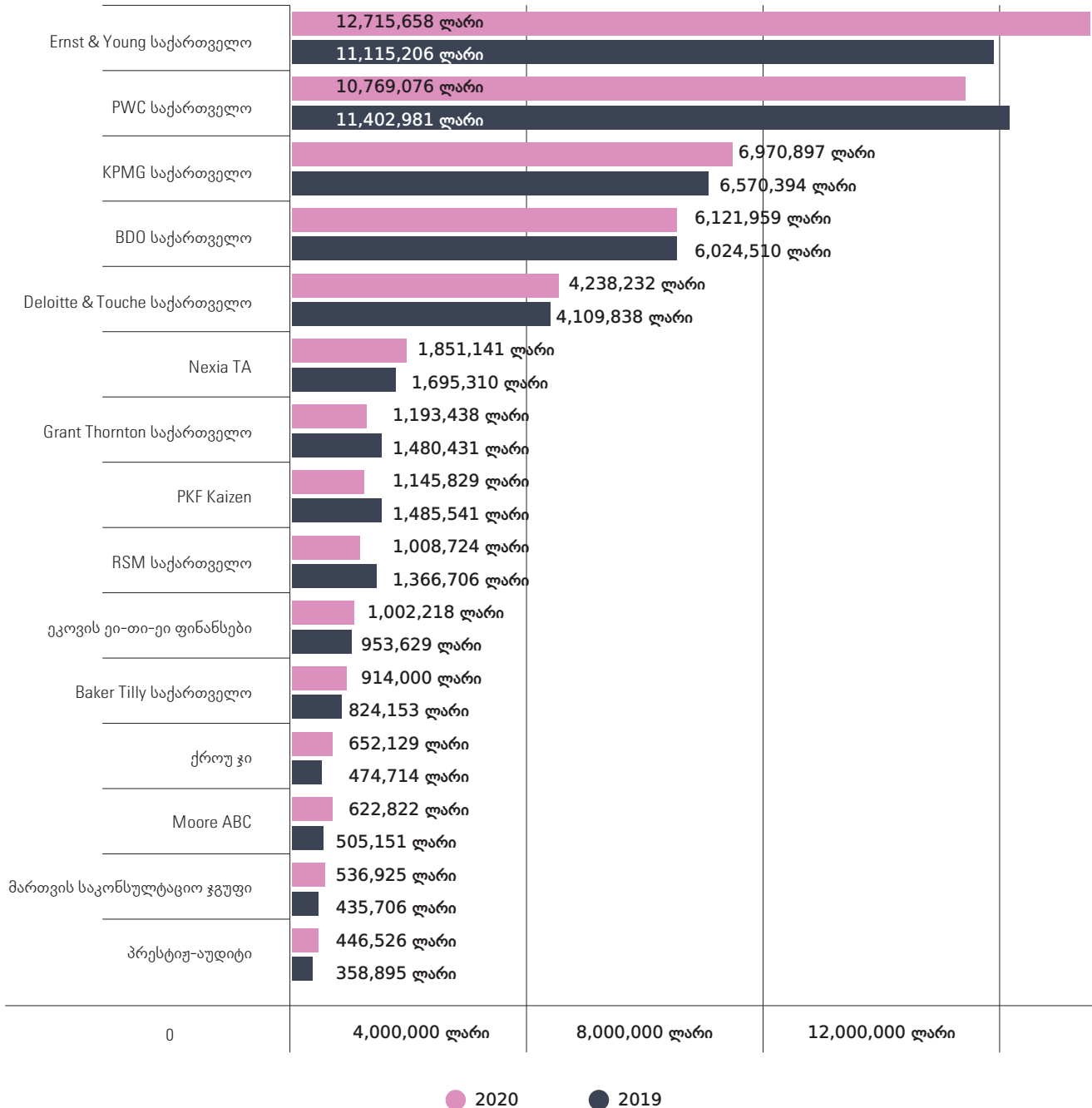
ერთ-ერთ ყველაზე დიდ რეფორმას გადის – კომპანიებს, რომლებიც შესაბამის კრიტერიუმებს აკმაყოფილებენ, საკუთარი აუდიტორული ანგარიშების საჯაროდ გამოქვეყნების ვალდებულება დაეკისრათ. რეფორმის შედეგად, ასობით კომპანიამ – მსხვილმა თუ საშუალომ – საკუთარი წლიური შედეგები გაასაჯაროვა. ამან კი, თავის მხრივ, აუდიტორების მომსახურებაზე მოთხოვნა გაზარდა.

ფინანსური გამჭვირვალობის სტანდარტების დაკმაყოფილება და ფინანსური ანგარიშების მომზადებიდან მიღებული შემოსავლების გამოქვეყნების ვალდებულება თავად აუდიტორულ კომპანიებსაც აქვთ. მათ მიერ წარდგენილი მონაცემების მიხედვით, ყველაზე შემოსავლიანი აუდიტორული კომპანიების სიის სათავეში საერთაშორისო ბრენდები დომინირებენ.

აუდიტორული კომპანიები შემოსავალს სხვადასხვა წყაროდან იღებენ. ესაა კლიენტებისთვის ფინანსური და იურიდიული კონსულტაციების გაწევა, აუდიტორული ანგარიშებისა და კვლევების მომზადება და სხვა. წარმოგიდგინოთ ამ კომპანიების მიერ მათი რეგულატორისთვის – ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის რეგულირების სამსახურისთვის – წარდგენილი შემოსავლების შესახებ მომზადებულ რეიტინგს, რომელიც ფინანსური ანგარიშებიდან მიღებულ შემოსავლებსა და სხვა აუდიტორულ შემოსავლებს აერთიანებს.

2020 წელს საქართველოში მოქმედი 15 უმსხვილესი აუდიტორული ფირმის ჯამური შემოსავალი 2019 წელთან შედარებით 2.8%-ით გაიზარდა და 50.2 მილიონი ლარი შეადგინა. ჯამური ზრდის მიუხედავად, არაერთ კომპანიაში შემოსავლების შემცირება დაფიქსირდა.

საქართველოში მოქმედი აუდიტორული ფირმების რეიტინგი 2020 წლის აუდიტორული საქმიანობის შემოსავლების მიხედვით



ჩიკაგოელი ბიჭებიდან მესამე გზამდე: ქართული ჯანდაცვის სტრატეგიული გიგანტები



სახელმწიფოებრიობის ათასწლოვანი ისტორიის მიუხედავად, საქართველო ჯერ კიდევ თანამედროვე სახელმწიფოდ ჩამოყალიბების პროცესშია. პოსტსაბჭოთა დამოუკიდებლობის ოცდაათი წლის განმავლობაში საზოგადოებამ და პოლიტიკურმა ისტებლიშმენტმა ვერ მოახერხეს ზოგადეროვნული, ზეპარტიული შეთანხმების მიღწევა სახელმწიფოებრივად მნიშვნელოვანი საკვანძო საკითხების შესახებ. იშვიათ გამონაკლისს წარმოადგენს ტერიტორიული მთლიანობის აღდგენა. სხვა რამდენიმე საკითხის მიმართ - იქნება ეს საგარეო ორიენტაცია, სახელმწიფოებრივი მმართველობის ფორმა თუ სოციალური კეთილდღეობის მოდელი (Welfare State) - კონსენსუსი მიღწეული არ არის. იგივე ეხება ჯანმრთელობის ეროვნული პოლიტიკის შემუშავებასაც.

წინამდებარე სტატიის მიზანია, მოკლედ მიმოიხილოს პოსტსაბჭოთა პერიოდის განმავლობაში საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში მიმდინარე რეფორმები და აჩვენოს, თუ რამდენად აუცილებელია კონსენსუსზე დაფუძნებული ჯანდაცვის დარგის ხანგრძლივი, მდგრადი სტრატეგიის განვითარება.

დავიწყოთ რეფორმის პირველი ტალღით, რომელიც 1990-იანი წლების მეორე ნახევარში განხორციელდა. რაგინდ მოულოდნელად უნდა უღერდეს, ვფიქრობ, დასაშვებია ერთგვარი კავშირობრივი ბმის ძიება საქართველოს პოსტსაბჭოთა ჯანდაცვის რეფორმასა და 1970-იანი წლე-

ბის სამხრეთამერიკელ ე.წ. “ჩიკაგოელ ბიჭებს” შორის. ამ ტერმინით მოიხსენიებენ ახალგაზრდა ეკონომისტთა ჯგუფს ჩილედან და სამხრეთ ამერიკის რამდენიმე სხვა ქვეყნიდან, რომლებმაც პროფესიული განათლება ჩიკაგოს უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტზე მიიღეს და სამშობლოში დაბრუნების შემდეგ მაღალი პოსტები დაიკავეს - ფინანსთა და ეკონომიკის მინისტრების, პრემიერის მრჩეველების და ანალიტიკური ცენტრების ხელმძღვანელების დონეზე. ისინი სათავეში ჩაუდგნენ წარმატებულ, რადიკალურ ლიბერალურ-ეკონომიკურ რეფორმებს, რომლებმაც დასაბამი მისცა ამ ქვეყნებში ეკონომიკის სტაბილურ ზრდას მაღალ ერთნიშნა, ზოგჯერ ორნიშნა დონეზეც კი. ამგვარი ეკონომიკური აღმავლობის ფონზე ამ ქვეყნებმა 80-იანი წლების დასაწყისიდან დაიწყეს ჯანდაცვის რეფორმების განხორციელება, რომლებიც რამდენიმე კომპონენტს შეიცავდა: (I) შემოღებული იქნა სავალდებულო სამედიცინო გადასახადი, რომელსაც დამქირავებელი და დაქირავებული იხდიდა ჯანდაცვის ერთიან ფონდში. ეს იყო მიზნობრივი ბეგარა, რომელიც ცენტრალური ბიუჯეტის გვერდის ავლით უშუალოდ ჯანდაცვის პროგრამებს აფინანსებდა; (II) შეიქმნა ხარჯვის კონტროლის ეფექტიანი სისტემა (გავითვალისწინოთ, რომ იმ დროს DRG-ის დანერგვამდე ჯერ კიდევ რამდენიმე წელი იყო დარჩენილი); (III); შეიქმნა სამედიცინო დახმარების ხარისხის კონტროლის ეფექტიანი სისტემა; (IV) ხელი შეეწყო კერძო სამომწოდებლო სექტორის



განვითარებას, განსაკუთრებით პირველადი ჯანდაცვის დონეზე. ამგვარი დიზაინის ჯანდაცვის რეფორმა წარმატებული აღმოჩნდა და რამდენიმე წლის განმავლობაში ამ ქვეყნებმა მიაღწიეს იმ ორ მიზანს, რომლებიც ყველა ქვეყნის ჯანდაცვის სისტემის უმთავრეს ამოცანას წარმოადგენს: გაუმჯობესდა მოსახლეობის ჯანმრთელობის ინდიკატორები და გაუმჯობესდა სისტემის ხარჯთეფექტიანობა. 1980-იან წლებში სამხრეთამერიკული ჯანდაცვის რეფორმა პოპულარული განსახილველი თემა გახდა საერთაშორისო კონფერენციებზე და ტექნიკურ ლიტერატურაში.

ამ პერიოდში საბჭოთა სივრცე ჯერ კიდევ დახურულია, მათ შორის ჯანდაცვის რეფორმებისთვისაც. მაგრამ 90-იანი წლებიდან ყოფილ საბჭოთა რესპუბლიკებში დღის წესრიგში დადგა დარგობრივი რეფორმების განხორციელება. საქართველო ესტონეთთან, ლიტვასთან და მოლდოვასთან ერთად იმ პირველ პოსტსაბჭოთა ქვეყნებს მიეკუთვნება, რომლებმაც ჯანდაცვის

რეფორმას პრიორიტეტი ადრეულ ეტაპზე მიანიჭეს. საქართველოსთვის ეს საკმაოდ თამამი გადაწყვეტილება იყო. ჯერ ერთი, იმ პერიოდში ბევრი სხვა, სასწრაფოდ გადასატრეული და სახელმწიფოებრივი ყოფნა-არყოფნის მნიშვნელობის პრობლემა იყო მოსაგვარებელი (სამოქალაქო დაპირისპირება, ლტოლვილები, ეკონომიკური კრიზისი, ენერგეტიკული კრიზისი, კრიმინალი, დიპლომატიური ურთიერთობების დამყარება...) მეორეც ერთი - ქვეყანაში არ იყო, და იმ პერიოდში არც შეიძლება, ყოფილიყო ის ტექნიკურ-ინტელექტუალური პოტენციალი, რომელიც კარგად იქნებოდა გარკვეული ჯანდაცვის რეფორმების საერთაშორისო გამოცდილებაში და კომპეტენტურად შეძლებდა ჯანდაცვის რეფორმის დიზაინის მომზადებას და განხორციელებას. ასეთ პირობებში, ჯანდაცვის დარგის იმდროინდელი მესვეურები მნიშვნელოვნად იყვნენ დამოკიდებულნი საერთაშორისო პარტნიორებზე, პირველ რიგში მსოფლიო ბანკზე და აშშ-ის საერთაშორისო განვითარების სააგენტო-

ზე, რომლებიც ჯანდაცვის რეფორმის ტექნიკური და ფინანსური დახმარების ძირითადი მომწოდებლები გახდნენ.

სწორედ აქ იკვეთება კავშირობრივი ბმა საქართველოს ჯანდაცვის რეფორმასა და სამხრეთამერიკულ გამოცდილებას შორის. ის საერთაშორისო ორგანიზაციები და ტექნიკური კონსულტანტები, რომლებიც 90-იან წლებში უხვად იყვნენ წარმოდგენილნი საქართველოს ჯანდაცვის სისტემაში, ძლიერი შთაბეჭდილების ქვეშ იყვნენ მოქცეულნი სულ რაღაც ათიოდე წლის წინ სამხრეთ ამერიკაში განხორციელებული ჯანდაცვის რეფორმებისგან. უფრო მეტიც, მსოფლიო ბანკი და აშშ-ის განვითარების სააგენტო საკუთარ თავს იმ წარმატების თანამონაწილედ მიიჩნევენ. ამიტომ გასაკვირი არ არის, რომ მათ მიერ საქართველოს ხელისუფლებისთვის შეთავაზებულ, და ხელისუფლების მიერ მოწონებულ ჯანდაცვის რეფორმის დიზაინში შეინიშნებოდა სწორედ სამხრეთ ამერიკაში განხორციელებული რეფორმის დიზაინის ელემენტები: სავალდებულო გადასახადის



შემოღება (3+1), სახელმწიფო ჯანდაცვის ფონდის შექმნა, უწყვეტი სამედიცინო განათლების სისტემის შემოღება, კერძო სამომწოდებლო სისტემის განვითარება, ჩანასახობრივი DRG-ის მსგავსი სისტემის შემუშავება და სხვა. ამგვარი რეფორმების შედეგად ჩამოყალიბებულმა სისტემამ 7-8 წლის განმავლობაში იმუშავა, მაგრამ, სამწუხაროდ, სამხრეთამერიკული გამოცდილებისგან განსხვავებით რეფორმაც და, შესაბამისად, მის მიერ შექმნილი სისტემაც წარუმატებელი აღმოჩნდა. ჩემი აზრით, ამის ერთ-ერთი მიზეზი ისიც არის, რომ ჯანდაცვის ამგვარი რეფორმის წარმატებისთვის აუცილებელ თანამდევ ფაქტორს წარმოადგენს მზარდი ეკონომიკური ფონი, რომელიც, 80-იანი წლების სამხრეთ ამერიკისგან განსხვავებით, 90-იანი წლების საქართველოში მიუღწეველი აღმოჩნდა. შედარებისთვის, ესტონეთში მსგავსი დიზაინის რეფორმა გაცილებით უფრო

წარმატებული იყო, ვიდრე საქართველოში, რადგან ესტონეთში ჯანდაცვის რეფორმის განხორციელება სწორედ მზარდი ეკონომიკის პირობებში მოხდა.

2004 წლიდან ხელისუფლებაში „ერთიანი ნაციონალური მოძრაობა“ მოვიდა. ჩემი აზრით, „ნაციონალური მოძრაობის“ დროინდელი ქართული ეკონომიკისთვის კახა ბენდუქიძე სამხრეთამერიკელი „ჩიკაგოელი ბიჭების“ ანალოგია. მისი ხელმძღვანელობით განხორციელებულმა რეფორმამ ეკონომიკის სწრაფი და სტაბილური ზრდა გამოიწვია. საინტერესოა, როგორ გავლენას მოახდენდა „ნაციონალურის“ დროინდელი მზარდი ეკონომიკური ფონი ჯანდაცვის სისტემაზე იმ შემთხვევაში, თუკი იმდროინდელი მმართველი ძალა შეინარჩუნებდა წინა მმართველი ძალის მიერ დაწყებულ ჯანდაცვის დარგის სტრატეგიულ მიმართულებას. მივიღებდით თუ არა ჩილეს ან ესტონეთის მსგავს შედეგს? სამწუხაროდ,

ეს კითხვა უპასუხოდ რჩება, რადგან „ნაციონალურმა მოძრაობამ“ გადაწყვიტა, მკვეთრად შეეცვალა ჯანდაცვის სექტორის სტრატეგიული მიმართულება – გაუქმდა სავალდებულო სამედიცინო გადასახადი, გაუქმდა უწყვეტი სამედიცინო განათლება, მკვეთრად გაიზარდა კერძო სექტორის ჩართულობა ჯანდაცვის სისტემაში – როგორც სამომწოდებლო, ისე ფინანსურ კომპონენტებში. „ნაციონალური მოძრაობის“ ჯანდაცვის რეფორმის უდავო წარმატებად შეიძლება ჰოსპიტალური სექტორის ოპტიმიზაცია და ინფრასტრუქტურის მნიშვნელოვანი გაუმჯობესება მივიჩნიოთ. მაგრამ ამის პარალელურად, სისტემამ ვერ მოახერხა ფინანსური ბარიერის შემცირება და სერვისებზე წვდომის გაუმჯობესება, რამაც მოსახლეობის ჯანმრთელობის სტატუსის გაუმჯობესებას ხელი არ შეუწყო. მეორე მხრივ, ჯანდაცვის როგორც საფინანსო, ისე სამომწოდებლო კომპონენტებში პროფიტზე ორიენტირე-

ბული კერძო სექტორის ხვედრითი წილის ზრდის ხარჯზე, სისტემის საერთო ხარჯთეფექტიანობის გაუმჯობესებაც საკმაოდ მოკრძალებული იყო.

ამის შემდეგ ხელისუფლებაში მოდის „ქართული ოცნება“ და უკვე მესამედ ხდება ჯანდაცვის სისტემის სტრატეგიული ვექტორის შეცვლა, ამჯერად საყოველთაო ჯანდაცვის მიმართულებით, რისთვისაც „ქართულმა ოცნებამ“ ხელისუფლებაში ყოფნის პირველივე წელს უპრეცედენტოდ გაზარდა ჯანდაცვის ბიუჯეტი, რასაც შემდგომი 7-8 წლის განმავლობაში ჯანდაცვის ბიუჯეტის პერმანენტული მნიშვნელოვანი ზრდა მოჰყვა. მაგრამ, სამწუხაროდ, არ მოხდა სწრაფად და დიდი მასშტაბით გაზრდილი ფინანსური რესურსის ინიექციის ეფექტიანად ათვისებისთვის სისტემის სათანადოდ მომზადება. „ქართული ოცნება“ ფაქტობრივად გადაახტა მოსამზადებელ პერიოდს, რის შედეგადაც მივიღეთ საყოველთაო ჯანდაცვის ერთგვარი უპასუხისმგებლო ვერსია: მის დადებით გამოსავლად ნამდვილად შეიძლება ჩაითვალოს სერვისებზე წვდომის გაუმჯობესება და ჯიბიდან გადასახადის შემცირება, მაგრამ ეს ხდებოდა ჯანდაცვის ბიუჯეტის არნახული მასშტაბის ზრდის ხარჯზე, რამაც, ჯერ ერთი, საწინააღმდეგო გავლენა იქონია წინა პერიოდში გაუმჯობესებულ სამომწოდებლო სექტორის ოპტიმიზაციაზე, და ამას გარდა - ხარჯების შეკავების, ხარისხის გაუმჯობესების და სხვა აუცილებელი ღონისძიებების გარეშე არ მოხდა ორი მთავარი გამოსავლის - მოსახლეობის ჯანმრთელობის სტატუსისა და სისტემის ხარჯთეფექტიანობის გაუმჯობესება.

დღეს საქართველოს ჯანდაცვის სისტემა კიდევ ერთხელ გზაგასაყარზეა. 2020 წელს დაწყებულმა (და შემდეგ კოვიდის გამო დროებით შეჩერებულმა) მწვავე დისკუსიებმა ე.წ. 520-ე დადგენილების შესახებ ნათლად წარმოაჩინა სისტემაში არსებული პრობლემები. 520-ე დადგენილების შინაარსსა და

ხელისუფლების განმარტებებზე დაყრდნობით შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ხელისუფლება ჯანდაცვის დარგში გეგმავს სოციალურ პოლიტიკაში ე.წ. მესამე გზის (The Third Way) სახელით მონათლული რეფორმის მსგავსი ღონისძიებების განხორციელებას, რაც გულისხმობს მემარჯვენე-ცენტრისტული პლატფორმის დაბალანსებას მემარცხენე-ცენტრისტული დარგობრივი პოლიტიკის ელემენტების განხორციელებით. ან, შესაძლებელია, ვიხილოთ მისი სარკისებრი ანალოგი, ერთგვარი ქართული ნოუ ჰაუ (პირობითად ვუწოდოთ „მეთხე გზა“) - ეს იმ შემთხვევაში, თუ მოხდება მემარცხენე-ცენტრისტული მიმართულების საბაზისო პლატფორმად გამოყენება და მასში მემარჯვენე-ცენტრისტული ელემენტების სინთეზი. ამას ალბათ ჯანდაცვის ასალი სტრატეგია გვჩვენებს. ჯანდაცვის სამინისტროს დაანონსებული აქვს, რომ ამჟამად მომზადების პროცესშია სექტორის განვითარების სტრატეგია, რომლის წარდგენა ამა წლის ზაფხულში იგეგმება. სტრატეგიის მომზადება ევროკავშირის ტექნიკური დახმარებით მიმდინარეობს. ამ ეტაპზე არ შეინიშნება არც საკონსულტაციო პროცესი, არც ანალიტიკური სამუშაო, რომლებიც სტრატეგიის მომზადების მნიშვნელოვან კომპონენტებს წარმოადგენენ. პროცესი დახურულია ჯანდაცვის დარგის ქართველი სპეციალისტებისთვის. ამგვარი მიდგომა გაუგებარია, რადგან 1990-იანი წლებისგან განსხვავებით, დღეს საქართველოში მაღალი კონცენტრაციით არიან წარმოდგენილი ჯანდაცვის პოლიტიკის მაღალკვალიფიკაციური კადრები, რომლებიც, ტექნიკური ცოდნის ფლობის გარდა, უცხოელი კონსულტანტებისგან განსხვავებით, კარგად იცნობენ საქართველოს სპეციფიკასაც. იქნება შთაბეჭდილება, რომ სტრატეგიის მომზადებისთვის საერთაშორისო პარტნიორებთან თანამშრომლობა მოტივირებულია არა მხოლოდ (ან არა

იმდენად) სტრატეგიის ხარისხის გაუმჯობესების მცდელობით, არამედ ასალი სტრატეგიის ლეგიტიმაციის სურვილით. სამწუხაროდ, „ქართული ოცნების“ მიერ განხორციელებული ჯანდაცვის რეფორმის კონტექსტში ამგვარი ლეგიტიმაციის მცდელობა უკვე ვიხილეთ, როცა რიგმა საერთაშორისო პარტნიორებმა, ძალიან ზედაპირული ანალიზის საფუძველზე, დაუმსახურებლად მაღალი შეფასება მისცეს საყოველთაო ჯანდაცვის რეფორმის განხორციელებას.

საინტერესოა, როგორი შინაარსის პარაგრაფის დამატება გახდება შესაძლებელი ამ პუბლიკაციაზე ასე 4-5 წლის შემდეგ, ანუ - რა მიმართულებით განვითარდება ჯანდაცვის სისტემა - იქნება ეს მმართველი ძალის მიერ ვიწრო წრეში მომზადებული ჯანდაცვის სისტემის რეფორმის მორიგი უშედეგო მცდელობა, თუ მოხერხდება ინკლუზიური პროცესის ორგანიზება, რათა მოხდეს ზეპარტიული კონსენსუსის შედეგად ჯანდაცვის დარგის ხანგრძლივი და მდგრადი სტრატეგიის განვითარება. ვფიქრობ, ამ კითხვის გასაღები როგორც ხელისუფლების, ისე ჯანდაცვის სათემოს ხელშია: ხელისუფლებამ უნდა გაითავისოს, რომ არც ერთ მმართველ გუნდს, რომელიც დროის მხოლოდ კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში ხელისუფლებაში, არა აქვს პრეროგატივა, თავისი შეხედულებისამებრ რადიკალურად ცვალოს ჯანდაცვის სტრატეგია. დარგის პროფესიულმა სათემომ კი უნდა გაითავისოს, რომ პოლიტიკური დინამიზმის საპირწონედ ქვეყანაში უნდა არსებობდეს დარგის პროფესიონალებისგან შემდგარი ერთგვარი ტექნიკური კონსტანტა, რომელიც ხელისუფლების სათავეში დროებით მყოფ პოლიტიკურ ძალებთან აქტიური თანამშრომლობით შეძლებს ვგრეთ წოდებული ჭიშკრის ჩამკეტის ფუნქციის შესრულებას, რათა თავიდან იქნეს აცილებული ჯანდაცვის დარგის არასასურველი სტრატეგიული ზიგზაგებით განვითარება. **F**



აშშ-ის კიდევ ერთი დილემა: შავი ზღვის რეგიონი





შავი ზღვის რეგიონში გან- ვითარებული ბოლოდრო- ინდელმა მოვლენებმა ნათლად

დაგვანახვა, თუ რამდენად დიდი მნიშვნელობა აქვს მას როგორც უშუალოდ რეგიონის ქვეყნებისთვის, ისე გლობალური უსაფრთხოების თვალსაზრისით. რუსეთის მიერ უკრაინის საზღვრებთან და ანექსირებული ყირიმის საზღვაო და სახმელეთო ტერიტორიებზე უპრეცედენტო სამხედრო ძალების კონცენტრაციამ ევროპული და ევროატლანტიკური თანამეგობრობის სერიოზული შეშფოთება გამოიწვია. განიხილებოდა უკრაინაში რუსეთის შეჭრის კონკრეტული სცენარები და შემდგომი შესაძლო მოქმედებები. შეშფოთებას გამოხატავდნენ ევროკავშირის უმაღლესი თანამდებობის პირები, ევროპული სახელმწიფოს ლიდერები, ნატო-ს პოლიტიკური და სამხედრო ხელმძღვანელები და უშუალოდ შავი ზღვის რეგიონის ნატო-ს წევრი სახელმწიფოები. ცხადია, ყველაზე დიდი მნიშვნელობა მიანიჭა ამერიკის შეერთებული შტატების ახალი ადმინისტრაციის პოზიციას ენიჭებოდა.

პრეზიდენტ ბაიდენისა და მისი გუნდისთვის ეს იყო ერთ-ერთი პირველი და სერიოზული ტესტი. მას შემდეგ, რაც ახლად არჩეულმა პრეზიდენტმა ბაიდენმა განაცხადა, რომ „ამერიკა დაბრუნდა“, ანუ აშშ დაბრუნდა, როგორც გლობალური ლიდერი; მას შემდეგ, რაც ჯობზე ბაიდენმა რუსეთის პრეზიდენტს პირდაპირ უწოდა „მკვლელები“, ძნელი გამოსაცნობი არ იყო, რომ ვლადიმირ პუტინი მალევე შეეცდებოდა მისი სიტყვებისთვის სერიოზული გამოცდის მოწყობას. რატომ მიინცდამაინც უკრაინა? იმიტომ, რომ აღმოსავლეთი უკრაინა რუსული საშინაო პოლიტიკის ერთ-ერთი ყველაზე პრიორიტეტული საკითხია; იმიტომ, რომ ბოლო პერიოდში უკრაინაში პუტინის უახლოეს მოკავშირე მედვედჩუკსა და მის პროპაგანდის-

ტულ მანქანას ამერიკული სანქციების დაწესებით სერიოზული პრობლემები შეექმნა; იმიტომ, რომ უკრაინის (ისევე როგორც საქართველო) წარმატებას, გაძლიერებას და დემოკრატიულ განვითარებას ვლადიმირ პუტინი სერიოზულ საფრთხედ აღიქვამს და ყველაფერს გააკეთებს იმისთვის, რომ ასე არ მოხდეს; იმიტომ, რომ ალექსეი ნავალნის მკვლელობის წარუმატებელი მცდელობის და შემდეგ მისი დაპატიმრების გამო რუსეთის უმძიმეს სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემებს ახალი, შიდაპოლიტიკური კრიზისი და საგარეო პოლიტიკური წინეხი დაემატა. მაგანი აუცილებლად იტყვის, რომ ეს ყველაფერი - სანქციებით დაწყებული, მთელი ქვეყნის მასშტაბით მრავალათასიანი აქციებით დასრულებული - პუტინის ძლევამოსილებას ვერაფერს დააკლებს. ასე იქნებოდა, ბარელი ნავთობი რომ 200 აშშ დოლარი ღირდეს; ასე იქნებოდა, 1000 კუბური მეტრი ბუნებრივი აირი ასეულობით დოლარი რომ ღირდეს; ასე იქნებოდა, ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარის უცხოური ინვესტიციები ქვეყნიდან რომ არ გაედინებოდეს; ბოლობოლო ასე იქნებოდა, მთელი რუსული პოლიტიკური, სამხედრო და პროპაგანდისტული ელიტის (თავად ვლადიმირ პუტინის ჩათვლით) ოჯახის წევრები, მათი ფემენებელური სახლები და მსხვილი ანგარიშები ევროპასა და ამერიკის შეერთებულ შტატებში რომ არ იყოს.

ამ ყველაფერს პრეზიდენტ ბაიდენის რუსეთისთვის ახალი სანქციების დაწესების შესახებ გადაწყვეტილებას თუ დავეუბნებთ, რომელთა შორის ყველაზე მნიშვნელოვანი რუსეთის სახელმწიფო ვალთან დაკავშირებული ყოველგვარი ოპერაციების აკრძალვა იყო, ნამდვილად არ უნდა ყოფილიყო მოულოდნელი რუსეთის აგრესიული და პროვოკაციული ქმედებები უკრაინის მიმართულებით.



აშშ-ის ხელისუფლების ხისტი პოზიციამ, აგრეთვე საერთაშორისო თანამეგობრობის უკრაინისადმი მხარდაჭერის სიმტკიცემ, კონკრეტული შედეგი გამოიღო და ათიათასობით რუსი სამხედროს დისლოკაციის ადგილზე დაბრუნებაში ვითარება შედარებით განმუხტა, მაგრამ – დროებით. ყირიმის ანექსია არ დასრულებულა, ისევე როგორც არ შეწყვეტილა საომარი მოქმედებები აღმოსავლეთ უკრაინაში.

აშშ-ის ადმინისტრაციამ უკრაინასთან დამოკიდებულებაში თავისი განზრახვების სერიოზულობის დემონსტრირება მოახდინა. პენტაგონში, სახელმწიფო დეპარტამენტსა და კაპიტოლიუმის ბორცვზე აქტიურად განიხილება დამატებითი შეიარაღების მიწოდების შესაძლებლობა, კიევში კი სულ უფრო ხმამაღლა ისმის განცხადებები აშშ-სთან ორმხრივი სამოკავშირეო შეთანხმების გაფორმების აუცილებე-

ლობის შესახებ. მნიშვნელოვანია, რომ უკრაინამ რეალურად იგრძნოს, რომ მას ჰყავს მოკავშირე საერთო მტერთან ბრძოლაში.

აშშ-სა და რუსეთს შორის ურთიერთობები ჯობიერ ბაიდენის პრეზიდენტად არჩევის შემდეგ რომ არ გაუმჯობესდებოდა, ეს ყველამ კარგად ვიცოდით. ისევე როგორც არასდროს მქონია ილუზია, რომ შავი ზღვის კიდევ ერთ გავლენიან ქვეყანას, ნატო-ს წევრ თურქეთსა და რუსეთს შორის რაიმე ტიპის სტრატეგიული კავშირი შეიქმნებოდა აშშ-სა და ევროატლანტიკური თანამეგობრობის წინააღმდეგ. თურქეთი და რუსეთი „ფრონტის ხაზის“ სხვადასხვა მხარეს იყვნენ და არიან სირიასა და ლიბიაში (აქ ყველაზე მწვავედ შეიგრძნო რუსეთმა ეს „კონკურენცია“), არცთუ ისე დიდი ხნის წინ ყარაბაღში თურქეთმა დაარღვია რუსეთის მონოპოლია სამხრეთ კავკასიაში გაგლენაზე, სულ ბოლოს კი თურქე-

თის პრეზიდენტმა ჯერ ე.წ. „სტამბოლის სრუტის“ მშენებლობის ინიცირებით და უკრაინის პრეზიდენტისთვის ღია მხარდაჭერით მკაფიოდ დაანახვა რუს კოლეგას, რომ თურქეთი სერიოზული ანგარიშგასაწევი ძალა იყო, არის და ყოველთვის იქნება რუსეთისთვის.

ცხადია, რუსეთსა და თურქეთს შორის ურთიერთობები აუცილებლად უნდა განვიხილოთ აშშ-თურქეთის ურთიერთობების ჭრილში. თურქეთის მიერ რუსული ჰაერსაწინააღმდეგო თავდაცვის სისტემა „ს-400“-ის შეძენამ მნიშვნელოვნად გაართულა ორ ქვეყანას შორის არსებული ისედაც არცთუ მარტივი ურთიერთობები. თუმცა ბოლო პერიოდში თურქეთის დამოკიდებულებაში შეინიშნებოდა პოზიტიური ძვრები როგორც ამერიკის შეერთებულ შტატებთან, ისე ევროპასთან მიმართებით. ცხადია, აშშ-ის ასაღ ადმინისტრაციაში ათვითცნობიერებენ, რომ როგორც ახლო აღმოსავლეთის, ისე



შავი ზღვის რეგიონებში თურქეთს მნიშვნელოვანი როლი უნიჭება, მაგრამ აშშ-ის დემოკრატიულ ხელისუფლებას აქვს პრობლემები პრეზიდენტ ერდოღანის მმართველობის სტილთან დაკავშირებით. ჩემი აზრით, წლების მანძილზე ორ ქვეყანას შორის შესუსტებული კავშირების აღდგენას ნამდვილად არ შეუწყობს ხელს პრეზიდენტ ბაიდენის გადაწყვეტილება 1915 წლის მოვლენებისთვის „ოსმალთა მიერ სომხების გენოციდის“ წოდების თაობაზე. ვიდრე ამ გადაწყვეტილებას გაახშიანებდა, ჯობიერ ბაიდენი თურქ კოლეგას ტელეფონით დაუკავშირდა და ნატო-ს სამიტიის ფარგლებში ორმხრივი შეხვედრა შესთავაზა. ვიდრე ეს სვეტი დაიბეჭდება, შესაძლოა, თურქეთის მხრიდან საკმაოდ მწვავე რეაქციები ვიხილოთ, მაგრამ ივნისში დაგეგმილ ნატო-ს სამიტზე მაინც იქნება შესაძლებლობა, რომ ალიანსის ორი ყველაზე ძლიერი არმიის მქონე ქვეყნის ლიდერებმა

მოახერხონ მნიშვნელოვან რეგიონულ და გლობალურ თემებზე თანამშრომლობის შესახებ შეთანხმების მიღწევა.

შავი ზღვის რეგიონში კიდევ ორი ნატო-ს წევრი ქვეყანაა - ბულგარეთი და რუმინეთი, რომელთა უსაფრთხოებას ამერიკელი სამხედროები სხვა მოკავშირეებთან ერთად უზრუნველყოფენ. აგრეთვე, აშშ-ს ჰყავს შავ ზღვაზე პარტნიორი, ჯერჯერობით ნატო-ს არაწევრი ქვეყანა საქართველო, რომლის დემოკრატიულ განვითარებასა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფაში ამერიკის შეერთებულ შტატებს ათწლეულების მანძილზე 4 მილიარდ დოლარზე მეტი აქვს ინვესტირებული.

თუ აგრეთვე გავითვალისწინებთ, რომ შავი ზღვის რეგიონის მიმართ სერიოზულ ინტერესს იჩენს აშშ-ის კიდევ ერთი მოწინააღმდეგე - ჩინეთი, ჯობიერ ბაიდენის ადმინისტრაციამ სასურველია, სწრაფად მიიღოს გადაწყვეტილება

შავი ზღვის რეგიონში ძალიან კონკრეტული ნაბიჯების გადადგმის თვალსაზრისით. ყოფილი მაღალი რანგის სამხედროებისა თუ დიპლომატების განცხადებები უკრაინასა და საქართველოში ამერიკელი სამხედრო კონტინგენტის განთავსების, ამ ორი ქვეყნის ნატო-ში გაწევრიანების დაჩქარებისა და მსხვილი ინფრასტრუქტურული პროექტების განხორციელების აუცილებლობაზე, რა თქმა უნდა, მისასალმებელია, მაგრამ მნიშვნელოვანია, რომ აშშ-ის ადმინისტრაციამ იმოქმედოს, და თანაც ძალიან სწრაფად. როგორც არაერთხელ დავრწმუნდით, რუსეთის ხელისუფლებას გამომუშავებული აქვს „ყნოსვა“ სისუსტეებზე და განსხვავებით დემოკრატიული სახელმწიფოებისგან, გადაწყვეტილებასაც ოპერატიულად იღებს და ნაბიჯებსაც სწრაფად დგამს.

ასე რომ: **მოხმდების დროა!** F

რა არის ბედნიერება და ვართ თუ არა მართველები მართლა ყველაზე უბედურები?



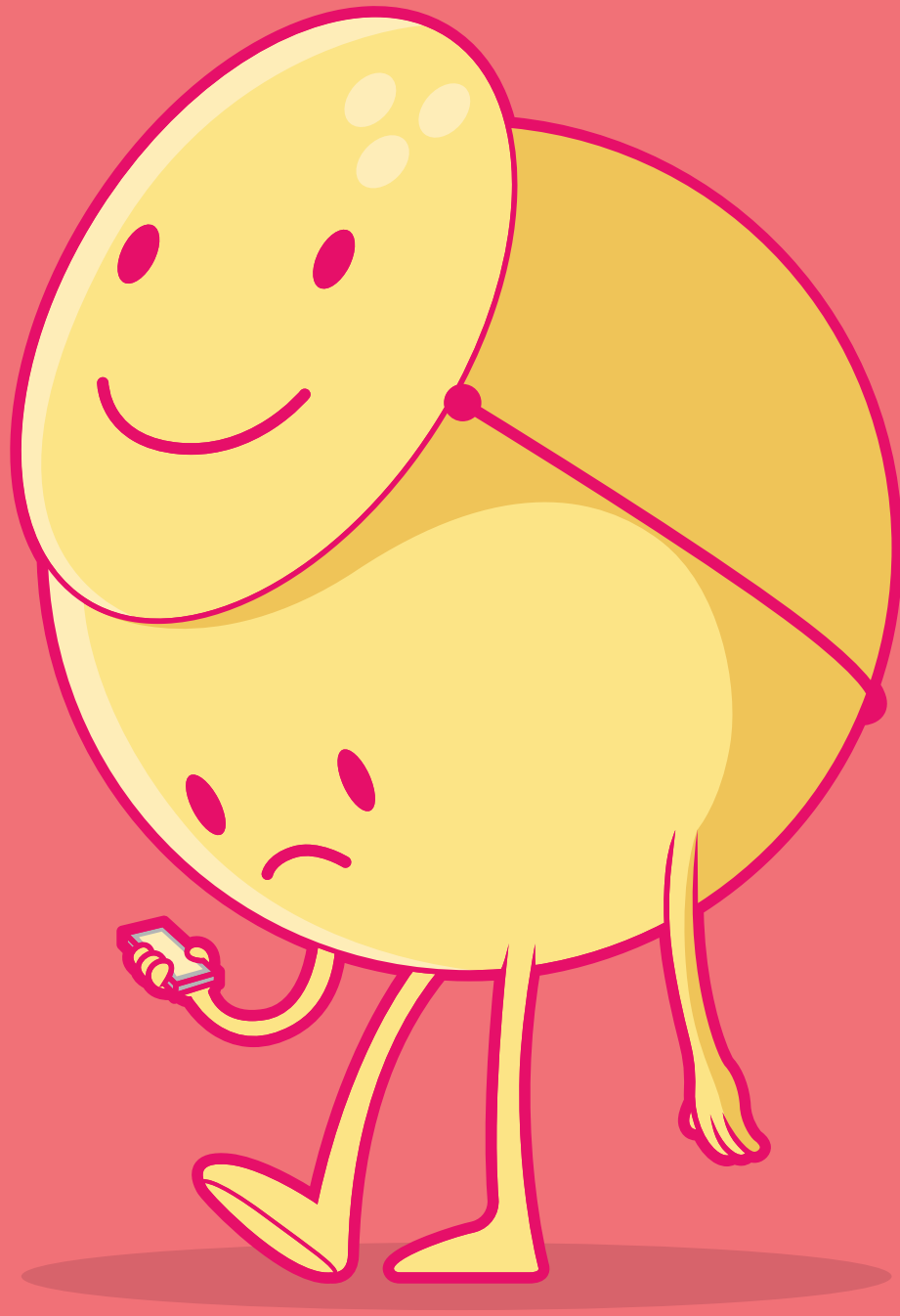
რა არის ბედნიერება? ფილოსოფიური გაგებით, „ბედნიერება ადამიანის არსებობის უმთავრესი მიზანი და დანიშნულებაა“ (არისტოტელე). რომც დავეთანხმოთ არისტოტელეს 2300 წლის წინანდელ ამ მოსაზრებას, როგორ, რა კრიტერიუმებით უნდა შევაფასოთ (გავზომოთ) იგი, მისი ხარისხი, ზომა-წონა? დიდია, საშუალო, მცირე თუ სულაც მინუს ნიშნითაა (ანუ უბედურება)?

ენციკლოპედიურად, ბედნიერება განიმარტება როგორც „სულიერი და ემოციური მდგომარეობა, რომელიც სასიამოვნო შეგრძნებას იწვევს ადამიანში. ბედნიერების გამომწვევი ზოგადი მიზეზებია ყოფიერების პირობებით, ცხოვრების შინაარსიანობით, საკუთარი მიღწევებით შინაგანი კმაყოფილება. მისი საწინააღმდეგოა უბედურება, რომლის ნიშნებად ძველი ბერძნული ფილოსოფიის დროებიდან ითვლება მოუსვენრობა, რომელიც თავის

მხრივ აუცილებელი პირობაა რაიმე მოქმედებისათვის გადაწყვეტილების მისაღებად“. მართლაც, საკმაოდ ფილოსოფიურადაა ჩახუჭუჭებული ვისთვის ბედნიერება ჭიქა არაყია, ვისთვის, სულ მცირე, ერთი მილიონი - დოლარებში ან ევროში. ცოტა ხნის წინ ერთი წუთი დაგვაკლდა ბედნიერება მამდე - გაგვიტანეს მაინც ესპანელებმა.

ჩვენს ინდექსირებულ ეპოქაში, ვილაცებმა ბედნიერების რაოდენობრივად გაზომვა გადაწყვიტეს. თუ როგორ გამოვივლიათ ეს ან საერთოდ გამოვივლიათ თუ არა, ამას ვნახავთ ქვემოთ.

იმ უამრავ ინდექსს შორის, რომლებიც სხვადასხვა ორგანიზაციის ეგიდით ქვეყნდება, ფეხს იკიდებს შედარებით ახალი ინდექსი, რომელსაც „ბედნიერების მსოფლიო ინდექსი“ (World Happiness Report) ჰქვია. პირველი მსოფლიო ინდექსი 2012 წელს გამოქვეყნდა „გაეროს“ ეგიდით და ყოველწლიურად ხდება მისი განახლება. ამ ინდექს-



სის მიხედვით, მოსახლეობის ბედნიერება მიჩნეულია სოციალური პროგრესისა და პოლიტიკური პროცესების ეფექტიანობის საზომად. საკმაოდ განსხვავებულია არისტოტელესგან, მაგრამ რაღაცით მაინც ჰგავს.

ინდექსის დასახელება რომ ზედმეტად აბსტრაქტულია, ნათელია. სინამდვილეში არ ასახავს იმას, რასაც ეს რეიტინგი აჩვენებს, ანუ აქვე რომ შევაჯამოთ, ვერ დავგიდგინა ბედნიერების ფილოსოფიური თუ ყოფითი ხარისხი. სათაური არ გამოხატავს მის შინაარსს და დამაბნეველია. თუ ამ ინდექსის დასახელებას უკუღმა წავიკითხავთ, გამოდის, რომ შეუქმნიათ „უბედურების მსოფლიო ინდექსი“. ეს კი არავის მოეწონება და საფუძვლიანი ეჭვი გაჩნდება, თუ რამდენად ადეკვატურია მისი სათაური და მიღებული შედეგები.

არის სხვა, უფრო ადრე შექმნილი, „ბედნიერი პლანეტის ინდექსი“ (Happy Planet Index), რომელსაც New Economic Foundation-ი აკეთებს და რომელიც უფრო ახლოსაა თავის დასახელებასთან, მაგრამ ესეც კომბინირებული მაჩვენებლების ინდექსია. ამ შემთხვევაში სულ სამი მაჩვენებელი გამოიყენება: ცხოვრებით სუბიექტური კმაყოფილება, სიცოცხლის ხანგრძლივობა და ეკოლოგიური ვითარება. ინდექსის გაანგარიშების მეთოდოლოგიაში ეკონომიკური მაჩვენებლები არ გამოიყენება.

ეს არარეგულარული ინდექსია. პირველი გამოქვეყნდა 2006 წელს, ბოლო განახლება კი 2016 წელს მოხდა. ამ ინდექსის მიხედვით საქართველო საკმაოდ „სიმპათიურად“ გამოიყურება, მე-40 ადგილი უჭირავს. ეკონომიკური ვითარებაზე თუ თვალს დავხუჭავთ, „ჩვენისთანა ბედნიერი განა არის სადმე ვრი?“ თუკი სადმე არის, ეს კოსტა-რიკაა - პირველი ადგილი, მექსიკა - მეორე, კოლუმბია - მესამე, ვანუატუ - მეოთხე, ვიეტნამი - მეხუთე და ასე შემდეგ, სხვა „ბედნიერი“ ადამიანებით დასახლებული არცთუ ისე მდიდარი

ქვეყნები. უფრო აღიარებულ, „გაეროს“ რეიტინგში სტაბილურად მოწინავე ფინეთი ამ ინდექსით მხოლოდ 37-ე და უშუალოდ ჩვენს მეზობლად იმყოფება. ამაზე ცოტა ქვემოთ.

როგორც ვხედავთ, „ბედნიერება“ დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა პარამეტრებით გაზომავს მას. რაც უფრო მეტია ეკონომიკური მაჩვენებლები, მით უფრო სცილდება შედეგები რეიტინგის დასახელების შინაარსს და საბოლოო ჯამში ამა თუ იმ ქვეყანაში ცხოვრების ხარისხის დონის დადგენამდე მივდივართ. ეს ინდექსი უკვე სხვა ინდექსების „კომპეტენციაში“ იჭრება, თავისებური დუბლირება გამოდის. „გაეროს“ ამ ახალგაზრდა ინდექსმა ჯერ კიდევ უნდა მოიპოვოს თავისი ადგილი სერიოზული და პატივსაცემი ინდექსების გვერდით.

უფრო ახლოს ბედნიერების არისტოტელესეულ გაგებასთან არის „გელაპის“ ინსტიტუტის მიერ ჩატარებული გამოკითხვა. ესაა „ნამდვილი“ ბედნიერების რეიტინგი ყოველგვარი ეკონომიკისა და ეკოლოგიის გარეშე, სადაც მხოლოდ ერთი მარტივი კითხვა იყო დასმული: როგორ გრძნობენ თავს - კარგად, ცუდად თუ არც ისე და არც ასე. ბედნიერი ადამიანების ყველაზე მეტი პროცენტული რაოდენობა აღმოჩნდა ფიჯიში (ალბათ რაგბი აბედნიერებთ ჩვენსავით), შემდეგ მოდის ნიგერია, ნიდერლანდები, შვეიცარია, კოლუმბია, ფინეთი, გერმანია, ისლანდია, დანია, ბრაზილია. ომის ქარცეცხლში მყოფ ავღანეთში უფრო იყვნენ ადამიანები ბედნიერები, ვიდრე ლიტვაში, სერბეთში, ან ეგვიპტეში, რომლებიც ამ გამოკითხვაში ბოლო ადგილებზე არიან. საქართველო ამ გამოკითხვაში არ ფიგურირებს. ავღანეთი კი იმიტომ ვახსენე, რომ „გაეროს“ ბედნიერების ინდექსით, სადაც ფინეთი პირველ ადგილზეა, ავღანეთს ბოლო, 153-ე ადგილი უჭირავს. ეტყობა, ხალხი იმით არის ბედნიერი, რომ ცოცხალი გადარჩა.

მოკლედ, დავუბრუნდეთ ჩვენს მთავარ რეიტინგს. იგი დგება ქვეყნების მოსახლეობის სიცოცხლის ხანგრძლივობის, სოციალური მხარდაჭერის, კორუფციის დონის, ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ოდენობის, თავისუფლების ხარისხისა და სხვა სოციალურ-ეკონომიკური კრიტერიუმების მიხედვით.

2021 წლის მაჩვენებლებით, მსოფლიოში ყველაზე ბედნიერი ადამიანები, როგორც უკვე აღინიშნა, ფინეთში ცხოვრობენ. ეს ქვეყანა ზედიზედ მეოთხე წელია, პირველობას არავის უთმობს. ეს ადგილი ფინეთმა მეზობელ ნორვეგიას ჩამოართვა. ლიდერთა ათეულში არიან: დანია, შვეიცარია, ისლანდია, ნიდერლანდები, ნორვეგია, შვედეთი, ლუქსემბურგი, ახალი ზელანდია და ავსტრია.

ბედნიერების ამ ინდექსის მიხედვით იგულისხმება, რომ ფინელი ხალხი ენდობა თავის ხელისუფლებას, ცხოვრობს ხანგრძლივად და კმაყოფილია არსებული პირობებით.

სადაა საქართველო?

პირველ გამოკითხვაში საქართველო 146-ე ადგილს იკავებდა მსოფლიოში 156 ქვეყანას შორის. შემდეგ ნელ-ნელა წინ წავიწიეთ. 2016 წელს ვიყავით 126-ე, 2017 წელს 125-ე, 2018 წელს 128-ე, 2019 წელს 119, 2020 წელს 117-ე, 2021 წელს კი 108-ე ადგილზე ვართ. მიუხედავად წინსვლისა, როგორც ვხედავთ, მდგომარეობა არასახარბიელოა. ყველა მეზობელი ქვეყნის მოქალაქეები ჩვენზე „ბედნიერია“. უფრო მეტიც, მხოლოდ უკრაინელები (110-ე ადგილი) ყოფილან ჩვენზე უბედურები მთელ პოსტსაბჭოთა სივრცეში.

ალბათ „გელაპიც“ განაახლებს თავის ერთშეკითხვიან ბედნიერების „ნამდვილ“ ინდექსს. იმედია, არც ჩვენ დაგვტოვებენ გამოკითხვის მიღმა. აი, მაშინ კი მაქვს იმედი მოწინავე პოზიციების დაკავების. როგორც თუ დაემთხვა და თანაც ესპანეთს ფეხბურთში რევანში ავუღეთ, რა ფიჯი და ვანუატუ, სულაც რეიტინგის თავში მოვექცევით. **F**



A SINGLE SHAMPOO

ნახშირბადისგან 100%-ით თავისუფალი პირველი პროდუქტი!

A Single Shampoo-ს ფორმულა შექმუშავებულ იქნა პროდუქტის ზემოქმედების ყველა შესაძლო სფეროს - ბუნებრივი რესურსების, გარემოსა და ადამიანზე ზემოქმედების შესწავლით.

A Single Shampoo არ შეიცავს საღებავებს, სილიკონებს, ცხოველური წარმოშობის ინგრედიენტებს, პოლიეთილენგლიკოლსა და ეთოქსილატებს. მსუთავი გაზის (CO₂- ის) გამოყოფა, რომელიც თან სდევს ნებისმიერი პროდუქტის გამოყენებას, სრულადაა კომპენსირებული.

THE CROSSROADS:

კლუბფორმა სტარტაპებისა და ინვესტორებისთვის

საქართველოში სტარტაპებისა და ინვესტორებისთვის ახალი კლუბფორმა The Crossroads-ი შეიქმნა, რომლის ფარგლებშიც 1-3 სექტემბერს თბილისს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან ასობით სტარტაპერი, ინვესტორი და საერთაშორისო კომპანიის ხელმძღვანელი ეწვევა.

ავტორი: თამთა ჯიჯავაძე
ფოტო: ნიკა ფანიშვილი



The Crossroads – ასე ჰქვია პლატფორმას, რომელიც საქართველოში შეიქმნა და მის მიზანს სტარტაპ-ეკოსისტემის განვითარება, გაძლიერება და რეგიონული სტარტაპ-ჰაბის შექმნა წარმოადგენს. ქართული ბრენდი სექტემბერში პირველ მასშტაბურ ღონისძიებას გეგმავს, სადაც ფონდები და სტარტაპები ერთმანეთს გაიცნობენ და თანამშრომლობას დაიწყებენ.

THE Crossroads-ის ქართველი თანადამფუძნებლის, ნიკოლოზ კობახიძის ამრით, საქართველოს, თავისი ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე, სტარტაპების რეგიონული ჰაბის ჩამოყალიბების უდიდესი პოტენციალი აქვს. „საქართველოს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან რესურსს ინტელექტუალური პოტენციალი წარმოადგენს“, – ამბობს ნიკოლოზ კობახიძე. მისივე თქმით, სტარტაპ-ეკოსისტემის განვითარების ხელშეწყობის მიზნით, რამდენიმე წლის წინ, საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტომ (GITA) სტარტაპ-იდეების დაფინანსების პროგრამა აამოქმედა და საქართველოში წლიურად ათობით ახალი სტარტაპი იქმნება.

თუმცა სტარტაპ-კომპანიის შექმნა ავტომატურად მის წარმატებას არ ნიშნავს. „ეკოსისტემაში სტარტაპების 97% წარმატებას ვერ აღწევს. ჩვენი მიზანი ამ მაჩვენებლის შეცვლაა. ამისთვის ყველაზე ეფექტიანი გზა ცოდნის, ინფორმაციისა და გამოცდილების გაზიარება და ინვესტორთა თანამონაწილეობაა“, – ამბობს THE Crossroads-ის თანადამფუძნებელი სვეტალ კუმარი.

„არიან სტარტაპერები, რომლებიც მხოლოდ ისეთ ინვესტორებს ენდობიან, რომლებსაც საერთაშორისო, წარმატებული ბრენდი აქვთ შექმნილი, როგორცაა მაგალითად, Google-ი. მაგრამ გვაზიწყდება ის, რომ იგივე Google-ი არ დაინტერესდება საქართველოთი, თუ არ ეცოდინება, რომ ქვეყანაში რაღაც საინტერესო ხდება. THE Crossroads-ის ფარგლებში, ჩვენ სტარტაპებსა და ინვესტორებს შორის სანდო კავშირს უზრუნველვყოფთ“, – ამბობს ნიკოლოზ კობახიძე.

2020 წელმა ტექნოლოგიებისა და დიგიტალიზაციის სფეროში პროგრესი დააჩქარა. ნიკოლოზ კობახიძეს და სვეტალ კუმარს სწორედ პანდემიის პერიოდში გაუჩნდათ იდეა, შეექმნათ პლატფორმა, სადაც სტარტაპერები და ინვესტორები ერთმანეთს შეხვდებოდნენ, სტარტაპერები პროექტებს წარადგენდნენ და პოტენციური თანამშრომლობაც შედგებოდა.

THE Crossroads-ის ღონისძიებაზე დასწრებისა და მონაწილეობის მიღების შესაძლებლობა არა მხოლოდ ქართველ, არამედ უცხოელ სტარტაპერებსაც ექნებათ. დამფუძნებლების თქმით, ღონისძიებაში მონაწილეობას მიიღებენ კომპანიები კავკასიისა და ცენტრალური აზიის რეგიონიდან, ბალტიისპირეთიდან, ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპიდან, ლათინური ამერიკიდან და სხვა.

ღონისძიების ფარგლებში ჩატარდება გამოფენა, სადაც სტარტაპერები თავიანთ იდეებს, გეგმებსა და სტრატეგიებს საერთაშორისო ინვესტორებს წარუდგენენ. პროექტების წარდგენის მსურველთა რეგისტრაცია უკვე დაიწყო და მისი ვადა 30 ივნისს იწურება. THE Crossroads-ის თანადამფუძნებლის, სვეტალ კუმარის თქმით, სტარტაპერების წამახალისებელი პროგრამა სხვადასხვა ქვეყანაში წარმატებით მუშაობს და კუმარი დარწმუნებულია, რომ THE Crossroads-ის ინიციატივა საქართველოშიც აუცილებლად გაამართლებს.

„დარწმუნებული ვარ, რომ ჩვენი პლატფორმა საქართველოში წარმატებული აღმოჩნდება და სტარტაპერებისა და ინვესტორების ურთიერთობა ნაყოფიერი იქნება. ჩვენ სტარტაპებისთვის წამახალისებელი პროგრამები ადრეც შეგვიქმნია. მაგალითისთვის, საამიროების ბაზარზე საერთაშორისო ინვესტორები ჩავიყვანეთ, რასაც რეგიონში დიდი წარ-

მატება მოჰყვა. ამიტომ გადავწყვიტეთ ასეთივე ეკოსისტემის საქართველოში შექმნა. რატომაც არა? საქართველოს ძალიან დიდი პოტენციალი აქვს. ადგილობრივი სტარტაპერები ინოვაციურობით და ძალიან საინტერესო იდეებით გამოირჩევიან“, – ამბობს სვეტალ კუმარი.

სექტემბრის ღონისძიების ორგანიზებაში ჩართულია საერთაშორისო პარტნიორი კომპანია CPL Events-ი, რომლის დამფუძნებელიც, ლინდა პერირა, მსოფლიოში ერთ-ერთი უმსხვილესი ტექნოლოგიური და სტარტაპ-კონფერენციის – Web Summit-ის თანაორგანიზატორია. Web Summit-ი პორტუგალიაში ყოველწლიურად დაახლოებით 70,000 მონაწილეს მასპინძლობს და მას დიდი წვლილი შეაქვს ქვეყნის ბიზნესტურიზმის განვითარებაში.

THE Crossroads-ის დამფუძნებლები სტუმრებს Silicon Valey-ს უმსხვილესი აქსელერატორებიდანაც ელიან. მიმდინარეობს მოლაპარაკებები Google For Startups-თან, Venture Hub-თან და დაწყებულია თანამშრომლობა სხვა ფონდებთან. THE Crossroads-ის პარტნიორები იქნებიან იაპონური კორპორაცია SoftBank Robotics-ი, გერმანული კომპანია Festo, რომლებიც ინდუსტრიული ტექნოლოგიებისა და რობოტიკის ლიდერი კომპანიებია. ამასთანავე, ღონისძიებას გაეროს ხელვლენური ინტელექტისა და რობოტიკის ცენტრის მხარდაჭერაც ექნება. აღსანიშნავია დაგეგმილ ღონისძიებაში სხვადასხვა ქვეყნის ტექნოლოგიური განათლების ცენტრების, უნივერსიტეტების, IT- და ინოვაციური ცენტრების მონაწილეობა. „დიდი სურვილი გვაქვს, ღონისძიებაზე მოვიწვიოთ წარმატებული ქართველი FinTech-პლატფორმის დამფუძნებელი მიხეილ ლომთაძე, Skype-ის ერთ-ერთი თანამემქმნელი, FARFETCH-ის დამფუძნებელი და სხვა ცნობილი ე.წ. unicorn კომპანიების შექმნელები“, – ამბობს ნიკოლოზ კობახიძე.

THE Crossroads-პლატფორმის შექმნის შედეგად, მისი დამფუძნებლები სტარტაპების საერთაშორისო დონეზე გაფართოებას ელიან, რაც, მათი თქმით, ხელს შეუწყობს საქართველოში ტექნოლოგიური სფეროს განვითარებას, უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას, ახალი ბიზნესების ჩამოყალიბებას და, რაც მთავარია, სამუშაო ადგილების შექმნას.

როგორც ნიკოლოზ კობახიძე აცხადებს, სექტემბრის ღონისძიება ტურიზმის სექტორისთვისაც მნიშვნელოვანი იქნება, ვინაიდან ქვეყანას ასობით ვიზიტორი ეწვევა. მისივე განმარტებით, მოსალოდნელია ინვესტორებსა და სტარტაპებს შორის პოტენციური ტრანზაქციებიც, რასაც დიდი მნიშვნელობა აქვს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვის.

THE Crossroads-ს მხარს უჭერს საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო და GITA, რომლებიც, პლატფორმის დამფუძნებლების თქმით, მზად არიან, თავიანთი წვლილი შეიტანონ სექტემბრის ღონისძიების წარმატებით ჩატარებაში.

როგორც THE Crossroads-ის ერთ-ერთი დამფუძნებელი სვეტალ კუმარი ამბობს, საქართველოს მიმართ დაინტერესება დიდია ყაზახეთიდან, უზბეკეთიდან, აზერბაიჯანიდან, უნგრეთიდან და არაბთა გაერთიანებული საამიროებიდან, სადაც ბოლო პერიოდში ახალი სტარტაპების შექმნის წლიური რაოდენობა საკმაოდ მზარდია.

„THE Crossroads-ი საქართველოში შეიქმნა და პირველი ღონისძიება თბილისში ჩატარდება, ხოლო მომდევნო წლების მასპინძელი ქვეყნები პლატფორმის შესაბამისი კონკურსის მიხედვით აირჩევა“, – ამბობს ნიკოლოზ კობახიძე.

THE Crossroads-ის დამფუძნებლების თქმით, შექმნილი პლატფორმა და დაგეგმილი ღონისძიება საფუძველს ჩაუყრის საქართველოში საერთაშორისო კორპორაციების შემოსვლას, რაც თავისთავად მზარდი ეკონომიკური განვითარების საწინდარი იქნება. **S**

2020-ის ენერგობაზვლენები



ახლახან სემიკში დავასრულეთ მუშაობა ენერგეტიკისა და სასაშუალო წყლის სექტორების 2020 წლის მდგომარეობის ანალიზსა და სემეკის საქმიანობის ანგარიშზე. მალე გამოქვეყნდება სრული დოკუმენტი და შეგეძლება, დეტალურად გაეცნოთ ინფორმაციას, თუმცა მანამდე რამდენიმე ფაქტორზე გავამახვილებ ყურადღებას. ისევე როგორც ზოგადად ქვეყნის ეკონომიკისათვის, 2020 წელი მძიმე იყო უშუალოდ ენერგეტიკისა და წყალმომარაგების სექტორებისთვისაც. როგორც სემეკს, ასევე სხვა ორგანიზაციებს გაასმაგებული ძალისხმევა დასჭირდათ იმისთვის, რომ მოახლოებას ნაკლებად ეგრძნო პანდემიის ძლიერი გავლენა კომუნალურ მომსახურებებზე და ამავდროულად უნდა მოვმზადებულიყავით ასალი ენერგობაზრისთვის. ასალი ენერგეტიკული რეალობისთვის საკანონმდებლო ბაზა სრულ მზადყოფნაშია.

შეიძლება ითქვას, რომ 2020 წელი იყო ელექტროენერგეტიკული ბაზრის სტრუქტურული რეორგანიზაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი წელი. რეალურად, ევროპის მესამე ენერგეტიკული პაკეტის მოთხოვნების გათვალისწინებით, საკანონმდებლო ბაზა გასულ წელს ჩამოყალიბდა, რამაც საფუძველი მოამზადა იმ დაგეგმილი ცვლილებებისათვის, რომელთა მიხედვითაც ენერგეტიკული ბირჟა სრული დატვირთვით დაიწყებს ფუნქციონირებას.

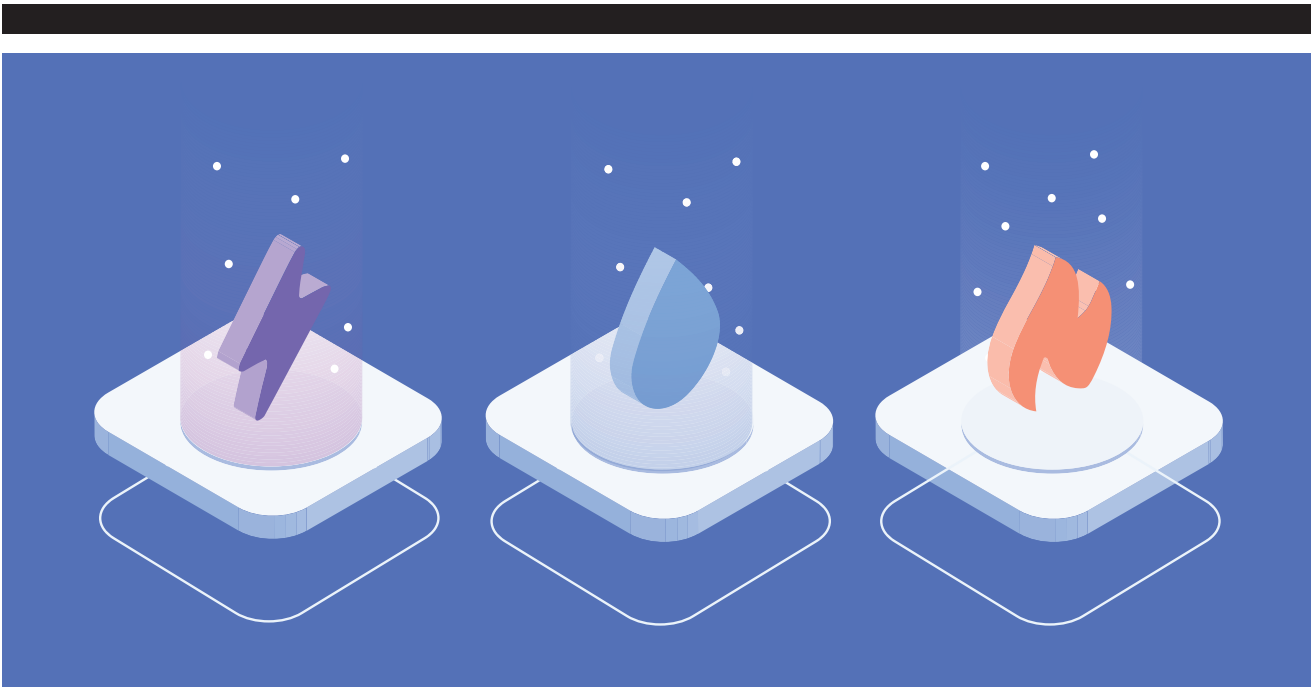
2020-მა წელმა ბევრ სირთულესთან ერთად დაგვანახვა, რომ ენერგეტიკაში გუნდური, თანამიმდევრული მუშაობის პრინციპი ბევრს ნიშნავს სექტორის გამართულად ფუნქციონირებისათვის; მნიშვნელოვანი იყო ბიუროკრატიული ბარიერების შემცირება, რათა სწრაფი და დროული გადაწყვეტილებები მიგვეღო; სემეკი გახდა უფრო მოქნილი და არსებულ საერთაშორისო მოთხოვნებთან სრულ შესაბამისობაში მყოფი ორგანიზაცია.

COVID-19-ის ნეგატიური გავლენა, რა თქმა უნდა, აისახა როგორც ენერგეტიკის, ასევე წყალმომარა-

გების კომპანიების საქმიანობაზე. რეალურად, საპროგნოზო მარჯვენებლეთან შედარებით, ფაქტობრივი მონაცემების მხრივ სერიოზული ჩამორჩენა გამოიკვეთა, მათ შორის - მოხმარების ნაწილში. მაგალითად, ზოგად ჭრილში ელექტროენერჯის შიდა მოხმარება 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით 4.6%-ით, ხოლო 2018 წელთან შედარებით 2.86%-ით შემცირდა. მონაცემები დეტალურად ასე გამოიყურება: ელექტროენერჯის გამანაწილებელი კომპანიების მიერ მოხმარებული ელექტროენერჯია 2019 წელთან შედარებით - 8.7%-ით, 2018 წელთან შედარებით კი 19.3%-ით შემცირდა, ხოლო პირდაპირი მომხმარებლების მიერ მოხმარებული ელექტროენერჯია 2019 წელთან შედარებით 14.9%-ით შემცირდა, თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ 2018 წელთან შედარებით 35.9%-ით გაიზარდა. ზრდა გამოწვეულია საკანონმდებლო ჩარჩოს ცვლილებით და ელექტროენერგეტიკულ ბაზარზე მსხვილი მომხმარებლების გამოსვლით.

2020 წელს შემცირდა ელექტროენერჯის წარმოება, ე.წ. სალტზე გაცემა, კერძოდ, 2019 წელთან შედარებით შემცირდა 5.8%-ით, ხოლო 2018 წელთან შედარებით - 8.2%-ით. 2020 წელი, ისევე როგორც 2019 წელი, არ იყო წყალუხვი, რამაც, ქვეყნის გენერაციული სიმძლავრეების სტრუქტურიდან გამომდინარე, ელექტროენერჯის წარმოების დეფიციტი განაპირობა. კლება 2019 წელთან შედარებით - 7.7%, ხოლო 2018 წელთან შედარებით 17.1% იყო. კერძოდ, მარეგულირებელ ჰიდროსადგურებზე 2019 წელთან შედარებით კლება 17.4% იყო, ხოლო სეზონურ და მცირე ჰიდროელექტროსადგურებზე - 4.1%.

ბოლო წლების მონაცემებით, ზრდის დინამიკა აქვს ბაზრის გასწვრივ მარჯვენებლს (ბაზარზე შესყიდული ენერჯის თანაფარდობა მთლიან მოხმარებასთან). ეს მარჯვენებლები წლების მიხედვით ასე გამოიყურება: 2017 წელი - 12.02%, 2018 წელი - 14.1%, 2019 წელი - 22.1% და 2020 წელი - 19.7%. ტრენდი მზარდია,



მიუხედავად 2020 წელს განვითარებული ნეგატიური მოვლენებისა.

მაქსიმალურად ვცდილობთ, რომ ე.წ. ნეტო აღრიცხვის პროგრამა განვითაროთ ბაზარზე არსებული და, ამავდროულად, საკანონმდებლო მოთხოვნების შესაბამისად. განახლებადი ენერჯის უფრო ფართო გამოყენების მიზნით მწვანე ენერჯიაზე მომუშავე მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის დადგმული სიმძლავრე 100 კვტ-დან 500 კვტ-მდე გაგზარდეთ. ეს ცვლილება შეეხო როგორც ინდივიდუალურ მომხმარებლებს, ასევე მომხმარებელთა ჯგუფს, რომლებსაც სურთ, ჰქონდეთ განახლებად ენერჯიებზე მომუშავე ელექტროენერჯის გამომუშავების საკუთარი წყარო საყოფაცხოვრებო ან არასაყოფაცხოვრებო მიზნებისათვის.

გაგაუქმეთ მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის ელექტროენერჯის მოხმარების ადგილას მიერთების აუცილებლობა. მომხმარებლისა და მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურის ერთი გამანაწილებელი კომპანიის ქსელით სარგებლობის შემთხვევაში შესაძლებელი გახდა ელექტროენერჯის წარმოება და მოხმარება სხვადასხვა ადგილას. მივიღეთ გადაწყვეტილება, რომ ნეტო აღრიცხვის სისტემაში ჩართული მიკროსიმძლავრის ელექტროსადგურით მომხმარებელთა ჯგუფის მიერ

სარგებლობისას თითოეულ მომხმარებელს დაუმონტაჟდება ინდივიდუალური, ჭკვიანი მრიცხველი ანგარიშსწორებისათვის. მოხმარებული და წარმოებული კილოვატსაათები ჯგუფის ყველა წევრს ერთსა და იმავე დღეს ინდივიდუალურად გაეჭვითება, ხოლო წლის განმავლობაში დაგროვილ ჭარბ ელექტროენერჯის გამანაწილებელი კომპანია შეისყიდის.

რაც შეხება ბუნებრივი გაზის სექტორს, 2020 წელს ქვეყანაში ბუნებრივ გაზზე მოთხოვნა 1%-ით შემცირდა. კლება, ძირითადად, ავტოგასამართი სადგურებისა და თბოსადგურების მოხმარებას შეეხო. საყოფაცხოვრებო მიზნებისთვის ბუნებრივი გაზის მოხმარებამ 2020 წელს 1,116 მლნ კუბ.მ შეადგინა, არასაყოფაცხოვრებო მიზნებისთვის მოხმარებამ კი - 1,366 მლნ კუბ.მ, საიდანაც 614 მლნ კუბ.მ. თბოსადგურების მოხმარება იყო.

ბუნებრივ გაზზე საქართველოს მოთხოვნის 99.8% დაკმაყოფილდა იმპორტით. საქართველოსთვის ბუნებრივი გაზის მიწოდების უმთავრეს წყაროდ კვლავ რჩება აზერბაიჯანი, 91%-ით. 2020 წელს 2019 წელთან შედარებით მცირედით გაიზარდა გათბობის გრადუს-დღეების ოდენობა, რაც იმას ნიშნავს, რომ წინა წელთან შედარებით 2020 წელს შენობების უფრო მეტი გრადუსით გათბობა

იყო საჭირო.

წყალმომარაგების ნაწილში სემეკმა მიიღო გადაწყვეტილება, რომლის მიხედვითაც მუნიციპალიტეტებში, გარდა თვითმმართველი ქალაქებისა, ქსელზე მიერთების საფასურები საშუალოდ 100-200 ლარით შემცირდა.

სემეკში განგაახლეთ დავების განხილვის პრაქტიკა. კერძოდ, სადავო საკითხების უმეტესობას განვიხილავთ მართივი ადმინისტრაციული წარმოების წესით, ზეპირი მოსმენის გარეშე. ამ ცვლილებამ შეამცირა საკითხის განხილვისა და გადაწყვეტილების მიღების ვადები. ეს ეხება ისეთი ტიპის დავებს, როგორც არის, მაგალითად, ხანდაზმული დავალიანებების ჩამოწერა ან სხვა საკითხი, რომელიც შესაძლებელია, სხდომაზე განხილვის გარეშე გადაწყდეს. ამ წესის მიზანია, ევროპული სტანდარტების შესაბამისად დაადგინოს კომპანიებს, ასევე მომხმარებლებსა და კომპანიებს შორის წარმოქმნილი დავების განხილვის ერთიანი სამართლებრივი სტანდარტი.

სასამართლოში გასანივრებული სემეკის გადაწყვეტილებების უმრავლესობა დარჩა ძალაში, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ სემეკი იყენებს დავების გადაწყვეტის სამართლიან მიდგომებს. **S**

საინვესტიო პოტენციალი



Forbes-ის მილიარდერთა რეიტინგში, სხვადასხვა დროს, ოთხი ქართველი მოხვედრილა, რომელთაგანაც წლევანდელ ჩამონათვალში ორი ფიგურირებს. ერთ-ერთი, მიხეილ ლომთაძე, სიის ახალწვეულია. ჯამში \$13.1 ტრილიონის ქონების მქონეთა სიაში ქართველების ჯიბეზე მხოლოდ \$10 მილიარდი მოდის.

Forbes-ის მილიარდერთა სიას კიდევ ერთი საქართველოს მოქალაქე – მიხეილ ლომთაძე შეემატა, რის შედეგადაც საქართველოს მსოფლიოს უმდიდრესი ადამიანების სიაში ორი მოქალაქე ჰყავს. ყაზახური ფინტექ-კომპანია KASPI-ს IPO-ს შედეგად მიხეილ ლომთაძემ, Forbes-ის შეფასებით, \$3.8 მილიარდი დოლარის ქონება დააგროვა.

გლობალურ მილიარდერთა სიაში საქართველოს ექსპრემიერი ბიძინა ივანიშვილი და მიხეილ ლომთაძე წარმოადგენენ.

2020 წლის ჩათვლით, მილიარდერთა სიაში შედიოდა რუსეთში მოღვაწე ბიზნესმენი ალექსანდრე ჯაფარიძე, რომლის ქონებაც \$1.2 მილიარდად იყო შეფასებული, თუმცა 2021 წლის სიაში ის მილიარდერთა რიგებში აღარაა და რუსეთის უმდიდრეს ბიზნესმენტა შორის \$950 მილიონის ქონებით #125-ე ადგილს იკავებს.

2014 წელს მილიარდერთა სიაში შედიოდა ბიზნესმენი დავით იაკობაშვილიც, რომლის ქონებასაც მაშინ Forbes-ი \$1.2 მილიარდად აფასებდა. ამჟამად კი იაკობაშვილის ქონება რუსული Forbes-ის მიერ \$700 მილიონად არის შეფასებული, რითაც ის რუსეთის #173-ე უმდიდრესი ბიზნესმენია.

მთლიანობაში Forbes-ის სიაში შემავალ ქართველთა ქონება **\$10.25 მილიარდი დოლარია.**

ბიძინა ივანიშვილი

4.8 მილიარდი დოლარი
პოზიცია გლობალურ სიაში: #589

ასაკი: 65 წლის
სიმდიდრის წყარო: ინვესტიციები
მოქალაქეობა: საქართველო
საცხოვრებელი ადგილი: თბილისი
უკანური მდგომარეობა: დოქტორი
შვილები: 4

საქართველოს უმდიდრესმა მოქალაქემ, ბიძინა ივანიშვილმა, ქონება რუსეთში, 1990-იანების დასაწყისში დააგროვა. ის იყო ერთ-ერთი პირველი კომერციული ბანკის – Rossiysky Kredit-ის თანადამფუძნებელი. ამასთანავე, მონაწილეობდა რუსეთის მეტალურგიულ, უძრავი ქონებისა და ფარმაცევტულ ბიზნესებშიც.

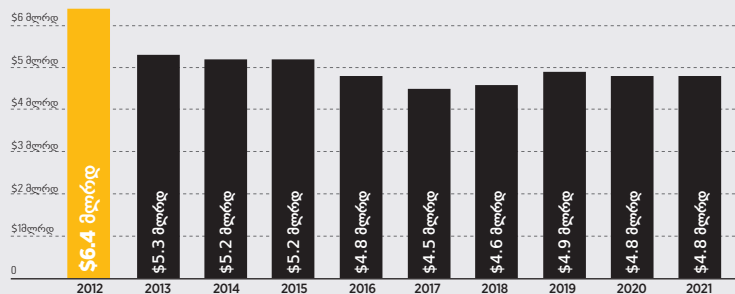
რუსეთის ფედერაციაში მის სხვადასხვა ინვესტიციას ფონდი Unicor-ი მართავდა. საქართველოში აქტიურ პოლიტიკაში შემოსვლის განცხადებასთან ერთად, ბიძინა ივანიშვილმა რუსული აქტივები ეტაპობრივად გაყიდა. გაასხვისა მსხვილი მეტალურგიული ქარხნები, რომელთა ნაწილის მყიდველიც მილიარდერები ალიშერ უსმანოვი და ვასილი ანისიმოვი იყვნენ. 2012 წელს ბიძინა ივანიშვილმა ბანკ Rossiysky Kredit-ის წილებიც გაყიდა.

ბიძინა ივანიშვილმა საქართველოში ბიზნესსაქმიანობა 1996 წელს, „ქართუ ბანკის“ დაფუძნებით დაიწყო. მალევე დააფუძნა „ქართუ ჯგუფი“ და საქველმოქმედო ფონდი „ქართუ“. 2020 წლის ბოლოს საქველმოქმედო ფონდის საკუთრებაში გადავიდა „ტურიზმის განვითარების ფონდის“ აქტივებიც, რომელთა შორისაც შეკვეთილში „პარაგრაფის“ სასტუმრო და თბილისის ცენტრში მშენებარე „პანორამის“ პროექტიც შედის.

საქართველოში ბიძინა ივანიშვილის საკუთრებაში შედის ასევე „თანინვესტირების ფონდის“ აქტივები, რომელიც მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, უძრავი ქონებისა და ენერჯეტიკის მიმართულებით ახორციელებს ინვესტიციებს.



ქონების ცვლილება წლების განმავლობაში





მიხეილ ლომთაძე

3.8 მილიარდი დოლარი • პოზიცია გლობალურ სიაში #832

ასაკი: 45 წლის • სიმდიდრის წყარო: ფინანსი, ინვესტიციები • მოქალაქეობა: საქართველო
სასწავლებელი ადგილი: ალმატი • ოჯახური მდგომარეობა: დასაოჯახებელი • ბანათლება: Harvard MBA

მიხეილ ლომთაძე 2007 წლიდან ყაზახური Kaspi Bank-ის CEO-ს პოსტს იკავებს. ციფრული ტრანსფორმაციის შედეგად Kaspi ქვეყნის უმსხვილესი ფინტექ-კომპანია გახდა, 2020 წლის ოქტომბერში კი ლონდონის საფონდო ბირჟაზე აქციების პირველადი შეთავაზება განახორციელა, რის შედეგადაც მიხეილ ლომთაძე და Kaspi-ს სამეთვალყურეო საბჭოს თავმჯდომარე ვიაჩესლავ კიმი Forbes-ის მილიარდერთა სიაში მოხვდნენ.

მიხეილ ლომთაძე საქართველოში, ქ. ბათუმში, 1975 წლის 17 ოქტომბერს დაიბადა. ბაკალავრის ხარისხი თბილისში, საქართველოს მეცნიერების ევროპულ სკოლაში მიიღო, შემდეგ კი სწავლა ჰარვარდის ბიზნესსკოლაში განაგრძო, რომელიც 2002 წელს მაგისტრის MBA ხარისხით დაასრულა.

მიხეილ ლომთაძემ ბიზნესსაქმიანობა საქართველოში დაიწყო და 1995 წელს აუდიტორული ფირმა „ჯი-სი-ჯი აუდიტი“ დააფუძნა, რამდენიმე წლის შემდეგ ეს კომპანია Ernst&Young-ის ჯგუფის ნაწილი გახდა.

2002 წლიდან მიხეილ ლომთაძემ საინვესტიციო ფონდ Baring Vostok Capital Partners-ის საინვესტიციო მენეჯერის პოსტი დაიკავა და 2004 წლიდან მისი პარტნიორიც გახდა. შემდგომში Baring Vostok Capital Partners-ი Kaspi Bank-ის ერთ-ერთი წამყვანი აქციონერი და ინვესტორიც გახდა. რის შემდეგაც 2007 წლიდან Kaspi Bank-ის CEO გახდა.

ალექსანდრე ჯაფარიძე

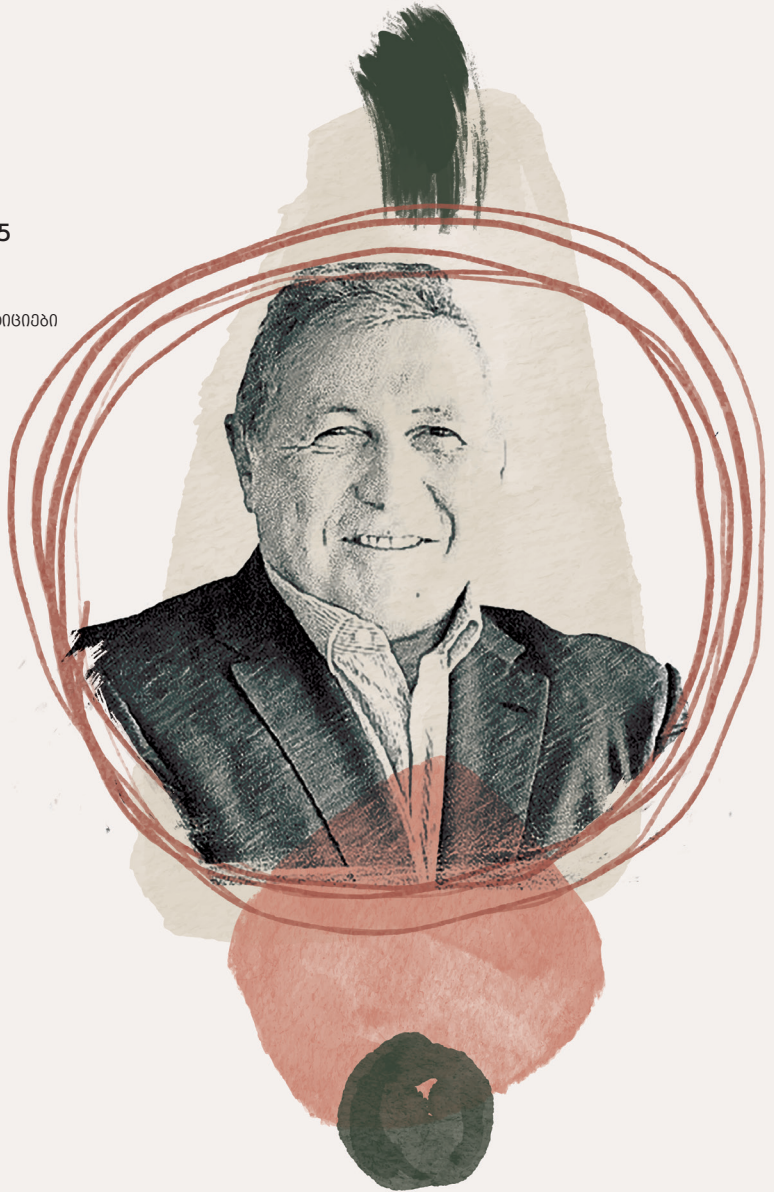
950 მილიონი დოლარი
პოზიცია რუსული Forbes-ის სიაში #125

ასაკი: 65 წლის
სიმდიდრის წყარო: ნავთობის მოპოვება, ინვესტიციები მოქალაქეობა: რუსეთი
საცხოვრებელი ადგილი: მოსკოვი
განათლება: მოსკოვის სანავთობო ინსტიტუტი
ოჯახური მდგომარეობა: დაოჯახებული
შვილები: 5

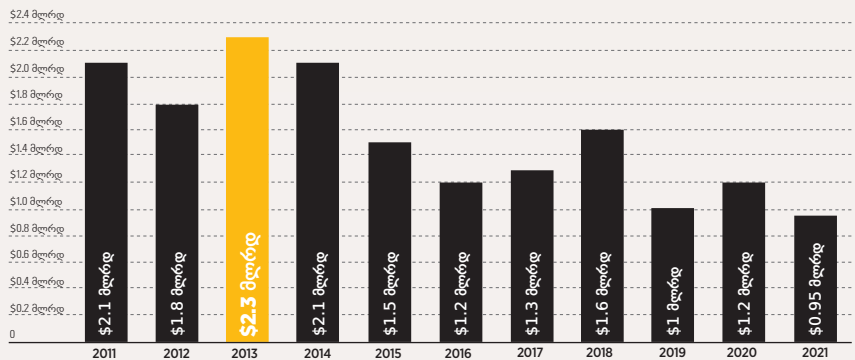
ბიზნესმენ ალექსანდრე ჯაფარიძის ქონებას რუსული Forbes-ი ამჟამად 950 მილიონი დოლარით აფასებს. 2020 წლის განმავლობაში ის საერთაშორისო გამოცემის მილიარდერთა სიაშიც იყო და მაშინ, Forbes-ის შეფასებით, მისი ქონება 1.2 მილიარდ დოლარს შეადგენდა.

ალექსანდრე ჯაფარიძემ ქონება ნავთობის კვლევა-ძიებისა და მოპოვების სექტორში დააგროვა. მან 1995 წელს დააფუძნა კომპანია „პეტროლიანსი“, რომელიც შემდეგ გაყიდა. 2004 წელს კი ჯაფარიძემ Lukoil-ის შვილობილი კომპანია \$130 მილიონად შეიძინა და მის ბაზაზე Eurasia Drilling Company დააარსა. ამჟამად კომპანია 18,000 ადამიანს ასაქმებს, 2019 წლის ფინანსური ანგარიშის თანახმად, კომპანიის შემოსავალი \$1.6 მილიარდს შეადგენდა. 2018 წელს კომპანიის შემოსავალი \$1.65 მილიარდი, 2017 წელს კი \$2 მილიარდი იყო.

2015 წელს Schlumberger-მა განაცხადა, რომ Eurasia Drilling Company-ის 50%-იან წილს შეიძენდა, თუმცა ეს გარიგება რუსეთსა და დასავლეთს შორის ურთიერთობათა დაძაბვის ფონზე აღარ შედგა.



ქონების ცვლილება წლების განმავლობაში



დავით იაკობაშვილი

700 მილიონი დოლარი
პოზიცია რუსული Forbes-ის სიაში #173

ასაკი: 64 წლის
სივდიდრის წყარო: ინვესტიციები
მოქალაქეობა: რუსეთი
განათლება: თბილისის ტექნიკური უნივერსიტეტი
(პრასრული);
ოჯახური მდგომარეობა: დაოჯახებული
შვილები: 1

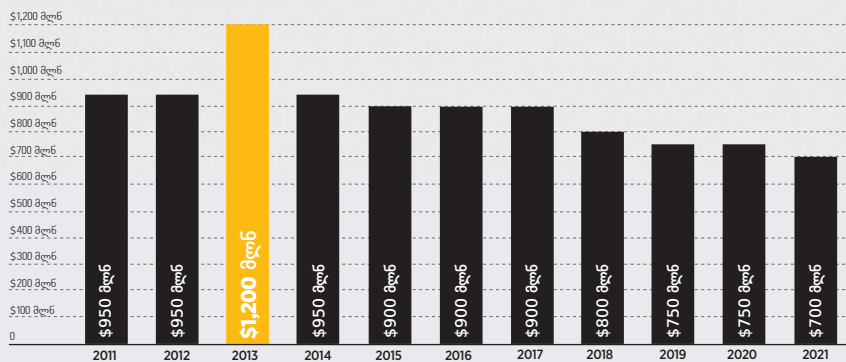
ბიზნესმენ დავით იაკობაშვილის ქონებას რუსული Forbes-ი \$700 მილიონად აფასებს. Forbes-ის თანახმად, მისი ქონება მაქსიმალურ ნიშნულზე – 1.2 მილიარდ დოლარზე – 2014 წელს იყო, რითაც მილიარდერების გლობალურ რეიტინგშიც შედიოდა, ამჟამად კი რუსეთის მასშტაბით #173-ე უმდიდრესი ადამიანია.

დავით იაკობაშვილი რუსეთში რძის პროდუქტებისა და წვენების წარმოებით დაკავებული ერთ-ერთი უმსხვილესი კომპანიის, „ვიმ-ბილ-დან“-ის (WBD) ერთ-ერთი დამფუძნებელია. კომპანია 2010 წელს PepsiCo-მ შეიძინა. იაკობაშვილი კომპანიის 10.5%-იან წილს ფლობდა და გარიგების შედეგად მან \$600 მილიონი მიიღო. კვების მრეწველობის გარდა, დავით იაკობაშვილი ნავთობის ბიზნესშიც საქმიანობს, 2011 წელს მან დააფუძნა Petrocas Energy-ი, რომელიც საქართველოში Gulf-ის ბენზინ-გასამართი სადგურების ქსელს, ასევე ნავთობტერმინალს ფლობს. 2014 წელს ჯგუფის 49%-იანი წილი რუსულმა ენერჯოჯინტმა Rosneft-მა შეიძინა.

2019 წელს მოსკოვში გაიხსნა დავით იაკობაშვილის მიერ შექმნილი მუზეუმი „Сибрание“, რომელიც კლასიკური ხელოვნების ნიმუშებს აერთიანებს.



ქონების ცვლილება წლების განმავლობაში



მილიარდები

რეიტინგი

პირველადი საჯარო შეთავაზებები

2020-ის მარტის შუა პერიოდიდან, პირველადი საჯარო შეთავაზებებით (მათ შორის, SPAC-ებით) მოზიდული კაპიტალი გლობალური მასშტაბით \$134 მილიარდს შეადგენს. ნახევარზე მეტი აშშ-ში გავიდა საჯარო ბაზარზე, სადაც მათ \$277 მილიარდი მოიხიდეს. სწორედ ამგვარი საჯარო შეთავაზებების შედეგად მოიპოვა ამ ათმა მილიარდერმა ჩვენს რეიტინგში ადგილი.

კენ დონგი
\$8.3 მილიარდი • სამომხმარებლო საქონელი • კანადა

წლევანდელი რეიტინგის უმდიდრესი ქალი სარეცხის დეტერჯენტის მწარმოებელ Blue Moon Group Holdings-ს თავმჯდომარეობს, რომელიც ჰონგ-კონგის ბირჟაზე დეკემბერში გავიდა. მისი ქმარი, ლუო ციუ-პინგი, კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორია.

ვიჩეხლავ კიმი
\$3.3 მილიარდი • ფინანსური ტექნოლოგია • ყაზახეთი
მიხეილ ლომთაძე
\$3.2 მილიარდი • ფინანსური ტექნოლოგია • საქართველო

აღმასრულებელმა დირექტორმა ლომთაძემ და თავმჯდომარე კიმიმ Kaspersky-ს გადხადების, ელ-ვატრობისა და მობილური ბანკის აპლიკაცია, რომელსაც ყაზახეთში იყენებენ – უმნიშვნელო სავაჭრო ბანკიდან პირდაპირ ლონდონის საჯარო ბაზარზე გაიყვანეს. ამ სერვისს ყაზახეთის 18-მილიონიანი მოსახლეობის ნახევარი იყენებს.

პაბლო ლეგორეტა
\$2.9 მილიარდი • ინვესტიციები • აშშ
ყოფილმა საინვესტიციო ბანკირმა კერძო სააქციო კაპიტალის ფირმა Royalty Pharma 1996 წელს დააფუძნა, რათა ფარმაცევტულ კომპანიათა მომავალი შემოსავლების ნაკადები ეყიდა. ფირმამ Nasdaq-ზე ივლისში დაიწყო ბრუნვა.

წელს FORBES-მა რეკორდული რატინგების – 493 – ახალი მილიარდერი აღმოაჩინა, რაც, უხეშად რომ ვთქვათ, ყოველ 17 საათში ერთ მილიარდერს ნიშნავს. 40%-ზე მეტი მათი ჩინეთიდანაა, 20% – აშშ-დან. ამ ახალ სიმდიდრეებამდე მისასვლელ გზებს შორის ყურადღებას იქცევს პირველადი საჯარო შეთავაზებები, სპეციალური დანიშნულების შესყიდვითა კომპანიები (SPAC-ები), კრიპტოვალუტები და კოვიდთან დაკავშირებული ჯანდაცვა.

მეტ მოლდინგი
\$2.9 მილიარდი • ელ-ვატრობა • დიდი ბრიტანეთი
მისი ელ-ვატრობის იმპერია, The Hut Group-ი, ლონდონის საჯარო ბაზარზე სექტემბერში გავიდა. ორი თვის შემდეგ მოლდინგმა \$1 მილიარდის ტოლფასი სააქციო ბონუსი მიიღო, რასაც საბჭოთა მწვანე შუქი აუნთო.

ტონი ქსიუ
\$2.8 მილიარდი • საკვების ადგილზე მიტანის სერვისი • აშშ
ქსიუ საკვების ადგილზე მიტანის კომპანია DoorDash-ის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორია, რომელიც ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე დეკემბერში გავიდა. DoorDash-ს შეერთებულ შტატებში, კანადასა და ავსტრალიაში 390,000 რესტორნიდან მიაქვს ადგილზე საკვები.

ჯარედ აიშეკენი
\$2.3 მილიარდი • გადახდების დამუშავება • აშშ
38 წლის აიშეკენმა გადახდების დამუშავების ფირმა Shift4 Payments-ი 19 წლისა, შობის სარდალში დააფუძნა, ივლისში კი ის ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე გაიჭანა. გასართობად, აიშეკენი რეაქტიული თვითმფრინავებით, მათ შორის, საბჭოთა ექოქის MiG-29-ით, დაფრინავს.

ბანგ ში-ჰიუკი
\$2.3 მილიარდი • შოუბიზნესი • სამხრეთი კორეა
საოცრად პოპულარული კორეული პოპკულტურის BTS-ის წარმდგენი მუსიკალური ლეიბლისა და სააგენტოს, Big Hit Entertainment-ის დამფუძნებელმა კომპანია კორეის საფონდო ბირჟაზე ოქტომბერში გაიყვანა.

გონგ ინინი
\$2.1 მილიარდი • ჯანმრთელობის IT • ჩინეთი
ის არის აღმასრულებელი დირექტორი, თავმჯდომარე და დამფუძნებელი ჯანდაცვის ანალიტიკური ფირმა Yidu Tech-ისა, რომლის აქციებმა ჰონგ-კონგის საჯარო ბაზარზე იანვარში დაიწყეს ბრუნვა.

დევიდ ჰელგასონი
\$1 მილიარდი • პროგრამული უზრუნველყოფა • ისლანდია
ჰელგასონი Unity Software-ის ერთ-ერთი დამფუძნებელი და ყოფილი აღმასრულებელი დირექტორია (2014 წლამდე) – ვიდეოთამაშების პროგრამული უზრუნველყოფის დეველოპერისა, რომელიც დანიაში 2004 წელს ჩაეშვა. კომპანია ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე სექტემბერში გავიდა.



უიღნი უოლფ ჰერდი

\$1.3 მილიარდი • პაემნების აპლიკაცია • აშშ

31 წლის უოლფ ჰერდმა თავისი ქალებზე ფოკუსირებული პაემნების აპლიკაცია Bumble-ი სავარო ბაზარზე თებერვალში გაიყვანა და მსოფლიოს ყველაზე ახალგაზრდა თვითნაბად მილიარდერ ქალადაც იქცა. ამ \$582-მილიონიან (შემოსავლებით) კომპანიას 42 მილიონი მომხმარებელი ჰყავს 150 ქვეყანაში. 2012 წელს უოლფ ჰერდმა პაემნების აპლიკაცია Tinder-ი დააფუძნა, თუმცა ეს ამბავი არცთუ რომანტიკულად განვითარდა: 2014 წელს მას Tinder-ის გამო სასამართლო დავაში მოუხდა ჩაბმა სექსუალურ შევიწროებასთან დაკავშირებით. პაემნების საიტ Badii-ს რუსმა დამფუძნებელმა, ანდრეი ანდრეევმა მას \$10-მილიონიანი ინვესტიცია და Badii-ს ინფრასტრუქტურა შესთავაზა, ჰოდა, 2014-ში დუეტმა Bumble-ი ჩაუშვა. 2019-ის მიწურულს ანდრეევმა თავისი საკონტროლო წილი საინვესტიციო ფირმა Blackstone-ს მიჰყიდა; ეს ოთხი თვის შემდეგ მოხდა იქიდან, რაც Forbes-ის გამოძიებამ კომპანიის ლონდონურ ოფისში ტოქსიკურ სამუშაო კულტურას ახადა ფარდა. Badii-მ ბრალდებები უარყო.

გამელ ტიპინი FORBES-ითში

SPAC - ქბი

სპეციალური დანიშნულების შესყიდვათა კომპანიები, იგივე SPAC-ები, ნამდვილი ციებ-ცხელების საგნადაა ქცეული. ეს ე.წ. „ცარიელი ჩეკის“ 500-ზე მეტი კომპანია გასულ წელს საჯარო ბაზარზე გავიდა აშშ-ში, რაც თითქმის შვიდჯერ აღემატება წინა წლის მაჩვენებელს. მაგრამ მხოლოდ რამდენიმე თუ შეძლო ახალი მილიარდერების გამოდნობა.

ოსტინ რასელი

\$2.4 მილიარდი • სენსორები • აშშ

26 წლის რასელია ტინიჯერობის პერიოდი ირვინში, University of California-ს Beckman Laser Institute-ში კვლევაში გაატარა. ამ ავღლავადა, 193 სმ-ის სიმაღლის ანტრეპრენიორმა 2012 წელს Stanford-ი მიატოვა, რათა ლაზერული ლიდარის (ეს სიტყვა სინათლის – light, დეტექცია – detection და მანძილზომვის – ranging აკრონიმია) სტარტაპი Luminar Technologies-ი ჩაეშვა იმ \$100,000-ის ტოლფასი სტიპენდიით, ტექნოლოგიური ინვესტორის, მილიარდერი პიტერ ტილისგან რომ მიეღო. მის მომხმარებელთა შორის არიან Volvo, Toyota და Intel-ის Mobileye, ხოლო მისი სენსორები დღეს თვითმავალ მანქანებს ეხმარება, 3D-ში დიინახონ, ამისათვის კი ლაზერული სხივების ასხლეტა ხდება ახლომდებარე, მანქანის გარშემო არსებული ობიექტებიდან. 2020-ის დეკემბერში კომპანიამ Gores Metropolis-თან SPAC-გაერთიანების მეშვეობით დაიწყო Nasdaq-ზე ბრუნვა. რასელი, რომელიც კომპანიის ერთ მესამედს ფლობს, ერთ ღამეში მსოფლიოს ყველაზე ახალგაზრდა თვითნაბად მილიარდერად იქცა.



მეტ იშბია
\$9.7 მილიარდი • იოთეკის გასესება • აშშ

ქასტინ იშბია
\$3 მილიარდი • იოთეკის გასესება • აშშ

იშბიების მამამ, ჯეფმა, იოთეკის ფირმა 1986-ში ჩაუწყო. მეთ ამ საოჯახო ბიზნესს 2003-ში შეუერთდა. მან და მისმა ძმა ჯასტინმა, რომელიც კერძო სააქციო კაპიტალის ინვესტორია, რაღაც მომენტში, მამის United Wholesale Mortgage-ის წილის უმეტესი ნაწილი შეისყიდეს. ამ უკვე ქვეყნის მთრე უმსხვილესი იოთეკის გამსესებელი UWM-ი იანვარში Gores Holdings IV SPAC-თან გაერთიანდა. მეთ აღმასრულებელი დირექტორია, ჯასტინი კი საბჭოს წევრი.

ენდრიუ პარადიზი
\$2.3 მილიარდი • მობილური თამაშები • აშშ

პარადიზის მიერ 2012-ში თანადაფუძნებული ელ-სპორტის კომპანია Skillz-ი დეველოპერებს მობილური პლატფორმის უზარუნველყოფს, რათა ისეთი თამაშების ასპარეზობებს უზახსინძლონ, როგორც Solitaire-ი და Bingo-ა. მის \$230-მილიონიან შემოსავალზე მომხმარებელთა რეგისტრაციის გადასახადებიდან აღებული პროცენტია პასუხისმგებელი.

უილიამ ფოლი
\$1.9 მილიარდი • ფინანსური სერვისები • აშშ

ყოფილმა სადაზღვევო მენეჯერმა არ დაეყოფა SPAC-ების ბუმზე კაპიტალიზება და „ცარიელი ჩეკის“ ექვსი კომპანია დააფინანსა. ორმა მათგანმა აშს წნათ გაერთიანების შესახებ გააკეთა განცხადება – cloud-ზე დაფუძნებული პროგრამული უზრუნველყოფის პროვაიდერი Allight Solutions-თან და ციფრული გადახდების პლატფორმა Paysafe-თან. პირველი გარიგების ღირებულება დაახლოებით \$7 მილიარდს შეადგენს, მეორის კი \$9 მილიარდს.

შალომ მაქკენზი
\$1.7 მილიარდი • სპორტული ფსონები • ისრაელი

მაქკენზის აბარტული თამაშების ტექნოლოგიის პროვაიდერი SBTech-ი სპორტული ფსონების საიტ DraftKings-თან გაერთიანდა და SPAC-ის მეშვეობით საჯარო ბაზარზე გავიდა 2020-ის აპრილში. მაქკენზი საბჭოში მხახურობს და DraftKings-ის ერთ-ერთი უმსხვილესი, 8%-ის მფლობელი მენილია.

გიტა გუფთა-ფისკერი
\$1.6 მილიარდი • ელ-მანქანები • დიდი ბრიტანეთი

ჰენრიკ ფისკერი
\$1.6 მილიარდი • ელ-მანქანები • აშშ

განთქულმა მანქანების დიზაინერმა ჰენრიკ ფისკერმა და მისმა ცოლმა, გიტამ, რომელსაც დოქტორის ხარისხი აქვს ბიოტექნოლოგიაში, ელ-მანქანების მწარმოებელი სენზია კომპანია საჯარო ბაზარზე ოქტომბერში გაიყვანეს. კომპანიის პირველი მანქანის, საშუალო ზომის SUV-ის წარმოება, გეგმის მიხედვით, 2022-ის მიწურულს უნდა დაიწყოს.

ტრევორ მილტონი
\$1.4 მილიარდი • ელ-მანქანები • აშშ

მისი წყალბად-ელექტრონული სატვირთო მანქანების სტარტაპი Nikola საჯარო ბაზარზე SPAC-ის მეშვეობით 2020-ის ივნისში გავიდა. მილტონმა თავმჯდომარის თანამდებობა სექტემბერში დატოვა, ეს კი ე.წ. შორტ-სელის ბრაიდებითა შემდეგ მოხდა, რომელიც ამტკიცებდა, რომ Nikola-ს ტექნოლოგიასთან დაკავშირებით მილტონს ინვესტორებისთვის ტყუილი ეთქვა, რამაც აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიის (SEC-ის) გამოძიება დაუდო საფუძველი.

ჩამათ პალიპაპიტია
\$1.2 მილიარდი • Facebook, ვენჩურული კაპიტალი • აშშ

მან SPAC-ების კარიბჭეთა გახსნას 2019-ში შეუწყო ხელი, როცა რიჩარდ ბრენსონის კოსმოსური ტურიზმის კომპანია Virgin Galactic-ი საჯარო ბაზარზე გაიყვანა. ხოლო გასულ წელს ამ SPAC-ების სპონსორმა და ვენჩურულმა კაპიტალისტმა კიდევ ორი ფირმა შეისყიდა SPAC-ების მეშვეობით: სახლების ყიდვის ბაზრობა Opendoor-ი და სადაზღვევო კომპანია Clover Health-ი.

მაიკლ პრენსი/FORBES-ისთვის

რ ი ნ ე ი ტ ი

მსოფლიოს ყველაზე უხვად დასახლებული ქვეყანა რეკორდული რაოდენობის, 626 მილიარდით იზონებს თავს (ჰონგ-კონგისა და მაკაოს გამოკლებით). მისმა ცხელ-ცხელმა სააქციო ბაზარმა 205 ახალი ათნიშნა ქონების გამოძერწვას შეუწყო ხელი. ამ ახალწვეულთა ნახევარი წარმოების ან ტექნოლოგიური სფეროდანაა. ორის გარდა, ყველა თვითნაბადია. აქ 11 გამორჩეულ მილიარდერს წარმოგიდგენთ.

ჩენ უიბინგი
\$15.9 მილიარდი • ელ-სიგარეტები
ელ-მოწვევის ხელსაწყოთა მსოფლიოში ყველაზე მსხვილი მწარმოებლის, Smoore International-ის დამფუძნებელმა ჩენმა ფირმა ჰონგ-კონგის საფონდო ბირჟაზე გასულ ივლისს გაიყვანა.

ლი ჰუა
\$7.1 მილიარდი • ფინანსური სერვისები
Tencent-ის ერთ-ერთმა პირველმა თანამშრომელმა ლიმ Nasdaq-ზე მბრუნავი ონლაინსაბროკერი Futu Holdings-ი 2007 წელს დააფუძნა. Robinhood-ის სტილში გადაწყვეტილი ეს ფინანსური ტექნოლოგიის კომპანია თითქმის 12 მილიონი მომხმარებელი იზონებს თავს.

ვანგ ჯუნლინი
\$6.3 მილიარდი • ალკოჰოლური სასმელები
ამ წარმატების ოსტატმა ახალი სივლელე შთაბერა სახელმწიფოს მფლობელობაში არსებულ ორ კომპანიას, სანამ 2001-ში პრობლემატურმა ჩაძირულ ალკოჰოლის მწარმოებელ Sichuan Langjiu-ს შეუერთებოდა. ეს კომპანია ახლა 40,000 ტონაზე მეტ ალკოჰოლს აწარმოებს ყოველწლიურად.

ვანგ ნინგი
\$6.3 მილიარდი • სათამაშოები
დეკემბერში ვანგმა თავისი Pop Mart-ი საჯარო ბაზარზე გაიყვანა. ეს სათამაშოების მწარმოებელი იმითა ცნობილი, რომ „ბრმა ყუთებში“ მოთავსებულ ფიგურათა იდენტობას მაღავეს.

ჯიან ჯუნი
\$5.8 მილიარდი • ბიოსამედიცინო პროდუქტები
მისი შექმნის ბაზარზე მბრუნავი Imeik Technology Development-ი ისეთ სამედიცინო კოსმეტიკურ პროდუქტებს ამზადებს, როგორც კანის ფილერები და სახის იმპლანტი-ბოტქოლებია. ამზადებს, ასევე, სახისა და კისრის ნიღბებს.

გაო რენქსიანი
\$5.3 მილიარდი • მშის ენერჯია
უნივერსიტეტის პროფესორმა გაომ Sungrow Power Supply 1997 წელს დააფუძნა. მისი 150 ქვეყანაში გამოყენებული პროდუქტები მშის პანელებიდან მუდმივი დენის ელექტროენერჯიას ე.წ. მონაცვლე დენად გარდაქმნის ელექტროსექტორისთვის.

სტივენ მენგ იანი
\$4.2 მილიარდი • ელექტრონიკა
Nintendo-ის ყოფილმა ინჟინერმა Amazon-ის პოპულარული გამყიდველი Anker Innovations Technology-ი დააფუძნა, რომელიც ბატარეათა ნაკრებით, ტელეფონის დამტენებითა და სხვა ელექტრონული აქსესუარებით არის ცნობილი.

ლიუ ფანგი
\$4.2 მილიარდი • სამედიცინო აღჭურვილობა
მისი Intco Medical Technology ერთჯერად სამედიცინო პროდუქტებს, მაგალითად, პირბადეებსა და ხელთათმანებს, ამზადებს, გასულ წელს კი, პანდემიის დროს, ამ კომპანიის აქვითა ფასი მთელი 650%-ით გაიზარდა.

ლი ქსიანი
\$4 მილიარდი • ელ-მანქანები
39 წლისამ ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე მბრუნავი ონლაინდღირი Autohome-ი მანამ ჩაუშვა, სანამ ელ-მანქანების სტარტაპ Li Auto-ს დააფუძნებდა, რომელსაც Nasdaq-ზე გასულ ივლისს ჰქონდა დებიუტი.

ჯინ ბაოფანგი
\$3.9 მილიარდი • მშის პანელები
ჯინი JA Solar-ის დამფუძნებელი და თავმჯდომარეა. მშის პანელების ეს პეკინური მწარმოებელი 135 ქვეყანასა და რეგიონში 33,000 კლიენტით იზონებს თავს.

კ ე ი ტ ი ვ ა ნ გ ი

\$5 მილიარდი • ელ-სიგარეტები

მსოფლიოს ერთ-ერთი ყველაზე ახალგაზრდა თვითნაბადი მილიარდერი ქალი, 39 წლის ვანგი, ელ-მოწვევის ჩინური კომპანიის, RLX Technology-ს აღმასრულებელი დირექტორია. Columbia Business School-ის კურსდამთავრებულს კომპანიის იდეა 2017-ში დაებადა, როცა ცდილობდა, მამამისი სიგარეტისთვის თავის დანებებაში დაერწმუნებინა. „ყველა [ელ-მოწვევის] პროდუქტი გვადე. უმეტესობა საზიზღრობა იყო“, – უყვება ის Forbes-ს. 2020-ის პირველ ცხრა თვეში, RLX-ის გაყიდვებმა \$324 მილიონი შეადგინა, იანვარში კი კომპანია ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე გავიდა. ვანგი 20%-იან წილს ფლობს. მარტის მიწურულს (მას მერე, რაც Forbes-მა რეიტინგისთვის მილიარდერთა ქონებები გამომა), სამი დღის განმავლობაში, აქვითა ფასი 54%-ით დაეცა; ეს რეაქცია იყო ჩინური ოფიციოზის მიერ გამოქვეყნებულ კანონპროექტზე, რომელიც ელ-სიგარეტების, როგორც თამბაქოს პროდუქტების, რეგულირებას ისახავდა მიზნად.

კრიპტო

კრიპტოვალუტას ბუმის პერიოდი უდგას (ისევ): 2020-ის მარტის შუა რიცხვებიდან, Bitcoin-ი 800%-ითაა გაზო ავარდნილი, Ripple-ის XRP კი 200%-იან ზრდას აჩვენებს. შედეგად, ჩვენს რეიტინგს ეს ცხრა ახალი სახე შეემატა.



სამ ბენკმენ-ფრაიდი

\$8.7 მილიარდი • აშშ

MIT-ის კურსდამთავრებული და Wall Street-ის ყოფილი მოვაჭრე, 29 წლის ბენკმენ-ფრაიდი Alameda-ს დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორია. ეს ე.წ. რაოდენობრივი კრიპტოვაჭრობის ფირმა \$32 მილიარდს განკარგავს როგორც Bitcoin-ისა და სხვა კრიპტოვალუტების, ისევე მათი დერივატივების სახით. 2019 წლის მაისში ჰონგ-კონგში მან კრიპტობირჟა FTX-იგ დააფუძნა; ერთი წელიც არ იყო გასული, რომ 2020-ის იანვარში, FTX-მა ე.წ. ზღაპრული მარტორქის სტატუსი მოიპოვა. ეს ბირჟა, როგორც NBA-ს Miami Heat-ის მშობლიური სტადიონის სახელთა უფლების სპონსორი, მალე American Airlines-ს ჩაანაცვლებს. ბენკმენ-ფრაიდის ქონების უდიდეს ნაწილზე FTX-ის სააქციო კაპიტალი და FTX-ის ადგილობრივი კრიპტოვალუტა FTT-ის მონეტებია პასუხისმგებელი. 2020-ში მან \$5 მილიონი გადასცა ბაიდენის მხარდამჭერ სუპერ-PAC-ს, რითაც პრეზიდენტის უდიდეს დონორად იქცა.

რედაქტორი: კერა ა. დოლანი. რედაქტორის თანაშემწეები: ჩემი პიტერსონ-უითორნი, ჯენიფერ ვანგი. რედაქტორები ქვეყნების მიხედვით: გრემ ბატონი, გრის ჩანგი, რასელ ფლანერი, ნაანინ კარმალი, ნეითან ვარდი. სიმდიდრის ვუნდ: ენჯელ ო-იუნი, კანრიკ კაი, დენის ჩაბი, მეგი ჩენი, დევიდ დოუკინსი, ანასტასია გლადაცოვსკაია, ჯონ ჰაიტი, მესს ჯეფერ-პალგერნი, მომინა ხანი, სერჯი კლენიკოვი, ელენ მაო, ანდრეა მერფი, კრიშტიან სანდორი, არიელ შაპირო, უაკიმო ტონინი, ჰენკ ტაკერი, ლიბეტ ვიოტკო და რეპორტიორები Forbes-ის ლიენზირებული გამოცემებიდან ავსტრალიაში, ჩეხეთის რესპუბლიკაში, უნგრეთში, ყაზახეთში, მექსიკაში, პოლონეთში, რუმინეთში, რუსეთში, სლოვაკეთსა და უკრაინაში.

რეპორტიორები: სიუზან ადამსი, დენ ალექსანდერი, ანდერსონ ანტიუსი, მეგა ბაპრი, ნინა ბაბიშვილი, მარგერეტა ბილი, მედელინ ბერგი, ჯასტინ ბერნაბუმი, ტიმ ბორგმაი, იგორ ბოსილოვსკი, თომას ბრიუსტერი, ნილგუნ კადვარი, შუ-ჩინგ ჯან ჩენი, მუჰამად კოენი, ლაქლან კოლუმბუნი, ლორენ დებტერი, მაიკლ დელ კასტილო, ჯეიმს დანი, სტივენ ერლივი, ემი ფელდმენი, ანტუან გარა, ელმა ჰავერსტოკი, კრისტოფერ ჰელმანი, ავლარო ერანდეს ზორილა, ჯინ პო, კეითი ჯინინგი, ჯეფ კოვლინი, შონ კილაქანდი, ნოა კირში, ალექს ნეპი, ალექს ნორდი, ნიკოლ ლინდი, კეთერინ ლაგი, იან მარტინი, ანის შარიკაპ მოჰდ მუსლიმინი, სიუზი ნემი, ლან ან ნეუენი, ალან ონსმენი, რობერტ ოლსენი, ფისანუ პრომანია, ჯონათან პონსიანი, ანუ რაგუანთანია, ნატალი რობემენი, ლეა როზენბაუმი, მეტ შიფრინი, ლუსინდა შმიდტი, ლიონარდ შონბერგერი, ჯეიმს სიმსი, ქლოი სორვინო, დებორა სტინბორნი, ჯესიკა ტენი, მიჩელა ტინდერა, ობერ ტურანი, ელისა ვალენტა, იუ ვანი, ჯინიფერ უელსი, უილ იაკოვიცი, იტია ზემორაი.

კვლევა: სიუ რადლაუერი. ფოტოკვლევა: მერილი ბერტონი, Gail Toivanen Database; დემიტრი სლავინსკი.

მადლობა: განსაკუთრებული მადლობა სარა ბ. პოტერს, FactSet Research Systems-ს, Orbis by Bureau Van Dijk-ს, PitchBook Data-ს, Real Capital Analytics-ს, Reonomy-ს, S&P Capital IQ-ს, VesselsValue-სა და სხვა ექსპერტებს, რომლებიც რეპორტის და დირიგებულობა შეუასრულეს და დაგვიხმარნენ.

კამერონ ვინკლევოსი

\$3 მილიარდი • აშშ

ტაილერ ვინკლევოსი

\$3 მილიარდი • აშშ

ტყუპი ძმები, გათვლების თანახმად, 70,000 Bitcoin-ს ფლობენ, პლუს კრიპტობირჟა Gemini-ს, რომელიც დღეში დაახლოებით \$200 მილიონს ამუშავებს ვაჭრობათა სახით (იხ. სტატია 96-ე გვერდზე).

მაიკლ სეილორი

\$2.3 მილიარდი • აშშ

პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმა MicroStrategy-ს აღმასრულებელმა დირექტორმა დიდი ფული პირველი დოტ-კომ-ბუშტის გასკვლევისას იშოვა (და დაკარგა). მან Bitcoin-ი ბუმამდე ჩაიგდო ხელში (როგორც თავისთვის, ისე თავისი კომპანიისთვის), რამაც მის აქციათა ფასის ზრდას შეუწყო ხელი, თავად კი, ამ ყველაფრის შედეგად, დებუტი აქვს ჩვენს რეიტინგში.

ჯედ მაქკალეზი

\$2 მილიარდი • აშშ

მანამ 2012-ში Ripple-ის თანადამფუძნებლად მოგვევლინებოდა, მან Mt. Gox-ი შექმნა – Bitcoin-ის პირველი მსხვილი ბირჟა. თანადამფუძნებლთან უთანხმოების გამო, Ripple-იდან მალევე წამოვიდა, მაგრამ, გათვლების თანახმად, 3.4 მილიარდ XRP-ს – Ripple-ის მონეტას – ფლობს.

ფრედ ერსამი

\$1.9 მილიარდი • აშშ

Goldman Sachs-ის ყოფილი მოვაჭრე კრიპტობირჟა Coinbase-ში 6%-ს ფლობს, რომელიც მის მიერვე იქნა თანადამფუძნებელი 2012 წელს და რომელიც ისეა პოზიციონირებული, რომ Nasdaq-ზე უნდა დაიწყო ბრუნვა. ერსამი Coinbase-ის საბჭოს წევრად რჩება.

ბარი ზილბერტი

\$1.6 მილიარდი • აშშ

მისი Digital Currency Group-ი – ბლოკჩეინზე ფოკუსირებული ხუთი კომპანიისგან შემდგარი კონგლომერატი – მოიცავს კრიპტოაქტივების განმკარგვე Grayscale-ს, რომელიც დაახლოებით \$44 მილიარდის ტოლფას Bitcoin-ს, ether-სა და სხვა აქტივებს შედამხვედველობს.

ტიმ დრეიპერი

\$1.5 მილიარდი • აშშ

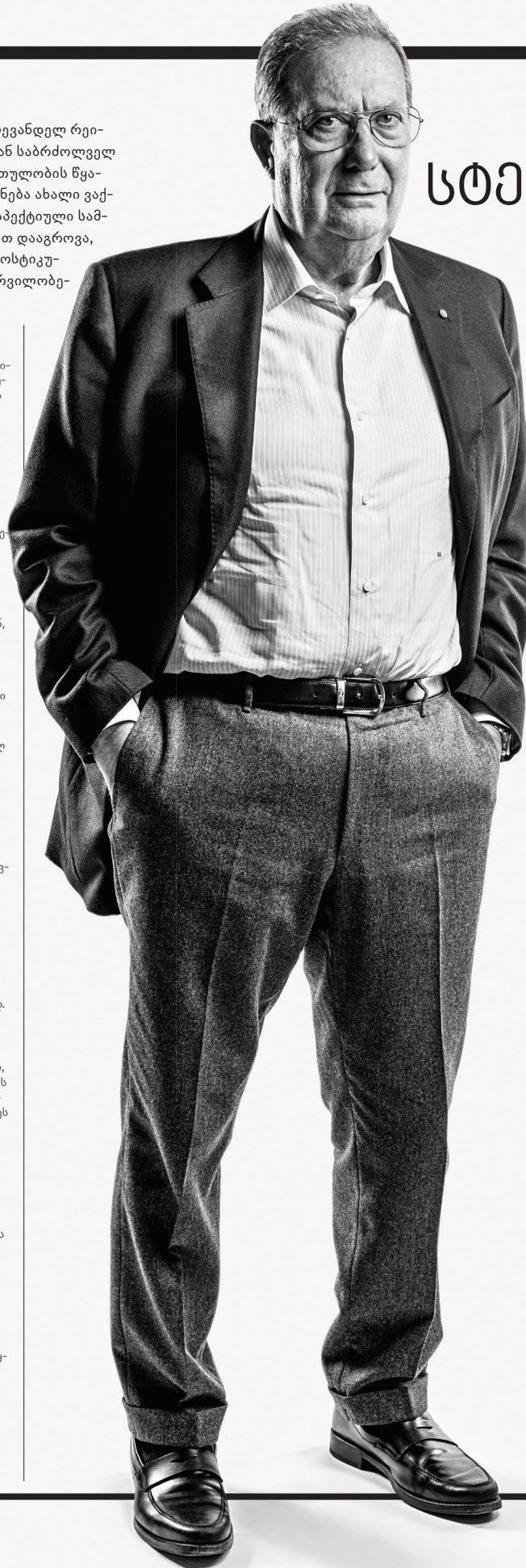
სილიკონ-ველიში მოღვაწე ვენჩურ-კაპიტალისტმა \$18.7 მილიონის Bitcoin-ი იყიდა, რომელიც 2014 წელს აშშ-ის მარშალთა სამსახურის მიერ გაუქმებული შვიი ბაზრიდან, Silk Road-იდან იქნა კონფისკებული. ამ Bitcoin-ების ღირებულება დღეს \$1.5 მილიარდს შეადგენს.

მეთიუ როუაკი

\$1.5 მილიარდი • აშშ

ეს სტაჟიანი კრიპტოვანავისტი ვენჩურული კაპიტალის სფეროში და ანტრეპრენიორად მუშაობდა, მანამ 2012-დან მოყოლებული, Bitcoin-ით, ether-ითა და სხვა კრიპტოვალუტებით დაინვესტა პორტფოლიოს გაბერვას.

სერჯო სტევანატი



\$1.9 მილიარდი • სამედიცინო დაფასოება • იტალია

კოვიდ-19-ის ვაქცინები პანანა მინის სინჯარებშია მოთავსებული, რომელიც თავან მრავალ ოჯახური ბიზნესი, Stevanato Group-ი ამზადებს. მისი თავმჯდომარე და საბჭოს ემერიტუსი წევრი 79 წლის სტევანატი Stevanato Group-ი მსოფლიოს ჯანდაცვის ორგანიზაციის მეთვალყურეობის ქვეშ არსებულ კოვიდ-19-ის ვაქცინათა დაახლოებით 15%-ს ამარაგებს სინჯარებით. ეს 100 მილიონ სინჯარას გულისხმობს, რომლებიც Gates Foundation-ის მიერ დაფინანსებულ ჯგუფში იგზავნება – ჯგუფში, რომელსაც 10 სხვადასხვა ვაქცინის, მათ შორის, Moderna-სა და AstraZeneca-ს, შეფასებაში შეაქვს წვლილი. 1949 წელს, ვენეციის გარეუბანში, სერჯოს მამის, ჯოვანის, მიერ დაფუძნებულმა Stevanato Group-მა მოღვაწეობა ღვინის ბოთლების წარმოებით დაიწყო, მერე კი, 1960-იანებში გვიმ ფარმაცევტული ინდუსტრიისკენ იცვალა. 2010-ში, სერჯომ დატოვა აღმასრულებელი დირექტორის თანამდებობა, მაგრამ კვლავაც 68%-ს ფლობს კომპანიაში. აღმასრულებელ თავმჯდომარედ მისი ვაჟი, ფრანკო, მსახურობს.

სტეფან ბანელი
\$4.3 მილიარდი • ბიოტექნოლოგია • საფრანგეთი
2011 წლიდან ბანელი Moderna-ს აღმასრულებელი დირექტორია, რომლის კოვიდ-19-ის ვაქცინას აშშ-მა დეკემბერში მისცა ნებართვა. რა გასაკვირია, Moderna-ს აქვიათა ფასი გასულ წელს 319%-ით გაიზარდა.

უგურ საპინი
\$4 მილიარდი • ბიოტექნოლოგია • გერმანია
ეს თურქეთში დაბადებული ექიმი BioNTech-ის ერთ-ერთი დამფუძნებელია – კომპანიისა, რომელმაც, Pfizer-თან თანამშრომლობით, კოვიდ-19-ის ვაქცინა შექმნა. საპინის ცოლი, ოლგემ ტურევი სამედიცინო დირექტორად მსახურობს. 2020-ის მარტის შუა რიცხვებშიდან, აქვიათა ფასი გაორმაგებულია.

იუან ლიბინგი
\$3.6 მილიარდი • ფარმაცევტიკა • კანადა
გასულ წელს, ვაქცინის ჩინური მწარმოებლის Shenzhen Kangtai Biological Products-ის თავმჯდომარესთან, მილიარდერ დუ ვეიმინთან გაყრის შემდეგ, იუანმა კომპანიაში 24%-იანი წილი მოიპოვა.

ჰუ კუნი
\$2.5 მილიარდი • სამედიცინო ხელსაწყოები • ჩინეთი
ის საჯარო ბაზარზე ახლად გასული Contac Medical Systems-ის თავმჯდომარეა – კომპანიისა, რომელიც პულის ოქსიმეტრებსა და ფილტვების შესამოწმებელ ხელსაწყოებს ამზადებს.

ნუბარ აფეიანი
\$1.9 მილიარდი • ბიოტექნოლოგია • აშშ
სიგოცხლის მეცნიერებათა ვენჩურ-კაპიტალის ფირმა Flagship Pioneering-ის დამფუძნებელი, რომლის მეშვეობითაც ის საჯარო ბაზარზე მბრუნავ თორმეტ ბიოტექნოლოგიურ კომპანიას ფლობს, Moderna-ს თავმჯდომარედ გახლავთ.

კარლ მანსენი
\$1.8 მილიარდი • ბიოტექნოლოგია • კანადა
კოლეჯის ყოფილი პროფესორი AbCellera Biologics-ის თანადამფუძნებელია, რომელიც ანტიხელოების მედიკამენტთა იდენტიფიცირებას ახდენს. ამ კომპანიისა და Eli Lilly-ს თანამშრომლობამ FDA-ს მიერ ავტორიზებული კოვიდ-19-ის სამკურნალო საშუალება გამოიღო შედეგად.

რობერტ ლენგერი
\$1.6 მილიარდი • ბიოტექნოლოგია • აშშ
Moderna-ს ოთხი ახალი მილიარდერიდან ერთ-ერთი, MIT-ის პროფესორი ლენგერი, რომელსაც „მედიცინის ედისონი“ შეარქვეს, 3%-ს ფლობს ამ 2010 წელს შექმნილ კომპანიაში, რომლის დაფუძნებაში თავდაც იქვს წვლილი შეტანილი.

არვინდ ლალი
\$1.5 მილიარდი • ლაბორატორიები • ინდოეთი
მისი საჯარო ბაზარზე მბრუნავი სადიანოსტიკო ქსელის, Dr. Lal PathLabs-ის აქვიათა ფასი 57%-ით გაიზარდა პანდემიის დროს, რაც, თავის მხრივ, მისი ლაბორატორიების მხრიდან კოვიდ-19-ის ტესტირების დონის მკვეთრ ზრდას უკავშირდება.

პრატაპ რედი
\$1.5 მილიარდი • საავადმყოფოები • ინდოეთი
რედი ექიმა, რომელიც საჯარო ბაზარზე მბრუნავ საავადმყოფოთა ქსელს, Apollo Hospitals Enterprise-ს თაოსნობს. გასულ წელს, როცა საავადმყოფოები კოვიდ-19-ის მკურნალობასა და დიაგნოსტიკაზე იყვნენ ფოკუსირებული, აქციების ფასი გაორმაგდა.

ჯეკ შულერი
\$1.1 მილიარდი • დიაგნოსტიკა • აშშ
Abbott Labs-ის ყოფილი პრეზიდენტი და დღეს ბიოტექნოლოგიური ინვესტორი, შულერი, 7%-ს ფლობს დიაგნოსტიკურ ფირმა Quidel Corp.-ში, რომელიც კოვიდ-19-ის ტესტებს ამზადებს.

ამერიკული მშენებელი

დინ სლონმა მშენებლის ბიზნესში მრავალმილიარდიანი ქონება იმით შექმნა, რომ საჭირო აღჭურვილობიდან სწორედ იმას აწარმოებდა, რისი წარმოებაც ჩინეთში იაფად შეიძლება. მისი საიდუმლო: მაღალი ფასები უკეთესი ხარისხისთვის.



პორტლენდში (ტენესი), Shoals Technologies-ის 100,000 კვადრატული ფუტის ქარხანაში დინ სოლონის სწრაფვა სიმარტივისკენ ფერებით კოდირებული, Sesame Street-ით შთაგონებული პერანგებით იწყება, რომელიც პერსონალს აცვია. „SunPower-ის ლოგო ყვითელი იყო, ასე რომ, ესაა Big Bird-ი. First Solar-ი წითელი იყო, Elmo-ს გამო“, – ამბობს ის. ისინი, ვინც დიდი მზის ენერჯის კონტრაქტორის, Blattner Energy-სთვის მუშაობს, Cookie Monster Blue-ს ფერში არიან გამოწყობილი.



**რომორ
კითამაშოთ
სწორად?**

ლუკას უაითის
მიხედვით

„თუ ელექტროქსელის გამოცვლა გსურს, თქვენ დაგჭირდებათ სპილენძი“, – ამბობს ლუკას უაითი, ბუნებრივი რესურსებისა და კლიმატის ცვლილების პორტფოლიოს მენეჯერი 563-მილიარდიან (აქტივები) ბოსტონში დაფუძნებული GMO-დან. მზის, ქარისა და ელექტრომანქანების უფრო მეტად სტირდება, ვიდრე წიაღისეულ საწვავზე მომუშავე აგრეგატებს: „სპილენძი სუფთა ენერჯის ეკონომიის ნავთობია“. უაითს მოსწონს Group Mexico, კონგლომერატი – მას მილიარდერი გერმან ლარეა მოტაველასკოსი (\$27 მილიარდი ქონებით) აკონტროლებს – რომელიც Southern Copper-ის 90%-ს აკონტროლებს. კომპანია მექსიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ პერუში ანდების მთებში საბადოებს ფლობს. ასევე მიმზიდველია Sandfire Resources Ltd., დასავლეთ ავსტრალიის ოქროსა და სპილენძის მომპოვებელი. აშშ ინვესტორებს მათი აქციების შექენა პირდაპირ შეუძლიათ.

მაგთულის ნაწარმი

Shoals Technologies დამუშავებულა დინ სოლონმა პორტლენდში (ტენესი), დაგება ეს ქარხანა, სადაც მიხი 500 თანამშრომელი ყოველდღე ამზადებს „მეგავატებისა და მეგავატების“ საკმარის კაბელს მზის ენერჯის აღჭურვილობისთვის.

„დაბოლოს, ჩვენ გვაქვს Count-ი, მეწამულ ფერში. ის ყოველთვის ითვლის. ესენი ხარისხზე პასუხისმგებელი ხალხია“.

Shoals-ის თანამშრომლები, რომლებიც არ არიან პროფკავშირებში გაერთიანებული, ტენესისა და ალაბამის ოთხ ქარხანაში მუშაობენ და მზის ენერჯის დიდი ინსტალაციების შიგნეულობას ამზადებენ – ძირითადად ყველაფერს, იმ ბრჭყვიალა ფოტოვოლტური პანელებისა და მათი ინვერტერების გარდა, რომლებიც აუცილებელია ენერჯის ქსელში გასაშვებად. ისინი ამზადებენ კაბელების კომპლექტებს, გამაერთიანებელ ყუთებს, გარე დამცველებს. ეს სწორედ ის არამიმზიდველი წარმოებაა, რომელზეც ყველა ფიქრობს, რომ უკვე წლებია, ჩინეთში გადაიხვეწა.

მართლაც, სოლონის კონკურენტების დიდი ნაწილი ისეთი ჩინური კომპანიებია, როგორცაა GCL System-ი და Wuxi Sun King-ი. ჩინური წარმოების კომპონენტები Shoal-ისაზე უფრო იაფია, მაგრამ სოლონს თავისი კოზირი აქვს: მისი პროდუქცია უფრო უსაფრთხოა, უფრო სანდო და ადვილად დასაინსტალირებელი. ეს კი ნიშნავს, რომ კომპანიები თანახმა არიან, გადაიხადონ 5%-10%-ით მეტი, რასაც, მათი აზრით, მოგვიანებით ნაკლებ მუშახელსა და შენახვის ხარჯებში დაზოგავენ. გასულ წელს ეს პრემიუმი საბოლოოდ \$176 მილიონის გაყიდვებში \$34 მილიონს შეადგენდა. იანვრის პირველადი საჯარო შეთავაზების შემდეგ, 57 წლის სოლონის ქონება დაახლოებით \$2.2 მილიარდს შეადგენს, რაც კომპანიაში მისი 40%-იანი წილისა და სააქციო კაპიტალის წინარე გაყიდვებიდან მიღებული თანხების (გადასახადების შემდეგ) დამსახურებაა.

იმისთვის რომ „დამზადებულია ამერიკაში“ პრემიუმი რაც შეიძლება დაბალი დატოვოს, სოლონი წარმოების პროცესს მაქსიმალურად ამარტივებს. ყოველი ხელსაწყო წინ დამონტაჟებული ეკრანი მუშებს უჩვენებს, როგორ უნდა შეასრულონ თითოეული დავალება – სადენების გაშიშვლებითა და დახვევით დაწყებული, ფარების დამონტაჟებითა და კაბელების კომპლექტის დასრულებამდე – სადაც ციკლები არა ადამიან-საათებში, არამედ ადამიან-წამებში იზომება. ეს „პავლოვის ძაღლის“ სამყაროა, ამბობს სოლონი, რომელიც მუშებს ავარჯიშებენ საკუთარი შეცდომების გასწორებაზე. როცა მათი სადგურის თავზე ნათურა ციმციმს იწყებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ისინი საჭი-

რო ტემპს ჩამორჩებიან და დაახლოებით 15 წუთი აქვთ იმისთვის, რომ დანაკარგი შეავსონ, წინააღმდეგ შემთხვევაში ციმციმი უფრო აჩქარდება და „მხარდაჭერას“ გამოიძახებენ. მუშებს ეუბნებიან, რომ არასდროს ინერვიულონ შეცდომების გამო. „თუ ეს პროცესი რაღაცას აშავებს, პასუხისმგებლობა ჩვენზეა – ჩვენ დავგვემეთ რაღაც არასწორად, ჩვენ არ უბრუნველვყავით ყველაფერი იმისთვის, რომ შეცდომები შეუძლებელი გამხდარიყო“, – ამბობს ის.

წარმოების მენეჯერები ზემოთ, ანტრესოლის პლატფორმაზე სხედან, რომელსაც სოლონი Pride Rock-ს უწოდებს, The Lion King-ის ცნობილი ბლოკის მიხედვით. ისინი იშვიათად ერევიან საქმეში; ჯგუფები პრობლემების გადაჭრაში ერთმანეთს ეხმარებიან, რადგან თუ ერთი ადამიანი ზედმეტად შენედა, შემდეგ მომუშავეს ნაწილები მოაკლდება. „არ უყვირო არავის; აცადე, რომ მათ თავიანთ თავს სძლიონ, – ამბობს სოლონი. – მე არ მჭირდება ვინმესგან დამატებითი 10 წამის გამოწურვა. თუ მწვანე შუქი ანთია, ჩვენ ფულს ვაკეთებთ“. უკვე ათწლეულებია, სოლონი თავისი ოჯახი Disney World-ში წელიწადში ორჯერ მიჰყავს და ყოველთვის აღფრთოვანებული რჩებოდა პარკის ორკესტრირებული პერფექციონიზმით. „ზედაპირზე ყველაფერი მშვიდი, მხიარული და მოსვენებულია, მაგრამ ქვემოთ ასობით ადამიანი ზრუნავს იმაზე, რომ ყველაფერი ისე იყოს, როგორც წესი და რიგია“. თუმცა ის ამჯერად ორლანდოში არაა Disney-ში, არამედ Origis Energy-ს მფლობელობაში მყოფი მზის ენერჯის სადგურის მოსანახულებლად მიემგზავრება.

მზიან დღეებში ეს 1 კვადრატულ კილომეტრზე გაშენებული ინსტალაცია 60 მეგავატს გამოიმუშავებს – საკმარისს ჯადოსნური სამყაროს მოთხოვნილების ნახევრის დასაკმაყოფილებლად. Origis Services-ის მმართველის, მაიკლ ეიმანის სიტყვებით, Shoals-ის პროდუქტები „ყოველთვის ყველაზე იაფი არაა, მაგრამ ყოველთვის საუკეთესოა“. Origis-ს გამოცდილი აქვს კონკურენტების აღჭურვილობაც, „და უკლებლივ ყველა მათგანი საგარანტიო ვადებზე ადრე ჩაფლავდა“.

Shoals-ის მარტივად დასამონტაჟებელი აღჭურვილობა აქრობს მინდროში ძვირად ღირებული ელექტრიკოსების ჯგუფის ყოლის აუცილებლობას, რომლებმაც უნდა დააცალკევონ მავთულები და ხელით დაამაგრონ მილიონობით კონექტორი.

„ჩვენ არ ვაქცევთ ჩვენი კლიენტების მიხედვრებს საცდელ პოლიგონებად“, – ამბობს სოლონი და გვიჩვენებს ხუთი საცდელი კამერის კედლებს. მაცივრის სიდიდის ამ ყუთებში პროტოტიპები 40 დღის განმავლობაში იტესტება სიცხეში, სიცივესა და 100%-იან ტენიანობაში.

სოლონი 30 არსებული და პროცესში მყოფი პატენტის მფლობელია. მას აქვს დაახლოებით ამდენივე ჯინსის შორტი, მისი საყვარელი უნიფორმა, ასევე მაისურები საყვლობე Shoals წარწერით. ის ამაცხობს, რომ იმდენად არ აინტერესებდა მარცვლების თვლა და ქაღალდებისა და ბირჟების კომისიის (SEC) ბიუროკრატია, რომ 15 თვის წინ თავისი აღმასრულებელი დირექტორის ფუნქციები დიდი ხნის მთავარ ტექნიკურ ოფიცერ ჯეისონ უიტაკერს გადაულოცა. სოლონი რჩება დირექტორთა საბჭოში და ახალ პროდუქტებზე ფოკუსირდება. Shoals-ის თავმჯდომარე ბრედ ფორტი ასევე Oaktree Capital-ის მრჩეველია, რომელმაც კომპანიის ნახევარზე მეტი სოლონისგან 2017 წელს გამოისყიდა და ბოლო IPO-ში \$2 მილიარდი გაინაღდა. ახლა, როცა უკვე კომპანია საჯაროდ იყიდება, არსებობს თუ არა კიდევ იმპულსი სოლონის ობსესიებზე უარის თქმის სანაცვლოდ დამატებით მოგების სანახავად? „ჩვენ არასდროს არაფრის დიდებით არ გავცვლით ხარისხსა და სანდობას რამე სხვაზე, – ამბობს 41 წლის უიტაკერი, – რადგან ეს თავად პროცესშია ჩაქსოვილი“.

სოლონი ყველაფერი 8 წლის ასაკში დაიწყო. ის ხელსაწყოების ყუთს დაატარებდა მამამისისთვის, რომელიც კონდიციონერებისა და მაცივრების შემკეთებელი იყო და ინდიანის ტექნიკუმში ასწავლიდა. ახალგაზრდა დინი ყველაფერს შლიდა, რომ ენახა, თუ როგორ მუშაობდა ესა თუ ის ხელსაწყო და შემდეგ ხელახლა აწყობდა. ბალახის სათიბებით დაწყებული, V8 ძრავებით დასრულებული. ზოგჯერ რამდენიმე ზედმეტი ნაწილი რჩებოდა ხოლმე. 16 წლისთვის მას ჰყავდა თავისი კლიენტები და პიკაპი. ის სწავლობდა ინჟინერიას Purdue-ში მაგრამ სწავლას თავი დაანება. ის შეეშვა ინტერნშიპს Inland Steel-ში, როცა კომპანიამ დინს უარი უთხრა, მისი გამოგონილი ინიციატივა მის სახელზე ელიარებინა. 1980-იანების მიწურულისთვის ის ქმნიდა და ყიდდა ავტონაწილებს General Electric-ისა და Bosch-ის ერთობლივი საწარმოსთვის. მან მიზანმიმართულად დაიკლო თავისი ანაზღაურება იმისთვის, რომ კლიენტებისთვის განმეორებით

მოსვლის სტიმული მიეცა - შემდეგ კი საერთოდ დატოვა სამსახური, როცა მისი ბოლები უკმაყოფილო იყვნენ იმით, რომ ყველაფრის მიუხედავად ის მათზე მეტ ფულს შოულობდა.

2003 წელს მას First Solar-იდან დაურევს. კომპანიას მავთულებისა და შემკრები ყუთების მზის პანელებთან დაკავშირება უნდოდა. ცოტა ხანში Cypress Semiconductor-მა იგივე აღჭურვილობა მოისურვა თავისი SunPower-ის მზის ბიზნესისთვის. „მთელი ჩემი ცხოვრება თავში აღჭურვილობა მიტრიალებდა - ვფიქრობდი, რომ მანქანის ნაწილების კეთებისთვის თავი დამენებებინა“. ამის ნაცვლად, მან მზის ენერჯის „Ph.D. მოაზროვნეებსა და სარდაფის ფინანსებს“, რომლებიც აზრზე არ იყვნენ, როგორ გაეზარდათ თავიანთი წარმადობა, წარმოების პერფორმანსში შესთავაზა: „მასშტაბებზე გასვლა საუკეთესოდ ვიცოდი“.

მზის ენერჯის რევილუცია ჯერ კიდევ ადრეულ ფაზაშია. 2020 წელს აშშ მზის ენერჯის გენერაცია 25%-ით გაიზარდა 130 გიგავატამდე, მაგრამ განახლებადი ენერჯები, გარდა ჰიდროელექტრობისა, ადგილობრივი ენერჯის მიწოდების ჯერ კიდევ მხოლოდ 12.5%-ს შეადგენს. მაღალი ხარისხის გარდა, ადგილობრივი კომპანიებისთვის არსებობს სხვა საშუალებებიც: 2019 წელს ჩინეთის Huawei-მ დახურა თავისი მზის ენერჯის ბიზნესები აშშ-ში მას შემდეგ, რაც კონგრესმა განაცხადა,

ინსაიდერული ინფორმაცია

„მე Disney World-ში მივდივარ!“

დინ სოლონი Magic Kingdom-ის ფანატი ბავშვობაში, 1970-იანებში გახდა და როგორც წესი, ყოველ წელს, წელიწადში ორჯერ მიჰყავს იქ თავისი ოჯახი. ესაა მისი საყვარელი ადგილები ორლანდოში:

Carousel of Progress

„აქ ყველაფერში ჩანს ვოლტის კრეატიულობა. ეს ატრაქციონი იმაზეა, თუ როგორ გადის ამერიკა ინოვაციას და მომავლისკენ იმედითა და ოპტიმიზმით მიემართება. ასეთი ბევრი რამ გვგვირდება“.

Contemporary Resort

სოლონი უპირატესობას პარკის 655-ოთახიან ძვირად ღირებულ სასტუმროში გატარებას ანიჭებს, რომელიც ლობიში გამავალი მონორელსითაა ცნობილი. „მონუსხული ვარ Disney-ს დიზაინერის მარი ბლეიერის უზარმაზარი კედლის მხატვრობით. ის დიდ როლს თამაშობს 'It's a Small World' ატრაქციონში“.

Liberty Tree Tavern

Frontierland-ის ეს „შვედური მაგიდის“ ტიპის დაწესებულება სოლონის საყვარელი ადგილია. „ერთხელ აქ თანამშრომელს ვკითხე, თუ რას უშვრებიან მთელ ამ მორჩენილ საყვებს. როგორც აღმოჩნდა, მას ბიუსინესვად გარდაქმნიან - ამიტომაც, რომ როცა პარკში ავტობუსის უკან ხარ, ზოგჯერ შეიძლება „კარტოფილი ფრის“ სუნი იგრძნო“.



The „Utilidors“

„მთელი პარკის ქვეშ მოწყობილია ლაბირინთი მოკლე გასასვლელით. ესაა 'utilidors' - მოკლე კორიდორები პერსონალისთვის.“

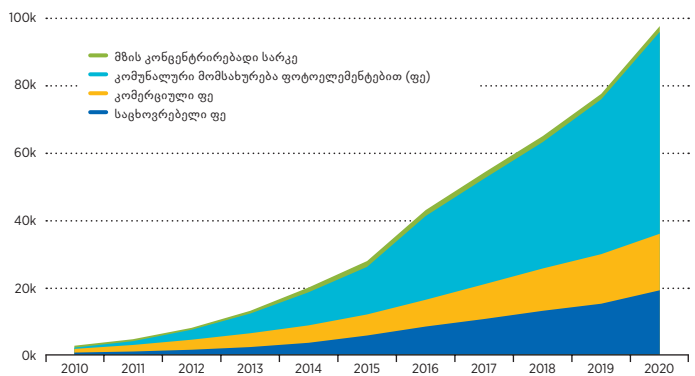
ძალიან მინდა მანდ ექსკურსიაზე წასვლა, მაგრამ აიან შეიძლება ადვილს ჯადოსნურობა დააკარგვინოს - როგორც კულინების ნახაზი“.

სასაჩუქრე მალაზიები

„მე შეონია Fendi-სა და Gucci-ს საფულეები, მაგრამ საუკეთესოები, რომლებსაც 10 წელია, ვატარებ, \$11.95-ად შექმნილი Mickey Mouse mouse-ია“.

დაე, მუდამ იყოს მზე

კილოვატსაათისთვის 3 ცენტზე ნაკლები ღირებულებით, მზის ენერჯის ყველაზე იაფი და ყველაზე სწრაფად მზარდი ენერჯის წყაროა, რომელიც გასულ წელს 25%-ით გაიზარდა. ეს ჯერ კიდევ დასაწყისია, მზის ტექნოლოგიები ამერიკის ენერჯის მხოლოდ 3.3%-ს უზრუნველყოფს.



დამონტაჟებული მზის ენერჯის რესურსი, მეგავატებში, პირდაპირი ძაბვით წყარო: Solar Energy Industries Association/Wood Mackenzie Power & Renewables აშშ მზის ენერჯის ბაზრის მიმოხილვა, 2020

რომ Huawei-ს მოწყობილობები შესაძლოა, კიბერ-შეტევებისთვის გამოეყენებინათ.

იმედის მომცემია, რომ პროცესში ჩართული ისეთი ადამიანისთვის, როგორც სოლონია, ის თავის ბიზნესში ადამიანური ელემენტის ერთ-გული რჩება. მექანიკურობა შესაძლოა სახალისო იყოს გასართობ პარკში, მაგრამ არა Shoal-ის ქარხნებში. „კარგია, რომ რობოტს შეუძლია, იმუშაოს 24/7, მაგრამ რობოტი არ მიდის სახლში და არ უზრუნველყოფს ოჯახს დღის ბოლოს, - ამბობს სოლონი. - შემეძლო, დამეყენებინა ავტომატური მოწყობილობები და ყველაფერი რობოტულად გამეკეთებინა, მთელი ეს ქარხანა. მაგრამ ეს საძაგლოა იქნებოდა“.

საბოლოო მოსაზრება

„იშვიათად თუ მოიძებნება ისეთი რამ, რის გაკეთებასაც აღამიანი არ შეძლებდა უფრო ცუდად და იაფად. აღამიანი, რომელიც ყიდვისას მხოლოდ ფასით ხელმძღვანელობს, ასეთი ხალხის კანონიერი ნადავლია“.

-ჯონ რასკინი

სცენის მიმტაცებელი

თავისი ახალგაზრდობა VIMEO-მ იმის მცდელობებს შეაღწია, რომ Netflix-ისა და რეკლამებისგან თავისუფალი YouTube-ის უცნაური კომბინაცია ყოფილიყო. ბიზნესმომხმარებელზე ფოკუსის ერთმნიშვნელოვანი გადმოტანის შედეგად, აღმასრულებელმა დირექტორმა ანჯალი სუდმა თითქმის მივიწყებული ბრენდი \$6-მილიარდიან ბლოკბასტერ ბიზნესად გადააქცია, რომელიც პატარა მაღაზიებსა და უზარმაზარ კორპორაციებს მილიონობით ვიდეოს გადაღების, მონტაჟისა და ინტერნეტის ყველაზე გავლენიან საიტებზე დაპოსტვის საშუალებას აძლევს.



შვიდი წლის წინ Vimeo-ს ჰოლივუდური ოცნებები ჰქონდა. ბარი დილერის IAC-ის მფლობელობაში არსებული ინტერნეტვიდეოების პორტალი იმ არაკომერციული კინომწარმოებლების ნამუშევართა განმთავსებლის ნიშნად იკავებდა, რომლებსაც არ სურდათ, თავიანთი ვიდეოები YouTube-ის თავაშვებულ, რეკლამით გაჯერებულ მორევში ჩაეყარათ. მაგრამ ეს წაგებიანი ბიზნესი იყო, \$40 მილიონამდე წლიური ბრუნვით. Vimeo იმედებს სწრაფად მზარდ სტრატეგიულ ბიზნესზე ამყარებდა და ფსონს იმაზე დებდა, რომ შემომქმედ ხალხთან თავისი ურთიერთობის გამოყენებას შეძლებდა Netflix-ის, Amazon Prime-ისა და HBO-ს კონკურენტი საბონენტო სერვისის შესაქმნელად. მან Paramount-იდან და Hulu-დან აღმასრულებელი პირები აიყვანა და სადისტრიბუციო შეთანხმება გააფორმა Lionsgate-თან, CBS Interactive-სა და Spike Lee-სთან ახალი სერვისისთვის კონტენტის მოსაპოვებლად.

მაგრამ 31 წლის ანჯალი სუდი, რომელიც იმ დროისთვის Vimeo-ს მარკეტინგის დირექტორი იყო, კომპანიის მომავალს არა ჰოლივუდის შიტებში, არამედ სილიკონ-ველის სანტექნიკაში ხედავდა. მისი გეგმა შემდეგია: ფოკუსი გართობიდან ანტრეპრენიორებზე უნდა გადავიდეს. „დიდი ხნის განმავლობაში Vimeo პროგრამული უზრუნველყოფის კომპანიას წარმოადგენდა კინოს შემქმნელებისთვის, მაგრამ ბაზარი ძალიან პატარა იყო, - ამბობს სუდი, რომელიც ახლა 37 წლისაა. - აქვე არსებობდა ბევრად დიდი ბაზარი - ბიზნესები. რაც Squarespace-მა და GoDaddy-მ გააკეთეს ვებგვერდებისთვის, იმავეს გააკეთება შეგვიძლია ჩვენ ვიდეოების მხრივ“.

თავისი იდეა მან დილერის არჩეულ IAC-ის აღმასრულებელ დირექტორ ჯოი ლევინს შესთავაზა. „ანჯალიმ თქვა, ეს რეალური, რელევანტური ბიზნესია, რომელიც ბევრად უფრო დიდ პუბლიკას მოიცავს, ვიდრე ვინმეს წარმოუდგენიაო, - ამბობს ლევინი. - ჩვენ გვსურს, ვიპოვოთ ჭკვიანი, ნიჭიერი, ამბიციური ადამიანები, ჩავაგდოთ ისინი ღრმა წყალში და ვნახოთ, შეძლებენ თუ არა გასურვას“.

სუდი კი მალევე უკვე ზურგზე ცურავდა. მან Vimeo დამტვერილი რელიკვიდიდან IAC-ის პორტფოლიოს საოცრებად აქცია. Vimeo-მ, რომელიც ერთ ადგილას აგვარებდა ვიდეოების გადაღების, მონტაჟის, შენახვისა და დისტრიბუციის ფუნქციას, 2020 წლის მეოთხე კვარტალში \$84 მილიონის გაყიდვები აწარმოა, რაც გასული წლის იმავე პერიოდთან შედარებით 54%-იანი



როგორ ვითარდებით სწორად?
დენის ჰონგის მიხედვით

Vimeo ბარი დილერის IAC-ისთვის დიდი ჰიტი იყო, მაგრამ \$1.3-მილიარდიანი (აქტივებით) ShawSpring Partners-ის დენის ჰონგი ფიქრობს, რომ აქციებს, რომლებზეც ბოლო ქვესი თავის მანძილზე 94%-ით გაიზარდა, მეტი რესურსი აქვს. ჰონგის აზრით, დილერის მიერ 2020 წლის აგვისტოში MGM-ის 1296-ის \$1-მილიარდიანი შესყიდვა საფუძველს უყრის სერიოზულ ონლაინთამაშს. ასევე, მისი აზრით, დილერის აქტივების საუნჯე მოიცავს ისეთ ბიზნესებს, რომლებიც პოსტკოვიდ-რეცესიაში გაიფურჩქნება, მათ შორის, ბავშვებზე ზრუნვის ქსელს, Care.com-ს და ANGI Homeservice-ს. ჰონგის აზრით, ANGI-ს ლირებულება (რაც დღეს \$7 მილიარდს შეადგენს) შეიძლება, \$50 მილიარდამდე გაიზარდოს. \$2.9 მილიარდის ნაღდი ფულით, IAC ფასდაკლებით ბრუნავს, იმის მიუხედავად, რომ უკვე ათწლეულებია, ჩაღას ოქროდ აქცევს.

ზრდა იყო. გასულ კვარტალში მისი გამომწერების რაოდენობა 300,000-ით - 1.5 მილიონამდე გაიზარდა, ეს კი დაახლოებით 25%-იანი მატებაა. წლიური ბრუნვა \$300 მილიონის მიღწევის გზას ადგას. IAC-მ 2017 წელს დახურა სტრატეგიის განყოფილება და სუდი აღმასრულებელი დირექტორის პოზიციაზე დანიშნა.

2020-ის ნოემბერში, \$2.8 მილიარდად შეფასებულმა Vimeo-მ Thrive Capital-ისა და სინგაპურული სუვერენული კეთილდღეობის ფონდ GIC-ისგან \$150 მილიონი მოიზიდა. სულ რაღაც ორი თვის შემდეგ, თითქმის \$6 მილიარდად შეფასებულმა, დამატებითი \$300 მილიონი მიიღო T. Rowe Price-ისა და სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Oberndorf Enterprises-გან.

მიმდინარე გაზაფხულზე IAC გეგმავს, Vimeo დამოუკიდებელ ბიზნესად აქციოს და მეწილეები დაუბეგრავდ აქციებით უზრუნველყოს. 25 წლის განმავლობაში IAC-მ შექმნა, გააცოცხლა და გადაიყვანა \$100 მილიარდის ისეთი მარცხიანი ვებპეტივები, როგორცაა მათ შორის ყველასთვის ცნობილი Match.com-ი, Expedia და Angie's List-ი. სტრატეგიამ გაამართლა: 1995 წელს IAC-ის გარიჟრაჟზე ინვესტირებული ერთი დოლარი დღეს \$40-ს უდრის, რაც წლიური 16%-ის ტოლია, განსხვავებით S&P 500-ის ინდექსის 10%-იან მოგებასთან იმავე პერიოდში. „ციფრული ცხოვრებისა და მისი შესაძლებლობების გათვალისწინებით, Vimeo ჯერ პირველ რაუნდშიც კი არაა, - ამბობს დილერი. - მას არაჩვეულებრივი პოტენციალი აქვს“.

Vimeo მორიგი spin-off-ი უნდა გახდეს. Bank of America-ს შეფასებით, ქლაუდ-პროგრამების ქაფმოდებულ ბაზარზე Vimeo-მ (რომლის მიყიდვასაც IAC Kodak-ისთვის ცდილობდა \$10 მილიონით მეტ ფასად, ვიდრე ათწლეულის წინ) შესაძლოა, \$10 მილიარდის შეფასებას მიუკავუნოს, რაც მთლიანად IAC საბაზრო ღირებულების 50%-ია.

თავისი კლიენტებისთვის Vimeo ციფრული მოსავლის დამამტვერიანებელია, რომლის პროგრამული უზრუნველყოფაც საშუალებას აძლევს მათ, გაავრცელონ ვიდეოები სოციალურ მედიაში, დაგზავნონ იმეილით მარკეტინგული კამპანიები, ვებსაიტები, ციფრული გაყიდვების ადგილები და სტრატეგიულ-არხები. სააბონენტო გადასახადი \$7-დან იწყება საწყისი პაკეტისთვის და თვეში \$20,000-მდე მატულობს დიდი საწარმო განთავსებებისთვის ისეთ ადგილებში, როგორცაა Amazon-ი და Starbucks-ი.

იმის გამო, რომ Vimeo რეკლამებისგან თავისუფალია, მისი კონტენტი ნებადართულია სარეკლამ-

როგორ ვითარდებით სწორად? - ამბობს ბარი, აპირის სუდი Vimeo-სთვის

მო ვიდეოების მქონე სხვა ისეთ ადგილებში, როგორცაა Facebook-ი, LinkedIn-ი, YouTube-ი, Pinterest-ი და Twitter-ი. რეკლამების არარსებობა ასევე მნიშვნელოვანია ონლაინმოვაჭრებისთვის: Amazon-ისთვის, Etsy-სა და Shopify-სთვის. ამასთან ერთად, Vimeo-ს კორპორაციულ კლიენტებს არ უწევთ ნერვიულობა მოულოდნელი რეკლამების, მათ შორის, მათივე კონკურენტების რეკლამების გამო, რომლებიც, სხვა შემთხვევაში, შეიძლება, მათ ბრენდირებულ ვიდეოებში გამოჩენილიყო.

ისეთი კომპანიები, როგორცაა Deloitte-ი, Pottery Barn-ი, Rite Aid-ი და Forbes-ი, Vimeo-ს საორიენტაციო და ტრენინგ-ვიდეოებისთვის იყენებენ, ასევე კორპორაციული ღონისძიებების ლაივსტრიმინგისთვის, რომლებიც მთელ მსოფლიოში არსებულ თანამშრომლებს შორის ვრცელდება. ამასთან ერთად, მილიონზე მეტი მცირე ბიზნესი იყენებს Vimeo-ს რეკლამის, პროდუქტების დემოებისა და საინსტრუქციო ვიდეოების გასაგრძელებლად. Vimeo-მ შესაძლოა ვერ მოახერხა საკუთარი სტრუქტურის შექმნა, მაგრამ ათასობით მომხმარებელი – დამოუკიდებელი კინომწარმოებლებით დაწყებული, პილატესის ინსტრუქტორებით დამთავრებული – იყენებს მას სააბონენტო არხების შესაქმნელად ისეთ სერვისებზე, როგორცაა Apple TV, Roku, Fire TV და Xbox-ი. „ჩვენ 16 წლის ვიდეოპლატფორმაც ვართ და სამი წლის პროგრამული სტარტაპიც“, – ამბობს სუდი.

Vimeo უბილეთო მგზავრად შეუერთდა IAC-ს, როდესაც დილერმა 2006 წელს შეისყიდა Connected Ventures-ი, მასობრივი მოხმარების კომედი-საიტის, CollegeHumor-ის მფლობელი. \$30-მილიონიანი შეთანხმება მოიცავდა კომედი-სტუდიას, მის კომპანიონ მერჩენდაიზ-საიტ Busted Trees-ს და Vimeos-ს, რომელიც იყო ვებპლეიერი CollegeHumor-ის სკეტჩებისთვის. „Vimeo ჩვენ პრაქტიკულად შემთხვევით ვიყიდეთ“, – ამბობს IAC-ის ლეიზნი. შემდეგი ათწლეულის უმეტეს ხანს კომპანია ცდილობდა ვიზიტორებით ფულის შოვნას iTunes-ის ტიპის on-demand სერვისით, ხოლო მოგვიანებით უიღბლო სტუდიისა და სტრუქტურის საშუალებით. რეალურად არაფერი მუშაობდა. „Vimeo-ს ყოველთვის ჰქონდა იდენტობის კრიზისი, – ამბობს სუდი. – ჩვენ გვქონდა არაჩვეულებრივი ბრენდი და პლატფორმა, მაგრამ რთულად დასანახი იყო, თუ როგორ უნდა გამოვეყენებინა ის“.

სუდს, რა თქმა უნდა, Vimeo-ს გადაკეთების უნარიც ჰქონდა და კომპეტენციაც. ის იყო ორი იმიგრანტი ექიმის ქალიშვილი ფლინტში, მიჩიგანის მჭიდრო ინდურ სათვისტომოში. მას შემდეგ, რაც მისმა სკოლამ აკრე-



დიტაცია დაკარგა, სუდმა აპლიკაციით 12 სკოლა-ინტერნატს მიმართა და საბოლოოდ მასაჩუსეტსის ელიტურ Phillips Academy Andover-ში ჩაირიცხა. ამის შემდეგ იყო ხარისხი Wharton-ში და შემდეგ რამდენიმე წელი Sagent Advisors-ის შერწყმების მოგვარება. მოგვიანებით სუდი Harvard Business School-ში სწავლობდა და მუშაობდა Amazon-ისთვის სათამაშოების შემსყიდველად და Diapers.com-ის მარკეტინგში, სანამ Vimeo-ს შეუერთდებოდა.

სამსახურის დაწყებიდან ერთი წლის შემდეგ სუდმა შეამჩნია, რომ დოკუმენტური და არტჰაუს ფილმების გარდა Vimeo-ზე სარეკლამო კლიპები და პროდუქტების დემოებიც ქვეყნდებოდა. „აქ იყო ყველაფერი – პატარა მაღაზიებით დაწყებული, ტექნოლოგიური სტარტაპებითა და დიდი კორპორაციების მარკეტინგის დებარტა-

მენტებით დამთავრებული, - ამბობს ის. - ისინი იმდენად მრავალფეროვანი იყო, რომ გარკვეულ ტრენდზე მიანიშნებდა”.

მან აღმოაჩინა, რომ ახალი კლიენტები Vimeo-ს იყენებდნენ Facebook-ზე, Twitter-ზე, Instagram-სა და თავიანთ ვებსაიტებზე მარკეტინგული ვიდეოების გამოსაქვეყნებლად. „არსებობდა მომხმარებლების უზარმაზარი ჯგუფი, რომელსაც არავინ ემსახურებოდა“. სუდის ჯგუფმა ბიზნესებისთვის შეიმუშავა ინსტრუმენტები ლოგოების ასატვირთად, შესყიდვის ღირებულების ჩასასმელად და ვიდეოების იმეილზე გადასაცემად. ერთწლიანი სოლიდური ზრდის შემდეგ IAC-მ სუდს ექსპერიმენტებისთვის 50 ადამიანი დაუმატა. პროგრამული უზრუნველყოფის ბიზნესის განვითარების პარალელურად, დაიძირა Vimeo-ს კონტენტის სტუდია. შეუძლებელი იყო შეჯიბრება ისეთ გიგანტებთან, როგორც Amazon Prime Video და Netflix-ია, რომლებიც ფილმებსა და შოუებში მილიარდებს დებდნენ.

2017 წლის ზაფხულში ლევენმა სუდს უთხრა, რომ Vimeo თავს ანებებდა სტუდიას და მთლიანად პროგრამულ უზრუნველყოფაზე გადაერთვებოდა - სუდით აღმასრულებელი დირექტორის ამბლუაში. „არასდროს მიფიქრია, რომ მე ამ პოზიციის დაკავებას შემომთავაზებდნენ, - ამბობს სუდი. - ვიკითხე, 'ეს ხუმრობაა, ხომ?' და მაშინვე ვცაადე, ისე მოგქცეულიყავი, ვითომ განსაკუთრებული არაფერი მომხდარა“.

უკვე სწრაფად ზრდის პირობებში - 2019 წლის ბოლო კვარტალში ბრუნვა 27%-ით გაიზარდა - Vimeo-მ შეამჩნია, რომ პანდემიამ მოთხოვნა კიდევ უფრო გაზარდა. „ერთ ღამეში ვიდეო სასურველიდან აუცილებელ საჭიროებად გადაიქცა“, - ამბობს სუდი. მომხმარებლის უცვარ მატებასთან ერთად მან Vimeo-ს ტექნიკური და მომხმარებელთან ურთიერთობის განყოფი-

პატარა დიდი სურათი ცხოვრება სტრიმში

ინტერნეტის უდიდესი ვიდეოგარსკვლავები ცალკე მამულს განაგებენ: გეიმერები - Twitch-ს, მოცეკვავეები - Tik Tok-ს, სელებრიტები - IGTV-ს, და უფრო მეტი მიმდევარი ჰყავთ, ვიდრე დიდ მედიამყარებს. ქვემოთ ყველაზე პოპულარული ანგარიშები და მათი გახსნის წლებია მოყვანილი.



ლებები გაზარდა. დღეს კომპანიას 700 თანამშრომელი ჰყავს, აქედან ნახევარი - კვლევისა და განვითარების ხაზით, ხოლო დანარჩენი განაწილებულია გაყიდვებში, მარკეტინგსა და ტექნიკურ დახმარებაში.

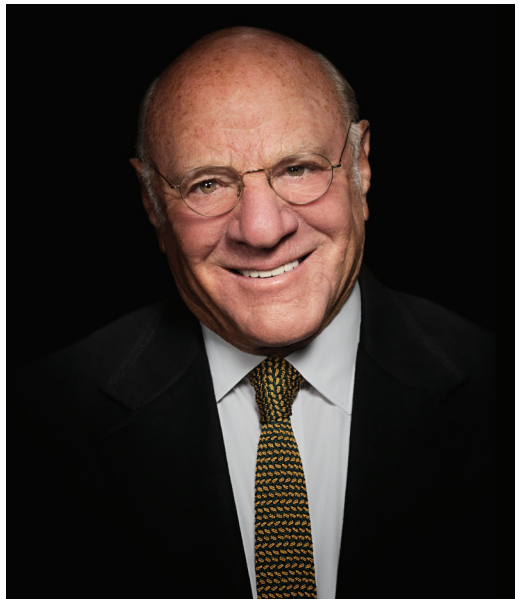
ამჟამად სუდი პოსტკოვიდური ჰიბრიდული მუშაობის სამყაროსთვის ემზადება, სადაც, მისი მოლოდინით, ვიდეოს დომინირება გაიზრდება. მას სურს, ვირტუალური ღონისძიებები და შეხვედრები კიდევ უფრო ინტერაქტიული, მყვდრო და კოლაბორაციული გახადოს. Vimeo ასევე ტესტავს ხელოვნურ ინტელექტს, რომელიც ვიდეომასალას გემოვნებიან მარკეტინგულ კონტენტად დაამონტაჟებს ისეთი ინდუსტრიებისთვის, როგორცაა რესტორნები და უძრავი ქონება.

გასათვალისწინებელია ისიც, რომ კომპანია დამოუკიდებელ ბიზნესად გარდაქმნასაც აპირებს. სუდი ამბობს, რომ ეს ნაბიჯი გააადვილებს ტალანტების მოზიდვას, შესყიდვებს, ბრენდის პოპულარიზებასა და სერვისების კორპორაციებისთვის მიყიდვას (პლუს გაამარტივებს კაპიტალზე წვდომას ისეთ ბაზარზე, რომელიც პროგრამული უზრუნველყოფის ფირმებს 40-ჯერ მეტ ღირებულებას ანიჭებს, ვიდრე მათი შემოსავალია). რაც შეეხება მარკეტინგის დირექტორობიდან აღმასრულებელი დირექტორის პოზიციამდე აღმასვლას ოთხ წელზე ნაკლებ დროში, „როგორც ქალი, დედა და ტექნოლოგიური დირექტორი, მე პროგრამული უზრუნველყოფის სამყაროში უნიკალური ვარ, - ამბობს სუდი. - მიხარია, რომ საშუალება მაქვს, ინდუსტრიაში ჩემი თვალთახედვა და სტილი შემოვიტანო. ეს საინტერესო იქნება“.

სპინ-დოქტორი
IAC-ის დამფუძნებელმა ბარი დილერმა (\$4-მილიარდიანი ქონებით) მილიონები იშოვა ჰოლივუდის მაგნატის ამბლუაში 1970-იან და 80-იან წლებში და ინტერნეტით აკეთა ათწლეულების განმავლობაში. „თუ საკმარისად მკაფიოდ ფოკუსირდები და შენი საბაზისო იდეა კარგია, აყვავდება, - ამბობს ის. - Vimeo აყვავდა“.

საბოლოო მოსაზრება

„პარგი ბედი გვეძინება თუ ცუდი, ყოველთვის შეგვიძლია, მას მნიშვნელობა მივანიჭოთ და რაიმე ღირებულად გარდავამხსნათ“.
- ჰერმან ჰესე



საქულ ტოპიანი FORBES-ითაა

ძველმანების სიასლები

ნახმარი ტანსაცმელი ამ სფეროში ყველაზე ცხელ-ცხელი ტრენდია და დიდი ბრენდებიც სიხარულით გადიან მოგებაზე, თუმცა - თავის ტკივილის თავიდან ასარიდებლად - შავი საქმისთვის TROVE-ს მიმართავენ, ეს უკანასკნელი კი ისე გამოიყურება, მალე მნიშვნელოვნად უნდა გაიზარდოს.

დღეში ასობით ფუთა მოდის. ფუთებს სტელაჟებზე ახვავებენ და თანამშრომელთა მცირე არმია მათ გახსნას იწყებს.

შიგთავის ყოველთვის რაიმე სიურპრიზს შეიცავს. ვიღაცის ნაგავი ხშირად განძი აღმოჩნდება. რას არ ნახავთ: Arc'teryx-ის ზამთრის ქურთუკს, რომელიც მფლობელს აღარ ეტევა; Patagonia-ის ყელიან ფეხსაცმელს, გასულ ზაფხულს წყნარი ოკეანეთის მწვერვალის ტურისტული მარშრუტის დასალაშქრად რომ ეცვათ; დაუფიქრებლად ნაყიდ Taylor Stitch-ის მოტოციკლის ქურთუკს. ბრდღვივალა განათებაში გუნდი უმნიშვნელო ხარვეზებს ამჩნევს - მაგალითად, ოდნავ ფერგადასულ ან გაქექილ სახელოებს - და ნივთების ავთენტიკურობას ამოწმებს. ამ პროცესის წარმატებით გავლის შემდეგ, ისინი ნივთებს რეცხავენ, ფოტოებს უღებენ და თითოეულ მათგანს ონლაინ გაყიდვისთვის ამზადებენ.

სან-ფრანცისკოს გარეთ მდებარე 80,000 კვადრატული ფუტის საწყობი Trove-ის ცენტრალურ ნერვულ სისტემას წარმოადგენს - დიდი ბრენდების გადამყიდველისა, რომელიც საცალო ვაჭრობის ტურბულენტური აწმყოსა და პოტენციურად ტრანსფორმაციული მომავლის გზაჯვარედინზე თავს იმკვიდრებს.

ბინჯების პრინცი

Trove-ის აღმასრულებელი დირექტორი ენდი რუბენი ამბობს, რომ ბრენდებს სხვა არჩევანი არა აქვთ - ისინი გადაყიდვის თამაშში უნდა ჩაერთონ. „ამ სივრცეში არყოფნა, მისი ზრდისა და მნიშვნელობის გათვალისწინებით, ძალიან რისკიანი გადაწყვეტილებაა“.



„ეს ყველა დეტალს ითვალისწინებს – თმის ღერიდან ფეხის ფრჩხილამდე“, – ამბობს ცხრა წლის სტარტაპის თანადამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი, 48 წლის ენდი რუბენი, რომლის ბიზნესი კომპანიებს ესმარება, კაპიტალიზება მოახდინონ ნახმარ საქონელზე, რომელსაც მათი მომხმარებლები, ჩვეულებრივ, ვინტაჟ-მაღაზიებში ჩააბარებდნენ ან ნაგავსაყრელზე მოიხვრიდნენ. – „ეს ერთ ყუთში მოქცეული გადაყიდვის მთელი პროცესია“.

რუბენი კულისებში ოპერირებს, რათა გადაყიდვათა შეთავაზებებით მოამარაგოს Patagonia, REI, Levi's-ი, Arc'teryx-ი, Taylor Stitch-ი და Eileen Fisher-ი. და სხვა ნაბიჯებიცაა დაგეგმილი: კომპანიის თქმით, ის კიდევ 15 ბრენდთან აწარმოებს მოლაპარაკებებს და, დიდი ალბათობით, გაორმაგებს წლეგანდელ შემოსავალს, რომელიც, გათვლების თანახმად, 2020-ში \$20 მილიონს შეადგენდა.

Trove-ი რთულ ლოგისტიკურ პროცესს უმკლავდება: იბარებს საქონელს, ამზადებს მას გადაყიდვისთვის, განკარგავს ონლაინ გასატან საქონელს და ყოველ ნივთს შესაბამისი ბრენდის ორიგინალ შეფუთვაში გზავნის.

ეს „ბევრი ერთში“ მაღაზიაა საცალო ვაჭრობის ახალი, არცთუ სექსუალური ტრენდისთვის. ნახმარ ტანსაცმელს ვკულისხმობთ. მეორეული საქონელი \$28-მილიარდიანი ბიზნესია, ეს რიცხვი კი, სან-ფრანცისკოსში დაფუძნებული ონლაინ კონსიგნაციური კომპანიის თანახმად, 2024-ისთვის შეიძლება, \$64 მილიარდამდე გაიზარდოს. ეს ის სივრცეა, სადაც ახალი თაობის მყიდველებიც იყრიან თავს: ე.წ. თაობა Z-ის მომხმარებელთა უმეტესობისთვის მეორეულების ყიდვას არავითარი სტიგმა არ უკავშირდება, ხოლო მათ 40%-ს უკვე ნაყიდი აქვს ნახმარი ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი ან აქსესუარები – ორჯერ მეტი, ვიდრე თაობა X-სა და ბუმერებს.

ტანსაცმლისა და ფეხსაცმლის კომპანიათა უეცარი გატაცება ნახმარი პროდუქტებით გეზის დრამატულ ცვლილებას ჰკავს იმ ინდუსტრიის მხრიდან, რომელიც კარგა ხანია, ნერგავს იდეას (და მისგან მოგებასაც ნახულობს), რომ მყიდველებმა მოდის უახლესი ნიმუშები უნდა შეიძინონ. ასეც არის. გეზის ცვლა მართლაც აშკარაა. „ნერვიულობდნენ, სანამ მიხვდებოდნენ, რომ მათაც შეეძლოთ ამ ბიზნესში შემოსვლა. აღარ უწევთ, გაყიდონ მხოლოდ და მხოლოდ ახალი,



რომორ ვითამაშოთ სწორად?

ავტორი: ჯონ დ. მარკმენი

რევაჭრობის ტრენდში თამაშის საუკეთესო გზა ინვესტორთათვის The RealReal-ია – ონლაინაბრობა ავტენტურობაზემომხმარებელი ნახმარი საქონლისთვის. ეს სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული კომპანია ახლებური მარკეტინგით ფუთავს ტანსაცმელს, საათებს, სამკაულსა და სხვას დეკორაციასაც კი. კონსიგნაციური თანხების სანაცვლოდ, მყიდველები ავტენტურობის შემოწმებისა და მარკეტინგისთვის თავიანთ ნივთებს The RealReal-ს უგზავნიან. სუსტი ეკონომიკის მიუხედავად, კომპანიის მესამე კვარტალის შემოსავალმა \$78.1 მილიონი შეადგინა, რაც მხოლოდ 4%-იანი კლებაა წინა წელთან შედარებით. აქციები ეკონომიკურ ზრდასთან არის მიბმული და პანდემიის მიღევასთან ერთად, მათი ფასი \$40-ს უნდა გაუტოლდეს, რაც 44%-იანი ზრდა იქნება ამჟამინდელ \$26.97-თან შედარებით.

ჯონ დ. მარკმენი Markman Capital Insight-ის პრეზიდენტი და Fast Forward Investing-ის რედაქტორია.

ახალი, ახალი“, – ამბობს დანა თომასი, ავტორი წიგნისა „ფემნოპოლისი: სწრაფი მოდის ფასი და ტანსაცმლის მომავალი“.

ამ ტრენდმა ახალი, მარკეტინგთან დამეგობრებული სიტყვაც კი დაბადა: რევაჭრობა. „არაერთი თვალსაზრისით, ჩვენი რევაჭრობის ბიზნესი ყველა კრიტერიუმს აკმაყოფილებს იმასთან დაკავშირებით, თუ რის მიღწევას ვიმედოვნებთ, ეს კი პროდუქტებით სულ უფრო მეტი და მეტი მომხმარებლის უზრუნველყოფა და, პარალელურად, გარემოზე მაგნე გაგვინის შემცირება“, – ამბობს კენ ვოლერი, რომელიც რეკრეაციული კოოპერატივ REI-ისთვის მეორეული საქონლის გაყიდვებს განკარგავს. ის აღნიშნავს, რომ გასულ წელს REI-ში ეს სეგმენტი გაორმაგდა, თანაც ამას ხელი ტრადიციულ სამომხმარებლო ბაზარზე 10-20 წლით უფრო ახალგაზრდებმა და მათზე ორჯერ უფრო ღირებულებმა შეუწყვეს.

ერთ-ერთი მათგანი 25 წლის კევინ გრიფენია – საკანონმდებლო დაწესებულებაში მომუშავე სტაჟორი ინდიანაპოლისიდან. შარშან, როცა შავი პარასკევის ფასდაკლებებით ცდილობდა სარგებლობას, Patagonia-ს საიტზე შევიდა იმ იმედით, რომ ტიპურად ძვირ ნივთებს უფრო ხელსაყრელ ფასებში იყიდდა. მისი ყურადღება მთავარ გვერდზე განთავსებულმა ბანერმა მიიპყრო, რომელიც მყიდველებს მათი ტანსაცმლისა და აღჭურვილობის ნახმარი ვერსიების შეძენისკენ მოუწოდებდა. ლურჯ, ელვამესაკრავიან სვითერში მან \$80 გადაიხადა, რომელიც ისე \$140 ღირს. ნივთი ერთ კვირაში მიიღო – არც გარღვეული იყო, არც გაქეპილი და არც დალაქავებული.

„სასიამოვნოა, როცა შეგიძლია, ნივთების რევირკულაციაში შეიტანო წვლილი და ნაკლები ფული დახარჯო, ვიდრე ახალ ნივთზე დახარჯავდი“, – ამბობს გრიფენი. Patagonia-ს, ამ ბუნებაში გამოსადეგი ტანსაცმლის კომპანიის, \$800-მილიონიანი გაყიდვების (გათვლებით) ყველაზე სწრაფად მზარდი კომპონენტი სწორედ ნახმარი ტანსაცმელია, რომლის გაყიდვები 2019-ში 40%-ით გაიზარდა.

ცხადია, მთელი ეს სივრცე Trove-ს არ ეკუთვნის. მას ონლაინაბრობების მთელ ჯარში უწევს გზის გაკაფვა, რომლებიც წლებია, ორიგინალ მწარმოებლებსა და მოვაჭრეებს თამაშიდან თიშავდნენ, მაგრამ ახლა უკვე მათ ჩართვას ცდილობენ. ThredUp-მა, რომელმაც ოქტომ-

ბერში კონფიდენციალურად შეიტანა განაცხადი პირველად საჯარო შეთავაზებაზე, Walmart-თან, Macy's-თან, Gap-სა და სხვებთან დაიწყო ექსპერიმენტირება, რომ მყიდველებმა იყიდონ ან გაყიდონ ნახშირი ტანსაცმელი შეზღუდული რაოდენობის მაღაზიებში ან ონლაინ. ძვირფასმა ონლაინბაზრობა The RealReal-მა, რომელიც საჯარო ბაზარზე 2019-ში გავიდა და რომელსაც ყოველწლიურად \$1 მილიარდის საქონლის ბრუნვა აქვს, მსგავსი ექსპერიმენტი ჩაატარა Gucci-სთან 2020 წელს. საჯარო ბაზარზე ახლად გასულმა Poshmark-მა განაგრძო თავისი მინიმალური ჩართულობის პოლიტიკა და თავის 32 მილიონ აქტიურ მომხმარებელს სიხარულით აძლევს საშუალებას, ივაჭრონ \$15-იანი J.Crew-ს ზოლიანი მაისურებით, Tory Burch-ის \$300-იანი ხელჩანთებითა და სხვა ყველაფრით, რაც კი მათ შორის შეიძლება, მოვათავსოთ.

Trove-ი გაცილებით პატარაა, მაგრამ სწრაფად მიიწევს წინ. გასულ წელს, მიღებულ-დამუშავებულ ნივთების რიცხვი გაასამმაგა - 600,000-მდე. მოიზიდა \$45 მილიონი როგორც ეკოლოგიაზე ორიენტირებული ინვესტორებისგან, მაგალითად, Prelude Ventures-ისა და DBL Partners-ისგან, ისე Hermès-ისაგან. „სხვაობა ახალსა და ნახშირს შორის ძველ-მოდური სხვაობაა და მალე საერთოდ გაქრება“, - ამბობს რუბენი, რომელიც Trove-ამდე Walmart-ში ეკოლოგიური მდგრადობის ფრონტის წინა ხაზზე იდგა, როცა ეს უკანასკნელი გარემოს დამცველთა იერიშის სამიზნე იყო.

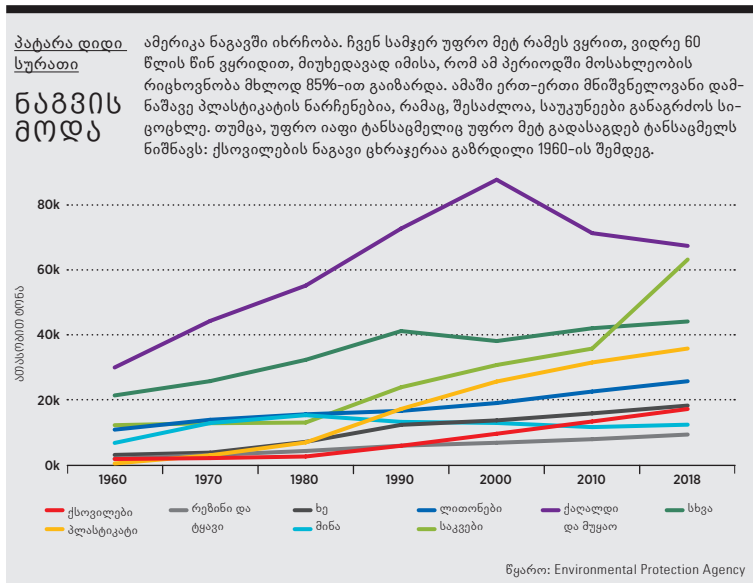
რუბენი უდავოდ წარმატებული იყო Walmart-ში -

საკმარისად წარმატებული, რომ 2008-ში კომპანიის მთავარი ჯილდო - Sam M. Walton Entrepreneur of the Year-ი - მოეპოვებინა, მაგრამ ნელ-ნელა განცდა გაუჩნდა, რომ ამოდ ირჯებოდა. ასე, მაგალითად, Walmart-მა პლასტმასის ჩანკლიდან ფასის 13% კი ამოიღო, მაგრამ შემდეგ ეს ჩანკლები ორმაგი რაოდენობით გაყიდა.

„ზარზემით ვეგებებოდით გამარჯვებებს, როგორც კომპანია, მაგრამ როგორც საზოგადოება, სულ უფრო უკან მივდიოდით“, - ამბობს რუბენი. მან Walmart-ი 2012-ში დატოვა და Trove-ი (მას იმხანად Yerdle-ი ერქვა) წამოიწყო ადამ ვერბაქთან (ის სულ რაღაც 23 წლის იყო, როცა 1996 წელს Sierra Club-ის ყველაზე ახალგაზრდა პრეზიდენტად მოგვევლინა) და კარლ ტაშინთან (მანქანების გაზიარების კომპანია Zipcar-ის ერთ-ერთ პირველ თანამშრომელთან) ერთად. ბიზნესს, თავდაპირველად, უშუამავლო ბაზრობის სახე ჰქონდა მეორეული საქონლისთვის, სადაც მომხმარებლებს იმ ნივთების გასაყიდად გატანა შეეძლოთ, რომლებიც აღარ სჭირდებოდათ, და შეეძლოთ, სხვების ნახშირი ნივთები ეთვალეირებინათ და ყვიდათ. მართალია, მომხმარებელთა რიცხვმა რამდენიმე მილიონს მიაღწია, მაგრამ კომპანია ბევრ ფულს ხარჯავდა სოციალური მედიის რეკლამებზე და უჭირდა მაღალი ხარისხის საქონლის მოპოვება. რუბენმა კი შეამჩნია, რომ მომხმარებლებს მოსწონდათ, როცა შეეძლოთ ნაყარწყარში გზა გაეკაფათ და სწორედ ბრენდები აღმოეჩინათ სწრაფად.

მან თავისი ბაზრობა 2016-ში დახურა, ტერიტორია Poshmark-ს, ThredUp-სა და The RealReal-ს დაუთმო და თავად ე.წ. თეთრი ეტიკეტის სერვისის შექმნას შეუდგა, რომელიც ბრენდებსა და მოვაჭრეებს საშუალებას მისცემდა, თვითონვე გაეყიდათ თავიანთი პროდუქტების ნახშირი ვერსიები. ტაშინმა ბიზნესი 2015-ში დატოვა, ერთ წელიწადში მას ვერბაქიც მიჰყვა, რომელიც ახლა ეკოლოგიურად მდგრად შოპინგს თაოსნობს Amazon-ში.

რუბენის პირველი მომხმარებელი Patagonia იყო, რომელმაც 2017 წელს Trove-თან ერთად გააფართოვა თავისი „ნაცვამი ტანსაცმლის“ პროგრამა ონლაინ და მომხმარებლები, სასაჩუქრე ბარათის სანაცვლოდ, ნახშირი ნივთების უკან დასაბრუნებლად მიიპატიჟა. ინვენტარმა მყისვე დაიწყო გამალებული შემოდინება, რომელიც პირდაპირ კალიფორნიის საწყობში (Trove-ის მიერ მართულში) გაიგზავნა და შემდეგ გასაყიდად იქნა გატანილი





ვებგვერდზე (Trove-ის შექმნილზე).

Patagonia-ს სხვებიც მოჰყვნენ. დღეს მყიდველებს შეუძლიათ, შეიძინონ Eileen Fisher-ის ოდნავ ნაცვამი დალიანდაგებული პალტო \$225-ად, რომლის ფასი, ჩვეულებრივ, \$440-ია. REI-ს ყელიანი ფეხსაცმელი \$89-ად იყიდება, რაც თითქმის ნახევარია იმ \$170-ისა, ახალში რომ გადაიხდიდით. ოქტომბრიდან მყიდველებს შეუძლიათ, Levi's-ის მაღაზიაში შეაბიჯონ და \$30 მიიღონ ათწლეულებისხელა ჯინსში, კოლეჯის შემდეგ რომ აღარ ჩაუცვამთ, ეს ფული კი ახალი შარვლისთვის გამოიყენონ. არც მარჯუბია ცუდი; მოვაჭრეები, ვინც ერთი წელია, ამ საქმეში არიან, ნახმარი ნივთებით ისეთ წმინდა მოგვებზე გადიან, მაინცდამაინც რომ არ ჩამოუვარდება ახალი ნივთებით მიღებულ მოგებას. „საბოლოო ჯამში, ეს არ არის ისეთი რამ, რასაც იგნორირებას გაუკეთებ, - ამბობს ფლავიო სერუდა, საცალო ვაჭრობის ანალიტიკოსი Jefferies-ში. - არც ისეთი რამაა, რასაც შეებრძოლები“.

მეტრედ მოსვლა

Trove-ი 300-ზე მეტ ადამიანს ასაქმებს, რათა მათ ათასობით უნიკალურ ნივთში ვაა გაიკაფონ და მოამზადონ ისინი გადაყიდვისთვის. საშუალო გაყიდვის ფასი \$60-ს აჭარბებს.

რუბენის პროგნოზით, გადაყიდვები წამყვან ადგილს დაიკავენ ბრენდებისა და მოვაჭრეების ონლაინბაზრობებზე. უდავოდ თამამი ხედვაა, თუმცა უტყუარი ნამდვილად არ არის. ასეა თუ ისე, ტრენდები რუბენის მხარესაა, გადაყიდვა კი ის თავის ტკივილია, დიდი კომპანიები რომ სიხარულით სხვას გადააბარებდნენ. „ბრენდებთან უკვე იმაზე აღარ ვლაპარაკობთ, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ეს, - ამბობს რუბენი, რომლის ტელეფონზე ახლა ასობით ზარი შემოდის (არადა, ადრე სულ თითზე ჩამოსათვლელი ადამიანი რეკავდა). - მისი მნიშვნელობის გათვალისწინებით, ჩვენ იმაზე ვლაპარაკობთ, როგორ უნდა ვიფიქროთ ამ საკითხზე გრძელვადიანად“.

საბოლოო მოსაზრება:

„მომავალი ნაგვისაა. მისი რეცირკულირების, მისი გადამუშავების. მისი კვლავ გალაგებების“.

- ჰრის კამბანიონი



THE WINKLEVII

ფოტო: მაიკლ კრინსი და
ილუსტრაცია: იოზი სოდეოკა FORBES-ისთვის

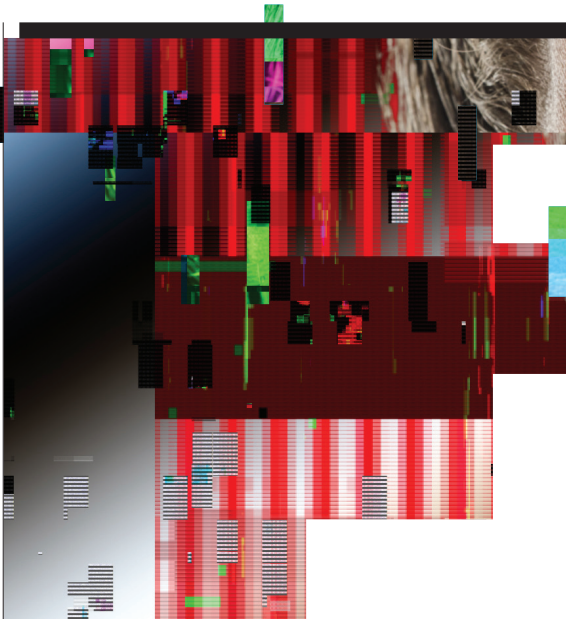


ბენდენცია

ავთრები:
მაიკლ დელ კასილი
სიუსან ბადასი და
ანდრე პარა

-ს შურისძიება

Facebook-ის მფლობელობის გამო მარკ ცუკერბერგთან ეპიკური დამარცხებისა და სილიკონის ველიდან გარიყვის შემდეგ, კამერონ და ტაილერ ვინკლევოები ბრუნდებიან – ამჯერად როგორც პერსპექტიული მილიარდერები მომავლის ფულის, შემოქმედებითი ეკონომიკისა და, დიდი ალბათობით, თვით დიდი ტექნოლოგიის ახალი ოპერაციული მოდელის ეპიცენტრში.



მილიარდერები კამერონ და ტაილერ ვინკლვეისები აუჩქარებლად შედიან მანჰეტენის რაიონ ფლატირონში განთავსებული შენობის მე-17 სართულზე მდებარე ოფისში. მათ დიზაინერული მაღალყელიანი ფეხსაცმელები, შავი ჯინსები და გრძელმკლავიანი მაისურები აცვიათ, რომლებიც მაღალი კლასის ქუჩის მოდის ბრენდ Heron Preston-ის მიერაა შექმნილი, და რომელთაც NASA-ს ლოგოები ამშვენებს (კამერონის მაისური წითელია, ტაილერისა - თეთრი). ტყუებმა მაისურები იმის გამო აარჩიეს, რომ კოსმოსური კვლევის თემატიკით მათ მიერ შეიქმნა წლის წამოწყებულ ბრენდს - კრიპტოვალუტის სავაჭრო ოპერაცია Gemini-ს - ეხმარება. გარდა იმისა, რომ Gemini, როგორც ზოდიკოს ნიშანი, ტყუების სიმბოლოა, ეს სახელი ერქვა NASA-ს მეორე კოსმოსურ მისიასაც - Apollo II-მდე მისიას, რომელმაც მთვარეზე პირველი ადამიანი გადასვა.

„ჩვენ ყველანი ასტრონავტები ვართ, რომლებიც ვიღვწით ფულის, ხელოვნებისა და ფინანსების წინა ხაზზე“. თავისი ძმის აზრების დასრულებას მიჩვეული ტაილერი საუბარში ერთვება: „ისეთი შეგრძნება გვაქვს, თითქოს კოსმოსურ ხომალდზე ვართ, რომელიც ახალ სამყაროებს იკვლევს“.

ნის მოზიდვის შესახებ, რამაც კომპანიის ღირებულება \$3 მილიარდამდე გაზარდა.

ამასთან ერთად, 39 წლის ძმების ყველაზე მიმზიდველი წამოწყება, ციფრული ხელოვნების აუქციონის პლატფორმა Nifty Gateway იძირება Christie's-ის გაყიდვების ბრწყინვალეობაში, სადაც, სააუქციონო ჩაქუჩი, 255 წლის სააუქციონო სახლის ისტორიაში პირველად, გაიღებს ხმას პირველი ე.წ. არაურთიერთმონაცვლე მონეტის (NFT) ხელოვნების ნიმუშის გასაყიდად - უნიკალური კომპიუტერული ფაილისა, რომელიც ბლოკჩეინის სახელით ცნობილი ციფრული ხანაწერის საშუალებით გამოითვლება. Nifty Gateway-მ Beeples-ის სახელით ცნობილ არტისტ მაიკ ვინკლემანს სახელი ერთი წლით წინ წამოწყებული „drops“-ის სერით გაუთქვა. დღის მიწურულს Gemini-ს მეურვეობის ქვეშ მყოფი ბიზნესი, რომელიც ციფრულ ქონებას ინახავს, Beeples-ისთვის Christie's-ისგან \$69 მილიონის კრიპტოვალუტას მიიღებს, რის შემდეგაც ნამუშევარი „Everydays: The First 5,000 Days“ ჯგუფისა და დევიდ ჰოკინის შემდეგ ცოცხალი არტისტის მიერ გაყიდული მესამე ყველაზე ძვირი ნამუშევარი გახდება.

მსოფლიოს დიდ ნაწილს 198 სმ სიმაღლის ტყუებები დღემდე ნინობსობის ჩემპიონ ეკიპაჟად მიაჩნია, რომლების როლსაც არმი ჰამერი Facebook-ის შესახებ 2010 წელს შექმნილ ცნობილ ფილმ The Social Network-ში ასრულებს. ჰარვარდში, ჯგუფელმა მარკ ცუკერბერგმა სოციალური ქსელის საიტისთვის მათი იდეა გამოიყენა და ააშენა იმპერია, რომელიც 2.8 მილიარდ მსოფლიო მომხმარებელსა და \$97 მილიარდის ქონებას მოიცავს. ცუკერბერგთან ნაღდი ფულისა და აქციების სახით \$6-მილიონიანი გარიგებიდან თორმეტიოდ წლის შემდეგ, the Winklevii, როგორც მათ ფართო საზოგადოება იცნობს, ტექნოლოგიური მოძრაობის ლიდერებად მოგვევლინენ, მათი მთავარი სამოქმედო პრინციპი კი გლობალურად არსებული ყველა აქტივის გაციფრულებას, კონტროლის დეცენტრალიზაციასა და საჭეთმპყრობლების, მათ შორის, Facebook-ის, ჩამოშორებას გულისხმობს.

ბლოკჩეინის ტექნოლოგიაზე დამყარებული Bitcoin-ი და სხვა კრიპტოვალუტები უკვე ძირს უთხროს ფულის და საბანკო სფეროს.

„ცენტრალიზებული სოციალური ქსელის იდეა ხუთ ან ათ წელიწადში ადარ იარსებებს, - წინასწარმეტყველებს ტაილერი, როცა მას Facebook-ის შესახებ ვეკითხებით. - ძველ სამყაროსა და ამ ახალ კრიპტოსამყაროს უფსკრული ყოფს“.

მარტის ამ მზიან დღეს კოსმოსური ხომალდი არნახულ სისწრაფეს ავითარებს. Bitcoin-ის ფასი ისტორიულ მაქსიმუმს - \$58,000-ს აღწევს (როცა ძმებმა ციფრულ ვალუტაში \$10 მილიონის ინვესტირება დაიწყეს, ის \$8 დოლარად იყიდებოდა), რამაც მათი ერთობლივი ქონება \$6 მილიარდამდე გაზარდა. ტყუების ბოლო საინვესტიციო პროექტმა, სწრაფად მზარდმა Bitcoin-სესხების გიგანტმა BlockFi-მ ახლახან განაცხადა \$350 მილიონ

რებს. გიგანტური ფინანსური ფორმები, როგორიცაა PayPal-ი, Square-ი, JPMorgan-ი, Fidelity და Northern Trust-ი, Bitcoin-ის სამყაროში აქტიურად იჭრებიან და ცდილობენ თავის დამკვიდრებას მომავალში, რომელსაც ციფრული აქტივები წაუღკავს. ამასთან ერთად, დიდი კომპანიები - Boeing-ი, Samsung-ი, Tesla და Novartis-ი - ახალ ტექნოლოგიებს თავიანთი მიწოდების სისტემების ოპტიმიზაციისთვის, კლიენტების მონაცემთა გაზიარე-

გათრმაგებული ძალისხმევა

2019-ში ძმებ ვინკლევოსებთან შეხვედრიდან 24 საათში, გრიფინმა (მარცხნივ) და დანქენ ქოკ ფოსტერმა Gemini-სგან წინადადება მიიღეს Nifty Gateway-ს ყიდვასთან დაკავშირებით. NFT-ის სააუქციონო სახლი, ამას წინათ, \$1 მილიარდად იქნა შეფასებული.



ბისა და ბიზნესპროცესების გაუმჯობესებისთვის იყენებენ. ზოგ შემთხვევაში, ისინი Bitcoin-ს თავიანთ საბუღალტრო ბალანსზე ამატებენ. 2020-ში Bitcoin-ის უკუგებამ 300%-ზე მეტი შეადგინა, S&P 500-ის 18%-თან შედარებით.

The Winklevii-ზე ამბობენ, რომ ეს მხოლოდ და მხოლოდ დასაწყისია. თავიანთი ჰოლდინგ-კომპანია Gemini Space Station-ის საშუალებით, რომელიც მათ კრიპტობირჟასა და Nifty Gateway-ს ფლობს, ასევე მათი საოჯახო ოფისის, Winklevoss Capital-ის მეშვეობით განხორციელებული ინვესტიციებით, წყვილმა ციფრული აქტივების, სულ მცირე, 25 სტარტაპში ჩადო ფული. ეს ახლად გამოჩევილი კომპანიები ქმნიან საფუძველს იმისა, რაც, ძმების ხედვით, ახალ ვირტუალურ სამყაროდ უნდა იქცეს, რომელსაც ისინი და სხვებიც „metaverse“-ს უწოდებენ, სადაც ისეთი ციფრული აქტივები, როგორიცაა ხელოვნება, მუსიკა, უძრავი ქონება და მთლიანი ბიზნესებიც კი იქმნება და იყიდება... და, რაც მთავარია, იმართება – ბლოკჩეინის საშუალებით. მათი მხარდაჭერილი ბევრი კომპანია მზადაა, განვიტარდეს ინსტერნეტის ამ სამგანზომილებიან ვერსიაში, რომელიც უშუამავლო კომპიუტერული ქსელებით იმართება და სადაც მოგებას მონაწილეები ნახულობენ ძლიერი კომპანიების ნაცვლად.

„ცენტრალიზებული სოციალური ქსელის იდეა ხუთ ან ათ წელიწადში აღარ იარსებებს, – წინასწარმეტყველებს ტაილერი, როცა მას Facebook-ის შესახებ ვეკითხებით. – ძველ სამყაროსა და ამ ახალ კრიპტოსამყაროს უფსკრული ყოფს. ჩვენ კი ის არხი ვართ, რომელიც ადამიანებს ოფლაინიდან ონლაინ გარდასახვაში დაეხმარება“.

ის ფაქტი, რომ გრინვიჩში, კონექტიკუტში გაზრდილი ჰარვარდელი და ყოფილი ოლიმპიელები ისეთი ანტიისტებლიშმენტური მოძრაობის ცენტრში აღმოჩნდნენ, რომელიც დღემდე ძირითადად არალეგალური ნარკოვაჭრობის განვი-

მათი ოფისის კედელზე დაკიდებული პოსტერი Gemini-ს ბოლოდროინდელი მეტროს მარკეტინგული კამპანიიდან, ამერიკის შეერთებული შტატების დამფუძნებელ მამებს და მათ სიტყვებს ასახავს: „რევოლუციას წესები სჭირდება“.

თარებულ ონლაინბაზრობად გამოიყენებოდა, კარგად მეტყველებს, თუ რაშხელა გზა გამოიარეს the Winklevii-მ კემბრიჯში (მასაჩუსეტისი) მარკ ცუკერბერგთან ჭიდილის შემდეგ.

Facebook-თან საარბიტრაჟო სასამართლოში შორიგებისა და 2008 წელს პეკინის ოლიმპიადაში მონაწილეობის შემდეგ, ძმებმა ვინკლევოსებმა MBA-ის ასაღებად 2010 წელს ოქსფორდის უნივერსიტეტს მიაშურეს, ხოლო შემდეგ, ვენჩურული ინვესტიციების განსახორციელებლად, Winklevoss Capital-ი ჩაუშვეს. ძმებს სურდათ, Sand Hill Road-ზე არსებულ ფირმებს შეერთებოდნენ, რომლებიც დღევანდელ უდიდეს ტექნოლოგი-



ურ კომპანიებს აფინანსებდნენ, თუმცა მათ მალე აღმოაჩინეს, რომ სილიკონ-ველიში მათ მიმართ ცივად იყვნენ განწყობილები. დაუნდობელი Facebook-ისა და მისი მზარდი ქსელის მხრიდან სანქციების შიშით სტარტაპები ერთიმეორის მიყოლებით უარს ამბობდნენ ძმების კაპიტალზე.

როგორც ბენ მეზრიხის 2019 წლის წიგნი Bitcoin Billionaires-ი გადმოგვცემს, Bitcoin-ი ძმებს პირველად ხმელთაშუა ზღვის კურორტ იბიცაზე 2012 წლის ივნისში გააცნეს ამ კრიპტოვალუტის პირველმა მიმდევრებმა, რომლებიც, the Winklevii-ს მსგავსად, ტრადიციული ტექ-აუტსაიდერები იყვნენ. იდეა, რომ ფული იყო საბოლოო სოციალური ქსელი და რომ Bitcoin-ი თავისუფალი იყო ცენტრალური ბანკის კონტროლისგან და მას ზურგს მათე-

მატიკური სიზუსტე უმყარებდა, ზედმიწევნით დისციპლინირებული სპორტსმენებისთვის ძალიან მიმზიდველი აღმოჩნდა.

ნიუ-იორკში დაბრუნების შემდეგ მათ Facebook-ის ფულის Bitcoin-ში დაბანდება დაიწყეს. „ამ კომუნამ ძალიან თბილად მიგვიღო“, – ამბობს ტაილერი, რომელიც უფრო ანალიტიკურ ტყუბისცალად ითვლება (კამერონი უფრო კრეატიულია).

2013 წლის მაისში მათ \$1.5 დააბანდეს ბრუკლინში არსებულ ბირჟა BitInstant-ში, რომელიც საკომისიოს სანაცვლოდ ადამიანებს დოლარებს Bitcoin-ში რამდენიმე წუთში აცვლენებდა. ბიზნესის სწრაფად გაიზარდა – როგორც ამბობენ, მასზე მოდიო-

BEEPLE-COLLECT.COM (?)

დიზაინერ Beeple-ის NFT 2020-ის დასაწყისიდან:

„ტომ ჰენკსი კორონავირუსს აფარჩაკებს“ „სპანჯობ მილარიპენტისი“, რომლებიც, შესაბამისად, \$107000 და \$55000-ად, ხოლო 2021 წლის თებერვალში არტისტის ერთ-ერთი NFT \$6.6 მილიონად გაიყიდა. „ეს რაიმე ჯადოსნური ფულის შადრევანი არ გეგონოთ“, – გვაფრთხილებს Beeple-ი.



და მთლიანი Bitcoin-ების ვაჭრობათა 30%. სამწუხაროდ, ამ შესყიდვების ნაწილი ნარკომოვაჭრეებს ეკუთვნოდათ, რომლებიც dark web-ის ნარკობაზრობაზე მოქმედებდნენ და წლის ბოლოსთვის საიტი დაიხურა. მისი კომპიუტერული გენია და აღმასრულებელი დირექტორი ჩარლი შრემი, რომელთანაც the Winklevii თანამშრომლობდნენ, დააპატიმრეს და ერთი წლით ფედერალურ ციხეში ჩასვეს არალიცენზირებული ოპერაციების წარმოებისთვის.

დამცირების კიდევ ერთი გაკვეთილის შემდეგ ძმებმა გადაწყვიტეს, რომ ჯერ კიდევ დაბადების სტადიაში მყოფ ბაზარზე წარმატების მისაღწევად საჭირო იყო მათი უშუალო ჩართულობა და, რაც მთავარია, ქაოსური, დაურეგულირებელი ინდუსტრიის მოწესრიგება. 2014 წელს მათ დააფუძნეს თავიანთი საკუთარი კრიპტობირჟა Gemini.

თავდაპირველად Gemini იყო Bitcoin-ის მხოლოდ ყიდვისა და გაყიდვის ადგილი, მაგრამ დღეს ის უკვე 33 კრიპტოვალუტის ვაჭრობასა და მეურვეობას განაგებს, მათ შორისაა Ether – ვალუტა, რომელსაც თავისი კომპიუტერული ენა აქვს, რაც სა-

შუალებას აძლევს დეველოპერებს, შექმნან აპლიკაციები ცენტრალური სერვერების გარეშე; zcash-ი – Bitcoin-ზე დაფუძნებული პირადი ინფორმაციის დამცველი ტოკენი; და mana – მკვიდრი კრიპტოვალუტა ვირტუალური რეალობის სამყარო Decentraland-იდან. ტყუპებს ასევე აქვთ თავიანთი პირადი, ეთერუმზე დაფუძნებული ტოკენი სახელად Gemini Dollar-ი, რომელიც აშშ დოლარზეა მიმაგრებული და, შესაბამისად, სტაბილურიცაა.

კრიპტობირჟებს შორის (დღეს ასეთი 300-ზე მეტი არსებობს), Gemini 2015 წლის ოქტომბერში გახდა ერთ-ერთი პირველი Bitcoin-ზე ფოკუსირებული ფინანსური ინსტიტუცია, რომელსაც ფინანსური სერვისების ნიუ-იორკის დეპარტამენტმა trust bank-ის ფუნქცია მიანიჭა. ეს ნიშნავდა, რომ მასზე იგივე სარეგულაციო მოთხოვნები ვრცელდებოდა, როგორც სხვა ბანკებზე, მაგალითად, State Street-სა და Northern Trust-ზე, რაც ყველა 50 შტატში დეპოზიტების მიღების შესაძლებლობას იძლეოდა.

იმის მიუხედავად, რომ Gemini-ს სავაჭრო ბრუნვა (\$29 მილიარდი ბოლო 12 თვეში) ბევრად დაბალია ისეთ გიგანტებთან შედარებით, როგორცაა Binance-ი და Coinbase-ი, ის მათ ინდუსტრიაში „ნდობის“ ქულებით უწევს მეტოქეობას და ეს მნიშვნელოვანია ისეთ ბაზარზე, სადაც ბირჟები ხშირად ჰაკერული თავდასხმების მსხვერპლი ხდება და ყალბი ვაჭრობების მოცულობები ჩვეულებრივი მოვლენაა. ისეთ აგრესიულ გარემოში, სადაც Coinbase-ი \$68 მილიარდადაა შეფასებული, Gemini, სავარაუდოდ, \$5 მილიარდად შეფასდებოდა, მას რომ გარე დაფინანსება სჭირდებოდა.

მაშინ როცა Facebook-ის ადრეული კორპორაციული მანტრა იყო „იმოდრავე სწრაფად და დაანგრე რაღაცები“, the Winklevii, რომლებიც ჰარვარდის პრეზიდენტ ლარი სამერსისგან ცუკერბერგის წინააღმდეგ კოლეჯის „ქცევის სტანდარტების“ ამოქმედებას მოითხოვდნენ, ყოველთვის მოქმედებდნენ „ჯობს მოითხოვო უფლება თავიდან, ვიდრე პატიება ბოლოში“ პრინციპით. მათი ოფისის კედელზე დაკიდებული პოსტერი Gemini-ს ბოლოდროინდელი მეტროს მარკეტინგული კამპანიიდან, ამერიკის შეერთებული შტატების დამფუძნებელ მამებსა და მათ სიტყვებს ასახავს: „რეველუციას წესები სჭირდება“.

თავისი ოპერაციების „რეგულირებულად“ აქტიური რეკლამირებით Gemini პოზიციონირდება მოგებისთვის, როცა აშშ-ის ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების კომისია (SEC) საბოლოოდ აღიარებს კრიპტოვალუტაში მოვაჭრე საბირჟო ფონდებს, როგორც ეს კანადასა და სხვა ქვეყნებში მოხდა. 2013 წლიდან მოყოლებული the Winklevii-მ დაიწყო მიმართვა SEC-ისდამი Bitcoin-ების ბირჟაზე მბრუნავი ფონდის (ETF) შესაქმნელად. დღემდე მათ ორჯერ მიიღეს უარი, ბოლოჯერ – 2018 წელს, რის მიზეზადაც SEC-ი ინდუსტრიის მოუშენებლობას ასახელებდა.

დღეს SEC-ში უკვე 6 კრიპტო-ETF-ის აპლიკაციაა შეტანილი ისეთი ორგანიზაციებისგან, როგორცაა Wisdom Tree, Van Eck-ი, Fidelity, First Trust-ი და Anthony Scaramucci-ს Skybridge Financial-ი. Gemini-ს, რომელიც ახლა სთავაზობს კლიენტებს



საკრედიტო ბარათების ბონუსებს Bitcoin-ებში და შემნახველ ანაბარს, რომელიც 7%-ს იხდის კრიპტოდეპოზიტებზე, SEC-ში შეტანილი აქვს აპლიკაცია ალტერნატიული ბაზრის შესაქმნელად, რომელიც ბლოკჩეინ-ტექნოლოგიით შექმნილი აქციებითა და სხვა ფასიანი ქაღალდებით ივაჭრებს.

„Gemini არის ხიდი, რომელიც ხალხს დაეხმარება ცენტრალიზებული ფინანსებისგან, თავისი ახლანდელი ბანკისგან ასალ სამყაროში მიგრაციაში – ამბობს კამერონი. – ჩვენი ბიზნესმოდელი ეფუძნება არა პირადი ინფორმაციის მონეტიზაციას, არამედ ბაზრობებსა და სავაჭრო პროცენტებს“.

● ●
 ტყუპების მზარდ კრიპტოფოკუსირებულ სტარტაპების კოლექციაში არც ერთი არაა ისე გახმაურებული და პოტენციალის მანიფესტებული, როგორც მისი NFT ბაზრობა, სააუქციონო პლატფორმა Nifty Gateway.

კომპანია 2018 წლის ნოემბერში, 26 წლის, ასევე იდენტურმა ტყუპებმა და ნიჩბოსნებმა, დანქენ და გრიფინ ფოსტერებმა დააფუძნეს, რომლებმაც სპორტის ეს სახეობა სკოლაში The Social Network-ის ნახვის შემდეგ აირჩიეს. კოლეჯი ორივეს ახალი დამთავრებული ჰქონდა 2017-ში – დანქენს სენტ-ლუისის Washington University-ს ხარისხით კომპიუტერულ მეცნიერებებში, ხოლო გრიფინს მათემატიკის განხრით Emory-ში. კოლეჯის ბოლო წელს დანქენმა მოსინჯა CryptoKitties-ი, ციფრული ობესესია, რომელიც ათწლეულის წინანდელ Beanie Babies-ის მანიას წაგავდა, იმ განსხვავებით, რომ მომხმარებლებს შეუძლიათ შექმნან, შეგაროვონ და ივაჭრონ უნიკალური ანიმირებული კაჩისებრი არსებებით მას შემდეგ, რაც მათ ეთერეუმის ბლოკჩეინში NFT-ის სახით დაარეგისტრირებენ.

Metaverse-ის ვაჭრები

„დანქენსა და გრიფინში [მარჯვენა კიდეში] ძალიან კარგად დავინახეთ საკუთარი თავი, – ამბობს ტაილერი (მარჯვნიდან მეორე) Cock Foster-ის ტყუპების შესახებ. – ამ აღმზიანებს თავიანთი გატაცება ჰქონდათ, სწამდათ, რომ მათ გარშემო ყველა გიჟი იყო. ასეთი გრძნობა გვექონდა ჩვენც მთელი ცხოვრების მანძილზე“.

„ყველა ერთსა და იმავეს ჩიოდა, – ამბობს დანქენი 2019 წლის ინტერვიუში. – NFT-ების შესყიდვა ძალიან რთული პროცესი იყო. Nifty Gateway ჩვენ წვდომის პრობლემების გადასაწყვეტად წამოვიწყეთ, და არ გავჩერდებით, სანამ NFT-ის შემგროვებელთა რაოდენობა 1 მილიარდს არ მიაღწევს“.

დასაწყისისთვის, Cock Fosters-მა შექმნა Nifty Gateway არა სააუქციონო პლატფორმის სახით, არამედ უბრალოდ როგორც ადგილი, სადაც შეიძლება NFT-ების შექმნა Mastercard-ის ან Visa-ს საშუალებით, ნაცვლად Ether-ით შექმნის დამქანცველი პროცესისა. სინამდვილეში the Winklevii-მ Nifty Gateway პირველად 2019 წლის ივლისში, ნიუ-იორკის თანამედროვე ციფრული ხელოვნების ბაზრობაზე აღმოაჩინეს. ნამუშევარი, სახელად „CryptoPunk 4530“, რომელიც ასახავს სიგარეტის მწვეველ ქალს mohawk ვარცხნილობით, რომელიც ძველებული ვიდუოთამამის მსგავსი მოუხეშავი სტილითაა დარენდერებული, ტაილერმა შენიშნა. იმიჯი იყო ერთ-ერთი უნიკალური ნიმუში 10000 მსგავსი პორტრეტისა, რომლებიც Google-ის ვეტერანებს მეტ ჰოლსა და ჯონ ვატკინსონს ეკუთვნოდათ და თავდაპირველად რიგდებოდა უფასოდ. ამჯერად მისი ფასი \$5000 იყო. ტაილერმა თავისი ტელეფონით Nifty Gateway-ზე ანგარიში შექმნა და თავისი საკრედიტო ბარათით გადაიხდა.

როგორც კი the Winklevii თავიანთ ოფისში დაბრუნდნენ, Gemini-ს ინჟინერიის ვიცე-პრეზიდენტმა ერიკ ვაინერმა მათ უთხრა, რომ თვალყურს ადევნებდა Nifty Gateway-ს, რომელიც ახლახან გამოჩნდა ადამ დრეიპერის BoostVC აქსელერატორ-

რის boot camp-იდან. ერთი თვის შემდეგ Gemini-მ შვიდი თვის სტარტაპთან ხელშეკრულება გააფორმა. The Cock Fosters-ებმა ბრუკლინში Airbnb-ის ბინაში Gemini-ს ინჟინრებთან გადმოინაცვლეს იმის ასაშენებლად, რაც დღეს უკვე ყველაზე ექსკლუზიური ციფრული ხელოვნების პლატფორმაა. მაშინ როცა ბევრი ციფრული პლატფორმა ოპერირებს eBay-ს მსგავსად და ყველა-ნი ღია არიან ყველა კრეატორისთვის, Nifty Gateway სელექციურად კურირებს თავის არტისტებს და მათ ნამუშევრებს „drops“-ების სახით ყიდის, უდგება რა თავის გვერდს ფემენ-ბრენდების, Nike-ისა და Supreme-ის მსგავსად.

NFT ხელოვნების ბაზარი აფეთქდა. CryptoArt.io-ს მონაცემებით, თებერვალში შვიდი უდიდეს ონლაინპლატფორმაზე გაყიდული NFT ხელოვნების \$91-დან \$75 მილიონი Nifty Gateway-ზე მოდიოდა. გვიანი მარტისთვის მან ასეთი ხელოვნების კოლექციონერებს მიჰყიდა სულ გაყიდული \$188-იდან \$132 მილიონის ნამუშევრები. ერთი წლის წინ, როდესაც Cock Fosters-ებმა Nifty Gateway წამოიწყეს, მათი თვიური გაყიდვები \$100,000-ზე ნაკლები იყო.

არც ერთი NFT ხელოვანი არ გამდიდრებულა ამ აჟიოტაჟისას ისე, როგორც მაიკ ვინკელმანი, იგივე Beeple-Crap, 39 წლის ორი შვილის მამა ჩარლსტონიდან (სამხრეთი კაროლინა), რომელმაც კომპიუტერული მეცნიერებების ხარისხი Purdue-ს უნივერსიტეტში მიიღო და სკოლის მერე ხელოვნება არ უსწავლია. ის 3D გრაფიკის პროგრამის დახმარებით აღმაშოთებელ და ხშირად საძაგელ ხელოვნების ნიმუშებს ქმნის. ერთ-ერთი ასეთი ნამუშევარი გვიჩვენებს გადაჩეხილ მატარებელზე მჯდომ დონალდ ტრამპს, რომელიც ჰამბურგერს ჭამს, ტრამპს კი, თავის მხრივ, უზარმაზარი კორონავირუსის ნაწილაკი მიიროტმევს. სხვა ნამუშევარი გვიჩვენებს Toy Story-ს Buzz Lightyear-ის მსგავსად გამოწყობილ კიმ ჯონგ უნს ხელოვნური მკერდით.

თავისი ჰობის ფარგლებში Beeple ქმნიდა ციფრულ იმიჯს ყოველდღე, ათი წლის განმავლობაში, და თავის პროვოკაციულ „Everydays“-ებს, პოპკულტურისა და პოლიტიკის თავისებური დისტოპიური ხედვით პოსტავდა ისეთ სოციალურ საიტებზე, როგორცაა Facebook-ი და Instagram-ი. მის ნამუშევრებს ინტერნეტში საკულტო მიმდევრები გაუჩნდა, თუმცა არტისტმა ვერ მოახერხა მონეტეზება თავისი ციფრული მედიუმისა, რომლის კოპირებაც მასუსი ერთი დაწკაპუნებით შეიძლებოდა.

გასულ შემოდგომაზე, თავისი ექსკლუზიური პლატფორმის საინტერესო და ღირებული ციფრული ხელოვნების ნიმუშებით შესავსებად Nifty Gateway-მ არტისტებს მიმართა. Instagram-ზე Beeple-ის 1 მილიონი მიმდევრის გათვალისწინებით, ეს გასაგები არჩევანი იყო. NFT-ის შესახებ ვინკელმანის განათლების შემდეგ, Nifty Gateway-ის ინჟინრებმა მას აუხსნეს, როგორ შეეძლო თავისი ხელოვნების დინამიკურად პროგრამირება ისე, რომ ის სხვადასხვა დროს სხვადასხვანაირი ყოფილიყო, ან ყოფილიყო საბოლოო შედეგზე დამყარებული. არტისტი თავის „Everydays“ ნამუშევრებში უკვე ეხებოდა პოლიტიკურ თემებს და 2020 წლის არჩევნები შთაბეჭდილების მოხდენის სა-

შუალებად აღიქვა.

ტრამპის ხელახლა არჩევის შემთხვევაში Beeple-ის NFT სახელად „Crossroad“ გარდაიქმნებოდა შიშველ, ოფლიან ათლეთად, რომელიც ცეცხლში მრისხანედ მიაბიჯებდა. მისი წაგების შემთხვევაში NFT იქცეოდა განმეორებად ვიდეოდ, რომელიც გვიჩვენებდა ცისარტყელას ქვეშ პირნაღმა მწოლიარე ტრამპს, ზურგზე ამოტვიფრული Loser-ის მსგავსი წარწერითა და მის თავზე მოფარფატე Twitter-ის ლოგოს მიმსგავსებული ჩიტით. 31 ოქტომბერს „Crossroad“-ი იქცა ყველაზე პოპულარულ ობიექტად Nifty Gateway-ზე და ის \$66,666.66-ად იყიდა 32 წლის კოლუმბიის უნივერსიტეტის MBA-ის მფლობელმა ციფრული აქტივების სპეკულანტმა. მყიდველმა ნამუშევარი თებერვალში გასაყიდად ისევ Nifty Gateway-ზე გამოიტანა და 90-მაგი მოვებით, \$6.6 მილიონად გაყიდა. Beeple-მა ამ ტრანზაქციით დამატებით მიიღო \$660000 პლატფორმის საგადასახადო სტრუქტურის შესაბამისად, რომელიც ხელოვანს ყოველი განმეორებითი გაყიდვისას 10% საკომისიოს მიაკუთვნებს.

„Drops“-ი, რომელსაც Beeple \$1 დოლარად აუქციონზე ყიდა, ახლა ასიათასობით დოლარი ღირს, რაც ყოველი გაყიდვისას არტისტს \$10000 დოლარს გამოუმუშავებს. მისი სხვადასხვა NFT-ი Nifty Gateway-ზე მთლიანობაში \$10 მილიონად გაიყიდა, რამდენიმე კვირის შემდეგ კი, 11 მარტს, \$69-მილიონიანი გაყიდვა შედგა. The Winklevii-ს NFT პლატფორმა, რომელიც არტისტებისგან 15% საკომისიოს იღებს, ვინკელმანისთვის გარდამტეხი აღმოჩნდა. მან ასევე შექმნა სწრაფად მზარდი ბიზნესი Nifty Gateway-სთვის.

„ჩვენ ახლა \$4 მილიონს უკვე ხუთ წუთში ვაკეთებთ“, - ამბობს კამერონი „Drops“-ის შესახებ, რომლებიც ადრე, საუკეთესო შემთხვევაში, \$50000-ს თუ შემოიტანდა და დასძენს: „მოკლედ, მთელი სახელოვნებო სამყარო, გართობის სამყარო ჩვენს კარზე აკაკუნებს“.

Nifty Gateway-სა და სხვა NFT პლატფორმებზე წარმოებული ციფრული ხელოვნებისა და საკოლექციო ნივთების ოქროს ციფ-ტყელება, NBA Top Shot-ის მსგავსად, მუდმივად არ გარძელდება. თუმცა, ისევე როგორც ზოგიერთი dotcom ბაბლის კომპანია, მაგალითად, ისევე როგორც Amazon-ი გადარჩა და საბოლოოდ გაიფურჩქნა კიდევ, the Winklevii-ც აშენებენ Nifty Gateways და Gemini-ს ხანგრძლივი პერიოდისთვის, როგორც ვაჭრობის ადგილსა და მეურვეს ყველა სახის აქტივებისთვის, მათ შორის უძრავი ქონების, პასპორტების, ფართო მოხმარების საგნების, საკოლექციო მასალების, ვიდეოთამაშების პერსონაჟების, ფილმების, მუსიკისა და ბილეთებისთვისაც კი.

„საჭიროა, აირჩიო ისეთი ნიში, სადაც საბაზრო დაფარვა დიდი, - ამბობს კამერონი. - არაა საჭირო ოკეანის ადუღება“.

საბოლოოდ, ტყუპები თავიანთ ორ სავაჭრო სივრცეს Gemini-სა და Nifty Gateway-ს ერთ პლატფორმაზე ინტეგრირებულს ხედავენ, სადაც NFT-ების გამოყენება სესხის უზრუნველყოფისთვისაც იქნება შესაძლებელი, რაც მფლობელებს საშუალებას მისცემს, ციფრული აქტივები სახსრების მოსაზიდად გამოიყ-

ნონ მათი გაყიდვის გარეშეც.

ტაილერი და კამერონი ასევე ხედავენ მომავალში მომხმარებლების პირადობის დასადასტურებლად წინასწარ შესწავლის აუცილებლობას, რის შედეგადაც შეძლებენ ისეთი NFT-ის შექმნას, რომელიც მომხმარებელს საშუალებას მისცემს, უტყუარად დაადასტუროს თავისი ვინაობა. მას მკაცრი შემოწმება ექნება გავლილი - დაახლოებით Facebook-ის მსგავსად, ოღონდ პირადობის დადასტურების უდავო მტკიცებულებით.

„ეს, დაახლოებით, არის დაცვის სახეობა, რომელიც Gemini-ს გამოშვებული NFT-ით იქნება გამყარებული“, - ამბობს ტაილერი.

ინვესტირების სხვა მნიშვნელოვანი სფერო the Winklevii-სთვის დეცენტრალიზაციის მხარდამჭერი ბლოკჩეინ-აპლიკაციებია - იდეა, რომ აღარ იქნება საჭირო Google-ის, Facebook-ისა და Microsoft-ის მსგავსი კომპანიები, რადგან ვებსერვისები და აპლიკაციები შეიქმნება, იმუშავებს და იმართება მომხმარებლების მიერ.

2014 წელს Winklevoss Capital-ი სან-ფრანცისკოს ღია წყაროზე დაფუძნებულ დეველოპერ Protocol Labs-თან გაერთიანდა, და საწყისი ფული ჩადო სხვადასხვა პროექტში, რომლებსაც უნდა შეექმნათ ისეთი ახალი ინტერნეტინფრასტრუქტურა, რომელიც არ იქნებოდა დამოკიდებული ცენტრალიზებულ სერვერებზე. კომპანიის ერთ-ერთი ასეთი მცდელობა, Filecoin-ი, გულისხმობს მთელ მსოფლიოში სხვადასხვა მომხმარებლის გამოუყენებელი მყარი დისკის სივრცეების გაქირავებას, რისთვისაც ისინი ანაზღაურების სახით ეთერუმიის ბლოკჩეინის ჟეტონ Filecoin-ს მიიღებენ. ასეთ ქსელში „კვანძების“ სახით უკვე ჩართულია 250000 კომპიუტერი, რომლებიც დეცენტრალიზებულ



მიანებს ექნებათ კონტროლი თავიანთ პირად მონაცემებზე და მათი გამოყენებისთვის კორპორაციებისგან კომპენსაციას მიიღებენ. Winklevoss Capital-ის პორტფოლიოს წევრი Stacks-ი მხარს უჭერს რამდენიმე პროექტს, რომლებიც პირდაპირ Big Tech-ის ცენტრალიზებული კონტროლის საპირისპიროდაა შექმნილი. Boom-ი დეცენტრალიზებული საფულეა NFT-ების შესაქმნელად და გასაგზავნად; Pravica დეცენტრალიზებული საკომუნიკაციო პლატფორმაა, რომელიც იმეილს, ჩატსა და ვიდეოს ერთ სივრცეში კრებს. Sigle-ი ვორდპრესის დეცენტრალიზებული ვერსიაა ვებსაიტების შესაქმნელად.

„შემდეგი ათწლეულის განმავლობაში თქვენ გახდებით სოციალური პროტოკოლების განვითარებისა და ადამიანების მიერ სერვისების დეცენტრალიზებული ფორმების შექმნის მოქმე“, - ამბობს ტაილერი.

ტყუპების ბოლოდროინდელი ინვესტიცია Artie. ქმნის ვიდეო-თამაშებს, რომლებსაც არ სჭირდებათ ჩამოტვირთვა და ასევე თამაშების შიდა აქტივებს. შესაძლებელია მათი ექსპორტიც ან გაყიდვა არა მხოლოდ ღია ბაზრებზე, არამედ იმპორტიც კონკურენტ თამაშებში. Artie-ს „უაპლიკაციო“ თამაშები ეთერუმიის ბლოკჩეინში შექმნილ აქტივებს იყენებენ და მათი გასტირმვა ნებისმიერი ადგილიდანაა შესაძლებელი, დაახლოებით ისევე, როგორც Youtube-ის ნებისმიერი ვიდეოს ჩასმა შეგიძლიათ ნებისმიერ ვებსაიტზე.

მილიარდერი, Zynga-ს დამფუძნებელი და აღმასრულებელი დირექტორი მარკ პინკუსი Artie-ს ერთ-ერთი დამფუძნებელია, ისევე როგორც YouTube-ის ერთ-ერთი თანადამფუძნებელი ჩედ ჰარლი. „ჩვენ ვხედავთ, რომ მომხმარებლებს ამ კედლით

„ჩვენ ახლა \$4 მილიონს უკვე ხუთ წუთში ვაკეთებთ, - ამბობს კამერონი „Drops“-ის შესახებ, რომლებიც ადრე საუკეთესო შემთხვევაში \$50000-ს თუ შემოიტანდა. - მოკლედ, მთელი სახელოვნებო სამყარო, გართობის სამყარო ჩვენს კარზე აკაკუნებს“, - დასძენს ის.

ქლაუდ-კომპიუტერს უკავშირდება. ცოტა ხნის წინ Filecoin-ს გარღვევა ჰქონდა: მისი ჟეტონები წელს 350%-ით გაძვირდა და მისი საბაზრო კაპიტალიზაცია \$6 მილიარდს შეადგენს.

ივნისში Protocol Labs-ი მასპინძლობს ვორკშოპს დეცენტრალიზებული Amazon-ის, Google-ისა და Facebook-ის ასაშენებლად, რომლებიც მომხმარებლების პირად ინფორმაციასა და რეკლამაზე დამოკიდებულების ნაცვლად მათ Filecoin-ების ჟეტონებით გადაუხდის. დადგება დრო, როცა Filecoin-ებით დაკავშირებული კომპიუტერები კონკურენციას გაუწევს ამ ტექნოლოგიური გიგანტების ქლაუდ-სერვერებს.

სან-ფრანცისკოში დაფუძნებული Oasis Labs-ი კიდევ ერთი იმედის მომცემი Winklevii-ს მფლობელობაში არსებული სტარტაპია. ბერკლიში University of California-ს უსაფრთხოებისა და ხელოვნური ინტელექტის პროფესორის მართული კომპანიის სპეციალიზაცია ულტრამგრძობიარე მონაცემებია - მაგალითად, ადამიანის გენომი. იდეა მდგომარეობს იმაში, რომ ადა-



შემორტყმული ბაღების მოსპობა სურთ, - ამბობს Artie-ის თანადამფუძნებელი არმანდო კირვინი. - მათ სურთ მეტი არჩევანი, არ სურთ მონოპოლიები, უნდათ, დაუბრუნდნენ თავისუფალ და ღია ვებს. და ესაა ჩვენი საბოლოო თავშესაფარი“.

რა თქმა უნდა, დეცენტრალიზებული მეტავერსიის შექმნის ყველა სერიოზული მცდელობის ირონიაა, რომ საბოლოოდ უნდა გაქრეს მისი მთავარი არქიტექტორების საჭიროება. ტაილერი და კამერონ ვინკლევოსებს ეს არ აღეგლებთ. Goldman Sachs-მა ახლახან იწინასწარმეტყველა, რომ Bitcoin-ის ფასი უახლოეს ხუთ წელიწადში თავისუფლად შეიძლება ავიდეს \$300000-ზე.

„დეცენტრალიზაცია სპექტრივითაა, - ამბობს კამერონი და ფანჯრიდან ნიუ-იორკის კრაისლერის შენობისკენ იყურება. - ჩვენი მიზანია, არ ვიყოთ მისი დარაჯები“.

ეს ბლოკჩეინ-რეველუციის ჯერ კიდევ დასაწყისია. მარკ ცუკერბერგ, ჩაინიშნე.

უნიკალურობა ამოძრავებს სამყაროს

davines
sustainable beauty



WWW.DAVINES.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DAVINESGEORGIA



თფიციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,
ტელ.: +995 32 225 0406

რა გააძვარებს ლარს?





2020 წელს საქართველოდან

2 მილიარდი აშშ დოლარით მეტი გავიდა, ვიდრე შემოვიდა. 2019 წელთან შედარებით, უარყოფითი ბალანსი (მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი) მილიარდი დოლარით გაიზარდა. სწორედ ეს იყო ლარის გაუფასურების მთავარი მიზეზი.

ტრადიციულად, საქართველო ყველაზე მეტ დოლარს საქონლით საგარეო ვაჭრობაში კარგავს. თუმცა 2020 წლამდე საქონლით ვაჭრობის უარყოფითი სალდოს მომსახურებით ვაჭრობის დადებითი სალდოთი მნიშვნელოვნად ვაბალანსებდით. მაგალითად, 2019 წელს საქონლით საგარეო ვაჭრობის უარყოფითი სალდო 3.7 მილიარდი დოლარი იყო, ხოლო მომსახურებით ვაჭრობის დადებითი სალდო - 2.2 მილიარდი დოლარი. თუ საქონლით და მომსახურებით ვაჭრობას შევაჯამებთ, უარყოფითი სალდო 1.5 მილიარდი დოლარამდე მცირდება.

2020 წელს საგარეო ვაჭრობის უარყოფითი ბალანსი 3.1 მილიარდი დოლარი იყო, 2019 წლის უარყოფით ბალანსზე 585 მლნ დოლარით ნაკლები. 2020 წელს იმპორტი მეტად შემცირდა (1,200 მლნ დოლარით), ვიდრე ექსპორტი (615 მლნ დოლარით), რამაც ბალანსის გაუმჯობესება განაპირობა. თუმცა მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი 2 მილიარდი დოლარით შემცირდა და, საბოლოო ჯამში, 2019 წელთან შედარებით საქონლითა და მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი 1.5 მილიარდი დოლარით გაუარესდა.

მომსახურების საგარეო ბალანსის გაუარესება ცალსახად ტურიზმის შეჩერებამ განაპირობა. 2019 წელს ვიზიტორებმა საქართველოში 3.3 მილიარდი დოლარამდე დახარჯეს, 2020 წელს კი 542 მლნ დოლარამდე შემოსავალი 2.7 მილიარდი დოლა-

რით შემცირდა. შემცირდა ქართველების მიერ საზღვარგარეთ დახარჯული თანხაც - 477 მლნ დოლარით. საბოლოო ჯამში, საქართველომ ტურიზმის შემცირებით 2020 წელს 2.3 მლნ დოლარი დაკარგა.

ტურიზმთან ერთად, სავალუტო შემოდინებებზე მნიშვნელოვანი უარყოფითი გავლენა იქონია პირდაპირი და პორტფელის უცხოური ინვესტიციების შემცირებამ, ჯამში 1.3 მილიარდი დოლარით.

ამასთან ერთად, საქართველოს ეკონომიკა 6.2%-ით შემცირდა, რამაც ლარზე რეალური მოთხოვნაც შეამცირა.

ლარის კურსი კიდევ უფრო დაეცემოდა, რომ არა სახელმწიფოს მიერ აღებულ 1.8 მილიარდი დოლარამდე საგარეო ვალი. ეს თანხა ძირითადად ეროვნული ბანკის უცხოურ სავალუტო რეზერვებში აისახა, საიდანაც 2020 წლის განმავლობაში ეროვნულმა ბანკმა ადგილობრივ სავალუტო ბაზარზე 873 მლნ დოლარი გაყიდა, 2021 წლის იანვარ-აპრილში კი 243 მლნ დოლარი. პანდემიის დაწყებიდან დაახლოებით ერთ წელიწადში, ჯამში 1.1 მილიარდი დოლარი გაიყიდა. სწორედ დოლარის გაყიდვამ, ე.წ. სავალუტო ინტერვენციამ გარკვეულწილად შეაჩერა ლარის გაუფასურება.

ლარის კურსის ცვლილება, საგარეო ვაჭრობა და სხვა საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები ერთობლივად მიმდინარე, დინამიკური პროცესია. რომ არა ლარის დოლარის მიმართ გაუფასურება, საქართველოს საგარეო ბალანსი (მიმდინარე ანგარიშის დეფიციტი) კიდევ უფრო მეტად უარყოფითი იქნებოდა.

პანდემიამ საქართველოში დოლარზე მოთხოვნა შეამცირა, რადგან ეკონომიკურმა აქტივობამ და მომსახურებამ (შიდა მოთხოვნა) იკლო. მოხმარების კლება ამცირებს იმპორტირებული პროდუქციის შემენას და ქვეყნიდან დოლარის გასვლას. შიდა მოთხოვნა კიდევ უფრო შემცირდებოდა, რომ არა მთავრობის მიერ ბიუჯეტის დეფიციტის ზრდა და ახალი სოციალური და სუბსიდირების პროგრამების ამუშავება. ნაწილი ხარჯების ზრდა გამართლებული იყო, რადგან უშემოსავლოდ

დარჩენილი მოსახლეობის დასახმარებლად იყო მიმართული, მაგრამ ზოგადად, ხარჯების ზრდას უარყოფითი მხარეც აქვს - ლარის კურსზე ნეგატიური ზეწოლა და სახელმწიფო ვალის ზრდა.

2020 წელს იყო მოლოდინი, რომ პანდემიას ქვეყანა რამდენიმე თვეში დააღწევდა თავს და ის 2021 წელს უმნიშვნელო პრობლემა იქნებოდა. ახლა ამ მოლოდინმა 2022 წლამდე გადაიწია. ამის მთავარი წინაპირობა საქართველოში ვაქცინაციის ჩავარდნილი პროცესია. ვირუსის გავრცელების მინიმალური დონე დაკარგული შემოსავლის მთავარი წყარო - ტურიზმი, ვერ აღდგება. საქართველო ვერც იმდენ საგარეო დაფინანსებას მიიღებს, რამდენიც 2020 წელს მიიღო. ამის მთავარი მიზეზი ის არის, რომ სახელმწიფო ვალმა ეკონომიკის მიმართ უკვე 65%-ს მიაღწია. რადგან კრიზისი ხანგრძლივია და საგარეო დახმარებები შემცირდა, აღარ არის მიზანშეწონილი, ეროვნულმა ბანკმა ისეთი მოცულობის სავალუტო ინტერვენცია განახორციელოს, როგორც გასულ წელს.

ლარს ცალსახად გაამყარებს ტურიზმის თუნდაც 2019 წლის დონის სანახევროდ აღდგენა. უცხოური ვალუტის სხვა ახალი მნიშვნელოვანი ნაკადების მიღების წყარო არ გვაქვს. თუმცა ქვეყანაში პანდემიის მესამე ტალღა დაიწყო და არ არის გამორიცხული, 2021 წელი ტურიზმის მხრივ 2020-ზე უარესიც იყოს.

პანდემიის მესამე ტალღა საქართველოს მტკიცუნეული ეკონომიკური დილეემის წინაშე აყენებს: 1. ან მნიშვნელოვნად იზრდება რეფინანსირების განაკვეთი (სესხებზე პროცენტი იზრდება), ეროვნული ბანკი ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნას, ყიდის დოლარს და ლარი მყარდება, ფასები სტაბილურდება, მაგრამ ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპი მცირდება (თუ საერთოდ კლებით არ დავასრულებთ 2021-იც) ან 2. ლარი კიდევ უფასურდება, ინფლაცია მაღალ დონეზე ნარჩუნდება და ეკონომიკური აქტივობა არ მცირდება, ეკონომიკა იზრდება (თუ ვირუსის შესაკავებლად ისევ მკაცრი ეკონომიკური შეზღუდვები არ დაწესდება).



ამ დილემიდან საუკეთესო გამოსავალი რაც შეიძლება სწრაფი ვაქცინაცია და მოსახლეობის მხრიდან ვირუსის გავრცელების პრევენციული წესების მაქსიმალურად დაცვაა. ეფექტიანი გამოსავალი ეკონომიკური პოლიტიკის სცენარებში არ არის, თუ ვირუსის გავრცელების ტალღებს არ შევეგუებით და ე.წ. ჯგუფურ იმუნიტეტს არ მივწვდებით. ეს უკანასკნელი ნაკლებად წარმოსადგენია. ასევე ნაკლებად წარმოსადგენია, რომ რამდენიმე თვეში მოსახლეობის უმრავლესობა აიცრება ან მოსახლეობა მინიმუმ სოციალურ დისტანციას დაიცავს და ხალხმრავალ შეკრებებს მოერიდება.

ერთადერთი, რაც საქართველოს ეკონომიკური დილემის შემსუბუქებაში შეიძლება დაეხმაროს, საგარეო ფაქტორებია. ლარის კურსი მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების (ძირითადად მეზობელი ქვეყნების) ვალუტის კურსის ცვლილებაზე დოლარის

მიმართ. ჩვენი შიდა ამბების მიუხედავად, შესაძლოა, სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების ვალუტის კურსი გამყარდეს, რაც, სხვა თანაბარ პირობებში, ლარის გამყარებასაც გამოიწვევს.

პროცესები საერთოდ ხელიდან რომ არ გაგვექცეს, ლარი მნიშვნელოვნად რომ არ გაუფასურდეს, ინფლაცია და ქვეყნის ვალი არ გაიზარდოს, ამისთვის საჭიროა, ვირუსის ნებისმიერი მასშტაბით გავრცელების პირობებში მთავრობამ გასული წლის მსგავსი მკაცრი ეკონომიკური შეზღუდვები არ დააწესოს. ამასთან ერთად, ბიუჯეტის დეფიციტი, თუ არ შემცირდება, მინიმუმ, აღარ უნდა გაიზარდოს. მთავრობამ თავი უნდა დაინებოს სუბსიდირების ისეთ პროგრამებს, რომლებიც გარკვეულ დარგებში მოთხოვნას ხელვწინააღმდეგობას ბრძის, გამკაცრებული მონეტარული პოლიტიკის გავლენას აზიანებს და საბოლოო ჯამში ლარის გაუფასურებას და ინფლაციის მატებას უწყობს

ხელს. ეკონომიკის სტიმულირება საბაზრო საპროცენტო განაკვეთების შემცირებით უნდა მოხდეს და არა სუბსიდირების პროგრამებით.

მოსალოდნელი მკაცრი ეკონომიკური შეზღუდვებიდან ისიც გვაზღვევს, რომ საქართველო დამატებით სახელმწიფო ვალს ვეღარ აიღებს, თუ აიღებს, ეს ძალიან დიდი შეცდომა და სახიფათო ნაბიჯი იქნება. ეკონომიკური შეზღუდვები ბიუჯეტის შემოსავლებს ამცირებს, ხარჯების ზრდის აუცილებლობას იწვევს და საბოლოოდ ბიუჯეტის დეფიციტს და ვალს ზრდის.

შეჯამების სახით რომ ვთქვათ, ლარს გაამყარებს სწრაფი ვაქცინაცია და ტურისტებისთვის ქვეყნის საზღვრების სრულად გახსნა. ყველა სხვა გამოსავალს აქვს მძიმე ფასი, რომელიც ლარის გაუფასურებისგან მიღებულ ზარალზე არანაკლები ტვირთი იქნება მოსახლეობისთვის. **F**

დეგრადაციის მეცნიერება

სიბერის ნიშნების პრევენცია



თქინციალური დისტრიბუტორი საქართველოში

თბილისი, შრომის 6, ოფისი 1,

ტელ.: +995 32 225 0406



ძლიერი ფინანსური ბაზრების გავლენა ეკონომიკაზე



ეკონომიკა და ფინანსები ძალიან

მნიშვნელოვანი საკითხია ნებისმიერი ქვეყნისთვის და დამეთანხმებით, რომ წელს ეს ორივე მიმართულება კიდევ უფრო მეტ დახმარებასა და გაძლიერებას საჭიროებს, რადგან პანდემიამ ძალიან ბევრ და ძლიერ ეკონომიკას დაასვა დაღი.

შევეცდები, ამ სტატიაში ამ ორი დარგის არსის პრეზენტაცია მოვახდინო, ხაზი გავუსვა მათ მნიშვნელობას კლასიკურ დონეზე და შემდეგ საქართველოში არსებული მდგომარეობის ანალიზი წარმოგიდგინოთ, რაც შესაბამისი დასკვნების გამოტანაში დაგვეხმარება.

ბრიტანეთის ყოფილმა პრემიერ-მინისტრმა უილიამ გლადსტონმა, 1858 წელს, ფინანსებისა და ეკონომიკის მნიშვნელობა და გავლენა შემდეგი სიტყვებით ახსნა: „ფინანსები არის ქვეყნის კუჭი, საიდანაც სხვა ყველა ორგანო იღებს სიგნალებს“. რაგინდ აბსტრაქტულად მოგვეჩვენოს ბატონი გლადსტონის ეს შედარება, მისი არსი და მნიშვნელობა ნათელია: სწორედ ფინანსებია ქვეყნის ძირითადი ძრავა, რის მიხედვითაც მეთაურები სხვადასხვა ტიპის გადაწყვეტილებებს იღებენ და ყოველწლიურ ეკონომიკურ პრიორიტეტებს სახავენ.

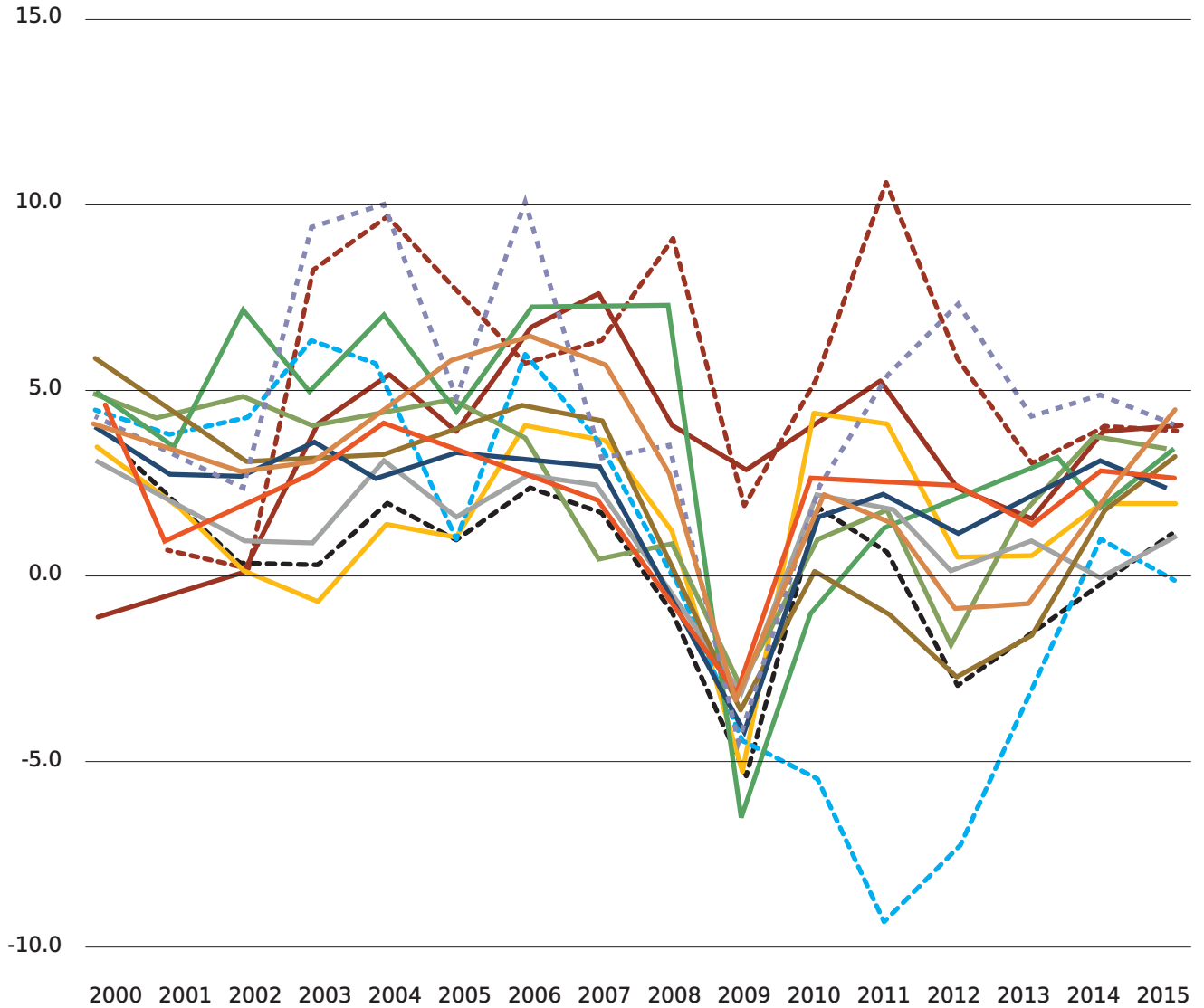
ფინანსური ბაზრები, როგორც რესურსი ეკონომი-

კისთვის, კიდევ უფრო მარტივი აღსაქმელია, რადგან ეს ბაზრები შესაძლებლობას აძლევენ კომპანიებს, სპეციფიკური ტრანზაქციები განახორციელონ. ამასთან, ფინანსური ბაზრები სამთავრობო უწყებებისთვის კაპიტალზე ხელმისაწვდომას უზრუნველყოფენ. ბაზრების, როგორც ინსტიტუტის მუშაობა და ფუნქციონალია სამართლიანობის, პატიოსნებისა და ლეგალური მოქმედების პრინციპებზე, რასაც ასევე შესაბამისი უწყება ზედამხედველობს. არ უნდა დავივიწყოთ ის ნაწილიც, რომ ამ ბაზრების არსებობა კიდევ უფრო ზრდის სხვადასხვა ინდუსტრიაში დამსაქმებელთა რაოდენობას მრავალი ქვენაშლილი მიმართულებით.

ფინანსური ბაზრები ღირებულებას ანიჭებენ ფულს, ასევე სხვა მრავალ ფინანსურ ინსტრუმენტს ისინი უდგენენ იმ ფასებს, რითაც შემდგომ ხდება ვაჭრობა. თუ ეკონომიკა კარგად ვითარდება და ბაზარზე მოთხოვნა იზრდება, ეს ნიშნავს, რომ ფასები ფინანსურ ბაზრებზე იზრდება და ამ დროს, შესაძლოა, მათმა ნაწილმა ისტორიულ ნიშნულსაც მიაღწიოს. მსგავსი ფაქტები კი - როგორც დაბალი, ასევე მაღალი ნიშნულები - არაერთხელ დაფიქსირებულა თუნდაც პანდემიის პირობებში.

რა თქმა უნდა, მაკროეკონომიკური ფაქტორები

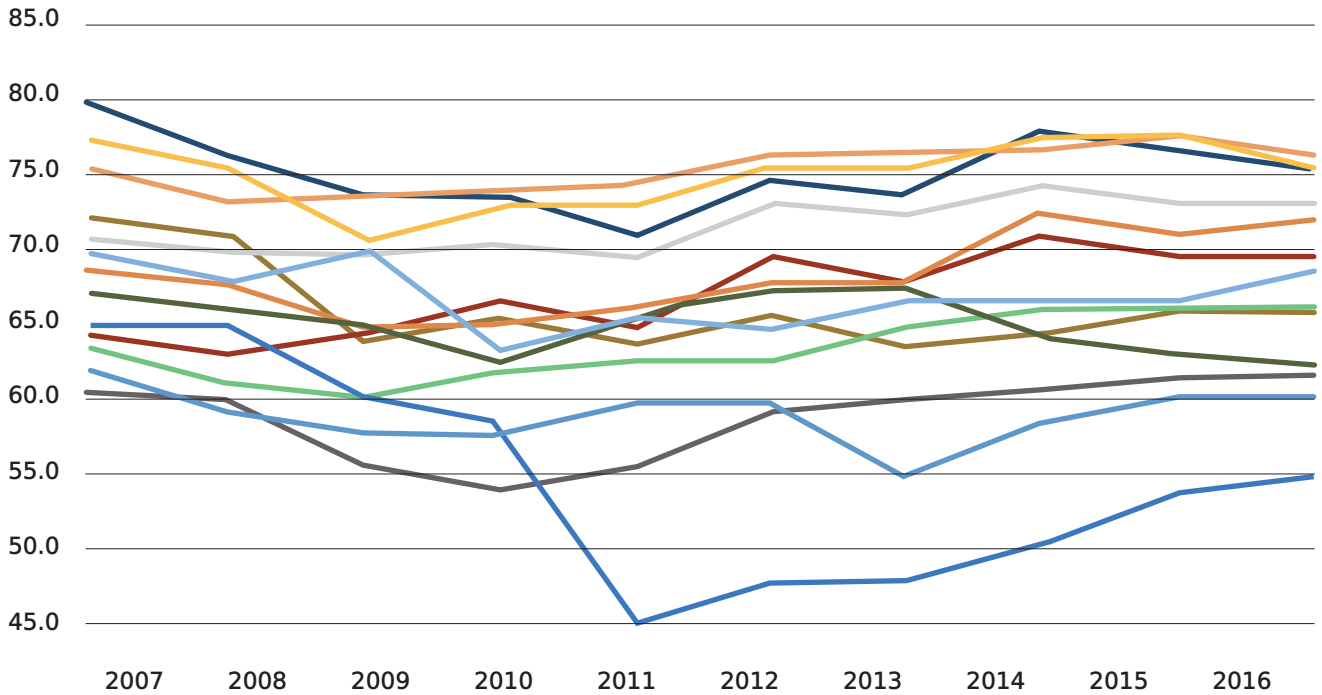
მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა



წყაროები: BMI Research, UAE National Bureau of Statistics, Eurostat, Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA), Bureau of Economic Analysis US, 2016.

- ბულგარეთი
- საფრანგეთი
- საბერძნეთი
- იტალია
- რუმინეთი
- გაერთიანებული სამეფო
- არაბთა გაერთიანებული საამიროები
- ჩეხეთი
- გერმანია
- უნგრეთი
- პოლონეთი
- ესპანეთი
- საუდის არაბეთი
- აშშ

საინვესტიციო რისკი



წყარო: BMI Research 2016

- ბულგარეთი
- ჩეხეთი
- საფრანგეთი
- გერმანია
- საბერძნეთი
- უნგრეთი
- იტალია
- პოლონეთი
- რუმინეთი
- ესპანეთი
- გაერთიანებული სამეფო
- საუდის არაბეთი

თავის მხრივ განსაზღვრავს ქვეყნის ფინანსურ მდგომარეობას, რაც შეიძლება აისახოს როგორც გადასახადების ზრდა/კლებაზე, ისე მთლიან შიდა პროდუქტზე. ამ ყველაფერმა შეიძლება გამოიწვიოს სავაჭრო ფინანსური ინსტრუმენტების ფასების შემცირება, რაც ასევე შეცვლის ინვესტორების მოვებას. ამ მონაცემების ურთიერთკავშირებით ჩვენ ფინანსურ ბაზრებზე ვიღებთ სხვადასხვა ყოველდღიურ, თვიურ თუ წლიურ შედეგებს, რომელთა მიხედვითაც კიდევ უფრო მარტივი ხდება ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარე-

ობის განსაზღვრა.

ფინანსურ ბაზრებსა და ეკონომიკურ ზრდას შორის ძალიან დიდი პირდაპირი კავშირია: ფინანსური ბაზრები ხელს უწყობენ ინვესტორებს, რომ კაპიტალის გადაცემა მოახერხონ მათთვის, ვისაც ეს სჭირდება ბიზნესის განვითარების ან, უბრალოდ, ხარჯების გასასტუმრებლად. ამ გადაცემაში თუ ტრანსფერში იგულისხმება პირდაპირი თუ არაპირდაპირი ინვესტიციები. ინვესტიციები ფინანსური კაპიტალის ინფუზიის გზით ზრდის წარმოებას და მოხმარებას, კერძო თუ

სახელმწიფო სექტორის შემოსავლებს.

ამ ყველაფერთან ერთად იზრდება მათი ჯამური გადასახადების მოცულობა, ბოლოს კი ეს ყოველივე ეკონომიკის ზრდით სრულდება.

ჩატარებულმა კვლევებმა დაადასტურა, რომ იმ ქვეყნებში, სადაც ფინანსური ბაზარი არსებობს და ნორმალურ დონეზე ფუნქციონირებს, ინვესტიციების მოცულობა იზრდება, რაც ავტომატურად ხელს უწყობს წარმოების, მოხმარებისა და შემოსავლების ზრდას. ამ ქვეყნების მაგალითად მოყვანილ გრაფიკში ნათლად

ჩანს ტრადიციული ფინანსური ბაზრების მქონე ქვეყნების სია, მათი ეკონომიკური დონეები და ზრდა. ეს ქვეყნები გამოირჩევიან მასიური ინვესტიციებით ქვეყნის შიგნით და, შესაბამისად, პროპორციულად ვიდრე ჯანსაღ და მზარდ ეკონომიკას.

იმ ქვეყნების ეკონომიკაში, სადაც ფინანსური ბაზრები არ არის განვითარებული, ხდება უცხოური ინვესტიციების ნეგატიური შედეგები, რასაც რეალურად ფული გააქვს იმ ბაზრებიდან, სადაც ისინი ინვესტირებას ახდენენ. როცა ინვესტიცია იდება განვითარებად ქვეყნებში და იმ ქვეყნების ფინანსური ბაზარი მწყობრში არ არის, ინვესტორი იძულებულია, რომ დაგროვილი თანხა, რომელიც შესაძლოა, ამ ინვესტიციისგან მოგების სახით მიიღოს გადასახადების გადახდის შემდეგ, გაიტანოს ქვეყნიდან და სხვა, უფრო პრიორიტეტულ ინვესტიციას მოახმაროს სხვა ქვეყანაში. ანუ ერთი მხრივ ვამბობთ, რომ ინვესტიცია კარგია, მაგრამ მეორე მხრივ თუ ჩავვარდებით, რატომ ვერ ვიღებთ კიდევ მეტ სარგებელს ინვესტორისგან, პასუხი არის სუსტი ფინანსური ბაზარი. გრაფიკში მოყვანილი ქვეყნებიდან გამოვსვამთ საუდის არაბეთი, სადაც 2005 წელს ახალი ფინანსური ბაზარი დაარსდა და მისი საინვესტიციო პორტფელი ამ ეტაპზე მზარდ პოზიციაშია.

განვიხილოთ იმ ინვესტიციების მოთხოვნად და პოპულარული ნაწილი, რომლებიც სტაბილურობით ცნობილ ქვეყნებში განხორციელდა. კვლევებმა მარტივად და ლაკონურად დაგვანახვა, რომ იმ ქვეყნებში, სადაც ფინანსური ბაზრები განვითარებულია, საინვესტიციო რისკი ძალიან დაბალია და, შესაბამისად, ინვესტორი ვერ გრძნობს იმის საშიშროებას, რომ ინვესტიცია შესაძლოა კარგი შემოსავლის წყაროდ არ იქცეს. მოქნილი თუ დაბალი საგადასახადო სისტემა და თანამედროვე ეფექტიანი კანონმდებლობა არ კმარა იმისთვის, რომ ინვესტორმა ქვეყანაში რისკის დონე დაბალ ნიშნულამდე დაიყვანოს. ამის მაგალითად

წარმოგიდგინთ 2016 წლის 30 ივნისის BMI Research-ის ანალიზს, რომელიც არის ერთგვარი რისკის ევოლუცია 2007-2016 წლამდე და ქვეყნებში მისი პროცენტული ცვლილება წლიდან წლამდე.

ევროპაში გერმანია და დიდი ბრიტანეთი ითვლებიან ყველაზე დაბალრიკიან ქვეყნებად და, შესაბამისად, მათი პროცენტული მაჩვენებელი სხვებთან მიმართებით მაღალია. ამ ქვეყნებში საგადასახადო კანონმდებლობა, ქვეყნის პოლიტიკური გარემო სტაბილურობით გამოირჩევა, რაც ინვესტორებს დაცულობის შეგრძნებას უჩენს. საკანონმდებლო და პოლიტიკური სტაბილურობა ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი განმაპირობებელი ფაქტორია იმისა, რომ ქვეყანაში ფინანსური ბაზრები განვითარდეს და, სულ მცირე, მუდმივად ერთ სიმაღლეზე იდგეს, რაც ინვესტორისთვის ერთგვარი სიგნალია, რომ იმ ქვეყანაში ინვესტირებით დაინტერესდეს.

გრაფიკზე ყველაზე დაბალი პროცენტული მაჩვენებელი საბერძნეთს აქვს იმ ყველასთვის კარგად ცნობილი ფინანსური კრიზისის შედეგად, რის გამოც, ქვეყანაში ინვესტორების აქტიურობამ მკვეთრად დაიკლო და საბერძნეთი ყველაზე მაღალრიკიანი საინვესტიციო ქვეყნად ჩამოყალიბდა.

რეალობა საქართველოში...

ფინანსური ბაზარი, როგორც ასეთი, უფრო სიმბოლურ მნიშვნელობას ატარებს საქართველოში, რომ „ის აქ არსებობს“, ვიდრე სხვა რომელიმე რეალურად ფუნქციური ინსტიტუტი. საქართველოს საფონდო ბირჟა პრაქტიკულად მკვდარია, რადგან ამ ფინანსურ ბაზარზე წელიწადში სულ რამდენიმე დღე ხდება გარიგებები. გამოდის, რომ ბატონი გლადსტონის სიტყვებს, რომლებიც სტატიის დასაწყისში მოვიყვანე, საქართველოს ვერანაირად ვერ მოვარგებთ.

რაც არ უნდა გააღამაზო, კარგად შეფუთო ქვეყანა და მილიონები დახარჯო მის პოპულარიზებაში, მსხვილი

ინვესტორები, როგორც თუნდაც ძალიან ცნობილი კომპანიები არიან, აუცილებლად გვკითხავენ, სად არის საქართველო ფინანსური ბაზრების რეიტინგებში და ჩვენი პასუხი ამ დროს „არაფერია“, რადგან ჩვენ რეიტინგის სიაშიც კი არ ვართ. როდესაც ქართული, ეგრეთ წოდებული, ფინანსური ბაზრის შეფასებაზე ვფიქრობ, ისეთი შეგრძნება მიჩნდება, რომ ქვეყანაში დარღვეულია მასლოუს პირამიდის ხუთივე ეტაპი და ამ შემთხვევაში პირამიდა ასახავს არა ადამიანის მოთხოვნილებებს, არამედ ქვეყნის, როგორც ყველაზე დიდი და ცოცხალი ორგანიზმის, სწორი განვითარების პრინციპებს, რომლებიც სადღაც შუა საფეხურიდან არის (ისიც ხარვეზებით) დაწყებული და ამოდ ვცდილობთ ზრდას, როცა ქვემოთ ჯერ კიდევ დიდი სიყარბილეა. არ გვაქვს ისეთი ფუნდამენტური საკითხები გადაჭრილი, როგორც არის სწორი კანონმდებლობა და რეგულაციები ფინანსურ ბაზრებთან მიმართებით, რაშიც, რა თქმა უნდა, ეროვნული ბანკის ყველაზე დიდ ჩართულობას უფრო მოვიაზრებდი საკანონმდებლო ორგანოსთან ერთად. არის რიგი პრობლემები, რომელთაც ვერ გადაჭრით ერთი კონკრეტული რეფორმით, რადგან რეფორმა მესმის, როგორც ჯაჭვური რეაქცია, რომლის გაწყვეტა და შემდეგ განახლება წარმოუდგენლად მიმაჩნია, რაც საქართველოში აქტიურად ხდება. ცვდილობ, ნაკლებად კრიტიკული ვიყო, მაგრამ ფაქტები და ქვეყნის ფინანსური ბაზრის რეალური მდგომარეობა ამის საფუძველს არ მაძლევს, რასაც ავტომატურად მოჰყვება ეკონომიკური ზრდის შენეებული ტემპი და ამას ემატება სხვა რიგი პრობლემები, რომლებიც წლიდან წლამდე მხოლოდ ნეგატიურ პოზიციებზეა.

რა თქმა უნდა, გამოსავალი ამ პრობლემების აღმოსაფხვრელად ყოველთვის არის და ეს მონახაზი ჩემი გადმოსახედიდანაც გამაჩნია, თუმცა დამეთანხმებით, რომ ეს ყველაფერი იწყება არა ინდივიდებით, არამედ უფრო მაღალი ორგანოების ნებითა და სურვილებით. **F**

თუ ჩაბივლია სირაჯხანისკენ

ქალ-ვაჟმა ერთმანეთი შეიყვარეს! გასაკვირველი ამაში არა არის რა. მაგრამ გასაკვირველი ის არის, რომ „რანდე-ვუსა“ და სიყვარულის გამოსაცხადებელ ალაგად იმათ ერთი დიდი ქვევრი ჰქონდათ თურმე და მუდამ აქ შეიყვარებოდნენ! ამას წინათ, ჩვეულებისამებრ, იქ ენახათ ერთმანეთი... მაგრამ, როცა გაცხარებულ სიყვარულის აღვიარებაში და აღერსში იყვნენ, უცხრად ქვევრი დაინძრა თურმე, დაგორდა ძირს, მოხვდა ხეს და დაიმტვრა... ქალ-ვაჟი, თითქო ტყუპი წიწილები კვერცხივად, გამოცვივდნენ ამ ქვევრივად და ხალხი გაშტერებით უყურებდა, იმათ ვერ გაეგო ეს მოვლენა.

იმ დროისთვის და დღევანდელი ბოსთვის თანაბრად უცნაური ეს ამბავი გაზეთ „დროების“ 1876 წლის ერთ-ერთ ნომერშია აღწერილი.

აბა, როგორი წარმოსადგენია, რომ ქვეყანაში, სადაც ღვინო ღვთიურ სასმელად მიიჩნევა, ქვევრის სიწმინდე კიდევ შეუბღალავ რამედ, ვინმე ამას გაბედავდა?

ეს ხომ ის ქვეყანაა, სადაც ამ დაუჯერებელი ამბიდან შვიდი წლის შემდეგ, გურიის მთავრის „ნამარნევი“ ერთი „უშველებელი“ ქვევრი აღმოუჩენიათ, რომელიც, ზეპირ გადმოცემათა მიხედვით, დაახლოებით 7000 ლიტრ ღვინოს იტევდა - „ამბობენ, როცა მამია გურიელი საღმრთოს იქმდა, ერთ-ორ ვერსტზე სუფრა იყო გამართული და უკანასკნელი 10,000 სულამდის ამ ჭურივად სვამდა ღვინოს, მაგრამ ქვევრს მაინც ბევრი არა აკლდებოდა-რაო“.

ბოლოს და ბოლოს, ამ ამბებიდან ასზე მეტი წლის შემდეგ ხომ აღმოჩნდება, რომ საქართველო სულაც ღვინის სამშობლოა, ღვინის ქვევრში დაყენების უძველეს ქართულ ტრადიციულ მეთოდს კი იუნესკოს მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის ნუსხაში შეიტანენ, რითაც ამ მეთოდის უნიკალურობას, სოციალურ-კულტურულ ღირებულებასა და მსოფლიო მნიშვნე-

ლობას გაუსვამენ ხაზს?!

მომავალში საქართველოში მეღვინეობის 8000-წლიანი უწყვეტი ისტორიაც დადასტურდება და ღვინის საკრალურობასთან დაკავშირებული არაერთი გარემოება იჩენს თავს, თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ ამ ეპოქალურ მოვლენებამდე ძველი თბილისის ცხოვრებაში ღვინო ისედაც განსაკუთრებულ როლს ასრულებდა, ეს ხელს არ უშლიდა ღვინით მოვაჭრეებს, რომ ღვინოზე ხან „ქესათაობა“ [უქონლობა] ჩამოეგდოთ და ღირებულებებზე გაცილებით ძვირად გაეყიდათ, ხანაც სულაც, ღვინის ფალსიფიკაციისთვის მიეყობო ხელი და ამგვარი ხრიკებით გაცილებით დიდი მოგება ენახათ.

მაგალითად, აი, როგორ აღწერს თბილისური ბაზრის ერთ-ერთ სცენას რაფიელ ერისთავი:

მყიდველი: ღვინოს როგორღა ჰყიდი ბოთლს?

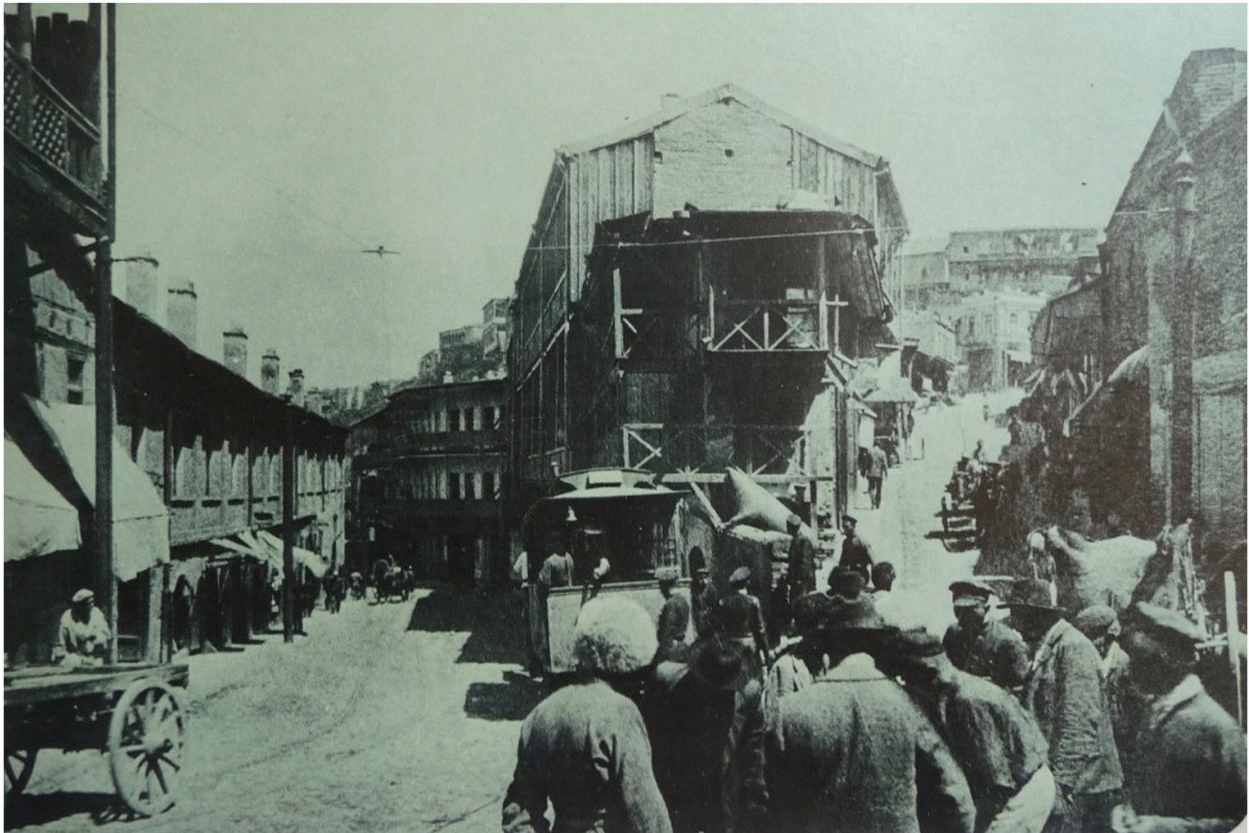
ვაჭარი: ღვინოს?... ოჰ რა ღვინოს მოგართმევ!.. სპირტია, სპირტი!.. ბოთლში გამოგართმევ რვა აბაზს.

მყიდველი: ბოთლში, თუ თუნგში?... გაგიჟდი?... ეგ რაღამ დააძვირა?

ვაჭარი: გოლვამ, კინაბ... „ვინობა“... [იგულისხმება რუსეთ-ოსმალეთის ომი 1877-1878 წწ]

ღვინით ვაჭრობის მთავარი ასპარეზი ქალაქში - სირაჩხანა/სირაჯხანა იყო. სახელწოდება სპარსული წარმოშობისაა. „სირაჩ“/„სირაჯ“ მეღვინეს ნიშნავს, „ხანა“/„ხანე“ კი - სახლს. „სირაჩხანა“ ღვინითა და არყით მოვაჭრეთა რიგებს ეწოდებოდა. ძველ თბილისში, მტკვრის მოპირდაპირე ნაპირებზე, ორი სირაჯხანა მდებარეობდა. როგორც ცნობილია, პატარა სირაჯხანა ყოფილი შუაბაზრის, რომელიც დღევანდელი კოტე აფხაზის ქუჩის რეკონსტრუქციისას გაქრა, დიდი კი დღევანდელი ღვინის აღმართზე მდებარეობდა - აქ განლაგებული დუქნები და სარდაფები კახეთიდან ურმებით ჩამოტანილი ღვინით სავსე რუმბებით მარაგდებოდა.

ამ ღვინით - სირაჯები, „ბითუმით ღვინოების გამყიდველები“ ვაჭრობდნენ. სირაჯებს - ფიშქარები, მსახური ბიჭებიც ჰყავდათ, რომელთაც „სპეციალური დავალებით აგზავნიდნენ სავაჭროს საყიდლად“. ერთი სიტყვით, სირაჯხანაში დიდი აღებ-მცემობა იყო გაჩაღებული და სასმელთან ერთად, „დიდი ფულიც ტრიალებდა“. ალბათ ამიტომაც ოცნებობდა თბილისელი კინტო საახალწლოდ სულ „უბრალო“ რამეზე: „ღმერთმა ისეთი სიმდიდრე მომცეს,



ღვინის აღმართი და რიყის ქუჩა

უცნობი წყარო

რომ ორთაჭალის ბაღი ჩემი იყოს, შიგ ერთი კარავი მედგეს და რაც სირაჩხანაში ღვინით საგსე რუმბებია, სულ ამ კარავში იდგეს. კუპრია მეზურნე ბიჭადა მყავდეს და როცა ეშხზედ მოვიდე, მაშინ ავაბზულილებინო ტკბილი დუდუკი“.

ამასთანავე, ქალაქურ ენაში არა მხოლოდ ღვინოსთან დაკავშირებული ტოპონიმები, არამედ მთელი რიგი სიტყვები გვხვდება:

„შემანი“ - წყალმაჭარა, დაბალი ღვინო, ჭაჭაზე რომ წყალს დაასხამენ, შემდეგ დაღვინდება; „წოვების ბერები“ - შავი ღვინოა, ტკბილი, საზედაშედ, კახური; „ხიხვი“ - პორტვინის ტიპის ღვინოა, ბუნებრივი, კახური; „ჯანანური“ - პორტვინის ტიპის ღვინოა, კახური; „ნუნუა“ - ღვინო [ბავშვურად] და ა.შ.

რაც შეეხება უშუალოდ ღვინოს და მის ხარისხს; პირველ რიგში უნდა აღვნიშ-

ნოთ ერთი მნიშვნელოვანი თავისებურება, რაც თბილისში ღვინის ტრანსპორტირებას უკავშირდება. ხის კასრების აქტიურად ხმარების შემოღებამდე, კარგა ხნის განმავლობაში, ქალაქში ღვინო რუმბებით - ხარის ტყავისგან დამზადებული, მოკუპრული, ტევადი ჭურჭლით ჩამოჰქონდათ. ამის გამო ღვინოს სპეციფიკური, არცთუ სასიამოვნო გემო დაჰკრავდა, რაზეც თბილისში ჩამოსული უცხოელები განსაკუთრებულად ამახვილებდნენ ყურადღებას:

„ნავთლუღის მიდამოებში, მტკვრის ნაპირზე არის ნავთობის წყარო, რომელშიც ნავთი ძალზე მცირე რაოდენობით გროვდება. ნავთს აქ იმისთვის იყენებენ, რისთვისაც რუსეთში ფისს ხმარობენ, უმეტესად კი ტიკების გასაპოხად. ტიკები კამერის, თხის და ცხვრის ტყავისგან კეთდება, რომლის ბეწვიანი მხარე შიგნი-

თაა მოქცეული და ნავთითაა გაპოხილი; შემდეგ მას წყლით გამორეცხავენ და ჰაერზე გაჰკიდებენ, სანამ ნავთი მთლად არ დაიწურება. ამ ტიკებში შემდეგ ღვინო ინახება, რომელიც მისგან უსიამოვნო ნავთის გემოს იღებს, თუმცა ამას ეგუებიან. ძველ ტიკებში ღვინო ძალიან კარგად და დიდხანს ინახება“, - აღნიშნავდა ედუარდ აიხვალდი, გერმანელი მეცნიერი, რომელმაც საქართველოში XIX საუკუნის 20-იან წლებში იმოგზაურა.

მისივე თქმით, საქართველოში ღვინის დამზადებას ისევე მუყაითად და ცოდნით რომ მოჰკიდებოდნენ, როგორც სხვა ქვეყნებში, ქართული ღვინო არაფრით ჩამოუვარდებოდა საუკეთესო ევროპულ ღვინოებს, თუმცა „ვენახების პატრონები ადრე და სწრაფად ჰყიდებდნენ საშუალო ხარისხის ღვინოს, რადგან მათზე მოთხოვნილება უფრო დიდია“.



სირაგების ამქარი

ვასილ როინაშვილის ფოტო / ეროვნული ფოტომატიანე

ამ მოსაზრებას ნაწილობრივ იზიარებს კიდევ ერთი გერმანელი მეცნიერ-მოგზაური - აუგუსტ ჰაქსტჰაუზენი, რომელიც კავკასიაში 1843 წელს იმყოფებოდა. ამ მოგზაურობის საფუძველზე დაწერილ წიგნში „ამიერკავკასია“ ჰაქსტჰაუზენი აღნიშნავდა:

„კავკასიელები ღვინოს ამზადებენ ძალზე მიზანშეუწონლად და უხეშად. ყველა მტევანი - თეთრი, შავი, იისფერი, მრგვალი, მოგრძო, მწიფე, მკვასხე - ერთად იყრება გარეთ მიწაში ჩაფლულ ოთხკუთხა, უმეტესად ამოშენებულ ღრმულში ან ჭურჭელში და ფეხით იჭყლიტება; სახმარად ღვინოს ასხამენ ტიკებში/რუმბებში. კასრებს და ბოთლებს აქ არ იცნობენ. სადაგელი სანახავი იყო ასეთი უზარმაზარი რუმბი ურემზე დადებული ჩვენ რომ შემოგვხვდა; ის ჰგავდა მკვდარ საქონელს! ღვინის შესანახ კასრებზე ყველგან გაჭირვებაა. გერმანელი კოლონისტები თავისთვის იმზადებენ კასრებს... გარდა ნახმარი შამპანურისა, აქ სხვა ბოთლები არ აქვთ, რომელთაც

აგროვებენ, ანდა რუსეთიდან მოაქვთ. ბოთლები ბევრად ძვირია, ვიდრე თვით ღვინო“.

ასევე, გერმანელ მეცნიერს მიაჩნდა, რომ ქართველები ვაზის მოვლის კულტურის მხრივ მოიკოჭლებდნენ, რაც მიღებული მოსავლის რაოდენობაზეც აისახებოდა, თუმცა იქვე დასძენდა, რომ „კახეთის საუკეთესო ღვინოებს დიდი მსგავსება აქვთ ბურგუნდიულსა და ესპანურთან, ოღონდ ბუკეტი ჩამოუვარდება“.

რა თქმა უნდა, ამით უცხოელთა მიერ ქართული ღვინის შეფასება-დაფასების საკითხი არ ამოწურულა, თუმცა, წლების შემდეგაც კი, პრობლემები უცვლელი რჩებოდა. მაგალითად, 1875 წლის საგაზეთო ცნობაში მოყვანილი იყო ერთი ინგლისელი „მცოდნე კაცის“ აზრი ქართულ ღვინოზე, რომელსაც მიაჩნდა, რომ „თუმცა საქართველოს ღვინოები ბუნებით ძალიან კარგი თვისებისანი არიანო, მაგრამ კუპრისგან ფუჭდებო; თუ ღვინის მწარმოებელი ამ გარემოებას ჯეროვან ყურადღებას მიაქცევენ, საქართველოს

ღვინოები ერთი საუკეთესო და უპირველესი ღვინოები შეიქნებაო“.

ამავე აზრისა ყოფილა „ღვინის ფრანცუზი ოსტატი - კინიოლი“, რომელსაც 1877 წელს საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში ნაკვეთების ყიდვა, ვენახების გაშენება და ღვინის წარმოება განუზრახავს - „თუ კაცმა ყური უგდო და საქმის ცოდნით მოჰკიდა კავკასიაში ღვინის კეთებას ხელი, უეჭველიაო, რომ აქაური ღვინოები, თუ არ ემჯობინება სამზღვარ გარეთის საუკეთესო ღვინოებს, თორემ უკან არ ჩამოუდგებაო“ - ფიქრობდა თურმე კინიოლი.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის და ასევე, ხელმისაწვდომობის გათვალისწინებით, XIX საუკუნის ბოლო მეოთხედში ქართული პრესა გაჯერებული იყო ამგვარი ცნობებით:

„ჩვენს ქვეყანაში მოსულა ერთის ბერლინის საგაჭრო სახლის წარმომადგენელი, რომელიც ბერლინში გასაგზავნად ჰყიდულობს სამას-ათას თუნგს ჩვენებურს ღვინოს, ჭაჭასა და ღვინის მარილსა“;

„ჩამოვიდნენ მარსელიდამ ტფილისში რამდენიმე წარმომადგენელი საფრანგეთის ვაჭრისა, რომელსაც აზრად აქვს საფრანგეთის ზოგიერთ ქალაქებში ჰყიდოს კახური ღვინოვო“;

„ამ დღეებში ტფილისზე გაიარა კახეთისაკენ რამდენიმე უცხოელმა კაცმა კახეთში ღვინის სასყიდლად, რომელსაც გერმანიასა და საფრანგეთს გაჰგზავნიან“;

„მთელ ქვეყანაზე განთქმულს დიდს ფულის პატრონს და ბანკირს როტშილდსა განზრახვა აქვს, შეისყიდოს მთელი კავკასიის ვენახები, აკეთოს ევროპიელების გემოვნებაზე ჩვენებური ღვინოები და გაიტანოს სამზღვარ-გარეთ გასასყიდლად. ამავე როტშილდს აქვს შესყიდული თითქმის მთელის ისპანიის ვენახები, რომლის ღვინოებსაც თითქმის ყველგანა აქვს გასავალი“;

„ზოგიერთ საფრანგეთის ღვინის მკეთებლებს უყიდნიათ ბევრი ჩვენებური ქვევრები, ასე თითქმის 1000 ცალი და წაუღიათ საფრანგეთში. იქაურ ღვინის

მკეთებელ მემამულეთ უნდა გამოსცადონ, როგორ ინახავს ჩვენი ქვევრი ღვინოს და საზოგადოდ, ივარგებს თუ არა ევროპიულის ღვინის კეთებისათვის ეს ჭურჭელი“.

მეტიც, 1894 წელს, საფრანგეთის მვენახეებს საქართველოში საკუთარი წარმომადგენელი გამოუგზავნიათ, რომელსაც „ჩვენებური ვენახის ლერწების“ წაღება ჰქონია დავალებული. ამავე წლის ბოლოს კი უკვე ცნობილი ფრანგული ფირმის „ოტო ჩილზის“ წარმომადგენელი გამოგზავრებულა კავკასიაში საგანგებოდ იმ აზრით, რომ საფრანგეთის ღვინის ვაჭრების მინდობილობით, ვენახები შეეძინა.

ამ დროისთვის ქართული ღვინო უკვე ფართოდ ყოფილა გავრცელებული ოდესასა და ვარშავაში, სადაც 1880-იანი წლების ბოლოსკენ „კახურს“ დიდი პატივი და ყურადღება დაუმსახურებია – „მადლობელნი უნდა ვიყვნეთ თ.ი.კ ბაგრატიონ-მუხრანსკისა და თ.ზ. ჯორჯაძისა; ამათ ჩვენი ღვინოს ააცილეს ის სუნი, რომელსაც ევროპელთა ცხვირი ვერ იტანს“.

ამ და სხვა, ლოკალური თუ საერთაშორისო წარმატებებით ქართველი მეღვინეები ისე გათამამებულან, რომ 1900 წლის პარიზის მსოფლიო გამოფენაზე კავკასიური ღვინოების ჭაშნიკების გაგზავნა განუზრახავთ, მანამდე კი კახეთის ღვინის მწარმოებელთა ამხანაგობაც დაუფუძნებიათ. 1898 წელს, ამ ამხანაგობას „საჩივარი აუტყხა“ ღვინით მოვაჭრე თუშურიანცის წინააღმდეგ იმის გამო, რომ „უტიკეტებზედ სიტყვა „კახეთი“-ს ჰხმარობდა და ამ ფირმით ვაჭრობდა. ამხანაგობა უჩიოდა თუშურიანცს, რომ ამის წყალობით იგი ჩვენს მუშტარს იბირებსო“. საბოლოო ჯამში, სასამართლოს დაუდგინა: „აუკრძალოს ალექსანდრე თუშურიანცს ვაჭრობისათვის ეტიკეტებზედ სიტყვა „კახეთის“ ხმარება და ამასთან ნება მიეცეს ამხანაგობას ზარალი ეძიოს აღმასრულებელის წესით და გაბეთებშიც გამოაცხადოს ეს გარდაწყვეტილება“.

ამ ყველაფრის ფონზე, თბილისში თითქოს არაფერი იცვლებოდა, რადგან ქალაქელი სირაჯები უფრო და უფრო



თბილისი. დუქანი და რუმბები ურემზე

დიმიტრი ერმაკოვის ფოტო

ოსტატდებოდნენ კლიენტების მოტყუებასა და გაბითურებაში, მით უმეტეს, რომ ღვინო, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე მოთხოვნიანი პროდუქტი, როგორი ხარისხისაც არ უნდა ყოფილიყო ის, მაინც კარგად საღდებოდა, აბა, ამგვარ საღდევრძელოთა ავტორები რომელ ღვინოს აუბუებდნენ ცხვირს?!

„ძმებოჯან, ესეც ღმერთმა ადღევრძელოს ის ლოთი, რომელიცა რომა კვირა დილით ეკლესიაში წავა, ღმერთს სანთელი აუნთოს. გზაზე შემოეყრება მშიერი ძმაბიჭი, ჩაიყვანს „პადვალში“, პურს აჭმევს, ღვინოს დააღვინებს, ფულს იქ დახარჯავს, ამბობს თუ, ღმერთი უჩვენოთაც იოლად წავაო“.

ზოგადად, ქალაქში ღვინის ფასი ბევრ რამეზე იყო დამოკიდებული, მათ შორის, ბუნებრივია, მოსავალზე. როგორც 1886 წლის „ივერიაში“ ვკითხულობთ, ამ წელს ჩვენი მემამულეების ნაწილს „ვერაფერი საქმე მოსვლიათ“, რადგან ახალი მოსავლის იმედად, წინა წლის ღვინო იაფად გაუყიდიათ. თუმცა, მტევნებით

„დაყურწული“ ვენახები თრთვილსა და სიცივეს გაუფუჭებია, რის გამოც ღვინის ფასი ერთიორად გაზრდილა...

[ალბათ ამ და სხვა მსგავს მიზეზთა გამო იყო, რომ პერიოდულად ძველ ქართულ პრესაში ვენახების დაზღვევის მნიშვნელობაზე ამახვილებდნენ ყურადღებას – „სანატრელია, რომ იმისთანა მოთავე კაცები ამოჩნდებოდნენ ჩვენში, რომელნიც ითავებდნენ ზარალისგან მზღვეველი საზოგადოების შედგენას, ყოველ გვარის მოსავლის საზღვეველად თუ არა, ვენახისათვის მაინც“.]

ქალაქში ღვინით ვაჭრობას რომ დავუბრუნდეთ: როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ხშირად სირაჯები მაქსიმალური ფინანსური სარგებლის მისაღებად არაფერზე იხვედნენ უკან:

„ტფილისში ძლიან უჩივიან ერთმანერთს ღვინის გამყიდველნი და ღვინის მუშტარნი. ღვინის გამყიდველნი იძახიან, რომ ვაჭრობა აღარ არის ღვინისა, ქესატობა ჩამოვარდაო და ღვინის მუშტარნი-კი ამას ამბობენ, რომ წელს მოწამ-



ახალგაზრდები ღვინის ტიკით და დოქით

იოსებ გრიშაშვილის სახლ-მუზეუმი / ქართველები, ალექსანდრე როინაშვილის ფოტოკოლექცია

ლულს ღვინოსა ჰყვიდიან სარდაფებშიო. მართლაც და, აქაო და კახეთში წელს ცოტა მომუშავო და დაბალი ღვინო მოვიდა, ყველა სირაჯი და ღვინის გამყიდველი იმასა სცდილობს, რომ შეაზავოს როგორმე თავისი ღვინოები, წამლებით მისცეს ფერი და სიმაგრე. ზოგი სპირტს ურევს, ზოგი საღებავს წამალს, ზოგი რას და ზოგი რას. კარგია კიდევ ვინც იცის ღვინის კეთება და შეზავება. უბედურებაც ეგ არის, რომ მომეტებულმა ნაწილმა არ იცის, როგორ დაატკბოს მომუშავო ღვინო, როგორ მისცეს ძალა მდარე ღვინოს, რამდენი გაურჩოს ან ერთი ან მეორე წამალი და ამიტომ უფრო ისეთს ღვინოებსა ჰყვიდიან, რომ კაცს პირში არ ჩაეშვება”, – აღნიშნულია გაზეთ „ივერიის“ 1887 წლის ერთ-ერთ ნომერში.

ამავე წელს, გაზეთი „Тифлисский листок“ წერდა:

„ტფილისის მეღვინეებსა და სირაჯებს ერთი ხერხი კიდევ მოუგონიათ, თუ როგორ უნდა მოატყუონ თავიანთი მუშტარი. ისეთი პატარა ბოთლები შემოიდესო, ამ-

ბობს გაზეთი, რომ თუნგში ასეთი ბოთლი ჩავა ხუთის მაგიერ ექვსი და შვიდიო. ამ სახით, ვინც ბოთლობთა ჰყვიდულობს, მანათიან ღვინოში შვიდი აბაზი უნდა გადაიხადოს, ანუ ერთს თუნგში სირაჯმა უნდა ორი ბოთლი მოჰპაროს მსყიდველს. ეს სწორედ დიდი ოსტატობაა!”

სირაჯების კიდევ ერთი საუცხოო მიგნება ღვინის პირდაპირ ურმებიდან გაყიდვა იყო. ვინც არ იცოდა, ფიქრობდა, რომ ამ ურმებით თავად ვენახის პატრონ გლეხს ჩამოჰქონდა ქალაქში ღვინო, თუმცა, როგორც აღმოჩნდა, ეს თბილისელი ჩარჩ-ვაჭრების მორიგი მახე იყო:

„რაკი ჩარჩებმა მოჰკრეს ყური, რომ ქალაქის გამგეობა არ უშლის სოფლის ხალხს პირდაპირ მხმარებელთან დაიჭიროს საქმე თავის ნაწარმოების გაყიდვაში, მაშინათვე გაემგზავრნენ სოფლებისაკენ, იყიდეს ღვინოები, მოპოვეს გლეხ-კაცის მოწმობა და ჩამოიტანეს რუმბები ტფილისში. იშოვნეს შიგ ტფილისში აგრეთვე ძველი დამტვრეული ურმები, რომელიც დააყენეს მეიდნებზე

და დაიწყეს ღვინის გაყიდვა. მსურველი ადვილად დარწმუნდება, რომ იმ ურმების გადაგორებაც-კი შეუძლებელია, არა თუ სოფლიდამ მათზე ღვინის ჩამოტანა. ღვინოს, რასაკვირველია, ისე აფუჭებენ, როგორც-კი შეიძლება და როგორადაც თავის დღეში გლეხი-კაცი ვერ გააფუჭებს, „არ დაიდებს ცოდვასა“. მუშტარს-კი ჰგონია, პირდაპირ სოფლის ღვინოს ცყიდულობო”.

აუცილებლად უნდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ ე.წ. გამყალბებლები ერთობ უცნაურ და ზოგჯერ სრულიად მოულოდნელ ხერხებსაც მიმართავდნენ. მაგალითად, 1897 წელს, ქალაქის ბაღოსნობის გამოფენაზე ერთ ქალაქელ ვაჭარს ბოთლის ღვინო წარუდგენია. ექსპერტებს პროდუქტი მოსწონებითა და მისთვის შესაბამისი შეფასებაც მიუციათ, თუმცა, როგორც შემდგომში გარკვეულა, ვაჭარს საკუთარი კი არა, თავად ჭავჭავაძის ღვინო ჩამოუსხამს ბოთლებში და გამოუფენაზეც ის წარუდგენია...

ფასთან ერთად ქალაქელები ღვინის ხარისხსაც უჩიოდნენ. ხშირად თბილისში შეღებილი და წყალნარევი ღვინო იყიდებოდა. მაგალითად, 1898 წელს, პოლიციას ქალაქის საქიმო ლაბორატორიაში გაუგზავნია ერთ-ერთი ვაჭრისგან ნაყიდი წითელი ღვინის ნიმუში. როგორც აღმოჩნდა, ღვინისთვის წითელი ფერის მისაცემად ვაჭარს ანილინის საღებავი გამოუყენებია, რაც ადამიანის ჯანმრთელობისთვის მავნებელია – „ამგვარი შემთხვევა არა ერთი და ორი ყოფილა, მაგრამ საწუხაროდ დღემდის არ იქმნენ დასჯილნი ასეთი სიყალბისათვის თავგასული სირაჯები და ისინიც არ ანებებენ თავს ღვინის შეღებვას მავნებელ საღებავებით“.

სამწუხაროდ, ეს პრობლემები ლამის მუდმივად ინარჩუნებდა აქტუალობას. ამ ამბებიდან ათი წლის შემდეგაც, „ექიმ ქალს – ფომინა-ოსიპოვას იარმუკისა და მახლობელ ქუჩების სარდაფებიდან თვრამეტნარი ღვინო გაეგზავნა ქალაქის ლაბორატორიაში შესამოწმებლად. აღმოჩნდა, რომ სირაჯებს ღვინის შესაზავებლად მავნებელი წამლები უხმარი-

ათ... ყველა სხვა-და-სხვა საღებავით იყო შეღებილი. ამიტომ გადაწყვიტეს, ხშირად გასინჯონ ხოლმე ღვინოები და პასუხის გებაში მისცენ, ვისაც შეღებილი და საერთოდ გაფუჭებული ღვინოები აღმოაჩნდება“.

მიუხედავად ამისა, ბუნებრივია, ღვინით მოვაჭრენი არაფერს იშურებდნენ, რომ როგორმე კლიენტები სწორედ მათი პროდუქციის მაღალ ხარისხში დაერწმუნებინათ და ამითვის საგაზეთო რეკლამებსაც იყენებდნენ, მაგალითად:

„საამო განცხადება. ვისაც სურს ნამდვილი კახური ბუნებითი, არომატული ღვინოებით დაატკბოს თავისი გემოვნება, ინგბოს და მიირთვას ღვინოები „ალაზნის“ სარდაფისა, სოლოლაკის ქუჩაზე“;

„ღვინის სარდაფი „იყალთო“ თ. გიორგი და ლუარსაბ მაყაშვილებისა ამით აუწყებს საზოგადოებას, რომ ჩვენ გავხსენით საკუთარი მოსავლის ღვინის სარდაფი, ბოთლი 20 კაპიკიდან ვიდრე 1 მანათამდე, ვედროთი ფასი დაკლებულია“;

„მთავარი კანტორა დ. ზ. სარაჯიშვილისა ტფილისში 1902 წლის 4 აპრილიდან იწყებს ვაჭრობას მხოლოდ კახეთის ღვინოებით. ფასები - ბოთლი 1 მანეთიდან, ვედრო 4 მანეთიდან. ნაღდ და მუდმივ მყიდველებს ღვინო დაკლებულ ფასად დაეთმობათ. ვინც 10 ბოთლზედ არა ნაკლებს დაიკვეთავს, იმას კანტორა სახლში გაუგზავნის ღვინოს. ღვინო გაიყიდება საკუთარის [კახეთი, სოფელი ბაკურციხე] და კახელ მემამულეთა საუკეთესო ვენახებისა: ღვინოებზედ თვალყური უჭირება და საზოგადოდ ამ საქმეს გაუძღვება სპეციალისტი, გამოცდილი მეღვინე“.

სამწუხაროდ, ვერც სარაჯიშვილის მსგავსი პატიოსანი მოთამაშეები ცვლიდნენ ბაზარზე არსებულ არასახარბიელო სურათს, რაც ქალაქში ღვინით ვაჭრობას უკავშირდებოდა, რადგან მათი რიცხვი ძალიან მცირე იყო...

საბოლოოდ, რამდენიც არ უნდა ვისაუბროთ ღვინით ვაჭრობასა და ზოგადად, ამ სფეროს ეკონომიკურ მხარეზე, მკითხველთა დიდი ნაწილისთვის ძველი



ღვინის მაღაზია

ვასილ როინაშვილის ფოტო / ეროვნული ფოტომატიანე

თბილისი ბოჰემასთან, ყარაჩოღელთა თავგადასავლებთან, ლეგენდარული თამადებისა და ტოლუმბაშების სიტყვაკაბამულობასთან, აშუღებთან, ერთი სიტყვით, მთელ რიგ რიტუალებთანაა დაკავშირებული. ამ სტატიის ავტორმა აღნიშნულ საკითხებს შეგებულად არ შევხვით, თუმცა დასასრულ, მაინც ვახსენოთ ერთი-ორი „ონბაზური“ ამბავი:

„14 მაისს, ღამით, აზნაურ ალექსანდრე დეკანოზიშვილის ღვინის სარდაფიდან ვიღაცამ მოიპარა ექვსი ვედრო ღვინო. პოლიცია ქურდს დაემგებ“;

„ერთი ოინბაზი მისულა სირაჯთან, მოჭრიგებია ექვსის თუმნისა და რვა მანათის ღვინოს, ჩემს ბატონს ქორწილი აქვს ამ დღეებშიო და წამოსულა. მერე ისევ ჩაბრუნებულა, მომეცა ბარემ 14 მანათი და ბიჭიც გამატანე, ათს თუმნიანს გამოვიგზავნიო. მიიღო თურმე ფული და წაიყვანა ბიჭიც. ბიჭი გზაში მისთვისა სადღაც და თავად 14 მანათი ჯიბეს იკრა“.

ამ მოვლენებიდან დიდმა დრომ განვლო მანამ, სანამ უტყუარი მტკიცებულებით

დადასტურდებოდა ჩვენი უძველესი კავშირი ღვინოსთან, თუმცა ვიდრე ქართული, მით უმეტეს - ქვევრში დაყენებული ღვინის განსაკუთრებულობას ხელახლა ვირწმუნებდით და ღვინის დამზადებას ისევე მუყაითად და ცოდნით მოვეკიდებოდით, როგორც ჯერ არს, ღვინის „დანომრვიდან“ და „კეთებიდან“ დაწყებული, ჩვენ და ჩვენი წინაპრები არაერთი, არცთუ სასურველი ექსპერიმენტის მომსწრენი გავხდით და ეს პროცესი აქტიურად საქართველოს გასაბჭოების შემდეგ დაიწყო - „იქ, სადაც იყო სახელგანთქმული სირაჯხანა, სადაც კიდევ კენტად დარჩენილ ყარაჩოღელებს გულამოსკვნით უმღერდნენ იეთიმ-გურჯი და მოხუცი ბერარა - დღეს აქ ქუჩა გაშლილა განიერი... მაგრამ ეს მხოლოდ დასაწყისია იმ დიდი სამუშაოების, რაც სრულიად განხორციელდება ამ მოკლე ხანში: მტკვრის მორევებზე გადმოვიკიდება ახალი ხიდი. იქიდან მხარბეჭიანი ქუჩა წამოვა სახემეცვლილ სირაჯხანის აღმართით და შეუერთდება კახეთის მოედანს...“.

მფლობელობის შესახებ

„თავისუფლება მაშინ იწყება, რაწამსაც აცნობიერებ, რომ ვიღაც სხვა წერს შენს ისტორიას და რომ დროა, გამოართვა მას კალამი და თავად დაიწყო წერა.“
– ბილ მოიერსი

„მფლობელობა ერთადერთი გზაა, გადაწყვეტილებებზე გავლენა მოახდინო... სწორ გადაწყვეტილებებზე.“
– გიტა გუფთა ფისკერი

„აი, რატომ ხდება [მიწა] ჩვენი: ჩვენ მასზე ვიბადებით, მასზე ვმუშაობთ და მასზე ვკვებით. ეს გვაქცევს მფლობელებად და არა რიცხვებით აჭრელებული ქალაქად.“
– ჯონ სტიენბეკი

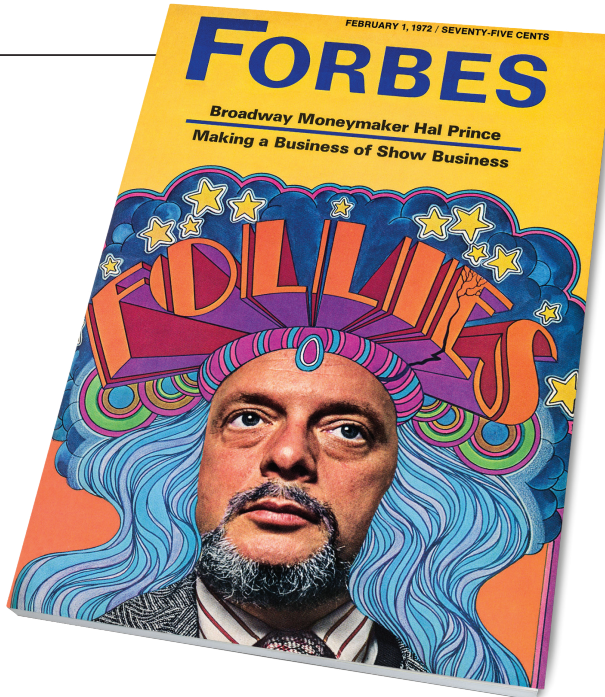
„ჩვენ იმას ვფლობთ, რაც გვეკუთვნის და, სულ ერთია, ვაცხადებთ მასზე პრეტენზიას თუ არა.“
– სარა მ. ბრუმი

„როცა შენი ისტორია შენვე გეკუთვნის, დასასრულსაც თავად წერ.“
– ბრენე ბრაუნი

„რასაც ცხოვრებაში მართლა აფასებ, მფლობელობაა და არა ფული. თუ ოდესმე არჩევანი დაგიდგა შეტ ფულსა და შეტ პასუხისმგებლობას შორის, ყველთვის ეს უკანასკნელი უნდა აირჩიო.“
– 50 Cent

„ყველა თაობის საქმეა, რომ ცოტა უფრო მეტ მიწაზე გამოთქვას პრეტენზია და მის მფლობელობაში არსებულის ზომასა და სიმყარეს რაღაც შემატოს.“
– თომას ჰენრი ჰაქსლი

„შენ შენი სხეული გეკუთვნის და მასთან ერთად – შენი ხმა... ეს კი ყველაზე რევოლუციური მიგნებაა.“
– ერიკა იონგი



Broadway-ს მეფე

1 თებერვალი, 1972

მიუზიკლის „მევილინე სახურავზე“ დებიუტი 1964 წლის სექტემბერში შედგა, მომდევნო რვა წლის მანძილზე კი მან ლეგიტიმურ ბლოკბასტერად დაიმკვიდრა თავი. მის დასადგმელად მხოლოდ \$375,000 (\$3.2 მილიონი დღევანდელ დოლარებში) იყო საჭირო და თითქმის \$60 მილიონი (თითქმის \$450 მილიონი დღევანდელი კურსით) მოიხვეჭა ბილეთების გაყიდვით. ამან ის იმ დროისთვის მეორე ყველაზე მოგებიან მიუზიკლად აქცია. მას მარტო „ჩემი მშვენიერი ლედი“ უსწრებდა. „არც კი ვფიქრობდი, რომ წარუმატებელი იქნებოდა“, – ამბობდა „მევილინეს“ პროდიუსერი ჰალ პრინსი. – „ნიუ-იორკში, სულ მცირე, 3 მილიონი ებრაელი ცხოვრობს და ვფიქრებ, რომ ეს საკმარისი იქნებოდა, შოუს რომ ემუშავა“. პრინსი, რომელიც მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენდა ისეთი ჰიტების უკან, როგორც „ვესტ-საიდის ისტორია“ და „კაბარეა“, თავისი წილ წარუმატებელ შოუებზეც იყო პასუხისმგებელი; ასეთი, მაგალითად, „ბეიკერ-სტრიტი“ გახლდათ – შერლოკ ჰოლმსის თემამე შექმნილი მიუზიკლი, რომლის პრემიერა 1965-ში გაიმართა. მაგრამ თავისი ინვესტორების გამო ბევრი სანერვიულო არ ჰქონდა. „შოუბიზნესი ისეთ გიჟურ უკუგებას იძლევა, ვერც ერთი ნავთობსაბადო რომ ვერ დაუდებს ტოლს, – წერდა Forbes-ი, – ხოლო არაერთი ინვესტორისთვის ეს, შესაძლოა, საკმარისიც იყოს, რომ თქვას, მე ხომ ამ შოუს ულუფას ვფლობო!“

წყაროები: ღმრ ბრიუსი „პროფანოზიონადად რაციონალური“; ჯონ სტიინაპის „მრისხანაიის მიმდინაობა“; სარა მ. ბრუმის „ყვითელი სახლი“; 50 CENT-ის „50-ე კანონი“; ჯიორჯი პრეტორაინის „პური და ნაიციფოვა“; ოსონ „ინდივიდუალიზმი“; უოლას სტივენსის „კაბარეა ცოცხალი არსებობა“; რაინოლდ მსნაინის „ჩემი ცხოვრება ზღვარზე“; ბენ გრინმენის „რისთვისაა მხალ“; სენაპას „ცხოვრების სანოკლეობის შესახებ“;

„რა უფლებით შეიძლება, ვინმემ ამ უშველებელი სამყაროს თუნდაც ყველაზე პატარა ულუფა მიითვისოს და თქვას, ეს ჩემია და არა შენიო?“
– პიოტრ კროპოტკინი

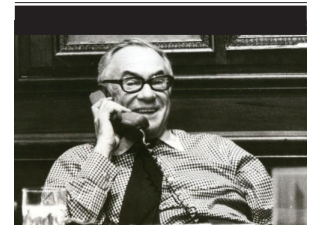
„შესაძლებელია, სულ ყველაფერი იქონიო, მაგრამ ნუ გეცნება მოლოდინი, რომ ამ ყველაფერს ერთდროულად იქონიებ.“
– ჯეინ ფრეიზერი

„ბრყვის გონება მხოლოდ საკუთრების ტრილიონ აზროვნებს. გონიერი კაცი კი პრაქტიკულ გამოყენებაზე ფიქრობს.“
– თშო

„გქონდეს ესოდენ მცირედი და ესოდენ მცირედი ღირებულების, ნიშნავს, იყო უჩვეულოდ თავისუფალი.“
– უოლას სტიენბეკი

„როცა კი რაღაცას იძენ – ცოდნას, უნარებს, სხვადასხვა საკუთრებას – ან რაღაც მიღწევას გაქვს – ევერეტის დალაშქვრა, მაგალითად, – ეს რაღაც ბანალური ხდება.“
– რეინჰოლდ მესნერი

„თავს მარტო ვგრძნობდი და სრულად ვფლობდი საკუთარ სიმარტოვებს. ეს პირველი შემთხვევა იყო, როცა რაიმე ღირებული მებადა.“
– ბენ გრინმენი



საბტოლოო მოსაზრებები

„თუ რაღაც შენს ხელთაა, წარმატებასაც მიადნევ.“

– მალკოლმ ფორბსი