

თემა 3: ბიზნესის დაწყების მიზანი, მოტივები, სუბიექტები და სახეობები

მასალა დისტანციური (ონლაინ) ფორმატით სწავლებისათვის. სილაბუსით გათვალისწინებული თემა №3 (ნაწილი: პირველი და მეორე). 10 კრედიტიანი.

თემის მასალა იხილეთ სახელმძღვანელოში: უ. სამადაშვილი. ბიზნესის საფუძვლები (მეექვსე გამოცემა, გადამუშავებული, დამატებებით). თეორია, დედააზრი ჩანართით, პრაქტიკუმი, სამეცნიერო-კვლევითი ნაშრომების თემატიკა. თბ. 2016. სილაბუსით გათვალისწინებული თემა №3 გვ.74-98; გვ. 370-374.

3.1.მეწარმეობა, როგორც შერეული ეკონომიკის მშენებლობის ამოსავალი პირობა

- გარდამავალი (ტრანზიტული) ეკონომიკა, მისი ძირითადი ნიშნები და კანონზომიერებანი

3.2.სამეწარმეო რესურსი, მისი ელემენტები და თანამედროვე მდგომარეობა საქართველოში

3.3. ბიზნესის დაწყების მოტივები, შესაძლებლობები და მიზნები

- ბიზნესის წამოწყების მოტივები
- პოტენციური ბიზნესმენის შესაძლებლობების შეფასება
- ბიზნესის მიზნები და მათი განსაზღვრის პრინციპები

3.4. ბიზნესის, როგორც სისტემის, სუბიექტები და მათი ინტერესები

3.5. ბიზნესის სახეობები

- საწარმოო ბიზნესის არსი, მთავარი როლი და სირთულე
- კომერციული ბიზნესის არსი, ფუნქცია და კერები
- ფინანსური ბიზნესი და მისი მომსახურე ინსტიტუტები

- საშუაშაველო ბიზნესი და მისი თავისებურება
- სადაზღვევო ბიზნესი, როგორც რისკებით მოვაჭრე ბიზნესი

3.6. ქსელური ეკონომიკა (ბიზნესი)

ნაწილი პირველი გვ.74-85; გვ. 370-371.

3. 1. მეწარმეობა, როგორც შერეული ეკონომიკის მშენებლობის ამოსავალი პირობა

ბიზნესი საბზრო ეკონომიკის პირმშოა, რომელიც მასთან ერთად იზრდება და ვითარდება. სწორედ ამიტომ საჭიროა ვიცოდეთ მისი ადგილი და როლი განვითარებულ საბაზრო ეკონომიკურ სისტემაში.

ხშირად გაიგონებთ, რომ საქართველოში ხორციელდება საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა. ეს დებულება სწორია, მაგრამ გარკვეულწილად უზუსტო, რადგანაც რეალურად ხდება შერეულ ეკონომიკაზე გადასვლა. საქმე ის გახლავთ, რომ კაპიტალისტური (თავისუფალი საბაზრო) ეკონომიკა, რომელიც მხოლოდ საბაზრო მექანიზმით იმართება 1929-1933 წლებში კრიზისმა მოიცვა, ჩიხში შევიდა და გაკოტრდა.

დასავლეთის ეკონომიკური აზრი საბაზრო მეურნეობის მაკროეკონომიკური რეგულირების (შერეული ეკონომიკის) ობიექტური აუცილებლობის აღიარებამდე სწორედ აღნიშნული კრიზისის შემდეგ მივიდა. ამ დასკვნასთან არის კავშირში, ასევე ფ. რუხველტის „ახალი კურსი“ და ჯ. კენისის თეორიის ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ტრიუმფი.

მე-20 საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში კი, როგორც ცნობილია, კრახი განიცადა მბრძანებლურმა, ცენტრალიზებულ-გეგმიანმა სოციალისტურმა ეკონომიკამ, რომლის ფორპოსტიც სსრ კავშირი იყო. მოხდა პარადოქსალური რამ: ქვეყანა, რომლისთვისაც უცხო იყო საწარმოთა გაკოტრება, თავად კარგა გვარიანად გაკოტრდა და, საბოლოო ანგარიშში, დაიშალა.

ამ ნანგრევებზე აღმოცენდა ახალი დამოუკიდებელი პოსტსაბჭოური სახელმწიფოები. მათ შორისაა საქართველოც. მწარე ისტორიული გამოცდილებიდან გამომდინარე, საქართველომ თავისი ეროვნულ-სახელმწიფოებრივი ინტერესებისა და მსოფლიოში გაბატონებული ტენდენციების გათვალისწინებით, არჩევანი განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ანუ შერეული ეკონომიკის მშენებლობაზე შეაჩერა. ეს უკანასკნელი ისეთი ეკონომიკური სისტემაა, რომელშიც მეურნე სუბიექტების ქცევას ბაზარი და სახელმწიფო განაპირობებს. ამ სისტემაში ადგილი აქვს როგორც კერძო, ისე საზოგადოებრივი საკუთრების ელემენტებს ანუ საკუთრების ფორმათა პლურალიზმს (სიმრავლეს) და მესაკუთრეთა თანასწორუფლებიანობას. სწორედ ბაზრით (უხილავი ხელი) და სახელმწიფოს (ხილული ხელი) მეშვეობით მართულმა ეკონომიკამ უნდა უზრუნველყოს ქართული ეკონომიკის

მიკის კრიზისიდან გამოყვანა, ეფექტიანობის ამაღლება და ცხოვრების ცივილიზებული დონეზე გასვლა.

მართალია, საბაზრო მექანიზმმა დაანგრია საბჭოური, მბრძანებლური ეკონომიკა, რომლის დროსაც ადგილი აქვს არაპარიტეტულ, ვერტიკალურ ეკონომიკურ ურთიერთობებს, მაგრამ, ჩვენი აზრით, იგივე უზრუნველყოფს საქართველოს ცივილიზებულ ეკონომიკაზე გადასვლას, მის მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრირებას, ვინაიდან აღამიანებს, ხალხებს არაფერი აერთიანებს ისე, როგორც ბაზარზე ჩამოყალიბებული ურთიერთხელსაყრელი, ეკვივალენტური ურთიერთობანი.

გარდამავალი (ტრანზიტული) ეკონომიკა, მისი ძირითადი ნიშნები და კანონზომიერებანი

გარდამავალი (ტრანზიტული) პერიოდის ქვეშ მოიაზრება ისტორიულად არც ისე ხანგრძლივი დრო (ცალკეული ქვეყნების მიხედვით მნიშვნელოვნად განსხვავებული, მაგრამ არანაკლებ ერთი ათწლეულისა), რომლის განმავლობაშიც ხორციელდება ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური სისტემის ლიკვიდაცია ან მისი ძირეული ტრანსფორმაცია და თანდათანობით თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკად გარდაქმნა. სხვაგვარად, **გარდამავალი პერიოდი არის პერიოდი, რომლის განმავლობაშიც ქვეყანა თავისი სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ფორმას იცვლის.** თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურასა და პრაქტიკაში გარდამავალ (ტრანზიტულ) ეკონომიკას განიხილავენ ფართო და ვიწრო გაგებით.

ტრანზიტული (გარდამავალი) ეკონომიკა ფართო გაგებით ნებისმიერი სახეობის გარდამავალ მდგომარეობაში მყოფი ეკონომიკაა. მაგალითად: ა) 1917-1930-იანი წლების სსრკ-ს ეკონომიკა; ბ) გერმანიის ეკონომიკა 1945-1955 წლებში; გ) ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების (სამხრეთ კორეა, სინგაპური, ჰონკონგი, ტაივანი) ეკონომიკა გასული საუკუნის მეორე ნახევარში.

გარდამავალი ეკონომიკა ვიწრო გაგებით კი გულისხმობს ქვეყნის ერთი კონკრეტული მდგომარეობიდან მეორეში გადასვლას. ამის მაგალითია პოსტსაბჭოური და პოსტსოციალისტური ქვეყნების გეგმიან-ადმინისტრაციული მეურნეობიდან საბაზროზე გარდამავალი ეკონომიკა.

ერთი ეკონომიკური სისტემიდან მეორე ეკონომიკურ სისტემაზე გარდამავალი ანუ **ტრანზიტული ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია შემდეგი ნიშნები:**

- თუ უკვე ჩამოყალიბებული ეკონომიკა საკუთარ ეკონომიკურ და ინსტიტუციონალურ საფუძველზე იკვლავწარმოება, გარდამავალი მოწოდებულია ააშენოს ახალი ეკონომიკური სისტემის საფუძველი. ამ ეტაპზე როგორც ბაზარი, ისე სახელმწიფო ჩანასახოვან მდგომარეობაშია;

- ეკონომიკის მრავალწილობიანობა (ძველი და ახალი სისტემის ელემენტების თანაარსებობა);
- ეკონომიკის არამდგრადი განვითარება;
- სტაბილური ეკონომიკის უქონლობა;
- გარდაქმნების შედარებით ხანგრძლივი პერიოდი.

განასხვავებენ ადმინისტრაციულ-მბრძანებლურიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის ორგვარ ეკონომიკურ პოლიტიკას: შოკურ თერაპიასა და გრადუალიზმს. შოკური თერაპია არის გარდამავალი პერიოდის ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელიც გულისხმობს ორ ძირითად მიმართულებას: ანტიინფლაციურ მასტაბილიზებელ პროგრამების განხორციელებას და ღრმა ინსტიტუციონალურ რეფორმებს, მათ რიცხვში საკუთრებრივი ურთიერთობების გარდაქმნას;

გრადუალიზმი საბაზრო ეკონომიკაზე ევოლუციური გადასვლის ეკონომიკური პოლიტიკაა. იგი გულისხმობს სამეურნეო ინსტიტუტების თანდათანობით გარდაქმნას.

აღსანიშნავია, რომ საქართველო ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებლებით ისედაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებს, ამიტომ რაც მეტად „გაიწვლება“ საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდი, მით მეტად გაიზრდება ეს ჩამორჩენა. ამ მხრივ სამაგალითოა ბალტიისპირეთის ქვეყნები, რომლებმაც თავიანთი გონივრული მოქმედებებით საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლას სულ რაღაც ათი წელი მოანდომეს და ევროგაერთიანების წევრებიც გახდნენ. იმისათვის, რომ საქართველო არ ასცდეს სტრატეგიულ ხაზს და შერეულ ეკონომიკაზე გადასვლაც შედარებით უმტკივნეულოდ განხორციელდეს, საჭიროა შემდეგი კანონზომიერების დაცვა:

- საბაზრო იდეოლოგიისა და თავისუფალი მეწარმეობის ფორმირება;
- ფასების ლიბერალიზაცია;
- პრივატიზება;
- ადმინისტრაციულიდან ეკონომიკის საკანონმდებლო რეგულირებაზე გადასვლა;
- საბაზრო ინფრასტრუქტურის ფორმირება;
- საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის ლიბერალიზაცია;
- ბაზრისადმი სოციალური ადაპტაციის მექანიზმის ფორმირება.

როგორც საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის კანონზომიერებების ჩამონათვლიდან ირკვევა, თავისუფალი მეწარმეობის ფორმირება საბაზრო ურთიერთობების მშენებლობის ამოსავალი მიმართულებაა და ეს ბუნებრივიცაა, ვინაიდან საბაზრო ეკონომიკა, ყველაზე მარტივად თავისუფალი მეწარმეობის ეკონომიკაა. მართლაც, ბაზარი მეწარმეობისათვის საუკეთესო შემოქმედებითი გარემოა, ხოლო მეწარმეობა, თავის მხრივ, საბაზრო ურთიერთობების უმნიშვნელოვანესი ნიშან-თვისებაა. მეწარმეობა, ერთი მხრივ, საბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობების უმთავრესი შემოქმედია (ბიზნესში იწარმოება საქონელი და ფული ანუ მოთხოვნა), ხოლო მეორე მხრივ, გადასახადებით ახალი დემოკრატიული სახელმწიფოს

შუალობითი მშენებელი. ასე რომ, საბაზრო ეკონომიკა ყოველად წარმოუდგენელია მეწარმეობის ფორმირება-განვითარების გარეშე.

3. 2. სამეწარმეო რესურსი, მისი ელემენტები და თანამედროვე მდგომარეობა საქართველოში

საბაზრო ეკონომიკის მშენებლობის უმთავრესი რესურსის ანუ სამეწარმეო რესურსის ქვეშ იგულისხმება:

- **სამეწარმეო პოტენციალი, უნარი ანუ მეწარმე;**
- **ბიზნესის ინფრასტრუქტურა ანუ საბაზრო მომსახურების ინსტიტუტები** (საკონსულტაციო ფირმები, კადრების მომზადების სისტემა, ბიზნესის რეგისტრაციისა და ლიცენზიის გამცემი ორგანიზაციები, საკრედიტო-საბანკო სისტემა, შრომის, სასაქონლო და საფონდო ბირჟა, სარეკლამო და საინფორმაციო სააგენტოები, საგადასახადო და საბაჟო სისტემა, აუდიტორული კომპანიები, სალიზინგო ფირმები, საარბიტრაჟო და სასამართლო ორგანოები, ინფორმაციულ-ტექნოლოგიური და საქმიანი კომუნიკაციის საშუალებები და სხვა), **რომლებიც ბიზნესის მომზადების, ჩამოყალიბების, ფუნქციონირების, განვითარებისა და დახურვის ეტაპზე წამოჭრილი ამოცანების გადაჭრას ემსახურებიან;**
- **სამეწარმეო ეთიკა და კულტურა.** ანუ საბაზრო თამაშის წესების (სამართლებრივი, ეთიკური ნორმები და პროგრესული ეროვნული წეს-ჩვეულებანი) შესაბამისად განხორციელებული წესიერი (ეთიკური) მეწარმეობა და ამგვარი საქმიანობის ხანგრძლივი ისტორია და მდიდარი ტრადიცია.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ქვეყანა სამეწარმეო რესურსებით მდიდარია, თუ აქ:

- ბევრია სათანადო ცოდნითა და გამოცდილებით შეიარაღებული მეწარმე;
- განვითარებულია საბაზრო ინფრასტრუქტურა;
- სამეწარმეო ეთიკას ღრმა ისტორიული ფესვები და ავტორიტეტი გააჩნია ანუ საზოგადოება არა მარტო კეთილგანწყობილია მეწარმეობის მიმართ, არამედ მოსახლეობის მნიშვნელოვანი ნაწილისათვის იგი სასურველ ორიენტირსაც წარმოადგენს.

საქართველოში სამეწარმეო პოტენციალის ხასიათი განპირობებულია საქართველოს ეკონომიკის გარდამავალი მდგომარეობით, ასევე მისი თავისებურებებით. კერძოდ, **ერთი მხრივ**, განვლილ პერიოდში მნიშვნელოვნად გაიზარდა კერძო მეწარმეთა რიცხვი, კვალიფიკაცია, მათი საქმიანობა სულ უფრო მეტ ახალ სფეროს და დარგს წვდება, ფართოვდება საბაზრო (სამეწარმეო) ინფრასტრუქტურა, მოსახლეობაში ყალიბდება სამეწარმეო განწყობა (რასაც ხელი შეუწყობს პრივატიზების გზით კერძო საკუთრების ინსტიტუტის ჩამოყალიბებამ და მოსახლეობის განათლების მაღალმა დონემ), **მეორე მხრივ**, მეწარმეთა მნიშვნელოვანი

ნაწილი ვერ ფლობს სათანადო სპეციალურ ცოდნა-გამოცდილებას და საბაზრო პირობებში რაციონალურ ქცევებს, ასევე ჯერ კიდევ განუვითარებელია და არაეფექტიანია საბაზრო ინფრასტრუქტურა (მაგალითად ფასიანი ქაღალდების მერადი ბაზარი), შენარჩუნებულია სახელმწიფოს შესამჩნევი წილი, როგორც ეროვნულ სიმდიდრეში, ისე სააქციონერო საზოგადოებების საკუთრებაში, სათანადო მექანიზმის უქონლობის გამო ვერ ხდება სახელმწიფოს წილის ეფექტიანი კვლავწარმოება, ძალზე დაბალია სამეწარმეო ეთიკა და კულტურა. მეტიც, მოსახლეობის არც თუ მცირე ნაწილი „ეჭვის თვალთ“ უყურებს მეწარმეთა ფენას და მათი საქმიანობის შედეგებს. მოკლედ, საქართველოს მეწარმეთა კლასის ფორმირების საწყისები არაკეთილსასურველია. როგორც ჩანს, საჭირო იქნება არც თუ ცოტა წლები და ძალისხმევა არა მარტო მარჯვე და გამოცდილი, არამედ „ცივილიზებული“ მეწარმეთა გამოზრდისათვის, რომელთაც ექნებათ ძლიერი სამეწარმეო მოტივები და ეროვნული მეურნეობის სხვადასხვა სფეროებში იღვაწებენ.

3.3. ბიზნესის დაწყების მოტივები, შესაძლებლობები და მიზნები

ბიზნესის წამოწყების მოტივები

პირველი გადაწყვეტილება, რომელსაც პოტენციური მეწარმე იღებს ეს არის ბიზნესის დაწყების შესახებ გადაწყვეტილება. ბიზნესის წამოწყება მიზანშეწონილია თუ არსებობს სათანადო გარე (პოლიტიკური, ეკონომიკური, სამართლებრივი სოციალური პირობები) და შიდა (მეწარმის ინტელექტუალური, ორგანიზატორული, ფინანსური, მატერიალური მზაობა) გარემო და შესტყვისი მოტივები.

სამეწარმეო საქმიანობის აღმგებელი მოტივები შეიძლება იყოს:

- დასაქმება;
- მაღალი შემოსავლების მიღება (საკუთარი ბიზნესიდან ბევრად მეტი შემოსავლის მოპოვება შეიძლება, ვიდრე შრომის უნარის გარკვეული ვადით გაქირავებიდან);
- დამოუკიდებლობისაკენ, საკუთარი თავის ბატონ-პატრონობისაკენ სწრაფვა. ადმინისტრაციის მხრიდან თავს მოხვეული მუშაობის რეჟიმისგან თავის დაღწევა და სამეურნეო დამოუკიდებლობის მოპოვება;
- მართვისა და ხელისუფლებისკენ სწრაფვა;
- საზოგადოებრივი ცნობადობისა და აღიარების მოპოვება;
- საკუთარი შემოქმედებითი პოტენციალის (შესაძლებლობების) სრული რეალიზება;

- ქონების (სიმდიდრის) დაგროვება და მისი მემკვიდრეობით გადაცემის შესაძლებლობა და მრავალი სხვა.

ბიზნესის წამოწყებისათვის მხოლოდ მოტივების (სურვილების) არსებობა არაა საკმარისი. სურვილთან ერთად პოტენციურ მეწარმეს უნდა გააჩნდეს შესაბამისი შესაძლებლობანი, საქმიანი უნარ-ჩვევები და პირადი თვისებები.

პოტენციური ბიზნესმენის შესაძლებლობების შეფასება

ხელსაყრელი გარემოსა და სათანადო მოტივების არსებობის შემთხვევაში, პოტენციურმა ბიზნესმენმა გულდასმით უნდა შეაფასოს:

- 1) პირადი საქმიანი უნარ-ჩვევები;
- 2) პირადი თვისებები (მახასიათებლები);
- 3) საკუთარი ბიზნეს-ჩანაფიქრის ცხოვრებაში განხორციელებისათვის მსხვერპლის გაღების უნარი, მზადყოფნა.

ასეთი თვითშეფასება აუცილებელია იმიტომ, რომ სამამულო პრაქტიკიდან და დასავლური გამოცდილებიდან გამომდინარე, ფირმების წარმატებლობისა და გაკოტრების უმთავრესი მიზეზი სწორედ არასწორი ბიზნეს-არჩევანი, მენეჯერთა არაკომპეტენტურობა და შეუწონასწორებელი გამოცდილებაა. ვთქვათ, მენეჯერი კარგი ინჟინერია, მაგრამ გამოუცდელი კომერსანტი და ფინანსისტი.

1) როგორ უნდა მოხდეს პოტენციური მეწარმის მიერ ძირითადი საქმიანი უნარ-ჩვევების შეფასება?

საწარმოს დაფუძნებელმა, უწინარეს ყოვლისა, უნდა გაარკვიოს ის უნარ-ჩვევები (კონკრეტულად, გასაღების, წარმოების და ფინანსების სფეროში), რომელიც აუცილებელია მოცემული საწარმოს შექმნისა და ფუნქციონირებისათვის, ხოლო შემდეგ შეაფასოს საკუთარი საქმიანი უნარ-ჩვევების განვითარების დონე. ჩვეულებრივ, წარმატებული მეწარმენი უნარ-ჩვევების დეფიციტს განსაზღვრავენ ფორმულით: საწარმოს შექმნისათვის აუცილებელ უნარ-ჩვევებს მინუს მეწარმის საქმიანი უნარ-ჩვევები = უნარ-ჩვევების დეფიციტს.

ასეთი შეფასების სიმარტივის მიუხედავად, ბევრი ბიზნესმენი პირადი უნარ-ჩვევების დეფიციტის გარკვევას იწყებს საქმიანობის დაწყებიდან ნახევარი წლის შემდეგ, როდესაც ეს დეფიციტი უამრავ მწვავე პრობლემას ბადებს.

ბიზნესისათვის აუცილებელი ძირითადი საქმიანი უნარ-ჩვევებია:

- წარმოების მართვა;
- გასაღება;

- ფინანსების მართვა;
- ბუღალტრული აღრიცხვა;
- პერონალის მართვა;
- სარეკლამო საქმიანობა და საზოგადოებასთან ურთიერთობა.

საქმიანი უნარ-ჩვევების დეფიციტი იმას როდი ნიშნავს, რომ თქვენ არ შეგიძლიათ საკუთარი საწარმოს შექმნა. წარმატებული მეწარმენი ჯერ ავლენენ დეფიციტს და შემდეგ ღებულობენ ზომებს მათ აღმოსაფხვრელად.

საქმიანი უნარ-ჩვევების დეფიციტის მინიმიზება—ლიკვიდაციის მეთოდებია:

- სწავლება;
- აუცილებელი უნარ-ჩვევების მქონე მუშაკთა დაქირავება;
- აუცილებელი უნარ-ჩვევების მქონეთა გამოყენება საკონტრაქტო საფუძველზე;
- ოჯახის წევრებისა და მეგობრების მოზიდვა.

2) პირადი თვისებებში იგულისხმება ის ძირითადი მახასიათებლები, რომლებიც აუცილებელია წარმატებული მეწარმისათვის. ესაა:

- **დამოუკიდებელი გადაწყვეტილების მიღების უნარი.** თუ გადაწყვეტილების შედეგს დიდი მნიშვნელობა აქვს, საჭიროა ყველა შესაძლებელი ვარიანტის გულდასმით აწონ-დაწონვა და მათგან საუკეთესოს შერჩევა; მეწარმეს უნდა გააჩნდეს მოქმედებების მოფიქრების, მოვლენების გააზრებისა და განჭვრეტის უნარი;
- **ჟინიანობა და შეუპოვრობა.** თუ წარუმატებლობამ გული გაგიტეხათ, მაგრამ თავგზა არ აგიბნიათ, ჩათვალეთ რომ ხართ ჟინიანი, შეუპოვარი ადამიანი. ამ თვისების გამოვლინების სხვა მაგალითის მოყვანაც შეიძლება. კერძოდ, როდესაც წარუმატებლობა განიხილება არა როგორც ტრაგედია, არამედ როგორც პრაქტიკული გამოცდილება, მომავალში ანალოგიურ პრობლემებისაგან თავის არიდებისათვის. ან კიდევ, დროებით წარუმატებლობის მიუხედავად გრძელვადიან, პერსპექტიულ მიზნებზე ორიენტაციის უნარისა და სიმტკიცის შენარჩუნება, რათა მიღწეული იქნას ეს მიზნები.

უნდა განვასხვაოთ ჟინიანობა და სიჯიუტე. ასე მაგალითად, წარუმატებლობის შემთხვევაში მეწარმე ჩვეულებრივ აგრძელებს დასახული ამოცანის გადაწყვეტის მცდელობას, მაგრამ თუ დარწმუნდა, რომ უფრო ბრძნულია სხვა მიმართულებით მოქმედება, იცვლის გადაწყვეტილებას.

- **რისკიანობა, გაბედულება.** ბიზნესში არსებითი მომენტი რისკების განჭვრეტისა და სავარაუდო შედეგების გათვლის უნარი. მაღალი, მაგრამ რეალური მიზნების მიღწევისათვის აუცილებელია ზომიერ ან გათვლილ რისკზე წასვლა.

- **დაგეგმვის უნარი.** დაგეგმვა არის ნებისმიერი საწარმოს საქმიანობისა და ორგანიზების აუცილებელი ელემენტი. ხელმძღვანელს უნდა შეეძლოს რეალური, მაგრამ საკმაოდ მაღალი საგეგმო დავალებების მიცემა, მათი მუდმივი გაანალიზება და კორექტირება, რათა ისინი შეესაბამებოდნენ საწარმოს სარესურსო პოტენციალსა და მიზნებს.
- **კომუნიკაბელურობის ანუ ადამიანებთან, თანამშრომლებთან ურთიერთობის უნარი.** ადამიანებთან ურთიერთობის ცოდნას დიდი მნიშვნელობა აქვს, როგორც ყოველდღიურ ცხოვრებაში, ისე ბიზნესის ნებისმიერ ასპექტში. ურთიერთობის უცოდინრობა იწვევს ინფორმაციის დამახინჯებას და შესამისად–ზიანს. წარმატებულ მეწარმეს უნდა შეეძლოს კარგი ურთიერთდამოკიდებულების შენარჩუნება მთლიანად კოლექტივთან და მის ყველა დონეზე. ასევე, უნდა შეეძლოს წერილის გასაგებად ჩამოყალიბება, თანამოსაუბრის ყურადღებით მოსმენა და გადმოცემული პრობლემის გაგება–გააზრება.
- **პასუხისმგებლობის საკუთარ თავზე ადების უნარი.** წარმატებული მეწარმეთა საერთო მახასიათებელია მართვისა და ხელისუფლებისაკენ სწრაფვა. ისინი მოვლენათა განვითარებაზე თავად კისრულობენ პასუხისმგებლობას. ასეთი ადამიანები ხელისუფლების გამოყენებიდან გულწრფელ სიამოვნებას განიცდიან. მათ კარგად ესმით პირადი პასუხისმგებლობა და კისრულობენ კიდევც. ისინი საკუთარ შესაძლებლობებში დრმად არიან დარწმუნებულნი. მათ აქვთ მყარი რწმენა და რეალური შესაძლებლობანი პირად ცხოვრებაში, თუ ბიზნესში დასახული მიზნების მიღწევისა. ისინი არ საჭირობენ სხვათა მითითებებს. მათ აქვთ უნარი და მზადყოფნა დამოუკიდებელი მოქმედებისა.
- **ხანგრძლივი, ინტენსიური და, მათ რიცხვში, დასვენების დღეებში მუშაობის უნარი.** წარმატებული მეწარმე მუშაობს ძალიან დაძაბულ რეჟიმში. საწარმოს ჩამოყალიბების საწყის ეტაპზე მას მუშაობა უხდება გვიანობამდე. მაგალითად, შემოვიდა დაკვეთა, რომელიც უნდა შესრულდეს ორ დღეში. მოწყობილობის სრულად დატვირთულობის შემთხვევაში სამუშაო უნდა შესრულდეს სადამოკიდებლობით. ნამდვილი მეწარმე მზად არის იმუშაოს იმდენი, რამდენიც აუცილებელია საწარმოს საქმიანობის უზრუნველყოფისა და კლიენტთა მოთხოვნების დაკმაყოფილებისათვის. ეს პრობლემა გასაკუთრებულ სიმწვავეს იძენს მაშინ, თუ ბიზნესი მეწარმისათვის არ არის ძირითადი სამუშაო ადგილი ე. ი. როცა ბიზნესს ითავსებს.
- **მოქნილობა.** ბიზნესი საერთოდ და განსაკუთრებით მცირე–მოითხოვს მოქნილობას და ცვლილებებზე სწრაფი რეაგირების უნარს.
- **ოჯახის მხრიდან მხარდაჭერა.** მაშინ, როდესაც საწარმოს საქმიანობის დალაგება–მოწესრიგება მოითხოვს გარკვეულ მსხვერპლსა და დაძაბულ მუშაობას, ოჯახის მხრიდან მხარდაჭერა ძალიან მნიშვნელოვანია. გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ მიუხედავად იმისა ადამიანი მარტოხელაა, თუ ცოლშვილიანი, მისი ბიზნესისადმი ოჯახის მხრიდან გაგებულ დამოკიდებულება მნიშვნელოვნად ზრდის წარმატების შანსს. ამ

მხარდაჭერას შესაძლებელია ჰქონდეს პრაქტიკულ და ადმინისტრაციულ საკითხებში დახმარების ან უბრალოდ ოჯახის უფროსის ბიზნესში დაკავებაზე თანხმობის ფორმა.

ოჯახის მხრიდან მხარდაჭერის არარსებობის შემთხვევაში, ბიზნესში არსებულ პრობლემებს ეძლევათ გადრმავების ტენდენციის ხასიათი. და პირიქით, ოჯახის მხრიდან სათანადო მხარდაჭერის შემთხვევაში, პრობლემები წყდება უფრო სწრაფად. ოჯახის მხარდაჭერა განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს მაშინ, თუ ბიზნესი არ არის ძირითადი სამუშაო ადგილი: ასეთ შემთხვევაში, მეპატრონის არ ყოფნისას, მისი ოჯახის წევრებს შეუძლიათ დაამუშაონ განაცხადები და გადაწყვიტონ სხვა ოპერატიული საკითხები. ბიზნესის წამოწყებისადმი ოჯახის თანხმობა მნიშვნელოვანია ქალთა ბიზნესში ჩართვასთან დაკავშირებით, განსაკუთრებით, საქართველოში;

- **სასტარტო კაპიტალის ფლობის ან მისი მოზიდვის უნარ-შესაძლებლობა** ნათესავებისაგან, მეგობრებისაგან, პარტნიორებისაგან, ინვესტიორებისაგან, კრედიტორებისაგან, დონორი ორგანიზაციებისაგან და სხვათაგან.

3) მზადყოფნა ბიზნესის ერთგულებისათვის გაღებული იქნას აუცილებელი მსხვერპლი. ძირითადად ეს ეხება თქვენ დროს და, განსაკუთრებით, თავისუფალ დროს, რომელიც საკუთარი საწარმოს შექმნის შემდეგ სულ სხვანაირად განაწილდება.

კერძოდ, საკუთარი საწარმოს შექმნა ზეგავლენას მოახდენს თქვენი ცხოვრების წესის შემდეგ ასპექტებზე:

- **ოჯახში გატარებულ თავისუფალი დროზე.** მაგალითად, თქვენ ხართ კარგი მეოჯახე, მამა, მეუღლე და გსურთ საღამოები ოჯახთან გაატაროთ, მაგრამ ამის საშუალებას არ გაძლევთ ხელმძღვანელის როლი, რადგანაც გიწევთ სამსახურში გვიანობამდე ყოფნა;
- მოცალეობაზე, გართობაზე, მეგობრებთან და ახლობლებთან გატარებულ თავისუფალ დროზე;
- პირად გატაცებაზე (ჰობზე);
- შევებულებაზე და სხვაზე.

მზად ხართ ამგვარი მსხვერპლის გაღებისათვის? ყველა ეს საკითხი პირადული ხასიათისაა და სწორი გადაწყვეტილების მიღება მხოლოდ თქვენ შეგიძლიათ.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, პოტენციურმა მეწარმემ უნდა აკეთოს ის, რისი კეთებაც სხვებზე უკეთ, ხარისხიანად და ნაკლები დანახარჯე-

ბით შეუძლია. ამისათვის კი სპეციალური ტექსტით უნდა შეფასდეს მეწარმეობრივი უნარ-თვისებები.

ტექსტი მეწარმეობრივი უნარ-თვისებების შეფასებისათვის

თვისება	4	3	2	1
ინიციატივა	ექებს დამატებით დავალებას. გუ-ლახდილი და გულწრფელია	დავალების შესრუ-ლებისას მარჯვეა, მოხერხებული და საზრიანი	სავალდებულო სამუშაოებს ასრუ-ლებს უფროსის მითითების გარე-შე	უინიციატივოა, ელოდება მითი-თებას
თანამშრომ-ლებისადმი დამოკიდებუ-ლება	ადამიანთა დამო-კიდებულებაში კე-თილმეგობრულია	თავაზიანი, ზრდი-ლია	ზოგჯერ მასთან ძნელია მუშაობა	ჯიუტი და არა-კომუნიკაბელუ-რია
ლიდერობა	ძლიერია, ავლენს სიმტკიცეს	მარჯვედ გასცემს ეფექტიან ბრძანებებს	წამყვანი	მიმყოლი
პასუხისმგებ-ლობა	ავლენს პასუხის-მგებლობას დავა-ლების შესრულე-ბისას	თანხმდება დავალე-ბის შესრულებას, მხოლოდ არა უპრო-ტესტოდ	უხალისოდ თან-ხმდება დავალე-ბას	თავიდან იცი-ლებს ნებისმიერ დავალებას
ორგანიზაცი-ული უნა-რი	მეტად უნარიანი ადამიანის დარ-წმუნებაში და ფაქტების ლოგი-კურად გადმოცე-მაში	უნარიანი ორგანიზა-ტორი	საშუალო ორგანი-ზატორული უნა-რის მქონე	ცუდი ორგანი-ზატორი
გაბედულო-ბა, რისკიანობა, სიმტკიცე	სწრაფი და ზუს-ტი	საფუძვლიანი და ფრთხილი, წინდახე-დული	სწრაფი, მაგრამ ხშირად უშვებს შეცდომებს	მერყევი და მში-შარა
მიზანსწრაფ-ვისას შეუ-პოვრობა	მიზანსწრაფულია ვერ შეაშინებ სიძ-ნელებით	მიმართავს ძალისხმე-ვას, ყველა ღონეს	გაბედულების და შეუპოვრობის სა-შუალო ღონე	თითქმის არავი-თარი შეუპოვ-რობა

მოხმობილი ტესტით შემდეგნაირად უნდა ისარგებლოთ: თითოეულ ჰორიზონტალურ გრაფაში საჭიროა იპოვოთ თვისების ის განსაზღვრება, რომელიც ყველაზე მეტად გახასიათებთ. აღნიშნოთ იგი იმ ციფრით, რომელიც შეესაბამება ყოველ ვერტიკალურ სვეტს (4, 3, 2, 1), ამ ციფრების დაჯამების შედეგად თქვენი მეწარმეობის პოტენციალის შეფასება შეიძლება იყოს: ფრიადი (25-28 ქულა), ძალიან კარგი (21-24 ქულა), კარგი (17-20 ქულა), საშუალო (13-16 ქულა) და ცუდი (12 და ნაკლები ქულა).

ბუნებრივია, მცირეა იმ ადამიანთა რიცხვი, რომელსაც ბიზნესის საწყის სტადიაზევე მეწარმის ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი თვისება ექნება. ბევრი ამ თვისებებს იძენს სწავლებით, ბიზნესის გაძღოლისა ან მასში მონაწილეობის პროცესში. აღნიშნული თვისებების მთლიანად უქონლობის ან უკიდურესად მცირე რაოდენობით არსებობის შემთხვევაში, უკეთესია თავის შეკავება ბიზნესის დაწყებისაგან და უმჯობესია ამ სფეროში დაქირავებულ მუშაკად დასაქმება.

აღსანიშნავია, რომ ამ კატეგორიის მუშაკები უფრო მეტია საჭირო, ვიდრე მეწარმეები, რომლებიც ფლობენ და უძღვებიან საკუთარ საქმეს. პრაქტიკით დადასტურებულია, რომ მხოლოდ ყოველი მეათე ადამიანი ხდება რეალურად წარმატებული მეწარმე. შესაძლებელია, რომ ზოგი ჩამოთვლილი თვისება, ვთქვათ, რისკიანობა, ან ორგანიზაციული ნიჭი არ აღმოგჩნდეთ, მაგრამ თუ გაქვთ ძლიერი სურვილი გქონდეთ საკუთარი საქმე და იყოთ მეწარმე, მაშინ, როგორც უკვე ითქვა, ან უნდა დაეუფლოთ მათ, ან კიდევ „გუნდის“ დაკომპლექტებისას (რასაკვირველია, თუ თქვენი იდეის რეალიზება მოითხოვს მეწარმეობის პარტნიორულ ფორმას) ისეთი პარტნიორები შეარჩიოთ, რომელთაც ეს თვისებები ექნებათ. დაიმახსოვრეთ, ბიზნესის წარმატებები დამოკიდებულია არა მარტო თქვენს პირად სამეწარმეო თვისებებზე (მხედველობაში არ არის ინდივიდუალური საწარმო და ინდივიდუალური შრომითი საქმიანობა-ხელოსნობა), არამედ იმ ადამიანურ რესურსებზეც, რომელთაც თქვენ იყენებთ. ამიტომაცაა, რომ საბაზრო სისტემაში გაბატონებულია აზრი: „შეიძლება დაკარგო ბიზნესი, მაგრამ თუ შეინარჩუნებ საკადრო პოტენციალს, შესაძლოა მალე აღადგინოთ საქმე და ფეხზეც წამოდგეთ.“ ნათქვამიდან გამომდინარე, „შეთამაშებული გუნდის“ შექმნა თქვენს წინაშე მდგარი ყველაზე რთული ამოცანაა. სწორედ ამიტომ თანამშრომლები უნდა შეარჩიოთ კომპენტეციისა და შესაძლებლობების მიხედვით, რათა კარგად მოერგონ თქვენი ბიზნესის სისტემას და არა მხოლოდ მეგობრული, ნათესაური და თუნდაც პოლიტიკური მოსაზრებებით. პირადი ერთგულება და საიმედოობა კარგია, მაგრამ წარმატების გარანტი არ არის. ამ მომენტს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს, რადგან საქართველოში, არცთუ იშვიათად, მეგობრებს საქმეზე წინ აყენებენ. ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე, თანამედროვე ბიზნესში უაღრესად მნიშვნელოვანია დაეუფლოთ გუნდური მუშაობის პრინციპს.

პოტენციური ბიზნესმენის შესაძლებლობების შეფასების შემდეგ უნდა გაირკვეს, თუ მისი შესაბამისი მოთხოვნადი საქონლიდან და მომსახურებიდან რა და სად იქნას წარმოებული-ახალ, თუ შეიქმნილ უკვე არსებულ საწარმოში.

ბიზნესის მიზნები და მათი განსაზღვრის პრინციპები

ბიზნესის სტრატეგიული მიზნები არის ის საკვანძო, ძირითადი საბოლოო შედეგები, რომლისაკენაც მიისწრაფვის საწარმო თავის საქმიანობის საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე.

ბიზნესის სტრატეგიული ტიპური მიზნები კავშირშია მოცემული საწარმოს მომგებიანობის, რენტაბელობის, გასაღების ბაზარზე წილის ზრდასთან, საქმიანობის დივერსიფიკაციასთან, მასშტაბების გაფართობასთან და სხვა მახასიათებლებთან. ასე მაგალითად, საწარმოს სტრატეგიული მიზანი შეიძლება იყოს: ორი წლის განმავლობაში 20%-იანი რენტაბელობის დონის მიღწევა; ქართლის რეგიონის ბაზრის 15%-ის დაუფლება სამ წელიწადში; ოთხ წელიწადში ახალ დარგებში შეჭრა და მრავალი საეობის ბიზნესის წარმოება ანუ დივერსიფიკაცია და სხვა.

მეწარმე ისახავს რა გასაზღვრულ სტრატეგიულ მიზანს, ამით იგი აყალიბებს იმ მთავარ ორიენტირს, რომელზედაც ფოკუსირებული უნდა იქნას მთელი საწარმოო კოლექტივის საქმიანობა და ძალისხმევა. მაშასადამე, მიზანი არის საწარმოს მართვის სიტემის ამოსავალი ელემენტი. მართვის სისტემისა, რომელიც ასრულებს დასახული მიზნის მიღწევისათვის ადამიანთა საქმიანობის ორგანიზების, მოტივირებისა და კონტროლის ფუნქციას. შესაბამისად, თუ საწარმოს არა აქვს ნათლად განსაზღვრული მიზანი, მაშინ არ არის მისი მართვაც.

მიზნების განსაზღვრისას აუცილებელია დაცული იქნას შემდეგი პრინციპები:

- მიზნის სიზუსტე და მკაფიოება (საწარმო, სადაც მიზანი და ამოცანები გარკვეულია, არა მარტო ეფექტიანია და წარმატებულია, არამედ მასში მაქსიმალურად წარმოჩინდება და რელიზდება თითოეული თანამშრომლის შესაძლებლობაც);
- მიზნის რაოდენობრივი გაზომვის შესაძლებლობა, რაც საშუალებას იძლევა დღევანდელი შეუდარდეს ხვალინდელს;
- მიზნის რეალურობა ანუ მისი განხორციელების შესაძლებლობა. უნდა დაისახოს ისეთი მიზნები, რომლებიც არ აღემატება საწარმოს (მეწარმის) შესაძლებლობებს;
- მიზნის შესრულებისათვის დროის განრიგის მითითება (პირველ რიგში ყალიბდება გრძელვადიანი მიზნები, ხოლო შემდეგ საშუალო და მოკლევადიანი-გრძელვადიანის უზრუნველსაყოფად);
- ურთიერთხელშემწყობი მიზნები. გადაწყვეტილებები და მოქმედებები, რომელიც აუცილებელია ერთი მიზნის მისახვევად, ხელს არ უნდა უშლიდეს სხვათა მიღწევას.

სტრატეგიულთან ერთად არსებობს კონკრეტული მიზნებიც. ბიზნესის ხასიათიდან, განვითარების დონიდან და მდგომარეობიდან გამომდინარე, საწარმოს კონკრეტული მიზანი შეიძლება იყოს:

- **ბიზნესის გადარჩენა–შენარჩუნება.** ეკონომიკური დაცემის პირობებში საქმიანი ორგანიზაციის უმნიშვნელოვანესი მიზანი სწორედ არსებობის შენარჩუნებაა, რადგანაც საწარმოს არ არსებობის შემთხვევაში მესაკუთრე კარგავს ინვესტირებულ სახსრებს; დაქირავებული უშუალო მწარმოებელი და მენეჯერი უმუშევარი რჩება; სახელმწიფო ვეღარ იღებს გადასახადებს; მომხმარებელი იძულებული ხდება საქონლისა და მომსახურებისათვის სხვა ფირმას მიმართოს; მიმწოდებელი კარგავს მომხმარებელს და ა. შ.
- **მოგების ზრდა.** ეს მიზანი პრიორეტიული ხდება მაშინ, როცა ინვესტიორს სურს დაბანდებული სახსრების სწრაფად ამოღება;
- **საქონლისა და მომსახურების წარმოების გაფართოება.** ამ შემთხვევაში გაზრდილი მოგება კი არ ამოიღება, არამედ ხდება მისი რეინვესტირება, საქმეში უკან ჩატრიალება, პროდუქციის მოცულობის გაზრდის მიზნით;
- **საბაზრო წილის გადიდება** ფასის შემცირების, ხარისხის ამაღლებისა და ნოვაციების საფუძველზე;
- **გუდვილის ზრდა ანუ ბიზნესის, როგორც ჩვეულებრივი პროდუქტის საბაზრო ფასისა და მის წმინდა აქტივებს შორის სხვაობის გადიდება** საწარმოს რეპუტაციის გაუმჯობესებით; კარგი რეპუტაცია ფირმის წარმატების, კონკურენტუპირატესობის მიღწევის ერთ-ერთი მთავარი პირობაა, ხოლო წარმატება, თავის მხრივ, აყალიბებს მის კარგ იმიჯს, რეპუტაციას;
- **წარმოების მასშტაბების გაფართოებით ეკონომიკური ძალაუფლების განმტკიცება;**
- **ფირმის თანამშრომელთა პოტენციალის სრული რეალიზება–განვითარება;**
- **ბიზნესი, როგორც ჰობი, გატაცება.** საქმიანობა მომგებიანია თუ იგი მეწარმეს და ხალხს სიამოვნებას და სიამაყის გრძნობას უღვივებს და სხვა.

აღნიშნულის გარდა, ფორმულირდება და ყალიბდება დამხმარე მიზნები, რომლებიც ხელს უწყობენ კონკრეტული და სტრატეგიული მიზნების მიღწევას.

დამხმარე მიზნები შეიძლება იყოს: მუშაკთა კვალიფიკაციისა და კაპიტალ ალტურვილობის ამაღლება; თანამშრომელთა რაოდენობის შემცირება; მართვის ქმედითობის ამაღლება; ნოვაციების დანერგვა; გარემოს დაბინძურების შემცირება; გუნდური მუშაობის ეფექტიანად გამოყენება; მუშაკთა მოტივირების გაუმჯობესება და სხვა.

ზემოთ ჩამოთვლილი მიზნების წარმატებული განხორციელების ძირითად ფაქტორებად შეიძლება მოგვევლინოს: შერჩეული საქმიანობის სფეროს კარგად ცოდნა, მოქმედებების გააზრებულობა, საწარმოს ადგილმდებარეობა (განსაკუთრებით ვაჭრობაში), სარეალიზაციო საქონელში ჯეროვნად გათვითცნობიერებული გამყიდველი, ცნობილი სავაჭრო მარკა, კარგად დაყენებული რეკლამა და სხვა.

ბიზნესის მიზნების რეალიზებას ახდენენ მისი სუბიექტები.

ნაწილი მეორე გვ.87-98; გვ. 371-374.

3.4. ბიზნესის, როგორც სისტემის, სუბიექტები და მათი ინტერესები

ბიზნესის, როგორც სისტემის, სუბიექტებია: მომხმარებლები, მეწარმეები, მენეჯერები, დაქირავებული მუშაკები, მიმწოდებლები, სახელმწიფო და საზოგადოება და კრედიტორები. მათი შეთანხმებული ურთიერთქმედების საფუძველია ურთიერთსარგებლიანობა ანუ ინტერესთა ჰარმონია.

მომხმარებლების ინტერესებშია საქონლის ფართო ასორტიმენტი, მაღალი ხარისხი და დაბალი ფასი, მომსახურების მაღალი დონე;

მეწარმეების ინტერესებშია მუდმივი და მყარი შემოსავლის (მოგების) მიღება და კაპიტალის (საკუთრების) გაზრდა;

მენეჯერების ინტერესებშია ფირმის საქმიანობის მაღალ დონეზე ორგანიზება და პირადი გასამრჯელოს (შრომის საზღაურის) გაზრდა;

დაქირავებული მუშაკების ინტერესებშია მაღალი ხელფასი, სამუშაო ადგილის საიმედოობა, შრომის ნორმალური პირობები და სოციალური დაცვის მაღალი დონე;

მიმწოდებლების ინტერესებშია მცირე ხარჯები და დიდი შემოსავალი, სახელშეკრულებო ურთიერთობების სტაბილურობა;

სახელმწიფოსა და საზოგადოების ინტერესებშია სამუშაო ადგილების შექმნა; მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის ამაღლება; ფასების სტაბილურობა; გადასახადების აკრეფის საფუძველზე ბიუჯეტის შევსება; ანტიმონოპოლიურ ღონისძიებათა განხორციელება; გარემოსა და მომხმარებელთა ინტერესების დაცვა;

კრედიტორების ინტერესებშია მაღალი სარგებელი, კრედიტის დაბრუნების გარანტირებულობა, ფირმაზე ზემოქმედების შესაძლებლობა;

ცხადია, ასეთი მრავალფეროვანი ინტერესების რეალიზება ერთობ რთულია და ზოგჯერ შეუძლებელიც. საქმე ისაა, რომ შექმნილი დოვლათი იურიდიულად მთლიანად ბიზნესმენს (მეპატრონეს) ეკუთვნის. ეკონომიკური თვალსაზრისით კი დოვლათის შექმნაში მონაწილეობს ბიზნესის ყველა სუბიექტი და, სავსებით ბუნებრივად, თითოეულს აქვს პრეტენზია თავის წილზე. აღნიშნულის გამო, ბიზნესის წარმატებები დიდადაა დამოკიდებული მისი მონაწილეების ინტერესების ჰარმონიზაციაზე, ე.ი. იმაზე, თუ რამდენად არის მიღწეული კონტრაგენტთა ინტერესების ურთიერთშეხამება და ბიზნესის დინამიური წონასწორობა. ამ საქმეში კი მთავარი ფიგურა მეწარმეა, ბიზნესმენია.

3.5. ბიზნესის სახეობები

ბიზნესის (მეწარმეობის) უმთავრესი ფუნქცია საზოგადოების საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველყოფაა. საქონელი არის გასაყიდად დამზადებული სასარგებლო თვისებების მატარებელი როგორც სამომხმარებლო, ისე საწარმოო დანიშნულების საგნები. ესაა: საკვები, ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, მანქანები, გემები, თვითმფრინავები და ა.შ. საქონლის რაობის გარკვევისას ისმება კითხვა: „რა არის ეს?“ საქონლის საბაზრო ფასი კი არის გამყიდველისა და მყიდველის გარიგების (შეთანხმების) საფუძველზე ჩამოყალიბებული ფასი.

საქონლის განსაკუთრებული სახეობაა **მომსახურება**, ვინაიდან არ შეიძლება მისი არც სახლში წაღება და არც გამოყენება. ის უნდა განვიხილოთ იმ აზრით, თუ რა გაკეთდა. მაგალითის სახით შეიძლება დავასახელოთ ქიმწმენდა, სარეცხის რეცხვა, ავტომანქანის რემონტი, სამედიცინო მომსახურება, კონსულტაციები და სხვა. **მომსახურების ფასის ნაირსახეობაა ტარიფი.**

დარგთა ერთობლიობა, რომლებიც აწარმოებენ საქონელსა და მომსახურებას იყოფა სამ დიდ ჯგუფად: პირველად, მეორად და მესამეულ დარგებად.

პირველადი დარგები აწარმოებენ ნედლეულს, მოპოვების ან მოყვანის (გამოზრდის) გზით. ესაა მოპოვებითი მრეწველობა, სოფლის მეურნეობა, მეტყვეობა და მეთევზეობა. **პირველად დარგებს ზოგჯერ აგრარულ სექტორს უწოდებენ. მეორადი ანუ დამამუშავებელი დარგები** ნედლეულს გარდაქმნიან მზა პროდუქციად ან ნახევარფაბრიკატებად. მაგალითად, დარგები, რომლებიც აწარმოებენ ფოლადს, ავეჯს, ჭურჭელს, საკვებს, ფეხსაცმელს, ტანსაცმელს და ა.შ. **მეორად დარგებს ინდუსტრიულ სექტორსაც უწოდებენ. მესამეული დარგები** სხვადასხვაგვარ მომსახურებას უწევენ პირველადი და მეორადი დარგების საწარმოებს, ასევე უშუალოდ მომხმარებლებს. **მესამეულ დარგებს მომსახურების სექტორს უწოდებენ.**

განვითარებულ ქვეყნებში ეკონომიკის პირველად, მეორად და მესამეულ სექტორებში დასაქმებული შრომითი რესურსების წილი არსებითად განსხვავდება მათი წილისგან განვითარებად ქვეყნებში. ზოგიერთ განვითარებულ ქვეყანაში სამუშაო ძალის ნახევარზე მეტი დასაქმებულია მომსახურების სფეროში.

ბიზნესის (მეწარმეობის) სახეობები პირდაპირ კავშირშია როგორც ზემოთ განხილულ დარგებთან, ისე კვლავწარმოების ფაზებთან (წარმოება, განაწილება, გაცვლა, მოხმარება). კვლავწარმოების თითოეულ ფაზას ბიზნესის გარკვეული სახეობა შეესაბამება: წარმოებას - საწარმოო-მეწარმეობა, განაწილება-გაცვლას

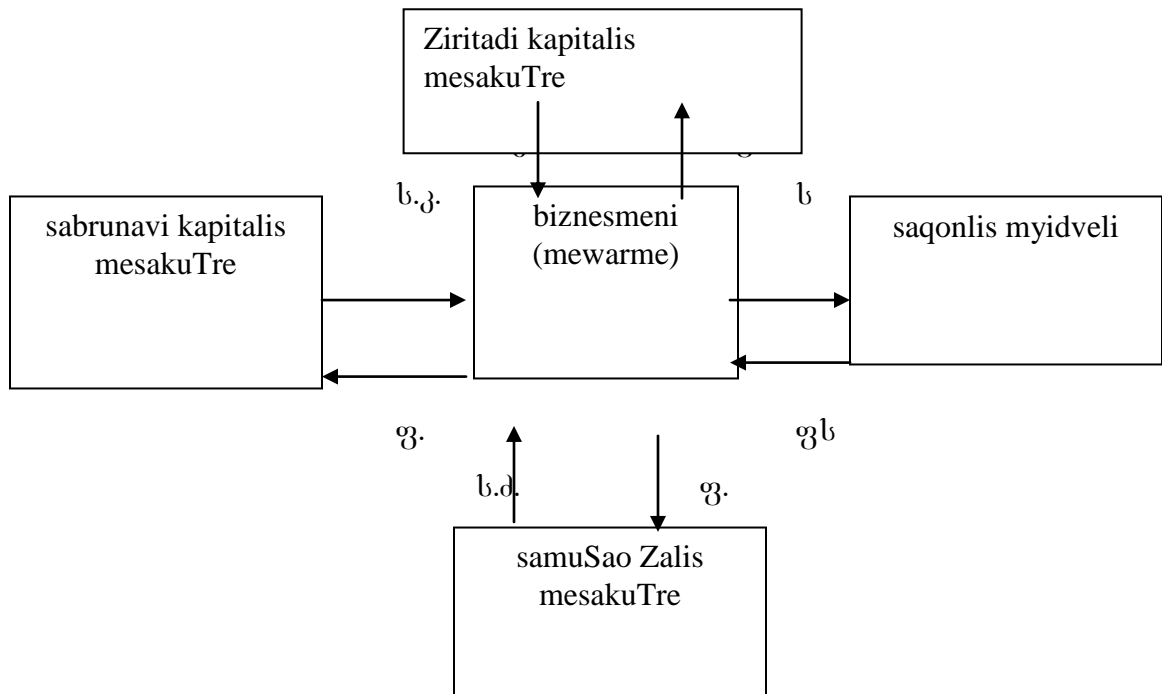
- კომერციული და ფინანსური მეწარმეობა. საწარმოო ბიზნესი (მეწარმეობა) კავშირშია საქონლისა და მომსახურეობის წარმოებით მოგების მიღებასთან, ხოლო კომერციული და ფინანსური ბიზნესი (მეწარმეობა) ფულისა და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვასთან.

საწარმოო ბიზნესის არსი, მთავარი როლი და სირთულე

ბიზნესის საანალიზო სახეობებს შორის მთავარი საწარმოო ბიზნესია, ვინაიდან მის გარეშე სავაჭრო ბიზნესი მატერიალურ საფუძველს კარგავს და მხოლოდ იმპორტული საქონლის ვაჭრობით შემოიფარგლება. სამწუხაროდ, დაახლოებით ამაღეგარი ვითარებაა დღეს საქართველოში.

საწარმოო ბიზნესს მიეკუთვნება არა მარტო სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო საწარმოები, არამედ სამშენებლო სამუშაოები, სატრანსპორტო გადაზიდვები, კავშირგაბმულობის მომსახურება, კომუნალური და საყოფაცხოვრებო მომსახურება და სხვა.

საწარმოო ბიზნესის პრინციპული სქემა ასე გამოიყურება:



როგორც სქემიდან ჩანს, საწარმოო ბიზნესი წარმოების ფაქტორების (საბრუნავი კაპიტალი: ნედლეული, მასალები, სათბობი, ენერჯია, ნახევარფაბრიკატები; ძირითადი კაპიტალი: შენობა-ნაგებობა, მანქანები, მოწყობილობა, ინსტრუმენტები, ხელსაწყოები; სამუშაო ძალა: დაქირავებული მუშაკები, მეწველები) აკუმულირებით (თავმოყრით) იწყება, ხორციელდება მათი მწარმოებლური ხარჯვა და საქონლის (ს) გამოშვებით მთავრდება, რომელიც უშუალოდ მეწარმის ან სავაჭრო ორგანიზაციის მეშვეობით რეალიზდება და მეწარმე ღებულობს ამონაგებს (ფს), შემოსავალს. მეწარმის შემოსავალი (ამონაგები) ტოლია დროის გარკვეულ პერიოდში გაყიდული საქონლის რაოდენობისა და ერთეული საქონლის ფასის ნამრავლისა. მეწარმის მთავარი ამოცანა სწორედ შემოსავლებსა და ხარჯებს შორის სხვაობის ანუ მოგების მაქსიმიზებაში მდგომარეობს.

საწარმოო ბიზნესი (მეწარმეობა) საკმაოდ რთული და სარისკო სახეობაა. ასე მაგალითად:

ა) თუ ბანკები (საფინანსო მეწარმეობის სახეობა) თავიანთი საქმიანობისათვის საჭირო რესურსებს 10-დან 20- პროცენტამდე საკუთარი კაპიტალის ხარჯზე აყალიბებენ, ხოლო დანარჩენ 80-90 პროცენტს მეანაბრეთა და კრედიტორების სახსრების ხარჯზე მოიზიდავენ, სამრეწველო საწარმოებში საკუთარი სახსრები სულ ცოტა 50-65 პროცენტი მაინც უნდა იყოს;

ბ) საწარმოო ბიზნესში დაბანდებული კაპიტალის გამოსყიდვა შედარებით ხანგრძლივ პერიოდს მოითხოვს;

გ) საწარმოო ბიზნესში რისკის ხარისხი შედარებით მაღალია (ინვესტირებას ახდენს დღეს. მისი ამოღება კი ხდება 1-3 წლის შემდეგ. ამ ხნის განმავლობაში ძალიან ბევრი რამ შეიძლება შეიცვალოს, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს დანაკარგები).

ყოველივე ამის გამოა, რომ დღევანდელ საქართველოში საწარმოო ბიზნესი (მეწარმეობა) შეუმჩნეველია, ხოლო კომერციული და ფინანსური მეწარმეობა თვალსაჩინო, ხილული. დამწყებ მეწარმეებს, რომელთაც სურთ წამოწყებულ საქმეს სწრაფად „მოხადონ ნაღები“, ინვესტირებას უპირატესად კომერციულ და საფინანსო ბიზნესში ახდენენ. არადა, დროა მეწარმენი გადავიდნენ „საქონლით“ და „ფულით ვაჭრობიდან“ ეროვნული საქონლის წარმოებაზე ანუ ეკონომიკის რეალური სექტორის ფორმირებაზე.

კომერციული ბიზნესის არსი, ფუნქცია და კერები

საწარმოო ბიზნესი, როგორც უკვე ითქვა, მჭიდრო კავშირშია სავაჭრო ბიზნესთან, ვინაიდან წარმოებული საქონელი ან უნდა გაიყიდოს, ანდა უშუალოდ გაიცვალოს სხვა საქონელზე (ბარტერი). ამასვე მეტყველებს ბიზნესის განვითარების ისტორიაც. სამრეწველო ბიზნესმა (ხელოსნობამ) მაშინათვე წარმოშვა სავაჭრო ბიზნესი. თუმცა, ზოგჯერ სავაჭრო ბიზნესი, რომელიც ავლენს საქონელზე მოთხოვნას, თავად უბიძგებს საწარმოო ბიზნესის განვითარებას.

კომერციული ბიზნესი დაკავშირებულია საქონლის და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის საფუძველზე მოგების მიღებასთან.

შედარებით მარტივი ფორმით სავაჭრო ბიზნესი სქემატურად ასე გამოიყურება:



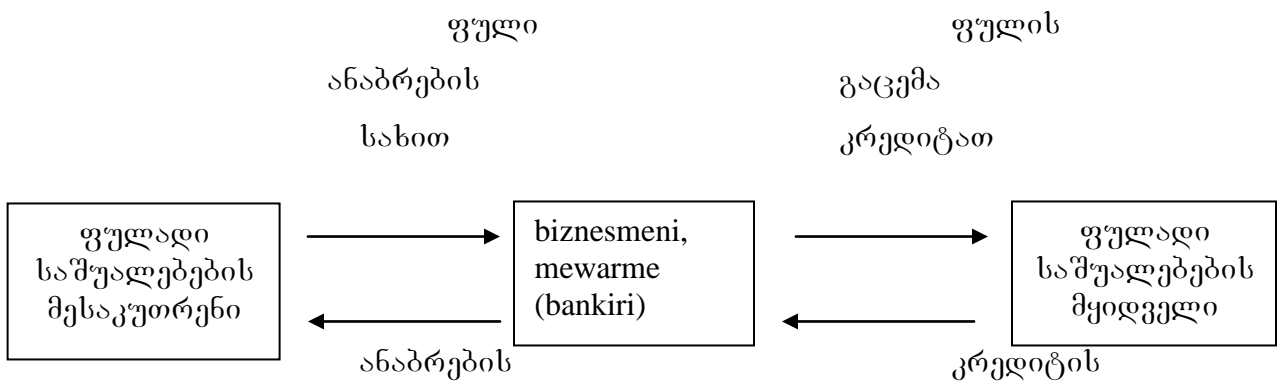
სქემიდან გამომდინარე, ვაჭარი-მეწარმე საქონელს (ს) მსხვილი პარტიებით საბითუმო ფასებში იძენს, რაც ბევრად დაბალია (50-30%-ით) საბაზრო საცალო ფასებზე, რომლითაც შემდგომ რეალიზდება შესყიდული საქონელი. საქონლის საცალო ფასს გამოკლებული საბითუმო ფასი და მიმოქცევის ხარჯები არის ვაჭარი მეწარმის მოგება.

სავაჭრო ბიზნესის (მეწარმეობის) კერებია: მაღაზიები, ჯიხურები, ბაზრობები, ბირჟები, გამოფენა-გაყიდვები, აუქციონები, სავაჭრო სახლები, სავაჭრო ფარდულები და სხვა. კომერციული ბიზნესის ერთ-ერთი მიმართულებაა საგარეო ვაჭრობა ანუ ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციები.

ფინანსური ბიზნესი და მისი მომსახურე ინსტიტუტები

რაც შეეხება ფინანსურ ბიზნესს (მეწარმეობას), იგი კავშირშია ფულის, ვალუტის და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის საფუძველზე მოგების მიღებასთან.

ფინანსური ბიზნესის სქემა ასეთია:



დაბრუნება
პროცენტით

დაბრუნება
პროცენტით

ბანკების შემოსავლების ძირითადი წყაროა ანაბრებზე დაწესებულ დაბალ და კრედიტებზე დადგენილ მაღალ პროცენტს შორის სხვაობა (მარჟა).

ფინანსური ბაზრის მომსახურე ინსტიტუტებია: ბანკები, საინვესტიციო ფონდები, ვალუტის გადამცვლელი პუნქტები, საფონდო ბირჟები და სხვა.

ბიზნესის ყველა განხილული სახეობა ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირშია. საწარმოო ბიზნესს ჩვეულებრივ მოსდევს სავაჭრო ბიზნესი, რადგანაც წარმოებული საქონელი უნდა გაიყიდოს ან გაიცვალოს. წარმოება და გაყიდვა კი კავშირშია საფინანსო ოპერაციებთან, რადგანაც საჭიროებს ფულად სახსრებს. ამრიგად, საწარმოო და სავაჭრო ბიზნესი მჭიდროდ უკავშირდება საფინანსო ბიზნესს. მეტიც, ზოგჯერ ერთ მეწარმეში წარმოდგენილი და გადაჯაჭვულია მწარმოებელი, ვაჭარი და ფინანსისტი.

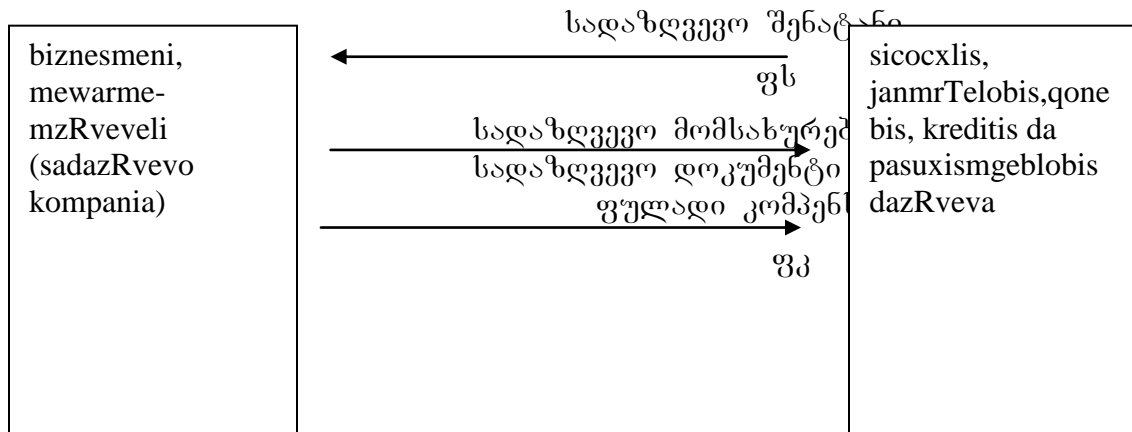
საშუამავლო ბიზნესი და მისი თავისებურება

ბიზნესის (მეწარმეობის) კიდევ ერთი დამოუკიდებელი სახეობაა - **საშუამავლო ბიზნესი**. შუამავლობა, როგორც ბიზნესის სპეციფიკური სახეობა, ხასიათდება იმით, რომ შუამავალი უშუალოდ არ აწარმოებს პროდუქციას, არ ვაჭრობს საქონლით, ვალუტით, ფასიანი ქაღალდებით, ასევე არ ეწევა საკრედიტო ოპერაციას, მაგრამ ხელს უწყობს ყველა ამ ოპერაციის განხორციელებას და შესაბამისი გარიგებების დადებას. **საშუამავლო ბიზნესი** ემსახურება ეკონომიკური აგენტების ინფორმაციულ უზრუნველყოფას, მათ შორის კონტაქტების დამყარებას და კონტრაქტების დადებას. შუამავლებად გვევლინებიან: ბროკერი, მაკლერი, სავაჭრო აგენტი და ა.შ. შუამავალი ბიზნესმენი გასამრჯელოს იღებს არა მის მიერ ყიდვა-გაყიდვის აქტის განხორციელების შედეგად, არამედ იმისათვის, რომ მოძებნა და დააკავშირა ურთიერთდაინტერესებული ადამიანები, ამით შეასრულა საშუამავლო მომსახურება.

სადაზღვევო ბიზნესი, როგორც რისკებით მოვაჭრე ბიზნესი

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლასთან დაკავშირებით წარმოიშვა სადაზღვევო ბაზარი, სადაც ხდება განსაკუთრებული საქონლის სადაზღვევო მომსახურების ყიდვა-გაყიდვა. აი, ამ ბაზარზე თავის ადგილს პოულობს სადაზღვევო ბიზნესი (მეწარმეობა). დაზღვევისას დამზღვევის ფინანსური დანაკარგების რისკს მის მიერ გადახდილი გასამრჯელოს ფასად მზღვეველიც ინაწილებს. **მოკლედ, მზღვეველი რისკებით მოვაჭრე ბიზნესმენია.**

სადაზღვევო ბიზნესის სქემა ასეთია:



სქემის მიხედვით, შეთავაზებული სადაზღვევო მომსახურება არის სამეწარმეო საქონელი, რომელიც გარკვეულ ფასად (ფს) იყიდება. მზღვეველი (სადაზღვევო ფირმა) ფულის სანაცვლოდ გასცემს სადაზღვევო დოკუმენტს (მოწმობას), სადაზღვევო მომსახურების დოკუმენტი (დაზღვევის მოწმობა) მყიდველს ან მის მემკვიდრეს უფლებას აძლევს დამზღვევის სიკვდილის შემთხვევაში, ჯანმრთელობის, ქონების დაკარგვის შემთხვევაში ან მოვალის მიერ კრედიტის დაუბრუნებლობის შემთხვევაში მზღვეველისაგან მიიღოს დანაკარგების გარკვეული ფულადი კომპენსაცია (ფკ), სადაზღვევო მომსახურების (მ) სახით. მაგრამ ყოველივე ამისთვის, როგორც ითქვა, დამზღვევმა უნდა გადაიხადოს ე.წ. სადაზღვევო შენატანი ანუ დაზღვევის ფასი.

ცნობილია დაზღვევის სამი სახეობა: 1. პირადი ჯანმრთელობისა და სიცოცხლის დაზღვევა; 2. ქონების დაზღვევა; 3. პასუხისმგებლობის დაზღვევა.

მზღვეველები კლიენტების პირადი სიცოცხლისა და ჯანმრთელობის დაზღვევისას ვაღდეულებას კისრულობენ დამზღვევს გარკვეული თანხა გადაუხადონ უბედური შემთხვევით გამოწვეული ზარალის კომპენსირებისათვის. დამზღვევის სიკვდილის შემთხვევაში ხელშეკრულებაში დაფიქსირებული თანხა დამზღვევის მემკვიდრეს მიეცემა.

ქონების დაზღვევისას ხდება მისი შეფასება და სადაზღვევო კონტრაქტში დგინდება დაკარგული ქონების (ვთქვათ ხანძრის, ავარიის ან მანქანის მოტაცების შემთხვევაში) ღირებულების კომპენსირების წილი მიღებული ზარალის გათვალისწინებით.

პასუხისმგებლობის დაზღვევის ქვეშ იგულისხმება დავალიანებების, ანუ მოვალეთა პასუხისმგებლობის დაზღვევა. დაგუშვათ, რომ ბანკმა მსესხებელს მისცა კრედიტი. არსებობს რისკი, რომ მსესხებელი უპასუხისმგებლო აღმოჩნდება და არ, ან ვერ დაფარავს კრედიტს პროცენტითურთ. ასეთი შემთხვევისგან თავის არიდებისთვის ბანკი მსესხებლებსგან მოითხოვს კომპანიასთან გააფორმოს სადაზღვევო ხელშეკრულება და თუ იგი ვერ შეძლებს კრედიტის დაბრუნებას, მაშინ ამის გაკეთება მოუწევს სადაზღვევო კომპანიას.

სადაზღვევო კომპანია (მზღვეველი მეწარმე) არის რისკებით მოვაჭრე ორგანიზაცია, რომელიც სადაზღვევო შენატანების საფასურად დამზღვევის იმ საფრთხისაგან გარკვეული ზომით დაცვის გარანტირებას ემასხურება, რომლის წინასწარმეტყველება და კონტროლი შეუძლებელია. მოკლედ, დაზღვევისას დამზღვევის რისკს (დანაკარგებს) გარკვეულ საფასურად სხვაც კისრულობს. მზღვეველ-მეწარმეებს (კომპანიებს) მშვენივრად ესმით, რომ სადაზღვევო შენატანები, რომელიც დამზღვევებს შეაქვთ, უნდა აღემატებოდეს იმ თანხას, რომელსაც მზღვეველები ახმარენ ზარალის დაფარვას. სხვა შემთხვევაში მეწარმე ვერაფრითარ მოგებას ვერ მიიღებს.

სადაზღვევო საქმეში ყველაფერი იმაზეა გათვლილი, რომ უბედური შემთხვევების: ხანძრის, ავარიის, ქურდობის მოხდენის ალბათობა შედარებით მცირეა. სწორედ ამიტომ დამზღვევთა უმრავლესობას არ ექნება დანაკარგების დაფარვის (კომპენსაციის) მიღების საფუძველი, მათთვის ფ. კომპენსირებისათვის ტოლია ნულის.

დავუშვათ, რომ რეგიონში, სადაც თქვენ ცხოვრობთ, 100 კაცს აქვს ავტომანქანა. ავტომანქანის საშუალო ფასი კი 4000 ლარია. წინა წლების გამოცდილებიდან ცნობილია, რომ წლის განმავლობაში იპარავენ საშუალოდ ერთ ავტომანქანას. ცხადია, წინასწარ არავინ იცის, თუ ვის ავტომანქანას მოიპარავენ, რის გამოც რისკი ყველასთვის დაახლოებით თანაბარია, თუმცა ცნობილია, რომ დაზარალებულა ერთ-ერთი ავტომანქანისი მფლობელი.

ვთქვათ, ავტომანქანების ყოველი 100 მფლობელიდან თითოეულს დაზღვევის საერთო ფონდში 40 ლარი შეაქვს. ასეთ შემთხვევაში თუ ვინმეს ავტომანქანას მოიპარავენ, მისი მფლობელი ამ საერთო ფონდიდან მიიღებს 4000 ლარის კომპენსაციას. აი, ასეთ პრინციპს ეფუძნება დაზღვევა. სადაზღვევო კომპანიები ანგარიშობენ იმის ალბათობას, რომ მოხდება რაიმე მოვლენა (ხანძარი, უბედური შემთხვევა, მიწისძვრა და ა.შ.), ამის საშუალებით განსაზღვრავენ იმ თანხას, რომელიც დასჭირდებათ ზემოთ ჩამოთვლილ შემთხვევათა გამო დაზარალებულ ადამიანებს. შემდეგ, ამას უმატებენ ადმინისტრაციული ხარჯების თანხას და მოგებას. მიღებული ჯამური თანხა იყოფა იმ რისკის შესაბამისად, რომელიც ემუქრება დაზღვევის თითოეულ მსურველს. ეს წილი, ანუ სადაზღვევო შენატანი არის დაზღვევის ფასი.

დამზღვევის მიერ სადაზღვევო მომსახურების შექენაზე გადახდილი ფული (დაზღვევის ფასი) მთლიანად გადადის მეწარმის ხელში და უკან არ ბრუნდება. ამ ფულის მხოლოდ მცირე ნაწილი გამოიყენება დაზარალებულთა დანაკარგების გარკვეული ნაწილის კომპენსირებისათვის, დანარჩენი კი, მზღვეველი მეწარმის ადმინისტრაციული ხარჯების დაფარვის შემდეგ, მისი მოგება ხდება. ამასთან, სადაზღვევო ფირმები ყველა ღონეს მიმართავენ, რათა დამზღვევის მიერ მიღებული ზარალის დასაფარავად გასაცემი თანხის მინიმუმაცია მოახდინონ.

სადაზღვევო შენატანები (დაზღვევის ფასი), რომლებიც რეგულარულად გადაიხდება დამზღვევების მიერ, მზღვეველის (სადაზღვევო კომპანიების) მიერ ბანდება ფასიან ქაღალდებში, აქციებსა და ობლიგაციებში, გამოიყენება მიწის და სხვა ქონების შესაძენად. ამ კაპიტალზეებიდან მიუღებელი შემოსავალი სადაზღვევო კომპანიებს შესაძლებლობას აძლევს გადაიხადონ დანაკარგები, რომ-

ლებიც აჭარბებენ სადაზღვევო პოლისების მფლობელთა გადახდების ჯამურ თანხას.

3.6. ქსელური ეკონომიკა (ბიზნესი)

თანამედროვე ეკონომიკაში არსებობენ არა მხოლოდ ბიზნესის სხვადასხვა სახეობები, არამედ მცირე, საშუალო და მსხვილი საწარმოებიც, რომლებიც ერთად აყალიბებენ ქსელურ ეკონომიკას ანუ ქსელურ ბიზნესს. **ქსელურ ეკონომიკას (ბიზნესს) აქვს სამიარუსიანი სტრუქტურა. ზედა იარუსზე** მდებარეობს მსხვილი ფირმები; **ქვედაზე –** წვრილი (მცირე) საწარმოები, რომლებიც შეადგენენ ბიზნეს-სტრუქტურების 90%-ს. საშუალო ბიზნესი ამ უკიდურესობებს შორის მდებარეობს და აყალიბებს ქსელის ფორმირების ბაზას.

ქსელური ეკონომიკის (ბიზნესის) ნიშნები:

1) თანასწორუფლებიანი, პარტნიორული ურთიერთობანი მსხვილ და მცირე ბიზნესს შორის;

2) მსხვილ და მცირე ბიზნესს შორის გრძელვადიანი კავშირები, ანაზღაურებად საწყისებზე. საშუალო ბიზნესის შუამავლის როლი;

3) დიდი რაოდენობა სამართლებრივი და სოციალური ინსტიტუტებისა, რომლებიც არეგულირებენ პარტნიორულ ურთიერთობებს. თანამედროვე მრეწველურად განვითარებულ ქვეყნებში ფირმების 90% ესაა მცირე და საშუალო ფირმები.

მსხვილი ბიზნესი არ ექვემდებარება მარტივ განსაზღვრებას. ცნება “მსხვილი ბიზნესი” გამოიყენება ისეთი გიგანტების მიმართ, როგორცაა **ჯენერალ ელექტრიკი** (აშშ); **როიალ დათჩი** (დიდი ბრიტანეთი–დანიის); **კოკა-კოლა** (აშშ); **ნიჰონ ტელეგრაფი** (იაპონია); **ექსონი** (აშშ). ამ სიაში შედის ერთი რუსული კომპანია - “**გაზპრომი**”.

მსხვილი ბიზნესის ძლიერი მხარეებია: უნარი აქტიურად შეცვალოს მეწარმეობის გარე გარემო; უნარი შექმნას და დააგროვოს მეცნიერულ ტექნიკური პროგრესის მიღწევები და რაციონალური ბიზნესის პროცედურები; მდგრადობის უნარი.

მსხვილი ბიზნესის სუსტი მხარეებია: შესაძლებელია შეეზღუდოს სხვა ფირმებს მტკ-ის და რაციონალური ბიზნესის მიღწევების გამოყენება; მართვის ეფექტიანობის დაცემა ფირმის სიდიდის ზრდის კვალობაზე; მოუქნელობა, მომხმარებლებთან კონტაქტების დაკარგვის შესაძლებლობა.

მცირე და დიდი საწარმოები ერთმანეთისგან მხოლოდ სიდიდით არ განსხვავდებიან. ისინი სხვადასხვანაირ ურთიერთდამოკიდებულებაში არიან ბაზართან. კერძოდ, დიდი საწარმო, საკუთარი დიდძალი რესურსების გამო, ნაკლებადაა დამოკიდებული საბაზრო კონიუნქტურაზე. მეტიც, მსხვილ კომპანიათაგან ძალიან ბევრს, დიდი საბაზრო წილის გამო, შეუძლია ბაზარზე ზეგავლენის მოხდენა, ვთქვათ, მონოპოლიურ ფასწარმოქმნაზე. მაგალითად, რუსეთის ფირმის–„ნორილსკი ნიკელი“–მიერ ნიკელზე ფასების შემცირება ან ზრდა, მთლიანად ცვლის სიტუაციას ნიკელის მსოფლიო ბაზარზე. ბაზარზე ზეგავლენის ამგვარი შესაძლებლობა, მსხვილ კომპანიებს უბიძგებს მონოპოლიური მდგომარეობის მოპოვებისაკენ, რის გამოც სუსტდება ბაზრის მამოძრავებელი და საფუძველი–კონკურენცია. ამავდროულად, მსხვილ კომპანიებს დიდი წვლილი შეაქვთ მრავალი საქონლის, განსაკუთრებით რთული, მეცნიერებატევადი და კაპიტალტევადი საქონლის წარმოებაში. აქედან გამომდინარე, **მსხვილი კომპანიებისადმი სახელმწიფოს დამოკიდებულება ორადია: ერთი მხრივ, სახელმწიფო მათ ზღუდავს ანტიმონოპოლიური პოლიტიკით, და, მეორეს მხრივ, ეხმარება მათ, როგორც მეცნიერებატევად და კაპიტალტევადი დარგების დედაბოძს. დიდ ბიზნესს, დიდი კაპიტალის გამო, „პოლიტიკაშიც დიდი ხმა აქვს“.**

საშუალო ბიზნესი. თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკაში მსხვილი და მცირე ბიზნესის გარდა შენარჩუნებულია საშუალო ბიზნესიც. ცნება “მსხვილი ბიზნესი” და “საშუალო ბიზნესი” ძირითადად ეკონომიკური ცნებებია. მსხვილ ბიზნესს და საშუალო ბიზნესს არა აქვს განსაკუთრებული სამრთლებრივი სტატუსი. ისინი ცალკე არ გამოიყოფიან არც მსოფლიო და არც ქართული კანონმდებლობაში. საშუალო ბიზნესს უჭირავს მოშუალებდე პოზიცია ეკონომიკის სხვადასხვა პოლუსზე მყოფ მცირე და მსხვილ ბიზნესს, ასევე, მცირე ბიზნესსა და სახელმწიფოს შორის.

მცირე ბიზნესი. მცირე ბიზნესი, მსხვილი და საშუალო ბიზნესისაგან განსხვავებით, განისაზღვრება როგორც ეკონომიკურად, ისე იურიდიულად. მცირე საწარმო ძლიერ არის დამოკიდებული ბაზარზე ჩამოყალიბებულ სიტუაციაზე და თითქმის არ ძალუძს მისი შეცვლა, რადგანაც მცირე ფირმათაგან თითოეულს ამისათვის არასაკმარისი სახსრები გააჩნია. პოლიტიკურ ცხოვრებაში კი მათ მიერ საკუთარი ინტერესების ლობირება მსხვილ ფირმებთან შედარებით დაბალეფექტიანია. ამავდროულად, მცირე ბიზნესი უზრუნველყოფს დასაქმების ზრდას, ერთობ მგრძობიარეა კონკურენციისა და მომხმარებელთა მოთხოვნის მიმართ, ასევე, გვევლინება მეწარმეობის ერთგვარ ინკუბატორად. როგორც აღამიანი არ იბადება იმთავითვე დიდი, ისე ბიზნესი, როგორც წესი, იბადება ჯერ პატარა და მერე იზრდება. აღნიშნულის გამო, უმრავლეს ქვეყნებში სახელმწიფო ეხმარება მცირე ბიზნესს ზრდა-განვითარებაში. მცირე ბიზნესს, მცირე კაპიტალის გამო, ”პოლიტიკაში პატარა ხმა აქვს“.

საქართველოში მოსახლეობის დიდი ნაწილის სიღარიბე არა მხოლოდ შედეგია, არამედ მიზეზიც ბიზნესის განვითარებლობისა, რამეთუ ღარიბი, არასაკმარისად გამოკვებილი, ჩაუცმელ-დაუხურავი, არასათანადო განათლებითა და სამედიცინო მომსახურებით უზრუნველყოფილი ადამიანებისაგან ეკონომიკური უკუგება დაბალია. ეს წიგნი მიმართულია მოსახლეობაში ბიზნეს-განათლების ფართოდ გავრცელების, ამის საფუძველზე მათგან უკუგების ზრდისა და, შესაბამისად, სიღარიბის დაძლევისაკენ. რამეთუ, ადამიანების ბიზნეს-ცოდნა და შემოსავლიანობა პირდაპირპროპორციულ, ხოლო ბიზნეს-ცოდნა და ბიზნეს-რისკები (დანაკარგები) უკუპროპორციულ დამოკიდებულებაშია. ბიზნესი რომ აკეთო და მართო-უნდა იცოდე, რომ იცოდე-უნდა ისწავლო!

პრაქტიკუმი

კითხვები აუდიტორიაში განხილვისათვის და შემოწმებისათვის

1. რატომ არის გარკვეულად უზუსტო დებულება: “საქართველოში ხორციელდება საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა” და რეალურად საქართველო რომელ ეკონომიკურ სიტემაზე ანხორციელებს გადასვლას?
2. რა არის შერეული (განვითარებული საბაზრო) ეკონომიკა და რა როლი ენიჭება მის მშენებლობაში მეწარმეობის ფორმირება-განვითარებას?

3. რა არის გადამავეალი პერიოდი და როგორ გესმით იგი ვიწრო და ფართო გაგებით?
4. რა ნიშნები ახასიათებს გარდამავალ (ტრანზიტულ) ეკონომიკას?
5. რამდენგვარი პოლიტიკა არსებობს მბრძანებლურიდან საბაზრო ეკონომიკურ სისტემაზე გადასვლისა და რა კანონზომიერებები უნდა იქნას დაცული ამგავარი გადასვლისას?
6. რა მოიაზრება სამეწარმეო რესურსების ქვეშ, რა ელემენტებისგან შედგება იგი, რა შემთხვევაში შეიძლება ჩაითვალოს ქვეყანა სამეწარმეო რესურსებით მდიდარ ქვეყნად და რა მდგომარეობაა ამ მხრივ საქართველოში?
7. სამეწარმეო უნარი რატომ არის განსაზღვრელი სხვა ეკონომიკურ რესურსებთან შედარებით?
8. რა ელემენტები აყალიბებენ ბიზნესის ინფრასტრუქტურას?
9. რა მოტივები აპირობებენ სამეწარმეო საქმიანობის წამოწყებას ანუ რა უბიძგებს ადამიანებს ხელი მიჰყონ ბიზნესს?
10. რა პიროვნულ თვისებებსა და საქმიან უნარ-ჩვევებს უნდა ფლობდეს დამწყები მეწარმე და როგორ განესაზღვროთ ამ უნარ ჩვევების დეფინიციტი?
11. რა მიზნები შეიძლება ჰქონდეს ბიზნესს და რა პრინციპები უნდა იქნას დაცული მათ განსაზღვრისას?
12. ვინ არიან ბიზნესის-სისტემის სუბიექტები და რაში მდგომარეობს მათი ინტერესები?
13. როგორ გესმით ეგოისტური, ალტრუიტიული და ალტრუისტული-ეგოისტური ქცევები ბიზნესში და საქმიანი ეთიკა და მეწარმეთა პასუხისმგებობა საზოგადოების წინაშე?
14. რა არის საწარმოო ბიზნესი და რატომ არის იგი შედარებით რთული და სარისკო?
15. ჩამოაყალიბეთ სავაჭრო, საფინანსო და საშუამავლო ბიზნესის არსი, კერები და ფუნქციები.
16. რა არის სადაზღვევო ბიზნესი და დაზღვევის რა სახეობები არსებობს?

შესარჩევი შეკითხვები: სვეტის ყოველ ტერმინს შეუსაბამეთ განმარტება სვეტიდან

სვეტი

სვეტი

- 1. საბაზრო ეკონომიკა
 - ა. არის დროის გარკვეულ პერიოდში გაყიდული საქონლის რაოდენობისა და ერთეული საქონლის ფასის ნამრავლის ტოლი.
- 2. გარდამავალი პერიოდი
 - ბ. ღირებულება, რომელსაც ვერ ვხედავთ და ვერ ვეხებით.
- 3. საქონელი
 - გ. გასაყიდად დამზადებული ხილული და ხელშესახები დოვლათი, რომელსაც გარკვეული სახმარი ღირებულება გააჩნია.
- 4. მომსახურება
 - დ. ეკონომიკის ორგანიზაციის ისეთი სისტემა, რომლის დროსაც მეურნე-სუბიექტები გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, თუ რა, როგორ და ვისთვის აწარმოონ, დამოუკიდებელივ დებულობენ.
- 5. პირველადი დარგები
 - ე. ეკონომიკა, რომელიც თავისი სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ფორმას იცვლის.
- 6. მეორადი დარგები
 - ვ. მეწარმეები, მენეჯერები, დაქირავებული მუშაკები, სახელმწიფო, მომწოდებლები, მომხმარებლები, კრედიტორები.
- 7. მესამეული დარგები
 - ზ. ბიზნესი, რომელიც სადაზღვევო მომსახურებით ვაჭრობს.
- 8. საწარმოო ბიზნესი
 - თ. ბიზნესი, რომელიც ემსახურება ეკონომიკური აგენტების ინფორმაციულ უზრუნველყოფას და მათ

- შორის გარიგების დადებას.
- 9. სავაჭრო ბიზნესი ი. ბიზნესი, რომელიც დაკავშირებულია ფულის, ვალუტის და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის გზით მოგების მიღებასთან.
- 10. საფინანსო ბიზნესი კ. ბიზნესი, რომელიც დაკავშირებულია საქონლის და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის გზით მოგების მიღებასთან.
- 11. საშუამავლო ბიზნესი ლ. ბიზნესი, რომელიც კავშირშია საქონლისა და მომსახურების წარმოებით მოგების მიღებასთან.
- 12. სადაზღვევო ბიზნესი მ. დარგები, რომლებიც აწარმოებენ ნედლეულს მოპოვების ან მოყვანის გზით.
- 13. ბიზნესის, როგორც სისტემის სუბიექტები ნ. პირველადი და მეორადი დარგების მომსახურე დარგები.
- 14. შემოსავალი ო. დარგები, რომლებიც ნედლეულს გარდაქმნიან მზა პროდუქციად ან ნახევარფაბრიკატებად.

გაარკვიეთ, ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია სწორი (ს)

და რომელი არა (ა):

- 1. ბაზრით და სახელმწიფოს მეშვეობით მართული ეკონომიკა, სადაც ადგილი აქვს საკუთრების ფორმათა პლურალიზმს (სიმრავლეს) და მესაკუთრეთა თანასწორუფლებიანობას, არის შერეული ეკონომიკა.
- 2. ადამიანებს არაფერი აერთიანებს ისე, როგორც ბაზარზე ჩამოყალიბებული ურთიერთხელსაყრელი, ექვივალენტური ურთიერთობანი.
- 3. ერთი ეკონომიკური სისტემიდან მეორე ეკონომიკურ სისტემაზე გარდამავალი ეკონომიკა არ არის ტრანზიტული ეკონომიკა.
- 4. გარდამავალი ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია მდგრადი და სტაბილური განვითარება.
- 5. პირველადი დარგები მომსახურებას უწევენ საწარმოებს და მოსახლეობას.

- 6. განვითარებად ქვეყნებში მომუშავეთა დიდი ნაწილი დასაქმებულია პირველად სექტორში, უპირატესად სოფლის მეურნეობაში.
- 7. დღევანდელ საქართველოში საწარმოო ბიზნესი შეუმჩნეველია, ხოლო კომერციული და ფინანსური მეწარმეობა თვალსაჩინო, ხილული.
- 8. საწარმოო ბიზნესი სავაჭრო ბიზნესთან შედარებით რთული და სარისკოა.
- 9. საწარმოო ბიზნესის ფართოდ განვითარება შესაძლებელია საფინანსო ბიზნესის განვითარებლობის პირობებში.
- 10. დაზღვევის დროს დამზღვევის ფინანსური დანაკარგების რისკს სხვა ადამიანებიც ინაწილებენ.
- 11. პასუხისმგებლობის დაზღვევის ქვეშ იგულისხმება დავალიანებების ანუ მოვალეთა პასუხისმგებლობის დაზღვევა.
- 12. საშუაშაგლო ბიზნესი საქონლის წარმოებაა და მიწოდებას ემსახურება.
- 13. კანონიერი გზით მოგების მიღებასთან ერთად, ფირმა ვალდებულია

იკისროს გარკვეული სოციალური პასუხისმგებლობა და საზოგადოების ცხოვრებაში პოზიტიური წვლილის შეტანა.

-14. სადაზღვევო კომპანია (მზღვეველი მეწარმე) არის რისკებით მოვაჭრე ორგანიზაცია, რომელიც სადაზღვევო შენატანების საფასურად დამზღვევის იმ საფრთხისაგან გარკვეული ზომით დაცვის გარანტირებას ემასხურება, რომლის წინასწარმეტყველება და კონტროლი შეუძლებელია.

ტესტები

შემოსახეთ სწორი ვარიანტი (ვარიანტები)

1. ბიზნესის რომელი სახეობის ფუნქციაა საქონლის წარმოება?
 - ა) კომერციული ბიზნესის;
 - ბ) სადაზღვევო ბიზნესის
 - გ) საწარმოო ბიზნესის.

2. საქართველო ანხორციელებს გადასვლას:
 - ა) თავისუფალ საბაზრო ეკონომიკაზე;
 - ბ) შერეულ ეკონომიკაზე;
 - გ) ტრადიციულ ეკონომიკაზე

3. იმ შემთხვევაში, როცა მეწარმე მხოლოდ საკუთარი მოგების მაქსიმიზებაზე ზრუნავს, სახეზეა:
 - ა) ალტრუისტული ქცევა;
 - ბ) ეგოისტური ქცევა;
 - გ) ალტრუისტულ-ეგოისტური ქცევა.

4. ის საკვანძო, ძირითადი საბოლოო შედეგი, რომლისაკენაც მიისწრაფვის საწარმო საქმიანობის საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე, არის:

- ა) დამხმარე მიზანი;
- ბ) კონკრეტული მიზანი;
- გ) სტრატეგიული მიზანი.

5. ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან რომელი უფლების დაცვა არ ევალება კონსიუმეროზმს:

- ა) მომხმარებელთა ინფორმირებულობის უფლება;
- ბ) მომხმარებელთა უსაფრთხოების უფლება;
- გ) მომხმარებელთა ცხოვრების ხარისხის დაცვის უფლება.
- დ) მომხმარებელთა პენსიებით უზრუნველყოფის უფლება.

გაძლიერებული პრაქტიკუმი

ტესტები

შემოხაზეთ ერთადერთი სწორი ვარიანტი

1) ბიზნესის მიზნების განსაზღვრისას აუცილებელია დაცული იქნას:

- 1. მიზნის სიზუსტე (მკაფიოება) და მიზნის რაოდენობრივი გაზომვის შესაძლებლობა;
- 2. მიზნის რეალურობა ანუ მისი განხორციელების შესაძლებლობა;
- 3. მიზნის შესრულებისათვის დროის (გრძელვადიანი, საშუალოვადიანი, მოკლევადიანი მიზნები) განრიგის მითითება;

4. ყველა პასუხი სწორია;

2) პოტენციურმა ბიზნესმენმა გულდასმით უნდა შეაფასოს:

- 1. პირადი საქმიანი უნარ-ჩვევები;
- 2. პირადი თვისებები (მახასიათებლები);
- 3. საკუთარი ბიზნეს-ჩანაფიქრის ცხოვრებაში განხორციელებისათვის მსხვერპლის გაღების უნარი, მზადყოფნა;
- 4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

3) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი არ არის საქმიანი უნარ-ჩვევების დეფიციტის მინიმუმება-ლიკვიდაციის მეთოდი:

- 1. სწავლება და აუცილებელი უნარ-ჩვევების მქონე მუშაკთა დაქირავება;
- 2. საწარმოს ღრმა ფინანსურ-ეკონომიკური ანალიზი;
- 3. აუცილებელი უნარ-ჩვევების მქონეთა გამოყენება საკონტრაქტო საფუძველზე;
- 4. ოჯახის წევრებისა და მეგობრების მოზიდვა.

4) ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან რომელი არის ბიზნესის (სამეწარმეო საქმიანობის) დაწყების აღმძვრელი მოტივი?

1. დასაქმება;
2. მაღალი მოგების (შემოსავლის) მიღება და სიმდიდრის დაგროვება.
3. დამოუკიდებლობისაკენ, საკუთარი თავის ბატონპატრონობისაკენ სწარაფვა და საზოგადოებრივი ცნობადობისა და აღიარების მოპოვება;
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

5) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი დებულებაა მცდარი:

1. ბიზნესის (მეწარმეობის) სახეობებია: საწარმოო, კომერციული, ფინანსური, საშუამავლო და სადაზღვევო ბიზნესი;
2. საშუამავლო ბიზნესი ვაჭრობს საქონლით, ვალუტით, ფასიანი ქაღალდებით, ასევე, ეწევა საკრედიტო ოპერაციას.
3. ფინანსურ ბიზნესი (მეწარმეობა), კავშირშია ფულის, ვალუტის და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის საფუძველზე მოგების მიღებასთან;
4. ცნობილია დაზღვევის სამი სახეობა: პირადი ჯანმრთელობისა და სიცოცხლის დაზღვევა, ქონების დაზღვევა, პასუხისმგებლობის დაზღვევა;

6) ბაზრის სიტუაციაზე რომელი უფრო მეტადაა დამოკიდებული?

1. მცირე საწარმო;
2. დიდი საწარმო;
3. საშუალო საწარმო;
4. დიდი საწარმო და საშუალო საწარმო

7) ბიზნესის, როგორც სისტემის, სუბიექტებია:

1. მიმწოდებლები და მომხმარებლები;
2. მეწარმეები, მენეჯერები, დაქირავებული მუშაკები და სახელმწიფო;
3. კრედიტორები და საზოგადოება;
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

8) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი არ არის ბიზნესის ინფრასტრუქტურის ანუ საბაზრო მომსახურების ინსტიტუტი:

1. საწარმოო ინფრასტრუქტურა;
2. ბიზნესის მიზანი;
3. საფინანსო ინფრასტრუქტურა და საინფორმაციო ინფრასტრუქტურა
4. საბაზრო ინფრასტრუქტურა;

9) წარმატებული მეწარმენი უნარ-ჩვევების დეფიციტს (სიჭარბეს) განსაზღვრავენ ფორმულით:

1. საწარმოს შექმნისათვის აუცილებელ უნარ-ჩვევებს მინუს მეწარმის საქმიანი უნარ-ჩვევები = უნარ-ჩვევების დეფიციტს (სიჭარბეს);
2. საწარმოს შექმნისათვის აუცილებელ უნარ-ჩვევებს პლიუს მეწარმის საქმიანი უნარ-ჩვევები = უნარ-ჩვევების დეფიციტს;
3. საწარმოს შექმნისათვის აუცილებელი უნარ-ჩვევები გამრავლებული მეწარმის საქმიანი უნარ-ჩვევებზე = უნარ-ჩვევების დეფიციტს;
4. ყველა პასუხი სწორია

10) ქსელურ ეკონომიკას (ბიზნესს) აქვს:

- 1.სამიარუსიანი სტრუქტურა;
- 2.ორარუსიანი სტრუქტურა;
- 3.ოთხიარუსიანი სტრუქტურა;
- 4.ხუთიარუსიანი სტრუქტურა;

11) ქსელური ეკონომიკის (ბიზნესის) ნიშნებია:

1. თანასწორუფლებიანი, პარტნიორული ურთიერთობანი მსხვილ და მცირე ბიზნესს შორის;
2. მსხვილ და მცირე ბიზნესს შორის გრძელვადიანი კავშირები, ანაზღაურებად საწყისებზე. საშუალო ბიზნესის შუამავლის როლი;
3. დიდი რაოდენობა სამართლებრივი და სოციალური ინსტიტუტებისა, რომლებიც არეგულირებენ პარტნიორულ ურთიერთობებს.
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი

12)რომელი არ არის მსხვილი ბიზნესის ძლიერი მხარე:

- 1.უნარი აქტიურად შეცვალოს მეწარმეობის გარე გარემო;
- 2.მოუქნელობა, მომხმარებლებთან კონტაქტების დაკარგვის შესაძლებლობა;
- 3.უნარი შექმნას და დააგროვოს მეცნიერულ ტექნიკური პროგრესის მიღწევები და რაციონალური ბიზნესის პროცედურები;
- 4.მდგრადობის უნარი.

13)რისკებით მოვაჭრე ბიზნესია:

- 1.სადაზღვევო ბიზნესი;
- 2.სავაჭრო ბიზნესი;
- 3.საწარმოო ბიზნესი;
- 4.კომერციული ბიზნესი.

14) ბიზნესის წამოწყება მიზანშეწონილია თუ არსებობს სათანადო:

1. გარე (პოლიტიკური, ეკონომიკური, სამართლებრივი სოციალური პირობები) გარემო;
- 2.შიდა (მეწარმის ინტელექტუალური, ორგანიზატორული, ფინანსური, მატერიალური მზაობა) გარემო;
- 3.შესტყვისი მოტივები;
- 4.ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

15) ბიზნესის სტრატეგიული ანუ გრძელვადიანი მიზნები არის;

1. ის საკვანძო, ძირითადი საბოლოო შედეგები, რომლისაკენაც მიისწრაფვის საწარმო თავის საქმიანობის საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე;
- 2.ის, რომლისაკენაც მიისწრაფვის საწარმო თავის საქმიანობის მიმდინარე პერიოდის მანძილზე;
- 3.ის, რომლისაკენაც მიისწრაფვის საწარმო თავის საქმიანობის საშუალო ვადიანი პერიოდის მანძილზე;
- 4.ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

საკითხი აუდიტორიაში დისკუსიისათვის

რამდენად ზუსტია გამონათქვამი: „მრეწველობა ან, თუ გნებავთ, ტურიზმი, გადაარჩენს და ააღორძინებს საქართველოს ეკონომიკას? გამოთქვით და დაასაბუთეთ თქვენი მოსაზრება.

დავალება

მიუთითეთ პირველად, მეორეულ თუ მესამეულ დარგს მიეკუთვნება თითოეული ქვემოთ ჩამოთვლილი საწარმო და რას აწარმოებენ ისინი (საქონელსა თუ მომსახურებას)?

1. ჭიათურმანგანუმი
2. შპს რუსმეტალი – თუჯის, ფოლადისა და ფეროშენადნობების წარმოება
3. №1 პურის ქარხანა
4. თბილკრედიტბანკი
5. თსუ
6. სამკურნალო კომბინატი
7. სს ნიკორა – ხორცის პროდუქტების წარმოება
8. შპს – საბითუმო ვაჭრობა ალკოჰოლიანი და სხვა სასმელებით
9. შპს აზერბაიჯანის რკინიგზის დსსშპს დემირიოლსერვის -ის ფილიალი – გზებისა და აეროდრომების მშენებლობა
10. შპს რკინაბეტონის შპალის ქარხანა – რკინაბეტონისა და ბეტონის ასაწყობი კონსტრუქციებისა და ნაკეთობების წარმოება
11. სს ქართული ლუდის კომპანია – ლუდის წარმოება
12. შპს აზერინშაატსერვისი -ს წარმომადგენლობა საქართველოში – გზებისა და აეროდრომების მშენებლობა
13. შპს - – ტვირთის გადაზიდვის ორგანიზება
14. შპს ჯი-ემ-პი – ფარმაცევტული პრეპარატების წარმოება სამედიცინო გამოყენებისათვის
15. შპს ბარამბო – კაკაოს, შოკოლადისა და შაქრიანი საკონდიტრო ნაწარმის წარმოება

დავალება

გაიაზრეთ და დაასაბუთეთ რომელ ეკონომიკურ სისტემაში ვცხოვრობთ დღეს საქართველოში და რა მდგომარეობაშია ბიზნესი?

სავარჯიშო

აქ მოხმობილია თსუ-ის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის სტუდენტის კაპიტალის დაანგარიშება 2013 წლის 23 მარტისათვის

კაპიტალის რეალური ფასი (ლარებში)	ერთეული
<p>საცხოვრებელი ტრანსპორტი (მოტოციკლეტი) ტრანსპორტი (ავტომანქანა) ტანსაცმელი ფესაცმელი სამკაული გიტარა ტელევიზორი მაცივარი სარეცხი მანქანა აუდიო-აპარატურა წიგნების კარადა წიგნები კომპიუტერი საბანკო ანგარიში მინუს გასავალი მინუს ნათესავის ვალი</p>	
კაპიტალის საერთო ჯამი	

არაკომერციული ორგანიზაცია

არაკომერციული ორგანიზაცია არის არასახელმწიფო ორგანიზაცია, რომელიც არ ისახავს მიზნად მოგების მიღებას, რომელიც შემდგომ გადაეცემა ინვესტიორებს დივიდენდების სახით. მათი არსებობის მიზანია ის, რაც დაკავშირებულია საზოგადოებისათვის საჭირო, აუცილებელ, მაგრამ არაშემოსავლიან მომსახურებასთან, როგორცაა, მაგალითად, გაჭირვებულთა დახმარება, ან საღვთო სიტყვის ქადაგება.

რატომ ვიხილავთ არაკომერციულ ორგანიზაციას, როცა მიმდინარეობს დისკუსია ბიზნესის ორგანიზებაზე? მართალია, მათი არსებობის მიზნები განსხვავებულია, მაგრამ მათ ბევრი რამ აქვთ საერთო ჩვეულებრივ ბიზნეს-ორგანიზაციებთან. ჩამოთვალეთ, კერძოდ რა?

- მათ ყველას სჭირდება ფული;
- ისინი ყველანი ხარჯავენ ფულს;
- მათ ყველას სჭირდებათ ხალხი;
- ყველა მათგანი აწარმოებს საქონელს ან სთავაზობს მომსახურებას;
- მათ ყველას ჰყავს მომხმარებელი, კლიენტი ან ცალკეული პირები, ვისაც ისინი საქონელს აწვდიან, ან მომსახურებას უწევენ.

პრაქტიკული სიტუაციის ანალიზი (ჩასე შტადე) ლითონის

თხილამურები

შემოქმედება რაიმე ახლის გამოგონებას გულისხმობს, მეწარმეობა კი

პრაქტიკული

საქმიანობის დაწყებასა და ახალი იდეების ხორცშესხმას. ნაყოფიერმა იდეამ შეიძლება წლობით ვერ ჰპოვოს პრაქტიკული განხორციელება იმიტომ კი არა, რომ არ იცნობენ მას, არამედ იმიტომ, რომ ვერავენ დაინახა ამ იდეის პრაქტიკული მნიშვნელობა და მისი რაიმე ახალ პროდუქტში რეალიზების შესაძლებლობა. სანამ იდეა პრაქტიკულად არ გამოიყენება, იგი უსარგებლოა. იდეის ფასეულობის დადასტურება მათი ცხოვრებაში განხორციელებაა. მანამდე კი ისინი რეზერვს წარმოადგენენ.

იდეის ხორცშესხმის საილუსტრაციოდ მოგიტხრობთ ისტორიას “სპორტს ილუსტრეიტედ“-იდან, თუ როგორ გამოიგონა ჰოვარდ ჰედმა ლითონის თხილამურები.

1946 წელს ჰედი გაემგზავრა სტოუში, ვერმონტის შტატში, სადაც იგი პირველად დადგა თხილამურებზე. “მე გული მომიკვდა, ძალიან განვიცდიდი იმას, რომ უმაქნისი მოთხილამურე გამოვდექი,–იხსენებს იგი.–და რაც მთავარია, მე ყველაფერში ვადანაშაულებდი ამ გრძელ, მოუხერხებელ თხილამურებს. ბოლოს იქამდეც კი მივედი, სახლისკენ მიმავალი მთელი გზა ვეტრაბახებოდი მეზობლებს, რომ მე გავაკეთებდი უკეთეს ლითონის თხილამურებს იმ მასალისაგან, რომელიც ავიამშენებლობაში გამოიყენება”.

მარტინში ჰედმა ერთოთახიანი ბინის მახლობლად მდებარე ყოფილ საჯინბოში მოაწყო სახელოსნო. მას ჩაფიქრებული ჰქონდა დაემზადებინა ლითონის “სენდვიჩთხილამური”, შემდგარი ალუმინის ორი ფენისაგან, რომელთა შორის კუთხეებში, ჩატანებულია ფანერა, ხოლო შუაში-ფორებიანი ფირფიტა. იმისთვის, რომ მიეღო საჭირო ზღვრული დატვირთვა, ჰედმა თხილამურის ნიმუში მოათავსა რეზინის დიდ ტომარაში, საიდანაც ძველი მაცივრის კომპრესორის დახმარებით გამოიტუმბებოდა ჰაერი. რაც შეეხება გახურებას, მან შეადუღა რკინის აბაზანა, აავსო იგი მანქანის ზეთით და ტურისტული ქურის საშუალებით მასის ტემპერატურა 350 გრადუსამდე აიყვანა. შემდეგ ეს რეზინის ტომარა თხილამურების ნამზადით ჩადო მდულარე ზეთით სავსე აბაზანაში და დაელოდა..... ექვსი კვირის შემდეგ ჰედმა საშინელი სუნით და ორთქლიდან ამოათრია პირველი ექვსი წყვილი თხილამური და საჩქაროდ გაეშურა სტოუში. დრეკადობის შემოწმების მიზნით, ინსრუქტორმა

თხილამურების ერთი ბოლო თოვლში ჩაარჭო და სცადა მისი მოღუნვა. თხილამური გატყდა. დანარჩენ წვეთსაც იგივე ბედი ეწიათ. “ყოველი მომდევნო წვეთის გატყევაზე,- მოგვითხრობს ჰედი,- ვგრძნობდი, რომ შიგნით რაღაც მწყდებოდა”. პირველი წარუმატებლობის მიუხედავად, ჰედმა მუშაობა განაგრძო. იგი ყოველ კვირას აგზავნიდა ბრომლის სათხილამურო სპორტის ინსტრუქტორთან ერთ წვეთ საუკეთესო, გაუმჯობესებულ თხილამურს და ყოველთვის დამტკრეული უბრუნდებოდა უკან. რომ მცოდნოდა, რომ მომიწევდა 40 ვარიანტის გასინჯვა, ალბათ, მივატოვებდი ამ საქმიანობას, მაგრამ, საბედნიეროდ, თქვენ ტყვე ხდებით იმ აზრისა, რომ შემდეგი კონსრუქცია ილბლიანი გამოდგება”. ჰედმა სამი ტანჯვა-წამების წელი გაატარა განუწყვეტლივ მუშაობაში. გაუმჯობესება რამდენიმე მიმართულებით მიდიოდა: ჩაჭიდებისათვის აუცილებელი ლითონის ბოლოები, ფანერის ფუძე გამძლეობისათვის, პლასტმასის საფარი სრიალის გასაუმჯობესებლად და მოყინვის საწინააღმდეგოდ. 1950 წლის ერთ ცივ დღეს ჰედი იდგა ხეობაში და უყურებდა, თუ როგორ გადაეელო ინსტრუქტორი ბორცვის თავს, გასცადა მას, დაშვებისას წრე გააკეთა და გაბრწყინებული გამომგონებლის წინ შეჩერდა. “იმ წუთას გულმა მამცნო, რომ ეს იყო წარმატება”-ამბობს ჰედი...

სადისკუსიო კითხვები:

1. ვინ არის ჰედი-მეწარმე თუ შემოქმედი?
2. ჩამოაყალიბეთ ჰედის მეწარმული იდეა

წყარო: ბიზნესის საწყისები. ავტორები: რევაზ ვაჩნაძე, ზურაბ ნიკვაშვილი. თბ. 1992წ

გახსოვდეთ!

ბიზნესის ადგილმდებარეობის განსაზღვრის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორებია: მომხმარებლებთან სიახლოვე; მიმწოდებლებთან სიახლოვე; გაფართოების შესაძლებლობა; სამთავრობო სესხები (გრანტები) ადგილობრივი გადასახადები; მიწის ღირებულება; შრომითი რესურსებისადმი ხელმისაწვდომობა; მფლობელთა სურვილები; მიწით სარგელობის ნებრათვა; სატრანსპორტო კავშირები; ინფრასტრუქტურა.

პრაქტიკული სიტუაციის

ანალიზი (ჩასე შტადე)

ერწენტ Vალდეე ოლდს ტდ- ქონსეთი,

დარჰემის ოლქი

V -მა თავისი მოღვაწეობა, როგორც დამოუკიდებელმა კომპანიამ, დაიწყო 1982 წელს საშუალო სიდიდის ქ. ქონსეთში, დარჰემ-სიტის მახლობლად ჩრდილოეთ პენინის განაპირას. კომპანია დაარსა ოთხმა კაცმა, რომელთაც საუზმების წარმოებაში ჰქონდათ გამოცდილება. ყველა ასეთი წარმოება უკვე განთავსებული იყო ჩრდილო-აღმოსავლეთ რეგიონებში. 1979 წლამდე ქონსეთი ფოლადის წარმოების ქალაქად იყო ცნობილი, იქ მოქმედებდა დიდი

ფოლადჩამომსხმელი ქარხანა, რომელიც კომპანია ბრიტიშ სტილ-ს ეკუთვნოდა. ქარხანა 1979 წელს დაიხურა, რამაც უმუშევრობის მკვეთრი ზრდა და ადგილობრივი დამსაქმებელთათვის მუშახელის გამოთავისუფლება გამოიწვია. 80-იანი წლების დასასრულს V-მა გააქტიურა თავისი მოქმედება და ქოსნეთში ეკოლოგიურად სუფთა ფაბრიკა ააშენა, რითაც ხაზი გაუსვა ადგილმდებარეობის შერჩევის თავისი ვერსიის გამართლებას.

კომპანიაში ამჟამადაც მომუშავე ერთ-ერთი დირექტორ-დამფუძებელთაგანი ჯონ ფაიქი ავტორისადმი გამოგზავნილ ბარათში წერდა: **თქვენ გვეკითხებით, რატომ ავირჩიეთ ქოსნეთი?**-ამის რამდენიმე მიზეზი არსებობდა: ჩრდილო-აღმოსავლეთში კომპანიის განთავსებისათვის დავათვალიერეთ რამდენიმე ადგილი, რომლებსთვისაც მაქსიმალური გრანტები იყო გამოყოფილი. ქოსნეთი გეთავაზობდა ფაბრიკას გადასახადის გარეშე და იძლეოდა ტერიტორიას გაფართოებისათვის. დერვენთ-საიდის მრეწველობის განვითარების სააგენტოს (დმგს) დახმარება, რამაც თითქმის ბრიტიშ სტილ-ის ქარხნის ღირებულება შეადგინა, ძალზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი აღმოჩნდა, ხოლო ქალაქის მერმა და მოსახლეობამ კმაყოფილებით იკისრეს მუშახელით ჩვენი უზრუნველყოფა.

მისტერ ფაიქის კომენტარიდან გამომდინარე შეადგინეთ იმ მოტივების რეიტინგი, რომლებმაც კომპანია ქოსნეთში განათავსა. მისტერ ფაიქის მიერ ჩამოთვლილი ფაქტორებიდან, თქვენი აზრით, რომელია მთავარი და რომელი მეორეხარისხოვანი?

წყარო: ერწენტ Vალლეყ ოოდს ტდ-ის ნებართვით

უორენ ბაფეტი: მსოფლიოს უდიდესი ინვესტორის 8 რჩევა

1. „არ აქვს აზრი განიცდიდეთ იმას, რომ რაღაც უნდა გაგეკეთებინათ და არ გააკეთეთ. წარსულს უბრალოდ არანაირი მნიშვნელობა არ აქვს. ცხოვრება შეიძლება მხოლოდ მაშინ, თუ წინ მიიწევთ.“
2. „შვიდი სასიკვდილო ცოდვიდან ყველაზე ძლიერი შურია, რადგან, როდესაც გშურს, თავს უკეთესად კი არა, უარესად გრძნობ.“
3. „ჩაიწერეთ თქვენი იდეები - ეს, ისე როგორც არაფერი, გაიძულებთ იფიქროთ და მოაწესრიგოთ თქვენი აზრები“.
4. „ერთმა ჩემმა მეგობარმა ოცი წელიწადი შეაღია იდეალური ქალის ძიებას. სამწუხაროდ, იპოვა რა ეს მშვენიერი არსება მან აღმოაჩინა, რომ ქალი იდეალურ მამაკაცს ეძებს.“

5. "ზაზარი, როგორც უფალი, ეხმარება იმას, ვინც ეხმარება საკუთარ თავს, მაგრამ უფლისაგან განსხვავებით ის არ პატიობს მას, ვინც არ უწყის რასა იქმს!".

6. „ბედნიერება არ იყიდება“.

7. „არ შეიძლება კარგად გარიგება ცუდ ადამიანთან.“

8. პირველი წესი: „არასოდეს არ დაკარგო ფული!“. წესი ნომერი ორი: „არასოდეს არ დაივიწყო წესი ნომერი ერთი“.

წყარო: [ჰტტპ://www.p2p.ge/2013/05/ბლოგ-პოსტ-20-კტმლ](http://www.p2p.ge/2013/05/ბლოგ-პოსტ-20-კტმლ)