

ფსიქოლოგია და ბიზნესი

ფინანსური მოღვაწეობის ფსიქოლოგიური „საიდუმლოებები“

როზა გაფრინდაშვილი

ფინანსისტების აზრით, ხშირად ადამიანები კარგად ერკვევიან ბიზნესში, ანუ, ფულის შოვნა შეუძლიათ, მაგრამ მისი შენახვა — არა; სტატისტიკა აჩვენებს, რომ ბიზნესმენების მხოლოდ ოთხი პროცენტი მდიდრდება; დანარჩენები ფულს შოულობს, მაგრამ ვერ ინარჩუნებენ. ოცდათხუთმეტი წლის ასაკში ყოველი ასი ბიზნესმენიდან, მხოლოდ ოცდახუთია მდიდარი, მაგრამ შემდეგ, თექვსმეტი პროცენტი, როგორცაც ახერხებს, რომ დაკარგოს ის, რაც იშოვნა.

სპეციალისტების მტკიცებით, მცირე ბიზნესმენი, ორმოცდაათ წლამდე „აკეთებს ფულს“, შემდეგ — კარგავს მას.

ამის მრავალ მიზეზს ასახელებენ; პირველ ყოვლისა, უნდა ვიცოდეთ, რომ ფინანსური მოღვაწეობა რისკიანაა დაკავშირებული. იგი ინვესტიციებისა და სპეკულაციებისგან შედგება; თვით ყველაზე გამოცდილ ბიზნესმენსაც კი არ შეუძლია თქვას, სად მთავრდება ერთი და სად იწყება მეორე. ბევრი ინოვაცია, მოულოდნელად, სპეკულაციაში გადაიზრდება და პირიქით. მისი რეკულირება არავითარი კანონებით ან ბირჟის მაქინაციებით, არ შეიძლება.

სპეციალისტების თქმით, ფინანსების სამყაროში სინდისიერება უფრო იშვიათია, ვიდრე ვაჭრობასა და კომერციაში; როგორც წესი, ფინანსური სამყაროს მწვერვალზე უნიჭიერესი ადამიანები იმყოფებიან, მაგრამ ამ სამყაროს ფსკერზე „უსინდისო ვიგინდარებიც ბუზებივით ირევიან“; მათი უმრავლესობა კანონს არ არღვევს, მაგრამ საზოგადოებისთვის უფრო დიდ საფრთხეს წარმოადგენენ, ვიდრე ყველა სხვა, ჯიბის თუ სეიფის ქურდი, ერთად აღებული; ფინანსისტს შეუძლია ერთი წლის განმავლობაში აქტივის სახით გაყიდოს სხვისი ვალები, მაგრამ კანონი მის წინაშე მხოლოდ „ქუდის მოხდას“ თუ მოახერხებს.

ფინანსების სფეროში დაუინტერესებელი (ე.წ. უანგარო) ადამიანები არ არსებობენ; ყველა ცდილობს ასწიოს ან დასწიოს ფასები; ამიტომ აქ არ შეიძლება დაუჯეროთ იმას, რაც გესმით — ყველაფერზე უნდა დაეჭვდეთ! ფინანსურ სამყაროში მოტყუება მუდმივად ხდება, რასაც ფინანსური

უზუსტობები ჰქვია და ადამიანებს ფულის დაკარგვას აიძულებს.

საყოველთაოდ ცნობილია — როგორც კი ადამიანს ფული გაუჩნდება, მას მაშინვე გულწრფელად შეიყვარებს ყველა კატეგორიის ადამიანი — წესიერებიც და არაშაღდებიც; ისინი „მთელი გულით“ ცდილობენ წაართვან მას ფული; ყოველთვის მოიძებნებიან ადამიანები, რომლებიც მზად არიან „ფულისგან გაგცალონ“ ფიზიკური ძლის გამოუყენებლად; თვით ყველაზე ახლო მეგობრებიც კი ძალას არ იშურებენ ისეთი საშუალებები გამოიგონონ, რითაც თქვენი ჯიბიდან ფული მათ ჯიბეში გადაინაცვლებს.

ეს რომ არ მოხდეს, „ფულიანი კაცი“, ფსიქოლოგების რეკომენდაციით, ემოციებს უნდა გაუფრთხილდეს — გონება მას მუდამ ფიზიკური და ნათელი უნდა ჰქონდეს; ფულის საკითხებში კი, ცოლთან მოთათბირებას ურჩევენ, რამდენადაც ქალები ბუნებით ნაკლებ მიმდობნი და ეჭვიანები არიან, ვიდრე მამაკაცები; მათ (ქალებს) ურჩევენიათ „ბელურა ხელში ჰყავდეთ, ვიდრე წერო — ცაში“; ქალები მამაკაცებზე უფრო გამჭრიახები არიან ფულის საკითხში და საიმედოები მის შენახვაში.

საქმიანი ადამიანის ეთიკა-ფსიქოლოგიის დასავლეთელი სპეციალისტების აზრით „ადამიანი ყველა ახლობელთან (ნათესავებთან, მეგობრებთან, მეზობლებთან) ცივისხლიანი უნდა იყოს და თავს ჰკითხოვს „რას მივიღებ მე მისგან? როგორ მივიღებ?“ მას თავისი ინტერესის არ უნდა რცხვენოდეს! სხვის ხარჯზე მცხოვრებ ადამიანებს საკუთარ სარგებლობაზე ზრუნვა სირცხვილი ჰგონიათ; არადა ეს ერთ-ერთი საყრდენი დედაბოძია, რასაც მსოფლიო ცივილიზაციის შენობა უჭირავს; საკუთარი ინტერესების არად ჩაგდება მათხოვრების გამოგონილი ფილოსოფია, არასინდისიერი ხალხის იარაღია, რათა სხვების ხარჯზე არსებობა შეინარჩუნონ (რასაც თავის დროზე ნიცშემც ამბობდა).

სალი აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ ჯერ ფული გამოვიშუშოთ, შემდეგ დავიცვათ და გამოვიყენოთ საკუთარი შეხედულებებისამებრ; გასათვალისწინებელია რომ, რაც უფრო მეტი ფულიანი ადამიანია ქვეყანაზე, მით უფრო მეტი ქურდი გაჩნდება;

სპეციალისტებს სჯერათ, რომ სამართლიანობა მოითხოვს ბიბლიურ მცნებას — „არა იპარო“.

არსებობს რამდენიმე წესი, რომელთა დაცვა, სახიფათო გათვლებისა და ფინანსური ოპერაციების წარმატებით დასრულების შანსებს ბევრად ზრდის, რასაც ბიზნესის ფსიქოლოგიის გამოცდილი ფინანსისტები ფულის გამრავლება-შენარჩუნების „გონივრული წესების“ სახით გვთავაზობენ.

ფინანსურ მოღვაწეობაში უსაფრთხოება და რისკი ერთმანეთშია გადაჯაჭვული; მათი ერთიმეორისგან გამოყოფა შეუძლებელია; ბიზნესის ინიციატორები ყოველთვის უნდა რისკავდნენ, სპეკულირებდნენ და მომავლის გეგმებს აგებდნენ; არ არსებობს ისეთი უნივერსალური წესი, რაზე დაყრდნობითაც ბიზნესმენი უსაფრთხოდ იქნება; მაგრამ თუ ფულს იმ საქმეში დააბანდებოდა, რაც კარგად იცით, ფინანსური დანაკარგების მეოთხედს გადაარჩენდით; თუმცა, „საოცარია, რომ ბიზნესმენთა უმრავლესობა ფულს იმ საქმეში აბანდებს, რისიც არაფერი გაგებდა“.

ფინანსურ საქმეებში დიდ მოგებაზე მყოფნება ახალბედა სრულყოფილებისაკენ ისწრაფვის; როცა მისი „მინ“ მიღწევა შეუძლებელია, მას „ცხრა მთას იქით“ ეძებს, რადგან შორეული მხარე მას „მწვანედ“ ეჩვენება; ამის გამო „მწვანე ახალბედებს“ თავად მათ უწოდებენ.

„მწვანე ახალბედებს“ ამ საქმის სპეციალისტები ისეთი ბიზნესის დაწყებას ურჩევენ, რაც მათთან ტერიტორიულად ახლოა; ვთქვათ, შეიძინონ სახლი იქ, სადაც ცხოვრობენ, შემდეგ — მეზობელი მამული; ამ შემთხვევის დროს მიღებული გამოცდილება მათ „მირაჟის სინდრომისგან“ დაიცავთ. თუ ახლომახლო საკუთრების შეძენის შანსი არაა, მაშინ მათ ცნობილი ფირმის ან კომპანიის ფასიანი ქაღალდების შეძენას ურჩევენ.

შეძენა იმის შეიძლება, რაშიც კარგად ერკვევით — რასაც საკუთარი თვალთ ხედავთ და არა ის, რასაც სხვები გიაპობენ; როცა ფულს აბანდებთ, არ შეიძლება არაკომპეტენტური ან მიმდინარე იყოს; უცოდინარობა ყველაფერში სახიფათოა, მაგრამ ყველაზე მეტად — საფინანსო საქმეებში. მოტყუების ყველაზე ნაკლები შანსი იქაა, სადაც ყველაფერს კარგად იცნობთ.

თითოეული ფულიანი ადამიანი უნდა იცავდეს პრინციპს — სხვების გავლენით ან იძულებით ფულის ხარჯვა, გასესხება ან საქმეში ჩადება არ შეიძლება! „როცა ფულს გოხოვენ, შენი პასუხი ხელამდგე გადადე; ასეთი პასუხი მოფიქრების საშუალებას მოგცემთ და ზარალს თავიდან აგაცილებთ; ყოველთვის მოიძებნებიან ადამიანები, რომლებიც ცდილობენ ფული დაგცინილონ ათასი დაპირებითა და პროექტების მომიზეზებით, რითაც, თითქოსდა უზარმაზარ მოგებას მოგიტანენ. ასეთ მახეში

მრავალი საღად მოაზროვნე ადამიანი გაბმულა; ამ გზით ბევრმა მატყუარამ იშოვნა ფული, ხალხმა კი — განუხორციელებელი გეგმები; როცა უნდათ კვლელთან მიგაყენონ და პირობას წამოგიყენებენ — „ახლა ან არასოდეს!“, თქვენ გაბედულად უპასუხეთ — „არასოდეს!“ მუდამ გახსოვდეთ — დაკარგვა ადვილია, შეგროვება — ძნელი!“

ფინანსების სამყაროში ყველას თავისი ჩანაფიქრი აქვს და როცა მას ახორციელებენ, ან აგებენ, ან იგებენ. მაგრამ ერთ-ერთი საფინანსო მოღვაწეობის წესი ასე ჟღერს: „ფული საკუთრებაზე გააკეთე და არა გეგმებზე (რაც, ფაქტიურად, მხოლოდ დაპირებებია). გეგმა — ესაა იდეა და იგი მატერიალურად არ არსებობს. თითქმის ყველა გეგმა გაკოტრების წინაპირობა შეიძლება გახდეს; საოცარია, მაგრამ ადამიანთა უმრავლესობა გეგმებს ამჯობინებს“; ამის მიზეზს ფსიქოლოგები იმაში ხედავენ, რომ გეგმა ყოველთვის სრულყოფილად გამოიყურება და ფანტაზიას აღვიძებს. გეგმებზე, რომ შეუძლებელია ის არ განხორციელდეს. სინამდვილეში გეგმა ისაა, რისი დაჯერებაც ადამიანებს სურთ და არა ის, რისიც უნდა სჯეროდეთ.

ამ შემთხვევაში „ცრუ ოპტიმიზმის სინდრომი“ მოქმედებს დაგეგმის ჩავარდნის შესაძლებლობა ძალზე დიდია. ამიტომ, მათი დაფინანსება შეზღუდული სახსრების და ღარიბი გამოცდილების მქონე ადამიანებისთვის ხელსაყრელი არაა. სპეციალისტების აზრით, წარმატებას გეგმების მხოლოდ ორი პროცენტი აღწევს. ამიტომ, ახალი გეგმების დაფინანსება მხოლოდ ძალიან მდიდარი ადამიანების საქმეა. თუმცა, მასში თავისი ფულის მეხუთედზე მეტი არც მათ უნდა დააბანდონ.

საწარმო თავის ფულს ნაწილობრივ საკუთრებაში, ნაწილობრივ გეგმებში აბანდებს; საფრთხე მაშინ წარმოიშობა, როცა გეგმები ჭარბობს საკუთრებას. საიმედო წარმოება პირამიდას ჰგავს, სადაც ფუძე უფრო მეტია წვეროზე; გადაბრუნებული პირამიდა კი, სადაც გეგმები სჭარბობს, სახიფათოა; გეგმა, არსებითად, არაფერია; ესაა მხოლოდ ფულის ფლანგვის სწრაფი საშუალება, თუ მის უკან გამოცდილი, სინდისიერი ადამიანი არ დგას, მისი რეალიზაციის საკმარისი უნარით.

ფინანსისტი ისეთს არაფერს უნდა დაუკავშირდეს, რისი გაყიდვაც არ შეიძლება — ასე ჟღერს ფინანსური მოღვაწეობის შემდეგი წესი; ბევრმა იმათგანმა ფიასკო იმის გამო განიცადა, რომ ეს წესი დაივიწყა. მასთან ერთად ათასობით ადამიანმა დაკარგა თავისი დანაზოგი. „მანამ, სანამ შენ იმდენად არ გამდიდრდები, რომ თავს ფულის დაკარგვის უფლება მისცე, არაფერი იყიდო მხოლოდ იმტომ, რომ შენ ის მოგწონს; ბევრი ადამიანი უშვებს შეცდომას მიწის ან სახლის ყიდვისას; გვიან აღმოაჩენენ, რომ

ასეთი სახლი არავის სჭირდება. ყიდვისას ყოველთვის გახსოვდეთ, რომ გასაყიდი ფასი მოთხოვნაზე ღიაა და არა მის რეალურ ფასზე ან ღირებულებაზე; რაც უფრო უნიკალური და იშვიათია ნივთი, მით ნაკლებია მისი გაყიდვის შანსი.

ფინანსისტმა, თუ ის მეტიმეტად მდიდარი არაა, ისეთი რამ უნდა შეიძინოს, რომ აუცილებლობის შემთხვევაში სწრაფად და უდანაკარგოდ გადააქციოს ფულად. ესაა იდეალი, რასაც მხოლოდ მცირედნი აღწევენ. რაც უფრო ახლოს ხართ მასთან, მით უფრო შორს ხართ გაკოტრებისგან. ბიზნესი, როგორც პროცესი, საქონლის ფულზე და ფულის საქონელზე გადაცემის პროცესია, რის გამოც ყოველმა ოპერაციამ მოგება უნდა მოიტანოს. თუ ასე არაა, არც ბიზნესთან გვაქვს საქმე.

მიიღე შენი მოგება! ბევრნი ყიდულობენ, ყიდულობენ და ყიდიან სწორედ მაშინ, როცა ფასები ყველაზე მაღალია; ყიდულობენ იმიტომ, რომ ირგვლივ ყველა ყიდულობს; ისეთებიც ბევრნი არიან, ვინც მაღალი ფასებისას გაყიდვაზე თავს იკავებენ; ეს იმიტომ ხდება, რომ ისინი თავიანთ საკუთრებას ისე შეჩვენებენ, რომ არიან, რომ ჰკონიათ მისი გაყიდვა არ შეიძლება. ხშირად ადამიანებს ეჭვი იპყრობთ, როცა მათი საკუთრებისთვის მაღალ ფასს სთავაზობენ — „თუ ასე ძვირია სხვისთვის, მაშინ ეს თავად მეც გამომადგება, ან მოგვიანებით კიდევ უფრო ძვირი ეღირება“ — ფიქრობენ ისინი. მაგრამ ეს, ეკონომისტების და ფსიქოლოგების აზრით სწორი არაა, რადგან ის დროის ფაქტორს უგულვებელყოფს; ადამიანმა ყოველი ხელსაყრელი შესაძლებლობით უნდა ისარგებლოს, ნაღდი და სწრაფი მოგების მიზნით. სჯობს ახლა მიიღო მცირე მოგება, ვიდრე მოგვიანებით — მსხვილი; ცხოვრება მოკლეა; მომავალი — მუდამ გაურკვეველია; იმიტომ, არასოდეს გაუშვა ის შესაძლებლობა, რასაც შენ აწყო გაძღვეს. ერთი სიტყვით, სპეციალისტები რისკისკენ მოგვიწოდებენ, თუმცა, აქაც დიდი დაფიქრება გვმართებს, რადგან ყოველთვის არც რისკი ამართლებს.

მოუსმინე და დაუჯერე შენს ბანკირს! საფინანსო ჯუნგლებში თავს ყველა დაკარგულად გრძნობს; აქ არც გზაა და არც რუკა; საფინანსო ჯუნგლების ერთ-ერთი პარადოქსი ისაა, რომ გზას კეთილდღეობისკენ უნიჭო უიღბლოები გვასწავლიან და თავიანთ კონსულტაციებს გეთავაზობენ. სინამდვილეში, ფინანსების სამყაროში დაუინტერესებელი მომსახურება და რჩევა-დარიგება არ არსებობს. უმჯობესია ამის შესახებ წინასწარ იცოდეთ — როგორც კი თქვენი საფულე დაცარიელებას დაიწყებს, თქვენი მრჩეველები და გზამკვლევეები მაშინვე გაქრებიან; ხშირად მათ ისღა დარჩენიათ, რომ თავადაც „გზამკვლევეები“ ანუ ბროკერები გახდნენ. ეს არ ნიშნავს,

რომ ბროკერები სინდისიერი ადამიანები არ არიან, მაგრამ მათ თავისი ლოგიკა აქვთ; გამოცდილი ადამიანები გვარწმუნებენ, რომ მეტწილად ბროკერი ერთგულებაზე არასოდეს ფიქრობს. მათი კლიენტები რისკავს! როგორც წესი, ბროკერი, ისევე როგორც კლიენტი, გაგონილით ხელმძღვანელობს („ამბობენ“) და არა წესებით; იშვიათად იცის და ითვალისწინებს ზოგად სახელმწიფოებრივ ტენდენციებს; მომსახურებისათვის (ის გამხსნევეს, დღის ახალ ამბებს გაიშობს, რაღაც გარიგებებში ან ყიდვა-გაყიდვაში გვშეველის) მას საკომისიოს უხდის. ამიტომ მისი მომსახურების სარგებელიანობა თქვენთვის მეტად საეჭვოა.

სამაგიეროდ ამ „ჯუნგლებში“ სხვა ტიპის ადამიანებიც არიან, ვისაც თქვენი დახმარება მართლა შეუძლია; ესენი არიან ბანკირები, რომელთაც შეუძლიათ თქვენი ფული დაიცვან. მართალია „ჯუნგლების“ ბილიკები შესაძლოა არც მათ იცოდნენ, მაგრამ მათთვის ნაცნობია თუნდაც ის მეთოდები, რაც იქ ჩასაფრებული საფრთხისგან დაიცავთ. მათ არა აქვთ არც თავის თავის, არც კლიენტის მოტყუების საფუძველი; მართალია არ შეუძლიათ გასწავლონ როგორ გაზარდოთ თქვენი კაპიტალი, მაგრამ, შეუძლიათ გითხრათ, როგორ შეინახოთ ის რაც გაქვთ. ფაქტიურად ის თქვენი კომპანიონია, მას არა აქვს გეგმები; ის დაეალებებს ასრულებს; მისი საქმიანობა საიმედო და საუკეთესო მრჩეველია დამწვეები ინვესტირებისთვის; როცა მას მიმართავენ, ორმაგად იგებთ — შანსი გეძლევათ ბრძნული რჩევა მიიღოთ და ბანკირს კარგი წარმოდგენა შეეუქმნათ თქვენზე, მისი ნდობა დაიმსახუროთ.

თავის დროზე იყიდეთ და დაიწყეთ ფასების დაკლება! დროზე გაყიდეთ და დაიწყეთ ფასების მომატება! ხალხის ფსიქიკა ასეთია — როცა ირგვლივ ყველა ყიდულობს, თითოეულ ჩვენგანსაც ყიდვის სურვილი უჩნდება. ბირჟა და ფულის ბაზარიც ბრბოს ექვემდებარება; კაპიტალდამანდების ბაზარზე ორი სახის ბრბო ტრიალებს — მყიდველთა და გამყიდველთა. როცა ადამიანი ამ ბაზარზე ხდება, უთუოდ ერთ-ერთში აღმოჩნდება, უერთდება მას, ვინც უფრო მეტია და ესაა ზარალის, დანაკლისის, წაგების მიზეზი.

ბრბო ყოველთვის წაგებულია და ეს ყველამ როდი იცის. ის, ვინც იცის, ამ ცოდნას თავისთვის ინახავს; ფინანსურად მცირედნი სწორედ იმიტომ იგებენ, რომ თვალყურს ფასებს ადევნებენ და არა ბრბოს ადამიანებს. ფინანსები — ესაა პოლიტიკის საწინააღმდეგო რამ, ოღონდ ამას არც თუ ბევრი ფინანსისტი აცნობიერებს; ფინანსებს უმრავლესობის აზრი არ აინტერესებს, ხოლო ფასები ხმის უმრავლესობით არ დგინდება, რაც პოლიტიკაში სრულიად პირიქით ხდება.

სპეციალისტებს სამართლიანად მიაჩნიათ, ფასების

რევეას რომ საზოგადოებრივი აზრი იწვევს; როცა აქციების გაყიდვის მსურველები მის მყიდველებს აჭარბებენ, მაშინ აქციების ფასი ეცემა და პირიქით.

ჭკვიანი მენაბრე ბრბოსთან ერთად არ ყიდულობს; ის გვერდიდან აკვირდება და ფასების რყევით სარგებლობს; ფასები კი მუდმივად მერყეობს. ბუმი და დეპრესია ყოველთვისაა. ყოველ ბუმს დეპრესია ზუსტად ისევე ახლავს, როგორც ყოველ დეპრესიას ახლავს აღმასვლა; ბრბო წინ არასოდეს იყურება, რაკი ვარაუდობს, რომ ბაზარზე სიტუაცია მუდამ ასე გაგრძელდება. სწორედ ამიტომ, ადამიანები მაღალ ფასებში ყიდულობენ და დაბალში ყიდიან. ადამიანთა უმრავლესობა ბუმის პერიოდში ოპტიმისტია, დეპრესიისას — პესიმისტი, მაგრამ ის, ვისაც „ფულის კეთება“ უნდა, ისე უნდა მოიქცეს, როგორც პესიმისტი — აღმავლობისას, დაცემისას — ოპტიმისტი. ასეთები პესიმისტებისგან ყიდულობენ და ოპტიმისტებზე ყიდიან; ანუ, ბრბოსგან განზე დგანან და ფასების რყევას თავის სასარგებლოდ იყენებენ. ეს ადამიანები ბაზრის სტაბილიზატორები არიან, ბაზარს იმ სიტუაციისგან იცავენ, როცა ბრბო პანიკაში ვარდება და რაც გზად შეხვდება ყველაფერს ალგვის პირისაგან მიწისა. თუ დამოუკიდებელ ადამიანს ბირჟიდან მოვამოვრებთ, ერთი წლის შემდეგ ის დაიხურება, ბუმის ან დეპრესიის დროს. ბრბოს სტაბილიზაცია ხელმძღვანელობის მთავარი საქმეა.

ფინანსური მოღვაწეობის წესია — **გქონდეს ფული მიმოქცევაში!** ანუ, ფინანსების მუდმივი კანონია — **მოძრაეი კაპიტალი!**

გამოცდილი ადამიანები გვარწმუნებენ, რომ „ფული მიმოქცევაში“ გაცილებით უფრო მეტს ნიშნავს, ვიდრე „გაყინული ფული“; ამის ნათელსაყოფად შემდეგი შედარება მოაქვთ: მეფუნთუშეს ათჯერ უფრო მეტი მოგების მიღება შეუძლია თავისი მცირე კაპიტალით, ვიდრე იუველირს, რომელსაც მეფუნთუშეზე ათჯერ მეტი ფული აქვს; ამის „საიდუმლო“ ფულის სწრაფ მიმოქცევაშია, რაკი იგი გაცილებით უფრო სწრაფად ახერხებს ფქვილის პურად გადაქცევას, ვიდრე იუველირი, ვისი ნახელავის რეალიზება საკმაოდ ძნელად ხდება, მისი მაღალი ღირებულებისა და პურთან შედარებით ადამიანისთვის ნაკლები აუცილებლობის გამო. ოქროს ნაკეთობებს, ოსტატის შრომის გარდა, სჭირდება ნედლეული, ხელსაწყო იარაღები, ოფისები, რეალიზატორები, ანუ ის, ვისაც ხელფასი სჭირდება;

ყველაფერი ეს უძრავი კაპიტალია, რასაც არავითარი მოგება არ მოაქვს, გარდა იმ შემთხვევისა, როცა ფასები იზრდება. უძრავი ქონების ღირებულება მის გამოყენებაზეა დამოკიდებული და არა იმაზე, თუ რა ღირს ისინი, თავისთავად.

კაპიტალის გაორმაგება ნებისმიერ ადამიანს შეუ-

ძლია, საქონლის ბრუნვის დაჩქარებით ისე, რომ სესხი არ აიღოს. ამ საქმის სპეციალისტები გვირჩევენ, რომ უმჯობესია გაყიდე ისწავლო, ვიდრე კაპიტალისთვის პროცენტები იხადო; არ უნდა იყიდო ან ააშენო რაიმე ზედმეტი; ყოველთვის, საქონელზე მეტი მყიდველი უნდა გყავდეს, ანუ მეტი ბიზნესი, ვიდრე ოფისები!

იმდენი კრედიტი აიღე, რამდენის ბიზნესში ჩადებაც შეგიძლია!

ბევრ ბიზნესმენს ვალის ეშინია; „ისინი ვაჭრობისა და კომერციის ღია ოკეანეში იმ პატარა გემით გამოდიან, რომელსაც „ნაღდი ფული“ ჰქვია და ცდილობენ ნაპირთან ახლო იცურონ, რაკი არ ესმით, რომ ნაპირზე უფრო ბევრი კლდეა, რაზეც შეიძლება დაიმსხვრე, ვიდრე ღია ზღვაში; ისინი რისკს თავს კი არიდებენ, რითაც მშობლებისგან ნაჩუქარი ფულის შენარჩუნებას ახერხებენ, მაგრამ საკუთარი, მსხვილი ქონების შეძენა-გამრავლება არ შეუძლიათ“ — გვაფრთხილებენ სპეციალისტები.

ფინანსური სამყარო რისკებითაა სავსე და არავის შეუძლია გასწავლოს, როგორ დააღწიო მას თავი — ამას თავად უნდა მიხედო, სიტუაციის გონივრული ანალიზით. ანუ, ყველაზე მომგებიანია — გონივრული რისკი! ბიზნესმენი ვალდებულია იყოს მამაცი და გარკვეული დოზით სპორტული აზრტყივ ჰქონდეს; რისკში ის სიამოვნებასაც უნდა ხედავდეს; ადამიანს, ვინც ვალი აიღო და დარდით ღამე არ ძინავს, უჯობს ფინანსისტი არ გახდეს და მომსახურედ, მშვიდად, მყარ ხელფასზე იმუშაოს; მაგრამ, როგორც კი ადამიანი თავს გამოცდის და დარწმუნდება, რომ სხვისი ფულის გაძღოლა შეუძლია, იმდენი უნდა ისესხოს, რამდენის საქმეში ჩადებაც შეუძლია.

ფულის სესხება განვითარებისთვისაა საჭირო და არა დასახარჯად და სატრაბაზოდ; განვითარება ბიზნესის მასშტაბების გაზრდობას ნიშნავს, თუკი ამას გასაღება მოითხოვს, ანუ თუ ბაზარზე მოთხოვნა არის.

ისეთი ბიზნესმენებიც არსებობენ, რომლებიც ბრწყინვალე სახლებში ცხოვრობენ, მდიდრული ავტომობილებით მგზავრობენ მაშინ, როცა მათს ოფისებში ნორმალური გათბობა ან განათებაც კი არაა. მის საწარმოებსა და მაღაზიებში წყლებზე ფეხს იდგამენ, მძიმე შრომისაგან და სიკვდილსიცოცხლის მიჯნაზე იმყოფებიან; ბევრნი არიან, ვინც თავად მდიდრდება, ბიზნესი კი მათხოვრულ მღვთმარობამდე მიჰყავთ, მაგრამ ესაა „დროებითი ბიზნესის“ მაჩვენებელი სიმპტომი, რაც იმის მანიშნებელია, რომ იგი დიდხანს „ვერ გაქაჩავს“. ყოველი მსხვილი ბიზნესმენი, როცა საქმეს იწყებს, ჯერ მასზე უნდა ფიქრობდეს — ანუ უნდა უყვარდეს თავისი საქმე და მერე იზრუნოს თავის კომფორტზე; როცა ბიზნესს ფული თავად სჭირდება,

მისგან ერთი კაპიკის აღებაც კი არ შეიძლება. ერთი სიტყვით, გარკვეული აზრით „სპარტანელი“ უნდა იყოს, ნულიდან რომ დაიწყო და მოკლე დროში სასტარტო მდგომარეობა შექმნათ. **ბიზნესში მთავარი ის კი არაა, როგორ შთაბეჭდილებას ახდენი სხვებზე, არამედ ის, თუ როგორი მოგება მოაქვს მას.** სჯობს ძველ შენობაში გქონდეთ პერსპექტიული საქმე, ვიდრე შუშისა და ბეტონის შენობაში — წამებია.

არასოდეს გასცე სესხი! — ასე ჟღერს ფინანსური წესი.

როგორც კი ცნობილი გახდება, რომ თქვენ ფული გაქვთ, მაშინვე მთელ რიგ სიმძელებს წააწყდებით. ფინანსების სამყაროში განუწყვეტელი ომი მიმდინარეობს შემოქმედ ადამიანებსა და „მათხოვრებს“ შორის; შემოქმედ ბიზნესმენს უნდა ახსოვდეს, რომ ყოველი მხრიდან მათხოვრებითა და ღატაკი პარაზიტებითაა გარშემორტყმული; მთხოვნელები გამოუცნობნი არიან მანამ, სანამ გულწრფელობის დრო დადგება და შემოგთავაზებთ — გარკვეულმა თანხამ თქვენი ჯიბიდან მისაში გადაინაცვლოს. ვერავენ გასწავლით როგორ უნდა დაუსხლტეთ ხელიდან როგორც ღარიბი, ისე რესპექტაბელურ (პატივსაცემ, დარბაისლურ) მთხოვნელებს. ბედნიერია ის შემოქმედი ბიზნესმენი, ვინც თავისსავე მსგავს, შემოქმედი ბუნების ქალბატონზე დაქორწინდება; მას შეუძლია დარწმუნებული იყოს, რომ მისი წარმატებები გარდაუვალია. ხოლო ის, ვინც ღატაკზე დაქორწინდება, მისი ჭკუისა და ენერგიის მიუხედავად, ბოლოს და ბოლოს, უსათუოდ „ფეხს წაიმტვრევს“. მართალია წარმატებების გზაზე მდგომი ფინანსისტი, როგორც კი ბანკში ანგარიშს გახსნის მაშინვე გულქვა არ უნდა გახდეს, მაგრამ ბიზნესმენმა უსათუოდ „არას“ **თქმა უნდა ისწავლოს.**

ფულის შენახვა ფულის შოვნაზე ნაკლებად ძნელი როდია. ყოველმა ბიზნესმენმა უნდა იცოდეს, რომ, მდიდრები იძულებულნი არიან ფრთხილად იყვნენ, თუ სურთ რომ სიმდიდრე დაიცვან, რადგან, თუ სიფხიზლე მოადუნეს, შესაძლოა რაც აქვთ, ყველაფერი დაკარგონ.

დასავლეთელი მდიდარი (ფულიანი) და გამოცდილი ბიზნესმენები გვასწავლიან — „თუ გსურთ ქონება დაიცვათ, ვალდებულნი ხართ კაპიტალი ხელუხლებლად შეინახოთ; არც გასხსება და არც გაჩუქება!“ „ვისიც უნდა იყოს, არავის თხოვნის ბარათი არ მიიღოთ და არავითარ შემთხვევაში ჩეკი არ გასცეთ“; „ბიზნესმენს არავისთან, თვით ცოლთან ერთადაც კი, ბანკში ანგარიში არ უნდა ჰქონდეს გახსნილი“; „ყოველთვის უნდა ახსოვდეთ — არაფერი ისე არ ამჟღავნებს ადამიანის ბუნების ცუდ მხარეებს, როგორც ფულის გამო დავა“].

ფულის გასესხება ბანკირებისა და მფლანგვე-

ლი ადამიანების საქმეა. ბანკირებმა იციან როგორ გაასესხონ და თავიც დაიცივან, გამფლანგველები კი მხოლოდ კარგავენ და შემდეგ სასოწარკვეთაში ვარდებიან.

„თუ მეგობარი სესხად ფულს გთხოვთ, ჰკითხეთ — რატომ არ მიმართავს საამისოდ ბანკს? თუ გამოგიტყდათ, რომ მას კრედიტი დაუხურეს, არ მისცეთ ფული! ან უკეთესი — იყიდეთ მცირე წილი მისი ბიზნესიდან, იმდენი, რომ თქვენი ვალიდან ამოსვლაში დაეხმაროს. როგორც თანამფლობელს, თქვენ უფლება მოგეცემათ რაციონალური წინადადებებით შეზიდეთ და შემოსავლების სწორ განაწილებაში დაეხმაროთ; თუ თქვენ მეგობარს საქმე კარგად წაუვა, მოგების წილს მიიღებთ, თუ კრახი განიცადა, უკიდურეს შემთხვევაში თქვენი ფულის ნაწილს მაინც დაიბრუნებთ“.

ინდივიდუალისტური კულტურის ქვეყნების ბიზნესმენთა შეფასებით მეგობრებისადმი ამგვარი ანგარიშიანი დამოკიდებულება ჩვეულებრივი და ნორმალურია; ქართული მორალური ცნობიერებისთვის კი იგი სისასტიკედ აღიქმება და სრულიად მიუღებელია; მეგობრის დასახმარებლად მის ბიზნესში „რაციონალური წინადადებებით შესვლა“ სრულიად არ საჭიროებს „მისი ბიზნესის მცირე წილის შესყიდვას“; თუკი მისი ბიზნესის გადარჩენა „რაციონალური წინადადებით“ და სესხის მიცემით შეიძლება, მეგობარი ამას გაჭირვებული კაცის „მოგების წილში ჩადგომის“ გარეშეც გააკეთებს. ხოლო თუ საქმე უიმედო ბიზნესს ეხება, მეგობარიც რომ არ იყოს, კოლეგიალურ მოვალეობაში, ამის შესახებ, გაფრთხილება მაინც შედის.

ისიც გასარკვევია — სინამდვილეში რომელი უფრო მაღალი ღირებულებაა — სიმდიდრე, მატერიალური კეთილდღეობა და კონკურენციიდან გამომდინარე შეჯიბრის განწყობით შეპყრობილ მდიდართა გარემოცვა თუ ნაკლები შემოსავლებით და ფუფუნებით, მაგრამ მეგობრული სიყვარულით გამთბარი ურთიერთობები; ის კი ცხადია, რომ, ქართულ კულტურაში, ჯერჯერობით, ეს უკანასკნელია მნიშვნელოვანი კარგი იქნება თუ აქ წმიდა წიგნების ერთ გაფრთხილებასაც გავიხსენებთ — ყვითელი მამონა დალუპავს კაცობრიობასო! (ყვითელი — ოქროს, ფულს ნიშნავს, მამონა კი ეშმაკს).

საბედნიეროდ, ქართული ცნობიერებისთვის ასევე მიუღებელია ბიზნესის წარმატებული საეციალისტების მიერ „მსესხებელი მეგობრის“ დახასიათება: „როგორც წესი, ადამიანები, ვინც სესხად ფულს ითხოვენ, არასამედლოები და პარაზიტები არიან; თავის ძალებში დარწმუნებული, დამოუკიდებელი ადამიანი არასოდეს დაუშვებს, მისმა მეგობრებმა გაიგონ ფული რომ სჭირდება. ის, ვინც ფულს სესხად ითხოვს, თავის თავს პატივს არ სცემს და

სესხის მიღებას არ იმსახურებს. საოცარია, მაგრამ ფაქტია — პატიოსან კაცს ფულს რომ ასესხებ, უპირველეს ყოვლისა, მასთან ურთიერთობას იფუჭებ; როცა ასესხებ, ყოველთვის კარგავ მეგობარს, რამდენადაც, კრედიტორი არავის უყვარს; ვალი ყოველთვის თრგუნავს ადამიანს და იმაში გადანაშაულებს, რომ შენ მას ტვირთი აკიდევ; მართალია ეს ალოგიკურია, მაგრამ სწორედ ასეთია მეგობრების უმრავლესობის ფსიქოლოგია“ — წერენ ისინი; აქვე ეკითხულობთ: „საკმარისია მეგობარი ორჯერ დაპატიჟო რესტორანში და მის მაგიერ გადაიხადო, რომ მეგობრობას საფრთხე დაემუქრება; ამავე მიზეზით არ შეიძლება მეგობრობა ხელმძღვანელსა და ხელქვეითს შორის. ერთ-ერთი ან მაღლიერი უნდა იყოს, ან უმაღლური; ის — თავის თავში დაჯერებული, რაკი დაპატიჟება და პატივისცემა შეუძლია; ორივე შემთხვევაში მეგობრობას „წყალი აქვს შემდგარი“; ესაა ადამიანთა შორის ურთიერთობის კანონი, რომლის იგნორირება შეუძლებელია“.

საქართველოში, ამ შეხედულებებზე დაყრდნობით „ფულის კეთებას“ ბიზნესმენებიც ამორალურად მიიჩნევენ; „ვეფხისტყაოსანზე“ გაზრდილი საზოგადოება უანგარო ურთიერთობებს არ გამოირიცხავს, თუმცა არც „კარგი ცხოვრების“ წინააღმდეგია.

ფინანსური მოღვაწეობის შემდეგი წესი გვასწავლის — **ფსონი მთელ დარგზე დადეთ და თვალური ფასების რყევას ადევნეთ!** ეს მოწოდება იმ საგულისხმო ვითარებას ეყრდნობა, რომ დაცემის პირას მყოფი დარგი ყოველთვის არსებობს; მასში კი ყოველთვისაა ერთი ფირმა მაინც, რომელიც საიმედოა, პერსპექტიული და კარგად ფინანსდება. წარმატებული ბიზნესმენები, დამწყებებს, დაცემის დროს ამ ფირმის უბრალო აქციების შეძენას ურჩევენ; „უბრალო“ იმიტომ, რომ დაცემის დროს ისინი იაფია და მისი ფასი მალე ისევ მაღლა აიწევს; არც ერთი დარგი მუდმივი დაცემის მდგომარეობაში არ იმყოფება; ყველა იმათგანს თავისი აღმავლობისა და დაცემის პერიოდები აქვს; როცა დარგის აღმავლობის პერიოდი დადგება, უწინარეს ყოვლისა მისი უფრო პერსპექტიული ფირმის აქციების ფასი გაიზრდება.

ამგვარად, „უკეთესი ფირმის“ აქციების ყიდვით, მოგება თითქმის გარანტირებულია. ეს უფრო მეტია, ვიდრე უბრალო რჩევა; ის ბირჟაზე რყევებისას „ფულის კეთების“ გონიერულ საშუალებად მიჩნეული; ეს წესი იმ ფულაინებისთვისაა, ვისაც ფონდების ბირჟაზე თამაშისთვის მაგარი ნერვები აქვს.

„ფონდების ბირჟა“ — ფინანსური ცივილიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე სასარგებლო და საოცარი მოვლენაა და იგი ძლიერი კომერსანტებისთვისაა. სუსტები, სჯობს განზე გადგნენ; ესაა ვაჭრობისა და კომერციის ბარომეტრი; ყოველი ბიზნესმენი

მას ერთ-ერთი საფინანსო საკითხებზე სპეციალიზებული ყოველდღიური გაზეთის მეშვეობით უნდა ეცნობოდეს.

საფონდო ბირჟა საზოგადოებრივ აზრს წარმოადგენს და ძვირფას ინფორმაციას იძლევა.

ბირჟაზე ფასები ღირებულებას არ ასახავს; იგი არსებულ ტენდენციებს და პერსპექტივებს უჩვენებს; ფასები მუდმივ მოძრაობაშია; მასზე გავლენას მასოფლიოს ყველა მოვლენა ახდენს — ამინდი, მოსავალი, ომები, გაფიცვები, არჩევნები, ბიუჯეტი, საბანკო ფსონი და ა.შ.; ყველაფერი ეს ფასებს ზევით ან ქვევით უბიძგებს.

აკეთო ფული, ნიშნავს შეამჩნიო განსხვავება საფონდო ბირჟაზე არსებულ ფასებსა და რეალურ ღირებულებას შორის. წარმატებას ის აღწევს, ვინც ყურადღებას არ აქცევს რასაც ამბობენ და რეალური ღირებულებით უფრო ინტერესდება.

“Secrets” of successful financial activity

Summary

It is well known in the financial world that “it is more easy to make money that to keep it”; the statistics shows that only four percents of businessmen is getting rich; the rest of them made money but weren’t able to keep it.

There are a lot of reason of it; first of all, businessman should know that financial activity is connected with the risk. There are no uninterested persons there, inaccuracies often take place that forces people to loose money.

But there is a set of rules, observation of which drastically increases the chance of successful completion of risky calculations and financial operations. Experienced specialists offer them to businessmen and advice them to get acquainted with these rules and to take them into account.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. В. Сухарев, Этика и психология делового человека, М, 1997.
2. Д. Майерс, Социальная психология, С-Пб, 1997.
3. გაფრინდაშვილი რ., ბიზნესის ეთიკა და ფსიქოლოგია, ლექციების კურსი, სტუდენტობისთვის, CD 328.