

როზეტა ასათიანი

ეკონომიკა

საშუალო სკოლის
VI კლასის
სახელმძღვანელო

 საგამომცემლო ფირმა „სიანლე“
თბილისი 2003

როზეტა ასათიანი. ეკონომიკა. საშუალო სკოლის VI კლასის სახელმძღვანელო. თბილისი, საგამომცემლო ფირმა „სიახლე“, 2003. – 120 გვ.

წიგნში ახსნილია ელემენტარული ეკონომიკის საკითხები. იგი საქართველოს განათლების სამინისტროს მიერ საშუალო სკოლის V კლასისათვის დამტკიცებული დამხმარე სახელმძღვანელოს – „ეკონომიკა – კეთილი ჯაღოქარი“ – გაგრძელებაა, თუმცა, მისგან განსხვავებით, წიგნი აგებულია არა ზღაპრის სიუჟეტზე, არამედ რეალურ ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებზე. მასში შეტანილია ამოცანები, ტესტები და კროსვორდები.

სახელმძღვანელო განკუთვნილია საშუალო სკოლის VI კლასის მოსწავლეობისთვის. იგი მოზარდებს დაეხმარება ეკონომიკის შესწავლაში.

მეცნიერ-რედაქტორი

ლეო ჩიქავა — ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი

რეცენზენტები:

ვლადიმერ შაბაგა — ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი;

მისიელ ჯიბუტი — ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

ISBN 99928-936-7-2

© საგამომცემლო ფირმა „სიახლე“, 2003.

წინასიტყვაობა

გამარჯობათ მოსწავლეებო! ჩვენ უკვე ერთი წელია, ერთმანეთს ვიცნობთ. გახსოვთ „ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“? ამ წიგნის შესწავლით თქვენ „შეაღეთ კარი“ ეკონომიკურ მეცნიერებაში, მაგრამ მეცნიერების ამ მეტად საინტერესო დარგის დაუფლებისათვის ჯერ დიდი გზა გაქვთ გასავლელი. ჩვენც დავადგეთ ამ გზას და ვიართ ერთად საშუალო სკოლის დამთავრებამდე. მე შევეცდები მოგაწოდოთ სახელმძღვანელო ყოველი მომდევნო კლასისათვის, თქვენ კი მათი შესწავლით შეეცადეთ შეძლოთ ეკონომიკის საფუძვლების დაუფლება. კარგად დაიმახსოვრეთ: რაც უფრო ადრეულ ასაკში შეისწავლით ელემენტარულ ეკონომიკას, რომლის საფუძველზეც შეძლებთ თანდათანობით ჩასწვდეთ რთულ ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებს, მით უფრო გაგიადვილდებათ თქვენი ცხოვრების მოწყობა. ამიტომ ეკონომიკის ცოდნა მეტ-ნაკლებად თითოეულ ადამიანს სჭირდება (თუმცა ყველა როდი ფიქრობს ასე).

ადრე ჩვენში ეკონომიკურ განათლებას სათანადო ყურადღება არ ექცეოდა. ხშირ შემთხვევაში არაეთიკურ საქციელად ითვლებოდა ფულზე, ბიზნესსა და სხვა ეკონომიკურ საკითხებზე მსჯელობა. დღეს კი ცხოვრებამ გვიკარნახა, რომ პიროვნების ფორმირებისათვის ეკონომიკური განათლებაც აუცილებელია. იგი გვივითარებს ეკონომიკურ აზროვნებას, გვასწავლის ეკონომიკურ ქცევას, აყალიბებს ჩვენს პიროვნებას, საშუალებას გვაძლევს ვიშრომოთ ისე, რომ მივალწიოთ დამსახურებულ წარმატებებს. ეკონომიკური განათლება ალგვიძრავს ინტერესს, ეს კი უკვე დიდი საქმეა. ინტერესი ცხოვრების მამოძრავებელი ძალაა.

ეკონომიკის საფუძვლების დაუფლება იოლი როდია. ამას გულმოდგინე შრომა და დიდი ნებისყოფა სჭირდება.

ქვეყნის ეკონომიკა წარმოუდგენელია განათლებული ადამიანების გარეშე.

„ეროვნული ეკონომიკის გარეშე, ბრძანებდა დიდი ივანე ჯავახიშვილი, – ეროვნული სახელმწიფოც არ არსებობს.“ მოდი, ხელიხელჩაკიდებულებმა, ერთად ვაშენოთ ახალი საქართველო. (ნუ გავამრავლებთ თათქარიძეებს. გავიხსენოთ თუ როგორ ემდუროდა ლუარსაბი სწავლის გამავრცელებლებს და ამბობდა: მე თუ წიგნი არ ვიცი, კაცი აღარა ვარ... ხორცი მე არ მაკლია და ფერიო. არ შეიძლება თათქარიძეებმა მემკვიდრეები დაუტოვონ საქართველოს. მას ხომ დიდმა ილიამ უძეოდ გადაშენება მიუსაჯა). ასეთი ლამაზი ბუნებისა და დიდი კულტურის მქონე ქვეყანაში ბედნიერი ადამიანები უნდა ცხოვრობდნენ. ბედნიერებასა და კეთილდღეობას კი შრომა და სხვა ადამიანური ღირსებები ქმნის, მათ შორის წიგნის სიყვარული.

თანამედროვე პირობებში ცოდნის გარეშე ადამიანი ტყეში გზა-კვალაბნეულს ჰგავს. მეტიც, იგი, გარკვეული თვალსაზრისით, მონაა. მონობა კი უბედურებაა არა მხოლოდ ამ ადამიანისთვის, არამედ მთელი ქვეყნისთვის. ქვეყანას განათლებული, წიგნიერი საზოგადოება სჭირდება, რომლის გარეშეც შეუძლებელია წინსვლა და დამოუკიდებლობის შენარჩუნება.

ბედნიერად ჩავთვლი თავს, თუ თქვენი წიგნების სამყაროში ეს წიგნიც დაიკავებს ადგილს.

გახსოვდეთ, პროფესიის არჩევა ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებაა ადამიანის ცხოვრებაში, ხოლო როგორც ცნობილი ფილოსოფოსი ემანუელ კანტი ამბობდა, შრომა – ცხოვრებით ტკობის საუკეთესო ხერხია.

გისურვებთ წარმატებებს!

როზეტა ასათიანი

*ეკონომიკურ მეცნიერებათა
დოქტორი, პროფესორი, საქარ-
თველოს ეკონომიკურ მეცნიე-
რებათა აკადემიის აკადემიკოსი*

**«ეკონომიკა – კეთილი ჯაღოქარი» გახსოვთ?
შევაპოწმეთ თქვენი ცოდნა**

(I გაკვეთილი)

1. რა არის ეკონომიკა?
2. რისთვის არის საჭირო ეკონომიკის შესწავლა?
3. რა არის მოთხოვნილება და რატომ არის იგი ეკონომიკის განვითარების საწინდარი?
4. რაზეა დამოკიდებული ადამიანის მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება?
5. რა კავშირი არსებობს მოთხოვნილებებსა და შესაძლებლობებს შორის?
6. როგორ ახსნით თემას: შესაძლებლობების შეზღუდულობა – ეკონომიკის პირველი მთავარი პრობლემა.
7. რა არის არჩევანი?
8. რა კავშირი არსებობს შეზღუდულობასა და არჩევანს შორის?
9. როგორ ახსნით თემას: როგორ გავაკეთოთ სწორი არჩევანი – ეკონომიკის მეორე მთავარი პრობლემა.
10. რა განსხვავებაა საქონელსა და მომსახურებას შორის?
11. რა არის სარგებლიანობა?
12. რა არის საოჯახო მეურნეობა?
13. რა ურთიერთკავშირი არსებობს მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას, შრომის დანაწილებასა და დროის ეკონომიას შორის?
14. რა კავშირია მოხმარებასა და მოთხოვნილებების დაკ-

მაყოფილებას შორის?

15. რატომ არის ნატურალური მეურნეობა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების პრიმიტიული გზა?

16. რაში მდგომარეობს ნატურალური მეურნეობის საქონლურ მეურნეობად გარდაქმნის აუცილებლობა? ჩამოაყალიბეთ საქონლური მეურნეობის უპირატესობები.

17. რა როლი შეასრულა გაცვლის განვითარებამ ფულის წარმოშობაში?

18. რას ნიშნავს ბარტერი?

19. რატომ შეიცვალა ლითონის ფული ქალაქის ფულით?

20. რა განსხვავებაა მოძრავ და უძრავ ქონებას შორის?

21. რა არის შემოსავალი და რით განსხვავდება იგი ხარჯისაგან?

22. რით განასხვავდება დროითი და სანარდო ხელფასი ერთმანეთისაგან?

23. რამდენგვარია სახელმწიფო დახმარება?

24. რა არის საკუთრება და რა გზით შეიძლება გავხდეთ მესაკუთრე?

25. განასხვავეთ ერთმანეთისაგან სარგებელი, არენდა, რენტა.

26. როგორ ვისწავლოთ ფულის ყაირათიანი ხარჯვა?

27. რა არის ოჯახის ბიუჯეტი?

28. განასხვავეთ ერთმანეთისაგან დაბალანსებული, დეფიციტური და ჭარბი ბიუჯეტები.

29. რა არის ბანკი, ანაბარი, სესხი?

30. რა არის სადაზღვევო კომპანია?

31. რატომ არის ეკონომიკა კეთილი ჯადოქარი და მეცნიერება საოცრებების შესახებ?

I ოქმის
რა არის პერონიკა
(II გაკვეთილი)

ბუნებამ ადამიანებს ბევრი სიკეთე უწყალობა – ჰაერი, მზის სხივები, წყალი, მცენარეული თუ ცხოველური საკვები და ა.შ., მაგრამ მათ სხვა მოთხოვნილებებიც გაუჩნდათ და დროთა განმავლობაში სამეურნეო საქმიანობა გააჩაღეს. მანამდე კი ჩვენი წინაპრები პატარ-პატარა ჯგუფებად გამოქვაბულებში ცხოვრობდნენ, გარეულ ცხოველებზე ნადირობდნენ, ნადირის ხორციითა და ტყის ნაყოფით იკვებებოდნენ.

იმდროინდელი ადამიანი განუვითარებელი იყო. მას არც მიწის დამუშავება შეეძლო და არც შინაური ცხოველების მოშენება. ამიტომ ადამიანები სანადიროდ ერთად დადიოდნენ, ნადირობისათვის ტლანქად დამუშავებულ იარაღებს (ხელნაჯახს, ძვლის, რქისა და ქვის იარაღებს) იყენებდნენ, ნანადირევით კმაყოფილდებოდნენ და შიშველი სხეულის დასაფარავად ნადირის ტყავით იმოსებოდნენ.

ცხოვრება თანდათან წინ მიდიოდა, იხვეწებოდა საბრძოლო და სამუშაო იარაღები. ადამიანებმა ისწავლეს გარეული ცხოველების მოშინაურება, ვითარდებოდა მიწათმოქმედებაც, ნელ-ნელა იქმნებოდა დოვლათი.

ადამიანი დედამიწის ბინადართა შორის ყველაზე მაღალ საფეხურზე დგას და დღესაც არ კმაყოფილდება მიღწეულით.

გადავხედოთ დღევანდელ მსოფლიოს: ახლა ტყეში კოცონთან, როგორც წესი, არავინ თბება და გამოქვაბულშიც არავინ ცხოვრობს. ხალხი კეთილმოწყობილ სახლებში დაბინავდა, ცხენებიდან მანქანებში გადასხდა, ათასნაირ მოდურ ტანსაცმელს იცვამს და თანამედროვე სტილის ავეჯით მორთულ კომფორტულ ბინებში ცხოვრობს. გარდა ამისა, მუშაობს

ფაბრიკები, ქარხნები და სხვა სახის საწარმოები თანამედროვე მანქანა-მოწყობილობებითა და დაზგებით, რკინიგზა, ტელევიზია, ავიაცია, სატელეფონო და ფიჭური კავშირგაბმულობა, კოსმოსური ხომალდები და ა.შ.

დიდი შოტლანდიელი მეცნიერი და ცნობილი ეკონომისტი ადამ სმიტი ამბობდა, რომ ადამიანების სურვილებსა და მოთხოვნილებებს არა აქვს დასასრული, ყოველ შემთხვევაში, მიწინებულ ზღვარი მაინც.

ასეა ამჟამადაც, ჩვენი გონება წინ ისწრაფვის და თუ წარსულში რაიმე მიუღწეველი ოცნება გვეგონა, დღეს იგი რეალურია.

თითოეული ჩვენგანის ცხოვრება ეკონომიკურ მდგომარეობაზეა დამოკიდებული. ზოგიერთი ფიქრობს: რა საჭიროა თავის შეწუხება, არ ჯობს მხიარულად და უზრუნველად ვიცხოვრო? მაგრამ, თუ დავაკვირდებით, ადამიანებს არსებობისა და განვითარებისათვის გარკვეული პირობები და საშუალებები სჭირდებათ, რომლის გარეშეც ცხოვრება შეუძლებელია. თუ ეკონომიკური პირობების გაუმჯობესებას შევეცდებით, ცხოვრებაც უკეთესი გვექნება.

ნაწილობრივ, როგორც აღვნიშნეთ, ასეთ პირობებს ბუნება გვიქმნის. ესაა ყველაფერი ის, რაც ბუნებისაგან მზამზარეულად გვეძლევა.

მაგრამ ყოველივე ეს საკმარისია? შეიძლება მხოლოდ ბუნების ნაბოძებით დავკმაყოფილდეთ?

ადამიანებს ბევრი რამ სჭირდებათ არსებობისა და განვითარებისათვის. თანამედროვე საზოგადოება წარმოუდგენელია, მრავალ სხვა ნივთთან ერთად, წიგნების, ტელევიზორების, კომპიუტერების გარეშე, ამ მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება კი მხოლოდ ეკონომიკას შეუძლია.

ეკონომიკა არის ძირითადი წყარო, რომელიც ადამიანებს არსებობისა და განვითარების პირობებს უქმნის. იგი უშუალოდ წარმოებას უკავშირდება.

სიტყვა **ეკონომიკა (oikonomia)** ძველ საბერძნეთში წარმოიშვა და საოჯახო მეურნეობის მართვას ნიშნავს. ასე იმი-

ტომ ეწოდება, რომ ძველი ბერძნები, ჯერ კიდევ 2 ათასი წლის წინათ, მეურნეობას ოჯახურ პირობებში ეწეოდნენ და საჭირო ნივთებსა და პროდუქტებს სწორედ ოჯახში ამზადებდნენ.

შემდეგში ხალხის სამეურნეო საქმიანობა გასცდა ოჯახურ ჩარჩოებს, ფართოდ მოიკიდა ფეხი სოფლებსა და ქალაქებში.

ახლა ეკონომიკა მოიცავს უზარმაზარ სამრეწველო, სასოფლო-სამეურნეო, სამშენებლო საწარმოებს, ტრანსპორტს, კავშირგაბმულობას და ა.შ.

როდესაც ქვეყნის ეკონომიკაზე ვლაპარაკობთ, ვგულისხმობთ სწორედ მის ამ დიდ მეურნეობას.

ქვეყნის ეკონომიკა, მისი განვითარების დონე დიდად არის დამოკიდებული ამ ქვეყნის ტერიტორიაზე არსებულ ბუნებრივ რესურსებზე – ნავთობზე, გაზზე, ძვირფას ლითონებზე და ა.შ., რაც მთავარია, მათ რაციონალურ გამოყენებაზე.

თუ ქვეყანაში სამეურნეო საქმიანობა მოშლილია, თუ არ მუშაობს ფაბრიკები, ქარხნები და სხვა სახის საწარმოები, თუ არ აწარმოებენ რაიმე მნიშვნელოვან პროდუქციას, თუ ქვეყანას აქვს ბუნებრივი სიმდიდრეები – სასარგებლო წიაღისეული, მინერალური წყლები და ა.შ. მაგრამ არ ხდება მათი მოპოვება და წარმოება სათანადო დონეზე, ასეთ ქვეყანაში ხალხის ცხოვრების დონე დაბალია.

ქვეყანაში, სადაც მუშაობს საწარმოები, მუშავდება სასოფლო-სამეურნეო მიწები, ხდება ბუნებრივი სიმდიდრეების მოპოვება და დამუშავება, განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა მეცნიერების, განათლების, კულტურის, ჯანმრთელობის დაცვისა და ა.შ. სისტემების განვითარებას, დასაქმებულია ხალხი, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, გაჩაღებულია სამეურნეო საქმიანობა, აწარმოებენ მაღალი ხარისხის პროდუქციას და ცხოვრების დონეც მაღალია.

ამრიგად, ეკონომიკა არის ქვეყნის, საწარმოს, ოჯახისა და ა.შ. მეურნეობა, საქონლისა და მომსახურების წარმოებასთან დაკავშირებული სამეურნეო საქმიანობის ერთობლიობა.

გარდა ამისა, ეკონომიკა არის მეცნიერება, რომელიც შეისწავლის ქვეყნის, საწარმოს, ოჯახის მეურნეობის მართვის წესებსა და მეთოდებს. იგი უპასუხებს შემდეგ ძირითად, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან კითხვებს: რა და რა რაოდენობით გაწარმოთ? როგორ გაწარმოთ? გისთვის გაწარმოთ?

ასეთ საინტერესო სამყაროში შევეყვართ ეკონომიკას როგორც მეცნიერებას.

კითხვები გაამეორებისათვის

1. რა სიკეთე უწყალობა ბუნებას ადამიანებს?
2. ჩვენი წინაპრები როგორ ცხოვრობდნენ და რა იარაღებს იყენებდნენ ადრეულ ხანაში?
3. როგორ ცხოვრობენ ამჟამად ადამიანები და რა სახის სამეურნეო საქმიანობას ეწევიან?
4. შესაძლებელია დღეს მხოლოდ ბუნების ნაბოძებით მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება?
5. რა არის საზოგადოების არსებობისა და განვითარების მთავარი პირობა და რაზეა დამოკიდებული ხალხის ცხოვრების დონე?
6. რას ნიშნავს სიტყვა „ეკონომიკა“ და სად წარმოიშვა იგი?
7. რა არის ეკონომიკა?
8. რას შეისწავლის ეკონომიკა როგორც მეცნიერება და რა ძირითად კითხვებს უპასუხებს იგი?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

ეკონომიკა – ჩვენი ცხოვრების მუხურე

II თ მ მ ა

ბაზრის აღმოცენება. მისი უდიდესულსობა საქონელი

(III-IV გაკვეთილი)

ერთი შეხედვით, ეკონომიკა არის წარმოება მოხმარებისათვის. აღრეულ ხანაში მართლაც ასე იყო: რასაც მოიპოვებდნენ, იმასვე მოიხმარდნენ. ხალხი მიხვდა, რომ ასე საქმე წინ ვერ წავიდოდა და დაიწყო ერთმანეთთან დაახლოება. აღმოჩნდა, რომ საკვების მოსაპოვებლად მათ სხვადასხვა უნარი ჰქონდათ. ერთნი უფრო კარგი მიწათმოქმედნი იყვნენ, მეორენი – უფრო კარგი მესაქონლენი. მათმა დაახლოებამ მიწათმოქმედთა და მესაქონლეთა საქმიანობის განვითარებას შეუწყო ხელი. ხალხი ადვილად მოიპოვებდა საკვებს და ადვილად მრავლდებოდა. დაყოფა თემის შიგნითაც მოხდა: ერთ მხარეს ერთნი პრიმიტიული იარაღებით მიწას ამუშავებდნენ, მეორენი იარაღებს ამზადებდნენ, მესამენი მარცვლეულს თესავდნენ და მოსავალი მოჰყავდათ და ა.შ. მეორე მხარეს ერთნი ნადირობდნენ, მეორენი იარაღებს ამზადებდნენ, მესამენი გარეულ ცხოველებს აშინაურებდნენ, მეოთხენი ხორცს ამზადებდნენ, მეხუთენი ცხოველის ტყავს ამუშავებდნენ, მეექვსენი რძის პროდუქტებს აწარმოებდნენ და ა.შ.

ეკონომიკის ენაზე ეს შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებას ნიშნავს, ხოლო მიწათმოქმედებისგან მესაქონლეობის გამოყოფა ისტორიაში ცნობილია როგორც **შრომის პირველი დიდი საზოგადოებრივი დანაწილება.**

შრომის საზოგადოებრივმა დანაწილებამ ხელი შეუწყო **შრომის მწარმოებლურობის ზრდას**, ე.ი. ღროის ერთსა და იმავე მონაკვეთში მეტი პროდუქტის დამზადებას. აქედან გა-

მომდინარე, გაჩნდა **ზედმეტი პროდუქტი** და დაიწყო მისი გაცვლა ჯერ თემის შიგნით, ხოლო შემდეგ – მეზობელ თემებთან. ბაზარიც სწორედ ასე აღმოცენდა.

მიწათმოქმედს იმაზე მეტი მოსავალი მოჰყავდა, ვიდრე მას სჭირდებოდა საკვებად, მესაქონლეს კი იმაზე მეტი საქონელი ჰყავდა, ვიდრე მას სჭირდებოდა საკუთარი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად.

ერთ მშვენიერ დღეს მიწათმოქმედმა თავისი პროდუქცია — მარცვლეული მესაქონლეთა ბანაკისაკენ წაიღო და მათს დასანახად მინდორზე დადო. მიწათმოქმედმა მესაქონლეთა ყურადღება მართლაც მიიპყრო. ცოტა ხნის შემდეგ ერთ-ერთი გაბედული მესაქონლე მინდორში გავიდა, თავისი საქონლის ხორცის ნაჭერი ადგილზე დადო, თვითონ კი მიწათმოქმედის მიერ დადებული პროდუქტი აიღო და უკან მოკურცხლა. მიწათმოქმედს იმედი მიეცა, შიშნარევი ნაბიჯებით მინდორში გავიდა, ხორცს ხელი დასტაცა და გაიქცა.

ამის შემდეგ „გამყიდველები“ თავიანთ პროდუქტებს გაცვლისათვის ერთ ადგილზე ტოვებდნენ, რათა „მყიდველებისათვის“ მიეცათ იმის საშუალება, რომ გასაცვლელი პროდუქტი კარგად დაეთვალთვალებინათ. თუ „მყიდველები“ დაინტერესდებოდნენ, თავიანთ პროდუქტს გვერდზე მიუღებდნენ. მოდიოდნენ ისევ „გამყიდველები“, შეთავაზებულ პროდუქტს ათვალთვალებდნენ; თუ მოეწონებოდათ, ტოვებდნენ თავიანთ პროდუქტს და მიჰქონდათ შეთავაზებული.

ამ ჭკვიანურ „გამოგონებას“ თავისი უარყოფითი მხარეებიც ჰქონდა. ზოგჯერ მიწათმოქმედის პროდუქცია უფრო მეტი იყო, ვიდრე ხორცის ნაჭერი.

ცოტა ხანმაც გაიარა და მაშინდელი ბაზარი დღევანდელს დაემსგავსა. ზის მიწათმოქმედი და წინ თავისი პროდუქცია გაუშლია. მასთან მიდის მესაქონლე თავისი პროდუქციით და იწყება მოლაპარაკება, ვინ რამდენი უნდა მისცეს ერთმანეთს პროდუქტში, ე.ი. იწყება ვაჭრობა.

სწორედ ამ პრიმიტიულმა ბაზარმა ხალხს გონება განუვითარა და ბევრ პრობლემაზე ჩააფიქრა.

- ჯობს მე ვინადირო და ჩემმა მეზობელმა ისრის ბუნიკები (ჩვენთვის კარგად ცნობილი წვეტიანი იარაღი) დაამზადოს, რადგან მას ეს საქმე უფრო კარგად გამოსდის – გაიფიქრა მონადირემ.

მართლაც, ერთ-ერთმა მათგანმა ნადირობას თავი დაანება, დიდიდან სალამომდე იჯდა და ბუნიკებს ამზადებდა, დანარჩენები კი სანადიროდ მიდიოდნენ და მისთვის ზორცი მოჰქონდათ.

ასე გაჩნდნენ იარაღის ოსტატები. გაჩნდა მათი ხელსაწყობებიც. მონადირეთა და მეთევზეთა ნანადირევთან, მიწათმოქმედთა და მესაქონლეთა პროდუქციასთან ერთად, ხელოსნების გაკეთებულმა იარაღებმაც საქონლის სახე მიიღო.

ამრიგად, საქონელი ის შრომის პროდუქტია, რომელიც წარმოებულია გაცვლისათვის, ბაზარზე გასაყიდად (გავიხსენოთ „ეკონომიკა — კეთილი ჯადოქარი“, გვ. 25–26).

თანდათანობით მინდორში არა მარტო მიწათმოქმედნი, მონადირენი და ა.შ., არამედ სხვადასხვა ჯურის ადამიანებიც გამოჩნდნენ, რომლებსაც ერთმანეთისათვის ჯერ კიდევ უცნობი საქონელი მოჰქონდათ.

ვივარაუდოთ, რომ ეს იყო ნაჯახი, ხერხი, ხის დასამუშავებელი სხვადასხვა იარაღი, ხისა თუ თიხის ჭურჭელი, დაწნული კალათები, ნაქსოვი ტანსაცმელი და ა.შ.

ჩამოყალიბდა ხელოსნობა როგორც დამოუკიდებელი დარგი. მიწათმოქმედებისაგან მისი გამოყოფით მოხდა **შრომის მეორე დიდი საზოგადოებრივი დანაწილება.**

მოსახლეობა გამრავლდა და ერთ ადგილას დაბინავდა, სოფლებად ჩამოყალიბდა. საქონელიც მრავალფეროვანი გახდა და ასე უბრალოდ, პრიმიტიულად, გაცვლა აღარ იყო საკმარისი. ვთქვათ, მარცვლეულის მფლობელს მარილი დასჭირდა, ხოლო მარილის გამყიდველს ნაჯახი. მაშინ მიწათმოქმედი მჭედელთან გარბოდა ნაჯახის შესაძენად, რათა ამით შემდეგ

ეყიდა მარილი. თავის მხრივ, მჭედელი ცხოველის ტყავსა და ნემსებს ითხოვდა. რაც უფრო მეტი სახეობის საქონელს აწარმოებდნენ, გაცვლა მით უფრო რთულდებოდა. ხალხს მუშაობისათვის დრო აღარ რჩებოდა, ერთმანეთთან მხოლოდ თავიანთი საქონლის გასაცვლელად დადიოდნენ (გავიხსენოთ „ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“, გვ. 55).

ხალხი აკვირდებოდა, რომ საქონელი სხვადასხვა იყო, მაგრამ იყო ისეთი საქონელიც, რომელიც ყოველთვის სჭირდებოდათ, მაგალითად საკვები, ტანსაცმელი, წარმოების იარაღები და ა.შ. მიწათმოქმედს მიწის დასამუშავებელი იარაღი უნდა ჰქონოდა, მეთევზეს ასეთი იარაღი არ სჭირდებოდა, მას თევზსაჭერი ბადე უნდოდა, მონადირეს ბადე კი არა, სანადირო იარაღი სურდა. მიწათმოქმედსაც, მეთევზესაც და მონადირესაც საკვები და ტანსაცმელი სჭირდებოდათ და ასე, თანდათან გამოიკვეთა საქონლის ის სახეობები, რომლებიც ყველასთვის აუცილებელი იყო.

გაჩნდა **პირველი ფული** – საგნები, ნივთები, რომლებიც საქონლის საფასურს გამოხატავდა და საქონლის საქონელზე გაცვლის საშუალება გახდა.

ასეთი ფულის რა სახეს არ იცნობს მსოფლიო! რა სახის ნატურალური საქონელი არ გამოდიოდა ფულის როლში: ზვიგენის კბილები, ნიჟარები, ცხოველის ტყავ-ბეწვეული, მარილი, ყავა, მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვი, ლითონი (რკინა, ნიკელი, სპილენძი, ვერცხლი, ოქრო), ძვირფასი ქვები, თუთუნი, ხორბალი, ლუდი ან ღვინო, ზეითუნის ზეთი და ა.შ. ასეთ ფულს **საქონლური ფული** ეწოდებოდა (გავიხსენოთ „ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“, გვ. 56). საქონლური ფული, თავის მხრივ, იყოფოდა **საქონლურ-საანგარიშო** და **საქონლურ-წონით** ფორმებად. პირველს მიეკუთვნებოდა საქონლური ფულის თავდაპირველი „ტალღა“ შრომის იარაღების, მსხვილფეხა პირუტყვის, სამკაულებისა და ა.შ. სახით, მეორეს – მცენარეული წარმოშობის მალფუჭებადი პროდუქტები, მოგვიანე-

ბით ლითონებიც კი, რომელთა წონა და დანაწევრების შესაძლებლობა გაცვლის პროცესში დიდ მნიშვნელობას იძენდა.

საქონლურ ფულს არსებითი ხასიათის ნაკლოვანებები ჰქონდა, რაც გარკვეულ სიძნელეებს ქმნიდა გაცვლის პროცესში: ხშირად აუცილებელი იყო ამ მიზნით გამოყენებული საქონლის დაყოფა-დანაწევრება, რაც ზოგჯერ შეუძლებელი ხდებოდა (მაგალითად, თუ პირუტყვი ასრულებდა ამ როლს), ზოგჯერ კი იწვევდა მისი ხარისხის დაქვეითებას (მაგალითად, თუ ამ როლში გამოდიოდა ბეწვეული). ამასთან, ასეთი სახის ნატურალური საქონლისთვის ამ როლის დაკისრება იწვევდა დამატებით ხარჯებს – საჭირო იყო მისი შენახვა, თანაც ისე, რომ თვისებები არ დაეკარგა. ამიტომ, ბუნებრივია, წარმოიშვა იმის აუცილებლობა, რომ ფულის როლი შეესრულებინა ისეთ საქონელს, რომელსაც ეს ნაკლოვანებები არ ექნებოდა, მათი შენახვა ან გადაადგილება არ იქნებოდა დაკავშირებული სირთულეებთან. ამიტომ თანდათან, დროთა განმავლობაში, საქონლური ფული შეცვალა კეთილშობილმა ლითონებმა – ვერცხლმა და ოქრომ.

კითხვები გამეორებისათვის

- 1. რა არის შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება?**
- 2. რას არის შრომის მწარმოებლურობა?**
- 3. რა არის ზედმეტი პროდუქტი და როდის წარმოიშვა იგი?**
- 4. როგორ აღმოცენდა ბაზარი და რა როლი შეასრულა ამ თვალსაზრისით შრომის საზოგადოებრივმა დანაწილებამ?**
- 5. რა როლი შეასრულა ზედმეტმა პროდუქტმა ბაზრის აღმოცენებაში?**

6. რა არის საქონელი?

7. როგორ აღმოცენდა საქონლური ფული?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

საქართველოს ბაზარი გუშინ და დღეს

III თ ე მ ა

ვაჭრობა. საბითუმო და საცალო ვაჭრობა

(V გაკვეთილი)

ვაჭრობა არის გაცვლის საშუალება და ერთგვარი სამეურნეო საქმიანობა, რომლის საფუძველზეც საქონლის მწარმოებლისა და მომხმარებლის ინტერესების გათვალისწინებით ხდება საქონლის ყიდვა-გაყიდვა.

ვაჭრობის ფესვები შორეულ ისტორიულ წარსულშია საძიებელი. როდესაც ვაჭრობა ჩამოყალიბდა ცალკე დარგად, მიწათმოქმედების, მესაქონლეობისა და ხელოსნობის მსგავსად, მოხდა **შრომის მესამე დიდი საზოგადოებრივი დანაწილება**.

მეცნიერები ამტკიცებენ, რომ ჯერ კიდევ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე VI-V საუკუნეებში ძველი ბაბილონისა და საბერძნეთის მკვიდრი აქტიური გაცვლითი საქმიანობით იყვნენ დაინტერესებულნი. შემდეგ ვაჭრობა საყოველთაო სახალხო საქმედ გადაიქცა. გაჩნდა სავაჭრო ქალაქები და წარმოიშვა ადამიანთა ის კატეგორია, რომლის ძირითადი საქმიანობა ყიდვა-გაყიდვა იყო, ანუ ვაჭრები. ვაჭრები სხვადასხვა ხალხს, ქვეყანასა და კონტინენტს ერთმანეთთან აკავშირებდნენ.

გავიხსენოთ სახელგანთქმული ქრისტეფორე კოლუმბი, რომელიც გენუელი ვაჭარი იყო, შემდეგ მოხვდა კასტილიაში და ანდალუსიელი ვაჭრებისა და ბანკირების დახმარებით რამდენიმე საზღვაო-საოკეანო ექსპედიციას ხელმძღვანელობდა. ამერიკის აღმოჩენაც ხომ **ქრისტეფორე კოლუმბის** სახელთანაა დაკავშირებული.

ისევ დავუბრუნდეთ ჩვენს პირველყოფილ ბაზარს და მივყვეთ მის განვითარებას.

ბაზარში ზის ადამიანი, რომელსაც წინ უდევს მრავალგვარი საქონელი – ხორცი, თიხის ჭურჭელი, ტყავის ტანსაცმე-

ლი, ნემსები და ათასნაირი წვრილმანი. მოდის მეთევზე და მოაქვს თევზი, სანაცვლოდ კი ბაზარში მჯდომი კაცისაგან ტყავის ტანსაცმელს იღებს; მოდის სხვა ვაჭარი, მოაქვს ნემსები და მის თევზზე გადაცვლას ითხოვს. მოკლედ, ხორციელდება ჩვენთვის კარგად ცნობილი ბარტერი (გავიხსენოთ „ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“, გვ. 56).

თქვენი აზრით, როგორ მოიქცეოდა ბაზარში მჯდომი კაცი ანუ ვაჭარი? რა თქმა უნდა, მან თევზს ფასი მოუმატა და უფრო ძვირად გაყიდა. აბა, ბაზარში ტყუილად ხომ არ გაჩერდებოდა?

ახლა ბაზარში მეთუნე შემოვიდა, თიხის ჭურჭლით დატვირთული ურმით. ვაჭარმა მისგან მთელი ურემი ჭურჭელი შეიძინა, წინ გაიშალა და მყიდველს დაელოდა. მეთუნე კმაყოფილია, არა ჯობს ახალი ქოთნები აკეთოს, ვიდრე მთელი დღე ბაზარში იჯდეს და მყიდველებს ელოდეს?

როგორი სახის ოპერაციასთან გვაქვს საქმე?

ვაჭარმა მეთუნისაგან მთელი პარტია საქონელი (ამ შემთხვევაში ქოთნები) ბითუმად ანუ მთლიანად იაფად შეისყიდა და შემდეგ იგივე საქონელი უფრო ძვირად გაყიდა.

ბითუმად ვაჭრობა ნიშავს საქონლის დიდი პარტიებით ვაჭრობას, ხოლო **საცალო ვაჭრობა** ეწოდება საცალო საქონლის თითოეული ნიმუშით ვაჭრობას.

საბითუმო ვაჭრობამ ხელი შეუწყო საქონლის სწრაფ რეალიზაციას. საიდან არ ჩამოჰქონდათ საქონელი! ცნობილი დიდი აბრეშუმის გზით შორეული ჩინეთიდან თუ ქრისტეფორე კოლუმბის მიერ გაკვალიანი გზით ამერიკიდან. მგზავრობა ამერიკიდან ესპანეთამდე და საქონლით დატვირთული გემების უკან ამერიკაში გაგზავნა დიდ თანხას მოითხოვდა. ჯერ ერთი, ჩამოტანილი საქონელი უნდა გაეყიდათ და შემდეგ გემები უკან სავაჭროდ წასაღები საქონლით დაეტვირთათ. მოგებულ ფულს მგზავრობისა და გემების შესაკეთებელი თანხაც აკლდებოდა.

მგზავრობა ორ კონტინენტს შორის ერთ თვეს გრძელდებოდა. პორტში შემოსული გემები რამდენიმე თვის განმავლობაში ვაჭარ-მყიდველებს ელოდებოდნენ და წელიწადში ათის

მაგივრად მხოლოდ ხუთ რეისს თუ ასრულებდნენ.

გაჩნდნენ საქონლის ბითუმად შემსყიდველი მდიდარი შუამავალი ვაჭრები. ისინი მთელ გემ საქონელს ყიდულობდნენ და შემდეგ სხვა ბითუმად მოვაჭრეებს ურიგებდნენ, რომლებიც, თავის მხრივ, საქონელს საცალო მოვაჭრეებზე ანაწილებდნენ. აქედან გამომდინარე, გემების მიმოსვლა გახშირდა. იზრდებოდა შემოტანილი თუ გატანილი საქონლის წლიური რაოდენობაც, მწარმოებლებიც გააქტიურდნენ, საბითუმო ვაჭრობით ფულს სწრაფად იბრუნებდნენ და ახალ პარტიას უშვებდნენ.

მწარმოებლები ფასდაკლებაზეც დათანხმდნენ, რათა ფული სწრაფად დაებრუნებინათ უკან და ახალი საქონელი ეწარმოებინათ.

საბოლოოდ, ერთნიც და მეორენიც მოგებულები აღმოჩნდნენ. მწარმოებლები საქონლის წარმოებაზე დახარჯულ ფულს სწრაფად იბრუნებდნენ და მოგებასაც ნახულობდნენ.

ბითუმად მოვაჭრენი საქონელს უფრო ძვირად ყიდდნენ, ვიდრე მწარმოებლისაგან ყიდულობდნენ და ისინიც დიდ მოგებას ნახულობდნენ. მყიდველებისთვის საჭირო საქონლის რაოდენობა იზრდებოდა და მრავალფეროვანი ხდებოდა.

ასეთი სახის კავშირები, რომლებიც მწარმოებლებს, ვაჭრებსა და მომხმარებლებს შორის მყარდებოდა, ყველა ქვეყნისათვის სასარგებლო გახდა.

წარმოებამ მასობრივი ხასიათი მიიღო.

კითხვები გამეორებისათვის

1. რა არის ვაჭრობა?
2. რატომ არის ვაჭრობა სამეურნეო საქმიანობა?
3. რა არის საბითუმო ვაჭრობა?
4. რა არის საცალო ვაჭრობა?
5. ვაჭრობის ფართოდ გაფრცელებამ როგორ შეუწყო ხელი წარმოების განვითარებას?

ნ. როგორ ფიქრობთ: საქართველოში დღეს რა უფრო განვითარებულია – ფაქრობა თუ წარმოება?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

ჩვენი ეკონომიკური აზროვნება გუშინ და დღეს – პროგრესი თუ რეგრესი?

IV თ ე მ ა
ფული. ფულის ფორმები
(VI-VII გაკვეთილი)

ფული უნივერსალური საქონელია, საქონლის საქონელზე გაცვლის ანუ მიმოქცევის საშუალება. იგი აღმოცენდა გაცვლის ხანგრძლივი განვითარების შედეგად და, როდესაც ეს როლი კეთილშობილმა ლითონებმა – ვერცხლმა და ოქრომ დაისაკუთრა, ფულის თავდაპირველი – საქონლური ფორმა ფულის ლითონურ-ჭედური ფორმით შეიცვალა.

XIX საუკუნემდე გაბატონებული იყო მხოლოდ ვერცხლის ფული და ასეთ ფულად სისტემას **ვერცხლის მონომეტალიზმი** ეწოდებოდა. ზოგან ფართოდ იყო გავრცელებული როგორც ვერცხლის, ისე ოქროს ფული და ამას **ბიმეტალიზმი** ერქვა. XIX საუკუნიდან თანდათანობით მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში დაიწყო მხოლოდ ოქროს ფულის გამოყენება, რის გამოც ბიმეტალური ფულადი სისტემა **ოქროს მონომეტალიზმით** შეიცვალა.

ოქროს მონეტარიზმზე გადასვლა სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა დროს განხორციელდა. ყველაზე ადრე, ჯერ კიდევ XVIII საუკუნის ბოლოს, ეს მოხდა ინგლისში, XIX საუკუნის დასასრულს – იაპონიაში (1897 წელს), რუსეთსა (1898 წელს) და აშშ-ში (1900 წელს), XX საუკუნის დასაწყისში საფრანგეთში, ბელგიასა და შვეიცარიაში და ა.შ. ეს გადასვლა ახალი თვისებრივი ნახტომი არ ყოფილა. იგი მხოლოდ იმით იყო აღსანიშნავი, რომ ამ დროიდან ოქრო იქცა განსაკუთრებული სახის საქონლად, ერთადერთ საქონლად, რომელზედაც ყველა სხვა სახის საქონლის გაცვლა ხდებოდა. წარმოიქმნა ეკონომიკური ძალა: ოქრო – სიმდიდრისა და ძალაუფლების განსაზიერება.

ისმება კითხვა: რატომ მიანიჭეს საბოლოოდ ფულის როლი ოქროს და არა სხვა საქონელს? იმიტომ, რომ ოქრო ხმარებაში არ კარგავს თვისებებს: არ ფუჭდება, არ იჟანგება, მცირე მოცულობის გამო ადვილია მისი შენახვა და გადატანა-გადმოტანა, ხარისხის შემოწმება, სინჯის დადგენა. ამასთან, შეიძლება მისი პატარ-პატარა ნაწილებად დაყოფა, შესაბამისად, ნებისმიერი საქონლის შექმნა და ა.შ. გარდა ამისა, ოქრო, საერთოდ, საკმაოდ შეზღუდული რაოდენობით მოიპოვება (XVII საუკუნეში ოქროს საშუალო წლიური მსოფლიო მოპოვება მხოლოდ 7 ტონას უდრიდა. ეს რაოდენობა XVIII საუკუნეში გაორკეცდა. XIX საუკუნის შუა ხანებში (1851-1855) იგი 200 ტონას შეადგენდა, 90-იან წლებში 400 ტონამდე გაიზარდა, ხოლო უკანასკნელ პერიოდში 1000 ტონას გადააჭარბა), რაც იმის საშუალებას იძლეოდა, რომ მცირე რაოდენობის ოქრო გაცვლილიყო დიდი რაოდენობის მრავალფეროვან საქონელზე.

თავდაპირველად ოქროს ფული გამოდიოდა ზოდების სახით, მაგრამ საქონლის გაცვლა ზოდებზე გარკვეულ სიძნელებებს ქმნიდა: საჭირო იყო ლითონის აწონა, მისი დანაწევრება, სინჯის დადგენა და ა.შ. ამიტომ ზოდები მონეტებით შეიცვალა. მონეტა არის წინასწარ დადგენილი ფორმის ლითონი, რომელიც შეიცავს მის განსაზღვრულ წონით რაოდენობას, რაც სახელმწიფო შტამპითაა მასზე აღბეჭდილი. ამრიგად, ფულმა მიიღო მონეტის ფორმა, სახელმწიფოებმა დაიწყეს მისი მოჭრა და, ამდენად, მან ეროვნული სახე შეიძინა.

თავდაპირველად მონეტა ოთხკუთხა ფორმის იყო. თუ საქონლის ფასი ნახევარ მონეტას უდრიდა, მას შუაზე სჭრიდნენ. პირველი მონეტა მოიჭრა ძველი წელთაღრიცხვის VII საუკუნეში დასავლეთ მცირე აზიის ქვეყანაში - ლიდიაში, შემდგომ კი გავრცელდა ხმელთაშუა და შავი ზღვის პირას მდებარე სახელმწიფოებში.

შორეულ წარსულში გაჩნდა საკუთარი მონეტა **ძველ კოლხეთში**. ერთ-ერთი თეორიის თანახმად, ლითონის ფულის წარმოშობამდე ფულის მაგივრობას საქართველოში რქოსანი

პირუტყვი ასრულებდა და ამიტომ, შეიძლება არც იყო შემთხვევითი, რომ „კოლხურ თეთრზე“ სწორედ ხარის თავია გამოსახული. ქართული ვერცხლის მონეტა – „კოლხური თეთრი“ ძვ. წელთაღრიცხვის VI საუკუნით თარიღდება და მსოფლიოს უძველესი მონეტების რიცხვს მიეკუთვნება. ქართული ოქროს მონეტა – „კოლხური სტატერი“ – იჭრებოდა ძვ. წელთაღრიცხვის I საუკუნიდან ახალი წელთაღრიცხვის III საუკუნემდე. ცნობილია ამ უაღრესად იშვიათი მონეტის მხოლოდ ორი ეგზემპლარი. ერთი დაცულია პარიზში, მეორე – თბილისში, ს. ჯანაშიას სახელობის საქართველოს სახელმწიფო მუზეუმში. ეგრეთ წოდებული ქართული სასანური დრამები VI-VII საუკუნეებისაა. VII საუკუნით თარიღდება ქართლის ერისთავის სტეფანოზის მონეტა. შუა საუკუნეებში იჭრებოდა „ყაანური ვერცხლის მონეტა“, XVIII საუკუნეში – „სირმა ვერცხლი“, XIX საუკუნეში – „ქართული თეთრი“ და ა.შ.

საქართველოში მიღებული იყო წელთაღრიცხვის ძველი სისტემა – **ქორონიკონი**. წლის აღსანიშნავად ციფრების მაგიერ ხმარობდნენ ანბანის ასოებს, რომლებსაც რიცხვითი მნიშვნელობაც ჰქონდა. ქორონიკონი ქართულ მონეტაზე პირველად XII საუკუნეში გაჩნდა. გაცილებით ადრე, VIII საუკუნიდან, ქართულ მონეტას მუსლიმანურ თარიღს, ე.წ. ჰიჯრას უსვამდნენ. ქართული მონეტების უმრავლესობაზე სწორედ ასეთი თარიღია აღბეჭდილი.

დროთა განმავლობაში ფულის მოჭრის ტექნოლოგია იხვეწებოდა. მრავლდებოდა **ზარაფხანები**, სადაც მზადდებოდა მონეტები. ხშირად მონეტაზე გამოსახული იყო დიდი პიროვნებები, ლეგენდად ქცეული შენობები, გმირული ეპიზოდები და ა.შ.

ეს რომ მართლაც ასე იყო, ერთი მეტად გახმაურებული შემთხვევაც ადასტურებს: 1791 წლის 20 ივლისს საფრანგეთის მეფე ლუდოვიკო XVI-მ, დედოფალმა და მათმა შვილებმა, მოახლის სამოსით შემოსილებმა სცადეს პარიზიდან გაქცევა. მათ გეზი ბელგიისკენ აიღეს. გზად ერთ-ერთ საფოსტო

სადგურში შეჩერდნენ, რათა ცხენები შეეცვალათ. როცა ამ მომსახურებისათვის ფულის გადახდა დააპირა, მეფეს ძირს დაუვარდა ოქროს მონეტა, რომელზედაც თვითონ ის, ლულოვიკო XVI იყო გამოსახული. საფოსტო სადგურის ზედამხედველის ქალიშვილმა მიაწოდა მამამისს ეს მონეტა და თანაც აღნიშნა, თუ როგორ ჰგავდა მასზე გამოსახული მამაკაცი ეკიპაჟში მჯდომ მგზავრს. დაინტერესებულმა ფოსტის ზედამხედველმა კარეტაში თავი შეყო, ყურადღებით შეათვალიერა მგზავრი და დარწმუნდა, რომ მისი ქალიშვილი მართალს ამბობდა. კარეტაში მჯდომი მამაკაცი გაჭრილი ვაშლივით ჰგავდა ოქროს მონეტაზე აღბეჭდილს. ატყდა განგაში. თავმოყრილმა შეიარაღებულმა ხალხმა დააპატიმრა გაქცეულები. აი, ასეთმა შემთხვევამ გადაწყვიტა მეფე ლულოვიკო XVI-ის ბედი: იგი სიკვდილით დასაჯეს.

ეს ოქროს მონეტა, რომელსაც ლუიდორი ერქვა, 1640 წლიდან არსებობდა საფრანგეთში, ხოლო 1785 წლიდან მასზე გამოსახული იყო ლულოვიკო XVI. მონეტა შეიცავდა 7,6 გ ოქროს და უტოლდებოდა 24 ფრანკს.

ამგვარად, „ოქროს ლულოვიკო“ საბედისწერო აღმოჩნდა თვით ლულოვიკო XVI-ისათვის.

ასე რომ, მონეტების შესახებ ბევრი რამ შეიძლება ითქვას. ისინი ხომ ქვეყნის თავისებური სავიზიტო ბარათებია.

არსებობს მეცნიერების სპეციალური დარგი – **ნუმიზმატიკა**, რომელიც მონეტების საშუალებით ამა თუ იმ ქვეყნის ისტორიას, მის ეკონომიკასა და პოლიტიკას შეისწავლის.

ოთხკუთხა მონეტები ჩამოჭრისა და გაქლიბვის შედეგად წონას კარგავდა და ამიტომ მათ მრგვალი ფორმა მისცეს. მრგვალი ფორმის მონეტას ორივე მხარეს ბეჭედი ჰქონდა დასმული. მისი ჩამოჭრა შეუძლებელი იყო, რადგან გამოსახულება დაზიანდებოდა.

გადიოდა ხანი. ვერცხლი და ოქრო მიმოქცევაში ცვდებოდა და ელვარებას კარგავდა. ამასთან, ოქროს სიმცირის გამო მისი დამზადების ხარჯები ძალზე მნიშვნელოვანი იყო. მაგრამ,

მიუხედავად იმისა, რომ გაცვეთილ მონეტას თავისი წონის ნაწილი დაკარგული ჰქონდა, ასეთი არასრულფასოვანი მონეტაც სრულფასოვნის თანაბრად ასრულებდა თავის დანიშნულებას. ეს იმით აიხსნება, რომ ფულის როლი გაცვლის პროცესში წუთიერია, მომენტალურია. ეს გარემოება კარგად გამოიყენეს ხელისუფლებმა (წინათ საკუთარი ფულის დაბეჭდვა შეეძლოთ როგორც მეფეებს, ისე თავადებს) და იწყეს მონეტის ფალსიფიცირება. ოქროსა და ვერცხლის ეკონომიის მიზნით, თანდათან დაიწყეს მონეტების დამზადება არაკეთილშობილი ლითონებისაგან (ნიკელი, სპილენძი), თუმცა მათ ფორმა ძველებური შეუნარჩუნეს. ასეთი ფული სწრაფად გავრცელდა და განვითარდა. შემდეგ ამას მოჰყვა ქალაქის ფულის წარმოშობა, რომლის გამოყენებაც გაცვლის (ყიდვა – გაყიდვის) პროცესში ძალზე მოხერხებული იყო. მიმოქცევაში ქალაქის ფულის დამკვიდრებით შეიქმნა **ფულის ემისიური ფორმა**.

ქალაქის ფული პირველად ქალაქის სამშობლოში – ჩინეთში, ჩვენი წელთაღრიცხვის 812 წელს გაჩნდა და XIX საუკუნიდან ფართოდ მოიკიდა ფეხი. ქალაქის ფულის სწრაფი გავრცელება XVII საუკუნიდან იწყება. ევროპის ქვეყნებიდან იგი პირველად შვედეთში გამოუშვეს 1662 წელს, ხოლო მოგვიანებით, XVIII საუკუნეში – საფრანგეთში, ინგლისსა და რუსეთში. 1860 წელს ქალაქის ფული ამერიკაშიც გამოჩნდა.

საქართველოში ქალაქის ფული, როგორც ეროვნული ფულადი ერთეული, ქვეყნის მძიმე ისტორიული წარსულის გამო, პირველად, მხოლოდ 1995 წელს შემოიღეს. ჩვენი ეროვნული ფული **ლარია**.

ლითონის ფულთან შედარებით, ქალაქის ფულს ბევრი ღირსება აქვს:

1. იოლად მიმოიქცევა;
2. პორტატულია (ადვილად სატარებელი, თუ შეიძლება ასე ითქვას, მცირე მოცულობაში დიდი რაოდენობა თავმოყრილი);
3. თავისუფლად ხურდავდება სპილენძის მონეტებზე;

4. მონეტებისაგან განსხვავებით, მსუბუქია.

როგორ ფიქრობთ, საიდან ვიცით, რა იყო მრავალი წლის წინათ?

ჯერ ერთი, შემოგვრჩა ძველი ჩანაწერები, ხელნაწერები, რომლებშიც ჩვენი წინაპრების ცხოვრებაა მოცემული. მეორეც, არიან არქეოლოგები, მეცნიერები, რომლებიც ძველ ნასახლარებს თხრიან და შორეულ წარსულში ხალხთა ცხოვრების წესებს იკვლევენ. ასეთი გათხრების დროს არქეოლოგები ბევრ ფულს პოულობენ. გარდა ამისა, არსებობს ფულის სპეციალური სამარხები. ასეთ სამარხს საგანძური ჰქვია. ძველად ამბობდნენ, ფულს ადვილად იშოვი, მთავარია მისი შენახვაო.

გავიხსენოთ ლითონის ფული. ფულის პატრონი მას უცხო თვალისაგან მალავდა: ფულს ხან მიწაში ფლავდა, ხან გამოქვაბულში ინახავდა, ხან ხის ფულუროში. ზოგჯერ პატრონები ასეთ სამალავებს ველარ უბრუნდებოდნენ და საგანძურს წლების შემდეგ ვინმე სხვა პოულობდა.

თანამედროვე პირობებში წარმოიშვა ფულის კიდევ ახალი ფორმები, რომლებზეც მოგვიანებით ვისაუბრებთ.

კითხვები გამეორებისათვის

1. რით შეიცვალა ფულის თავდაპირველი (საქონლური) ფორმა?
2. რა არის ვერცხლის მონომეტალიზმი?
3. რა არის ბიმეტალიზმი?
4. რა არის ოქროს მონომეტალიზმი?
5. რა არის ნუმისმატიკა?
6. რატომ დაისაკუთრა კეთილშობილმა ლითონებმა ფულის როლი?

7. რა სახით გამოდიოდა თავდაპირველად ოქროს ფული და რით შეიცვალა იგი?
8. რა არის მონეტა?
9. რა არის ზარაფხანა?
10. ფულის რა ფორმა მოჰყვა ლითონურ-ჭედურ ფორმას?
11. ლითონის ფულთან შედარებით, რა უპირატესობა აქვს ქაღალდის ფულს?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

ქართული მროვნული ფული - ლარი

V თ ე მ ა
მომსახურება
(VIII გაკვეთილი)

რისთვის ვიხდით ფულს? რა თქმა უნდა, საქონლის შესაძენად. ფულით ვყიდულობთ პურს, ხორცს, ყველს, რძის პროდუქტებს, ტანსაცმელს, მაგრამ როცა თეატრში ან სპორტულ სანახაობებზე მივდივართ, მაშინაც ხომ ვიხდით ფულს და სანაცვლოდ ბილეთს გვაძლევენ. ბილეთით შევდივართ თეატრში, ვესწრებით წარმოდგენას, ვუსმენთ მუსიკას, სტადიონზე სპორტული სანახაობით ვტკბებით და ა.შ.

ქალაქი, რომელსაც ბილეთი ჰქვია, შემდეგ აღარ გვჭირდება.

რა ხდება სადალაქოში? ჩვენ ფულს იქაც ვიხდით, მაგრამ არა მხოლოდ იმ თმისათვის, რომელიც შეგვაჭრეს, არამედ იმისთვისაც, რომელიც თავზე დაგვიტოვებს და ვარცხნილობა შეგვიცვალეს.

გამოდის, რომ ზოგჯერ ფულს ვიხდით, მაგრამ საქონელს არ გვაძლევენ.

ახალი ტანსაცმელი თუ ფეხსაცმელი სიამოვნებას გვანიჭებს, მაგრამ გვანიჭებს თუ არა სიამოვნებას მსახიობი თავისი თამაშით, დალაქი თავისი ოსტატობით ან სპორტსმენი საუკეთესო შედეგებით?

რა თქმა უნდა, ყოველივე ზემოთ ჩამოთვლილი დიდ სიამოვნებას გვანიჭებს და ამიტომაც ფულს სწორედ ამ სიამოვნებისათვის ვიხდით. ამას მომსახურება ეწოდება. **მომსახურება** არის საქმიანობის ისეთი განსაკუთრებული სახეობა, რომელსაც, როგორც წესი, ხელშესახები მატერიალურ-ნივთობრივი

ფორმა არა აქვს, მაგრამ სასარგებლო, საინტერესო, სასიამოვნო და მოსახერხებელია მყიდველისათვის, რომელიც მის საფასურს იხდის (გაგისენოთ: „ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“, გვ. 26.).

მომსახურების (იგულისხმება საბაზრო მომსახურება) წარმოება ისეთივე ბიზნესია, როგორც საქონლის წარმოება.

დღეს მსოფლიოში ადამიანთა გარკვეული ფენა მილიონერთა რიცხვს მიეკუთვნება. მათი ინტერესები შუა საუკუნეების მდიდართა ინტერესებისაგან და მათი მოთხოვნილებებისაგან დიდად განსხვავდება.

შუა საუკუნეების მდიდრები უზარმაზარ სასახლეებს აშენებდნენ, სადაც მოსამსახურეთა მთელი არმია ცხოვრობდა. ზოგი კერავდა, ზოგი სადილს ამზადებდა, ზოგი საჯინბოში საქმიანობდა და ა.შ.

ჩვენი დროის მდიდრებს გაცილებით გაზრდილი მოთხოვნილებები და, შესაბამისად, ინტერესები აქვთ. დღეს იმატა არა მხოლოდ საქონლის, არამედ მომსახურების სახეობებმაც.

რაც უფრო მდიდარია ადამიანი, მით მეტი საშუალება აქვს სიამოვნება არ მოიკლოს: დასასვენებლად კანარის კუნძულებზე მიფრინავს, ეგვიპტეში პირამიდების, ინდოეთში თაჯმაჰალისა და საბერძნეთში პართენონის სილამაზით ტკბება, იტალიის საგამოფენო დარბაზებში „იკარგება“, აფრიკაში კენიის ნაკრძალებში ნადირობს და ტანსაცმელს ცნობილ ფრანგ მოდელიერებს უკვეთავს, მომსახურებისათვის კი დიდძალ ფულს იხდის.

არა მარტო მდიდრები, არამედ მოსახლეობის სხვა ფენის წარმომადგენლებიც სარგებლობენ სხვადასხვა სახის მომსახურებით, ისეთებით, როგორცაა საგანმანათლებლო მომსახურება, სამედიცინო, სატრანსპორტო, საყოფაცხოვრებო მომსახურება და ა.შ. ეკონომიკის განვითარებასთან ერთად, ფართოვდება მომსახურების არეალი, წარმოიქმნება მისი ახალი სახეობები, რაც თანამედროვე ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი მახასიათებელია.

კითხვები გამეორებისათვის

1. რა არის მომსახურება?
2. რისთვის გვჭირდება მომსახურება?
3. ჩამოთვალეთ მომსახურების სახეები
4. რატომ არის მომსახურება თანამედროვე ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი მახასიათებელი?
5. რა მომსახურებით ისარგებლეთ ბოლო ხანს და რა საფასური გადაიხადეთ?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

როგორ ვითარდება მომსახურება საქართველოში

VI თ ე მ ა

შემოსავალი, დანახარჯი, მოგება, წაგება

(IX გაკვეთილი)

მართალია, ვაჭრები სავაჭრო ოპერაციებიდან, საქონლის ყიდვა – გაყიდვით, მოგებას ნახულობენ, მაგრამ ზოგიერთ შემთხვევაში პირიქითაც ხდება. მოვიყვანოთ მაგალითი:

ვანომ ზესტაფონში 10 კგ ყველი იყიდა. თითო კილოგრამში მან 2 ლარი გადაიხადა. ყველი თბილისში ჩამოიტანა და თითო კილო 3 ლარად გაყიდა. ზესტაფონიდან თბილისამდე და უკან – თბილისიდან ზესტაფონამდე სამგზავროდ 12 ლარი დასჭირდა.

ვანომ თბილისში ჩამოტანილი ყველის გაყიდვით მიიღო შემოსავალი, რომელიც 30 ლარს შეადგენდა ($10 \times 3 = 30$ ლ.). ამრიგად, ამ შემთხვევაში **შემოსავალი** არის მთელი ის თანხა, რომელიც ვაჭარმა აიღო. მაგრამ რამდენი ლარი დახარჯა ვანომ, ანუ რამდენი ლარი შეადგინა დანახარჯმა? მან ჯერ ზესტაფონში ყველის შესაძენად დახარჯა 20 ლარი ($10 \times 2 = 20$ ლ.), ხოლო შემდეგ კიდევ 12 ლარი, რომელიც მგზავრობისას დასჭირდა. ე.ი. დანახარჯმა შეადგინა 32 ლარი. ამ შემთხვევაში **დანახარჯი** არის ის ფულადი თანხა, რომელიც ვაჭარმა დახარჯა.

რა არის მოგება?

მოგება არის შემოსავალს გამოკლებული დანახარჯი.

ამ შემთხვევაში შემოსავალს – 30 ლარს უნდა გამოვაკლოთ დანახარჯი – 32 ლარი. აქ წაგებასთან გვაქვს საქმე და არა მოგებასთან.

წაგება არის დანახარჯს მინუს შემოსავალი.

ასე რომ, ვანომ ამ სავაჭრო ოპერაციით 2 ლარი წააგო. ასეც ხდება ხოლმე, ზოგჯერ ვაჭრები მოგების ნაცვლად აგებენ.

პითსეპები გამეორებისათვის

1. რა არის შემოსავალი?
2. რა არის დანახარჯი?
3. რა არის მოგება?
4. რა არის წაგება?

ამოცანა

1. რამდენ ლარს მოიგებდა ვანო, 10 კილოგრამის ნაცვლად 20 კილოგრამი ყველი რომ ეყიდა?

2. სად და რა შემთხვევაში უფრო მეტ მოგებას ნახავდა ვაჭარი, გასაყიდად რომ ეყიდა: ა) 10 კგ ყველი სამტრედიაში (კილოგრამი 2 ლარად) და გაეყიდა ქუთაისში 2,5 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 3 ლარი), ხოლო თბილისში - 3,50 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 12 ლარი); ბ) 20 კგ ყურძენი სიღნაღში (კილოგრამი 50 თეთრად) და გაეყიდა რუსთავში 1 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 6 ლარი), ხოლო თბილისში - 1,50 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 10 ლარი); გ) 30 კგ ვაშლი გორში (კილოგრამი 40 თეთრად) და გაეყიდა ბათუმში 2,50 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 20 ლარი), ხოლო თბილისში - 2 ლარად (სატრანსპორტო ხარჯი - 10 ლარი).

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

როგორ წარმოემიღებენ ჩემი მომავალი პროფესია და ჩემი პირველი უმოსავალი

VII თ ე მ ა

კაპიტალი

(X გაკვეთილი)

რა ამოცანას ისახავს მეწარმე ან ვაჭარი? ორივესათვის უპირველესი ამოცანა მოგების მიზნით ფულის დაბანდება, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ფულის საქმეში ჩადება. მეწარმე ფულს საქონლის წარმოებაში დებს და, რაც დაუჯდება ნაწარმი, იმაზე მეტად ყიდის, ხოლო ვაჭარი ყიდულობს მზა საქონელს, რომელსაც შემდეგ მეტ ფასად ყიდის და მოგებასაც ნახულობს.

საქმეში ფულის მოსაგებად დაბანდებული ფული **კაპიტალია**. თუ დავაკვირდებით სამეწარმეო საქმიანობას, დავინახავთ, რომ ამ სფეროში არსებული კაპიტალი განიცდის წრებრუნვას. **კაპიტალის წრებრუნვა** არის მოგების მიზნით საქმეში ჩადებული ფულის მოძრაობა, ფულის საქონლად გადაქცევის და შემდეგ საქონლის ისევ ფულად, თანაც მოგებით, გადაქცევის პროცესი.

არც ისე დიდი ხნის წინათ, როდესაც საბჭოთა კავშირის შემადგენლობაში ვიყავით, საქართველოში, ისევე როგორც სხვა საბჭოთა რესპუბლიკებში, აკრძალული იყო კერძო მეწარმეობა და ბიზნესი. მეტიც, ეს სისხლის სამართლის დანაშაულად ითვლებოდა. შემდეგ, როდესაც საქართველომ მოიპოვა დამოუკიდებლობა და ახალი ცხოვრება დაიწყო, უცებ ბიზნესი დასაშვები გახდა. ხალხი კერძო სამეწარმეო საქმიანობას არ იყო შეჩვეული და ბევრს ძალიან გაუჭირდა, მაგრამ ისეთებიც გამოჩნდნენ, რომლებმაც ძალიან მალე აუღეს ალლო ახალ ცხოვრებას და კერძო მეწარმეობა გააჩაღეს.

მაშინ საქონელი მრავალფეროვანი არ იყო, მხოლოდ რომელიმე ერთი სახეობა ჭარბობდა და დიდი რაოდენობით ეწყო

საწყობებში თუ მაღაზიის დახლებზე. მათ შორის თითქმის ყველა მაღაზიაში შესქელებული რძის მთები იყო აღმართული. ახლა ყველგან უამრავი სხვადასხვა სახეობის რძის პროდუქტი და შოკოლადი იყიდება: „ამალთეას“, „სანტეს“ და სხვა ქართული ფირმების რძის პროდუქტები, უცხოური „იოგურტი“, „მილკივი“, „ბაუნტი“, „ტვიქსი“, „კიტკეტი“, „სნიკერსი“ და ა.შ.

ადრე დახლებზე ელაგა ტილოს ერთსახოვანი ნაჭრები, რომლებსაც მყიდველები არ ეკარებოდნენ და თუ ყიდულობდნენ, მხოლოდ ტომრებისათვის ან შესასვლელში იატაკზე დასაფენად.

სულ ათიოდე წლის წინათ, როდესაც ჩვენში ახალი ცხოვრება დაიწყო, ერთმა გამჭრიახმა ადამიანმა (მომავალში ბიზნესმენმა) 20 მეტრი ტილოს ნაჭერი იყიდა, 10 ლამაზი ქვედატანი შეეკერა და თანაც მაქმანებით გააწყო. ბიზნესმენმა კაბები ბაზარზე გასაყიდად წაიღო. მყიდველი ბევრი აღმოჩნდა, რადგან ასეთი ლამაზი, სხვადასხვა ფერის მაქმანებით გაწყობილი ქვედატანები ჯერ არც ენახათ. ბიზნესმენმა თითო 10 ლარად გაყიდა და უცბად 100 ლარის პატრონი გახდა. იგი არ დაიბნა, ისევ მაღაზიას მიაშურა და ახლა უკვე 200 მეტრი ნაჭერი შეიძინა. 100 ქვედატანი 1000 ლარად გადაიქცა და მუშაობა გაჩაღდა. საჭირო შეიქმნა დამხმარე მკერავების დაქირავება, რომლებსაც ბიზნესმენი თითოეულ კაბაში 1 ლარს უხდიდა, მაგრამ 1000 ქვედატანის ერთ დღეში გაყიდვა შეუძლებელი იყო. ბიზნესმენმა ვაჭრები მოძებნა და კაბები ბითუმად, შედარებით ნაკლებ ფასში – 8 ლარად მისცა.

პროდუქცია მატულობდა, საწყობები ლამაზი ქვედატანებით გაივსო, საჭირო გახდა ტრანსპორტის დაქირავება და ამ პროდუქციის სხვა ქალაქებში გასაღება. რა თქმა უნდა, დანახარჯი იზრდებოდა, მაგრამ ამავე დროს შემოსავალიც მატულობდა.

სულ ცოტა ხანში ბიზნესმენის კაპიტალმა მილიონს გადააჭარბა. საქონელი, რომელსაც ბიზნესმენი აწარმოებდა, მომგებიანი იყო. მას ერთი ქვედატანი გაცილებით ნაკლები

უჯდებოდა, ვიდრე მისი გაყიდვით იღებდა. მოკლე ხანში ფული საქონლად იქცეოდა, საქონელი კი – ისევ ფულად. მისი მფლობელი სულ უფრო მდიდრდებოდა. მაგრამ აქ მთავარი კიდევ ერთი გარემოებაა. ფული სულ უფრო მეტ წრებრუნვას აკეთებდა. კაპიტალის წრებრუნვის მრავალჯერ გამეორებას **კაპიტალის ბრუნვა** ეწოდება. ადრე კაპიტალის ბრუნვა ნელი ტემპით მიმდინარეობდა. მეწარმე წელიწადში 3-ჯერ ან 4-ჯერ თუ მოასწრებდა ფულის საქონლად და საქონლის ფულად გადაქცევას, ახლა კი ეს პროცესი დაჩქარდა.

ბრუნვის ხასიათის მიხედვით კაპიტალი იყოფა ძირითად და საბრუნავ კაპიტალად.

ძირითადი კაპიტალი არის კაპიტალის ის ნაწილი, რომელიც წარმოებას ემსახურება ხანგრძლივი დროის განმავლობაში და რომლის გამოყენებაც მრავალჯერ ხდება. ძირითად კაპიტალს მიეკუთვნება საწარმოს შენობა-ნაგებობები, მანქანები, დანადგარები, მრავალწლიანი ნარგავები და ა.შ.

საბრუნავი კაპიტალი არის კაპიტალის ის ნაწილი, რომელიც წარმოებას ემსახურება წარმოების ერთი ციკლის მანძილზე, მისი გამოყენება ერთჯერადია, ვინაიდან მთლიანად წარმოების ამ ერთი ციკლის განმავლობაში იხარჯება. საბრუნავ კაპიტალს მიეკუთვნება სხვადასხვა სახის ნედლეული, მაგალითად, ხე-ტყე, ნართი და სხვ., აგრეთვე საწვავი, ელექტროენერგია და ა.შ.

კითხვები გამეორებისათვის

1. რა არის კაპიტალი?
2. რა არის კაპიტალის წრებრუნვა?
3. რა არის კაპიტალის ბრუნვა?
4. რა არის ძირითადი კაპიტალი?

5. რა არის საბრუნავი კაპიტალი?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

**ჩვენი მოთხოვნები გუშინ და დღეს, მათი
დაკმაყოფილების უსაძლებლობები**

VIII თ ე მ ა
ბაზრის «შხილაში ხელი»
(XI გაკვეთილი)

ადამიანებს ზაფხულის ბოლოდან შემოდგომის მიწურულამდე საზრუნავი ემატებათ. დიასახლისები ხარშავენ მურაბებს, აკეთებენ კონსერვებს ნაირ-ნაირი ხილისა და ბოსტნეულისაგან. ქარხნებში მზადდება ჯემი, წვენი, მურაბა.

შემოდგომაც მოდის და იწყება რთველი: იწურება ყურძენი, ქვევრები ღვინით ივსება, ჩურჩხელები მზეს ეფიცხებიან. ასეთი პროდუქციის დასამზადებლად საჭიროა დიდი რაოდენობის შაქარი. მაგრამ ყველა ქარხანა ხომ არ არის შაქრის მწარმოებელი? ჩვენთან ცნობილია აგარის შაქრის ქარხანა, მაგრამ მართო ეს საწარმო ქვეყნის მოთხოვნილებებს ვერ აკმაყოფილებს, მით უმეტეს სეზონის დროს. ამიტომ შაქარი სხვა ქვეყნებიდან შემოგვაქვს.

შაქრით დატვირთული მანქანები თუ ხომალდები საქართველოსკენ მოემართება. აქ, ბაზარზე, იწყება მათი დაფასოება და რეალიზაცია. ამ პერიოდში შაქარზე ფასები საგრძნობლად მატულობს. ბიზნესმენებმა იციან, რომ შაქრის შემოტანა, განსაკუთრებით სეზონის დროს, ძალზე მომგებიანია. მიუხედავად იმისა, რომ მათთვის არავის დაუვალება შაქრის შემოტანა სხვა ქვეყნებიდან, რაკი ფულის შოვნის კარგი შანსი ეძლევათ, ყველა შესაძლებლობას მაქსიმალურად იყენებენ.

შემოდგომა მიიწურა და შაქარზე ფასები დაეცა. დაეცა ისე, რა დონეზეც ადრე ზამთარში და გაზაფხულზე იყო. ასეთ სიტუაციას ბაზარზე, როდესაც ფასები იცვლება ბაზ-

რის კანონების მიხედვით, ცნობილი ინგლისელი ეკონომისტი ადამ სმიტი **ბაზრის „უხილავ ხელს“** უწოდებს. ბაზრის „უხილავი ხელი“ იმგვარად მართავს ინდივიდის პირად ინტერესებს, რომ საზოგადოებას უზრუნველყოფს მისთვის აუცილებელი საქონლითა და მომსახურებით.

ამრიგად, ბაზარი თვითრეგულირების საფუძველზე, ბაზრის „უხილავი ხელის“ მეშვეობით ცვლის საქონლისა და მომსახურების ფასებს, თუმცა თანამედროვე ეკონომიკაში საქმე უფრო რთულადაა, რაზეც ჩვენ მომავალში ვისაუბრებთ.

დასკვნა: თუ ისეთ საქმიანობას ეწევი, რომელსაც მხოლოდ სარგებლობა მოაქვს, მოგებასაც უფრო მეტს მიიღებ.

კითხვები გამომორებისათვის

1. რა ღირს კვერცხი აღდგომის წინა და მომდევნო დღეებში?
2. როგორია ფასები ღორის ხორცზე შობის წინა და მომდევნო დღეებში?
3. როგორია ფასები ქურქზე ზამთარსა და ზაფხულში?
4. გაზაფხულზე ახალი შემოსული მარწყვი ძვირია თუ არა? შემდეგ ეს ფასები ეცემა თუ არა? რატომ?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

პროვნილი საქონელი საქართველოს ბაზარზე

IX თ მ მ ა
როგორ მოძრაობს კაპიტალი
(XII-XIII გაკვეთილი)

წინათ, სანამ მსოფლიო ეკონომიკის განვითარება ასეთ მაღალ საფეხურს მიაღწევდა, ხელოსნობა უმეტესად შთამომავლობით გადადიოდა. მეწადის შვილი მამის კვალზე მიდიოდა და წაღებს კერავდა, მეპურის შვილიც პურს აცხობდა და ა.შ. ჩვენთან დღემდე ცნობილია თურმანიძეებისა და სარაჯიშვილების გვარები, რომლებიც სამკურნალო წამლებს ამზადებდნენ და კურნავდნენ, ლალიძეები, რომლებიც გამაგრილებელი წყლების ჩამომსხმელები იყვნენ და ა.შ. დღევანდელი კოაკოლა კი სულ სხვაგვარია. მას სათავეში მსხვილი ბიზნესმენები უდგანან, რომელთაც სხვადასხვა ქვეყანაში აქვთ წარმოების განვითარებული ქსელი.

უდიდესი ფირმის მფლობელები, მეწარმეები ხშირად მიმართულებას იცვლიან. არავის გაუკვირდება, თუ რომელიმე მსხვილი მანქანათსაშენი ქარხანა გემებისა და თვითმფრინავების დეტალების დამზადებაზე გადავა, ან რომელიმე მსხვილი ბანკირი კინოსტუდიის ყიდვას გადაწყვეტს. თანამედროვე ეკონომიკაში არის თუ არა ეს სწორი? ავანტიურა ხომ არ არის?

მაგალითისათვის ავიღოთ ორი ფირმა. აქედან ერთი ფეხსაცმელს კერავს, მეორე წინდებს ქსოვს. ფირმას, რომელიც ფეხსაცმელს კერავს, ყოველ 1000 ლარზე 500 ლარი მოგება რჩება, ხოლო წინდების მქსოველს ყოველ 1000 ლარზე 1000 ლარი. რომელი ფირმაა უფრო მომგებიანი? რა თქმა უნდა, წინდების მქსოველი ფირმა.

ხომ არ ჯობს ფეხსაცმლის კერვას თავი დავანებოთ და წინდების ქსოვა დავიწყოთ?“ – ფიქრობს ფეხსაცმლის მწარ-

მოებელი ფირმა და წარმოების პროფილს იცვლის.

კაპიტალი ფეხსაცმლის წარმოებიდან წინდების წარმოებაში გადადის. ფული ბიზნესში ისე მოძრაობს, როგორც წყალი არასწორ ზედაპირზე, ოღონდ იმ განსხვავებით, რომ წყალი ზემოდან ქვევით ჩაედინება, კაპიტალი კი ქვემოდან ზემოდან ადის, ანუ ნაკლებ შემოსავლიანი საწარმოდან უფრო მეტ შემოსავლიან საწარმოში გადადის.

რა პროცესთან გვაქვს საქმე?

კაპიტალი მიედინება იქით, სადაც მეტია მოგება. წინდების წარმოება მატულობს, კონკურენტები მრავლდებიან, წინდების ფასი ეცემა; სამაგიეროდ ფეხსაცმლის მწარმოებელთა მოგება მატულობს და თანდათან წინდების წარმოების მოგებას უტოლდება.

ამრიგად, თუ ეკონომიკაში პირობები უცვლელია, სხვადასხვა წარმოებაში დაბანდებული თანაბარი სიდიდის კაპიტალი თანაბარი სიდიდის მოგებას იძლევა.

მაგრამ მწარმოებლები არ კმაყოფილდებიან და მუდმივ ძიებაში არიან, იცვლიან წარმოების პროფილს იმის მიხედვით, თუ სად უფრო მომგებიანი საქმე აეწყობა.

კაპიტალის დაგროვება ჯერ კიდევ დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების დროიდან დაიწყო. მაშინ ვაჭრებმა და ბანკირებმა ახალი მიწების აღმოსაჩენად უდიდესი თანხა გაიღეს. ეს ის დრო იყო, როცა უბრალო შუშის მძივებს ოქროს ზოდებზე, ბრჭყვიალა ქვებზე, იშვიათი ცხოველების ტყავებზე და ა.შ. ცვლიდნენ. მაშინ სხვა ეკონომიკური პირობები იყო, მაგრამ, როგორც აღვნიშნეთ, კაპიტალი ერთი ადგილიდან მეორეში წყალივით გადაედინებოდა.

ახლა ფირმების წინაშე სხვა ამოცანები დგას. ისინი სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოებისა და ახალ-ახალი გამოგონებებისათვის ფულს არ იშურებენ.

ერთ-ერთმა ამერიკულმა ფირმამ, რომელიც „დიუპონის“ სახელითაა ცნობილი, ხელოვნური ძაფები გამოიგონა. ახალ საქონელს უამრავი მომხმარებელი გაუჩნდა. ძაფები იხმარებოდა

წინდების, საბაგირო გზების, მანქანის ფილტრებისა და სხვა საქონლის წარმოებაში.

ამ აღმოჩენამ ფირმას უდიდესი მოგება მოუტანა. ასევე მომგებიანი აღმოჩნდა პლასტმასის ნივთების დამზადებაც, ხოლო მაგნიტოფონების, კომპიუტერებისა და ტელევიზორების მწარმოებელმა ფირმა „სონიმ“, ყოველგვარ მოლოდინს გადააჭარბა.

ზოგჯერ ფირმები წარმატებაში დარწმუნებული არ არიან, მაგრამ ფულს მაინც ხარჯავენ, რადგან კარგად აქვთ გათვითცნობიერებული, რომ ბიზნესში მთავარია აჯობო კონკურენტს და წინ გაუსწრო, ეს კი რისკის გარეშე შეუძლებელია.

ჩვენს სინამდვილეს თუ გადავხედავთ, შეუმჩნეველი არ დაგვრჩება ლუდის მწარმოებელი ფირმა „ყაზბეგის“ საქმიანობა, რომელიც კონკურენციას უწევს უცხოურ პროდუქციას.

ცნობილია ასეთი გამონათქვამი:

ბიზნესი იგივე სპორტია; მთავარი პრიზი ფინალისტს ეკუთვნის.

კითხვები გაამორებისათვის

- 1. საით მიედინება კაპიტალი?**
- 2. რა არის ფირმის წარმატების საწინდარი?**
- 3. რომელ ქართულ მწარმოებელ ფირმებს იცნობთ?**
- 4. რას ნიშნავს ეს თეზა: ბიზნესში მთავარი პრიზი ფინალისტს ეკუთვნის?**

საშინაო ღაგალება

დაწერეთ თემა:

მწარმოებელი ფირმები დღევანდელ საქართველოში

გავლილი მასალის გამეორება
(XIV-XV გაკვეთილი)

1. რა არის საზოგადოების არსებობისა და განვითარების მთავარი პირობა და რაზეა დამოკიდებული ხალხის ცხოვრების დონე?
2. რას ნიშნავს სიტყვა „ეკონომიკა“ და სად წარმოიშვა იგი?
3. რა არის ეკონომიკა?
4. რას შეისწავლის ეკონომიკა როგორც მეცნიერება?
5. რა არის შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება?
6. რა არის შრომის მწარმოებლურობა?
7. რა არის ზედმეტი პროდუქტი?
8. როგორ აღმოცენდა ბაზარი და რა როლი შეასრულა ამ თვალსაზრისით შრომის საზოგადოებრივმა დანაწილებამ?
9. რა არის საქონელი?
10. რა არის ფული?
11. როგორ აღმოცენდა საქონლური ფული?
12. ფულის რა ფორმამ შეცვალა საქონლური ფული და რატომ?
13. რა ძირითად კითხვებს უპასუხებს ეკონომიკა?

14. რას ეწოდება საბითუმო და საცალო ვაჭრობა?
15. რა არის შემოსავალი?
16. რა არის მოგება და წაგება?
17. რა არის დანახარჯი?
18. რა არის კაპიტალი?
19. რა არის კაპიტალის წრებრუნვა?
20. რა არის კაპიტალის ბრუნვა?
21. განასხვავეთ ერთმანეთისაგან ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალი.
22. რით განსხვავდება საქონელი და მომსახურება ერთმანეთისაგან?
23. რაში მდგომარეობს ბაზრის „უხილავი ხელის“ არსი? ვინ არის მისი ავტორი?
24. როგორ მოძრაობს კაპიტალი?
25. რა არის ეკონომიკის მთავარი პრობლემა შეზღუდული რესურსების პირობებში?
26. რა დამატებითი კითხვა დაგებადათ განგლილ მასალასთან დაკავშირებით?

*

* *

თქვენს მიერ შესწავლილი ცნებებისა და ტერმინების საშუალებით შეადგინეთ კროსვორდი, სადაც ვერტიკალურ სვეტში იქნება სიტყვა „ეკონომიკა“.

ჩამოწერეთ თქვენს მიერ გავლილი გაკვეთილების სათაურები და ერთი ხაზი გაუსვით მათ შორის ყველაზე იოლს, ორი ხაზი – ყველაზე რთულს, ზიგზაგი – ყველაზე საინტერესოს.

I ტესტი

1. სად წარმოიშვა სიტყვა „ეკონომიკა“?
 - ა) ბაბილონში;
 - ბ) რომში;
 - გ) ძველ საბერძნეთში.
2. რა არის საქონელი?
 - ა) ნივთი, რომელიც განკუთვნილია გასაცვლელად;
 - ბ) ნივთი, რომელიც განკუთვნილია გასაჩუქებლად;
 - გ) ნივთი, რომელიც განკუთვნილია მოხმარებისათვის.
3. რა სახელწოდებითაა ცნობილი პირველი ფული?
 - ა) საგნობრივი ფული
 - ბ) საქონლური ფული
 - გ) ნივთობრივი ფული
4. ფულის რა ფორმით შეიცვალა საქონლური ფული?
 - ა) ქალაქის ფულით;
 - ბ) ლითონურ-ჭედური ფულით;
 - გ) ელექტრონული ფულით.
5. რა ოპერაცია სრულდება ბაზარზე?
 - ა) გაჩუქება;
 - ბ) თხოვება;
 - გ) გაცვლა.
6. სად გაჩნდა პირველად ქალაქის ფული?
 - ა) ჩინეთში;
 - ბ) იაპონიაში;
 - გ) შვედეთში.
7. რა არის ბარტერი?
 - ა) საქონლის გაცვლა ფულზე;
 - ბ) ერთი საქონლის გაცვლა მეორე საქონელზე;
 - გ) საქონლის გაცვლა აქციაზე;

X თ მ მ ა

**ბიზნესის განვითარების სამი ძირითადი პრინციპი
(XVI-XVII გაკვეთილი)**

იმისათვის, რომ ავხსნათ, რა პრინციპებს ეყრდნობა ბიზნესის განვითარება, დავაკვირდეთ ოთხი ბიზნესმენის საქმიანობას და მათი კაპიტალის ზრდას.

I ბიზნესმენი: ლაშას 1 ლარი ჰქონდა. მან ეს ლარი საქმეში დააბანდა. პირველ დღეს 2 ლარი მოიგო, მეორე დღეს - 4, მესამე დღეს - 8 და ა.შ. დავაკვირდეთ ლაშას კაპიტალის ზრდას მისი ბრუნვის პროცესში:

რა თანხა დაუგროვდა მას 15 დღის განმავლობაში?

დღეები	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
მოგება	2	4	8	16	32	64	128	256	512	1024	2048	4036	8192	16384	32768

ამრიგად, 1 ლარი 15 დღის განმავლობაში 32768 ლარად გადაიქცა.

II ბიზნესმენი: კოტესაც 1 ლარი ჰქონდა. მან ეს თანხა თავის საქმეში ჩადო. საღამოს კოტესაც 2 ლარი ჰქონდა. მოდი ერთ ლარს დავხარჯავ, ხვალაც ხომ ერთი მექნებაო, - გაიფიქრა მან. ყოველდღე კოტე თითო ლარს ხარჯავდა თავისი პირადი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად.

აი რა შედეგი მიიღო მან:

დღეები	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
მოგება	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
დანახარჯი	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

კოტემ 15 დღის განმავლობაში 15 ლარი მოიგო და სულ დახარჯა. მას მხოლოდ 1 ლარი დარჩა, რომელიც თავიდანვე ჰქონდა. კოტემ ბიზნესის განვითარების უპირველესი პრინციპი დაარღვია:

▲ როცა რაიმე საქმიანობას იწყებ, ყველაფერი, თუნდაც უკანასკნელი თეთრი, ამ საქმეში უნდა ჩაიდოს.

ლამას უკვე შეუძლია 1000 ლარი დახარჯოს, კოტემ კი ბიზნესში მარცხი იწვნია.

III ბიზნესმენი: გიორგისაც, ისევე როგორც ლამასა და კოტეს, 1 ლარი ჰქონდა. საქმის დასაჩქარებლად მან ფულის შესხება გადაწყვიტა და მეგობარს 10 ლარი სთხოვა, სამაგიეროდ შეჰპირდა, რომ ორ კვირაში 1000 ლარს დაუბრუნებდა.

ამრიგად, გიორგიმ საქმე 11 ლარით დაიწყო. პირველ დღეს მან გააორმაგა თავისი კაპიტალი, საბოლოოდ კი აი, რა შედეგი მიიღო:

დღეები	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ფული	22	44	88	176	352	704	1408	2816	5632	11264	22528	45052	90112	180224	360448

გიორგიმ მეგობარს 1000 ლარი დაუბრუნა, თვითონ მას კი 359448 ლარი დარჩა. გიორგის მოგება უფრო დიდი იყო, ვიდრე ლამასი და კოტესი. გიორგიმ ბიზნესის მეორე პრინციპი განავითარა:

▲▲ თუ ბიზნესი მომგებიანია, ნუ შიშობ გალის აღებას. ოდონდ გალი იმდენი უნდა აიღო, რომ მისი დაბრუნება შესძლო.

გახსოვდეს: ვიდრე ფულს ისესხებდე, უნდა დაფიქრდე, მომგებიანია თუ არა ის საქმე, რომლის დაწყებასაც აპირებთ.

თუ საქმის დაწყება მხოლოდ სხვისი ფულით გასურს, ეს ძალიან სარისკო საქმეა, შეიძლება ბიზნესმა არ გაგიშართლოს, გალი კი გადასახდელია.

IV ბიზნესმენი: მეგობრებში ყველაზე მდიდარი მიშიკო აღმოჩნდა. მას 1000 ლარი ჰქონდა. პირველსავე დღეს ეს 1000

ლარი 2000 გახდა. უჰ, რა ბევრია! მოდი, 1001 ლარს დავხარჯავ! – გაიფიქრა მიშიკომ და ასეც მოიქცა. მან ფულის ხარჯვა მომდევნო დღეებშიც გააგრძელა.

აი შედეგიც:

დღეები	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ფული დღის დასაწყისში	1000	999	997	993	985	969	937	873	745	489	0
ფული დღის ბოლოს	2000	1998	1994	1986	1970	1938	1874	1746	1490	978	0
დანახარჯი	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	1001	0

მიშიკოს 1001 ლარი რომ არ დაეხარჯა თავის კაპიტალს გაზრდიდა. თუ მხოლოდ 1000 ლარს დახარჯავდა, მისი ბიზნესი არ განვითარდებოდა, მაგრამ თანხა მაინც უცვლელი იქნებოდა. როგორც კი დანახარჯმა 1 ლარით გადააჭარბა, მან 11-ე დღეს სრული კრახი განიცადა: მიშიკო გაკოტრდა, რადგან დაარღვია ბიზნესის მესამე პრინციპი:

▲▲▲ საქმეში დაბანდებული კაპიტალი არ უნდა შემცირდეს.

თუ კაპიტალი მცირდება, დანახარჯიც უნდა შემცირდეს. ნათქვამია, კაპიტალი, რომელიც ნელ-ნელა მცირდება, უმუხრუჭო მანქანას ემსგავსებაო.

კითხვები გაამეორებისათვის

1. როდის არის მიზანშეწონილი საქმეში ჩადებული კაპიტალის შემცირება?
2. ჩვენს გაკვეთილში ნახსენები რომელი ბიზნესმენი იბყრობს თქვენს ყურადღებას? რატომ?
3. თქვენ რომ ბიზნესმენი იყოთ, რომელ საქმეს აირჩევდით თქვენი ბიზნესისათვის? რატომ?

4. ბიზნესის განვითარების რა პრინციპები არსებობს?

ამოცანა

ვთქვათ, თქვენი ძოგება თვეში 100 %-ია (ანუ 1 ლარი 2 ლარად იქცევა). თუ თქვენი კაპიტალი იანვარში 50 ლარი იყო, რამდენი იქნება იგი 1 წლის ბოლოს?

დააკვირდით სქემას: როდის შეიძენთ ყოველივეს და რა თანმიმდევრობით?

ფოტოაპარატი	ველოსიპედი	ტელევიზორი	კომპიუტერი
100 ლარი	200 ლარი	500 ლარი	1000 ლარი

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

მე რომ ბიზნესმენი ვიყო

XI თ ე მ ა
მონოპოლია და კონკურენცია
(XVIII-XIX გაკვეთილი)

ერთ-ერთ წინა გაკვეთილში ჩვენ ვისაუბრეთ იმის შესახებ, თუ რა დიდ წარმატებას მიაღწია ბიზნესში ერთმა გამჭრიახმა ადამიანმა (მომავალში ბიზნესმენმა) ლამაზი ქვედატანების შეკერვით.

მივყვით მსჯელობას: რა მოხდებოდა, ყველაფერი ასე რომ გაგრძელებულიყო? ერთ წელიწადში ბიზნესმენი მილიარდერი გახდებოდა და თავისი მოღური ქვედატანებით მსოფლიოს დაიპყრობდა. მაგრამ ასე არ მოხდა. ვითარება შეიცვალა. ქვედატანების დამზადება სხვებმაც დაიწყო. კერავდნენ არა მარტო ტილოსაგან, არამედ სხვადასხვა ნაჭრისაგან – ველვეტისაგან, ჯინსისაგან, აგრეთვე ბუნებრივი თუ ხელოვნური ტყავისაგან, ამასთან, ათასნაირად გაწყობილებს, ოქროსფერი შესაკრავებით. იყო მოქარგულებიც.

მყიდველები პატარ-პატარა ნაკადებად დაიყვნენ. ზოგი ტყავის კაბებს ყიდულობდა, ზოგი ჯინსისას, ზოგიც მოქარგულს. ბიზნესმენმა მოდელი შეცვალა, მაგრამ მყიდველთა რაოდენობა მაინც შემცირდა, კაპიტალის ბრუნვაც შენეულა. ბიზნესმენი არ დაიბნა და ქვედატანის ფასები გაანახევრა. შემდეგ ფასები ისევ დასწია. საქონელი, რომელიც დიდ მოგებას იძლეოდა, ნაკლებად მომგებიანი გახდა, შემდეგ უბრალოდ მომგებიანი, ბოლოს კი ბიზნესმენი შემოსავლით დანახარჯს ძლივს ფარავდა.

რა კანონზომიერებასთან გვაქვს საქმე?

ბიზნესმენი იყო ის მეწარმე, რომელმაც ტილოს ნაჭრისაგან ქვედატანების კერვა პირველმა და ერთადერთმა დაიწყო,

ანუ, როგორც ეკონომისტები იტყვიან, იგი მონოპოლისტი გახდა.

მონოპოლია არის ის საბაზრო სიტუაცია, როცა ერთი სახეობის საქონელს აწარმოებს მხოლოდ ერთი მეწარმე. ამიტომ ბაზარზე მრავალ მომხმარებელს მხოლოდ ეს ერთი აწვდის საქონელს.

მას შემდეგ რაც ქვედატანების კერვა ბევრმა დაიწყო, ამ ბიზნესმენის მონოპოლიური მდგომარეობა ბაზარზე დამთავრდა და შეიქმნა სრულიად განსხვავებული საბაზრო სიტუაცია, რომელსაც კონკურენცია ეწოდება.

კონკურენცია არის ის საბაზრო სიტუაცია, როდესაც ერთი სახეობის საქონელს მრავალი მეწარმეობელი ამზადებს და თითოეული მათგანი მყიდველთა მოზიდვისთვის იბრძვის.

ფული, რომელსაც ერთი ბიზნესმენი ქვედატანების დამზადებაში იღებდა, ახლა სხვებზეც გადანაწილდა.

მალე ტილოს ქვედატანი მოდიდან გადავიდა და ადგილი ტყავის ქვედატანს დაუთმო.

როგორ მოიქცა ბიზნესმენი? მას შესანიშნავი ალლო ჰქონდა და, ვფიქრობთ, სხვა უფრო მომგებიან საქმეს წამოიწყებდა.

არსებობს ასეთი გამოთქმა: „სიკვდილი კონკურენტს“, მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ კონკურენტები ერთმანეთს იარაღით უსწორდებიან. კონკურენტის სიკვდილში ისინი მის ბაზრიდან გაძევებას, ჩამოშორებას გულისხმობენ.

კონკურენტის ბაზრიდან ჩამოშორებისათვის ათასნაირი ხერხი არსებობს. მთავარია, მოიგო ბრძოლა. თუ საქონელი შენგან იყიდეს, მას სხვისგან აღარ იყიდის და, თუ რეკლამის საქმე კარგად გაქვს ორგანიზებული, გასაღების შანსიც უფრო დიდია. ყველაზე მთავარი, რა თქმა უნდა, ხარისხია. თუ საქონელი ხარისხიანია, ლამაზი და თანაც გამძლეა, კონკურენტები ვერაფერს დაგაკლებენ.

ჯერ კიდევ 25 წლის წინათ მსოფლიოში ცნობილმა ფირმამ – „სონიმ“ ამაყად განაცხადა: „ჩვენი საქონელი ძვირად ღირებულია, მაგრამ საუკეთესოა და ხარისხიანი“.

„სონის“ ელექტრონაწარმა დიდი პოპულარობა მოიპოვა, მსოფლიო ალაპარაკა და უამრავი მყიდველი გაიჩინა. ახლაც, ყველა „სონის“ ნაწარმს ანიჭებს უპირატესობას, ვინაიდან მან 25 წლის განმავლობაში თავისი სიტყვა საქმით დაამტკიცა.

კონკურენციული ბრძოლის ერთ-ერთ მთავარ იარაღს საქონლის ფასი წარმოადგენს. ყველა ცდილობს, კარგი მოგება ნახოს. ამასთან, თითოეული ფირმა ცდილობს პროდუქციის დანახარჯები მინიმუმამდე დაიყვანოს და, თუ მისი დანახარჯი უფრო ნაკლებია, ვიდრე სხვა მწარმოებელი ფირმისა, ის თავის პროდუქციას უფრო ნაკლებ ფასად გაყიდის და მყიდველიც მეტი ეყოლება. კონკურენტი იძულებულია ფასებს დაემორჩილოს და თუ მისი დანახარჯები მეტია, ის მოგების ნაცვლად ზარალდება და ბაზარს ტოვებს.

ზოგჯერ დიდი ფირმები ფასებს შეგნებულად ამცირებენ, რათა კონკურენტებმა ვერ გაუძლონ და ბაზარი დატოვონ. ფასების ამ მიზნით შემცირებას **დემპინგი** ეწოდება.

ამრიგად, **დემპინგი** არის საქონლის არამომგებიან ფასად გაყიდვა კონკურენტის ბაზრიდან ჩამოშორების, განდევნის მიზნით.

ზოგჯერ კონკურენტი იმდენად ძლიერია, რომ მისი ბაზრიდან ჩამოშორება თითქმის შეუძლებელია. ასეთ შემთხვევაში დიდი ფირმები კონკურენტებს მათი საწარმოს შესყიდვას სთავაზობენ. თუ შესყიდვაც არ ხერხდება, იწყებენ მოლაპარაკებას, რათა ორივე ფირმამ თანაბრად განსაზღვრული რაოდენობის საქონელი აწარმოოს.

ისმება კითხვა: ამ ორი ფირმის გამოშვებული ნაწარმი ხომ არ გადააჭარბებს მყიდველთა რაოდენობას? ხომ არ მოხდება საქონელზე ფასების დაწევა?

ასეთი მორიგების შემთხვევაში ფირმები ვალდებული არიან უფრო ნაკლები რაოდენობის საქონელი აწარმოონ, ვიდრე ბაზრის ტევადობაა. ამიტომ ნაწარმზე ფასების დაწევის აუ-

ცილებლობა აღარ იქმნება. ასეთ მორიგებას, ასეთ შემზღუდავ ღონისძიებას **კვოტირება** ეწოდება. ამ შემთხვევაში ვერც ერთი ფირმა შეთანხმებულ რაოდენობას ვერ გადააჭარბებს. ორივე ფირმა იყოფს ბაზარს იმ მოსაზრებით, რომ ჯობს ნახევარი, ვიდრე არაფერი. ზოგჯერ პირდაპირი შეთანხმებაც არსებობს: „ჩვენ აქ ვივაჭრებთ, თქვენ – იქ“.

პრინციპი ასეთია: ნახევარი მაინც იმყოფინე, თუ მთელს ვერ შესწვდები.

ზოგჯერ საწარმოები დიდი მონოპოლიების შემადგენელ ნაწილებად ერთიანდებიან, რადგან ცალკე მყოფთ განადგურება, უფრო ზუსტად, გაკოტრება ემუქრებათ.

ზოგიერთი მონოპოლიის სიმდიდრე ბევრი პატარა ქვეყნისას უსწრებს. ეს წარმატებად შეიძლება ჩაითვალოს, რომ არა სახელმწიფოებრივი ინტერესები. არსებობს კანონები, რომლებიც ხელს უშლიან მონოპოლიათა ზრდას და იცავენ კონკურენციას.

რატომ? კონკურენცია მომგებიანია არა ბიზნესმენისათვის, არამედ მომხმარებლისათვის.

ერთხელ კიდევ გავიხსენოთ ბიზნესმენი, რომელიც ერთნაირ ქვედატანებს კერავდა. ბიზნესმენის კონკურენტებმა ბაზარზე სხვადასხვა ზომისა და მოდელის ქვედატანები გამოიტანეს. მომხმარებელს არჩევანი გაუჩნდა, ფასებმაც დაიწია.

ფირმა „მაკდონალდსმა“ თავისი გამოცდილების საფუძველზე შემდეგი რეკომენდაციები ჩამოაყალიბა:

1. ნუ დახარჯავთ ფულს ცრუ პრესტიჟისათვის, უმჯობესია თქვენი ფული მომსახურების გაუმჯობესებას მოახმაროთ;
2. არ უღალატოთ კლიენტს, დაპირებული სიტყვა დროზე შეასრულეთ;
3. ნუ წარმოიდგენთ თქვენს კლიენტს სულელად, როცა დაპირებებს სთავაზობთ. მას დღევანდელი კვერცხი ურჩევნია ...;
4. წარმოების წარმატება მისი შემადგენელი ქვედანაყოფების მუშაობაზეა დამოკიდებული;

5. ნუ დაემდურებით გულგრილ თანამშრომლებს. მათი უყარათობა საქმის ცუდ ორგანიზებულობაზე მეტყველებს;
6. თუ თანამშრომელი შეცდომას დაუშვებს, მიუთითეთ, რომ ყველაფერი ემოციის გარეშე გამოასწოროს;
7. თუ კლიენტი უკმაყოფილებას გამოთქვამს, ოპერატიულად მიიღეთ ზომები. შეეცადეთ სერვისის ახალ-ახალი ფორმებით მოიზიდოთ იგი;
8. თქვენს საქმიანობას კლიენტი პატიოსნებისა და მომსახურების ხარისხით აფასებს, მომსახურების ხარისხი კი თანამშრომელთა პროფესიონალიზმსა და ფირმისადმი ერთგულებაზეა დამოკიდებული;
9. ფირმის წარმატებას კვალიფიციური და მეგობრული კოლექტივი განაპირობებს. აუცილებელია თანამშრომელთა დაწინაურება და მათი სწავლებისათვის თანხების გამოყოფა. გირჩევთ, ამისათვის ფული არ დაინანოთ;
10. თუ ხელმძღვანელი ბრძანდებით, გაითვალისწინეთ ხელქვეითების წინადადებები;
11. თანამშრომლები ერთმანეთს უნდა თანაუგრძობდნენ და ეხმარებოდნენ. ასეთი დამოკიდებულება მათ ერთიანობას ნიშნავს.

კითხვები გაამეორებისათვის

1. რა არის მონოპოლია და ვინ არის მონოპოლისტი?
2. რას ეწოდება კონკურენცია?
3. რას ნიშნავს „სიკვდილი კონკურენტს“?
4. რა არის ეკონომიკის განვითარების ძირითადი მუქანიზმი – კონკურენცია თუ მონოპოლია? რატომ?
5. რას ეწოდება დემპინგი?
6. რა არის კვოტირება?
7. რა რეკომენდაციები ჩამოაყალიბა ფირმა „შაკლო-

ნაღდსმა“ თაფისი გამოცდილების საფუძველზე?

მ. რა არის საქმიანობის გამარჯვების ძირითადი მოტივი ეკონომიკაში?

საშინაო ღაგალეგა

დაწერეთ თემა:

კონსერვანცია - პროგრესის მამოძრავებელი ძალა

XII თ ე მ ა

რეკლამა

(XX-XXI გაკვეთილი)

რა სჯობს, როცა ბაზარზე ჯანსაღი კონკურენციაა. კონკურენციის პირობებში არცერთი მიმწოდებელი ფასებს არ უმატებს, სამაგიეროდ საქონელი ბევრია, ფასებიც სხვადასხვაა და არც ისე მაღალი. მყიდველი დიდი არჩევანის წინაშე დგას.

ოდესღაც საფრანგეთში ცხოვრობდა ცნობილი ფილოსოფოსი **ბურიდანი**. ერთ დღეს მან ასეთი ცდა ჩაატარა: ვირი ერთნაირი ზომის თივის ზვინთან მიიყვანა და მათ შუაში დააყენა. ვირი ხან ერთ თივის ზვინს გადახედავდა, ხან – მეორეს. იღვა და ვერ გადაეწყვიტა, რომელი ზვინი შეეჭამა პირველად. გადიოდა საათები, დღეები, ვირი ისევ არჩევანის წინაშე იდგა და კვლავ ფიქრობდა. ბოლოს, გაწამებული და მშვიერი ვირი ამ ზვინებთან მოკვდა.

რა თქმა უნდა, ადამიანი ასე არ მოიქცევა, მაგრამ როცა საქმე არჩევანამდე მიდის, ეს არც ისე იოლი საქმეა.

ფირმების წინაშე დადგა ამოცანა: როგორ შეემსუბუქებინათ მოსახლეობისათვის არჩევანის გაკეთება. საჭირო იყო საზოგადოებისათვის ინფორმაციის მიწოდება იმის შესახებ, თუ რას წარმოადგენდა მათი საქონელი და რით განსხვავდებოდა იგი სხვა ანალოგიური ნაწარმისაგან. საქონლის მწარმოებელი კონკურენტი ფირმების, ანუ აუცილებელი იყო საქონლის რეკლამირება.

რეკლამა არის ხერხი, რომლითაც მყიდველს საქონლის შესაძენად იზიდავენ.

პირველი სარეკლამო განცხადებები ჯერ კიდევ ძველ საბერძნეთში გავრცელდა. ფირმის საქმიანობის შესახებ ახსნა-განმარტებები კედლებზე ხალხმრავალ ადგილებში იწერებოდა. მოგვიანებით, როცა გაზეთების ბეჭდვა დაიწყო, ასეთი სახის განცხადებები მათ ფურცლებზეც გაჩნდა. თავდაპირველად გაზეთები ზომით პატარა იყო. დროთა განმავლობაში გაზეთების ფურცლებმაც იმატა, სარეკლამო მასალებსაც უფრო დიდი ადგილი ეთმობოდა. ერთხელ ასეთი ფაქტიც მოხდა: გაზეთის ფურცელი სრულიად ცარიელი იყო და ქვემოთ ძალიან პატარა შრიფტით ფირმის სახელწოდება იყო დაბეჭდილი.

რას ნიშნავდა ყოველივე ეს?

უპირველეს ყოვლისა, იმას, რომ ფირმა ძალიან სოლიდური იყო. მან გაზეთის ერთი გვერდი მთლიანად შეისყიდა. მეორე, გავიხსენოთ გამონათქვამი: „უსიტყვოდაც ყველაფერი ნათელია“, ე.ი. ფირმა გულისხმობდა, რომ მის საქონელს ქება არ სჭირდებოდა, ისედაც ყველაფერი ნათელი იყო.

ამჟამად, შეიძლება ითქვას, რეკლამების ნიაღვარი მოედინება. რეკლამებს ვხედავთ შენობებზე, ტელეგადაცემებში და ყველა თავის ნაწარმს აქებს.

ყველაზე დიდი რეკლამა მთელ მსოფლიოში „კოკა-კოლას“ აქვს. ეს ფირმა შემოსავლების უდიდეს ნაწილს სწორედ რეკლამაში აბანდებს.

რას წარმოადგენს „კოკა-კოლა“?

ამ ფირმის თითოეულ ქილაზე ვკითხულობთ, რომ მის შემადგენლობაში შედის შაქარი, ვანილი, ლიმონის მჟავა, კოფეინი, დარიჩინი, ლავანდი, ჯავზი. თუ ყოველივეს სოდიან წყალში გავურევთ, მივიღებთ კოკა-კოლას. მაგრამ, ამ ინგრედიენტების გარდა, მას კიდევ სხვა საიდუმლო დამატებაც აქვს, რომელიც განუმეორებელ გემოს აძლევს.

მხოლოდ ორმა ქიმიკოსმა იცის კოკა-კოლას სრული შემადგენლობა და ამბობენ, მათ ერთად მგზავრობაც კი ეკრძალებათ, რადგან მოულოდნელი კატასტროფის შემთხვევაში ერთი მაინც უნდა გადარჩეს.

ამ საიდუმლო რეცეპტის ამოხსნა ჯერჯერობით ვერც ერთმა ფირმამ ვერ შეძლო.

ყველაფერი ასე დაიწყო:

1886 წელს ამერიკის ერთ-ერთ შტატში, კერძოდ, ჯორჯიაში ცხოვრობდა ერთი ხელმოცარული მებაფთიაქე, სახელად ჯონ ჰემბერტონი. მან თავის საოჯახო ლაბორატორიაში შექმნა მიქსტურა, რომელიც თითქოსდა ყველა სახის დაავადებებს კურნავდა. ამ მიქსტურას ჰემბერტონი ყველასათვის ცნობილ სტიმულატორებს უმატებდა, სახელდობრ, სამხრეთამერიკული მცენარის კოკას ფოთლებს და აფრიკულ თხილს. მაგრამ წამალზე დიდი მოთხოვნილება არ იყო.

ერთხელ ჰემბერტონმა თავისი წამალი ჩვეულებრივ სოდიან წყალში გააზავა. გამოვიდა არაჩვეულებრივი გამაგრილებელი სასმელი. 1887 წელს მან 4 ათასი ლიტრი სიროფი გაყიდა, ხოლო 1902 წელს – 1,5 მლნ ლიტრი.

მეორე მსოფლიო ომის დაწყებამდე ამ სასმელს მხოლოდ ამერიკელები მიირთმევდნენ. ომის შემდგომ პერიოდში მისი მომხმარებლების რაოდენობა გაიზარდა.

2000 წლის მონაცემებით, მთელს პლანეტაზე ყოველდღიურად 300 მლნ ადამიანზე მეტი სვამდა კოკა-კოლას.

პეპსი-კოლაც ამერიკაში დაიბადა. იგი ჩრდილოეთ კაროლინაში მცხოვრებმა მებაფთიაქემ ბრედჰემმა მოიგონა. ამ სასმელმა კოკა-კოლასათვის ღირსეული კონკურენციის გაწევა მხოლოდ 1975 წელს შეძლო. დეგუსტაციის დროს ხუთიდან სამმა ადამიანმა უპირატესობა პეპსი-კოლას მიანიჭა.

კოკა-კოლას ზარალი კოლოსალური იყო. მან 750 მლნ დოლარს მიაღწია და მწარმოებლები იძულებულნი გახდნენ ფასები დაეწიათ.

პეპსი-კოლას წარმატება მისმა რეკლამამაც განაპირობა. აი ეს რეკლამაც: „ახალგაზრდები უპირატესობას პეპსი-კოლას ანიჭებენ“.

ტექსტი იმდენად შთამბეჭდავი იყო, რომ უმრავლესობა პეპსი-კოლაზე გადავიდა.

კოკა-კოლამ ლიდერობა მაინც არ დათმო. თავისი შემოსავლის ორ მესამედს იგი სხვა ქვეყნებიდან – დასავლეთ ევროპისა და სამხრეთ აფრიკის ქვეყნებიდან, ასევე ჩინეთიდან იღებდა. კოკა-კოლამ შექმნა ერთობლივი კომპანიები იაპონიაში, ინდოეთში, ბრაზილიაში, შემდეგ რუსეთშიც კი. დღეს კოკა-კოლა საქართველოშიც დამკვიდრდა. თბილისი, ისევე როგორც მსოფლიოს სხვა ქალაქები, კოკა-კოლას რეკლამით მოიფინა. ფირმები სარეკლამოდ არა მხოლოდ აბრებსა და ჟურნალ-გაზეთებს იყენებენ, არამედ ცნობილ პიროვნებათა სახელებსაც.

აი რა შეემთხვა ცნობილ ფრანგულ ფირმას „ივ სენ ლორანს“. საზოგადოებაში მიღებულია, რომ ნაზი სუნამოები და შუშხუნა შამპანურები ლამაზი ცხოვრების ატრიბუტია.

1991 წელს ფირმა „ივ სენ ლორანმა“, რომელიც მსოფლიოში სახლგანთქმული სუნამოს – „ოპიუმის“ მწარმოებელია, დიდი აჟიოტაჟი გამოიწვია. ფირმამ არაჩვეულებრივი ყვავილების თაიგულისაგან მიიღო სუნამო, რომლის დამზადებაზეც მილიონობით ფრანკი დაიხარჯა. ამ შესანიშნავ სუნამოს ასევე მომაჯადოებელი სახელიც შეურჩიეს: „შამპანი“ უწოდეს. წარმატება გარანტირებული იყო. სუნამოების პირველი პარტია მაღაზიის თაროებიდან გაქრა.

ყველასათვის მოულოდნელად, ფრანგული შამპანურის მწარმოებელმა ფირმამ, რომელიც „ჟივანშის“ სახელწოდებით არის ცნობილი, ფირმა „ივ სენ ლორანის“ წინააღმდეგ სასამართლო პროცესი წამოიწყო. „ჟივანში“ „ივ სენ ლორანს“ სუნამოს სახელწოდების გამო უჩიოდა. „შამპანი“ ფრანგულად შამპანურს ნიშნავს და „ივ სენ ლორანი“ მომხმარებელს აბნევს – ამტკიცებდნენ „ჟივანშის“ მესვეურები. ამასთან, „შამპანურს“ ღვინის წარმოებაში ისე იცნობენ როგორც სავაჭრო მარკას.

სასამართლომ „ივ სენ ლორანს“ სახელწოდების შეცვლა დაავალა. ზარალმა კოლოსალურ თანხას მიაღწია. ერთადერთი იმედი იყო გრანდიოზული სკანდალი, რაც მათთვის თავისებურ რეკლამას წარმოადგენდა.

რეკლამა არა მარტო კარგ, არამედ უვარგის საქონელსაც უკეთდება. ფირმის შეუფერებელ რეკლამას ხალხი არ მიიღებს და ამ ფირმის საქმიანობაც განწირულია.

ზოგჯერ რეკლამა ღრთა განმავლობაში შეიძლება ანტი-რეკლამადაც გადაიქცეს. ამის შესანიშნავ მაგალითად გამოდგება ის, რაც ამერიკაში ავტომობილების მწარმოებელ ფირმას „ფორდ-კორვეირს“ შეემთხვა.

„ფორდ-კორვეირი“ ლამაზი, სწრაფი და ეკონომიური ავტომობილი იყო, მაგრამ მისი ნაკლი იმაში მდგომარეობდა, რომ ბენზინის ბაკი მანქანის „კუდში“ ჰქონდა მოთავსებული.

ავარიის შემთხვევაში მანქანა, რომელიც დარტყმას უკანა მხრიდან იღებს, ჯართის გროვად იქცევა. „ფორდ-კორვეირი“ ასეთ შემთხვევაში ხშირად ფეთქდებოდა.

აფეთქებულ მანქანათა რიცხვი თხუთმეტს არ აჭარბებდა, მაგრამ ეს ფაქტი ერთ-ერთმა ჟურნალისტმა შესანიშნავად გამოიყენა. მან გამოაქვეყნა სტატია სათაურით: „ავტომობილი „ფორდ-კორვეირი“ ყველაზე საშიშია“.

ჟურნალისტმა თითოეული ავარიული შემთხვევა დეტალურად აღწერა და სტატიაც მეტად შთამბეჭდავად დაასრულა: „ავტომობილების მწარმოებლებს ადამიანების სიცოცხლე არაფრად მიაჩნიათ“.

ასეთი განცხადება ოდნავ გადაჭარბებულიც იყო, რადგან „ფორდ-კორვეირი“ სხვა ავტომობილების მწარმოებლებს არაფრით ჩამოუვარდებოდა. კომპანიამ ჟურნალისტს სასამართლოში უჩივლა და ამ პროცესისათვის 1 მლნ-ზე მეტი დოლარი დახარჯა, მაგრამ საქმე მაინც წააგო.

ჟურნალისტმა ავარიის ფაქტები დეტალურად აღწერა.

ასიათასობით ამერიკელმა ამ ჟურნალისტის სტატია წაიკითხა. ამის შემდეგ „ფორდ-კორვეირმა“ მყიდველი დაკარგა.

იგი იძულებული გახდა „ფორდ-კორვეირი“ მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში ნახევარ ფასად გაეყიდა. ფასდაკლებამ მას 100 მლნ დოლარზე მეტი ზარალი მიაყენა. მაგრამ მისი

წარუმატებლობა მხოლოდ ამით არ დამთავრებულა. მას, როგორც ფირმას, სახელი გაუტყდა. „ფორდმა“, როგორც იტყვიან, „იმიჯი“ დაკარგა.

იმიჯი არის მყიდველის შეხედულება, აზრი, რომელიც მას რომელიმე საქონლის თუ ფირმის შესახებ ექმნება.

რეკლამასა და იმიჯს დიდი მნიშვნელობა აქვს არა მხოლოდ ფირმებისათვის, არამედ ყველასთვის, ინდივიდუალური მეწარმიდან დაწყებული, თვით ქვეყნის პრეზიდენტით დამთავრებული.

ამერიკის შეერთებულ შტატებში 1960 წლის საპრეზიდენტო არჩევნები მიმდინარეობდა. პრეზიდენტის პოსტისათვის რიჩარდ ნიქსონი და ჯონ კენედი იბრძოდნენ.

სპეციალისტები ფიქრობდნენ, რომ არჩევნებში ნიქსონი გაიმარჯვებდა, რადგანაც იგი კენედიზე ბევრად უფროსი იყო. ამერიკელები ახალგაზრდა პოლიტიკოსებს ადვილად არ ენდობიან, თანაც კენედი ირლანდიური წარმოშობისა იყო. ამერიკელები აფასებენ ირლანდიელებს როგორც მეგობრულ, შრომისმოყვარე, მამაც ხალხს, მაგრამ არც ის ავიწყდებათ, რომ ისინი სასმელის მოყვარულნი არიან.

კენედი ალკოჰოლურ სასმელებს საერთოდ არ ეტანებოდა, მაგრამ პრეზიდენტობის კანდიდატისათვის მისი ირლანდიური წარმოშობა უარყოფით მხარეს წარმოადგენდა.

ასეთი განწყობით მიუჯდა მილიონობით ამერიკელი ტელეეკრანებს.

კენედი არაჩვეულებრივად გამოიყურებოდა, ცდილობდა დამაჯერებლად და წყნარად ესაუბრა. შეკითხვებზე სხარტად უპასუხებდა, მისი აზრი და სიტყვა მეტად გამჭვირვალე იყო.

კენედისთან შედარებით ნიქსონი ასაკოვანი ჩანდა, თანაც ისეთ მასწავლებელს ჰგავდა, რომელმაც ყველაფერი იცის, მაგრამ კარგად ვერ განმარტავს.

ტელეგადაცემა 1 საათს გაგრძელდა და ამ ხნის განმავლობაში ამერიკელებს სიმპატიური კენედი ძალიან მოეწონათ.

ნიქსონი დიდხანს იბრძოდა. საპრეზიდენტო არჩევნებში გამარჯვებისთვის მთელი ამერიკა მოიარა, მაგრამ უშედეგოდ. კენედიმ ამერიკელები მოხიბლა.

პოლიტიკოსები გონს ვერ მოსულიყვნენ, ნუთუ კარგი გარეგნობა და კამერის წინ თავის დაჭერის უნარი უფრო ფასობს, ვიდრე საქმის ღრმა ცოდნაო. ერთ-ერთმა კონგრესმენმა იხუმრა კიდევ, ალბათ შემდეგ არჩევნებზე პრეზიდენტის პოსტზე რომელიმე პოლიკუდის მსახიობი მოგვევლინებაო.

წინასწარმეტყველება მოგვიანებით გამართლდა. 1980 წელს პრეზიდენტის პოსტი ყოფილმა მსახიობმა რონალდ რეიგანმა დაიკავა.

1960 წლის შემდეგ ყველა პოლიტიკოსი თავის იმიჯზე ფიქრობდა. სარეკლამო აგენტებს საქმე მოემატათ. ისინი პოლიტიკოსებს ტანსაცმელსაც კი ურჩევდნენ. პოლიტიკოსები დახვეწილ მოძრაობებსა და საუბრის მანერებს სწავლობდნენ.

იმიჯზე მსჯელობა დღესაც აქტუალურია.

ყველამ, მათ შორის სარეკლამო აგენტებმა კარგად იციან, რომ ადამიანის თვალი სილამაზეს ეძებს.

პითსვები გამეორებისათვის

- 1. რას ნიშნავს ჯანსაღი კონკურენცია?**
- 2. რა არის რეკლამა?**
- 3. რა სახე ჰქონდა პირველ სარეკლამო განცხადებებს და სად გაგრცელდა ისინი?**
- 4. რომელ ფირმას აქვს ყველაზე დიდი რეკლამა მსოფლიოში და როგორ შეიქმნა იგი?**
- 5. გაიხსენეთ მაგალითი, როდესაც რეკლამა დროთა განმავლობაში ფირმის ანტირეკლამად იქცა.**
- 6. რა არის იმიჯი?**

7. 1960 წლის საბრეზიდენტო არჩევნების დროს რა იყო ინფორმაციის საუკეთესო საშუალება ამერიკაში – რეკლამა თუ იმიჯი? რატომ?

ზ. რა სახის რეკლამას გაუკეთებდით თქვენს სასწავლო დაწესებულებას?

ყ. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ სარეკლამო სააგენტოს აგენტი და გჭირდებათ რეკლამა წიგნზე, რომელიც ხელში გიჭირავთ. როგორ გააკეთებდით ამას?

საშინაო ღვაწლი

დაწერეთ თემა:

რეკლამა – «ასეთია ჩვენი სკოლა»

XIII თ ე მ ა
ინფლაცია და დეფლაცია
(XXII-XXIII გაკვეთილი)

საზოგადოების არსებობის ხანგრძლივი ისტორიის მანძილზე სახელმწიფოებს სხვადასხვა მმართველი ჰყავდათ. ზოგს მეფე, ზოგს იმპერატორი, საგრაფოებს – გრაფები, სათავადოებს – თავადები და ა.შ. მათ დიდი ძალაუფლება ჰქონდათ, მათ შორის, საკუთარი ფულის მოჭრის უფლებაც.

გავიხსენოთ, რომ თავდაპირველად კეთილშობილი ლითონების – ვერცხლისა და ოქროს ფული იჭრებოდა. ვაჭრობდნენ როგორც ახალმოჭრილი, ისე ძველი გაცვეთილი მონეტებით. შემდეგ, არაკეთილშობილ ლითონებზე (ნიკელი, სპილენძი) გადავიდნენ. ბოლოს ქალაქის ფულის ბეჭდვა დაიწყო.

საკუთარი ფულის ბეჭდვას დიდი მნიშვნელობა აქვს ქვეყნისათვის. ამბობენ ქალაქის ფულის ბეჭდვა მომგებიანი საქმეაო. ამერიკის შეერთებულ შტატებს ერთდოლარიანის ბეჭდვა, ისევე როგორც ასდოლარიანისა, ერთი ცენტი უჯდება. წარმოიდგინეთ რამდენი ფული ტრიალებს ამ ქვეყნის ცენტრალურ ბანკში, რომელიც მილიარდობით ასეთ ქალაქის ფულს ბეჭდავს და უშვებს მიმოქცევაში!

ვაჭრობის დროს როგორც საქონლისა და მომსახურების მყიდველებს, ისე გამყიდველებს ნაკლებად აინტერესებთ თუ რა შედგენილობისაა ან რა ფერისაა ფული. მთავარია, რა რაოდენობისა და რა ხარისხის საქონელს (მომსახურებას) შეიძენენ ამ ფულით, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მათ აინტერესებთ მხოლოდ ფულის ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი თვისება – **მსყიდველობითი უნარი**.

ისმება კითხვა, რამდენი ფული სჭირდება ქვეყანას?

ამბობენ: თუ ქვეყანაში ფულის რაოდენობა არ იცვლება, არ იცვლება მისი მსყიდველობითი უნარიცო. მაგრამ, იმ

შემთხვევაში, თუ ფულის რაოდენობა იზრდება, ხოლო წარმოებული საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა არ იზრდება ან მცირდება, მაშინ ეცემა ფულის მსყიდველობითი უნარიც. ამ შემთხვევაში ფულის განსაზღვრული რაოდენობა არ არის უზრუნველყოფილი საქონლით, ანუ, როგორც ეკონომისტები იტყვიან, არ ხდება მისი დასაქონლება.

ფულის მსყიდველობითი უნარის დაცემა ანუ მისი გაუფასურება განაპირობებს საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ზრდას. ამ პროცესს **ინფლაცია** ეწოდება. რა შედეგები მოჰყვება ინფლაციას?

ინფლაციის 1-2 %-მდე მერყეობა დასაშვებია, მაგრამ, თუ იგი იზრდება, მოსახლეობას თავისებური საფრთხე მოელის და ქვეყნისადმი ნდობის ფაქტორიც კლებულობს.

მაინც, რაში მდგომარეობს ინფლაციისაგან გამომწვეული საფრთხე?

ინფლაცია ცხოვრების გაძვირებას იწვევს და ეკონომიკის ძნელად განსაკურნავი დაავადებაა.

ინფლაციის დროს აღმშენებლობითი პროცესი ფერხდება. ვთქვათ, გსურთ ფულის წარმოებაში დაბანდება. ამისთვის ჯერ საწარმოს შენობა უნდა ააგოთ, რასაც რამდენიმე წელი დასჭირდება, შემდეგ მანქანა-დანადგარები შეიძინოთ, დაიქირავოთ მუშა-მოსამსახურეები და დაიწყოთ პროდუქციის წარმოება. მაგრამ გაქვთ თუ არა გარანტია, რომ წარმოებული პროდუქცია თქვენთვის მომგებიანი ბიზნესი იქნება? იყიდის თუ არა მომხმარებელი პროდუქციას? ამიტომ უპირატესობა ვაჭრობას ენიჭება და ყველა ცდილობს ფული ამ საქმეში დააბანდოს. მაგრამ თუ ყველა ვაჭრობას დაიწყებს, აღმშენებლობითი პროცესი შეფერხდება და ქვეყანა ნელ-ნელა გაღატაკდება.

ვთქვათ, მეზობელ სომხეთში ინფლაცია 20 %-ია, ხოლო აზერბაიჯანში - 2%. როგორ განვითარდება შემდგომი პროცესი? სომხეთი შეეცდება, თავისი ფული აზერბაიჯანულზე გაცვალოს. აზერბაიჯანი სომხეთისაგან საქონელს შეიძენს, სომხეთ-

ში აზერბაიჯანული ფული დაგროვდება, აზერბაიჯანში ფულის ნაკლებობა წარმოიშობა და აქ ახალი ფულის ბეჭდვას დაიწყებენ, ეს კი მომგებიანი საქმეა.

ნაპოლეონს უთქვამს, ვისაც თავისი ჯარის დაპურება არ სურს, მას სხვისი ჯარის დაპურება მოუწევსო.

ქვეყნები 10 %-იანი ინფლაციით ათეული წლები ცხოვრობენ, მაგრამ არც ისე კარგად. ასეთ ინფლაციას **ზომიერი ინფლაცია** ეწოდება. არსებობს ინფლაციის სხვა სახეობებიც: ჭენებადი და ჰიპერინფლაცია.

ჭენებადი ინფლაციის დროს ქალაქის ფული სწრაფად უფასურდება. ამ დროს ფასები იზრდება 200 %-მდე. ყველა ცდილობს მოიმარაგოს საქონელი და თავიდან მოიშოროს უვარგისი ქალაქის ფული.

ჰიპერინფლაცია ინფლაციის ძალზე მაღალი დონეა. მისი ზრდის ტემპი ჩვეულებრივ 200 %-ზე მეტია და ზოგჯერ წელიწადში რამდენიმე ასეულ პროცენტსაც აღწევს. ჰიპერინფლაციის დროს მიმოქცევაში გაშვებული ფულის რაოდენობა და ფასები ძალზე სწრაფი ტემპით იზრდება, ფასები და ხელფასი კატასტროფულად შორდება ერთმანეთს. ასეთ პირობებში ცხოვრების დონის დაცემას ყველაზე უზრუნველყოფილი ფენებიც კი გრძნობენ.

ჰიპერინფლაციისაგან თავის დასაღწევად სახელმწიფო ახალ ფულს ბეჭდავს. ფული მიმოქცევაში შედის, მაგრამ მისი დასაქონლება არ ხდება და ფასებიც სწრაფად იზრდება. საწარმოები ჩერდება, ფულის ნაკადი თანდათან მატულობს, მაგრამ ხალხი საქონელს ვერ ყიდულობს.

ხალხს მილიონები უგროვდებათ, მაგრამ მაინც დატაკად რჩება, რადგან თუ წინათ რომელიმე საქონლის გასაყიდი ფასი 1 ლარი იყო, მისი ფასი შეიძლება 1 მილიონი ლარი გახდეს.

გადაჭარბებული რაოდენობით ფულის გამოშვება ფულის თვისებების დაკარგვასა და მის გაუფასურებას იწვევს, ანუ ფული უბრალო ქალაქად იქცევა.

ამის შემდეგ იწყება საწარმოებს შორის საქონლის პირდაპირი გზით გაცვლა, ანუ ჩვენთვის კარგად ცნობილი **ბარტერი**. ბარტერის შემთხვევაში რომელიმე საწარმომ შეიძლება თავისი რკინის არმატურა პირდაპირ შაქარზე გადაცვალოს. ცოცხლდება პირველყოფილი ბაზარი იმ განსხვავებით, რომ მაშინ გადასაცვლელი საქონლის ნაირსახეობა თითებზე ჩამოსათვლელი იყო, ახლა კი, XXI საუკუნეში, მათი დათვლა შეუძლებელია.

ჰიპერინფლაცია ქვეყანაში მომხდარი დიდი ძვრების შედეგად წარმოიშობა, როგორც, მაგალითად, გერმანიაში მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, საფრანგეთში – საფრანგეთის დიდი რევოლუციის შემდეგ, საქართველოში – გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ, როდესაც მოხდა ფულის სუროგატის – ე.წ. კუპონის სწრაფი გაუფასურება.

არსებობს ინფლაციის საწინააღმდეგო პროცესი – როდესაც ქვეყანაში ფულის რაოდენობა მცირდება, ფასები საქონელსა და მომსახურებაზე ეცემა, ხოლო ფულის მსყიდველობითი უნარი იზრდება. ამ პროცესს **დეფლაცია** ეწოდება.

რა უფრო საშიშია ქვეყნის ეკონომიკისათვის – ინფლაცია თუ დეფლაცია?

არც ერთი არ არის სასურველი სიტუაცია, მოვლენა. ორივე ანგრევს ეკონომიკას, ხელს უშლის მეწარმეობის, ბიზნესის განვითარებას.

როცა ფულს ოქროსა და ვერცხლის სახე ჰქონდა, ინფლაციისა და დეფლაციის პროცესი უფრო ნელა მიმდინარეობდა, რადგან ფულის რაოდენობა დიდად არ იცვლებოდა. შემდგომში „გაიაფებული“ ფულის გამოშვებით ბევრმა ქვეყანამ ეკონომიკური კრაზი განიცადა, იწვინა მისი „სუსხი“. ხალხს ისეთი აზრიც კი შეექმნა, რომ თუ ქვეყანაში ცუდი ფულია, ამ ქვეყნის საქმეებიც ცუდად მიდის, ხოლო თუ ფული კარგია, მას კარგი ცხოვრებაც მოაქვს.

500-ზე მეტი წლის წინათ კოლუმბმა ამერიკა აღმოაჩინა. ამ აღმოჩენამ ესპანეთი საოცრად გაამდიდრა. ესპანელებს

გაძარცვული სახელმწიფოებიდან ათასობით ტონა ოქრო, ვერცხლი და ძვირფასეულობა სამშობლოში ჩამოჰქონდათ. გამდიდრებული ესპანელები ყიდულობდნენ ირანულ ნოხებს, ფრანგულ ხავერდს, რუსულ ხიზილალას და ა.შ.

ესპანელებს ევროპის დაპყრობის სურვილი თანდათან უძლიერდებოდათ. მათ მეზობელ ქვეყნებთან ომი წამოიწყეს. ფულის დიდი რაოდენობით წარმოშობამ ინფლაცია გამოიწვია. ესპანეთის ფაბრიკა-ქარხნებმა გაჩერება იწყეს. წარმოება მომგებიანი აღარ იყო, მაგრამ შექმნილი სიტუაციისა არ ემინოდათ, რადგან ესპანეთს ფული ბევრი ჰქონდა. დაიწყო თავდასხმები ესპანურ გემებზე. ამ მხრივ განსაკუთრებით ინგლისელები გამოირჩეოდნენ. განაწყენებულმა ესპანეთმა ომი გამოუცხადა ინგლისს.

ესპანეთს ოქრომ და ვერცხლმა ვერ უშველა, რადგანაც მის სიმდიდრეს უძლიერესი ქვემეხიანი ხომალდები დაუპირისპირდნენ. ესპანეთის არმია განადგურდა. ინგლისელები გააქტიურდნენ და ესპანეთის ხომალდებს ატყვევებდნენ. ესპანეთში ოქროს მარაგი თანდათან კლებულობდა. მას დანგრეული მრეწველობა და განადგურებული სოფლის მეურნეობა დარჩა.

ამერიკიდან მოგარდნილმა „ოქროს ნიაღვარმა“ ესპანეთი გაანადგურა. მისი სამეურნეო ცხოვრება მოიშალა. ასე აღინიშნა ეს მოვლენა და მას მრავალი ეკონომისტი ადასტურებდა. პროლუქციის წარმოება ისე ჩაკვდა, რომ ქვეყანა საკუთარ ბაზარსაც ვერ აკმაყოფილებდა. ცხოვრების ღონე ამ ქვეყანაში საგრძნობლად დაეცა.

გავიხსენოთ, როგორ ახასიათებენ ეკონომისტები ქვეყნის ცხოვრების ღონეს: ქვეყანაში, სადაც მუშაობს ფაბრიკა-ქარხნები, ხდება ბუნებრივი სიმდიდრეების მოპოვება და დამუშავება, მათი რეალიზაცია, ვითარდება მომსახურების სფერო, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, იქ, სადაც სამეურნეო საქმიანობა, მეწარმეობა აღმავლობის გზაზეა, ქვეყნის ცხოვრების ღონეც მაღალია.

დასკვნა: ხალხის ცხოვრების დონეს ამ ქვეყნის სამეურნეო საქმიანობა განსაზღვრავს. მხოლოდ წარმატებული ეკონომიკური საქმიანობაა ცალკეული ადამიანებისა და მთლიანად საზოგადოების სიმდიდრის საფუძველი.

კითხვები გამომორებისათვის

1. რა არის ფულის მსყიდველობითი უნარი?
2. რას ეწოდება ინფლაცია?
3. რაში მდგომარეობს ინფლაციისგან გამოწვეული საფრთხე?
4. ინფლაციის რა ფორმები არსებობს? დაახასიათეთ თითოეული მათგანი.
5. რას ეწოდება დეფლაცია?
6. რა უფრო საშიშია ქვეყნის ეკონომიკისათვის – ინფლაცია თუ დეფლაცია?
7. რა განსაზღვრავს ხალხის ცხოვრების დონეს?

ამოცანა

საქართველოს ბანანის შესყიდვა სურს, მაგრამ ამისთვის ფული არა აქვს, სამაგიეროდ აქვს ხე-ტყე. აფრიკაში ერთ-ერთ ბანანების ქვეყანას მსუბუქი მრეწველობის საქონელი სჭირდება. მსუბუქი მრეწველობის საქონელი თურქეთშია. თურქეთს ხე-ტყე ესაჭიროება.

როგორ უნდა მოიქცეს საქართველო, თუ ბანანის შესყიდვა სურს?

საშინაო ღაგალება

დაწერეთ თემა:

«ვისაც თავის ჯარის ღაგურება არ სურს, მას სხვისი ჯარის ღაგურება მოუწევს»

XIV თ ე მ ა
გადასახადები
(XXIV გაკვეთილი)

ამ ქვეყნად არის ორი რამ, რასაც ადამიანი ვერ გაექცევა: გადასახადები და სიკვდილი — უთქვამს ჯერ კიდევ 1789 წელს დიდ ამერიკელ პოლიტიკურ მოღვაწესა და მეცნიერს **ბენჯამინ ფრანკლინს**.

რა არის გადასახადი?

გადასახადი არის კანონმდებლობით დადგენილი სავალდებულო მოსაკრებელი, რომელსაც იხდიან მოქალაქეები და ფირმები სახელმწიფოს სასარგებლოდ.

გადასახადების ისტორია უფრო ადრეულ ხანაში იწყება. ძირითადი გადასახადები მოსახლეობის ერთ სულზე ან ერთ კომლზე იანგარიშებოდა. შემდეგ გადასახადები შემოსავლის მიხედვით განაწილდა. ვისაც უფრო დიდი შემოსავალი ჰქონდა, მეტ გადასახადს იხდიდა. გადასახადის ასეთ ფორმას **საშემოსავლო** ეწოდა.

გადასახადები ათასგვარი იყო. მაგალითად, პეტრე პირველმა წვერის გადასახადიც კი დააწესა. წვერის ტარება აკრძალეს და, თუ ვინმე მას დაარღვევდა, გარკვეული თანხა უნდა გადაეხადა. ერთ დროს რუსეთში გადასახადს ღუმლიდან ამომავალი კვამლისთვისაც იხდიდნენ. ღუმლის გადასახადს ძირითადად მდიდრები იხდიდნენ, რადგანაც მხოლოდ მათ ჰქონდათ იმის შესაძლებლობა, რომ ღუმელი აენთოთ.

არანაკლებ საინტერესოა გადასახადები XIX საუკუნის საფრანგეთში. ამ საუკუნის საფრანგეთის არქიტექტურულ სტილსაც თუ დავაკვირდებით, შენობების ფანჯრები და კარები შიგა ეზოში გადის. საქმე ისაა, რომ ქუჩის მხარეს გამავალ ფანჯრებსა და კარებზე მოსახლეობა გადასახადს იხდიდა. ინგლის-

ში ჰენრიხ II-ის მეფობის დროს შემოიღეს გადასახადი მკვლელობისათვის. მას იხდიდა მიწათმფლობელი, თუ მკვლელობა მისი სამფლობელოს ფარგლებში მოხდებოდა და დანაშაული ექვესი თვის განმავლობაში არ გაიხსნებოდა.

ამჟამად გადასახადების რაოდენობა ძალიან დიდია: საშემოსავლო გადასახადების გარდა, არსებობს მოგებაზე გადასახადი, ქონებაზე გადასახადი, დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადი, აქციზი, შენატანები სოციალური დაზღვევისათვის და ა.შ. არსებობს კიდევ ერთი სახის გადასახადი, რომელიც ქვეყანაში შემოსული უცხო საქონლისათვის არის დაწესებული. მას საბაჟო გადასახადი ეწოდება. ზოგიერთ ქვეყანაში გადასახადები იმდენად დიდია, რომ მეწარმეს ბიზნესში დასაბანდებელი ფული აღარ რჩება. ამის გამო ფერხდება ახალი საწარმოების ამუშავება და, საერთოდ, ქვეყნის განვითარება. მაგრამ ისიც ხომ მართალია, რომ გადასახადების გარეშე სახელმწიფო ვერ იარსებებს. სახელმწიფოს სჭირდება ჯარი, პოლიცია, საავადმყოფოები, სკოლები, მაუწყებლობა და ა.შ. აქ მომუშავე ხალხს ხელფასი ამ გადასახადების ხარჯზე ენიშნება.

არსებობს გადასახადების ორი სახე: **პირდაპირი და არაპირდაპირი**. პირდაპირს საწარმოები იხდიან, ხოლო არაპირდაპირს – მოსახლეობა. მაგალითად, პირდაპირი გადასახადია მოგებაზე გადასახადი, რომელსაც მეწარმე იხდის და უშუალოდ საწარმოდან აიკრიფება. არაპირდაპირია, მაგალითად, აქციზი, რომელსაც იხდის მოსახლეობა.

რა არის აქციზი?

ავიღოთ ასანთის მწარმოებელი ფაბრიკა. 1 კოლოფი ასანთი მას 3 თეთრი უჯდება, ხოლო ხელისუფლება ასანთს 5 თეთრად ყიდის. დამატებული 2 თეთრი სახელმწიფო ბიუჯეტში მიდის. ვინ იხდის ამ 2 თეთრს?

ფაბრიკა თავის ასანთში 3 თეთრს ღებულობს, ხოლო დამატებით 2 თეთრს მომხმარებელი იხდის. ამ უკანასკნელს სახელმწიფო იხდის.

დამატებული 2 თეთრი არის აქციზი.

აქციზი ხალხისთვის მძიმე ტვირთია, მაგრამ გაძვირებულ

საქონელს იგი მაინც ყიდულობს. თავის მხრივ, სახელმწიფო დარწმუნებულია, რომ ისეთი საქონელი, როგორცაა სიგარეტი, ალკოჰოლური სასმელი, მანქანა, საიუველირო ნაწარმი და ა.შ., რომლებზედაც ღიდი მოთხოვნილებაა, მაინც გაიყიდება.

როგორც უნდა იყოს გადასახადები – პირდაპირი თუ არა-პირდაპირი, სასურველი მაინც არ არის.

საოცარია, მაგრამ ასეა: რაც უფრო მდიდარია სახელმწიფო, მით უფრო ნაკლებია გადასახადები.

რატომ არის გადასახადები ნაკლები, თუ ქვეყანა მდიდარია? თუ რადგან გადასახადები ნაკლებია, ქვეყანაც ამიტომ არის მდიდარი?

როგორც ადამ სმითი ამბობდა, ქვეყანა რომ მდიდარი იყოს, სამი რამ არის საჭირო:

1. ქვეყანა არ უნდა ომობდეს;
2. ქვეყანას უნდა ჰქონდეს მყარი ფულადი ერთეული;
3. ქვეყანაში გადასახადები დაბალი უნდა იყოს.

პითსვები გაშეორებისათვის

1. **რა არის გადასახადი?**
2. **ჩამოთვალეთ გადასახადის სახეები.**
3. **რატომ არის გადასახადები ნაკლები, თუ ქვეყანა მდიდარია?**
4. **რა პირობებს აყენებდა ადამ სმითი იმისთვის, რომ ქვეყანა მდიდარი ყოფილიყო?**
5. **რა გადასახადებს იხდიან თქვენს ოჯახში?**

საშინაო ღაგალება

დაწერეთ თემა:

ჩემი ოჯახის გადასახადები

XV თ ე მ ა
რა არის სიმდიდრე
(XXV გაკვეთილი)

ჩვეულებრივ, სიმდიდრედ ხალხს მიაჩნია ოქრო, აგრეთვე ბრილიანტი და სხვა ძვირფასი ქვები, ანტიკვარი, ძვირად ღირებული მანქანები, სახლები და ა.შ. ეკონომისტებს სიმდიდრეზე უფრო ფართო წარმოდგენა აქვთ და მათი აზრით, რომ სიმდიდრეა ყოველივე ის, რაც საზოგადოებას სჭირდება არსებობისა და როგორც ფიზიკური, ისე სულიერი განვითარებისათვის. ეს შეხედულება ასახულია მითში, რომელიც შეიქმნა ჯერ კიდევ ძველ საბერძნეთში 3 ათასი წლის წინათ. მითი გვიამბობს ძუნწ მეფე მიდასზე.

მიდასი ზღაპრული სიმდიდრით იყო ცნობილი. მან ერთხელ ღმერთ დიონისეს დიდი სამსახური გაუწია. სამაგიეროდ, დიონისე ყველა სურვილის ასრულებას დაჰპირდა.

- ყველაფერი, რასაც ხელს შევახებ, ოქროდ უნდა იქცესო,
- ისურვა მიდასმა.

დიონისეს გაეღიმა, მაგრამ, რადგანაც შეჰპირდა მიდასს ყველა სურვილის შესრულებას, სიტყვა აღარ გატეხა.

ამის შემდეგ, რასაც მიდასი ხელით ეხებოდა, ყველაფერი ოქროდ იქცეოდა. სულ მალე, მიდასმა დიონისეს ამ ძალის უკან დაბრუნება სთხოვა, რადგან ყველაფერი, მათ შორის, საჭმელ-სასმელიც, როგორც ვთქვით, ოქროდ იქცეოდა და მიდასს შიმშილით სიკვდილი ემუქრებოდა. დიონისემ შეუსრულა თხოვნა მიდასს და ამ უბედურებისაგან იხსნა.

ამ მითის მიხედვით, ჯერ კიდევ უძველეს ხანაში ხალხი მიხვდა, რომ სიმდიდრე სულაც არ არის მხოლოდ ოქრო, არამედ

სიმდიდრეა ის, რაც ჩვენს მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებს, რაც არსებობისა და განვითარებისათვის გვჭირდება.

ასე რომ, ქვეყნის სიმდიდრე არა მარტო საცავში შენახული ოქროთი გაიზომება, არამედ იმითაც, თუ რამდენად კეთილმოწყობილია შენობები, გზები, როგორი სატელეფონო კავშირები აქვს ამ ქვეყანას, რა სახის და როგორი ხარისხის საქონელს აწარმოებს, მომსახურების დონით, რომელიც ამ ქვეყნის ხალხს აკმაყოფილებს და, საერთოდ, იმ საქონლისა და მომსახურების რაოდენობით, რომელიც ამ ქვეყანას სჭირდება.

ეს ნიშნავს, რომ ქვეყანაში, სადაც საქონლისა და მომსახურების მაღალ დონეზე წარმოების შესაძლებლობებია, ეკონომიკაც კარგად არის ორგანიზებული, მოსახლეობაც კარგად ცხოვრობს.

თავის დროზე ეკონომიკური მეცნიერების მამამთავარმა ადამ სმიტმა უარყო შეხედულება იმის შესახებ, რომ სიმდიდრე მხოლოდ ფული და მიწაა. იგი თვლიდა, რომ საზოგადოებრივი სიმდიდრე და ერის სიმდიდრე იმაში გამოიხატება, თუ რა დონეზეა ამ ქვეყანაში დაყენებული საზოგადოებრივი წარმოება.

თანამედროვე საზოგადოებაში დიდი მოთხოვნილებაა ოქროზე, მაგრამ დედამიწაზე არსებული ოქროს ბუნებრივი რესურსები შეზღუდულია.

დედამიწაზე არსებული ოქროს რესურსი დაახლოებით 8 მლნ ტონას შეადგენს. რა თქმა უნდა, ეს რაოდენობა არ არის ცოტა და ყველას გვეყოფოდა, მაგრამ მილიარდობით ტონა ოქროს ხელში ჩაგდება შეუძლებელია. ოქროს საბადოების უმეტესი ნაწილი დედამიწის სიღრმეშია, ზოგიც – ზღვის ფსკერზე.

ადრეულ ხანაში ოქრო უფრო ადვილად ხელმისაწვდომი იყო, ვიდრე რკინა, სპილენძი ან ბრინჯაო. ოქრო ზოდებად, სუფთა სახით მოიპოვებოდა.

ბოლო 8 ათასი წლის განმავლობაში მოპოვებულმა ოქრომ 100 ათას ტონას მიაღწია, მაგრამ რამდენი დაიკარგა, რამდენი ოქროა სამარხებში?!

დროდადრო არქეოლოგები ოქროს პოულობენ, როგორც, მაგალითად, იპოვეს ტროის მეფის პრიამოსის საგანძურში.

ყოველწლიურად მსოფლიოში 2300 ტონა ოქრო იყიდება. ოქროს ყველაზე დიდ მომხმარებლად ითვლება საიუველირო წარმოება, რომლის წილიც 32%-ზე მეტია; დაახლოებით 18% საიუბილეო და სამახსოვრო მონეტებზე იხარჯება; დანარჩენი ხმარდება ელექტრონულ და საბანკო სისტემებს, სტომატოლოგიას, კოსმოსურ ხომალდებს, არქიტექტურასა და ა.შ.

ოქრო ყველაზე დიდი რაოდენობითაა ამერიკის შეერთებული შტატების ფედერალური სარეზერვო ბანკის სარდაფებში.

რკინის სეიფებში 840 ათასზე მეტი ოქროს ზოდია, რომელთა წონა 10 ათას ტონას შეადგენს. მათი მთლიანი ღირებულება დაახლოებით 150 მლრდ დოლარია. ამ სეიფებს ათასობით ჯარისკაცი იცავს. ეს არის ხელშეუხებელი ოქროს ფონდი. აშშ-ის ოქროს მარაგი ფორტ-ნოკსის სამხედრო ბაზაზეც ინახება.

ოქროზე მოთხოვნა წლიდან წლამდე იზრდება. 1989 წელს საიუველირო წარმოებას მოხმარდა 1811 ტონა ოქრო ანუ ბაზარზე არსებული ოქროს 80%. 1995 წელს მსოფლიოში მოპოვებულ იქნა 2090 ტონა ოქრო.

ოქროს მოპოვებელი ქვეყნებია: სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, აშშ, ავსტრალია, კანადა, ჩინეთი, რუსეთი, ახალი გვინეა, ბრაზილია, ინდონეზია, განა და ა.შ. ოქროს გარკვეული რაოდენობა მოიპოვება საქართველოშიც. სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაზე მოდის მთელი მოპოვებული ოქროს მეოთხედი.

ავსტრალიაში გამოუშვეს გოლიათი მონეტა, რომლის დიამეტრი 75 მილიმეტრია, მონეტა 1 კილოგრამს იწონის და 10 ათას ავსტრალიურ დოლარს შეეფარდება.

ოქრო ადამიანისთვის კეთილდღეობაც არის და წყვდიადიც, კეთილშობილი ღვთიური ლითონიც და „ყვითელი ემმაკიც“. იგი მჭიდროდაა დაკავშირებული ეკონომიკასთან. ოქრომ ფულის სახე პირველად ძველ ეგვიპტეში მიიღო ჩვენს წელთაღრიცხვამდე 2800 წლის წინათ. ცნობილია, რომ ლეგენდარული მეფის ქრეზა

ალიატეს (605-502 წწ. ჩვ. წ-მდე) მამამ პირველი ოქროს მონეტა მოჭრა, ხოლო სპარტელმა კანონმდებელმა ლიკურგემ (IX-VIII საუკუნეებში ჩვენს წელთაღრიცხვამდე) აკრძალა ოქროს მონეტების მოჭრა, როგორც საწყისი ყველა დანაშაულქმედებისა. მისი ბრძანებით ოქრო რკინით შეიცვალა.

საერთაშორისო ბაზარზე მიღებულია ე.წ. ლონდონის მაღალხარისხიანი ზოდი. ზოდი 350-იდან 430 ტროის უნციას (დაახლოებით 12,5 კგ) უნდა იწონიდეს. ტროის უნცია 31,10 გ-ს უდრის. ასეთი უნცია 340 ამერიკულ დოლარს უტოლდება. წონის მაგივრად ზოდს ბეჭედი ესმება, რომელიც 49 აღიარებული ოქროს ჩამომსხმელი ქარხნიდან ერთ-ერთს ეკუთვნის.

ვინ აწესებს ფასს ოქროზე?

ყოველდღე 10.30 და 15.00 საათზე ხუთი უმსხვილესი სავაჭრო სახლის წარმომადგენლები ლონდონის კორპორაციის - „როტშილდები და ძმები“ - კანტორაში იკრიბებიან. აქ ერთ-ერთ ოთახში, რომელსაც ფანჯრები არა აქვს, ისინი ოქროზე ფასს აწესებენ.

ამ ძვირფასი ლითონით ვაჭრობა ზოდების სახით აქ უკვე საუკუნეების განმავლობაში გრძელდება.

შეიძლება ითქვას, რომ კაცობრიობის ისტორიის ფურცლები არ იყო ოქროთი მოვარაყებული, მაგრამ ოქრო ყოველთვის გადასცემდა მათ თავის ბრწყინვალეებას.

კითხვები გამეორებისათვის

- 1. რა არის სიმდიდრე?**
- 2. რა კავშირი არსებობს ეკონომიკასა და სიმდიდრეს შორის?**
- 3. რატომ არის ადამიანისთვის ოქრო კეთილდღეობაც და წყვდიადიც, კეთილშობილი ღვთიური ლითონიც და „ყვეთელი ეშმაკიც“?**

4. ვინ აწესებს ფასს ოქროზე?

საშინაო დავალება

დაწერეთ თემა:

ოქრო – კეთილშობილი ლითონიც და «ყვითელი ენ-
მაკიც»

XVI თ ე მ ა
ბანკები და ბანკნოტები
(XXVI-XXVII გაკვეთილი)

სიტყვა „ბანკი“ (banco) იტალიურად დახლს ნიშნავს. სიტყვა ბანკირი სწორედ ამ სიტყვისაგან წარმოიშვა. ალბათ, ეს იყო კაცი, რომელიც დახლთან იდგა და წინ სხვადასხვა სახის ფული ჰქონდა გაშლილი. ფულის ბეჭდვის უფლება მაშინ ყველა საჰერცოგოს ჰქონდა. ბანკირი ხალხს ამ ფულეების გადაცვლაში ეხმარებოდა. ეს იყო ერთგვარი ფულის ბაზარი.

როგორ ფიქრობთ, რით იყო დაინტერესებული ბანკირი? ბანკირისთვის ეს საქმიანობა შემოსავლიანი იყო. იგი ფულის გადაცვლისათვის იღებდა ზედმეტ თანხას ანუ სარგებელს (რომელსაც სხვაგვარად პროცენტსაც უწოდებენ). შემდეგ დაიწყო ფულის დამატებითი პროცენტით გაყიდვა. ბანკირი ფულს ნაკლები ფასით ყიდულობდა, ამატებდა გარკვეულ პროცენტს და გაძვირებულს ყიდდა.

დროთა განმავლობაში ფულის ყიდვა-გაყიდვა ისე განვითარდა, რომ ბანკირი რკინის გისოსებიან ჯიხურში გადასახლდა.

იმხანად ვაჭრებს ძალიან უჭირდათ. სახელმწიფოები ერთმანეთს ხშირად ებრძოდნენ. საომრად ხშირად ჯარისკაცებს ქირაობდნენ და როცა ზავი მყარდებოდა, ათავისუფლებდნენ. უსაქმურად დარჩენილი ჯარისკაცები გზებზე დახეტიალებდნენ და ვაჭრებს აწიოკებდნენ.

ვაჭრებისთვის ასეთი ყაჩაღები დიდ საშიშროებას წარმოადგენდნენ. ამიტომ ვაჭრებმა ახალ ხერხს მიმართეს. ფულის მაგივრად მათ გზაში ბანკნოტები მიჰქონდათ. „ნოტა“ იტალი-

ურად წერილს ნიშნავს. „ბანკნოტი“ ბანკიდან გაგზავნილი წერილია. ვაჭრებმა პაროლებიც შემოიღეს და, როცა სხვა ქალაქის ბანკში მიდიოდნენ, პაროლთან ერთად წერილსაც წარადგენდნენ.

ბანკიდან ფული ბანკნოტის საფუძველზე გაიცემოდა. ბანკები კლიენტების ნდობის დამსახურებას ცდილობდნენ და თავიანთ რეპუტაციას ძალიან უფრთხილდებოდნენ.

მოგვიანებით სახელმწიფო მმართველები მიხვდნენ, რა მნიშვნელობა ენიჭებოდა ფულის გამოშვებას და სახელმწიფო ფულის ბეჭდვა დაიწყო.

თუ ადრე მონეტებში ოქროსა და ვერცხლის შემცველობას დიდი მნიშვნელობა ენიჭებოდა, ქალაქის ფულმა უკვე მოიპოვა ნდობა.

დააკვირდით, როგორ ფასობს აშშ-ის დოლარი, გირვანქა სტერლინგი, გერმანული მარკა, რუსული რუბლი ან თუნდაც ჩვენი ეროვნული ფული – ლარი.

ფინანსური ავანტიურა, რომლის შესახებაც ახლა გიამბობთ, საფრანგეთში მოხდა 300 წლის წინათ.

იმ დროს საფრანგეთს ფილიპე ორლეანელი მართავდა. მისი წინაპარი – მეფე ლუდოვიკ XIV დიდი მხარჯველი იყო და საფრანგეთს უამრავი ვალი დაუტოვა. ფილიპე ორლეანელი დიდ საგონებელში ჩავარდა, როცა ვინმე შოტლანდიელი ჯონ ლოსაგან წერილი მიიღო.

ჯონ ლო მეფეს თავის დახმარებას სთავაზობდა და კრიზისიდან თავის დაღწევას აღუთქვამდა. იგი ცნობილი იყო როგორც უამრავი ინტრიგის გმირი, კარტის კარგი მოთამაშე და ლიტერატურის მცოდნე, თანაც ისეთი გამჭრიახი ყოფილა, რომ ერთხელ სიკვდილმისჯილთა საკნიდანაც კი მოუხერხებია გაქცევა.

ფილიპე ორლეანელმა ჯონ ლო თავისთან დაიბარა. ჯონ ლომ მეფეს ბანკის ჩამოყალიბება და ბანკნოტების გამოშვება შესთავაზა.

ბანკირები ამბობენ: ნუ გამოუშვებ იმ ფულზე მეტ ბანკნოტს, ვიდრე ბანკში გაქვსო.

ლომ თავისი ავანტიურა იმით დაიწყო, რომ 3-ჯერ მეტი რაოდენობის ბანკნოტი გამოუშვა, თანაც ხალხს ნება დართო, სურვილისამებრ ბანკნოტები ოქროზე გაეცვალათ.

ლო დარწმუნებული იყო, რომ ხალხი ბანკნოტებით უფრო დაინტერესდებოდა, ვიდრე ოქროთი.

მართლაც, პირველი ორი წლის განმავლობაში საქმე ჩინებულად მიდიოდა. ფულის გამოჩენამ ხალხი გამოაცოცხლა. დაიწყო ქარხნების, ფაბრიკების და ა.შ. მშენებლობა. ანგარიშსწორება ბანკნოტებით ხდებოდა. ბანკნოტები უფრო ძვირი იყო, ვიდრე მისი შესაბამისი ოქროსა და ვერცხლის მონეტები. ბანკნოტებს ოქროსა და ვერცხლის მონეტებზე არავინ ცვლიდა. მიმოქცევაში ფული მატულობდა. საქონელი ბაზარზე უფრო ნაკლები იყო, ვიდრე ფული. ინფლაცია თანდათანობით საწყის სტადიაში შევიდა.

ამ დროს ჯონ ლომ ფრანგულ-ამერიკული სავაჭრო კომპანია ჩამოაყალიბა. ფრანგები მას აღმერთებდნენ როგორც ჯადოქარს, რომელმაც არაფრისაგან ფული შექმნა.

ყველამ, დაწყებული მაღალჩინოსნით უბრალო ფრანგით დამთავრებული, ჯონ ლოს კომპანიონობა მოინდომა. ლომ აქციები (ფასიანი ქაღალდები) გამოუშვა, ყველა ფრანგს ჯიბე დაუცარიელა და ინფლაცია შეაჩერა.

საფრანგეთის თითოეული მოქალაქე, რომელიც ჯონ ლოს აქციებს შეიძენდა, მისი კომპანიონი ხდებოდა. შოტლანდიელმა ლომ ისეთი რაოდენობის კაპიტალი დააგროვა, რომ მის წინამორბედებს არც დასიზმრებიათ.

შემდეგ ჯონ ლომ კიდევ ერთი „სვლა“ გააკეთა: მან თავისი კომპანიის აქციები შეისყიდა და ხალხს ნახევარ წელიწადში გაორმაგებული თანხის დაბრუნება შეჰპირდა.

ფრანგები მიხვდნენ, რომ ნახევარ წელიწადში აქციები უფრო გაძვირდებოდა და მათი შესყიდვა დაიწყეს.

აქციებზე ფასი მატულობდა, ავიდა ჯერ 5 ათასზე, შემდეგ - 10 ათასზე, ამის შემდეგ - 15 ათასზე და ბოლოს - 20 ათასზე.

ფრანგებს სჯეროდათ, რომ ჯონ ლო ამერიკაში ახალი საპორტო ქალაქის ნიუ-ორლეანის მშენებლობას დაამთავრებდა და აქციებიდან ფულის ნაკადი წამოვიდოდა.

ჯონ ლო ფულს ქალაქის მშენებლობაში ხარჯავდა და პარალელურად ლუდოვიკო XIV-ის ვალებს ისტუმრებდა.

ინფლაციის თავიდან ასაცილებლად ლო პერიოდულად ბანკოტებს ახალი აქციებით ცვლიდა.

ასე გადაიხადა ლომ ლუდოვიკო XIV-ის ვალები 2 მილიარდი ლივრის ოდენობით.

საფონდო ბირჟის დილერებმა შორსმჭვრეტელობა გამოიჩინეს და ჯონ ლოს აქციების გაყიდვა დაიწყეს. ფასები აქციებზე ჯერ ნელ-ნელა კლებულობდა, შემდეგ უცბად დაეცა. გუშინდელი მილიონერები გადატაკდნენ, პარიზის მოსახლეობა ქუჩაში გამოვიდა და ჯონ ლოს დასჯას მოითხოვდა.

მეფეს კარგად ახსოვდა ჯონ ლოს ერთგულება, ამიტომ დასასჯელად ვერ გაიმეტა და საშუალება მისცა საფრანგეთი უსაფრთხოდ დაეტოვებინა.

ასე დასრულდა ამ დიდი ავანტიურისტის ისტორია. ჯონ ლომ კიდევ 8 წელი სრულ სიღარიბეში გაატარა და არავის სჯეროდა, რომ მას, ამდენი ფულის პატრონს, თავისთვის არაფერი გადაუნახავს.

თანამედროვე ბანკები მიწისქვეშა საცავებით დიდ შენობებშია განთავსებული. საცავები ბეტონის სქელი კედლებითა და რკინის კარებით არის ამოშენებული. დღეს ბანკებს ახალი ფუნქციებიც შეემატა: ისინი მოსახლეობისაგან ოქროს იბარებენ და თავიანთ საცავებში ინახავენ. საცავებს შეიარაღებული დაცვა ჰყავს. ოქრო და სხვა ძვირფასეულობა საიმედოდ ინახება და მათი დაკარგვის საშიშროება არ არსებობს.

ბანკის მთავარი საქმიანობა ფულით ვაჭრობაა. როგორ შოულობს ბანკი ფულს?

ვთქვათ, რაიმე ძვირად ღირებული ნივთის შეძენა გვსურს, მაგრამ ამისათვის ფული არ გვყოფნის. ამიტომ საჭიროა ფულის დაგროვება. შინ ფულის დაგროვება ძნელია, დროდადრო შეიძლება იგი დაგვეხარჯოს, ან ვინმემ მოგვპაროს. ამ პრობლემის გადასაწყვეტად ბანკი თავის სამსახურს გვთავაზობს: გვიგროვებს ფულს და თანაც სარგებელსაც გვაძლევს.

ამ ოპერაციას ბანკში ფულის ჩადება ჰქვია. ეს ფული ანაბარია. ამრიგად, **ანაბარი** არის ფული, რომელსაც ფირმა ან ცალკეული პიროვნება ბანკში ინახავს.

ბანკი, თავის მხრივ, როგორც თავის, ისე სხვის ფულსაც პროცენტის დამატებით გასცემს. ასეთ ფულს სესხი ეწოდება. ამრიგად, **სესხი** არის ფული, რომელსაც ბანკი ცალკეულ პიროვნებებს ან ფირმებს აძლევს გარკვეული პროცენტით, სარგებლით. მაგრამ ბანკი არავის ენდობა, სანაცვლოდ, თავისი ფულის დაცვის მიზნით, მოითხოვს ძვირფას ნივთებს, ბინას, სახლს, საწარმოს და ა.შ., რასაც გირაო ეწოდება. ამრიგად, **გირაო** თანხის დაბრუნების გარანტიაა.

იშვიათად, მაგრამ არის შემთხვევები, როცა სესხს არ აბრუნებენ. ასეთ დროს დაგირავებული ქონება ბანკის საკუთრება ხდება.

რა მოხდება მაშინ, როცა ყველა მეანაბრე ერთდროულად მოითხოვს ფულს?

ასეთი შემთხვევები იშვიათია, მაგრამ ბანკი ამ გარემოებასაც ითვალისწინებს და თავის სარეზერვო თანხას უფროთხილდება. სარეზერვო თანხას მოგება არ მოაქვს, მაგრამ ბანკში მაინც უნდა ინახებოდეს.

თუ ბანკმა რომელიმე მეანაბრისთვის ფულის გაცემა დააკვიანა, მას სახელი მაშინვე უტყდება. ყველა მეანაბრე მივა და ფულს მოსთხოვს. ასეთი შემთხვევის თავიდან ასაცილებლად ფულის გარკვეული რაოდენობა ბანკში ხელუხლებლად უნდა რჩებოდეს.

გავიხსენოთ ისევ შოტლანდიელი ჯონ ლო. როდესაც ის თავის ბანკებს აყალიბებდა, მთელი ფულის ერთ მესამედს რეზერვად

ინახავდა. პირველი სამი წელი ბანკები კარგად მუშაობდა, მაგრამ შემდეგ, როცა მეფის ვალების გასტუმრებამ გაიტაცა, ჯონ ლოს სარეზერვო ფული დაავიწყდა. მისი გაკოტრება მაშინ დაიწყო, როცა რამდენიმე სპეკულანტმა ფული ერთდროულად მოსთხოვა.

ყველა კარგად მომუშავე ბანკი შემდეგ პრინციპს იცავს: **როგორც უნდა გაიზარდოს ფულის რაოდენობა ბანკში, სარეზერვო თანხა არ უნდა შექცოდეს.** ადრე ყველა ბანკი თავის ფულს უშვებდა, ახლა მხოლოდ სახელმწიფოს ცენტრალურ ბანკს აქვს ამის უფლება, ანუ უფლება ეროვნული ფულის გამოშვებისა.

არცერთი ქვეყანა არ არის დაზღვეული ომებისაგან, სტიქიური უბედურებებისაგან, მაგრამ ქვეყნის ეროვნულმა ფულმა და ცენტრალური ბანკის სარეზერვო ფულმა ყველაფერს უნდა გაუძლოს.

საქართველოში ცენტრალური ბანკი ეროვნული ბანკია. მისი სარეზერვო თანხა ქვეყნის სასიცოცხლო აუცილებლობაა.

გთავაზობთ რჩევებს იმისათვის, რომ თქვენ და თქვენი ახლობლები დივიდენდების ოქროს წვიმის მოლოდინში სულელურ მდგომარეობაში არ აღმოჩნდეთ:

1. არ ჩადოთ ფული ბანკში, რომელიც უჩვეულოდ მაღალ დივიდენდს გპირდებათ. ნუ დახარბდებით მაღალ პროცენტს, ეს სარისკო საქმეა. ეს ბანკი მატყუარაა და მაღალი პროცენტი სარეკლამო აგიტაციაა.

2. ბანკები ფულს არ ბეჭდავენ, ისინი შემოსული ფულით მუშაობენ. შეძლებს კი ბანკი დიდი პროცენტის გადახდას, თუ რეალურად ფული არ შემოუვიდა?

3. ვიდრე ბანკში ფულს შეტანდეთ დაინტერესდით მისი ფინანსური მდგომარეობით.

4. არ შეიტანოთ უკანასკნელი დანაზოგი, რადგან არ იცით, რა მდგომარეობა შეიქმნება, გაფრთხილდით, უკანასკნელი თანხაც არ დაკარგოთ.

კითხვები გამეორებისათვის

1. რა არის ბანკი?
2. რა როლს ასრულებს ბანკირი ბანკში?
3. რა არის ანაბარი?
4. რა არის სესხი?
5. რა არის გირაო?
6. რა არის ბანკის სარეზერვო თანხა და რისთვის არის იგი საჭირო?

ამოცანა

1. დაეუშვათ, ბანკს საკუთარი 100 მლნ ლარი აქვს, მეანაბრებმა კი 10 მლნ ლარი შეიტანეს. რა რაოდენობის ფული უნდა გასცეს ბანკმა სესხად, თუ რეზერვად მას 20 %-ის დატოვება სურს?

2. ბანკს საკუთარი 1 მილიონი ლარი აქვს, 5 მილიონი კი მეანაბრებმა შეიტანეს. რამდენი ლარი უნდა გასცეს ბანკმა სესხად, თუ რეზერვად 6 % უნდა დაიტოვოს?

საშინაო ღავალება

დაწერეთ თემა:

საქართველოს ბანკები

XVII თ ე მ ა
აქციონერული საზოგადოებები
(XXVIII-XXIX გაკვეთილი)

დღეს ჩვენს პლანეტაზე ბევრი მილიონერი და მილიარდერია. მიუხედავად ამისა, გრანდიოზული პროექტების დაფინანსება მათაც არ შეუძლიათ. ამიტომ, სასურველი შედეგების მისაღწევად ისინი ხშირად ერთიანდებიან. კომპანიები ადრეც ერთიანდებოდნენ, მაგალითად, ჩვენთვის კარგად ცნობილმა ჯონ ლომ თავისი აქციების მეშვეობით მთელი საფრანგეთი გააერთიანა.

თანამედროვე საქმიან მსოფლიოში ასეთ გაერთიანებათა ნაირსახეობები არსებობენ. მათგან ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებულია **აქციონერული საზოგადოება**. ეს არის საკუთარი აქციების გაყიდვით აქციონერთა სახსრების გაერთიანების საფუძველზე შექმნილი მეწარმეობის ორგანიზაციული ფორმაა, რომელსაც მინიჭებული აქვს იურიდიული პირის უფლება და მოქმედებს წესდების საფუძველზე.

პირველი აქციონერული საზოგადოება წარმოიშვა ლონდონში 1553 წელს. ინგლისელმა ვაჭრებმა, რომლებსაც თავიანთი ვაჭრობის გაფართოების მიზნით, ევროპელებისთვის მეტად საინტერესო და, ამასთან, გამოუცდელ ჩინეთს დაადგეს თვალი. შორეულ ჩინეთში გამგზავრება დიდ თანხებთან იყო დაკავშირებული. ამისათვის მათ აქციების გამოშვება დაიწყეს. თითოეული აქცია 25 გირვანქა სტერლინგი ღირდა. ამ გზით ვაჭრებმა შეძლეს 6000 გირვანქა სტერლინგის შეგროვება. ამ ფულით მათ მოამზადეს სამი გემი და მდინარე ტემზიდან გეზი ჩინეთისკენ აიღეს. გემებმა ჩრდილოეთისკენ ქნეს პირი და ცდილობდნენ ჩრდილო-აღმოსავლეთიდან შე-

ელწიათ ჩინეთში. მაგრამ ორი გემი მძიმე შტორმმა გაანადგურა. მათთან ერთად დაიღუპა ყველა მოგზაურიც. მესამე გემს, რომლის კაპიტანი რიჩარდ ჩენსლერი იყო, ძალზე გაუმართლდა. ის გავიდა თეთრ ზღვაში და მიაღწია რუსეთამდე. კერძოდ, ამჟამინდელ არხანგელსკს. ადგილობრივმა მცხოვრებლებმა გემის ეკიპაჟი მოსკოვში წარუდგინეს ივანე მრისხანეს. რუსეთის მეფე დაინტერესებული იყო დასავლეთთან ვაჭრობის განვითარებით, ამიტომ სტუმრები პატივისცემით მიიღო და მიაღწია კიდევ მათთან შეთანხმებას ვაჭრობის განვითარების შესახებ. სახელდობრ, ინგლისელ ვაჭრებს რუსეთში თავისუფალი ვაჭრობის უფლება მიეცათ. ამასთან, ჩამოყალიბდა ერთობლივი საწარმო, რომელსაც სიტყვასიტყვით ეწოდებოდა: „ვაჭარ-მოგზაურთა მოსკოვის საიდუმლო კომპანია ახალი კუნძულებისა და უცნობი ადგილების აღმოჩენისათვის“. ეს კომპანიაც აქციონერული საზოგადოება გახდა.

აქციონერული საზოგადოებების ფართოდ ჩამოყალიბება XVII საუკუნის დასაწყისში დაიწყო. 1602 წელს პოლანდიაში შეიქმნა ოსტ-ინდოეთის კომპანია და ა.შ.

არსებობს **დახურული აქციონერული საზოგადოებები**, კომპანიები, რომლებიც ერთმანეთთან არიან გაერთიანებულნი და თავიანთ საზოგადოებაში უცხო არავის უშვებენ. ასევე არსებობს **ღია აქციონერული საზოგადოებები**, სადაც თითოეულ მოქალაქეს აქვს უფლება ამ საზოგადოების აქციონერი გახდეს. ასეთებია: „ფორდი“, „კოკა-კოლა“, „მაკდონალდსი“ და ა.შ.

ამ ბოლო ათი წლის განმავლობაში საქართველოშიც ჩამოყალიბდა აქციონერული საზოგადოებები, რომელთაგანაც აღსანიშნავია: „მაუდი“, „ბორის პაიჭაძის სახელობის ეროვნული სტადიონი“, „ამალთეა“, „სავაჭრო სახლი ბავშვთა სამყარო“, „ქართუ ჯგუფი“, „სავანე-დვინის №1 ქარხანა“, „სასტუმრო ივერია“, „იტერა საქართველო“, „თბილთამბაქო“ და ა.შ.

პირი, რომელიც შეიძენს აქციას ან აქციების პაკეტს, ხდება ამ აქციონერული საზოგადოების აქციონერი და მისი მოგების ნაწილის მიღების უფლებას იღებს. აქციონერული საზოგადოების მოგების ნაწილი, რომელსაც იღებს აქციის მფლობელი, არის **დივიდენდი**.

პერიოდულად აქციონერები იკრიბებიან და იხილავენ მნიშვნელოვან საკითხებს, რომლებიც კომპანიის მართვას ეხება: ვინ უნდა დაინიშნოს კომპანიის დირექტორად, რა გასამრჯელო უნდა დაენიშნოს მას, რა რაოდენობის მოგება უნდა გაუნაწილდეს აქციონერებს, რა რაოდენობის თანხა უნდა დარჩეს წარმოების განვითარებისათვის, სად უნდა აშენდეს ახალი ქარხნები და ა.შ.

საკითხებს დემოკრატიულ პრინციპებზე ანუ კენჭისყრით წყვეტენ. საკითხების განხილვისას გადამწყვეტ როლს ის აქციონერები ასრულებენ, ვისაც უფრო მეტი აქცია აქვს. გადამწყვეტი ხმის უფლებით სარგებლობს ის აქციონერი, რომელსაც ყველაზე მეტი აქცია აქვს, ანუ ის, ვინც აქციების საკონტროლო პაკეტის მფლობელია.

აქციების საკონტროლო პაკეტი = ნახევარი + ერთი (50+1) ან მეტი აქცია.

აქციების საკონტროლო პაკეტის მფლობელს თვითონვე შეუძლია უხელმძღვანელოს კომპანიას, მაგრამ იგი მართო თავის თავზე არ უნდა ფიქრობდეს. ხელმძღვანელი, პირველ ყოვლისა, უნდა ფიქრობდეს მოგებაზე და იმ დივიდენდებზე, რომლებიც აქციონერებმა უნდა მიიღონ, რადგან მოგების შემცირების შემთხვევაში აქციონერები თავიანთ აქციებს გაყიდონ და კომპანიის აქციებზე ფასი დაეცემა.

კომპანიის აქციებზე ფასის დაცემა კაპიტალის შემცირებაა, რაც მას კრახს უქადის.

აქციონერთა საზოგადოების წარმატებას მისი პატიოსნებაც განსაზღვრავს, მაგრამ არიან თაღლითებიც.

1993 წელს რუსეთში შეიქმნა აქციონერული საზოგადოება „იმპ“, რომელიც თავის აქციონერებს არნახულ მოგებას ჰპირდებოდა.

ბოლა. მან რეკლამების „კორიანტელი“ დააყენა. თავიდან აქციათა ფასი იზრდებოდა. მოსახლეობის დიდ ნაწილს გამდიდრების სჯეროდა და დივიდენდების „ოქროს წვიმის“ მოლოდინში იყო. ზოგიერთი კი ეჭვის თვალთ უყურებდა ამ ფირმის საქმიანობას და ვერ გაეგო, საიდან უნდა მოეტანა მას დაპირებული დივიდენდის დასაფარავი ფული. რეკლამა „მძვინვარებდა“. ყოველდღე ტელევიზია და პრესა აქციებზე ფასების მომატებას იუწყებოდა. „მმმ“ ჯონ ლოს პრინციპით მუშაობდა. ფირმა ძველ აქციონერებს ახალი აქციონერის მიერ შემოტანილი ფულით ისტუმრებდა, მაგრამ ახალი აქციონერების რიცხვი 2-ჯერ უნდა გაზრდილიყო. ასეთ ფინანსურ კონსტრუქციას **პირამიდა** ეწოდება.

ხალხს თავისი ოცნების სჯეროდა. თანაც ფიქრობდნენ: ახალ აქციებს შევიძენთ და, თუ ფასი დაეცემა, უცბად გავყიდითო.

საქმე ისაა, რომ „პირამიდა“ სწრაფად იმსხვრევა. ფირმამ ფულის გაცემა უცბად შეწყვიტა და ხალხს ფულის ნაცვლად ხელში უბრალო ქაღალდები შერჩა.

ამ საქმის გამო დიდი აჟიოტაჟი ატყდა. ხალხი ხელმძღვანელობის დასჯას მოითხოვდა, მაგრამ მათ კარგი ადვოკატები გამოუჩნდნენ და საქმე მოაგვარეს.

აქციონერებისთვის ფული უკან არავის დაუბრუნებია.

მაგრამ ყველა ფირმა ასეთი როდია, მაგალითად, „მაკლონალდსი“. ამ ფირმის საქმიანობა წარმატებულად მიმდინარეობს და აქციონერებიც კმაყოფილი ჰყავთ.

მოწინავე ფირმები ერთი პრინციპით ხელმძღვანელობენ: აქციონერთა ფული საქმეს უნდა მოხმარდეს, მოგებიდან მიღებული დივიდენდები კი გაიცეს.

პირამიდის მეთოდით მომუშავე ფირმები სანდონი არ არიან, იმიტომ, რომ მეორე აქციონერის ფულით პირველს აკმაყოფილებენ და საბოლოოდ მარცხდებიან.

ბურატინოსავით ნუ მოიქცევით და აღარ მოტყუვდებით. ალბათ გახსოვთ, როგორ დამარხა ბურატინომ 5 ოქროს მონეტა, მერე იჯდა და ელოდებოდა, როდის ამოვიდოდა დიდი

ხე, რომელიც ოქროს მონეტებს მოისხამდა.

ინგლისელები ამბობენ: ჯენტლმენი, რომელიც ფულს არ იხდის, ჯენტლმენი არ არის, ის ბარბაროსიაო. როგორც ამბობენ, ბარბაროსთან საქმის დაჭერა არავის სურს.

ჯენტლმენები ფულს იხდიან – აი, როგორ უღერს ეს ცნობილი ინგლისური გამოთქმა.

ინგლისელებს საქმიანი ურთიერთობების მრავალწლეული ისტორია აქვთ. ჩვენ კი ასეთ ურთიერთობებს ახლა ვსწავლობთ, მაგრამ უკვე გარჩევაც ვისწავლეთ, თუ რომელი პარტნიორი უფრო საიმედოა და ვისი ნდობა არ შეიძლება.

ვის სურს იყოს ბიზნესმენი? საქართველოში 10 გამოკითხულიდან მხოლოდ ერთმა გამოთქვა ამის სურვილი. უმრავლესობა ფიქრობს, რომ ჯობს სახლში წყნარად იჯდეს და არავითარი დარდი არ აწუხებდეს, თუ ხელფასი კარგი ექნება და სულაც არ არის საჭირო იმაზე იფიქროს, როგორ მუშაობს საწარმო.

საწარმოს ხელმძღვანელი, მით უმეტეს, თუ იგი მისი მფლობელია, ძალაუვნებურად მისი დარაჯიც ხდება და ბიზნესის კეთილდღეობისათვის დღესა და ღამეს ასწორებს. ასეთები ნამდვილი ბიზნესმენები არიან.

ბიზნესი მართლაც ეკონომიკის მამოძრავებელი ძალაა.

კითხვები გამომრეებისათვის

- 1. რა არის აქციონერული საზოგადოება?**
- 2. ვინ არის აქციონერი?**
- 3. რა განსხვავებაა დახურულ და ღია აქციონერულ საზოგადოებებს შორის?**
- 4. რა არის აქციების საკონტროლო პაკეტი?**

5. რას ეწოდება დივიდენდი?

6. ვის სურს გახდეს ბიზნესმენი?

ამოცანა

გიორგი და ზურიკო აქციონერები არიან. გიორგის 20 აქცია აქვს, ვიას კი – 10. როგორ გაინაწილებენ ისინი დივიდენდებს, თუ მათი წილი მოგება 3000 ლარია?

საშინაო ღამალება

დაწერეთ თემა:

ჩვენი ქვეყნის აქციონერული საზოგადოებები

ბავლილი მასალის ბამპორება

(XXX-XXXI გაკვეთილი)

1. ბიზნესის განვითარების რა პრინციპები არსებობს?
2. როდის არის მიზანშეწონილი საქმეში ჩადებული კაპიტალის შექცობა?
3. რა არის მონობოლია?
4. რა არის კონკურენცია?
5. რა არის ეკონომიკის განვითარების ძირითადი შექანიში?
6. რას ეწოდება დემპინგი?
7. რა არის კვოტირება?
8. რა არის საქმიანობის წარმატების ძირითადი მოტივი ეკონომიკაში?
9. რა არის რეკლამა?
10. რა არის იმიჯი?
11. რა არის ფულის მსყიდველობითი უნარი?
12. რას ეწოდება ინფლაცია?
13. ინფლაციის რა ფორმები არსებობს?
14. რას ეწოდება დეფლაცია?
15. რა განსაზღვრავს ხალხის ცხოვრების დონეს?
16. რა არის გადასახადი?

17. გადასახადის რა სახეები არსებობს?
18. რა არის სიმდიდრე?
19. ვინ აწესებს ფასებს თქროზე?
20. რა არის ბანკი?
21. რა არის ანაბარი?
22. რა არის სესხი?
23. რა არის გირათ?
24. რისთვის სჭირდება ბანკს სარეზერვო თანხა?
25. რა არის აქციონერული საზოგადოება?
26. რა განსხვავებაა დაზურულ და ღია აქციონერულ საზოგადოებებს შორის?
27. რა არის აქციების საკონტროლო პაკეტი?
28. რა არის დივიდენდი?
29. რაში მდგომარეობს პირამიდის არსი?
30. ვის სურს გახდეს ბიზნესმენი?
31. რა პროფესიას აირჩევთ მომავალში?

II ტესტი

1. რომელი სახის ფასიანი ქაღალდებით იღებენ დივიდენდს?

- ა) აქციებით;
- ბ) ობლიგაციებით;
- გ) შემნახველი ბანკის წიგნაკებით.

2. რა არის მონოპოლია?

ისეთი საბაზრო სიტუაცია, როდესაც ბაზარზე არის:

- ა) ერთი მწარმოებელი და მრავალი მომხმარებელი;
- ბ) რამდენიმე მწარმოებელი და მრავალი მომხმარებელი;
- გ) მრავალი მწარმოებელი და მრავალი მომხმარებელი.

3. რა არის კონკურენცია?

ისეთი საბაზრო სიტუაცია, როდესაც ბაზარზე:

- ა) მრავალი მწარმოებელი და ერთი მომხმარებელია;
- ბ) მრავალი მწარმოებელი და რამდენიმე

მომხმარებელია;

- გ) მრავალი მწარმოებელი და მრავალი მომხმარებელია.

4. რა არის ინფლაცია?

- ა) ფასების ზრდა;
- ბ) ფასების დაცემა;
- გ) ფასების სტაბილურობა.

5. რა არის დეფლაცია?

- ა) ფასების ზრდა;
- ბ) ფასების დაცემა;
- გ) ფასების სტაბილურობა.

6. რა არის ანაბარი?

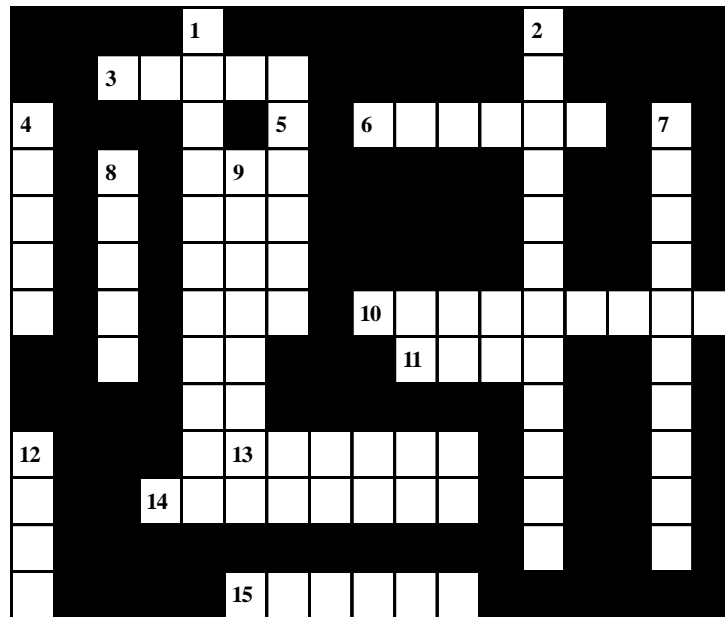
- ა) ბანკში შეტანილი ფული;
- ბ) ბანკიდან გამოტანილი ფული;
- გ) საბანკო მოგება.

კროსვორდები

1. თითოეული კროსვორდის ბოლოს მოცემული კითხვების მიხედვით შეაფასეთ კროსვორდები;

2. შესწავლილი მასალის მიხედვით შეეცადეთ შეადგინოთ მსგავსი კროსვორდები.

I.

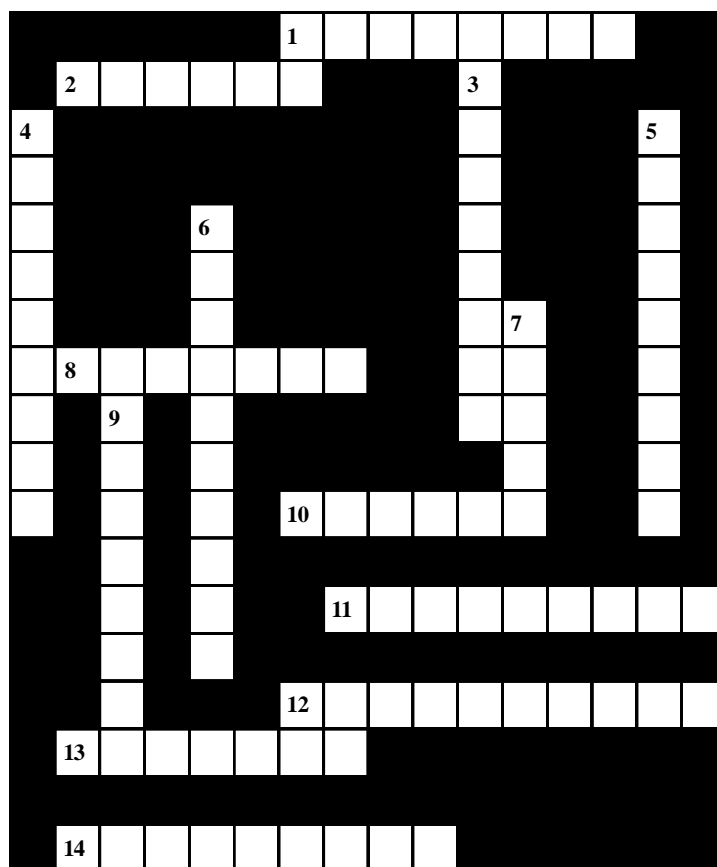


1. საქმიანობის განსაკუთრებული სახეობა;

2. ჩვენი სურვილებს გამოუმხატველი სიტყვა;

3. ადამიანის მიზანშეწონილი საქმიანობა;
4. ბანკში სესხის დაბრუნების გარანტი;
5. საკრედიტო-საფინანსო დაწესებულება;
6. პირველი ქალაქის ფულის სამშობლო;
7. სად გაჩნდა პირველად სიტყვა „ეკონომიკა“;
8. აქციონერული საზოგადოების მიერ გამოშვებული ფასიანი ქალაქი;
9. ფიზიკური და იურიდიული პირების საკუთრებაში არსებული მატერიალური ფასეულობა;
10. ადგილი, სადაც ინახავდნენ განძს;
11. გაცვლის საშუალება;
12. ერთეული საქონლის ან მომსახურების საყიდლად გადახდილი ფულის ოდენობა;
13. სივრცე, სადაც ხდება ყიდვა-გაყიდვა;
14. გასაყიდად დამზადებული ნივთი;
15. არაპირდაპირი გადასახადის სახეობა.

II.



1. პროცესი, რომლის შედეგადაც იქმნება საქონელი;
2. წარმოების მამოძრავებელი მოტივი;
3. ექსპორტი ხელოვნურად დაქვეითებული ფასით;
4. აქციონერული საზოგადოების წევრი;
5. დისციპლინა, რომელიც სწავლობს ქაღალდის ფულად ნიშნებსა და ბანკებს;
6. თანხა, რომელსაც ბიზნესმენი იღებს თავის ეკონომ-

მიკური საქმიანობის შედეგად;

7. ფული, გაცემული კრედიტის სახით პროცენტის გადახდის წესით;

8. სხვა ქვეყანაში წარმოებული საქონლის შემოტანა;

9. ინფლაციის საწინააღმდეგო პროცესი;

10. საფონდო ბირჟის წევრი, რომელიც ვაჭრობს ფასიანი ქაღალდებით საკუთარი ხარჯით;

11. მონეტების დამამზადებელი სახელმწიფო საწარმო;

12. სიტუაცია ეკონომიკაში, როდესაც შრომისუნარიანი მოსახლეობის გარკვეულ ნაწილს არა აქვს სამუშაო;

13. საქონლის საქონელზე გაცვლა ფულადი ანგარიშსწორების გარეშე;

14. ფირმის მიერ პროდუქციის წარმოებაზე დახარჯული თანხა.

III.

1										
2			3							
		4								
	5									
	6			7						
			8							
								9		

1. აქციონერული საზოგადოების მოგების ნაწილი, რომელსაც იღებს აქციის მფლობელი;
2. ძვირფასი ფერადი ლითონი, რომელიც ადრე საგადასახადო საშუალებას წარმოადგენდა;
3. ბანკში შეტანილი ფული;
4. გაცვლის საყოველთაო საშუალება;
5. საგადასახადო მოსაკრებელი, რომელიც თავს იყრის სახელმწიფო ბიუჯეტში;
6. ბიზნესის ორგანიზაციული ერთეული;
7. ხერხი, რომლითაც მყიდველს საქონლის შესაძენად იზიდავენ;
8. საქონლის საქონელზე გაცვლის ოპერაცია;
9. ქართული ეროვნული ფული.

III.

შვეულად: 2. ოქრო; 4. წაგება; 6. ფირმა.

თარაზულად: 1. დივიდენდი; 3. ანაბარი; 5. გადასახადი; 7. რეკლამა; 8. ბარტერი; 9. ლარი.

II.

შვეულად: 3. დემპინგი; 4. აქციონერი; 5. ბონისტიკა; 6. შემოსავალი; 7. სესხი; 9. დეფლაცია.

თარაზულად: 1. წარმოება; 2. მოგება; 8. იმპორტი; 10. დილერი; 11. ზარაფხანა; 12. უმუშევრობა; 13 ბარტერი; 14. დანახარჯი;

I.

შვეულად: 1. მომსახურება; 2. მოთხოვნილება; 4. გირაო; 5. ბანკი; 7. საბერძნეთი; 9 ქონება.

თარაზულად: 3. შრომა; 6. ჩინეთი; 8. აქცია; 10. საგანძური; 11. ფული; 12. ფასი; 13. ბაზარი; 14. საქონელი; 15. აქციზი.

ბუნებისმეტყველების სასწავლო პროგრამის მიხედვით

**სასწავლო თემატიკა და საათების განაწილება
თემების მიხედვით**

№	თემების დასახელება	საათების რაოდენობა
I სემესტრი		
1.	„ეკონომიკა – კეთილი ჯადოქარი“ განსოვთ? შეამოწმეთ თქვენი ცოდნა	1
2.	რა არის ეკონომიკა	1
3.	ბაზრის აღმოცენება. მისი უდიდებულესობა საქონელი	2
4.	ვაჭრობა. საბითუმო და საცალო ვაჭრობა	1
5.	ფული. ფულის ფორმები	2
6.	მომსახურება	1
7.	შემოსავალი, დანახარჯი, მოგება, წაგება	1
8.	კაპიტალი	1
9.	ბაზრის „უხილავი ხელი“	1
10.	როგორ მოძრაობს კაპიტალი?	2
	გავლილი მასალის გამეორება. I ტესტი	2
სულ I სემესტრში		15
II სემესტრი		
11.	ბიზნესის განვითარების სამი ძირითადი პრინციპი	2
12.	მონოპოლია და კონკურენცია	2
13.	რეკლამა	2
14.	ინფლაცია და დეფლაცია	2
15.	გადასახადები	1
16.	რა არის სიმდიდრე ბანკები და ბანკოტები	1 2
17.	აქციონერთა საზოგადოებები	2
18.	გავლილი მასალის გამეორება	2
სულ II სემესტრში		17
სულ VI კლასში		32

სასწავლო კურსის პროგრამა

I თემა . რა არის ეკონომიკა

ბუნება და ადამიანი: მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების შესაძლებლობები. მოთხოვნილებები წარსულში და ახლა. საზოგადოების არსებობისა და განვითარების საფუძველი. ეკონომიკა წარსულში და ახლა. ეკონომიკა და ცხოვრების დონე. ეკონომიკა როგორც მეურნეობა ანუ საქონლისა და მომსახურების წარმოებასთან დაკავშირებული სამეურნეო საქმიანობის ერთობლიობა. ეკონომიკა როგორც მეცნიერება. ეკონომიკური ტრიადა: რა ვაწარმოთ? როგორ ვაწარმოთ? ვისთვის ვაწარმოთ?

II თემა . ბაზრის აღმოცენება. მისი უდიდებულესობა საქონელი

შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება – ბაზრის აღმოცენების მთავარი პირობა. შრომის მწარმოებლურობა. ზედმეტი პროდუქტი და მისი როლი ბაზრის აღმოცენებაში. მისი უდიდებულესობა – საქონელი. საქონლური ფულის აღმოცენება. საქონლური ფულის ფორმები.

III თემა . ვაჭრობა. საბითუმო და საცალო ვაჭრობა

ვაჭრობა – ბაზრის ერთ-ერთი ატრიბუტი. ვაჭრობის ადგილი შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებაში. ვაჭრობის როლი წარმოების განვითარებაში. ვაჭრობა-სამეურნეო საქმიანობა. საბითუმო და საცალო ვაჭრობა.

IV თ ე მ ა . ფული. ფულის ფორმები

ფულის არსი. ფული როგორც მიმოქცევის საშუალება. ფულის ლითონურ-ჭედური ფორმა და მისი წარმოშობის აუცილებლობა. ვერცხლის მონომეტალიზმი. ბიმეტალიზმი. ოქროს მონომეტალიზმი. მონეტა. ქართული მონეტები. ზარაფხანა. ნუმიზმატიკა. ქაღალდის ფული და მისი წარმოშობის მიზეზები. ქაღალდის ფულის უპირატესობები ლითონის ფულთან შედარებით.

V თ ე მ ა . მომსახურება

მომსახურება – შრომის განსაკუთრებული ეკონომიკური ფორმა. მომსახურების სახეობები. მომსახურება – თანამედროვე ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვანი მახასიათებელი.

VI თ ე მ ა . უაპოსავალი, დანახარჯი, მოგება, წაგება

სავაჭრო შემოსავალი, დანახარჯი. სავაჭრო მოგება. წაგება – ეკონომიკის შემაფერხებელი მოტივი.

VII თ ე მ ა . კაპიტალი

კაპიტალის არსი. კაპიტალის წრებრუნვა. კაპიტალის ბრუნვა. ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალი.

VIII თ ე მ ა . ბაზრის «უნილაგი ხელი»

ბაზრის „უნილაგი ხელის“ არსი. ბაზარი – თვითრეგულირებადი მექანიზმი. კავშირი ბაზრის „უნილაგ ხელსა“ და ფასებს შორის. ფასებზე მოქმედი ფაქტორები.

IX თ ე მ ა . როგორ მოძრაობს კაპიტალი

კაპიტალის მამოძრავებელი და მიმართულების მიმცემი ძალა. ბიზნესი და კონკურენცია. ფირმის წარმატების საწინდარი.

X თ ე მ ა . ბიზნესის განვითარების სამი ძირითადი პრინციპი

ბიზნესის განვითარების ძირითადი პრინციპები და კაპი-

ტალის მოძრაობის ურთიერთკავშირი.

XI თ ე მ ა . მონოპოლია და კონკურენცია

ძირითადი საბაზრო სიტუაციები. მონოპოლიის არსი. კონკურენციის არსი. კონკურენცია – ეკონომიკის განვითარების ძირითადი მექანიზმი. დემპინგი. კვოტირება.

XII თ ე მ ა . რეკლამა

რეკლამის არსი და დანიშნულება. რეკლამა და ჯანსაღი კონკურენცია. იმიჯი.

XIII თ ე მ ა . ინფლაცია და დეფლაცია

ფულის მსყიდველობითი უნარი. ინფლაციის არსი. ინფლაციის ფორმები. დეფლაციის არსი. ინფლაციისა და დეფლაციის გავლენა ცხოვრების დონეზე.

XIV თ ე მ ა . გადასახადები

გადასახადის არსი. გადასახადის სახეები. ურთიერთკავშირი გადასახადების სიდიდესა და ქვეყნის სიმდიდრეს შორის.

XV თ ე მ ა . რა არის სიმდიდრე

სიმდიდრის ეკონომიკური შინაარსი. ოქრო – კეთილშობილი ლითონი და „ყვითელი ემპაკი“.

XVI თ ე მ ა . ბანკები და ბანკნოტები

ბანკის არსი და მთავარი ფუნქცია. ანაბარი. სესხი. გირაო. ბანკის სარეზერვო თანხა, ანუ სავალდებულო რეზერვები. ცენტრალური ბანკი.

XVII თ ე მ ა . აქციონერული საზოგადოებები

აქციონერული საზოგადოების არსი. აქციონერი. დახურული და ღია აქციონერული საზოგადოებები. აქციების საკონტროლო პაკეტი. დივიდენდი. პირამიდის არსი. ქართული აქციონერული საზოგადოებები.

ეკონომიკური ლექსიკონი*

ს

ანაბარი(deposit) – ფული, რომელსაც ფირმა ან ცალკეული პიროვნება ბანკში ინახავს.

აქცია(share, stock) – ფასიანი ქაღალდი (იხ. *ფასიანი ქაღალდები*), გამოშვებული აქციონერული საზოგადოებების (იხ. *აქციონერული საზოგადოება*) მიერ, რომელიც აძლევს უფლებას მის მფლობელს, მიიღოს დივიდენდი (იხ. *დივიდენდი*) აქციონერთა საზოგადოების მოგებიდან (იხ. *მოგება*). შემოსავლის სიდიდის მიხედვით ასხვავებენ ჩვეულებრივ და პრივილეგიურ აქციებს. **ჩვეულებრივი აქციების** მიხედვით განაწილებული შემოსავლები იზრდება აქციონერთა საზოგადოების მოგების ზრდასთან ერთად და, პირიქით, მცირდება მის შემცირებასთან ერთად. **პრივილეგიური აქციების** მიხედვით განაწილებული შემოსავლები არ იცვლება აქციონერთა საზოგადოების მოგების ცვლილების შესაბამისად. იგი წინასწარ დადგენილი ფიქსირებული სიდიდეა.

აქციზი(excise) – არაპირდაპირი გადასახადის (იხ. *გადასახადი*) ერთ-ერთი სახეობა. წესდება ისეთ საქონელზე, რომელიც ფასისგან დამოუკიდებლად იყიდება განუსაზღვრელი რაოდენობით და არის შეუცვლელი სამომხმარებლო საქონელი. იგი შედის შაქრის, ჩაის, ალკოჰოლური სასმელების, თამბაქოს, მარილის, ბენზინისა და ა.შ. ფასში.

აქციზი სახელმწიფო ბიუჯეტის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წყაროა.

აქციონერული საზოგადოება (joint-company, stock-company) – აქციონერთა (იხ. *აქციონერი*) სახსრების გაერთიანების საფუძველზე შექმნილი ორგანიზაცია, რომელსაც მინიჭებული აქვს იურიდიული პირის (იხ. *იურიდიული პირი*) უფლება და მოქმედებს წესდების საფუძველზე.

აქციონერი(stockholder, shareholder) – აქციონერული საზოგადოების (იხ. *აქციონერული საზოგადოება*) წევრი, რომელიც ამ

* ლექსიკონში, შეტანილია ამ წიგნში გამოყენებული ეკონომიკური ტერმინებისა და ცნებების განმარტებები.

საზოგადოების აქციების (იხ. აქცია) შექმნის საფუძველზე სარგებლობს გარკვეული უფლებებით. აქციონერი იღებს მისი მოგების (იხ. მოგება) ნაწილს დივიდენდის (იხ. დივიდენდი) სახით, აგრეთვე უფლება აქვს მიიღოს ქონების ნაწილი (აქციების რაოდენობის მიხედვით) აქციონერული საზოგადოების ლიკვიდაციის შემთხვევაში.

ბ

ბანკი (bank) – საკრედიტო-საფინანსო დაწესებულება, რომლის მთავარი ფუნქციაა დროებით თავისუფალი ფულადი სახსრების თავმოყრა და მათი გაცემა სესხის (იხ. სესხი) სახით დროებით სარგებლობაში. შეტანილ თანხაზე ბანკი იხდის განსაზღვრულ პროცენტს, სარგებელს (იხ. სარგებელი), სესხის გაცემისას კი გაცილებით მაღალ პროცენტს იღებს. ამ პროცენტებს შორის სხვაობა არის საბანკო მოგება (იხ. მოგება).

დაკისრებული ფუნქციების მიხედვით ასხვავებენ ცენტრალურ (იხ. ცენტრალური ბანკი), კომერციულ, საინვესტიციო, იპოთეკურ და ა.შ. ბანკებს.

ბანკირი (banker) – ფულადი კაპიტალის მესაკუთრე ან მენეჯერი (იხ. მენეჯერი), რომელიც

დასპეციალებულია საბანკო ოპერაციების წარმოებაში.

ბარტერი (barter) – სასაქონლო გარიგება, რომლის თანახმადაც საქონლის გაცვლა საქონელზე ხდება ფულადი ანგარიშსწორების გარეშე, თანხის გადაუხდელოდ.

ბიმეტალიზმი (bimetallism) – კეთილშობილი ლითონის ორი სახეობის (ვერცხლისა და ოქროს) გამოყენება ფულის სახით.

ბიზნესი (business) – ნებისმიერი, პირველ ყოვლისა, სამეწარმეო საქმიანობა, რომელსაც მოგება (იხ. მოგება) მოაქვს.

ბიზნესმენი (businessman) – კომერსანტი, მეწარმე, რომელიც ბიზნესს ეწევა.

ბონისტიკა (bonistics) – დისციპლინა, რომელიც სწავლობს ქალაქის ფულად ნიშნებსა და ბონებს, როგორც ისტორიულ დოკუმენტებს.

ბროკერი (broker) – შუამავალი ქვეყნებსა და გამყიდველებს შორის. იგი მოქმედებს კლიენტთა დავალებითა და მათ ხარჯზე და მათგან იღებს გასამრჯელოს. საფონდო ბირჟის (იხ. საფონდო ბირჟა) ბროკერი ყიდულობს და ყიდის ფასიან ქალაქებს (იხ. ფასიანი ქალაქები).

ბ

გადასახადი (tax) – სავალდებულო მოსაკრებელი, რომელსაც იხდიან როგორც ფიზიკური (იხ. *ფიზიკური პირი*), ისე იურიდიული პირები (იხ. *იურიდიული პირი*) და თავს იყრის სახელმწიფო ბიუჯეტში. (იხ. *სახელმწიფო ბიუჯეტი*). არსებობს პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადები. პირდაპირით იბეგრება შემოსავალი და ქონება (მაგ., მოგებაზე გადასახადი, საშემოსავლო გადასახადი, ქონებაზე გადასახადი და ა.შ.), ხოლო არაპირდაპირი (მაგ., აქციზი, დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადი და ა.შ.) შეღის საქონლის ფასში.

გადასახადები სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის მთავარი წყაროა.

გარანტი (guarantee, warrantor) – პიროვნება, ორგანიზაცია, სახელმწიფო, რომელიც იძლევა გარკვეულ გარანტიებს და თვალყურს ადევნებს მათ შესრულებას.

ვირალი (collateral, security) – ბანკში (იხ. *ბანკი*) სესხის (იხ. *სესხი*) დაბრუნების გარანტი.

დ

დანახარჯი (expense of production) – ფირმის მიერ პროდუქციის წარმოებასა და რეალიზაციაზე დახარჯული მთლიანი თანხა.

დემპინგი (dumping) – საქონლის გატანა საზღვარგარეთ ანუ ექსპორტი (იხ. *ექსპორტი*) ხელოვნურად დაქვეითებული ფასით, კონკურენტების შევიწროებისა და ბაზრის დაპყრობის მიზნით.

დეფლაცია (deflation) – ინფლაციის (იხ. *ინფლაცია*) საწინააღმდეგო პროცესი, როდესაც ქვეყანაში ფულის რაოდენობა მცირდება, ფასები საქონელსა (იხ. *საქონელი*) და მომსახურებაზე (იხ. *მომსახურება*) ეცემა, ხოლო ფულის მსყიდველობითი უნარი იზრდება. იგი ანგრევს ეკონომიკას, ხელს უშლის მეწარმეობის, ბიზნესის განვითარებას, აქედან გამომდინარე, ზრდის უმუშევრობას.

დივიდენდი (dividend) – მოგების ნაწილი, რომელსაც იღებს აქციის (იხ. *აქცია*) მფლობელი აქციონერთა საზოგადოების (აქციონერული საზოგადოება) მოგებიდან (იხ. *მოგება*). იგი ყოველწლიურად ნაწილდება აქციონერებს (იხ. *აქციონერი*) შორის.

დილერი (dealer) – საფონდო ბირჟის (იხ. *საფონდო ბირჟა*) წევრი, რომელიც პროფესიულ დონეზე ვაჭრობს ფასიანი ქაღალდებით (იხ. *ფასიანი ქაღალდები*). დილერი ოპერაციებს საკუთარი ხარჯით აწარმოებს. მას არა აქვს უფლება კლიენტებთან დადოს შეთანხმება. იგი გარიგებას აწარ-

მოებს ბროკერებთან, რომლებიც შეკვეთებს ფასიანი ქაღალდების შესასყიდად ან გასაყიდად იღებენ კლიენტებისაგან. დილერების მოვებაა (იხ. მოვება) სხვაობა ნაყიდ და გაყიდულ ფასიან ქაღალდებს შორის.

2

ეკონომიკა (economy, economics) – 1. მეურნეობა (ქვეყნის, საწარმოს, ოჯახისა და ა.შ.), სამეურნეო საქმიანობის ერთობლიობა; 2. მეცნიერება, რომელიც სწავლობს ეკონომიკას როგორც ზოგად თეორიული, ისე კონკრეტულ-პრაქტიკული კუთხით.

ექსპორტი (export) – ერთ ქვეყანაში წარმოებული საქონლისა (იხ. საქონელი) და მომსახურების (იხ. მომსახურება) გატანა საზღვარგარეთ საგარეო ბაზრებზე რეალიზაციის მიზნით.

3

ვალუტა (currency) – ქვეყნის ფულადი ერთეული, რომელიც მონაწილეობს საერთაშორისო ეკონომიკურ გაცვლაში და დაკავშირებულია ფულად ანგარიშსწორებასთან საერთაშორისო ურთიერთობაში. გარდა ამისა, ვალუტას მიეკუთვნება საერთაშორისო ფულადი ერთეულები (მაგალითად, ევრო), აგრეთვე ეროვნული ფულადი ერთეულები, რომელიც მოცემულ სახელმწიფოში გამოიყენება, მაგალითად, ქართული ვალუტაა ლარი, ინგლისური ვალუტაა გირვანქა-სტერლინგი და ა.შ.

ვაჭრობა (trade) – საქონლის (იხ. საქონელი) გაცვლა ინდივიდებს ან ინდივიდთა ჯგუფებს შორის, განხორციელებული ბარტერით (იხ. ბარტერი) ან უშუალოდ ფულით. არსებობს საბითუმო და საცალო ვაჭრობა. **საბითუმო ვაჭრობა** გულისხმობს სამომხმარებლო საქონლის დიდი პარტიებით გაყიდვას საცალო ვაჭრობის საწარმოებზე, ან წარმოების საშუალებების მიყიდვას ამ პროდუქციის მომხმარებელი საწარმოებისთვის. **საცალო ვაჭრობა** საქონლის თითოეული ნიმუშით ვაჭრობაა. გარდა ამისა, არსებობს აგრეთვე **საგარეო ვაჭრობა**, რომელიც მოიცავს საქონლისა და მომსახურების (იხ. მომსახურება) ექსპორტს (იხ. ექსპორტი) და იმპორტს (იხ. იმპორტი).

ზ

ზარალი (loss, losses) – მატერიალური ან ფინანსური დანაკარგი, გამოწვეული სამეურნეო კავშირების მოშლით, სტიქიური უბედურებებით, კონფლიქტებით, გა-

ფიცვებით, უყაირათობით, მფლანგველობით, წუნდებული პროდუქციის გამოშვებით და ა.შ.

ზარაფხანა (mint) – მონეტების, ორდენებისა და ა.შ. დამამზადებელი სახელმწიფო საწარმო.

ი

იმპორტი (import) – სხვა ქვეყანაში წარმოებული საქონლისა (იხ. საქონელი) და მომსახურებას (იხ. მომსახურება) შემოტანა და მოხმარება მოცემულ ქვეყანაში. საქონელი ხილული იმპორტია, მომსახურება კი – უხილავი.

ინფლაცია (inflation) – ფასების საერთო ღონის ზრდა ეკონომიკაში. მიმოქცევაში ჭარბი ქალაღის ფულის (იხ. ქალაღის ფული) დაგროვება, რაც იწვევს მის გაუფასურებას, ანუ მსყიდველობითი უნარის დაცემას და, აქედან გამომდინარე, ფასების ზრდას. არსებობს ზომიერი, ჭუნებადი და ჰიპერინფლაცია. **ზომიერია ინფლაცია**, როდესაც გაუფასურება შედარებით შეუმჩნეველად მიმდინარეობს. ამ დროს ფასების ზრდის ტემპი წელიწადში 10 %-ზე ნაკლებია. ზომიერ ინფლაციას მძიმე ეკონომიკური შედეგები არ მოსდევს. **ჭუნებადია ინფლაცია**, როდესაც ფული სწრაფად უფასურდება და წელიწად-

ში ფასები იზრდება 200 %-მდე. ამ დროს ყველა ცდილობს მოიმარაგოს საქონელი და თავიდან მოიშოროს უვარგისი ქალაღის ფული. **ჰიპერინფლაცია** ინფლაციის ძალზე მაღალი დონეა. ამ დროს ფასების ზრდის ტემპი 200 %-ზე მეტია, ფასები და ხელფასები ძალზე სცილდება ერთმანეთს, უკიდურესად ეცემა ცხოვრების დონე. ჰიპერინფლაცია მთელ ეკონომიკაში (იხ. ეკონომიკა) ქაოსს იწვევს. იგი იშვიათი მოვლენაა, რაც არ შეიძლება ითქვას მხტუნავი ინფლაციის შესახებ.

იურიდიული პირი (iuridical person) – ფირმა, ორგანიზაცია, საზოგადოებრივი გაერთიანება და ა.შ., რომელიც კანონით ითვლება სამოქალაქო სამართლის სუბიექტად, აქვს თავისი სახელწოდება, იღებს ვალდებულებებს და პასუხისმგებელია სასამართლოს წინაშე.

კ

კაპიტალი (capital) – ყველაფერი, რასაც შემოსავლის მოტანა შეუძლია (ფართო გაგებით). საქმეში ფულის მოსაგებად ჩადებული ფული (ვიწრო გაგებით).

კონკურენტი (competitor) – ცალკეული პირი ან გარკვეული ჯგუფები, ფირმები და ა.შ., რომლებ-

საც აქვთ თავიანთი ინტერესები საქმიანობის ნებისმიერ სფეროში. კონკურენტები ერთმანეთს ეჯიბრებიან ბაზარზე წამყვანი მდგომარეობის დაკავებაში.

კონკურენტუნარიანობა (competitiveness) – საქონლის უნარი, უზრუნველყოს კომერციული წარმატება ბაზარზე კონკურენციის პირობებში.

კონკურენცია (competition) – 1. მეტოქეობა საუკეთესო შედეგების მიღწევისათვის; 2. ბრძოლა სამეურნეო სუბიექტებს შორის საქონლის (იხ. საქონელი) ან მომსახურების (იხ. მომსახურება) ნორმებისა და რეალიზაციის ხელსაყრელი პირობებისათვის; 3. საბაზრო სიტუაცია, როდესაც ბაზარზე არის მრავალი მწარმოებელი და მრავალი მომხმარებელი.

კრედიტორი (creditor) – სესხის (იხ. სესხი) გამცემი იურიდიული (იხ. იურიდიული პირი) ან ფიზიკური პირი (იხ. ფიზიკური პირი), რომელიც ვალად იძლევა რაიმე თანხას.

ლ

ლითონის ფული (coinage) – ფულის ლითონურ-ჭედური ფორმა, ლითონის მონეტებისაგან შემდგარი ნაღდი ფულის ნაწილი, რომელიც, თავის მხრივ, იყოფა კეთილშობილი (ოქროსა და ვერ-

ცხლის) და არაკეთილშობილი ლითონის (ნიკელი, სპილენძი) მონეტებად. არაკეთილშობილი ლითონის მონეტები ქალაქის ფულის (იხ. ქალაქის ფული) ნაირსახეობაა.

ლიცენზია (license) – 1. ოფიციალური ნებართვა, გაცემული სახელმწიფოს მიერ ზოგიერთი სახის სამეურნეო საქმიანობის წარმართვისთვის; 2. პატენტით (იხ. პატენტი) დაცული გამოგონების უფლების გაცემა განსაზღვრული ვადით.

მ

მაკლერი (jobber) – შუამავალი გარიგების დადებისას საფონდო (იხ. საფონდო ბირჟა), საქონლისა (იხ. საქონლის ბირჟა) და ვალუტის (იხ. ვალუტის ბირჟა) ბირჟებზე. საფონდო ბირჟაზე მაკლერი ვაჭრობის მონაწილეა, რომელიც აფიქსირებს გარიგებებს ბროკერებსა (იხ. ბროკერი) და დილერებს (იხ. დილერი) შორის. საბირჟო მაკლერად მუშაობისთვის საჭიროა სპეციალური კურსების გავლა, პრაქტიკული გამოცდილება და სახელმწიფო ლიცენზია (იხ. ლიცენზია).

მენეჯერი (manager) – საქონლის ან მომსახურების წარმოებისა და მიმოქცევის მართვის სპეციალისტი, მმართველი, რომელ-

საც ქირაობს სახელმწიფო, კომპანია ან კერძო პირი. იგი ხელმძღვანელობს ფირმის (იხ. ფირმა) საქმიანობას და ითვლება თანამდებობის პირად.

მეწარმე (entrepreneur) – წარმოების პროცესის ორგანიზატორი, რომელსაც ეკისრება პასუხისმგებლობა შემდეგი ეკონომიკური გადაწყვეტილებისთვის: რა აწარმოონ, რა რაოდენობით, წარმოების რა მეთოდებით.

მოგება (profit) – სხვაობა შემოსავლებსა (ამონაგებს) და დანახარჯებს (იხ. დანახარჯი) შორის (როდესაც შემოსავლები სჭარბობს დანახარჯებს).

მომსახურება (servise, maintenance) – შრომის ეკონომიკური ფორმა, რომლის სასარგებლო ეფექტი ვლინდება მატერიალური და არამატერიალური მომსახურების სახით. მატერიალური მომსახურების სასარგებლო ეფექტი მატერიალიზებული მომსახურების სახით ვლინდება. მას მიეკუთვნება, მაგალითად, საყოფაცხოვრებო მომსახურება, ელექტრო-, გაზ- და წყალმომარაგება, საზოგადოებრივი კვების ობიექტების მომსახურება და ა.შ.

არამატერიალური მომსახურების სასარგებლო ეფექტი არამატერიალიზებულ მომსახურებაში გამოვლინდება. მას მიეკუთვნე-

ბა, მაგალითად, საგანმანათლებლო მომსახურება, კულტურულ-საწინააღმდეგობითი მომსახურება და ა.შ.

მონომეტალიზმი (monometalism) – ფულადი სისტემა, რომელშიც ერთი სახეობის კეთილშობილი ლითონი (ვერცხლი ან ოქრო) გამოიყენება ფულის სახით.

მონოპოლია (monopoly) – 1. წარმოების, ვაჭრობისა და ა.შ. განსაკუთრებული უფლება, რომელიც ეკუთვნის ერთ პირს, პირთა განსაზღვრულ ჯგუფს ან სახელმწიფოს; 2. მსხვილ მეწარმეთა გაერთიანება; 3. საბაზრო სიტუაცია, როდესაც ბაზარზე არის ერთი მწარმოებელი (გამყიდველი) და მრავალი მომხმარებელი (მყიდველი).

6

ნუმიზმატიკა (numismatics) – მონეტების შემსწავლელი დისციპლინა. ნუმიზმატიკაში შედის ბონისტიკა (იხ. ბონისტიკა), აგრეთვე მედლების, ორდენებისა და ა.შ. კვლევა.

ნაღდი ფული (cash) – მიმოქცევაში არსებული ქალაქის ფული (იხ. ქალაქის ფული) და მონეტები (იხ. მონეტა).

7

ობლიგაცია (bond) – განსაზღვრული ვადით გამოშვებული

ფასიანი ქაღალდი (*იხ. ფასიანი ქაღალდები*), რომელიც შეიცავს მითითებულ დროში სესხის (*იხ. სესხი*) დაფარვისა და პროცენტის (*იხ. პროცენტი*) ყოველწლიური გადახდის ვალდებულებებს. ობლიგაციებს უშვებენ სახელმწიფო და აქციონერული საზოგადოებები (*იხ. აქციონერული საზოგადოება*).

პ

პატენტი (patent) – ოფიციალური მოწმობა, გაცემული კომპეტენტური სახელმწიფო ორგანოების მიერ გამომგონებლის ან პირის სახელზე, რომელსაც გამომგონებელმა დაუთმო თავისი გამოგონება. ეს მოწმობა მფლობელს ანიჭებს განსაკუთრებულ მონოპოლიურ უფლებას.

პირამიდა (pyramid) – ე.წ. ფინანსური დაწესებულება, რომელიც თავის „ბველ“ მეანაბრებს (*იხ. მეანაბრე*) უხდის ფულს „ახალი“ ფულის მოზიდვით.

პროცენტი (interest) – 1. რიცხვის მეასედი, აღინიშნება ნიშნით – %; 2. შემოსავალი (*იხ. შემოსავალი*), რომელსაც მესაკუთრე იღებს მისი საკუთრების ობიექტების გამოყენებისთვის; 3. ფასი, რომელსაც იხდიან სხვისი ფულის გამოყენებისათვის, ანუ სარგებელი, რომელსაც იღებს

კრედიტორი (*იხ. კრედიტორი*) გაცემულ სესხზე (*იხ. სესხი*).

რ

რეკლამა (advertising) – ინფორმაცია პოტენციური მომხმარებლისთვის პროდუქციის ფასებისა და თვისებების შესახებ. იგი ხელს უწყობს კონკურენციის (*იხ. კონკურენცია*) განვითარებას. რეკლამა ფირმის საქმიანობის ერთ-ერთი ფორმაა, რომლის მიზანია მომხმარებელთა რაოდენობის გადიდება და ამით კონკურენტებთან უპირატესობის მოპოვება.

ს

საბანკო სესხი (bank loan) – ბანკის (*იხ. ბანკი*) ფულადი სახსრები გაცემული კრედიტის (*იხ. კრედიტი*) სახით პროცენტის (*იხ. პროცენტი*) გადახდის წესით. ასხვავებენ მოკლევადიან, საშუალოვადიან და გრძელვადიან სესხს.

საბრუნავი კაპიტალი (working capital) – კაპიტალის (*იხ. კაპიტალი*) ის ნაწილი, რომელიც წარმოებას ემსახურება წარმოების ერთი ციკლის მანძილზე და მთლიანად იხარჯება. საბრუნავ კაპიტალს მიეკუთვნება ნედლეული, სათბობი, საწვავი, ელექტროენერგია და ა.შ.

საკუთრება (property, ownership) – ყველაფერი ის, რასაც აქვს

ფასი და ეკუთვნის ვინმეს. შექმნილი ღირებულების ან ბუნებრივი სიმდიდრის მითვისების გამო ადამიანებს შორის ჩამოყალიბებული ურთიერთობების გამოძახებული კატეგორია.

საფონდო ბირჟა (stock exchange) – სპეციალური ადგილი, სადაც ვაჭრობენ აქციებით (*იხ. აქცია*) და სხვა ფასიანი ქაღალდებით (*იხ. ფასიანი ქაღალდები*), უფრო ზუსტად, ფასიანი ქაღალდების ძირითადი სახეობების (აქციების, ობლიგაციების) ორგანიზებული ბაზარი, რომელიც ფუნქციონირებს დადგენილი წესის მიხედვით და ეყრდნობა ვაჭრობის მკაცრ წესებს. იგი განსაზღვრავს ამ ფასიანი ქაღალდების ფასს, ანუ, როგორც ეკონომისტები ამბობენ, საბაზრო კურსს.

მსოფლიოში ყველაზე დიდი საფონდო ბირჟებია ნიუ-იორკის, ლონდონის, ტოკიოს და ა.შ. ფასიანი ქაღალდების ბაზრები.

რა ხდება ასეთ ბირჟაზე?

დიდ დარბაზში რამდენიმე ათასი ადამიანი იკრიბება. აქ სხვადასხვა ფირმის აქციებს ყიდიან და ყიდულობენ. ფასები მათზე ისე სწრაფად იცვლება, რომ თვალის დახამხამებასაც ვერ მოასწრებთ, ფულის დათვლა და ერთმანეთისთვის გადაცემა ხომ საერთოდ შეუძლებელია, რადგანაც დარბაზში

საშინელი ხმაურია. მებირჟეები ერთმანეთთან შეთანხმების შემთხვევაში ჩანაწერებს თავიანთ ელექტრონულ წიგნაკებში აფიქსირებენ.

საღამოს იწყება დათვლა, თუ ვინ ვის რა რაოდენობის აქცია უნდა გადასცეს, და ფულსაც იხდიან. ზოგჯერ ისიც ხდება, რომ რომელიმე მებირჟე თავის გაყიდულ აქციებს უკანვე ყიდულობს და ზარალობს.

რა მოხდება, თუ ერთ-ერთი მებირჟე თავის შესყიდულ აქციებზე უარს განაცხადებს? ასეთი შემთხვევები იშვიათია და, თუ მაინც ხდება, ამ პიროვნებისთვის ბირჟის კარები დაკეტილია. მომავალში მას არავინ ენდობა. ასეთ შემთხვევაში იტყვიან, რომ მან კრედიტი დაკარგა.

საფონდო ბირჟის გარდა, არსებობს ვალუტის (*იხ. ვალუტის ბირჟა*) და საქონლის (*იხ. საქონლის ბირჟა*) ბირჟები.

საქონელი (good) – ნივთი, რომელიც აკმაყოფილებს ადამიანის რაიმე მოთხოვნილებას და წარმოებულია გაცვლისთვის, ბაზარზე გასაყიდად.

სესხი (borrowing) – ფულადი სახსრების მიღება ფიზიკური (*იხ. ფიზიკური პირი*), იურიდიული პირებისა (*იხ. იურიდიული პირი*) და სახელმწიფოს მიერ

განსაზღვრული ვადით და უკან დაბრუნების პირობით.

ტ

ტარიფი (tariff) – განაკვეთთა სისტემა, რომელიც განსაზღვრავს სხვადასხვა მომსახურების (იხ. *მომსახურება*) საფასურის ოდენობას.

უ

უმუშევრობა (unemployment) – სიტუაცია ეკონომიკაში, როდესაც შრომისუნარიანი მოსახლეობის გარკვეული ნაწილი არ არის დასაქმებული, აქედან გამომდინარე, არ შეუძლია ამ უნარის გამოიყენება და ეძებს სამუშაოს. უმუშევრობის გარკვეული დონე – სამუშაო ძალის რიცხოვნობის 6–7% – ნორმალურ მოვლენად ითვლება და იწოდება უმუშევრობის ბუნებრივ დონედ.

ფ

ფასი (price) – ერთეული საქონლისა (იხ. *საქონელი*) და მომსახურების (იხ. *მომსახურება*) საყიდლად გადახდილი ფულის რაოდენობა.

ფასიანი ქაღალდები (securities) – დადგენილი ფორმის დოკუმენტი, რომელშიც აისახება მფლობელის გარკვეული ქონებრივი უფლებები. ფასიანი ქაღალ-

დებს მიეკუთვნება: აქცია (იხ. *აქცია*), ობლიგაცია (იხ. *ობლიგაცია*), თამასუქი (იხ. *თამასუქი*) და ა.შ.

ფიზიკური პირი (physical person) – სამართალურთიერთობის მონაწილე პიროვნება.

ფირმა (firm) – ბიზნესის (იხ. *ბიზნესი*) ორგანიზაციული ერთეული, მეწარმეობის ყველაზე ზოგადი სახელწოდება.

ფული (money) – საყოველთაოდ მიღებული გადახდის საშუალება, რომლითაც შესაძლებელია ნებისმიერი საქონლის (იხ. *საქონელი*) ან მომსახურების (იხ. *მომსახურება*) შეძენა.

ფულის მსყიდველობითი უნარი (purchasing capacity of money) – ფულადი ერთეულის უნარი გაიცვალოს საქონლისა (იხ. *საქონელი*) და მომსახურების (იხ. *მომსახურება*) გარკვეულ რაოდენობაზე.

ქ

ქაღალდის ფული (paper money) – სახელმწიფოს მიერ გამოშვებული ფულადი ნიშანი, რომელიც იბეჭდება სპეციალურ ქაღალდზე და დაცულია გაყალბებისაგან. ქაღალდის ფული ქვეყანაში არსებული ნაღდი ფულის 90–95 %-ს შეადგენს.

ქონება (property) – მატერიალური ფასეულობა, არსებული

ფიზიკური (იხ. ფიზიკური პირი) და იურიდიული პირების (იხ. იურიდიული პირი) საკუთრებაში. ასხვავებენ მოძრავ და უძრავ ქონებას. უძრავი ქონებაა მიწა და მასზე განლაგებული ობიექტები.

შ

შემოსავალი (income) – საქონლის (იხ. საქონელი) ან მომსახურების (იხ. მომსახურება) წარმოების საფუძველზე დროის გარკვეულ მონაკვეთში კერძო პირების, ფირმებისა და სახელმწიფოს მიერ მიღებული ფულადი და ნატურალური რესურსები.

შრომის დანაწილება (division of labour) – შრომის ისეთი ორგანიზაცია, რომლის დროსაც წარმოების თითოეული მუშაკი სპეციალდება გარკვეული ოპერაციის შესრულებაში ან სამუშაოთა სახეობების მიხედვით.

ც

ცხოვრების დონე (standard of life) – რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მაჩვენებლების სისტემა, რომელიც გამოხატავს სა-

ზოგადობის განვითარების მოცემულ ეტაპზე მოსახლეობის ერთ სულზე მატერიალური და სულიერი დოვლათის მოხმარების დონესა და ხარისხს. ცხოვრების დონის ამსახველი მაჩვენებლებია: შემოსავლის მოცულობა; კვების პროდუქტების, არასასურსათო საქონლისა და მომსახურების ტარიფები (იხ. ტარიფი); განათლების, სამედიცინო მომსახურების განვითარების დონე; სამუშაო დღის ხანგრძლივობა და ა.შ.

ძ

ძირითადი კაპიტალი (capital goods) – საწარმოო შენობა-ნაგებობები, მანქანები და მოწყობილობები, მრავალჯერ გამოყენებული წარმოების პროცესში.

წ

წარმოება (production, manufacture) – პროდუქტის შექმნის პროცესი.

ხ

ხელფასი (wage) – შრომის ფასი დროის ერთეულში.

ბლოსარიუმის სტატიათა საკმეხელო

	ა		ე
ანაბარი		ეკონომიკა	
აქცია		ექსპორტი	
აქციზი			
აქციონერული საზოგადოება			ვ
აქციონერი		ვალუტა	
		ვაჭრობა	
	ბ		
ბანკი			ზ
ბანკირი		ზარალი	
ბარტერი		ზარაფხანა	
ბიჟეტალიზმი			
ბიზნესი			ი
ბიზნესმენი		იმპორტი	
ბონისტიკა		ინფლაცია	
ბროკერი		იურიდიული პირი	
	გ		კ
გადასახადი		კონკურენტი	
გარანტი		კონკურენტუნარიანობა	
		კონკურენცია	
	დ	კრედიტორი	
დანახარჯი			
დეპინგი			ლ
დეფლაცია		ლითონის ფული	
დივიდენდი		ლიცენზია	
დილერი			

მ
 მაკლერი
 მენეჯერი
 მეწარმე
 მოგება
 მომსახურება
 მონოპეტალიზმი
 მონოპოლია

ნ
 ნაღდი ფული
 ნუმიზმატიკა

ო
 ობლიგაცია

პ
 პატენტი
 პირაშიდა
 პროცენტი

რ
 რეკლამა

ს
 საბანკო სესხი
 საბრუნავი კაპიტალი
 საკუთრება
 საფონდო ბირჟა
 საქონელი
 სესხი

ტ
 ტარიფი

უ
 უმუშევრობა
ფ
 ფასი
 ფასიანი ქაღალდები
 ფიზიკური პირი
 ფირმა
 ფული
 ფულის მსყიდველობითი უნარი

ქ
 ქაღალდის ფული
 ქონება

შ
 შემოსავალი
 შრომის დანაწილება

ც
 ცხოვრების დონე

ძ
 ძირითადი კაპიტალი

წ
 წარმოება

ხ
 ხელფასი

შ ი ნ ა ა რ ს ი

წინასიტყვაობა	3
«ეკონომიკა - კეთილი ჯალოქარი გახსოვთ? შეამოწმეთ თქვენი ცოდნა (I გაკვეთილი)	5
I თემა. რა არის ეკონომიკა (II გაკვეთილი)	7
II თემა. ბაზრის აღმოცენება. მისი უდიდებულესობა — საქონელი (III-IV გაკვეთილი)	11
III თემა. გაჭრობა. საბითუმო და საცალო გაჭრობა (V გაკვეთილი)	17
IV თემა. ფული. ფულის ფორმები (VI-VII გაკვეთილი)	21
V თემა. მომსახურება (VIII გაკვეთილი)	28
VI თემა. უემოსავალი, ხარჯი, მოგება, წაგება (IX გაკვეთილი)	31
VII თემა. კაპიტალი (X გაკვეთილი)	33
VIII თემა. ბაზრის «შნილაჰი ხელი» (XI გაკვეთილი)	37
IX თემა. როგორ მოძრაობს კაპიტალი (XII-XIII გაკვეთილი)	39
გავლილი მასალის გამეორება (XIV-XV გაკვეთილი)	42

I ტესტი	44
X თემა. ბიზნესის განვითარების სამი ძირითადი პრინციპი (XVI-XVII გაკვეთილი)	45
XI თემა. მონოპოლია და კონკურენცია (XVIII-XIX გაკვეთილი)	49
XII თემა. რეკლამა (XX-XXI გაკვეთილი)	55
XIII თემა. ინფლაცია და დეფლაცია (XXII-XXIII გაკვეთილი)	63
XIV თემა. ბაღასასაღები (XXIV გაკვეთილი)	69
XV თემა. რა არის სიმდიდრე (XXV გაკვეთილი)	72
XVI თემა. ბანკები და ბანკნოტები (XXVI-XXVII გაკვეთილი)	77
XVII თემა. აქციონერული საზოგადოებები (XXVIII-XXIX გაკვეთილი)	84
გავლილი მასალის გამეორება (XXX-XXXI გაკვეთილი)	90
II ტესტი	92
პროსპორლები	93
პროსპორლების პასუხები	98
სასწავლო თემატიკა და საათების განაწილება თემების მიხედვით	99
სასწავლო კურსის პროგრამა	100
გლოსარიუმი	103
გლოსარიუმის სტატიითა საძიებელი	114

ՅՈՒՆԵՍԿՈՒՆԻ ՎՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ

გამომცემლობის რედაქტორი **ც. ნიკოლაიშვილი**
მხატვარი **ა. ბუაძე**
ტექნიკური რედაქტორი **რ. ასათიანი**
კომპიუტერზე დამკაბადონებელი **გ. კაპანაძე**
კორექტორი **რ. ასათიანი**

საბეჭდი ქაღალდი 60X84 $\frac{1}{16}$; პირობითი ნაბეჭდი თაბახი 7,5;
სააღრიცხვო-საგამომცემლო თაბახი 7,0.

საგამომცემლო ფირმა „სიანლე“, თბილისი 380030, ყიფშიძის 10.
ტელ.: 899530487

ŸÊÎ Í Î Ì È Ê Æ
Ó÷ááí èè äëÿ VI êëàññà ñðááí áé ø êî ëú
(í à ãðóçèí ñêîì ÿçú êâ)
Èçäàðäëüñêàÿ ô è ð ì à "Ñè à ð è à"
Òáèèèèè 2003

ECONOMIÑS
Text Book for secondary school VI class
(in Georgian language)
Publishing firm "Siakhle"
Tbilisi 2003