



ინტელ

ინანსური განათლება

# გენერაცია





საქართველოს ეროვნული ბანკი  
National Bank of Georgia

კომიქსი შექმნილია საქართველოს ეროვნული ბანკის ფინანსური განათლების პლატფორმა „ფინედუს“ ინიციატივით.

პარტნიორები:



თბილისი



ანალო ბანკი

ლიჯინტი

აბჯისი ვიკრო ბანკი

პროექტის ავტორები: ნინი ჩიქოვანი, ნაუ სონლულაშვილი  
ტექსტის ავტორი: ნათია ჟიჟავაძე  
ილუსტრატორი: სოფო კირთაძე  
დიზაინერი: ზურა მჭედლიშვილი  
რედაქტორი, კორექტორი: ესმა მანია

© თამაშობანა, 2025

ყველა უფლება დაცულია

შპს „თამაშობანა“

მისამართი: თბილისი, ალ. ყაზბეგის გამზ, 14

ელ. ფოსტა: info@tamashobana.ge



ფინანსური განათლების ვებგვერდი: [www.finedu.gov.ge](http://www.finedu.gov.ge)

ელ. ფოსტა: [info@finedu.gov.ge](mailto:info@finedu.gov.ge)



# გენარმეობა

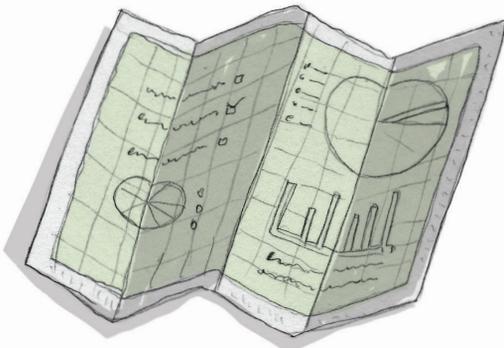
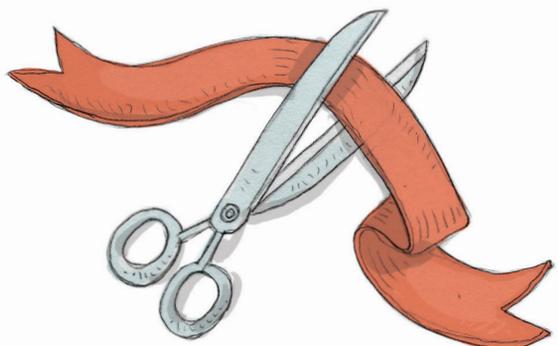
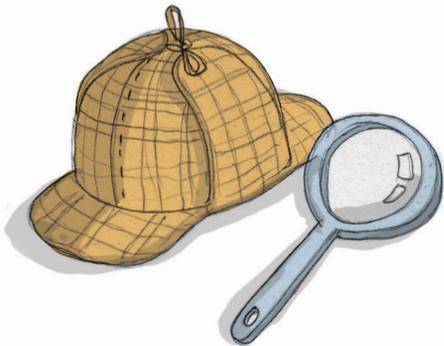




## მენარმეობა: იდეიდან საქმემდე

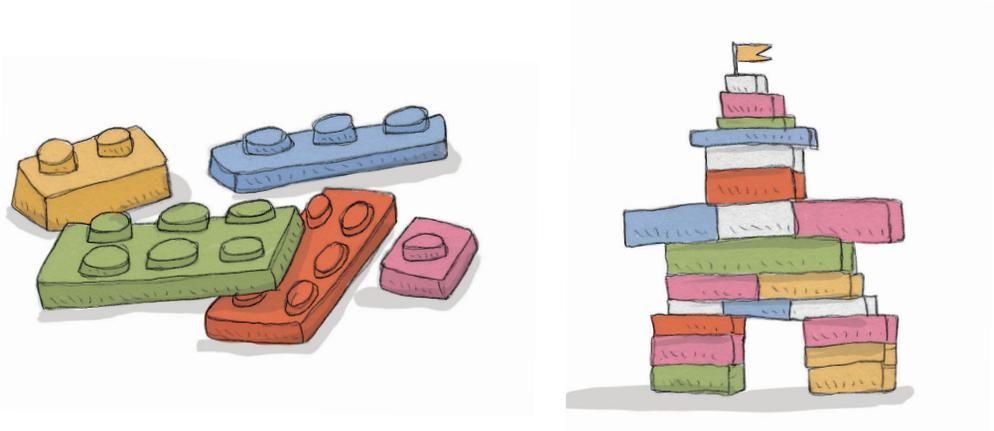
**მენარმეობა**, ანუ ბიზნესი, საკუთარი იდეის ჩამოყალიბება და განხორციელებაა ისე, რომ ეს იდეა სხვებსაც გამოადგეს და ინტერესი გაუჩნდეს.

მენარმეები ხდებიან ისინი, ვინც ხედავენ პრობლემას და ცდილობენ მოიფიქრონ გამოსავალი - ახალი ნივთი, თამაში, სერვისი და სხვა.



მენარმე ჰგავს გამომგონებელსაც და პატარა დეტექტივსაც, რომელიც ხედავს, რა აკლია სამყაროს და თავად ქმნის მას.

ლეგოს აწყობასაც ჰგავს მენარმეობა - ჯერ ფიქრობ, როგორი უნდა იყოს, შემდეგ დეტალებს აყალიბებ და ბოლოს აჩვენებ მეგობრებს. თუ მოეწონათ, მშვენიერია.



ბიზნესს, რომელიც ახლახან დაიბადა, სტარტაპს ეძახიან. ზუსტად ისე, როგორც სპორტში, ყველა სტარტის იდეა ფინიშამდე წარმატებულად მისვლაა. ბიზნესში კი ფინიში საბოლოო პროდუქტის ან მომსახურების შეთავაზებას შეიძლება შევადაროთ, რომელშიც მომხმარებლები ფულს გადაიხდიან.

თუ გვაქვს იდეა და შეგვიძლია რამე შევქმნათ ისე, რომ სხვებსაც წაადგეს, უკვე მენარმეები ვართ.





დემე 14 წლისაა და მართასა და თომას სკოლაში სულ რამდენიმე თვის წინ გადავიდა. ის დედასა და ბებიასთან ერთად ცოტა მოშორებით, ძველი უბნის ბოლოს, ერთსართულიან სახლში ცხოვრობს. დემე თავიდან მხოლოდ გაკვეთილების საინტერესოდ მოყოლით გამოირჩეოდა, მალე ისიც აღმოაჩინეს, რომ საოცრად ცნობისმოყვარე და იდეებით სავსე მეგობარი ჰყავდათ გვერდით.



დემეს აქამდეც ჰქონია რამდენიმე ჰობი - ხელნაკეთი ნივთების დამზადება, ნახატების გაყიდვა, რობოტების აწყობა... ბოლო დროს განსაკუთრებით სწავლაში დახმარება მოუწონა. ყველაფერი კი მათემატიკის მასწავლებლის ინიციატივით დაიწყო, მოსწავლეებს ახალი მასალის გაცნობის შემდეგ გაკვეთილი ერთმანეთისთვისაც თავიანთი სიტყვებით უნდა აეხსნათ. ასე ორმაგად სასარგებლო იქნებოდა - ვინც ახსნის თავადაც უღრმავდება ცოდნა და ვინც უსმენს, თანატოლისგან უფრო მარტივად გაიგებსო.



მართლაც, შედეგი საოცარი იყო - დემეს ახსნის შემდეგ დაჩიბ, სიცოცხლეში პირველად, თავად ამოხსნა რთული მაგალითი, მეორე დღეს კი თავად უხსნიდა თეკლას. სწორედ ამ დროს დაებადა დემეს გონებაში პატარა ბიზნესიდეა.



დემეს სკოლაში ხუმრობით „იდეების მეფეს“ უწოდებენ, რადგან თავში ყოველთვის რაღაც განსხვავებული იდეა უტრიალებს და ხშირად ამბობს:

ჰო, მაგრამ ერთი იდეა მაქვს...



შუადღეა. სკოლაში დასვენებაა. მართა, თომა და დემე სკოლის ეზოში ჩრდილში სკამზე სხედან.



იცოც, გუშინ დედაშენი შემხვდა და მომიყვა, როგორ ასწავლი შენს დას მათემატიკას და რამდენჯერაც დაეხმარე, ყოველთვის 10 ქულა აიღო.

ჰმ, აი ჩემი ძმა ონლაინ ემზადება ინგლისურში და ამაში მასწავლებელს უხდის ფულს.



რა ვიცი... თუ მართლა ასწავლის, რაც სჭირდება... რატომაც არა?

იცით, დიდი ხანია, ერთ იდეაზე მეფიქრება.



რაო, რაო? რა იდეაო?

სწავლაში დახმარება ხომ შეიძლება სერვისის იყოს? კაფეში რომ მოვანყოთ სწავლის კუთხე?



დაფიქრდი, სკოლიდან რომ გამოვდივართ, ყველა ან ტელეფონში ვართ, ან გვშია და ჭამაზე ვფიქრობთ. ხომ არ გავაკეთოთ რამე ისეთი, სადაც ბავშვებთან ერთად ვიმეცადინებდით, თანაც გემრიელ გარემოში?



ანუ მოდიან ბავშვები... და ჩვენ ვასწავლით? მაგალითად, კაფეში?

ჰო, პატარა მაგიდა, დაფა ან ბლოკნოტები, ფერადი მარკერები, ხეში და ბავშვები, რომლებსაც დახმარება სჭირდებათ. სკოლის შემდეგ მოდიან, იმეცადინებენ და თან დანაყრდებიან.



ამან შეიძლება რეალურად იმუშაოს. მშობლებსაც გაუხარდებათ.

კი, ზუსტად ვიცი, რომ იმუშავენს. ოღონდ მარტო ვერ მოვაბამ თავს და ჩვენ სამს ერთად კარგად გამოგვივა.



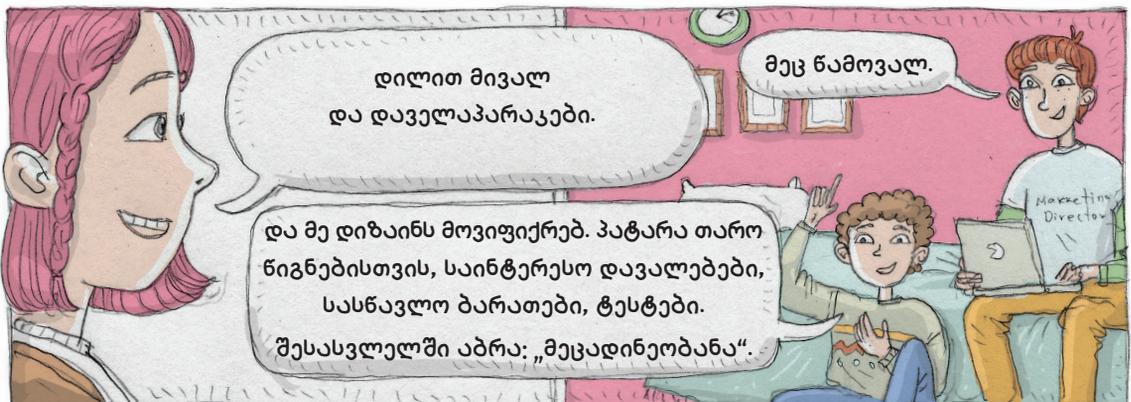
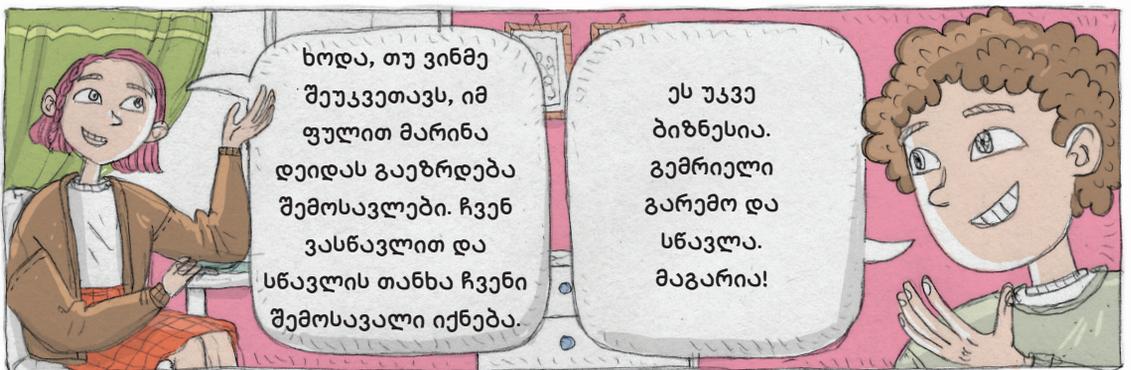
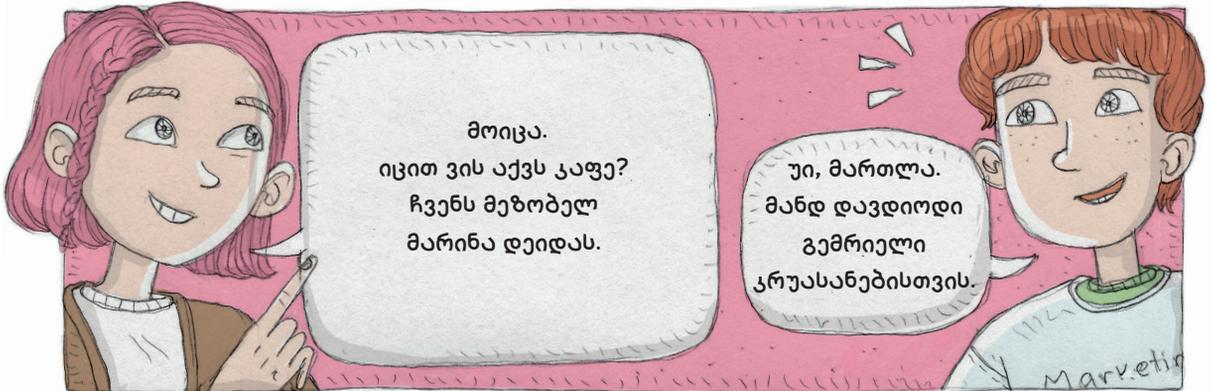
- მართა, შენ კარგად დაგეგმავე.
- თომა, მთელი სკოლა გიცნობს, გაყიდვები კარგად გამოგვივა.
- მე კი სიამოვნებით ვამეცადინებ.





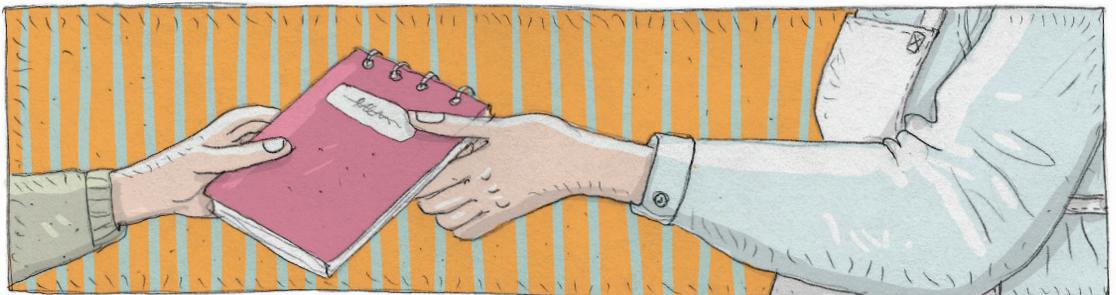
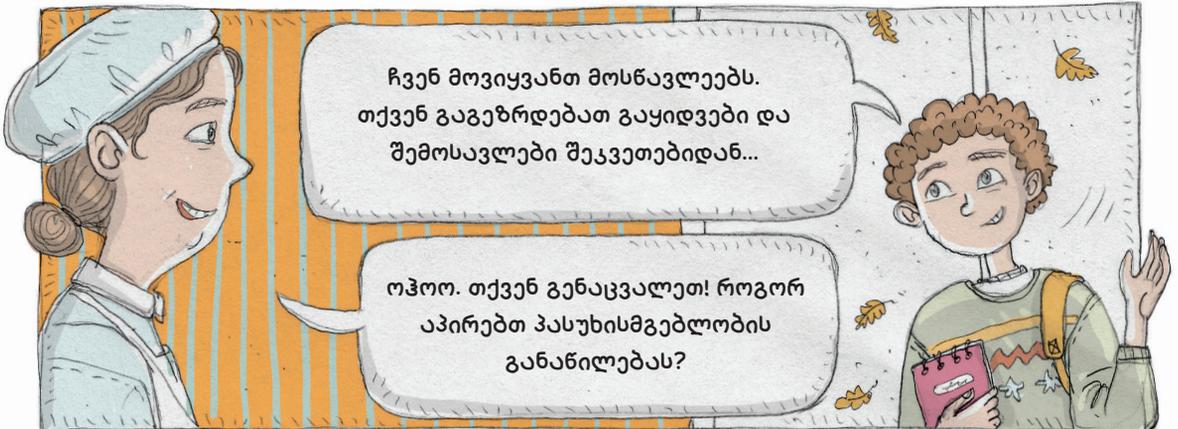
- ნუ დაელოდები სრულ მზაობას, თუკი იდეა კარგია და მისი განხორციელება გულით გინდა, დაიწყე და განავითარე!
- გეგმა დაგეხმარება მღელვარების დაძლევაში. მნიშვნელოვანი იდეის განხორციელების წინ ყველა ლელავს, ეს ბუნებრივია, მაგრამ როცა იცი, რას აპირებ, როგორ იმუშავებს შენი იდეა და ვინ რას აკეთებს, მეტ თავდაჯერებულობას გრძნობ.
- ბიზნესის დასაწყებად ხშირად ბევრი ფული არ გჭირდება. შენ შეგიძლია დაიწყო იმით, რაც უკვე გაქვს.
- როცა შენს ცოდნას ან უნარს შეუძლია ვიღაცას რამე გაუმარტივოს, ეს კარგი დასაწყისია!

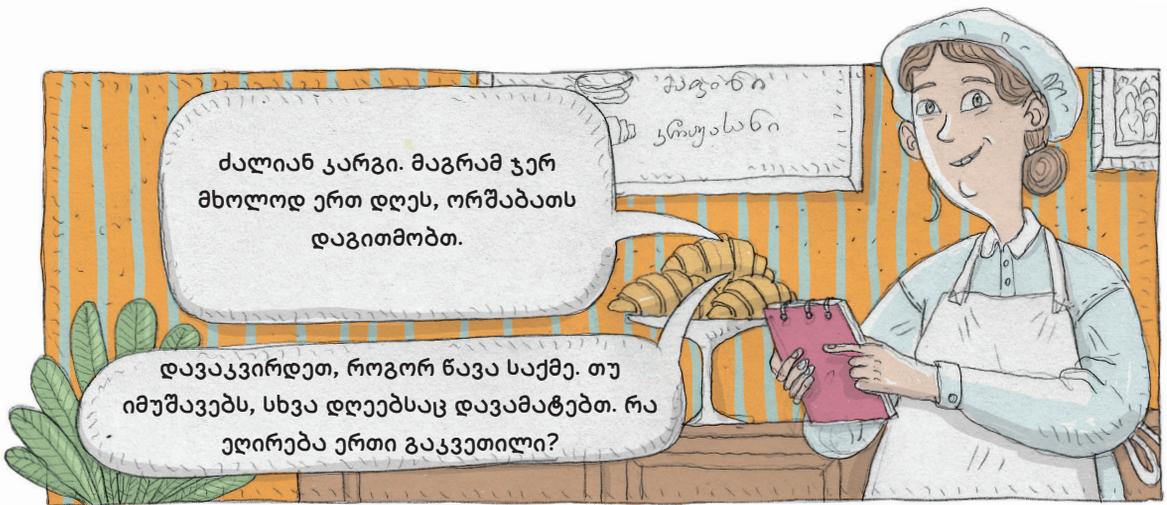




როგორც კი გათენდა, მართამ თომას შესძახა და ორივე სწრაფი ნაბიჯით გაუყვა გზას მარინა დეიდას კაფესკენ.







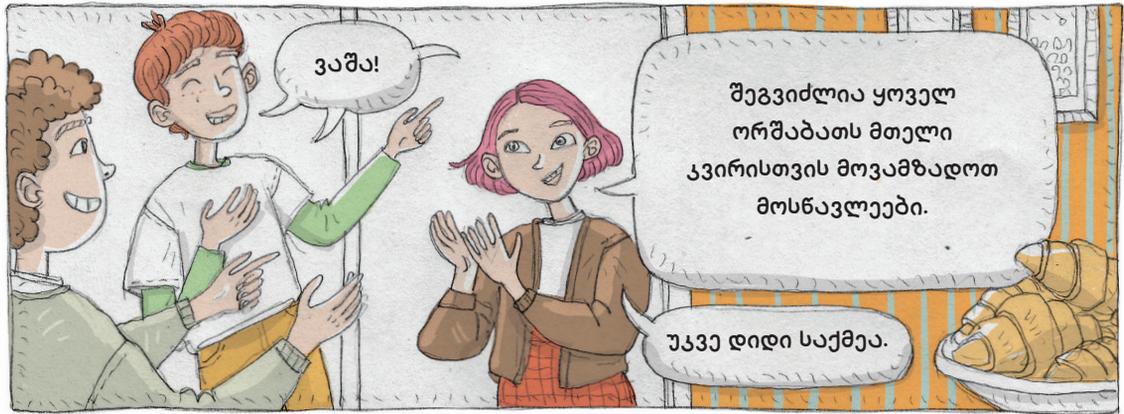
ძალიან კარგი. მაგრამ ჯერ მხოლოდ ერთ დღეს, ორშაბათს დაგითმობთ.

დავაკვირდეთ, როგორ წავა საქმე. თუ იმუშავენს, სხვა დღეებსაც დავამატებთ. რა ეღირება ერთი გაკვეთილი?



10 ლარი. ბაზარი მოვიკვლიეთ, ყველაზე მისაღები ფასი ეს იქნება.

ყოჩაღ თქვენ, ბაზარიც კი მოგიკვლევიათ, ნამდვილი სტარტაპერები ხართ!



ვაშა!

შეგვიძლია ყოველ ორშაბათს მთელი კვირისთვის მოვამზადოთ მოსწავლეები.

უკვე დიდი საქმეა.

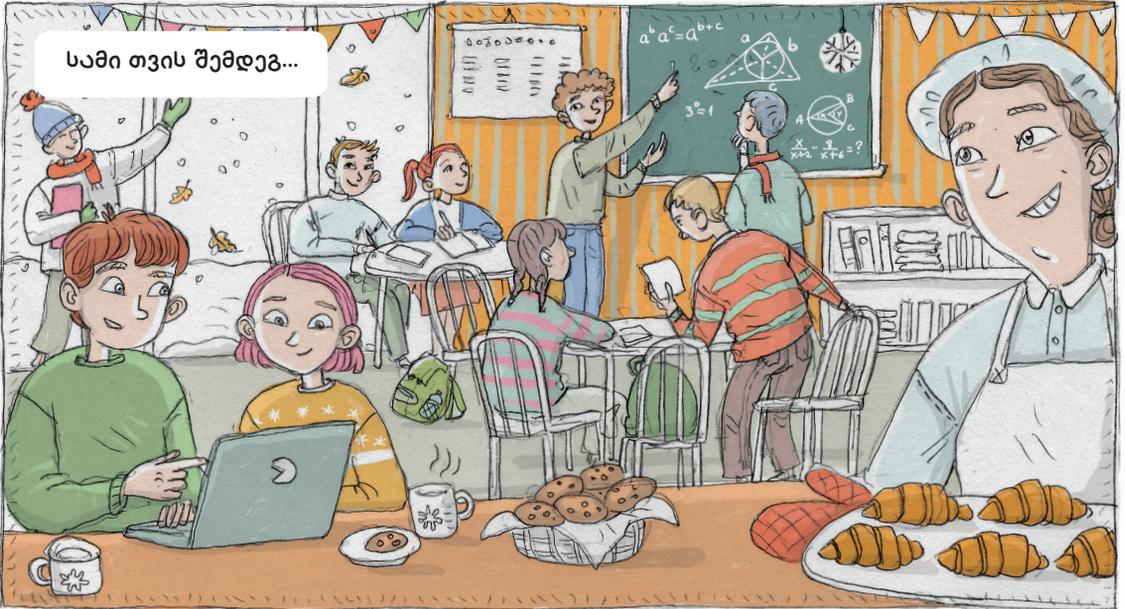


მეცადინეობანა!

პირველი გაკვეთილები ამ კვირის

Facebook გვერდიც გავაკეთე, Instagram-იც და TikTok-იც, სამივე გამოგვადგება მომხმარებლების მოზიდვაში.

პირველმა გაკვეთილებმა ისე კარგად ჩაიარა, რომ კვირაში ერთი დღე აღარ იყო საცმარისი. ბავშვები კაფეში უკვე კვირაში ორჯერ მიდიან, ზოგი მათემატიკაში დახმარებისთვის, ზოგი ინგლისურ ტექსტებში გასარკვევად, ზოგიც კი, უბრალოდ, თბილ გარემოში სამეცადინოდ.



სამი თვის შემდეგ...

მარინა დეიდა კმაყოფილებით აკვირდება კაფეს კუთხეში გაჩაღებულ მეცადინეობას და ხუმრობით ამბობს:

თუ ასე გაგრძელდა, მეორე ფილიალის გახსნა მომინევს.

ან, სკოლებში ვივლით, როგორც სასწავლო ბენდი!

მე კი უკვე ახალი დეაზე მეფიქრება, ონლაინაც უნდა გავაკეთოთ მსგავსი სერვისი!



# ახლა კი შენი ჯერია!

**გზამკვლევი:**

როგორ ავარჩიოთ კარგი იდეა სტარტაპისთვის.

1. დაიწყე პრობლემების აღმოჩენით, გაიგე, რა აკლია სამყაროს, რის მოგვარებას ისურვებდი.



**დემეს მაგალითი:** სკოლის შემდეგ გაკვეთილების მომზადება ერთგვარი გამონვევაა ბავშვებისთვის, რადგან ზოგჯერ მართო მეცადინეობა მოსაწყენი ან რთულია. მშობლებსაც სურთ, მათმა შვილებმა უსაფრთხო, თბილ გარემოში ისწავლონ, მაგრამ ყოველთვის არ აქვთ ამის დრო და შესაძლებლობა.

2. რა არის ის საქმიანობა, რომელსაც სიამოვნებით შეასრულებდით? აირჩიე ისეთი რამ, რისი კეთებაც გსიამოვნებს და რაზეც დიდი ხნის განმავლობაში, ხალისით იმუშავებდი.



**დემეს მაგალითი:** დემეს ძალიან უყვარს ბავშვების დახმარება მეცადინეობაში. ამ პროცესით, მეგობრების მსგავსად, თვითონაც ერთობა. მაგრამ ყველაზე მეტად მოსწონს, როცა ხედავს შედეგს - ბავშვების გაღრმავებულ ცოდნას, ამალღებულ თვითშეფასებასა და ახალი თემების მიმართ ინტერესს.

3. გადაამოწმე, რაც გიტაცებს, ბაზარს ანუ შენს მომავალ მყიდველებს სჭირდება?



**დემეს მაგალითი:** მართას გამოკითხვისა და თომას ონლაინ კვლევის შედეგად გამოიკვთა ამ მიმართულების მკაფიო საჭიროება.

#### 4. გაფილტრე ამ კრიტერიუმების გამოყენებით:

- ბაზარი დიდია? მზარდი?
- მიგინვდებათ თუ არა ხელი მომხმარებელთან?
- გაქვთ თუ არა უპირატესობა?



#### დემეს მაგალითი:

- სწავლა ყოველთვის აქტუალურია და მოსწავლეებიც ყოველთვის იარსებებენ. გარდა ამისა, დემეს იდეა, რომ მომავალში ონლაინ პლატფორმაც აითვისონ, აჩვენებს, რომ მათ ბაზრის გაფართოება სურთ.

- ბავშვები საკუთარ სკოლასა და მეზობელ უბანში საქმიანობენ, რაც იმას ნიშნავს, რომ მომხმარებელთან (სხვა მოსწავლეებთან) წვდომა მარტივია. ისინი მათ ყოველდღე ხვდებიან.
- ბავშვების უპირატესობაა ის, რომ ისინი თვითონ არიან მოსწავლეები. მათ ზუსტად იციან, რა პრობლემები აქვთ მათ თანატოლებს. ეს უფრო მეტ ნდობას იწვევს, ვიდრე უცხო მასწავლებლის შემთხვევაში.





# შენი პირველი ბიზნესგეგმა

იდეის შეფასება:

დემემ, მართამ და თომამ წარმატებით განერეს თავიანთი იდეა.

ახლა შენი ჯერია! შეავსე ეს ცხრილი შენი იდეის მიხედვით:

ნაბიჯი	რა უნდა გავაკეთო	პასუხი
1. იდეა	რას ემსახურება შენი იდეა/მიზანი, რის გაკეთებას ისურვებდი სხვებისთვის?	
2. პროდუქტი/ მომსახურება	რა არის შენი პროდუქტი ან მომსახურება? რას შესთავაზებ ადამიანებს?	
3. მოთხოვნა	შენი იდეა ხალხს სჭირდება?	
4. უპირატესობა	რა უპირატესობა აქვს შენს იდეას სხვა იდეებთან შედარებით?	
5. მომხმარებლები	ვინ არის შენი მომხმარებელი? ვინ გამოიყენებს შენს პროდუქტს/მომსახურებას?	
6. შემოსავალი	როგორ გამოიმუშავე ფულს? რა ეღირება შენი პროდუქტი/მომსახურება?	
7. რესურსები	რა გჭირდება დასაწყებად? ( მაგალითად: მასალა, ადგილი, მეგობრის დახმარება)	
8. ადგილი	სად გაყიდი? როგორ მიანოდებ შენს იდეას?	
9. სანყისი თანხა	შეგიძლია დაიწყო ისე, რომ დიდი ფული არ დაგჭირდება.	
10. მარკეტინგი	როგორ გაიგებს ხალხი შენი იდეის შესახებ?	

# ბიუჯეტის შედგენა

„მეცადინეობანას“ ბიუჯეტი თვეების მიხედვით:

👉 თანხა მოცემული ლარში

🔊 1 წლად ჩათვლილია 9 თვე, როდესაც სკოლაში სასწავლო პერიოდია

ბიუჯეტი	თვე 1	თვე 2	თვე 3	თვე 4	თვე 5	თვე 6	თვე 7	თვე 8	თვე 9	სულ, წელი
<b>შემოსავლები</b>										
1 მოსწავლისთვის ჩატარებული გაკვეთილების რაოდენობა	4	4	4	4	8	8	8	8	8	
მოსწავლის რაოდენობა	3	5	7	9	11	13	15	17	20	
სულ ჩატარებული გაკვეთილის რაოდენობა	12	20	28	36	88	104	120	136	160	704
ერთი გაკვეთილისთვის მიღებული ანაზღაურება	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
<b>სულ შემოსავალი</b>	<b>120</b>	<b>200</b>	<b>280</b>	<b>360</b>	<b>880</b>	<b>1,040</b>	<b>1,200</b>	<b>1,360</b>	<b>1,600</b>	<b>7,040</b>
<b>ხარჯები</b>										
პატარა დაფა	40						80			120
აბრა					400					400
ფლაერები	50	50	50	50	50	50	50	50	50	450
ფერადი მარკერები და ბლოკნოტები	24	40	55	70	90	100	120	140	160	799
ციფრული მარკეტინგის ხარჯი										-
<b>სულ ხარჯი</b>	<b>114</b>	<b>90</b>	<b>105</b>	<b>120</b>	<b>540</b>	<b>150</b>	<b>250</b>	<b>190</b>	<b>210</b>	<b>1769</b>
<b>მოგება (შემოსავალს-ხარჯები)</b>	<b>6</b>	<b>110</b>	<b>175</b>	<b>240</b>	<b>340</b>	<b>890</b>	<b>950</b>	<b>1,170</b>	<b>1,390</b>	<b>5,271</b>
<b>დანაზოგი (მოგების 40%)</b>	<b>2.40</b>	<b>44</b>	<b>70</b>	<b>96</b>	<b>139</b>	<b>356</b>	<b>380</b>	<b>468</b>	<b>556</b>	<b>2,108</b>
<b>გუნდის წევრების შემოსავალი</b>										
დემეს წილი	1,20	22	35	48	68	178	190	234	278	1,054
მართას წილი	1,20	22	35	48	68	178	190	234	278	1,054
თომას წილი	1,20	22	35	48	68	178	190	234	278	1,054

როგორც ცხრილში ნახავ, მეგობრებმა გადაწყვიტეს, მოგების ნაწილი დანაზოგის სახით გადაედოთ, ასე ყველა მოულოდნელი შემთხვევისთვისაც იქნებოდნენ მზად და თუ ყველაფერი გეგმის მიხედვით წავიდოდა და გაუთვალისწინებელი ხარჯები არ ექნებოდათ დაგეგმილი დანაზოგით თავგადასავლებით სავსე ზაფხულის გატარებას გეგმავენ.

## ბიუჯეტის შედგენა

„მეცადინეობანას“ მომდევნო 3 წლის სავარაუდო ბიუჯეტი:

👉 თანხა მოცემული ლარში

👉 გაკეთებულია დაშვება რომ ყოველ წელს გაკვეთილების რაოდენობა გაიზრდება 20%-ით

ბიუჯეტი	წელი 1	წელი 2	წელი 3
<b>შემოსავლები</b>			
სულ ჩატარებული გაკვეთილების რაოდენობა	704	844.8	1,013.8
ერთი გაკვეთილისთვის მიღებული ანაზღაურება	10	10	10
<b>სულ შემოსავალი</b>	<b>7,040</b>	<b>8,448</b>	<b>10,138</b>
<b>ხარჯები</b>			
პატარა დაფა	120		160
აბრა	400		600
ფლაერები	450	1,200	1,400
ფერადი მარკერები და ბლოკნოტები	799	960	1,200
ციფრული მარკეტინგის ხარჯი	-	500	500
<b>სულ ხარჯი</b>	<b>1,769</b>	<b>2,660</b>	<b>3,860</b>
<b>მოგება</b> (შემოსავალს-ხარჯები)	<b>5,271</b>	<b>5,788</b>	<b>6,278</b>
<b>დანაზოგი</b> (მოგების 40%)	<b>2,108</b>	<b>2,315</b>	<b>2,511</b>
<b>გუნდის წევრების შემოსავალი:</b> (მოგება-დანაზოგი იყოფა 3 ნაწილად)			
დემეს წილი	1,054	1157.6	1255.52
მართას წილი	1,054	1157.6	1255.52
თომას წილი	1,054	1157.6	1255.52



იფიქრე შენს იდეაზე, დათვალე რა ხარჯების განევა დაგჭირდება, როგორი იქნება სავარაუდო შემოსავლები და შეადგინე შენი ბიზნესის სავარაუდო ბიუჯეტი.

👉 თანხა მოცემული ლარში

ბიუჯეტი	თვე 1	თვე 2	თვე 3	თვე 4	თვე 5	თვე 6	თვე 7	თვე 8	თვე 9	სულ, წელი
<b>შემოსავლები</b>										
1 ნივთის/ სერვისისთანხა										
მომხმარებლის რაოდენობა										
გაყიდული ნივთის/სერვისის რაოდენობა										
<b>სულ შემოსავალი</b>										
<b>ხარჯები</b>										
პატარა დაფა										
აბრა										
ფლაერები										
ფერადი მარკეტინგი და ბლოკნოტები										
ციფრული მარკეტინგის ხარჯი										
<b>სულ ხარჯი</b>										
<b>მოგება</b> (შემოსავალს-ხარჯები)										
<b>დანაზოგი</b> (მოგების ...%)										
<b>გუნდის წევრების შემოსავალი</b>										
...-ის წილი										
...-ის წილი										
...-ის წილი										





გაქვს იდეა, მაგრამ არ იცი, როგორ დაიწყო?  
ფიქრობ, რომ ბიზნესი და მენარმეობა მხოლოდ დიდებისთვისაა?  
გგონია, რომ ფულის გამომუშავება რთულია?  
მართა, თომა და დემე – სამი მეგობარი – ერთი იდეის გარშემო ქმნის საკუთარ  
პროექტს კაფეში, ერთ ცარიელ კუთხეში.

ამ კომიქსში ნახავ:

- ✓ როგორ ვითარდება იდეა თამაშიდან რეალობამდე.
- ✓ როგორ უნდა დაარწმუნო მომავალი პარტნიორი და მოიპოვო ნდობა.
- ✓ როგორ უნდა მოიფიქრო, დაგეგმო და ააწყო პატარა ბიზნესი.
- ✓ როგორ უნდა გამოიმუშავო ფული ისეთი საქმის კეთებით, რომელიც გიყვარს!  
ნაიკითხე და იფიქრე, იქნებ შენი იყოს შემდეგი იდეა, რომელიც ხორცს შეისხამს  
და ბიზნესად იქცევა?

