



საქართველოს ეროვნული ბანკი
National Bank of Georgia



German Sparkassenstiftung
EASTERN EUROPE AND CENTRAL ASIA

ფინანსური და ეკონომიკური წიბნიერება სკოლებში

დამხმარე სასწავლო მასალა სამოქალაქო განათლების მასწავლებლებისთვის
VII კლასი. თემა: ეკონომიკური ურთიერთობები თემში



ფინანსური და ეკონომიკური წიგნიერება სკოლებში

დამხმარე სასწავლო მასალა სამოქალაქო განათლების
მასწავლებლებისთვის

VII კლასი. თემა: ეკონომიკური ურთიერთობები თემში

საქართველოს ეროვნული ბანკი

2020

დოკუმენტში მოცემული ინფორმაცია გულმოდგინედაა შედგენილი, თუმცა ეს ავტომატურად არ გულისხმობს ინფორმაციის სისრულესა და სიზუსტეს.

Copyright 2019, Savings Banks Foundation for International Cooperation, Germany ყველა უფლება დაცულია.

ტექსტების გამოყენება და მასალების დაბეჭდვა Sparkassen- SchulService-ის ქვემოთ მოცემული პუბლიკაციებიდან Deutscher Sparkassenverlag GmbH, Stuttgart-ის თავაზიანი ნებართვით:

ბირგიტ ვებერი, ბავშვები, ფული და Co., ფინანსური სერტიფიკატი დაწყებითი სკოლის მოსწავლეთათვის, სავარჯიშო რვეული, მე-4 გამოცემა, 2015/მასწავლებლის წიგნი, მე-3 გამოცემა, 2015, შტუტგარტი.

როლანდ დორნერი, იურგენ ლაკმანი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა და სხვ., ფინანსური სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული, მე-4 გამოცემა, 2011/მასწავლებლის წიგნი, მე-2 გამოცემა, 2009, შტუტგარტი.

მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული, მე-7 გამოცემა, 2018/სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის, 1-ლი გამოცემა, 2018, შტუტგარტი.

ჰანს იურგენ შლოსერი, მიხაელ შუენი, მარკო რემი, კარენ ფონ კიბედი ვარგა, ადამიანები, ბაზრები და მონეტები, ფინანსური პასპორტი საშუალო სასკოლო განათლების მაღალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული, მე-8 გამოცემა, 2017/სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის, 1-ლი გამოცემა, 2018, შტუტგარტი.

როლფ მაიერი, ზიგფრიდ შმიდტკე, ეკონომიკა და პოლიტიკა ყოველდღიურ ცხოვრებაში, 1-ლი გამოცემა 2012, შტუტგარტი.

ჰაინც-ულრიხ ვოლფი, ფულთან ურთიერთობაში კომპეტენტური, სასწავლო მასალები მოსწავლეზე ორიენტირებული სწავლებისათვის, მე-4 გამოცემა, 2015, შტუტგარტი.

დოკუმენტის ვერსია 1.0 – 2019-ში მოცემული ინფორმაცია გადამუშავებულია და რედაქტირებულია საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სამოქალაქო განათლების პედაგოგთა ფორუმის მიერ, 2020, თბილისი

შინაარსი

შესავალი	4
საკითხი 1: ფული და ბარტერი	8
1.1 რა არის ფული?	9
1.2 ბარტერი	11
1.3 ვალუტა	12
სამუშაო ფურცელი 1.1 „რატომ არის საჭირო ფული?“	13
სამუშაო ფურცელი 1.2 „ბარტერი“	15
სამუშაო ფურცელი 1.3 „როგორ მოვაწყოთ გაცვლის ბირჟა?“	20
სამუშაო ფურცელი 1.4 „უცხოური ვალუტა“	21
სამუშაო ფურცელი 1.5 ტესტი	22
საკითხი 2: ბაზარი (მოთხოვნა-მიწოდება) და ფასი	23
2.1 საჭიროებები და სურვილები (მოთხოვნილებები)	23
2.2 ბაზარი და ფასი	28
2.3 კონკურენცია	36
სამუშაო ფურცელი 2.1. „მოთხოვნილებათა დაჯგუფება“	37
სამუშაო ფურცელი 2.2 „აუქციონის ექსპერიმენტი“	38
სამუშაო ფურცელი 2.3 „რამდენს იყიდი?“	40
სამუშაო ფურცელი 2.4 „რამდენს აწარმოებ?“	43
სამუშაო ფურცელი 2.5 ტესტი	45
საკითხი 3: კერძო და საჯარო საკუთრება	46
3.1 საქონლის კლასიფიკაცია	46
3.2 კერძო და საჯარო საკუთრება	49
3.3 კერძო და საჯარო საქონლის მიმწოდებლები	49
სამუშაო ფურცელი 3.1 „საქონლის კლასიფიკაცია“	51
სამუშაო ფურცელი 3.2 „ცხოვრება ტბასთან“	53
სამუშაო ფურცელი 3.3 ტესტი	55
საკითხი 4: შემოსავალი, ხარჯვა და ბიუჯეტირება	
(პირადი ფინანსების მართვა)	55
4.1 შემოსავალი	56
4.2 ხარჯვა და ბიუჯეტირება	57
4.3 რეკლამის გავლენა	60
სამუშაო ფურცელი 4.1 „ბიუჯეტის გეგმა შენი ჯიბის ფულისთვის“	60
სამუშაო ფურცელი 4.2 „ტესტი“ როგორი ტიპის ადამიანი ვარ ფულთან დამოკიდებულების თვალსაზრისით?	63
სამუშაო ფურცელი 4.3 ტესტი	66
საკითხი 5: დაზოგვა და ქველმოქმედება	67
5.1 დაზოგვა	67
5.2 ინვესტირება	70
5.3 ქველმოქმედება	72
სამუშაო ფურცელი 5.1 „დაზოგვის მიზნები“	73
სამუშაო ფურცელი 5.2 „ყულაბა თუ ბანკი?“	76
სამუშაო ფურცელი 5.3 „ინვესტიციის ჯადოსნური სამკუთხედი“	78
სამუშაო ფურცელი 5.4 „საქველმოქმედო პროექტი“	78
სამუშაო ფურცელი 5.5 ტესტი	79

შესავალი

საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა 2016 წელს გამოაქვეყნა „საქართველოს ფინანსური განათლების ეროვნული სტრატეგია - ფინანსური წიგნიერება ფინანსური კეთილდღეობისათვის!“ (<https://nbg.gov.ge/publications/financial-education>). სტრატეგიის ხედვით, „საქართველოს მოსახლეობას აქვს ცოდნა, უნარები, შესაძლებლობა და რწმენა, გონივრულად მართოს საკუთარი და ოჯახის ფინანსები.“ ამის საფუძველს წარმოადგენს სტრატეგიის მისია, რომ „შეიმუშაოს მთავარი პრინციპები და სტრატეგიული მიმართულებები საქართველოში ფინანსური განათლების ასამაღლებლად, რათა ხელი შეუწყოს ქვეყნის მოსახლეობის ფინანსური სტაბილურობის უზრუნველყოფასა და მათი კეთილდღეობის ზრდას.“ (იხ. სტრატეგიის დოკუმენტის მე-7 გვერდი).

შემდეგი რვა თემა არის სტრატეგიის უმთავრესი თემები, როგორც „ფინანსური განათლების ძირითად ელემენტები“ (იხ. სტრატეგიის დოკუმენტის მე-15 გვერდი):

- პირადი და ოჯახის ბიუჯეტის დაგეგმვა და მართვა;
- ფული და გადასახადები;
- დანაზოგი და ინვესტიციები;
- სესხები და მათი მართვა;
- მომხმარებლების უფლებების ცოდნა და დაცვა;
- ფინანსური მომსახურებების შესახებ ინფორმაციის მიღებისა და შედარების არხების მნიშვნელობა;
- თაღლითობისა და ფინანსური დანაშაულის პრევენცია და ამგვარი შემთხვევებისგან თავდაცვის საშუალებები;
- დაზღვევის საკითხები.

ერთ-ერთი პრიორიტეტული სამიზნე ჯგუფი გახლავთ ახალგაზრდა თაობა: „ფინანსური განათლების საძირკველი ახალგაზრდა თაობაში უნდა ჩაიდოს. პირადი ფინანსების მართვის ჩვევის გამომუშავება და შესაბამისი კულტურის ჩამოყალიბება ახალგაზრდა ასაკში უფრო მარტივია. ზრდასრულ ასაკში გაცილებით რთულია ადამიანის დამოკიდებულებების, ქცევისა და კულტურის თავისებურებების შეცვლა. ამდენად, ფინანსური განათლების მიწოდება ადრეული ასაკიდანვე უნდა დაიწყოს, რათა სამომავლოდ პირადი ფინანსების მართვა ადამიანის ყოველდღიური ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად იქცეს.“ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სკოლის მოსწავლეები, რომლებიც სწავლობენ, თუ რა არის ფინანსები და როგორ ფუნქციონირებს ეკონომიკა, ცხოვრების გაკვეთილებს სწავლობენ.

სტრატეგიის სისტემატური განხორციელების ფარგლებში, განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტრომ VII-IX კლასელთათვის მოქალაქეობის საგნის შემადგენელ ნაწილად დაამტკიცა ფინანსური და ეკონომიკური განათლების საგანმანათლებლო პროგრამა (იხ. ამ შესავლის დანართი).

აქ წარმოდგენილი სასწავლო მასალები საგანმანათლებლო პროგრამაზე დაფუძნებით შემუშავდა VII კლასისათვის, და მიზნად ისახავს მასწავლებელთა მხარდაჭერას გაკვეთილების ჩატარებისას.

მასალები ერთნაირად არის აგებული:

პირველ რიგში, გარდა ყველაზე მნიშვნელოვანი საკვანძო ცნებებისა, მასში მოცემულია მოსწავლის სასწავლო მიზანი და მოსწავლის მიმართ არსებული მოლოდინი, მისი კომპეტენციების გათვალისწინებით, თითოეულ თემასთან მიმართებაში. ზოგიერთ შემთხვევაში, შესაძლებელია აღნიშნული იყოს სხვა დამხმარე მასალები და ცნობები.

შემდეგ მოცემულია შესაბამისი თემების მოკლე შესავალი, რასაც თან სდევს სამუშაო და პასუხებიანი ფურცლები მასწავლებელთათვის. ასევე შეთავაზებულია, თუ როგორ შეიძლება აიგოს გაკვეთილი, როგორი დავალებები შეიძლება მიეცეთ მოსწავლეებს. საჭიროების შემთხვევაში, გათვალისწინებულია სპეციალური შაბლონები დამხმარე მასალების სახით.

სასწავლო შაბლონების მიზანია ხელი შეუწყოს ცოცხალი, აქტიური ხასიათის გაკვეთილების ჩატარებასა და მოსწავლეთა მოტივაციის სტიმულირებას. სწორედ ამ მიზნით, სასწავლო მასალა მოიცავს ცნობებსა და მაგალითებს ყოველდღიური ყოფითი სიტუაციებიდან, ასევე, მათ კავშირს მოსწავლეებთან: ეს მეთოდები მიზნად ისახავს მოსწავლეებში კვლევებისა და აღმოჩენების სულისკვეთების გაღვიძებას.

სწავლის თანამედროვე მეთოდები მოიცავს როლურ თამაშებს, სიმულაციურ თამაშებს, ჯგუფურ მუშაობას, პროექტზე მუშაობას, ინფორმაციის მოძიებას, ცხრილების შექმნას, გამოთვლების ჩატარებას, გადაწყვეტილებების მიღებასა და დისკუსიას. ეს ყველაფერი კი მიზნად ისახავს მოსწავლეთა წახალისებას, აქტიურად იმუშაონ სასწავლო მასალასთან. სწავლა კეთებით!

თქვენ და თქვენს მოსწავლეებს გისურვებთ წარმატებებს!

დანართი: საგნის „მოქალაქეობა“ წლიური პროგრამა (ფინანსური და ეკონომიკური ნაწილი)

VII კლასი

თემატური ბლოკი: ინდივიდი და საზოგადოება

თემა: ეკონომიკური ურთიერთობები თემში საათების სავარაუდო რაოდენობა – 10 (+4)

საკითხები

1. ფული და ბარტერი;
2. ბაზარი (მოთხოვნა და მიწოდება) და ფასი;
3. კერძო და საჯარო საკუთრება;
4. შემოსავალი, ხარჯვა და ბიუჯეტირება (პირადი ფინანსების მართვა);
5. დაზოგვა და ქველმოქმედება.

ცნებები

სოციალიზაცია - მე, პიროვნება, საზოგადოება, საზოგადოებრივი ჯგუფები
დემოკრატია, დემოკრატიის პრინციპები - ადამიანის უფლებები, სამართლებრივი დოკუმენტები
ინიციატივა - დაგეგმვა, პროფესია, ფინანსები
სამოქალაქო მონაწილეობა - მონაღისეობა, ადვოკატირება, ლობირება
მდგრადი განვითარება - სამოქალაქო უსაფრთხოება

საკვანძო შეკითხვები, რომლებზეც მოსწავლე თემის სწავლების პროცესში უნდა დაფიქრდეს:

- რატომ არის საჭირო ფული?
- როგორ ყალიბდება ბაზარი? ვინ არიან ბაზრის მონაწილეები?
- როგორ თანხმდებიან ამა თუ იმ საქონლისა და მომსახურების ფასზე? რა განაპირობებს ფასების ცვალებადობას?
- რატომ და როგორ უწყობს ხელს კონკურენცია ეკონომიკის განვითარებას?
- როგორ შევაფასოთ საკუთარი შესაძლებლობები? როგორ ვაკეთებთ არჩევანს?
- რატომ და როგორ უნდა დავგეგმოთ საკუთარი ბიუჯეტი?
- რა ახდენს გავლენას ხარჯვით გადაწყვეტილებებზე?
- როგორ გავარჩიოთ საჭიროება და სურვილი? როგორ ვხარჯოთ თანხა გონივრულად?
- რატომ არის მნიშვნელოვანი დაზოგვა?
- როგორ გამოვიყენოთ საკუთარი რესურსები ჩვენი თემის სასარგებლოდ? სხვის დასახმარებლად?

აქტივობები**იღებენ კომპლექსური/პროექტული დავალებებისთვის****შეფასების ინდიკატორები - მოსწავლემ უნდა შეძლოს:**

- საკუთარი ფინანსური შესაძლებლობებისა და კონკრეტული მიზნების შესაბამისად პირადი ბიუჯეტის დაგეგმვა (მოქ.საბ.1,3,5,6,7,10);
- გააანალიზოს, თუ რა განაპირობებს ადამიანების ეკონომიკურ აქტივობას; რა ლოგიკით იღებენ ისინი ამა თუ იმ ფინანსურ გადაწყვეტილებას (მოქ. საბ.2,3,4,5,7,8,9,10,11,12,13);
- გააანალიზოს, თუ როგორ ყალიბდება ბაზარი (მოქ.საბ.1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,12).

მკვიდრი წარმოდგენები

- გაცვლა ეკონომიკური ურთიერთობების საფუძველია;
- ჩვენი სურვილები უსასრულოა, არსებული რესურსი კი - სასრული;
- ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებამდე კარგად უნდა ავწონ-დავწონოთ ჩვენი სურვილები და შესაძლებლობები;
- სტაბილურ შემოსავალს შრომის სანაცვლოდ გამოვიმუშავებთ;
- ფინანსური კეთილდღეობის საწინდარი დაზოგვა და გონივრული ხარჯვაა და არა -დიდი შემოსავლები;
- ჩვენს ხარჯვით ქვევებზე გავლენას ბევრი ფაქტორი ახდენს, მათ შორის, მეგობრები, გარემო, რეკლამა;
- ბაზრის ჩამოყალიბებას მოთხოვნა-მიწოდების ბალანსი განაპირობებს;
- კონკურენციის წყალობით ადამიანები იღებენ ინოვაციურ, ხარისხიან და ხელმისაწვდომ პროდუქციას.

საკითხი 1: ფული და ბარტერი

სასწავლო მიზნები:

- მოსწავლეები იაზრებენ ფულს, როგორც ვაჭრობის ხელშემწყობ საშუალებას;
- მათ შეუძლიათ ფულის ფუნქციებისა და მახასიათებლების დასახელება;
- მოსწავლეები სწავლობენ, რომ სხვადასხვა ქვეყანას სხვადასხვა ვალუტა აქვს.

კომპეტენციებთან მიმართებით არსებული მოლოდინები:

მოსწავლეს შეუძლია -

- აღწეროს გაცვლისა და გადახდის საშუალებების განვითარების ეტაპები;
- განსაზღვროს ფულის, როგორც გაცვლის, გადახდის, დაგროვების საშუალებისა და აღრიცხვის ერთეულის ფუნქცია;
- და შეაფასოს ბარტერის დადებითი და უარყოფითი მხარეები.

მნიშვნელოვანი ცნებები:

ფული, ბარტერი, ვალუტა, გაცვლითი კურსი

საკვანძო კითხვა:

- რატომ არის საჭირო ფული?

დამატებითი რესურსები:

- ფულის ისტორიისა და დღევანდელი ქართული ფულის შესახებ დეტალური ინფორმაცია იხილეთ საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ მოწოდებულ მასალებში:

„მოგზაურობა ფულის სამყაროში“ – მე-5 და მე-6 კლასებისათვის (NBG, EFSE DF) თემები: ფულის ისტორია, ფულის ფუნქცია და მახასიათებლები, ქართული ვალუტა, ლარის ბანკნოტების უსაფრთხოების მახასიათებლები, გამორჩეული ბანკნოტები.

<https://nbg.gov.ge/publications/financial-education>

<https://nbg.gov.ge/georgian-money>

- ონლაინ რეჟიმში არსებობს სხვადასხვა პლატფორმა ვალუტის კონვერტაციისთვის, როგორცაა მაგალითად: <https://www1.oanda.com/currency/converter/>

1.1 რა არის ფული?¹

როდესაც რაიმე ნივთი გსურთ, რა არის ყველაზე სწრაფი გზა მის მოსაპოვებლად? შესაძლებელია, ეს ნივთი ჩვენ შევქმნათ, ან სხვას გავუცვალოთ რამეში. მაგრამ ალბათ რისი გაკეთებაც შეგვიძლია ყველაზე სწრაფად, მისი ყიდვაა. ამისთვის კი ფული გვჭირდება.

ფული საშუალებას გვაძლევს ვიყიდოთ საჭირო და სასურველი ნივთები, ვისწავლოთ, ვიმოგზაუროთ, შევაგროვოთ თანხა და მივალწიოთ მიზნებს - მაგალითად, ვიყიდოთ საკუთარი სახლი თუ ავტომობილი. სწორედ ეს ხდის ფულს მნიშვნელოვანსა და სასურველს.

წარმოვიდგინოთ, რომ მასწავლებელი არის მზარეული და მას აქვს ყველა სახის საჭმელი. მოსწავლეები კი სხვადასხვა პროფესიის მქონე ადამიანები არიან, რომელთაც სხვადასხვა ნივთის დამზადება ან მომსახურების შეთავაზება შეუძლიათ. ვთქვათ, ბავშვებს სურთ საჭმელი, ამისთვის მიდიან მზარეულთან, ირჩევენ სასურველ საჭმელს, სანაცვლოდ კი თავის ნივთს ან მომსახურებას სთავაზობენ მას. ექიმი შესთავაზებს მზარეულს, რომ საჭმლის სანაცვლოდ სამედიცინო შემოწმებას ჩაუტარებს, სტილისტი კი თმას შეჭრის. მზარეულს შესაძლოა, მართლაც სჭირდებოდეს ექიმის დახმარება ან ვარცხნილობის შესწორება, ამიტომ ის ორივეს მისცემს სასურველ საჭმელს და თვითონაც მიიღებს სასურველ მომსახურებას. ამით ყველა კმაყოფილი იქნება, მაგრამ რა ხდება მაშინ, როდესაც მზარეული არც ავად გრძნობს თავს და თმაც იდეალურად აქვს? ეს ნიშნავს, რომ ექიმი და სტილისტი მშვიდები დარჩებიან, რადგან მათ არ შეუძლიათ მზარეულს შესთავაზონ მისთვის ღირებული რამ, რის სანაცვლოდაც ის საჭმელს დათმობდა. სწორედ აქ ჩნდება ფულის საჭიროება - უნივერსალური რამ, რაც ყველასთვის ღირებულია და ყველა მიიღებს - ფულია. სწორედ ეს არის ფულის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფუნქცია, ის გაცვლის საშუალებაა.

ფულის ფუნქციები და მახასიათებლები

გაცვლისა და გადახდის საშუალება - ის, რასაც მყიდველები აძლევენ გამყიდველებს, როდესაც საქონლისა და მომსახურების შეძენა სურთ, ანუ ფული არის შუამავალი საქონლისა და მომსახურების გაცვლის პროცესში. როდესაც საკანცელარიო მალაზიაში შედიხართ კალმის შესაძენად, იცით რომ მალაზია კალმის სანაცვლოდ თქვენგან ფულს მიიღებს, რადგან ფული ყველასათვის მისაღები გაცვლის საშუალებაა.

ღირებულების საზომი და აღრიცხვის ერთეული - ამ ფუნქციას ადამიანები ფასების განსაზღვრისა და აღრიცხვისთვის იყენებენ. რას ვგულისხმობთ, როდესაც ვამბობთ, რომ ფული ღირებულების საზომია? თუ შოკოლადი 2 ლარი ღირს, ეს ნიშნავს, რომ ამ ოდენობის თანხის გადახდისას, მისი შეძენა ნებისმიერ ადამიანს შეუძლია. სხვა სიტყვებით, ფულის საშუალებით ჩვენ შეგვიძლია ამ ნივთის ღირებულება გამოვსახოთ. ფული განსხვავებული საქონლისა და მომსახურების ფასებისა და ღირებულების შედარების შესაძლებლობას იძლევა.

¹ წყარო: ბირგიტ ვებერი, ბავშვები, ფული და Co., ფინანსური სერტიფიკატი დაწყებითი სკოლის მოსწავლეთათვის, სავარჯიშო რვეული მე-4 გამოცემა 2015 / მასწავლებლის წიგნი მე-3 გამოცემა 2015, მტუტგარტი

დაგროვებისა და დაზოგვის საშუალება - ფულის ეს ფუნქცია საშუალებას გვაძლევს, შევაგროვოთ თანხა სამომავლოდ და დღევანდელი შემოსავალით, ვიყიდოთ მომავალში.

ფული ამარტივებს გაცვლის პროცესს, რადგან მას გააჩნია ქვემოთ მოცემული **მახასიათებლები** ანუ ფული არის:

- 1. საყოველთაოდ აღიარებული/მისაღები** - ადამიანები იღებენ ფულს საქონლისა და მომსახურების სანაცვლოდ. ფული გაცვლისა და გადახდის უნივერსალური საშუალებაა. ეს ნიშნავს, რომ მაგალითად, ლარით შეძლებ იყიდო შოკოლადი საქართველოს ყველა მაღაზიაში.
- 2. გამძლე** - ფული მაღალი ხარისხის ქაღალდზე იბეჭდება, ამიტომ დიდხანს ძლებს და ადვილად არ ნადგურდება.
- 3. დამლადი/გაყოფადი** - ფულის გაყოფა ადვილია. მაგალითად, 10 ლარი უდრის 10 ცალ 1 ლარიანს, ამიტომ როდესაც გვინდა 6 ლარად რაიმეს ყიდვა, არ არის საჭირო 10 ლარიანის დაჭრა, იმისთვის, რომ მივიღოთ საჭირო რაოდენობით თანხა. ეს ნიშნავს, რომ ფულით ნებისმიერი ნივთის საფასურის გადახდა შეიძლება, მიუხედავად ამ საფასურის ოდენობისა.
- 4. ერთგვაროვანი და სტაბილური ღირებულების** - ერთი და იმავე ნომინალის ბანკნოტები და მონეტები ანალოგიურ ფუნქციებს ასრულებს. მათი ღირებულება განსაზღვრული და საიმედოა.
- 5. გაყალბებისგან დაცული** - ბანკნოტების შესაბამისი დამცავი ნიშნები და მონეტების რელიეფი მათ გაყალბებისგან მაქსიმალურად იცავს.
- 6. ადვილად გადატანადი** - ეს ნიშნავს, რომ ფულის ტარება და შენახვა მარტივია, განსხვავებით, მაგალითად, ოქროს ზოდებისგან ან მარილის ტომრებისგან, რომლებიც ადრე ფულის ფუნქციას ასრულებდა და მონეტებისა და ბანკნოტების ნაცვლად გამოიყენებოდა.
- 7. შეზღუდული** - ფული არ არის საკმარისი რაოდენობით იმისათვის, რომ უზრუნველყოს ყველას საჭიროებისა და სურვილის დაკმაყოფილება.

რა ხდის ფულს ღირებულს? ის, რომ ფული შეზღუდული რაოდენობითაა და ყველას არ შეუძლია მისი დამზადება. ფული რომ უღევი იყოს, მას ფასი ანუ ღირებულება არ ექნებოდა. საქართველოში მხოლოდ და მხოლოდ საქართველოს ეროვნულ ბანკს აქვს უფლება, დაბეჭდოს და მიმოქცევაში გაუშვას ფული. ფულის გაყალბების თავიდან ასაცილებლად მონეტები და ბანკნოტები სპეციალური დამცავი საშუალებებით არის აღჭურვილი.

ფულის ფორმები



ფული მხოლოდ ბანკნოტების, ანუ ქაღალდის ფულისა და მონეტების სახით არ არსებობს. მაგალითად, უძველეს დროში ფულის დანიშნულებას სხვადასხვა საგანი ასრულებდა, როგორცაა ზღვის ნიჟარა, ჩაი, მარილი, შინაური საქონელიც კი. თუმცა, ასეთი გაცვლა მოუხერხებელი იყო, მაგალითად, შინაური ცხოველის შემთხვევაში - მათი გადაყვანა, ასევე ძნელი იყო შეთანხმება ამა თუ იმ საქონლის ფასზე.

ვაჭრობის გაფართოებასთან ერთად ადამიანებმა დაიწყეს ფიქრი გაცვლის ისეთ ფორმაზე, რომელსაც ყველა მიიღებდა გადახდის საშუალებად. ასეთი იყო ისეთი ძვირფასი ლითონები, როგორებიცაა ოქრო და ვერცხლი. თუმცა ოქროს ზოდების ტარება მოუხერხებელი იყო, ამიტომ ადამიანებმა ლითონებისგან მონეტების მოჭრა დაიწყეს. მსოფლიოში პირველი მონეტები ლიდიაში დაამზადეს, რომელიც მრავალი საუკუნის წინ თურქეთის ტერიტორიაზე არსებული სამეფო იყო.

მონეტები მზადდებოდა ძვირფასი ლითონებისგან: ოქროსგან, ვერცხლისგან და ბრინჯაოსგან. მონეტებზე ხშირად მეფეები იყვნენ გამოსახული. პირველი ქართული მონეტა გახლდათ კოლხური თეთრი, რომელიც კოლხეთის სამეფოში დამზადდა.

მონეტების გამოგონებამ გაამარტივა ვაჭრობა. თუმცა დიდი რაოდენობით მონეტების გადაადგილება მისი სიმძიმის გამო მოუხერხებელი იყო. ამასთან მონეტების გადატანისას ვაჭრებს ხშირად ქურდები ესხმოდნენ თავს. გარდა ამისა, მონეტების დასამზადებლად დიდი რაოდენობით ლითონი იყო საჭირო, რაც ზოგ ქვეყანას, მაგალითად ჩინეთს, არ ჰქონდა. ამ მიზეზების გამო, ძველ ჩინეთში ქაღალდის ფული გამოიგონეს. ქაღალდის ფული, რომელსაც ბანკნოტი ჰქვია, ძალიან მოსახერხებელი აღმოჩნდა და დროთა განმავლობაში სხვა ქვეყნებმაც დაიწყეს მისი გამოყენება.

ბანკნოტები და მონეტები დღესაც გამოიყენება საქართველოში და მთელს მსოფლიოში. ქაღალდის ფული, რა თქმა უნდა, შეგვიძლია საფულეში ჩავდოთ და თან ვატაროთ, თუმცა ასევე შეგვიძლია ბანკში შევინახოთ და, როცა დაგვჭირდება, ელექტრონულად, საგადახდო (პლასტიკური) ბარათებით გამოვიყენოთ. საბანკო ანგარიშებზე არსებულ ფულს, რომელსაც ბარათით გადახდებისთვის ან გადარიცხვებისთვის ვიყენებთ, უნადლო ფულსაც ეძახიან, ხოლო მონეტები და ბანკნოტები - ეს ნაღდი ფულია.

1.2 ბარტერი

უძველეს დროში ადამიანები ერთმანეთს ჩუქნიდნენ, ასესხებდნენ ან უბრალოდ უცვლიდნენ სხვადასხვა ნივთს. თავიდან ისინი მოიხმარდნენ იმას, რასაც თვითონ მოიპოვებდნენ, მაგალითად, მონადირე - მოკლული ცხოველის ხორცს, სხვები კი შეგროვებულ ველურ ხილსა და მცენარეებს. ადამიანები დიდ ოჯახებად ცხოვრობდნენ და უბრალოდ უნაწილებდნენ, ჩუქნიდნენ ნადავლს ერთმანეთს. საზოგადოების ზრდასთან ერთად, კი მათ დაიწყეს ნივთების ერთმანეთში გაცვლა - ანუ ბარტერი.

ბარტერი ეს არის საქონლის ან მომსახურების პირდაპირ გაცვლა ერთმანეთში, ფულის გამოყენების გარეშე. მაგალითად, მონადირე ხორცს აძლევდა „შემგროვებელს“ მის მიერ მოპოვებული ხილის სანაცვლოდ. ზოგჯერ კი გაცვლის პროცესი ხდებოდა გარკვეული დროის

მანძილზე. მაგალითად, ფერმერი მიაწვდიდა ძროხას მეორე მხარეს, თვითონ კი მიიღებდა „სერტიფიკატს“, რაც ადასტურებდა მეორე მხარის ვალს ფერმერის წინაშე. მოგვიანებით კი, მაგალითად, მოსავლის აღების დროს, ფერმერი „სერტიფიკატის“ სანაცვლოდ მიიღებდა მარცვლეულს ან ძროხას იმის მიხედვით, თუ როგორ შეთანხმდებოდნენ.

ბარტერის სისტემა მოუხერხებელი იყო, რადგან ის მოითხოვდა სურვილების ორმხრივ დამთხვევას, ანუ თითოეულ მხარეს ზუსტად ისეთი რამ უნდა ჰქონოდა, რისი მიღებაც მეორე მხარეს სურდა და პირიქით. თანაც ძნელი იყო შეთანხმება ამა თუ იმ საგნის ღირებულებაზე. ამიტომ დროთა განმავლობაში საჭირო გახდა ფულის გამოგონება.

ჩვენს დროშიც კი ხანდახან საქონელი საქონელზე იცვლება. მაგალითად, შეიძლება ადამიანს ჰქონდეს ისეთი ნივთი (მაგ. ტანსაცმელი, წიგნები თუ სათამაშოები), რომელიც მას უკვე აღარ სურს, თუმცა სხვა კარგად შეძლებდა მის გამოყენებას. ასევე შესაძლებელია მომსახურებების გაცვლა, მაგალითად ძაღლის გასეირნება ონკანის შეკეთების სანაცვლოდ და მსგავსი.

ინტერნეტის ეპოქაში არსებობს ონლაინ-გაცვლის მომსახურებები ან პლატფორმები, რომლებზეც შესაძლებელია მომსახურებისა და საქონლის შეთავაზება. ზოგჯერ მუნიციპალიტეტები, ასოციაციები თუ გარემოს დამცველი ორგანიზაციები აწყობენ ხოლმე ე.წ. გაცვლის დღეებს.

რა უპირატესობები აქვს საქონლის გაცვლას?

- **თქვენ არ ხარჯავთ ფულს ნივთის შესაძენად** - არამედ ამ ნივთისთვის ისეთ ნივთს თმობთ, რომელიც ფულზე ნაკლებად გჭირდებათ.
- **საქონლის მეორადად გამოყენება** - ზოგჯერ ესა თუ ის საქონელი კარგ მდგომარეობაშია, თუმცა მის მფლობელს ის უკვე აღარ სჭირდება. ასეთ შემთხვევაში, მის გამოყენებას სხვა შეძლებს.
- **ნარჩენების ზრდის თავიდან არიდება** - როდესაც ადამიანები რამე ნივთს მრავალჯერადად იყენებენ, ეს ხელს უწყობს იმას, რომ თავიდან ვირიდებთ ახალი ნივთების შექმნას და, შესაბამისად, ახალი ნარჩენების გაჩენას, რაც საბოლოო ჯამში, დადებითად აისახება გარემოზე.

1.3 ვალუტა

უცხო ქვეყანაში მოგზაურობისას საჭიროა გვქონდეს ის ფული (ვალუტა), რომელიც მოცემულ ქვეყანაშია მოქმედი. ქვეყნების უმრავლესობას საკუთარი ფული აქვს, რომელიც ამ ქვეყანაში გადახდის კანონიერ საშუალებას წარმოადგენს. ფულად ერთეულს, რომელიც კონკრეტულ ქვეყანაში ან კონკრეტულ ტერიტორიაზე გამოიყენება, **ვალუტა** ეწოდება. მაგალითად, საქართველოში ოფიციალური ვალუტა ლარია. როდესაც ქვეყანას საკუთარი ვალუტა აქვს, ეს ნიშნავს, რომ ეს ქვეყანა ფლობს მთლიან კონტროლს თავის მონეტარულ ანუ ფულად სისტემაზე და თვითონ წყვეტს, თუ რა რაოდენობით და რომელი მონეტა თუ ბანკნოტი უნდა გამოუშვას.

მსოფლიოში 160-ზე მეტი ვალუტა არსებობს, თუმცა საერთაშორისო ოპერაციებში ყველაზე ხშირად გამოყენებადი გახლავთ დოლარი და ევრო. ევრო ევროპის ბევრ ქვეყანაში მოქმედებს. ეს ძალიან პრაქტიკულია, რადგან აღარ არის საჭირო ფულის გადაცვლა ევროპაში მოგზაურობისას, მაგალითად, საფრანგეთიდან გერმანიაში და შემდეგ იტალიაში გამგზავრებისას. თუმცა, არსებობს სხვა ევროპული ქვეყნები, რომლებსაც საკუთარი ვალუტა აქვს, მაგალითად, დიდი ბრიტანეთი, შვედეთი და შვეიცარია. იმისთვის, რომ გაიგოთ საზღვარგარეთ შეძენილი ნივთი რამდენი დაგიჯდებათ ლარში, გიწევთ ანგარიში. ამასთან, ასევე დაგჭირდებათ იცოდეთ, თუ რამდენს შეადგენს ვალუტის გაცვლითი კურსი. ვალუტის გაცვლითი კურსი არის ერთი ქვეყნის ვალუტის ღირებულება გამოსახული მეორე ქვეყნის ვალუტის ერთეულებში. მაგალითად, თუ ლარის გაცვლითი კურსი დოლართან მიმართებაში 3,28-ია, ეს ნიშნავს, რომ 1 დოლარის საყიდლად 3 ლარი და 28 თეთრი დაგჭირდებათ ($1 \times 3,28 = 3,28$). როდესაც ერთი ვალუტით მეორე ვალუტას ყიდულობთ, ამას ვალუტის გაცვლა ანუ კონვერტაცია ეწოდება. მაგალითად, თუ ერთი ქილა კოკა-კოლა აშშ-ში 1 დოლარი ღირს, მის საყიდლად 3 ლარი და 28 თეთრი დაგჭირდებათ.

სამუშაო ფურცელი 1.1 „რატომ არის საჭირო ფული?“²

სავარჯიშოს მიზანია დააფიქროს მოსწავლეები ფულის მნიშვნელობაზე, მის საჭიროებაზე. გარდა ამისა, ისინი კიდევ ერთხელ გაიაზრებენ ფულის ფუნქციებსა და თვისებებს.

სავარაუდო დრო: 20 წთ

- 1) სთხოვეთ მოსწავლეებს დაასახელონ ყოველდღიური ცხოვრებისეული სიტუაციები, რომლებშიც ადამიანებს სჭირდებათ ფული. მაგალითად, სურსათის თუ ტანსაცმლის შესაძენად, ქირის გადასახდელად, სათამაშოების საყიდლად, კინოს ბილეთის შესაძენად და ა.შ.
- 2) დაუსვით კითხვა მოსწავლეებს, როგორი იქნებოდა ცხოვრება ფული რომ არ არსებობდეს? სთხოვეთ გამოთქვან თავიანთი მოსაზრებები სამყაროზე, რომელშიც ფული არ არსებობს. საჭიროების შემთხვევაში შესაძლოა პროვოცირება მისცეთ ქვემოთ მოცემული ღებულებებით.

ფული რომ არ არსებობდეს:

- ყველანი ღარიბები ვიქნებოდით;
- ვერაფრის ყიდვას ვერ შევძლებდით;
- ვერაფრის დაზოგვას ვერ შევძლებდით;
- არ იარსებებდა მაღაზიები;
- ადამიანები ბარტერს გამოიყენებდნენ;

² წყარო: ბირგიტ ვებერი, ბავშვები, ფული და Co., ფინანსური სერტიფიკატი დაწყებითი სკოლის მოსწავლეთათვის, სავარჯიშო რვეული მე-4 გამოცემა 2015 / მასწავლებლის წიგნი მე-3 გამოცემა 2015, შტუტგარტი

- გამოიყენებდნენ ისეთ რამეს, რასაც ღირებულება ექნებოდა
- და ა.შ.

3) სთხოვეთ მოსწავლეებს დაფიქრდნენ წარსულზე, როგორ ცხოვრობდნენ ადამიანები ფულის გარეშე. მოცემული კითხვების საშუალებით წარმოიდგინონ:

1. გაცვლის რა საშუალებები არსებობდა ადრე?
2. როგორ შეეძლო ადამიანს სასურველი საქონლის/მომსახურების მოპოვება, თუკი არანაირი გასაცვლელი საგანი არ გააჩნდა?
3. რა უპირატესობა ჰქონდა ლითონს გაცვლის სხვა საშუალებებთან შედარებით?
4. რა უპირატესობები აქვს ქაღალდის ფულს მონეტებთან შედარებით?

სავარაუდო პასუხები შეიძლება იყოს:

1. „ბუნებრივი“ ფული, როგორცაა ნიჟარები, ქვები, მარგალიტები, ძვირფასი ლითონებისგან დამზადებული სამკაულები, იშვიათი სამუშაო იარაღები, შინაური ცხოველები და ა.შ.;
2. შეეძლო შეეთავაზებინა საკუთარი გამორჩეული უნარები და ცოდნა, მაგალითად, როგორცაა ექიმისა თუ მჭედლის უნარები და ცოდნა და ა.შ.;
3. ლითონი გამძლეა და დაყოფადი. სხვა ადრეული გაცვლის საშუალებებთან შედარებით მარტივია მისი შენახვა;
4. დიდ რაოდენობით ქაღალდის ფული უფრო მსუბუქია, ვიდრე იმავე რაოდენობის მონეტები.

4) სთხოვეთ მოსწავლეებს, თავიანთი სიტყვებით აღწერონ და ქვემოთ მოცემულ ცხრილში ჩაწერონ ფულის ფუნქციები და თვისებები.

ფულის ფუნქციები	ფულის თვისებები

სამუშაო ფურცელი 1.2 „ბარტერი“³

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა თავიანთ თავზე გამოსცადონ ბარტერული გაცვლა; დაფიქრდნენ, რატომ იყო ასეთი გაცვლა მოუხერხებელი და რატომ გახდა საჭირო ფულის შემოღება.

სავარაუდო დრო: 35 წთ

სთხოვეთ მოსწავლეებს, გაიხსენონ, მიუღიათ თუ არა მონაწილეობა ბარტერში. მაგალითად, როდესაც პოპ-ვარსკვლავების თუ საფეხბურთო ვარსკვლავების სურათები გაუცვლიათ ერთმანეთისთვის, ან ერთი კომპიუტერული თამაში გადაუცვლიათ მეორეზე. ამის შემდეგ უთხარით მათ, რომ ახლა ისინი ბარტერის ექსპერიმენტში მიიღებენ მონაწილეობას.

ბარტერის ექსპერიმენტი:

აღბათ, საინტერესო იქნება ბარტერის ექსპერიმენტულ პროცესში მონაწილეობა კლასელებთან ერთად. ბარტერის ექსპერიმენტი სამ ეტაპად ჩატარდება. ამისთვის დაგჭირდებათ სანიმუშო როლური ბარათები, რომლებიც მოსწავლეებს საკუთარი სურვილითაც შეუძლიათ გაამდიდრონ და დაწერონ, რისი გაცვლაც სურთ.

- 1) დაჭერით სამუშაო ფურცელი 1.2-ის დანართში მოცემულ როლურ ბარათებად ბარტერული ექსპერიმენტისათვის. სთხოვეთ მოსწავლეებს, თითოეულმა აირჩიოს თითო ბარათი თავიანთი სურვილისამებრ.
- 2) მას შემდეგ, რაც ყველას ექნება ბარათი, მოსწავლეებმა უნდა ჩაწერონ შესაბამის გრაფაში, თუ რისი ყიდვა სურთ.

ექსპერიმენტის პირველ ეტაპზე მოსწავლეები გაცვლას აწარმოებენ თავიანთი ბარათების მიხედვით. ანუ ნივთებს ცვლიან პირდაპირ ნივთზე.

- 3) სთხოვეთ მოსწავლეებს შეეცადონ, ერთმანეთში გაცვალონ ბარათის მარცხენა მხარეს მოცემული ნივთი მარჯვენა მხარეს თავის მიერ ჩაწერილ ნივთში. რამდენიმე წუთის შემდეგ მოსწავლეები მიხვდებიან, რომ საკმაოდ რთულია იპოვოს ის ადამიანი, რომელსაც სწორედ მისთვის სასურველი ნივთი აქვს და ამავე დროს თავად ის ნივთი სურს, რისი შეთავაზებაც მას შეუძლია. ასეთის პოვნის შემთხვევაში კი საჭიროა ისინი შეთანხმდნენ კონკრეტულ რაოდენობაზე. შესაძლოა, ისეც მოხდეს, რომ თუკი ვერავის იპოვნიან, მათი გასაცვლელი საქონელი მალე უსარგებლო გახდეს ან სულაც გაფუჭდეს.

- 4) გაცვლის შედეგები მოსწავლეებმა დაწერონ ბარათებზე (ცარიელ გრაფებში). მაგალითად:

დურგალი ხარ და გსურს 5 მაგიდის გაყიდვა	გსურს იყიდო 5 პური
გაყიდე 1 მაგიდა	ვიყიდე 10 პური

³ წყარო: ბირგიტ ვებერი, ბავშვები, ფული და Co., ფინანსური სერტიფიკატი დაწყებითი სკოლის მოსწავლეთათვის, სავარჯიშო რვეული მე-4 გამოცემა 2015 / მასწავლებლის წიგნი მე-3 გამოცემა 2015, შტუტგარტი

5) სთხოვეთ მოსწავლეებს იმსჯელონ:

- საკუთარ ემოციებზე;
- რამდენად წარმატებული გაცვლა გამოუვიდათ?
- სასურველზე მეტის დათმობა ხომ არ მოუწიათ სასურველი ნივთის მისაღებად?
- რა პრობლემები წამოეჭრათ გაცვლის პროცესში?

ექსპერიმენტის მეორე ეტაპზე მოსწავლეები კიდევ ერთხელ იწყებენ გაცვლის პროცესს. ოღონდ ამჯერად ისინი წინასწარ თანხმდებიან გაცვლის საშუალებებზე, როგორც ადრეულ ხანაში, როდესაც გაცვლის საშუალებად ნიჟარები, ძვირფასი ქვები და სხვა ნივთები გამოიყენებოდა.

6) ამისთვის, მოსწავლეებთან ერთად წინასწარ შეთანხმდით გაცვლის ერთ საშუალებაზე, რასაც ისინი გამოიყენებენ ფულის ნაცვლად. ეს შეიძლება იყოს რომელიმე ერთი ნებისმიერი ნივთი, მაგ., საშლელი, ქვა, კალამი და ა.შ. ამის შემდეგ, კიდევ ერთხელ გამართეთ ვაჭრობა სასურველი საქონლის მისაღებად. ოღონდ ამჯერად მოსწავლეები ნივთს პირდაპირ ნივთზე კი არ ცვლიან, არამედ გაცვლის პროცესში წინასწარ შეთანხმებულ გაცვლის საშუალებას (პირობით ფულს) იყენებენ: მაგალითად, ღურგალი გაცვლის 1 მაგიდას 10 კალამში, ხოლო შემდეგ 1 კალამს გაცვლის 1 პურში და ა.შ. რაოდენობაზე გაცვლის მონაწილეები თავად უნდა შეთანხმდნენ. ბარათების მეორე მხარეს მათ უნდა დაწერონ: რა გაყიდეს, რა იყიდეს და რამდენად.

7) პროცესის დასრულების შემდეგ გამართეთ მსჯელობა: უფრო გაუმარტივდათ თუ არა გაცვლა პირობითი ფულის გამოყენებით, ვიდრე ბარტერის დროს? რატომ? ამის მიუხედავად, წარმოიშვა თუ არა პრობლემები გაცვლის პროცესში? რასთან იყო დაკავშირებული ეს პრობლემა? რა გახდინა გაცვლის პროცესს უფრო მოსახერხებელს?

ექსპერიმენტის მესამე ეტაპზე მონაწილეები ნივთებს უკვე მონეტებსა და ბანკნოტებზე ცვლიან. ამისთვის, მასწავლებელს თავად შეუძლია დახატოს და გამოჭრას სხვადასხვა ნომინალის (სხვადასხვა ღირებულების მქონე) მონეტები და ბანკნოტები.

8) სთხოვეთ მოსწავლეებს, კიდევ ერთხელ გამართონ ვაჭრობა. ოღონდ ამჯერად, პირობითი ფულის ნაცვლად, მათ უკვე „ნამდვილი“ ფული უნდა გამოიყენონ. ანუ ჩვეულებრივ, ფულზე უნდა გაყიდონ და ასევე ფულით იყიდონ თავისთვის სასურველი ნივთი. ბარათების მეორე მხარეს ისევ უნდა დაწერონ: რა გაყიდეს, რა იყიდეს და რამდენად.

9) შეჯამებისთვის იმსჯელეთ იმ სარგებელზე, რაც ფულის გამოყენებით ვაჭრობას აქვს გაცვლის სხვა საშუალებებთან შედარებით.

დანართი: როლური ბარათები ბარტერის ექპერიმენტისთვის

ხარ მეთევზე და გსურს 50 თევზის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ხარ ხაბაზი და გსურს 40 პურის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ფერმერი ხარ და გსურს 2 თხის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ფერმერი ხარ და გსურს 10 ტომარა ხორბლის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ფერმერი ხარ და გსურს 20 ლიტრი რძის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მონადირე ხარ და გსურს 2 იხვის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მონადირე ხარ და გსურს 10 კურდღლის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მეთუნე ხარ და გსურს 10 თიხის დოქის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ღურგალი ხარ და გსურს 5 მაგიდის გაყიდვა.	გსურს იყიდო

კალატოზი ხარ და გსურს 5 ბინის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ოქრომჭედელი ხარ და გსურს 10 ოქროს ბეჭდის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მხატვარი ხარ და ნახატის გაყიდვა გსურს.	გსურს იყიდო
მჭედელი ხარ და სთავაზობ 10 ცხენის დაჭედვას.	გსურს იყიდო
ეკიმი ხარ და მკურნალობის შეთავაზება შეგიძლია.	გსურს იყიდო
მებორნე ხარ და შეგიძლია მდინარეზე ხალხის გადაყვანა.	გსურს იყიდო
მკერავი ხარ და გსურს 10 შარვლის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მქსოველი ხარ და გსურს 20 გორგალი ძაფის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მედლა ხარ და შეგიძლია ავადმყოფის მოვლა.	გსურს იყიდო
შენ მუსიკოსი ხარ და მუსიკის დაწერა შეგიძლია.	გსურს იყიდო

სატვირთო მანქანა გყავს და შეგიძლია საქონლის ტრანსპორტირება.	გსურს იყიდო
ყასაბი ხარ და გსურს 20 ძეხვის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მასწავლებელი ხარ და შეგიძლია მოსწავლეებს ასწავლო.	გსურს იყიდო
მწყემსი ხარ და გსურს 5 ცხვრის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
მწყემსი ხარ და გსურს 50 პულოვერის სამყოფი მატყლის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
ხეხილი გაქვს და გსურს 100 ბოთლი ვაშლის წვენის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
თმის სტილისტი ხარ და თმის შეჭრა შეგიძლია.	გსურს იყიდო
მკერავი ხარ და გსურს 3 კაბის გაყიდვა.	გსურს იყიდო
----- ხარ და გსურს ----- გაყიდვა.	გსურს იყიდო

სამუშაო ფურცელი 1.3 „როგორ მოვაწყოთ გაცვლის ბირჟა?“

სავარჯიშოს მიზანია, დააფიქროს მოსწავლეები იმ საორგანიზაციო და სხვა საკითხებზე, რომლებიც შეიძლება წამოიჭრას სხვადასხვა ღონისძიების დაგეგმვის დროს, მაგალითად, გაცვლის ბირჟის მოწყობისას.

სავარაუდო დრო: 20 წთ

1) აუხსენით მოსწავლეებს, რომ ამ სავარჯიშოთი ისინი დაფიქრდებიან იმაზე, თუ როგორ შეიძლება გაუკეთონ ორგანიზება სკოლაში გაცვლის ბირჟის მოწყობას. გაცვლის ბირჟაზე მონაწილეებს გასაცვლელად გამოაქვთ ის ნივთები, რომელთა გაცვლასაც ისურვებდნენ სხვა უფრო სასურველ ნივთზე. ამ ეტაპზე გაცვლის ბირჟის მოწყობა რეალურად არ ხდება, არამედ მოსწავლეები განიხილავენ იმ საკითხებს, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას ორგანიზების პროცესში და რაც უნდა დაიგეგმოს ბირჟის მოსაწყობად.

2) გაცვლის ბირჟის წარმატებული ორგანიზებისათვის, დაყავით მოსწავლეები 3-4 გუნდად. თითოეული გუნდი განიხილავს იმ საკითხებს, რომლებიც მათ ბირჟის მოსაწყობად სჭირდებათ, იქნება ეს ადგილის შერჩევა, თარიღის განსაზღვრა თუ სხვადასხვა იდეა ღონისძიების უკეთ ჩასატარებლად. თითოეული გუნდი ფურცელზე ჩამოწერს გუნდის წევრების მიერ შეჯერებულ საკითხებს, რაც გასათვალისწინებელია ბირჟის ორგანიზების პროცესში.

მაგალითისთვის, ეს საკითხები შეიძლება იყოს:

- იდეების შეგროვება ღონისძიებისათვის;
- იდეების განხილვა და მათგან საუკეთესო(ები)ს შერჩევა;
- თარიღის განსაზღვრა და გეგმა-გრაფიკის შედგენა;
- მასწავლებლისაგან/დირექტორისაგან დასტურის მიღება;
- ფუნქციებისა და დავალებების გადანაწილება;
- იმ სივრცის ორგანიზება, სადაც ღონისძიება უნდა ჩატარდეს;
- საკმარისი ოდენობის მაგილების/თაროების უზრუნველყოფა საქონლის დასადე-ბად;
- გადაწყვეტილების მიღება, თუ რომელი ნივთი შეიძლება იყოს წარმოდგენილი გაცვლის ბირჟაზე: მაგალითად, სათამაშოები, წიგნები, CD-ები, DVD-ები, ნახატები/ფოტოები, ხელნაკეთი საგნები და ა.შ.;
- გასაცვლელი საქონლის მიღების დღისა და საათის განსაზღვრა (მაგ., ღონისძიების დაწყებამდე ორი საათით ადრე);
- ღონისძიების მარკეტინგის ორგანიზება (მაგ., პლაკატები და ფლაერები);
- დამხმარე პერსონალის ორგანიზება სივრცის მოსაწყობად და დასრულების შემდეგ მის მოსაწესრიგებლად;
- გასაცვლელი საქონლის შემოწმება, მაგ., დაზიანებული, ბინძური ან გაუმართავი საქონლის შემოწმება/დაწუნება;
- ღონისძიების დასრულების შემდეგ სივრცის დასუფთავება;
- დარჩენილი ნივთების საკითხის მოგვარება, მაგ., საქველმოქმედო ორგანიზაციისთვის, წვრილმანებით მოვაჭრეებისათვის გადაცემა და სხვ.

შენიშვნა: თუკი მოსწავლეები დაინტერესდებიან გაცვლის ბირჟის მოწყობით, მათ რეალურადაც შეუძლიათ მოაწყონ ბირჟა მასწავლებლის/დირექტორის დახმარებით.

სამუშაო ფურცელი 1.4 „უცხოური ვალუტა“

სავარჯიშოს მიზანია, დააფიქროს მოსწავლეები, რომ სხვადასხვა ქვეყანას სხვადასხვა ვალუტა აქვს და ამ ქვეყანაში მოგზაურობისას დასჭირდებათ აღნიშნული ვალუტის ყიდვა. მოსწავლეები ეცნობიან ვალუტის კურსებს.

სავარაუდო დრო: 20 წთ

ჰკითხეთ მოსწავლეებს, რომელი უცხო ქვეყნის მონახულება სურთ. სთხოვეთ, დასახელებული ქვეყნებისთვის დაამზადონ ინფორმაციული ფლაერი/ბუკლეტი შემდეგი კითხვების გათვალისწინებით:

- რა ვალუტა სჭირდებათ ამ ქვეყანაში?
- სად შეიძლება ამ უცხოური ვალუტის მიღება? შეგიძლიათ თუ არა გამგზავრებამდე ვალუტის ბანკიდან აღება, თუ მხოლოდ მოცემულ ქვეყანაში ჩასვლის შემდეგ არის ეს შესაძლებელი?
- რა არის ვალუტის არსებული გაცვლითი კურსი? (ლარის მიმართ უცხოური ვალუტების გაცვლის ოფიციალური კურსები შეგიძლიათ ეროვნული ბანკის ვებგვერდზე იხილოთ: <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=582>; ვალუტის კონვერტაციისთვის ასევე შეგიძლიათ ისარგებლოთ ვებგვერდით: www1.oanda.com/currency/converter/
- შეგიძლიათ თუ არა ამ უცხოური ვალუტით საქართველოში გადახდა?
- რომელ ევროპულ ქვეყანაში შეგიძლიათ ევროთი გადახდა?

ნიმუშისთვის შეგიძლიათ გამოიყენოთ ქვემოთ მოცემული ცხრილი:

ქვეყანა	ვალუტა	ვალუტის კოდი	ვალუტის გაცვლითი კურსი ლ = ?
ა.შ.შ.	ამერიკული დოლარი	USD	1 USD = 3.18 ლ*
დიდი ბრიტანეთი	ბრიტანული ფუნტი	GBP	1 GBP = 3.75 ლ*
გერმანია	ევრო	EUR	1 EUR = 3.42 ლ*
პოლონეთი	პოლონური ზლოტი	PLN	10 PLN = 7.54 ლ*
შვედეთი	შვედური კრონი	SEK	10 SEK = 3.09 ლ*
ჩინეთი	ჩინური იუანი	CNY	10 CNY = 4.50 ლ*
იაპონია	იაპონური იენი	JPY	100 JPY = 2.90 ლ*

*გაცვლითი კურსი 2020 წლის 23 მარტის მდგომარეობით.

ევრო მოქმედა ევროკავშირის 19 ქვეყანაში:

ავსტრია, ბელგია, კვიპროსი, ესტონეთი, ფინეთი, საფრანგეთი, გერმანია, საბერძნეთი, ირლანდია, იტალია, ლატვია, ლიეტუვა, ლუქსემბურგი, მალტა, ნიდერლანდები, პორტუგალია, სლოვაკეთი, სლოვენია, ესპანეთი.

სამუშაო ფურცელი 1.5 ტესტი

- როგორ შეგიძლიათ გადახდა?

- მონეტები და ბანკნოტები არის . . .

- გაცვლის რა საშუალებები არსებობს?

- სწორია თუ მცდარი: თქვენ საქონლის მხოლოდ საქონელზე გადაცვლა შეგიძლიათ.

- რა არის ბარტერის დადებითი და უარყოფითი მხარეები?

- ჩამოთვალეთ ხუთი ვალუტა, რომლებიც გამოიყენება სხვა ქვეყნებში.

- სწორია თუ მცდარი: ყველა ვალუტას ერთი და იგივე ღირებულება აქვს (ერთ დოლარად იმავე ღირებულების მქონე საქონელს შეიძენთ, რასაც ერთ ლარად შეიძენდით).

საკითხი 2: ბაზარი (მოთხოვნა-მიწოდება) და ფასი

სასწავლო მიზნები:

- მოსწავლეები შეუძლიათ საკუთარი და სხვათა მოთხოვნილებების კლასიფიცირება მასლოუს მოთხოვნილებათა იერარქიის მიხედვით;
- მათ ესმით, რომ ბაზარი ეს განლავთ ადგილი (რეალური თუ ვირტუალური), სადაც მიწოდება და მოთხოვნა (მიმწოდებელი და მომხმარებელი) ერთმანეთს ხვდება და სადაც ფასი ყალიბდება.

კომპეტენციებთან მიმართებით არსებული მოლოდინები:

- მოსწავლეებს შეუძლიათ დაეყრდნონ ეკონომიკური ეფექტურობის პრინციპს, როგორც გადაწყვეტილების მიღების საფუძველს და გამოიყენონ ის თავიანთ ყოველდღიურ ცხოვრებაში;
- მათ ესმით ბაზარზე ფასების მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორები და იყენებენ მათ საკუთარ საბაზრო ქცევებში.

მნიშვნელოვანი ცნებები:

მოთხოვნილებები, მოთხოვნილებათა იერარქია, ეკონომიკური ეფექტურობის პრინციპი, მიწოდება, მოთხოვნა, ფასი, ბაზარი, კონკურენცია.

საკვანძო კითხვები:

- როგორ ყალიბდება ბაზარი?
- ვინ არიან ბაზრის მოთამაშეები?
- როგორ განისაზღვრება საქონლისა და მომსახურების ფასები?
- რატომ იცვლება ფასები?
- რატომ და როგორ უწყობს ხელს კონკურენცია ეკონომიკურ განვითარებას?

2.1 საჭიროებები და სურვილები (მოთხოვნილებები)

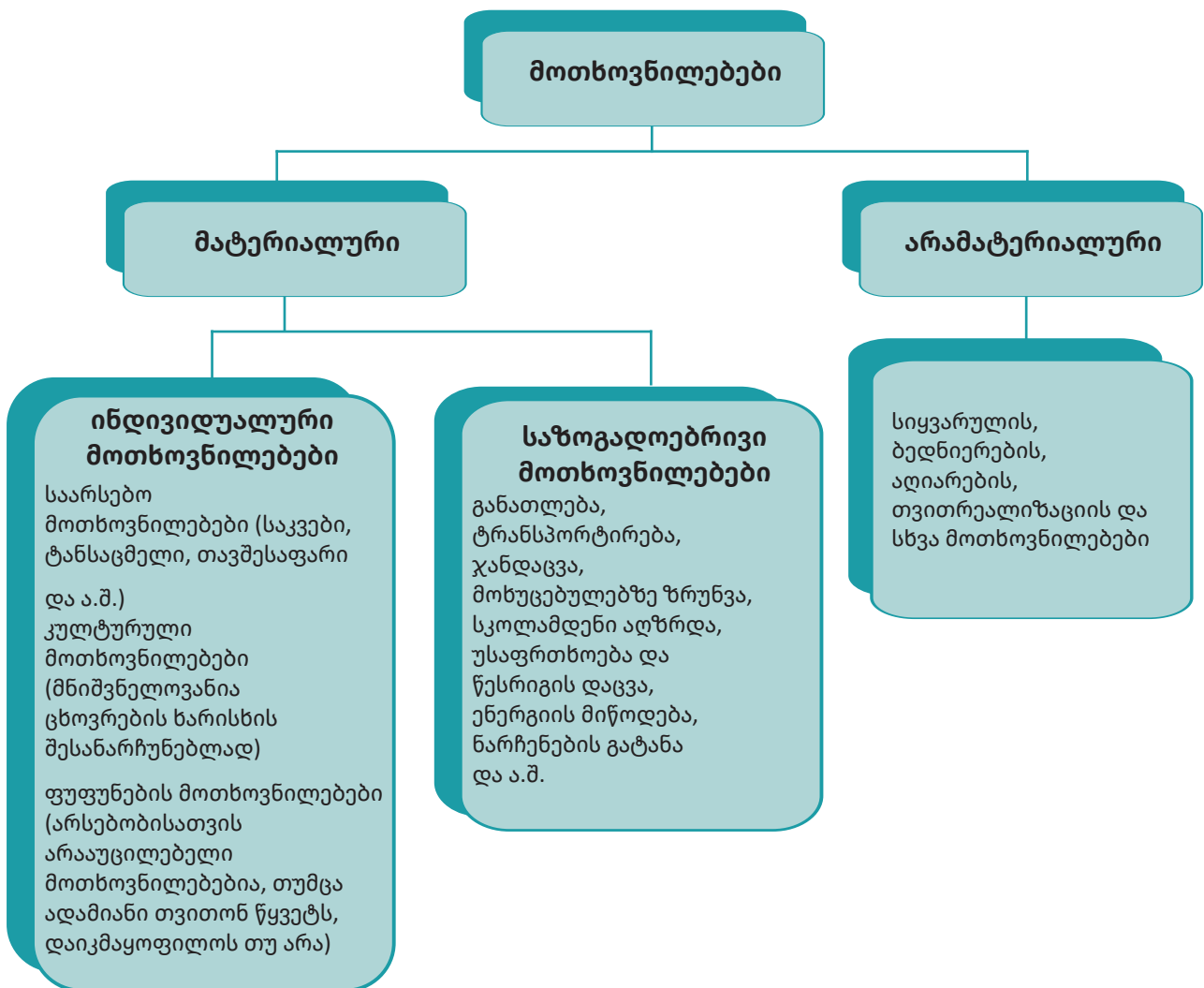
თითოეულ ჩვენგანს ყოველდღიურ ცხოვრებაში უამრავი რამ სჭირდება და სურს. დილით გვჭირდება საუზმე, ტანსაცმელი და ტრანსპორტი სკოლაში ან სამსახურში მისასვლელად, წიგნები და კალმები კი - სამეცადინოდ. ჩვენ ასევე გვსურს სასუსნავი, კინოში წასვლა და ფეხბურთის თამაში გასართობად, მოგზაურობა და დასვენება კი - ძალების აღსადგენად. მაინც, რა არის საჭიროება და რა არის სურვილი?

საჭიროებაა ყველაფერი ის, რაც აუცილებელია ცხოვრებისათვის, ჩვენი ძირითადი მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად და ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობის შესანარჩუნებლად. საჭიროებაა საკვები, ჩასაცმელი, საცხოვრებელი სახლი, განათლება,

ტრანსპორტი და ა.შ. სურვილები კი არის ყველაფერი ის, რაც შესაძლოა აუცილებელი სულაც არ არის, მაგრამ გვინდა და სიხარულს გვანიჭებს. სურვილია მოგზაურობა, კინოში წასვლა, ახალი მობილური ტელეფონის ყიდვა და ა.შ. საჭიროებები და **სურვილები** ჩვენი **მოთხოვნილებებია**.

ადამიანების მოთხოვნილებები შეიძლება ერთმანეთისგან ძალიან განსხვავებული იყოს. მოთხოვნილებების კლასიფიცირება შესაძლებელია სხვადასხვა კრიტერიუმის მიხედვით, მაგალითად:

- მატერიალური და არამატერიალური მოთხოვნილებები;
- საარსებო, კულტურული თუ ფუფუნების მოთხოვნილებები;
- ინდივიდუალური და საზოგადოებრივი მოთხოვნილებები (რომელთა დაკმაყოფილება შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როდესაც ხალხი მოქმედებს ერთად, როგორც სოფლის, ქალაქისა თუ სახელმწიფოს ნაწილი);
- არსებობს ასევე სურვილები, რომელთაც ფულით ვერ იყიდი.



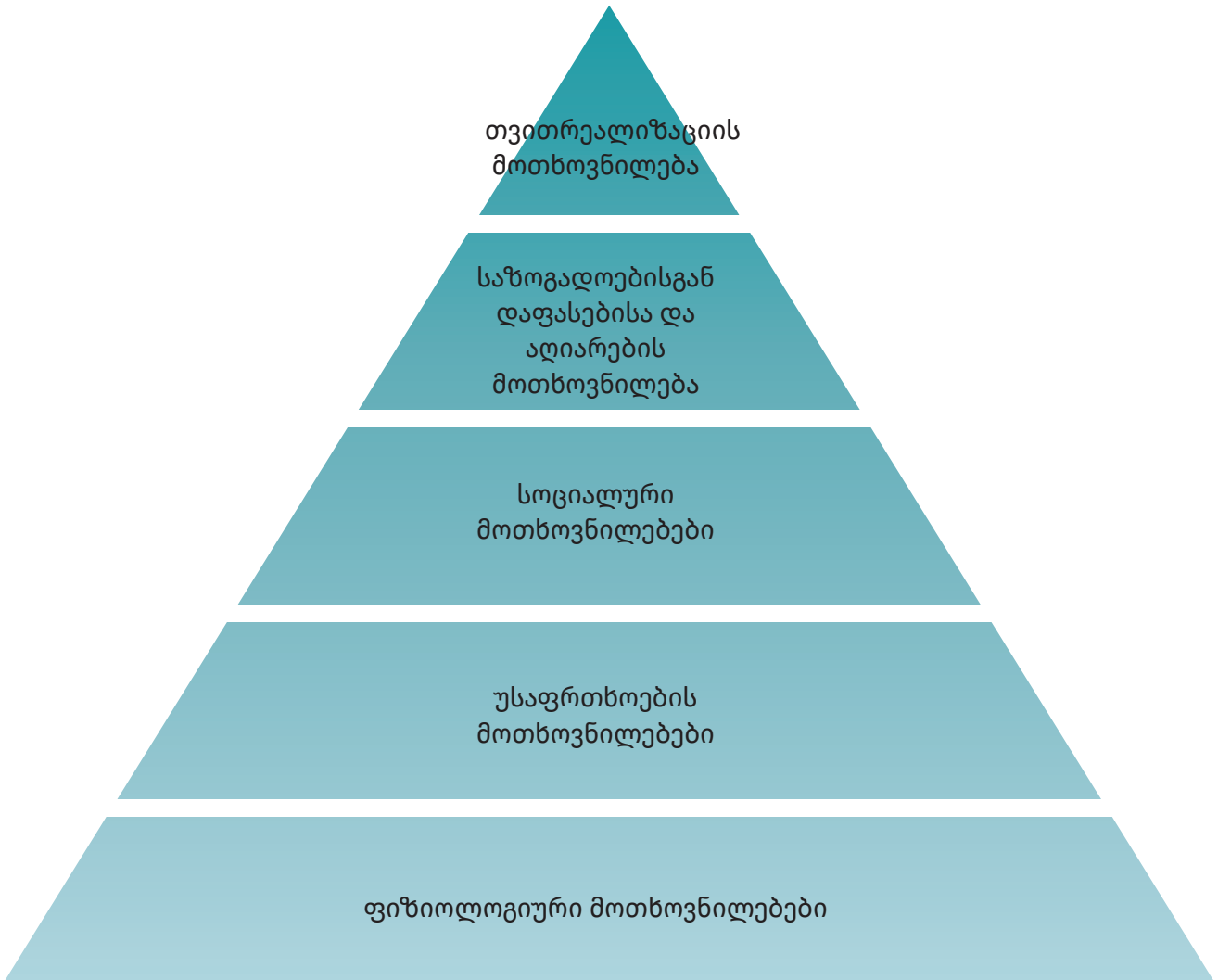
სურათი 1

განსხვავებული მოთხოვნილებები, შესაძლებელია, შემდგენიარადაც დავაჯგუფოთ:

- **ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებები:** ისინი სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა და ყველა სხვა მოთხოვნილებამდე უნდა დაკმაყოფილდეს. მაგალითად საკვები, სასმელი, ძილი და ა.შ. ანუ ყველა ის მოთხოვნილება, რაც საჭიროა არსებობისთვის.
- **უსაფრთხოების მოთხოვნილებები:** თუკი პირველადი მოთხოვნილებები დაკმაყოფილებულია, მაშინ ჩნდება მეორადი საჭიროებების აუცილებლობა, მაგ. ადამიანი ვერ გრძნობს დაცულად თავს, თუ გარშემო ომია, ან ბუნებრივი კატასტროფები ხდება. ფიზიოლოგიური ანუ პირველადი მოთხოვნილებები უსაფრთხოებით უნდა იყოს უზრუნველყოფილი როგორც ახლა, ასევე მომავალშიც. ეს გულისხმობს კანონებსა და რეგულაციებს, ასევე სიბერის უზრუნველყოფას.
- **სოციალური მოთხოვნილებები:** ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების შემდგომ და მას შემდეგ, რაც იქმნება ფიზიკური და სოციალური უსაფრთხოება, ადამიანს უჩნდება სურვილი უყვარდეთ, უყვარდეს, ჰქონდეს სოციალურ ჯგუფთან მიკუთვნების განცდა. სოციალური მოთხოვნილებები სოციალური კონტაქტებისგან წარმოიქმნება, რადგან თითოეული ადამიანი მოითხოვს საზოგადოებაში ცხოვრებას თავისი სოციალური კონტაქტებით. მაგალითად, ადამიანებს სურთ ოჯახის, მეგობრების ყოლა და ა.შ.
- **დაფასების მოთხოვნილებები:** ნებისმიერი ადამიანი აფასებს საკუთარ თავს, ანუ აქვს თვითშეფასების უნარი, აფასებს და გრძნობს სხვების დამოკიდებულებას მისდამი, ხედავს საკუთარ ადგილს საზოგადოებაში. ადამიანებს სჭირდებათ, რომ აღიარონ და პატივს სცემდნენ.
- **განვითარების/თვითრეალიზაციის მოთხოვნილებები:** ყველა ადამიანს სურს საკუთარი ცხოვრების წარმართვა საკუთარი იდეების შესაბამისად. თვითრეალიზაციის მოთხოვნილება მოიაზრებს ადამიანის შესაძლებლობების მაქსიმუმის გამოვლინებასა და რეალიზებას.

მოთხოვნილებათა ასეთ დაჯგუფებას ეწოდება „მასლოუს მოთხოვნილებათა იერარქია“ (ამერიკელი ფსიქოლოგის, აბრაჰამ მასლოუს მიხედვით, რომელმაც ეს მოდელი შექმნა).⁴

4 წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018 / სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის 1 გამოცემა 2018, შტუტგარტი



სურათი 2

მასლოუს იერარქიას პირამიდის ფორმით გამოსახავენ (სურათი 2), რომლის ყველაზე დიდი და ფართო ნაწილი ყველაზე საბაზისო და საწყისი მოთხოვნილებებია, ხოლო პირამიდის მწვერვალზე მოთავსებულია ადამიანის ის მოთხოვნილებები, რომლებიც უზრუნველყოფს მის სრულ თვითრეალიზებას.

მასლოუს მიხედვით, ადამიანი ამ მოთხოვნილებებს თანმიმდევრობით იკმაყოფილებს. ეს ნიშნავს, რომ ადამიანის ქცევის წარმართველი, პირველ რიგში, ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებებია. თუკი ისინი დაკმაყოფილებულია, ხდება შემდგომი, უფრო მაღალი დონის მოთხოვნილებათა მოძიება და დაკმაყოფილება. თუმცა, თუკი ადამიანი ერთი საფეხურიდან მეორეზე ინაცვლებს, ეს არ ნიშნავს, რომ მიმდინარე მოთხოვნილებები 100%-ით დაკმაყოფილდა.

ჩვენი მოთხოვნილებები უსასრულოა, მაგრამ მათი შესრულება ყოველთვის არ არის შესაძლებელი. ეს იმიტომ, რომ ჩვენ გარშემო არსებული რესურსები ხშირად **მეზღუდულია**, მწირია, ანუ არ არის საკმარისი.

რა არის **რესურსი**? რესურსში იგულისხმება როგორც ბუნებრივი რესურსები, მაგალითად, წყალი და სუფთა ჰაერი, ისე დრო, ენერჯია, კონკრეტული ნივთები - მაგალითად, წვენი ან რძე, რომელიც ამ მომენტში გვაქვს მაცივარში და ფული. შეზღუდულობა კი ნიშნავს, რომ ჩვენ არ შეგვიძლია მივიღოთ ყველაფერი, რაც გვინდა, ვინაიდან ჩვენთვის სასურველი რესურსი **შეზღუდულია**, ანუ სასრული რაოდენობით გვხვდება.

სწორედ ამიტომ, ჩვენ გვიწევს რამდენიმე შესაძლო ვარიანტიდან ერთ-ერთის არჩევა, ანუ **გადაწყვეტილების მიღება**. მაგალითად, თუ გვაქვს მხოლოდ 2 ლარი და გვინდა როგორც შოკოლადი, რომელიც 1 ლარი და 20 თეთრი ღირს, ისე იოგურტი, რომელიც 1 ლარი და 80 თეთრი ღირს, მაშინ ჩვენ გვაქვს შეზღუდული რესურსი (ამ შემთხვევაში ფული) და უნდა მოვიფიქროთ, თუ რომელი სასუსნავის ყიდვა გვირჩევნია. სამწუხაროდ, ორივე ვერ გვაქნება. ასეთი მაგალითიც განვიხილოთ: თუ სკოლის შემდეგ გვაქვს თავისუფალი 2 საათი და გვინდა როგორც ფეხბურთის თამაში, ისე კინოში წასვლა, მაშინ უნდა გადავწყვიტოთ, როგორ გადავანაწილოთ ჩვენი შეზღუდული რესურსი (ამ შემთხვევაში, დრო) - წავიდეთ კინოში თუ ფეხბურთის სათამაშოდ? რა თქმა უნდა, ჩვენ შეიძლება ორივეთი დავკავდეთ, მაგრამ რადგან მხოლოდ 2 საათი გვაქვს, მოგვიწევს კინოდან ადრე გამოსვლა, ან ფეხბურთის თამაშის დროზე ადრე შეწყვეტა. ორივეს ერთდროულად ვერ გავაკეთებთ.

რესურსების გადანაწილება არა მარტო ადამიანებს, არამედ კომპანიებსა და მთავრობებსაც უწევთ. **ეკონომიკა** მეცნიერებაა, რომელიც იმას შეისწავლის, თუ როგორ ანაწილებენ ადამიანები, კომპანიები და მთავრობები შეზღუდულ რესურსებს - ანუ როგორ იღებენ ისინი გადაწყვეტილებებს შეზღუდული რესურსების პირობებში.

სწორედ ისე, როგორც შენ ფიქრობ, როგორ გადაანაწილო ჯიბის ფული შოკოლადსა და იოგურტზე, ისე ფიქრობენ კომპანიები - თავიანთი ფულით აჯობებს მეტი თანამშრომლები დაიქირაონ, თუ ახალი დანადგარები შეიძინონ; შენი ქალაქის მთავრობა კი შეიძლება დაფიქრდეს იმაზე, მის ხელთ არსებული ფულით აჯობებს წელს გზები შეაკეთოს, თუ ახალი სკვერი მოაწყოს?

შეზღუდული რესურსების პირობებში საუკეთესო შედეგის მისაღწევად ადამიანები უნდა მოქმედებდნენ ეკონომიკური ეფექტურობის პრინციპის ორივე ფორმის მიხედვით. ეს განლავთ მინიმალურობისა და მაქსიმალურობის პრინციპი:

- **მაქსიმალურობის პრინციპი** – ადამიანი ცდილობს განსაზღვრული რესურსებით მაქსიმალური შედეგის მიღწევას. მაგალითად, ადამიანი მოქმედებს მაქსიმალურობის პრინციპით, თუ ის ცდილობს მოცემული რაოდენობის თანხით მაქსიმალურად მეტი საქონლის ყიდვას. ანუ მას აქვს 5 ლარი და ცდილობს იყიდოს შოკოლადი იქ, სადაც ყველაზე მეტი შოკოლადის ყიდვას შეძლებს ამ 5 ლარით.
- **მინიმალურობის პრინციპი** – ადამიანი ცდილობს შედეგის მიღებას ყველაზე მინიმალური რესურსებით (ნაკლები დანახარჯით). მაგალითად, ადამიანი მოქმედებს მინიმალურობის პრინციპით, თუ ის სასურველ ნივთს ყიდულობს ყველაზე დაბალ ფასად. ანუ, ის ცდილობს შეიძინოს 5 ფუნთუშა ყველაზე იაფიანი საკონდიტროდან.

2.2 ბაზარი და ფასი

როდესაც მოთხოვნილებები, ანუ ჩვენი საჭიროებები და სურვილები განმტკიცებულია მსყიდველობითუნარიანობით, ისინი შეიძლება გახდეს ეკონომიკური მოთხოვნები. მსყიდველობითუნარიანობა ამ შემთხვევაში ნიშნავს, რომ ადამიანს აქვს შესაძლებლობა, გადაიხადოს ფული ამ მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად.

იმისთვის, რომ ჩვენი საჭიროებები და სურვილები დავიკმაყოფილოთ, ჩვენ სხვადასხვა **საქონელსა და მომსახურებას** ვყიდულობთ.

საქონელი ეს არის ყველა ის საგანი/ნივთი, რომელსაც ამზადებენ ან მოჰყავთ და, რომელსაც ვყიდულობთ, ანუ რომლის სანაცვლოდაც ფულს ვიხდით. საქონელია, მაგალითად, პიცა, ბოსტნეული, წიგნი, ტელეფონი და ველოსიპედი. **მომსახურება** კი ეს არის სამუშაო, რომელსაც სხვა ადამიანები ჩვენთვის აკეთებენ და, რომლის სანაცვლოდაც ფულს ვიხდით. მაგალითად, თმის შეჭრა, სწავლება, მგზავრობა, სახლის გარემონტება და ა.შ.

ახალი წიგნის თარო - ეს საქონელია, ხოლო ხელოსნის მიერ ახალი წიგნის თაროს კედელზე დამონტაჟება - ეს მომსახურებაა. შოკოლადის ტორტი - ეს საქონელია, ხოლო მზარეულის მიერ ტორტის გამოცხობა - ეს მომსახურებაა. წამალი - ეს საქონელია, ხოლო ექიმის მიერ პაციენტის გასინჯვა და წამლის გამოწერა - ეს მომსახურებაა.

საქონელსა და მომსახურებას ჩვენთვის **მიმწოდებლები** უმნიან. მაღაზიის გამყიდველი, ღურგალი, ექიმი, მზარეული - ყველა მათგანი მიმწოდებელია. გამყიდველი გვაწვდის პროდუქტს, ღურგალი გვიზადებს ხის ავეჯს, ექიმი გვიწევს სამედიცინო დახმარებას, მზარეული აცხობს შოკოლადის ტორტს და ა.შ. ის ადამიანები კი, რომლებიც ამ საქონელს ან მომსახურებას ყიდულობენ, **მომხმარებლები** არიან. სიტყვა „მომხმარებელი“ მიგვითითებს თავის შინაარსზე - მომხმარებელი მოიხმარს სხვადასხვა ნივთსა თუ მომსახურებას - დადის ექიმთან, მგზავრობს ავტობუსით, ყიდულობს ტორტს და ა.შ.

ყველა ჩვენგანი მომხმარებელია. აბა, გაიხსენე, ბოლოს როდის იყიდე რაიმე საქონელი ან მომსახურება?

სივრცეს, სადაც მომხმარებლები და მიმწოდებლები საქონელსა და მომსახურებას ცვლიან, **ბაზარი** ეწოდება. რა თქმა უნდა, არ არის აუცილებელი, რომ ნამდვილ ბაზარში მივიდეთ იმისთვის, რომ შევიძინოთ ჩვენთვის სასურველი ნივთი ან მომსახურება. ტერმინი **ბაზრის** ქვეშ მოიაზრება ყველა ადგილი, სადაც ფულის ნაცვლად ნივთს ან მომსახურებას ვიღებთ - კაფე, აეროპორტი, სადგური, წიგნებისა თუ ელექტრონიკის მაღაზია, ინტერნეტმაღაზია, სადაც ონლაინ ვვაჭრობთ და ხილ-ბოსტნეულის ნამდვილი ბაზარიც!

მომხმარებლები და მიმწოდებლები კი **ბაზრის მონაწილეები** არიან.

გიფიქრია იმაზე, თუ როგორ წყვეტენ მიმწოდებლები, რამდენი საქონელი ან მომსახურება შესთავაზონ მომხმარებლებს - მაგალითად, რამდენი ბოთლი წვენი გამოუშვას წვენების კომპანიამ, რამდენი სმარტფონი გამოუშვას Apple-მა, ან რამდენი ფილიალი გახსნას გასართობმა ცენტრმა?

შესაძლოა იმაზეც დაფიქრებულხარ, როგორ წყვეტენ მიმწოდებლები რაიმე ნივთის ან მომსახურების ფასს - მაგალითად, რატომ ღირს შენი საყვარელი შოკოლადი 1 ლარი და 20 თეთრი და არა მეტი ან ნაკლები? რატომ ღირს თმის შეჭრა - 8, ხოლო ჭადრაკზე სიარული - 40 ლარი?

ამ შეკითხვებზე პასუხების გაცემაში მოთხოვნისა და მიწოდების გააზრება დაგვეხმარება, ვინაიდან სწორედ მოთხოვნისა და მიწოდების ბალანსი განსაზღვრავს იმას, თუ რა ფასი ექნება ამა თუ იმ ნივთსა თუ მომსახურებას.

რა არის მოთხოვნა? ეს არის საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომლის შექმნაც სურთ და შეუძლიათ მომხმარებლებს. ბაზარზე მოთხოვნის რაოდენობას მომხმარებლები განსაზღვრავენ: როდესაც რაიმე საქონლის ან მომსახურების შექმნა ბევრ ადამიანს სურს, ვამბობთ, რომ მასზე მოთხოვნა მაღალია. მაგალითად, თუ ძალიან ბევრი ადამიანი სვამს ვაშლის წვენს, ხოლო ბანანის წვენს - ძალიან ცოტა, მაშინ ვიტყვით, რომ ვაშლის წვენზე მოთხოვნა მაღალია, ხოლო ბანანის წვენზე - დაბალი.

რა არის მიწოდება? ეს არის საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომელიც ხელმისაწვდომია მომხმარებლებისთვის, ანუ რომელსაც ამზადებენ და ყიდიან მიმწოდებლები. თუ რაიმე ნივთი ან მომსახურება დიდი რაოდენობით არის ხელმისაწვდომი, მაშინ ვამბობთ, რომ მიწოდება მაღალია. ბაზარზე მიწოდების რაოდენობას მიმწოდებლები განსაზღვრავენ - მაგალითად, წვენების კომპანია თვითონ წყვეტს, თვეში 10,000 ბოთლი წვენი დაამზადოს თუ 8,000 (ანუ მიწოდება იყოს 10,000 თუ 8,000?). ამ გადაწყვეტილებას კომპანია მომხმარებელთა მოთხოვნის მიხედვით იღებს. მაგ, თუ მიმწოდებლებმა იციან, რომ უფრო მეტი ადამიანი სვამს ვაშლის წვენს, ვიდრე ფორთოხლის წვენს, ხოლო ბანანის წვენს თითქმის არავინ სვამს, ეს ნიშნავს რომ მოთხოვნა ვაშლის წვენზე მაღალია, ფორთოხლის წვენზე - საშუალო, ხოლო ბანანის წვენზე - დაბალი. შესაბამისად, მიმწოდებლები უფრო მეტ ვაშლის წვენს დაამზადებენ თვეში, ვიდრე ფორთოხლის წვენს, ხოლო ბანანის წვენი კი შეიძლება საერთოდ არ დაამზადონ - ანუ ვაშლის წვენის მიწოდება იქნება მაღალი, ფორთოხლის წვენის - საშუალო, ხოლო ბანანის წვენის - დაბალი ან ნული.

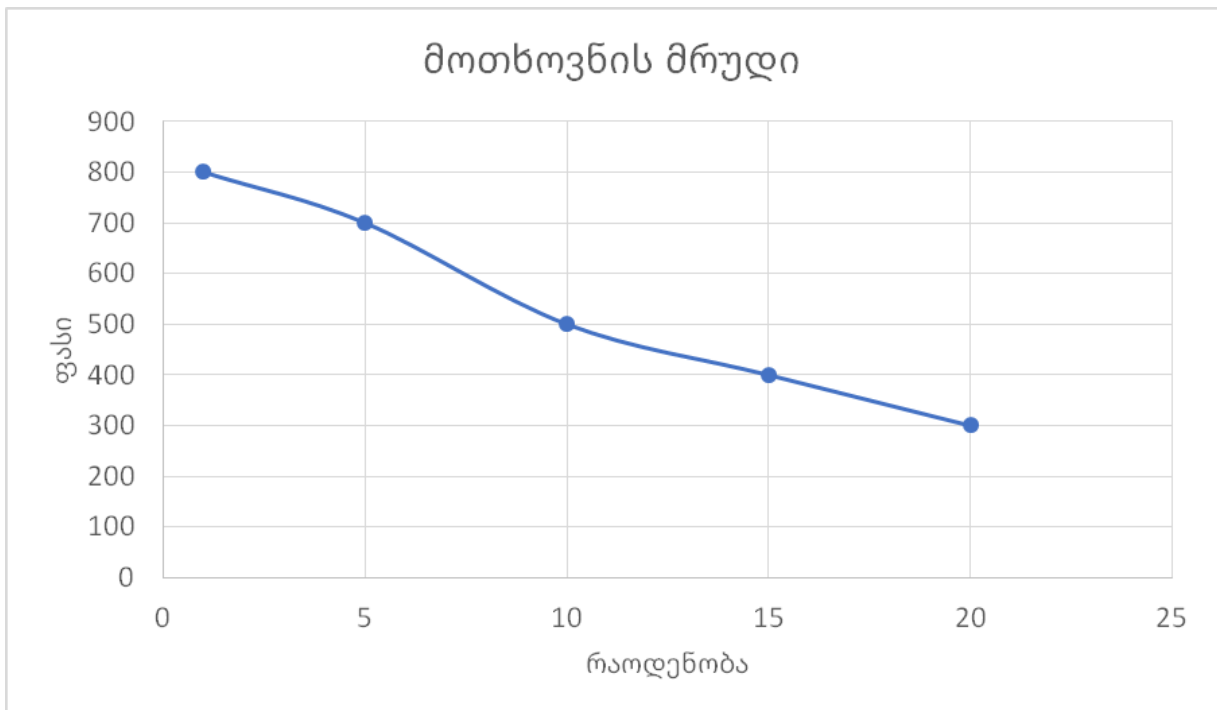
რა თქმა უნდა, მწარმოებლებს სურთ, რომ რაც შეიძლება მეტი თანხა მიიღონ საკუთარი პროდუქციის გაყიდვით. სწორედ ამიტომაც, თუ რაიმე საქონელზე ან მომსახურებაზე მოთხოვნა მაღალია, მაშინ მისი ფასი იზრდება, რადგან ადამიანები მზად არიან უფრო მეტი გადაიხადონ სასურველ ნივთში. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, თუ ვაშლის წვენს ძალიან ბევრი მომხმარებელი სვამს, ან თუ სმარტფონს მსოფლიოს მასშტაბით ბევრი ადამიანი ყიდულობს, მაშინ ვაშლის წვენის ან ტელეფონების მწარმოებელმა კომპანიამ შეიძლება გაზარდოს წვენისა და სმარტფონის ფასი, რადგან იცის, რომ მომხმარებლები მაინც იყიდიან ამ ნივთებს. მაგრამ, თუ მიმწოდებელი ზედმეტად მაღალ ფასს დააწესებს - მაგალითად, ერთ ღვინოს გადაწყვეტს, რომ ხილის წვენი 2 ლარის ნაცვლად 6 ლარი გახდეს, სმარტფონი კი 300 ლარის ნაცვლად 600 ლარი - მაშინ ძალიან ცოტა ადამიანი იყიდის შემოთავაზებულ ნივთსა თუ მომსახურებას და მიმწოდებელიც ვერ მიიღებს იმდენ თანხას, რამდენიც სურდა.

სწორედ ამის გამო, მიიჩნევა, რომ ფასსა და მოთხოვნილ რაოდენობას შორის არსებობს უარყოფითი კავშირი. რას ნიშნავს ეს? ეს ნიშნავს, რომ თუ სხვა ყველა პირობა

უცვლელია(მაგალითად, ნივთის ან მომსახურების ხარისხი), რაც უფრო იზრდება ფასი, მით უფრო მცირდება მოთხოვნილი რაოდენობა, რადგან ნაკლები ადამიანია მზად გაზრდილი ფასი გადაიხადოს იმავე ნივთში ან მომსახურებაში.

ამ წესს **მოთხოვნის კანონი** ეწოდება. მოდით, მარტივი ექსპერიმენტით, რომელიც კლასში შეგიძლია გავაკეთოთ, გავიგოთ, თუ როგორ მუშაობს მოთხოვნის კანონი. ავიღოთ რომელიმე ნივთი საკლასო ოთახიდან, მაგალითად, კომპიუტერი და წარმოვიდგინოთ, რომ ის იყიდება. რამდენს გადაიხდილით მასში? 300 ლარი რომ ღირდეს, რამდენი თქვენგანი შეიძენდა მას? 400 ლარად? 500 ლარად? 700 ლარად? 800 ლარად? [სთხოვეთ ბავშვებს აიწიონ ხელი, როდესაც მოისმენენ იმ თანხას, რომელსაც გადაიხდიდნენ.] ცხრილის სახით, თითოეულ ფასს მიუწეროთ ბავშვების რაოდენობა, რომელიც მზადაა კომპიუტერი შეიძინოს ამ ფასად და შემდეგ, ამ მონაცემების მიხედვით ავაგოთ გრაფიკი: X ღერძზე აღვნიშნოთ მოთხოვნის რაოდენობა, ხოლო Y ღერძზე ფასი და ვიპოვოთ მათი გადაკვეთის წერტილები, რომელთა შეერთებითაც მრუდს მივიღებთ.

ფასი	მოთხოვნილი რაოდენობა
300	20
400	15
500	10
700	5
800	1



სურათი 3

შედეგად მივიღეთ მოთხოვნის მრუდი (სურათი 3), რომელიც გვიჩვენებს, რომ რაც უფრო მაღალია ფასი, მით უფრო ნაკლებ ბავშვს სურს კომპიუტერის ყიდვა და პირიქით, რაც უფრო მცირეა ფასი, მით უფრო მეტ ბავშვს სურს მისი ყიდვა.

სწორედ იმის გამო, რომ მიმწოდებლებმა იციან, რომ ფასის ზრდით შემცირდება მოთხოვნილი რაოდენობა, ისინი ყოველთვის ცდილობენ შეარჩიონ ისეთი ფასი, რომელიც რაც შეიძლება მეტი ადამიანისთვის იქნება მისაღები (ანუ არ იქნება ზედმეტად მაღალი), მაგრამ ამავედროულად საკმარის მოგებას მოუტანს მიმწოდებლებს - დაფიქრდით, იმისთვის, რომ მიმწოდებელმა მოგება ნახოს, მან უფრო მაღალ ფასად უნდა გაყიდოს ნივთი, ვიდრე მის დამზადებაში დახარჯა.

დამატებითი ინფორმაცია

მოთხოვნის რაოდენობაზე ფასის გარდა, ბევრი ფაქტორი ახდენს გავლენას. ასეთია, მაგალითად:

შემოსავალი - როგორ ფიქრობთ, რა მოუვა მოთხოვნას, მაგალითად, ლეპტოპზე, თუ ადამიანების შემოსავალი გაიზრდება? სავარაუდოდ, ლეპტოპზე მოთხოვნაც გაიზრდება. ეს იმიტომ, რომ როდესაც ხელფასები იზრდება, ადამიანებს უფრო მეტი თანხა აქვთ დასახარჯად და მათი მოთხოვნაც უმეტეს ნივთებსა და მომსახურებებზე იზრდება. ანალოგიურად, თუ შემოსავალი შემცირდება, ლეპტოპზე მოთხოვნაც შემცირდება.

გემოვნება - როცა იცვლება მომხმარებლების გემოვნება, იცვლება მოთხოვნაც. თუ შოკოლადი აღარ გიყვართ, მას ნაკლებად იყიდით, ანუ თქვენი მოთხოვნა შოკოლადზე შემცირდება და პირიქით. ალბათ შეგიძინებიათ, როდესაც მოდაში შემოდის რაიმე ჩასაცმელი, მაგალითად, სქელძირიანი ბოტასი, მეტ ადამიანს უნდება მისი ყიდვა, ანუ იზრდება მოთხოვნა.

მომხმარებლების რაოდენობა - მომხმარებლების რაოდენობის ზრდასთან ერთად იზრდება მოთხოვნაც. მაგ. თუ ბურგერების კაფის გვერდით ახალი სკოლა გაიხსნა, ამ კაფის ბურგერებზე მოთხოვნა გაიზრდება. ზაფხულის არდადეგების დროს კი პირიქით, მოსწავლეების რაოდენობის შემცირებასთან ერთად, ბურგერებზე მოთხოვნაც შემცირდება.

ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასების ცვლილება -

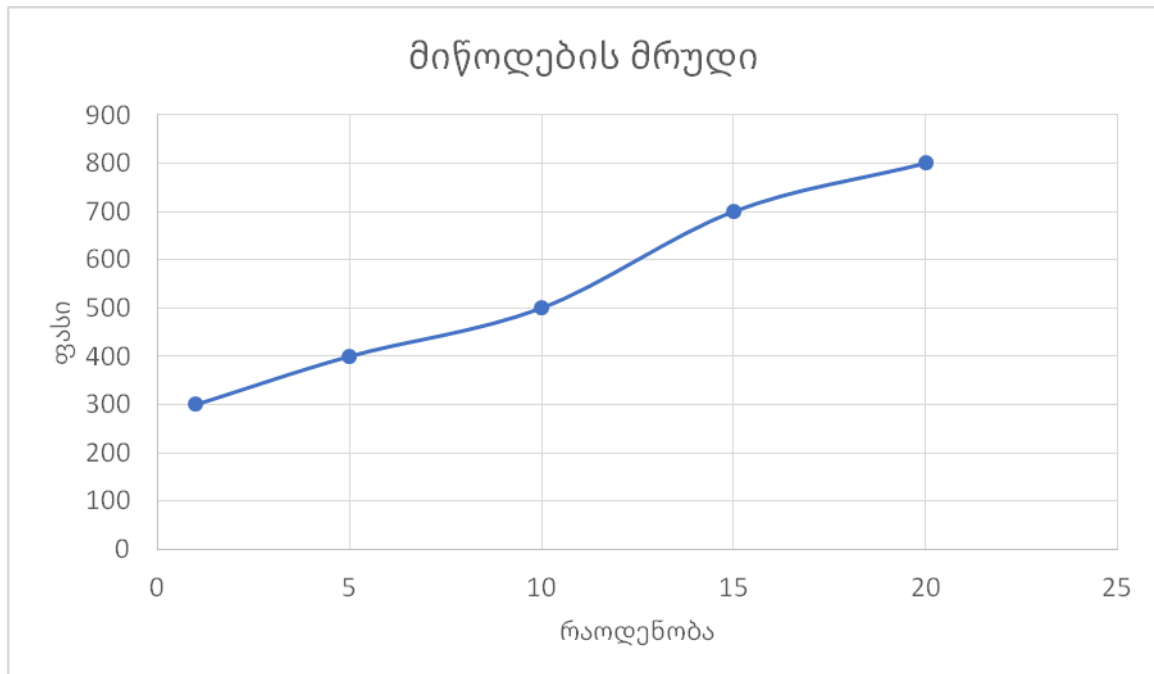
- ზოგჯერ ერთ ნივთზე ფასის ზრდა მეორე ნივთზე მოთხოვნის ზრდას იწვევს. ასეთ შემთხვევაში, საქმე გვაქვს ურთიერთშემცვლელ საქონელთან. ეს ისეთი საქონელთა წყვილებია, რომლებსაც ერთმანეთის ჩანაცვლება შეუძლიათ. მაგალითად, თუ მაკდონალდსის ჰამბურგერის ფასი გაიზრდება, მაშინ მასზე მოთხოვნა შემცირდება და ამავედროულად გაიზრდება მოთხოვნა ბურგერ კინგის ბურგერზე, რადგან ადამიანები მაკდონალდსის ბურგერს ბურგერ კინგის ბურგერით ჩანაცვლებენ. ანალოგიურად, თუ გაძვირდება კოკა-კოლა, მაშინ მოიმატებს მოთხოვნა პეპსიზე.
- ზოგჯერ კი ერთ ნივთზე ფასის ზრდა პირიქით, მეორე ნივთზე მოთხოვნის შემცირებას იწვევს. ასეთ დროს, საქმე გვაქვს ურთიერთშემავსებელ საქონელთან. ეს ისეთი საქონელთა წყვილებია, რომლებიც ხშირად ერთად გამოიყენება. მაგალითად, თუ ბენზინზე ფასები გაიზარდა, სავარაუდოა, რომ შემცირდება მოთხოვნა როგორც ბენზინზე, ისე ავტომობილებზეც, რადგან ისინი ხშირად ერთად გამოიყენება.

მოთხოვნაზე გავლენას ახდენს წელიწადის დროც (სეზონურობა). მაგალითად, სასკოლო ნივთებზე - როგორცაა ფანქრები, სახაზავები, რვეულები და წიგნები - მოთხოვნა იზრდება სასწავლო წლის დასაწყისში, ხოლო საზამთრო ნივთებზე - ქუდებზე, ხელთათმენებზე, სათხილამურო ინვენტარზე - ზამთრის სეზონის მოახლოებისას. ასევე, ზღვის სანაპიროზე სასტუმროს ნომრის ფასი უფრო მაღალია ზაფხულში, ვიდრე ზამთარში, რადგან ზაფხულში მეტი დამსვენებელია, ანუ მოთხოვნაა მაღალი და ადამიანებიც მზად არიან მეტი ფული გადაიხადონ სასტუმროს ნომერში, ვიდრე - ზამთარში, როცა ზღვაზე დასვენება არავის სურს და მოთხოვნაც დაბალია. მოთხოვნაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს რეკლამაც - ხშირად იმიტომ გვინდება რაიმეს შეძენა, რომ მისი რეკლამა მოვისმინეთ. აბა, დაფიქრდით, როდესაც ახალ კომპიუტერს არჩევთ, თქვენ რას აქცევთ ყურადღებას?

ახლა, როდესაც ვიცით, რა ფაქტორები მოქმედებენ მოთხოვნაზე, გავიგოთ, რა ახდენს გავლენას მიწოდებაზე? პირველ რიგში, აქაც მთავარი ფაქტორი ფასია. როგორ ფიქრობთ, როდესაც ვაშლის წვენის ფასები იზრდება, წვენის მწარმოებლები უფრო მეტ წვენს მიაწვდიან ბაზარს თუ უფრო ნაკლებს? ალბათ უფრო მეტს, რადგან ვაშლის წვენი მაღალ ფასად იყიდება და, შესაბამისად, მისი გაყიდვა მიმწოდებლებისთვის მომგებიანია. სწორედ ამიტომ მიიჩნევა, რომ ფასსა და მიწოდებულ რაოდენობას შორის არსებობს დადებითი კავშირი: რაც უფრო იზრდება რაიმე ნივთის ან მომსახურების ფასი, მით უფრო იზრდება მიწოდებული რაოდენობაც. ამ წესს **მიწოდების კანონი** ეწოდება და მოთხოვნის კანონის საპირისპირო პრინციპით მოქმედებს. ეს იმიტომ ხდება, რომ მიმწოდებელს სურს გაზარდოს შემოსავალი: რაც უფრო მაღალია ფასი, ის დაამზადებს მეტ პროდუქტს, რომ მეტმა ადამიანმა იყიდოს ის და შესაბამისად, გაიზრდება მისი შემოსავალიც. ამას გარდა, მაღალი ფასის გამო, ამ ნივთის თუ მომსახურების წარმოება სხვა მიმწოდებლებსაც უნდებათ. ანუ ბაზარზე ახალი მიმწოდებლები შემოდიან, რაც ასევე ზრდის მიწოდების რაოდენობას.

მოდით, ახლა გავიგოთ, როგორ მუშაობს მიწოდების კანონი. ამჯერად, წარმოვიდგინოთ, რომ კომპიუტერს კი არ ყიდულობთ, არამედ ყიდით. რა ფასად გაყიდლით მას? რამდენი თქვენგანი გაყიდდა მას 300 ლარად? 400 ლარად? 500 ლარად? 700 ლარად? 800 ლარად? ცხრილის სახით, თითოეულ ფასს მივუწეროთ ბავშვების რაოდენობა, რომლებიც მზად არიან გაყიდონ ამ ფასად და შემდეგ, ამ მონაცემების მიხედვით, ამჯერადაც ავაგოთ გრაფიკი:

ფასი	მიწოდებული რაოდენობა
300	1
400	5
500	10
700	15
800	20



სურათი 4

მივიღეთ მიწოდების მრუდი (სურათი 4), რომელიც გვიჩვენებს, რომ რაც უფრო მაღალია ფასი, მით მეტ ბავშვს სურს კომპიუტერის გაყიდვა.

დამატებითი ინფორმაცია

მიწოდებაზე ფასის გარდა სხვა ფაქტორებიც ახდენს გავლენას. მაგალითად:

ინგრედიენტების ფასები - ნივთებისა და მომსახურებების შესაქმნელად მიმწოდებლებს სხვადასხვა მასალა, მანქანა-დანადგარები და მუშახელი სჭირდებათ. როდესაც რომელიმე მათგანის ფასი იზრდება, საქონლის თუ მომსახურების შექმნაც უფრო ძვირი ჯდება. მაგალითად, როცა წვენის ჩამოსასხმელი დანადგარის ფასი იზრდება, წვენის წარმოება ძვირდება, რის გამოც ეს საქმიანობა ნაკლებად მომგებიანი ხდება. ამიტომ წვენის მწარმოებელი კომპანიები უფრო ნაკლებ წვენს მიაწვდიან ბაზარს, ზოგიერთი კომპანია კი შესაძლოა, დაიხუროს კიდევ. ეს ნიშნავს, რომ წვენის მიწოდება შემცირდება.

ტექნოლოგიური განვითარება - ტექნოლოგიური განვითარების შედეგად, იქმნება უფრო სწრაფი და ეფექტური დანადგარები, რომელთა დახმარებითაც კომპანია შეძლებს შეამციროს ხარჯები, ან უფრო მეტი ნივთი შექმნას იმავე ხარჯებით, რის გამოც მიწოდება გაიზრდება.

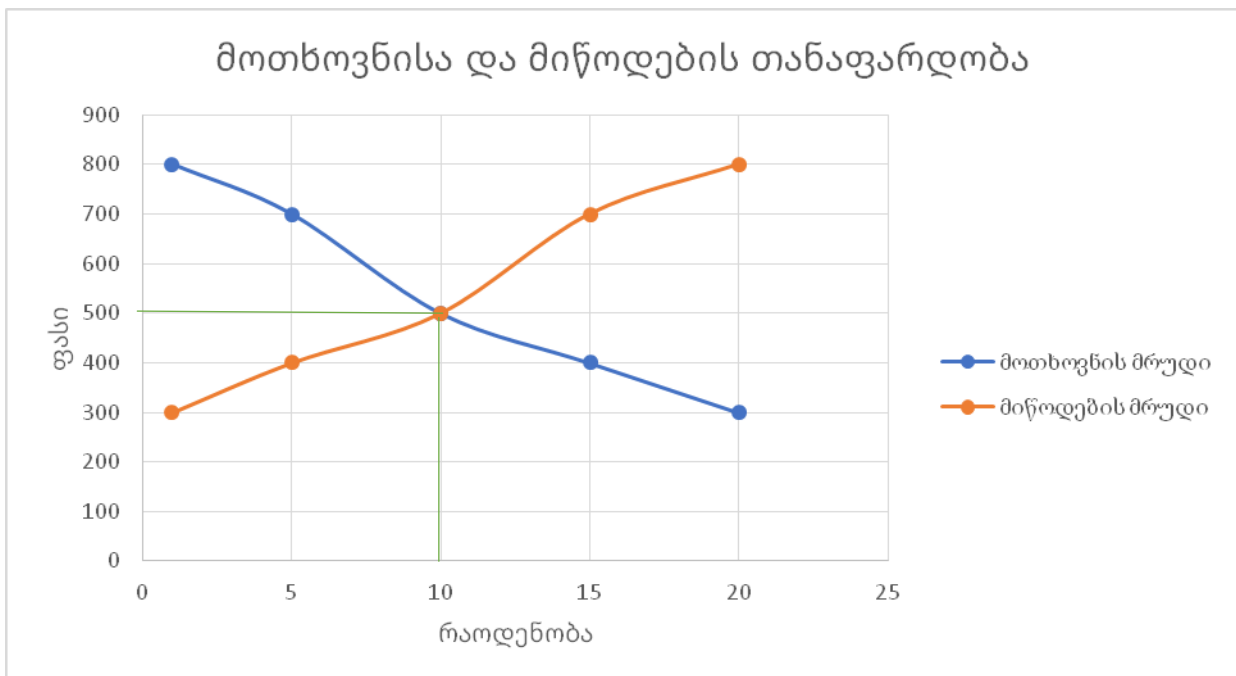
მიმწოდებელთა რაოდენობა - როდესაც ბაზარზე მიმწოდებელთა რაოდენობა იზრდება, მიწოდების რაოდენობაც მატულობს. მაგალითად, თუ ქალაქში ახალი სამშენებლო კომპანიები გამოჩნდა, გასაყიდი ბინების რაოდენობაც მოიმატებს.

როდესაც მიწოდება უფრო მაღალია, ვიდრე მოთხოვნა, ანუ რაიმე პროდუქტი ჭარბადაა, მისი მყიდველი კი - არა, მაშინ ეს არასახარბიელო მდგომარეობაა მწარმოებლისთვის. ასეთ დროს მწარმოებლებს უწევთ, რომ შეამცირონ გასაყიდი ნივთის ან მომსახურების ფასი, რათა უფრო მეტმა ადამიანმა მოისურვოს და შეძლოს მისი ყიდვა. მაგალითად, თუ წველების საწარმო ატყობს, რომ ძალიან ცოტა ადამიანი ყიდულობს ფორთოხლის წვენს, რომელიც 4 ლარი ღირს (ანუ მიწოდება უფრო მაღალია, ვიდრე მოთხოვნა), მაშინ საწარმო დააკლებს წვენს ფასს - ახალი ფასი იქნება 2 ლარი. ამ გზით, საწარმო წახალისებს მეტ ადამიანს, რომ იყიდონ ფორთოხლის წვენი. ალბათ მაღაზიაში გინახავთ, რომ ნივთებს, რომლებიც დიდი რაოდენობით გვხვდება, მაგრამ ბევრი ადამიანი არ ყიდულობს (ანუ მოწოდება მაღალია, ხოლო მოთხოვნა - შედარებით დაბალი), ხშირად აკლებენ ფასს, რათა მეტმა ადამიანმა გადაწყვიტოს მისი ყიდვა.

როდესაც ბაზარზე ბევრი მომხმარებელი და მიმწოდებელია, ასეთ დროს, ალბათ თავადაც ხვდებით, ცალკე აღებულ თითოეულ მათგანს ფასებზე გავლენის მოხდენა არ შეუძლია. მაგალითად, თუ მარტო ერთი ადამიანი ამბობს უარს წვენში 50 თეთრზე მეტის გადახდაზე, ან თუ ერთი კომპანია მობილურ ტელეფონს 15,000 ლარად ყიდის - ეს არ იმოქმედებს წვენებისა და მობილური ტელეფონების საშუალო ფასებზე.

ბაზარზე ბევრი მომხმარებელი და მიმწოდებელია და სწორედ მათი ურთიერთობა, ანუ მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა განსაზღვრავს საქონლისა და მომსახურების ფასს. ხოლო **წონასწორული ფასი** მიიღწევა მაშინ, როდესაც მოთხოვნა და მიწოდება ტოლია, ანუ საქონელის ან მომსახურების სწორედ იმდენი რაოდენობაა ბაზარზე გასაყიდად, რამდენი მოთხოვნაცაა მასზე.

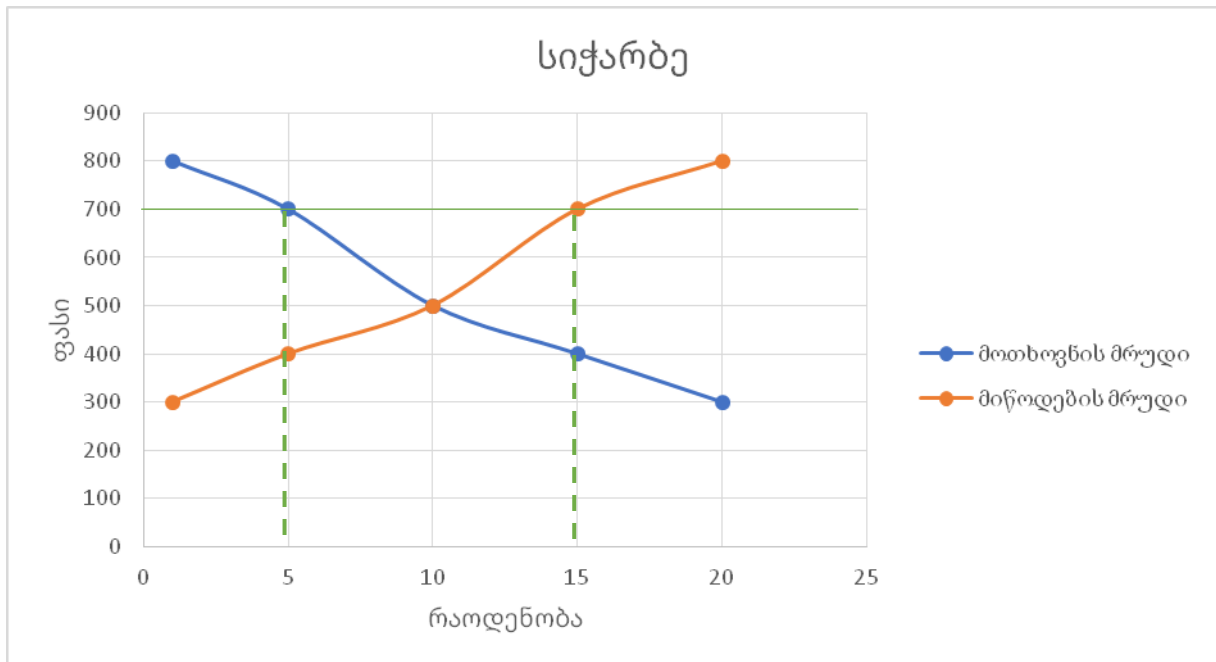
მოდით, დავუბრუნდეთ ჩვენ მიერ აგებულ ორ გრაფიკს და ვიპოვოთ მათი გადაკვეთის წერტილი (სურათი 5).



სურათი 5

რამდენს შეადგენს ამ წერტილის შესაბამისი ფასი? ამ ფასს წონასწორული ფასი ეწოდება. ჩვენ შემთხვევაში, ის 500 ლარია. რამდენ ბავშვს სურს ამ ფასად კომპიუტერის ყიდვა? (10) რამდენს სურს ამ ფასად მისი გაყიდვა? (10) როგორც ვხედავთ, ამ ფასის შემთხვევაში მოთხოვნა და მიწოდება ტოლია და ეს ფასი ორივე მხარისთვის მისაღებია: 10 გამყიდველს სურს 500 ლარად გაყიდოს კომპიუტერი და მათ გამოუჩნდება ზუსტად 10 მყიდველი, რადგან ამ ფასად სწორედ 10 ბავშვს სურს კომპიუტერის შეძენა.

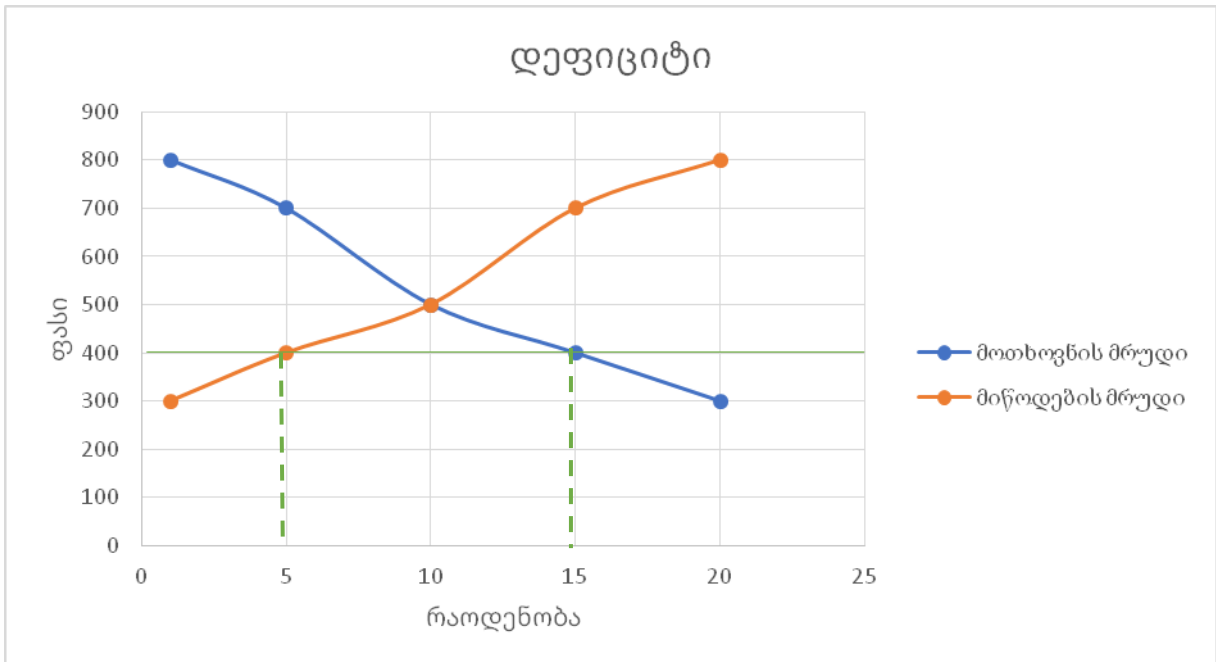
მოდით, ვნახოთ რა მოხდება, როცა ფასი წონასწორულზე მაღალია, ვთქვათ, 700 ლარია? დავაკვირდეთ გრაფიკს (სურათი 6): რამდენ ბავშვს სურს ამ ფასად კომპიუტერის გაყიდვა? (15) რამდენს სურს მისი ყიდვა? (5). როგორც ვხედავთ, ამ დროს გასაყიდი რაოდენობა უფრო მეტია, ვიდრე მოთხოვნილი (ეს ნიშნავს, რომ ბაზარზე არის საქონლის სიჭარბე). ამიტომ ამ ფასად გამყიდველები სასურველ რაოდენობას ვერ გაყიდიან. მათ მოუწევთ ფასის შემცირება, რათა მეტმა ბავშვმა იყიდოს კომპიუტერი. შედეგად კი ახალი ფასი წონასწორულ ფასს ანუ 500-ს მიუახლოვდება.



სურათი 6

ახლა ვნახოთ რა ხდება იმ შემთხვევაში, როდესაც ფასი წონასწორულზე დაბალია, ვთქვათ, 400 ლარია. დავაკვირდეთ გრაფიკს (სურათი 7), რამდენ ბავშვს სურს ამ ფასად კომპიუტერის ყიდვა? (15). რამდენს სურს მისი გაყიდვა? (5). ამ ფასად მოთხოვნის რაოდენობა უფრო მეტია, ვიდრე მიწოდება (ანუ ბაზარზე იქმნება საქონლის დეფიციტი). გამყიდველებს შეუძლიათ ისარგებლონ იმით, რომ მათი კომპიუტერების შეძენა ბევრ ბავშვს სურს და ფასები გაზარდონ. შედეგად, ფასი ისევ წონასწორულ ფასს მიუახლოვდება.

როგორც ვხედავთ, ორივე შემთხვევაში ფასი ბუნებრივად მიიწევს წონასწორულისკენ, ანუ მიმწოდებლები და მომხმარებლები ცდილობენ ისეთ ფასზე შეთანხმდნენ, რომელიც ორივესთვის მისაღებია და მომგებიანია.



სურათი 7

2.3 კონკურენცია

ბაზარზე ბევრი მიმწოდებელი ნიშნავს, რომ ჩვენს საყვარელ ნივთებსა და აქტივობებს ბევრი მიმწოდებელი გვთავაზობს - მაგ., ალუბლის წვენს ერთი კი არა, რამდენიმე კომპანია აწარმოებს, ცურვის გაკვეთილებს ერთი კი არა, რამდენიმე სპორტდარბაზი გვთავაზობს და ა.შ. ამ კომპანიებს უწევთ ერთმანეთთან ერთგვარი „შეჯიბრი“ - თითოეული მათგანი ცდილობს, რომ მომხმარებლებს ყველაზე მეტად მოაწონოს თავი და ყველაზე მისაღები ფასი შესთავაზოს, რათა მომხმარებლებმა სწორედ მისი პროდუქტი იყიდონ.

მიმწოდებლებს შორის ამ შეჯიბრს **კონკურენცია** ეწოდება, ხოლო ისეთ ბაზარს, სადაც ბევრი მიმწოდებელია და ცალკეულ მათგანს ფასზე გავლენის მოხდენა არ შეუძლია - **კონკურენტული ბაზარი** ეწოდება. კონკურენტულ ბაზარზე მოწოდებული ნივთები და მომსახურებები ერთმანეთის მსგავსია და მათი ფასი დაახლოებით ერთნაირია. ალბათ შეგიძინევიათ, რომ ერთი და იმავე ზომის შოკოლადი ან ერთი და იმავე მოცულობის გაზიანი სასმლის ფასი დიდად არ განსხვავდება კომპანიებს შორის. ეს იმიტომ, რომ თუ რომელიმე მიმწოდებელი საგრძნობლად გაზრდის ფასს ისეთ ნივთზე ან მომსახურებაზე, რომელსაც მის გარდა სხვა კომპანიებიც ყიდიან, მაშინ ის დაკარგავს მომხმარებლებს.

სწორედ ამიტომაც იმისთვის, რომ გამოირჩეოდნენ საკუთარი კონკურენტებისგან, მიმწოდებლები ცდილობენ გაზარდონ მომხმარებლებისთვის შეთავაზებული ნივთის ხარისხი, გაზდნენ უფრო ინოვაციურები, ან დამატებითი მახასიათებლები შესთავაზონ მომხმარებელს, რათა მათ არჩევანი ამ კონკრეტული ნივთის სასარგებლოდ გააკეთონ.

საბოლოო ჯამში, კონკურენციის შედეგად მომხმარებლის მდგომარეობა უმჯობესდება, რადგან მას ხელმისაწვდომ ფასად უკეთესი საქონლის ან მომსახურების მიღება შეუძლია.

სამუშაო ფურცელი 2.1. „მოთხოვნილებათა დაჯგუფება“

სავარჯიშოს მიზანია მოსწავლეებმა შეძლონ მოთხოვნილებათა კლასიფიცირება მასლოუს პირამიდის მიხედვით.

სავარაუდო დრო: 20 წთ

1) დაყავით მოსწავლეები 5–6 კაციან ჯგუფებად. დაწერეთ დაფაზე, ან ჯგუფებს ფურცელზე ამობეჭდილი მიეცით შემდეგი მოთხოვნილებები:

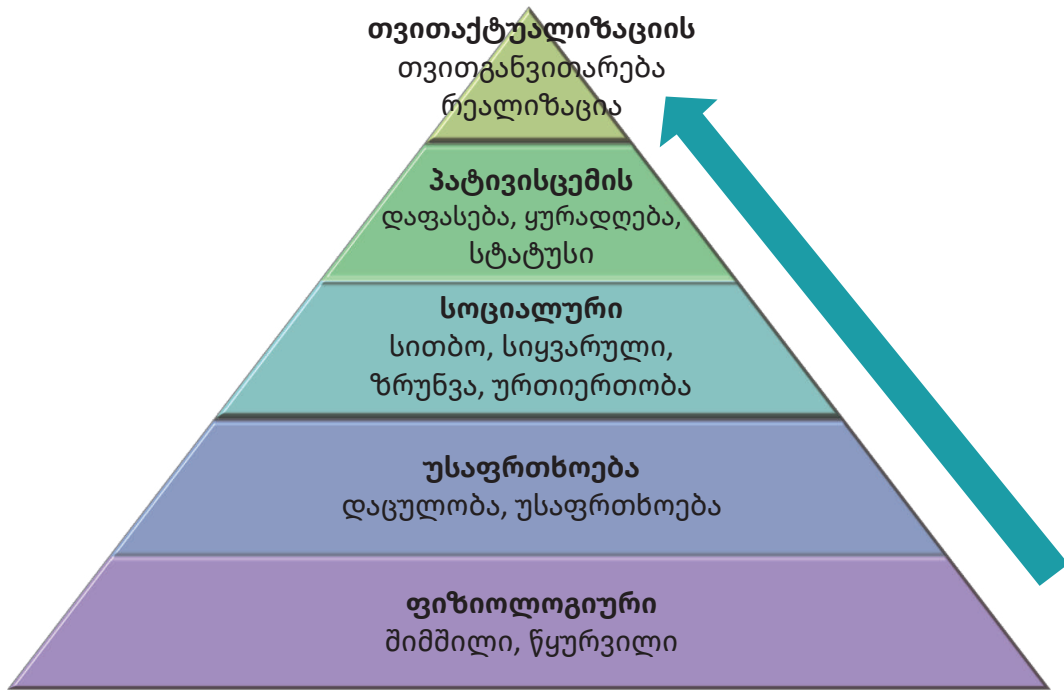
<ul style="list-style-type: none"> • შეგეძლოს ძილი; • იყო ჯანმრთელი; • გქონდეს სიმდიდრე; • გყავდეს მეგობრები; • სუნთქავდე ჰაერს; • უყვარდე ადამიანებს; • გქონდეს ჯანმრთელობის დაზღვევა; • გქონდეს შემოსავალი; 	<ul style="list-style-type: none"> • გყავდეს ოჯახი; • გქონდეს სახლი; • იმოგზაურო მსოფლიოს გარშემო; • გქონდეს საქმელი; • შეგეძლოს ხატვა; • იყო წარმატებული ფეხბურთელი; • შეგეძლოს მუსიკის შექმნა; 	<ul style="list-style-type: none"> • იყო პროფესიონალი; • გყავდეს მშობლები; • გყავდეს და–ძმა; • გქონდეს მოდური ქურთუკი; • უწყვეტად გქონდეს წყალი; • უსაფრთხოდ გრძნობდე თავს; • გყავდეს მანქანა.
---	---	---

2) სთხოვეთ მოსწავლეებს, გაიხსენონ მასლოუს მოთხოვნილებათა პირამიდა და დააღაგონ ცხრილში მოცემული მოთხოვნილებები პირამიდის საფეხურების მიხედვით. დასრულების შემდეგ წარმოადგინონ ჯგუფური ნამუშევრები.

3) პრეზენტაციების დასრულების შემდეგ იმსჯელეთ ქვემოთ მოცემული კითხვების დახმარებით:

- ხომ არ გსურდათ მოცემულ სიაში სხვა მოთხოვნილებების ჩამატება?
- რომელ მოთხოვნილებებს დაამატებდით?
- რომელი მოთხოვნილებები დააყენეთ პირველ საფეხურზე? რატომ?
- არსებობს თუ არა უმნიშვნელო მოთხოვნილებები? დაასახელეთ მაგალითი;
- ადამიანებს ერთნაირი მოთხოვნილებები გვაქვს თუ არა?

საჭიროების შემთხვევაში, გაახსენეთ მოსწავლეებს მასლოუს პირამიდა:



სამუშაო ფურცელი 2.2 „აუქციონის ექსპერიმენტი“⁵

სავარჯიშო მიზანია მოსწავლეები გაეცნონ აუქციონის პრინციპს და თავიანთ თავზე გამოსცადონ მასში მონაწილეობა. ისინი ასევე იაზრებენ, რატომ ღირს დეფიციტური საქონელი ძვირი.

სავარაუდო დრო: 40 წთ

ძალიან იშვიათად მოსაპოვებელი საქონელი ხშირად აუქციონზე გამოაქვთ და იქ ყიდიან. მოცემული საქონლის შეძენით დაინტერესებულ ადამიანებს შეუძლიათ ამ აუქციონში მონაწილეობის მიღება. აუქციონი შეიძლება ჩატარდეს როგორც კონკრეტულ ადგილზე, ასევე ინტერნეტით. ინტერნეტში შესაძლებელია ყველა სახის აუქციონის პორტალების პოვნა: ხელოვნება, ავტომანქანები, ტანსაცმელი, ღონისძიებათა ბილეთები ა.შ.

საჭირო რესურსები: 10 სკამი, წებოვანი ფურცლები, წინასწარ მომზადებული პირობითი კუპონები ნომინალით 0.05 ლარიდან 2 ლარამდე, პატარა ტომრები ან ქაღალდის კონვერტები ყველა მოსწავლისთვის.

მოსამზადებელი ფაზა:

მოსწავლეები წინასწარ ამზადებს თითო ბავშვისთვის თითო კონვერტს/ტომარას, სადაც მოთავსებული იქნება სხვადასხვა რაოდენობით თანხა 0.05-იდან 2 ლარამდე (მაგალითად, ერთში - 0,20 ლარი, მეორეში 0.50 ლარი, მესამეში 1 ლარი და ა.შ).

⁵ წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018/სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის 1 გამოცემა 2018, შტუტგარტი

აუხსენით მოსწავლეებს, რომ მონაწილეობას მიიღებენ აუქციონის ექსპერიმენტში. ექსპერიმენტის არსი ასეთია: მოსწავლეებს არ აქვთ სკამი დასაჯდომად, თუმცა შესაძლებლობა ექნებათ, საკლასო ოთახის შუაგულში მდებარე სკამზე დაჯდომის უფლება მოიპოვონ აუქციონის მეშვეობით. მოსწავლეები ფეხზე იდგებიან მანამ, სანამ ან სკამს არ იყიდონ ან ექსპერიმენტი არ დასრულდება. სკამის ყიდვა მათ თავიანთ კონვერტში/ტომარაში არსებული ფულით შეუძლიათ. აღსანიშნავია, რომ მასწავლებელი კონვერტებს/ტომრებს შემთხვევითობის პრინციპით უნაწილებს მოსწავლეებს და ამიტომ ყველა მოსწავლეს განსხვავებული რაოდენობის თანხა აქვს.

10 სკამი, როგორც იშვიათი საქონელი, აუქციონზე გამოგაქვთ გასაყიდად. მათ ალაგებთ ოთახის შუაში, ერთმანეთის გვერდით. მნიშვნელოვანია, რომ ოთახში მხოლოდ 10 სკამი იყოს. მოსწავლეები დგებიან სკამების უკან და მათი რაოდენობა მეტი უნდა იყოს სკამების რაოდენობაზე (მაგ., 10 სკამი, 15-30 მოსწავლე). აუქციონის ამ ფაზაზე მოსწავლეებს არ აქვთ სკამზე დაჯდომის უფლება. სასურველია, ოთახში იყოს საკმარისი სივრცე სამოძრაოდ.

ექსპერიმენტის ფაზა 1:

გააცანით მოსწავლეებს აუქციონის წესები. აუქციონის მინიმალური შეთავაზებაა 0.05 ლარი, ხოლო მაქსიმალური – 2.00 ლარი. ფასის ყოველი მომდევნო შეთავაზება წინა შეთავაზებას უნდა აღემატებოდეს მინიმუმ 0.05 ლარით. ყიდვის სურვილის გამოხატვა ხდება ხელის აწევით და აქ სისწრაფე მნიშვნელოვანია. მოსწავლეებმა ისიც უნდა გაითვალისწინონ, რომ მათ განკარგულებაში არსებული თანხა შეზღუდულია და იმაზე მეტი ფასის შეთავაზება მათ არ შეუძლიათ, ვიდრე მათი ფულია. ამიტომ შესაძლოა, მათ სასურველი ნივთი ვერც იყიდონ, თუ კი ფული სხვას უფრო მეტი აღმოაჩნდა. სკამი, რომელიც არავინ იყიდა, აუქციონისტის საკუთრება ხდება და მოსწავლეებს მასზე დაჯდომის უფლება არა აქვთ. თუკი მოსწავლემ აუქციონზე შეიძინა სკამი, ის მისი საკუთრება ხდება და შეუძლია მასზე დაჯდომა. როცა დავრწმუნდებით, რომ მოსწავლეებმა გაიგეს აუქციონის წესები, შეგვიძლია აუქციონი დავიწყოთ.

ექსპერიმენტის ფაზა 2:

მასწავლებელი ან ერთ–ერთი მოსწავლე ირგებს აუქციონისტის როლს. აუქციონისტს ერთიმეორეს მიყოლებით გამოაქვს აუქციონზე გასაყიდი სკამები. აუქციონი იწყება მინიმალური შეთავაზებით – 0.05 ლარი. თუკი მოცემული სკამის შესყიდვით დაინტერესებული მხარეები არსებობს, მაშინ მათ შეუძლიათ, ეს შეთავაზება გაზარდონ ხელის აწევით. მოცემულ სკამს იღებს ის, ვინც ყველაზე მეტი შესთავაზა აუქციონისტს. ის იხდის თანხას და შეუძლია აიღოს სკამი და დაჯდეს მასზე. თუკი რომელიმე სკამზე არ გაკეთდა არანაირი შეთავაზება, მაშინ ამ სკამის მფლობელად აუქციონისტი რჩება. ყველა ის მოსწავლე, რომელმაც არ შეისყიდა სკამი, მთელი გაკვეთილის თუ ექსპერიმენტის ბოლომდე ფეხზე უნდა იდგეს.

შეფასება:

აუქციონის შემდეგ მოსწავლეებთან ერთად იმსჯელეთ აუქციონის მიმდინარეობაზე შემდეგი საორიენტაციო კითხვების დახმარებით:

- როგორ გთავაზობდით გასაყიდ ნივთს?
- რა შემთხვევაში შეგვიძლია აუქციონზე ნივთის მიღება?
- რაზეა შეთავაზების რაოდენობა დამოკიდებული?
- რატომ ვიღებთ მონაწილეობას აუქციონში?
- როგორი შეგრძნებაა შეჯიბრში მონაწილეობა?
- რატომ იყო სკამი დეფიციტური (არასაკმარისი რაოდენობის)?
- თქვენი აზრით, როგორი საქონელი შეიძლება გაიყიდოს აუქციონის წესით?
- რა გავლენას ახდენს საქონლის დეფიციტი ადამიანთა ქცევაზე?

სამუშაო ფურცელი 2.3 „რამდენს იყიდი?“

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა გაიაზრონ, როგორ მოქმედებს ფასების ზრდა მოთხოვნაზე. მაგალითის გამოყენებით ისინი აღგენენ მოთხოვნის მრუდს.

1 ნაწილი

სავარაუდო დრო: 30 წთ

1) დაფაზე დაწერეთ 4 სახის უალკოჰოლო სასმელი (მაგ., ლიმონათი, ბორჯომი, რძე, ფორთოხლის წვენი), ან ეს სახელები დაწერეთ ცალ-ცალკე ფურცლებზე და მიაკარით წებოვანი ლენტით ოთახის სხვადასხვა კუთხეში.

2) უთხარით მოსწავლეებს, რომ თითოეულ მათგანს აქვს 3 ლარი (დამზადებული ფული სხვადასხვა სიდიდის ნომინალით - დაწყებული 50 თეთრიდან, დამთავრებული 3 ლარით) და შეუძლია ერთ-ერთი სასმელის ყიდვა. სთხოვეთ, დაჯგუფდნენ იმ სასმელის წარწერასთან, რომლის ყიდვასაც ისურვებდნენ და გვიჩვენონ, რამდენის ყიდვას ისურვებდნენ, თუ თითოეული სასმელის ფასი 50 თეთრია.

3) გამოყავით ის სასმელი, რომელზეც მეტია მოთხოვნა. სწორედ ამ სასმელს გამოიყენებთ მოთხოვნის გრაფიკის ასაგებად.

4) დავალება N1–ში ფასის - 0.50 თეთრი, გასწვრივ ჩაწერეთ ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც მოსწავლეებს სურთ.

5) შემდეგ გამოაცხადეთ, რომ ყველა სასმელზე, გარდა ყველაზე პოპულარულისა, ფასი რჩება 0.50 ლარი, ხოლო პოპულარულზე იზრდება 1.00 ლარამდე. ჰკითხეთ იმ მოსწავლეებს, რომლებმაც თავიდანვე ეს სასმელი აირჩიეს, ხომ არ შეცვალა ფასის ცვლილებამ მათი გადაწყვეტილება ამ სასმელის ყიდვასთან დაკავშირებით. ამჯერად რამდენი მოსწავლე არის მზად იყიდოს ეს სასმელი? თუ ასეთები აღმოჩნდებიან, ისინი კიდევ ერთხელ უნდა დადგნენ არჩეული სასმელის სახელის წინ.

6) დათვალეთ ყველაზე პოპულარული სასმელის მსურველთა რაოდენობა და ჩაწერეთ ეს

ციფრი შესაბამისი ფასის - 1.00 ლარის გასწვრივ.

7) გაიმეორეთ მე-5 და მე-6 საფეხურები იმავე სასმელზე ფასებისათვის 1.50, 2.00, 2.50 და 3.00 ლარი.

8) სთხოვეთ მოსწავლეებს, დაბრუნდნენ ადგილებზე და დააკვირდნენ ცხრილს. ჰკითხეთ, რას ფიქრობენ ისინი მომხმარებლის ქცევასა და საქონლის ფასს შორის ურთიერთკავშირზე (ნაკლები ფასის შემთხვევაში, იზრდება საქონლის ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც მომხმარებლებს სურთ და შეუძლიათ. ფასის გაზრდასთან ერთად, საქონლის ის რაოდენობა, რომლის ყიდვაც მომხმარებელს სურს და შეუძლია, მცირდება).

9) უთხარით, რომ ამ უკუკავშირს ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის მოთხოვნის კანონი ჰქვია.

10) ჰკითხეთ, რატომ სურს და შეუძლია მომხმარებელს უფრო მეტი საქონლის ყიდვა ნაკლები ფასის დროს (განსაზღვრული შემოსავლის დროს შედარებით დაბალი ფასი საშუალებას გვაძლევს ვიყიდოთ მეტი რაოდენობის სასურველი საქონელი).

11) დაურიგეთ დავალება #1-ის ასლები.

12) უთხარით, რომ შესაძლებელია მოთხოვნა გრაფიკის სახით წარმოვადგინოთ. გრაფიკის აგებისას ფასი დაიტანება ვერტიკალურ ღერძზე, მოთხოვნის რაოდენობა კი – ჰორიზონტალურზე. სთხოვეთ დაიტანონ ეს აღნიშვნები („ფასი“ – P და „მოთხოვნის რაოდენობა“ - Q).

13) დაეხმარეთ მოსწავლეებს, მონიშნონ პირველი წერტილი, რომელიც შეესაბამება ფასს - 0.50 ლარი. შემდეგ მიეცით საშუალება დამოუკიდებლად ააგონ დანარჩენი 5 წერტილი, შეაერთონ და მიიღონ მოთხოვნის გრაფიკი.

II ნაწილი

1) აირჩიეთ რომელიმე პროდუქტი, რომელიც კლასს შეუძლია გამოიყენოს გასაყიდ საქონლად (მაგ., წიგნის სანიშნე, საკანცელარიო საქონელი, ბატიბუტი). დაწერეთ საქონლის მოკლე დახასიათება, რომელიც რეკლამის როლს შეასრულებს. დაადეთ საქონელს რამდენიმე შესაძლო ფასი. სთხოვეთ მოსწავლეებს, ჩაატარონ ბაზრის კვლევა ოჯახის ერთი ან რამდენიმე წევრის გამოკითხვის (ინტერვიუს) გზით. გაიგონ, მოცემული საქონლის რა რაოდენობას იყიდიან ისინი სხვადასხვა ფასის შემთხვევაში. შემდეგ მოსწავლეები ერთად შეადგენენ მონაცემთა ცხრილს მოთხოვნის გრაფიკის ასაგებად. მოსწავლეები ასევე ერთად ააგებენ გრაფიკს.

2) სთხოვეთ მოსწავლეებს, რამდენიმე წინადადებით ახსნან სიტუაცია, როცა ფასის ცვლილებამ გავლენა მოახდინა მათ გადაწყვეტილებაზე, შეეძინათ საქონელი.

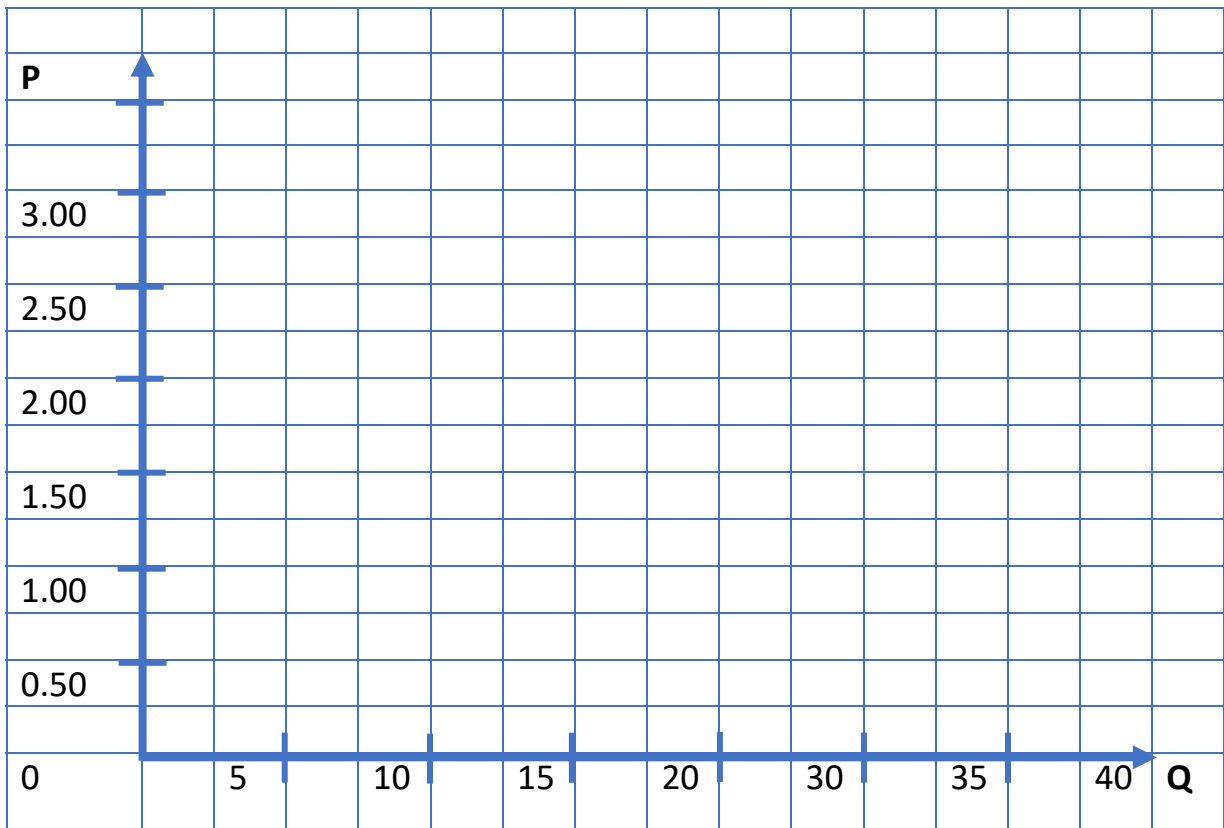
დავალება #1

მოთხოვნა -----

(დაწერეთ პროდუქტის სახელწოდება)

ქვემოთ მოცემული ცხრილის დახმარებით ააგეთ მოთხოვნის გრაფიკი ამ პროდუქტზე. ფასი ნაჩვენებია ვერტიკალურ ღერძზე, მოთხოვნის სიდიდე კი – ჰორიზონტალურზე. ღერძების გადაკვეთის წერტილი (ქვემოთა მარცხენა კუთხე) აღნიშნეთ 0-ით.

ფასი ლარებში	მოთხოვნის რაოდენობა
3.00	
2.50	
2.00	
1.50	
1.00	
0.50	



სამუშაო ფურცელი 2.4 „რამდენს აწარმოებ?“

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა გაიზარონ, როგორ მოქმედებს ფასების ზრდა მიწოდებაზე. მაგალითის გამოყენებით ისინი ადგენენ მიწოდების მრუდს.

1 ნაწილი

სავარაუდო დრო: 30 წთ

1) სთხოვეთ მოსწავლეებს, დაასახელონ მათთვის ნაცნობი საქონლის მწარმოებელი ფირმები (მაგ., უალკოჰოლო სასმელები, ჯინსები, სპორტული ფეხსაცმელი). ჰკითხეთ, რა მოხდება მათი აზრით, თუ რომელიმე ამ საქონელზე ფასი გაიზრდება. მაგალითად, თუ ფასი 1 ბოთლ უალკოჰოლო სასმელზე, მაგ., ლიმონათზე გაიზრდება 0.50 თეთრიდან 3.00 ლარამდე. მათი პროგნოზით როგორ შეიცვლება საქონლის ის რაოდენობა, რომლის გაყიდვასაც მოისურვებს მწარმოებელი.

2) აუხსენით, რომ მწარმოებლებს სურთ აწარმოონ და გასაყიდად გამოიტანონ საკუთარი საქონლისა და მომსახურების განსაზღვრული რაოდენობა განსაზღვრული ფასით და დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში.

3) დახაზეთ დაფაზე ცხრილი და უთხარით, რომ ნატო უფროსკლასელია, რომელიც თავისუფალ დროს ხილის წვენს ამზადებს და ყიდის, რათა საკუთარი ჯიბის ფული ჰქონდეს. ეს ცხრილი ნატოს წვენის მიწოდების ცხრილია ერთი კვირის მანძილზე. ცხრილის მიხედვით თუ ერთი ბოთლი წვენი 3.00 ლარი ეღირება, კვირაში 30 ბოთლს მიაწვდის ბაზარს, 2.50 ლარის შემთხვევაში – 25 ბოთლს, 2 ლარად – 20 ბოთლს, 1.50 ლარად - 15 ბოთლს, 1.00 ლარად - 10 ბოთლს, ხოლო 0.50 თეთრად - მხოლოდ 5 ბოთლს.

ფასი ლარებში	მოთხოვნის რაოდენობა
3.00	30
2.50	25
2.00	20
1.50	15
1.00	10
0.50	5

4) უთხარით, რომ მიწოდების რაოდენობა ეს საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობაა, რომლის წარმოება და გაყიდვა სურთ მწარმოებლებს გარკვეულ ფასად.

5) იმსჯელეთ:

- რა მოუვიდა მიწოდების რაოდენობას ფასის შემცირების შემდეგ? (შემცირდა)
- რა მოუვიდა მიწოდების რაოდენობას ფასის გაზრდის შემდეგ? (გაიზარდა)
- რატომ იყო ნატო მზად მეტი ბოთლი გაეტანა გასაყიდად მაღალი ფასის დროს? (ის მზად იყო მსხვერპლად გაეღო საკუთარი დრო, რომელიც შეიძლებოდა სხვა რამეში გამოეყენებინა, რადგან ფასი იყო მაღალი და ის მეტ შემოსავალს მიიღებდა.)

ვერსია 2.0 - 2020

- როგორ ფიქრობთ, როგორ მოიქცეოდა ნატო, თუ მას ერთი ბოთლის საფასურად 5 ლარს შესთავაზებდნენ? (შეიძლება აერჩია მეტი წვენის წარმოება.)

6) დაურიგეთ მოსწავლეებს დავალება N1 და მათთან ერთად ააგეთ წვენის მიწოდების გრაფიკი.

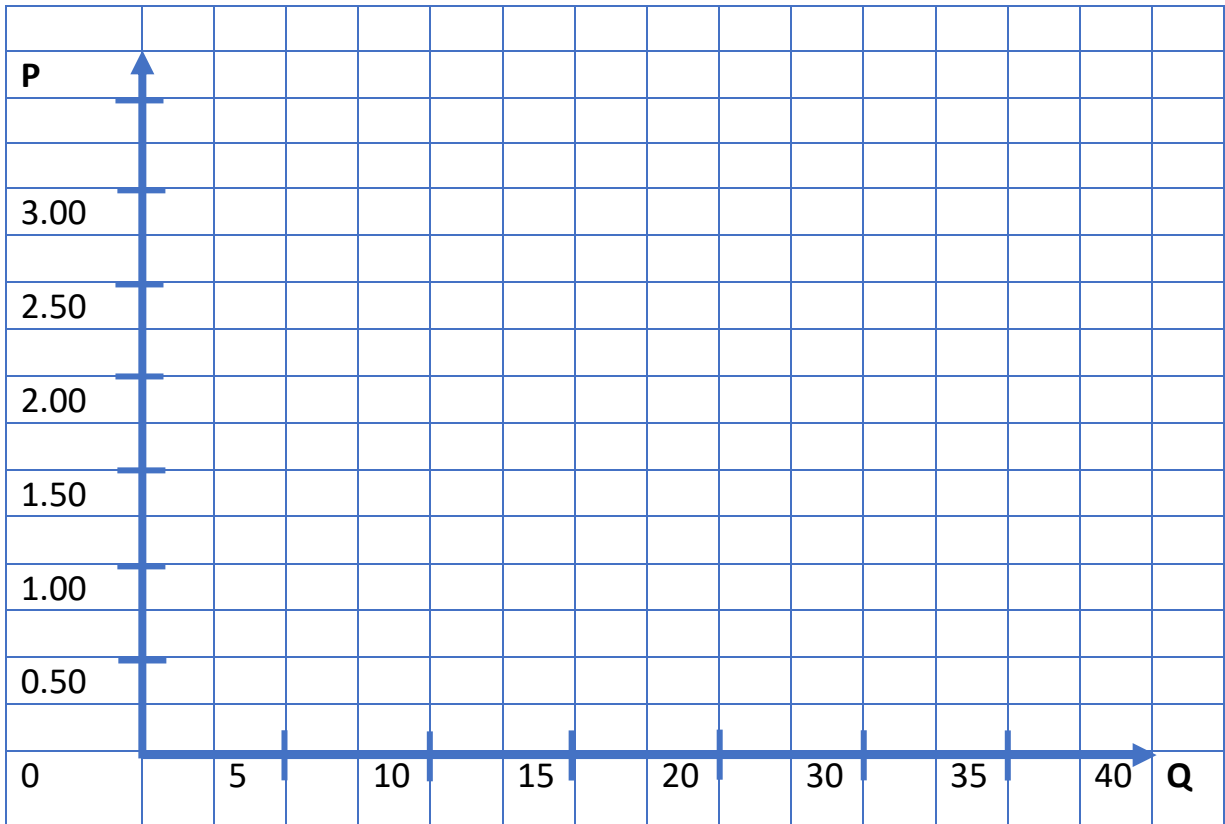
დავალება N1

მიწოდება -----

(დაწერეთ პროდუქტის სახელწოდება)

ქვემოთ მოცემული ცხრილის დახმარებით ააგეთ მიწოდების გრაფიკი ამ პროდუქტზე. ფასი ნაჩვენებია ვერტიკალურ ღერძზე, მოთხოვნის რაოდენობა კი – ჰორიზონტალურზე. ღერძების გადაკვეთის წერტილი (ქვემოთა მარცხენა კუთხე) აღნიშნეთ 0-ით.

ფასი ლარებში	მოთხოვნის რაოდენობა
3.00	
2.50	
2.00	
1.50	
1.00	
0.50	



II ნაწილი

1) საკლასო ოთახის სხვადასხვა კუთხეში გამოაკარით განცხადებები სამუშაოს შესახებ. მაგ., გვჭირდება ძიძა, მასწავლებელი, კომპიუტერის სპეციალისტი, მებაღე, დიასახლისი. მოსწავლეებს უთხარით, რომ მათ ყოველდღიურად შეუძლიათ საათში 3.00 ლარის გამომუშავება, თუ სკოლის შემდეგ რომელიმე ამ სამუშაოს შეასრულებენ. სთხოვეთ მოიფიქრონ, საერთოდ უნდათ თუ არა სამუშაო და თუ უნდათ, დადგინდნენ სასურველი სამუშაოს განცხადებასთან. დაითვალეთ მოსწავლეთა რაოდენობა თითოეულ განცხადებასთან და მიწოდების რაოდენობა დაწერეთ დაფაზე.

2) რომელიმე ერთ სამუშაოზე „გაზარდეთ“ ანაზღაურება და შედეგები ისევ დაწერეთ დაფაზე. შეიძლება კიდევ ერთხელ გაზარდოთ ფასი იმავე სამუშაოზე და სთხოვეთ მოსწავლეებს ახსნან ფასსა და მიწოდების რაოდენობას შორის კავშირი.

სამუშაო ფურცელი 2.5 ტესტი

- დაასახელეთ ინდივიდუალური მოთხოვნილებების ხუთი მაგალითი

- ----- ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებებია და ისინი უნდა დაკმაყოფილდეს სხვა მოთხოვნილებების -----
-----.

- მინიმალურობის პრინციპი ნიშნავს, რომ ადამიანი ცდილობს შედეგის მიღწევას -----
----- რესურსებით.

- რა არის ბაზარი?

- ვინ არიან ბაზრის მოთამაშეები?

- რაც უფრო დეფიციტურია საქონელი, მით უფრო მაღალია ფასი: სწორია თუ არასწორი?

- წონასწორული ფასისას მოწოდებული საქონლის რაოდენობა -----
----- მოთხოვნილი საქონლის რაოდენობისა.

საკითხი 3: კერძო და საჯარო საკუთრება

სასწავლო მიზნები:

- მოსწავლეებს შეუძლიათ აღწერონ ცნებები „კერძო საკუთრება“ და „საჯარო საკუთრება“;
- მათ შეუძლიათ, ერთმანეთისაგან განასხვავონ საქონლის ოთხი ჯგუფი და თითოეული ჯგუფისათვის მოიყვანონ ერთი მაგალითი.
კომპეტენციათა მიმართ არსებული მოლოდინი:
- მოსწავლეებს ესმით, რომ კერძო საკუთრება შეიძლება ასევე ექვემდებარებოდეს შეზღუდვებს;
- მათ გაცნობიერებული აქვთ საზოგადოებრივი საქონლის გადამეტებულად გამოყენების პრობლემა.

მნიშვნელოვანი ცნებები:

კერძო საკუთრება, საჯარო საკუთრება, კერძო საქონელი, საჯარო საქონელი, საზოგადოებრივი საქონელი, კლუბური საქონელი, მომხმარებელთა მეტოქეობა

3.1 საქონლის კლასიფიკაცია⁶

თქვენ უკვე იცით, რომ სურვილებისა და საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად ადამიანები საქონელსა და მომსახურებას ყიდულობენ გარკვეულ ფასად, ისიც იცით, როგორ წყვეტენ მიმწოდებლები მათ ფასს, მაგრამ ყოველთვის ვიხდით თუ არა თანხას ამა თუ იმ ნივთით ან მომსახურებით სარგებლობისთვის? მაგალითად, მაშინ, როდესაც პარკში სეირნობთ? როდესაც ტროტუარით, მიწისქვეშა გადასასვლელით ან ხიდით სარგებლობთ? როდესაც შებინდებულზე ქუჩის განათება გეხმარებათ, დაინახოთ გზა? როდესაც თქვენს უსაფრთხოებას პოლიცია იცავს?

პარკი, გზა, ქუჩა, ხიდი, გარე განათება, უსაფრთხოებაც საქონელი და მომსახურებაა, მაგრამ რით განსხვავდება ისინი ჩვენ მიერ წინა თავში განხილული საქონლისა და მომსახურებისგან (მაგალითად, შოკოლადისგან ან წვენისგან, რომელსაც მაღაზიაში ვყიდულობთ, ან საპარიკმახეროში თმის შეჭრისგან)? პირველი განსხვავება, როგორც უკვე ვთქვით, ფასია, პარკში გასეირნებას, ტროტუარითა თუ მიწისქვეშა გადასასვლელით სარგებლობას ჩვენ პირდაპირ არ ვყიდულობთ, განსხვავებით შოკოლადისგან, რომლისთვისაც თანხას ვიხდით მაღაზიაში. ამიტომ ჩვენ ვერ დავუშლით ადამიანებს პარკით ან ქუჩით სარგებლობას, რადგან ისინი საერთო სარგებლობისაა და ყველას შეუძლია მათი გამოიყენება. მაგრამ შოკოლადის შემთხვევაში, თუ ადამიანები თანხას არ გადაიხდიან, უბრალოდ ვერ მიიღებენ მას. მეორე განსხვავება კი ისაა, რომ როდესაც ჩვენ პარკში ვსეირნობთ, ამით არ ვზღუდავთ სხვა ადამიანებს, ისეირნონ ამავე პარკში. როგორ იქნებოდა ეს შოკოლადის შემთხვევაში? ჩვენ თუ შოკოლადს შევჭამთ, სხვა ადამიანი ვერ შეჭამს.

⁶ წყარო: როლფ მაიერი, ზიგფრიდ შმიდტკე, ეკონომიკა და პოლიტიკა ყოველდღიურ ცხოვრებაში, 1 გამოცემა 2012, შტუტგარტი

საჯარო საქონელი

პარკი, გზა, ქუჩა, ხიდი, გარე განათება, უსაფრთხოება **საჯარო საქონელი და მომსახურება**.
ეს ისეთი საქონელია:

1. რომლით სარგებლობაშიც ადამიანებს ხელს ვერ შეუშლით, რადგან ისინი საერთო სარგებლობისა და ყველას შეუძლია მისი გამოყენება (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი არ არის გამორიცხვადი, ანუ შეუძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა);
2. რომლის გამოყენება ერთი ადამიანის მიერ არ ზღუდავს მეორე ადამიანის მიერ მის გამოყენებას (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი არ არის მეტოქეობისუნარიანი, ანუ არ არსებობს კონკურენცია (მეტოქეობა) მომხმარებლებს შორის ამ საქონლისთვის).

მაგალითად, როდესაც ქალაქში საახალწლო განათებები და მორთულობა მოეწყობა, ყველას შეუძლია მისი ნახვა უფასოდ (ვერავის გამოვრიცხავთ) და ერთი ადამიანის მიერ მისი ნახვით მიღებული სიამოვნება ვერ შეამცირებს სხვების სიამოვნებას (არ არსებობს კონკურენცია მომხმარებლებს შორის).

კერძო საქონელი

კერძო საქონლის შემთხვევაში კი პირიქით არის, მაგალითად, ადამიანი ვერ გამოიყენებს პურს, თუ მასში ფული არ გადაიხადა და ამასთან, თუ ამ ადამიანმა ეს პური იყიდა (გამოიყენა), სხვა ამ კონკრეტული პურის გამოყენებას ვეღარ შეძლებს. ესე იგი, **კერძო საქონელი** ისეთი საქონელია:

1. რომლით სარგებლობაც შეგვიძლია ავუკრძალოთ ადამიანებს, თუკი ფულს არ გადაიხდიან (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი **გამორიცხვადია**, ანუ ფასის დაწესებით შეგვიძლია მომხმარებლის გამორიცხვა);
2. რომლის გამოყენება ერთი ადამიანის მიერ ზღუდავს მეორე ადამიანის მიერ მის გამოყენებას (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი **მეტოქეობისუნარიანია**, ანუ მომხმარებლებს შორის არსებობს კონკურენცია ამ საქონლისთვის).

საზოგადოებრივი საქონელი (საერთო რესურსები)

ზოგჯერ კერძო და საჯარო საქონლის თვისებები ერთმანეთს ერწყმის. მაგალითად, წარმოვიდგინოთ ტყის სოკო. მისი შეგროვება და გამოყენება ყველას შეუძლია. სოკოს მკრეფავებს ვერ აუკრძალავ სოკოების მოგროვებას, რადგან ის უფასოა (ესე იგი, შეუძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა). თუმცა, სოკოების რაოდენობა უსასრულო არ არის, ანუ შეზღუდულია, ამიტომაც სოკოს მკრეფავებს შორის არის კონკურენცია - ერთი ადამიანის მიერ სოკოების შეგროვება ამცირებს სხვა ადამიანებისთვის სოკოს შეგროვების შესაძლებლობას (ესე იგი, ეს საქონელი მეტოქეობისუნარიანია). ესე იგი, **საზოგადოებრივი საქონელი**, იგივე საერთო რესურსები ისეთი საქონელია:

1. რომლით სარგებლობაშიც ადამიანებს ხელს ვერ შეუშლით, რადგან მისით

სარგებლობა უფასოა და ყველას შეუძლია მისი გამოყენება (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი არ არის გამორიცხვადი, ანუ შეუძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა);

2. თუმცა, მისი გამოყენება ერთი ადამიანის მიერ ზღუდავს მეორე ადამიანის მიერ მის გამოყენებას (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი მეტოქეობისუნარიანია, ანუ მომხმარებლებს შორის არსებობს კონკურენცია ამ საქონლისთვის).

სოკოს მაგალითს რომ დავუბრუნდეთ, სოკოს ყველა შემგროვებელი ცდილობს მაქსიმალური სარგებლის მიღებას და ამისთვის ის სულ უფრო და უფრო მეტ უფასო სოკოს კრეფს, რაც აღრე თუ გვიან მის გადაშენებამდე მიგვიყვანს.

ტყის სოკოების გადაშენების თავიდან ასაცილებლად საჭიროა სოციალური შეთანხმება (გამოყენების წესები), რომელიც უზრუნველყოფს ტყის საერთო, სამართლიან და მდგრად გამოყენებას. მაგალითად, ეს წესი შეიძლება განსაზღვრავდეს, რამდენი სოკოს მოკრეფა შეუძლია ერთადამიანს, როდის არის ნებადართული სოკოს მოკრეფა და ა.შ. საზოგადოებრივი საქონლის, ანუ საერთო რესურსების გადაჭარბებულად გამოყენების საფრთხე მოიხსენიება, როგორც „საერთო საკუთრების ტრაგედია“. მაგალითად: ფერმერებს აქვთ ნებართვა, თავიანთი საქონელი მოაძოვონ საჯარო საკუთრების მიწებზე. თუკი ძალიან ბევრი ძროხა მოძოვს ამ მიწაზე, ამ შემთხვევაში, ბალახი ვეღარ ამოვა, შედეგად კი საქონელი საერთოდ ვეღარ შეძლებს ძოვას. ამ პრობლემის გადაჭრა, როგორც ზემოთ ვთქვით, სახელმწიფოს შეუძლია რეგულაციის (წესების) შემოღებით (რამდენი ძროხა შეიძლება დაუშვას ერთმა ფერმერმა ამ საძოვარზე), ან მას შეუძლია საერთო რესურსი კერძო საქონლად აქციოს და ფერმერებს შორის გადაანაწილოს. ამ დროს თითოეული მეპატრონე თავის კუთვნილ მიწას შემოღობავს და გადაძოვისგან დაიცავს.

საზოგადოებრივი საქონლის მაგალითია ასევე სათევზაო ადგილები, საერთო ჭა, ტყე და ა.შ.

კლუბური საქონელი

არსებობს საქონელთა კიდევ სხვა კატეგორია, ე.წ. **კლუბური საქონელი**. კლუბური საქონელი ისეთი საქონელია:

1. რომლით სარგებლობაც შეგვიძლია ავუკრძალოთ ადამიანებს, თუკი ფულს არ გადაიხდიან (სხვანაირად რომ ვთქვათ, ეს საქონელი გამორიცხვადია, ანუ ფასის დაწესებით შეგვიძლია მომხმარებლის გამორიცხვა);
2. თუმცა, მომხმარებლებს შორის არ არსებობს სამომხმარებლო მეტოქეობა.

მაგალითად, კინოში ფილმის ყურება - ჩვენ შეგვიძლია არ შევუშვათ დარბაზში ადამიანები, თუ ისინი არ იყიდნიან კინოს ბილეთს (ანუ, შეგვიძლია მომხმარებლის გამორიცხვა), მაგრამ დარბაზში მყოფ მომხმარებლებს შორის არ არსებობს კონკურენცია - ანუ ერთი ადამიანის მიერ ფილმის ნახვა არ ამცირებს სხვა ადამიანების მიერ მისი ნახვის შესაძლებლობას.

	შესაძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა.	შეუძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა.
არსებობს კონკურენცია მომხმარებლებს შორის.	კერძო საქონელი	საერთო რესურსები
არ არსებობს კონკურენცია მომხმარებლებს შორის.	კლუბური საქონელი	საჯარო საქონელი

სურათი 8

3.2 კერძო და საჯარო საკუთრება

კონკურენციის წინაპირობა (იხ. საკითხი 2) გახლავთ კერძო საკუთრება. **კერძო საკუთრება** ნიშნავს, რომ ადამიანი არის ამა თუ იმ ნივთის მფლობელი, შეუძლია ამ ნივთის გამოყენება ან მისი სხვისთვის გადაცემა. როცა ჩვენ კერძო საქონელს ვყიდულობთ, გვჩუქნიან ან ჩვენ თვითონ ვქმნით მას, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ჩვენ მასზე გვაქვს საკუთრების უფლება, ანუ ეს ნივთი ჩვენი კერძო საკუთრებაა და ჩვენ შეგვიძლია შევუზღუდოთ სხვა ადამიანებს მისი გამოყენება. მაგალითად, როდესაც ბინა ადამიანის კერძო საკუთრებაა, ეს ნიშნავს, რომ ყველას არ შეუძლია იცხოვროს ამ ბინაში, განსხვავებით პარკისგან (საჯარო საქონელი), სადაც ყველას შეუძლია ისეირნოს. გამოდის, რომ საჯარო საქონელი ყველას ეკუთვნის, ხოლო კერძო საკუთრება - მხოლოდ ერთ კონკრეტულ ადამიანს.

ამასთანავე სახელმწიფოს, საზოგადოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარე, შეუძლია ჩამოაყალიბოს ქონებით სარგებლობის წესები. მაგალითად, ყველას არა აქვს უფლება თავის საკუთრებაში თვითნებურად განახორციელოს მშენებლობა; ან მესაკუთრე ვალდებულია, რომ საკუთრებაში მყოფი ტბა შემოდგომის, რათა ბავშვები წყალში არ ჩავარდნენ; ან ტყის კერძო მეპატრონეებმა მოლაშქრეებს ტყეში სიარულის ნება უნდა მისცენ.

კერძო საკუთრების საპირისპიროა **საჯარო საკუთრება**. ეს იმას ნიშნავს, რომ საჯარო საკუთრების მფლობელი სახელმწიფოა და მხოლოდ მას შეუძლია მისი მართვა, ხოლო მისი გამოყენება ყველა მოქალაქის უფლებაა.

3.3 კერძო და საჯარო საქონლის მიმწოდებლები

კერძო საქონელს სხვადასხვა კომპანია ქმნის, რის სანაცვლოდაც ისინი ჩვენგან თანხას და შესაბამისად, მოგებას იღებენ. ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების უმეტესობა კერძოა.

მაგრამ ვინ ქმნის საჯარო საქონელს? ვინ აშენებს გზებს, ხიდებს, პარკებს? ვინ ზრუნავს მათ მენახვასა და სისუფთავეზე?

მოდით, ეს ჩვენი კლასის მაგალითზე განვიხილოთ. თქვენი აზრით, იქნება თუ არა სამართლიანი, მხოლოდ ერთმა თქვენგანმა რომ დააღაგოს საკლასო ოთახი, ხოლო დანარჩენები შესვენებაზე გავიდნენ? რატომ არა? (რადგან საკლასო ოთახით ყველა ვსარგებლობთ და არეულობასაც ყველა იწვევს). ვინ უნდა დააღაგოს საკლასო ოთახი? (ვინც აურიან, ან მორიგეობით დააღაგონ ბავშვებმა).

როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება, თუ გეტყვით, რომ საკუთარი სურვილით დააღაგოთ ოთახი? (ზოგი დააღაგებს და ზოგი არა, რაც არ იქნება სამართლიანი, რადგან ისინიც მიიღებენ სარგებელს, ანუ სუფთა საკლასო ოთახს, ვისაც არ დაუღაგებია).

ახლა კი ვნახოთ, რა ხდება პარკებისა და გზების შემთხვევაში. როგორ ფიქრობთ, ააშენებდნენ ან მოაწყობდნენ მათ კერძო კომპანიები? დიდი ალბათობით არა, რადგან მათ გაკეთებას დიდი თანხა სჭირდება, კერძო კომპანიები კი ამით შემოსავალს ვერ მიიღებდნენ, რადგან პარკით ან ქუჩით სარგებლობა ყველას შეუძლია, მიუხედავად იმისა, გადაიხდიან ამისთვის თუ არა. თუმცა, არსებობს ფასიანი გზებისა და კერძო პარკების მაგალითებიც, რომლებსაც კერძო კომპანიები აწყობენ. ამასთან, ეს გზა და პარკი ისე იქნება მოწყობილი (შემოსაზღვრული), რომ მისით სარგებლობა მხოლოდ იმან შეძლოს, ვინც თანხას გადაიხდის. ეს თანხა კი ყველასათვის ხელმისაწვდომი შეიძლება არ იყოს. ამიტომ, ხშირ შემთხვევაში, საჯარო საქონლის მიმწოდებელი სახელმწიფო ხდება - სწორედ სახელმწიფო აწყობს ქუჩებს, პარკებსა და განათებებს, უზრუნველგვყოფს სახელმწიფო უსაფრთხოებით თუ თავდაცვით.

როგორ ახერხებს სახელმწიფო, დააფინანსოს პარკების და ქუჩების მოწყობა? უზრუნველყოს ჩვენი უსაფრთხოება და სახელმწიფო თავდაცვა? საიდან აქვს მთავრობას ფული ყოველივე ამისთვის? ალბათ გსმენიათ, რომ ადამიანები და კომპანიები ყოველთვის იხდიან გადასახადებს მათი შემოსავლიდან. სწორედ ჩვენ მიერ გადახდილი გადასახადებიდან შემოსული ფულით აფინანსებს მთავრობა ისეთ საქონელსა და მომსახურებას, რომლებსაც კერძო კომპანიები ვერ გვაწოდებენ (გადასახადების შესახებ უფრო დაწვრილებით მომდევნო კლასებში ისწავლით). გამოდის, რომ საჯარო საქონლის შემთხვევაში, მართალია, ჩვენ პირდაპირ არ ვიხდით ფულს და არ ვყიდულობთ მას ისევე, როგორც კერძო საქონელს, მაგრამ საბოლოო ჯამში, პარკების, გზებისა თუ ხიდების მოწყობა ჩვენი შემოსავლიდან გადახდილი ფულით ხდება. ამიტომ მნიშვნელოვანია, ისევე გავუფრთხილდეთ საჯარო საკუთრებას, როგორც ამას ჩვენი კერძო საკუთრების, მაგალითად, სახლის ან ეზოს შემთხვევაში გავაკეთებდით.

სამუშაო ფურცელი 3.1 „საქონლის კლასიფიკაცია“⁷

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა ერთმანეთისგან განასხვავონ კერძო, საზოგადოებრივი, კლუბური და საჯარო საქონელი.

სავარაუდო დრო: 20 წთ

1) დაყავით მოსწავლეები 4-5 კაციან ჯგუფებად, დაურიგეთ თითოეულ ჯგუფს ფურცლებზე ამობეჭდილი შემდეგი ჩამონათვალი:

<p>საკვები, ტანსაცმელი/ფეხსაცმელი, მანქანა, კომპიუტერი, სამუშაო იარაღი, კერძო მიწა, კერძო სახლი, თევზი ტბასა თუ ოკეანეში, ტყე, ტრანსპორტი, ფასიანი სატელევიზიო არხები,</p>	<p>ფილმი კინოთეატრში, ქუჩები, ქუჩის განათება, შუქურები, შუქნიშანი, სახანძრო სამსახური, პოლიცია, ჯარი, სკვერი, გასართობი ცენტრი.</p>
--	---

2) სთხოვეთ, დააჯგუფონ ეს ჩამონათვალი საქონლის შემდეგი კატეგორიების მიხედვით: კერძო საქონელი, საზოგადოებრივი საქონელი, კლუბური საქონელი, საჯარო საქონელი (იხ. პასუხები სავარჯიშოს ბოლოს).

კერძო	საზოგადო (საერთო რესურსები)	კლუბური	საჯარო

⁷ წყარო: როლფ მაიერი, ზიგფრიდ შმიდტკე, ეკონომიკა და პოლიტიკა ყოველდღიურ ცხოვრებაში, 1 გამოცემა 2012, შტუტგარტი

3) მოსწავლეებთან ერთად იმსჯელეთ შემდეგი საორიენტაციო კითხვების გამოყენებით:

- აქვს თუ არა რაიმე პასუხისმგებლობა ადამიანს საჯარო საქონლის მოხმარებისას?
- აქვს თუ არა რაიმე პასუხისმგებლობა ადამიანს კერძო საქონლის მოხმარებისას?
- მნიშვნელოვანია თუ არა საჯარო საქონლის არსებობა საზოგადოების კეთილდღეობისთვის? რატომ?
- რა განსხვავებაა საჯარო და საზოგადო საქონელს შორის? დაასახელეთ მაგალითები;
- ვინ აფინანსებს საჯარო საქონლის წარმოებას?
- როგორ აფინანსებს სახელმწიფო საჯარო საქონლის წარმოებას?

4) სთხოვეთ, გაიხსენონ საქონლის თითოეული ჯგუფისთვის დამახასიათებელი ნიშნები. საჭიროების შემთხვევაში, შესთავაზეთ ქვემოთ მოცემული ცხრილი:

	შესაძლებელია მომხმარებლის გამორიცხვა.	შუქდებულია მომხმარებლის გამორიცხვა.
არსებობს კონკურენცია მომხმარებლებს შორის.	კერძო საქონელი	საერთო რესურსები
არ არსებობს კონკურენცია მომხმარებლებს შორის.	კლუბური საქონელი	საჯარო საქონელი

ცხრილი „საქონლის კლასიფიკაცია“ – პასუხები

კერძო	საზოგადო	კლუბური	საჯარო
საკვები; ტანსაცმელი/ ფეხსაცმელი; მანქანა; კომპიუტერი; სამუშაო იარაღი; კერძო მიწა; კერძო სახლი.	თევზი ტბასა თუ ოკეანეში; ტყე.	ფასიანი სატელევიზიო არხები; ფილმი კინოთეატრში; გასართობი ცენტრი.	ქუჩები; ქუჩის განათება; შუქურები; შუქნიშანი; სახანძრო; სამსახური; პოლიცია; ჯარი; სკვერი; ტრანსპორტი.

შენიშვნა: საქონლის კლასიფიკაციაზე მსჯელობისას მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ ერთი და იგივე საქონელი შესაძლოა ორ განსხვავებულ ჯგუფში მოხვდეს, მაგ., ტყე, სამუშაო იარაღები შესაძლოა იყოს როგორც საზოგადო, ისე კერძო საკუთრების ჯგუფში.

სამუშაო ფურცელი 3.2 „ცხოვრება ტბასთან“

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა შეაფასონ კერძო და საჯარო საკუთრების თავისებურებები, დაფიქრდნენ კერძო და საჯარო საკუთრებაზე ზრუნვის გზებზე.

სავარაუდო დრო: 45 წთ

- 1) აირჩიეთ ოთხი მოსწავლე სავარჯიშოს - „ცხოვრება ტბასთან“ 1-ლი ნაწილის გასათამაშებლად, რომელსაც თქვენ ან რომელიმე მოსწავლე წაუკითხავს კლასს. ერთი მოსწავლე იქნება ოჯახის დედა, მეორე - მამა, მესამე და მეოთხე - შვილები. ნაწყვეტის კითხვა და ტბაზე მოქმედება ერთდროულად უნდა მიმდინარეობდეს (შეიძლება მოსწავლეებს წინასწარ მივცეთ სავარჯიშოს ასლი და მოემზადონ).
- 2) აირჩიეთ კიდევ ერთი მოსწავლე „ახალი მეზობლის“ როლში და გადადით სცენარის მე-2 ნაწილზე.
- 3) აირჩიეთ კიდევ 15 მოსწავლე და გადადით სცენარის მე-3 ნაწილზე.
- 4) დაურიგეთ მოსწავლეებს სავარჯიშოს - „ცხოვრება ტბასთან“ ასლი, რათა მათ ჰქონდეთ სცენარის ტექსტი და იმსჯელოთ ქვემოთ მოცემულ კითხვებზე.

სავარჯიშო - „ცხოვრება ტბასთან“

1-ლი ნაწილი

N ოჯახს აქვს 100 ჰექტარი მიწა ტბასთან და სახლი აღმოსავლეთ ნაწილში. მათი ცხოვრების პირველი წელი მეტად სასიამოვნოა. შემდეგ მშობლებისაგან ფარულად შვილები ნაგვის გადაყრას იწყებენ ტბაში, რადგან ეს მათთვის უფრო მარტივია, ვიდრე ნაგვის ფუთების გზაზე გატანა, სადაც ის შემდგომ ნაგვის მანქანებს მიაქვთ. რამდენიმე თვის შემდეგ ტბა მყრალდება და მშობლები აღმოაჩენენ ნაგავს. ბავშვები მოწყენილები არიან, რადგან უახლოესი შაბათ-კვირის განმავლობაში მეგობრებთან გართობის მაგივრად ტბის წმენდა მოუწევთ.

მე-2 ნაწილი

როცა ბავშვები სასწავლებლად სხვა ქალაქში მიდიან, მშობლები იტოვებენ სახლის გარშემო მიწას, დანარჩენს კი მიჰყიდნიან ახალ მეზობელს. ის სახლს იშენებს ტბის დასავლეთ ნაწილში და იწყებს ნაგვის გადაყრას ტბაში იმის ნაცვლად, რომ გზაზე გაიტანოს.

მე-3 ნაწილი

ერთი წლის შემდეგ ახალი მეზობელი ტბის გარშემო მიწის ნაკვეთებს - თითოს 100000 ლარად მიჰყიდის 15 ოჯახს და მიემგზავრება. თითოეული ოჯახი იშენებს სახლს თავის ნაკვეთში. რამდენიმე თვის შემდეგ რამდენიმე ოჯახი იწყებს ნაგვის გადაყრას ტბაში. N ოჯახი იწვევს მეზობელთა კრებას პრობლემის მოსაგვარებლად. შეკრება მთავრდება ერთმანეთის დადანაშაულებით და ჩხუბით. ტბა კი ისევ ყარს.

საორიენტაციო კითხვები მსჯელობისთვის:

1. არსებობდა თუ არა პრობლემა, სანამ ტბაზე მხოლოდ N ოჯახი ცხოვრობდა? თუ არსებობდა, როგორ შეიძლებოდა მისი გადაჭრა?
2. არსებობდა თუ არა პრობლემა, სანამ ტბაზე მხოლოდ N ოჯახი და ახალი მეზობელი ცხოვრობდა? თუ არსებობდა, როგორ შეიძლებოდა მისი გადაჭრა?
3. დავუშვათ, რომ ახალ მეზობელს აქვს ტბაში ნაგვის გადაყრის კანონიერი უფლება, რადგან მას ეკუთვნის მთელი ტბა, ან ტბა ძალიან შორსაა ნებისმიერი კანონდამსრულებელი ორგანოსაგან, რომელსაც საქმეში ჩარევა და პრობლემის ეფექტურად მოგვარება შეუძლო. შეუძლია თუ არა N ოჯახს ამ შემთხვევაში რამის გაკეთება და თუ შეუძლია, კერძოდ რის?
4. რა სტიმულით ათქმევინებდა უარს N ოჯახი ახალ მეზობელს ნაგვის გადაყრაზე მანამ, სანამ მიწას გაყიდდა?
5. თუ დანაგვიანება დაიწყება მაშინ, როცა ტბაზე უკვე 16 ოჯახი ცხოვრობს, შეძლებს თუ არა N ოჯახი და სხვა „არადამნაგვიანებლები“ ამ პრობლემის გადაჭრას ისეთივე გზით, როგორც გადაჭრიდნენ მაშინ, როცა ტბის გარშემო იცხოვრებდა მხოლოდ N ოჯახი და ახალი მეზობელი?

მასწავლებელმა შეიძლება აღნიშნოს, რომ პრობლემათა უმრავლესობა მაშინ ჩნდება, როცა ცუდად არის განსაზღვრული და დაცული საკუთრების უფლება. მაგალითად, დაბინძურების პრობლემის უმრავლესობა ეხება ჰაერს, მდინარეებს, ოკეანეებს, რომლებიც კონკრეტულად არავის ეკუთვნის და ყველასია.

სამუშაო ფურცელი 3.3 ტესტი

- კერძო საკუთრებით სარგებლობაში არანაირი შეზღუდვა არ არსებობს. სწორია თუ მცდარი?
-

- რა არის კერძო საკუთრების მახასიათებლები?
-

- რითი განსხვავდება საზოგადოებრივი საქონელი კერძო და საჯარო საქონლისაგან?
-

- ახსენით „საზოგადოებრივი საკუთრების ტრაგედია“.
-

- მიუთითეთ „კლუბური საქონლის“ მაგალითები.
-

საკითხი 4: შემოსავალი, ხარჯვა და ბიუჯეტირება (პირადი ფინანსების მართვა)

სასწავლო მიზნები:

- მოსწავლეებს შეუძლიათ საკუთარი ფინანსური ქცევის შეფასება;
- ექმნებათ წარმოდგენა შინამეურნეობის ფინანსური რესურსების შესახებ;
- მათ ესმით რა არის შემოსავალი, შეუძლიათ საჭიროებისა და სურვილების, აუცილებელი და არააუცილებელი ხარჯების ერთმანეთისგან გარჩევა.

კომპეტენციებთან მიმართებით არსებული მოლოდინები:

- მოსწავლეებს შეუძლიათ ახსნან, თუ როგორ განსაზღვრავს განკარგულებაში არსებული შემოსავალი საყოფაცხოვრებო მოხმარების ფარგლებს;
- მათ შეუძლიათ ბიუჯეტის გამოყენება საკუთარი შემოსავლებისა და გასაჯლების დასაგეგმად და გასაკონტროლებლად;
- მათ შეუძლიათ ხარჯვით გადაწყვეტილებებზე მოქმედი ფაქტორების გააზრება (მათ შორის, საჭიროებებისა და სურვილების როლი, რეკლამისა და თანატოლების გავლენა).

მნიშვნელოვანი ცნებები:

შემოსავლები, ფიქსირებული ხარჯები, ცვლადი ხარჯები, აუცილებელი ხარჯები, არააუცილებელი ხარჯები, ბიუჯეტი

საკვანძო კითხვები:

- როგორ შევაფასოთ საკუთარი ფინანსური შესაძლებლობები?
- როგორ ვიღებთ ფინანსურ გადაწყვეტილებებს?
- როგორ და რატომ უნდა დავგეგმოთ საკუთარი ბიუჯეტი?
- რა ახდენს გავლენას ჩვენს ხარჯვით გადაწყვეტილებებზე?
- როგორ განვასხვავოთ სურვილები და მოთხოვნილებები?
- როგორ დავხარჯოთ ფული გონივრულად?

მინიშნება:

- ამ თემის მომზადებისას რეკომენდებულია, რომ მოსწავლეებმა შვიდი-რვა კვირის მანძილზე აწარმოონ საკუთარი ბიუჯეტი.

4.1 შემოსავალი

იმ საგნების უმრავლესობა, რომლებიც ცხოვრების განმავლობაში გვჭირდება, ფული ღირს. საიდან მოდის ფული? ვის აქვს შემოსავალი? ჩვენ ვსაუბრობთ შინამეურნეობის შემოსავალზე. შინამეურნეობა გახლავთ ეკონომიკური ერთეული, რომელიც სულ მცირე ერთი წევრისგან შედგება. როგორც წესი, ოჯახი (მამა, დედა და ბავშვები, შესაძლოა, ასევე ოჯახის სხვა წევრებიც, მაგ. ბებია-ბაბუა) ცხოვრობს ერთად და ქმნის ერთ შინამეურნეობას. ამ ოჯახს გააჩნია ფულადი შემოსავალი, რომელიც ხელმისაწვდომია ოჯახის წევრებისათვის.

საიდან მოდის შემოსავალი? ადამიანთა უმეტესობა ფულს სამუშაოს მეშვეობით იღებს. ეს ნიშნავს, რომ ისინი დასაქმებულნი არიან და იღებენ ხელფასსა თუ გასამრჯელოს. თუკი თვითდასაქმებულები არიან, მაშინ შემოსავალს საკუთარი ბიზნესიდან იღებენ. სხვა შემოსავალი შეიძლება მოდიოდეს ქირისა თუ იჯარის მეშვეობით (ბინის, სახლისა თუ მიწის ნაკვეთის გაქირავება), პროცენტებიდან თუ დივიდენდებიდან (ფულის ინვესტიცია) ან სახელმწიფოსაგან (პენსია ა.შ.).

ბავშვებსა და ახალგაზრდებსაც გააჩნიათ შემოსავალი და ის დამოკიდებულია იმ შემოსავალზე, რომელიც მათ ოჯახს აქვს. ისინი იღებენ ჯიბის ფულს, ფულად საჩუქრებს და შეიძლება დანაზოგებიც ჰქონდეთ. ზოგი მათგანი შემოსავალს იღებს საკუთარ შინამეურნეობაში თუ მეზობლებთან დამხმარე სამუშაოების გაწევის სანაცვლოდ, ან სულაც მუდმივი ან დროებითი სამუშაო აქვს ხოლმე. ფული შეიძლება კარგი სწავლისთვისაც მიიღონ - მაგალითად, სტიპენდიის ან ჯილდოს სახით.

4.2 ხარჯვა და ბიუჯეტირება

თქვენ უკვე იცით, რომ ადამიანების უმეტესობას ბევრი მოთხოვნილება, ანუ საჭიროება და სურვილი აქვს, მაგრამ მათ დასაკმაყოფილებლად საჭირო თანხა მხოლოდ შეზღუდული რაოდენობით გააჩნია. ამიტომ მნიშვნელოვანია მათ იცოდნენ საკუთარი ფინანსების მართვა. ეს ნიშნავს, რომ მათ იციან, რამდენს გამოიმუშავენ და რამდენს ხარჯავენ. თუ ადამიანს არ სურს, რომ ჰქონდეს ვალი, მაშინ მან უნდა უზრუნველყოს, რომ მისი შემოსავალი ყოველთვის აჭარბებდეს მის ხარჯებს. ეს შეეხება როგორც კომპანიებს, ასევე ოჯახებსა და ინდივიდებს. ყოველ შინამეურნეობას განსხვავებული შემოსავალი და ხარჯები აქვს. ეს განსხვავება გამომდინარეობს:

- შემოსავლის დონისა და მათ განკარგულებაში არსებული ქონებიდან - მაგალითად, უძრავი ქონების რაოდენობა და სიდიდე დაკავშირებულია როგორც დამატებით შემოსავალთან (იჯარიდან მიღებული თანხა), ისე - ხარჯებთან (ქონების გადასახადი, ბინის გათბობაზე დახარჯული ბუნებრივი აირის ხარჯი და ა.შ.);
- შინამეურნეობაში არსებულ ადამიანთა რაოდენობიდან - გააჩნია, ამ ადამიანებიდან რამდენს აქვს საკუთარი შემოსავალი და რამდენი არის დამოკიდებული ფინანსურად ოჯახის წევრზე;
- განათლების დონის, პირადი სურვილებისა და მოთხოვნილებებიდან - შინამეურნეობის წევრებს განსხვავებული საჭიროებები აქვთ, მაგალითად, ზოგისთვის პრიორიტეტული შეიძლება იყოს მოგზაურობა, ზოგისთვის განათლება და ა.შ., შესაბამისად, მათი ხარჯებიც განსხვავებულია;
- ეკოლოგიური ცნობიერებისა და გარემოს დაცვიდან - მაგალითად, თუ ადამიანი ზრუნავს გარემოზე, მან შეიძლება შეიძინოს ავტომობილი, რომელიც ნაკლებ საწვავს მოიხმარს. შეიძლება მასში შედარებით ძვირი გადაიხადოს, თუმცა სანაცვლოდ, მისი ყოველთვიური საწვავის ხარჯი ნაკლები იქნება და გარემოსაც ნაკლები ზიანი მიაღებება.

პირადი ფინანსების მართვაში ბიუჯეტის შედგენა დაგეხმარებათ. ბიუჯეტი ეს არის გარკვეული პერიოდის მანძილზე ჩვენი ყველა შემოსავლის, ხარჯისა და დანაზოგის შესახებ მონაცემების ამსახველი სურათი. თვალსაჩინოებისათვის ის, შესაძლოა, ცხრილის სახით წარმოვიდგინოთ, სადაც დეტალურად ჩანს ყველა შემოსავალი, ხარჯი და დანაზოგი. ყველაზე ხშირად ბიუჯეტი ყოველთვიურია, თუმცა შეიძლება ის ყოველკვირულად, ყოველკვარტალურად და ა.შ. ვაწარმოოთ.

როგორ შევადგინოთ პირადი ან ოჯახის ბიუჯეტი?

1. პირველ რიგში, აიღეთ რამე პერიოდი, მაგალითად, 1 თვე და ჩამოწერეთ ამ თვის განმავლობაში თქვენი ყველა შემოსავალი. თქვენ უკვე იცით, რა და რა ტიპის შემოსავალი არსებობს და საიდან მოდის ის. ამასთან, უნდა გაითვალისწინოთ, რომ შემოსავალი, რომელსაც ასევე მთლიანი შემოსავალი ეწოდება, არ არის სრულად ხელმისაწვდომი მოხმარებისათვის, რადგან მას უნდა გამოვაკლოთ გადასახადები და სხვა შენატანები (მაგ., საშემოსავლო გადასახადი, სავალდებულო საპენსიო შენატანი). ის, რაც რჩება არის უკვე წმინდა შემოსავალი. სწორედ მისგან უნდა დაიფაროს ყველა ხარჯი. მას შემდეგ, რაც ჩამოწერეთ ყველა შემოსავალს, დააჯამეთ და ნახეთ რამდენს მიიღებთ;

2. ამის შემდეგ უკვე ხარჯები უნდა განსაზღვროთ. რადგან თქვენი შემოსავალი შეზღუდულია, ფულს ყველაფერზე ვერ დახარჯავთ. ამიტომ მნიშვნელოვანია, კარგად გაერკვეთ თქვენს სურვილებსა და საჭიროებებში და განსაზღვროთ პრიორიტეტები: რომელი ხარჯია ჩემთვის უფრო მნიშვნელოვანი და აუცილებელი? ბიუჯეტის შედგენისას, სასურველია, პირველ რიგში, გამოყოთ აუცილებელი ხარჯები. ეს ისეთი ხარჯებია, რომლებიც საჭიროებების დაკმაყოფილებას ხმარდება, ანუ ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობის შესანარჩუნებლად გჭირდებათ. ასეთია, მაგალითად, კვების, კომუნალური გადასახადების (ელექტროენერჯია, წყალი, ა.შ.), ტანსაცმლის, განათლებისა და ტრანსპორტის ხარჯები. ამის შემდეგ გამოყავით არააუცილებელი ხარჯები. ეს თქვენს სურვილებზე გაწეული ხარჯებია, ანუ ხარჯები, რომელთა გაწევაც არაა აუცილებელი, მაგრამ სიხარულს განიჭებთ, მაგალითად, კინოს ბილეთის, ტკბილეულის ხარჯები. ამის შემდეგ დააჯამეთ ყველა ხარჯი და ნახეთ, რამდენს მიიღებთ;

3. გამოაკელით შემოსავლების ჯამს ხარჯების ჯამი. ეს არის თქვენი ბიუჯეტის ნაშთი. თუ იგი დადებითია, ესე იგი, თქვენ უფრო მეტს გამოიმუშავებთ, ვიდრე ხარჯავთ, რაც კარგია. თუ ნაშთი უარყოფითია, ეს ნიშნავს, რომ თქვენ იმაზე მეტს ხარჯავთ, ვიდრე თქვენი შესაძლებლობაა, ამიტომ ან შემოსავლის გაზრდის გზებზე უნდა იფიქროთ, ან ხარჯები შეამციროთ - მაგალითად, ნაკლები არააუცილებელი ხარჯი გასწიოთ. თუ ნაშთი ზუსტად ნულის ტოლია, ეს ნიშნავს, რომ ზუსტად იმდენს ხარჯავთ, რამდენი ფულიც გაქვთ. გრძელვადიან პერიოდში ეს არც ისე კარგია, რადგან გამოდის, თქვენ არაფერს ზოგავთ სამომავლოდ. ამიტომ სასურველია, თავიდანვე გამოყოთ ბიუჯეტში პუნქტი დანაზოგისთვის. მას შემდეგ, რაც აუცილებელ ხარჯებს გასწევთ, თანხა დანაზოგისთვისაც უნდა გადადოთ სამომავლოდ და მხოლოდ ამის შემდეგ დაიწყოთ არააუცილებელი ხარჯების გაწევა. ეს დანაზოგი, ანუ გადადებული თანხა შემდეგში შეგიძლიათ გამოიყენოთ თქვენი მიზნების შესასრულებლად, მაგალითად, დასასვენებლად წასასვლელად ან გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის - მაგალითად გაფუჭებული ტექნიკის შესაკეთებლად. დანაზოგებს ჩვენ შემდეგ თავში უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ;

4. ბიუჯეტირება მაშინ არის ეფექტური როცა ამას რეგულარულად აკეთებთ. შემოსავლების და ხარჯების აღრიცხვა შეგიძლიათ როგორც სპეციალურ აპლიკაციაში, ასევე ექსელში, ან ძალიან მარტივად ფურცლისა და კალმის მეშვეობით. ამაში ჩვენი ბიუჯეტის შაბლონიც დაგეხმარებათ.

მაისის თვის ბიუჯეტი	
დასახელება	თანხა ლ
შემოსავლები	
ხელფასი	150 ლ
ჯიბის ფული	150 ლ
ფულადი საჩუქრები	50 ლ
სხვა	-
შემოსავლები მთლიანად	350 ლ
ხარჯები	
აუცილებელი ხარჯები	
საკვები და სასმელი	90 ლ
ტრანსპორტი	30 ლ
სასკოლო ნივთები	10 ლ
ტანსაცმელი	50 ლ
სხვა	-
არააუცილებელი ხარჯები	
კინოს/თეატრის ბილეთები	30 ლ
გართობა	25 ლ
სასუსნავეები	20 ლ
სხვა	-
ხარჯები მთლიანად	255 ლ
დანაზოგი	95 ლ
ნაშთი	0 ლ

რაში გვეხმარება პირადი ბიუჯეტი?

- განვსაზღვროთ, როგორ გადავანაწილოთ ჩვენი ფული ხარჯებსა და დანაზოგებზე;
- ვისწავლოთ, როგორ ვიცხოვროთ უფრო ნაკლები ხარჯით, ვიდრე ჩვენი შემოსავალია;
- ვისწავლოთ, როგორ შევამციროთ არააუცილებელი ხარჯები და დავზოგოთ მეტი;
- შევქმნათ დანაზოგები ჩვენი მიზნების მისაღწევად და გაუთვალისწინებელი შემთხვევების ფინანსურად გასამკლავებლად.

მოსწავლეების მსგავსად, თითოეულმა ოჯახმა (შინამეურნეობამ) უნდა გაითვალისწინოს, თუ რამდენი შემოსავალი აქვს მას და რამდენის და რაზე დახარჯვა სურს.

გარდა აუცილებელი და არააუცილებელი ხარჯებისა, ხარჯები შეიძლება შემდეგ ორ კატეგორიადაც დავყოთ:

1. **ფიქსირებული ხარჯები** - ეს გახლავთ რეგულარული ხარჯები, რომლებიც არ იცვლება რაღაც პერიოდის განმავლობაში, მაგალითად თვითან თვემდე. ასეთი ხარჯებია მაგალითად, ბინის ქირა, ინტერნეტის გადასახადი, დაზღვევა და ა.შ.;
2. **ცვლადი ხარჯები** - როგორც სახელწოდება გვეუბნება, იცვლება პერიოდის განმავლობაში, მაგალითად, თვიდან თვემდე არის სხვადასხვა. ეს მოიცავს ყველა არარეგულარულ ხარჯს. მაგალითად, ელექტროენერჯის გადასახადი, კვების, ტანსაცმლის, მანქანის შეკეთების, საჩუქრების ხარჯები და ა.შ.

4.3 რეკლამის გავლენა

ზოგჯერ ჩვენს გადაწყვეტილებაზე, ვიყიდოთ თუ არა ესა თუ ის ნივთი, გავლენას რეკლამა, თანატოლები და სხვა ფაქტორებიც ახდენს. ამიტომ, ყიდვის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებამდე, უნდა განვიხილოთ ალტერნატივები, გადავამოწმოთ ინფორმაცია, შევადაროთ ხარჯები და მოსალოდნელი სარგებელი.

რეკლამა მომხმარებლის დასარწმუნებლად სხვადასხვა გზას მიმართავს: მაგალითად, მკვეთრი ფერები, მომხმარებლისთვის თვალეში ყურება, შენობით მიმართვა, ცნობილი ადამიანების გამოყენება. რეკლამაში მოცემული ინფორმაცია ყოველთვის უნდა გადაამოწმოთ, მაგალითად, იმ ადამიანებთან, ვინც უკვე გამოიყენა ეს პროდუქტი, ან ამ პროდუქტის შესახებ ინტერნეტში მოიძიოთ გამოხმაურებები და განხილვები. ამასთან, უნდა დაფიქრდეთ, ეს პროდუქტი ჩემთვის საჭიროებაა თუ სურვილი? რამდენად აუცილებელია ჩემთვის მისი ყიდვა? მაქვს თანხა ამ პროდუქტის საყიდლად? ხომ არ დააზარალებს ეს ჩემს ბიუჯეტს?

სამუშაო ფურცელი 4.1 „ბიუჯეტის გეგმა შენი ჯიბის ფულისთვის“⁸

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებს გამოუმუშავდეთ პირადი ბიუჯეტის წარმოების ჩვევა, რითიც ისინი შეძლებენ თავიანთი ხარჯების კონტროლს და შეეცდებიან დაზოგონ მეტი.

1) სთხოვეთ მოსწავლეებს, შემდგომი შვიდი კვირის მანძილზე აწარმოონ ჩანაწერები საკუთარი დანახარჯების შესახებ. ამისათვის მათ გამოადგებათ ბიუჯეტის გეგმის ცხრილი, რომელიც ქვემოთ არის მოცემული. მოსწავლეებს შეუძლიათ ცხრილში არსებულ ჩამონათვალს დაუმატონ განსხვავებული კატეგორიები თავიანთი ხარჯებისთვის. მიუთითეთ, რომ ყოველდღიურად ჩაინიშნონ ყველა შემოსავალი და ხარჯი. ყოველი კვირის ბოლოს კი დააჯამონ შემოსავლები, ასევე დააჯამონ ხარჯები და მიღებულ მთლიან შემოსავალს გამოაკლონ მთლიანი ხარჯი.

2) მიეცით მოსწავლეებს, დეტალური ინსტრუქცია, თუ როგორ შეავსონ ცხრილი. მნიშვნელოვანია, მოსწავლეებმა თავიდანვე გაითვალისწინონ სავარაუდო „შემოსავლის რაოდენობა“. შემოსავლად ჩაითვლება თანხა, რომელსაც აძლევენ მშობლები, გარკვეული საქმიანობისთვის მიღებული გასამრჯელო, ფულადი საჩუქარი და ა. შ. კვირის მანძილზე ჩაინიშნონ, რაზე და რა რაოდენობით დახარჯეს ფული. კვირის ბოლოს ცხრილში შეიტანონ ყველა ჩაინიშნული მონაცემი შესაბამისი კატეგორიის გასწვრივ.

⁸ წყარო: ბირგიტ ვებერი, ბავშვები, ფული და Co., ფინანსური სერტიფიკატი დაწყებითი სკოლის მოსწავლეთათვის, სავარჯიშო რვეული მე-4 გამოცემა 2015 / მასწავლებლის წიგნი მე-3 გამოცემა 2015, შტუტგარტი და ფული და შინამეურნეობა (მომხმარებელთა საკონსულტაციო სერვისი) გერმანიის შემნახველ ბანკთა ასოციაცია, ბერლინი

3) ამის შემდეგ მოსწავლეებმა დააჯამონ, რამდენი დახარჯეს მთელი კვირის მანძილზე და კვირის განმავლობაში მიღებულ შემოსავალს გამოაკლონ მთლიანი ხარჯები. ნახონ, რამდენს შეადგენს დანაზოგი და დააფიქსირონ ეს თანხა. სთხოვეთ მოსწავლეებს, ბიუჯეტზე მუშაობის დასრულების შემდეგ:

- დააკვირდნენ, თუ რაში დახარჯეს ყველაზე მეტი თანხა;
- დაფიქრდნენ, ხარჯების რა ნაწილი შეეძლოთ დაეზოგათ?
- შეკრიბონ ყოველი კვირის ბოლოს არსებული დანაზოგის რაოდენობა (ასეთის არსებობის შემთხვევაში) და გამოიანგარიშონ, რამდენ ხანში შეძლებდნენ თავიანთი სურვილისასრულებას შეგროვებული დანაზოგით, თუკი იგივენაირად გააგრძელებდნენ დაზოგვას;
- გაანალიზონ, ხარჯავენ თუ არა თანხას სპონტანურად, გაუთვალისწინებლად;
- დაფიქრდნენ, შეუძლიათ თუ არა ამის უფლება მისცენ თავს?

რჩევები საკუთარი ფულის უკეთესად გამოყენებისათვის:

- საყიდლებზე წასვლამდე წინასწარ გაამზადეთ იმ პროდუქტების სია, რომელთა ყიდვაც გაქვთ განსაზღვრული;
- სანამ რაიმეს შეიძენდეთ, ერთმანეთს შეადარეთ ამ ნივთის ფასი სხვადასხვა მაღაზიაში;
- ნუ გახდებით პრომოაქციებისა თუ ფასდაკლებების „მსხვერპლი“ - ესა თუ ის ნივთი იმიტომ უნდა შეიძინოთ, რომ ის გჭირდებათ და არა დაბალი ფასის ან აქციის გამო ;
- არ მოექცეთ ტელევიზიასა თუ ინტერნეტში განთავსებული რეკლამების გავლენის ქვეშ;
- წინასწარ განსაზღვრეთ, დაახლოებით, რა ეღირება ესა თუ ის პროდუქტი, რათა დარწმუნდეთ, რომ საკმარისი თანხა გაქვთ გადასახდელად;
- შეამოწმეთ და დაითვალეთ გამყიდველისაგან მიღებული ხურდა;
- მოითხოვეთ ქვითრები;
- ნუ ისესხებთ ფულს, თუკი ვერ შეძლებთ მის დაბრუნებას.

ბიუჯეტის გეგმა / კვირა	1	2	3	4	5	6	7
შემოსავალი							
ჯიბის ფული							
ხელფასი (მაგ. სამსახურიდან)							
ფულადი საჩუქრები							
მთლიანი შემოსავალი							
ხარჯები							
ტკბილეულობა და სასმელები							
ტელეფონის ხარჯები							
ტრანსპორტი							
ღონისძიებები (მაგ. ბილეთები)							
სასკოლო ნივთები							
ტანსაცმელი							
წიგნები, ჟურნალები							
თამაშები, მუსიკა							
საჩუქრები							
...							
...							
...							
მთლიანი ხარჯები							
დანაზოგები							

სამუშაო ფურცელი 4.2 ტესტი - „როგორი ტიპის ადამიანი ვარ ფულთან დამოკიდებულების თვალსაზრისით“⁹

სავარჯიშოს მიზანია, სახალისო გზით, ტესტის შევსების საფუძველზე, დააფიქროს მოსწავლეები თავიანთ დამოკიდებულებასა და ქცევებზე ფულის ხარჯვის თვალსაზრისით.

სავარაუდო დრო: 15 წთ

- 1) დაურიგეთ ტესტები მოსწავლეებს და სთხოვეთ, მონიშნონ ის პასუხი, რომელზეც ფიქრობენ, რომ ყველაზე მეტად შეესაბამება მათ.
- 2) ამის შემდეგ თითოეულმა დაითვალოს, რომელი პასუხი მონიშნა ყველაზე ხშირად, ა, ბ, თუ გ?
- 3) ახლა დაურიგეთ პასუხების ფურცელი და სთხოვეთ, წაიკითხონ შესაბამისი შედეგი. ეთანხმებიან თუ არა? თუ - კი, რაში ეთანხმებიან? თუ - არა, რაში არ ეთანხმებიან? შეცვლიდნენ თუ არა რაიმეს თავიანთ დამოკიდებულებასა და ქცევაში?

⁹ წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018 / სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის 1 გამოცემა 2018, შტუტგარტი

1. გეონია შემთხვევები, როდესაც საყიდლებზე დაგეგმილზე უფრო მეტი დაგიხარჯავს?	
ბ	ხშირად ბოლო თეთრებიც დამიხარჯავს და თანხის გარეშე დავრჩენილვარ;
ა	ასეთი რამ მე არასოდეს შემემთხვევა;
ბ	თუკი რამეს ხელსაყრელ ფასად ვნახავ, რატომაც არა? ამან შეიძლება ფულიც კი დამიზოგოს.
2. ხელავ ძალიან მაგარ მაისურს, თუმცა შენი საფულის შიგთავსი ნათლად გამცნობს, რომ ამ წამს მისი ყიდვის შესაძლებლობა არა გაქვს.	
ბ	რამდენიმე დღეში ჯიბის ფული მექნება, მანამდე დავიცდი;
ა	საუკეთესო გამოსავალია მოთმინება, იქნებ მალე ფასდაკლებულიც იყოს;
ბ	მშობლებისგან ავანსს (თანხას წინასწარ) ავიღებ.
3. სტუმრად მოსული ბებია-ბაბუა დამატებით ჯიბის ფულს გაძლევს.	
ბ	ჩემს თავს სურვილებიდან ერთს ავუსრულებ, ხოლო დანარჩენ ფულს კი გადავინახავ;
ბ	მშვენიერია! სიხარულით ველოდები საყიდლებზე წასვლას;
ა	მთელ თანხას გადავდებ დანაზოგისთვის.
4. ხარჯების დაგეგმვა არის თუ არა აუცილებელი?	
ბ	ჩემი ჯიბის ფული ბევრი არ არის, თუმცა მე მაინც ვახერხებ რაღაცებს. მაშ, რატომ უნდა დავგეგმო საერთოდ რამე?
ა	როდესაც ჯიბის ფულს ვიღებ, ყოველთვის ვფიქრობ იმაზე, თუ თვის მანძილზე რაზე უნდა დავხარჯო ის და კიდევ რისი ყიდვის საშუალება მექნება;
ბ	თუკი ჯიბის ფული არ მყოფნის, მე ყოველთვის შემიძლია ბებია-ბაბუისაგან ცოტა ფულის სესხება ან მომავალი თვის ჯიბის ფულის წინასწარ გამორთმევა.
5. დაგავიწყდა, რომ შენი მეგობრისათვის რაღაც ძალიან მნიშვნელოვანი გეთქვა.	
ბ	ვუგზავნი ტექსტურ შეტყობინებას და შემდეგ ვურეკავ, რომ გავიგო ყველაფერი ნათელია თუ არა;
ბ	როგორც კი სახლში მივალ, სახლის ტელეფონიდან დავურეკავ;
ა	რამდენიმე საათში უნდა ვნახო და ამ საკითხს მაშინ მოვახსენებ.

როგორი ტიპის ადამიანი ვარ ფულთან დამოკიდებულების თვალსაზრისით?

პასუხების ფურცელი

ტესტის შედეგები: „როგორი ტიპის ადამიანი ვარ ფულთან დამოკიდებულების თვალსაზრისით?“

დაითვალეთ, რომელი პასუხი გაციტო ყველაზე ხშირად, ა, ბ, თუ გ?

უმეტესი პასუხი გ: მხარჯველი	
<p>უბრალოდ გართობა, არამხოლოდ ხვალინდელ დღეზე ფიქრი - ეს კომპანიებისთვის „საუკეთესო მომხმარებელთა“ დევიზია. თითქმის არ არსებობს შეთავაზება, რომლითაც ასეთი ტიპის ადამიანი არ ისარგებლებს. როგორც კი მისი სურვილის ობიექტს ვიტრინაში აღმოაჩენს, შეძლებელია ასეთი მომხმარებლის შეჩერება. მაგრამ ისინი, ვინც ფინანსურად მუდამ ზღვარზე ცხოვრობს, გრძელვადიანად ძალიან დიდ ფასს იხდიან ხოლმე, მით უმეტეს, თუ ხშირად სესხსაც იღებენ ამა თუ იმ ნივთის საყიდლად.</p>	
პლუსი	<p>თუკი „საუკეთესო მომხმარებლები“ ფინანსურად მყარად დგანან მიწაზე, ამ შემთხვევაში, მათ მეგობრებსაც შეუძლიათ მათი გულუხვობით სარგებლობა. ამ ადამიანებმა ყოველთვის იციან ახალი ტენდენციების შესახებ და მუდმივად ფლობენ ინფორმაციას, თუ სად შეიძლება კონკრეტული სპეციფიკური პროდუქტების შეძენა.</p>
მინუსი	<p>მხოლოდ მოხმარებაზე ფიქრმა გრძელვადიანად შეიძლება არასტაბილურ ფინანსურ მდგომარეობამდე მიგიყვანოთ. საუკეთესო მეგობრებისთვისაც კი, რაღაც მომენტში, მოსაბეზრებელია, როცა მხოლოდ ერთი თემის ირგვლივ მიდის საუბარი. გარდა ამისა, იმისათვის, რომ იყო დამოუკიდებელი, შენ უნდა შეგეძლოს ფულის მართვა!</p>
რჩევა	<p>ჯერ დაფიქრდი, შემდეგ კი იყიდე! ყველამ, ვისაც სურს იცოდეს, თუ როგორ შეინარჩუნოს ფული, რაც შეიძლება დიდხანს უნდა აწარმოოს ბიუჯეტის დამგეგმავი. ამ გზით ვალების აღების თავიდან არიდებაცაა შესაძლებელი.</p>

უმეტესი პასუხი ბ: შეგნებული მომხმარებელი	
<p>როდესაც საქმე ფულს ეხება, შეგნებულ მომხმარებელს ასე სწრაფად ვერ გაცურებ. მან ზუსტად იცის საკუთარი სურვილები და, შესაბამისად, იშვიათად კარგავს კონტროლს თავის ფინანსებზე. კარგი გრძნობაა, იცნობდე საკუთარ სურვილებს, მოთხოვნებსა და იღებებს. ფულის დაგეგმილი მართვა ბევრ ახალ შესაძლებლობას ქმნის და განსაკუთრებული შემთხვევებისთვისაც ტოვებს ადგილს.</p>	
პლუსი	<p>შეგნებულმა მომხმარებელმა იცის, თუ რა ანიჭებს მას სიამოვნებას; მის შემთხვევაში ძალიან ცოტაა სპონტანური შესყიდვები. ეს თვისება მას საიმედო კომპანიონად აქცევს მეგობრებთან ერთად საყიდლებზე გასვლისას.</p>
მინუსი	<p>რამდენიმე ლარის სესხად გაცემა თუ კლასელებისათვის მობილური ტელეფონის თხოვება - თუკი შენ კარგად მართავ შენს ფულს, სხვებიც ხშირად შეეცდებიან, რომ შენს ფულზე ჰქონდეთ წვდომა. იყავი ფრთხილად - არავის მისცე უფლება, გამოგიყენონ. ისწავლე დროდადრო უარის თქმაც!</p>
რჩევა	<p>შეგნებულად შეგიძლია შენი ფინანსების მართვა. უზრუნველყავი, რომ განაგრძო შემოსავლისა და ხარჯების კონტროლი!</p>

უმეტესი პასუხი ა: დამზოგველი	
<p>ეკონომიურობა კი გახლავთ სათნოება - თუმცა, მოდი, ნუ გადავაჭარბებთ. ეცადე, არ გადაკვეთო სიძუნწის ხაზი, რადგან ბოლოს და ბოლოს დაზოგვა თვითმიზანი არ არის. ის, ვისაც საკუთარი თავისა თუ სხვებისათვის არაფერი ემეტება, ძალიან სწრაფად შეიძლება მარტო დარჩეს. დამზოგველისათვის განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია ზედმეტი ხარჯების თავიდან აცილება. ეს ნიშნავს: ფასების შედარებას, შეძლებისდაგვარად იაფად ყიდვას და ყოველგვარი ზედმეტის შესყიდვაზე უარის თქმას. ეს გახლავთ დამზოგველის რეცეპტი ფინანსური წარმატებისთვის.</p>	
პლუსი	<p>დამზოგველები კარგი მრჩეველები არიან, როდესაც საქმე შეეხება დაზოგვის სხვადასხვა გზის მოძიებას. მათ უამრავი რჩევა აქვთ, თუ როგორ შეიძლება ჯიბის ფულიდან მაქსიმალური სარგებლის მიღება.</p>
მინუსი	<p>მას, ვინც ეკონომიურობის თვალსაზრისით ძალიან აზვიადებს ხოლმე, მალევე აღიქვამენ ძუნწად. არაფერი დაშავდება და, მართლაც, არავითარი ფინანსური ზარალის მოტანა არ შეუძლია იმ ფაქტს, თუკი მეგობრებთან ერთად კინოში წახვალთ ან ნაყინს მიირთმევთ.</p>
რჩევა	<p>საკუთარი ფინანსების შეგნებული მართვა არ ნიშნავს იმას, რომ ფული საერთოდ არ დავხარჯოთ. შენ შეგიძლია ჭკვიანურად განახორციელო შენი შესყიდვები და შიგადაშიგ საკუთარი სურვილები აისრულო.</p>

სამუშაო ფურცელი 4.3 ტესტი

- დაასახელეთ შემოსავლის სხვადასხვა წყარო.

- აქვთ თუ არა ბავშვებს შემოსავალი?

- რა არის ოჯახის წმინდა შემოსავალი?

- რა არის „ცვლადი ხარჯები“?

- სწორია თუ მცდარი: შესაძლებელია ფიქსირებული ხარჯების შემცირება მოკლე ვადაში.

- რატომ უნდა ჰქონდეს ოჯახის ბიუჯეტს დადებითი ბალანსი?

საკითხი 5: დაზოგვა და ქველმოქმედება

სასწავლო მიზნები:

- მოსწავლეებს ესმით, რომ დაზოგვა ნიშნავს მოხმარებაზე უარის თქმას დღეს და გადადებას სამომავლოდ;
 - მათ ესმით, რომ დაზოგვა მნიშვნელოვანია ფინანსური მიზნების მისაღწევად და გაუთვალისწინებელ ხარჯებთან გასამკლავებლად;
 - მათ ესმით, რომ ადამიანს შეუძლია დაეხმაროს სხვებს ბევრი თანხის გარეშე.
- კომპეტენციებთან მიმართებით არსებული მოთხოვნები:
- მოსწავლეებს ესმით, რომ ინვესტირების სამი კრიტერიუმიდან (უსაფრთხოება, მომგებიანობა და ლიკვიდობა) შეუძლებელია სამივე მიზნის ერთდროულად და მაქსიმალური ეფექტურობით მიღწევა;
 - მათ შეუძლიათ ახსნან, თუ რას აკეთებს ბანკი და რას ნიშნავს საპროცენტო განაკვეთი;
 - მათ შეუძლიათ მოიძიონ სხვადასხვა ბანკში არსებული სხვადასხვა შეთავაზება.

მნიშვნელოვანი ცნებები:

ფინანსური მიზნები, ბანკი, დეპოზიტი, ინვესტიციის ჯადოსნური სამკუთხედი, საპროცენტო განაკვეთები, ინვესტიცია.

საკვანძო კითხვები:

- რატომ არის მნიშვნელოვანი ფულის დაზოგვა?
- როგორ შეიძლება გამოვიყენოთ საკუთარი რესურსები ჩვენი თემის სასარგებლოდ? სხვის დასახმარებლად?

5.1 დაზოგვა

რას ვგულისხმობთ, როცა ვსაუბრობთ დაზოგვაზე? **დაზოგვა** არის ფულის გადადება სამომავლოდ, სხვადასხვა მიზნისთვის. თუმცა, ფულის გარდა, შესაძლებელია დაზოგოთ მაგალითად, ელექტროენერგია, წყალი და ამით შევამციროთ ხარჯები, რაც საბოლოო ჯამში, მეტი თანხის დაზოგვის შესაძლებლობას მოგვცემს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დაზოგვა ნიშნავს შემოსავლის ნაწილის მოხმარებაზე უარის თქმას დღეს. ის, თუ რამდენის დაზოგვის შესაძლებლობა აქვს ადამიანს, ძალიან განსხვავებულია სხვადასხვა ადამიანის შემთხვევაში და დიდწილადაა დამოკიდებული არსებულ ხელმისაწვდომ შემოსავალსა და ფიქსირებულ ხარჯებზე. ამასთანავე, ის ასევე დამოკიდებულია დაზოგვის სურვილზე. რაც უფრო მაღალია ეს სურვილი, მით უფრო ადვილია მოხმარებაზე უარის თქმა. დაზოგვის სურვილის გაძლიერებაში კონკრეტული **ფინანსური მიზნის** დასახვა დაგეხმარებათ. როცა იცით, რისთვის ზოგავთ, რამდენი უნდა დაზოგოთ ჯამში და ამისთვის ყოველთვიურად რა თანხა უნდა გადადოთ, დაზოგვის პროცესი უფრო მარტივდება.

ფინანსური მიზნები იყოფა გრძელვადიან და მოკლევადიან მიზნებად.

- **მოკლევადიანი მიზნები** - მიზნები, რომელთა მიღწევა სწრაფადაა შესაძლებელი (მაგ., რამდენიმე კვირაში, ან თვეში) და დიდ ხარჯთან არ არის დაკავშირებული;
- **გრძელვადიანი მიზნები** - მიზნები, რომელთა მიღწევაც შედარებით დიდ დროსა (მაგ., ერთ ან რამდენიმე წელს) და ხარჯს მოითხოვს.

მიზნების გარდა, მნიშვნელოვანია თანხა გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვისაც დაზოგოთ, როგორცაა მაგალითად, ტექნიკის გაფუჭება, ავადმყოფობა და ა.შ. ასეთ შემთხვევაში დანაზოგი დაგეხმარებათ თავიდან აიცილოთ გაუთვალისწინებელი ხარჯები.

მრავალი კარგი მიზეზი არსებობს, რის გამოც ოჯახები თანხას ზოგავენ. ეს მიზეზები არა მარტო განსხვავდება ერთმანეთისაგან, არამედ ადამიანებიც თავიანთი ცხოვრების მანძილზე ცვლიან ხოლმე მათ. არსებობს მრავალი მიზეზი, თუ რატომ ზოგავენ ადამიანები ფულს. ის შეიძლება დაჯგუფდეს სამი ძირითადი თემის მიხედვით.

ადამიანები ფულს ზოგავენ იმიტომ, რომ:

- დაგეგმილი აქვთ დიდი შესყიდვა და სურთ მისი განხორციელება ყოველგვარი სესხის გარეშე (მიზნობრივი დაზოგვა);
- სურთ შექმნან რეზერვები ანუ მარაგები საგანგებო ფინანსური შემთხვევებისა თუ გაუთვალისწინებელი ხარჯებისათვის;
- სურთ დააგროვონ აქტივები, მაგალითად სიბერის უზრუნველსაყოფად (კაპიტალის დაგროვება).

ფულის **დაზოგვა** შეიძლება როგორც სახლში, მაგალითად, ყულაბაში, ისე ბანკშიც - **დეპოზიტზე**. ბანკი ფინანსური ორგანიზაციაა, სადაც შეგვიძლია თანხა დავაგროვოთ. ბანკში ჩვენს დანაზოგს დეპოზიტი ეწოდება და მას სარგებელი ანუ პროცენტი ერიცხება. ბანკის მეორე მნიშვნელოვანი ფუნქცია სესხების გაცემაა. ამას გარდა, ბანკი სხვა ფინანსურ მომსახურებებსაც გვთავაზობს - გვეხმარება ფულის გაგზავნაში საქართველოში ან საზღვარგარეთ, კომუნალური გადასახადების გადახდაში, ვალუტის გადაცვლაში და ა.შ. ბანკში დეპოზიტზე თანხის შენახვა უფრო უსაფრთხოა, ვიდრე ყულაბაში და მას დამატებითი თანხაც ერიცხება პროცენტის სახით.

ბანკები სხვადასხვა ტიპის დეპოზიტებს გვთავაზობენ და თქვენთვის სასურველი უნდა შეარჩიოთ. ასევე, სხვადასხვა ბანკში ერთსა და იმავე დეპოზიტზე საპროცენტო განაკვეთი ან/და სხვა პირობები შეიძლება განსხვავდებოდეს ერთმანეთისგან. ამიტომ, მომხმარებელმა თავად უნდა გაარკვიოს, რომელ ბანკს აქვს მისი მიზნებისთვის საუკეთესო შეთავაზება.

ბანკები, ძირითადად, სამი ტიპის დეპოზიტს გვთავაზობენ:

ვადიანი დეპოზიტი	ვადიანი დეპოზიტი იხსნება კონკრეტული ვადით (მაგ., 12 თვით) და ამ ვადის გასვლის შემდეგ მომხმარებელს უბრუნდება როგორც თავდაპირველად შეტანილი, ანუ ძირითადი თანხა, ისე მასზე დარიცხული სარგებელი. ჩვეულებრივ, მომხმარებელს დეპოზიტზე საპროცენტო სარგებელი ვადის ბოლოს ან ყოველთვიურად ერიცხება - იმის მიხედვით, თუ რას ითვალისწინებს ხელშეკრულება. თუ მომხმარებელი ვადიანი დეპოზიტიდან თანხას ვადაზე ადრე გაიტანს, ეს ჩაითვლება დეპოზიტის ხელშეკრულების პირობის დარღვევად და მას იმაზე უფრო მცირე საპროცენტო სარგებელი დაერიცხება, ვიდრე თანხის ვადის ბოლოს გატანისას დაერიცხებოდა, ან საერთოდ არ დაერიცხება სარგებელი.
ზრდადი დეპოზიტი	ზრდადი დეპოზიტიც ვადიანი დეპოზიტის სახეობაა და ისიც კონკრეტული, წინასწარ განსაზღვრული ვადით იხსნება, თუმცა, სტანდარტული ვადიანი დეპოზიტისაგან განსხვავებით, მასზე პერიოდულად შესაძლებელია თანხის დამატებაც. ზრდადი დეპოზიტის ერთ-ერთი უპირატესობა ის არის, რომ ის საშუალებას აძლევს მომხმარებელს, დააგროვოს და ყოველთვიურად გაზარდოს მისი დანაზოგი. თუმცა, როგორც წესი, მომხმარებელს ზრდადი დეპოზიტზე უფრო დაბალი სარგებელი ერიცხება, ვიდრე სტანდარტულ ვადიან დეპოზიტზე.
უვადო (მოთხოვნამდე) დეპოზიტი	ამ ტიპის დეპოზიტი უვადოდ იხსნება და, შესაძლებელია თანხის ნებისმიერ დროს როგორც დამატება, ისე გამოტანა. უვადო დეპოზიტს ზოგჯერ შემნახველ დეპოზიტსაც ეძახიან. ამ ტიპის დეპოზიტი დაზოგვის კარგი საშუალებაა მაშინ, როდესაც მომხმარებელმა წინასწარ არ იცის, თუ როდის დასჭირდება თანხა, თუმცა უნდა გავითვალისწინოთ, რომ შემნახველ დეპოზიტს აქვს შედარებით დაბალი საპროცენტო სარგებელი, ვიდრე სტანდარტულ ვადიან და ზრდადი დეპოზიტებს.

ასევე შესაძლებელია, ცალკე გამოვყოთ საბავშვო დეპოზიტი. საბავშვო დეპოზიტიც ვადიანი დეპოზიტის სახეა და მასზე, ზრდადი დეპოზიტის მსგავსად, შესაძლებელია პერიოდულად თანხის დამატება. საბავშვო დეპოზიტი, მაქსიმუმ, ბავშვის სრულწლოვანებამდე ანუ 18 წლამდე იხსნება.

არსებობს მარტივი და რთული პროცენტი. მაგალითად, თუ დეპოზიტს ვხსნით 1 წელზე მეტი ვადით, მარტივი პროცენტის შემთხვევაში, საპროცენტო სარგებელი ერიცხება მხოლოდ დეპოზიტის საწყის თანხას, ხოლო რთული პროცენტის შემთხვევაში, საპროცენტო სარგებელი ერიცხება როგორც დეპოზიტის საწყის თანხას, ასევე მასზე წინა პერიოდში, მაგალითად, წინა წელს დარიცხული პროცენტის თანხასაც. დროთა განმავლობაში, ეს მნიშვნელოვან სხვაობას იძლევა სხვადასხვა დარიცხვის პრინციპის მქონე დეპოზიტებს შორის, რადგან რთული პროცენტის შემთხვევაში, დეპოზიტზე უფრო მეტი თანხა გროვდება.

მაგალითი:

გვაქვს 1000 ლარი 2 წლით დეპოზიტზე დასადებად და 2 შემოთავაზება: ორივე შემთხვევაში დეპოზიტის საპროცენტო განაკვეთი 10%-ია, თუმცა პირველ შემთხვევაში გვაქვს მარტივი პროცენტი, ხოლო მეორეში - რთული % წელიწადში ერთხელ დარიცხვით (კაპიტალიზაციით). რა თანხა გვექნება პირველი წლის შემდეგ?

	N 1 შემოთავაზება	N 2 შემოთავაზება
1-ლი წელი:	$1000 + 1000 \times 10\% = 1100$ ლ	$1000 + 1000 \times 10\% = 1100$ ლ

როგორც ხედავთ, პირველი წლის ბოლოს ორივე შემთხვევაში ერთი და იგივე თანხა მივიღეთ, განსხვავება უკვე მეორე წლის ბოლოდან იწყება, რადგან მარტივი პროცენტის შემთხვევაში პროცენტი ისევ დეპოზიტის საწყისი თანხიდან (1000 ლარიდან) დაინგარიშება, ხოლო რთული პროცენტის შემთხვევაში კი - საწყისი თანხისა და დარიცხული პროცენტის ჯამური თანხიდან (1100 ლარიდან):

	N 1 შემოთავაზება	N 2 შემოთავაზება
1-ლი წელი:	$1000 + 1000 \times 10\% = 1100$ ლ	$1100 + 1100 \times 10\% = 1210$ ლ

მეორე წლის ბოლოს, პირველ შემოთავაზების მიღების შემთხვევაში, დეპოზიტზე გვექნებოდა 1200 ლარი, ხოლო მეორე შემოთავაზების შემთხვევაში - 1210 ლარი. ეს მაგალითი, 2 წლიანი დეპოზიტის შემთხვევაში, ადვილი დასათვლელია, თუმცა მრავალწლიანი დეპოზიტის შემთხვევაში, უკვე რთული პროცენტის ფორმულის გამოყენება დაგჭირდებათ. თუმცა, ასევე არსებობს რთულპროცენტიანი დეპოზიტის კალკულატორები, სადაც თანხის, პროცენტისა და ვადის შეყვანის შემთხვევაში დაითვლით ვადის ბოლოს მისაღებ თანხას.

თითოეულ ბანკში თითოეული ადამიანის მიერ განთავსებული თანხები (დეპოზიტები, მიმდინარე ანგარიშები) ჯამში 5000 ლარამდეა დაზღვეული დეპოზიტების დაზღვევის სისტემის ფარგლებში. აღსანიშნავია, რომ 2020 წლის 1 ივლისიდან ეს ლიმიტი 15 000 ლარამდე გაიზრდება.

5.2 ინვესტირება

ის, ვინც ზოგავს, ამავედროულად იმაზეც ფიქრობს, თუ სად ჩადოს თავისი ფული, ანუ სად მოახდინოს თანხის ინვესტირება. ამისათვის უამრავი გზა არსებობს. ერთ-ერთი სწორედ ზემოთ განხილული საბანკო დეპოზიტებია.

ინვესტიცია შეიძლება განვიხილოთ როგორც არსებული რესურსის (ფულის, დროისა და ა.შ.) რაიმე საქმიანობაში ან რაიმე ნივთში (აქტივში) დაბანდება მომავალში სარგებლის მიღების მიზნით.

ფინანსურ ინვესტიციაში უსაფრთხოება, მომგებიანობა და ხელმისაწვდომობა (ლიკვიდობა) განიხილება როგორც შერჩევის სამი მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი. თუმცა, ამ სამივე მიზნის ერთდროულად უმაღლესი ფორმით მიღწევა შეუძლებელია, ამიტომ ამას

უწოდებენ ინვესტიციის „ჯაღოსნურ სამკუთხედს“ (იხ. სურათი „ინვესტიციის ჯაღოსნური სამკუთხედი“¹⁰).

უსაფრთხოება: მაგალითად, დეპოზიტების შემთხვევაში, როგორც ზემოთ ვახსენეთ, მოქმედებს დეპოზიტების დაზღვევა 5,000 ლარამდე ეს ეხება ყველა ბანკს და ყველა დეპოზიტს თითოეულ კლიენტზე, თუმცა არსებობს სხვა რისკები:

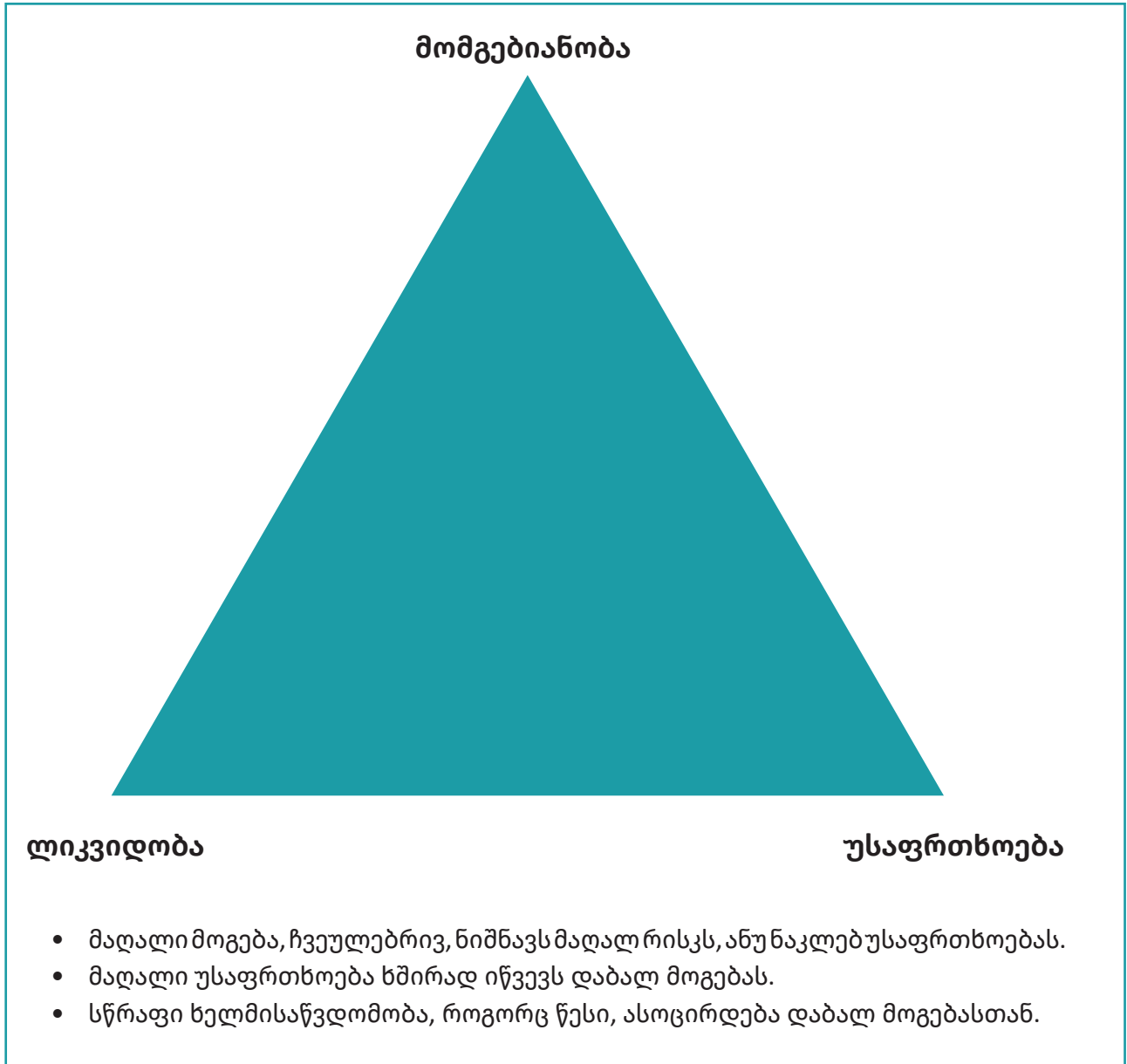
- ხელშეკრულების პერიოდში საპროცენტო განაკვეთის შემცირების რისკი;
- ვალუტის გაუფასურების რისკი;
- ინფლაციის რისკი, რომელიც ამცირებს ვალუტის მსყიდველუნარიანობას.

მომგებიანობა: ინვესტიციის მომგებიანობა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად წარმატებულია ის კომპანია თუ საქმიანობა, რაშიც ინვესტორი აბანდებს ფულს. როდესაც ინვესტიცია მომგებიანია, შესაბამისად, იზრდება ინვესტორის შემოსავალიც: მაგალითად, თუ კომპანიამ მიიღო დიდი მოგება, ის ინვესტორს მეტ თანხას გადაუხდის დივიდენდის სახით, ან თუ კომპანია წარმატებით ფუნქციონირებს და მისი აქციების ფასი იზრდება, მაშინ აქციონერი მოგებას ნახავს ამ აქციის გაყიდვით. დეპოზიტის განთავსების შემთხვევაში კი მომგებიანობა დამოკიდებული იქნება ბანკის მიერ შემოთავაზებულ პროცენტზე.

ხელმისაწვდომობა: ლიკვიდობა განისაზღვრება ინვესტიციის ნაღდ ფულად გადაქცევის შესაძლებლობით, ანუ რამდენად სწრაფად შეგვიძლია ვაქციოთ ჩვენი ინვესტიცია ნაღდ ფულად. მაგალითად, დეპოზიტის შემთხვევაში, მისი ხელმისაწვდომობა დამოკიდებულია დეპოზიტის ვადაზე.

¹⁰ წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018 / სასწავლო

ინვესტიციის ჯადოსნური სამკუთხედი:



5.3 ქველმოქმედება

ქველმოქმედება არის იმ ადამიანების უანგარო დახმარება, რომლებიც ამას საჭიროებენ. ადამიანები ცდილობენ დაეხმარონ მათ, ვისაც თავად არ შეუძლია უზრუნველყოს ცხოვრების მინიმალური ან/და ღირსეული დონე. ქველმოქმედები შეიძლება ასევე ზრუნავდნენ სხვების განათლებაზე, ჯანმრთელობაზე, მათ ზნეობრივ ან ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. სახელმწიფოს ამოცანაა, მიიღოს ზომები თავისი მოქალაქეების სოციალური, მატერიალური და კულტურული კეთილდღეობის გასაზრდელად. თუმცა, ნაწილობრივ ეს არის ასევე მოქალაქეების ამოცანა - აიღონ პასუხისმგებლობა ამ ძირითადი საჭიროებების შესრულებაზე და ხელი შეუწყონ ცხოვრებისა და გარემო პირობების გაუმჯობესებას.

მათ, ვინც ფულს ზოგავს, შეუძლია არა მარტო ამ თანხის მოგვიანებით ინვესტირება, არამედ

ასევე მათი დახმარებაც, ვისაც ეს ესაჭიროება; ასევე, კარგი საქმეების მხარდაჭერა (მაგ., ცხოველთა დაცვა). მაგალითისათვის, შეიძლება ფული მივცეთ მოწყალეების მთხოვნელს, ან ჩავყაროთ სხვათა დასახმარებლად შექმნილ შემოწირულობათა ყუთში.

მოსწავლეები მსჯელობენ, რეალურად ეხმარებიან თუ არა ისინი სხვებს:

- იციან თუ არა, ვის ეხმარებიან?
- იციან თუ არა, რა ხდება მათი შემოწირულობებით?
- საკმარისია თუ არა ერთჯერადი შემოწირულობა ნამდვილი დახმარებისათვის?

ბევრ შემთხვევაში შეუძლებელია იცოდეთ ან გაიგო ასეთი ფაქტორების შესახებ. მაგალითად, როდესაც ფულს შემოწირულობის ყუთში ყრით, ზუსტად იცით ვის დაეხმარებიან ამ შემოწირულობით? ან კონკრეტულად რა სახის დახმარებას გაუწევინებთ ამ ადამიანს? ამრიგად, შემოწირულობის წინ ძალიან მნიშვნელოვანია გაარკვიოთ, რას აპირებთ, რა მიზნები გაქვთ და როგორ გსურთ დახმარება. რომელი მიმართულებაა თქვენთვის მნიშვნელოვანი:

- სპეციალური საჭიროებების მქონე, ავადმყოფი ან უსახლკარო ადამიანები;
- ცხოველები, ბუნება ან გარემოს დაცვა;
- საკუთარი თემის ან დიდი საქველმოქმედო ორგანიზაციის მხარდაჭერა;
- შემოწირულობა საგანგებო სიტუაციებისას (მაგ., ბუნებრივი კატასტროფები);
- თუ, მნიშვნელოვანია რეგულარული დახმარება?

სამუშაო ფურცელი 5.1 „დაზოგვის მიზნები“¹¹

სავარჯიშოს მიზანია, დააფიქროს მოსწავლეები იმაზე, რომ ადამიანებს სხვადასხვა ფინანსური მიზნები აქვთ და ამ მიზნების მისაღწევად მნიშვნელოვანია თანხის დაზოგვა. მონაწილეები იკვლევენ, რა ფინანსური მიზნები აქვთ ადამიანებს და ზოგავენ თუ არა ფინანსებს ამ მიზნების მისაღწევად, შემდეგ კი თავიანთი კვლევის შედეგებს ადარებენ ფინანსური განათლებისა და ჩართულობის კვლევის (2016) შედეგებს.

1) სთხოვეთ მოსწავლეებს, გამოთქვან მოსაზრებები:

- რას ფიქრობენ დაზოგვაზე?
- აქვთ თუ არა თვითონ ან მათ მეგობრებს დაზოგვის გამოცდილება?
- გააჩნიათ თუ არა დაზოგვის მიზნები?

2) შესთავაზეთ მოსწავლეებს, აწარმოონ მცირე გამოკითხვა კლასში/ ან სასკოლო გარემოში/ ან ოჯახში/ნათესავებში. კითხვარის ფორმა იხილეთ ცხრილის სახით.

¹¹ წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადლი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018/სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის 1 გამოცემა 2018, შტუტგარტი

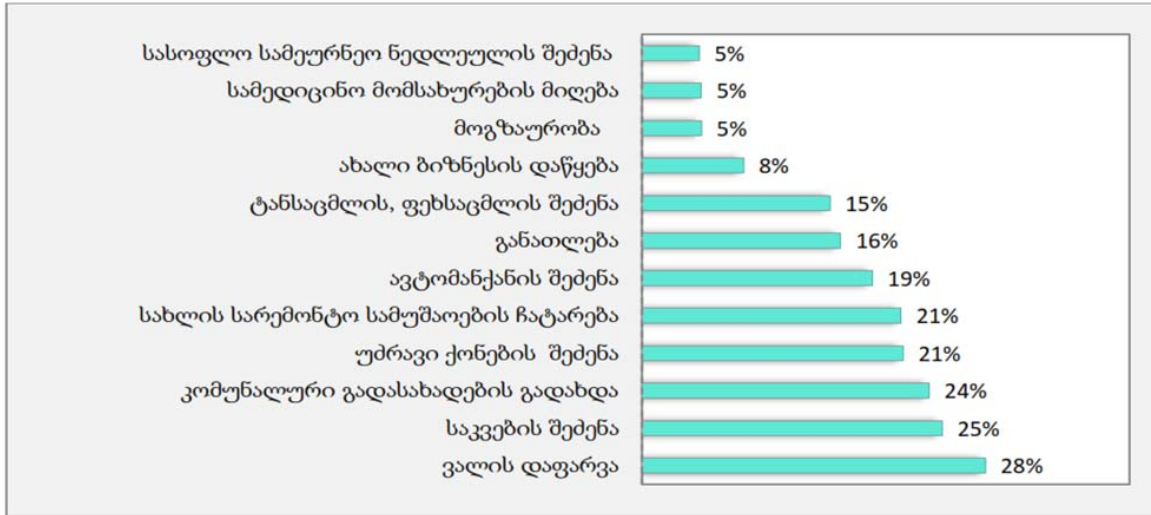
კითხვარი				
გამოკითხვის თარიღი:		რესპონდენტის ასაკი:		
1. ზოგავთ თუ არა ფულის ნაწილს? გთხოვთ, მონიშნეთ.				
დიახ		არა		
2. არის თუ არა ქვემოთ მოცემული დაზოგვის მიზნები თქვენთვის მნიშვნელოვანი? გთხოვთ, მონიშნოთ შესაბამისი გრაფა.				
	ძალიან მნიშვნელოვანია	მნიშვნელოვანია	არც ისე მნიშვნელოვანია	უმნიშვნელოა
მოგზაურობა, დასვენება				
სახლი, ბინა				
ავეჯი				
მანქანა				
მოტოციკლეტი				
ტანსაცმელი				
ჰობი და სპორტული აქტივობები				
TV, სმარტფონი				
განათლება, უნივერსიტეტი				
საპენსიო დანაზოგი				
საგანგებო სიტუაციების დანაზოგი				
არანაირი განსაკუთრებული მიზანი				

3) მონაცემების შეგროვების შემდეგ, იმსჯელეთ შედეგების შესახებ: რომელია ყველაზე მეტად/ნაკლებად მნიშვნელოვანი მიზანი? განსხვავდება თუ არა შედეგები გამოკითხულთა ასაკის მიხედვით?

4) აჩვენეთ მოსწავლეებს ეროვნული ბანკის კვლევის შედეგები (დიაგრამა 1; 2) და სთხოვეთ შეადარონ თავიანთი კვლევის შედეგები ბანკის მონაცემებს.

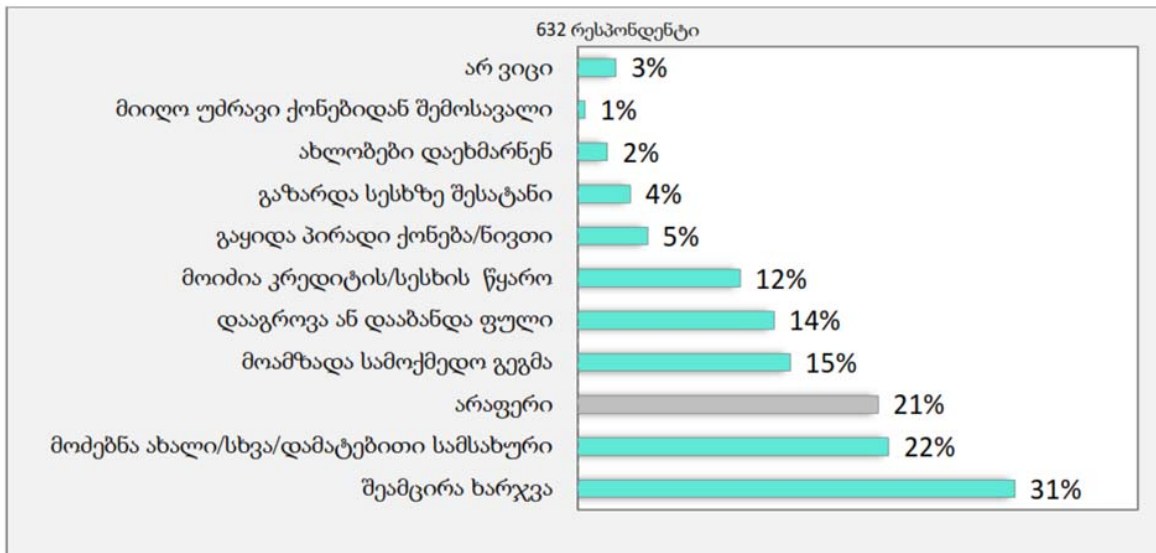
დიაგრამა 1. ფინანსური მიზნები (შემთხვევების პროცენტულობა) საქართველოს ეროვნული ბანკის კვლევა *¹²

კითხვაზე, რა არის თქვენი ფინანსური მიზანი, გამოკითხულთა პასუხები ასეთია:



დიაგრამა 2. ღონისძიებები ფინანსური მიზნების მისაღწევად (შემთხვევების პროცენტულობა) საქართველოს ეროვნული ბანკის კვლევა*

კითხვაზე, რა გააკეთეს იმისთვის, რომ ფინანსური მიზნისთვის მიეღწიათ, გამოკითხულთა პასუხები ასეთია:



5) მოსწავლეებს უკვე შედგენილი აქვთ საკუთარი პირადი ბიუჯეტი. ამჯერად მათ უნდა გამოთვალონ, რა თანხა უნდა დაზოგონ ყოველკვირეულად იმისთვის, რომ მიაღწიონ თავიანთ ფინანსურ მიზანს. ამისთვის, მათ უნდა უპასუხონ შემდეგ კითხვებს: რა თანხა მჭირდება მიზნის მისაღწევად? რამდენ კვირაში მსურს ამ მიზნის მიღწევა? შემდეგ კი, თანხის რაოდენობა გაყონ კვირების რაოდენობაზე. ასე მიიღებენ ყოველკვირეულად დასაზოგ თანხას. თუკი ეს თანხა დიდია და ფიქრობენ, რომ ვერ შეძლებენ ამდენის დაზოგვას, მაშინ უნდა გაზარდონ მიზნის მიღწევის დრო.

¹² *საქართველოს ეროვნული ბანკის 2016 წლის კვლევა ფინანსური განათლებისა და ჩართულობის შესახებ

სამუშაო ფურცელი 5.2 „ყულაბა თუ ბანკი?“

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა გააცნობიერონ, რით განსახვავდება ერთმანეთისგან თანხის დაზოგვა სახლში და თანხის დაზოგვა ბანკში, დეპოზიტზე. ისინი ასევე სწავლობენ განსხვავებებს დეპოზიტების ტიპებს შორის; და ბოლოს, ისინი იკვლევენ სხვადასხვა ბანკის შემოთავაზებებს დეპოზიტების კუთხით.

სავარაუდო დრო: 40 წთ
(ცხრილის შესავსებად და შემდგომი პრეზენტაციებისთვის)

- 1) ჰკითხეთ მოსწავლეებს, ფულის სახით დანაზოგის არსებობის შემთხვევაში, სად შეინახავდნენ - ბანკში თუ ყულაბაში? იმსჯელონ თითოეული გადაწყვეტილების დადებით და უარყოფით მხარეებზე. მსჯელობის შემდეგ დაურიგეთ ქვემოთ მოცემული ცხრილი და სთხოვეთ შეავსონ. შევსებული ფორმები შეინახეთ.

ყულაბა	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
მოთხოვნამდე დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
ზრდადი დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
ვადიანი დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე

2) შესთავაზეთ მოსწავლეებს, შექმნან გუნდები და მათთან ერთად დაგეგმეთ ვიზიტები სხვადასხვა ბანკში, რათა გაეცნონ მათ საქმიანობას და შემოთავაზებულ სადეპოზიტო პირობებს:

- დეპოზიტის გახსნისთვის განსაზღვრული მინიმალური თანხა;
- დეპოზიტის ვალუტა;
- საპროცენტო განაკვეთი მოთხოვნამდე, ზრდადი და ვადიანი დეპოზიტებისთვის;
- ხელშეკრულების პირობები (მაგ., შემოიძლია თუ არა ვადაზე ადრე დავარღვიო დეპოზიტი? დამერიცხება თუ არა ამ შემთხვევაში საპროცენტო სარგებელი?);
- ყოველთვიური მინიმალური შენატანი;
- შესაძლო საკომისიოები და სხვა ხარჯები;
- და ა.შ.

შენიშვნა: ბანკების მიერ შემოთავაზებული პირობების გაგება შეიძლება ასევე მათ ვებგვერდებზე ან სატელეფონო მომსახურების ცენტრში დარეკვით.

3) ბანკებში ვიზიტის შემდეგ თითოეული გუნდი წარმოადგენს პრეზენტაციას. პარალელურად მოსწავლეებს დაურიგეთ ცხრილები, რომლებიც მანამდე შეავსეს და სთხოვეთ, შეადარონ პრეზენტაციებში მოცემული შედეგები თავიანთ საწყის მოსაზრებებს. იმსჯელეთ ბანკების პირობებს შორის არსებულ განსხვავებებზე.

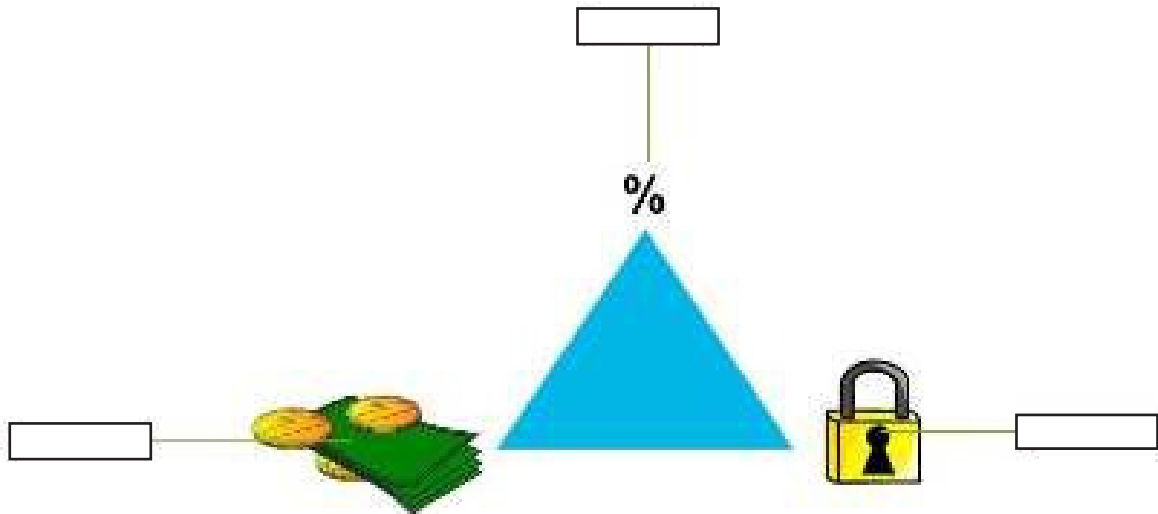
სავარაუდო პასუხები დავალებისათვის „ყულაბა თუ ბანკი?“

ყულაბა	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
ადვილია დაზოგვა	არ ერიცხება საპროცენტო სარგებელი
უფრო მოსახერხებელია პატარა თანხებით დაზოგვისთვის	მოუხერხებელია შედარებით დიდი თანხების დაზოგვისთვის
ხელმისაწვდომია ნებისმიერ დროს	ხელმისაწვდომია ნებისმიერ დროს, ხარჯვის ცდუნება
	არ არის დაცული
მოთხოვნამდე დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
ერიცხება საპროცენტო სარგებელი	დაბალი საპროცენტო სარგებელი
გამოსადეგია მცირე თანხის დანაზოგებისათვის	ადვილად ხელმისაწვდომი თანხები მაცდურია დახარჯვისთვის
თანხის დამატება ან გამოკლება	
ადვილად ხელმისაწვდომი თანხები	
დაცულობა	

ზრდადი დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთი, ვიდრე მოთხოვნამდე დეპოზიტისას	დეპოზიტის ვადის გასვლამდე თანხა არ არის ხელმისაწვდომი
შეგიძლია, დეპოზიტს თანხა დაამატო	როგორც წესი, თანხის დამატება გარკვეული პერიოდულობით აუცილებელია
დაცულობა	
ვადიანი დეპოზიტი	
დადებითი მხარე	უარყოფითი მხარე
უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთი, ვიდრე ზრდადი დეპოზიტისას	დეპოზიტის ვადის გასვლამდე თანხა არ არის ხელმისაწვდომი
დაცულობა	არ შეგიძლია თანხის დამატება

სამუშაო ფურცელი 5.3 „ინვესტიციის ჯადოსნური სამკუთხედი“¹³

სთხოვეთ მოსწავლეებს მოცემული ცნებები: ლიკვიდობა, მომგებიანობა, უსაფრთხოება - ჩასვან შესაბამის ცარიელ უჯრებში.



სამუშაო ფურცელი 5.4 „საქველმოქმედო პროექტი“

სავარჯიშოს მიზანია, მოსწავლეებმა შეძლონ იდეების გენერირება - როგორ, რა გზით და ვისი დახმარება შეიძლება. ისინი გუნდურად მუშაობენ საქველმოქმედო პროექტზე და რეალურად ახორციელებენ მას.

- 1) დაყავით მოსწავლეები ჯგუფებად და სთხოვეთ, შეაგროვონ ინფორმაცია იმ საქველმოქმედო პროექტებზე, რომლებიც განხორციელებულა ან მიმდინარეობს, მაგალითად, სკოლაში, კლუბში, სამეზობლოში ან მუნიციპალიტეტში, შესაძლოა,

¹³ წყარო: მიხაელ შუენი, ჰანს იურგენ შლოსერი, ნადინ მაიერი, ნადდი ფულის ხელმისაწვდომობა, სერტიფიკატი საშუალო სასკოლო განათლების დაბალი კლასებისათვის, სავარჯიშო რვეული მე-7 გამოცემა 2018/სასწავლო მასალები ფინანსური სერტიფიკატისათვის 1 გამოცემა 2018, შტუტგარტი

ინტერნეტშიც. ჯგუფებმა გააცნონ ერთმანეთს მოძიებული ინფორმაციები.

2) შესთავაზეთ მოსწავლეებს საქველმოქმედო პროექტის განხორციელება. მოსწავლეებს მიეცით საშუალება, დააფიქსირონ მხარდაჭერის იდეები, მაგალითად, როგორცაა:

- სამეზობლოში მცხოვრები ასაკოვანი, თუ განსაკუთრებული საჭიროების მქონე ადამიანების დახმარება შესყიდვებში, დასუფთავებაში, ბაღის მოვლასა და ა.შ.;
- მოხუცებული ადამიანებისათვის და საავადმყოფოში მწოლიარეთათვის კითხვის, სიმღერის ან თამაშის დღეები;
- ძალღობა თავშესაფრების დახმარება (ფულით ან მოხალისეობითი საქმიანობით);
- გარემოსდაცვითი პროექტები (დასუფთავების აქციები, ხეების დარგვა, სკვერის მოწყობა)
- და ა. შ.

მსჯელობის შემდეგ ჯგუფებმა შეარჩიონ მათთვის სასურველი საპროექტო იდეა, შეადგინონ განხორციელების და ბიუჯეტის (ასეთის საჭიროების შემთხვევაში) გეგმები. მიუთითეთ მოსწავლეებს გაითვალისწინონ მოსალოდნელი რისკები და მათი თავიდან აცილების გზები.

პროექტების დასრულების შემდეგ მოაწყვეთ გაფართოებული შეხვედრა, რომელზედაც გუნდები წარმოადგენენ პრეზენტაციებს.

სამუშაო ფურცელი 5.5 ტესტი

- დაზოგვის შესაძლებლობა, ძირითადად, დამოკიდებულია განკარგვაში არსებულ შემოსავალსა და
-

- რა არის ის ძირითადი საში თემა ან მიზეზი, რომელთა გამოც ადამიანები ფულს ზოგავენ?
-

- აღწერეთ „ინვესტიციის ჯადოსნური სამკუთხედი“.
-

- დაასახელეთ დეპოზიტის საში განსხვავებული ტიპი.
-

- ხანგრძლივადიან დეპოზიტებს, როგორც წესი, დაბალი საპროცენტო განაკვეთი აქვს: სწორია თუ მცდარი?
-

www.finedu.gov.ge / info@finedu.gov.ge
www.nbg.gov.ge / info@nbg.gov.ge / (032) 2 406 406