

თემა №2 ეკონომიკური ცოდნის მინიმუმი მენეჯერთა და ბიზნესმენტათვის

მასალა დისტანციური (ონლაინ) ფორმატით სწავლებისათვის. სილაბუსით გათვალისწინებული თემა №2 (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 №2 გვ. 48-73; გვ. 368-370

2. 1. მოთხოვნილებისა და მოთხოვნის მნიშვნელობა ბიზნესში
2. 2 ეკონომიკური დოვლათი და რესურსები ბიზნესში
2. 3. ეკონომიკური სისტემები და ბიზნესი

2. 4. საბაზრო ფასი და მისი ზეგავლენა ბიზნესზე
 - მოთხოვნის კანონი და მოთხოვნის ცვალებადობაზე მოქმედი არაფასობრივი ფაქტორები
 - მოთხოვნის ელასტიურობა
 - მიწოდების კანონი და მიწოდებაზე მოქმედი არაფასობრივი ფაქტორები
 - მიწოდების ელასტიურობა
 - ზღვრული სარგებლიანობა
2. 5. ფული და ბიზნესი
2. 6. მაკროეკონომიკური ინდიკატორები და ბიზნესი

2. 1. მოთხოვნებისა და მოთხოვნის მნიშვნელობა ბიზნესში

ბიზნესის მთავარი მიზანი მაქსიმალური მოგების მიღებაა, მაგრამ ამის მიღწევა შესაძლებელია მხოლოდ საზოგადოების მოთხოვნილებების მაქსიმალურად დაკმაყოფილებით. სწორედ ამიტომ კარგად უნდა ერკვეოდეთ მოთხოვნილებების ეკონომიკურ არსსა და ბუნებაში.

ყოველი ადამიანისა თუ საზოგადოების მამოძრავებელია მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება. მოთხოვნილება რაიმეს მიმართ დაუკმაყოფილებლობის, საჭიროების განცდაა. მაგალითად, გსურთ შეიძინოთ ავტომანქანა „ფორდი“, მაგრამ ამის ფინანსური საშუალება არ გაგაჩნიათ. ასეთ შემთხვევაში, საქმე გაქვთ მოთხოვნილებასთან. ხოლო, თუ გაგაჩნიათ არა მარტო სურვილი, არამედ შესაძლებლობაც, მაშინ სახეზეა მოთხოვნა ანუ მსყიდველობითუნარიანი მოთხოვნილება.

ერთმანეთისგან უნდა განვასხვავოთ საჭიროება და მოთხოვნილება. საჭიროება ეს არის ადამიანის მიერ რაიმეს უკმარისობის განცდა. საჭიროება შეიძლება იყოს სრულიად სხვადასხვა სახის. ესაა, მაგალითად, საკვების, სასმელის, ტანსაცმლის, გათბობისა და ა.შ. საჭიროება. მოთხოვნილება კი არის საჭიროება, რომელმაც მიიღო სპეციფიური ფორმა, ინდივიდის კულტურული დონისა და პიროვნული თავისებურებებთან შესაბამისად. მაგალითად, ერთსა და იმავე საჭიროებას სხვადასხვანაირად იკმაყოფილებენ ვეღური და ცივილიზებული ადამიანები. პირველი უმი ხორციით იკვებება, მეორე შემწვარ-მოხრაკულს მიირთმევს. ან კიდევ, ქართველისათვის შიმშილი საჭიროებაა, ხოლო მისი დაკმაყოფილებისათვის აუცილებელი მწვადი, ხაჭაპური ან ხინკალი მოთხოვნილებაა. მაშასადამე, მოთხოვნილება არის კონკრეტული საქონელი (მომსახურება), რომელსაც შეუძლია დააკმაყოფილოს საჭიროება (სურვილი). საჭიროება მუდმივია (მაგალითად, მუსიკის მოსმენის საჭიროება), მოთხოვნილება კი ცვალებადი (მუსიკის მოსმენა შეიძლება: ფირფიტების საკრავით, მაგნიტოფონით, ტელევიზორით, კომპიუტერით და სხვა).

ამგვარად, მოთხოვნილება სურვილით (საჭიროებით) შემოიფარგლება და, მაშასადამე, განუსაზღვრელია. ხოლო მოთხოვნა ერთდროულად, როგორც სურვილს, ისე შესაძლებლობას გულისხმობს და ზღვარდადებულია (სასრულია). ნათქვამიდან გამომდინარე, ბაზარი ცნობს მოთხოვნას (მსყიდველობითუნარიანობას) და არა მოთხოვნილებას.

განასხვავებენ პირველად და მეორად მოთხოვნილებას. პირველადია ის მოთხოვნილებანი (მოთხოვნილება ჰაერზე, წყალზე, საკვებზე, ტანსაცმელზე, ფეხსაცმელზე, ბინაზე და ა.შ.), რომელთა დაკმაყოფილების გარეშე ადამიანის არსებობა შეუძლებელია. ასე მაგალითად, ადამიანი საკვების გარეშე ძლებს 5 კვირას, წყლის გარეშე - 5 დღეს, ხოლო უჟანგბადოდ - მხოლოდ ხუთ წუთს. ექსპერტების მტკიცებით ერთი ხე დღელამეში გამოიმუშავებს იმდენ ჟანგბადს, რამდენიც საჭიროა სამი ადამიანისათვის. მაშასადამე, ერთი ხის მოჭრით იკარგება სამი ადამიანის ჟანგბადი. ერთი ხის დარგვით კი - პირიქით. ჩვეულებრივ, ეკოლოგიური პრობლემებით საზოგადოება სერიოზულად ინტერესდება მხოლოდ მას შემდეგ, როდესაც მოსახლეობის ერთ სულზე იწარმოება 5000 დოლარისა და მეტი ღირებულების მთლიანი შიდა პროდუქტი, ე. ი. როცა ეკონომიკა ვითარდება გარკვეულ დონემდე. თუ გამოვალთ იქიდან, რომ ამჟამად საქართველოში მოსახლეობის ერთ სულზე იწარმოება მხოლოდ 1247 აშშ დოლარის მშპ, მაშინ შეიძლება ითქვას, რომ ეს პრობლემა ჯერ კიდევ მწვავედ არ დამდგარა.

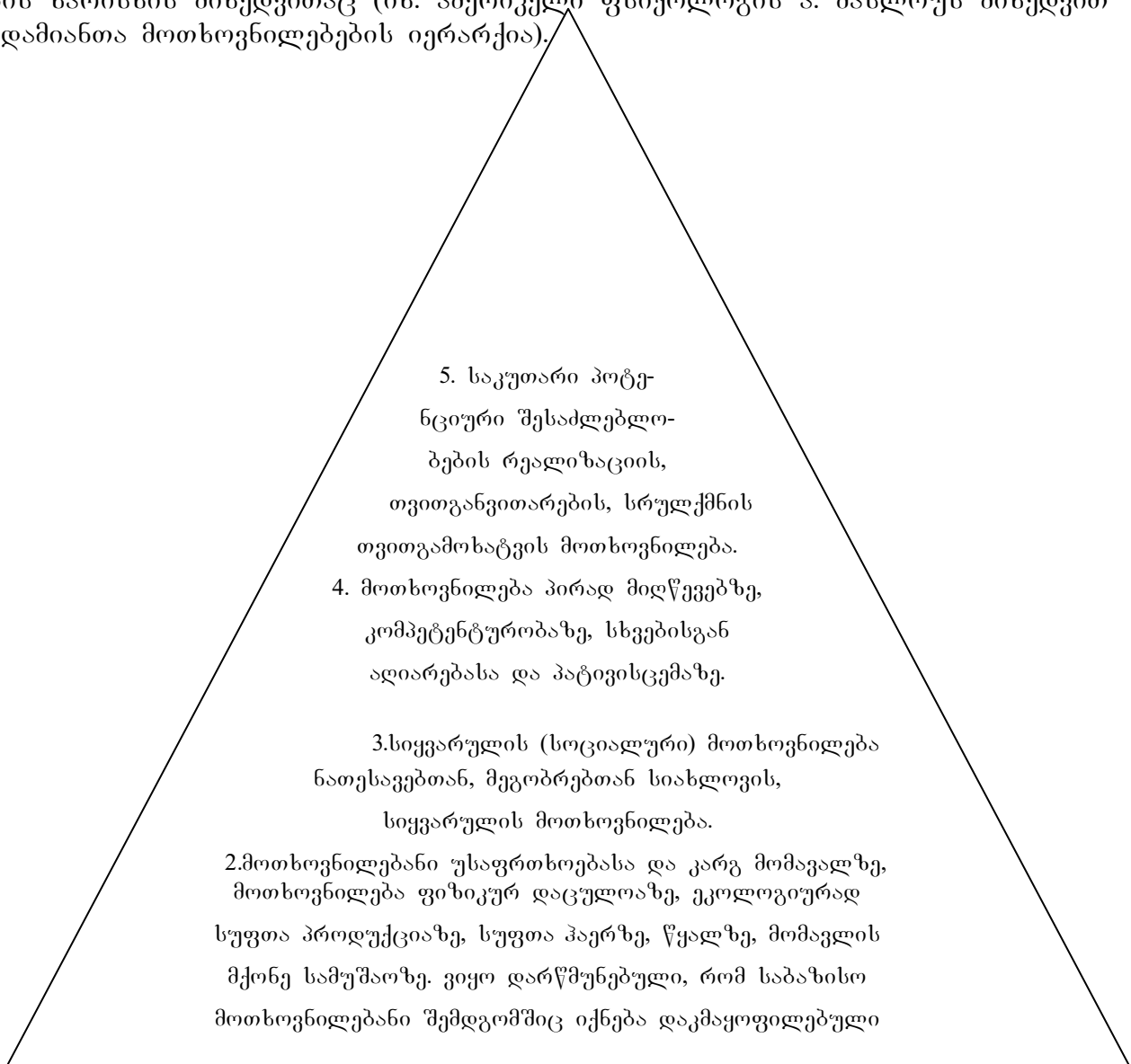
მეორადია მოთხოვნილებანი, რომელთა დაკმაყოფილება ხდება პირველადი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების შემდეგ, ე.ი. მას შემდეგ, როდესაც ადამიანის ფიზიკური არსებობა უზრუნველყოფილია. მოთხოვნილება განათლებაზე, დასვენებაზე, ხელოვნებაზე და ა.შ. მეორადი მოთხოვნილებებია. თუ მეორადი მოთხოვნილებების ერთმანეთით ჩანაცვლება სავსებით რეალურია (მაგ. დასვენებაზე მოთხოვნილების დაკმაყოფილება შესაძლებელია, როგორც რუსთაველის სახელობის თეატრში სპექტაკლზე დასწრებით, ისე თბილისის „დინამოს“ მატჩის ყურებით), ეს შეუძლებელია პირველადი მოთხოვნილებებისას (მაგ. საკვებით შეუძლებელია წყურვილის მოკვლა და პირიქით).

პირველადი მოთხოვნილებანი თანდაყოლილია, ადამიანს თან ახლავს დაბადებისთანავე. მეორადი მოთხოვნილებანი კი შექენილი მოთხოვნილებანია.

მოთხოვნილებანი ერთხელ და სამუდამოდ მოცემული არ არიან. ისინი იზრდებიან, როგორც თვისებრივად (ძველის გვერდით იბადება ახალი მოთხოვნილება), ისე რაოდენობრივად (მრავლდება მოსახლეობა).

მოთხოვნილებები იცვლება: **განათლების მიხედვით** (განათლებული კაცი თავისუფალ დროს კითხულობს წიგნს, ფიზიკურად ვარჯიშობს, ესწრება სპექტაკლს და ა.შ. გაუნათლებელი კი თავისუფალი დროის მეტ ნაწილს „სმას უთმობს“); **გარემოს მიხედვით** (ციმბირში მკაცრი კლიმატის გამო მოთხოვნილებაა სპირტიან სასმელებზე, ბეწვეულის ტანსაცმელზე და სხვა); **ასაკის მიხედვით** (ბავშვს მეტი სათამაშოები ესაჭიროება, მოხუცს - წამლები) და ა.შ.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში მოთხოვნები დაყოფილია მათი მნიშვნელობის ხარისხის მიხედვითაც (იხ. ამერიკელი ფსიქოლოგის ა. მასლოუს მიხედვით ადამიანთა მოთხოვნების იერარქია).



1. საბაზისო, ფიზიოლოგიური (ბუნებრივი) მოთხოვნები ჰაერზე, წყალზე, საკვებზე, ძილზე, სრულყოფილ მშობლიურ გრძნობაზე და სხვა, რაც არსებითია სხეულის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის.

ა. მასლოუს ადამიანთა მოთხოვნებთა იერარქია (პირამიდა)

ა. მასლოუს თეორიის მიხედვით, ადამიანი ისწრაფვის, უწინარეს ყოვლისა, დაიკმაყოფილოს ყველაზე მნიშვნელოვანი (პრიორიტეტული) მოთხოვნები. მაგრამ, როგორც კი დაიკმაყოფილებს რომელიმე მნიშვნელოვან მოთხოვნებს, იგი დროებით აღარ იქნება მისთვის მამოძრავებელი მოტივი. იმავედროულად

აღიძვრება სურვილი მნიშვნელობის მიხედვით შემდგომი მოთხოვნების დაკმაყოფილებისა და ეს გაგრძელდება იქამდე, ვიდრე მიღწეული არ იქნება იერარქიის საბოლოო დონე.

მაგ. მშვიერ ადამიანს (ფიზიოლოგიური მოთხოვნება-1) არ აინტერესებს არც ხელოვნების სამყაროში მიმდინარე ამბები (თვითგანვითარების, სრულქმნის მოთხოვნება - 5), არც ის, თუ როგორ უყურებენ და როგორ აფასებენ მას გარშემო მყოფნი (მოთხოვნება სიყვარულზე - 3, მოთხოვნება პატივისცემაზე - 4) და არც ის, იგი სუფთა ჰაერით სუნთქავს, ეკოლოგიურად სუფთა პროდუქციით იკვებება თუ არა (მოთხოვნება უსაფრთხოებაზე - 2), მაგრამ, რომელიმე მნიშვნელოვანი მოთხოვნების დაკმაყოფილებისთანავე წინა პლანზე გადმოდის მორიგი, მისი მომდევნო მოთხოვნება.

მოტანილი თეორია მარტივი და მიმზიდველია, ოღონდ ზოგჯერ სიზუსტეს მოკლებული. მაგ. ზოგი შემოქმედი ისე ქმნის რაღაც ახალს, რომ თითქმის არანაირ ინტერესს არ იჩენს უსაფრთხოებისა და სოციალურ ურთიერთობათა მიმართ. ანალოგიურად, პიროვნებას, რომელსაც სერიოზული დაავადება სჭირს (ფიზიოლოგიური მოთხოვნება - 1), შეიძლება უფრო მეტი მოტივაცია ჰქონდეს დაამთავროს წიგნი, რომელსაც ის წერს (მოთხოვნება თვითგანვითარებაზე, სრულქმნაზე, შესაძლებლობების სრულ რეალიზაციაზე - 5), ვიდრე იმკურნალოს.

ამგვარად, მასლოუს მოთხოვნებათა პირამიდა გონიერი ბიზნესმენის ხელში უადრესად ქმედითი ინსტრუმენტია მისი ხელქვეითების მიზანმიმართული გააქტიურებისათვის, როდესაც მათი ყველა სასიცოცხლო ინტერესი პრიორიტეტული თანმიმდევრობით, კომპლექსურად და სრულად კმაყოფილდება.

2.2 ეკონომიკური დოვლათი და რესურსები ბიზნესში

ბიზნესის უმთავრესი მიზანი მოგების მიღების მიზნით საზოგადოების მოთხოვნებათა შესატყვისი დოვლათის (სამოსხმარებლო ფასეულობის) წარმოებაა.

საშუალებებს, რომელთა მეშვეობითაც საზოგადოების მატერიალური მოთხოვნები კმაყოფილდება, დოვლათი ეწოდება. დოვლათი შეიძლება იყოს ეკონომიკური და არაეკონომიკური (თავისუფალი, ბუნებრივი). ბიზნესს აინტერესებს ეკონომიკური დოვლათი.

არაეკონომიკური (თავისუფალი) დოვლათი შეუზღუდავია, ყველასათვის ერთნაირად ხელმისაწვდომია და მოხმარებაში გადადის უშუალოდ, წარმოების, განაწილების და გაცვლის გარეშე. არაეკონომიკური, უფასო (თავისუფალი) დოვლათია: ყინული ჩრდილო პოლუსზე, მაგრამ არა ცხელ ქვეყანაში. სილა საჰარის უდაბნოში; სასმელი წყალი წმინდა ტბის პირას; ხის მორები საცხოვრებელი სახლის აშენებისთვის ტაიგაში და სხვა.

ბუნებრივი დოვლათი **ეკონომიკურ დოვლათად** რომ მოგვევლინოს, იგი **ჯერ ერთი**, ნაკლები უნდა იყოს მასზე მოთხოვნებასთან შედარებით და, **მეორე**, მოხმარებაში უნდა გადავიდეს არა უშუალოდ, არამედ გაცვლის გზით.

ეკონომიკური დოვლათის (საქონელი და მომსახურება) წარმოებისათვის ბიზნესმენი იყენებს ეკონომიკურ რესურსებს.

ეკონომიკური რესურსები - ესაა ბუნებრივი, შრომითი, მატერიალური რესურსებისა და სამეწარმეო უნართა ერთობლიობა, რომელთა მეშვეობითაც იწარმოება საქონელი და მომსახურება. განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

1. ბუნებრივ რესურსებში შედის მიწის, წყლის, ხე-ტყის რესურსები და საბადოები. ბუნების მიერ ნაბოძებ ყველა რესურსს მოკლედ „მიწა“ ეწოდება. ბუნებრივი რესურსები შეიძლება იყოს ამოწურავი (მაგალითად, მზის, ქარის ენერჯია, ზღვის მიქცევა-მოქცევა) და ამოწურვადი (სასარგებლო წიაღისეული, ტყის სიმდიდრე). ამოწურვადი რესურსებიდან გარკვეული ნაწილი აღწარმოებადი ანუ განახლებადია (მაგ. ტყის რესურსები. ტყე შეიძლება გაიჩეხოს და შემდეგ ნერგების სახით გაშენდეს), უფრო დიდი ნაწილი კი არააღწარმოებადი ანუ განუახლებადია (ქვანახშირის, რკინის მადნის, ნავთობის, ბუნებრივი აირის მარაგი). ექსპერტების აზრით, მსოფლიო მასშტაბით სათბობის ყველა სახეობა ამოიწურება 750 წლის განმავლობაში;

2. შრომითი რესურსების ქვეშ მოიაზრება შრომისუნარიანი მოსახლეობა შრომისუნარიან ასაკში, თავისი პროფესიული მომზადებით და გამოცდილებით. აქ იგულისხმება მეტალურგის, მეცნიერის, ცეკვის მასწავლებლის, პარიკმახერის და სხვა შრომა. ეს რესურსი კვლავწარმოებადი. შრომით რესურსებს მოკლედ „შრომა“ ეწოდება;

3. კაპიტალი ანუ ადამიანის მიერ შექმნილი წარმოების საშუალებები (შრომის საშუალებები და შრომის საგნები). კაპიტალი შეიძლება იყოს მატერიალური და ფულადი ფორმით. ეს რესურსი კვლავწარმოებადი ხასიათისაა;

4. სამეწარმეო უნარი ანუ საქონლისა და მოსახურების წარმოების ორგანიზების უნარი. ეს რესურსიც კვლავწარმოებადი.

ზემოთ ჩამოთვლილ რესურსთაგან ყველაზე მნიშვნელოვანია სამეწარმეო უნარი, რადგანაც სწორედ იგი ახდენს წარმოების სხვა ფაქტორების თავმოყრას და მათ ამათუიმ ფორმით ეფექტიან კომბინაციას.

უნდა განვასხვაოთ ეკონომიკური რესურსები და წარმოების ფაქტორები. მაგალითად, ხე-ტყეში ეკონომიკური რესურსია, ხოლო იგივე ხე (მოჭრილი) საავეჯო ფაბრიკაში - წარმოების ფაქტორი. ან კიდევ, მუშაკი შრომის ბაზარზე ეკონომიკური რესურსია, იგივე მუშაკი წარმოებაში წარმოების ფაქტორია.

საზოგადოებრივი წარმოების განვითარების კვალობაზე თითოეული რესურსის მნიშვნელობა იცვლება. ასე მაგალითად, ინდუსტრიამდელ ანუ აგრარულ საზოგადოებაში დომინირებს ბუნებრივი და შრომითი რესურსები, ინდუსტრიულში - მატერიალური და ფინანსური და პოსტინდუსტრიულში - ინფორმაციული და ინტელექტუალური.

წარმოების ფაქტორთა მესაკუთრეები ანუ ეკონომიკური აგენტები ურთიერთობაში მოდიან წარმოების პირობების (რესურსების) და შედეგების (პროდუქციის) ყიდვა-გაყიდვით. ამის შედეგად თითოეულ ფაქტორს მისი მესაკუთრისთვის გარკვეული შემოსავალი მოაქვს: მიწას - რენტა; შრომას - ხელფასი; კაპიტალს - პროცენტი და სამეწარმეო უნარს - მოგება.

ზემოთ განხილული რესურსების საერთო თვისება არის ის, რომ ისინი მეტ-ნაკლებად შეზღუდულია, ანუ სრული გამოყენების შემთხვევაშიც კი არასაკმარისია საზოგადოების განუსაზღვრელი მოთხოვნილებების ერთბაშად და სრული დაკმაყოფილებისთვის. ამ გაგებით რესურსების შეზღუდულობა დამახასიათებელია, როგორც ცალკეული ინდივიდისა და ფირმისათვის, ისე მდიდარი და ღარიბი ქვეყნებისათვის, ვინაიდან ნებისმიერ საზოგადოებაში ადამიანებს სურვილი აქვთ იმაზე მეტი საქონელი და მომსახურება მიიღონ, ვიდრე მათ ამის რეალური საშუალება გააჩნიათ. სწორედ იმის გამო, რომ მათი მოთხოვნილებების ერთბაშად და სრულად დაკმაყოფილება შეუძლებელია, ისინი ცდილობენ აიმაღლონ თავიანთი ცხოვრების დონე მაინც.

განასხვავებენ **აბსოლუტურ შეზღუდულობას**, რაც განპირობებულია არაკვლავ-წარმოებადი რესურსების (მიწა, წიაღისეული) ზღვარდებულობით და **შეფარდებით შეზღუდულობას**, რაც განპირობებულია წარმოების განვითარების დონით. ამ უკანასკნელის ამაღლების კვალობაზე ეს შეზღუდულობა მცირდება.

2. 3. ეკონომიკური სისტემები და ბიზნესი

ბიზნესის მდგომარეობა, გაშლა—განვითარება გადამწყვეტადაა დამოკიდებული ეკონომიკური სიტემის ტიპზე და ხასიათზე. ეკონომიკური სისტემა არის საზოგადოების სამეურნეო ცხოვრების ორგანიზების წესი. მისი ძირითადი ნიშნებია: 1. ეკონომიკურ რესურსებზე საკუთრების ტიპი (კერძო, სახელმწიფო); 2. ეკონომიკის მონაწილეთა კოორდინაციის, რეგულირების მექანიზმი.

საზოგადოების განუსაზღვრელ მოთხოვნილებებთან შედარებით რესურსების შეზღუდულობის გამო ნებისმიერ საზოგადოებაში დგას არჩევანის პრობლემა და შესაბამისად კითხვები: რა, როგორ და ვისთვის ვაწარმოთ? აღნიშნულ კითხვებზე პასუხის გაცემის წესის მიხედვით **განასხვავებენ ეკონომიკური სისტემის ორ ტიპს**: 1. საბაზრო ეკონომიკური სისტემა, რომელიც აერთიანებს თავისუფალ და შერეულ ეკონომიკას, სადაც ბიზნესი თავისუფალია; 2. არასაბაზრო ეკონომიკური სისტემა, რომელიც აერთიანებს ტრადიციულ და მბრძანებლურ ეკონომიკას, სადაც ბიზნესი შეზღუდულია.

პირველში შეიძლება გამოვეყოთ ამერიკული, დასავლეთ ევროპული, იაპონური, გერმანული საბაზრო მოდელი, სადაც ბიზნესი ზოგადდთან ერთად ეროვნული თავისებურებებით „იტვირთება“. ხოლო **მეორეში** - საბჭოური, ჩრდილოეთ კორეული, კუბის, ჩინური მოდელი, სადაც ბიზნესი შეზღუდულია და უპირატესად ჩრდილოვან ხასიათს ატარებს.

აღსანიშნავია, რომ თანამედროვე განვითარებული ქვეყნები, რომლებსაც დაახლოებით ერთნაირი ტექნიკა-ტექნოლოგია გააჩნიათ, სწორედ თავიანთი ეკონომიკური სისტემებით (საკუთრების ფორმა, წარმოების ორგანიზაციის, ბაზრის ფასწარმოქმნის, ეკონომიკის რეგულირების, საგადასახადო სისტემის, სოციალური გარანტიების და სხვა თავისებურებები) განსხვავდებიან.

ტრადიციული ეკონომიკური სისტემა ემყარება თემობრივ საკუთრებას, მეურნეები ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ რა, როგორ და ვისთვის აწარმოონ იღებენ ტრადიციებიდან. ადამიანთა პროფესიები დაბადებისთანავე გარკვეულია (მიწათმოქმედის შვილი მისდევს მიწათმოქმედებას, მონადირის შვილი - მონადირეობას, მეთევზის შვილი - მეთევზეობას და ა.შ.); მეურნეობა უპირატესად კარჩაკეტილი, ნატურალური ხასიათისაა და ემყარება შრომის უნივერსალიზაციას და საწარმოო ძალთა განვითარების დაბალ დონეს; საანალიზო სისტემა უპირატესად მარტივი და შეკვეცილი კვლავწარმოებით ხასიათდება, რის გამოც ადამიანთა უმრავლესობა არსებობის ზღვარზეა. ამ სიტუაციაში ბიზნესი საქონელგაცვლის ფორმით ჩანასახოვან მდგომარეობაშია.

მბრძანებლური ეკონომიკური სისტემა ემყარება მატერიალურ რესურსებზე სახელმწიფო საკუთრებას; მეურნეები ინფორმაციას იმის შესახებ, თუ რა აწარმოონ იღებენ სახელმწიფოსგან შესრულებისათვის სავალდებულო გეგმა-დირექტივების სახით; პირადი ინტერესები საზოგადოებრივი ინტერესებისადმი დაქვემდებარებული; მწარმოებლებს შორის კონკურენციის არარსებობის გამო ადგილი აქვს საქონლის ქრონიკულ დეფიციტს, გაუთავებელ რიგებსა და დაბალ ეფექტიანობას; რესურსების და საწარმოო შედეგების გათანაბრებითი განაწილება, „დატყვევებული“ ფასები და ხელფასები სპობს შრომის მოტივაციას; საკუთრების გაუპიროვნებლობის (ანონიმურობის) გამო დიდია დანაკარგები; მოუქნელია და ამის გამო გარდაქმნებისადმი ადაპტირება გართულებულია. ამ სისტემაში ბიზნესი კანონით აკრძალული და შეზღუდულია.

თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკური სისტემა არის მეურნეობის ორგანიზების წესი, რომლის დროსაც კითხვებზე: რა, როგორ და რისთვის ვაწარმოოთ? პასუხს იძლევა ბაზარზე ჩამოყალიბებული ფასი. საბაზრო ეკონომიკური სისტემა, ტრადიციულისგან განსხვავებით, საზოგადოებრივ მოთხოვნებს (ინტერესებს) ექვემდებარება.

საანალიზო, თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკური სისტემის ძირითადი ნიშნები: 1. ეკონომიკურ რესურსებზე უპირატესად კერძო საკუთრება და მისი ხელშეუხებლობა. 2. მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება; 3. პირადი ეკონომიკური ინტერესი; 4. თავისუფალი ფასწარმოქმნა; 5. კონკურენცია; 6. ეკონომიკაში სახელმწიფოს შეზღუდული როლი.

ერთმანეთისგან უნდა განვასხვავოთ „ბაზარი“ და „საბაზრო ეკონომიკა“. ასე მაგალითად: ბაზარი, როგორც ასეთი, გვხვდება ჯერ კიდევ პირველყოფილი თემური საზოგადოების რღვევისა და მონათმფლობელური სოციალ-ეკონომიკური ფორმაციის ჩასახვის წიადში, როდესაც ჯერ კიდევ არ არსებობდა ფული. ეს მაშინ, როდესაც საბაზრო ეკონომიკა კაპიტალიზმის პირმშოა და მას საფუძველი ჩაეყარა მე-18 საუკუნეში.

ვაჭრობა ეროვნული მეურნეობის ერთ-ერთი დარგია, ხოლო საბაზრო ეკონომიკა - ეროვნული მეურნეობის ორგანიზების ერთ-ერთი წესი, ანუ ეკონომიკური სისტემაა, რომლის დროსაც წარმოების ყველა ფაქტორი ყიდვა-გაყიდვის ობიექტია და მათზე ფასები წესდება მოთხოვნა-მიწოდების კანონის საფუძველზე. ეს მაშინ, როდესაც საბაზრო ეკონომიკამდე იგივე მიწის ნაკვეთი მემკვიდრეობით გადადიოდა. არ ექვემდებარებოდა ყიდვა-გაყიდვას შრომის უნარი (სამუშაო ძა-

ლა) და სხვა. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კი, როგორც ითქვა, ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორი ყიდვა-გაყიდვის საგანია.

რაც შეეხება ბაზარს და საბაზრო ურთიერთობებს, მათი აღმოცენებისთვის აუცილებელია სამი ძირითადი პირობა: 1. შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება; 2. მწარმოებელთა ეკონომიკური გაკერძობა; 3. მწარმოებელთა და მომხმარებელთა თავისუფლება.

და ბოლოს, შერეული ეკონომიკური სისტემა არის ბაზრით (უხილავი ხელით) და სახელმწიფოს მეშვეობით (ხილული ხელით) მართული ეკონომიკა, სადაც ადგილი აქვს საკუთრების ფორმათა პლურალიზმს (სიმრავლეს) და მესაკუთრეთა თანასწორუფლებიანობას. ამ სისტემაში ბიზნესი კანონით ნებადართულია და თავისუფალია.

განხილულ ეკონომიკურ სისტემებს შორის ეფექტიანობისა (მასში იწარმოება მსოფლიო პროდუქციის უდიდესი ნაწილი) და პოლიტიკური დემოკრატიის ანუ ადამიანთა თავისუფლების თვალსაზრისით საუკეთესოა შერეული ეკონომიკა. სწორედ ამიტომ, თანამედროვე მსოფლიოში იგი გაბატონებული ტენდენციისაა.

ნაწილი: მეორე გვ. 56-72; გვ. 369-370

2. 4. საბაზრო ფასი და მისი ზეგავლენა ბიზნესზე

ბიზნეს-გარემოს მნიშვნელოვანი ელემენტია ბაზარი. აქ ჩამოყალიბებული სიტუაცია ანუ ბაზრის კონიუნქტურა არსებით ზეგავლენას ახდენს ბიზნესზე. ბაზრის კონიუნქტურის ძირითადი ელემენტია მოთხოვნა და მიწოდება და მათი თანაფარდობის საფუძველზე ჩამოყალიბებული ფასი.

როგორც მეწარმეები, ისე მომხმარებლები თავიანთ სამეურნეო-კომერციულ ქცევებს წარმართავენ ბაზარზე ჩამოყალიბებული ფასების ზეგავლენით. ასე მაგალითად, მაღალი და მომგებიანი ფასი სიგნალია იმისა, თუ მეწარმემ რა სახეობის საქონელი უნდა მიაწოდოს ბაზარს, ხოლო დაბალი ფასი ნიშანია იმისა, რომ ამგვარი საქონლის წარმოება არამომგებიანია და მისი მიწოდება უნდა შეიზღუდოს ან შეწყდეს. მაშასადამე, მაღალ ფასებში მეწარმეები ზრდიან საქონლის მიწოდებას, ხოლო დაბალ ფასებში—ნაკლებს ან საერთოდ არ აწვდიან.

როგორც ითქვა, ფასზე რეაგირებას ახდენს მომხმარებელიც. კერძოდ, მაღალი ფასი ზღუდავს მოთხოვნას, შესაბამისად, მყიდველთა რაოდენობას და რეალიზე-

ბული საქონლის მოცულობას. ნათქვამის დამადასტურებელია ნივთის აუქციონზე გაყიდვა, როდესაც ნივთზე ფასის აწევისას მყიდველთა რაოდენობა მცირდება და გასაყიდი საქონელი, საბოლოო ანგარიშში, გადადის იმის ხელში, ვინც მასში ყველაზე მეტს გადაიხდის. ფასების შემცირება კი ზრდის მოთხოვნის სიდიდეს, ანუ საქონლის რეალიზაციას და, შესაბამისად, საზოგადოების კეთილდღეობას. **სწორედ ამიტომ მომხმარებელი მეტ სასურველ საქონელს ყიდულობს იქ და მაშინ, სადაც და როდესაც მასზე ფასი დაბალია და ნაკლებს – იქ და მაშინ, სადაც და როდესაც ფასი მაღალია.**

ამრიგად, ფასი ასრულებს ორ ძირითად ფუნქციას: **მოტივაციის ფუნქციას**, როდესაც მაღალი ფასი ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას და **შეზღუდვის ფუნქციას**, როდესაც მაღალი ფასი ამცირებს მოთხოვნის სიდიდეს. მოთხოვნა ესაა პროდუქციის რაოდენობა, რომლის შექმნა მომხმარებელს სურს და შეუძლია გარკვეული ფასით დროის მოცემულ მონაკვეთში. მოკლედ, მოთხოვნა არის ყიდვის სუნარიანობა.

ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, ფასი ღირებულების ფულადი გამოხატულებაა, ხოლო ღირებულება წარმოების ხარჯებისა და საშუალო მოგების ჯამის ტოლია. ფასი ღირებულებას ემთხვევა მაშინ, როცა მოთხოვნა მიწოდების ტოლია, ე.ი. ბაზარზე კონკრეტულ ფასში რამდენ საქონელზეც არის მოთხოვნა, იმდენივე მიეწოდება. ასეთ სიტუაციაში ყალიბდება **საბაზრო ანუ წონასწორობის ფასი**, რომლის მიხედვითაც ხორციელდება ყიდვა-გაყიდვის აქტი.

რატომ მიიღწევა საბაზრო წონასწორობა? საბაზრო წონასწორობის ფასი ყალიბდება იმიტომ, რომ ბაზრის გადახრა წონასწორობრივი მდგომარეობიდან ანუ საქონლის დეფიციტი (მაღალი ფასი), არახელსაყრელია მყიდველისათვის (მომხმარებლისათვის), მაგრამ მისაღებია მიმწოდებლისათვის. ხოლო საქონლის სიჭარბე (დაბალი ფასი) მისაღებია მომხმარებლისათვის და არახელსაყრელია გამყიდველისათვის. **საბაზრო წონასწორობრივი ფასის მიღწევის დროს კი გამყიდველისა და მყიდველის ინტერესები ემთხვევა, რადგანაც კონკრეტულ ფასში რამდენ საქონელზეც არის მოთხოვნა, იმდენივე მიეწოდება.** მაშასადამე, საბაზრო ფასის პირობებში საქონლის არც სიჭარბეს აქვს ადგილი და არც ნაკლებობას (დეფიციტს).

მოთხოვნის კანონი და მოთხოვნის ცვალებადობაზე მოქმედი არაფასობრივი ფაქტორები

როგორც დავინახეთ, მოთხოვნის სიდიდე, უწინარეს ყოვლისა, ფასებზეა დამოკიდებული. **ფასსა და მოთხოვნას შორის ისეთ უკუპროპორციულ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს, როდესაც ფასების ზრდა იწვევს მოთხოვნის სიდიდის შემცირებას, ხოლო ფასების შემცირება მოთხოვნის სიდიდის ზრდას, მოთხოვნის კანონი ეწოდება.** მოთხოვნის კანონს, თავისი მნიშვნელობიდან გამომდინარე, ეკონომიკის პირველ კანონსაც უწოდებენ.

მეწარმისათვის უაღრესად მნიშვნელოვანია მოთხოვნის ცვალებადობაზე (ელასტიურობაზე) მოქმედი არაფასობრივი ფაქტორების ცოდნა. ესენია:

- **ურთიერთშემცველი საქონლები.** თუ ერთი და იმავე მოთხოვნილებას აკმაყოფილებს ორი საქონელი, მათ ურთიერთშემცველები ეწოდებათ და ერთი საქონლის ფასის ცვლილება გავლენას ახდენს მეორე საქონლის მოთხოვნაზე. ურთიერთშემცველი საქონლებია: კარაქი და მარგარინი; ჩაი და ყავა და ა.შ. თუ კარაქზე აიწვეს ფასი, ბევრი ამჯობინებს მარგარინის ყიდვას. ამას ეწოდება **ჩანაცვლების ეფექტი** ანუ ფასის ცვლილების გავლენა მოთხოვნაზე.
- **ურთიერთშემავსებელი საქონლები, რომლებიც ხშირად ერთად გამოიყენება.** ესენია: საღებავი და ფუნჯი; საათი და სამაჯური, კომპიუტერი და პრინტერი და სხვა. ფასების ზრდა საღებავზე და, შესაბამისად, მასზე მოთხოვნის (საღებავის გაყიდვის) შემცირება, უეჭველად გამოიწვევს ფუნჯზე მოთხოვნის შემცირებას ანუ გაყიდული ფუნჯების რაოდენობის შემცირებას;
- **სეზონური ცვლილებები.** ზამთრის ტანსაცმელზე ზამთარში უფრო მაღალია ფასები, ვიდრე ზაფხულში, იმიტომ, რომ მათზე ზამთარში დიდია მოთხოვნა;
- **შემოსავლების ცვლილებები.** ეკონომიკის აღმავლობის დროს, ხალხს მეტი სახარჯი ფული აქვს. ამიტომ ისინი თანახმანი არიან უფრო მაღალი ფასი გადაიხადონ საქონლის იმავე რაოდენობაში. ამას ეწოდება **შემოსავლის ეფექტი** მოთხოვნაზე. შემოსავლის ზრდისას მატულობს ნორმალური საქონლის მოხმარება (ვთქვათ, ხიზილალის) და დაბალი ხარისხის საქონლის (ვთქვათ, ფესაცმელების შეკეთების) მოხმარება კლებულობს;
- **მყიდველთა რაოდენობა.** ნაყინი საფეხბურთო მატჩზე უფრო მეტი გაიყიდება, ვიდრე ქუჩაში;
- **ცვლილება მოდაში.** რაც მოდაშია, იმას მეტი მყიდველი ჰყავს და იმაში მომხმარებელი უფრო მეტს იხდის;
- **ფასების ცვლილებების მოლოდინი მომავალში.** თუ მომავალში აიწვეს შაქრის ფასი, მაშინ მასზე დღესვე გაიზრდება მოთხოვნა და პირიქით.

ერთმანეთისგან უნდა განვასხვავოთ „მოთხოვნის სიდიდის ცვალებადობა“ და „მოთხოვნის ცვალებადობა“. პირველს იწვევს ფასობრივი, ხოლო მეორეს არაფასობრივ ფაქტორები. მაგალითად ვაშლზე ფასების დაცემა გამოიწვევს ვაშლზე მოთხოვნის სიდიდის ზრდას. მაგრამ, თუ მოსახლეობაში პოპულარული გახდა აზრი ვაშლის განსაკუთრებული თვისებების (ღირსებების) შესახებ და ამის გამო, სხვა თანაბარ პირობებში, გაიზარდა მასზე მოთხოვნა, მაშინ სახეზეა მოთხოვნის ცვალებადობა (ელასტიურობა)

ამრიგად, მეწარმე ყველა ზემოთ ჩამოთვლილ ფაქტორს უნდა ითვალისწინებდეს და თავის ქცევებს აგებდეს პრაგმატული (სარგებლიანობის) პოზიციებიდან.

მოთხოვნის ელასტიურობა

ცნებას, რომელიც აღწერს იმას, თუ რა ხარისხით მოქმედებს ფასების ცვლილება მოთხოვნის სიდიდეზე, ანუ როგორ იცვლება მოთხოვნის სიდიდე ფასების ცვლილების პირობებში, ელასტიურობა ეწოდება. მოთხოვნის (ელასტიურობას) ცვალებადობას ზომავენ მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტით (მ.ე.კ.). მოთხოვნის ელასტიურობის კოეფიციენტი ტოლია მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ზრდის და ფასების სიდიდის პროცენტული ზრდის თანაფარდობისა (მ.ე.კ.=მ.ს./ფ.ს.).

მოთხოვნა ელასტიურია, თუ მისი ელასტიურობის კოეფიციენტი მეტია ერთზე (მ.ე.კ. >1). მოთხოვნა არაელასტიურია, როდესაც მისი ელასტიურობის კოეფიციენტი ნაკლებია ერთზე (მ.ე.კ. <1). ხოლო მოთხოვნის ერთეული ელასტიურობის კოეფიციენტთან მაშინ გვაქვს საქმე, როდესაც მ.ე.კ. =1 მაგ. კარაქზე საცალო ფასი შემცირდა 2%-ით, ხოლო მოთხოვნა გაიზარდა 4%-ით, მაშინ მ.ე.კ. =2>1, ე.ი. კარაქი ელასტიური მოთხოვნის საქონელია; ვთქვათ, პურზე ფასი გაიზარდა 2%-ით, ხოლო მოთხოვნა შემცირდა 1%-ით, მაშინ მ.ე.კ. <1. ე.ი. პური ყოფილა არაელასტიური საქონელი. თუ საქონელს კარგი და ბევრი შემცველები გააჩნია, მაშინ იგი ელასტიური მოთხოვნის საქონელია. ასეთებია: კარაქი და მარგარინი, ჩაი და ყავა, ფანტა და კოკა-კოლა და ა.შ. ხოლო, თუ საქონელს არ გააჩნია შემცველები, მაშინ იგი არაელასტიური მოთხოვნის საქონელია. ასეთებია: მარილი, პური, ბენზინი და სხვა. ანუ პირველადი მოთხოვნის საქონლები.

ამრიგად, ძნელი არ არის იმის მიხვედრა, თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია ბიზნესმენთათვის მოთხოვნის ელასტიურობის ცოდნა რაციონალური გადაწყვეტილების მიღების საქმეში. ასე მაგალითად, კარაქზე ფასის მატება გამოიწვევს მოთხოვნის ზრდას მარგარინზე, ზეთზე, ხოლო პურზე ფასის მატება არ შეამცირებს რეალიზაციის მოცულობას(მოთხოვნას) და სხვა.

მიწოდების კანონი და მიწოდებაზე მოქმედი არაფასობრივი ფაქტორები

ბაზარზე ადგილი აქვს მიწოდებასაც, მიწოდება ეს არის გასაყიდად გამოტანილი საქონლის რაოდენობა გარკვეული ფასით დროის მოცემულ მონაკვეთში. ფასსა და მიწოდებას შორის ისეთ მიზეზ-შედეგობრივ კავშირებს, რომლის დროსაც ფასების ზრდა აპირობებს მიწოდების გადიდებას, ხოლო ფასების შემცირება - მიწოდების დაცემას, მიწოდების კანონი ეწოდება.

მეწარმისათვის მნიშვნელოვანია იმის ცოდნა, რომ ფასების გარდა მიწოდებაზე გავლენას ახდენს არაფასობრივი ფაქტორებიც:

- წარმოების ხარჯები. თუ პროდუქციის წარმოებაზე დანახარჯები მცირდება, ე.ი. შრომის მწარმოებლურობა იზრდება, მაშინ მწარმოებლებს შეუძლიათ მეტი საქონლის გამოტანა ბაზარზე, რადგან იზრდება მოგებაც;
- მწარმოებლების რაოდენობის ცვლილება, როცა ბაზარზე ახალი ფირმა გამოდის, მიწოდება იზრდება;

- **მოლოდინი.** თუ რომელიმე პროდუქციაზე მოსალოდნელია მომავალში ფასების ზრდა, მაშინ მწარმოებელს შეუძლია დღესვე გაზარდოს ამ პროდუქციის მიწოდება.
- **მოგების მიღების სხვა წყაროები.** მაგალითად, პერსონალური. კომპიუტერების პოპულარობის ზრდის კვალობაზე, აგეჯის ბევრმა ფაბრიკამ ისეთი მაგიდების წარმოება დაიწყო, რომლებიც სპეციალურად კომპიუტერებისთვის იყო დაპროექტებული.

საზგასამელია, რომ მიწოდების სიდიდეზე გავლენას ახდენს ფასობრივი, ხოლო მიწოდების ცვალებადობაზე არაფასობრივი ფაქტორები.

მიწოდების ელასტიურობა

ცნებას, რომლის მეშვეობითაც იზომება ფასების ცვლილებების პროპორციულად მიწოდებული საქონლის რაოდენობის ცვლილება, **მიწოდების ელასტიურობა ეწოდება.** თუ ფასის ცვლილება მცირე გავლენას ახდენს გასაყიდი საქონლის ან მომსახურების მიწოდებაზე, მაშინ მიწოდება არაელასტიურია და პირიქით. **მიწოდება ელასტიურია,** როცა ფირმებს ადვილად და სწრაფად შეუძლიათ შეცვალონ საქონლის მიწოდების სიდიდე მისი ფასის ცვლილებების საპასუხოდ. **მიწოდება არაელასტიურია,** როცა შეუძლებელია სწრაფად და ადვილად შეიცვალოს მიწოდებული საქონლის რაოდენობა მის ფასის შეცვლასთან ერთად.

ამრიგად, მოგებისაკენ მსწრაფი მეწარმე თვის ქცევებში გონივრულად უნდა ითვალისწინებდეს მიწოდებაზე მოქმედ ფასობრივ და ყველა არაფასობრივ ფაქტორს, ასევე, მიწოდების ელასტიურობას.

ზღვრული სარგებლიანობა

არსებობს ზღვრული სარგებლიანობის ცნება, რომლის მიხედვით, რაც უფრო მეტია მოხმარებული დოვლათის რაოდენობა, მით უფრო სრულად კმაყოფილდება ამ დოვლათზე მოთხოვნილება, მით უფრო ნაკლებია მისი ყოველი მომდევნო ერთეულის მოხმარებით მიღებული ზღვრული სარგებლიანობა. აქედან გამომდინარე, ზღვრულ სარგებლიანობას გააჩნია კლებადი ხასიათი. დოვლათის სარგებლიანობა მით უფრო მაღალია, მის რაც უფრო ნაკლებ რაოდენობას ფლობს მომხმარებელი და პირიქით. ამ კანონზომიერებამ ასახვა ჰპოვა კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის კანონში, რომლის ფორმულირება პირველად ჰ. გოსენმა (1810-1858) მოგვცა.

ნათქვამიდან გამომდინარე, მომხმარებლის განკარგულებაში არსებული დოვლათის რაოდენობის ზრდასთან ერთად ამ დოვლათის **საერთო სარგებლიანობა** იზრდება, ხოლო ყოველი **მომდევნო, ზღვრული, დოვლათის** სარგებლიანობა კლებულობს. მაშასადამე, მყიდველი ამ ზღვრულ დოვლათს შეიძენს მხოლოდ დაბალ ფასში. უფრო მარტივად, ერთი და იგივე მოდელის ავტომანქანაში ის

უფრო მეტს გადაიხდის, ვისაც საერთოდ არ ჰყავს ავტომანქანა, ვიდრე ამგვარი ოთხი ავტომობილის მეპატრონე.

ამ თემაში განხორციელებული მსჯელობიდან გამომდინარე, ძნელი არ არის იმის მიხვედრა, რომ საბაზრო ეკონომიკა მარტივად - ეს არის საქონლისა და ფულის ეკონომიკა. საქონელზე (ეკონომიკურ დოვლათზე) ჩვენ საკმარისად ვისაუბრეთ. აი, ფულზე კი ჯერ არაფერი გვითქვამს.

2. 5. ფული და ბიზნესი

ბიზნესი, ყველაზე მარტივად, ფულით ფულის კეთებაა. სწორედ ამიტომ საჭიროა კარგად ვერკვეოდეთ ფულის არსში.

ფული არის ის, რაც თანახმაა მიიღოს გამყიდველმა მიწოდებული საქონლისა და მომსახურების საფასურად. სხვაგვარად, ფული არის ის, რისი საშუალებითაც შესაძლებელია საქონლისა და მომსახურების შექმნა და ვალების გადახდა. კაცობრიობამ ფული, უწინარეს ყოვლისა, ვაჭრობის გაიოლების მიზნით გამოიგონა.

ფულის არსი კარგად ვლინდება მის ფუნქციებში. **თანამედროვე ეკონომიკაში გამოყოფენ ფულის სამ ფუნქციას:**

1. ფული, როგორც ღირებულების საზომი;
2. ფული, როგორც გადახდის (შექმნის) საშუალება;
3. ფული, როგორც დაგროვების საშუალება. თუ სარეზერვო ვალუტასთან (დოლარი, იენი, ევრო) გვაქვს საქმე, მაშინ ჩამოთვლილ ფუნქციებს ემატება მეოთხე - მსოფლიო ფულის ფუნქციაც.

იმის გამო, რომ საქონლის ღირებულება ფულად გამოხატულებაში არის ფასი, ხოლო საქართველოში ფასები იზომება ლარებში, ამდენად **ლარი გვევლინება ღირებულების საზომად.**

იმის გამო, რომ ფული (ლარი) სახელმწიფოს მიერ გამოცხადებულია ერთადერთ კანონიერ საგადახდელო (შექმნის) საშუალებად, მთელი ქვეყნის მასშტაბით, ამდენად **იგი ასრულებს გადახდის - შექმნის ფუნქციას** და თავიდან გვაცოცხლებს ბარტერული გაცვლის უხერხულობებს.

დაგროვების ფუნქცია გამომდინარეობს წინა ორი ფუნქციიდან: თუ ფული ასრულებს ღირებულების საზომის ფუნქციას და მისი მეშვეობით შეიძლება სასურველი საქონლის შექმნა, ანუ არის ლიკვიდური, მაშინ იგი ჯილდოვდება მესამე - დაგროვების ფუნქციითაც. **დაგროვების ფუნქცია** სხვა არაფერია, თუ არა მოთხოვნის (ყიდვის უნარის) აწმყოდან მომავალში გადატანა.

ეკონომიკური ცხოვრების ორგანიზება ისე უნდა მოხდეს, რომ არ განვითარდეს ბარტერი და რომ ფულის ფუნქციების შესრულებას ანუ მის ეფექტიან ფუნქციონირებას ქვეყნის მთელ ტერიტორიაზე არაფერი უშლიდეს

ხელს. სამწუხაროდ, ლარის დაგროვების ფუნქცია დოლარის მიერ შევიწროებულია, ასევე, მისი მოქმედების არეალი საქართველოს ტერიტორიული მთლიანობის დარღვევის გამო ჯერ-ჯერობით შეზღუდულია.

განასხვავებენ ნაღდ (ქაღალდის ფული და მონეტები) და უნაღდო (დეპოზიტები ბანკში, სადაც ფული არსებობს ანგარიშზე ჩანაწერების სახით) ფულს.

ფულის ფასი, ისე, როგორც ნებისმიერი საქონლის ფასი, დამოკიდებულია მასზე არსებულ მოთხოვნა-მიწოდებაზე. თუ ფული იმაზე მეტი მიეწოდება მიმოქცევას, ვიდრე მასზე მოთხოვნაა, მაშინ იგი უფასურდება, განიცდის ინფლაციას. ხოლო, თუ ფული მოთხოვნაზე ნაკლები მიეწოდება, მაშინ იგი დეფლაციას (გამყარებას) განიცდის. თუმცა, ამ დროს ფულის დეფიციტის (უკმარისობის) გამო ფერხდება საქონლის რეალიზაცია.

ეკონომიკურ თეორიაში მიმოქცევაში არსებული ფულის მოცულობისა და სტრუქტურის გამოსახატავად გამოიყენება ფულადი აგრეგატი (ინგლისური სიტყვის - „მანი“ - აბრევიატურა). განასხვავებენ M_0 ; M_1 ; M_2 ; M_3 და ფულად აგრეგატებს. ფულადი აგრეგატების ამგვარი თანამიმდევრობა განპირობებულია მათი ლიკვიდურობის ხარისხით.

ფულის რაოდენობაზე კონტროლისთვის საჭიროა ვიცოდეთ მიმოქცევისათვის აუცილებელი ფულის რაოდენობის განსაზღვრა.

მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობის განსაზღვრისათვის გამოიყენება ირვინგ ფიშერის განტოლება: $M \cdot V = P \cdot Q$, სადაც M - ფულის რაოდენობაა (ფულის მასაა); V - ფულის მიმოქცევის სიჩქარეა (ერთსახელიანი ფულის ნიშნის საშუალო წლიური ბრუნვის რიცხვი); P - საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა; Q - საქონლისა და მომსახურების საშუალო ფასი. მოცემული განტოლებიდან იოლად გამოიყვანება მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობა: $M = \frac{P \cdot Q}{V}$.

ფულის ფუნქციებიდან (ფული, როგორც გადახდის საშუალება და ფული, როგორც დაგროვების საშუალება) გამომდინარე, **განასხვავებენ ფულზე ოპერაციულ და სპეკულაციურ მოთხოვნას.**

ოპერაციული მოთხოვნა ასახავს ფულზე მოთხოვნას, რომელიც აუცილებელია საქონლის შესაძენად და მოიცავს ფულად აგრეგატებს: M_0 (ნაღდი ფული) და $M_1 = (M_0 + \text{მოთხოვნამდე ანაბრები})$. ფულზე მოთხოვნის ეს სახეობა დამოკიდებულია საქონლის ფასებზე, წარმოებული საქონლის რაოდენობაზე (ანუ ნომინალურ მშპ-ზე) და ფულადი ერთეულის მიმოქცევის სიჩქარეზე (ბრუნვის რიცხვზე).

ფულზე სპეკულაციური მოთხოვნა ასახავს ფულზე მოთხოვნას აქტივების (ანაბრები, კორპორაციის აქციები, სახელმწიფო ობლიგაციები) მხრიდან. ფულზე მოთხოვნის ამ სახეობაში შედის: $M_2 = (M_1 + \text{წერილი მოკლევადიანი ანაბრები})$; $M_3 = (M_2 + \text{მსხვილი გრძელვადიანი ანაბრები})$ და $M = (M_3 + \text{ფასიანი ქაღალდები})$. რამდენადაც ფულზე სპეკულაციური მოთხოვნა დაკავშირებულია დანაზოგების აქტივებში განთავსების საუკეთესო ხერხის შერჩევასთან, ამდენად იგი დამოკიდებულია ბანკის ანაბრებზე გადახდილი საპროცენტო განაკვეთზე. რაც

მაღალია ანაბარზე საპროცენტო განაკვეთი, სხვა თანაბარ პირობებში, მით მცირეა აქციების ღირებულება.

ფულზე ოპერაციული და სპეკულიაციური მოთხოვნა ერთად აყალიბებს ფულზე მოტიანი მოთხოვნას ანუ მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობას.

ფულის არსის გარდა კარგად უნდა ვერკვეოდეთ ქვეყნის ეკონომიკის მახასიათებლებშიც.

2.6. მაკროეკონომიკური ინდიკატორები და ბიზნესი

ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობა თითოეულ ჩვენთაგანზე დიდ გავლენას ახდენს. სწორედ ამიტომ ჯეროვნად უნდა ვერკვეოდეთ მის ინდიკატორებში (მახასიათებლებში), რადგანაც მათ ცოდნაზე ბევრადაა დამოკიდებული როგორც მეწარმეების, ისე მომხმარებლების რაციონალური ქცევები.

საზოგადოების ცხოვრების დონე დამოკიდებულია მის ეკონომიკური განვითარების დონეზე ანუ მოსახლეობის ერთ სულზე წარმოებული მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ)–ის მოცულობაზე, ხოლო ცხოვრების დონის ზრდა, თავის მხრივ, ეკონომიკურ ზრდაზე. მშპ არის ქვეყნის ეკონომიკაში, დროის მოცემულ პერიოდში (ჩვეულებრივ ერთი წლის განმავლობაში), წარმოებული საბოლოო საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებათა ჯამი. ფაქტობრივად ეს არის ერთგვარი ანგარიშგება იმისა, თუ ერთი წლის განმავლობაში მეწარმეების მიერ რა მოცულობის საქონელი და მომსახურება იქნა წარმოებული ბაზრისათვის ანუ მომხმარებელთათვის. მშპ–ს აბსოლიტური მოცულობა ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალზე, ხოლო მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ – ცხოვრების დონეზე მეტყველებს.

მშპ ერთდროულად ორ სიდიდეს ზომავს: ეკონომიკის ყველა წევრის მიერ მიღებულ მთლიან შემოსავალსა (მშრომელების ხელფასები, მიწათმფლობელთა რენტა, კაპიტალის მესაკუთრეთა პროცენტი, მეწარმეთა მოგება) და მშპ–ს შექენაზე გაღებულ ხარჯებს (შინამეურნეობათა მოხმარება, კაპიტალის მთლიანი ფორმირება, საქონლისა და მომსახურების სახელმწიფო მოხმარება და წმინდა ექსპორტი). ეს ორი სიდიდე ერთმანეთის ტოლი უნდა იყოს, რადგანაც ეკონომიკური ურთიერთობათა ერთი მონაწილის ხარჯები (ვთქვათ, ფირმების ხარჯები) ამავედროულად მეორის (საოჯახო მეურნეობების) შემოსავლებია და პირიქით.

განასხვავებენ ნომინალურ და რეალურ მშპ–ს. ნომინალურ მშპ–ში საქონელი და მომსახურება მიმდინარე, საბაზრო ფასებშია გამოხატული (საქართველოში 2006 წელს წარმოებული იქნა 13783 მლნ ლარის ნომინალური მშპ). რეალურ მშპ–ში საქონელი და მომსახურება მუდმივ, საბაზო წლის ფასებშია ასახული, ე. ი. რეალური მშპ განწმენდილია ფასების ზრდისაგან (საქართველოში 2006 წელს წარმოებული იქნა 7192 მლნ ლარის რეალური მშპ. საბაზოდ აღებულია 1996 წელი).

როგორც ითქვა, ცხოვრების დონის შესაფასებლად იყენებენ მოსახლეობის ერთ სულზე წარმოებული რეალური მშპ–ის ღირებულებას ანუ საშუალო შემოსავლებს (საქართველოში ეს მაჩვენებელი 2006 წლისათვის შეადგენს 1633 ლარს). საშუალო შემოსავალი გარკვეულწილად მაცდური მაჩვენებელია. რაც

იმას ნიშნავს, რომ რეალურად ზოგს 1633 ლარზე მეტი და ზოგს ნაკლები შემოსავალი აქვს. აღნიშნულის გამოა, რომ საქართველოს მოსახლეობის 41% სიღარიბის ზღვარს ქვემოთაა, ე. ი. მათი შემოსავლები საარსებო მინიმუმზე ნაკლებია. არადა, ეკონომიკური უსაფრთხოების ინდიკატორებიდან გამომდინარე, ქვეყანა მყარად ვითარდება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც საარსებო მინიმუმს დაბლაა მოსახლეობის მაქსიმუმ 10%-ის შემოსავლები და მისი მოქალაქეები გამოიმუშავენ იმდენ შემოსავალს (მოსახლეობის ერთ სულზე არა ნაკლებ 5000 აშშ დოლარი), რომლითაც, ერთი მხრივ, უზრუნველყოფენ ბაზარზე მდგრად მოთხოვნას და, მეორე მხრივ, ქმნიან დანაზოგებს, რომელიც შეიძლება გამოყენებული იქნას მათი მფლობელების სასარგებლოდ და ეროვნული ეკონომიკის განვითარების დასაფინანსებლად.

იმ შემთხვევაში, როდესაც მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე საარსებო მინიმუმზე (არსებობისათვის აუცილებელი საშუალებები მინიმალურ ფასებში) დაბალია, ადამიანებს ნაკლებ მიუწვდებათ ხელი განათლებაზე, სამედიცინო მოსახურებაზე, უწყვეტ შიმშილობა, არასათანადოდ ჩაცმა-დახურვა და ავადმყოფობა. ცხადია, ბევრი ამ დუხჭირ ცხოვრებას ვერ უძლებს და კვდება, რის შედეგადაც მოსახლეობის რაოდენობა მცირდება და მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ-ის საშუალო სიდიდე გარკვეულად მატულობს.

აღნიშნულზე ნათლად მეტყველებს პოსტსოციალისტური ტრანსფორმაციის პერიოდში საქართველოში განვითარებული მოვლენები. კერძოდ, თუ 1990 წელს მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე შეადგენდა 2063 აშშ დოლარს, 1994 წელს—252 დოლარს, 2006 წლისათვის ამ მაჩვენებელმა შეადგინა—1247 დოლარი. რაც შეეხება მოსახლეობას, იგი შესაბამის პერიოდში დაახლოებით 1 მილიონით შემცირდა.

მაშასადამე, ჯერ ერთი, საქართველოში 1994 წლიდან ცხოვრების დონე გარკვეულად ამაღლდა არა მხოლოდ ეკონომიკური ზრდის, არამედ მოსახლეობის რაოდენობის შემცირების ხარჯზე, და მეორე, 2006 წლის საქართველოს ეკონომიკა თავისი განვითარებით ჯერ კიდევ არ გასულა 1990 წლის საქართველოს ეკონომიკის დონეზე.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოს ხელისუფლების ამოცანაა შეინარჩუნოს ბოლო წლებში მიღწეული მშპ-ის ზრდის მაღალი ტემპი (წელიწადში 9%). ამასთან, სოციალური მშვიდობისა და საზოგადოების საყოველთაო და დიფერენციული კეთილდღეობისათვის, ეკონომიკური ზრდის მაღალ ტემპებთან ერთად აუცილებელია ნაზრდი შემოსავლის სამართლანი განაწილება. ვინაიდან მხოლოდ ამ გზით შეიძლება სიღარიბის დაძლევა და მოქალაქეთა კეთილდღეობის ზრდა. არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ეკონომიკური ზრდა და სოციალური სამართლიანობა ბერკეტისანი საწორის ორი პინაა, რომლებიც ერთმანეთს უნდა აწონასწორებდნენ.

ინფლაცია (ფულის სიჭარბე) და დეფლაცია (ფული ნაკლებობა) საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ისეთივე ბუნებრივი მოვლენაა, როგორც საქონლის სიჭარბე და დეფიციტი. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საშიშია არა საერთოდ ინფლაცია, არამედ მისი მოულოდნეობა (უმართავობა) და მაღალი (20 %-ს ზევით) წლიური ზრდის ტემპი (საქართველოში 2006 წელს ინფლაციის მაჩვენებელმა 10 % შეადგინა). ინფლაციის ზრდა სამომხმარებლო საქონლის ფასებში

ცვლილებების მომასწავებელია. სწორედ ამიტომ **თქვენ, როგორც ბიზნესმენები, მუდმივად უნდა იყოთ სამომხმარებლო ფასების ინდექსის ცვლილებების კურსში, რამდენადაც სწორედ იგი ახდენს გავლენას იმ სახსრების სიდიდეზე, რომელსაც იხდით, რესურსებისათვის, დაქირავებულ მუშაკთა ხელფასისათვის, კომუნალური მომსახურებისათვის და სხვა.**

ინფლაციამდე მივყავართ მოვლენების განვითარებას ორი განსხვავებული სცენარით. **პირველი,** ფასები იზრდება, როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა სჭარბობს ერთობლივ მიწოდებას. ასეთ მოვლენას ეწოდება მოთხოვნის ინფლაცია. ინფლაციის ამ ტიპს მაშინ აქვს ადგილი, როდესაც მთავრობა ამცირებს გადასახადებს (რაც ძალიან იშვიათად ხდება), მყიდველები ნაკლებს ზოგავენ და სხვა.

ინფლაციის მეორე ტიპი შეინიშნება მაშინ, როდესაც საწარმოო ხარჯები მატულობს სწრაფად და ატარებს ხარჯების ზრდით განპირობებულ ინფლაციის სახელს. ჩვეულებრივ, მწარმოებლები გაზრდილი ხარჯების კომპენსირებას ახდენენ ფასების მომატებით (ინფლაცია მიწოდებიდან). ამის საპასუხოდ მშრომელები მოითხოვენ ხელფასების მომატებას იმ დონემდე, რომ როგორმე შეძლონ საქონლისა და მომსახურების შექმნა გაზრდილ ფასებში. ხელფასების გადიდების გამო კი კომპანიები ნაკლებად ქირაობენ მუშაკებს, რაც ზრდის უმუშევრობას.

ინფლაციის ანუ ფასების საშუალო დონის ზრდის დადგენისათვის საჭიროა გაიზომოს ფასების ცვლილების ხარისხი. ამისათვის კი გამოიყენება სამომხმარებლო საქონლის ფასების ინდექსი ანუ საარსებო მინიმუმის ინდექსი.

საარსებო მინიმუმის ანუ სამომხმარებლო კალათის (მასში შედის დაახლოებით 400–მდე დასახელების პროდუქტი და მომსახურება) უკეთ გაგების მიზნით წარმოვიდგინოთ საფულე, რომელსაც აქვს ოთხი განყოფილება და რომელშიც არის ფული.

პირველშია ფული სასურსათო საქონლის შესაძენად; **მეორეში**—არასასურსათო მოხმარების საგნების შესაძენად; **მესამეში**—ბინის, ტრანსპორტის, წყლის, ელ—ენერჯის, დასუფთავებისა და სხვა კომუნალური მომსახურებისათვის. **მეოთხეში** არის ის ფული, რაც გადახდილი უნდა იქნას, როგორც საშემოსავლო გადასახადი.

თეორიულად ასეთივე ოთხი ნაწილისაგან შედგება სამომხმარებლო კალათაც (საარსებო მინიმუმიც). ამასთან, ყველა საქონელი და მომსახურება შეიძინება მინიმალურად დასაშვები რაოდენობითა და მინიმალური ფასებით.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოსათვლელად სამომხმარებლო კალათის ფასი თითოეულ წელს იყოფა კალათის ფასზე საბაზო წელს და მრავლდება 100–ზე. ვთქვათ, სამომხმარებლო კალათის ღირებულება საბაზო 2005 წელს შეადგენს 200 ლარს, ხოლო საანგარიშო (2006) წელს იგივე სამომხმარებლო კალათის ღირებულება ტოლია 400 ლარის. ასეთ შემთხვევაში ფასების ინდექსი საანგარიშო წელს ტოლი იქნება: $(400 : 200) \cdot 100 = 200\%$.

ამგვარად, **მეწარმეები სისტემატიურად უდა აღევენბენ თვალს ინფლაციურ მოვლენებს და ქცევებსაც ადეკვატურად აგებდნენ.** კერძოდ, ინფლაციის მოსალოდნელი ზრდის შეთხვევაში მათ უნდა გაზარდონ მატერიალური და სასაქონლო მარაგები, ასევე ფულადი სახსრების დასაქონლება, ხოლო ეკონომიკური დაცემისას შეამცირონ მზა პროდუქციის

მარაგები და შეკვეცონ წარმოება, რათა თავიდან აიცილონ ამ მოვლენისათვის დამახასიათებელი გასაღებასთან დაკავშირებული სიძნელენი. ამასთან, ფულის მიმოქცევა უნდა იყოს სახელმწიფოს საგულდაგულო კონტროლის ქვეშ, რათა არ განვითარდეს ინფლაცია და დეფლაცია.

შემოსავლები. შემოსავლებში იგულისხმება ის ფულადი სახსრები, რომელიც შესაძლებელია დახარჯული იქნას საქონლისა და მოსახურების შესაძენად შინა მეურნეობების, ფირმების, სახელმწიფოსა და უცხოელი მომხმარებლების მიერ.

ეკონომისტები უპირატესად დაინტერესებულნი არიან პირადი და წმინდა პირადი შემოსავლების გაანგარიშებით. პირადი შემოსავალი—ეს არის სუბიექტების მიერ მიღებული შემოსავლები გადასახადების გადახდამდე. წმინდა შემოსავალი კი ეს არის შემოსავალი, რომელსაც ფლობს სუბიექტი გადასახადების გადახდის შემდეგ.

ქვეყნის კეთილდღეობა დიდადაა დამოკიდებული, აგრეთვე, დასაქმების დონის ზრდაზე ანუ უმუშევრობის ბუნებრივ დონემდე (5–6%) შემცირებაზე. სწორედ ამიტომ ყველა ნორმალური ქვეყანა სერიოზულად ეკიდება უმუშევრობის საკითხებს. უმუშევრობის მაჩვენებელი გამოხატავს შრომიუნარიან მოქალაქეთა პროცენტს ეკონომიკურად აქტიურ მოსახლეობაში. თუ ეს მაჩვენებელი ბუნებრივი დონის ფარგლებშია, ყველა ბედნიერად გრძნობს თავს. მაგრამ თუ უმუშევრობა ბუნებრივ დონეზე მაღალია, მოსახლეობა შიშობს არ დაკარგოს სამუშაო ადგილი.

ეკონომისტთა თვალსაზრისით, დასაქმება შეიძლება ჩაითვალოს 100 პროცენტთანად, თუ უმუშევრობის დონე არ აღემატება 5–6 %-ს. ე.ი. როდესაც სახეზეა მხოლოდ ფრიქციული უმუშევრობა (ამ დროს უმუშევარი ეძებს შედარებით უკეთეს სამუშაო ადგილს) და სტრუქტურული უმუშევრობა (ამ დროს მუშაკი იძულებულია აითვისოს ახალი სპეციალობა, აიმაღლოს კვალიფიკაცია და ა. შ.). ასე რომ, ბუნებრივი უმუშევრობა (ფრიქციული და სტრუქტურული) საზოგადოებაში პროგრესული პროცესების მომასწავებელია. საგანგაშოა ციკლური უმუშევრობა, რადგანაც წარმოების დაცემისათვის არის დამახასიათებელი და ყველაზე ხანგრძლივია. ამჟამად საქართველოში უმუშევრობის დონე შეადგენს დაახლოებით 14 %-ს. სწორედ ეს არის ერთ-ერთი მიზეზი ქვეყანაში შედარებით დაბალი ხელფასებისა და ფართოდ მოარული სიღარიბე-სიღატაკისა.

სავაჭრო ბალანსი. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში ძალიან ხშირად გამოიყენება სავაჭრო ბალანსის ცნება. ეს იმიტომ, რომ პრაქტიკულად ყველა ქვეყანა მეტნაკლებად ექვემდებარება მსოფლიო პირობების გავლენას. სავაჭრო ბალანსი არის სახელმწიფოს იმპორტისა და ექსპორტის მოცულობას შორის სხვაობა. იდეალში ქვეყნები ესწრაფიან იმას, ექსპორტიდან შემოვიდეს მეტი ფული, ვიდრე იხარჯება ექსპორტზე. ასეთ მდგომარეობას ეწოდება დადებითი სავაჭრო ბალანსი. ხოლო თუ ქვეყანა, პირიქით—იმპორტზე მეტს ხარჯავს, ვიდრე ექსპორტიდან ღებულობს, იბადება საგრეო სავაჭრო დეფიციტი. ამჟამად საქართველოში სავაჭრო დეფიციტი შეადგენს 1857 მლნ. აშშ დოლარს. რომ არა ესოდენ დიდი სავაჭრო დეფიციტი, საქართველოს ორჯერ მეტი ბიუჯეტი ექნებოდა. საქმე ისაა, რომ სავაჭრო დეფიციტი იფარება ადგილობრივი ვალით. ამ

უკანასკნელის მომსახურება კი ბიჯეტის მიერ ხდება, რაც ზრდის მის დეფიციტს.

აღნიშნული დეფიციტის მინიმუმებისათვის მიზანშეწონილია: ექსპორტის ზრდა და პარალელურად იმპორტჩამნაცვლებელი სამამულო პროდუქციის წარმოება; სულ უფრო აქტიური მონაწილეობა მსოფლიო ვაჭრობაში; თავის არიდება შიდა ბაზრის ზომიერ მეტად დაცვისაგან და იმ ფირმების წახალისება, რომლებიც მსოფლიო ბაზრისათვის კონკურენტუნარიან პროდუქციას აწარმოებენ.

სახელმწიფო ვალი. ბიუჯეტური დეფიციტის დროს სახელმწიფომ დამატებით უნდა დაბეჭდოს ფული, გაზარდოს გადასახადები, შეამციროს ხარჯები ან ისესხოს. დაგროვილ სესხად აღებულ თანხას სახელმწიფო ვალი ეწოდება. განასხვავებენ საშინაო და საგარეო ვალს. საგარეო ვალი საერთაშორისო ორგანიზაციებისაგან, სხვა სახელმწიფოებისაგან და მათი მოქალაქეებისაგან აღებული სესხია. საშინაო ვალი კი—მოცემული ქვეყნის მთავრობის მიერ მის მოქალაქეებისაგან აღებული სესხი.

ამჟამად საქართველოს საშინაო და საგარეო ვალი შეადგენს 3 855 მლნ. ლარს. რაც იმაზე მეტყველებს, რომ საქართველოს მთავრობა ხარჯავს იმაზე ბევრად მეტ ფულს ვიდრე ხაზინაში შედის. ამ ფულს საქართველოს მთავრობა იღებს არა “გამომუშავებით”, არამედ საშინაო და საგარეო ვალების აღებით, ობლიგაციების რეალიზებით და სხვა. როდესაც მთავრობა მოსახლეობისა და მეწარმეების დანაზოგებს ამცირებს ბიუჯეტის დეფიციტის დაფარვის გამო, ამ დროს სარგებლისა და შესაბამისად, კრედიტის საპროცენტო განაკვეთი იზრდება, ხოლო ინვესტიციები კლებულობს, რაც გრძელვადიან ეკონომიკურ ზრდას აფერხებს.

საგადასახდელო ბალანსი არის ქვეყნის საგარეო—ეკონომიკური კავშირების მდგომარეობის სტატისტიკური ანგარიშგება გარკვეული პერიოდისათვის. სხვაგვარად, საგადასახდელო ბალანსი საქართველოს საწარმოებისა და მოქალაქეების დანარჩენ გარე სამყაროსთან ყველა გარიგებების ანგარიშს გულისხმობს. ყველაფერი, რასაც საქართველოში ფული შემოაქვს (ექსპორტი; სხვადასხვა ქვეყანაში ქართველ მეწარმეთა მფლობელობაში არსებული საწარმოებიდან, აქციებიდან, გაცემული სესხებიდან შემოსული მოგება, დივიდენდები და პროცენტი; უცხოეთში მომუშავე 1,1 მლნ. ადამიანის მიერ 2006 წელს თავიანთ ოჯახებში გამოგზავნილი 546 მლნ. აშშ დოლარის ფულადი დახმარებები) დადებით სიდიდედ ითვლება, ხოლო ყველაფერი, რაც საქართველოდან ფულის გადინებას ემსახურება, უარყოფით სიდიდედ.

შემდეგ თემაში უფრო ვრცლად – იმაზე, თუ რომელ ეკონომიკური სისტემის მშენებლობაზე აქვს აღებული გეზი საქართველოს და რა როლს ასრულებს მეწარმეობა მის მშენებლობაში.

პრაქტიკუმი

კითხვები აუდიტორიაში განხილვისათვის და შემოწმებისათვის

1. რა არის მოთხოვნილება (სურვილი), რითი განსხვავდება იგი მოთხოვნისაგან და რომელ მათგანს ცნობს ბაზარი?
2. დაახასიათეთ რა პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს მასლოუს მოთხოვნილებათა პირამიდას ბიზნესში?
3. ბიზნესში იწარმოება ეკონომიკურ თუ არაეკონომიკური დოვლათი?
4. ნებისმიერ საზოგადოებაში რატომ დგას არჩევანის პრობლემა?
5. რა მოიაზრება ეკონომიკური რესურსების ქვეშ და მათგან რომელი რესურსია მთავარი?
6. რაში მდგომარეობს ეკონომიკური სისტემის არსი, რა ტიპის ეკონომიკური სისტემები არსებობს და რა მდგომარეობაშია თითოეულ მათგანში ბიზნესი ?
7. თქვენი აზრით როგორ უნდა მოხდეს საქართველოს საგარეო სავაჭრო დეფიციტის მინიმიზება?
8. რა გავლენას ახდენს საქართველოს მთავრობის მიერ ობლიგაციების გამოშვება ბიზნესში ინვესტირებაზე?
9. რა ფაქტორები აპირობებს შერეული ეკონომიკური სისტემის დომინირებას?
10. რატომ ყალიბდება საბაზრო წონასწორობრივი ფასი?
11. რა უკეთესია მეწარმისათვის საქონლის დეფიციტი, თუ სიჭარბე და რატომ?
12. რა განსხვავებაა მოთხოვნის სიდიდესა და მოთხოვნის ცვალებადობას შორის?
13. რა არის ზღვრული სარგებლიანობა და როგორ შეიძლება მისი გონივრული გამოყენება ბიზნესში?
14. ჩამოაყალიბეთ მოთხოვნაზე და მიწოდებაზე მოქმედი ფასობრივი და არაფასობრივი ფაქტორები და განსაზღვრეთ თითოეულის არსებობის შემთხვევაში როგორ უნდა ააგოს მეწარმემ თავისი ქცევები.
15. როგორ იზომება მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიურობა და როგორ შეიძლება მისი გონივრული გამოყენება ბიზნესში?
16. როგორ გესმით–“ ბიზნესი არის ფულით ფულის კეთება“?
17. რაში მდგომარეობს ფულის ეკონომიკური ბუნება, ფუნქციები და როგორ ხდება მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობის გამოთვლა?
18. რა ფაქტორებზეა დამოკიდებული ფულზე ოპერაციული მოთხოვნა?
19. რა ფაქტორები წაახალისებს ფულზე სპეკულიაციურ მოთხოვნას?
20. როგორ რეალიზდება ლარის ფუნქციები და როგორია მისი მოქმედების არეალი საქართველოში?
21. რაზეა დამოკიდებული ფულის ფასი?

22. რა ძირითადი მაკროეკონომიკური ინდიკატორებით (მაჩვენებლებით) მიიღება ინფორმაცია ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ და როგორ უნდა მოხდეს მისი რაციონალური გამოყენება სამეწარმეო საქმიანობაში?
23. თუ მშპ საზოგადოების ცხოვრების დონის კარგი საზომია, რატომაა შეეცარიაში მშპ ინდოეთისა და ჩინეთის მშპ-ზე ბევრად ნაკლები?
24. თუ საქართველოს მთავრობა ბიზნესმენებს ღვინის ექსპორტისა და იმპორტის უფლებას მისცემს, რა მოუვა ღვინის ადგილობრივ ბაზარზე გაყიდული ღვინის ფასსა და რაოდენობას?
25. ვინ მოიგებს ღვინით თავისუფალი ვაჭრობის შედეგად და ვინ წააგებს. გადააჭარბებს თუ არა სარგებელი დანაკარგებს?

შესარჩევი შეკითხვები: სვეტის ყოველ ტერმინს შეუსაბამეთ განმარ

ტება სვეტიდან

სვეტი	სვეტი
-1. წონასწორობის (საბაზრო) ფასი.	ა. ფულის გაუფასურება.
-2. მოთხოვნა.	ბ. ფულის გამყარება.
-3. მოთხოვნის ელასტიურობა.	გ. საღებავი და ფუნჯი.
-4. მიწოდების ელასტიურობა.	დ. პური, რძე, მარილი, ბენზინი.
-5. ფული.	ე. ასახავს ფასსა და გაყიდული საქონლის მოცულობას შორის უკუპროპორციულ კავშირს.
-6. ფულის ფუნქციები.	ვ. ფასების ზრდა აპირობებს მიწოდების გადიდებას, ხოლო ფასების შემცირება - მიწოდების დაცემას.
-7. სარეზერვო ვალუტა.	ზ. დეპოზიტები ბანკში, სადაც ფუ-

- ლი არსებობს ანგარიშზე ჩანეწერების სახით.
- 8. ნაღდი ფული. თ. მთავრობის მიერ გამოშვებული ქაღალდის ფული და მონეტები.
 - 9. უნაღდო ფული. ი. ვალუტა, რომელიც მსოფლიო ფულის როლს ასრულებს.
 - 10. ინფლაცია. კ. ყველაფერი, რაც მიიღება საქონლის და მომსახურების საფასურის და ვალის გადასახდელად.
 - 11. დეფლაცია. ლ. ღირებულების საზომი, მიმოქცევისა და დაგროვების საშუალება.
 - 12. მოთხოვნის კანონი. მ. აღწერს, თუ რა ზომით ახდენს გავლენას ფასის ცვლილება მოთხოვნის სიდიდეზე.
 - 13. მიწოდების კანონი. ნ. აღწერს, თუ რამდენად ცვლის ფასის გაზრდა ან შემცირება ბაზარზე გამოტანილი საქონლის რაოდენობას.
 - 14. არაელასტიური საქონლები. თ. მომხმარებლის სურვილი და შესაძლებლობა იყიდოს საქონელი ან მომსახურება განსაზღვრულ ფასებში, ადგილსა და დროს.
 - 15. ურთიერთშემავსებელი საქონლები. პ. ფასი, რომლის მიხედვითაც ხდება ყიდვა-გაყიდვის აქტი.

გაარკვიეთ, ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია სწორი (ს)

და რომელი - არა (ა):

- 1. ქართული ლარი სარეზერვო ვალუტაა.
- 2. მოთხოვნილება განუსაზღვრელია, მოთხოვნა კი - ზღვარდებული.
- 3. მეორადი მოთხოვნილებების ერთმანეთით ჩანაცვლება სავსებით რეალურია.
- 4. არაეკონომიკური დოვლათი შეუზღუდავია, ყველასათვის ერთნაირად ხელმი-საწვდომია და მოხმარებაში გადადის უშუალოდ, განაწილების გარეშე.
- 5. ეკონომიკური დოვლათია ყინული ჩრდილო პოლუსზე.
- 6. შრომითი რესურსები არაკვლავწარმოებადი რესურსებია.
- 7. ეკონომიკური რესურსები ჩართული წარმოებაში წარმოების ფაქტორებია.
- 8. მუშაკი შრომის ბაზარზე ეკონომიკური რესურსია, იგივე მუშაკი წარმოებაში არ არის წარმოების ფაქტორი.
- 9. საბაზრო ფასი სახელმწიფოს მიერ წესდება.
- 10. კარაქი და მარგარინი ურთიერთშემავსებელი საქონლებია.
- 11. 3 ფულადი აგრეგატი არის ნაღდი ფული.
- 12. დეფლაციის პირობებში მიზანშეწონილია ფულის სეხად აღება.
- 13. M_2 და M_3 ასრულებს დაგროვების ფუნქციას.
- 14. საბაზრო ეკონომიკა მხოლოდ სახელმწიფოს მიერ იმართება
- 15. ბაზარზე ვლინდება მოთხოვნილება და არა მოთხოვნა.
- 16. ელასტიურობა არის მოთხოვნის რეაქცია (მგრძნობიარობა) მოცემულ საქონ-ლის ფასზე.
- 17. მშპ–ს აბსოლიტური მოცულობა ცხოვრების დონეზე, ხოლო მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ – ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალზე მეტყველებს.
- 18. სამომხმარებლო ფასების ინდექსის გამოსათვლელად სამომხმარებლო კალათის ფასი საბაზო წელს იყოფა თითოეული წლის სამომხმარებლო კალათის ფასზე და მრავლდება 100–ზე.
- 19. სტრუქტურული და ციკლური უმუშევრობა საზოგადოებაში პროგრესული მოვლენების მომასწავებელია
- 20. ინფლაციის პირობებში გამსესხებელი იგებს, მსესხებელი კი აგებს.
- 21. მოთხოვნის ზრდა ფასისა და მიწოდების მოცულობის ზრდას იწვევს.
- 22. მიწოდების ზრდა ფასის შემცირებას და მოთხოვნის მოცულობის შემცირებას იწვევს.
- 23. მოთხოვნის შემცირება ფასისა და მიწოდების მოცულობის შემცირებას იწვევს.
- 24. მიწოდების შემცირება იწვევს ფასის ზრდასა და მოთხოვნის მოცულობის ზრდას.

ტესტები

შემოხაზეთ სწორი ვარიანტი (ვარიანტები)

1. რომელ ორ საქონელზე იქნება მოთხოვნა უფრო ელასტიური?

- ა. განათებისთვის გამოყენებული ელ.ენერგია.
- ბ. განსაზღვრული ხარისხის კარაქი.
- გ. ერთ-ერთი სახის იაფი ბურთულიანი კალამი.
- დ. პური.

2. რომელ ორ შემთხვევაშია მიწოდება აბსოლუტურად არაელასტიური?

- ა. ადგილები რუსთაველის თეატრში.
- ბ. ავტომობილი „ფიატი“.
- გ. ფიროსმანის ნახატები ორიგინალში.

3. რომელ ორ შემთხვევაში იქნება მიწოდება უფრო ელასტიური?

- ა. საპარსი მოწყობილობის მიწოდება, როცა მისი მწარმოებელი ფირმები მუშაობენ არასრული სამუშაო დღის განმავლობაში.
- ბ. ნატურალური კაუჩუკის მიწოდება, როცა ამ საქონელზე მოთხოვნა მსოფლიო ბაზარზე მიწოდების ტოლია.
- გ. ნავთობის მიწოდება, როცა ნავთობსახდელი კომპანიების სათავესოები გადავსებულა.

4. იპოვეთ ერთადერთი სწორი პასუხი. თუ ფულის ნომინალური ღირებულება არ შეიცვლება, ხოლო ფასები საქონელზე და მომსახურებაზე გაიზრდება 2-ჯერ, მაშინ ფულის მსყიდველობითი უნარიანობა:

- ა. გაიზრდება ორჯერ;
- ბ. დაეცემა ორჯერ;
- გ. დაეცემა ოთხჯერ;
- დ. გაიზრდება 1.5-ჯერ;
- ე. არ შეიცვლება.

5. მოთხოვნის კანონის შესაბამისად, თუკი საქონლის ფასი იზრდება:

- ა. მოთხოვნაც იზრდება;
- ბ. მოთხოვნის სიდიდე იზრდება;
- გ. მოთხოვნის სიდიდე მცირდება.

6. ფასი ფეხსაცმელზე შეიძლება გაიზარდოს, თუკი:

- ა. წარმოებაში ინვესტიციები გაიზრდება;
- ბ. ფეხსაცმელზე შემცირდება მოთხოვნა;
- გ. არცერთი პასუხი არაა სწორი.

7. რომელი დებულებაა სწორი?

- ა. საგადასახდელო ბალანსი მოიცავს საგარეო ვაჭრობის ბალანსს;
- ბ. საგარეო ვაჭრობის ბალანსი მოიცავს საგადასახდელო ბალანსს;
- გ. ორივე დებულება სწორია.

ამოცანები

1. ქვეყანაში ქაღალდისა და ლითონის ფული შეადგენს 215 ერთეულს; მოთხოვნამდე ანაბრები - 800 ერთეულს; წვრილი მოკლევადიანი ანაბრები - 2382 ერთეულს; მსხვილი გრძელვადიანი ანაბრები - 620 ერთეულს. გაიანგარიშეთ 1; 2; და 3; აგრეგატები.
2. გამყიდველმა ფირმამ დაუკლო მაცივრების ფასი 200-დან 180 ლარამდე. გაყიდვათა მოცულობა გაიზარდა 400-დან 480 მაცივრამდე კვირაში. გაიანგარიშეთ მოთხოვნის ელასტიურობა აღნიშნულ საქონელზე.
3. ადგილობრივმა საავტომობილო კომპანიამ დაუკლო სამგზავრო ბილეთის ფასი. მართალია, გადაყვანილ მგზავრთა რაოდენობა გაიზარდა, მაგრამ ამონაგების მოცულობა შემცირდა. ელასტიურია თუ არა ელასტიური მოთხოვნა ავტობუსით მგზავრობაზე? ახსენით თქვენი პასუხი.
4. ჩამოთვლილი საქონელი დაახარისხეთ ელასტიურობის კლების მიხედვით:
 - 1) საქონლის ხორცი;
 - 2) მარილი;
 - 3) დასვენება ევროპაში;
 - 4) ლორი;
 - 5) ავტომობილი „ჰონდა აკორდი“;
 - 6) „დიუონის“ მდოგვი.

გაძლიერებული პრაქტიკუმი

ტესტები

შემოხაზეთ ერთადერთი სწორი ვარიანტი

1) მასლოუს მოთხოვნილებათა პირამიდის საფუძველშია:

1. სოციალური მოთხოვნილებანი;
2. უსაფრთხოებაზე მოთხოვნილებანი;

3. ფიზიოლოგიური მოთხოვნებიანი;
4. არცერთი პასუხი არაა სწორი.

2) გვალვის შედეგად ხორბლის მიწოდება შემცირდა. დაუშვათ, რომ ასეთ პირობებში კარტოფილი პურის შემცველია. მოსალოდნელია, რომ პურის ფასი

1. გაიზრდება, პურის მიწოდება გაიზრდება, კარტოფილზე მოთხოვნა გაიზრდება;
2. გაიზრდება, პურის მიწოდება შემცირდება, კარტოფილზე მოთხოვნა გაიზრდება;
3. გაიზრდება, პურის მიწოდება შემცირდება, კარტოფილზე მოთხოვნა შემცირდება;
4. შემცირდება, პურის მიწოდება შემცირდება, კარტოფილზე მოთხოვნა გაიზრდება.

3) X საქონელზე მოთხოვნის სიდიდეა 40, ხოლო მიწოდების სიდიდე 80 ერთეული;

შეიძლება ითქვას, რომ:

1. X საქონელზე არის დეფიციტი;
2. X საქონელზე მოთხოვნა და მიწოდება გაწონასწორებულია;
3. X საქონელზე არის სიჭარბე;
4. არც ერთი დებულება არ არის სწორი.

4) თუ თეთრ პურზე ფასი მნიშვნელოვნად გაიზარდა, მაშინ შავ პურზე მოთხოვნის

მრუდი...

1. შეიძლება გადაადგილდეს როგორც მარჯვნივ, ისე მარცხნივ;
2. გადაადგილდება მარჯვნივ;
3. გადაადგილდება მარცხნივ;
4. გახდება უფრო დამრეცი აბსცისათა ღერძის მიმართ.

5) რით შეიძლება აიხსნას X საქონელზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება?

1. X საქონლის მიწოდება რაღაც მიზეზის გამო შემცირდა;
2. X საქონლის ფასი გაიზარდა და ამის გამო მომხმარებელი ნაკლებ რაოდენობას ყიდულობს;

3. მომხმარებელთა გემოვნება შეიცვალა და ახლა მათ ნებისმიერ ფასად X საქონლის

უფრო მეტი რაოდენობის შექენა სურთ, ვიდრე ადრე სურდათ;

4. X საქონლის ფასი დაეცა და ამიტომ მომხმარებელი უფრო მეტს ყიდულობს, ვიდრე

ადრე ყიდულობდა.

6) 2007 წელს მსოფლიო ბაზარზე ალუმინის გაყიდვის მოცულობა და ფასები შემცირდა. ამის მიზეზი, შესაძლებელია ყოფილიყო:

1. ალუმინის ექსპორტის მოცულობის შემცირება რუსეთიდან;
2. ალუმინზე მოთხოვნის შემცირება მსოფლიო მასშტაბით;
3. ბოქსიტების ახალი საბადოების აღმოჩენა;
4. ლათინური ამერიკის ქვეყნებიდან ალუმინის ექსპორტის გაზრდა.

7) რა მოხდება ბრინჯის ბაზარზე, თუ მყიდველები ახლო მომავალში ბრინჯზე ფასის გაზრდას ელოდებიან?

1. ბრინჯზე მოთხოვნა გაიზრდება.

2. ბრინჯზე მოთხოვნა შემცირდება.
3. ბრინჯზე მოთხოვნა უცვლელი დარჩება.
4. ბრინჯის მიწოდება გაიზრდება.

8) თუ მწარმოებლები იძულებულნი არიან სხვადასხვა რაოდენობის პროდუქტის საწარმოებლად დააწესონ შედარებით მაღალი ფასები, ვიდრე წინათ ეს გამოწვეულია

1. მოთხოვნის შემცირებით;
2. მოთხოვნის გაზრდით;
3. მიწოდების შემცირებით;
4. მიწოდების გაზრდით.

9) როცა საქონლის ფასია 5 ლარი, მაშინ მოთხოვნის სიდიდეა 25 ერთეული. თუ ფასი 1 ლარით მოიმატებს, მაშინ:

1. მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ;
2. მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ;
3. მოთხოვნის მრუდი არ გადაადგილდება;
4. მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ.

10) რამ შეიძლება გამოიწვიოს X საქონელზე მოთხოვნის შემცირება:

1. მომხმარებელთა შემოსავლების შემცირებამ;
2. X საქონლის შემცვლელზე ფასების გაზრდამ;
3. X საქონელზე ფასების გაზრდის მოლოდინმა;
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილმა.

11) მიწოდების შემცირება იწვევს:

1. წონასწორობის ფასის ზრდას;
2. წონასწორობის ფასის შემცირებას;
3. მრუდის გადაადგილებას მარჯვნივ;
4. არც ერთს ზემოჩამოთვლილს.

12) მოკლევადიან პერიოდში ფირმა აწარმოებს პროდუქციის 500 ერთეულს. საშუალო ცვალებადი დანახარჯები შეადგენს 2 დოლარს, საშუალო მუდმივი დანახარჯები – 0,5 დოლარს. მთლიანი დანახარჯები შეადგენს:

1. 2,5 დოლარს;
2. 1250 დოლარს;
3. 750 დოლარს;
4. 1100 დოლარს;

13) ადამიანს თავისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება დოვლათზე შეუძლია:

1. დამოუკიდებელივ დაამზადოს ყველაფერი, რაც მისთვის საჭიროა (სამეურნეო ცხოვრების ამგვარ ორგანიზაციას ნატურალური მეურნეობა, ან თვითუზრუნველყოფა ეწოდება);
2. თავისი საკუთრების ობიექტი (საქონელი, შრომა მიწა, კაპიტალი და სხვა) გაყიდოს და მიღებული შემოსავლით შეიძინოს საჭირო საქონელი და მომსახურება;
3. დოვლათი მიიღოს საჩუქრის სახით;
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი წესით.

14) ქვემოთ ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია არასწორი:

1. ტრადიციული ეკონომიკური სისტემაში ბიზნესი საქონელგაცვლის ფორმით ჩანასახოვან მდგომარეობაშია.

2. მბრძანებლურ ეკონომიკურ სისტემაში ბიზნესი კანონით შეუზღუდავია.

3. თავისუფალ და შერეულ ეკონომიკურ სისტემაში კი ბიზნესი კანონით ნებადართული და ლიბერალიზებულია.

4. ყველა დებულება არასწორია

15) ქვემოთ ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია არასწორი:

1. რეალური მშპ-ს აბსოლუტური მოცულობა ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალზე, ხოლო მოსახლეობის ერთ სულზე რეალური მშპ – ცხოვრების დონეზე მეტყველებს.

2. ქვეყნის მაკროეკონომიკურ ფონს (გარემოს) კარგად ახასიათებს უმუშევრობის დონე, ინფლაციის დონე, სავაჭრო და საგადასახდელო ბალანსი.

3. თავისუფალი ფასი ეკონომიკის მდგომარეობას რეალურად ასახავს, ფიქსირებული კი – დამახინჯებულია.

4. მაღალ ფასებში მეწარმეები ამცირებენ საქონლის მიწოდებას, ხოლო დაბალ ფასებში – ზრდიან ან საერთოდ არ აწვდიან.

16) მიმოქცევაში ფულის მოცულობისა და სტრუქტურის მაჩვენებელი არის:

1. რეკვიზიტი;

2. აქტივი;

3. ოვერდრაფტი;

4. ფულადი აგრეგატი.

17) თუ დოვლათი აღემატება მასზე მოთხოვნილებას და ყველასათვის ხელმისაწვდომია მაშინ ის:

1. არაეკონომიკური (თავისუფალი) დოვლათია;

2. ეკონომიკური დოვლათია;

3. სწორია 1 და 2;

4. ყველა პასუხი სწორია.

18) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელია ყველაზე ლიკვიდური?

1. M1 ფულადი აგრეგატი;

2. 3 ფულადი აგრეგატი;

3. 0 ფულადი აგრეგატი;

4. M2 ფულადი აგრეგატი.

19) როცა კრედიტზე პროცენტი იზრდება მაშინ, ჩვეულებრივ:

1. ფულზე მოთხოვნა და მიწოდება ერთმანეთის ტოლია;

2. ფულზე მოთხოვნა აღემატება მიწოდებას;

3. ფულის მიწოდება აღემატება მოთხოვნას;

4. სახეზეა დეფლაცია.

20) ჩვეულებრივ, საქონლის შეძენისაგან თავს იკავებენ:

1. ინფლაციის დროს;

2. ჰიპერინფლაციის დროს;

3. ჭეხაბადი ინფლაციის დროს;

4. დეფლაციის დროს.

21) სამომხმარებლო აუიოტაუს ანუ საქონლის ინტენსიურ შეძენას ადგილი აქვს:

1. ფასების უცვლელობის დროს;
2. დეფლაციის დროს;
3. ზომიერი ინფლაციის დროს;
4. ჭკნებადი ინფლაციის დროს.

22) იმ შემთხვევაში, როდესაც სესხზე საპროცენტო განაკვეთი იზრდება:

1. შინამეურნეობები ზრდიან სამომხმარებლო ხარჯებს;
2. კომპანიები ზრდიან საინვესტიციო ხარჯებს;
3. შინამეურნეობები და კომპანიები ამცირებენ სამომხმარებლო და საინვესტიციო ხარჯებს.
4. შინამეურნეობები და კომპანიები ზრდიან სამომხმარებლო და საინვესტიციო ხარჯებს.

ინფორმაციისათვის!

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით მსოფლიოს ქვეყნები დაყოფილია ოთხ დიდ ჯგუფად იმის მიხედვით, თუ როგორია მათი მშპ/მოსახლეობის ერთ სულზე: 1) უღარიბესი ქვეყნები - მშპ/სულზე ნაკლებია 1,000 დოლარზე; 2) განვითარებადი ქვეყნები - მშპ/სულზე არის 1,000-5,000 დოლარი; 3) საშუალო განვითარების ქვეყნები - მშპ/სულზე არის 5,000-12,000 დოლარი; 4) განვითარებული ქვეყნები - მშპ/სულზე 12,000 დოლარზე მეტია.

სოციალური მდგომარეობის განსაზღვრისათვის მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ მოსახლეობის ერთ სულზე მშპ, არამედ ისიც თუ საოჯახო ბიუჯეტის რამდენი პროცენტი ხმარდება კვების პროდუქტების შეძენას. თუ ოჯახი თავისი ბიუჯეტის 10%-მდე ხარჯავს კვებაზე, ის მიეკუთვნება მდიდართა კატეგორიას, ხოლო თუ 50%-ზე მეტს-ღარიბთა კატეგორიას. საშუალო კლასის წარმომადგენლები ხარჯავენ 10-50%-ს კვების პროდუქტებზე.

მასალა აუდიტორიაში განსჯისათვის

ნორმალურად მოწყობილი ქვეყნის ეკონომიკაში: მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე უნდა შეადგენდეს მინიმუმ 12000 აშშ დოლარს, საქართველოში ეს მაჩვენებელი ტოლია 3300 დოლარის; უმუშევრობის ნორმა უნდა შეადგენდეს 5-6%-ს, საქართველოში ეს მაჩვენებელი ტოლია 16%-ის; ინვესტიციების წილი მშპ-ში უნდა შეადგენდეს 25%-ს, საქართველოში ეს მაჩვენებელი 5-10%-ა; საარსებო მინიმუმს ქვემოთ უნდა იყოს მოსახლეობის არა უმეტეს 10%-ისა, საქართველოში კი 40%-ია; ექსპორტი და იმპორტი ერთმანეთს უნდა აბალანსებდეს, საქართველოში კი იმპორტი ექსპორტს 3,5-ჯერ აღემატება; ჩვეულებრივ, სამომხმარებლო კალათაში უნდა სჭარბობდეს სამამულო პროდუქცია, საქართველოში კი იმპორტული პროდუქცია შეადგენს სამომხმარებლო კალათის 75%-ს. უცხოეთში მყოფი თანამემამულეების ფულადი გზავნილები საქართველოში წელიწადში შეადგენს დაახლოებით 1 მლრდ დოლარს და სხვა.

ახსენით და დაასაბუთეთ საქართველო ეკონომიკურად უსაფრთხო თუ საფრთხის შემცველი ქვეყანაა? საქართველო ღარიბი, განვითარებადი, საშუალო მდგომარეობისა თუ მდიდარი ქვეყანაა? საქართველო მომხმარებლური თუ მწარმოებლური ქვეყანაა; თქვენი აზრით, რა წვლილი მიუძღვის ყოველივე

ზემოთქმულში ბიზნესს და როგორი უნდა იყოს ბიზნესის განვითარების პოლიტიკა საქართველოში?

დავალება

1. გაიაზრეთ და ჩამოაყალიბეთ რა დადებითი და უარყოფითი მხარეები გააჩნია მბრძანებლურ და საბაზრო ეკონომიკურ სისტემას?
2. შეადარეთ ფასის ფორმირების პროცესი საბაზრო და მრძანებლურ ეკონომიკურ სისტემაში.
3. როგორი უნდა იყოს მეწარმეთა ქცევა ინფლაციის და დეფლაციის პირობებში?

პრაქტიკული სიტუაციის ანალიზი (ჩასე შტადე)

წელს მარიამი სკოლას ამთავრებს. მას სურს ეკონომისტი გახდეს, მაგრამ არ იცის რომელ სასწავლებელს აირჩევს. უკეთესი არჩევანის გასაკეთებლად მარიამი გადაწყვეტილების მიღების ხუთსაფეხურიან მოდელს იყენებს: **1) პრობლემის განსაზღვრა.** გადაწყვეტილების მიღებისას პირველ რიგში აუცილებელია დადგინდეს, რა სახის პრობლემასთან გვაქვს საქმე. მარიამმა უნდა განსაზღვროს, არსებული უმაღლესი სასწავლებლებიდან, რომელია მისთვის ყველაზე მისაღები; **2) ალტერნატივების ჩამონათვალი.** ალტერნატივები არის გადაწყვეტილების მიმღები პირისთვის არჩევანის შესაძლო ვარიანტები. მარიამმა სამი მთავარი ალტერნატივა მოძებნა: **ა) სახელმწიფო უნივერსიტეტი,** რომელშიც 25000 სტუდენტი სწავლობს. ჯგუფები სტუდენტთა საკმაოდ დიდი რაოდენობით არის დაკომპლექტებული. სწავლება მაღალ დონეზეა, სწავლის საფასური კი—არც თუ ისე მაღალი. უნივერსიტეტი მარიამის ქალაქიდან 150 კილომეტრითაა დაშორებული. სწავლის დროს მარიამს მუშაობის საშუალება ნაკლებად ექნება. **ბ) ადგილობრივი კოლეჯი,** სადაც ორწლიანი სწავლებაა. იგი მარიამის სახლთან ახლოს მდებარეობს. აქ ბევრად უფრო მცირე ჯგუფებია, ვიდრე უნივერსიტეტში. მიუხედავად იმისა, რომ საუკეთესო მასწავლებლები ასწავლიან, მათ შორის პროფესორების რაოდენობა შედარებით ნაკლებია, ვიდრე უნივერსიტეტში. კოლეჯში სწავლების დონე ოდნავ დაბალია, სამაგიეროდ მარიამს საშუალება ექნება პარალელურად არასრულ სამუშაო განაკეთო იმუშაოს და საკუთარი შემოსავალი ჰქონდეს. **გ) კომერციული უნივერსიტეტი** მარიამის სახლიდან არც ისე შორსაა. იქ მხოლოდ 800 სტუდენტი სწავლობს. ჯგუფები მცირეა, მათ ინდივიდუალურად ექცევათ ყურადღება. აქ მაღალი კონკურსია და სწავლის საფასურიც უფრო დიდია, ვიდრე უნივერსიტეტში. მაგრამ მარიამი ბეჯითი მოსწავლეა და იმედოვნებს, რომ კონკურსს წარმატებით გაივლის და სახელმწიფო გრანტს მიიღებს. მაგრამ თუ გრანტი ვერ მიიღო, შესაძლოა გადახდის პრობლემა შეექმნას; **3) კრიტიკური უმების განსაზღვრა.** კრიტიკური უმები არის სტანდარტები, რომლის საფუძველზეც გადაწყვეტილება მიიღება. კრიტიკური უმები იმ მიზნებსა და ამოცანებს ასახავენ, რომლის მიღწევასაც გადაწყვეტილების მიმღები პირი ცდილობს. ისინი მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ გადაწყვეტილების მიმღები პირისათვის. **მარიამის კრიტიკური უმებია:** ა) განათლების მიღება შედარებით ნაკლები დანახარჯებით; ბ) განათლების მაღალი ხარისხი; გ) მცირერიცხოვანი ჯგუფი და მის მიმართ განსაკუთრებული ყურადღება; დ) სახლთან სიახლოვე; **4)**

ალტერნატივების შეფასება. გადაწყვეტილების მიღებისას გადაწყვეტილების მიმღებმა ალტერნატივები კრიტერიუმებს უნდა შეადაროს. ახლა მარიამმა ზემოთ მოცემული სქემის შესაბამისად ალტერნატივები კრიტერიუმებს უნდა შეუსაბამოს; **5)გადაწყვეტილების მიღება.** როგორც კი ალტერნატივები შეფასებული იქნება კრიტერიუმების შესაბამისობის მიხედვით, გადაწყვეტილების მიმღები პირი მზადაა გადაწყვეტილების მისაღებად. არჩეული უნდა იქნას ის ალტერნატივა, რომელიც უკეთ შეესაბამება კრიტერიუმების უმრავლესობას.

ზემოთ თქმულის საფუძველზე მარიამმა შეაფასო ალტერნატივებისა და კრიტერიუმების ცხრილი, რომელსაც ეკონომისტები გადაწყვეტილების მიღების ბაღეს უწოდებენ. მარიამმა გამოიყენა (+) კრიტერიუმისა და ალტერნატივის დამთხვევისას და (-) როცა კრიტერიუმები და ალტერნატივები ერთმანეთს არ დაემთხვა. ყოველივე ამის შემდეგ **მარიამმა ორწლიანი კოლეჯი შეარჩია.**

ახსენით და დაასაბუთეთ მარიამმა რატომ შეარჩია ორწლიანი კოლეჯი?

წყარო: ნინო ტალახაძე, ლია გიგაური, მარინა ნაცვალაძე. ეკონომიკა. თბ 2007წ. გვ. 7-8.

საინტერესო მაგალითი ბიზნესის პრაქტიკიდან

რობერტ კიოსაკი

იაპონელ ემიგრანტთა მეოთხე თაობის წარმომადგენელი აშშ-ში (დაბადებული 1947 წლის 8 აპრილს), ფინანსური ექსპერტი, ლექტორი, წარმატებული მეწარმე, ინვესტიორი და ავტორი ბესტსერელებისა. **იგი იძლევა პრაქტიკულ რჩევებსა და მარტივ გეგმას გამდიდრებისათვის.** წინამდებარე სტატიას საფუძვლად უდევს მასალები რობერტ კიოსაკის წიგნებიდან: მდიდარი მამა, ღარიბი მამა, რომელიც რობერტმა 47 წლის ასაკში დაწერა, რომელიც რეალურ ისტორიაზე არის დამყარებული და რომელიც გვეხმარება სწრაფად და იოლად გავხდეთ მდიდარი; ფულის ნაკადის კვადრანტი; 10 ცხოვრებისეული გაკვეთილი, რომელიც ყველა ბიზნესმენმა უნდა იცოდეს. მან მსოფლიოში მილიონობით ადამიანს ასწავლა, როგორ გახდეს მდიდარი ადამიანი.

აღრეულ ასაკში გავაანალიზე, თუ რა დიდი ძალა გააჩნია აზროვნებას. შევამჩნიე, რომ ჩემი ღარიბი მამა იმ მცირე თანხის გამო კი არ იყო ღარიბი, რომელსაც ბეჯითი შრომით გამოიმუშავებდა, არამედ თავისი აზროვნებისა და მოქმედებების გამო.

ბიზნესმენად არ დავბადებულვარ და მეც გრძელი გზა გავიარე. **ჩემი ღარიბი მამა** (რალფ კიოსაკი, ფილოსოფიის მეცნიერებათა დოქტორი და აშშ-ის ჰავაის შტატის განათლების მინისტრი) მეუბნებოდა: “იარე სკოლაში, ისწავლე კარგად, მოეწყვე მაღალანაზღაურებად სამუშაოზე, დაზოგე ფული და შეძლებ გახვიდე უზრუნველყოფილ პენსიაზე”. **ჩემი ღარიბი მამის აზრით:** ლიდერები არიან წიგნის მკითხველები, ხოლო წიგნის მკითხველები - ლიდერები. ამ სიტყვებით, იგი მიბიძგებდა, რომ დაქირავებული გავმხდარიყავი. **მაგრამ ჩემმა მდიდარმა მამამ მითხრა:** შენ ვერასდროს გახდები მდიდარი თუ მისდევ და იმოქმედებ ამ გეგმით, ვინაიდან ამ გზით გამდიდრება მოახერხა მხოლოდ ერთეულებმა. თქვენ ფიქრობთ, რომ თუკი ფულს დაზოგავთ (გადაინახავთ), შეძლებთ გამდიდრებას? თუ დააკვირდებით ინფლაციის 40 წლოვან ისტორიას

აღმოაჩინო, რომ ყოველწლიურად დოლარი ინფლაციის გამო კარგავს თავის ფასს, რატომ გგონიათ, რომ თქვენ რაღაც შეგრჩებათ თუკი ყოველწლიურად ინფლაციის გამო კარგავთ თქვენ ფულს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მუდმივი ინფლაციის ანუ ფასების ზრდის გამო მოხუცებულობისას ძალიან გაგიჭირდებათ. პენსიის იმედზე ყოფნა ეს არის პირდაპირი გზა სიღარიბისკენ.

მდიდარი მამა კი მეუბნებოდა თუ შენ მართლაც გამდიდრება გინდა “ისწავლე კარგი ბიზნესის მოწყობა, რომლის შემკვიდრებით გადაცემის საშუალება გექნება შენი შვილებისათვის. იგი მიბიძგებდა ბიზნესმენობაზე მეფიქრა. რა თქმა უნდა, ღარიბი მამაც ბეჯითად მუშაობდა, მაგრამ მდიდარი მამის აზრით, რატომ უნდა იმუშაო ბეჯითად იმისთვის, რაც შენ არ გეკუთვნის, დამქირავებელმა ხომ შესაძლებელია გაგანთავისუფლოს სამუშაოდან ნებისმიერ დროს (გავიხსენოთ ლი იაკოკას ისტორია!). აი, ეს არის კარგი მაგალითი “მდიდარი” და “ღარიბი “ მამის აზროვნებაში განსხვავებისა. აღზრდის ორი განსხვავებული პრინციპი, დაკავშირებულია ფულთან, რომელიც მიიღო რობერტმა, ერთის მხრივ, თავისი მშობელი მამისაგან, სახელმწიფო მოხელისაგან (“ღარიბი მამისაგან”) და, მეორეს მხრივ, თავისი საუკეთესო მეგობრის “მდიდარი მამისაგან” - ბიზნესმენისაგან, რომელიც კიოსაკის სიტყვებით, შემდგომში გახდა ერთ-ერთი მდიდარი ადამიანი ჰავაის კუნძულებზე. პატარა რობერტმა აირჩია გზა, რომელიც შესთავაზა მეგობრის მამამ (“მდიდარმა მამამ”) და მიადგინა კეთილდღეობას. “მდიდარი მამის” აზრით მთავარია არა წიგნის წაკითხვა, არამედ ფინანსური ანგარიშების წაკითხვა, იმის ცოდნა რა არის აქტივი და რა არის პასივი. სამწუხაროდ საშუალო სკოლებში ფინანსურ განათლებას ნაკლები ყურადღება ეთმობა. აქტივი არის ის, რასაც ფული მოაქვს ჩემს ჯიბეში, მიუხედავად იმისა ვმუშაობ თუ არა. პასივი კი არის ის, რასაც ფული მოაქვს ჩემი ჯიბიდან, მიუხედავად იმისა ვმუშაობ თუ არა. თქვენ საკუთრებაში არსებული სახლი აქტივია თუ პასივი, ამაზე პასუხს იძლევა ის, მას შემოსავალი მეტი მოაქვს თუ ხარჯი. ფული არის ხელისუფლება, ძალა, თავისუფლება. ფულის წესი ნიშნავს ასეთ თანაფარდობას 90/10. ეს იმას ნიშნავს, რომ ადამიანების 10% ღებულობს ფულის 90%-ს. დაქირავებულ მუშაკებს ხელფასის ზრდასთან ერთად გადასახებიც ეზრდებათ სახელმწიფოს სასარგებლოდ. მდიდრებს კი მოგებიდან გადასახადები ნაკლებად ეზრდებათ. ეს იმიტომ, რომ მდიდრები აწესებენ გადასახადებს მდიდრებისათვის. ფულს მოაქვს ორი სახის პრობლემა. ან ძალიან ცოტა გაქვს ფული, ან ძალიან ბევრი გაქვს ფული.

”მდიდარი მამის” მიერ შეთავაზებული გზის ანალიზისთვის განვიხილოთ ფულის ნაკადის კვადრანტი (იხილეთ ფულის ნაკადის კვადრანტი). სიტყვა კვადრანტი წარმოსდგება ციფრისაგან 4.

ფულის ნაკადის კვადრანტი



შ თვითდასაქმებული

I

ინვესტიორი

ფულის ნაკადის კვადრანტი გვიჩვენებს ბიზნეს-სფეროში მოდგაწე განსხვავებულ ადამიანთა სწორედ 4 ტიპს: დაქირავებულია, შ თვითდასაქმებულია ან მცირე ბიზნესის მფლობელი, დიდი ბიზნესის მფლობელია, I კი ინვესტიორია.

”მსურს მუდმივი, უსაფრთხო და შემოსავლიანი სამსახური მქონდეს”—ხშირად გაიგონებთ დაქირავებულისაგან ანუ კვადრანტში მყოფებისაგან. ალბათ, შეამჩნიეთ, რომ ისინი აქცენტს სიტყვებზე - მუდმივი და უსაფრთხო-აკეთებენ. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ, სამსახურის დაკარგვის შიში მათ კვადრანტის გარეთ არ უშვებს. იმ შემთხვევაში თუ ისინი კვადრანტის შეცვლას მოისურვებენ, მათ არამარტო შესაბამისი თვისებების გამომუშავება დასჭირდებათ, არამედ ემოციური წნეხის დაძლევის საჭიროების წინაშე დადგებიან.

შ კვადრანტში მყოფი თვითდაქირავებული (თვითდასაქმებული) ადამიანისაგან მოისმენთ: “შენ საქმეს სხვა ვერ გააკეთებს. თუ გსურს საქმე გამოგივიდეს თავად უნდა აკეთო”. ესენი (ხელოსანი, ექიმი, იურისტი, ბუღალტერი და სხვა) ცდილობენ ყველაფერი თავად, დამოუკიდებელივ აკეთონ. ასეთმა პიროვნებამ, პირველ რიგში, სხვა ადამიანების ნდობა უნდა ისწავლოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ეს კომპლექსი შ კვადრანტში გამოამწვევდეს და მათი ბიზნესი ისეთივე პატარად დარჩება, როგორიც იყო. რადგანაც, ძნელია ბიზნესი გაზარდო სხვა ადამიანების ნდობისა და მათი სამუშაო ძალის გამოყენების გარეშე.

კვადრანტში ადამიანები შეიძლება იყვნენ ბიზნესმენები, რომლებიც 500 და მეტი მუშაკის დამქირავებელი არიან. ამ ადამიანებს სრულიად სხვა ფასეულობები აქვთ, მუდამ საჭირო ადამიანებისა და კარგი ბიზნეს-სისტემის ძიებაში არიან. ამ კვადრანტის ბიზნესმენებს საერთაშორისო მასშტაბის ბიზნესის წარმოებაც თავისუფლად შეუძლიათ. ჩემი დაკვირვებებიდან გამომდინარე, ყველზე ჭკვიანი ადამიანები ამ კვადრანტს ეკუთვნიან. უფრო სწორად, ისინი ყველაზე ჭკვიანები კი არ არიან, არამედ მათ აქვთ უნარი შემოკირიბონ ჭკვიანი ადამიანები და ამუშაონ თავიანთი მიზნების რეალიზაციისთვის. ესენი კი არ მუშაობენ კომპანიისათვის (სხვისთვის), არამედ ისე აკეთებენ, რომ თავად კომპანია (სხვა) მუშაობს მათთვის.

I კვადრანტის ბიზნესმენი ინვესტიორია, რომელიც შესაძლებლობებს ეძებს შ და კვადრანტის ბიზნესებში და თავის ფულს აბანდებს. მაშასადამე, დაქირავებულები და თვითდასაქმებულები (ანუ მცირე ბიზნესის მფლობელები,

საშუალო კლასის წარმომადგენლები) მუშაობენ მდიდარი ბიზნესმენებისა და ინვესტიორებისათვის. ასე რომ არ მოხედეს ისინი იმავდროულად ინვესტიორებიც უნდა იყვნენ.

აღბათ შეგიძინებიათ, მიუხედავად იმისა, რომ საქმიანობთ ყოველივე წესების დაცვით, მაინც ვერ ახერხებთ ჩიხიდან გამოსვლას. თქვენ მუშაობთ მრავალი საათი, ასრულებთ უფროსის დავალებებს, ელოდებით ყოველწლიურ დაწინაურებას და ცდილობთ დაზოგოთ ფული თქვენს ბიუჯეტში, მაგრამ არაფერი გამოგლით. თქვენ ფიქრობთ, რომ მუშაობთ ფინანსური წარმატების მიღწევის ნაცადი წესით, მაგრამ მიუხედავად ამისა თქვენ გრძნობთ, რომ აქ რაღაც ისე არ არის. ხედავთ, რომ ძველი წესები უკვე აღარ მუშაობენ, ხოლო სისტემა თანდათანობით იშლება. მიუხედავად მრავალი მცდელობისა სიტუაციის შეცვლას მაინც ვერ ახერხებთ.

რა გირჩევნიანთ-სხვებისთვის იმუშაოთ, ფულისთვის იმუშაოთ, იყოთ დამოკიდებული (თავისუფლებას მოკლებული) და მოხუცებულობაში იყოთ დაუცველი და არაუზრუნველყოფილი, თუ სხვებმა იმუშაონ თქვენთვის, ფულმა იმუშაოს თქვენთვის, იყოთ დამოუკიდებელი (თავისუფალი) და მოხუცებულობაში იყოთ უსაფრთხოდ და უზრუნველყოფილი? როგორ უნდა მოახერხოთ სიტუაციიდან გამოსვლა, როდესაც ფულისთვის მუშაობთ, გადახვიდეთ სიტუაციაში, როდესაც ფული მუშაობს თქვენთვის, ანუ როგორ უნდა მოახერხოთ გახდეთ თავისუფალი? რა გსურთ იყოთ ღარიბი, საშუალო კლასის წარმომადგენელი თუ მდიდარი. **რა გზას უნდა მიმართოთ? “თუ თქვენ შეძლებთ საკუთარი აზროვნების, ფასეულობებისა და წესების შეცვლას, მაშინ დაინახვით, რომ არსებობს სრულიად განსხვავებული წესები იმ ადამიანებისათვის, რომლებიც ესწრაფვიან გახდნენ მდიდრები”**

დაქირავებული მუშაკები მუშაობენ უსაფრთხოებისათვის, ფულისთვის; ბიზნესმენთათვის (მეწარმეთათვის) კი მთავარია თავისუფლება. ისინი ფულისთვის არ მუშაობენ სიცოცხლის ბოლომდე. **ბიზნესისა და ინვესტირების უპირატესობა პასიურ შემოსავალშია, თქვენ ბეჯითად მუშაობთ რამდენიმე წელი და მერმე მთელი დარჩენილი ცხოვრება დებულობით საკუთრებიდან პასიურ შემოსავალს.** ბიზნესში თქვენ იძენთ უნარს, რომ გახდეთ მდიდარი. თქვენ მდიდრად გაქცევთ არა ფული, არამედ ხარისხიანი ბიზნესი. აქ შეძენილი გამოცდილება გაგყვებათ მთელი ცხოვრება. როცა შეიცვლით ფასეულობას, მაშინ თქვენს ბიზნესისაკენ ლტოლვას ვერავინ შეაჩერებს.

რა განასხვავებს ბიზნესმენსა და დაქირავებულებს ერთმანეთისგან? ვკითხე ერთ დღეს ჩემს მდიდარ მამას. დაქირავებულები სამსახურს ეძებენ მაშინ, როცა ბიზნესი უკვე ფუნქციონირებს, ხოლო ბიზნესმენი საქმიანობს მანამ, ვიდრე ბიზნესი აშენდება.

ხშირად ბიზნესმენები ვერც კი აანალიზებენ, რომ მათი დღევანდელი პრობლემების უმეტესობა გუშინდელ დღეს დაშვებული შეცდომების შედეგია. ბიზნესმენის ძირითადი მიზანია საფუძველი ჩაუყაროს ბიზნესს, რომელსაც ზრდისა და განვითარების შესაძლებლობა ექნება, შექმნას ღირებულება მომხმარებელთათვის, ფინანსურად უზრუნველყოს დაქირავებულები და იყოს ქველმოქმედი. ვიდრე ბიზნესი არსებობას დაიწყებს ბიზნესმა საკუთარ გონებაში უნდა ჩამოაყალიბოს და შექმნას იგი. ჩემი მდიდარი მამის თქმით, ეს ბიზნესმენის უპირველესი მოვალეობაა.

დროა აკონტროლოთ თქვენი ფიქრები და ემოციები, რომელ კვადრანტში ხართ? რომელში გსურთ, რომ იყოთ? ყოველთვის გაქვთ შესაძლებლობა შეჩერდეთ, დაფიქრდეთ, გაანალიზოთ სიტუაცია და სიახლე შეიტანოთ თქვენს ცხოვრებაში.

წყარო: [ჰიტკჰ//რუ.წიკიპედი.ორგ](#)

სამშენებლო ბიზნესის გენი, მილიარდერი დონალდ ტრამპი

სამშენებლო ბიზნესის გენი, მილიარდერი დონალდ ტრამპი საუბრობს გარიგებებზე, ლიდერის თვისებებზე.რამდენიმე რჩევა დონალდისგან.

- 1) გამდიდრების ერთადერთი საშუალება ეს რეალიზიმია.
- 2) სამყარო ბოროტია ადამიანები ელოდებიან, როდის მოგვლან, ფიზიკურად თუ არა მორალურად მაინც.
- 3) კარგი გარიგება არის ის სადაც მოიგეთ თქვენ და არა თქვენმა ოპონენტმა.
- 4) ყველაზე დიდ წარმატებას აღწევ მაშინ, როდესაც დინების საწინააღმდეგოდ მიცურავ.
- 5) ხელი ჩამოართვი ადამიანს? ეს იგივეა, რომ კონტრაქტს მოაწერე. შენ ადამიანს სიტყვა მიეცი. თუ ამის შემდეგ უკან დაიხევ, ადამიანები აღარასოდეს დაგიჯერებენ.
- 6) როდესაც დრო ცოტაა და კონზე კი სერიოზული საგნებია, მაშინ უნდა იხელმძღვანელო ინტუიციით.
- 7) თუ თქვენ ბიზნესმენი ხართ უნდა გამოიყურებოდეთ, როგორც ბიზნესმენი, იცმევდეთ როგორც ბიზნესმენი და იქცეოდეთ როგორც ბიზნესმენი.
- 8) უფრო მნიშვნელოვანია, რომ დასაქმებულები გაფასებდნენ და ემინოდეთ თქვენი. სიყვარული აუცილებელი არაა.
- 9) შეცდომებზე უნდა ისწავლოთ და ამავე დროს უმნიშვნელოვანესია მათი პატიების უნარი.
- 10) უნდა გახსოვდეს თუ ვინმე დაგეხმარა ყოველთვის უნდა უთხრა მადლობა.
- 11) ცუდი დრო ხშირად შესანიშნავ შესაძლებლობებს გვაძლევს.
- 12) წარუმატებლობა ან დროებითი შეჩერება ეს დამარცხება არაა. თქვენ მარცხდებით მხოლოდ მაშინ როდესაც აღიარებთ ამას.
- 13) ფული, როგორც ასეთი საბოლოო მიზანი არაა, მაგრამ ეს არის თქვენი ოცნებების ასრულების ყველაზე კარგი საშუალება.
- 14) გარიგების სწრაფად დადების კარგი ხერხია იმის ჩვენება, რომ ის სულაც არ გაინტერესებთ.
- 15) თუ თქვენ სამსახური კმაყოფილებას არ განიჭებთ ესეიგი იქ არ მუშაობთ სადაც საჭიროა.

წყარო: [ჰიტკჰ//წწწ.ბ2კ.გე/](#)