

თემა №1 ბიზნესის არსი და მნიშვნელობა

ნაწილი: მეორე (გვ.35-47; გვ. 365-368)

1.7.თანამედროვე ბიზნესის ძირითადი ნიშან-თვისებები

თანამედროვე ბიზნესისათვის დამახასიათებელია შემდეგი ძირითადი ნიშან-თვისებები: 1)მოგებაზე ორიენტაცია; 2)გონივრული, დასაბუთებული, გათვლილი რისკი; 3)ნოვატორობა (ახალი, არაორდინალური გადაწყვეტილებების ძიება); 4)შედევებზე პასუხისმგებლობა; 5)ეკონომიკური დამოუკიდებლობა.

საქართველოში მეწარმე-სუბიექტების საქმიანობას აწესრიგებს “საქართველოს კანონი მეწარმეთა შესახებ”, რომელიც მიღებულია 1994 წლის 28 ოქტომბერს და ძალაში შევიდა 1995 წლის 1 მარტიდან. 1995 წლიდან 2015 წლამდე აღნიშნულ კანონში განხორციელდა 40-მდე ცვლილება, რაც ერთდროულად კარგიც არის და ცუდიც.

“მეწარმეთა შესახებ” საქართველოს კანონით სამეწარმეო საქმიანობად მიიჩნევა მართლზომიერი და არაერთჯერადი საქმიანობა, რომელიც ხორციელდება მოგების მიზნით, დამოუკიდებლად და ორგანიზებულად. სამეწარმეო საქმიანობა ხორციელდება გარკვეული ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმის საწარმოს მეშვეობით, რომელსაც აქვს საფირმო სახელწოდება. ზემოხსენებული განსაზღვრებიდან გამომდინარე, სამეწარმეო საქმიანობისათვის დამახასიათებელია შემდეგი ნიშნები:

1)საქმიანობა უნდა იყოს მართლზომიერი, იგი არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს ქვეყანაში მოქმედ სამართლის ნორმებს. არ შეიძლება საქმიანობა, რომელიც ან პირდაპირაა კანონით აკრძალული (მაგალითად, ნარკოტიკების შენახვა-რეალიზაცია), ან ასეთი საქმიანობისათვის საჭიროა სახელმწიფოს ნებართვა (ვთქვათ, წიაღისეული საბადოების ექსპლოატაცია);

2)მეწარმეობა უნდა ატარებდეს არაერთჯერად, სისტემატურ ხასიათს. შესაძლოა, რომ მეწარმეს პირველმა გარიგებამ დიდი ზარალი მოუტანოს და ამის გამო მან გარკვეული ვადით შეწყვიტოს საქმიანობა, ასეთ შემთხვევაში განმსაზღვრელია პირის განზრახვა, რომ მას სურდა ასეთი საქმიანობის განხორციელება;

3) სამეწარმეო საქმიანობა უნდა ხორციელდებოდეს მოგების მიღების მიზნით.
ამ შემთხვევაშიც გადამწყვეტია განზრახვა, სურვილი. არ არის აუცილებელი საწარმოთა წესდებაში ჩაიწეროს, რომ საწარმოთა მიზანია მოგების მიღება, როგორც ეს ხშირად ხდებოდა ჩვენს სამეწარმეო პრაქტიკაში წინათ;

4) სამეწარმეო საქმიანობა უნდა იყოს დამოუკიდებელი, ანუ მეწარმე თვითონ უნდა იღებდეს გადაწყვეტილებას საქმიანობის ნებისმიერ საკითხზე და მიღებულ შედეგებზე თავადვე უნდა აგებდეს პასუხს. სწორედ ეს განასხვავებს ინდივიდუალურ მეწარმეს შრომითი ხელშეკრულებით მომუშავე პირისაგან;

5) სამეწარმეო საქმიანობა უნდა განხორციელდეს ორგანიზებულად. იგი მოწყობილი უნდა იყოს ერთ-ერთი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმით: ინდივიდუალური საწარმო, სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, კომანდიტური საზოგადოება, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, აქციონერული საზოგადოება, კოოპერატივი. საწარმო რეგისტრირებული უნდა იყოს სამეწარმეო რეესტრში, უნდა ჰყავდეს მმართველობითი ორგანო, რომელთა მეშვეობითაც იგი მოვა ურთიერთობაში მესამე პირთან. სამეწარმეო საქმიანობა შეიძლება განხორციელდეს ნებისმიერ სფეროში: წარმოებაში, ვაჭრობაში, მომსახურებაში და სხვ.

მეწარმეობის ესათუის ორგანიზაციული ფორმა უნდა შეირჩეს იმის მიხედვით თუ რომელი ფორმა შეესაბამება უკეთ ჩვენ ბიზნესს და რომელი ფორმის უპირატესობების რეალიზაციისა და ნაკლოვანებების პრევენციისათვის (გამკლავებისათვის) ვართ მზად. ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს მეწარმეობის რომელ ორგანიზაციულ ფორმას ვირჩევთ, იმიტომ რომ ბიზნესის დაწყებისა, თუ კეთების რიგი მახასიათებლები (ბიზნესის რეგისტრაციისა და დაწყების საჭირო ხარჯები; ვალების გადახდისა და საწარმოს გაკოტრების შემთხვევაში პირადი პასუხისმგებლობის შეზღუდულობა თუ შეუზღუდაობა; დამოუკიდებელი გადაწყვეტილების მიღების უფლება და რისკები; საწარმოს ფინანსური ინფორმაციის საჯაროობა; დაბეგვრის რეჟიმი; ფინანსებზე, კრედიტებზე და ინვესტიციებზე წვდომა, საწარმოს სიცოცხლის ხანგრძლივობა და მრავალი სხვა) სწორედ ორგანიზაციულ ფორმაზეა დამოკიდებული.

ამიტომაც, რომ საბანკო დაწესებულება თუ ინვესტორი დიდ ყურადღებას იჩენს საწარმოს ორგანიზაციული სტატუსის მიმართ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია ორგანიზაციული ფორმა თავიდანვე სწორად შეირჩეს. თუმცა, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ გარკვეული დროის შემდეგ ორგანიზაციული ფორმის შეცვლა არაა შესაძლებელი. რა საკვირველია, შესაძლებელია, მაგრამ ეს იქნება გარკვეულ დამატებით პროცედურებთან, დროსთან, ენერჯიასთან და ფულთან დაკავშირებული.

ოცდახუთი წელია საქართველოს კანონი “მეწარმეთა შესახებ” მნიშვნელოვან ცვლილებებს არ დაქვემდებარებია. ამის გამო მასში დაიღეჭა მრავალი პრობლემა, რომელიც საკანონმდებლო დონეზე უნდა იქნას გადაწყვეტილი, რათა ჰარმონიზებაში მოვიდეს ევროკავშირის კანონმდებლობასთან და წახალისდეს ადგილობრივი და უცხოური

ინვესტიციები, რაც ხელს შეუწყობს სოციალურ-ეკონომიურ პრობლემათა გადაწყვეტას და ევროინტეგრაციის პროცესის დაჩქარებას.

1.8. ბიზნესის შესახებ პოზიტიური, კრიტიკული და პრაგმატული კონცეფცია

რა არის კონცეფცია და რაში მდგომარეობს ბიზნესის პოზიტიური, კრიტიკული და პრაგმატული კონცეფციის არსი?- ზოგადად, კონცეფციის ქვეშ იგულისხმება ამა თუ იმ ობიექტური მოვლენის შესახებ მდგრადი, ლოგიკურად ურთიერთდაკავშირებული თეორიულ შეხედულებათა სისტემა, ასევე, ამ შეხედულებებიდან გამომდინარე დებულებები, დასკვნები და კატეგორიები, რომელთა მეშვეობით მოცემული მოვლენები აისახება სამეცნიერო კვლევებში, ნაშრომებში, პუბლიკაციებში და ყოფით ლექსიკაში.

კაცობრიობის მთელი ისტორია, ასევე მისი თანამედროვე განვითარება ასე თუ ისე დაკავშირებულია ბიზნესთან. რომ გავარკვიოთ რატომ აქვს თითოეული ადამიანის ცხოვრებისათვის ასე დიდი მნიშვნელობა სიტყვა ”ბიზნესს”, უნდა მივაკითხოთ ბიზნესის განსაზღვრებების სხვადასხვა თეორიულ გაგებას. პირობითად ყველა ისინი შეიძლება გავაერთიანოთ ბიზნესის სამ ძირითად კონცეფციაში.

ბიზნესის შესახებ არსებობს პოზიტიური, კრიტიკული და პრაგმატული კონცეფცია.

პოზიტიური კონცეფციის მიხედვით ბიზნესი არის საზოგადოების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისათვის აუცილებელი საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესი, რომელიც მთელი საზოგადოების ინტერესებისათვის ხორციელდება და არაწინააღმდეგობრივი ხასიათისაა. ველური კაპიტალიზმისაგან განსხვავებით თანამედროვე ბიზნესში ყველას კეთილდღეობა მიიღწევა საზოგადოების წევრებს შორის დოვლათის სამართლიანი განაწილებით. ნათელია, რომ პოზიტიური კონცეფცია ახდენს ბიზნესის დადებითი ასპექტების აბსულიტიზაციას ანუ იდეალიზაციას.

მეორე უკიდურესობაა კრიტიკული კონცეფცია, რომლის მიხედვით ბიზნესის საბოლოო მიზანია მეწარმეთათვის მოგების მიღება ნებისმიერი გზითა და მეთოდით. ამის გამო იგი ხდება სხვათა ექსპლოატაციის, საზოგადოებრივი კონფლიქტებისა და უკმაყოფილების წყარო. აღნიშნული კონცეფცია დომინირებდა იმ ქვეყნებში, სადაც ეკონომიკური სისტემის ორგანიზებას ახდენდნენ კომუნისტური მართვის ფილოსოფიის საფუძველზე. დღეისათვის კრიტიკულმა კონცეფციამ ყველა თავისი რესურსი ამოწურა. ამიტომ ის

შეიძლება ჩაითვალოს დრომოჭმულად და ისტორიის კუთვნილ მოვლენად, რომელსაც მხოლოდ ისტორიული მოვლენების ადეკვატური ასახვის ფუნქცია შერჩა.

ამ ორ უკიდურესობას შორის ძვეს პრაგმატული კონცეფცია, რომლის მიხედვით ბიზნესი წინააღმდეგობრივი, მაგრამ განვითარებადი, პროგრესული მოვლენაა, რომელიც აუცილებელია როგორც ბიზნესმენებისათვის, რომლებიც გამომდინარეობენ საკუთარი ინტერესებიდან, ასევე საზოგადოებისათვის, რომელიც ბიზნესის საფუძველზე იკმაყოფილებს საქონელსა და მომსახურებაზე საკუთარ მოთხოვნილებებს. მოკლედ, პრაგმატული კონცეფციის მიზანია – საზოგადოების წევრების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება; ხორციელდება ბიზნესმენებისა და საზოგადოების ინტერესებისათვის; იგი წინააღმდეგობრივი, მაგრამ არა გამოუვალი ხასიათის, განვითარებადი მოვლენაა.

1.9. ინტუიციური და პროცედურული ბიზნესი

რა არის ინტუიცია და ინტუიციური ბიზნესი? – ინტუიცია არის ინდივიდის უნარი ლოგიკური გაანგარიშებების გარეშე, ე. წ. „მექქსე“ გრძნობის კარნახითა და წარსულის გამოცდილების საფუძველზე სწრაფად ჩასწვდეს მიმდინარე სიტუაციის თავისებურებებს და მიიღოს გადაწყვეტილება. სხვაგვარად, ინტუიცია არის მოვლენის დაწყებამდე მისი შედეგის განჭვრეტა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ინტუიციური ბიზნესი არის ბიზნესის სახეობა, რომელიც ემყარება მხოლოდ პიროვნულ თვისებებს, პირად ინტუიციასა და გამოცდილებას. ინტუიციური ბიზნესი ფუნქციონირებს საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების ან მასზე გადასვლის პროცესში. ამ დროს ჯერ კიდევ არ არის ჩამოყალიბებული თამაშის ერთიანი წესები, არამდგრადია საბაზრო გარემო, არ არსებობს სტანდარტული სიტუაცია და მისი შესატყვისი ბიზნესის გაძღოლის სტანდარტული მოდელი.

რა მახასიათებლები აქვს ინტუიციურ ბიზნესს? – ინტუიციური ბიზნესის მახასიათებლებია: განვითარების უპირატესად ექსტენსიური ტიპი; ბიზნესის წარმოების ახალი წესებისა და პროცედურების ძიება-ჩამოყალიბებაზე დაფუძნებული გადაწყვეტილება; მეწარმეობის არამდგრადი შიგა და გარე გარემო; ბიზნესის შიგნით და გარეთ პირად კავშირებზე დამყარებული ასიმეტრიული და არამდგრადი ურთიერთობები პარტნიორებს შორის.

დაასახელეთ ინტუიციური ბიზნესის მაგალითი? – ინტუიციური ბიზნესის კარგი მაგალითია XX ს-ის 90-იანი წლები, როდესაც საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლისა და ქართულ კანონმდებლობაში არსებული ვაკუუმის გამო, ფირმებისა და ე. წ. სატრასტო კომპანიების ვოლუნტარისტული ქმედებებისაგან

ძალიან ბევრი ჩვენი თანამოქალაქე სერიოზულად დაზარალდა. ამ ნეგატიური გამოცდილებიდან გამომდინარე, დაჩქარდა სახელმწიფოს კანონშემოქმედებითი საქმიანობა. ინტუიციური ბიზნესი ზოგჯერ გვხვდება განვითარებული ქვეყნების იმ ფორმებშიც, რომლებიც ჩამოყალიბების სტადიაზე, ან კრიზისულ სიტუაციაში იმყოფებიან.

ინტუიციური ბიზნესის პერიოდისათვის მეწარმის რომელი ტიპია დამახასიათებელი და ვინ წარმოადგენენ მას? – ინტუიციური ბიზნესის პერიოდისათვის დამახასიათებელია ერთპიროვნული მეწარმის ტიპი. ერთპიროვნული მეწარმე საკუთარი საქმის დამაარსებელი და ხელმძღვანელია. იგი, როგორც წესი, ერთ პიროვნებაში აერთიანებს მესაკუთრეს, მეწარმესა და მენეჯერს. ამ ტიპის მეწარმეს წარმოადგენენ: ადამიანები, რომლებიც დამოუკიდებელი ეწევიან პატარა საოჯახო ბიზნესს; ფერმერები; თავისუფალი პროფესიის ადამიანები (ადვოკატები, კონსულტანტები) და სხვა. ასეთი ტიპის მეწარმეებზე მოთხოვნილება იბადება პროცედურული ბიზნესის ფარგლებში მაშინ, როცა ყალიბდება ახალი დარგები და პროცედურული ბიზნესის განვითარებაში რაღაც გარდატეხის მომენტს აქვს ადგილი. მეწარმეთა ამგვარ ტიპს შეიძლება მივაკუთვნოთ ჰენრი ფორდი, რომელმაც შექმნა ავტომობილი ყველასათვის; ბილ გეითსი, რომელიც თანამედროვე კომპიუტერული პროდუქტების საწყისებთან იდგა და სხვა.

რა უდევს საფუძვლად რაციონალურ (პროცედურულ) ბიზნესს? – რაციონალურ (პროცედურულ) ბიზნესს საფუძვლად უდევს სტანდარტულ სიტუაციაში გამოსაყენებელი ფორმალური (ოფიციალური) წესები და პროცედურები. ამ დროს რაციონალური გადაწყვეტილება (არჩევანი) დაფუძნებულია მოვლენების ობიექტურ ანალიტიკურ პროცესზე. რაციონალური ბიზნესი ფუნქციონირებს ჩამოყალიბებული, განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში.

რა მახასიათებლები აქვს რაციონალურ ბიზნესს? – რაციონალური ბიზნესის მახასიათებლებია: განვითარების უპირატესად ინტენსიური ხასიათი; სტანდარტულ, ფორმალურ წესებზე და პროცედურებზე დამყარებული გადაწყვეტილება; მეწარმეობის შიგა და გარე გარემოს მდგრადობა; ბიზნესის შიგნით და გარეთ პარტნიორებს შორის თანასწორუფლებიანი, ურთიერთსასარგებლო, მდგრადი და სიმეტრიული ურთიერთობები. თანამედროვე განვითარებულ ქვეყნებში მსხვილ ფირმათა უმრავლესობა, სწორედ, ბიზნესის რაციონალურ ტიპს მიეკუთვნება. ამიტომაც, რომ ამგვარი ფორმების საქმიანობის ანალიზისას ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს –“რაციონალური ქცევა”. აღნიშნული ქცევა ყალიბდება ბიზნესის წარმოების მრავალი ფორმალური სტრუქტურისა და პროცედურისაგან, რომელსაც ეკონომიკური თეორიის ახალ ინსტიტუციონალურ მიმართულებაში რუტინა

ეწოდება. რუტინა (ოფიციალური თამაშის წესები და პროცედურები) შესაძლებლობას იძლევა დინამიკურად ცვალებად გარემოში რამდენადმე შემცირდეს ბიზნესის რისკი და გაურკვევლობა. როგორც ითქვა, განვითარებულ ქვეყნებში წამყვანია რაციონალური ბიზნესი. იქ მეწარმენი მუდმივად და გულდასმით აანალიზებენ და ირჩევენ შედარებით ეფექტიან ხერხებსა და მეთოდებს, რომლებიც შემდეგ ბიზნეს-განათლების მეშვეობით გადაეცემა მთელ ეკონომიკურ სისტემას. **რაციონალური ბიზნესის პერიოდისათვის დამახასიათებელი მეწარმე-მენეჯერი დიდი ორგანიზაციის ფარგლებში.** ამ მიმართებით ფართოდ არის ცნობილი ლი იაკოკას, როგორც მეწარმე-მენეჯერის გამოცდილება, რომელმაც ხელი მოჰკიდა რა კრიზისში მყოფი კომპანია „კრაისლერის“ გამოჯანმრთელებას, საკუთარ თავს განუსაზღვრა შრომის თვიური ანაზღაურება ერთი დოლარის ოდენობით. წარმატების შემთხვევაში კი მას მოგებიდან პროცენტის სახით უნდა მიეღო ბონუსი. წლის ბოლოს „კრაისლერმა“ დაძლია სიძნელენი, ხოლო ლი იაკოკას მოგებამ ერთ მილიონი დოლარი შეადგინა.

როგორი დამოკიდებულებაა ინტუიციურ და რაციონალურ ბიზნესს შორის?—ინტუიციური და რაციონალური ბიზნესი ურთიერთკავშირშია. მეწარმეთა ინტუიციური მიგნებები ბიზნესის ჩამოყალიბების კვალობაზე თანდათანობით ფორმალიზდება და გარდაიქმნება ოფიციალურ წესებად და პროცედურებად. საქართველოში პროცედურული ბიზნესის ფორმირება-განვითარებასთან დაკავშირებით უნდა ითქვას, რომ დასავლური ფირმების რაციონალურობა ერთბაშად არ ჩამოყალიბებულა. XX საუკუნის დასწყისიდან მან გაიარა რამდენიმე ეტაპი. თანამედროვე ქართული ბიზნესი იმყოფება რაციონალურ-პროცედურული მეწარმეობის ჩამოყალიბების სტადიაზე, რომლის დროსაც პროცედურული ბიზნესის ელემენტების ფორმირების უაღრესად საინტერესო პროცესები მიმდინარეობს

რაზე საუბრობს დასავლელი მეწარმე, როდესაც მას ეკითხებიან მშობლიურ ქვეყანაში არსებული ბიზნეს-პრობლემების შესახებ?—როცა დასავლელ მეწარმეს ეკითხებიან მშობლიურ ქვეყანაში არსებული ბიზნეს-პრობლემების შესახებ, ის საუბრობს საკუთარი ბიზნესის საწარმოო და მარკეტინგულ გეგმებზე, პერსონალზე, ორგანიზაციული სტრუქტურის გაუმჯობესებაზე და სხვაზე, ანუ ბიზნესის შიგა გარემოზე.

ქართველ მეწარმეებს კი აწუხებთ არამდგრადი და არაპროგნოზირებადი პოლიტიკური სტაბილურობა (კოჰაბიტაცია, პრეზიდენტისა და მთავრობის საპირისპირო გადაწყვეტილებები, პოლიტიკური კინკლაობა), კრედიტის სიძვირე, საკუთრების უფლების სათანადო დაცვა, ბიზნეს-გარემოს გამაუარესებელი **სამთავრობო გადაწყვეტილებები.** მაგალითად ისეთები, როგორცაა: ინვესტიციების შემაკავებელი შრომითი მიგრაციის კანონი, შრომის ინსპექცია;

ტურისტთა ნაკადების შემამცირებელი სავიზო რეჟიმი; მიწებისა და უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვის შემზღვეველი კანონები და სხვა, რაც ამცირებს პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს, ექსპორტს, ტურისტთა ნაკადებს, დოლარის შემოდინებას, ხელს უწყობს ლარის დოლარის მიმართ გაუფასურებასა და ეკონომიკურ არასტაბილურობას. არადა, სწორედ სახელმწიფოს პრეროგატივაა დაიცვას ეროვნული ფულის (ლარის) სიმტკიცე, ისე როგორც ამას აკეთებენ მესაზღვრეები ქვეყნის საზღვრების მიმართ; დაბალეფექტიანი სასამართლო და სხვა, ანუ არახელსაყრელი გარე ბიზნეს-გარემო, რისი მოგვარებაც სახელმწიფოს პრეროგატივაა.

1.10. ბიზნესის საფუძვლების ადგილი და როლი ეკონომიკურ მეცნიერებათა სისტემაში

ბიზნესის საფუძვლები, როგორც ეკონომიკური ცოდნის ცალკე დარგი, უწინარეს ყოვლისა, ეკონომიკურ თეორიასთან არის კავშირში, ვინაიდან მის მეთოდოლოგიურ საფუძველს სწორედ ეკონომიკური თეორია შეადგენს. ეს უკანასკნელი, ბიზნესის საფუძვლებს ისე, როგორც სხვა ეკონომიკურ დისციპლინებს, საკუთარი საგნის კვლევის მეთოდებით, ხერხებით და ზოგადი კანონზომიერებების ცოდნით ამარაგებს.

„ბიზნესის საფუძვლები“ მჭიდრო კავშირშია დარგობრივ (მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, მშენებლობის, ვაჭრობის და სხვა) ეკონომიკებთან, ვინაიდან ამ დარგების თავისებურებების და ფუნქციონირების კანონზომიერებების ცოდნის გარეშე შეუძლებელია ბიზნესის სხვადასხვა სახეობების ეფექტიანი ორგანიზება.

„ბიზნესი“ მჭიდრო კავშირშია ინფორმაციულ-ანალიტიკურ მეცნიერებებთან (სტატისტიკა, მათემატიკა ეკონომიკაში, ბუღალტერია, ეკონომიკური ანალიზი), რომლებიც შეისწავლიან ამა თუ იმ სამეურნეო სისტემის რაოდენობრივ კანონზომიერებებს. მათ გარეშე შეუძლებელია მეწარმეთა ინფორმაციული უზრუნველყოფა და ბიზნესში ოპტიმალური გადაწყვეტილების მიღება.

ჩვენი შესასწავლი საგანი „ბიზნესი“ კავშირშია, აგრეთვე, ეკონომიკისა და ეკონომიკური აზრის, თავად მეწარმეობის განვითარების ისტორიასთან. რადგანაც მეწარმეობის ჩამოყალიბება-განვითარების ისტორიის გარეშე შეუძლებელია ბიზნესზე სრული წარმოდგენა შეგვექმნას. ბიზნესის ისტორიის ცოდნა გვეხმარება, არა მარტო აწმყოს სწორ შეფასებაში, არამედ მომავლის განჭვრეტაშიც. ამ შემთხვევაში ძალაშია ხალხური სიბრძნე: „გულდამშვიდებით რომ იარო წინ, უკან უნდა იხედებოდეთ“.

ბიზნესის ძირეული თეორიული დებულებები ამ მიმართულების სხვა ფუნქციური დისციპლინების (მარკეტინგი, მენეჯმენტი, ექსუთინგი და სხვ.) კვლევის თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძველს შეადგენს.

ამგვარად, ბიზნესის საფუძვლები, როგორც საბაზისო დისციპლინა, ემსახურება რა მოგებისკენ მიმართულ სამეურნეო საქმიანობის შემეცნებას, მისი სიღრმისეული არსის ამსახველი ცნებებისა და ზოგადი თეორიული ცოდნის შემუშავებას, ამავდროულად, გვევლინება ბიზნესის მიმართულების ფუნქციურ მეცნიერებათა (მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ექსუთინგი და სხვა) თეორიულ ფუნდამენტად. საძირკვლის საიმედოობა კი, როგორც ცნობილია, მთლიანი შენობის სიმტკიცის საწინდარია. სწორედ აქედან გამომდინარეობს ბიზნესის საფუძვლების, როგორც საბაზისო დისციპლინის წამყვანი როლი და მნიშვნელობა, ერთი მხრივ, ბიზნესის ადმინისტრირების მომავალი სპეციალისტების მომზადებაში, რამეთუ ბიზნესის საფუძვლების დაუფლების გარეშე შეუძლებელია ამ დარგის სპეციალისტად ჩამოყალიბება და, მეორე მხრივ, ბიზნესის მიმართულების კონცენტრაციების (მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ექსუთინგი და სხვ.) შესწავლაში, რამეთუ ბიზნესის ზოგადი თეორიის გარეშე რთულია მისი ცალკეული კონცენტრაციის ათვისება.

1.11. ბიზნესის საფუძვლების შესწავლის მეთოდი

ჩვენ უკვე ვიცით, რას შეისწავლის ბიზნესის თეორია, ანუ რა არის მისი კვლევის საგანი, ახლა უნდა გავარკვიოთ, თუ როგორ, რა ხერხებითა და მეთოდებით შეისწავლის იგი საკუთარ საგანს.

ბიზნესის საწყისების მეთოდოლოგიური საფუძველი ეკონომიკური თეორიაა. ეს უკანასკნელი ისე „კვებავს“ ბიზნესის საფუძვლებს კვლევის ხერხებითა და მეთოდებით, როგორც დედა მკერდით - თავის შვილებს. განასხვავებენ ზოგად (შემეცნების დიალექტიკური და სისტემური) და კერძო (პოზიტიური და ნორმატიული ანალიზი, აბსტრაქცია, ანალიზი, სინთეზი და სხვა) მეთოდებს. განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

შემეცნების დიალექტიკური მეთოდის გამოყენება იმას ნიშნავს, რომ ბიზნესის სამყაროში ეკონომიკური მოვლენები და პროცესები განიხილება ერთ მთლიანობაში, მუდმივ მოძრაობაში, ურთიერთკავშირსა და განუწყვეტელ განვითარებაში. ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებს შორის არსებული წინააღმდეგობების გამოვლენა და გადაჭრა მხოლოდ დიალექტიკური მეთოდით არის შესაძლებელი.

შემეცნების სისტემური მეთოდით ვარკვევთ, თუ რა ელემენტებისგან შედგება ფირმა, როგორც სისტემა, რა შინაგანი (იმანენტური) თვისებები ახასიათებს მის სტრუქტურულ ელემენტებს, როგორია მათი ემერჯენტული თვისება (როლი, ფუნქცია). არ უნდა დაგვავიწყდეს, რომ ერთი და იგივე იმანენტური თვისებების

ელემენტს შეიძლება ერთ სისტემაში ერთი როლი ჰქონდეს, ხოლო მეორე სისტემაში - მეორე. ვთქვათ, ფეხბურთელი თავის საკლუბო გუნდში შეიძლება დამცველი იყოს, ეროვნულ ნაკრებში კი - თავდამსხმელი, ან კიდევ, აგურით შეიძლება როგორც ბოსლის, ისე სასახლის აგება.

საანალიზო მეთოდით ფირმაში, როგორც სისტემაში, შეჭრით ვკითხულობთ მის აღნაგობას, იმას, თუ რა ელემენტებისგან შედგება სისტემა, როგორია მათი იმანენტური (ვინაგანი) და ემერჯენტული თვისებები (ფუნქციები), როგორ არიან განლაგებულნი, როგორია მათ შორის კავშირები, რითი სუნთქავს ფირმა (სისტემა), ანუ რა არის მისი მიზანი. სწორედ ამ მიზნით არის განპირობებული თითოეული ელემენტის როლი. სისტემური მიდგომა გვეხმარება ფირმის საქმიანობა შევიმეცნოთ არა ერთი კუთხით, არამედ მთლიანობაში, ყოველმხრივ, არა ზედაპირულად, არამედ ღრმად.

პოზიტიური ანალიზი საშუალებას იძლევა ბიზნესში მიმდინარე მოვლენები და პროცესები ისეთი სახით წარმოვსახოთ, როგორებიც არიან რეალურად. **ნორმატიული ანალიზი** კი უფრო შორს მიდის. არსებული სინამდვილის შესწავლის საფუძველზე იგი ცდილობს გააუმჯობესოს საწარმოო სისტემა. ვთქვათ, როგორ უნდა მოხდეს შემოსავლების სამართლიანი განაწილება, როგორ უნდა ამაღლდეს ფირმის ეფექტიანობა და სხვა.

ნათქვამთან კონტექსტში ისმის კითხვა - რატომ მიმართავენ ექიმს ავადმყოფობის დასადგენად? იმიტომ, რომ მან იცის, როგორ ფუნქციონირებს ჯანმრთელი ორანიზმი და ამიტომ ადვილად შეუძლია დაადგინოს პათოლოგია (ნორმიდან ავადმყოფური გადახრა). იგივე ითქმის ეკონომიკაში ღრმად ჩახედულ მეწარმეზეც. კარგი მეწარმე ისაა, ვინც იცის, როგორ ფუნქციონირებს (როგორ უნდა ფუნქციონირებდეს) იდეალურად გამართული ფირმა. ასეთი ცოდნის გარეშე იგი ვერ მიიღებს სწორ გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ როგორ უმკურნალოს „დაავადებულ“ საწარმოს, როგორ გამოიყვანოს იგი სტაგნაციიდან.

ბიზნესში, კერძოდ, ეკონომიკური მოვლენების არსის, რისკების ანალიზისას ფართოდ გამოიყენება მეცნიერული აბსტრაქციის მეთოდი. ამ მეთოდით, ვთქვათ, რისკ-ფაქტორების ანალიზისას არსებითისგან, მყარისგან გამოიყოფა არაარსებითი, მეორეხარისხოვანი. ყურადღება მახვილდება იმ ფაქტორებზე, რომელთა მოხდენის ალბათობა დიდია და თანაც მნიშვნელოვანი ზარალის მომტანი.

ანალიზი გულისხმობს აბსტრაგირების გზით ფირმის როგორც ერთიანი მთელის ქვესისტემებად (საწარმოო, ტექნიკური, ეკონომიკური, სოციალური ქვესისტემა) აზრობრივ დაყოფას და მათს ავტონომიურ განხილვას. **სინთეზი** კი შესასწავლი ფირმის ცალკეული ნაწილების (ქვესისტემების) გაერთიანებაა ერთიან მთელად.

ინდუქციის მეთოდი ითვალისწინებს აზროვნების სვლას ფაქტებიდან განზოგადებისკენ (თეორიებისკენ), **დედუქცია** კი აზროვნების სვლას ზოგადიდან (თეორიებიდან) რეალური ეკონომიკური ფაქტებისკენ.

შედარების მეთოდი გულისხმობს განსახილველ მოვლენებს შორის (მაგ.: რატომაა ერთი და იგივე სახეობის პროდუქციის მწარმოებელი ორი ფირმის ინდივიდუალური ხარჯები განსხვავებული) საერთო და განმასხვავებელი ნიშნების დადგენას.

ანალოგიის მეთოდი ითვალისწინებს ცნობილი მოვლენის (ფირმის) ერთი ან რიგი თვისების უცნობზე გადატანა-გავრცელებას და მათ შორის საერთოს, ანუ იგივეურობის დადგენას.

ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირება გულისხმობს ფირმაში მიმდინარე მოვლენების მათემატიკური მეთოდებით, ვთქვათ, გრაფიკულ ასახვას. **მოდელი (მოდელირება)** - სინამდვილის (რეალობის) გამარტივებული, იგივეური ასახვაა. მოდელში ასახულია შესასწავლი მოვლენის მხოლოდ ძირითადი, არსებითი თვისებები. რამდენადაც ყველა ფირმას მრავალი საერთო მახასიათებელი აქვს, ამდენად, შესაძლებელია ფირმის წარმატების განმსაზღვრელი მოდელების დამუშავება. მიუხედავად ამ მოდელების სიზუსტის არც ისე მაღალი ხარისხისა, მათ მაინც მოაქვთ გარკვეული სარგებლობა, როგორც ფირმის შიგნით, ისე ფირმასა და გარე სამყაროს შორის არსებული რთული ურთიერთობების შეცნობის თვალსაზრისით

როგორც ითქვა, ბიზნესი ეკონომიკაში ხორციელდება. სწორედ ამიტომ ბიზნესის წარმატებული გაძღოლისათვის აუცილებელია მინიმალური ეკონომიკური ცოდნა მაინც.

პრაქტიკუმი

კითხვები აუდიტორიაში განხილვისათვის და შემოწმებისათვის

1. სადაური წარმომავლობისაა სიტყვა “ბიზნესი” და რა ორადი მნიშვნელობით გამოიყენება იგი?
2. როგორ გესმით ბიზნესი, როგორც რეალური მოვლენა, ვიწრო და ფართო გაგებით?
3. რომელი უფრო “ხნიერია” ბიზნესი, როგორც რეალური მოვლენა, თუ ბიზნესი, როგორც საწავლო დისციპლინა?
4. რა ისტორიულმა მიზეზებმა განაპირობა, ვიწრო გაგებით, ბიზნესის წარმოშობა?

5. რას ნიშნავს–ბიზნესი ანტიისტორიული ხასიათის მოვლენაა?
6. როგორი დამოკიდებულებაა ბიზნესისადმი საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ საქართველოში და რითი განსხვავდება იგი მბრძანებლურ–საბჭოურისაგან?
7. რა საერთო და განმასხვავებელი ნიშნები ახასიათებს ბიზნესსა და ეკონომიკას?
8. რა არის ბიზნესის საფუძვლების შესწავლის საგანი და რა შედის მასში?
9. რაში მდგომარეობს ბიზნესის, როგორც სასწავლო დისციპლინის, მიზანი, ამოცანები, მნიშვნელობა და შეიძლება თუ არა საკუთარი საქმის გაძღვლა ბიზნესის შესწავლის გარეშე?
10. რაში გვეხმარება ბიზნესის სიდრმისეული არსის ამსახველი ცნებების (ინსტუმენტარიუმის) ცოდნა?
11. როგორ გესმით ცნებები: აქტიური და პასიური მესაკუთრე და მათგან რომლის ფორმირებაა მნიშვნელოვანი საქართველოსთვის. თავად თქვენ რას ამჯობინებდით–აქტიურ თუ პასიურ მესაკუთრეობას და რატომ?
12. როგორ ჩაისახა და ვითარდებოდა ბიზნესის (მეწარმეობის) შესახებ ეკონომიკური შეხედულებები?
13. ჩამოაყალიბეთ ბიზნესისა და ბიზნესმენის ცნება.
12. ვინ შეიძლება იყოს ბიზნესის სუბიექტი?
13. შინაარსით რომელი ცნებაა ფართო–“ბიზნესი” თუ “მეწარმეობა” და რაოდენობრივად მეწარმეა მეტი თუ ბიზნესმენი?
14. რითი განსხვავდება სამეწარმეო უნარი მეწარმეობისაგან?
15. როგორ გესმით რუტინი და შემოქმედი ბიზნესმენი?
16. რა იმანენტური (შინაგანი) ნიშან–თვისებები ახასიათებს მეწარმეს?
17. რა მიმართებაა მენეჯერისა და მეწარმის ცნებებს შორის?
18. რა არის მეწარმის (ბიზნესმენის) თავისუფლების საფუძველი და მბრძანებლურ–ეკონომიკურ სისტემაში მწარმოებლებს რატომ არ შეეძლოთ დამოუკიდებლად გადაწყვეტილების მიღება?
19. ჩამოთვალეთ ბიზნესის ფუნქციები და გაანალიზეთ როგორ რეალიზდება თითოეული მათგანი ქართულ სინამდვილეში.
20. ბიზნესს, როგორც სასწავლო დისციპლინას, რა კავშირები აქვს სხვა ეკონომიკურ დისციპლინებთან და რა როლს ასრულებს იგი ბიზნესის მიმართულების სპეციალობების (კონცენტრაციების) დაუფლებაში?
21. ბიზნესის თეორია რა ხერხებს და მეთოდებს იყენებს საუთარი საგნის შესწავლისას?

შესარჩევი შეკითხვები:
მარ ტება სვეტიდან

სვეტის ყოველ ტერმინს შეუსაბამეთ გან-

სვეტი
სვეტი

-1. მეწარმეობა

-2. სამეწარმეო უნარი

-3. ბიზნესი, როგორც სასწავლო
ეკონო

ა) სამეურნეო საქმიანობის ორ
ზების სისტემური ცოდნა
(ტექნოლოგია)

ბ) კაპიტალიზმის (საბაზრო

კის) პირმშობა

გ) მოგების მიზნით განხორციელებული
ადამიანთა სამეურნეო საქმიანობა და ამ
საქმიანობის მონაწილეებს შორის
ურთიერთობა

დ) პირი, რომელიც ქონებას მომხმარებლურად იყენებს, ან ნაკლებ
რისკიანობის გამო შემოსავლების პასიური ფორმებით (დივიდენდი, რენტა, სარგებელი) შემოიფარგლება,

ე) მეწარმე, რომელიც მიღის რისკზე და ქონებას სამეწარმეო დანიშნულებით მოგებისთვის მოიხმარს.

ვ) მოგების მიღების მიზნით საქონლისა და მომსახურების წარმოების ორგანიზების უნარი, პოტენციალი.

ზ)სამეწარმეო უნარის, პოტენციალის გამოვლენისა და რეალიზების პროცესი

თ) ის, ვინც ბიზნესს ეწევა, საქმიანი ადამიანი

ი)პროფესიონალი მმართველი

დისციპლინა

- 4. ბიზნესი ვიწრო გაგებით
- 5. ბიზნესის საფუძვლების საგანი
- 6. პასიური მესაკუთრე
- 7. აქტიური მესაკუთრე
- 8. მენეჯერი
- 9. ბიზნესმენი

გაარკვეით, ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია სწორი (ს) და რომელი - არა (ა):

- 1. საქმეს (ბიზნესს), ფართო გაგებით, საფუძველი ჩაეყარა მეურნეობის საქონლური ორგანიზაციის პირობებში.
- 2. საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ საქართველოში მეწარმეობა კანონით აკრძალულია.
- 3. ეკონომიკის სუბიექტები (ფირმა, საოჯახო მეურნეობა, სახელმწიფო) გამოდიან რა სხვადასხვა საქმიანი გარიგებების მონაწილეებად, ამავდროულად, გვევლინებიან ბიზნეს-ურთიერთობების სუბიექტებადაც.
- 4. საკუთარი საქმის გაძღოლა ბიზნესის სწავლების გარეშე ყოველად შეუძლებელია.
- 5. ბიზნესი არის ინვესტირება, მოგების მიღების მიზნით საზოგადოების მოთხოვნის შესატყვისი საქონლისა და მომსახურების წარმოების ორგანიზება.
- 6. მეწარმეობა ნაკლებ ინოვაციური და, მაშასადამე, ნაკლებ სარისკო საქმიანობაა, ვიდრე ბიზნესი, რომელსაც უპირატესად რუტინული, შაბლონური ხასიათი აქვს.

- 7. მენეჯმენტს გამოიყენებენ, როგორც წესი, ქვეყნის დონეზე, ხოლო მართვას და მმართველს - წარმოებასთან (ფირმასთან) მიმართებაში.
- 8. საბაზრო მეურნეობის დროს დამოუკიდებელ საქონელმწარმოებელს არავენ მბრძანებლობს, მას მართავს მხოლოდ ბაზარი და კანონი.
- 9. მეწარმის მიერ დამოუკიდებელივ მიღებულ გადაწყვეტილებაზე პასუხი უნდა აგოს სახელმწიფომ.
- 10 მეწარმე, როგორც ეკონომიკის შემოქმედი, უშუალოდ მონაწილეობს ბაზრის ჩამოყალიბებაში და შუალობითად (გადასახადებით) დემოკრატიული სახელმწიფოს მშენებლობაში, მისი ხარჯების ფინანსურ უზრუნველყოფაში.
- 11. სამეწარმეო ტალანტით დაჯილდოებულია ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობა მთლიანად.
- 12.პოზიტიური ანალიზი არსებული სინამდვილის შესწავლის საფუძველზე ცდილობს გააუმჯობესოს საწარმოო სისტემა.
- 13. ნორმატიული ანალიზი საშუალებას იძლევა ბიზნესში მიმდინარე მოვლენები და პროცესები ისეთი სახით წარმოვსახოთ, როგორებიც არიან რეალურად
- 14. ინდუქციის მეთოდი ითვალისწინებს აზროვნების სვლას ზოგადიდან (თეორიებიდან) რეალური ეკონომიკური ფაქტებისკენ.
- 15. დედუქცია გულისხმობს აზროვნების სვლას ფაქტებიდან განზოგადებისკენ (თეორიებისკენ).
- 16. მოდელი (მოდელირება) - სინამდვილის (რეალობის) გამარტივებული, იგივეური ასახვაა.

ტესტები

შემოსახეთ სწორი ვარიანტი (ვარიანტები)

1. ჩამოთვლილთაგან რომელი არ არის ბიზნესის, როგორც სასწავლო დისციპლინის ამოცანა?

- ა. სტუდენტებისათვის მაკროეკონომიკური გადაწყვეტილების მიღების უნარის გამომუშავება;
- ბ. სტუდენტებისათვის ბიზნესის ორგანიზება – მართვის თანამედროვე ცოდნის გადაცემა ქვეყნის პირობებისა და

თავისებურებების გათვალისწინებით;

გ. სტუდენტებისათვის ბიზნესში მიმდინარე მოვლენების ღრმა ანალიზის, ობიექტური შეფასებისა და კრიტიკული აზროვნების უნარის გამომუშავება;

დ. სტუდენტებისათვის მიღებული ცოდნის პრაქტიკაში პრაგმატული გამოყენების უნარ-ჩვევების გამომუშავება.

2. სამეწარმეო უნარი არის:

ა. საქონლისა და მომსახურების წარმოების უნარი;

ბ. მოგებისათვის საქონლისა და მომსახურების წარმოების ორგანიზების უნარი;

გ. ყველა პასუხი სწორია.

3. პირველი ეკონომისტი, რომელმაც „მეწარმეობის“ ცნება შემოიტანა არის:

ა. იოზეფ შუმპეტერი;

ბ. ა. ხოსკინგი;

გ. რიჩარდ კანტილიონი.

4. მეცნიერი, რომელმაც პირველად გამოიყენა ცნებები-მეწარმეობა და ბიზნესი არის:

ა. ჟან ბაპტისტ სეი;

ბ. პიტერ დრუკერი;

გ. ოჰან ტიუნენი.

5. სამეწარმეო საქმიანობა:

ა. ყოველთვის სარგებლიანია;

ბ. ყოველთვის რისკთან არის დაკავშირებული;

გ. ყველა პასუხი სწორია.

6. ვინ აღიარა შემოქმედებითი მეწარმე ეკონომიკის რევოლუციონერად?

- ა. რიჩარდ კანტილიონმა;
- ბ. პიტერ დრუკერმა;
- გ. იოზეფ შუმპეტერმა;

7. რომელი ელემენტი არ არის მესაკუთრე-მეწარმის სპეციფიური ანაზღაურება?

- ა. ეკონომიკური მოგება;
- ბ. ნორმალური მოგება;
- გ. საკუთრებიდან შემოსავალი;
- დ. პრემია.

8. მენეჯმენტის ფუნქციებს საგაღდებულოა ფლობდეს:

- ა. მეწარმე;
- ბ. მენეჯერი;
- გ. მეწარმეც და მენეჯერიც.

9. ვინ შეიმუშავებს ბიზნესის სტრატეგიულ მიმართულებას (მისიას, მიზანს)?

- ა. მეწარმე;
- ბ. მენეჯერი;
- გ. მეწარმეც და მენეჯერიც.

გადღიერებული პრაქტიკუმი

ტესტები

შემოსახეთ ერთადერთი სწორი ვარიანტი

1) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი არ არის მეწარმეობის ძირითადი ნიშან-თვისება?

1. მოგების მიღებაზე ორიენტირება;
2. ნებისმიერ რისკზე წასვლის მზადყოფნა მოგების მიღებისათვის;
3. თავისი საქმიანობის შედეგებზე მატერიალური პასუხისმგებლობა;
4. ნოვატორობისადმი და ახალ წამოწყებისადმი სწრაფვა.

2) მეწარმე თავისი შრომის შინაარსით ქვემოთ ჩამოთვლილი რომელი შემოქმედებითი პროფესიის ადამიანს არ წააგავს?

1. მომღერალს;
2. მეცნიერს;
3. მწერალს;
4. რეჟისორს.

3) ქვემოთ ჩამოთვლილი დებულებებიდან რომელია სწორი:

1. ბიზნესის საფუძვლების ცოდნა უაღრესად მნიშვნელოვანია შესაბამისი პროფილის სტუდენტებისათვის, რადგანაც მის გარეშე შეუძლებელია ბიზნესის ადმინისტრირების (მართვის) სპეციალისტის ჩამოყალიბება;
2. ბიზნესის საფუძვლების ცოდნა უაღრესად მნიშვნელოვანია შესაბამისი პროფილის სტუდენტებისათვის, რადგანაც მის გარეშე შეუძლებელია ბაკალავრიატის ზედა კურსებზე ფუნქციური დისციპლინების (მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ექსპუთინგი და სხვ.) ჯეროვანი დაუფლება და მაგისტრატურაში ცოდნის გაღრმავება;
3. ბიზნესის საფუძვლების ცოდნა მნიშვნელოვანია საკუთარი საქმის (ბიზნესის) წამოწყება-გადლოლისა და მენეჯერათ და კონსულტანტათ დასაქმებისათვის როგორც სამამულო, ისე საერთაშორისო ფირმებში;
4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი დებულება სწორია.

4) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი დებულებაა მცდარი:

1. მეწარმეობა ინოვაციური და უფრო სარისკო საქმიანობაა, ვიდრე ბიზნესი, რომელსაც უპირატესად რუტინული, შაბლონური, ერთგვარი ხასიათი აქვს;
2. ის, ვინც ბიზნესს (მეწარმეობას) ეწევა ანუ დაკავებულია ბიზნესით არის საქმიანი ადამიანი, ანუ ბიზნესმენი (მეწარმე);

3. სამეწარმეო უნარი მოგების მიღების მიზნით საქონლისა და მომსახურების წარმოების ორგანიზების უნარია, პოტენციალია. სამეწარმეო უნარის, პოტენციალის გამოვლენისა და რეალიზების პროცესი კი მეწარმეობაა;

4. სამეწარმეო უნარით (ტალანტით) დაჯილდოებულია ეკონომიკურად აქტიური მოსახლეობის ოთხმოცდაათ პროცენტზე მეტი, პროფესიონალი მენეჯერი კი ბევრად ნაკლებია.

5) ინტუიციური ბიზნესის მახასიათებლებია :

1. განვითარების უპირატესად ექსტენსიური ტიპი; ბიზნესის წარმოების ახალი წესებისა და პროცედურების ძიება-ჩამოყალიბებაზე დაფუძნებული გადაწყვეტილება;

2. მეწარმეობის არამდგრადი შიგა და გარე გარემო;

3. ბიზნესის შიგნით და გარეთ პირად კავშირებზე დამყარებული ასიმეტრიული და არამდგრადი ურთიერთობები პარტნიორებს შორის;

4. ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი

6) მეწარმის ეკონომიკური თავისუფლება ვლინდება:

1. ბიზნესის ფუნქციების წარმოებაში და განვითარებაში;

2. სახელმწიფოსგან სრულ დამოუკიდებლობაში;

3. სამეურნეო საქმიანობის სრულ თავისუფლებაში;

4. სწორია ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი.

7) პოსტინდუსტრიული საზოგადოების თანამედროვე პირობებისათვის დამახასიათებელია:

1. მხოლოდ ინტუიციური ბიზნესი;

2. მხოლოდ პროცედურული ბიზნესი;

3. ძირითადად პროცედურული ბიზნესი, ცალკეულ სფეროებში და სიტუაციებში ინტუიციური ბიზნესის ელემენტების შენარჩუნებით;

4. ძირითადად ინტუიციური ბიზნესი ცალკეულ სფეროებში და სიტუაციებში პროცედურული ბიზნესის ელემენტების შენარჩუნებით.

8) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი არ არის რაციონალური (პროცედურული) ბიზნესის დამახასიათებელი?

1. განვითარების უპირატესად ინტენსიური ხასიათი; სტანდარტულ, ფორმალურ წესებზე და პროცედურებზე დამყარებული გადაწყვეტილება;

2. მეწარმეობის შიგა და გარე გარემოს მდგრადობა;

3. პარტნიორებს შორის ასიმეტრიული ურთიერთობა;

4. ბიზნესის შიგნით და გარეთ პარტნიორებს შორის თანასწორუფლებიანი, ურთიერთსასარგებლო, მდგრადი და სიმეტრიული ურთიერთობები.

9) თანამედროვე პროცედურული ბიზნესისათვის მოგება არის:

1. ბიზნესის გაძღოლის მთავარი მიზანი;
2. მეწარმის საქმიანობის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებელი;
3. მეწარმის საზღაური საქმის გაძღოლის რისკის თავის თავზე აღებისათვის;
4. სწორია 2 და 3.

10) ბიზნესის კრიტიკული კონცეფციის თანახმად:

1. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის მიზანს შეადგენს სესხის გაცემა;
2. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის საბოლოო მიზანს შეადგენს მოგებისა და სხვა შემოსავლების მიღება;
3. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის მიზანს შეადგენს საზოგადოებისათვის საქონლის წარმოება;
4. ყველა პასუხი სწორია.

11) ქვემოთ ჩამოთვლილიდან რომელი დებულებაა სწორი:

1. პრაგმატული კონცეფციის მიხედვით ბიზნესი წინააღმდეგობრივი, მაგრამ განვითარებადი, პროგრესული მოვლენაა, რომელიც აუცილებელია როგორც ბიზნესმენებისათვის, რომლებიც გამომდინარეობენ საკუთარი ინტერესებიდან, ასევე საზოგადოებისათვის, რომელიც ბიზნესის საფუძველზე იკმაყოფილებს საქონელსა და მომსახურებაზე საკუთარ მოთხოვნილებებს;
2. პრაგმატული კონცეფციის მიხედვით ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობა საქონლისა და მომსახურების წარმოების მიზნით, რომელიც ხორციელდება საზოგადოების მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის;
3. პრაგმატული კონცეფციის მიხედვით ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის საბოლოო მიზანს შეადგენს მოგებისა და სხვა შემოსავლების მიღება;
4. ყველა დებულება სწორია.

12) შედარების მეთოდით ხორციელდება განსხვავებულ მოვლენებს (ობიექტებს) შორის:

1. საერთო ნიშნების დადგენა;
2. განმასხვავებელი ნიშნების დადგენა;
3. საერთო და განმასხვავებელი ნიშნების დადგენა;
4. უპირატესობების დადგენა.

13) ანალოგიის მეთოდით ხდება:

1. ცნობილი მოვლენის (ობიექტის) ანალიზი;

2. ცნობილი მოვლენის (ობიექტის) უარყოფა;

3. ცნობილი მოვლენის (ობიექტის) ერთი ან რიგი თვისების უცნობზე გადატანა-გავრცელება და მათ შორის მსგავსების, ანუ იგივეურობის დადგენა;

4. ყველა პასუხი სწორია.

14) ბიზნესის პოზიტიური კონცეფციის თანახმად:

1. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის საბოლოო მიზანს შეადგენს მოგებისა და სხვა შემოსავლების მიღება;

2. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობის სფერო, რომლის მიზანს შეადგენს სესხის გაცემა;

3. ბიზნესი არის ადამიანების საქმიანობა საქონლისა და მომსახურების წარმოების მიზნით, რომელიც ხორციელდება საზოგადოების მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის;

4. ყველა პასუხი სწორია.

სადისკუსიო კითხვები აუდიტორიაში განსჯისათვის

1. რა არის ბიზნესის მიზნები და, თქვენი აზრით, რა შემთხვევაში იქნებიან ისინი ეფექტიანი?

2. რა განსაზღვრავს თქვენი ბიზნესის წარმატებას?

3. როგორ განისაზღვრება მომხმარებელთა კმაყოფილება?

3. რა არის წარმატებულ ბიზნესმენტა უტყუარი პრინციპები?

4. განუვითარებელი და განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების მეწარმეებსა და ბიზნესმენტებს შორის განასხვავების მიზნით რა სახის ბიზნესებს გამოყოფენ?

5. რა არის ინტუიცია და ინტუიციური ბიზნესი

6. რა მახასიათებლები აქვს ინტუიციურ ბიზნესს?

7. დაასახელეთ ინტუიციური ბიზნესის მაგალითი?

8. ინტუიციური ბიზნესის პერიოდისათვის მეწარმის რომელი ტიპია დამახასიათებელი და ვინ წარმოადგენენ მას?

9. რა უდევს საფუძვლად რაციონალურ (პროცედურულ) ბიზნესს?

10. რა მახასიათებლები აქვს რაციონალურ ბიზნესს?

11. როგორი დამოკიდებულებაა ინტუიციურ და რაციონალურ ბიზნესს შორის?

12. რამ განაპირობა სიტყვის „ბიზნესუმენის“ შემოღება?

დავალება

გაარკვიეთ ხართ თუ არა პოტენციური მეწარმე?

პირველი ოპერაცია ეს არის ბიზნესის წამოწყების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება. ეს გადაწყვეტილება არ მოითხოვს მრავალრიცხოვანი ინფორმაციის მოძიება-შეკრებას. აქ მთავარია, დარწმუნებული იყოთ იმაში, რომ თქვენი სურვილი გახდეთ მეწარმე და იმუშაოთ საკუთარი თვისთვის უფრო ძლიერია, ვიდრე სხვისთვის მუშაობა; მეორე ოპერაცია ეთმობა საკუთარი ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზს. წინამდებარე მარტივი ტესტი დაგეხმარებათ სწორად შეაფასოთ საკუთარი სამეწარმეო შესაძლებლობანი და გაარკვიოთ ხართ თუ არა მზად სამეწარმეო კარიერისათვის? კითხვებს უპასუხეთ გულწრფელად და პატიოსნად “კი” ან “არა” და შემდეგ დააჯამეთ ქულები.

1. ხართ თუ არა ჯანმრთელი? ()
2. ხართ თუ არა ენერგიული? ()
3. გაქვთ თუ არა რისკის საკუთარ თავზე აღების უნარი? ()
4. გაქვთ თუ არა ინიციატივისა და დამოუკიდებლად გადაწყვეტილების მიღების უნარი? ()
5. გაქვთ თუ არა ორგანიზატორული ნიჭი? ()
6. გაარკვიეთ, თუ რომელი საქონელი და მომსახურება შეგიძლიათ შესთავაზოთ ბაზარს?
()
7. როგორ ფიქრობთ, თქვენს მიერ შეთავაზებული საქონელი (მომსახურება) იქნება თუ არა სარგებლიანი, წარმატებული? ()
8. სთვლით, რომ ცოტა კონკურენტები გეყოლებათ? ()
9. წამოწყებული საქმის წარუმატებლობის შემთხვევაში, იცით რითი დაკავდეთ? ()
10. წინააღმდეგობების მიუხედავად შეძლებთ წამოწყებული საქმის ბოლომდე მიყვანას? ()
11. გაქვთ თუ არა სიახლეებისაკენ სწრაფვისა და ცვლილებებისადმი შეგუების უნარი? ()
12. გყავთ თუ არა პარტნიორები, რომელთაც აბსოლიტურად ენდობით? ()
13. თქვენი პარტნიორები საკმარისად კომპეტენტურნი არიან მეწარმეობის არჩეულ სფეროში? ()
14. როგორ ფიქრობთ, თქვენ საქმიანობაში შეძლებთ კანონის დაცვას ანუ იქნებით კანონმორჩილი? ()
15. რომ შემოეთავაზებინათ საქმე 200-300%-იანი მოგებით დაფიქრდებოდით, ვიდრე დათანხმდებოდით? ()
16. გაქვთ თუ არა ჩვევა ყოველთვის გულდასმით შეამოწმოთ საქმიანი ინფორმაცია? ()
17. მოგების მიღების შემთხვევაში შეძლებთ საკუთარი მოთხოვნილებების შეზღუდვას (მოთოკვას)? ()
18. მხარს უჭერს თუ არა თქვენ საქმიან წამოწყებას ოჯახი (მშობლები)? ()
19. ხართ თუ არა კომუნიკაბელური, შეგიძლიათ თუ არა თანამშრომლებთან ურთიერთობა?
()
20. წარმატების შემთხვევაში შეძლებთ თუ არა, რომ არ იტრაბახოთ მიღებული შემოსავლებით? ()

21. მზად ხართ თუ არა დღე-ღამეში იმუშაოთ 12-14 და მეტი საათი? ()

- ყოველი დადებითი პასუხი ფასდება ერთი ქულით. დააჯამეთ შედეგი.
- თუ საერთო ჯამმა შეადგინა 15 და მეტი ქულა, თქვენ ფლობთ მეწარმისათვის აუცილებელ ნიშან-თვისებებს;
- 7-დან 15 ქულამდე, თქვენ გაქვთ წარმატების გარკვეული შანსი მეწარმის როლში;
- 7-ზე ნაკლები ქულის შემთხვევაში თქვენი წარმატების შანსი მეწარმის როლში ერთობ მცირეა. ამიტომ სჯობს თავი შეიკავოთ ბიზნესისაგან და რომელიმე სფეროში დასაქმდეთ დაქირავებულ მუშაკად.

რას ნიშნავს წარმატება და როგორ გავხდეთ წარმატებული

თავდაპირველად გავარკვიოთ რას ნიშნავს წარმატება. დღემდე ჩვენს ხელთ არსებობს ერთი განმარტება, რომელიც საუკეთესოდ მიგვაჩნია: "წარმატება არის ნებისმიერი განზრახვების შესრულება". სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ წარმატება არის იმის დასრულება რის გაკეთებასაც ვაპირებდით. დასახე გეგმა, მიყევი მას და გახდები წარმატებული, წინააღმდეგ შემთხვევაში წარუმატებელი, ზუსტად ეს პრინციპი გვამდებს სტიმულს, რომ ვიმუშაოთ მთელი ცხოვრების განმავლობაში. დღის ბოლოს ჩვენ შეგვიძლია ვთქვათ "დღეს წარმატებას მივალწი" ან "დღეს წარუმატებელი ვიყავი" ეს შეიძლება ძალიან თვალნათელია, მაგრამ მოსახლეობის მხოლოდ 85% ასრულებს იმას, რასაც გეგმავს. ჩვენ ვკითხეთ რამოდენიმე ადამიანს თუ რა იყო მათთვის წარმატება. ერთმა თქვა: "წარმატება არის ბევრი ფული" მეორემ აღნიშნა "წარმატება გულისხმობს მიზნების მიღწევას", კიდევ იყო ასეთი ვერსია: "წარმატება არის საკუთარი პოტენციალის სრულად გამოყენება" და ბოლო ყველაზე საინტერესო პასუხი: "წარმატება არის, შურდეთ შენი". ჰენრი დევიდ თროეს აზრით "წარმატება მიდის იმასთან, ვინც ზედმეტად დაკავებულია მისი ძეგნით." მრავალი ადამიანი აღნიშნავს, რომ წარმატება არა მარტო "ფულის კეთებას" არამედ საკუთარი თავის განვითარებასაც გულისხმობს, იმისათვის, რომ სხვებისათვის მნიშვნელოვანი გავხდეთ.

წყარო: <http://www.voc.com/voc/ეს.ას.პ.ი.51>

მათთვის, ვინც ახლა იწყებს კარიერის კეთებას

ყოველწლიურად რამდენიმე ათასი ადამიანი უერთდება სხვადასხვა ორგანიზაციებში დასაქმებულთა რიგებს. მათთვის, ვინც ახლა იწყებს მაღალი თანამდებობებისკენ მიმავალი რთული გზის გავლას, უნდა იცოდნენ, როგორ შეიძლება გაიკვლიონ გზა შიდა ორგანიზაციული ურთიერთობების ლაბირინთებში. მიუხედავად იმისა, რომ რაღაც ინსტრუქციებსა და დარიგებებს, ალბათ, მათ ორგანიზაციებშიც მისცემენ, ჩვენც გვინდა რამდენიმე რჩევა მივცეთ, როგორ მოიქცნენ, რა გააკეთონ და რაც მთავარია, რა არ გააკეთონ იმისთვის, რომ ახალ სამსახურთან შეგუებაც გაუადვილდეთ და კარგი კარიერის წინაპირობაც შეიქმნან. მამ ასე:

1.მიდით სამსახურში ხელმძღვანელებს და დანარჩენ თანამშრომლებზე ცოტა ადრე და წამოდიოთ მათზე ცოტა გვიან - გახსოვდეთ, რომ პირველი შთაბეჭდილება თქვენს შესახებ სწორედ თქვენი ოფისში ყოფნის ინტენსივობის მიხედვით ჩამოყალიბდება. და შეგაფასებენ, პირველ რიგში, სწორედ იმის მიხედვით, რამდენ დროს ატარებთ მათ თვალით. ყოველი დაგვიანება ძვირად დაგიჯდებათ, ისევე, როგორც ოფისის ყოველი დროზე ადრე დატოვების შემთხვევა.

2.არასოდეს, არსად, არავისთან არ თქვათ არაფერი ცუდი არც უფროსზე, არც კოლეგებზე და არც ორგანიზაციაზე. მაშინაც კი, როცა რაღაც ხარვეზებს ცხადად ხედავთ - გახსოვდეთ, ხარვეზები ყველგან არის, თქვენ კი ერთი უადგილოდ ნათქვამი სიტყვა აუცილებლად დაგიბრუნდებათ ბუმერანგის ვითარებაში. თუ რაიმე არ მოგწონთ, ეს საკითხი, პირველ რიგში, უშუალო ხელმძღვანელთან განიხილეთ და ესეც მხოლოდ იმის შემდეგ, რაც თქვენი აზრი საკმარისი ყურადღების ღირსი გახდება.

3.ყოველთვის დაიცავით სუბორდინაცია - გახსოვდეთ, ხელმძღვანელებს არ უყვართ, როცა მათი ნებართვის გარეშე ვინმე მათ ხელმძღვანელებს რაიმე ინფორმაციას აძლევს ან დავალებებს უსრულებს. და თუ ისე მოხდა, რომ ვინმემ მისი გვერდის ავლით რაიმე დავალება მოგცათ, აუცილებლად განიხილეთ ეს შემთხვევა თქვენს უშუალო ხელმძღვანელთან. წინააღმდეგ შემთხვევაში, შესაძლოა, მისი სახით სერიოზული მტერი გაიჩინოთ.

4.ღიად გამოიჩინეთ აქტიური ინტერესი ყველაფრის მიმართ, რაც თქვენს გარშემო კეთდება. კარგად დააკვირდით ყველას, ვინ რას როგორ აკეთებს და შეაწუხეთ ისინი შეკითხვებით, თუ რატომ აკეთებენ სწორედ ასე - გახსოვდეთ ადამიანების უმეტესობას მოსწონს, როცა ვინმეს რამეს ასწავლის, მთავარია მისგან საფრთხეს არ გრძნობდეს. ეს თქვენ, ერთის მხრივ, ხალხის სწრაფად გაცნობაში დაგეხმარებათ, მეორეს მხრივ, საქმესაც უკეთ და სწრაფად შეისწავლით და ინტერესიანი და სწრაფადმზარდი თანამშრომლის იმიჯსაც მალევე შეგძენთ. მთავარია, უშუალო ხელმძღვანელი არ მოაცდინოთ თქვენი შეკითხვებით (ეს შეიძლება კოლეგებისთვისაც გამაღიზიანებელი აღმოჩნდეს და მეტიჩრობაში და თავის გამოჩენაში ჩაგითვალონ) და სხვებიც ძალიან არ შეაწუხოთ.

5.გამოიჩინეთ ინიციატივა - გახსოვდეთ, ყველა, ვინც იდეებით გამოდის, გზებს ამბობს და მოქმედების მზადყოფნასაც გამოხატავს, მეტი შანსი აქვს კოლეგების და ხელმძღვანელების მხრიდან ნდობა, პატივისცემა და თანადგომა დაიმსახუროს. ასეთი ადამიანები ბევრნი არ არიან, შესაბამისად, თქვენი მონდომება მალე გამოგაჩენთ და ხელმძღვანელების ყურადღებასაც სწრაფად დაიმსახურებთ. მთავარია ინიციატივებით თქვენი სამსახურის შიგნით გამოხვიდეთ აქტიურად, თორემ თქვენი ხელმძღვანელის ხელმძღვანელებთან გამოთქმული იდეები და მოსაზრებები შესაძლოა ისევ საპირისპიროდ მოგიბრუნდეთ. აუცილებლად გეტყვიან რამეს თუ ფიქრობდი და იდეები გქონდა, ჯერ აქ გეთქვა, სანამ გარეთ დაიწყებდი მათზე საუბარსო.

6.ყოველთვის გამოთქვით აზრი, როცა მას გეკითხებიან, ვინაიდან რამდენიმეჯერ აზრის გამოთქმისგან თავის შეკავება იმის შიშით, რომ თქვენი მოსაზრება შეიძლება არც ისე ბრძნული აღმოჩნდეს, საბოლოოდ შეიძლება იმით დამთავრდეს, რომ აღარასოდეს გკითხონ აზრი. გახსოვდეთ, გადაწყვეტილებას თქვენი ნათქვამის მიხედვით მაინც არ მიიღებენ, თუმცა, რაღაცაში ოდნავ მაინც დაეხმარებათ. მთავარია ისეთ საკითხებზე არ ილაპარაკოთ ბევრი, სადაც აზრს არ გეკითხებიან, პირველი შემთხვევისგან

განსხვავებით, ასეთი აქტიურობა შესაძლოა მეტიჩრობაში ჩაგეთვალოთ, ნათქვამის შინაარსის მიმართაც ბევრად მეტი კრიტიკა და შენიშვნები ექნებათ, და, საბოლოო ჯამში, შესაძლოა, პირიქით, უფრო გააღიზიანოთ კოლეგებიც და ხელმძღვანელობაც.

7. როდესაც რაღაც დავალებაზე მუშაობთ, გაიარეთ კონსულტაციები, რაც შეიძლება მეტად ამიანთან, მათ შორის უშუალო ხელმძღვანელთან. ნუ ეცდებით რაღაცა სრულად დამოუკიდებლად გააკეთოთ იმის შიშით, რომ ვიღაცასთან დიდების გაზიარება არ მოგიწიოთ - გახსოვდეთ, ასე საქმის უკეთესად გაკეთების შანსიც მეტი იქნება, კოლეგების ჩართულობაც და დახმარების სურვილიც და შედეგების შეფასებისასაც ნაკლებად კრიტიკულები იქნებიან. მთავარია ამას კონსულტაციების გავლის სახე ჰქონდეს და არა პასუხისმგებლობის გადაბარების, საბოლოო გადაწყვეტილებები, თუ რომელი რჩევა როგორ გაითვალისწინოთ, მაინც თქვენ უნდა მიიღოთ და შედეგებზე პასუხისმგებლობაც, შესაბამისად, თქვენვე უნდა დაიტოვოთ.

8. ეცადეთ, ყოველთვის იმოქმედოთ პრინციპით - როცა რაღაცა კარგად გამოდის, ეს, უპირველეს ყოვლისა, თქვენი კოლეგების და ხელმძღვანელის დამსახურებაა, ხოლო თუ რაიმე არ გამოდის, მთლიანად თქვენი – სამწუხაროდ, ადამიანები ხშირად ზუსტად პირიქით აფასებენ და იქცევიან, რითაც ძალიან ირთულებენ ურთიერთობებს, თვითონვე იმძიმებენ საკუთარ სამუშაო განწყობილებას და სწავლისა და განვითარების სურვილსაც იმცირებენ.

9. თუ რამით შეძლებთ, ყოველთვის ეცადეთ მაქსიმალურად დაეხმაროთ კოლეგებს მათი მოვალეობების უკეთესი ხარისხით შესრულებაში - გახსოვდეთ, თქვენი წარმატების შანსებს თქვენი კოლეგების წარუმატებლობა არაფრით არ ზრდის. სამაგიეროდ, თქვენც ასეთივე თანადგომას მიიღებთ თქვენს საქმეებში, რაც უფრო ბევრის უფრო კარგად გაკეთების საფუძველი გახდება, ეს კი სწორედ ის არის, რის მიხედვითაც ზემდგომებიც და კოლეგებიც შეგაფასებენ.

10. ნებისმიერი შინაარსის საქმის კეთებისას ყოველთვის განსაკუთრებული ყურადღება მიაქციეთ დეტალებს - გახსოვდეთ, რამდენადაც მნიშვნელოვანი არ უნდა იყოს საკითხის გადაწყვეტის თქვენეული საერთო ხედვა, საბოლოო ჯამში, მაინც შესრულების დეტალები გახდება თქვენი შეფასების საფუძველი. ერთი პატარა შეცდომაც კი სალაპარაკო გახდება და ბევრი იტყვის, რომ თქვენ უყურადღებოდ აკეთებთ საქმეს და თქვენი ნამუშევარი ლაფსუსებით არის სავსე. კიდევ ბევრი რამის თქმა შეიძლება იგივე თემაზე, თუმცა დასაწყისისთვის, ვფიქრობთ, ეს ათიც საკმარისია. ეცადეთ გახსოვდეთ ეს რჩევები და ყოველდღიურად იყენებდეთ მათ და შედეგებიც არ დააყოვნებს. ბევრი რამ, რაც აქ წერია, შესაძლოა არ მოგეწონოთ, იფიქროთ, რატომ ფასდება ესა თუ ის ქცევა კარგად ან რატომ ცუდად. ჩვენც ბევრი რამე შესაძლოა არ მოგეწონდეს ამაში, მაგრამ ეს ამ შემთხვევაში არ არის მთავარი. მთავარია მივიღოთ ეს გარემო პირობები, როგორც რეალობა, ვეცადოთ კარგად გამოვიყენოთ საკუთარი კარიერის განვითარების სტრატეგიის განსაზღვრაში. ვინაიდან ორგანიზაციების უმრავლესობაში სწორედ ამ სტრატეგიით შეიძლება გაიადვილოთ როგორც კოლექტივთან ინტეგრირება, ისე სწრაფი წინსვლისთვის შეიქმნათ უკეთესი საფუძველი.

წყარო: [პტტა://www.pw.org.ge/სოციეტე/2447-კარიერა.პტმლ](http://www.pw.org.ge/სოციეტე/2447-კარიერა.პტმლ)

პრაქტიკული სიტუაციის ანალიზი (ჩასე

შტადე)

ლი იაკობა

აშშ-ი, იტალიელი ემიგრანტების ოჯახში დაბადებული, დღეს უკვე მსოფლიოში ერთ-ერთი წარმატებული მენეჯერი ლი იაკობა თავის დროზე ჰენრი ფორდთან (მეორესთან) თანამშრომლობდა კომპანიის პრეზიდენტად. იგი თავისი ნიჭითა და უნარით იმდენად პოპულარული შეიქმნა, რომ რეიტინგით მეორე იყო აშშ-ის იმდროინდელი პრეზიდენტის, რონალდ რეიგანის შემდეგ. ამის გამო ჰენრი ფორდი (მეორე) შეშინდა და იძულებული გახდა ყველასათვის მოულოდნელად ლი იაკობა გაენთავისუფლებინა სამსახურიდან, ვითომცდა „მისთვის მიუღებელი მართვის სტილის მოტივით“. ეს სიახლე ამერიკელი საზოგადოებისათვის უდიდესი სკანდალი აღმოჩნდა. თუმცა, შეიძლება ითქვას, რომ ეს ხმაურიანი მარცხი, იაკობასათვის სასიკეთოდ დასრულდა. ამავე წელს იგი კომპანია კრალსლერმა დაიქირავა, რომელიც ამ დროისთვის გაკოტრების პირას იყო მისული და სულს დაფავდა. ლიმუზინების მწარმოებელი კრალსლერის კომპანია მის ხელში „გამოჯანმრთელდა“ და ფორდის უშუალო კონკურენტად იქცა, რადგანაც ლი იაკობამ „ფორდის“ წარმატებების ყველა საიდუმლო კარგად იცოდა.

ლი იაკობამ შეძლო შეესრულებინა მთავრობისათვის მიცემული ყველა დაპირება: წარმოების აღჭურვა ტექნიკის უკანასკნელი მიღწევებით; მანქანა ამძრავის წინა თვლებზე დაყენება; ნახევარმილიონი ადამიანისთვის სამუშაო ადგილის შენარჩუნება. ამასთან, იაკობას ტრადიციული, კლასიკური მენეჯმენტიდან თითქმის არაფერი გამოუყენებია. იგი ძირითადად ეყრდნობოდა საკუთარ გამოცდილებასა და ინტუიციას, რომელიც შერწყმული იყო მისი, როგორც საქმიანი ადამიანის, დაუმრეტელ ენერჯიასა და შრომის მოყვარეობასთან. „კრალსლერის“ საწარმო-ეკონომიკური მექანიზმისა და მართვის სისტემის გარდაქმნისას ლი იაკობას მიერ გამოყენებული იქნა ისეთი მეთოდები, როგორცაა: „ხარისხის წრეების“ დანერგვა, „ხარისხის პროგრამის“ დამუშავება, თანამშრომელთა საწარმო-ეკონომიკური და სამეურნეო პრობლემების გადაწყვეტაში ჩართვა, პროფკავშირებთან თანამშრომლობა, კომპანიის მართვაში მუშების, ახალგაზრდა და უკვე გამოცდილი სპეციალისტების მონაწილეობის უზრუნველყოფა და სხვა. ეს მეთოდები დღეს უკვე მენეჯმენტის თეორიის მონაპოვრებს წარმოადგენენ. როცა იაკობას ეკითხებიან, თუ როგორ შეძლო მან ბიზნესში ასეთი შტამბეჭდავი წარმატებების მიღწევა, იგი ხშირად თავისი „საიდუმლოს“ გაუხსნელად პასუხობს: „ბიზნესის ჩვენეული ფილოსოფიის წყალობით“.

ამ ისტორიაში ძალზედ საინტერესოა ის ფაქტი, რომ ეს პასუხისმგებლობა იაკობამ მხოლოდ 1 დოლარიანი ანაზღაურების პირობით აიღო (პიველი წელი). ეს იმას ნიშნავდა, რომ ფული არ აინტერესებდა და ეს მხოლოდ ჰენრი ფორდის მიერ შელახული რეპუტაციის აღსადგენად გააკეთა. კომპანიის გაკოტრებიდან ამოსაყვანად, იაკობამ აშშ-ის ფედერალურ მთავრობას მიმართა დახმარებისათვის, იმ არგუმენტით, რომ მთავრობას ასეთი დიდი კომპანიისათვის გაკოტრების უფლება არ უნდა მიეცა, რადგან ეს ეკონომიკურად გაუმართლებელი იქნებოდა და საზოგადოებაში უმუშევრობის დონეს გაზრდიდა. საბოლოო ანაგრიშში, 1980 წელს, ხელი მოეწერა სესხის გარანტიას კრალსლერისათვის, რომლის საფუძველზეც კომპანიას მთავრობამ 1,5 მილიარდის ოდენობის თანხა გამოუყო. იაკობას გაყიდვების სტრატეგია ძირითადად უფრო სავაჭო-ეკონომიურ ავტომობილებზე იყო ორიენტირებული (მინივენები). ამასთან, ლი იაკობა, თავისი ხასიათიდან გამომდინარე, ცდილობდა აგრესიული მარკეტინგული სტრატეგიებით დაეპყრო საავტომობილო ბაზარი. ამგვარი სტრატეგიის შედეგად, 1981 წელს ნახევრები მცირე წინსვლის შემდეგ, 1984 წელს კომპანია კლალსლერმა

სარეკორდო ანაზღაურება -2,4 მილიარდიანი მოგება აჩვენა. თავად ღი იაკოკას 1 დოლარიანი ხელფასი 1980 წელს წლიური 868 000 დოლარამდე გაიზარდა. 1986 წელს კი მისმა საერთო ანაზღაურებამ 20,5 მილიონ დოლარს გადააჭარბა და წარმატებით დაიმკვიდრა 1 ადგილი, მსოფლიოს ყველაზე მაღალანაზღაურებადი მენეჯერების სიაში.

სადისკუსიო კითხვები

- 1.რამდენად სამართლიანად მოიქცა ფორდი (მეორე) ღი იაკოკას მიმართ?
- 2.რაში მდგომარეობს ფორდის შეცდომა, რომ ღი იაკოკა მისი რეალური კონკურენტი გახდა“?
- 3.რამდენად სწორად მოიქცა აშშ-ის ფედერალური მთავრობა კომპანია „კრაისლერისათვის“ სესხის გამოყოფისას?
- 4.ქვეყნისათვის რა სოციალურ-ეკონომიკურ დანაკარგებს გამოიწვევდა კომპანია „კრაისლერისათვის“ სესხის არ გამოყოფა?
5. ღი იაკოკამ მთავრობისათვის მიცემული რა დაპირებების შესრულება შეძლო:
6. ღი იაკოკამ რა მეთოდების წყალობით გამოაჯანმრთელა „კრაისლერი“?

წყარო: ЛИ ЯКОКА. КАРЬЕРА МЕНЕДЖЕРА, 1991; ჰტტპ://რუ.წიკიპედია.ორგ/წიკი/Якокка,-Ли

პრაქტიკული სიტუაციის ანალიზი (ჩასე შტადე)

ღადიუს

35 წლის ასაკში მიხეილი უკვე იყო წარმატებული შეფ-მზარეული ნიუორკის რამდენიმე და ბოსტონის ყველაზე პოპულარულ რესტორნებში. მას ჰქონდა სერიოზული კარიერა იმ სფეროში, რომელიც ასე უყვარდა, რამეთუ დასახელებული იქნა საუკეთესო შეფ-მზარეულად ორდ ნდ ჭინე აგაზინე-ში და ტელევიზიაში, და დაჯილდოებული იქნა რამდენჯერმე სხვადასხვა სახის მედლებით. მაგრამ ერთ მშვენიერ დღეს მიხეილმა გახსნა ახალი რესტორანი ბოსტონში, რომლის თანამფლობელი და ამგდროულად, შეფია. ზუნებრივია ისმის კითხვა: რატომ გადადგა ასეთი ნაბიჯი მიხეილმა?

ღადიუს-ის გახსნის მიზანი იყო უფრო მეტი, ვიდრე უბრალოდ ფულის კეთება. რესტორანი ემსახურება თანამედროვე ფრანგულ სამზარეულოს, რომელიც ახდენს მიხეილის კულინარული ინოვაციისა და გამოცდილების აფიშირებას“. მისი უჩვეულო, აბსოლიტური ინტერიერის დიზაინი იზიდავს ახალგაზრდა და გამოცდილ მზარეულებს, რომელთაც შესწევთ უნარი დაამზადონ მისი მენიუ. მისი განსაკუთრებული მდებარეობა ცხენის ნაღის ფორმის მქონე შენობაში, რომელიც უწინ ბანკი იყო, აქცევს მას ბოსტონის დატვირთული ფინანსური რაიონის შუაში.

მაგრამ, სანამ ყველა ეს ელემენტი ეხმარება მას წარმატების გარანტირებაში, ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორები მისი ამბიციის მისაღწევად, რომ მოექცეს 25 წამყვან რესტორანს შორის, არის გუნდის მუშაობის ახალი მიდგომა. “ეს რესტორანი

ქმნის რაღაც უფრო დიდს, არის გუნდის მუშაობის ახალი მიდგომა. “ეს რესტორანი ქმნის რაღაც უფრო დიდს, ვიდრე თითოეულ ჩენგანს შეუძლია მარტოს”. ამბობს მიხეილი.

უმეტესი რესტორნების პრაქტიკის საპირისპიროდ, დადიუს-ის სამზარეულოში გუნდი იღებს, თავის მხრივ, სრულ პასუხისმგებლობას საჭმელზე. ხორცის ხარისხზე, პერსონალი არა მხოლოდ ამზადებს მას, არამედ ანაწევრებს და აფასობს, მზარეულები გადადიან ახალ პოზიციაზე ყოველ ექვს კვირაში, ნაცვლად ერთ ადგილას მუშაობის ტრადიციული მიდგომისა. სამზარეულოს პერსონალისა და მომსახურე პერსონალის ყოველდღიური გუნდური შეხვედრა განამტკიცებს გუნდის სულს და ასწავლის მიმტანებს და საკეების დამტარებლებს დღის განრიგს. მომსახურებისთვის ნაჩუქარი ფული კი-ერთიანდება. დადიუს-ში მუშაობა არის “გამოცდილების ათვისება” და არა, “შექენა”. განსაკუთრებით, სამზარეულოს პერსონალისთვის, რომელთაც აქვთ საშინაო დავალებები და გამოცდები.

მცკლოწ-ს ახალი სარისკო წამოწყების შედეგები დღემდე პოზიტიურია. არსებულმა და მზარდმა ლოიალურმა რეპუტაციამ მიიყვანა ახლოს მის პროფესიონალურ მიზანთან-იყოს საუკეთესოთა შორის. მისმა უნიკალურმა საორგანიზაციო მოდელმა შესაძლებელი უნდა გახადოს შეინარჩუნოს საუკეთესო ხალხი მის გუნდში.

სადისკუსიო კითხვები

- 1.რამდენი სხვადასხვა მიზეზი ჰქონდა მიხეილს ახალი ბიზნესის წამოსაწყებად?
- 2.განსაკუთრებით რომელი მათგანი გიბიძგებდათ თქვენ მსგავსი ნაბიჯის გადასადგმელად?
- 3.როგორ ფიქრობთ რა ბიზნეს-ჩვევებია საჭირო ისეთი ბიზნესის დასაწყებად როგორცაა დადიუს?
- 4.თქვენი აზრით, რა კითხვებს უპასუხეს მიხეილმა და მისმა პარტნიორებმა, სანამ გახსნიდნენ დადიუს-ს?

წყარო: თქვე უტურე ოფ უსინესს, აწრენცე ჟ. იტმან-შან იეგო შტატე ნივერსიტე; ჩარლ ცდანიელ- ნივერსიტე ოფ ტეხას, რინგტონ. შოუტპ-წესტერნ ჩოლდეგე უბლისპინგ. 2002