

თავი 1.1 ბიზნესი და მეწარმეობა

თავის შინაარსი:

- ბიზნესის არსი და თავისებურებები;
- მეწარმეობის არსი და პრინციპები;
- სამეწარმეო (ეკონომიკური) საქმიანობის სფეროები და სახეები;
- ბიზნესის ადგილი და როლი ეკონომიკაში;
- ბიზნეს - იდეა და მისი შერჩევის მეთოდები;
- ეს საინტერესოა!
- კითხვები თვითშემოწმებისათვის;
- სავარჯიშოები.



ბიზნესი ეს არის ინდივიდების ორგანიზებული მცდელობა, უზრუნველყოს საზოგადოება საქონლითა და მომსახურებით

1.1.1 ბიზნესის არსი და თავისებურებები

თანამედროვე საზოგადოებაში ნებისმიერი ადამიანი ამა თუ იმ ფორმით დაკავშირებულია ბიზნესთან. ზოგი თავად ქმნის ბიზნესს, ზოგი კი მოიხმარს მათ მიერ წარმოებულ პროდუქციას. **ბიზნესი ეს არის კანონიერი გზით მოგების მიღების მიზნით განხორციელებული სამეწარმეო საქმიანობა**, ხოლო ბიზნესმენი ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა და პირდაპირი გაგებით „საქმიან ადამიანს“ ნიშნავს.

ყოველგვარი საქმიანობა არ შეიძლება ჩაითვალოს ბიზნესად. მაგალითად, ნებისმიერი მუშაობა არის საქმიანობა, მაგრამ მუშაობა ანუ პროდუქტის შექმნა ჯერ კიდევ არ არის ბიზნესი. საქმიანობა წარმოადგენს ბიზნესს მხოლოდ მაშინ, როდესაც ის მიზნად ისახავს მოგების, შემოსავლის მიღებას. **წარმოება ხდება ბიზნესი, როდესაც მწარმოებელი არა უბრალოდ უშვებს პროდუქციას, არამედ შედის ეკონომიკურ ურთიერთობებში მყიდველთან (მომხმარებელთან) წარმოებული საქონლის ხელსაყრელად გაყიდვის, რეალიზაციის, გაცვლის მიზნით.** მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება ყოველთვის არ არის ბიზნესი.

წარმოება ხდება ბიზნესი, როდესაც მწარმოებელი შედის ეკონომიკურ ურთიერთობებში მყიდველთან წარმოებული საქონლის ხელსაყრელად რეალიზაციის მიზნით.

მაგალითად, შინ საჭმლის დამზადება ან ტანსაცმლის შეკერვა პირად მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად, არ არის ბიზნესი. თუ საჭმელი დამზადდა ან ტანსაცმელი შეიკერა გასაყიდად, ის შეიძლება ჩაითვალოს ბიზნესად.

თანამედროვე ცივილიზებულ ბიზნესში ბიზნესმენი ვალდებულია ფიქრობდეს არა მარტო თავის სარგებლობაზე, არამედ სხვა პირების სარგებლობაზეც, რომლებიც მონაწილეობენ საერთო საქმეში. ასე რომ, იგი ზრუნავს როგორც საერთო მოგებიდან თავისი წილის მიღებაზე, ასევე იმ წილზეც, რომელსაც მიიღებენ საქმის თანამონაწილენი (პარტნიორები), კონტრაგენტები და სხვ.



ბიზნესმა არ იცის საზღვრები და ეროვნებები. შეიძლება სახელმწიფოებს შორის არ იყოს დიპლომატიური კავშირთა არარსებობა, მაგრამ შეიძლება არსებობდეს ბიზნესი - ურთიერთობა ასეთი სახელმწიფოების ფორმებს შორის.

მაშასადამე, **ბიზნესი მრავალწახნაგოვანი ცნებაა**. იგი წარმოადგენს საქმიანობას, რომელიც ხორციელდება კერძო პირების, საწარმოების (ფირმების, კომპანიების) მიერ ბუნებრივი დოვლათის მოპოვების, გადამამუშავების, საქონლის (მომსახურების) წარმოების, შექმნის და გაყიდვის ან სხვა საქონელზე გაცვლისათვის, რაც იწვევს დაინტერესებული პირების ან საწარმოების (ორგანიზაციების) ურთიერთსარგებლობას.

1.1.2 მეწარმეობის არსი და პრინციპები

ბიზნესის განსაკუთრებული შემთხვევაა მეწარმეობა (სამეწარმეო საქმიანობა). იგი უშუალო კავშირშია ადამიანის - მეწარმის პიროვნებასთან, რომელიც ახორციელებს ბიზნესს მოგების მიღების მიზნით საკუთარი სახსრებისა და პირადი რისკის საფუძველზე. **მეწარმეობა საქმიანობაა, რომლის დროსაც ხდება ცოდნისა და უნარების გამოყენება საქონლისა და მომსახურების შესაქმნელად, ხოლო ადამიანი, რომელიც ამას ახერხებს რაციონალური ანალიზის საფუძველზე, სამეწარმეო უნარით დაჯილდოებული ადამიანია.** ადამიანს, რომელიც ახალ პროდუქციას ქმნის ან საწარმოს მართვის უკეთესი გზის ძიების რისკს ეწევა, **მეწარმე ეწოდება**. მეწარმეები არიან როგორც დიდ, ისე მცირე



კომპანიებში და მომხმარებლებს, საქონლისა და მომსახურების ფართო ასორტიმენტიდან არჩევანის გაკეთების საშუალებას აძლევენ.

სამეწარმეო საქმიანობის სუბიექტთა სამართლებრივ ფორმებს ისევე, როგორც

მეწარმეობა
საქმიანობაა, რომლის
დროსაც ხდება
ცოდნისა და
უნარების გამოყენება
საქონლისა და
მომსახურების
შესაქმნელად

მეწარმე ეწოდება
ადამიანს, რომელიც
ახალ პროდუქციას
ქმნის ან საწარმოს
მართვის უკეთესი
გზის ძიების რისკს
ეწევა

სამეწარმეო საქმიანობად მიიჩნევა მართლზომიერი და არაერთჯერადი საქმიანობა, რომელიც ხორციელდება მოგების მიზნით, დამოუკიდებლად

საბაზრო ეკონომიკა არის თავისუფალი ეკონომიკა, რომელის ერთ-ერთი პრინციპია თავისუფალი მეწარმოება.

მსოფლიოს სხვა ქვეყნებში, საქართველოში კანონმდებლობით რეგულირდება და მას „მეწარმეთა შესახებ“ საქართველოს კანონი არეგულირებს. აღნიშნული კანონის თანახმად: „სამეწარმეო საქმიანობად მიიჩნევა მართლზომიერი და არაერთჯერადი საქმიანობა, რომელიც ხორციელდება მოგების მიღების მიზნით, დამოუკიდებლად და ორგანიზებულად.“ განმარტებიდან გამომდინარე, უნდა განვიხილოთ სამეწარმეო საქმიანობის განმსაზღვრელი შემდეგი ძირითადი ნიშნები:

მართლზომიერება. აღნიშნულ ნიშანში იგულისხმება, რომ სამეწარმეო საქმიანობა არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს სამართლის მოქმედ ნორმებს, ზნეობის საყოველთაოდ აღიარებულ პრინციპებს და საჯარო წესრიგს;

არაერთჯერადობა. სამეწარმეო საქმიანობა უნდა ხორციელდებოდეს სისტემატურად და პროფესიონალურად. მრავალჯერადობას განსაზღვრავს არა მხოლოდ მოქმედებათა რაოდენობა, არამედ აგრეთვე ამ მოქმედებათა უმთავრესი მიზანი – *მოგების მიღება*;

ორგანიზებულობა. ორგანიზებულობა ნიშნავს, რომ მეწარმე უნდა „მოერგოს“ კანონით გათვალისწინებულ ერთ-ერთ ორგანიზაციულ - სამართლებრივ ფორმას (ბიზნესის ორგანიზაციულ - სამართლებრივ ფორმებს განვიხილავთ მომდევნო თავში), ჰქონდეს კანონმდებლობით დადგენილი მართვის ორგანოები და, რაც მთავარია, იყოს რეგისტრირებული სამეწარმეო რეესტრში;



დამოუკიდებლობა. სამეწარმეო საქმიანობა, როგორც დამოუკიდებელი საქმიანობა, სხვა არაფერია, თუ არა კანონიერ, მეწარმეთა ნებაზე დამყარებულ მოქმედებათა ერთობლიობა. მასში იგულისხმება სამართლებრივი დამოუკიდებლობა, რომელიც, თავის მხრივ, მოიცავს ქონებრივ დამოუკიდებლობას (რაც განცალკევებული ქონების არსებობას ნიშნავს) და ორგანიზაციულ დამოუკიდებლობას (რაც მეწარმის მიერ ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმისა და საქმიანობის სახის თავისუფლად არჩევას გულისხმობს);

სწრაფვა მოგების მიღების მიზნისაკენ. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სამეწარმეო საქმიანობის მიზანს წარმოადგენს არა იმდენად საქონლის (მომსახურების) რეალური წარმოება, რამდენადაც ამ საქმიანობით მოგების მიღება. მაგრამ მოგების მიღება მეწარმის საბოლოო მიზანი არ არის. მისი საქმიანობის მთავარი მისია ამა თუ იმ გეოგრაფიული საზღვრების მქონე ბაზარზე საზოგადოებრივ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებაა. მხოლოდ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებით შეიძლება მართლზომიერი მოგების

მიღება. სწორედ ამაში მდგომარეობს სამეწარმეო საქმიანობის თავისებურება. შეიძლება ითქვას, რომ სამეწარმეო საქმიანობის წარმატება იგივეა, რაც ბაზარზე არსებულ მეტოქეობაში წარმატება.

მოქმედი კანონმდებლობით დაშვებულია სამეწარმეო საქმიანობის მიზანი – საზოგადოებრივ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება და მის საფუძველზე მოგების სისტემატიური და პროფესიონალური მიღება. ამის გათვალისწინებით, **ეკონომიკის ნებისმიერ სფეროში წარმოებული მართლზომიერი საქმიანობა, მიმართული მოგების მიღებისაკენ, არის სამეწარმეო საქმიანობა.**



მეწარმის უნარ-ჩვევები

სამეწარმეო საქმიანობას წარმართავს მეწარმე – ინდივიდი, რომელიც მოგების მიღების მიზნით უძღვება საქმეს. მეწარმისათვის დამახასიათებელია ძირითადი თვისებები. ცხოვრებისეული გამოცდილება ცხადყოფს, რომ ღირსეული ბიზნესმენი (მეწარმე) ყველა მსურველი ვერ გახდება. ბევრი სხვა საქმიანობის ანალოგიურად, ესეც ერთგვარი ხელოვნებაა და ვინც უხვადაა დაჯილდოვებული საამისო თვისებებით, წარმატებაც მას ექნება. იმისათვის, რომ მან მაღალ დონეზე განახორციელოს დასახული მიზნები, მეწარმე (ბიზნესმენი) უნდა იყოს:

ინიციატივიანი, ფხიანი, კომერციულ ნიუანსებში საფუძვლიანად გარკვეული. ბაზარზე მყარად იმკვიდრებს ადგილს ის მეწარმე, რომლის პროდუქცია მაღალხარისხიანი, მოდური, ესთეტიკურად მიმზიდველი და იაფია. შეუწელებელი ზრუნვა ნაწარმის მომხმარებელთა გაზრდილი მოთხოვნების გათვალისწინებით მიწოდებისათვის მეწარმის ის არსებითი თვისებაა, რომელიც მას სხვა ჩვეულებრივი მეურნისაგან განასხვავებს;

გაბედული, ზომიერად რისკიანი. ბიზნესი (მეწარმეობა) თავისი ბუნებით აზარტულ თამაშს ჰგავს, სადაც მოსალოდნელია არა მარტო მოგება, არამედ წაგებაც. ამიტომ ბიზნესში, ჩვეულებრივ, წარმატებას აღწევს ის მეწარმე, რომელიც წინასწარ გააზრებულად შეარჩევს საქმიანობას და ისე გააკეთებს მის ორგანიზაციას, რომ რისკის დონე არ აღემატებოდეს გონივრულობის ზღვარს;

მტკიცე ნებისყოფიანი, დასახული მიზნის შესრულებისათვის შეუპოვარი, მებრძოლი. ჩვეულებრივ, წარმატებებს აღწევს ის მეწარმე, რომელსაც ხასიათსა და გუნებას კი არ გაუფუჭებს ფუნქციონირების გზაზე შეხვედრილი პირველივე სიძნელეები და დაბრკოლებები, არამედ განაწყობს მას იქითკენ, რომ მაქსიმალური მობილიზაცია გაუკეთოს თავის შესაძლებლობებს და სწრაფად (მაგრამ აუჩქარებლად) მოიძიოს ოპტიმალური გზები და შესაძლებლობანი მათ დასაძლევად;

მეწარმე უნდა იყოს ბუნებით ოპტიმისტი, ორგანიზებულად წინმსწრაფი, თავისი სამეწარმეო საქმიანობის სასურველ საბოლოო შედეგებში იმთავითვე დარწმუნებული და თვითდაჯერებული;

გულწრფელი, პატიოსანი და სანდო პარტნიორი. ეს ისეთი თვისებებია, რომელთა გარეშე არ არსებობს ნორმალური ბიზნესი. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მეწარმეები ხელმძღვანელობენ არა მარტო დაწერილი, არამედ დაუწერიელი კანონებითაც, რომელთაც „თამაშის წესებს“ უწოდებენ. მათ მშვენივრად იციან, რომ ამ წესების დარღვევას, გარდაუვლად მოსდევს თამაშიდან გაძევება. კლიენტებთან და პარტნიორებთან სახელის გატეხას, როგორც იტყვიან, თავის გატეხა სჯობია. მაგალითად, მეწარმის მიერ სხვა ფირმის სასაქონლო ნიშნის მითვისება, გადასახადისაგან თავის არიდება, შემოსავლის გადამალვა, ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულების შეუსრულებლობა, კლიენტის მოტყუება და ა.შ. ითვლება ერთ-ერთ ყველაზე დიდ ზნეობრივ და მოქალაქეობრივ ცოდვა-დანაშაულად და ისჯება როგორც ბიზნესის სამყაროში პრესტიჟის დაკარგვით, ისე კანონით;

ერთგული, საიმედო და პირიანი კაცის სახელი მეწარმისათვის ყველაზე საუკეთესო სავიზიტო ბარათია. მეწარმის სიტყვა გაცილებით ძვირად ფასობს, ვიდრე ნებისმიერი ხელმოწერა, ბეჭედი თუ სხვა;

დაუზარელი, შრომისმოყვარე. უშრომელად, ცხადია, არასდროს არც ერთი საქმე არ გაკეთებულა, მაგრამ მეწარმეობა მაინც ისეთი საქმიანობაა, რომელიც წარმოუდგენელია ტიტანური შრომის გარეშე. პროფესიული სპეციფიკიდან გამომდინარე, მეწარმე უნდა იყოს დაუღალავი, სისტემატურად მოძრავი. სხვანაირად მისი ბიზნეს-საქმიანობა ნორმალურად ვერ წარიმართება;

ადამიანებთან ურთიერთობაში ზომიერი, თავაზიანი და მეგობრული. ბიზნესის წარმატებაში ამ თვისებებს, შეიძლება ითქვას, ლომის წილი უდევს. იგულისხმება მეწარმის ურთიერთობა მიმწოდებლებთან,

კლიენტებთან, პარტნიორებთან, ბანკირებთან, საქმიანობის მრავალი სხვა სფეროს წარმომადგენლებთან. აღნიშნული თვისებების ფლობა ბიზნესის ყველა წარმომადგენელს მოეთხოვება, მაგრამ განსაკუთრებით აუცილებელია საწარმოს ხელმძღვანელთათვის, საერთოდ, შრომითი კოლექტივის საქმიანობის ორგანიზებულად წარმართვისათვის. ვინც დაჯილდოებულია ორგანიზატორული ნიჭით და ამავე დროს დინჯი, ტაქტიანი და ადამიანებთან ურთიერთობის ხელოვნებას დაუფლებულია, სწორედ მას ძალუძს ლიდერის როლის წარმატებით შესრულება;

□ **ქველმოქმედი, გულმოწყალე.** განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მდიდარი ბიზნესმენი, როგორც წესი, თავმდაბალი, ღიმილიანი და ქველმოქმედი. ამას ის აკეთებს არა იძულებით, არამედ ნებაყოფლობით, თავისი შინაგანი ბუნებიდან გამომდინარე. მოკლედ რომ ვთქვათ, ქველმოქმედება დამოკიდებულია მეწარმის არა მარტო მატერიალურ შესაძლებლობაზე, არამედ სულიერ სიმდიდრეზეც;

□ **საიდუმლოების შემნახველი.** ფირმის საიდუმლოება შეიძლება დაკავშირებული იყოს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესთან, ტექნოლოგიურ პროცესებთან, მართვასთან, ფინანსებთან, საქონლის რეალიზაციასთან და ა.შ. იმისათვის, რომ თავი დაიცვას კონკურენტებისაგან მეწარმე უფრო ხილდება აგრეთვე ამა თუ იმ სახეობის პროდუქციის დამზადების ორიგინალური ტექნოლოგიისა და მისი შემადგენლობის საიდუმლოებას. ამის საილუსტრაციოდ საკმარისია თუნდაც მიტროფანე ლალიძის – ამ ცნობილი ქართველი მეწარმის – ტექნოლოგიით დამზადებული საყოველთაოდ აღიარებული „ლალიძის წყლების“ დღემდე შემონახული საიდუმლოების გახსენება;

□ **მგრძნობიარე და ალღოიანი.** ნამდვილი ბიზნესმენი უნდა იყოს არაორდინალური, ორიგინალური პიროვნება. იგი მის ირგვლივ მყოფებისაგან განსხვავებულად უნდა იქცეოდეს. როცა ამერიკელ ბიზნესმენ ბერნარდ ბარუკს ჰკითხეს, როგორ მიაღწიე ესოდენ დიდძალ სიმდიდრესა და წარმატებასო, მან ასე უპასუხა: „ეს ძალიან იოლია. იყიდეთ მაშინ, როცა ირგვლივ ყველა ყიდის და გაყიდეთ, როცა ყველანი მხოლოდ ყიდულობენ“. გახსოვდეთ: ნამდვილი მეწარმე ცდილობს მივიდეს იქ, საიდანაც სხვები გამორბიან; შრომობს, როცა სხვებს სძინავთ; მგზავრობს, როცა სხვები სადილად სხედან; გეგმავს, როცა სხვები ერთობიან. იგი თითქმის არ განასხვავებს ერთმანეთისაგან სამუშაო და გამოსასვლელ დღეებს.

თუ თქვენ გადაწყვეტილი გაქვთ მომავალში ბიზნესის სფეროში მოღვაწეობა, მაგრამ არ იცით, რამდენად პასუხობთ მის მოთხოვნებს, მიზანშეწონილია გაიაროთ ტესტირება. მისი შინაარსი დაახლოებით ასეთნაირად შეიძლება წარმოვიდგინოთ: (იხ. ნახ. 1.1.1).

თვისებები	ქულები			
	5	4	3	2
ინიციატივიანობა	გამორჩეულად ინიციატივიანი, სიახლისკენ მსწრაფი	ზომიერად ინიციატივიანი	ნაკლებად ინიციატივიანი	უინიციატივო
გაბედულობა და რისკიანობა	სწრაფი და გააზრებულად რისკიანი	გაბედული, მაგრამ ფრთხილი	ნაკლებად რისკიანი, გაუბედავი	მეტისმეტად ფრთხილი, მშიშარა
შეუპოვრობა	მაქსიმალურად შეუპოვარი, მტკიცედ თავდაჯერებული	ზომიერად შეუპოვარი	საშუალოდ შეუპოვარი	მხდალი, არა თვითდაჯერებული
ორგანიზატორული უნარი	ექსტრა კლასის ორგანიზატორი	უნარიანი ორგანიზატორი	საშუალო დონის ორგანიზატორი	სუსტი ორგანიზატორი
ლიდერობა	გამორჩეული ლიდერი	კომპეტენტური ლიდერი	საშუალო დონის ლიდერი	არ გამოირჩევა კოლეგებისგან
პასუხისმგებლობა	განსაკუთრებული პასუხისმგ.-ის მქონე	დავალებათა ნორმალური შემსრულებელი	ყოველთვის ვერ იჩენს ჯეროვან პასუხისმგ.-ას	ხშირად გაურბის დავალებათა შესრულებას
გულწრფელობა და პატიოსნება	საყოველთაოდ აღიარებული საიმედო პარტნიორი	„თამაშის წესებისადმი“ ერთგული	ძირითადად უღალატო პარტნიორი	სრული ნდობა სარისკოა
შრომისუნარიანობა და შრომისმოყვარეობა	უშრეტი ენერჯის პაატრონი	დაუზარელი, საქმის გულისხმიერად მკეთებელი	დაკისრებული მოვალეობის შემსრულებელი	დაბალი შრომისუნარიანი
კოლეგიალობა	შინაგანი ბუნებით კოლეგიალური	თანამოსაუბრესთან თავაზიანი და ერთგული	ადამიანებთან ურთიერთობაში მეტწილად ზომიერი	ძნელად ეგუება კოლექტივს
ქველმოქმედება და გულმოწყალება	საყოველთაოდ ცნობილი ქველმოქმედი	ზომიერად ქველმოქმედი და გულმოწყალე	არ გაურბის ქველმოქმედებას	ცდილობს თავიდან აიცილოს ქველმოქმედება

ტესტირების შედეგად ქულების მაქსიმალური ოდენობა შეიძლება იყოს 50, მინიმალური – 20. რეალურად, ალბათ, ერთიც გამორიცხულია და მეორეც, რამდენადაც იშვიათი იქნება არა მარტო ისეთი ადამიანი, რომელიც ტესტში აღნიშნულ ყველა თვისებას მაქსიმალურად ფლობს, არამედ ისეთიც, რომელიც ყველა მათგანისადმი მწყრალად გამოიყურება. ამ მომენტების გათვალისწინებით, პირობით, ქულების განსაზღვრულ ოდენობას შეიძლება

შემდეგნაირი შეფასება მივცეთ: საუკეთესო (50-46), კარგი (45-36), საშუალო (35-26), ცუდი (25 და ნაკლები). ტესტირების საფუძველზე, ვთქვათ, აღმოვაჩინდათ რამდენიმე სუსტი თვისება და მიიღეთ დაბალი შეფასება, მაგრამ მაინც არ გსურთ თქვენი გადაწყვეტილების შეცვლა. ამ შემთხვევაში არსებობს ორგვარი გამოსავალი: ჯერ-ერთი, ინტენსიურად იზრუნოთ ამ სუსტი მხარეების დასაძლევად, და მეორე, შემოიკრიბოთ ისეთი პარტნიორები რომლებიც შეავსებენ თქვენს ნაკლოვანებებს.

წარმატებული მეწარმეები ამერიკული სინამდვილიდან

ბიზნესმენი (მეწარმე) შემოქმედებითი და ინდივიდუალური ბუნების, კრიტიკულად მოაზროვნე პირია, რომელიც იდეებს საქონლად და მომსახურებად გარდაქმნის. ქვემოთ მოტანილია ზოგიერთი მეწარმის რამდენიმე მაგალითი და მათი დამახასიათებელი თვისებები ამერიკული სინამდვილიდან.

ზოგიერთი მეწარმე საქმიანობას ადრეულ ასაკში იწყებს. სკოლაში სწავლის პერიოდში **ზად ჰედფილდს** თავის სარდაფში სტამბა ჰქონდა მოწყობილი, რომელსაც „საოჯახო ახალი ამბები“ უწოდა, იგი კარდაკარ ყიდდა სარეკლამო პროსპექტებს, სავიზიტო ბარათებს და სხვა სახის ნაბეჭდ პროდუქციას. 1967 წელს მან დააარსა „კვიკ კოპი“ და დღეს უკვე პოლიგრაფიული კორპორაციების მსოფლიოში უდიდესი ალიანსის თავმჯდომარეა. ჩვეულებრივ პროდუქციას სრულყოფს და ყიდის.

ედ ლოუ ფიქრობდა თიხის იმ გრანულების ახლებურ გამოყენებაზე, რასაც ბენზინგასამართ სადგურებზე ზეთისა და საპოხი ნივთიერების აბსორბირებისათვის (შეწოვისთვის) იყენებენ. მან „ფისუნისას საგების“ სახელით დაიწყო გრანულების შეფუთვა და დააარსა ახალი კომპანია, რომელიც ყოველწლიურად მილიონობით დოლარის მოგებას ღებულობს.

ლეინ ნემეტმა საგანმანათლებლო სათამაშოების გავრცელებისა და გაყიდვის უნიკალურ მეთოდს მიაგნო. ამ ქალბატონმა აღმოაჩინა, რომ ამგვარი სათამაშოები ყოველთვის როდი იყიდება ჩვეულებრივი სათამაშოების მაღაზიებში. მან ვერ მოახერხა საკუთარი მაღაზიის გასახსნელად საკმარისი თანხის შეგროვება და თავის მიერ შექმნილ ნიმუშებს ყიდდა სახლში მოწყობილ „სათამაშოების წვეულებებზე“, რომლებსაც მისი მეგობრები უძღვებოდნენ. ნემეტის ფირმას („დისკავერი ტოი“) ამჟამად აშშ-ში აქვს ამგვარი სამარკეტინგო სტრატეგიით მოქმედი საკუთარი სავაჭრო აგენტურის ფართო ქსელი.

ამ თვალსაზრისით, საყურადღებოა ისიც, რომ **მაიკლ დელმა** მყიდველებს პირველმა შესთავაზა კომპიუტერული ტექნიკა ინტერნეტით.

ექვსმა დამ, გვარად იემ ყურადღება მიაქცია იმას, თუ რაოდენ რთულია აზიელი ქალებისათვის მათი კანის შესაფერისი კოსმეტიკის ტონის შერჩევა. ასე დააარსეს მათ ფირმა „ჟენ კოსმეტიკსი“.

ჯერ კიდევ კოლეჯში სწავლისას ფრედ სმითს სჯეროდა, რომ საკაერო ტრანსპორტით ტვირთების გადაზიდვის ბიზნესს შეეძლო წარმატებით ემუშავა მსხვილი ავიაკომპანიების გარეშე. მან დაადგინა ერთ ღამეში წერილებისა და მცირე ამანათების გადატანის ბაზარი, დაეყრდნო საკუთარ ენერჯიასა და შორსმჭვრეტელობას და დააარსა ფირმა „ფედერალ ექსპრესი“.

კომპანია „3მ“-ი, მკვლევართა შემოქმედებითი უნარის გამოვლენის წასახალისებლად ნებას რთავს თავის მუშაკებს სამუშაო დროის 15% საინტერესო პროექტებს დაუთმონ. არტ ფრაიმ – „3მ“-ში მომუშავე მეცნიერმა, გამოიყენა თავისი თანამშრომლის უხარისხო წებოვანი ლენტი, დააწება ის ქალაღის პატარ-პატარა ფურცლებზე და დაიწყო მათი წიგნის სანიშნად და ბარათების მისაწერად გამოყენება. მიღებულ პროდუქციას „პოსტ-იტი“ ეწოდა და მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი საქონელი გახდა.

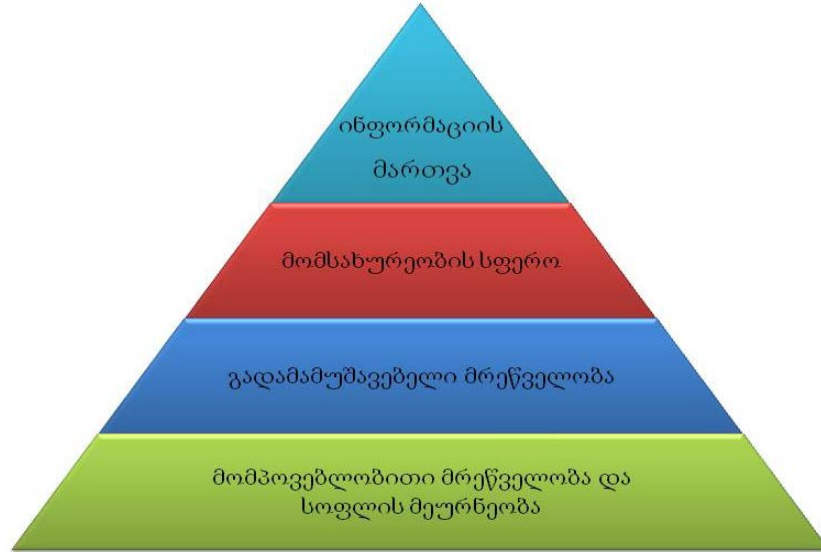
იოჰან ჰანსფლაიმ გუტენბერგი პირველ მბეჭდავადაა აღიარებული. იოჰან გუტენბერგის დამსახურება ის არის, რომ მან ლითონის ლიტერები (ლიტერი-ასო) ჩამოასხა, საბეჭდი დაზგა დაამზადა და ევროპაში პირველმა შეძლო ბეჭდური წიგნის გამოცემა. წიგნის ბეჭდვის დაწყებამ რევოლუცია მოახდინა მეცნიერებაში.

ბილ გეითსმა უნივერსიტეტი ადრე მიატოვა, რათა მთელი დრო და ენერგია დაეთმო MICROSOFT-ისთვის. 1975 წელს მან წამოიწყო საკუთარი საქმე ბავშვობის მეგობარ პოლ ალენთან ერთად. იმ აზრით რომ კომპიუტერი მომავალში უნდა ყოფილიყო ყველაზე საჭირო ნივთი ყველა ოფისსა და სახლში, ბილ გეითსმა დაიწყო მუშაობა პერსონალური კომპიუტერების შექმნაზე და მათ განვითარებაზე. მისმა განსაკუთრებულმა ხედვამ განაპირობა MICROSOFT- ის წარმატება, მისი მიზანი იყო შეექმნა ისეთი კომპიუტერული სისტემა, რომელსაც ადვილად გამოიყენებდა ყველა ადამიანი დიდი სიამოვნებით. ის კომპანია "მაიკროსოფტის" ხელმძღვანელი და დამფუძნებელია.

1.1.3 სამეწარმეო (ეკონომიკური) საქმიანობის სფეროები და სახეები

სამეწარმეო (ეკონომიკური) საქმიანობის სფეროები თავმოყრილია 5 ძირითად ჯგუფში: მომპოვებლობითი მრეწველობა და სოფლის მეურნეობა, გადამამუშავებელი მრეწველობა, მომსახურეობის სფერო, ინფორმაციის მართვა. ნებისმიერი ბიზნეს - საქმიანობის საწყისი არის მომპოვებლობითი მრეწველობა და სოფლის მეურნეობა, ვინაიდან აღნიშნული ქმნის ძირითად რესურსს, რომლის

გადამუშავება, დახვეწა და სხვადასხვა ფორმით მიწოდება ხდება საზოგადოებისათვის. აღნიშნული სფეროს გარეშე შეუძლებელია სხვა დანარჩენი სფეროების ფუნქციონირება. ამ სფეროებს მნიშვნელობის გათვალისწინებით იხილეთ სქემა 1.1.2.



1.1.2. სამეწარმეო (ეკონომიკური) საქმიანობის სფეროები

საქართველოს საგადასახადო კოდექსის მიხედვით, *ეკონომიკურ საქმიანობად* ითვლება ნებისმიერი საქმიანობა, რომელიც წარმართება მოგების, შემოსავლის ან კომპენსაციის მისაღებად, მიუხედავად ასეთი საქმიანობის შედეგებისა. ბიზნესის და მეწარმეობის მნიშვნელობის გარკვევის შემდეგ გავეცნოთ მის ძირითად მიმართულებებს და ჯგუფებს, თუ რა სფეროები არსებობს, და რომელი მიმართულება იქნება ბიზნესის დამწყობათათვის საინტერესესო.

ა) მომპოვებლობითი საქმიანობა და სოფლის მეურნეობა: მომპოვებლობითი საქმიანობა და სოფლის მეურნეობა არის მატერიალური წარმოების ერთ-ერთი ძირითადი დარგი, რომელიც ქმნის ნედლეულს, როგორც საწყისს. აღნიშნული დარგში მოპოვებული ნედლეული მიეწოდება ბიზნესის შემდეგ სფეროს - გადამამუშავებელ მრეწველობას.

ეკონომიკურ საქმიანობად ითვლება ნებისმიერი საქმიანობა, რომელიც წარმართება მოგების, შემოსავლის ან კომპენსაციის მისაღებად

ბ) გადამამუშავებელი მრეწველობა ანუ წარმოება: წარმოებაში ხდება ნედლეული რესურსის გარდაქმნა მზა პროდუქციად. შემდგომში შეიძლება ეს პროდუქცია მიეწოდოს სხვა წარმოებას ნედლეულის სახით, რათა დამზადდეს სხვა სახის



პროდუქცია, ან ის შეიძლება მიეწოდოს საბითუმო ანდა საცალო გამყიდველს ან უშუალოდ მომხმარებელს. წარმოების შექმნა მოითხოვს მნიშვნელოვან კაპიტალდაბანდებებს (მიწის შეძენა, შენობა დანადგარების შეძენა, ტექნიკის შეძენა, ენერჯო მომარაგება, ნედლეულის მიღება, შრომითი რესურსების მოზიდვა და ა.შ.). მიუხედავად რთული პირობებისა, საწარმოო სფეროში მუშაობა გაცილებით საინტერესო და ეფექტურია, განსაკუთრებით ისეთ ნოვატორულ სფეროებში, როგორებიცაა ქიმიური მრეწველობა, ელექტრონული მრეწველობა, სათამაშოების წარმოება და ა.შ. წარმოებაში დახარჯული კაპიტალდაბანდებების დაკარგვის რისკი გაცილებით დიდია ვიდრე ბიზნესის სხვა ჯგუფებში. რადგანაც წარმოება საქონლის წყაროა, მას განვითარების მეტი შესაძლებლობა აქვს ვიდრე ბიზნესის სხვა ჯგუფებს.

გ) მომსახურების სფერო: ამ სფეროში ერთიანდებიან მომსახურე ფირმები, რომლებიც არ აწარმოებენ პროდუქციას, ამის მაგივრად ისინი ყიდიან თავის ოსტატობას (მომსახურებას) და საქონელს მეწარმეებზე, საბითუმო მოვაჭრეებზე და მომხმარებელზე. როგორც წესი ყველაზე რთულია წარმოების შექმნა, ხოლო გაცილებით იოლია მომსახურე ფირმის შექმნა.



მომსახურების სახეა ასევე ესოდენ გავრცელებული **ვაჭრობა**, რომელიც მეურნეობის, ეკონომიკის დარგის და ეკონომიკური საქმიანობის სახეა. მის ობიექტს, მოქმედების არეს წარმოადგენს საქონლის მიმოქცევა, საქონელბრუნვა, საქონლის ყიდვა-გაყიდვა, აგრეთვე საქონლის გაყიდვისა და მომხმარებლამდე მიტანის პროცესში მისი მომზადება. სხვა სიტყვებით თუ ვიტყვით ვაჭრობა არის კომერცია, საქონლის ყიდვა და გაყიდვა.



ვაჭრობა ორ მიმართულებად, საბითუმო და საცალო ვაჭრობად იყოფა. *საბითუმო ვაჭრობა* წარმოადგენს შუამავალ რგოლს მწარმოებელსა და საცალო ვაჭრობას შორის. ბითუმად მოვაჭრეები საქონელს იძენენ მწარმოებლისგან, აწყობენ მზა პროდუქციას და შემდეგ ყიდიან საცალო მოვაჭრეებზე. ბიზნესში საბითუმო ვაჭრობას დომინანტის როლი უჭირავს, რაც აიხსნება იმით, რომ აქ მომსახურე პერსონალის შედარებით მცირე რაოდენობაა, ვიდრე წარმოებაში და საცალო

მომსახურება არის ნებისმიერი სახის საქმიანობა, ან სარგებელი, რომელსაც ერთი მხარე სთავაზობს მეორეს. თავისი არსით არანეიტობრივი, არათვალსაჩინოა, რაც გულისხმობს იმას, რომ შეუძლებელია მისი დანახვა, მოსმენა, ხელით შეხება

საბითუმო ვაჭრობა არის დიდი მოცულობით პროდუქციის რეალიზაცია.

ვაჭრობაში. საბითუმო ვაჭრები იძენენ საქონლის მწარმოებლებისგან დიდი რაოდენობით, აწყობენ მას საცალო ვაჭრებისათვის ხელმისაწვდომ ადგილას და შემდეგ ყიდნიან საცალო ვაჭრობის მოთხოვნის შესაბამისად. ბითუმად მოვაჭრე აბალანსებს საცალო ვაჭრობის მოთხოვნებს წარმოებასთან. მიუხედავად ეკონომიკური არასტაბილურობისა, ბითუმად მოვაჭრეები მაინც აღწევენ წარმატებას, განსაკუთრებით ისინი, რომლებიც ისწრაფიან ნოვატორობისაკენ.

ჩვეულებრივ, ბითუმად ვაჭრობაში ხორციელდება შემდეგი ამოცანები:

- ❖ საქონლის ხელსაყრელი ასორტიმენტის ფორმირება მწარმოებელი ფირმებისგან მათი ორგანიზებული, დიდი პარტიებით შესყიდვის გზით;
- ❖ საქონლის დასაწყობება, რაც საშუალებას იძლევა შევამციროთ დანახარჯები შენახვაზე, საქონლის დაკარგვით ან გაფუჭებით გამოწვეული ზარალი;
- ❖ საქონლის განლაგება მომხმარებელთან ახლოს - ამ მოთხოვნის გათვალისწინებით ხდება სასაწყობე ბაზების განლაგება;
- ❖ საქონლის წვრილი პარტიების ფორმირება საცალოდ მოვაჭრეებისთვის;
- ❖ საცალოდ მოვაჭრეთა ფინანსირება (დაკრედიტება);
- ❖ მყიდველთან კონტაქტის დამყარება, მისი მიზიდვა მოცემული ფირმის საქონლის საყიდლად;
- ❖ ვაჭრობის საინფორმაციო უზრუნველყოფა (როგორც მიმწოდებელი, ისე მყიდველი საწარმოებისათვის);
- ❖ საცალო მოვაჭრეებისათვის კონსულტაციებისა და დახმარებების გაწევა, პირველ რიგში, მართვაში, საბუღალტრო აღრიცხვასა და ა.შ.;

საცალო ვაჭრობა: საცალო მოვაჭრეები იძენენ საქონელს მწარმოებლებისგან ან ბითუმად მოვაჭრეებისგან და აწვდიან (ყიდიან) მომხმარებლებს. საცალო ვაჭრობის საწარმოები განსხვავდებიან, საკუთრების ფორმით, ადგილმდებარეობით, მომსახურების ფორმით, საფასო პოლიტიკით, საქონლისა და მომსახურების ასორტიმენტით.

დ) ინფორმაციის მართვა. ინფორმაციის მართვა მოიცავს ინფორმაციულ მომსახურებას, რომლის ცნებაში იგულისხმება ზემოქმედება მომხმარებლებზე მათთვის საჭირო ინფორმაციული პროდუქტების დახმარებით. ინფორმაციული მომსახურების გაწევა წარმოადგენს მომხმარებელთა ინფორმირებას სხვადასხვა ობიექტების მიხედვით. ბიზნესის სუბიექტების ქცევა, განსაკუთრებით გადაწყვეტილებათა მიღების სტადიაზე, ყოველთვის განპირობებულია ინფორმაციით, რომელსაც ისინი ფლობენ:



- ✓ პროდუქტებისა და მომსახურების ცალკეულ სახეებზე ფასების, მათი ხარისხისა და ასორტიმენტის შესახებ;

საცალო ვაჭრობა არის ბიზნესი, რომელიც მის მომსახურებას ან/და პროდუქტს ყიდის უშუალოდ მომხმარებელზე