

მეწარმეობის თეორიული საფუძვლები

დამხმარე სახელმძღვანელო

ნაწილი I-II

ჯოზეფ ჰასიდი
ალექსის-სტეფანოს კომსელისი

(პირეუსის უნივერსიტეტი, საბერძნეთი)

რევაზ გველესიანი
ელგუჯა მემვაბიშვილი
ინეზა ბაბნიძე
ეკა ლეკაშვილი
მარინა ნაცვალაძე

(ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო)



თბილისი 2009

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტზე პირეუსის უნივერსიტეტთან (საბერძნეთი) ერთად 2007-2008 წწ. წარმატებით განხორციელდა ერთობლივი საერთაშორისო პროექტი „მეწარმეობის კურსები თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში“. პროექტი დაფინანსებული იყო საბერძნეთის საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან არსებული ფონდის HELLENIC-AID მიერ.

პროექტის ერთ-ერთი მიმართულება იყო ბერძენი და ქართველი პროფესორის ერთობლივი თანამშრომლობით სტუდენტთათვის სასწავლო მასალის მომზადება. შემუშავებული სასწავლო კურსი სათანადო წესით განიხილა თსუ ხარისხის უზრუნველყოფის სამსახურმა და ჩართული იქნა სასწავლო კურიკულუმში. მიღებული გამოცდილება ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტმა გაუზიარა საქართველოს ოთხ აკრედიტებულ უმაღლეს სასწავლებელს სათანადო მემორანდუმების საფუძველზე.

დამხმარე სახელმძღვანელო განკუთვნილია ეკონომიკისა და ბიზნესის ადმინისტრირების სპეციალობის სტუდენტებისა და დაინტერესებული მკითხველის ფართო წრისთვის.

ჯოზეფ ჰასიდი
ალექსის-სტეფანოს კომსელისი

(პირეუსის უნივერსიტეტი, საბერძნეთი)

რევაზ გველესიანი
ელგუჯა მეთვარიანი
ინეზა ბაბნიძე
ეკა ლეკაშვილი
მარინა ნაცვალაძე

(ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი, საქართველო)

რედაქტორები: პროფ. რევაზ გველესიანი,
პროფ. ჯამლეთ ჯანჯღავა

რეცენზენტები: პროფ. გულნაზ ერქომაიშვილი
პროფ. მარინე ხუბუა

ტექნიკური რედაქტორი: მაია სურგულაძე

წინასიტყვაობა

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში მიმდინარე რეფორმები სასწავლო და კვლევითი მუშაობის დასავლურ სტანდარტებზე გადასვლას ემსახურება. ადგილობრივი ძალისხმევის მობილიზების და სრულყოფის პარალელურად აღნიშნული მიზნის მიღწევაში უცხოელი პარტნიორების დახმარება შეუფასებელ როლს ასრულებს. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში განხორციელებულ მრავალ საინტერესო პროექტს შორისაა „მეწარმეობის კურსები თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში“, რომელიც ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტზე განხორციელდა 2007-2008 წლებში. პროექტი დაფინანსებული იყო საბერძნეთის საგარეო საქმეთა სამინისტროსთან არსებული ფონდის HELLENIC-AID მიერ. თბილისის სახ. უნივერსიტეტის პარტნიორი საბერძნეთის მხრიდან იყო პირეუსის უნივერსიტეტის კვლევითი ცენტრი.

პროგრამის მიზანი იყო პროგრამაში მონაწილე უნივერსიტეტებს შორის პრიორიტეტულ სფეროებში თანამშრომლობის სისტემატიზაცია და სათანადო წვლილის უზრუნველყოფა სამეცნიერო სფეროს განვითარებაში; გამოცდილების გაზიარება მეწარმეობის კურსის სასწავლო მასალის და სწავლების ახალი მეთოდების შეთავაზების გზით; მდგრადი ურთიერთთანამშრომლობის უზრუნველსაყოფად პირობების შექმნა; საფუძველის მომზადება სამომავლო კოოპერაციის სამოქმედო გეგმისთვის; აკადემიური კავშირებისა და ეროვნებათაშორისი ურთიერთობების გაღრმავება.

პროგრამა სამი ფაზისგან შედგებოდა. მომზადდა ინტერნეტ-გვერდი ყველა დაინტერესებული პირისთვის ინფორმაციისა და სასწავლო მასალის მიწოდების მიზნით (იხილეთ: <http://www.unipi.gr/entrepreneurship-georgia/>).

მიღებული გამოცდილება ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტმა ურთიერთთანამშრომლობის მემორანდუმის საფუძველზე გაუზიარა საქართველოს ოთხ აკრედიტებულ უმაღლეს სასწავლებელს: სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტს, თბილისის საერთაშორისო ურთიერთობათა უნივერსიტეტს, თბილისის ეკონომიკურ ურთიერთობათა სახელმწიფო უნივერსიტეტს და საქართველოს ეკონომიკისა და მართლის ინსტიტუტს,

ბერძნულმა მხარემ თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტში ერთობლივი კვლევითი სამუშაოების გაფართოებისადმი ინტერესი გამოიჩინა და მზადაა პროდუქტიული ინიციატივების შემთხვევაში შეიმუშავოს და განახორციელოს პროექტები ეკონომიკისა და ბიზნესის სხვადასხვა მიმართულებით.

დამხმარე სახელმძღვანელოს შემუშავების დროს ბერძნული მხარის მიერ შემოთავაზებული სასწავლო მასალა გამდიდრდა და შეივსო ქართველ თანაავტორთა მიერ საქართველოში მეწარმეობის განვითარების საკითხზე განხორციელებული კვლევების შედეგებით, შესაბამისი საკანონმდებლო დოკუმენტაციით, სტატისტიკური ინფორმაციით და რეალური მაგალითებით. იგი დამხმარე სახელმძღვანელოში ძირითად ტექსტთან ერთად მოცემულია დამატებითი საკითხავი მასალის, ცხრილების, ჩანართების და ა.შ. სახით. ქართული მხრიდან ავტორ-მთარგმნელებმა იმუშავეს შემდეგი თავების მიხედვით:

სრული პროფ. რევაზ გველესიანი (თავი: 11)

სრული პროფ. ელგუჯა მექვაბიშივილი (ქვეთავები 1.4–1.5; 9.1–9.3)

ასოც. პროფ. ინეზა გაგნიძე (ქვეთავები: 1.1–1.3; თავი: 12)

ასოც. პროფ. ეკა ლეკაშივილი (თავები: 7–8; ქვეთავები: 9.4–9.6; 10.1–10.3)

ასისტ-პროფ. მარინა ნაცვალაძე (თავები: 2–6; ქვეთავები: 10.3–10.5).

სახელმძღვანელოს თან ერთვის ქართველი პროფესორის კონსულტაციების საფუძველზე პროექტში მონაწილე თსუ სტუდენტთა მიერ შემუშავებული დეკლარაცია-მიმართვა „საქართველოში მეწარმეობის განვითარების ღონისძიებების შესახებ“ და პროექტის ამსახველი ფოტოგალერეა. ქართულ ენაზე გამოსაცემად მზადდება დამხმარე სახელმძღვანელოს მესამე ნაწილი.

ქართველი თანაავტორებისგან

PREFACE

For countries with a long history of central economic planning and an expressed desire to move to free-market economy operation, the transitional context provides unique opportunities for entrepreneurship activities to develop. At the same time, this environment presents unique challenges for entrepreneurial development, as the free-market system matures within a context of low level of small firms' activity and widespread negative views towards entrepreneurship.

In addition, the general low levels of entrepreneurship indicate that the conditions have not yet been created to maintain a vibrant entrepreneurial climate. It is for these reasons that the development of entrepreneurship education at all levels of the country's educational system is of critical importance for economic growth and productivity.

In the period 2006-2008, the University of Piraeus cooperated with the Iv. Javakhishvili Tbilisi State University, Faculty of Economics and Business for the implementation of the programme "Entrepreneurship Courses in Tbilisi State University". The courses delivered and all other associated activities were funded by the Greek Ministry of Foreign Affairs in the context of its Hellenic Aid programme.

Following the successful completion of the programme, and the incorporation of a course on Entrepreneurship in the Faculty of Economics and Business curriculum, our Georgian colleagues decided to produce this Textbook which will serve for the efficient delivery of lectures in the Faculty and, hopefully, will also facilitate the adoption of similar courses by other Georgian Higher Education institutions.

We regard the publication of this textbook as a gratification of our common efforts and we would like to congratulate all those who contributed to its production.

Professor Joseph Hassid
University of Piraeus

April 2009

შინაარსი

ნაწილი I. შესავალი მეწარმეობაში

1. თეორიული შეხედულებები მეწარმეობის შესახებ

- 1.1. ეკონომიკის თეორია და მეწარმეობა
 - 1.1.1. არბიტრაჟი და განუსაზღვრელობა
 - 1.1.2. საწარმოო ფაქტორთა კოორდინაცია
 - 1.1.3. ინოვაცია
 - 1.1.4. უნარ-ჩვევების დიფერენციაცია
 - 1.1.5. შრომითი კარიერის მობილობა
 - 1.1.6. ეკონომიკური თეორიების ზოგადი შეფასება
- 1.2. ფსიქოლოგია და მეწარმეობა
 - 1.2.1. წარმატების მიღწევის მოთხოვნა
 - 1.2.2. კონტროლის შინაგანი წყარო
 - 1.2.3. რისკისადმი მიდრეკილება
 - 1.2.4. განუსაზღვრელობისადმი ტოლერანტობა
 - 1.2.5. ქცევის წესი „A“
 - 1.2.6. დამნაშავეობისადმი მიდრეკილება
 - 1.2.7. დამოუკიდებლობა და შრომითი კმაყოფილება
 - 1.2.8. გადაჭარბებული ოპტიმიზმი
 - 1.2.9. ფსიქოლოგიური მიდგომის კრიტიკა
- 1.3. პირადი, საოჯახო და სოციალური საკითხები
 - 1.3.1. ქორწინება
 - 1.3.2. ჯანმრთელობა და უუნარობა
 - 1.3.3. ასაკი, განათლება და გამოცდილება
 - 1.3.4. ოჯახი
 - 1.3.5. უმუშევრობა
 - 1.3.6. რეგიონულობა
 - 1.3.7. იმიგრაცია და ეთნიკური უმცირესობა
 - 1.3.8. ქალი და მეწარმეობა
- 1.4. მაკროეკონომიკური ფაქტორები
 - 1.4.1. ეკონომიკური განვითარება
 - 1.4.2. ინდუსტრიული სტრუქტურა
 - 1.4.3. სამთავრობო პოლიტიკა

- 1.5. დასკვნები მეწარმეობაზე
- 2. შესავალი სამეწარმეო პროცესებში**
- 2.1. სამეწარმეო საქმიანობის შედეგად მიღებული ცვლილებებისათვის საჭირო ძალისხმევა
- 2.2. სამეწარმეო პროცესები
- 2.3. სამეწარმეო აზროვნება
- 3. მეწარმეობის „აუცილებლობა“ მეწარმეობის „შესაძლებლობის“ საპირისპიროდ**
- 4. სერიული მეწარმეობა**
- 5. სამეწარმეო ქსელები**
- 6. შიდამეწარმეობა და ინოვაცია**
- 7. მცირე და საშუალო საწარმოები (Small and Medium Enterprises)**
- 7.1 განსაზღვრება
- 7.2 SME-ს მნიშვნელობა და მათი გადარჩენის გზები
- 7.3 განსხვავება მცირე და საშუალო ბიზნესის მენეჯმენტსა და მეწარმეობას შორის
- 8. მეწარმეობის პრობლემების კვლევის სამომავლო გამოწვევები**

I ნაწილის ბიბლიოგრაფია

**ნაწილი II. მეწარმეობა – ეკონომიკური
ზრდის მამოძრავებელი ძალა**

- 9. მეწარმეობის გავლენა ეკონომიკურ ზრდაზე**
- 9.1. სამეწარმეო ეკონომიკა
- 9.2. პროდუქტიული და არაპროდუქტიული მეწარმეობა
- 9.3. ეკონომიკური ზრდა და ზრდის მოდელები
- 9.4. თეორიული კავშირი ეკონომიკურ ზრდასა და პროდუქტიულ მეწარმეობას შორის
- 9.5. მეწარმეობით განპირობებული ეკონომიკური ზრდა პრაქტიკაში
- 9.6. ეკონომიკური ზრდის შედეგები
- 10. მეწარმეობა გარდამავალ ეკონომიკებში**
- 10.1. გარდამავალი ეკონომიკის განსაზღვრება
- 10.2. მეწარმეობის მოდელები გარდამავალ ეკონომიკაში

10.3 სამეწარმეო გარემოს დამახასიათებელი თავისებურებები გარდამავალ ეკონომიკაში

10.4 ინსტიტუციური ცვლილებები და მეწარმეობა

10.5. მეწარმეობის განვითარების ძირითადი პრობლემები გარდამავალ ეკონომიკაში

11. საქართველოში მცირე და საშუალო მეწარმეობის

თანამედროვე მდგომარეობის ანალიზი

11.1 მეწარმეობის სფეროს ზოგადი მიმოხილვა

11.2 მეწარმეობის სფეროს კონკრეტული ანალიზი

11.3 მსხვილი ბიზნესი

11.4 საშუალო ბიზნესი

11.5 მცირე ბიზნესი

12. მეწარმეობის მასტიმულირებელი პოლიტიკა

12.1 რატომაა საჭირო პოლიტიკა?

12.2 მეწარმეობის ხელშემწყობი პოლიტიკის მიზნები

12.3 სამეწარმეო აზროვნების მიწოდების პოლიტიკა

12.4 მეწარმეობის განვითარების ხელშემწყობ პოლიტიკაზე მოთხოვნა

12.5 პოლიტიკის განხორციელება

II ნაწილის ბიბლიოგრაფია

თსუ სტუდენტთა დეკლარაცია საქართველოში მეწარმეობის განვითარების დონისძიებების შესახებ

ფოტოგალერეა

ნაწილი I

შესავალი მეწარმეობაში

მეწარმეობის შესახებ საუბრის დასაწყისში ჩვენ განვიხილავთ იმ ძირითად კონცეფციებსა და ცნებებს, რომლებიც ჩამოყალიბებულ იქნა მეცნიერთა და მკვლევართა მიერ. წინა საუკუნეებიდან დაგროვილი ცოდნის ორიგინალური წვლილი და თანამედროვე თეორიები უზრუნველყოფენ სასარგებლო ფონს მეწარმეობის თეორიის პრაქტიკაში ეფექტიანი გამოყენებისათვის. თეორიები ეკონომიკის, ფსიქოლოგიისა და რამდენიმე სხვა მიმართულებათა გარშემო, რომლებიც უკავშირდება მეწარმეობას განხილულია ქვემოთ. მათი მიზანია მეწარმეობის პროცესის სრულყოფილად გააზრება და თანამედროვე თეორიისა და პრაქტიკის უკეთ გაგება.

მეწარმეობასთან დაკავშირებული თეორიების განხილვამდე, განვსაზღვროთ თვით ტერმინი. სიტყვა „მეწარმე“ ფრანგული წარმოშობისაა და ნიშნავს „შუაკაცს“, „შუამავალს“, ადამიანს, რომელსაც უჭირავს შუა ადგილი; უფრო თავისუფალი თარგმანით ესაა ადამიანი, რომელიც მისდევს კომერციას. როგორც ს. ა. ბრუატი და პ. ა. ჟულიანი (2001) აღნიშნავენ: მეწარმეობის განსაზღვრასთან დაკავშირებით მეცნიერთა შორის დიდი დავა მიმდინარეობს და მის შესახებ ჯერ კიდევ არაა ჩამოყალიბებული მეცნიერთა ერთიანი შეხედულება. ამ პრობლემისადმი რამდენიმე მიდგომა არსებობს. ისინი გამომდინარეობენ განსხვავებული შეხედულებებიდან და აღნიშნული თეორიის საზღვრებში არიან ფესვგადგმული, რასაც თითოეული მეცნიერი თავის გამოკვლევებში საფუძვლად იყენებს.

ამ ნაშრომის მიზანს არ წარმოადგენს მეწარმეობის შესახებ დომინირებული შეხედულებებისა და მიმდინარეობების ახსნა. აღნიშნული პრობლემის მიმართ ცოცხალი დიალოგის გაცნობა მსურველს შეუძლია იმ გაზეთებსა და ჟურნალებში, რომლებიც ამ პრობლემას აქტიურად აშუქებენ. ამგვარად, მეწარმეობისათვის ჩვენ მივიღებთ, ყველაზე ფართო განსაზღვრებას, რომელიც მოიცავს და აერთიანებს ბიზნესის მფლობელებს და თვითდასაქმებულებს. გარდა ამისა, როგორც ქვემოთ ავხსნით, ადამიანები, რომლებიც დაქირავებით მუშაობის პირობებში აჩვენებენ სამეწარმეო ქცევას, მომავალში განვსაზღვრავთ, როგორც მეწარმეებს. და ბოლოს ერთადერთი განსხვავება, რომელსაც მოიცავს ეს ნაშრომი, ესაა განსხვავება

მცირე და საშუალო ბიზნესის მართვასა და მეწარმეობას შორის. ეს უკანასკნელი მოიცავს ზრდასა და ბიზნესის განვითარებას, იმ დროს როცა პირველი მხოლოდ აღწერს, თუ როგორ ვმართოთ ბიზნესი.

1. თეორიული შეხედულებები მეწარმეობის შესახებ

სწავლების მიზანი

1 თავის გაცნობის შემდგომ თქვენ შეძლებთ:

- განსაზღვროთ ძირითადი ეკონომიკური თეორიები, რომლებიც ჩამოყალიბდა წლების მანძილზე მეწარმეობასთან დაკავშირებით;
- ჩამოაყალიბოთ ინდივიდუალური მეწარმეებისადმი ფსიქოლოგიური მიდგომის დამახასიათებელი ნიშნები;
- განსაზღვროთ მეწარმეობის პირად, საოჯახო და სოციალურ სტატუსთან დაკავშირებული ძირითადი შედეგები;
- განსაზღვროთ ზოგიერთი მაკროეკონომიკური ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდენს მეწარმეობაზე;
- მოახდინოთ მეწარმეობის შესახებ თეორიულ გამოკვლევებს შორის დიფერენციაცია და კრიტიკულად შეაფასოთ თითოეულის წვლილი ამ სფეროში.

მეწარმეობის შესახებ თეორიები გამომდინარეობენ 3 დისციპლინის კვლევებიდან: **ეკონომიკა, ფსიქოლოგია და სოციოლოგია**. ეკონომისტები სწავლობენ მეწარმეობისა და მეწარმის როლს ეკონომიკის განვითარებაში, ისევე როგორც ეკონომიკისა და განვითარების თეორიების გამოყენებას მეწარმეობის კონტექსტში. ფსიქოლოგები დაინტერესებული იყვნენ მეწარმეთა პირადი ხასიათის ნიშნების იდენტიფიკაციით (შეცნობით). სოციოლოგებმა შეისწავლეს მეწარმეთა ინდივიდუალური ქცევის ასპექტები და მათი გავლენა სხვა სოციალურ კონცეფციებზე. მიღებული შედეგები გვეხმარება გავიგოთ თუ როგორ მოქმედებენ ეს წესები და როგორ იქცევიან მეწარმეები ზოგადად. თუმცა თეორიები მეწარმეობის შესახებ, რომლებსაც გვთავაზობენ ფსიქოლოგები და სოციოლოგები, ხანდახან საკამათოა და საეჭვო. ამის გამო, მკითხველმა ისინი უნდა გამოიყენოს მეწარმის შესაცნობად და არა მისი განსაზღვრის მიზნით. და ბოლოს, დღეისათვის კვლე-

ვები მეწარმეობის შესახებ მიღებულია, როგორც განსხვავებული ასპარეზო მეცნიერთათვის, საიმისოდ, რომ ეძებონ, ჩამოაყალიბონ და საზოგადოებას შესთავაზონ ახალი თეორიები.

მეწარმეობაზე ყურადღების გამახვილება გამოწვეულია მცირე და საშუალო ბიზნესის მნიშვნელობით ნაციონალური ეკონომიკის ზრდასა და სამუშაო ძალის დასაქმებაში. იმისათვის, რომ მიღწეულ იქნეს ზრდა მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორში, მეწარმეებს სჭირდებათ მართონ ბიზნესი და გამოავლინონ თავისი შესაძლებლობები. ნაციონალური ეკონომიკებისათვის მცირე და საშუალო მეწარმეობა მნიშვნელოვანი გახდა მოგვიანებით, მე-20 საუკუნის შუა პერიოდიდან, და ამის გამო კვლევები ამ მიმართულებით ახალი დაწყებულია და დღესაც ინტენსიურად გრძელდება. ეს ფაქტი გვიხსნის იმას, თუ რატომ აუარა გვერდი მრავალმა კლასიკოსმა მოაზროვნე ეკონომისტმა მეწარმეობაში გამოკვლევებს და მხოლოდ ეკონომისტებმა, ვისაც იმ დროს „თამაშგარეებად“ თვლიდნენ, ჩაიხედეს მასში. ამას ჩვენ მივყავართ ეკონომიკურ აზროვნებაში მეწარმეობის შესახებ პირველ მოსაზრებებთან.

1.1 ეკონომიკის თეორია და მეწარმეობა

მეწარმეობის შესახებ ეკონომიკურ შეხედულებებში შეიძლება გამოვყოთ ორი ერა. ამ მიმართულებით ადრეული შეხედულებები მიეკუთვნება ისეთ მოაზროვნეებს, როგორებიც იყვნენ რ. კანტილონი, ჟ.ბ. სეი, ი. შუმპეტერი და სხვები. თანამედროვე შეხედულებები ეკუთვნით ს. მ. კანბურს, რ. ლუკასს და სხვებს. მეწარმეობაზე ადრეული შეხედულებები გვევლინება ეკონომისტების მიერ ჩამოყალიბებული ცნებებისა და კონცეფციების სახით, მაშინ როცა თანამედროვე თეორიები წარმოდგენილია უფრო მეტად ტექნოკრატიული და სამეცნიერო სახით.

მათ, ვინც მეწარმეობა ეკონომიკურ თეორიაში პირველად განიხილეს, ყურადღება გაამახვილეს 4 ძირითად საშუალებაზე. ქვემოთ თითოეული წამყვანი ეკონომისტის გამოკვლევა დაჯგუფებულია არა ქრონოლოგიური ნიშნით, არამედ შინაარსის მიხედვით.

მეწარმეობის შესახებ თანამედროვე თეორიები გამომდინარეობენ ნეოკლასიკური მიკროეკონომიკიდან, და ისინი, უპირველეს ყოვლისა, ცდილობენ იპოვონ ოპტიმალური არჩევანი მეწარმეობასა და დასაქმებას შო-

რის. წინანდელი შეხედულებებისაგან ისინი ძირითადად განსხვავდებიან ორი რამით:

1. ისინი იღებენ ფ. ჰ. ქნაითის მტკიცებას, რომ ადამიანები მეწარმეები ხდებიან არჩევანის გამო. არჩევანი, რომელიც ემყარება სარგებლიანობის მაქსიმიზაციის პარადიგმას, ნიშნავს, რომ ადამიანებს სურთ იყვნენ მეწარმეები იმის გამო, რომ ის მაღალანაზღაურებადი დასაქმებაა და მოსალოდნელი შემოსავალი მეტია.
2. თანამედროვე ეკონომიკური თეორიები თვლიან, რომ ბაზრებზე სრულყოფილი კონკურენციაა, ტექნოლოგია მოცემულია და მიმწოდებელთა ბაზრის ყველა მონაწილე ფასის მიმღებია. ეს ძირითადად მოცემულია გამარტივების მიზნით.

ქვემოთ ვიმსჯელებთ მეწარმეობის შესახებ თანამედროვე გამოკვლევების შესახებ.

1.1.1 არბიტრაჟი და განუსაზღვრელობა

პირველი, ვინც შემოიღო სიტყვა „მეწარმე“ და წარმოაჩინა მისი მნიშვნელობა ეკონომიკის განვითარებაში, იყო ფრანგი სწავლული **რიჩარდ კანტილონი (1755)**. მან განსზღვრა, რომ მეწარმეები იქცევიან როგორც შუამავლები (შუაკაცები), ყიდულობენ ერთ ფასში და ყიდიან განსხვავებულ ფასში. მათ მნიშვნელოვანი როლი შეასრულეს ეკონომიკის განვითარებაში იმის გამო, რომ კერძო საკუთრების უფლება ხელმისაწვდომი გახდა მრავალი ადამიანისთვის. ამ პროცესში მეწარმეები ასრულებენ ყველა გაცვლით ოპერაციას და თავის თავზე იღებენ **რისკს იყიდონ განსაზღვრულ ფასად და გაყიდონ განუსაზღვრელ ფასში**. აღნიშნულიდან გამომდინარე, რ. კანტილონის მიერ შემოთავაზებული მეწარმე არის ნებისმიერი, ვისაც აქვს შემოსავალი, რომლის წინასწარ გამოთვლა შეუძლებელია.

ამგვარად, წარმატებული მეწარმეები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ეკონომიკაში, ვინაიდან ისინი არბილებენ რყევებს, რომლებიც უკავშირდება რისკსა და განუსაზღვრელობას. რ. კანტილონის მიდგომა გულისხმობს იმავე დოქტრინას, რასაც ჩ. დარვინის ევოლუციის თეორია, გადარჩება მხოლოდ ყველაზე ძლიერი. წარუმატებელი მეწარმეები დამარცხდებიან და გაწეული რისკი მათ აიძულებს დატოვონ ბიზნესი. რ. კანტილონის

მიერ განსაზღვრული მეწარმის მთავარი მნიშვნელობა ინოვაციურობაში კი არაა, არამედ მეწარმის, როგორც მოგების მიღების მისწრაფების მქონე ადამიანის სახით წარმოჩენაში. ალლო, განათლება და გარისკვა ეხმარება მას ერთად შეკრას ბაზრის ორი ბოლო. ამგვარად, მეწარმეები შევლენ ბაზარზე, თუ იქ მოგება ჯერ კიდევ არსებობს და შემოსავლის დონე უკავშირდება იმ რისკს, რომელიც სპეციფიკური საბაზრებო ოპერაციებიდან გამომდინარეობს.

ი. კიზნერმა (1973, 1985) განავითარა მეწარმის შუამავლის როლთან დაკავშირებული კანტილონისეული იდეები. მისი მოსაზრებით მეწარმე ხელაღს და იყენებს იმ შესაძლებლობებს, რაც ჩვეულებრივ ყველასთვის შესაძლებელია. ამის გამო, წარმატებულ მეწარმეებს აქვთ გაძლიერებული ალლო, სიფრთხილე და შეუძლიათ შეამჩნიონ ის, რასაც ბაზრის სხვა მონაწილეები შორიდან აკვირდებიან. ი. კიზნერის მეწარმე აგროვებს არასრულყოფილ ცოდნას, რომელიც მისი აზრით მას გამოარჩევს სხვებისგან. ეს ცოდნა მოდის იაფი ინფორმაციიდან, რაიმე უბრალოს შეცნობიდან, რაც იქ ყოველთვის იყო, მაგრამ სხვები ვერ ამჩნევდნენ.

ფ. ჰ. ქნაითმა (1921) ყურადღება რ. კანტილონის მეწარმეზე გაამახვილა განუსაზღვრელობის კუთხით. სამეწარმეო განუსაზღვრელობა გამომდინარეობს ბუნებრივი რესურსების შესახებ ზუსტი ცოდნის არარსებობითა და ტექნოლოგიასა და ფასებში ცვლილებებით. მოგება განუსაზღვრელია, მიუხედავად იმისა, რომ საწარმოო ფაქტორთა ფასები ცნობილია. ამის გამო, მეწარმეები უნდა იყვნენ დარწმუნებული საკუთარ თავში, სამართლიანი, რისკიანი, წინდახედული და იღბლიანი.

ფ. ჰ. ქნაითი განმარტავს, რომ ინდივიდის არჩევანი დაიწყოს მეწარმეობა და არა დაქირავებით მუშაობა დამოკიდებულია ეკონომიკის ნებისმიერ სექტორში განუსაზღვრელობის გამო არსებული სიკეთის რაოდენობაზე. ამგვარად, მეწარმეები არ იბადებიან, მაგრამ არიან ისეთი ადამიანები, რომელთა არჩევანი მეწარმედ ან დაქირავებულ მომუშავედ ყოფნას შორის, დამოკიდებულია კონკრეტული ბაზრისთვის დამახასიათებელი მოგების მიღების შესაძლებლობებზე, რაც უკავშირდება აქ არსებულ რისკს.

1.1.2 საწარმოო ფაქტორთა კოორდინაცია

მეორე გამოკვლევა მეწარმეობის შესახებ განხორციელებული იქნა ჟან-ბატისტ სეის (1828) მიერ. ჟ.ბ. სეი ფიქრობდა, რომ ეკონომიკაში მეწარ-

მის ცენტრალური როლია **საწარმოო ფაქტორთა კომბინაცია და კოორდინაცია**. მეწარმე იმყოფება შუაში, ეკონომიკურ სისტემასა და საკუთარ ბაზარს შორის, მიზანმიმართულად მართავს და წახალისებს სასარგებლო საწარმოო ფაქტორების მოქმედებას და მოგების სახით იღებს განსხვავებას ღირებულებასა და გაყიდვებს შორის. საწარმოო ფაქტორებია: მასალები, ადამიანები, ინფორმაცია და კაპიტალი. ამ ფაქტორთა საზღვრებში ჟ-ბ. სეი ამატებს პირად თვისებებს, როგორცაა გამოცდილება, სამართლიანობა და სიმტკიცე. ამის გამო, მეწარმეები, ვისაც ეს თვისებები ერთობლიობაში აქვთ, იქნებიან წარმატებული (რაც, როგორც დღეს ფიქრობენ არასაკმარისია).

ჟ-ბ. სეის გამოკვლევის მეორე მნიშვნელოვანი საკითხია, იმის აღნიშვნა, რომ მეწარმეთა უნარია გადალახონ სირთულეები, გადაჭრან მოულოდნელი პრობლემები და გამოიყენონ არსებული ცოდნა. ზოგიერთი მეცნიერი, მაგალითად რ. ფ. ჰერბერტი და ა. ნ. ლინკი (1988) აკრიტიკებენ რა ჟ-ბ. სეის ამბობენ, რომ მისი მეწარმე არაფრით განსხვავდება მუშისაგან, ორგანიზატორული თვისებების გარდა. სხვებმა, როგორც იყო მაგალითად მ. ქასონი (1982), გააგრძელეს მისი ხაზი და მოგვცეს მეწარმის უფრო თანამედროვე განსაზღვრება.

1.1.3. ინოვაცია

მე-20 საუკუნის დასაწყისში ჯოზეფ შუმპეტერმა (1934, 1939) მეწარმეობის შესახებ ლიტერატურაში შემოიტანა სიახლე. შუმპეტერის მეწარმე გარედან მართავს ტექნოლოგიას და მცირე გაუმჯობესების ნაცვლად, მნიშვნელოვანი ცვლილებები შეაქვს საწარმოო პროცესში. ამგვარად, მეწარმეს ან შემოაქვს სიახლეები, ან არსებულს აკეთებს სრულიად განსხვავებულად. ი. შუმპეტერის მიხედვით აქ იგულისხმება:

- ახალი პროდუქტის შექმნა;
- წარმოების ახალი მეთოდები;
- ახალი ბაზრების აღმოჩენა;
- მიწოდების ახალი არხების დაკავება;
- წარმოების ახლებურად ორგანიზება.

ი. შუმპეტერის აზრით მეწარმე არის ექსპლოატორი (ე.ბ.სეის მსგავსად) და მისი ქმედებები პასუხობს ცვლილებებს საქმიანი ციკლისა და ეკონომიკური განვითარების ჩარჩოებში. ი. შუმპეტერი ემასხოვრებათ მისი ტერმინის მიერ განხორციელებული „შემოქმედებითი ნგრევის“ გამო, რომელიც აღწერს სამეწარმეო საქმიანობას. ინოვაციების ტალღა იჭრება ბაზარზე, იგი უარს ამბობს ტრადიციულ პროდუქტებსა და პროცესებზე. ეს იწვევს წონასწორობის ახალი დონის მიღებას და ნიშნავს, რომ სამეწარმეო მოგება შემოსაზღვრულია დროის იმ გარკვეული ინტერვალით, რომლის ფარგლებშიც ბაზარი არამყარია და მეწარმე ახდენს მოგების მაქსიმიზაციას, თუ არ გრძელდება ინოვაციების შემოღება.

ვინაიდან არსებობს ინდივიდუალური დაინტერესება, ი. შუმპეტერმა მეწარმე განიხილა, როგორც უნიკალური ინდივიდი, რომელიც ეყრდნობა ინსტიქტს და არა კალკულაციურ გამოთვლებს. ის ასევე ამტკიცებდა, რომ მოგება, არის განსხვავება და არა უკუგება არსებული საწარმოო ფაქტორების გამოყენების შედეგად, და რომ მეწარმე არასოდეს ატარებს რისკს კაპიტალისტთან შედარებით. მისი ეს ბოლო პუნქტი, კერძოდ მეწარმისა და კაპიტალისტის შედარება, ძლიერ იქნა გაკრიტიკებული თანამედროვე სწავლულების მიერ.

1.1.4. უნარ-ჩვევების დიფერენციაცია

მ. ქასონი (1982) ყველაზე ცნობილი თანამედროვე ეკონომისტია, რომელიც შეეცადა მეწარმის ცნება განემარტა ძველი ეკონომიკური ლიტერატურის მიღწევათა კომბინირების გზით. მისი თეორია ძირითადად ორგვარია.

1. მ. ქასონი მეწარმეს ხედავს, როგორც ადამიანს, რომელიც ახდენს საწარმოო რესურსების კოორდინაციას და საიმისოდ, რომ ეს ეფექტიანად გააკეთოს ფლობს ექსტრაორდინალურ ჩვევებს. ეს ჩვევები ესმარება მეწარმეს გამოიყენოს შეზღუდული რესურსები და აწარმოოს პროდუქტი, რომელიც უნიკალურია და გამომდინარეობს მისი შესაძლებლობებიდან. მ. ქასონის მიერ განსაზღვრული სამეწარმეო პროცესის საფუძველია გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, რომელიც ახდენს რესურსების გადანაწილებას. ამგვარად, მეწარმეს კაპიტალი ესაჭიროება საიმისოდ, რომ იქონიოს და მართოს რესურსები. მ. ქასონის აზრით სამეწარმეო საქმიანობაში

რეგიონული განსხვავებები უკავშირდება კერძო საკუთრებას (როგორცაა მაგალითად სახლის ფლობა).

2. მ. ქასონი თვლის, რომ მეწარმეობისთვის ცვლილებები კომპანიონია. საიმისოდ, რომ გაამყაროს ეს შეხედულება იგი აღწერს სიტუაციას, სადაც მეწარმეებისთვის მოთხოვნა და მიწოდება მსგავსია ბაზრებისთვის დამახასიათებელი მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების. როცა მოსალოდნელია სამეწარმეო საქმიანობის წახალისება, იზრდება მეწარმეთა რიცხოვნობაც, ვიდრე დაბალია სტიმულები, მაღალია მოთხოვნა აგენტების (ე.ი. მეწარმეების) ცვლილებაზე. მისი ნაშრომის მიხედვით მეწარმეები ახდენენ ცვლილებებს და შემდგომ ცვლილებები ზემოქმედებენ სამეწარმეო შესაძლებლობებზე. ამგვარად, მკითხველს შეუძლია შენიშნოს, რომ ყველაზე უნარიანი მეწარმე იქნება ის, ვინც პირველი შეამჩნევს მოსალოდნელ ჯილდოს.

1.1.5. შრომითი კარიერის მობილობა

თანამედროვე ეკონომეტრიკული აზროვნების მიხედვით, თეორიები ვითარდება იმ არჩევანის გამოკვლევის შესაბამისად, ინდივიდი გახდეს მეწარმე თუ დაქირავებული ე.ი. არჩევანი თვითდასაქმებასა და დაქირავებით შრომას შორის. არსებობს გამოკვლევების ორი მიმართულება, პირველი, რომელიც ფიქრობს, რომ ყველა ინდივიდი ერთნაირია („ჰომოგენური“) და მეორე, რომ აღადმიანები განსხვავდებიან („ჰეტეროგენურები“ არიან).

იმ გამოკვლევის შედეგად, რომელიც თვლის, რომ ყველა მომუშავე ერთნაირია და აქვთ ერთნაირი მახასიათებლები, ჩამოყალიბდა რამდენიმე მოსაზრება. საზოგადოდ, ამ გამოკვლევის ძირითადი არსია იმის გააზრება, თუ როდის სურთ ადამიანებს გახდნენ თვითდასაქმებულები ან დაქირავებულნი, ისეთ ფაქტორებთან კავშირში, როგორცაა: შემოსავალი, რისკი, რისკის უარყოფა და განსაზღვრულ ბაზრებზე მეწარმეთა წონასწორული რაოდენობა.

მკითხველმა შეიძლება საინტერესოდ მიიჩნიოს ზოგიერთი თეორიის შესწავლა, რომლებიც ჩამოყალიბებული იქნენ ისეთი მკვლევარების მიერ როგორცაა, ე. აპელბაუმი და ე. კათზი (1986), ს.მ. კანბური (1979), ე. შეშინსკი და ი. დრეხე (1976). გამარტივების მიზნით ეს მოდელები განიხილავენ,

რომ შრომით კარიერაში ერთი არჩევანიდან მეორეზე გადასვლა ხდება დანახარჯების გარეშე. სინამდვილეში ასეთი გადაწყვეტილებები შეიცავს როგორც პირდაპირ, ისე არადაბრუნებად დანახარჯებს. ამას გარდა, მობილობა ბაზარზე თვითდასაქმებასა და დაქირავებით მუშაობას შორის ისე პირდაპირპროპორციულ კავშირში არ არის, როგორც ამ თეორიებშია მოცემული. იმის მიზეზი, რომ მკვლევარებმა აირჩიეს ასეთი გამარტივებული მიდგომა არის ის, რომ მათ უნდა გამოეკვლიათ სამუშაო ძალაში მობილობის დინამიკა, ჩამოეყალიბებინათ ძირითადი დასკვნები და შემდგომ თანდათან გადასულიყვნენ გამოყენებითი ხასიათის გამოკვლევებზე. ამგვარად, შედეგები ჯერჯერობით არაერთგვაროვანია და ასეთმა მოდელებმა ნათელი განმარტებები ვერ მოგვცეს. თუმცა, იყო იმის მცდელობა, რომ ამ მოდელებში ჩაერთოთ კარიერის მობილობის დანახარჯები, მაგალითად, ა. დიქსითისა და რ. რობის (1994) და ასევე ს. ქ. პარკერის (1997) ნაშრომებში.

მეორე გამოკვლევა, რომელიც თვლის, რომ ადამიანები არიან განსხვავებულნი თავისი „სამეწარმეო უნარის“ მიხედვით, ეყრდნობა ადრეულ ეკონომიკურ თეორიებს. მ. ქასონი – როგორც ზემოთ იქნა აღნიშნული, შეიძლება განვიხილოთ, როგორც თანამედროვე ეკონომისტი, რომელმაც გააერთიანა აზროვნების ეს მიმართულებები. მეწარმეობაში ჰეტეროგენული მოდელის მიმდევარი თანამედროვე თეორეტიკოსია რ. ე. ლუკასი (1978). მან განავითარა ორი ქვე-მოდელი: ერთი სტატიკური, სადაც ყველაფერი თანაბარია ინდივიდუალური მენეჯერული/სამეწარმეო უნარის გარდა, და მეორე, დინამიკური, ფირმების სიდიდე დიფერენცირებულია და ცვალებადი. რ. ლუკასის სტატიკური მოდელი გვიჩვენებს მომუშავეთა 3 კატეგორიას: მეწარმეები, ზღვრული მეწარმეები და დაქირავებულნი. ამ მოდელის ჩარჩოებში მიჩნეულია, რომ უფრო მეტად უნარიანი მეწარმეები მართავენ დიდ ფირმებს. მისი დინამიკური მოდელი გულისხმობს, როცა ნაკლებად მოსალოდნელია მეწარმეების რიცხოვნობის გაზრდა, ერთ სულ მოსახლეზე იზრდება კაპიტალის სიდიდე, შედეგად მცირდება (შეფარდებითი მაჩვენებლით) მეწარმეთა რიცხოვნობა და იზრდება ფირმების ზომა. მისი ეს ბოლო მოდელი რეალობას ვერ ასახავს. ამის გამო, მრავალი ეკონომისტი შეეცადა გაეფართოებინა ეს მოდელი და ჩამოეყალიბებინა განსხვავებული დასკვნები.

დამატებითი საკითხავი¹

შრომითი კარიერა ესაა ინდივიდუალურად გააზრებული პოზიცია და ქცევა, რომელიც დაკავშირებულია შრომით გამოცდილებასა და საქმიანობასთან ადამიანის შრომითი ცხოვრების განმავლობაში (დაკავებული თანამდებობების თანმიმდევრობა, სხვადასხვა ადგილები და პოზიციები შრომით ორგანიზაციაში). განასხვავებენ კარიერის ორ სახეს: **პროფესიული და შიდაორგანიზაციული**.

პროფესიული კარიერა ხასიათდება იმით, რომ კონკრეტული მუშაკი თავისი პროფესიული მოღვაწეობის პროცესში გადის განვითარების სხვადასხვა სტადიებს: ცოდნის მიღება, სამუშაოზე მისვლა, პროფესიული უნარის შენარჩუნება, პენსიაზე გასვლა. ეს სტადიები მუშაკს შეუძლია გაიაროს თანმიმდევრობით სხვადასხვა ორგანიზაციებში.

შიდაორგანიზაციული კარიერა მოიცავს მომუშავეს ზრდის სტადიების თანმიმდევრულ ცვლას ერთი ორგანიზაციის ჩარჩოებში.

შრომითი კარიერის დაგეგმვისა და რეალიზაციის მთავარ ამოცანას წარმოადგენს ორი, ზემოაღნიშნული კარიერის ურთიერთზემოქმედების უზრუნველყოფა: პროფესიულისა და შიდაორგანიზაციულის. მომუშავემ ზუსტად უნდა იცოდეს არა მარტო თავისი პერსპექტივები მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში, არამედ ისიც, თუ რა მაჩვენებლებს უნდა მიაღწიოს, რომ წინსვლის იმედი ქონდეს.

შრომითი კარიერა ხასიათდება ეტაპებით (მუშაკის ასაკის შესაბამისად), რომლებზეც მომუშავე იკმაყოფილებს სხვადასხვა მოთხოვნილებებს.

წინასწარი ეტაპი მოიცავს საშუალო და უმაღლესი განათლების მიღებას და გრძელდება 25 წლამდე. ამ პერიოდში ადამიანმა შეიძლება შეიცვალოს რამდენიმე სამუშაო ადგილი, ვიდრე მოძებნის იმას სადაც მოახდენს თავისი მოთხოვნილებებისა და შესაძლებლობების რეალიზაციას.

ჩამოყალიბების ეტაპი მიმდინარეობს დაახლოებით 5 წლის (25-დან 30 წლამდე) განმავლობაში. ამ დროს ინდივიდი მყარად ეუფლება პროფესიულ ჩვევებს.

¹ შრომის ეკონომიკა – დამხმარე სახელმძღვანელო ნ.ლაცაბიძის რედაქტორობით, 2004,

დაწინაურების ეტაპი უმეტესად გრძელდება შემდგომი 10-15 წლის მანძილზე (30-დან 45 წლამდე). ამ პერიოდში პიროვნება კვლავ იმაღლებს კვალიფიკაციას და აღწევს სამსახურებრივ წინსვლას. ყურადღებას ამახვილებს ჯანმრთელობის მდგომარეობაზე.

შენახვის ეტაპზე (45-60 წლები) ადამიანი ცდილობს შეინარჩუნოს მიღწეული მდგომარეობა. კარიერის ამ ეტაპზე მომუშავე ეძებს შემოსავლის ისეთ წყაროებს როგორცაა: მოგებაში მონაწილეობა, აქციები, და სხვა.

დასრულების ეტაპზე (60-დან 65 წლამდე) ადამიანი ფიქრობს პენსიაზე გასვლასა და ჯანმრთელობის მდგომარეობიდან გამომდინარე, მსუბუქი სამუშაოს მოძებნას.

საპენსიო ეტაპზე კარიერა მთავრდება მოცემულ ორგანიზაციაში და ინდივიდი ცდილობს დასაქმდეს მსუბუქ სამუშაოზე, საოჯახო კოოპერატივში, საკარმიდამო მეურნეობაში და ა.შ.

1.1.6 ეკონომიკური თეორიების ზოგადი შეფასება

დასკვნითი კომენტარის სახით, მნიშვნელოვანია ხაზი გაუვსვათ, რომ ეკონომისტებმა შეცვალეს თავისი დაკვირვების ფოკუსი ეკონომეტრიკული მოდელების თეორიების შექმნიდან, მათი დეტალური ანალიზით. ისტორიულად, ეკონომიკური აზრის საფუძვლები მეწარმეობის შესახებ შეიქმნა არატრადიციული მოაზროვნეების მიერ, როგორცაა ი. შუმპეტერი, რომელიც არ იქნა მიღებული მისი თანამედროვეების მიერ. ეს იმხანად არაპოპულარული მიმდინარეობა, რომელმაც ეკონომიკა გახსნა ფსიქოლოგიისა და ბიზნესის სფეროებისთვის, დღეს საფუძველია ახალი და ძლიერი თეორიული მოდელებისთვის.

1.2. ფსიქოლოგია და მეწარმეობა

მრავალმა ფსიქოლოგმა მიუძღვნა თავისი გამოკვლევები მეწარმეობას. აშკარაა, რომ ფსიქოლოგები არ სწავლობენ ეკონომიკურ პარამეტრებს ან საზოგადოებაში მეწარმეთა წვლილს, მაგრამ ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ გაიგონ და აღწერონ ადამიანი, რომელსაც სურს გახდეს მეწარმე. უკანასკნელ წლებში ეკონომისტებმა თავისი კვლევების ჩამონათვალში ჩართეს მეწარმეობის შესახებ ფსიქოლოგიური სკოლის

მიერ შემუშავებული პარამეტრები. ამის მიზანი იყო დისციპლინათაშორისი გამოკვლევების დიფერენცირება სამეწარმეო და თვითდასაქმების მოდულებისთვის.

რ. ამიტის, ლ. გლოსტინისა და ე. მიულერის (1993) შრომებში ხაზგასმულია ინდივიდთა ოთხი ძირითადი თვისება, რომლებმაც ფსიქოლოგიების ყურადღება მიიპყრო. ეს 4 თვისება დაკავშირებულია მეწარმესთან იმისათვის, რომ აიხსნას სამეწარმეო საქმიანობაში გარისკვის არჩევანი. საზოგადოდ, პირადი მახასიათებლების სია, რომლებიც შესწავლილ იქნა მკვლევართა მიერ გაცილებით გრძელია. მეწარმეობასთან დაკავშირებული ფსიქოლოგიური გამოკვლევების შემდგომი საკითხები განხილულია ქვემოთ.

12.1. წარმატების მიღწევის მოთხოვნა

1961 წელს დევიდ მაკლელანდმა წარმოადგინა ერთ-ერთი პერველი სისტემატიზებული მიდგომა მეწარმის ინდივიდუალობის ასახსნელად. თავის ნაშრომში ის შეეცადა წარმოეჩინა მეწარმის პროფილი. ამას ცდილობდა ფსიქოლოგთა უმრავლესობაც. ამგვარად, თავის ორიგინალურ ნაშრომში დ. მაკლელანდმა წარმოადგინა „საქმიანი გმირები“, მეწარმეები, რომლებიც აღაფრთოვანებენ ახალ თაობებს და ანვითარებენ სამეწარმეო საქმიანობის არსს. ამ მიმართულებით მან აღწერა მეწარმის ძირითადი თვისება, კერძოდ ის, რომ მათ უფრო მეტად ახასიათებთ „წარმატების მიღწევის მოთხოვნა“, ვიდრე აკეთონ მხოლოდ ფული. მან ამ განწყობას უწოდა „*n-Ach*“ და მიიღო ინსტრუმენტი, რომლითაც შეეძლო გაეზომა იგი. ის ამტკიცებდა, რომ საზოგადოებას „*n-Ach*“-ის შედარებით მაღალი დონით შეუძლია საშუალოდ ჰყავდეს უფრო აქტიური მეწარმეები, და შესაბამისად ჰქონდეს ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები, ვიდრე იმ საზოგადოებას, რომელიც ხასიათდება საშუალოდ დაბალი „*n-Ach*“-ით. ადამიანები „*n-Ach*“-ის მაღალი მაჩვენებლებით იბრძოლებენ დამოუკიდებლობისთვის და ისურვებენ უფრო რთული ამოცანების გადაჭრას. მაღალი „*n-Ach*“ წყაროებია:

- მშობლები, რომლებიც შვილებში დამოუკიდებლობას ადრეული ასაკიდან აღვივებენ;

- შექება და ჯილდო წარმატებისათვის;
- წარმატების ასოცირება დადებით გრძნობებთან;
- წარმატების ასოცირება საკუთარ კომპეტენტურობასა და ძალისხმევასთან, და არა გამართლებასთან (იღბალთან);
- სურვილი, იყო ეფექტიანი და მებრძოლი;
- პიროვნებათაშორისი ურთიერთობები.

ამგვარად, მაკლელანდის მიხედვით მეწარმისათვის ყველაზე მეტად დამაკმაყოფილებელია შინაგანი მოწოდება მიაღწიოს წარმატებას, და არა თვით წარმატება. მან ასევე შემოიღო ორი სხვა საზომი, *n-Aff* (მიერთების მოთხოვნილება – *Need for Affiliation*) და *n-Pow* (ძალაუფლების მოთხოვნილება – *Need for Power*), რომლებმაც შემდგომში თავისი წვლილი შეიტანეს ინდივიდთა საქმიანობისა და ურთიერთქმედების შესწავლის პროცესში. საზოგადოდ, მაკლელანდმა მეწარმეები აღწერა, როგორც ადამიანები ვინც მოწოდებულია:

- იყოს აქტიური და ენდობოდეს სხვებს;
- აიღოს პირადი პასუხისმგებლობა მათ გადაწყვეტილებებზე;
- უპირატესობა მიანიჭოს ისეთ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც შეიცავენ ზომიერ რისკს;
- რუტინისა და განმეორების უარყოფელი.

1.2.2. კონტროლის შინაგანი წყარო

სხვა ფსიქოლოგიური მოსაზრება მეწარმის შესახებ გვთავაზობს, რომ ადამიანებს რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ მეწარმეობას, მაღალი ანაზღაურებით დაქირავებით შრომასთან შედარებით, აქვთ თვითრწმენა, რომ მათ მიერ შესრულებული საქმიანობა არის მხოლოდ მათი მოქმედების შედეგი, და არა გარე ფაქტორების ან სხვათა შრომის ზემოქმედება. ამას ფსიქოლოგიაში უწოდებენ კონტროლის შინაგან წყაროს – იგულისხმება, რა რომ კონტროლის ცენტრი მდებარეობს უფრო მეტად ადამიანის შიგნით, ვიდრე სხვათა ან შემთხვევის (გამართლების) ხელში.

ამის გამო ამტკიცებენ, რომ ადამიანები, კონტროლის შინაგანი მდებარეობით აირჩევენ თვითდასაქმებას, დამოკიდებულ დასაქმებასთან შედარებით.

რებით. ი. ბ. როტერმა (1982) წელს მიიღო ინსტრუმენტი, რომელიც განსაზღვრავდა ინდივიდის კონტროლის შინაგანი წყაროს მდებარეობის ადგილს. ეს საზომი ერთეული კარგი ხიდი აღმოჩნდა ემპირიული ტესტების თეორიასთან დაკავშირების პროცესში. თუმცა, სხვადასხვა კვლევები, რომლებიც იყენებენ ი. ბ. როტერის ერთეულს იღებენ განსხვავებულ შედეგებს, და კონტროლის შინაგანი წყაროს თეორია, როგორც ფიქრობენ სადაოა.

დამატებითი საკითხავი¹

ადამიანებს განსხვავებული შეხედულებები აქვთ მათ გარშემო მიმდინარე მოვლენების კონტროლზე. კონტროლის წყაროს თეორიაც ზუსტად ამ შეხედულებებს ეყრდნობა. კონტროლის შინაგანი წყაროს მქონე ადამიანები დარწმუნებულნი არიან, რომ ისინი თავად არიან პასუხისმგებელი საკუთარ ბედზე; ისინი თვლიან, რომ მათი ქმედებები და ქცევები მნიშვნელოვანია და გადამწყვეტ როლს თამაშობენ ისეთი შედეგების მიღწევაში, როგორიცაა: სამუშაოს შესრულების დონის გაუმჯობესება, დაწინაურება ან სამუშაოზე დანიშვნა.

კონტროლის შინაგანი წყაროს მქონე მეწარმეები თვლიან, რომ პირადად არიან პასუხისმგებელი ახალი ბიზნესის წამოწყებაზე. მათ მსგავსად, კონტროლის შინაგანი წყაროს მქონე მენეჯერები მიიჩნევენ, რომ მთელი ორგანიზაციის წარმატება მათ მხრებზეა. კონტროლის შინაგანი წყაროს ხელს უწყობს ორგანიზაციაში ეთიკური ქცევებისა და გადაწყვეტილების მიღების პრაქტიკის დამკვიდრებას, ვინაიდან ორგანიზაციის თანამშრომლები მიიჩნევენ, რომ ისინი ვალდებული არიან პასუხი აგონ საკუთარ ქმედებებზე. კონტროლის გარე წყაროს ადამიანებს სჯერათ, რომ მათ გარშემო მიმდინარე პროცესებზე გარე ძალები ზემოქმედებენ. აქედან გამომდინარე, ისინი თვლიან, რომ მათი ქმედება ბევრს ვერაფერს შეცვლის და ცდილობენ არ ჩაერიონ და არ შეცვალონ სიტუაცია ან გადაჭრან პრობლემა. ისინი ამ ქმედებების გატარებას სხვას ანდობენ.

¹ გ.რ. ჯონსი, ჯ.მ. ჯორჯი - თანამედროვე მენეჯმენტის საფუძვლები – თბილისი, 2006, გვ. 40.

1.2.3 რისკისადმი მიდრეკილება

მეწარმეები, როგორც ითვლება, არიან ადამიანები რომლებიც ნაკლებად უარყოფენ რისკს, ვიდრე ისინი ვინც ირჩევენ დასაქმებას. ამ სამეწარმეო თვისების ძირითადი ელემენტია განსხვავება რისკთან დამოკიდებულებასა და ფაქტიურ ან რისკის მისაღებ დონეს შორის. ამგვარად, სამეწარმეო ქცევა განისაზღვრება ორივე მათგანით, ადამიანის რისკთან დამოკიდებულებით და მის მიერ რთული საქმიანი გარემოს შეფასებით.

1.2.4 განუსაზღვრელობისადმი ტოლერანტობა

გარდა ამისა, მეწარმეები დახასიათებული არიან ისეთ სწავლულთა მიერ, როგორცაა ი. ა. ტიმონსი (1976) – როგორც ინდივიდები, რომლებსაც სხვებთან შედარებით შეუძლიათ უკეთესად გაუმკლავდნენ სირთულეებსა და არასტაბილურ სამუშაო გარემოს. ეს ნიშნავს, რომ ადამიანი, ვინც დაქირავებით მუშაობასთან შედარებით ამჯობინებს დამოუკიდებელ სამეწარმეო საქმიანობას, კომფორტულად გრძნობს თავს რისკის, არამყარი, დინამიკური და საქმიანი (ბიზნეს) გარემოს პირობებში.

დამატებითი საკითხავი¹

საზოგადოდ ადამიანები რისკისადმი ავლენენ 3 სახის განწყობას: რისკის მომხრე, ნეიტრალურად განწყობილი და რისკის უარყოფელი.

სარისკო გადაწყვეტილების მიღება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა შედეგი შეიძლება მოყვეს რისკზე წასვლას. იმაზე თუ რამდენად დიდი ან მცირე შეიძლება იყოს რისკზე წასვლის დამატებითი „ჯილდო“, ანუ გაურკვეველი სიტუაციის რისკის პრემია.

რისკის პრემია არის აუცილებელი სხვაობა გაურკვეველი სიტუაციის მოსალოდნელ მნიშვნელობასა და უეჭველი შედეგის მნიშვნელობას შორის.

¹ David A. Besanko Ronald R. Braeutigam – Microeconomics, An Integrated Approach, JOHN WILEY & SONS, INC. 2001

რისკის მოწინააღმდეგე ადამიანი თანაბარი მოსალოდნელი შემოსავლების შემთხვევაში უპირატესობას ანიჭებს გარკვეულობას და გარანტირებულ შემოსავალს.

რისკ-ნეიტრალური ადამიანი ერთმანეთს უდარებს გაურკვეველი და გარკვეული სიტუაციის შესაძლო შედეგების მხოლოდ და მხოლოდ მოსალოდნელ მნიშვნელობებს (მაგ. მოსალოდნელ შემოსავლებს) და მისთვის სულ ერთია გარკვეული თუ გაურკვეველი შედეგები, როცა ორივეს მოსალოდნელი შემოსავალი ერთნაირია.

რისკის მოყვარული ადამიანი გაურკვეველ სიტუაციას (რისკს) ამჯობინებს, თუკი გაურკვეველი და გარკვეული მოსალოდნელი შემოსავლების მნიშვნელობები ერთნაირია. იმ შემთხვევაში, როცა მყარი მოსალოდნელი შემოსავლის მინიმუმი ძალზე დაბალია და რისკის პრემია ძალზე მაღალი, ამ დროს რისკის უარყოფელმა ინდივიდმა კი შეიძლება მიიღოს სარისკო გადაწყვეტილება.

1.2.5 ქცევის „წესი A“

მეწარმეების ქცევისთვის დამახასიათებელია აგრესია, კონკურენტუნარიანობა, ბრძოლა წარმატებისთვის და მოუთმენლობა (დ. ფ. ბოიდი 1984).

1.2.6 დამნაშავეობისადმი მიდრეკილება

ეს მიმდინარეობა ამტკიცებს, რომ მეწარმეები არიან ადამიანები, რომლებიც არ არიან საზოგადოების დანარჩენი ნაწილის მსგავსი. ისინი აღწერილნი არიან, როგორც საზოგადოებაში გამეფებული სოციალური ტენდენციების მოწინააღმდეგენი ან უკმაყოფილო ადამიანები. გარდა ამისა, როგორც თვლიან, მეწარმეებს შეუძლიათ იმოქმედონ უკანონოდ ან დანაშაულებრივი გზით (ა. შაპერო 1975; მ. ფ. რ. კეთს დე ვრისი 1977). ეს უკანასკნელი თავის ნაშრომში თვლის, რომ ინდივიდის ბავშვობაში არსებული პრობლემები დაკავშირებული მის ავტორიტეტთან ან გუნდში ურთიერთობასთან, განაპირობებს მათ სურვილს გაზარდონ საკუთარი ღირსების გრძნობა, რაც უფრო დაბალი მოთხოვნილებაა, ვიდრე საკუთარი თავის რწმენა. ეს თეორია ძალიან დამაინტრიგებელი აღმოჩნდა მკვლევარებისთვის და მრავალი მათგანი ეცადა შეეგროვებინა ემპირიული დამადას-

ტურებელი მასალა. თუმცა, რამდენიმე ფსიქოლოგიურმა და ეკონომეტრიკულმა კვლევამ აჩვენა აღნიშნული მოსაზრება, მაგრამ სხვა მიმოხილვებში იგი უარყოფილი იქნა.

1.2.7. დამოუკიდებლობა და შრომითი კმაყოფილება

სხვა მნიშვნელოვანი პრობლემა, რომელიც უკავშირდება მეწარმის ინდივიდუალობას, ესაა სამეწარმეო საქმიანობის ყველაზე მიმზიდველი მახასიათებელი, **დამოუკიდებლობა**. თვითდასაქმებულ ადამიანს შეუძლია მართოს დრო და ძალისხმევა საიმისოდ, რომ დაიკმაყოფილოს საკუთარი მოთხოვნილებები და მოლოდინი. ამას ჩვეულებრივ უწოდებენ „იყო საკუთარი თავის ბოსი“. ეს ცნება გვაბრუნებს ფ. ჰ. ქნაითთან (1921), მაგრამ არაეკონომისტებმაც გაამახვილეს მასზე ყურადღება. ბოლო პერიოდის ეკონომიკური კვლევები მიექდვნა იმის გარკვევას, თუ რატომ რჩებიან ადამიანები თვითდასაქმებულნი, მაშინ როცა მათ შეუძლიათ მიიღონ მეტი შემოსავალი დაქირავებული შრომის პირობებში. აქედან გამომდინარე, შემოღებული იქნა ტერმინი **შრომითი კმაყოფილება**, რომელიც ყოველთვის არ უკავშირდება ანაზღაურებას და მოიცავს თითოეული ინდივიდისათვის კმაყოფილების უნიკალურ წყაროს.

ამგვარად, კვლევებმა აჩვენეს, რომ თვითდასაქმებულებისა და მეწარმეებისთვის მნიშვნელოვანია სამუშაოსთან დაკავშირებული პრობლემები, როგორცაა ინიციატივა და მუშაობა საკუთარი თავისთვის. რაც მათთვის უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ანაზღაურება და უსაფრთხოება (მ. ფ. ტეილორი, 1996). თუმცა, სხვა კვლევებმა აჩვენა, რომ შრომითი კმაყოფილება არაა აუცილებელი უკავშირდებოდეს სრულ კმაყოფილებას, მაგალითად უფრო მეტი სამუშაო საათები და პასუხისმგებლობა სამუშაოს ნებისმერი პრობლემის შემთხვევაში (ს. პარასურამანი და ც. ა. ზიმერსი 2001). ამგვარად, შრომითი კმაყოფილება უკავშირდება დანახარჯებს, რომელიც გამომდინარეობს სამუშაოდან. ასევე პირადი ცხოვრება უკავშირდება დაძაბულობას და არის იმის დამოუკიდებელი მიზეზი, რომ ინდივიდმა დაქირავება ამჯობინოს მეწარმეობას. საბოლოოდ, დამოუკიდებლობა არის ძირითადი ცვლადი დაქირავებულის სტატუსის არჩევის დროს.

1.2.8. გადაჭარბებული ოპტიმიზმი

ფსიქოლოგიამ ინტენსიურად შეისწავლა ის ადამიანები, რომლებიც მეტისმეტად ოპტიმისტები არიან, განსაკუთრებით ისეთ სიტუაციებში, როცა ყველაფერი მათ კონტროლს არ ექვემდებარება. ზოგჯერ ერთიდაიგივე ბაზრებზე მეწარმეები გამოირჩევიან სხვებთან შედარებით სისტემატური ოპტიმიზმით. რამდენიმე მეცნიერი შეეცადა ზეოპტიმიზმი მიეღო, როგორც მეწარმის ძირითადი თვისება. ის თვისება, რომელსაც შეუძლია ახსნას ასეთი ადამიანების ყველა სხვა ფსიქოლოგიური ნიშანი და განსაკუთრებით ერთი, რისკთან დამოკიდებულება. ა. ს. ქუპერმა, ს. უ. ვუშ და ვ. ს. დანკლებერგმა (1988) ასეთი ინდივიდების მაგალითზე განსაზღვრეს „სამეწარმეო ეიფორია“. კერძოდ, მეწარმის რწმენა, რომ ერთიდაიმავე ბაზარზე მისი მიზნის მიღწევის შანსი გაცილებით მაღალია, ვიდრე სხვების. თუმცა შემდგომმა კვლევებმა აჩვენა, რომ ზეოპტიმიზმი არსებობს არა მარტო თვითდასაქმებულთა ერთობის საზღვრებში, არამედ ერთ რომელიმე დაქირავებულშიც კი.

ამის გამო, ზეოპტიმიზმი, როგორც თვლიან უფრო მეტად არის კულტურული ტენდენცია, და არა პირადი თვისება (გ. არბშიებანი და სხვები 2000). მიუხედავად ამისა, ამ გამოკვლევაში, გამოჩნდა ის რომ, მეწარმეები სისტემატურად ზეოპტიმისტები არიან ვიდრე დაქირავებულები. აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება ჩამოგვეყალიბებინა დასკვნა, რომ ზეოპტიმისტურ საზოგადოებაში ადამიანები, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ თვითდასაქმებას შემოსავლების მიღების სხვა წყაროებთან შედარებით, მიეკუთვნებიან ჯგუფს, რომლისთვისაც დამახასიათებელია ოპტიმიზმის ყველაზე მაღალი ნორმა.

ეკონომისტები ცდილობდნენ პასუხი გაეცათ კითხვაზე: როგორ შეიძლება, რომ ზეოპტიმიზმი დომინირებდეს ბაზარზე, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ზეოპტიმიზმი გადახრილია რაციონალური ეკონომიკური ქცევისგან – განსაკუთრებით უკუგების მაქსიმიზაციის პირობებში. რაციონალურად მოსალოდნელია, რომ როცა ზეოპტიმისტები ვერ გაუძლებენ კონკურენციას, ბაზარზე დომინანტები რეალისტები იქნებიან. თუმცა არის ირაციონალური ქცევის მხარდამჭერი რამოდენიმე მიზეზი:

- როცა უკუგება სამეწარმეო საქმიანობიდან გაუტოლდება დაქირავებულთა შემოსავალს, რეალისტები ირჩევენ იმუშაონ დაქირავებით,

მაშინ როცა მეწარმეები დარჩებიან სამეწარმეო ასპარეზზე (დ. დე მეზა და ს. საუთი, 1996);

- ზეოპტიმიზტები იმუშავენ უფრო მეტი დატვირთვით და დაზოგავენ თანხებს წარუმატებელი შემთხვევებისთვის, იმ პრობლემების საკომპენსაციოდ, რომლებიც გამომდინარეობენ ბაზრისადმი გადაჭარბებული ნდობიდან (მ. მანოვე 2000);
- ზეოპტიმიზტი ადამიანები ძნელად თუ შეძლებენ ბაზარზე არსებული საქმიანი ურთიერთობების კოპირებას. ისინი ალბათ იმოქმედებენ იმის მიხედვით რასაც თავად თვლიან ინოვაციად და საიმისოდ, რომ მოძებნონ გარემოს ისეთი გამოყენება, რაც მათ თვითრწმენას გაუღვივებს. ამგვარად, არსებობს იმის დიდი ალბათობა, რომ ზეოპტიმიზტებისთვის ხელმისაწვდომი იქნება ისეთი ინფორმაცია, რომელიც უზრუნველყოფს მათ კონკურენციულ უპირატესობას (ა.ე. ბერნარდო და ი. ველჩი, 2001);
- ზეოპტიმიზმს დიდი პატივმოყვარეობის, ამბიციისა და პოტენციალის საშუალებით შეუძლია ადაფრთოვანოს ინვესტორები, კლიენტები და მიმწოდებლები.

ამგვარად, ზემოაღნიშნული ზეოპტიმიზმი, როგორც პირადი ან კულტურული ნიშანი, შეიძლება იყოს ფონი ყველა ზემოჩამოთვლილი მახასიათებლებისთვის, რომელთა საშუალებით ფსიქოლოგები ცდილობდნენ მიეღოთ ესკიზი მეწარმის დნმ-სთვის.

12.9. ფსიქოლოგიური მიდგომის კრიტიკა

სამეწარმეო თვისებების ფსიქოლოგიური თეორია ცდილობს გამოყოს ინდივიდუალური მეწარმის პროფილი, ახდენს რა იმ სფეროს იდენტიფიცირებას, სადაც მეწარმე გამოირჩევა საზოგადოების დანარჩენი ნაწილისგან. ამ მიდგომამ ძლიერი კრიტიკა მიიღო იმის გამო, რომ **თეორიები ფორმულირებულნი იქნენ წლების მანძილზე, მაგრამ თვისებების რაიმე უნიკალური ნაკრები ვერ იქნა გამოყოფილი.** კრიტიკის ძირითადი ნაწილი ეყრდნობა იმ ფაქტს, რომ სამეწარმეო ინდივიდუალობის დაშვების მიუხედავად, ბაზრის ფაქტორები და უნივერსალური გარემოებები თამაშობენ მნიშვნელოვან როლს სამეწარმეო საქმიანობაში. ამას კი, ვერ მივაწერთ ინდივიდის ერთი განსაზღვრული ტიპის წარმატებას ან წარუმატებლობას.

გარდა ამისა, მტკიცდება, რომ მეწარმეობისადმი ეს მიდგომა ახდენს იდეალური საქმიანი ადამიანის ყველა სასურველი თვისებების პერსონიფიცირებას (პი. კაუფმანი და რ.პ. დანტი, 1998). ამგვარად, ვინაიდან თეორიის ეს მიმდინარეობა გვთავაზობს მეწარმის სხვადასხვა პირადი ასპექტების გაგებას, მიღებულია, რომ ფსიქოლოგიური ფაქტორები არასაკმარისია (ან აუცილებელიც კი) თვითდასაქმებულთა და მეწარმეთა ეკონომიკური საქმიანობის ასახსნელად.

1.3. პირადი, საოჯახო და სოციალური საკითხები

ეკონომიკური და ფსიქოლოგიური თეორიების გარდა, შეიძლება იმ ადამიანებზე სხვადასხვა მოსაზრებების ჩამოყალიბება, ვინც თვითდასაქმებას და მეწარმეობას ირჩევს როგორც შრომითი კარიერის ნაწილს. ეს მოსაზრებები ძირითადად ჩამოყალიბებული იქნენ სოციოლოგების მიერ და მეცნიერებმა გამოიკვლიეს იმისათვის, რომ მოეხდინათ აღნიშნულ საკითხთან დაკავშირებული კორელაციებისა და ტენდენციების დადგენა. ისინი, ვინც იზიარებენ ამას, თვლიან რომ საკითხი არ არის ამოწურული, მაგრამ წარმოადგენს პირადი და პიროვნებათაშორისი გარემოებების ძირითად კონცეფციებს.

1.3.1 ქორწინება

თეორიულად მტკიცდება, რომ 5 მიზეზის გამო მეწარმეები უფრო მეტი ალბათობით არიან დაოჯახებული, ვიდრე მარტოსელა:

1. მეუღლეს შეუძლია კაპიტალის დაბანდება ან ბიზნესის გაფართოება. კაპიტალი, რომელიც არის არაოფიციალური და შეიძლება მოვიდეს მეუღლის ოჯახიდან, იმ ჩვეულებრივი მოლოდინის გარეშე, რაც შეიძლება ინვესტორს გააჩნდეს კაპიტალის უკუგებასთან დაკავშირებით;
2. საოჯახო ფირმების ძირითადი უპირატესობა არის ის, რომ ბიზნესის მზარდი მოთხოვნის დაკმაყოფილების მიზნით ოჯახი უზრუნველყოფს მათ იაფი ან თავისუფალი სამუშაო ძალით, რაც ხელმისაწვდომია მათთვის საბაზროსთან შედარებით უფრო დაბალი კურსით. მეორე მხრივ, შემოსავალი არამეწარმე მეუღლესაგან ხშირად

ფასდება, როგორ უსაფრთხოების ქსელი, თუ სამეწარმეო საქმიანობა განიცდის დროებით ან გრძელვადიან პრობლემებს.

3. ვინაიდან სამეწარმეო საქმიანობა უკავშირდება დაძაბულობას, მეუღლეებს შეუძლიათ ერთმანეთს გაუწიონ ემოციური მხარდაჭერა და დაეხმარონ გადალახონ ნერვული დარღვევები;
4. მრავალ ეკონომიკურ სისტემაში დაოჯახება უკავშირდება საგადასახადო შეღავათებს;
5. საზოგადოდ, მეწარმეები არიან ასაკოვანი და ოჯახის უფროს წევრებს აქვთ ტენდენცია იყვნენ დაქორწინებული;

არსებობს თეორიები, რომლებიც თვლიან, რომ დაოჯახებული ინდივიდები შეიძლება ირჩევენ გარანტირებულ და მყარ შემოსავლებს და არა სარისკო სამეწარმეო შესაძლებლობებს. საზოგადოდ, გამოკვლევებმა დაადასტურეს დადებითი კორელაცია სამეწარმეო საქმიანობასა და საქორწინო სტატუსს შორის.

1.3.2. ჯანმრთელობა და უუნარობა

ამტკიცებდნენ, რომ ადამიანები, რომლებიც საჭიროებენ თავისი შრომითი კარიერა ააგონ მნიშვნელოვანი პირადი პრობლემის ფონზე, როგორცაა მაგალითად გრძელვადიანი ავადმყოფობა ან უუნარობა (ფიზიკური ან მენტალური) აირჩევენ თვითდასაქმებას. ეს იმის გამოა, რომ მათ შეუძლიათ თავისი ყოველდღიური სამუშაო გრაფიკი ისე შეადგინონ, რომ გაითვალისწინონ დროის, ადგილისა და საქმიანობის განსაზღვრული შეზღუდვები. გარდა ამისა, გარკვეულ საზოგადოებებში მეწარმის დისკრიმინაცია ჯანმრთელობისა და უუნარობის გამო, შეიძლება მდგომარეობდეს იმაში, რომ ბაზარზე დომინირებადმა ადამიანებმა განდევნონ ისინი, ვინც ავადაა ან აქვს ხილული შეზღუდვები. ასევე ცნობილია, რომ სამთავრობო პოლიტიკამ (განსაკუთრებით ევროკავშირში), რომელიც ცდილობს შეარბილოს ასეთი დისკრიმინაცია, ყურადღება გაამახვილა მეწარმის იმ სარგებელზე, რაც უკავშირდება უნარშეზღუდული ადამიანების დაქირავებას. ასევე ადეკვატური ან სპეციალიზებული ცოდნის მქონე უნარშეზღუდული ადამიანებისთვის სამეწარმეო საქმიანობის ხელშეწყობის მიზნით „თვითდასაქმებულთა სუბსიდიების“ გაცემას.

სხვა მხრივ ნაჩვენებია, რომ თვითდასაქმება გულისხმობს დიდ ძალისხმევასა და სამუშაოს დროულ შესრულებას, რაც ზრდაზე ორიენტირებული სამეწარმეო საქმიანობის პირობებში, შეიძლება აღმოჩნდეს არასწორი არჩევანი იმ ადამიანებისთვის, რომლებსაც აქვთ ფიზიკური ან გონებრივი შეზღუდვები. გარდა ამისა ჯანმრთელობის პრობლემებმა შეიძლება აიძულოს ადამიანი გააკეთოს პაუზა თავის კარიერაში დროის დიდი ინტერვალით და მნიშვნელოვანი თანხები დააბანდოს ჯანმრთელობის შენარჩუნების მიზნით. თვითდასაქმებულებმა თავად უნდა იზრუნონ ჯანმრთელობაზე, მაშინ როცა დაქირავებულებზე ზრუნავენ დამქირავებლები, სახელმწიფო სოციალური და ჯანდაცვის სისტემა.

გამოკვლევებმა ვერ აჩვენა გარკვეული კორელაცია ცუდ ჯანმრთელობას, უუნარობასა და სამეწარმეო საქმიანობას შორის. ამის ახსნა შეიძლება მდგომარეობდეს იმაში, რომ ასეთი ინდივიდების ჯანმრთელობის მდგომარეობის გამო, თვითდასაქმება და სამეწარმეო საქმიანობა, შეიძლება განსხვავებული იყოს დარგებისა და უუნარობის (ინვალიდობის) სხვადასხვა სიმძიმის მიხედვით.

1.3.3. ასაკი, განათლება და გამოცდილება

ზემოთ განხილული ოჯახური მდგომარეობის ანალოგიურად, უფროსი /ან უფრო მეტად გამოცდილი ადამიანები გახდებიან მეწარმეები მეტი ალბათობით, იმიტომ, რომ:

1. რაც უფრო დიდია ადამიანის ასაკი, მით მეტია იმის ალბათობა, რომ მან განავითაროს ისეთი ქსელი, რომელიც სამეწარმეო საქმიანობას რესურსებით უზრუნველყოფს. გარდა ამისა, ამ ქსელის საშუალებით სამეწარმეო შესაძლებლობები ხდება შერჩევადი და ხელმისაწვდომი;
2. მოსალოდნელია, რომ ადამიანს ემატება რა ასაკი, გროვდება კაპიტალი, რაც შეიძლება გამოყენებული იქნეს სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების დასაფინანსებლად ან მისი ხელშეწყობის მიზნით. ასეთი კაპიტალი, როგორც თანხის, ისე არამატერიალური აქტივების (ცოდნა, გამოცდილება, ქსელი და ა.შ.) სახით, მოდის პირადი შრომიდან, სხვა ადამიანებთან ურთიერთობითა და მემკვი-

დროებით. მრავალმა მეწარმემ მიატოვა დაქირავებულის კარიერა და მოგვიანებით გადაერთო თვითდასაქმებაზე;

3. იძულებითი გადადგომის, პენსიაზე ვადამდელი გასვლის სქემის ან შემცირების პირობებში ასაკოვანი ადამიანებს ძალზე სურთ თვითდასაქმება, როგორც გამოსავალი შექმნილი სიტუაციიდან;
4. ვადამდგარ პირებს შეიძლება არც უნდოდეთ მუშაობის შეწყვეტა, როგორც პირადი, ისე ფინანსური მიზეზების გამო. ვინაიდან მათ შეიძლება არ ქონდეთ დასაქმებისათვის აუცილებელი ფიზიკური გამძლეობა ან ცოდნა, მათ შეიძლება აირჩიონ თვითდასაქმება იმისათვის, რომ თავად მართონ შრომითი ტემპი და სამუშაო საათების ხანგრძლივობა.

სხვა მხრივ, ასაკოვანი ადამიანები შეიძლება იქნენ ნაკლებად რისკიანი და სურდეთ მისდინონ სამეწარმეო შესაძლებლობებს, ვიდრე ახალგაზრდები. გარდა ამისა, ვინაიდან მაღალი პოტენციის მქონე სამეწარმეო შესაძლებლობები მოითხოვს მარავალსაათიან შრომას და ზრდის სამუშაოსთან დაკავშირებულ დაძაბულობას, ასაკოვანი ადამიანები ვერ შეძლებენ გაუმკლავდნენ ასეთ მოთხოვნებს. ასე მაგალითად, რამდენიმე აღწერილობითი ხასიათის მსოფლიო გამოკვლევა აჩვენებს, რომ თვითდასაქმება (და ძირითადად დაწყება) ნორმალურ პირობებში აღინიშნება „შრომითი აქტივობის“ შუაში. გარდა ამისა, ჩანს რომ არსებობს განსხვავება თვითდასაქმებულობისათვის მზადყოფნასა და რაელურად თვითდასაქმებას შორის.

დ. გ. ბლანჩფლავერმა, ა. ოსვალდმა და ა. სტუპერიმ (2001), აჩვენეს, რომ თვითდასაქმებისადმი ინტერესი მცირდება ასაკის მომატებასთან ერთად, როცა რეალობაში თვითდასაქმების მაჩვენებელი იზრდება ასაკის მომატებასთან ერთად. მეწარმეობისადმი ამ მიდგომის ძირითადი საკითხია ის, თუ თითოეული ინდივიდი როგორ აღწერს და ზომავს გამოცდილებას. იმ დროს როცა ყოველთვის ჭეშმარიტი არ არის, რომ გამოცდილება უკავშირდება ასაკს. იმის გამო, რომ საზოგადოდ გამოცდილება იწვევს ინტერესს, შეიძლება დავასკვნათ, რომ წარსული თვითდასაქმების გამოცდილება (თუნდაც წარუმატებელი) დადებით კორელაციაშია ცხოვრების შემდგომ წლებში თვითდასაქმებისადმი მზადყოფნასთან.

აგრეთვე, თითქოს ჩანს, რომ გამოცდილებისა და განათლების კოპირებას სამეწარმეო საქმიანობასთან არაერთმნიშვნელოვანი დამოკიდებულება აქვს. თუკი თქვენ განათლებას განიხილავთ როგორც ინვესტიციას,

აშკარაა, რომ რაც უფრო მეტ დაბანდებას გააკეთებთ ამ სფეროში, მით უფრო მეტ შემოსავალს ელოდებით მომავალში. თუმცა სამეწარმეო საქმიანობასაც შეეძლო მოეცა მნიშვნელოვანი უკუგება, მაგრამ ის რამდენიმეწლიანი დაბალი შემოსავლების შემდეგ მიიღება. მეორე მხრივ, განათლების მაღალი დონის მქონე მომუშავეები თავის კარიერას თავიდანვე მაღალი შემოსავლებით დაიწყებენ. თუმცა განათლებულ პირებს ექნებათ უკეთესი ინფორმაცია და შეძლებენ უკეთ შეიცნონ საქმიანი შესაძლებლობები.

აღნიშნულის გარდა, განათლებული პროფესიონალები და მაღალკვალიფიცირებული ოსტატები, თავისი ცოდნითა და უნიკალური უნარებით უფრო მეტი ალბათობით შეძლებენ გადალახონ თვითდასაქმებასთან დაკავშირებული სირთულეები, თუმცა არ მტკიცდება, რომ სისტემატური განათლების პირობებში (მისი დონის მიუხედავად), ადამიანი მიიღებს აუცილებელ ცოდნას და შეძლებს მართოს სამეწარმეო რისკი.

აქედან გამომდინარე, მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი მეცნიერი ავითარებს ახალ პროდუქტებს გამოკვლევების საშუალებით, ისინი ჩვეულებრივ უკავშირდებიან საქმიან ადამიანებს საიმისოდ, რომ გაყიდონ პროდუქტი. ასევე ცნობილია, რომ წარსული დროის მეწარმეები თავისი განათლებით განსხვავდებიან თანამედროვეებისაგან. მეწარმეებს, რომლებმაც შექმნეს ფირმები მე-20 საუკუნის დასაწყისში (განსაკუთრებით ევროპაში II მსოფლიო ომის შემდგომ) ხანდახან საერთოდ არ ქონდათ განათლება ან მხოლოდ თავისი ხელობის ფარგლებში ფლობდნენ ცოდნას. მეორეს მხრივ, თანამედროვე ეკონომიკური ზრდა აიძულებს მეწარმეებს მიმართონ თავისი ინვესტიციები და დრო განათლებაში და სცადონ მიიღონ აუცილებელი ცოდნა საკუთარი ბიზნესის სამართავად. საზოგადოდ, გამოკვლევები აჩვენებენ, რომ პირდაპირი დამოკიდებულება განათლებასა და მეწარმეობას შორის არ არის განსაზღვრული. მიღებული მონაცემებიდან ჩანს, რომ ეს ეხება მრეწველობის გარკვეულ დარგებს.

13.4. ოჯახი

ოჯახი, როგორც სოციალური ინსტიტუტი, არის წყარო, რომლის საშუალებითაც საზოგადოება გადასცემს თავის ღირებულებებს, რწმენას და სრულ კულტურულ ელემენტებს თავის უმცროს წევრებს. სოციალური სისტემის ღირებულებების გარდა ოჯახი განიხილება, როგორც მისაბაძი

მაგალითი და შვილებისათვის მეორადი გამოცდილება. მშობლები, უფროსი თაობა და ახლო ნათესავები თავისი არჩევანის საშუალებით დემონსტრირებას ახდენენ არჩევანის ეფექტისა და შედეგების შესახებ. აქედან გამომდინარე, ოჯახის როლი მეწარმეობაში, თითქოს კრიტიკულია, რომელშიც ის გადადის ერთი თაობიდან მეორეზე, როგორც ხილული მოვლენა კარიერის არჩევასა და სამუშაოს ეთიკასთან დაკავშირებით. შეიძლება ჩამოგვეყალიბებინა 2 ძირითადი ელემენტი, რომლებიც აერთიანებს მშობელთა გამოცდილების შედეგად ექსპერიმენტული სწავლების გაცვლას და საქმიან წარმატებას (თ. დანი და დ. ჰოლც-ეაკინი, 2000).

ამგვარად, თუ თქვენ შეგიძლიათ ამტკიცოთ, რომ მეწარმეობა იმართება ოჯახში, დიდია იმის ალბათობა, რომ გამოცდილება, რომელიც დააგროვეს მშობლებმა თვითდასაქმების დროს, პოზიტიურია და აღაფრთოვანებს შვილებსაც, სთავაზობს რა მათ დაპირებებს და სასარგებლო მიზანს. სხვა მხრივ უარყოფითმა სამეწარმეო გამოცდილებამ (არაა აუცილებელი, რომ აფინანსებდეს დაკავშირებულ, მაგრამ ასევე მოსალოდნელ უარყოფით ეფექტებს საოჯახო ცხოვრებაზე და ინდივიდუალურ ჯანმრთელობაზე), შეიძლება შვილები დააშოროს თვითდასაქმებულის კარიერის გადაწყვეტილებას. საზოგადოდ, თვითდასაქმებული მშობლები თავის შვილებს სთავაზობენ ბიზნესის მართვის, კაპიტალის მენეჯმენტისა და რისკის გათვითცნობიერების ცოდნის ფართო სპექტრს. ეს არაოფიციალური სწავლება შეიძლება დაგეგმილიც კი არ იყოს, მაგრამ გამომდინარეობდეს ოჯახური ცხოვრების წესიდან, მაგალითად საკვირაო საოჯახო სადილები. გარდა ამისა, თუ ბიზნესი არსებობს ოჯახში, რომელიც შეიძლება გადაეცეს მომავალ თაობას, შვილები უფრო მეტად ისრებიან თვითდასაქმებისკენ და შეიძლება ეცადონ დაამტკიცონ თავისი შესაძლებლობები, იყვნენ საოჯახო ბიზნესის ღირსეული მემკვიდრე. და ბოლოს, წარმატებული საოჯახო ბიზნესის არსებობას შეუძლია მნიშვნელოვანი კაპიტალის დაგროვება საიმისოდ, რომ შვილების მიერ განხორციელებული იქნეს ახალი სარისკო გადაწყვეტილებები.

1.3.5. უმუშევრობა

მეწარმეობის გარშემო მიმდინარე გამოკვლევები ეძებენ კორელაციას უმუშევრობასა და სამეწარმეო საქმიანობას შორის. უმუშევრობის განხილ-

ვის დროს მნიშვნელოვანია მოხდეს დიფერენციაცია სტრუქტურულ უმუშევრობასა, რომელიც გამომდინარეობს მრეწველობაში მნიშვნელოვანი ცვლილებების შედეგად, და ფრიქციულ უმუშევრობას შორის, რომელიც მოიცავს იმ ადამიანებს, რომლებიც იმყოფებიან სამუშაოთა შორის. სამთავრობო პოლიტიკა შეეცადა შეემცირებინა სტრუქტურული უმუშევრობა თვითდასაქმების სუბსიდირებით და მხარდაჭერით, ასევე ისეთი დონისძიებების ხელშეწყობით, რასაც უწოდებენ „სამეწარმეო კულტურას“ და „სამეწარმეო აზროვნებას“. მეორე მხრივ სამთავრობო პოლიტიკა, რომელიც მოიცავს სუბსიდიებს ბიზნესში საიმისოდ, რომ დაქირავებულ იქნენ ადამიანები, ცდილობს შეამციროს ფრიქციული უმუშევრობა. აქედან გამომდინარე, ნათელი ხდება, რომ უმუშევრობის მაჩვენებლები უარყოფით კორელაციაშია სამეწარმეო საქმიანობასთან, და ესაა სწორედ ის, თუ რატომ უნდა ჩაერიოს მთავრობა ეკონომიკის ფუნქციონირებაში.

გამოკვლევებით დასტურდება, რომ **უმუშევრობა არ ნიშნავს, რომ ადამიანი დაიწყებს თვითდასაქმებით მუშაობას.** განსაკუთრებით მაშინ, როცა სოციალური სისტემა უმუშევრებს და მათი ოჯახის წევრებს სთავაზობს მნიშვნელოვან შემწეობას. უმუშევართა მხრიდან სამეწარმეო სურვილების შესახებ გადაწყვეტილება მჭიდროდ უკავშირდება იმ შესაძლებლობებს, რომლებსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

დამატებითი საკითხავი¹

ეკონომიკურ ლიტერატურაში განიხილება უმუშევრობის კიდევ რამდენიმე სახე, რომლებიც ვფიქრობთ მნიშვნელოვანია სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ გადაწყვეტილების მისაღებად. ესენია: ციკლური უმუშევრობა, ტექნოლოგიური უმუშევრობა, ინსტიტუციონალური უმუშევრობა, ფარული უმუშევრობა და სეზონური უმუშევრობა.

ციკლური უმუშევრობა გამოწვეულია საქონლისა და მომსახურების წარმოების დაცემით. წარმოების დონის და ინვესტიციების მკვეთრი შემცირება იწვევს სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის დაცემას და შესაბამისად, უმუშევრობის მნიშვნელოვან ზრდას.

¹ შრომის ეკონომიკა – დამხმარე სახელმძღვანელო ნ.ლაცაბიძის რედაქტორობით, 2004,

ტექნოლოგიური უმუშევრობა დაკავშირებულია ტექნოლოგიური სიახლეების დანერგვასთან, რომელიც ეკონომიკურად მიზანშეწონილს ხდის სამუშაო ადგილების შემცირებას და იწვევს სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის სტრუქტურის ცვლილებას.

ინსტიტუციონალური უმუშევრობა გამოწვეულია შრომის ბაზრის ინსტიტუტების ფუნქციონირებით, საზოგადოებრივ სექტორში მიმდინარე პროცესებით და ა.შ.

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისთვის დამახასიათებელია **ფარული უმუშევრობა**. მას მიეკუთვნება ის მომუშავეები, რომლებიც იძულებით დასაქმებულნი არიან არასრული სამუშაო დროით და შრომის დაბალი ინტენსიურობით.

უმუშევრობის კიდევ ერთი სპეციფიკური სახეა **სეზონური უმუშევრობა**, რომლის არსებობა დაკავშირებულია საქმიანობისა და შესაბამისად მეურნეობის ცალკეული დარგის ფუნქციონირების ხასიათთან.

1.3.6. რეგიონულობა

მეწარმეობის შესახებ სწავლების შემდგომი ინტერესია ის, რომ **სამეწარმეო საქმიანობა აჩვენებს რეგიონულ თავისებურებებს**. რომელიმე ოლქის, ქალაქების ფარგლებში, ინდივიდები თითქოს უფრო მეტად არიან მეწარმეები, ვიდრე სხვები. დიდ გეოგრაფიულ ოლქებს მოსახლეობის ერთ სულზე მეტი თვითდასაქმებული ჰყავთ, ზოგიერთი ქვეყნებიც კი უფრო სამეწარმეო ხასიათით გამოირჩევიან ვიდრე სხვები. ამ ფენომენის ასახსნელად, დიდი ხნის მანძილზე, შემუშავებული იქნა რამდენიმე მიზეზი. ისინი მოიცავენ:

- სამუშაო ძალის განათლების დონეს;
- რესურსებთან და ბაზრებთან ხელმისაწვდომობას;
- ტრადიციასა და მისაბამ მაგალითებს;
- კაპიტალის არსებობას.

გარდა ამისა, მნიშვნელოვანია მოხდეს დიფერენციაცია ქალაქებსა და სოფლებს შორის. ეს საკითხი განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს, მაშინ როცა თითოეული სამეწარმეო საქმიანობა ითვალისწინებს მოსახლეობის მოძრაობას სოფლიდან ქალაქში. საზოგადოდ, მოსახლეობის სამეწარმეო საქმიანობის ადგილებზე ხელშეწყობა უზრუნველყოფილია სამთავ-

რობო პოლიტიკით გათვალისწინებული სუბსიდიებით. ამ დროს მეწარმეებს სოფლებში აქვთ კაპიტალის მეტი რაოდენობის ქონის უფლება, ვიდრე მათ ქალაქელ კონკურენტებს. ეს ხორციელდება იმ მიზნით, რომ შენარჩუნებულ იქნეს ადამიანური კაპიტალი სოფლებსა და ნაკლებად დასახლებულ რაიონებში.

1.3.7. იმიგრაცია და ეთნიკური უმცირესობა

ეთნიკური უმცირესობის მეწარმეობის კვლევა დღითიდღე მნიშვნელოვანი ხდება სამთავრობო სამეწარმეო სფეროს პოლიტიკის შემუშავებულთა და მკვლევარებისათვის. იმიგრანტები და ეთნიკური ჯგუფები საზოგადოების ჩარჩოებში რისკთან დაკავშირებით განსხვავებულად იქცევიან, ვიდრე ქვეყნის ძირითადი მოსახლეობა. მრავალი წლის მანძილზე ეთნიკურმა ჯგუფებმა შეადგინეს ეთნიკური უმცირესობები განვითარებულ ეკონომიკურ სისტემებში, როგორცაა აშშ, ავსტრალია და გერმანია. დღეს იმიგრანტების ახალი ნაკადი ქმნის უფრო განსხვავებულ ეკონომიკურ მოსახლეობას დასავლეთის დანარჩენ ნაწილში და განვითარებად ქვეყნებში. გარდა ამისა, აღმოსავლეთ ევროპასა და აზიაში პოსტსოციალისტური ეკონომიკური სისტემების უმრავლესობაში, მოსახლეობის მოძრაობის გამო მნიშვნელოვანი ეთნიკური ჯგუფები აღმოჩნდნენ დამოუკიდებელ ქვეყნებში. აქედან გამომდინარე, ევროპისა და განვითარებადი ქვეყნებისათვის იმიგრანტებს და ეთნიკურ ჯგუფებს მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვთ ადგილობრივი და ნაციონალური ეკონომიკის განვითარებაში.

თეორია მეწარმეობის შესახებ გულისხმობს, რომ იმიგრანტები და ეთნიკური ჯგუფები მიისწრაფიან სამეწარმეო საქმიანობისკენ, როგორც იმ გზისკენ, რომელიც განაპირობებს ეკონომიკურ წინსვლას და სიღარიბის თავიდან აცილებას (ი. მ. სანდერსი და ვ. ნიი, 1996). ასევე ფართოდაა გავრცელებული შეხედულება, რომ იმიგრანტები და ეთნიკური ჯგუფები განიცდიან დისკრიმინაციას დასაქმების დროს, როგორც სოციალური დისკრიმინაციის, ისე ლეგალურად მუშაობის უფლებით (მრავალი ფინანსური იმიგრანტი უკანონოდ ცხოვრობს მასპინძელ ქვეყანაში).

იმის გამო, რომ ინდიკატორები ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, თუ რა მიმართულებით ვითარდება სიტუაცია, შეიძლება განგვეხილა აშშ, სადაც იმიგრანტები იყვნენ ეკონომიკური ზრდის ძირითადი ინსტრუმენტი. ამ

ქვეყანაში ეთნიკურ უმცირესობებს, რომლებიც მიეკუთვნებიან არაშავკანიანთა ჯგუფებს, მაგალითად: ჩინელები, პაკისტანელები, ბერძნები, იტალიელები, აქვთ თვითდასაქმების ისეთი მაჩვენებელი, რომელიც აჭარბებს აშშ-ს მოსახლეობის ნახევარისთვის დამახასიათებელ მონაცემს. თუმცა ეს არ ახასიათებს ყველა ეთნიკურ ჯგუფს. ამის გამო, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ დასაქმებისადმი ლტოლვა უკავშირდება იმიგრანტების კულტურას და დასაქმების დროს დისკრიმინაციის დონეს.

იმ ქვეყნებში, სადაც ეთნიკური უმცირესობები ბოლო პერიოდში მნიშვნელოვანი პრობლემა გახდა, **ეთნიკური მეწარმეობა ძირითადად 2 ფორმას იღებს**. პირველი უკავშირდება მომსახურებას და ყოველგვარ სამეწარმეო საქმიანობას, რომელიც ფოკუსირებულია ისეთი ეთნიკური ჯგუფის წევრებზე, რომლებიც არიან საკვების ბაზრებზე, რესტორნებში, ტელეკომუნიკაციებში, თანხის გადაცემის სისტემაში, დასვენებისა და გართობის, ასევე სხვა მომსახურებაში. ამის შესაძლო ახსნაა ამ სახის ეთნიკური ჯგუფის სოციალური დისკრიმინაცია, რომელიც არ აძლევს მათ საშუალებას მოძებნონ პროდუქტები და მომსახურება და მიიღონ მონაწილეობა მასპინძელი ქვეყნის დომინირებული კულტურის (ძირითადი მოსახლეობის) ყოველდღიურ საქმიანობაში.

მეორე ფორმას ადგილი აქვს სამუშაო ადგილებსა და მოქმედებებზე, რომელთა კეთება ადგილობრივ მოსახლეობას აღარ სურს. ეს სამუშაო ადგილები ძირითადად უკავშირდება ხელით შრომას, როგორცაა, მშენებლები, ფერმერები, დასუფთავება და ა.შ. ასევე, სპეციალური ჩვევები, რომლებიც არ იყო მასპინძელი ქვეყნის სამუშაო ძალაში, როგორცაა მზარეული ან თარჯიმანი, და გახდა კონკურენციული უპირატესობა იმიგრანტებისთვის.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში განიხილება ფაქტორები, რომლებიც როგორც დადებითად, ისე უარყოფითად ზემოქმედებენ ეთნიკურ მეწარმეობაზე, ესენია:

- მეწარმის დისკრიმინაცია;
- კაპიტალის ხელმისაწვდომობის დისკრიმინაცია;
- მომხმარებლის დისკრიმინაცია;
- მეწარმეობის დადებითი უკუგება (დაკავშირებული დასაქმებასთან);

- ეთნიკური და გეოგრაფიული ჯგუფები, სადაც გარკვეული ეთნიკური უმცირესობები დასახლებულნი არიან უფრო მჭიდროდ ვიდრე სხვა ადგილებში;
- ყველა ეთნიკური ჯგუფის კულტურის სამეწარმეო მიდრეკილება;
- მისაბაძი მაგალითის არსებობა.

და ბოლოს ფიქრობენ, რომ იმის დიდი ალბათობა, რომ იმიგრანტები უფრო მეტად გახდებიან მეწარმეები ადგილობრივ მოსახლეობასთან შედარებით, გამოწვეულია შემდეგი მიზეზებით:

- იმიგრანტებს აქვთ ტენდენცია იყვნენ უფრო განათლებულები, ვიდრე ადგილობრივი მომუშავეები, განსაკუთრებით განვითარებულ ქვეყნებში;
- იმიგრანტებს აქვთ დაცული ბაზარი საიმისოდ, რომ გაყიდონ თავისი პროდუქტები და მიაწოდონ თავისი მომსახურება; გარდა ამისა, მათ აქვთ შესაძლებლობა ჰქონდეთ საუკეთესო წვდომა ეთნიკურ რესურსებთან და სოციალურ ქსელებთან;
- მრავალი იმიგრანტი აპირებს დაბრუნდეს სამშობლოში იმის მერე, რაც დააგროვებს გარკვეულ დანაზოგს, და მათთვის სამეწარმეო საქმიანობა საუკეთესო საშუალებაა მიაღწიოს ამ მიზანს;
- იმიგრანტები ხვდებიან კულტურული ასიმილაციის, კომუნიკაციის, დისკრიმინაციის და/ან პროფესიული აკრედიტაციის პრობლემებს (მათ განათლების დამადასტურებელ დოკუმენტებს არ აქვთ აღიარება მასპინძელ ქვეყანაში);
- იმიგრანტებს აქვთ ტენდენცია იყვნენ რისკიანი, თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ სამშობლოს დატოვება თავისთავად მოიცავს მაღალ რისკს;
- არალეგალური იმიგრაციის შემთხვევაში თვითდასაქმება მათ იცავს იმისგან, რომ შემჩნეული იქნენ ხელისუფალთა მხრიდან;
- იმიგრანტებს აქვთ ტენდენცია სამუშაო მოძებნონ ისეთ დარგებსა და პროფესიებში, რომლებიც თავისთავად ხასიათდებიან თვითდასაქმების მაღალი დონით.

დამატებითი საკითხავი:

საქართველოში 1989-2002 წწ. აღწერათაშორის პერიოდში საზღვარგარეთ გადასახლდა 1 მლნ. მიგრანტი; რუსეთში საცხოვრებლად

წავიდა მიგრანტთა 64,1%, საბერძნეთში – 16,2%, დასავლეთ ევროპაში – 5,6%, აშშ და კანადაში – 3,9%, ისრაელში – 1,7%, ამათგან ქართველია 29,5%.¹

1992-2006 წწ. არე მიგრაციის უარყოფითმა საღლომ შეფასებითი მონაცემებით 1127,6 ათასი შეადგინა ანუ 1 მილიონს გადააჭარბა.²

1.3.8. ქალი და მეწარმეობა

საზოგადოდ მიღებულია, რომ ყველა საზოგადოებაში არსებობს განსხვავებები იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ გამოიმუშავენ მამაკაცები და ქალები თავის შემოსავლებს. გარდა ამისა, არსებობს მიღებული ჭეშმარიტება, რომ ქალები გამოიმუშავენ ნაკლებ თანხას მამაკაცებთან შედარებით მსგავს სამუშაო ადგილებზე. იგივეა დამახასიათებელი თვითდასაქმების დროს. **ქალების რიცხოვნობა ნაკლებია თვითდასაქმებულ და აქტიურ მეწარმე მამაკაცების რიცხვთან შედარებით.** გარდა ამისა, ქალები აქტიური მეწარმეები არიან ძირითადად მომსახურების სექტორში, მრეწველობის ზოგიერთ დარგში, რომლებიც ჯერ კიდევ მამაკაცთა ხელშია. ამგვარად, ქალი მეწარმეები ძირითადად გვხვდებიან გაყიდვებში, პირად, ფინანსურ და სხვა მომსახურებაზე. პირიქით, ქალი მეწარმეები არ არიან მრეწველობის ისეთ დარგში როგორცაა მშენებლობა. ევროპაში ქალი მეწარმეების ხვედრითი წილი შეადგენს 20%-მდე დიდ ბრიტანეთში, 40%-მდე - ბელგიაში.

შედარებით განვითარებულ ეკონომიკურ სისტემებში ქალთა დამოუკიდებელი სამეწარმეო საქმიანობა იზრდება სწრაფად და უფრო მეტი სიჩქარით, ვიდრე მამაკაცთა თვითდასაქმება. ფიქრობენ, რომ ამან უნდა მოახდინოს ქალთა სოციალურ აგენტებად განსაზღვრა. ამას, როგორც ეკონომიკურ სისტემაზე მოქმედ ფაქტს, აქვს ტენდენცია ყურადღება გაამახვილოს მომსახურების სექტორში საქმიანობაზე. აქედან გამომდინარე, ვინაიდან ქალთა მეწარმეობა მაღალია მომსახურების სექტორის ფარგლებში, ამიტომ

¹ მ. ტუხაშვილი – საქართველოს გარემომცველი პრობლემები, თსუ მიგრაციის კვლევის ცენტრი, 2007, გვ. 5

² გ. წულაძე; შ. ჭიკლაური – “გარე მიგრაცია – საქართველოს მოსახლეობის ფორმირების კომპონენტი (1960-2035 წწ.) – “მიგრაცია-2”. თბ., 2008, გვ. 88.

წარმოებიდან მომსახურებაში გადასვლის ზოგადი ტენდენცია, ასევე ზრდის ქალთა სამეწარმეო პოტენციალის ასპარეზს.

რ. გოფიმ და რ. სქეისმა (1987) გამოსცეს დიდ ბრიტანეთში ჩატარებული გამოკვლევის შედეგები, სადაც შეისწავლეს ძირითადი განსხვავებები ქალთა და მამაკაცთა მეწარმეობას შორის. ისინი ამტკიცებენ, რომ ქალთა მეწარმეობაზე ზემოქმედებს ორი გარემოება. პირველი, მიუკუთვნება **სამეწარმეო იდეალებს**, რომლებიც ქალებს რთავს ეკონომიკაში და რომელიც უკავშირდება დიდი ხნის მანძილზე მათ მიერ პარტნიორის შერჩევის როლს. ამ აზრით ქალები მრავალი საუკუნის მანძილზე აქტიური იყვნენ შინამეურნეობაში და მხოლოდ ბოლო წლებში სოციალურმა ნორმებმა მისცა მათ უფლება დამოუკიდებლად მიეღოთ შემოსავალი. მეორე, ქალთა სამეწარმეო განწყობა ზემოქმედებს იმ ზომით, რითიც თავად ქალები ემხრობიან მას **ჩვეულებრივი გენდერული როლით**. ეს ორი პარამეტრი განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს, როცა განიხილება განსხვავებული სოციალური და რელიგიური ფონები. ამ მიმართულებით ასევე მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ ბავშვების მოვლა და საოჯახო საქმეები ასევე დაკავშირებულია ქალებთან და ამიტომ ზემოქმედებენ ქალთა სამეწარმეო შესაძლებლობებსა და ხარისხზე. მძიმე საოჯახო პირობებში თვითდასაქმება შეიძლება აღმოჩნდეს იმ მომუშავე ქალთა გადაწყვეტილება, ვისაც არ შეუძლია იმუშაოს სრული საშტატო განაკვეთის პირობებში.

ქალთა მეწარმეობის შესახებ დასკვნითი შენიშვნის სახით მნიშვნელოვანია ხაზი გაესვას იმ ფაქტს, რომ ქალთა მეწარმეობის შესწავლის დროს უნდა მოხდეს დიფერენცირება თვითდასაქმებულ ქალთა რეალურ და ფიქტიურ შემთხვევებს შორის. ფიქტიური ეწოდება ისეთ ფაქტებს, როცა მრავალ ქვეყანაში მამაკაცი პარტნიორი მართავს ბიზნესს, როცა ოფიციალური ხელისუფლები თვლიან, რომ მფლობელი ქალია. ეს ხდება სხვადასხვა მიზეზების გამო, როგორცაა გადასახადები, იურიდიული ასპექტები და სარგებელი სოციალური უზრუნველყოფიდან. მრავალ ასეთ შემთხვევებში ქალებს ხშირად არაფერი აქვთ სათქმელი ბიზნესთან მათი კავშირის შესახებ, და ზოგიერთ ექსტრემალურ შემთხვევაში შეიძლება მატერიალურად და პიროვნულად დაზარალდნენ მეუღლეების არასწორი საქმიანი არჩევანის გამო.

სახოგადოდ ქალთა მეწარმეობა ხვდება შემდეგ პრობლემებს:

- დისკრიმინაცია;

- დროის მოქნილობა (ბავშვების მოვლა, საოჯახო საქმეები და ა.შ.);
- პარტნიორის საოჯახო შენატანები;
- განათლების პოტენციალი და განათლების ბარიერები;
- ბაზარზე მამაკაც მომუშავეებზე მოთხოვნა და შეფარდებითი შემოსავალი;
- თვითდასაქმების პირობებში მამაკაც კოლეგებთან შედარებით ნაკლები შემოსავალი (რ. ლ. არონსონი, 1991).

დამატებითი საკითხავი¹

საქართველოს კულტურასა და ისტორიაში ქალი განიხილება, როგორც ოჯახის სოციალური და კულტურული ღირებულებების დამცველი. ქალს უდიდესი მოწიწებით ექცევიან საქართველოში, რაც ცხადად ჩანს ისტორიულ ძეგლებში, ხელოვნებაში, ლიტერატურასა და ფოლკლორში. ამ ძეგლებში ქალი არ არის მხოლოდ ოჯახის დედა, ის გვევლინება აგრეთვე პოლიტიკოსად და სამშობლოს დამცველად.

ამავე დროს ქართულ საზოგადოებაში ტრადიციულად მამაკაცები თამაშობდნენ დომინანტურ როლს. მიუხედავად იმისა, რომ ქართულ კანონმდებლობაში არ არის დისკრიმინაციული დებულება ქალების მიმართ. საქართველოში ორივე სქესის წარმომადგენლებს აქვთ თანაბარი შესაძლებლობა მიიღონ განათლება და აირჩიონ პროფესია, სოციალური შეღავათები ერთნაირია, დედებს და მამებს შვილების აღზრდაში თანაბარი მოვალეობები აკისრიათ.

საზოგადოების გაზრდილი ინტერესი გენდერული პრობლემატიკის მიმართ აისახა ახლადშექმნილ არასამთავრობო ორგანიზაციების რაოდენობის ზრდაში. მათი რაოდენობა 60-ს აჭარბებს და მოღვაწეობის ძირითადი სფეროებია: პროფესიული ინტერესები, ჰუმანიტარული და საქველმოქმედო აქციები, ქალთა უფლებები, ბავშვთა დაცვა, ბიზნესის წახალისება და სოციალური საკითხები.

14. მაკროეკონომიკური ფაქტორები

¹ გენდერული სტრატეგია და რეგიონული განვითარების პერსპექტივები – „გენდერული განვითარების ასოციაცია“, თბილისი, 2003წ გვ. 7;9.

ეკონომიკური პერსპექტივების გარდა, სამეწარმეო აქტიურობაზე გავლენა აქვთ ისეთი სახის სხვადასხვა ფაქტორებს, როგორებიცაა ფსიქოლოგიური, პიროვნული, საოჯახო, სოციალური და სხვა. ეს ფაქტორები ზემოთმოხსენებულთაგან იმით განსხვავდება, რომ მათ ადამიანი მართავს. ეკონომიკური განვითარებისა და ინდუსტრიული სტრუქტურის შესახებ გადაწყვეტილებები, თუ სამთავრობო პოლიტიკა შედეგია ადამიანთა გეგმიური მოქმედებისა და მათ პირდაპირი შეხება აქვთ პიროვნულ, საოჯახო თუ სოციალურ საკითხებთან.

1.4.1 ეკონომიკური განვითარება

ეკონომისტები ცდილობენ დაუკავშირონ ეკონომიკური განვითარება სამეწარმეო ქატიურობას. თუმცა, ზოგიერთი თეორიის გარდა, ემპირიული მონაცემები ყოველთვის არ გვაძლევენ ამის გაკეთების საშუალებას. აქვე მნიშვნელოვანია განვსაზღვროთ სამი სხვადასხვა გზა, რომლებიც განაპირობებენ ეკონომიკურ განვითარებას. ესენია:

1. ძირითადი კაპიტალის ზრდა

კაპიტალი წარმოადგენს მეწარმეობის ერთ-ერთ მთავარ ელემენტს და რაც უფრო მეტია კაპიტალი, სამეწარმეო საქმიანობა უფრო მეტადაც შესაძლებელი.

2. ტექნიკური პროგრესი

ტექნიკური პროგრესი სამეწარმეო აქტიურობის მიმართ ასევე წარმოადგენს ენდოგენურ ფაქტორს. ახალი ტექნოლოგიები ყოველთვის არ არის მისაღები მეწარმისთვის. ხშირ შემთხვევაში ის ავითარებს წარსულ ცოდნაზე დამყარებულ სამეწარმეო საქმიანობას.

3. პერსონალური (ინდივიდუალური) ქონების ენდოგენური მატება

იმ შემთხვევაში, თუ მეწარმე ან მუშა დააგროვებს ქონებას თავისი პირადი შრომიდან, მოსალოდნელია, რომ ეს ქონება შემდგომში გამოყენებული იქნება ახალ სამეწარმეო საქმიანობაში.

1.4.2. ინდუსტრიული სტრუქტურა

პოლიტიკა ან ეკონომიკური განვითარება არამარტო ცვლის ეკონომიკის სამრეწველო სტრუქტურებს, არამედ ასევე ხელს უწყობს ახალი სამუშაო მოდელების შექმნას. აქედან გამომდინარე, სამეწამეო საქმიანობა ზიანდება, როცა ეკონომიკა ვითარდება სტრუქტურებზე დამყარებული მომსახურების მიმართულებით.

მომსახურების სექტორში თვითდასაქმება და სამეწამეო აქტიურობა არის ყველაზე გავრცელებული, რადგან აქ გაადვილებულია შეღწევის ბარიერები და საკმარისია შედარებით მცირე საინვესტიციო რესურსები. ზოგადად, სტრუქტურები შეიცავენ „ერთი-ერთზე“ ინტენსიურ სამუშაო პერსონალურ მომსახურებას, სეზონურ სამუშაოებს და იმ სამუშაოებს, რომლებიც მოითხოვენ სხვადასხვა უნარ-ჩვევებს და მიიზიდავენ მაღალ სამეწამეო აქტივობებს. ასე რომ, მანუფაქტურული და ინდუსტრიული საქმიანობა ნაკლებად მიმზიდველია თვითდასაქმებისათვის.

ბევრ შემთხვევაში, ქვეყნის ეკონომიკაში მომხდარი სტრუქტურული ცვლილებების შედეგია სტრუქტურული უმუშევრობა, რომელიც თავისთავად ზემოქმედებს სამეწამეო საქმიანობაზე.

1.4.3. სამთავრობო პოლიტიკა

განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების მთავრობები იღებენ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც პირდაპირ ან არაპირდაპირ ზემოქმედებენ სამეწამეო საქმიანობაზე.

ერთ-ერთი უმთავრესი საკითხია დასაქმების დაცვა. დასაქმების დაცვის ჩარჩოებში ჩვენ გთავაზობთ მინიმალური ხელფასის პოლიტიკას და დასაქმებულსა და დამსაქმებელს შორის კონტრაქტების მოქნილ სისტემას. იმ დროს, როდესაც არ არსებობს მინიმალური ხელფასის პოლიტიკა და სამუშაოდან დათხოვნა არ არის დაცული კანონით, არის დიდი შესაძლებლობა იმისა, რომ ვიღაც ეცდება გადაუხვიოს თვითდასაქმებისაკენ, რომლის შესაძლო ხარჯები დაბალია. მეორე მხრივ, მინიმალური ხელფასის მკაცრი პოლიტიკა და სამუშაოდან დათხოვნისაგან კანონით დაცვა ხალხს უბიძგებს დასაქმების მიმართულებით. თუმცა, ამ შემთხვევაში, დამსაქმებელები ნაკლებად არიან დაინტერესებულნი დაიქირაონ ხალხი, როცა ხარჯები მაღალია და მოუქნელი, რაც შეიძლება დამოკიდებული იყოს

გაზრდილ სამუშაო საათებზე ან არასრულ დასაქმებაზე. ეს განსაკუთრებით გამართლებულია უმეტესად სეზონური ინდუსტრიისთვის, როგორც არის მაგალითად – ტურიზმი.

აქედან გამომდინარე, მკაცრი მინიმალური ხელფასისა და სამუშაოდან დათხოვნისაგან დაცვის პოლიტიკა ითვლება ბარიერებად მეწარმეობის განვითარებისთვის.

საპენსიო პოლიტიკა, განსაკუთრებით საზოგადოებრივ სექტორში, უბიძგებს ხალხს თვითდასაქმებისაკენ. ნაწილობრივ ეს ხდება შემოსავლის მიზეზით, ნაწილობრივ კი იმ სიტუაციებიდან გამომდინარე, როდესაც პენსიაში გასვლის სტიმული წახალისებულია შედარებით ახალგაზრდა ინდივიდებისათვის. ამ შემთხვევებში პენსიაზე ნაწილობრივ გასვლა არის სამუშაოს გაგრძელების გზა. მაგრამ თუ საქმე გვაქვს წარმატებულ საყოველთაო კეთილდღეობის სახელმწიფოსთან და პენსიონერებს აქვთ საშუალება ოპტიმალურად დაიკმაყოფილონ თავიანთი საჭიროებანი, მაშინ თვითდასაქმების მოთხოვნის პროცენტი დაბალია.

საპროცენტო განაკვეთის პოლიტიკა ახდენს ზეგავლენას ფინანსურ არჩევანზე ეკონომიკური სისტემის ჩარჩოებში. მაღალი საპროცენტო განაკვეთები აძვირებენ სესხებს და დაბლა წევენ სამეწარმეო აქტიურობას, როცა დაბალი განაკვეთი ზრდის კაპიტალის ინვესტირებას. აგრეთვე, მაღალი საპროცენტო განაკვეთი ხალხს უბიძგებს ფულის დაზოგვისკენ და, აქედან გამომდინარე, ბიზნესი, რომელიც ვერ გეთავაზობს სასიცოცხლო დოვლათს ან მომსახურებას, ვერ უზრუნველყოფს საჭირო რაოდენობით გაყიდვებს, ვერ იქნება წარმატებული.

ზოგიერთმა თეორიამ გვიჩვენა ურთიერთკავშირი უარყოფით საპროცენტო განაკვეთსა და თვითდასაქმებას შორის. უფრო მეტიც, როცა საპროცენტო განაკვეთები მაღლდება, ნაკლებად ყალიბდება ახალი ბიზნესი და მატულობს გაკოტრებული ფირმების რაოდენობა.

თანამედროვე პერიოდში, ევროპის ქვეყნების მთავრობები თვალყურს ადევნებენ სამეწარმეო საქმიანობას ეკონომიკის სტრუქტურული პრობლემების გადაწყვეტის კონტექსტში. დიდ ბრიტანეთში დაწყებული „სამეწარმეო კულტურისა და რანჟირების“ პოლიტიკის ჩარჩოებში, რომელიც დღემდე გრძელდება, მთავრობები ცდილობენ ახალი ფირმების შექმნით შეამცირონ სტრუქტურული რეგიონული უმუშევრობა და შექმნან დასაქმების ახალი სესაძლებლობები. ამ მიმართულებით ევროკავშირი გეთავაზობს

ფირმების სექტორისა და ზრდის, ფირმებს სორის საქმიანი კავშირების დამყარების, კვლევების და განვითარების ინიციატივებს.

ეს ინიციატივები ფოკუსირებული იქნება სექტორებზე, რომლებიც განსხვავებულია ყოველ ქვეყანაში და თეორიულად ხელს უწყობს ეროვნულ კონკურენციული უპირატესობის მიღწევას. ეს პოლიტიკა შემდგომში მხარდაჭერას პოულობს იმ სფეროების დერეგულირების ინიციატივებში, რომლებიც მრავალი წლის მანძილზე მთავრობის მონოპოლიას წარმოადგენდა. ასეთი სფეროებია: ენერჯეტიკა, ტელეკომუნიკაციები, ტრანსპორტი და სხვა.

პოლიტიკის სხვა სახეები, რომლებიც მხარს უჭერენ მეწარმეობას, განხილული იქნება მოცემული კურსის მეორე ნაწილში.

1.5. დასკვნები მეწარმეობაზე

იმისათვის, რომ შევაჯამოთ ყოველივე ზემოაღნიშნული მაწარმეობასა და მეწარმეზე, სასურველია განვიხილოთ მეწარმეობის ორი მოდელი. ესენია რეალისტური და ემპირიული მოდელები, რომლებიც გვეხმარებიან თეორიულ ცოდნას დავუკავშიროთ პრაქტიკული გამოცდილება.

პირველად ვებსტერმა (1977) შემოგვთავაზა ინდმეწარმის 4 კატეგორია, რომელთაგან ზოგიერთი მათგანი გაანალიზებული იქნება ამ ტექსტში:

- კანტილონისეული მეწარმე (რომელიც ახდენს რესურსების კონცენტრირებას);
- ინდუსტრიის შემქმნელი (რომელიც აყალიბებს ახალ ინდუსტრიას);
- მეწარმე-ადმინისტრატორი;
- მცირე ბიზნესის მფლობელი.

ამას გარდა, ვებსტერი ასევე გვთავაზობს სამეწარმეო რისკების სეგმენტაციას:

- მაღალი რისკის საწარმო

ეს ისეთი ბიზნესია, როდესაც მოსალოდნელი შედეგები მნიშვნელოვანია და რისკს და შემოსავალს იყოფს ბევრი მონაწილე

- მაღალი რისკის საწარმო

იგივე, ოღონდ ძირითად რისკს წვევენ მცირე რაოდენობის ინვესტორები

- o მცირე რისკის საწარმო

ეს ისეთი ბიზნესია, სადაც მოსალოდნელი შედეგები ზომიერია და მხოლოდ მცირე რაოდენობის ინვესტორები მონაწილეობენ.

- o მცირე რისკის საწარმო

ეს ისეთი ბიზნესია, სადაც მოსალოდნელი შედეგები ზომიერია და მხოლოდ მცირე რაოდენობის ინვესტორები მონაწილეობენ.

განსხვავებულ შეხედულებას გვთავაზობს ლანდაუ (1982). მან შექმნა მატრიცა, რომელშიც ასახულია მეწარმის ტიპი რისკთან და ინოვაციებთან დამოკიდებულებიდან გამომდინარე:

- o მოთამაშე (მაღალი რისკი – დაბალი ინოვაცია);
- o კონსოლიდატორი (დაბალი რისკი – დაბალი ინოვაცია);
- o მეოცნებე (დაბალი რისკი – მაღალი ინოვაცია);
- o მეწარმე (მაღალი რისკი – მაღალი ინოვაცი).

ცხრილი: 1.1. მეწარმის ტიპები ლანდაუს კლასიფიკაციის მიხედვით

რისკის მაჩვენებელი	<i>მაღალი</i>	მოთამაშე	მეწარმე
	<i>დაბალი</i>	კონსოლიდატორი	მეოცნებე
		<i>დაბალი</i>	<i>მაღალი</i>
ინოვაციურობა			

საბოლოოდ ზემოთმოყვანილი ანალიზის შეჯამების შედეგად მკითხველმა უნდა შეძლოს მეწარმეთა სხვადასხვა ტიპების იდენტიფიკაცია მათი მახასიათებლების შესაბამისად. ამის გაგება გვიბიძგებს უფრო აქტიური მოქმედებისკენ და გვაძლევს საშუალებას უფრო ღრმად ჩავწვდეთ

მეწარმეობის არსს და დავინახოთ უფრო ნათლად ის ძალისხმევა, რომელსაც ხალხი მიჰყავს თვითდასაქმებისა და სამეწარმეო აქტიურობისაკენ.

ვიქქემის (2001) თანახმად, ბაზარზე შეგვიძლია დავინახოთ შემდეგი ტიპის მეწარმეები:

- გამომგონებელი და ტექნიკური ინოვატორი;
- უკმაყოფილო მენეჯერი;
- განთავისუფლებული მენეჯერი;
- ახალგაზრდა პროფესიონალი;
- ეთნიკური ან უმცირესობათა წარმომადგენელი მეწარმე.

იმისათვის, რომ გაავალოთ პარალელები მეწარმეობაზე თეორიულ შეხედულებებსა და რეალურ პრაქტიკას შორის, ქვემოტ გთავაზობთ მეწარმეობის შესახებ სხვადასხვა სტატისტიკურ მონაცემებს, რომლებიც ეხება ევროკავშირს და წარმოადგენს მეწარმეობაზე ევრობარომეტრის ნაწილს, რომელიც გამოქვეყნებულია ევროკომისიის მიერ 2004 წელს.

სადისკუსიოდ:

- რომელ შეხედულებას მიიჩნევთ მეწარმეობაზე ყველაზე ადეკვატურად და რატომ?
- როგორ აღიქვამთ ეკონომიკაში მეწარმეობის როლს თეორიის ევოლუციიდან გამომდინარე?
- რამდენად მისაღებია თქვენთვის მეწარმეობაზე ფსიქოლოგიური შეხედულებანი და რამდენად შეესაბამებიან ისინი მეწარმეობაზე თეორიულ მონაცემებს? შეგიძლიათ ახსნათ თქვენი პასუხი ადგილობრივი ცნობილი მეწარმის მაგალითზე?
- რა განწყობა გაქვთ რისკების მიმართ და როგორ არის იგი დამოკიდებული თქვენს კულტურულ და საოჯახო ტრადიციებზე?